

Zollkontingente im Agrarsektor: Wie viel Liberalisierungsfortschritt?*

Ergebnisse und Diskussion einer Auswertung der EU-Daten

von

Christina Mönnich**

* Der VolkswagenStiftung 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.

** Dipl.-Volkswirtin Christina Mönnich, Zentrum für internationale Entwicklungs- und Umweltforschung, Justus-Liebig-Universität Gießen, Otto-Behagel-Str. 10 D, 35394 Gießen. Tel.: 0049 0641- 99 12712, Christina.Moennich@zeu.uni-giessen.de, <http://www.uni-giessen.de/~gm1068>.

INHALT

1	EINLEITUNG	1
2	DIE EU-ZOLLKONTINGENTE 1995-1999, ZUSAMMENGEFASST	3
2.1	Übersicht	3
2.2	Füllraten und Preisdifferenzen	5
2.3	Zollsätze	6
2.4	Produktgruppen	9
2.5	Administrative Methoden	10
3	DATENHERKUNFT UND –PROBLEME	14
3.1	Quotenmengen und Zollsätze	16
3.2	Import- und Inlandspreise	17
3.3	Füllraten	20
4	SCHLUSSFOLGERUNGEN	21
5	ANHANG: KURZABRISS DER THEORIE VON ZOLLQUOTEN	24
6	LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS	26

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 drei Prozent des Inlandverbrauchs nicht erreicht wurde.

Dass Zollkontingente schon von ihrem Konzept her das bekundete Ziel der Tarifizierung nicht notwendigerweise erreichen, ist bekannt [SKULLY (1999); HERRMANN/KRAMB/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 histori-

schen Hintergrund oder Besonderheiten einzelner Kontingente, aber die statistische Auswertung beschränkt sich auf einige Kennzahlen und vermittelt noch keinen Gesamtüberblick.

Es ist das Ziel dieses Beitrags, diesen Gesamtüberblick zu verschaffen, um die Beurteilung des Liberalisierungsfortschritts auf eine breite statistischen Grundlage zu stellen. Die Höhe der einzelnen In- und Out-of-quota-Zollsätze und der Füllrate der Quoten wurde in Beziehung gesetzt zu den realisierten Umsätzen. Außerdem wurde mit Hilfe von EU-Außenhandelsstatistiken versucht, grob 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 wurden, 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, ZUSAMMENGEFASST

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 CN-Codes, auf 2-Ziffer-Ebene aggregiert, gesetzt. Dieses Verhältnis steigt von 1995 bis 1999 von 11 auf 19 Prozent an. Wie im Abschnitt 2 noch genauer erläutert wird, sind Länder, die Zollkontingente eingeführt haben, dazu verpflichtet, die in deren Rahmen importierten Mengen bei der WTO zu melden. Diese Mengen wurden mit den im Rahmen dieser Analyse geschätzten Importpreise 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 CN-Code-Klassifikation gewählt.¹ Die Zollkontingente dagegen sind in aller Regel auf der 8-Ziffer-Ebene definiert.

Von den 56 Zollkontingenten, die im Jahr 1995 eröffnet wurden, sind 20 als „Minimum Access Quotas“ ausgewiesen, das sind 36 Prozent. 1999 war der Anteil auf 37 von 87 Quoten und somit auf 43 Prozent 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 Prozent 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 zwei Prozent im Eröffnungsjahr auf 41 Prozent angestiegen und macht damit allein einen Anteil von 25 Prozent des Gesamtumsatzes aus.

1 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.

