

2. Januar 2006

geschäftspraxis

#01

USA

**In dieser Ausgabe
unter anderem:**

Neues Zulassungs-
verfahren für Arznei-
mittel

Zur US-Zulassung
von Maschinen

Justiz zur Anwen-
dung ausländischen
Steuerrechts

Zollpartnerschafts-
programm C-TPAT

Reexportkontrollen
bei US-Waren

bfai 

Bundesagentur für Außenwirtschaft
Servicestelle des Bundesministeriums
für Wirtschaft und Technologie

Editorial	3
Einfuhrbestimmungen	
FDA erlässt neues Zulassungsverfahren für Arzneimittel	4
Hersteller müssen Inhalte von Packungsbeilagen im SPL-Format übermitteln	
Meldepflicht für neue chemische Substanzen	6
Auch Importeure müssen eine "Premanufacture Notice" einreichen	
Seit Januar 2006 müssen bei Nahrungsmitteln Allergene angegeben werden	8
Verstöße gegen die Kennzeichnungspflicht können teuer werden	
Keine Bange vor US-Zulassung von Maschinen	9
Das Verfahren kann sogar von "daheim" aus erfolgen	
Recht und Gesetz	
US-Supreme Court überprüft Anwendung ausländischen Steuerrechts	11
Steuersünder im Ausland hatten bisher von US-Justiz nichts zu befürchten	
US-Einreiserecht seit 2001 ständig verschärft	12
Besondere Anforderungen an Reisepässe, Meldepflichten und Visa - ein Überblick	
Zoll	
Zollpartnerschaftsprogramm C-TPAT - wichtig für ausländische Lieferanten	14
Auch deutsche Unternehmen müssen Sicherheitsanforderungen beachten	
US-Exportkontrolle	
Reexportkontrollen bei US-Waren	16
Ausländische Firmen oft unzureichend informiert / Hohe Strafen drohen	
OEE meldet	18
Internationale Handelsfragen	
Keine Chancen für amerikanische Freihandelszone?	21
Brasilien hält an kritischer Position fest / Washington verhandelt über weitere "kleine" Freihandelsverträge	
Service-Ecke	23
Impressum	24



Liebe Leserinnen und Leser,

mit "Geschäftspraxis USA" legt die bfai ein neues Produkt vor. Es soll Ihnen wertvolle Informationen für das Alltagsgeschäft auf diesem sehr anspruchsvollen Markt bieten. Die Berichterstattung über aktuelle Entwicklungen und Trends wird dabei den Schwerpunkt bilden; wer sich in das USA-Geschäft erst einarbeiten will und Basisinformationen sucht, findet bei der bfai andere Informationsprodukte.

Autoren der Beiträge sind sowohl unsere Berichtersteller in den bfai-Büros Washington und San Francisco als auch unsere Fachleute in der Kölner Zentrale. Dabei sind wir bestrebt, "Geschäftspraxis USA" eine feste inhaltliche Struktur zu geben:

Einfuhrbestimmungen: Allzu häufig ändert sich das Einfuhrverfahren, das der deutsche Exporteur beachten muss. Nichttarifäre Handelshemmnisse spielen eine immer größere Rolle, und besonders in Nordamerika nach dem 11. September 2001.

Recht und Gesetz: Die häufigen wirtschafts- und steuerrechtlichen Neuerungen in diesem Land mit nahezu 300 Mio. Einwohnern, davon rd. 200 Mio. überwiegend kaufkräftigen Konsumenten lassen sich unmöglich nur mal nebenbei überblicken.

Zoll: Über Änderungen im Zollbereich werden wir kontinuierlich berichten.

US-Exportkontrolle: Die USA bejahen ihre Zuständigkeit für die Kontrollen von Gütern, Software und Technologie mit US-Ursprung weltweit. Um nicht Gefahr zu laufen, vom weiteren Handel mit US-amerikanischen Produkten ausgeschlossen zu werden, ist die Beachtung der einschlägigen US-Exportbestimmungen auch bei Lieferungen deutscher Exporteure in Drittländer unerlässlich. Die bfai hat sich im Bereich der US-Export-/Reexportkontrollen entsprechende Kompetenz erworben und wird diese in "Geschäftspraxis USA" künftig einbringen.

Internationale Handelsfragen: Über diese wollen wir insofern berichten, als der Außenwirtschaftsverkehr mit den USA davon betroffen ist.

Es ist Ihr Informationsbedürfnis, liebe Leserin und lieber Leser, das uns am Herzen liegt. Bitte zögern Sie nicht mit Anregungen, Vorschlägen und Fragen, um "Geschäftspraxis USA" zu einem wertvollen Informationsmedium werden zu lassen.

Ihr

Dr. Bernd Schultze-Willebrand

Chefredakteur

Einfuhrbestimmungen

FDA erlässt neues Zulassungsverfahren für Arzneimittel

Hersteller müssen Inhalte von Packungsbeilagen im SPL-Format übermitteln

Köln (bfai) - Seit dem 2.11.05 müssen US-Arzneimittelhersteller im Rahmen des Zulassungsverfahrens für verschreibungspflichtige Produkte den Inhalt von Packungsbeilagen in einem neuen elektronischen Format an die Food and Drug Administration (FDA) übermitteln. Die neue Regelung ist Teil einer Initiative, mit der die Behörde eine schnellere und bessere Weitergabe von Informationen an medizinisches Personal und Konsumenten gewährleisten und die Sicherheit für Patienten verbessern will. Auch deutsche Hersteller müssen diese Neuerung beachten.

Am 31.10.05 führte die FDA ein neues elektronisches System für die Bearbeitung der Inhalte von Packungsbeilagen (electronic labeling information processing system - ELIPS) ein, das elektronisch an die FDA gesendete Inhalte von Packungsbeilagen im bislang gebräuchlichen PDF-Format nicht mehr lesen kann. Das neue System fragt die Inhalte von Packungsbeilagen im Rahmen von Anträgen auf Neuzulassung von Arzneimitteln und Neuzulassung von Arzneimitteln im verkürzten Verfahren (New Drug Applications und Abbreviated New Drug Applications) automatisch im structured product language Format (SPL-Format) aus den Datenbanken der FDA ab und macht sie in dieser Form Mitarbeitern der FDA zugänglich.

Das neue internettaugliche Format ist benutzerfreundlicher als das bislang verwendete PDF-Format und ermöglicht auch medizinischem Personal, Patienten und der gesamten Öffentlichkeit einen besseren und leichteren Zugriff auf die in Packungsbeilagen verschreibungspflichtiger Medikamente angegebenen Informationen. Es ermöglicht mit Hilfe integrierter Markierungen

den direkten Zugriff auf bestimmte Detailinformationen in der Packungsbeilage (beispielsweise die Produktbezeichnung, Angaben zur Dosierung, zu den Inhaltsstoffen oder den Warnhinweisen).

Die elektronisch übermittelten Inhalte von Packungsbeilagen sollen zukünftig auf einer neuen Service-Website der National Library of Medicine ("Daily Med" - <http://www.dailymed.nlm.nih.gov>) abrufbar sein. Genaue Hinweise zum neuen Übermittlungsverfahren im SPL-Format mit Adressen und Hotline-Nummern (Guidance for Industry) hat die FDA unter <http://www.fda.gov/cder/guidance/6719fnl.htm> ins Internet gestellt.

Antrag auf Freigabe neuer Arzneimittel

Die Übermittlung der Inhalte von Packungsbeilagen ist Teil des FDA-Zulassungsverfahrens für neue (noch nicht in den USA vertriebene) Arzneimittel, das im Hinblick auf im Ausland hergestellte Produkte in gleicher Weise gilt wie für US-Produkte. Die Freigabe neuer Arzneimittel muss bei der der FDA zugehörigen Behörde Center for Drug Evaluation and Research (CDER) beantragt werden (New Drug Application - NDA). Erst nachdem der Antrag positiv befürwortet wurde, ist das Präparat für den Vertrieb in den USA freigegeben.

Bestandteil der NDA müssen sämtliche in vorausgegangen Tierversuchen und Versuchen am Menschen mit dem Präparat gesammelte Daten und Fakten sein. Im Rahmen des Zulassungsverfahrens prüfen Mitarbeiter der FDA, ob ein Produkt für den beantragten Einsatzzweck sicher und effizient wirkt (safety and effectiveness), d.h. ob die positiven Wirkungen des Präparates die bei der Einnahme entstehenden Risiken ausgleichen (risk vs. benefit). Außerdem werden der Inhalt der beantragten Packungsbeilage auf Vollständigkeit und Aussagekraft und die Herstellungsmethoden und Qualitätskontrollen des Herstellers im Hinblick auf ihre Effizienz überprüft.

Die Unterlagen, die im Rahmen einer NDA in englischer Sprache (bzw. in englischer Übersetzung) bei dem Center for Drug Evaluation and Research eingereicht werden, müssen daher Informationen über sämtliche mit dem Präparat vorgenommenen klinischen Tests (vor allem besondere Vorkommnisse während dieser Tests), die Inhaltsstoffe bzw. Zusammensetzung des Produktes, die Ergebnisse von Tierversuchen, die Herstellung, Entwicklung und Verpackung des Arzneimittels, seine Wirkung im menschlichen Körper, den Ablauf von Qualitätskontrollen und den Inhalt der Etikettierung sowie der Packungsbeilage (label) übermitteln.

Eine NDA für ein neues Präparat besteht aus drei Ausfertigungen (archival copy, review copy, field copy). Der Antrag beinhaltet einen Bewerbungsvordruck (application form - auf FDA-Vordruck 356h), einen Index, eine Zusammenfassung aller wichtigen Daten (summary) und Daten zu sieben technischen Abschnitten (chemistry and manufacturing controls section, nonclinical pharmacology and toxicology section, human pharmacokinetics and bioavailability section, microbiology section, clinical data section, statistical section, pediatric section). Außerdem müssen Tabellen der Daten über die mit Patienten durchgeführten Tests, Informationen über Patente für das Produkt (auf FDA-Vordruck 3542 bzw. 3542a), vier Muster des Arzneimittels, der für die Herstellung des Präparates verwendeten Substanz, der Verpackung sowie Kopien der Etikettierung auf der Verpackung und dem Behälter des Präparates und Kopien der Packungsbeilage beigefügt sein. Diese müssen zusätzlich in elektronischer Form im SPL-Format an die FDA übermittelt werden. Informationen über die elektronische Übermittlung weiterer geforderter Unterlagen hat die FDA auf der Internetseite <http://www.fda.gov/cber/esub/esubguid.htm> veröffentlicht.

