AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.

Mönnich, C.: Zollkontingente im Agrarsektor: Wie viel Liberalisierungsfortschritt?.
In: Brockmeier, M.; Isermeyer, F.; von Cramon-Taubadel, S.: Liberalisierung des Weltagrarhandels – Strategien und Konsequenzen. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 37, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (2001), S.51-59.

Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e. V., Bd. 37, 2001, S. 51-59

ZOLLKONTINGENTE IM AGRARSEKTOR: WIE VIEL LIBERALISIERUNGSFORTSCHRITT?

Ergebnisse einer Auswertung der EU-Daten

von

C. MÖNNICH[1]

1 Einleitung

Bei der letzten Welthandelsrunde, der Uruguay-Runde, wurde vereinbart, dass nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Agrarhandel „tarifiziert" werden sollten. Als ein Instrument hierfür wurden Zollkontingente angesehen, die eine Kombination aus einer Mengenbeschränkung und zwei Zollsätzen sind: einem niedrigeren, für den besagte Mengenbeschränkung gilt, und einem höheren, der ab dieser Importmenge angewandt wird. Außerdem sollte mittels Zollkontingenten ein Mindestmarktzugang für Produkte geschaffen werden, deren Import bis dahin dermaßen beschränkt war, dass der Schwellenwert von 3 % des Inlandsverbrauchs nicht erreicht wurde.

Dass Zollkontingente schon von ihrem Konzept her das bekundete Ziel der Tarifizierung nicht notwendigerweise erreichen, ist bekannt (SKULLY 1999; HERRMANN, KRAMB und MÖNNICH 2000; IATRC 2001). Wenn der Zollsatz für Importe über der Quotenmenge, der „Out-of-quota-Zollsatz" prohibitiv hoch ist, unterscheidet sich ein Zollkontingent in seiner ökonomischen Wirkungsweise nicht von einer regulären Quote: Bei entsprechender Inlandsnachfrage führt die Angebotsbeschränkung zu einer Verteuerung auf dem Inlandsmarkt, es entstehen Renten, die Angebotsbeschränkung muss mit geeigneten administrativen Mitteln umgesetzt werden, kurzum, alle bekannten Ineffizienzen von Quoten bleiben bestehen.

Da allerdings in der Uruguay-Runde ebenfalls vereinbart wurde, dass die Out-of-quota-Zollsätze im Laufe der Implementierungsperiode gesenkt werden müssten, kann es passieren, dass im Laufe der Zeit nicht mehr die Quotenmengen bindend wirken, sondern eben die Out-of-quota-Zollsätze. Auch wenn in diesem Fall nach wie vor Renten entstehen, da für die Importe bis zur Quotenmenge weiterhin der niedrigere In-quota-Zollsatz erhoben wird, wird durch die zusätzlichen Importe doch eine Wohlfahrtsverbesserung gegenüber einer „echten" Quote erreicht. Ein kurzer Abriss der Theorie von Zollkontingenten findet sich im Anhang.

In diesem Beitrag werden erste Ergebnisse einer Untersuchung der Zollkontingente, die im Zuge der Uruguay-Runde von der Europäischen Union eingeführt wurden, vorgestellt. Eine systematische Analyse, die die entscheidenden Parameter und Variablen zu beziffern und zu aggregieren versucht, scheint es in der Literatur bisher nicht zu geben. BUREAU und TANGERMANN (in IATRC 2001) erklären zwar gut den historischen Hintergrund oder Besonderheiten einzelner Kontingente, aber die statistische Auswertung beschränkt sich auf wenige Kennzahlen und vermittelt noch keinen Gesamtüberblick.

---

[1] ZEU - Zentrum für internationale Entwicklungs- und Umweltforschung, Justus-Liebig-Universität Gießen, Otto-Behaghel-Str. 10 D, 35394 Gießen, Tel.: 0641/9912712, e-mail Christina.Moennich@zeu.uni-giessen.de, http://www.uni-giessen.de/~gm1068.
Der Volkswagen-Stiftung sei an dieser Stelle für die finanzielle Unterstützung des Projektes „Liberalisierung im internationalen Agrarhandel" gedankt. Ebenfalls gedankt sei Jochen Hartl und Ulrike Faust für ihre große Hilfe bei der Datenaufbereitung und Marc Kramb für gute Tipps bei der Datensuche.

