



DEN KLIMAWANDEL STOPPEN

HINTERGRUNDPAPIER EU-EMISSIONSHANDEL

Wettbewerbsnachteile für die energieintensive Industrie? Dichtung und Wahrheit.

Juni 2008

1. EINLEITUNG

Das Emissionshandelssystem der EU ist der Eckpfeiler der Klimapolitik der EU. Eine solide Konstruktion des Systems über das Jahr 2012 hinaus ist von zentraler Bedeutung, um die Emissionsreduktionsziele bis 2020 und danach erreichen zu können.

Damit dieses System jedoch seinem Potenzial als fairer und kosteneffektiver Mechanismus zur Emissionsminderung gerecht werden kann, sind noch erhebliche Verbesserungen vonnöten. Es muss in der Zukunft noch stärker Investitionen in eine CO₂-arme Infrastruktur in Europa fördern und gleichzeitig ausreichende finanzielle Unterstützung für die Entwicklungsländer bereitstellen. Damit diese Potenziale ausgeschöpft werden können, muss das System robust konstruiert sein. Hierzu gehören beispielsweise die Höhe der Emissionsobergrenze ("cap"), der Zugang zu Emissionsreduktionszertifikaten aus Projekten im Rahmen des CDM (Clean Development Mechanism) sowie das Zuteilungsverfahren für Emissionsrechte¹.

Insbesondere ein Konstruktionsmerkmal steht seit Monaten im Fokus aggressiver Lobbyingaktivitäten der energieintensiven Industrien, nämlich die Versteigerung von Emissionsrechten. Seit dem offiziellen Beginn der Überarbeitung des EU-Emissionshandelssystems im März 2007 argumentiert die Industrie, dass sich der

Plan der Kommission, ab dem Jahr 2012 den Schwerpunkt auf Versteigerungen als wichtigstes Mittel zur Zuteilung von Emissionsrechten zu legen, nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie auswirke. Die Auktionierung werde ihre Produkte verteuern, ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem globalen Markt beeinträchtigen und letztlich Unternehmen und somit auch Arbeitsplätze aus der EU vertreiben. Entsprechend wurde kürzlich der Begriff "Verlust an Wettbewerbsfähigkeit" zu "Carbon Leakage" schöngeférbt.

Seit der Veröffentlichung des überarbeiteten Entwurfs der EU-Emissionshandelsrichtlinie durch die Kommission im Januar dieses Jahres hat die Industrie ihren Druck noch weiter verstärkt². So drohte Shell beispielsweise vor kurzem mit einem Investitionsstopp in Europa mit der Begründung, die Kosten für den Erwerb von Emissionsrechten überstiegen den Gewinn aus der Raffinerietätigkeit³. Ähnliche Drohungen kamen auch vom österreichischen Stahlkonzern Voestalpine⁴. Dieses Verhalten ist Ausdruck der unsachlichen Panikmache einiger Branchen als Druckmittel, um auch künftig von der freien Zuteilung von Emissionsrechten profitieren und so ihre Umweltverpflichtungen aus dem Emissionshandel reduzieren zu können.

Dieses Paper soll einige der Argumente und Bedenken der Industrie entkräften, die vielfach jeder belastbaren Analyse als Grundlage ihrer Annahmen entbehren.

¹ Ein zusammenfassendes Übersichtspapier des WWF zu den Vorschlägen für ein Klima- und Energiepaket kann unter der folgenden Adresse herunter geladen werden: http://www.wwf.de/fileadmin/fm-wwf/pdf_neu/WWF_Positionspapier_EU_Klimapaket_final.pdf. Hintergrundinformationen zum EU Emissionshandel finden Sie hier: <http://www.wwf.de/downloads/publikationsdatenbank/ddds/27696/>

² Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinie 2003/87/EG zwecks Verbesserung und Ausweitung des EU-Systems für den Handel mit Treibhausgasemissionszertifikaten KOM(2008) 16 endgültig. 23. Januar 2008 http://ec.europa.eu/environment/climat/emission/pdf/com_2008_16_en.pdf