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	0,91	0,91	0,91	0,89	0,78
Umsatz-gewichtete Preisdifferenz	0,34	0,21	0,20	0,15	0,39
Umsatz-gewichteter In-quota-Zollsatz t_i	0,11	0,10	0,10	0,09	0,07
In-quota-Zollsatz einfacher Durchschn. t_i	0,14	0,15	0,12	0,14	0,16
Ums.-gewichteter Out-of-quota-Zollsatz t_o	1,20	1,04	0,96	0,87	0,67
Out-of-quota-Zollsatz einf. Durchschn. t_o	0,45	0,5	0,51	0,43	0,47
Verh. t_o/t_i (Umsatz-gewichtet)	11	10	10	10	10
Summe aller Umsätze in Mio. ECU	3.559	5.014	5.227	5.464	6.793
Summe aller M auf 2-Ziffer-CN-Code-Ebene	31.984	34.301	35.187	36.462	36.487
Verhältnis	11%	15%	15%	15%	19%

Quelle: Eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, WTO Notifications.

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 Prozent. Von diesen drei Quoten führt immer die Bananenquote die Rangliste an: Ihr Anteil liegt 1995 bei 31 und sinkt bis 1999 auf 19 Prozent. 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 (siehe unten), aufgeführt.

Ein Kontingent für Lamm- und Ziegenfleisch, das größtenteils Neuseeland und Australien und den südamerikanischen Ländern Argentinien, Chile und Uruguay zugeteilt ist,

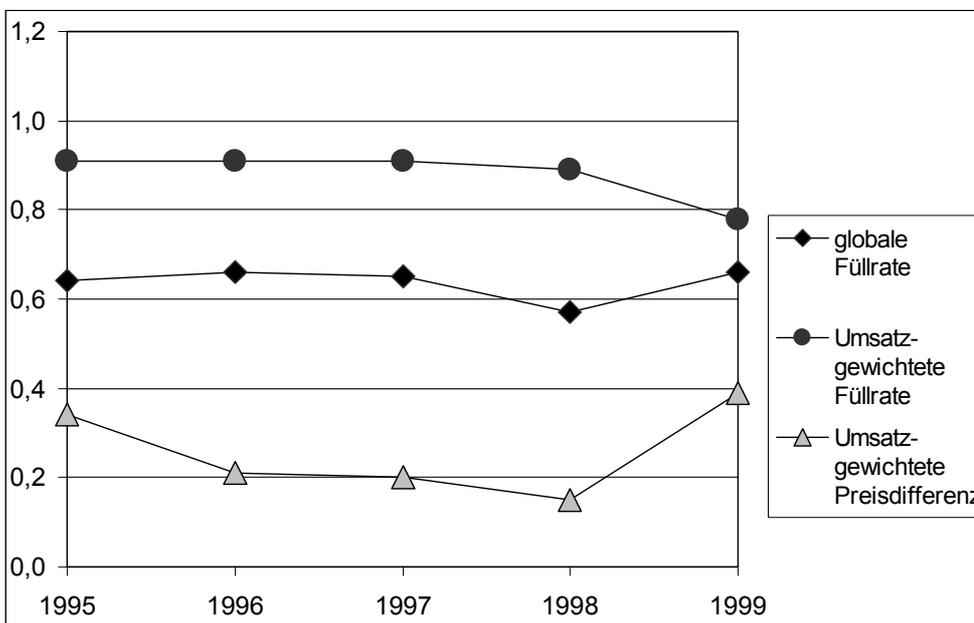
deckt bis auf das Jahr 1995 10-16 Prozent des Umsatzes ab; eine Zuckerquote hat in allen Jahren ebenfalls vergleichbare Umsatzanteile.

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

2.2 Füllraten und Preisdifferenzen

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 (näheres dazu weiter unten) und der Summe aller Quotenmengen. Für die umsatz-gewichtete Füllrate wurden die einzelnen Füllraten mit ihrem Anteil am Gesamtumsatz gewichtet.

Grafik 1: Aggregierte Füllraten und Preisdifferenzen



Quelle: Eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, WTO Notifications.

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 Prozent in den Jahren 1996 und 1998, gegenüber 17 und 24 Prozent für die umsatz-gewichteten Füllraten. Auch vom Augenschein her liegen viele Füllraten entweder sehr nah bei 100 Prozent oder sehr nah bei null Prozent.

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 erhöhe oder erhöhe gezielt Quoten auf unattraktiven Marktsegmenten. Allerdings fallen manche Erhöhungen der Quotenmengen zu stark aus, die Füllrate sinkt dann im Zeitablauf.