FDA-Antwort innerhalb 60 Tage

Die FDA informiert den Antragsteller innerhalb von 60 Tagen darüber, ob die NDA akzeptiert wurde. Im positiven Falle überprüft ein Team aus

Mediziner und weiteren Spezialisten des CDER (review division) die NDA anschließend eingehend nach medizinischen, pharmakologischen, chemischen, statistischen und mikrobiologischen Gesichtspunkten. Werden die eingereichten Unterlagen als vollständig und aussagekräftig beurteilt, können die Mitarbeiter bzw. der Leiter des Teams (division director) den Antrag positiv bestätigen. Dies ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Freigabe des Arzneimittels für den US-Markt.

Häufig werden gleichzeitig Mitarbeiter der FDA zu den Firmen geschickt, die im Auftrag des Herstellers klinische Tests mit neuen Präparaten durchgeführt haben, insbesondere, wenn diese ausschließlich im Ausland vorgenommen wurden. Die der FDA vorgelegten Daten werden dann mit dort vorliegenden Angaben verglichen, um mehr Sicherheit im Hinblick auf die vorgelegten Testergebnisse zu gewährleisten.

Expertenausschuss

Die NDA wird abschließend an einen Ausschuss aus unabhängigen Experten (advisory committee) aus Ärzten und Forschern weitergegeben. Im Rahmen der Prüfung durch dieses Expertengremium findet ein Treffen mit Vertretern der Herstellerfirma und der FDA statt, um beiden Seiten Gelegenheit zu geben, Argumente für (oder gegen) eine Zulassung des Arzneimittels zu äußern. Die Mitglieder des Gremiums stimmen anschließend über eine Zulassung des Mittels ab. Im Falle einer positiven Abstimmung gewährt die FDA im allgemeinen die Zulassung für den US-Markt. Der Hersteller wird innerhalb einiger Wochen nach der Untersuchung des Expertengremiums mit einem Brief der FDA (approval letter) über diese Entscheidung informiert. Erst ab dem Zeitpunkt des Briefdatums kann das Arzneimittel in den USA vertrieben werden.

Im Falle einer negativen Entscheidung kann der Hersteller die NDA entweder zurückziehen oder um eine nochmalige Anhörung (hearing) bitten.

Das Zulassungsverfahren für neue Arzneimittel dauert etwa sechs Monate ab dem Zeitpunkt der Annahme der NDA. Umfangreichere Änderungen, die der FDA innerhalb von drei Monaten nach Beginn des Verfahrens vorgelegt werden, führen zu einer Verlängerung des Verfahrens von maximal sechs Monaten.

Die Behörde lädt Herstellerfirmen von Arzneimitteln ein, sich zunächst mit FDA-Mitarbeitern zu treffen, um vorab über Inhalt und Form der NDA zu beraten, insbesondere, wenn die Daten der NDA auf im Ausland durchgeführten klinischen Tests basieren. Deutsche Hersteller von Arzneimitteln sollten im Zweifelsfalle dieses Angebot wahrnehmen und grundsätzlich nicht verfrüht mit der Produktion neuer Präparate für den US-Markt beginnen, sondern zunächst immer die Entscheidung der FDA über die Zulassung eines Produktes abwarten.

Kontaktanschrift

Center for Drug Evaluation and Research
Food and Drug Administration
5600 Fishers Lane
Rockville, MD 20857
Document and Records Section
5901-B Ammendale Road
Beltsville, MD 20705-1266 USA
Tel.: 001301/827 94 50

Internet:

www.fda.gov/cder/index.html
(Homepage des CDER)
www.fda.gov/cder/comment/commentweb.htm
(questions and comments)
www.fda.gov/cder/regulatory/applications/NDA.htm
(Informationen zum Zulassungsverfahren)
www.fda.gov/cder/regulatory/applications/NDA.htm#Forms
(FDA-Vordrucke)

(B.S.)

Meldepflicht für neue chemische Substanzen

Auch Importeure müssen eine "Premanufacture Notice" einreichen

San Francisco (bfai) - In den USA sind Herstellung und Einfuhr neuer chemischer Substanzen zu kommerziellen Zwecken meldepflichtig, wobei das Verfahren für Produzenten und Importeure identisch ist: Der Generalimporteur muss bestimmen, ob die Substanz neu ist und ggf. bei der Umweltbehörde EPA vor der Einfuhr eine Anmeldung mit den verlangten Informationen einreichen, wobei bestimmte Stoffe ausgenommen sind. Die EPA kann nach Prüfung der Wirkung auf Gesundheit und Umwelt die Einfuhr der Substanz untersagen oder begrenzen.

Um die USA vor den Risiken neuer chemischer Substanzen für kommerzielle Anwendungen zu schützen, hat das Office of Pollution Prevention and Toxic Substances (OPPT) der U.S. Environmental Protection Agency (EPA) ein "New Chemicals Program" aufgelegt. Gemäß Section 5 des Toxic Substances Control Act (TSCA) und 40 Code of Federal Regulations (CFR) Parts 700, 720, 723 und 747 muss jeder, der eine neue chemische Substanz herstellen oder importieren will, bei der EPA eine "Premanufacture Notice" (PMN) einreichen (Herstellung und Import werden in diesem Zusammenhang völlig identisch behandelt).

Die Verantwortung zu bestimmen, ob es sich um eine neue chemische Substanz handelt, liegt beim Importeur. Bei dieser Entscheidung ist der geeignete Weg, das TSCA Chemical Substances Inventory (kurz: TSCA Inventory) der EPA zu konsultieren. Dieses Bestandsverzeichnis enthält rd. 75.000 chemische Substanzen; alle Stoffe, die dort nicht geführt werden, gelten als neue chemische Substanz, unabhängig davon, ob sie in anderen Ländern bereits kommerziell genutzt werden.

Einige neue chemische Substanzen sind von dem PMN-Verfahren ausgenommen. Dazu gehören Kategorien, die 1. statutarisch aus dem TSCA ausgegliedert sind ("Statutory Excluded Categories") und anderen gesetzlichen Regelungen unterliegen, und die 2. ganz oder teilweise vom PMN-Reporting ausgenommen sind, weil die EPA bestimmt hat, dass sie keiner oder nur einer kurzen Überprüfung bedürfen.

Die EPA überprüft keine neuen chemischen Substanzen in den Produktgruppen Tabak und bestimmte Tabakprodukte, Nuklear-Material, Munition, Nahrungsmittel, Nahrungsmittelzusätze, Arzneimittel und Substanzen, die ausschließlich als Pestizide verwendet werden. Neue chemische Substanzen für diese Produktgruppen fallen unter die Jurisdiktion anderer Bundesgesetze und werden nach anderen Bundesprogrammen überprüft und reguliert. So werden z.B. Substanzen, die ausschließlich als Pestizide verwendet werden, durch das gesonderte EPA Pesticides Programm überprüft.

Zudem sind unter bestimmten Umständen folgende Kategorien vom PMN-Reporting ausgenommen: natürlich entstehende Materialien, Erzeugnisse aus beiläufigen Reaktionen, Erzeugnisse aus Endnutzungsreaktionen ("end-use reactions"), Gemische (jedoch nicht deren Komponenten), Verunreinigungen, Nebenprodukte, die nicht für gewerbliche Zwecke genutzt werden, ausschließlich für den Export bestimmte Substanzen, nicht isolierte Zwischenprodukte und Substanzen, die bei der Produktion eines Artikels entstehen (für weitere Informationen über Ausnahmen s. 40 CFR 710.4)b) und 720.30(a)-(h).

Das EPA stellt keine oder nur begrenzte Überprüfungsanforderungen an Substanzen in folgenden Fällen:

Low Volume Exemption (LVE) - von der Substanz werden pro Jahr 10.000 kg oder weniger importiert (40 CFR 723.50).

Research and Development (R&D) Exemption - die Substanz wird in kleinen Mengen ausschließ-

lich für Forschungs- und Entwicklungszwecke importiert (40 CFR 720.36 und .78).

Low Releases and Low Exposure Exemption (LoREX) - es ist zu erwarten, dass die Substanz nur im geringen Umfang freigesetzt wird und eine geringe Belastung bewirkt (40 CFR 723.50).

Test Marketing Exemption (TME) - die Substanz wird nur testweise für Marketingzwecke importiert (40 CFR 720.38).

Polymer Exemption - bei der Substanz handelt es sich um ein Polymer, das nach spezifischen Kriterien nicht chemisch aktiv oder bioverfügbar ("bioavailable") ist (40 CFR 723.250).

Eine PMN muss vom Generalimporteur eingereicht werden ("Principal Importer" gem. 40 CFR). Ein Generalimporteur muss nicht identisch sein mit dem "Importer of Record" gemäß den Bestimmungen der US-Zollbehörde. Die PMN ist spätestens 90 Tage vor Beginn der Einfuhr einzureichen. Bei ausgenommenen Substanzen gemäß den LVE oder LoREX-Ausnahmeregelungen muss eine Meldung 30 Tage vor der Einfuhr eingereicht werden, bei ausgenommenen Substanzen gemäß den TME-Regelungen muss dies innerhalb von 45 Tagen vor der Einfuhr geschehen.

Nachdem die EPA die PMN anerkannt hat und die neue chemische Substanz importiert worden ist, muss 30 Tage nach der ersten Lieferung eine "Notice of Commencement of Manufacture or Import" (NOC) bei der EPA eingereicht werden. Nach Bestätigung dieser NOC wird die betreffende chemische Substanz im TSCA Inventory der EPA den bestehenden Substanzen für künftige Einfuhren und/oder inländische Produktion hinzugefügt.

Zu verwenden sind die PMN-Formulare, die auf der Internetseite der EPA als pdf-Dateien ausgedruckt werden können. Die EPA bietet auch eine elektronische Version an ("e-PMN Form"), die heruntergeladen und am eigenen PC ausgefüllt werden kann. Allerdings akzeptiert die EPA derzeit nur Ausdrücke dieser elektronischen Version des Vordruckes.

Die EPA bietet auf ihrer Website für das gesamte PMN-Verfahren umfangreiche Unterstützung an. Dazu gehören neben ausführlichen Erläuterungen der einschlägigen TSCA-Bestimmungen eine generelle Einführung in die Importbestimmungen gem. TSCA ("Introduction to the Chemical Import Requirements of the Toxic Substances Control Act") und eine Anleitung für das PMN-Verfahren ("Instruction Manual for Reporting under the TSCA §5 TSCA New Chemicals Program").

Ferner ist bei der EPA eine Hotline verfügbar ("The Toxic Substances Control Act Hotline"), die allgemeine Fragen zum PMN-Verfahren beantwortet. Die Hotline ist Montag bis Freitag von 8:30 bis 17:00 Uhr in Betrieb. Anforderungen per Fax werden täglich 24 Stunden lang entgegen genommen.