³ Shell warnt Europa in Bezug auf CO₂-Emissionsrechte 11. April 2008 <http://www.telegraph.co.uk/money/main.jhtml?xml=/money/2008/04/10/cnshell110.xml>

⁴ Austrian steel company delays investments due to EU climate package [Österreichischer Stahlkonzern verschiebt Investitionen wegen EU-Klimapaket]. 9. April 2008, PointCarbon

2. UMWELTPOLITIK UND BEHINDERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – EIN ALTES MÄRCHEN OHNE JEDE REALE GRUNDLAGE

In der umweltpolitischen Diskussion beruft sich die Industrie seit jeher auf das Argument einer eingeschränkten Wettbewerbsfähigkeit. Es existiert jedoch kein empirischer Beleg, dass diese Politik zu einer Verlagerung umweltbelastender Industrien in sichere Umweltverschmutzungshäfen, d.h. in Länder mit einer weniger anspruchsvollen Umweltpolitik, geführt hat.

In der umweltpolitischen Diskussion beruft sich die Industrie seit jeher auf das Argument einer eingeschränkten Wettbewerbsfähigkeit. So stellte beispielsweise im Jahr 2002 die Chemieindustrie die REACH-Richtlinie als Versuch einer Deindustrialisierung Europas dar, die alleine in Deutschland zum Verlust von Millionen Arbeitsplätzen führen würde⁵. Die "Theorie vom sicheren Umweltverschmutzungshafen", die viele Ökonomen durch Analyse historischer Daten zu bestätigen versucht haben, ist nach wie vor eine bloße Theorie⁶. Hierfür gibt es mindestens zwei Gründe: Erstens sind nur wenige Branchen tatsächlich international mobil und zweitens spielt die Umweltpolitik bei der Ermittlung von Wettbewerbsfähigkeit in der Regel eine untergeordnete Rolle.

Unterstützt wird dies durch den Stern Review⁷ mit der Feststellung: "Die empirischen Fakten zu Handels- und Standortentscheidungen zeigen, dass nur wenige Sektoren über international mobile Anlagen und Prozesse verfügen. Soweit diese Unternehmen Wettbewerb ausgesetzt sind, stammt dieser überwiegend aus Ländern in regionalen Handelsblöcken". Ein solcher regionaler Handelsblock ist die EU. Weiterhin führt Stern aus: "selbst wenn Branchen international mobil sind, ist die Umweltpolitik lediglich eine Determinante von Anlagen- und Produktionsstandortentscheidungen. Weitere Faktoren (...) sind in der Regel maßgeblicher für Standort- und Handelsentscheidungen in der Industrie". Zu diesen weiteren Faktoren gehören beispielsweise die Qualität des Arbeitskräfteangebots, Zugang zu Technologien, Infrastruktur, Transportkosten, Wechselkurse, Zugang zu Rohstoffen, Entfernung von Märkten und der Wunsch nach Kundennähe im

Interesse besserer technischer Unterstützung oder Qualität sowie das Verhältnis zwischen Nachfrage und Produktionskapazität in einem bestimmten Land.

Das Bild ist weitaus komplexer als von der Industrielobby dargestellt. Nach einer Studie der angesehenen Wissenschaftszeitschrift *American Economic Review* (2001) geht dies sogar so weit, dass die Globalisierung zu einer Verlagerung umweltbelastender Aktivitäten in wohlhabende Länder mit strengeren Umweltgesetzen geführt hat⁸.

3. DER EU-EMISSIONSHANDEL

Wettbewerbsfähigkeit – das alte Märchen, dieselbe Realität

Die negativen Auswirkungen der Umweltpolitik auf die Wettbewerbsfähigkeit sind ein altes Märchen. Nach einer kürzlich erschienenen unabhängigen Analyse ist nicht davon auszugehen, dass das Emissionssystem der EU an dieser Tatsache etwas ändern wird. Die Industrie als Ganzes ist durch das Emissionssystem nicht von einem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit betroffen. Soweit einige Sektoren betroffen sein könnten, handelt es sich dabei um Teilsektoren. Diese Teilsektoren sind es in der Regel jedoch nicht, die sich lauthals beklagen und die Glaubwürdigkeit der Industrie als Ganzes beschädigen.