Es ist das Ziel dieses Beitrags, diesen Gesamtüberblick zu verschaffen, um die Beurteilung des Liberalisierungsfortschritts auf eine breite statistische Grundlage zu stellen. Die Höhe der einzelnen In- und Out-of-quota Zollsätze und der Füllrate der Quoten wird in Beziehung gesetzt zu den realisierten Umsätzen. Außerdem wird mit Hilfe von EU-Außenhandelsstatistiken versucht, abzuschätzen, ob und wie sehr sich die entsprechenden Produkte auf dem EU-Markt gegenüber den Importpreisen verteuert haben. Welche administrativen Methoden von der EU angewandt wurden, wird ebenfalls im Überblick dargestellt. Anschließend wird im Einzelnen dokumentiert, aus welchen verschiedenen Quellen die Daten zusammengefasst, wie sie aufbereitet wurden und welche Probleme dabei auftraten. Dabei wird deutlich, dass die EU offensichtlich kein großes Interesse daran hat, ihre Zollkontingente einer interessierten Öffentlichkeit transparent darzustellen. Das ist insofern auch nicht verwunderlich, als dass deren Einrichtung auch kaum zu mehr oder besserem Marktzugang geführt hat.

2 Die EU-Zollkontingente 1995-1999

2.1 Übersicht

Um zunächst einmal die Bedeutung von Zollkontingenten im Rahmen der Importpolitik auf dem europäischen Agrarmarkt abschätzen zu können, wurden die gemeldeten Importe innerhalb aller WTO-Zollkontingente ins Verhältnis zur Summe aller Importwerte der betroffenen KN-Codes[2], auf 2-Ziffer-Ebene aggregiert, gesetzt. Dieses Verhältnis steigt von 1995 bis 1999 von 12 auf 19 % an (siehe Tabelle 1). Denn Länder, die Zollkontingente eingeführt haben, sind dazu verpflichtet, die in deren Rahmen importierten Mengen bei der WTO zu melden. Diese Mengen wurden mit den im Rahmen dieser Analyse geschätzten Importpreisen bewertet, was somit einen Schätzwert für alle Importwerte innerhalb von WTO-Zollkontingenten ergibt. Diese Zahl sollte verglichen werden mit allen Importen der betroffenen Produktgruppe. Hierzu wurde aus Eurostat die 2-Ziffer-Ebene der KN-Code-Klassifikation gewählt.[3] Die Zollkontingente dagegen sind in aller Regel auf der 8-Ziffer-Ebene definiert.

Tabelle 1: Übersicht

Jahr	1995	1996	1997	1998	1999
Anzahl an Zollkontingenten	56	71	85	87	87
Globale Füllrate	0,64	0,66	0,65	0,57	0,66
Umsatz-gewichtete Füllrate	0,92	0,91	0,91	0,9	0,79
Umsatz-gewichtete Preisdifferenz	0,38	0,23	0,23	0,18	0,41
Umsatz-gewichteter In-quota-Zollsatz ti	0,14	0,12	0,11	0,12	0,08
In-quota-Zollsatz einfacher Durchschn. ti	0,14	0,15	0,12	0,14	0,16
Ums.-gewichteter Out-of-quota Zollsatz to	1,19	1,03	0,96	0,87	0,67
Out-of-quota Zollsatz einf. Durchschn. to	0,45	0,5	0,51	0,43	0,47
Verh. to/ti (Umsatz-gewichtet)	9	9	9	7	8
Summe aller Umsätze in Mio. ECU	3789	5243	5457	5704	7043
Summe aller M auf 2-Ziffer-KN-Code-Ebene	31984	34301	35187	36462	36487
Verhältnis	12 %	15 %	16 %	16 %	19 %

Quellen: eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, WTO Notifications.

[2] Die Kombinierte Nomenklatur der EU besteht aus achtstelligen Codes: Die ersten sechs Stellen sind aus dem internationalen „Harmonized System" übernommen, die letzten zwei sind EU-spezifisch.

[3] Dies sind für die Jahre 1995-97 die Produktgruppen 01, 02, 04, 07-11, 16, 17, 20, 23, 35 und für 1998-99 zusätzlich noch 22.

Von den 56 Zollkontingenten, die im Jahr 1995 eröffnet wurden, sind 20 als „Minimum Access Quotas" ausgewiesen, das sind 36 %. 1999 war der Anteil auf 37 von 87 Quoten und somit auf 43 % angestiegen. Betrachtet man allerdings die Anteile der Handelsumsätze, so dominieren ganz klar die „Current Access Quotas": Bis auf das Jahr 1999 werden im Rahmen der Minimum Access Quotas lediglich rund 10 % der Umsätze erzielt. 1999 ist dieser Anteil auf ein Drittel gestiegen, was sich aber mit einem einzigen Zollkontingent erklären lässt: Die Füllrate des 1998 eröffneten Kontingents für Rum ist 1999 von 2 % im Eröffnungsjahr auf 41 % angestiegen und macht damit allein einen Anteil von 24 % des Gesamtumsatzes aus.