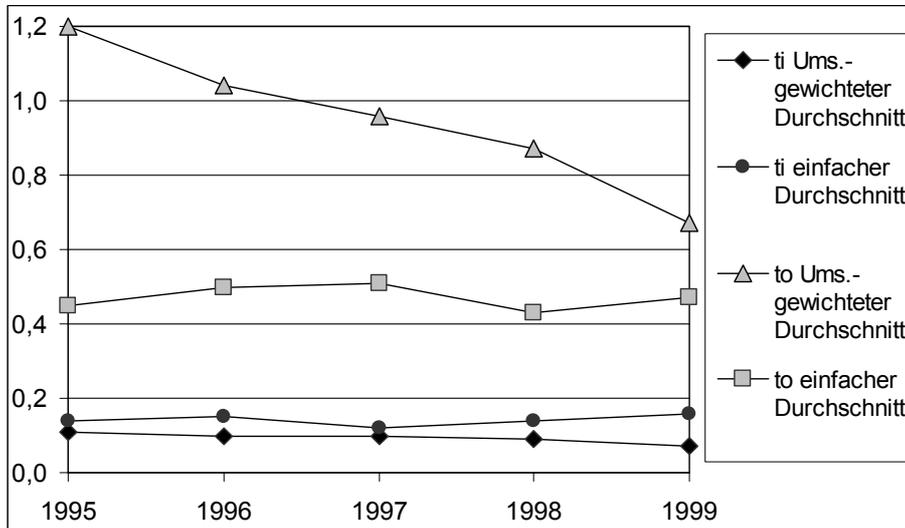
Was die Preisdifferenz zwischen Import- und EU-Inlandspreis, deren Zustandekommen weiter unten erläutert wird, betrifft, so sinkt sie von 1995 – 1998, um dann 1999 wieder deutlich anzusteigen. Ob letzteres durch Datenungenauigkeiten² oder Marktgeschehnisse erklärt werden kann, konnte bisher nicht geklärt werden.

2.3 Zollsätze

Graphisch am auffälligsten ist wohl die große Spanne zwischen den einfachen und den umsatzgewichteten Durchschnitts der Out-of-quota-Zollsätze. Während sich der einfache Durchschnitt zwischen 40 und 50 Prozent bewegt, sinkt der umsatzgewichtete 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.

2 In Eurostat werden neuere Daten teilweise geschätzt.

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



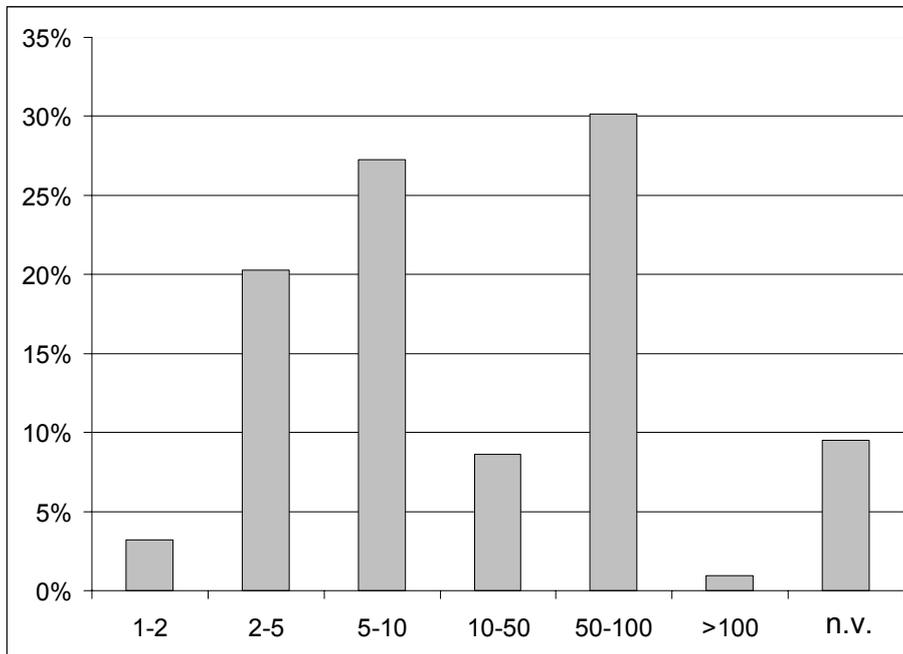
Quelle: Eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, WTO Notifications.