Ein Bericht von *Climate Strategies*⁹ vom Januar 2008 kommt zu dem Ergebnis, dass von den 159 in der Studie erfassten Sektoren im EU-Emissionshandelssystem lediglich 23 als Folge des Emissionshandels "nicht vernachlässigbare" Kostenfolgen zu spüren bekommen könnten, d.h. eine Kostensteigerung in einer Größenordnung von einem Prozent¹⁰.

Darüber hinaus ist das Handelsvolumen dieser Sektoren mit Nicht-EU-Staaten in der Regel gering. Belegt wird dies auch durch Forschungsarbeiten des Öko-Instituts, das sich mit den Sektoren befasste, die in Deutschland dem Emissionshandel unterliegen (siehe Abb. 1)¹¹. Ihre Untersuchung kam zu dem Ergebnis, dass in Deutschland lediglich wenige Industriesektoren eine hohe

⁵ Bulldozing REACH - the industry offensive to crush EU chemicals regulation [Mit der Abrissbirne gegen REACH – die Offensive der Industrie zur Abschaffung der EU-Verordnung über chemische Stoffe] März 2005. <http://www.corporateeurope.org/lobbyocracy/BulldozingREACH.html>

⁶ Vgl. beispielsweise Jaffe et al., 1995. Environmental regulation and the competitiveness of US manufacturing: What does the evidence tell us - [Umweltgesetze und die Wettbewerbsfähigkeit des produzierenden Sektors in den USA: Was lernen wir aus den Fakten?] *Journal of Economic Literature*.

⁷ Stern Review on the Economics of Climate Change [Stern Review zur Ökonomie des Klimawandels], Teil III: The economics of stabilisation [Zur Ökonomie der Stabilisierung], Kapitel 11: Structural change and competitiveness [Strukturwandel und Wettbewerbsfähigkeit].

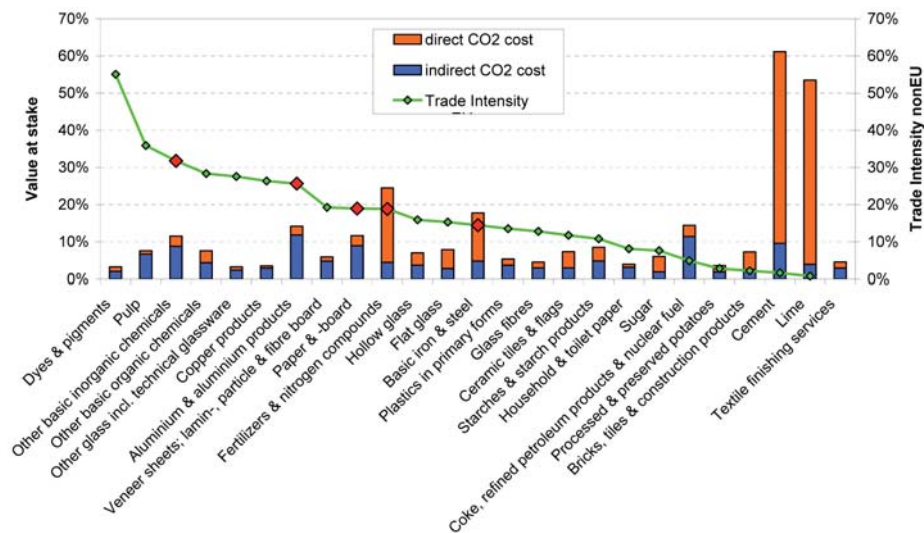
⁸ Antweiler et al., 2001. Is free trade good for the environment? [Ist freier Handel gut für die Umwelt?] *American Economic Review*.

⁹ *Climate Strategies* ist ein von der Universität Cambridge geleitetes Forschungsnetzwerk.