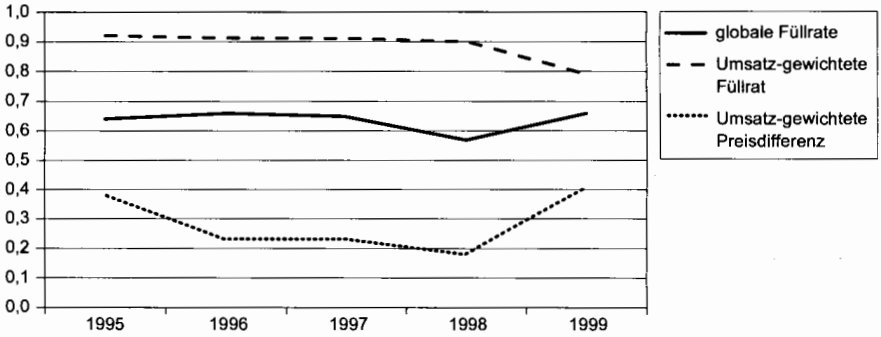
Generell ist die Verteilung der Handelsumsätze auf die Zollkontingente sehr ungleichmäßig. Von 1995 bis 1998 sind lediglich drei Quoten für die Hälfte des Gesamtumsatzes verantwortlich, 1999 sind es noch 38 %. Von diesen drei Quoten führt immer die Bananenquote die Rangliste an: Ihr Anteil liegt 1995 bei 29 und sinkt bis 1999 auf 18 %. Es sei vermerkt, dass es sich hierbei nur um die WTO-Quote handelt, die ausschließlich mit „Dollarbananen" aus Zentral- und Südamerika gefüllt wird. Die Zollquote für AKP-Länder, die ein großer Streitpunkt in dem berühmten Handelskonflikt bei der WTO war, wurde von der EU gar nicht als solche angesehen und somit weder im Schedule noch in den Verordnungen, die die WTO-Zollkontingente auflisten, aufgeführt.

Ein Kontingent für Lamm- und Ziegenfleisch, das größtenteils Neuseeland und Australien und den südamerikanischen Ländern Argentinien, Chile und Uruguay zugeteilt ist, deckt bis auf das Jahr 1995 10 bis 16 % des Umsatzes ab, eine Zuckerquote[4] hat in allen Jahren ebenfalls vergleichbare Umsatzanteile.

Trotz dieser Dominanz sehr weniger Quoten sollen nun entscheidende Variablen und Parameter aller Zollkontingente im Durchschnitt näher beleuchtet werden.

2.2 Füllraten und Preisdifferenzen

Abbildung 1: Aggregierte Füllraten und Preisdifferenzen



Es fällt auf, dass die Füllraten über die Jahre relativ konstant sind, unabhängig von der Methode ihrer Aggregation. Die globale Füllrate ist der Quotient aus der Summe aller gemeldeten Importe und der Summe aller Quotenmengen. Für die umsatz-gewichtete Füllrate wurden die einzelnen Füllraten mit ihrem Anteil am Gesamtumsatz gewichtet.

[4] Diese ist fast ausschließlich für AKP-Länder reserviert.

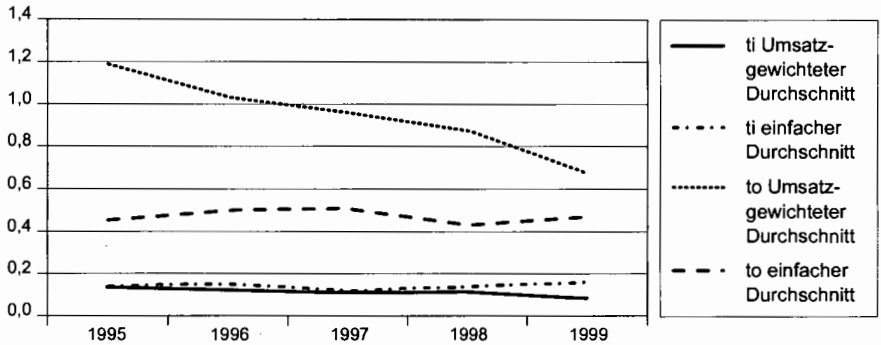
Die globale Füllrate ist durchweg deutlich geringer als die umsatz-gewichtete. Das heißt, dass die umsatzträchtigen Kontingente besser ausgefüllt werden, was nicht überrascht. Die globale Füllrate hat auch eine größere Standardabweichung: 36 und 40 % in den Jahren 1996 und 1998, gegenüber 17 und 24 % für die umsatzgewichteten Füllraten. Auch vom Augenschein her liegen viele Füllraten entweder sehr nah bei 100 % oder sehr nah bei 0 %.