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 sie nominell doch sinken.

Bei den In-quota-Zollsätzen verhält es sich umgekehrt: Der umsatz-gewichtete 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.

Bildet man das Verhältnis zwischen umsatzgewichteten In- und Out-of-quota-Zöllen, so betragen letztere im Zeitablauf und im Durchschnitt das Zehnfache der ersteren. Bildet man dieses Verhältnis dagegen für jede einzelne Quote und gewichtet dieses Verhältnis dann mit ihrem Anteil am Gesamtumsatz, ergibt sich folgendes Bild:

Grafik 3: Umsatzgewichtete to/ti Verhältnisse 1995



Quelle: Eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, WTO Notifications.

Da einige In-quota-Zollsätze Null betragen, wurde in diesen Fällen ein einprozentiger Zollsatz angenommen, um sinnvoll ein Verhältnis bilden zu können.

Wie ersichtlich, beträgt bei knapp einem Drittel aller Umsätze der Out-of-quota-Zollsatz das Zehn- bis Zwanzigfache des In-quota-Zolles. Bei immerhin sechs Prozent übersteigt dieses Verhältnis 100.

In den folgenden Jahren bleiben diese Verhältnisse ähnlich. Da einige der später eingeführten Zollkontingente Obst- und Gemüsequoten sind, für die die Einführpreisregelung gilt, heißt das, dass der Anteil von „n.v.“ (für „nicht verfügbar“) steigt, da die tatsächlichen Zollsätze dann noch intransparenter sind als ohnehin schon und hier darauf verzichtet wurde, sie zu schätzen. Auch für die 1999 sehr gewichtige Rumquote wurde nicht versucht, den durchschnittlichen Alkoholgehalt abzuschätzen, der die Höhe des Zollsatzes mitbestimmt.

Bis auf das Jahr 1999 sind die Out-of-quota-Zollsätze mit den Füllraten positiv korreliert, der Koeffizient bewegt sich zwischen 0,07 und 0,35.³ Das heißt, dass im Durchschnitt die Zollkontingente auf attraktiveren Marktsegmenten mit höheren Out-of-quota-Zöllen ausgestattet wurden.

Insgesamt bestätigen diese Zahlen den häufigen Vorwurf des „Wassers im Tarif“. Da müssten, bei linearer Fortführung der bisherigen Zolllenkungen, 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 Produktgruppen