¹⁰ Differentiation and dynamics of EU ETS industrial competitiveness impacts [Differenzierung und Dynamik der Folgen des EU-Emissionshandelssystems auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie]. *Climate Strategies*, 2008. Erhältlich unter: www.climate-strategies.org

¹¹ http://www.ieep.eu/publications/pdfs/ets_conference/felix_matthes.pdf

Abb. 1: Kohlendioxidintensität – empirische Ergebnisse für Deutschland (Quelle: Öko-Institut)



Handelsintensität¹² (über 10 Prozent) und einen hohen auf dem Spiel stehenden Maximalwert¹³ (über 10 Prozent) aufweisen, sodass sie unter Wettbewerbsverzerrungen leiden könnten.

Allgemein ist daher davon auszugehen, dass selbst solche Sektoren, die nicht vernachlässigbare Kostenfolgen erfahren könnten, gestiegene Produktionskosten an den Verbraucher weitergeben. Dies führt in der Folge nicht zu Verlusten von Marktanteilen an internationale Wettbewerber von außerhalb. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass hochgradig energieintensive (und damit auch CO₂-intensive) Industrien im Allgemeinen keinem sonderlich starken internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind. So bestehen für sie in der Praxis zahlreiche Handelsbarrieren wie kostspielige versenkte Investitionen¹⁴ und hohe Transportkosten.

Was Ihnen die Zementlobbyisten nicht sagen

- Der Zementhandel befindet sich überwiegend nicht in der Hand kleiner Unternehmen, die versuchen, in der EU Fuß zu fassen. Der Zementhandel wird vielmehr von einigen wenigen Unternehmen kontrolliert. Die zehn größten Zementkonzerne der Welt – überwiegend europäische Firmen wie Lafarge, Holcim und Italcementi – kontrollieren etwa 70 Prozent des gesamten Zementhandels¹⁵.
- Die EU führt lediglich 8 Prozent ihres Zementbedarfs aus Ländern außerhalb der EU ein¹⁶. Diese Importe gehen in erster Linie in zwei Länder (Spanien und Italien), deren Produktionskapazität nicht zur Bedarfsdeckung ausreicht.
- Nach einer Untersuchung durch unabhängige Wirtschaftsfachleute stehen die Zementpreise in der EU in keiner Beziehung zu den Preisen außerhalb der EU. Selbst zwischen den Preisen in verschiedenen EU-Ländern besteht lediglich eine schwache Verbindung¹⁷. Dies wird von Climate Strategies bestätigt, wonach sich der Preis in Frankreich und Großbritannien auf 110 US-\$ pro Tonne und in Deutschland und in Ländern außerhalb der EU wie beispielsweise Algerien und der Türkei auf weniger als 60 US-\$ pro Tonne beläuft¹⁸.
- China und andere Staaten besteuern ihre Zementexporte¹⁹. China hat kein Interesse daran, derart energieintensive Produkte mit geringer Wertschöpfung zu exportieren.

¹² Definiert als Summe gehandelter Güter zur gesamten Marktversorgung.

¹³ Definiert als Summe potenzieller direkter und indirekter Kosten in Bezug auf den Bruttomehrwert.

¹⁴ Langfristige Investitionen in Anlagen mit einer Lebensdauer um die 50 Jahre bedeuten gleichzeitig auch sehr hohe Umsiedlungskosten.

¹⁵ IEA, 2007: Sectoral approaches to Greenhouse Gas - Exploring issues for Heavy Industry [Sektorale Ansätze für Treibhausgas - eine Untersuchung von Fragen für die Schwerindustrie]

¹⁶ Differentiation and dynamics of EU ETS industrial competitiveness impacts [Differenzierung und Dynamik der Auswirkungen des EU-Emissionshandels auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie], Climate Strategies, 2008. Zu finden unter: www.climate-strategies.org

¹⁷ Gerald, J.F., Scott, S., 2007. The market structure and sector vulnerability. Working paper for the COMETR Research Project [Marktstruktur und Anfälligkeit nach Sektoren. Arbeitspapier für das Forschungsprojekt COMETR]. <http://www2.dmu.dk/cometr/>

¹⁸ Differentiation and dynamics of EU ETS industrial competitiveness impacts [Differenzierung und Dynamik der Folgen des EU-Emissionshandels auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie]. Climate Strategies, 2008. Erhältlich unter: www.climate-strategies.org

¹⁹ Ebenda.