In Bezug auf die Kontingente, die vor allem 1997 und 1996 neu eingeführt wurden oder deren Quotenmenge im Laufe der Jahre erhöht wird, ergibt sich ebenfalls ein heterogenes Bild: Manche haben sehr niedrige Füllraten, die auch niedrig bleiben. Bei manchen steigt die anfangs niedrige Rate vor allem im zweiten Jahr deutlich an. Recht viele haben eine durchweg hohe Füllrate, so dass der EU nicht generell vorgeworfen werden kann, sie eröffne oder erhöhe gezielt Quoten auf unattraktiven Marktsegmenten. Allerdings fallen manche Erhöhungen der Quotenmengen zu stark aus, die Füllrate sinkt dann im Zeitablauf.

Was die Preisdifferenz zwischen EU-Inlands- und Importpreis betrifft, so sinkt sie von 1995 bis 1998, um dann 1999 wieder deutlich anzusteigen.[5] Sie ergibt sich aus den Differenzen zwischen Duzschnittsimportpreisen, die mit Hilfe von Importwerten und –mengen aus der Extra-EU-Statistik errechnet wurden, d. h. aller EU-Importe aus Drittstaaten, und den Durchschnittsimportpreisen des Intra-EU-Handels, d. h. des Handels von EU-Mitgliedstaaten untereinander. Durchschnittliche Intra-EU-Handelspreise sollen hierbei mangels Datenverfügbarkeit auf KN-Code-Ebene von eigentlich wünschenswerteren Großhandelspreisdaten als Näherung für diese fungieren. Dennoch ergeben sich aufgrund von zahlreichen Qualitätsvorschriften für den Import im Rahmen von Zollkontingenten Homogenitätsprobleme, weshalb die sich ergebenden Preisdifferenzen tendenziell unterschätzt werden.

2.3 Zollsätze

Abbildung 2: In-quota-Zollsätze (ti) und Out-of-quota-Zollsätze (to)



Grafisch am auffälligsten ist wohl die große Spanne zwischen den einfachen und den umsatzgewichteten Durchschnitten der Out-of-quota-Zollsätze. Während sich der einfache

[5] Dies scheint daran zu liegen, dass die Weltmarktpreise von 1999 im Vergleich zum Vorjahr stark angestiegen sind und diese Teuerung mehr als weitergegeben wurde. Dies deutet sich zumindest aus allgemeinen Rohstoffpreisen auf dem Weltmarkt und bei deutschen Importen an (s. AGRARWIRTSCHAFT 2000).

Durchschnitt zwischen 40 und 50 % bewegt, sinkt der umsatz-gewichtete von knapp 120 % im Jahr 1995 auf 67 % im Jahr 1999. Das heißt, dass die Quoten mit hohen Umsatzanteilen durchschnittlich höhere Out-of-quota-Zollsätze haben. Gleichzeitig hat das zur Folge, dass das Absinken der nominellen Zollsätze auch stark zu Buche schlägt.
Dass der einfache Durchschnitt im Zeitablauf ziemlich konstant bleibt, kann damit erklärt werden, dass viele Zollsätze reine Stückzölle sind oder eine Stückzollkomponente haben. Der Vergleichbarkeit wegen wurde für alle Zölle eine Wertzolläquivalente errechnet, die auf den jeweiligen Importpreisen basiert (Näheres weiter unten). Wenn nun im Zeitablauf die Importpreise durchschnittlich sinken, kann es sein, dass die Wertzolläquivalente nicht sinken, auch wenn die nominellen Sätze doch sinken.

Bei den In-quota-Zollsätzen verhält es sich umgekehrt: Der umsatzgewichtete Durchschnitt ist in der Regel niedriger als der einfache Durchschnitt. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass die Anbieter durchaus auf die Höhe der In-quota-Zollsätze reagieren. Es kann auch heißen, dass bei niedrigeren In-quota-Zollsätzen manche Füllraten höher wären.