Kontaktanschrift

U.S. Environmental Protection Agency (EPA)
Office of Pollution Prevention and Toxics (OPPT)
Environmental Assistance Division
401 M Street, SW
Washington, D.C., 20460
Tel.: 001202/554-1404, Fax: -5603
(beides TSCA Hotline)
E-Mail: tsc hotline@epa.gov
Internet: www.epa.gov

(M.G.)

Seit Januar 2006 müssen bei Nahrungsmitteln Allergene angegeben werden

Verstöße gegen die Kennzeichnungspflicht können teuer werden

San Francisco (bfai) - In den USA muss seit dem 1.1.06 bei abgepackten Nahrungsmitteln, die den Bestimmungen des Food, Drug & Cosmetic Act unterliegen, auf dem Etikett jeder Bestandteil angegeben werden, der als Hauptverursacher von Allergien gilt. Dies betrifft auch Importe. Nahrungsmittel, die vor diesem Datum etikettiert wurden, bleiben davon unberührt. Verstöße können sowohl zivilrechtlich als auch strafrechtlich geahndet werden. Ferner kann die FDA anordnen, dass Nahrungsmittel eingezogen und vom Hersteller oder Händler zurückgerufen werden.

Die gesetzliche Grundlage bildet der "Food Allergen Labeling and Consumer Protection Act of 2004 (FALCPA; Public Law 108-282)". Die Kennzeichnungspflicht beschränkt sich auf die hauptsächlichsten Nahrungsmittelallergene ("major food allergens"). Als solches gilt ein Inhaltsstoff aus einem der folgenden fünf Lebensmittel, aus einer der folgenden drei Lebensmittelgruppen oder ein Inhaltsstoff, der aus einem der folgenden acht Nahrungsmittel gewonnene Proteine enthält:

- Milch
- Eier
- Fisch
- Krustentiere (Crustacean shellfish)
- Baumnüsse
- Weizen
- Erdnüsse
- Sojabohnen

Der FALCPA schreibt vor, dass bei den drei Nahrungsmittelgruppen (Fisch, Krustentiere, Baumnüsse) jeweils die spezifische Art anzugeben ist. Bei Baumnüssen ist die Nussart zu bezeichnen (z.B. almonds, pecans oder walnuts). Die genaue

Spezies ist zu deklarieren bei Fisch (z.B. bass, flounder oder cod) und Krustentieren (z.B. crab, lobster oder shrimp).

Der Kongress bezeichnete in dem Gesetz nur diese acht Nahrungsmittelallergene, weil sie nach wissenschaftlichen Erkenntnissen rd. 90% aller Nahrungsmittelallergien auslösen. Andere Allergene müssen demnach nicht ausgewiesen werden.

Die Kennzeichnungspflicht bezieht sich auf jede Art von abgepackten Nahrungsmitteln, die in den USA verkauft und durch den Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFD&C Act) geregelt werden. Betroffen sind sowohl im Inland hergestellte als auch importierte Nahrungsmittel. Die FDA kontrolliert alle Nahrungsmittel, ausgenommen Fleisch-, Geflügel- und Eierprodukte, die in die Zuständigkeit des U.S. Department of Agriculture (USDA) fallen. Es empfiehlt sich, bei diesen Produkten bezüglich der Kennzeichnungsbestimmungen die jeweils zuständige Agentur des USDA zu kontaktieren. Der FALCPA findet ebenfalls keine Anwendung bei unverarbeitetem Obst und Gemüse.

Ein Gesetzesverstoß kann das US-Geschäft eines deutschen Nahrungsmittellieferanten schlagartig vernichten. Ein Unternehmen und sein Management können gemäß FFD&C zivil- oder/und strafrechtlich verfolgt werden, wenn eines ihrer abgepackten Nahrungsmittel nicht den Kennzeichnungsbestimmungen des FALCPA entspricht. Die FDA kann auch Produkte beschlagnahmen, deren Etiketten nicht den Anforderungen entsprechen. Ferner ist damit zu rechnen, dass die FDA vom Hersteller bzw. Händler verlangt, Nahrungsmittel, die nichtdeklarierte Allergene enthalten, vom Markt zu nehmen.

Das Center for Food Safety and Applied Nutrition (CFSAN) der FDA hat über die Kennzeichnungspflicht von Nahrungsmittelallergenen gemäß FALCPA einen "Guidance for Industry" veröffentlicht (www.sfsan.fda.gov/~dms/wh-ally.html). Auch der Gesetzestext kann bei der CFSAN per Internet abgerufen oder als Ausdruck angefordert werden.

Kontaktanschrift

Office of Nutritional Products, Labeling and Dietary Supplements (CFSAN), HFS-800
Center for Food Safety and Applied Nutrition
Food and Drug Administration
5100 Paint Branch Parkway
College Park, MD 20740, USA
Tel.: 001888/723-3366 (outreach and information Center)
E-Mail: s. CFSAN's Phone and Email Directory
Internet: www.cfsan.fda.gov

(M.G.)

Keine Bange vor US-Zulassung von Maschinen

Das Verfahren kann sogar von "daheim" aus erfolgen

San Francisco (bfai) - Der riesige und lukrative US-Markt wird immer noch von vielen mittelständischen Maschinenbauern vernachlässigt, weil sie Zeit, Kosten und Komplexität der vorgeschriebenen Zulassung ihrer Produkte scheuen. Dabei ist es vielfach möglich, eine Zulassung "daheim" zu erlangen, da in den USA anerkannte Nationale Prüflabors auch in Deutschland zertifizieren, darunter der TÜV Süd. Für Einzelzulassungen von Maschinen bietet der TÜV Rheinland einen "Field Evaluation Service" mit Vorprüfung in Deutschland und Abnahme vor Ort an.

In den USA müssen alle elektrisch gesteuerten Geräte und Systeme zugelassen sein. Die gesetzlichen Grundlagen bilden die Vorschriften des National Electric Code (NEC Artikel 90-7, 110-2 und 110-3) und die Bestimmungen der Occupational Safety and Health Administration (OSHA Artikel 29 CFR 1910.301; CFR: Code of Federal Regulations).

Die Zulassung kann nachgewiesen werden durch ein sog. Listing/Labeling oder im Einzelfall durch eine "Field-Evaluation". Beim Listing/Labeling bestätigt eine qualifizierte Certification Organi-

zation (CO) nach entsprechender Prüfung durch Vergabe einer Kennzeichnung (Marke), die der Hersteller verwenden kann, dass das Gerät/System die einschlägigen Sicherheitsnormen erfüllt oder für den spezifischen Zweck geeignet ist. Qualifizierte CO sind von der OSHA anerkannte Testlabors ("Nationally Recognized Testing Laboratory"; NRTL).

Die aktuellen NRTL mit Adressen, CO und genauen Zuständigkeiten listet die OSHA auf ihrer Website auf (www.osha.gov/dts/otpca/nrtl). Darunter befinden sich auch NRTL mit Prüfungslabors in Deutschland. Die TÜV Product Service GmbH, München, ist derzeit als einziges NRTL außerhalb Nordamerikas autorisiert, Produkte zu testen und zu zertifizieren, die in den USA auf den Markt kommen.

Für den zweiten Weg, die Einzelzulassung in den USA, bietet die TÜV Rheinland Group deutschen Unternehmen einen "Field Evaluation Service" (FES) an. Dabei werden Geräte/Systeme, die in die USA geliefert werden sollen, in Deutschland vorgeprüft, um eventuell erforderliche Modifikationen gemäß den vom American National Standards Institute (ANSI) anerkannten US-Sicherheits-Standards in eigener Regie und in den eigenen Fertigungsstätten durchzuführen. Das Gerät/System wird dann nach Installation in den USA von US-amerikanischen Mitarbeitern des NRTL TUV Rheinland of North America Inc. (TUV) daraufhin überprüft, ob es den dafür vorgesehenen US-Normen entspricht, und mit einem nummerierten "Field Label" gekennzeichnet.

Die Zulassung erfolgt unter Berücksichtigung des Field Labels durch eine vereinfachte Abnahme durch die lokale "Authority Having Jurisdiction" (AHJ). Dieses Verfahren vermeidet Probleme mit AHJ-Inspektoren, Verspätungen bei Inbetriebnahme des Systems, hohe Kosten durch Veränderungen von Deutschland aus und lange Wartezeiten für den Kunden.

Zu erwähnen bleibt, dass ein Listing/Labeling bzw. ein "Field Label" durch ein NRTL, wie den TUV Rheinland of North America Inc., bei Unfällen das Risiko von enorm hohen, oftmals sogar

ruinösen Schadensersatzsummen und Strafzuschlägen zum Schadensersatz ("punitive damage") für Hersteller, Verkäufer und Anwender (Unternehmen) mindert. So führte 2002 ein Unfall mit Todesfolge an einer koreanischen Drehmaschine in Oregon zu einem punitive damage in Höhe von insgesamt 12,1 Mio. US\$ für den koreanischen Hersteller und die US-Anwenderfirma.

Kontaktanschriften

U.S. Department of Labor (DOL)
Occupational Safety & Health Administration (OSHA)
200 Constitution Avenue
Washington, D.C. 20210 USA
Tel.: 001800/3 21-67 42
Internet: www.osha.gov

TÜV Rheinland Product Safety GmbH
Kunden-Service-Center
Am Grauen Stein
51105 Köln
Tel.: 01803/1 12-1 12, Fax: -000-1 69
E-Mail: ksc@de.tuv.com
Internet: www.de.tuv.com

TÜV Product Service GmbH
Ridlerstrasse 65
80339 München
Tel.: 089/50 08-43 35
Internet über TÜV-Süd Gruppe:
www.tuev-sued.de

(M.G.)

Recht und Gesetz

US-Supreme Court überprüft Anwendung ausländischen Steuerrechts

Steuersünder im Ausland hatten bisher von US-Justiz nichts zu befürchten

Köln (bfai) - Mit einer Aufsehen erregenden Entscheidung hat das Oberste Gericht der USA, der US-Supreme Court, Zweifel an der bisherigen Justizpraxis erkennen lassen, Verstöße gegen ausländische Steuergesetze in den USA nicht zu verfolgen (so genannte "revenue rule"). Sollte sich diese Ansicht durchsetzen, hätte dies für international operierende Unternehmen erhebliche Folgen.