- In der EU liegen die Gewinnspannen²⁰ des Zementsektors zwischen 25 und 30 Prozent. Diese Margen sind deutlich höher als der weltweite Durchschnitt in der Industrie (unter 10 Prozent)²¹.

Der EU-Emissionshandel – von Wettbewerbsfähigkeit zu Beschäftigung und Wachstum – immer wieder dasselbe Lied

Um Entscheidungsträger zu überzeugen, konstruiert die Industrie oftmals eine Beziehung zwischen einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit und den dadurch drohenden Folgen für Beschäftigung und Wachstum. Die erstere Gefahr ist maßlos übertrieben. Weiterhin übertreibt die Industrie ihren Beitrag zu Wirtschaft und Beschäftigung und ignoriert oftmals die potenziellen positiven Auswirkungen einer Klimapolitik auf beide Elemente.

Die 23 Sektoren, für die das EU-Emissionshandelsystem nach dem Climate-Strategies-Bericht zu "nicht vernachlässigbaren" Kostenfolgen führt, repräsentieren ca. 1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts Großbritanniens und lediglich 0,5 Prozent der dortigen Arbeitsplätze. So sind CO₂-intensive Branchen tatsächlich im Allgemeinen deutlich weniger arbeitsintensiv als der Durchschnitt aller Unternehmen eines Landes. Nach einer französischen Studie erzeugen beispielsweise in Frankreich im Durchschnitt etwa 15 direkte und indirekte Vollzeitbeschäftigte einen Umsatz von 1 Million €. In der Stahl-, Zellstoff- und Papierindustrie sowie in der Produktion organischer Chemikalien wird derselbe Umsatz mit 2 Arbeitsplätzen und in der Raffinerieindustrie mit weniger als einem halben Arbeitsplatz erzeugt²².

Der EU-Emissionshandel und Klimapolitik sind generell kein Hindernis für Wachstum und Beschäftigung. Ein robustes Handelssystem und andere klima- und energiepolitische Maßnahmen bereiten vielmehr den Weg für eine energieeffiziente, CO₂-arme Volkswirtschaft mit Kosteneinsparungen in allen Sektoren. Die Sicherheit der Energieversorgung wird durch geringere Abhängigkeit von ausländischen Energiequellen verbessert.

So schätzt beispielsweise die Europäische Kommission, dass bereits eine 20-prozentige Reduktion von Treibhausgasen (unter den Wert des Jahres 1990) bis zum Jahr 2020 sowie die Steigerung des Anteils erneuerbarer Energien auf 20 Prozent zu geringeren Öl- und Gasimporten im Jahr 2020 und zu Einsparungen von 50 Milliarden Euro führen wird²³. Diese Annahmen basieren zudem auf einem Ölpreis von ca. 60 US-\$ pro Barrel, sodass die Einsparungen vermutlich noch weitaus höher sein werden, wenn sich der Ölpreis auf dem jetzigen Niveau von mehr als 100 US-\$ pro Barrel hält oder sogar noch weiter steigt. Darüber hinaus wird ein größerer Beitrag erneuerbarer Energiequellen die technologische Führungsposition der EU stärken sowie Arbeitsplätze und erhebliche Exportpotenziale in der EU schaffen. Eine geringere Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen bedeutet darüber hinaus dank verbesserter Technologie und sauberer Energiequellen gesündere Lebensbedingungen und niedrigere Krankheitskosten. Auch hier rechnet die Kommission mit Kosteneinsparungen für die Luftreinhaltung von ca. 10 Milliarden Euro bis zum Jahr 2020²⁴.

Was Ihnen die Stahllobbyisten nicht sagen

- Die Hälfte des in der EU produzierten Stahls wird in Lichtbogenöfen erzeugt, für die Wettbewerbsfähigkeit keine Rolle spielt. Diese Produkte sind schwer zu transportieren und müssen in der Nähe von Stahlschrott als ihrem wichtigsten Ausgangsmaterial hergestellt werden.
- Innerhalb der EU ist Konverterstahl nach wie vor ein regionales Geschäft. 80 Prozent der EU-Importe ist Intra-EU-Handel²⁵.
- Die EU führt ca. 20 Prozent ihres Stahlbedarfs aus Ländern außerhalb der EU. Trotz erheblich höherer Produktionskosten (40 Prozent höher als in Brasilien oder Russland) exportiert sie dieselbe Menge Stahl, die sie importiert²⁶.