Bis auf das Jahr 1999 sind die Out-of-quota-Zollsätze mit den Füllraten positiv korreliert, der Koeffizient bewegt sich zwischen 0,07 und 0,38.[6] Das heißt, dass im Durchschnitt die Zollkontingente auf attraktiveren Marktsegmenten mit höheren Out-of-quota-Zöllen ausgestattet wurden.

Bildet man bei den einzelnen Kontingenten das Verhältnis zwischen Out-of-quota-Zöllen und In-quota-Zöllen, so ist dieses gerade bei umsatzstarken Quoten sehr hoch: Sehr häufig beträgt der Out-of-quota-Satz mehr als das Zehnfache des In-quota-Satzes, das Quotient beträgt in Einzelfällen sogar mehr als Hundert.[7]

Insgesamt bestätigen diese Zahlen den häufigen Vorwurf des „Wassers im Tarif". Da müssten, bei linearer Fortführung der bisherigen Zollsenkungen, noch einige Jahre verstreichen, bis nicht mehr die Quotenmenge, sondern der Out-of-quota-Zollsatz bindend und somit eine Umwandlung von Quoten in Zollquoten ökonomisch wirksam würde. Bisher, so suggerieren zumindest diese Zahlen, kann von einer echten Tarifizierung keine Rede sein. Wenn schon die In-quota-Zollsätze nicht unbedingt immer sehr niedrig sind, dann sind im Verhältnis dazu die Out-of-quota-Zollsätze prohibitiv.

2.4 Administrative Methoden

Der Administration von Zollquoten wird eine große Bedeutung für das Maß ihrer Restriktivität und verzerrenden Wirkung zugeschrieben (SKULLY 1999, WTO 2000). Theoretisch sollten Zollkontingente nicht verzerrender sein als sie es durch die Quotierung und die Zollsätze notwendigerweise sind. Das heißt, das Lizenzierungssystem sollte kein zusätzliches Marktzugangshindernis darstellen und die Verteilung des Handels auf Lieferländer und Händler sollte so sein, wie sie bei Freihandel wäre. Da Freihandel aber nur eine hypothetische Referenzsituation darstellt und wohl auch daher verschiedene Methoden durch die WTO erlaubt sind, haben Importländer de facto viel Spielraum bei der administrativen Ausgestaltung.

---

6 Werden die Füllraten mit ihren Umsatzanteilen gewichtet, ergibt sich auch für das Jahr 1999 ein positiver Korrelationskoeffizient.

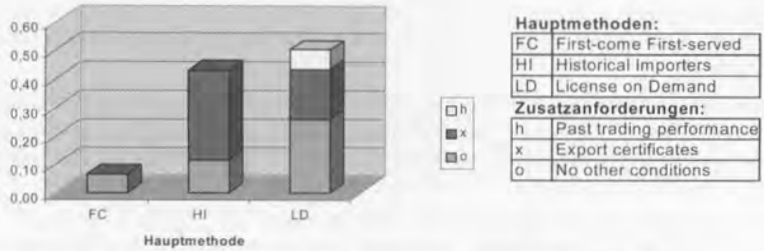
7 Da einige In-quota-Zollsätze Null betragen, wurde in diesen Fällen ein Zollsatz von 1 % angenommen, um überhaupt Verhältnisse bilden zu können.

Eine erste wichtige Weichenstellung ist die Entscheidung des Importlandes, ob die Quotenmenge bestimmten Lieferländern zugeteilt wird oder eine globale Quote sein soll. In ersterem Fall bewerben sich Importeure um bestimmte Teilkontingente, das Verfahren wird so oft angewandt, wie es Teilkontingente gibt. Oder aber die Importeure müssen Exportzertifikate vorlegen, um sich für die Lizenzzuteilung zu qualifizieren.

Für 15 der EU-Zollkontingente (alle Current Access) bestehen länderspezifische Allokationen. Im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1998 liegt der Umsatzanteil dieser Quoten bei 64 %. Bei Berücksichtigung der Tatsache, dass nicht alle Quoten vollständig bestimmten Lieferländern zugeteilt sind, reduziert sich diese Zahl auf 52 %. Dank der vielzitierten Rumquote betragen diese beiden Kennziffern 1999 nur noch 50 und 41 %.

Bezüglich des Lizenzierungssystems hat die WTO in einer Analyse alle bei ihr gemeldeten Zollkontingente bezüglich der obligatorischen Angaben zu den administrativen Methoden ausgewertet (WTO 1999). Diese Kategorisierung wurde hier übernommen. Eine erste Auswertung ergab folgende Ergebnisse:

Abbildung 3: Umsatzanteile verschiedener administrativer Methoden (1995)



Quellen: eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, EUROSTAT (WTO 1999).