Die US-amerikanische "revenue rule" untersagt es der einheimischen Justiz, ausländische Steuergesetze anzuwenden und zu vollstrecken. Dies könnte sich nach einem Urteil des US-Supreme Court von Ende April 2005 ändern. Das Gericht hatte in dem Verfahren *Pasquantino et al v. USA* entschieden, dass eine Steuerhinterziehung gegenüber einer ausländischen Regierung in den USA nach amerikanischem Recht als Betrug geahndet werden darf. Damit hatte das Oberste Gericht der USA die Verurteilung von drei Männern aus dem US-Bundesstaat New York bestätigt, die über mehrere Jahre bei einem Großhändler im benachbarten Bundesstaat Maryland telefonisch Spirituosen bestellt und diese anschließend von den USA aus nach Kanada eingeschmuggelt hatten. Da die Alkoholsteuer in Kanada rund das Doppelte des Einkaufspreises in den USA betrug, hatten sie auf diese Weise Steuern in Millionenhöhe zu Lasten des kanadischen Staates hinterzogen. Während die kanadischen Behörden von einer Strafverfolgung abgesehen hatten, wurden die Männer später in den USA strafrechtlich verfolgt und verurteilt. Gestützt wurde die Verurteilung auf das Verbot in 18 United States Code Sec. 1343 (Federal wire fraud statute), das innerstaatli-

che amerikanische Telefonnetz zum Zwecke der Ausführung betrügerischer Pläne zu benutzen.

Vordergründig ist diese Entscheidung von geringer Bedeutung für den europäisch-amerikanischen Rechtsverkehr. Bei genauer Betrachtung tritt jedoch ein wesentlicher Aspekt zu Tage, der aus Unternehmenssicht nicht zu vernachlässigen ist. Das ist die Frage des Anwendungsbereichs der "revenue rule". Die "revenue rule" ist eine im US-amerikanischen Recht richterrechtlich entwickelte Regel, die es den Gerichten untersagt, die Steuergesetze ausländischer Staaten zu vollstrecken. Ein konkretes Beispiel für diesen Ansatz ist die Regelung in Sec. 1 (2) Uniform Foreign Money Judgment Recognition Act of 1962, wonach ausländische Steuerurteile außerhalb des Anwendungsbereichs der Regelungen zur Anerkennung ausländischer Gerichtsentscheidungen liegen, mithin in den USA nicht anerkannt werden dürfen.

Der Supreme Court hat in dem betreffenden Fall zwar ausgeführt, dass die "revenue rule" in dem Verfahren gar nicht zur Disposition gestanden habe, da die Verurteilung der drei Männer allein aus der Anwendung US-amerikanischen Strafrechts resultiert habe. Allerdings haben vier Richter des Obersten Gerichts dieser Einschätzung in einem Minderheitsvotum ausdrücklich widersprochen. Die Entscheidung des Obersten Gerichts mit fünf zu vier Richterstimmen war daher denkbar knapp.

Weiteres Verfahren zur "revenue rule" anhängig

Dabei handelt es sich nicht um einen Ausnahmefall. Das belegen zeitlich nachfolgende Entscheidungen des Obersten Gerichts in dem Verfahren *The European Community v. RJR Nabisco*. In diesem Verfahren geht es um eine Schadensersatzklage der Europäischen Gemeinschaft gegen den US-amerikanischen Tabakkonzern RJR Nabisco wegen entgangener Zoll- und Steuereinnahmen aus illegalen Zigaretteneinfuhren durch

Schmugglerbanden. Diese Klage wird auf Vorschriften des Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act (RICO) gestützt, der flankierend zu strafrechtlichen Sanktionen Schadensersatzansprüche in dreifacher Höhe für den Fall vorsieht, dass Unternehmen das Entstehen organisierter Wirtschaftskriminalität z.B. durch Geldwäsche begünstigen. Ohne über die Einzelheiten einer zivilrechtlichen Haftung von RJR Nabisco zu entscheiden, hatte der US-Court of Appeals (2nd Circuit) die Klage der Europäischen Gemeinschaft im Januar 2004 unter Hinweis auf die "revenue rule" abgewiesen. Das nahm der Supreme Court vor dem Hintergrund seiner Entscheidung in *Pasquantino et al v. United States of America* zum Anlass, das betreffende Berufungsgericht anzuweisen, dessen Urteil noch einmal im Lichte der *Pasquantino*-Entscheidung zu überprüfen. Nachdem das Berufungsgericht die Klage erneut unter Hinweis auf die "revenue rule" abgewiesen und die Europäische Gemeinschaft Ende Oktober 2005 wiederum eine letztinstanzliche Überprüfung beantragt hat (petition for a writ of certiorari), ist dieser Fall nun wieder beim Supreme Court. Ob das Oberste Gericht diesen Antrag zur Entscheidung annimmt, was nur bei zwingenden Gründen der Fall ist, ist offen. Ebenso bleibt abzuwarten, wie sich die neuen Richterbesetzungen am Obersten Gericht auf den Ausgang des Verfahrens auswirken werden.

Unverkennbar ist allerdings, dass der *Pasquantino*-Entscheidung eine nicht zu unterschätzende Ausstrahlungswirkung auf grenzüberschreitende Steuerhaftungsfälle zukommt. Denn bislang hat die "revenue rule" für diesen Bereich weitestgehend verhindert, dass eine jurisdiktionsüberschreitende Rechtsanwendung Platz greifen konnte. Das könnte sich in naher Zukunft ändern, mit spürbaren Auswirkungen auf international, insbesondere in den USA operierende Unternehmen.

(V.H.)

US-Einreiserecht seit 2001 ständig verschärft

Besondere Anforderungen an Reisepässe, Meldepflichten und Visa - ein Überblick

Köln (bfai) - Kaum eine Rechtsmaterie hat in den letzten Monaten so zahlreiche Veränderungen erfahren wie das US-amerikanische Einwanderungsrecht. Die Grundkonzeption des insoweit maßgeblichen Immigration and Nationality Act (INA) ist dabei unverändert geblieben. Wichtige Details des INA sind hingegen durch eine Vielzahl neuer Gesetze und Verordnungen novelliert, d.h. in aller Regel verschärft worden. Das betrifft im Wesentlichen Bestimmungen zu Ausweispflichten USA-Reisender, zu Meldepflichten im Ausreiseland und zu Gebühren bei der Beantragung bestimmter Visa.

Ausweispflichten

Die Neuregelungen der Ausweispflichten stehen im Zusammenhang mit einer Verschärfung der Teilnahmebedingungen am so genannten Visa Waiver Program. Dieses, von den USA im Jahre 1986 initiierte Programm ermöglicht es Ausländern, für die Dauer von maximal 90 Tagen zu touristischen oder geschäftlichen Zwecken ohne ein Visum in die USA zu reisen. Grundvoraussetzung ist, dass die Reisenden aus Ländern kommen, die die Teilnahmebedingungen dieses Programms erfüllen. Dazu gehörte nach Sec. 217 INA bislang, dass die Teilnahmeländer ihren Bürgern maschinenlesbare Reisepässe ausstellen. Nach den neuen, auf der Grundlage des Enhanced Border Security and Visa Entry Reform Act of 2002 erlassenen Bestimmungen müssen Reisepässe, die seit dem 26.10.05 oder später ausgestellt werden, zusätzlich ein Digitalfoto des Reisenden enthalten. Andernfalls muss der Reisende bei einer US-Botschaft oder einem Konsulat ein Visum beantragen, d.h. er ist von den Erleichterungen des Visa Waiver-Programms ausgeschlossen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass hierfür seit dem 01.08.05 ein Online-Zahlungsbestätigungsformular aus-

zufüllen ist. Nur dadurch erhält der Antragsteller einen sicheren Einzahlungsnachweis, den er zur weiteren Vorlage im Antragsverfahren, wozu auch ein visa interview gehört, benötigt. Eine weitere Verschärfung wird am 26.10.06 in Kraft treten. Dann müssen Reisepässe, die an diesem Stichtag oder später ausgestellt werden, einen Computerchip enthalten, der in der Lage ist, das Digitalfoto des Passträgers und weitere biografische Informationen zu speichern.

Meldepflicht Einreisewilliger im Ausreiseland

Weiterhin zu beachten sind Neuerungen bei der Meldepflicht, die USA-Reisende bereits in ihrem Ausreiseland erfüllen müssen. So müssen Fluggesellschaften nach Sec. 122.49a INA seit dem 04.10.05 neben den vollständigen Passdaten auch die erste Aufenthaltsadresse sowie das Herkunftsland ihrer Passagiere an das Bureau of Customs and Border Protection (CBP), einer Behörde des Heimatschutzministeriums (Department of Homeland Security), übermitteln. Die Übermittlung muss spätestens 15 Minuten nach dem Start erfolgen und schließt nicht aus, dass die Daten auch anderen US-Behörden aus Gründen der nationalen Sicherheit übermittelt werden. Viele Fluggesellschaften bieten auf ihren Internetseiten mittlerweile ein Formblatt an, das betroffene Passagiere im voraus ausfüllen und am jeweiligen Flugschalter abgeben können. Langfristig wollen die Fluggesellschaften die Datenerfassung weitestgehend in den Reservierungsablauf integrieren.

Neben dieser Meldepflicht müssen USA-Reisende aus Europa berücksichtigen, dass die Europäische Gemeinschaft sich gegenüber den USA verpflichtet hat, dem CBP elektronischen Zugriff auf Fluggastdatensätze (Passenger Name Records - PNR) zu gewähren, die europäische Fluggesellschaften im Rahmen ihrer computergestützten Buchungs- und Abfertigungssysteme generieren. Dabei können bis zu 34 persönliche Fluggastinformationen verarbeitet werden, wozu u.a. Angaben über Speisewünsche, Kreditkarten sowie Flugrouten der Fluggäste gehören. Rechtsgrund-

lage dieser einseitigen Verpflichtung ist das mit den USA Ende Mai 2004 unterzeichnete Abkommen über die Verarbeitung von Fluggastdatensätzen und deren Übermittlung durch die Fluggesellschaften an das Bureau of Customs and Border Protection des United States Department of Homeland Security (Abl. L 183 vom 20.05.04, S. 83; abrufbar unter http://europa.eu.int/eurlex/prj/de/oj/dat/2004/l_183/l_18320040520de00840085.pdf).

Diesem Abkommen waren mehrjährige Verhandlungen zwischen der Europäischen Kommission und den USA vorausgegangen, nachdem die USA in Folge des 11.09.01 Vorschriften erlassen hatten, die ausländische Fluggesellschaften zur Offenlegung ihrer Fluggastdatensätze gegenüber dem amerikanischen Zoll verpflichteten. Da die Europäische Kommission befürchtete, dass diese Vorschriften mit den Datenschutzbestimmungen der Europäischen Union in Konflikt geraten könnten, entschied sie sich unter ausdrücklicher Anerkennung der amerikanischen Sicherheitsinteressen zur Aufnahme von Verhandlungen. Dabei hatte sich die Kommission von den USA in Form einer Verpflichtungserklärung versichern lassen, dass die US-Behörden ein angemessenes Schutzniveau der übermittelten personenbezogenen Daten gewährleisten.