²⁰ EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte), geteilt durch Umsatz.

²¹ Eurostat statistiques annuelles détaillées sur les industries manufacturières sous-sections DF-DN et total pour l'industrie manufacturières (NACE D) (partie de l'Annexe 2)

²² Philippe Quirion, 2006. Calcul du contenu en emplois nationaux, directs et indirects, de la demande adressée aux différentes branches de l'économie française. CIRED – CNRS.

²³ Impact assessment – document accompanying the package of implementation measures for the EU's objectives on climate change and renewable energy for 2020 January 2008 [Folgenabschätzung – Begleitdokument zum Umsetzungsmaßnahmenpaket für die EU-Ziele bezüglich Klimawandel und erneuerbare Energien für das Jahr 2020. Januar 2008] http://ec.europa.eu/energy/climate_actions/doc/2008_res_ia_en.pdf

²⁴ Ebd.

²⁵ Differentiation and dynamics of EU ETS industrial competitiveness impacts [Differenzierung und Dynamik der Folgen des EU-Emissionshandels auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie]. Climate Strategies, 2008. Erhältlich unter: www.climate-strategies.org

²⁶ Ebd.

- Stahl ist heute ein höchst profitables Geschäft. Der durchschnittliche Stahlpreis liegt heute bei 500 US-\$ pro Tonne gegenüber ca. 300 US-\$ bis zum Jahr 2003. Ein Teil dieses Anstiegs ist die Folge großer Fusionen und der daraus folgenden gesteigerten Marktbeherrschung (gegenüber Rohstofflieferanten und Verbrauchern)²⁷.
- Die Konzentration auf dem Stahlsektor nimmt beständig zu und eine kleine Zahl internationaler Konzerne dominiert den Markt. Unabhängig von der Existenz des EU-Emissionshandels planen einige Unternehmen die Verlagerung der Produktion von Konverterstahl-Halbzeugen in Regionen mit leichtem Zugang zu Rohstoffen wie beispielsweise Eisenerz.
- 1999 wurde eine der höchsten Geldbußen in einem Kartellverfahren gegen Hersteller nahtloser Stahlrohre verhängt²⁸.

4. VERSTEIGERUNG ODER UNVERÄNDERTE GRATISZUTEILUNG VON EMISSIONSRECHTEN

Der EU-Emissionshandel kann nur über Versteigerungen wirksam funktionieren

Der WWF begrüßt den Vorschlag der Europäischen Kommission, nach dem Emissionsrechte im Rahmen des EU-Emissionshandels nach 2012 hauptsächlich durch Versteigerung zugeteilt werden. Im Rahmen eines Handelssystems ist die Versteigerung von Emissionsrechten ein zentrales Mittel, um den Übergang zu einer CO₂-armen Wirtschaft möglichst fair und wirtschaftlich zu gestalten.

Durch den Emissionshandel erhält CO₂ einen Preis. Dieser schlägt sich in den Produktionskosten von Gütern nieder, je nachdem wie viel CO₂ bei ihrer Herstellung emittiert wurde. Eine Versteigerung der Emissionsrechte stellt den besten Anreiz für die europäische Industrie dar, für die Herstellung bestimmter Produkte CO₂-arme Technologien zu entwickeln. Dies bietet Industrien in der

EU einen „First-Mover-Vorteil“ in einer Welt zunehmend strenger CO₂-Emissionsauflagen. Eine ausschließliche Versteigerung stellt auch für die Verbraucher in der EU den perfekten Anreiz dar, sich für die Produkte mit niedrigster CO₂-Belastung zu entscheiden, da die Versteigerung weniger CO₂-intensive Produkte wirtschaftlich attraktiver macht. Beispielsweise ist der Einsatz von Recyclingstahl oder neuartiger Bindemittel statt Zement in der Bauindustrie denkbar.