Knapp die Hälfte aller Umsätze werden im Rahmen von Zollkontingenten erzielt, bei denen die Lizenzen auf Anfrage verteilt werden. Das heißt, die Importeure beantragen bei den zuständigen Behörden Lizenzen in der gewünschten Höhe. Übersteigt die Anzahl der beantragten Lizenzen die der verfügbaren, werden die Zuweisungen entsprechend proportional reduziert. Für 17 % dieser Umsätze müssen die Importeure für die beantragte Menge Exportzertifikate vorlegen. Bei 6 % der Umsätze werden Regelungen angewandt, die sicherstellen sollen, dass etablierte Importeure Marktanteile erhalten, ohne dass jedoch die Marktanteile der Vergangenheit die Zuteilung direkt bestimmen. Dies kann zum Beispiel die Erfordernis an den Importeur sein, nachzuweisen, dass er schon seit einiger Zeit im entsprechenden Handel tätig ist.

Bei den „historischen Importeuren" werden die Lizenzzuweisungen entsprechend den Marktanteilen einer früheren Referenzperiode erteilt. Diese Methode ist bei Ökonomen besonders unbeliebt, da sie Markt- und Rentenanteile zementiert, also Besitzstandswahrung fördert und wettbewerbsfördernden Marktneuzugängern meist nur kleine Anteile an den Quotenmengen offen stehen. Allerdings müssen die Importeure für einen großen Umsatzanteil Exportzertifikate vorweisen, mit deren Hilfe die länderspezifischen Teilkontingente umgesetzt werden. Das heißt, dass die Verhandlungsposition der Exporteure tendenziell gestärkt wird und vermutet werden kann, dass diese einen größeren Anteil an der Quotenrente erhalten werden als ohne dieses Erfordernis.

Für lediglich 6 % des Umsatzes werden die Lizenzen nach dem Windhundprinzip verteilt.

Der Handelsdisput um die Bananenmarktordnung hat gezeigt, dass die Ausgestaltung des Lizenzierungsverfahrens entscheidende distributive Implikationen hat. Denn schließlich

verschaffen Lizenzen nicht nur Zugang zu einem beschränkten Markt, sondern gleichzeitig auch, je nach Ausmaß der Beschränkung, „rights to rents" (BOUGHNER und DE GORTER 1999).

Generell gilt die Versteigerung von Lizenzen als die effizienteste und auch fairste Rationierungsmethode, vorausgesetzt, es ist ausreichend Liquidität auf dem Markt vorhanden. Die wettbewerbsfähigsten Anbieter werden die höchste Zahlungsbereitschaft haben, da sich der Erwerb von Lizenzen für sie am längsten rentiert und erhalten so Marktzugang. Gleichzeitig werden die Renten größtenteils abgeschöpft und kommen über den Fiskus der Allgemeinheit eher zugute als als verdeckte Subventionen an Importeure.

Die Tatsache, dass Auktionen von der EU überhaupt nicht in Verbindung mit ihrem Zollkontingentsystem angewandt werden, kann dahingehend gedeutet werden, dass dieses System nicht nur dazu dient, den Zugang zum Europäischen Markt zum Schutz der europäischen Produzenten zu beschränken. Es kann davon ausgegangen werden, dass auch auf nachgelagerten Stufen ein großes Interesse am Erhalt des Status quo besteht, ebenso wie von Seiten etablierter Lieferländer, die über länderspezifische Kontingente „sicheren" Marktzugang haben und die gemäß obiger Argumentation einen Teil der Renten abschöpfen werden.

Die Querelen um die Bananenmarktordnung stellen insofern eine Ausnahme dar, als dass diese nicht im Zuge der Umsetzung der Uruguay-Runde eingeführt wurde, sondern im Rahmen des gemeinsamen Marktes. Aufgrund sehr unterschiedlicher nationaler Politiken vor ihrer Einführung waren die Interessenlagen sehr heterogen. Zudem besaß das sehr komplexe Lizenzierungsverfahren eine starke diskretionäre Komponente, die es angreifbar machte (HERRMANN, KRAMB und MÖNNICH) (in IATRC 2001). Im Gegensatz dazu setzen, wie BUREAU und TANGERMANN (in IATRC 2001) darstellen, die Current-Access-Zollkontingente in der Regel eine Fortführung vorher bestehender Politiken dar: Frühere Quoten oder Selbstbeschränkungsabkommen wurden in Zollkontingente (mit prohibitiven Out-of-quota-Zöllen) umgewandelt.[8] Einige dieser Vorgängersysteme gingen sogar als „Lösung" von Handelsstreitigkeiten hervor. Daher kann wohl bei den meisten der Current-Access-Quoten angenommen werden, dass sie sich im Gegensatz zur Bananenquote in polit-ökonomischen Gleichgewichtszuständen befinden, die durch die Lizenzierungssysteme gefestigt werden.