Ob diese, im Übrigen durch den Europäischen Rat vorab autorisierte Vorgehensweise der Europäischen Kommission zulässig war, ist fraglich. Denn das Europäische Parlament hat beim Europäischen Gerichtshof (EuGH) eine Nichtigkeitsklage gegen dieses Abkommen eingereicht (Rechtssache C-317/04; veröffentlicht im Abl. C. 228 vom 11.09.04, S. 31; abrufbar unter http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/de/oj/2004/c_228/c_22820040911de00310032.pdf), was den Fortbestand des Abkommens völlig offen lässt. Der zuständige Generalanwalt beim EuGH ist in seinem Schlussplädoyer Ende November 2005 den Einwänden des Parlaments im Wesentlichen gefolgt (Pressemitteilung Nr. 98/05 vom 22.11.05; abrufbar unter <http://www.curia.eu.int/de/actu/communiqués/cp05/aff/cp050098de.pdf>). Hauptkritikpunkt an dem Ab-

kommen ist eine mögliche Aushöhlung des europäischen Datenschutzrechts unter zusätzlicher Missachtung parlamentarischer Mitbestimmungsrechte. Der EuGH ist an die Ausführungen des Generalanwalts zwar nicht gebunden, folgt diesen aber in der Mehrzahl der Fälle.

Gebührenerhöhung für L1- Visum geplant

Nachdem der Justizausschuss des US-amerikanischen Repräsentantenhauses Ende September 2005 einer Gebührenerhöhung für L1-Visa von 685 US\$ auf 2.185 \$ zugestimmt hatte, hat der Justizausschuss des Senats dieses Vorhaben am 20.10.05 zunächst gestoppt. Das Gesetz soll dazu beitragen, die im Rahmen des Haushaltsentwurfs für 2006 beschlossenen Einsparungen i.H.v. 60 Mio. \$ sicherzustellen. Nach dem Beschluss des Senatsausschusses sollen die Gebühren für L1 Visa, die hauptsächlich von Unternehmen zum internationalen Austausch von Führungskräften verwendet werden, nur um 750 \$ auf insgesamt 1.435 \$ angehoben werden. Die endgültige Entscheidung über die Gesetzesvorlage liegt nun beim Conference Committee, einem aus Mitgliedern des Senats und des Repräsentantenhauses bestehenden Vermittlungsausschuss.

Vor dem Hintergrund dieser Gebührendiskussion bietet es sich für Unternehmen unter Umständen an, für ihr Führungspersonal zukünftig andere Visa, wie z.B. das E-1-Treaty-Trader oder E-2 Treaty-Investor -Visum zu beantragen. Für diese Visa sind bislang noch keine Gebührenerhöhungen geplant.

(V.H.)

Zoll

Zollpartnerschaftsprogramm C-TPAT - wichtig für ausländische Lieferanten

Auch deutsche Unternehmen müssen Sicherheitsanforderungen beachten

Köln (bfai) - Im März 2005 verkündete die US-Zollbehörde Customs and Border Protection neue Anforderungen für US-Importeure, die sich um eine Teilnahme an dem Zollpartnerschafts- und Terrorismusschutzprogramm C-TPAT bewerben. Deutsche Firmen können zzt. zwar grundsätzlich noch nicht an dem Programm teilnehmen, müssen die neuen C-TPAT-Sicherheitskriterien im Handel mit C-TPAT-zertifizierten US-Unternehmen jedoch ebenfalls umsetzen, um keine Nachteile zu erfahren.

Die US-Zollbehörde Bureau of Customs and Border Protection (CBP) hat nach den Anschlägen vom 11.9.01 das Programm "Costums-Trade Partnership against Terrorism" (C-TPAT) ins Leben gerufen. Es beruht auf Freiwilligkeit der Beteiligten und soll eine größere Sicherheit der Warenversorgungsketten im US-Handel gewährleisten. Die Teilnahme wird durch ein schriftliches Abkommen zwischen CBP und den interessierten Unternehmen vereinbart. Teilnehmenden Firmen gewährt die Zollbehörde als Gegenleistung für die Einführung höherer Sicherheitsstandards zahlreiche Vorteile im Hinblick auf die Zollabfertigung von Waren (beispielsweise weniger Kontrollen bei der Warenabfertigung).

Seit September 2005 verbindliche Sicherheitsnachweise

Die Sicherheitskriterien des Programms zielten von Beginn an darauf ab, die Sicherheit der gesamten Versorgungskette der US-Unternehmen zu verbessern, da sie zwingend eine enge Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Partnern (Importeuren, Zollagenten, Transportunternehmen und ausländischen Herstellern und Liefe-

ranten) voraussetzen. Bis zu Beginn des Jahres 2005 waren teilnehmende US-Importeure in erster Linie verpflichtet, ihre Handelspartner in der Versorgungskette im Hinblick auf die Umsetzung der geforderten Sicherheitskriterien positiv zu beeinflussen, indem sie diese Firmen über die Sicherheitsstandards informierten. Gemäß den neuen, seit dem 26.9.05 geltenden Anforderungen müssen US-Unternehmen nunmehr jedoch gewährleisten können, dass alle Firmen in ihrer Versorgungskette die neuen Sicherheitskriterien umgesetzt haben und diese befolgen. Für die Auswahl neuer Handelspartner (dazu zählen auch ausländische Hersteller und Lieferanten) müssen US-Importeure vor diesem Hintergrund über schriftlich festgelegte, zuverlässige Auswahlverfahren verfügen.

Überdies müssen sie von den Handelspartnern, die bislang noch nicht aktiv an C-TPAT teilnehmen können, eine schriftliche Bestätigung darüber einfordern, dass diese die C-TPAT-Sicherheitsstandards oder äquivalente Kriterien im Rahmen ausländischer bei der World Customs Organisation (WCO) akkreditierter Sicherheitsprogramme erfüllen. Außerdem müssen die Handelspartner einen Fragebogen über C-TPAT Sicherheitskriterien ausfüllen und ihren zertifizierten US-Geschäftspartnern zusenden.

US-Importeure müssen überdies mit Hilfe eines Verfahrens zur Risikoabschätzung feststellen, ob und inwieweit diese Firmen die zu erfüllenden Sicherheitskriterien tatsächlich einhalten. Diese Prüfungen können auch eine Inspektion der Betriebsanlagen beinhalten.

Beispiel Containersicherheit

Zu den Voraussetzungen, die beispielsweise auch ausländische Hersteller oder Lieferanten von an C-TPAT teilnehmenden US-Importeuren erfüllen müssen, zählen im Warenverkehr die Beachtung spezieller Sicherheitsstandards für Container. Diese dürfen nur noch versiegelt mit Hochsicherheitssiegeln gemäß dem ISO/PAS 17712 Standard für Hochsicherheitssiegel in die USA versendet werden, müssen vor der Beladung gemäß einem speziellen Verfahren in sieben Schritten inspi-

ziert werden und an einem sicheren, durch Kameras bzw. Alarmanlagen überwachten Ort gelagert werden.

Auch müssen Sicherheitsstandards im Hinblick auf den Eingang und Ausgang von Waren befolgt werden (beispielsweise Prüfungen bei der Verschiffung und dem Eingang von Waren im Hinblick auf abweichende Angaben bei Warenart und -menge in den Warenbegleitpapieren bei an ein Unternehmen gelieferten Sendungen sowie in den Auftragsunterlagen bei abgehenden Sendungen). Überdies sind ausländische Handelspartner im Rahmen von C-TPAT gehalten, die Sicherheit von im Unternehmen eingesetzten Informationstechnologien (Schutz von Passwörtern) für die Übersendung von Frachtdaten zu überprüfen.

Die Zugangsmöglichkeiten zu den Gebäuden und sonstigen Anlagen dieser Unternehmen müssen vor diesem Hintergrund so effizient abgesichert sein, dass ein Zugang unbefugter Personen nicht möglich ist und der Zugang für Mitarbeiter, Besucher und Lieferanten (beispielsweise durch das Vorzeigen eines Ausweises) ausreichend überwacht werden kann.

Schließlich stehen auch personelle Sicherheitskriterien (u.a. Kontrollen vor der Neueinstellung von Mitarbeitern - "background checks") und die Schulung von Mitarbeitern im Hinblick auf das Erkennen von Gefahrenpotenzialen im Vordergrund.

Ausländische Firmen in der Pflicht

Insofern spielt C-TPAT mittlerweile längst auch für ausländische Firmen, die noch nicht aktiv an dem Programm teilnehmen können, eine wichtige Rolle. Sie stehen als Partner in der Versorgungskette eines US-Importeurs im eigenen Interesse in der Pflicht, sich den geforderten US-Sicherheitsstandards anzupassen, um weiterhin für ihre C-TPAT-zertifizierten US-Partner interessant zu bleiben.

Bislang haben sich mehr als 9.300 Unternehmen für eine freiwillige Teilnahme an C-TPAT beworben, davon sind mittlerweile rd. 5.000 Firmen

zertifiziert. Nach Aussagen von Mitarbeitern der US-Zollbehörde verzögert sich die Zertifizierung von US-Importeuren in vielen Fällen aufgrund von fehlenden Informationen über den Sicherheitsstatus ihrer Handelspartner. Überdies werden bereits zertifizierte Unternehmen zwei bis drei Jahre nach ihrer Zertifizierung im Rahmen von C-TPAT vom CBP überprüft (validation security review), wobei diese Prüfungen häufig einen Besuch bei einem ausländischen Hersteller und ausländischen Transportunternehmen des US-Importeurs beinhalten. Anschließend werden den Importeuren je nach Ergebnis der Prüfung entweder im Rahmen von C-TPAT bereits gewährte Vorteile bei der Zollabfertigung von Waren in größerem Umfang zugestanden oder entzogen. Im ungünstigsten Falle kann die US-Zollbehörde Unternehmen auch vollständig von dem Programm ausschließen.

An C-TPAT können neben US-Importeuren auch Transportunternehmen, US-Terminalbetreiber, US-Zollagenten und mexikanische Herstellerfirmen teilnehmen. Für andere ausländische Hersteller ist eine direkte Teilnahme zzt. nur auf ausdrückliche Einladung der US-Zollbehörde möglich. Nach Aussagen von Mitarbeitern des Ministeriums für Heimatschutz (Department of Homeland Security) ist eine grundsätzliche Öffnung des Programms für diese Unternehmen frühestens im Laufe des Jahres 2006 geplant.