Darüber hinaus führt die Versteigerung von Emissionsrechten zu beträchtlichen Erlösen, die für die Finanzierung von Maßnahmen zur Milderung von Klimafolgen und von Anpassungsmaßnahmen benötigt werden.

Die Illusion der Gratiszuteilung

Was wäre die Alternative zur Versteigerung? Die meisten Branchen haben hierauf eine sehr einfache Antwort, nämlich die weiterhin kostenlose Zuteilung von Emissionsrechten entsprechend ihrer historischen Emissionen ("Grandfathering"). Eine Reihe innovativer Sektoren bevorzugt die Gratiszuteilung von Emissionsrechten auf der Grundlage historischer Produktionsdaten, wobei jedoch in beiden Fällen eine Gratiszuteilung denselben Effekt hat, nämlich zusätzliche Gewinne (Mitnahmeeffekte)²⁹. Darüber hinaus fände eine Verlagerung industrieller Tätigkeit in Länder außerhalb der EU, wenn überhaupt, vermutlich im selben Umfang wie im Falle einer ausschließlichen Versteigerung statt.

Wenn für CO₂ ein Preis bezahlt werden muss, wird ein Unternehmen im Interesse der Gewinnmaximierung den Preis für die mit seinem Produkt verbundenen Emissionen an die Verbraucher weitergeben, und zwar ungeachtet dessen, ob Emissionsrechte gratis zugeteilt werden oder sie erworben werden³⁰. Dieses Verhalten wurde bereits im Energiesektor beobachtet. Diese hatten aufgrund der Gratiszuteilung in der Phase I des Emissionshandels (2005 bis 2007) Zusatzgewinne in Milliardenhöhe eingefahren³¹. Es zeichnet sich darüber hinaus ab, dass der Sektor dieses Verhalten auch in der Phase II (2008 bis 2012) wiederholen wird³².

²⁷ Ebd.

²⁸ <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/99/957&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

²⁹ Siehe beispielsweise Demailly und Quirion, CO₂ abatement, competitiveness and leakage in the European cement industry under the EU ETS: grandfathering vs. output-based allocation [CO₂-Minderung, Wettbewerbsfähigkeit und Leakage in der europäischen Zementindustrie im Rahmen des EU-Emissionshandels: Grandfathering oder produktionsbasierte Zuteilung]. Climate Policy 2006

³⁰ Für jede Tonne CO₂, die ein Unternehmen emittiert, hat es nicht mehr die Möglichkeit, ein Emissionsrecht für eine Tonne CO₂ auf dem Markt zu verkaufen. Jede Tonne CO₂ hat nunmehr Kosten, nämlich Opportunitätskosten.

³¹ Hierüber wurde während der Phase I auch umfassend in den Medien berichtet. Für Großbritannien alleine schätzt man, dass im Jahr 2005 hierdurch Gewinne in Höhe von 1,2 – 1,3 Milliarden £ entstanden sind (so in der Gesetzesfolgen-Teilabschätzung im Rahmen des Entwurfs einer Klimaänderungsgesetzesvorlage der britischen Regierung <http://www.defra.gov.uk/corporate/consult/climatechangebill/ria.pdf>).

³² EU ETS phase II – the potential and scale of windfall profits in the power sector March 2008 – [Phase II des EU-Emissionshandels - Potenzial und Größenordnung der unverhofften Gewinne auf dem Energiesektor – März 2008] - http://www.wwf.org.uk/filelibrary/pdf/ets_windfall_report_0408.pdf

Die meisten am EU-Emissionshandels-system beteiligten Industriesektoren werden in der Lage sein, die Opportunitätskosten an den Verbraucher weiterzugeben, ohne wesentliche Marktanteile an Wettbewerber außerhalb der EU zu verlieren. Gratiszuteilungen werden daher, wie bereits auf dem Energiesektor festzustellen war, voraussichtlich eher zur Anhäufung von Mitnahmeeffekten im Milliarden-Euro-Bereich führen. Wenn also weiterhin Gratiszuteilungen anstelle von Versteigerungen favorisiert werden, führt dies letztlich dazu, dass die Erlöse – und hier schätzt die Europäische Kommission, dass sich die jährlichen Erlöse aus Versteigerungen bis zum Jahr 2020 auf 50 Milliarden Euro belaufen könnten³³ – vom Staat in die Taschen der privaten Wirtschaft fließen.