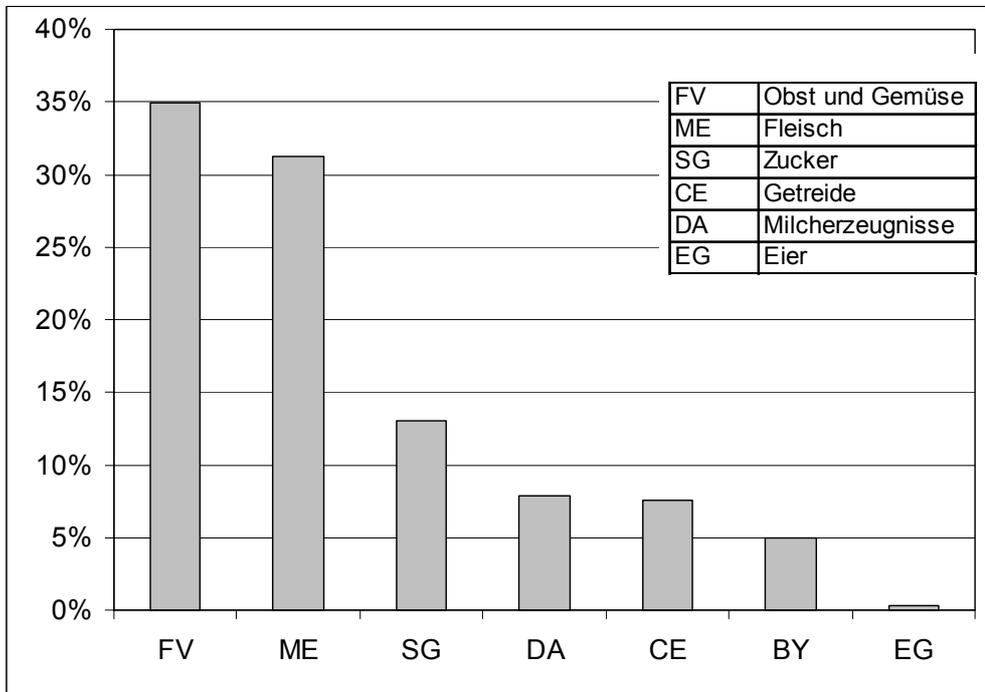
Auch in Bezug auf die Verteilung der Umsätze auf die verschiedenen Produktgruppen – die Kategorisierung wurde einfach aus einer WTO-Analyse [WTO (1999)] übernommen – ist das Jahr 1995 repräsentativ:

Die hohen Anteile von Obst und Gemüse und Zucker sind durch die oben genannten dominanten Quoten bedingt. Die Bananenquote ist für etwa zwei Drittel des Umsatzanteils von Obst und Gemüse verantwortlich, der Zuckeranteil geht allein auf besagte Zuckerquote zurück.

1999 sorgt die Rumquote für einen 24%-Anteil für Getränke, ansonsten bleiben die Verhältnisse in etwa gewahrt.

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

Grafik 4: Umsatzanteile verschiedener Produktgruppen



Quelle: Eigene Berechnungen aus AMAD, EU-Verordnungen, Eurostat, [WTO (1999)].

2.5 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.

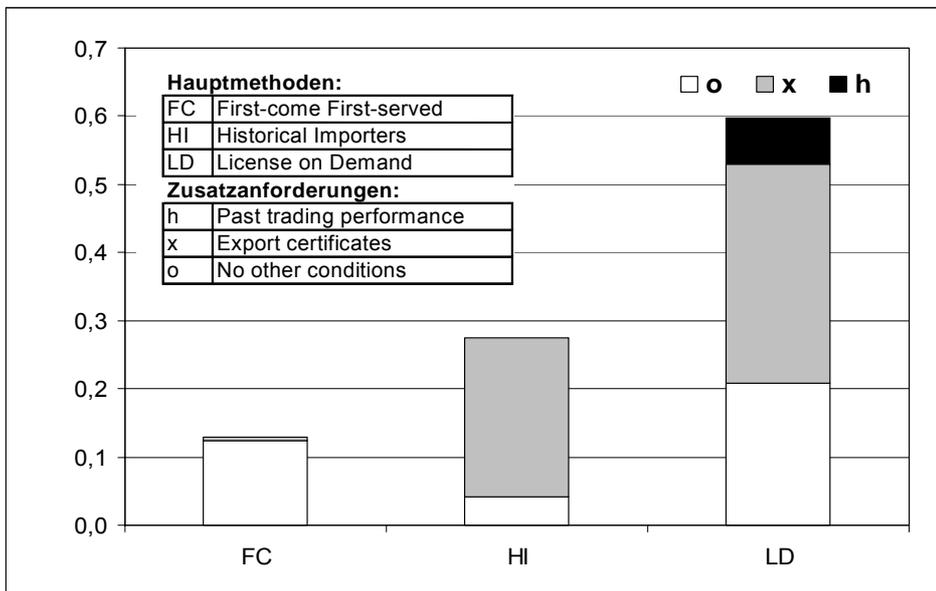
Eine erste wichtige Weichenstellung bezüglich der Administration von Zollkontingenten ist die Entscheidung des Importlandes, ob die Quotenmenge bestimmten Lieferländern

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 1995-98 liegt der Umsatzanteil dieser Quoten bei 67 Prozent. Bei Berücksichtigung der Tatsache, dass nicht alle Quoten vollständig bestimmten Lieferländern zugeteilt sind, reduziert sich diese Zahl auf 54 Prozent. Dank der vielzitierten Rumquote betragen diese beiden Kennziffern 1999 nur noch 52 und 42 Prozent.