Detaillierte Informationen über die neuen C-TPAT-Sicherheitskriterien hat die US-Zollbehörde unter www.customs.ustreas.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/ veröffentlicht.

Kontaktanschrift

U.S. Bureau of Customs and Border Protection (CBP)
1300 Pennsylvania Avenue NW
Washington, D.C. 20229 USA
Tel.: 001202/3 54 10 00
E-Mail: industry.partnership@dhs.gov
(B.S.)

US-Exportkontrolle

Reexportkontrollen bei US-Waren

Ausländische Firmen oft unzureichend informiert / Hohe Strafen drohen

Washington (bfai) - Die extraterritoriale Anwendung des US-Exportkontrollrechts bereitet ausländischen (also nicht-amerikanischen) Unternehmen oftmals erhebliche Schwierigkeiten. Es genügt keinesfalls, nur deutsches bzw. EU-Ausfuhrrecht zu beachten. Wenn Produkte, Komponenten oder Technologien amerikanischen Ursprungs ins Spiel kommen, sind beim Export bzw. Reexport umfassende Kenntnisse des US-Außenhandelsrechts dringend erforderlich. Insbesondere bei kleineren und mittelständischen Unternehmen gibt es hier erhebliche Informationslücken. Unwissenheit schützt allerdings vor Strafe nicht, und US-Sanktionen können eine Firma ganz empfindlich treffen.

Welche Konsequenzen es haben kann, wenn ausländische Unternehmen den extraterritorialen Anspruch des US-Exportkontrollrechts nicht berücksichtigen bzw. nicht anerkennen wollen, bekam eine Münchener Firma zu spüren, die - unter Beachtung geltenden EU-Rechts - Handelsbeziehungen zu Iran unterhält.

Das Unternehmen, die Petrom GmbH International Trade, wurde Mitte 2005 zu einer Zivilstrafe von 143.000 US\$ und für 20 Jahre zum Entzug der Exportprivilegien (Ausschluss von Transaktionen mit US-Produkten) verurteilt (s. Federal Register Vol. 70, No.107 v. 6.6.05). In diesem Fall kam es nicht (wie bei der Mehrzahl der Verfahren wegen Verstößen gegen die US-Exportbestimmungen) zu einem Vergleich (Settlement Agreement), sondern es wurde ein Verfahren vor einem Verwaltungsrichter (Administrative Law Judge) erforderlich, da Petrom die Anschuldigungen zurückgewiesen hatte ("Petrom filed an answer denying the formal charges").

Zudem bewertete Petrom amerikanische Gerichte als nicht zuständig. Das Unternehmen stellte fest, dass es gehandelt habe "in accordance with

the applicable German laws and regulations and had no knowledge and/or intention to violate any export regulations of other countries such as the United States of America, when performing its trade activities which to the understanding of (Petrom) have no binding force on its management as a German legal entity and/or German individuals." Petrom wies den "extraterritorial effect" des US-Exportkontrollrechts (hier: die "Iranian Transactions Regulations", C.F.R. Title 31 Part 560) zurück.

Der US-Verwaltungsrichter bezog sich in dieser Frage auf die Export Administration Regulations/ EAR § 734.12 (Effect on Foreign Laws and Regulations): "Any person who complies with any of the license or other requirements of the EAR is not relieved of the responsibility of complying with applicable foreign laws and regulations. Conversely, any person who complies with the license or other requirements of a foreign law or regulation is not relieved of the responsibility of complying with U.S. laws and regulations, including the EAR."

Jedes Unternehmen, das Waren oder Technologien amerikanischen Ursprungs reexportiert oder Erzeugnisse, die Komponenten oder Technologien aus den USA enthalten, ins Ausland liefert, sollte überprüfen, ob eine US-Ausfuhrgenehmigung erforderlich ist. Grundsätzlich unterliegen alle Produkte mit "U.S. Origin" den EAR. Auch auf Waren, die durch Nutzung von US-Technologie oder -Software produziert ("Direct Product") wurden, können unter bestimmten Bedingungen die EAR Anwendung finden. Enthält ein ausländisches Produkt amerikanische Komponenten oder Technologien, sind bei Überschreitung von Höchstgrenzen ebenfalls die EAR zu berücksichtigen.

Ein "Direct Product" unterliegt den EAR, wenn alle der drei folgenden Bedingungen erfüllt sind: (1) Die relevante US-Technologie wird gemäß der "Commerce Control List" (CCL) aufgrund von "National Security" (NS) kontrolliert; (2) das "Direct Product" ist gemäß CCL ebenfalls als "NS" eingestuft; (3) das Produkt soll in einen Staat der

Ländergruppe D:1 ("National Security", derzeit 26 Länder) oder E:2 ("Nuclear", derzeit nur Kuba) exportiert werden (s. EAR Part 740, Supplement No.1).

Die korrekte Bestimmung des anzurechnenden Anteils amerikanischer Produkte an ausländischen Erzeugnissen erfordert genaue Kenntnisse des US-Exportkontrollrechts ("De Minimis"-Vorschriften). Nach Angaben des für die Kontrolle von Dual-use-Gütern zuständigen "Bureau of Industry und Security" (BIS) ist die Relation zwischen dem üblichen ("normal") Verkaufspreis des ausländischen Produkts und den Beschaffungskosten der US-Komponenten ("delivered cost of U.S. origin components") zu ermitteln. Feste Richtlinien für die Berechnung der Relation fehlen jedoch, dem BIS zufolge gibt es hier deshalb eine gewisse "Flexibilität".

Ausländische Erzeugnisse mit einem US-Anteil über bzw. ab 10% unterliegen den EAR bei Exporten nach Kuba, Iran, Libyen, Nord-Korea, Syrien und Sudan. Für alle anderen Länder gilt eine 25%-Grenze. Bei der "De Minimis"-Berechnung werden allerdings nicht immer alle US-Komponenten auf die Höchstgrenzen angerechnet, es gibt Unterschiede je nach Bestimmungsland. Dazu einige Beispiele:

Enthält ein ausländisches Produkt 5% EAR99-Waren (nicht von der CCL erfasste, also nicht-sensitive Erzeugnisse) und 6% AT1-Waren (CCL-Produkte, Anti-Terrorismus-Kontrolle), fällt ein Export nach Kuba unter die EAR, dagegen eine Lieferung nach Libyen nicht. Bei Kuba sind auch die EAR99-Komponenten einzukalkulieren, bei Libyen ist nur der AT1-Anteil anzurechnen. Bei einem Produkt mit einem AT1-Anteil von 11% wäre für einen Libyenexport die EAR gültig. Ein Produkt mit einem gesamten US-Anteil von 31%, davon 11% AT1-Waren und 20% NS2-Waren (National Security), würde bei Lieferungen z.B. nach Argentinien nicht unter die EAR fallen, da im Falle Argentiniens nur der NS2-Anteil, nicht aber der AT1-Anteil auf die 25%-Grenze angerechnet würde.

Es gibt allerdings auch ausländische Produkte, für die das "De Minimis"-Konzept keine Anwendung findet. So unterliegen alle ausländischen Erzeugnisse, die bestimmte Hochleistungscomputer enthalten, den EAR (unabhängig vom Wertanteil). Gleiches gilt u.a. für unter Export Control Classification Number/ECCN 5E002 erfasste Verschlüsselungstechnologien sowie für QRS 11 (course rate sensor) in "commercial stand-by instruments or commercial aircraft".

Wenn ein ausländisches Produkt unter die EAR fällt, wäre zu prüfen, ob eine Ausfuhr nur mit Genehmigung der US-Behörden zulässig ist. Hier sind verschiedene Faktoren zu berücksichtigen (Klassifizierung des ausländischen Produkts gemäß CCL, Bestimmungsland, Endverbraucher etc.). Ausländische Exporteure können allerdings auch von den Ausnahmeregelungen der EAR (License Exceptions) Gebrauch machen (s. EAR Part 740; z.B. § 740.16 Additional permissive reexports/APR, § 740.10 Servicing and replacement of parts and equipment/RPL oder § 740.9 Temporary imports, exports, and reexports/TMP).

Weitere Information sowie der Wortlaut der einschlägigen Vorschriften finden sich auf der Internetseite des "Bureau of Industry and Security" www.bis.doc.gov

(R.E.)

OEE meldet...

Washington (bfai) - Das für die Überwachung der US-Exportkontrollbestimmungen sowie für die Verfolgung von Verstößen/Straftaten zuständige "Office of Export Enforcement" (OEE) berichtet regelmäßig über aktuelle Verfahren. Hier sind die wichtigsten neuen Fälle zusammengestellt.

OEE zieht Bilanz für Haushaltsjahr 2005

Das OEE hat eine Bilanz des Haushaltsjahres 2005 (1.10.04 bis 30.9.05) gezogen. Während des Berichtszeitraums führten die OEE-Ermittlungen zu

22 Festnahmen, es konnten 31 Strafverfahren (Criminal Convictions) abgeschlossen werden, neben Haftstrafen wurden Geldstrafen in Höhe von insgesamt 7,7 Mio. US\$ verhängt.

Im Rahmen von 74 abgeschlossenen Verwaltungsverfahren verhängte das "Bureau of Industry and Security" (BIS) im Haushaltsjahr 2005 Geldstrafen (Administrative Penalties) von insgesamt 6,8 Mio. US\$. Zusätzlich wurden in 31 Fällen die Exportprivilegien (Denied Persons) befristet entzogen. Vielfach erhielten die betroffenen Unternehmen als Auflage, ein Audit ihres internen Exportkontrollsystems durchzuführen und die Ergebnisse dem BIS zu präsentieren. Eine Zusammenstellung wichtiger Fälle hat das BIS veröffentlicht (www.bis.doc.gov/ComplianceAndEnforcement/MajorCaselist.pdf).

ProChem muss 1,54 Mio. US\$ zahlen

Eine Akquisition in "zweiter Generation" hat jetzt für die südafrikanische ProChem Proprietary Ltd. (P.O.B. 3316, Houghton 2041, Gauteng) eine Geldstrafe von 1,54 Mio. US\$ zur Folge. Das von ProChem in "zweiter Generation" erworbene Unternehmen Protea Chemicals (Port Elizabeth) hatte im Zeitraum 1999 bis 2003 aus den USA importierte Chemikalien (Export Control Classification Number/ECCN 1C350; Potassium Cyanide u. Sodium Cyanide) in Südafrika an nicht genehmigte Endverbraucher verkauft. Die zulässigen Endverbraucher waren in der Exportgenehmigung aufgeführt. Das BIS geht davon aus, dass die Verletzung der Exportauflagen vorsätzlich erfolgte.