Die EU muss die Diskussion versachlichen

Die Diskrepanz zwischen den Aussagen der Ökonomen und den Behauptungen der Industrie ist enorm. Der WWF glaubt, dass es an der Zeit ist, die Diskussion über die Wettbewerbsfähigkeit zu versachlichen. Wir sind der Auffassung, dass der Abschluss einer soliden internationalen Vereinbarung über Klimawandel für die Zeit nach 2012 auf der UNFCCC-Konferenz in Kopenhagen Ende 2009 die möglicherweise mit dem EU-Emissionshandel verbundenen Wettbewerbsverzerrungen beseitigen sollte. Auf jeden Fall sollte eine Diskussion über unterstützende Maßnahmen für den Fall stattfinden, dass keine internationale Vereinbarung zustande kommt. Angesichts dessen begrüßen wir die Entscheidung der Europäischen Kommission, bis zum Jahr 2010 diejenigen Sektoren zu identifizieren, die ggf. von Verlagerungen ins Ausland betroffen

sein könnten. Erst dann kann überlegt werden, welche Maßnahmen ergriffen werden können, um diese Branchen zu unterstützen. Dieser Prozess sollte auf einer belastbaren wissenschaftlichen Analyse aufbauen, anstatt auf nicht verifizierten Behauptungen und seitens der Industrie bereitgestellten Daten. Im Gegensatz zu den Behauptungen der Industrie besteht keine Notwendigkeit, den Bewertungsprozess aufgrund von Ungewissheit über die langfristige Sicherheit zentraler Investitionen zu beschleunigen.

Für die Vertreter von Sektoren, die von der Richtigkeit ihrer Argumentation zur Wettbewerbsfähigkeit überzeugt sind, dürfte es kein Problem sein, ihre Anfälligkeit für eine Verlagerung in Länder außerhalb der EU festzustellen. Problematisch ist es lediglich für die Vertreter von Sektoren, die nicht eindeutig ihre Anfälligkeit für eine Verlagerung nachweisen können. Indem sie die Kommission drängen, den Bewertungsprozess zu beschleunigen, hoffen sie vermutlich, eine fundierte wissenschaftliche Analyse zu verhindern, die die Schwäche ihrer „Argumente“ offen legt.

Die EU darf nicht zum Narren gehalten werden. Was diese Sektoren befürchten, ist nicht die Konkurrenz aus Ländern außerhalb der EU. Sie sind sich vielmehr bewusst, dass sie im Vergleich zu anderen Sektoren in der EU, mit denen sie im Wettbewerb stehen, nur begrenzt fähig sind, sich an eine CO₂-arme Wirtschaft anzupassen. Sie fordern daher einen Erhalt des Status Quo, während die EU und die Welt sich angesichts des Klimawandels ohne jeden Zweifel ändern müssen.

Für Rückfragen oder zusätzliche Informationen wenden Sie sich gerne an:

Juliette de Grandpré
Energie und Kohlenstoffmärkte
Tel.: +49-30-308742-24
E-Mail: degrandpre@wwf.de

Mandy Schoßig
Kommunikation EU-Emissionshandel
Tel.: +49-30-308742-16
E-Mail: schoessig@wwf.de

WWF Deutschland
WWF Vertretung Berlin
Hackescher Markt
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin
Tel: 0 30/30 87 42-0
Fax: 0 30/30 87 42 50
E-mail: berlin@wwf.de
www.wwf.de

³³ Boosting growth and jobs by meeting our climate change commitments [Förderung von Wachstum und Arbeitsplätzen durch Einhalten unserer Klimawandelverpflichtungen]. Pressemitteilung der Europäischen Kommission vom 23. Januar 2008 <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/80&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>