3 Schlussfolgerungen

Das System der WTO-Zollkontingente der EU ist sehr komplex und sehr intransparent. Auf diesen Aspekt konnte hier nicht näher eingegangen werden, ist aber an anderer Stelle (MÖNNICH 2001) dokumentiert. Deswegen sind seine Wirkungen schwer zu quantifizieren. Falls dies doch trotz aller Probleme und Vorbehalte geschieht, sind die Ergebnisse nicht leicht zu interpretieren. Wenn beispielsweise die Füllraten niedrig sind, so kann das ganz simpel an mangelnder Nachfrage liegen. So erklären beispielsweise BUREAU und TANGERMANN (IATRC 2001) die niedrigen Füllraten für Kontingente bei Futtermitteln: Reformen der Europäischen Getreidemarktordnung hätten dazu geführt, dass Substitute für Futtergetreide nicht mehr nachgefragt würden. Zudem hätten vormals große Exporteure wie China und Thailand einen steigenden Eigenbedarf.

Andererseits können niedrige Füllraten auch durch hohe administrative Kosten, die auch durch die Quotenrente nicht kompensiert werden, begründet sein. Oder aber die WTO-Zollkontingente werden durch Präferenzabkommen mit Drittländern unterlaufen. Wie e-

---

8 Wie DEARDORFF und STERN (1998) darstellen, unterscheiden sich Selbstbeschränkungsabkommen als Exportquoten vor allem von ihrer politischen Motivation her von Importquoten, nicht aber in ihren grundlegenden ökonomischen Effekten.

benfalls bei BUREAU und TANGERMANN geschildert, gab es diesbezüglich eine Anfrage der USA im Agrarausschuss der WTO, da die EU verdächtigt wird, den zentral- und osteuropäischen Beitrittskandidaten begünstigten Zugang zu gewähren, der das scheinbare Meistbegünstigungsprinzip der globalen Mindestzugangsquoten unterläuft (siehe auch ERS und USDA 1997). Die EU hat sich bei diesen Quoten im ihrem Schedule lapidar vorbehalten, Importe im Rahmen der Europa-Abkommen zu berücksichtigen. In besagter Ausschusssitzung behauptete sie, es würden allen gleiche Zollsätze gewährt, was durch Zahlen des deutschen Zolls bekräftigt wurde.

Dennoch: Welche Zollsätze für wen gelten und auch verlässlich erhoben werden, sollte ohne weiteres feststellbar sein, so dass derlei Zweifel gar nicht erst aufkommen dürften. Der Verdacht, dass die EU das multilaterale Meistbegünstigungsprinzip der WTO nicht nur ausnahmsweise und in kleinem Maßstab missachtet, kann durch die Intransparenz des Importregimes für Agrargüter jedenfalls nicht leicht beiseite geräumt werden.

Ansonsten bestätigen die hier analysierten Zahlen allgemeine Vorbehalte gegenüber die Errungenschaften der Uruguay-Runde, wie sie sowohl in der Wissenschaft als auch in den Medien oft geäußert werden: Die Tarifizierung hat bisher keine positiven Wohlstandseffekte nach sich gezogen, da angesichts der Höhe der Out-of-quota-Zölle davon ausgegangen werden kann, dass sie prohibitiv sind und somit Importe über die Quotenmenge hinaus unterbinden. Wirklich neuer Marktzugang wurde ohnehin nur durch Minimum-Access-Quoten geschaffen, die nur einen geringen Anteil an den Umsätzen aufweisen. Da einige von diesen im Zuge des EU-Beitritts von Österreich, Schweden und Finnland eingerichtet wurden, stellen noch weniger tatsächlich neuen Marktzugang dar. Bei den Current-Access-Quoten fördert der hohe Umsatzanteil, bei dem die Lizenzvergabe aufgrund historischer Marktanteile erfolgt, die ohnehin scheinbar weit vorherrschende Besitzstandswahrung.

Literatur und Quellenverzeichnis

AMAD (Agricultural Market Access Database (2000). http://www.amad.org/, last update 18 September.

AGRARWIRTSCHAFT (2000): Wirtschaftszahlen. Band 49, Heft 12.