Protea Chemicals wurde im März 2001 von Clidet 345 übernommen. Im September 2003 akquirierte dann ProChem (damals unter dem Namen "Amenable Investments") Clidet. Der ProChem-Fall unterstreicht die Empfehlung des BIS, dass bei Akquisitionen immer auch die Exportkontrollpolitik des Übernahmekandidaten geprüft werden sollte.

Südafrikanische Firma nicht kooperativ

Die südafrikanische Suburban Guns (Pty) Ltd. (119 Main Road, Plumstead 7800, Cape Town) steht seit April 1998 auf der Liste der "Denied Persons" und ist deshalb von Transaktionen, die den Export Administration Regulations (EAR) unterliegen, ausgeschlossen (z.B. kein Import von US-Erzeugnissen). Das Unternehmen wurde im Juli 1997 vom U.S. District Court for the Southern District of New York für schuldig befunden, vorsätzlich gegen die US-Exportkontrollbestimmungen verstoßen zu haben. Suburban Guns hatte ohne die notwendigen Genehmigungen US-Schusswaffen nach Südafrika importiert. Gemäß der BIS-Entscheidung vom April 1998 war der "Denied Person"-Status bis Juli 2007 befristet (Federal Register, Vol. 63 v. 1.4.98).

In einem Zivilverfahren ist Suburban Guns im Oktober 2005 erneut verurteilt worden. Das Unternehmen hat im Jahr 2000 von einer Firma in Texas Teile und Zubehör für Schusswaffen (Shotgun Screw Chokes, Choke Tubes, Barrels and Shotgun Accessories; ECCN 0A984 u. EAR99) beschafft und damit gegen die für "Denied Persons" geltenden Restriktionen verstoßen. Auf die im Februar 2005 zugestellte BIS-Anklageschrift (Charging Letter) reagierte das Unternehmen nicht.

Auf Basis der Empfehlung (Recommended Decision and Order) des zuständigen Verwaltungsrichters (Administrative Law Judge) verhängte das BIS gegen Suburban Guns eine Geldstrafe von 44.000 US\$, zusätzlich wird das Unternehmen nach Ablauf der bislang gültigen Frist weitere fünf Jahre (also bis Juli 2012) auf der "Denied Persons"-Liste bleiben.

Gegen die für die illegalen Beschaffungen verantwortliche Person (Phaedon Nicholas Criton Costan-Tatos, a.k.a. Fred Tatos) wurde eine separate Geldstrafe von 55.000 US\$ verhängt sowie eine fünfjährige Eintragung in die "Denied Persons"-Liste angeordnet.

Medizintechnik für Kuba

Wegen des Versuchs, eine Entwicklungsmaschine für Röntgenfilme nach Kuba zu liefern, muss die Medical Equipment Specialists, Inc. (MES; 14 Lake Ave., Worcester, MA 01604) im Rahmen eines Vergleichs (Settlement Agreement) eine Geldstrafe von 37.500 US\$ zahlen. Das BIS beschuldigt das Unternehmen, im Juni 2000 zur Umgehung der Kuba-Sanktionen einen nicht genehmigten Export über Kanada nach Kuba geplant zu haben. In den Ausfuhrdokumenten hatte MES als Bestimmungsland "Virgin Islands" angegeben.

Export für "Denied Person"

Das Unternehmen Salinas International Freight Company, Inc. (7138 Envoy Court, Suite 150, Dallas TX 75247) hat im September 2001 für die Tetrabal Corp. (316 Candlewood pl., Richardson, TX 75081) Computer und Zubehör nach Saudi-Arabien geliefert. Kurz zuvor war Tetrabal allerdings zur "Denied Person" erklärt worden (Federal Register Vol. 66 v. 13.9.01).

Gemäß der "Denial Order" ist es strafbar, im Auftrag einer "Denied Person" zu exportieren oder zu reexportieren. Dabei ist es grundsätzlich unerheblich, ob dem Transportunternehmen bekannt war, dass es sich um einen gelisteten Auftraggeber handelte. Das BIS beschuldigt Salinas nicht, wissentlich gegen die "Denial Order" verstoßen zu haben, dennoch ist jetzt eine Geldstrafe von 11.600 US\$ fällig.

Ventile nach Taiwan und in die VR China

Gegen die Parker Hannifin Corp. (6035 Parkland Blvd., Cleveland OH 44124) wurde eine Verwaltungsstrafe von 185.000 US\$ verhängt. Das Unternehmen hatte zwischen September 2000 und Mai 2002 insgesamt 18 Lieferungen von Ventilen (ECCN 2B350: "Chemical manufacturing facilities and equipment, except valves controlled by

2A226 or 2A292") nach Taiwan (17 Exporte) und in die VR China (1) abgewickelt. In den Ausfuhrdokumenten wurden falsche Angaben gemacht. Das BIS geht von Vorsatz aus.

Chemikalien nach Hongkong

Das Unternehmen Norman, Fox & Co. (200 Citadel Drive, Suite 150, Los Angeles CA 90040-1554) muss wegen nicht genehmigter Chemieexporte nach Hongkong eine Verwaltungsstrafe von 42.000 US\$ zahlen. Zudem hat das BIS angeordnet, innerhalb von zwölf Monaten ein Audit des firmeninternen Exportkontrollsystems gemäß dem vom BIS entwickelten "Export Management Systems Audit Module" (www.bis.doc.gov/exportmanagement/default.htm) durchzuführen.

Physiotherapieausrüstungen für Iran

Bereits im Juli 2005 wurde gegen die Encore Medical Corp. (4717 Adams Road, Hixson, TX 37343) wegen der Lieferung von Physiotherapieausrüstungen über Australien nach Iran eine in Relation zum Warenwert drastische Verwaltungsstrafe von 101.000 US\$ verhängt. Es waren im Jahr 2000 drei Exporte im Gesamtwert von unter 8.000 US\$ abgewickelt worden. Die Waren sind als EAR99 klassifiziert, unterliegen also gemäß der Commerce Control List (CCL) keiner allgemeinen Genehmigungspflicht.

Im November 2005 hat nun das BIS die australische Firma, die den weiteren Export der Ausrüstungen nach Iran abgewickelt hat, für fünf Jahre zur "Denied Person" erklärt. Das BIS stellt Verstöße gemäß EAR § 764.2 (b) ("Causing, aiding, or abetting a violation") und EAR § 764.2 (d) ("Conspiracy") fest. Bei dem australischen Unternehmen handelt es sich um Performance Medical Supplies (16 Gardenia Crescent, Cheltenham, Victoria 3192).

Impfstoffe für Syrien

Für nicht genehmigte Lieferungen von Impfstoffen ("Avian vaccines containing the Newcastle disease virus"; ECCN 1C991) nach Syrien ist das Unternehmen Maine Biological Laboratories, Inc. (MBL; P.O.B. 255, Waterville ME 04901 u. China Road, Winslow ME 04901) zu einer Zivilstrafe von 100.000 US\$ verurteilt worden. Der Betrag ist in fünf gleichen Raten bis Ende 2006 zu zahlen. Ferner wurde das Unternehmen für fünf Jahre zur "Denied Person" erklärt. Allerdings ist diese Strafe gemäß EAR § 766.18 (c) zur Bewährung ausgesetzt, die Bewährungsfrist beträgt 18 Monate.

Das Unternehmen hatte im Zeitraum zwischen Januar 2001 und Februar 2002 vier Impfstoffexporte nach Syrien durchgeführt. Nach Auffassung des BIS erfolgte der Verstoß gegen die US-Exportbestimmungen mit Vorsatz.

BIS zieht Beschuldigungen zurück

In der Anklageschrift hatte das BIS die maltesische Firma Trans-Media Services Ltd. (B/5 Auberge San Anton, Old Railway Road, Balzan, BZN, 07 Malta) beschuldigt, in den Jahren 2000 und 2001 illegale Reexporte nach Libyen (Satellitentechnik; EAR99) durchgeführt zu haben. Ferner wurde dem Unternehmen vorgeworfen, im Juli 2003 gegenüber dem BIS wahrheitswidrig erklärt zu haben, dass durch Trans-Media Services in der Vergangenheit keine Waren aus den USA importiert worden seien.

Der im November 2005 geschlossene Vergleich enthält die Beschuldigung der nicht genehmigten Reexporte nicht mehr. Für das Verschweigen eines früheren US-Imports (im Juni 2000) erhielt das Unternehmen eine Strafe von 19.800 US\$, den gleichen Betrag muss Geschäftsführer Mohamed Saleh Sweidan zahlen.

(R.E.)

Internationale Handelsfragen

Keine Chancen für amerikanische Freihandelszone?

Brasilien hält an kritischer Position fest / Washington verhandelt über weitere "kleine" Freihandelsverträge

Washington (bfai) - Während des vierten gesamt-amerikanischen Gipfeltreffens Anfang November 2005 im argentinischen Mar del Plata hat US-Präsident George W. Bush bekräftigt, an der Idee einer "Free Trade Area of the Americas" (FTAA) festzuhalten. Da aber hier nur mittel- oder langfristige Ergebnisse zu rechnen ist, bemüht sich die US-Administration um den Abschluss weiterer bi- bzw. multilateraler Freihandelsabkommen. Gegen großen Widerstand im US-Kongress konnte im Juli 2005 ein Abkommen mit der Dominikanischen Republik und fünf mittelamerikanischen Staaten ratifiziert werden. Derzeit verhandelt Washington mit Panama und drei Ländern der Andengemeinschaft.

FTAA-Verhandlungen festgefahren

Bei den Verhandlungen zur Einrichtung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone gibt es schon seit Jahren keine wesentlichen Fortschritte. Dennoch will sich die US-Administration von diesem Projekt nicht verabschieden. Die fortbestehenden starken Differenzen zwischen den USA und Lateinamerikas führender Wirtschaftsmacht Brasilien traten während des vierten amerikanischen Gipfeltreffens in Argentinien erneut deutlich hervor. Brasilien und vier weitere lateinamerikanische Länder (Argentinien, Venezuela, Uruguay und Paraguay) weigerten sich, einen Rahmen für die Fortsetzung der FTAA-Verhandlungen zu vereinbaren. So lehnte Brasiliens Präsident da Silva den US-Vorschlag ab, eine Wiederaufnahme der FTAA-Verhandlungen für 2006 zu beschließen.