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:

Grafik 5: Umsatzanteile verschiedener Methoden



Quelle: 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 Prozent dieser Umsätze müssen die Importeure für die beantragte Menge Exportzertifikate vorlegen. Bei sechs Prozent 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 Anforderung 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 sechs Prozent 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/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 [HERMMAN/KRAMB/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.⁴ 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. Im Folgenden sollen nun die Herkunft der Daten der bisherigen Analyse und die Probleme bei ihrer Aufbereitung dargestellt und diskutiert werden.

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

3 DATENHERKUNFT UND –PROBLEME

Die Internet-basierte Datenbank AMAD (Agricultural Market Access Database), die aus einer Kooperation verschiedener Organisationen, unter anderem der OECD und der Europäischen Kommission, entstand, schien anfangs ein guter Ausgangspunkt zu sein: In ihr sind die Zollkontingente mit Quotenmengen und In- und Out-of-quota-Zollsätzen durch die betroffenen KN-Codes definiert. Dabei schwankt die Anzahl der Codes je Quote von einem bis zu 38 Codes. Insgesamt werden die 87 Zollkontingente des Jahres 1999 durch 357 achtstellige Produktcodes, die sich zum Teil wiederholen, definiert. Allerdings ändern sich manche Produktcodes im Laufe der Zeit. In AMAD wurde jedoch die Struktur des Jahres 1999 auf die Vorjahre übertragen, so dass dann manche Codes falsch sind. Außerdem gab es in früheren Jahren manche Zollquoten noch gar nicht, da jährlich neue eingeführt wurden.

Weiterhin werden in AMAD die Importe, die laut der amtlichen EU-Statistik Eurostat jährlich je Produktcode erfolgten, den bei der WTO gemeldeten Importen gegenübergestellt. Denn WTO-Mitglieder sind bei bestimmten handelsbeschränkenden Maßnahmen wie Zollkontingenten oder Exportsubventionen verpflichtet, diese in „notifications“ zu melden. Bei ersteren geben die sogenannten MA:1-notifications – MA steht für „market access“ – Auskunft über die angewendeten administrativen Methoden, die MA:2-notifications über die jährlichen Füllraten⁵. Diese gemeldeten Füllraten divergieren zum Teil erheblich von den Importen laut Importstatistik. Ein Teil der Divergenzen lässt sich durch falsche Datenaggregation in AMAD erklären: Dient ein Produktcode beispielsweise der Definition von drei verschiedenen Kontingenten, wurden die Importe zu diesem Code auch dreimal verbucht.

Weiterhin wurden in AMAD immer die Importe des Kalenderjahres zugrunde gelegt. Doch kann man den Notifications entnehmen, dass der Quotenzeitraum sich nur zum Teil auf das Kalenderjahr bezieht, für knapp die Hälfte der Kontingente reicht die relevante Handelszeitspanne von Juli bis Juni des Folgejahres. Dieser Zeitraum wird als

5 Eine genauere und umfassendere Erklärung dieser WTO-Nomenklatur findet sich in WTO (1996b).

„Marketingjahr“ bezeichnet. Eine weitere Ausnahme stellen die Quoten für Obst und Gemüse dar, die meist nur für einige Wochen oder Monate des Jahres geöffnet sind.