BOUGHNER, D.S. and DE GORTER H. de (1999): The economics of 2-tier Tariff-Rate Import Quotas and the Agreement on Agriculture in the WTO. Revised version of paper presented at Annual IATRC Meeting in December 1998. Ithaca, NY, April.

DEARDORFF, A.V. and STERN, R.M. (1998): Measurement of Nontariff Barriers. Ann Arbor, Michigan.

ECONOMIC RESEARCH SERVICE RESEARCH SERVICE (ERS)/ US Department of Agriculture (USDA) (1997): TRQs Have Little Impact on EU Market Access, While CEEs May Benefit. International Agriculture and Trade Reports, Europe, WRS-97-5, Washington, D.C.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1995): Verordnung (EG) Nr. 1359/95 der Kommission vom 13. Juni 1995 zur Änderung der Anhänge I und II der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif und zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 802/80. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", L142, 38. Jg., 26. Juni 1995.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1996): Verordnung (EG) Nr. 1035/96 der Kommission vom 8. Mai 1996 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", L152, 39. Jg., 26. Juni 1996.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1996): Verordnung (EG) Nr. 1734/96 der Kommission vom 9. September 1996 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", L238, 39. Jg., 19. September 1996.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1997): Verordnung (EG) Nr. 2086/97 der Kommission vom 4. November 1997 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rater über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", L312, 40. Jg., 14. November 1997.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1998): Verordnung (EG) Nr. 2261/98 der Kommission vom 26. Oktober 1998 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", L292, 41. Jg., 30. Oktober 1998.

EUROSTAT/EUROPÄISCHE KOMMISSION (verschiedene Jahrgänge): Intra- and extra-EU trade. Detailed Tables. CD-ROM.

HERRMANN, R., KRAMK, M. and MÖNNICH, C. (2001): Tariff Rate Quotas and the Economic Impact of Agricultural Trade Liberalization in the World Trade Organization. „International Advances in Economic Research", Vol. 7, No. 1, February 2001, S. 1-19.

IATRC (The International Agricultural Trade Research Consortium) (2001): Issues in Reforming Tariff-Rate Import-Quotas in the Agreement on Agriculture in the WTO. Commissioned Paper No. 13, St. Paul, MN.

MÖNNICH, C. (2001): Zollkontingente im Agrarsektor: Wie viel Liberalisierungsfortschritt? Ergebnisse und Diskussion einer Auswertung der EU-Daten. Diskussionsbeitrag Nr. 6, Zentrum für internationale Entwicklungs- und Umweltforschung (ZEU), Gießen.

SKULLY, D.W. (1999): The Economics of TRQ Administration. (Working Paper #99-6, International Agricultural Trade Research Consortium), Washington, D.C.

VOUSDEN, N. (1990): The Economics of trade protection. New York and Melbourne: Cambridge University Press.

WTO (1996a): The Results of the Uruguay Round. CD-ROM.

WTO (1996b): Technical Cooperation Handbook on Notification Requirements. Agreement on Agriculture. WT/TC/NOTIF/AG/1, Geneva, 9 September.

WTO, Committee on Agriculture (2000): Tariff Quota Administration Methods and Tariff Quota Fill. G/AG/NG/S/8, Geneva, 26 Mai.

WTO, Committe on Agriculture, MA:2 Notifications, abrufbar bei der Document Dissemination Facility der WTO unter [http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1].

- G/AG/N/EEC/4: provisional notification concerning imports under tariff quotas during the marketing year 1995/1996 and the calendar year 1995, 12 March 1997.
- G/AG/N/EEC/7: notification concerning imports under tariff quotas for the calendar year 1996, 21 July 1997.
- G/AG/N/EEC/8: notification concerning imports under tariff quotas during the marketing year 1996/1997, 20 November 1997
- G/AG/N/EEC/13: notification concerning imports under tariff quotas for the calendar year 1997, 20 October 1998.
- G/AG/N/EEC/19: notification concerning imports under tariff quotas for the calendar year 1998, 4 November 1999.
- G/AG/N/EEC/22: notification concerning imports under tariff quotas for the marketing year 1997/1998, 12 January 2000.
- G/AG/N/EEC/27: notification concerning imports under tariff quotas for the marketing year 1998/1999, 26 June 2000.
- G/AG/N/EEC/28: notification concerning imports under tariff quotas for the calendar year 1999, 17 July 2000.
- G/AG/N/EEC/29: notification concerning imports under tariff quotas for the marketing year 1999/2000, 2 February 2001.
- G/AG/N/EEC/31: notification concerning imports under tariff quotas for the calendar year 2000, 18 June 2001.