NAFTA hat sich bewährt

Aus US-Perspektive würde das FTAA gewissermaßen eine Erweiterung des 1994 in Kraft getretenen "North American Free Trade Agreement" (NAFTA) nach Süden bedeuten. Dem NAFTA-Vertrag war 1989 ein bilaterales Freihandelsabkommen mit Kanada vorausgegangen. Seit Inkrafttreten des Vertrages hat sich der Warenaustausch mit den beiden NAFTA-Partnern Kanada und Mexiko in Relation zum gesamten US-Außenhandel überproportional entwickelt. Im Zeitraum 1994 bis 2004 sind die US-Importe aus der NAFTA-Region um 173% auf (Angaben jeweils für 2004) 412 Mrd. US\$ (Einfuhren weltweit: 153% auf 1.470 Mrd. US\$) gestiegen, die Exporte in die NAFTA-Länder erhöhten sich um 111% auf 299 Mrd. US\$ (Ausfuhren weltweit: 76% auf 817 Mrd. US\$).

Erstes FTA in Südamerika mit Chile

Als Vorstufe der "NAFTA-Süderweiterung" im Rahmen des FTAA (oder bei Scheitern der FTAA-Verhandlungen als Alternative) will Washington mit möglichst vielen lateinamerikanischen Ländern (bzw. Ländergruppen) separate Freihandelsabkommen abschließen. Am 1.1.04 ist das im Juni 2003 mit Chile unterzeichnete Freihandelsabkommen in Kraft getreten. Gemäß dem Vertrag entfielen unmittelbar alle Zölle für über 85% des bilateralen Handels im Bereich industrieller Erzeugnisse, ab 2014 sollen im gesamten Industriehandel alle Zölle und Quoten entfallen. Innerhalb von vier Jahren ist Zollfreiheit für 75% des Agrarhandels erreicht, nach zwölf Jahren sollen auch hier alle Zölle und nichttarifären Beschränkungen beseitigt sein.

DR-CAFTA mit schweren Geburtswehen

Mit der Dominikanischen Republik und fünf mittelamerikanischen Staaten (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua) wurde 2004 das "Dominican Republic and Central American Free Trade Agreement" (DR-CAFTA) unterzeichnet. Es war allerdings lange ungewiss, ob

der US-Kongress seine Zustimmung erteilen würde. Kritiker des DR-CAFTA befürchteten den Verlust von Arbeitsplätzen in den USA, zudem wurden die vereinbarten Umwelt- und Arbeitsschutzstandards als unzureichend bezeichnet.

Obwohl das Abkommen keine Reduzierung der Zollsätze für Zuckerlieferungen in die USA und sehr restriktive Quotenregelungen vorsieht, gab es Proteste der US-Zuckerlobby. Ebenfalls sehr umstritten waren die Auswirkungen auf den US-Textil- und Bekleidungssektor. Die US-Administration musste aber auch gegen eine allgemeine freihandelskritische Grundstimmung ankämpfen.

Erst nach längerem Zögern und äußerst schwierigen Vorverhandlungen legte Präsident Bush am 23.6.05 dem Kongress offiziell die Gesetzentwürfe zur Umsetzung des DR-CAFTA vor. Trotz erheblicher Zugeständnisse an die Kritiker des Freihandelsvertrages kam im Repräsentantenhaus am 28.7.05 nur eine sehr knappe Mehrheit von 217 zu 215 Stimmen zustande.

Verhandlungen mit Andenstaaten schwierig

Verhandlungen mit drei Andenstaaten (Ecuador, Kolumbien und Peru) wurden im Mai 2004 aufgenommen, Bolivien besitzt Beobachterstatus. Die beteiligten Parteien hatten ursprünglich die Absicht, bis Ende 2005 zu einem Abschluss zu gelangen. Diese Zielmarke wurde aber verfehlt. Jetzt heißt es, der Freihandelsvertrag müsse Anfang 2006 unterschriftsreif werden und spätestens Anfang 2007 in Kraft treten. Das neue Freihandelsabkommen soll den Ende 2006 auslaufenden "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act", der den Andenstaaten zollfreie Exporte in die USA ermöglicht, ersetzen.

Gegenwärtig bestehen aber noch erhebliche Meinungsverschiedenheiten. Washington fordert von den Andenstaaten größere Zugeständnisse bei der Öffnung ihrer Märkte für US-Agrarprodukte (vor allem Mais, Weizen, Reis, Sojabohnen und Fleischerzeugnisse). Ein weiterer zentra-

ler Streitpunkt ist der Schutz des geistigen Eigentums (Intellectual Property Rights), dabei geht es der Bush-Administration u.a. um den Schutz der US-Pharmaindustrie vor Konkurrenz durch Generika.

Nach dem ergebnislosen Ende der 13. Verhandlungsrunde im November 2005 sagte Perus Außenhandelsminister Alfredo Ferrero, es werde eine weitere Verhandlungsrunde im Dezember angestrebt. Ferrero zeigte sich aber nur verhalten optimistisch: "It's possible it will be up to the next (Peruvian) government to close out negotiations. We're doing everything we can, but we're not magicians."

Vertrag mit Panama in Kürze

Seit April 2004 verhandeln die USA mit Panama über ein bilaterales Freihandelsabkommen. Die Gespräche sind im Februar 2005 ins Stocken geraten, weil Panama Vorbehalte gegen eine zu starke Öffnung des Agrarmarktes hat. Negative Auswirkungen werden vor allem für die lokalen Anbieter von Schweine- und Hühnerfleisch sowie Reis befürchtet.

Anfang November 2005 erklärte allerdings Präsident Bush bei einem Besuch in Panama City, der Abschluss eines bilateralen Freihandelsabkommens stehe kurz bevor. Gleichzeitig wies Bush aber auf mögliche Probleme bei der Genehmigung eines zwischen Washington und Panama ausgehandelten Freihandelsvertrages durch den US-Kongress hin. Bush forderte von den Demokraten eine Verhaltensänderung. Offenkundig unter Bezugnahme auf die DR-CAFTA-Auseinandersetzungen sagte Bush, die Demokraten seien in der Vergangenheit eine Freihandelspartei gewesen, diese Grundorientierung habe sich allerdings bei den letzten Abstimmungen nicht mehr bemerkbar gemacht.

(R.E.)

Veranstaltungskalender: USA-Termine in Ihrer Nähe

Veranstaltung	Termin	Ort
U.S. (Re-) Exportkontrollrecht	23.-24.1.06	Münster; Veranstalter: AWA Außenwirtschaftsakademie; Tel.: 0251/832-75 60
USA - Markteintritt/Geschäftspräsenz/Vertragsgestaltung	25.1.06	Paderborn; Veranstalter: IHK Bielefeld; Kontakt: Frau Ines Ratajczak; Tel.: 0521/554-101
Markterschließung USA	28.2.06	Köln; Veranstalter: IHK Köln; Kontakt: Frau Özlem Tabakoglu; Tel.: 0221/1640-553
Umzug, Leben und Arbeiten in den USA	20.-22.2.06	Tübingen; Veranstalter: USAforum; Tel.: 07051/55 97-0
Handel mit NAFTA-Staaten	14.3.06	Münster; Veranstalter: AWA Außenwirtschaftsakademie; Tel.: 0251/832-75 60
US-Amerikaner im Geschäftsleben	29.03.06	Chemnitz; Veranstalter: IHK Chemnitz; Kontakt: Frau Dr. Schaal; Tel.: 0371/6900-1413

bfai-Publikationen

Zeitschrift "Recht und Steuern international"

Das Aktuellste aus dem Bereich Wirtschafts- und Steuerrecht weltweit - jeden Monat neu. Im Jahresabo 65,00 EUR (12 Ausgaben), als Probeabo 8,00 EUR (3 Ausgaben).



Zeitschrift "Zoll spezial"

Aktuelle Entwicklungen bei Zoll- und Einfuhrfragen - jeden Monat neu. Im Jahresabo 63,00 EUR (12 Ausgaben), als Probeabo 8,00 EUR (3 Ausgaben).



Recht kompakt - Kostenlose Basisinformationen

Mit der Reihe "Recht kompakt" bietet Ihnen das Rechtsreferat der bfai kostenlose Basisinformationen für verschiedene Länder im Internet (www.bfai.de). Der jeweils in tabellarischer Form aufbereitete Überblick über einzelne Rechtsthemen wie u.a. Beitritt zum UN-Kaufrecht, Gewährleistung, Sicherungsmittel, Produzentenhaftung, Immobilienrecht, Vertriebsrecht, Investitionsrecht, Gesellschaftsrecht, Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungsrecht, Gewerblicher Rechtsschutz, Steuerrecht und Rechtsverfolgung ermöglicht Ihnen so einen schnellen Preisvergleich.

Die bfai-Publikationen können beim Kundencenter der Bundesagentur für Außenwirtschaft (Tel.: 0221/20 57-316; E-Mail: vertrieb@bfai.de) angefordert werden.

Impressum

Herausgeber

“Geschäftspraxis USA” wird herausgegeben von der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Agrippastrasse 87-93, 50676 Köln, Tel.: 0221/2057-0, Fax: 0221/2057-212, Internet: www.bfai.de

Chefredaktion

Dr. Bernd Schultze-Willebrand
(schultze-willebrand@bfai.de)

Stellv. Chefredaktion

Helge Freyer (freyer@bfai.de)

Chefin vom Dienst

Jutta Kusche (kusche@bfai.de)

Ansprechpartner für die einzelnen Rubriken

(Tel.: 0221/2057- zuzüglich der entsprechenden Durchwahlnummer)

Einfuhrbestimmungen: Susanne Scholl
(scholl@bfai.de, Tel.: -348)

Recht und Gesetz: Alexander von Hopffgarten
(von-hopffgarten@bfai.de, Tel.: -389)

Zoll: Susanne Scholl (scholl@bfai.de, Tel.: -348)

US-Exportkontrolle: Dr. Ursula Bachem-Niedermeier
(niedermeier@bfai.de, Tel.: -364)

Internationale Handelsfragen:

Hans-Jürgen Diedrich (zoll@bfai.de, Tel.: -345)

Auslandsberichterstatler

Robert Espey (Washington),
Martin Gutzat (San Francisco)

Erscheinungsweise

 Monatlich

Preis Jahresabonnement 120 EURO,
Einzelpreis 12 EURO

Redaktionsschluss

20. des jeweiligen Vormonats

Urheber- und Verlagsrechte

Alle in diesem Informationsdienst veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Einspeicherung in elektronische Systeme.

Haftung/Gewährleistung

Die in diesem Informationsdienst veröffentlichten Beiträge wurden nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann seitens des Verlages und der Redaktion nicht übernommen werden. Verlag und Redaktion haften ebenfalls nicht für etwaige mittelbare und unmittelbare Folgeschäden und Ansprüche Dritter.