Aufgrund dieser Unzulänglichkeiten von AMAD wurden die Basisdaten der Zollkontingente – Quotenmengen, CN-Codes, In- und Out-of-quota-Zollsätze – direkt den entsprechenden EU-Verordnungen entnommen. Dabei handelt es sich um halbjährliche und ab 1997 jährliche Verordnungen, in denen die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie der Gemeinsame Zolltarif auf den aktuellen Stand gebracht werden. Jeweils im Anhang 7 sind die WTO-Zollkontingente mit Mengen, Codes und In-quota-Zollsätzen aufgelistet. Die Out-of-quota-Zollsätze dagegen müssen einzeln dem Hauptteil der Verordnung entnommen werden, in dem alle regulären Zollsätze der EU aufgelistet sind. Lediglich eine Fußnote dort, die auf den Anhang 7 verweist, verknüpft die elementaren Parameter der Zollkontingente miteinander.⁶

Ohnehin sind wichtige Informationen zu den Zollquoten nicht miteinander verknüpft. So kann man besagten Verordnungen nicht entnehmen, ob es sich bei den einzelnen Kontingenten um Kalenderjahr- oder Marketingjahrquoten handelt. Wie erwähnt, wurde diese Information den MA:2-notifications entnommen. Den MA:1-notifications⁷ wiederum können die Nummern der Verordnungen entnommen werden, die die genauen Regelungen bezüglich der Verwaltung der einzelnen Quoten oder Gruppen von Quoten enthalten – in den Verordnungen des Gemeinsamen Zolltarifs finden sich solche Verweise nicht.

Auch miteinander sind diese „großen“ Verordnungen nicht transparent verknüpft. Sie alle stellen Änderungen der Verordnung Nr. 2658/87 über den Gemeinsamen Zolltarif dar. In Eur-Lex, dem frei zugänglichen Internetportal zum Recht der Europäischen Union, verweist eine Liste auf die nachfolgenden Änderungen der Ursprungsverordnung Nr. 2658/87, die aber keineswegs vollständig ist. Nur zu einer der hier verwendeten fünf Verordnungen findet sich ein Link. Die jeweils aktuelle verweist immer nur auf

6 Im WTO-Schedule der EU besteht diese intransparente Trennung ebenfalls: In der “Section 1-B Tariff Quotas” sind ebenfalls nur die In-quota-Zollsätze ersichtlich, während die Out-of-quota-Zollsätze der “Section 1-A” entnommen werden müssen [WTO (1996a)].

7 Eine genauere und umfassendere Erklärung dieser WTO-Nomenklatur findet sich in WTO (1996b).

diese Ursprungsverordnung und nicht auf die unmittelbar vorangegangene, die sie aktualisiert.⁸

Angesichts dessen, dass erhöhte Transparenz eines der erklärten Ziele der Tarififizierungsbemühungen der Uruguay-Runde war, kann behauptet werden, dass bezüglich der EU-Zollkontingente dieses Ziel keineswegs erreicht wurde. Von allen von mir gefundenen und ausgewerteten Quellen sind nur in AMAD wichtige Daten zu Zollquoten zusammengefasst, aber neben den bereits erwähnten Problemen ist diese Datenbank auch im Bezug auf die Herkunft der dargestellten Daten schlecht dokumentiert. So finden sich zum Beispiel auch hier keine Verweise auf die EU-Verordnungen.

Im Folgenden soll nun dargestellt werden, wie die hier zusammengefassten Daten im Einzelnen aufbereitet wurden.

3.1 Quotenmengen und Zollsätze

Wie bereits beschrieben, wurden diese entscheidenden Parameter direkt den EU-Verordnungen entnommen, denn es wurde angenommen, dass dies die rechtlich verbindlichste Quelle darstellt. Dies ist vor allem dann relevant, wenn sich die Angaben dort nicht mit den Angaben anderer Quellen decken: So gibt es bezüglich der Quotenmengen Widersprüche sowohl mit dem WTO-Schedule als auch mit den Angaben, die die EU bei der WTO in den Notifications abgegeben hat.⁹

Bei den Out-of-quota-Zollsätzen stellte sich das Problem, dass diese immer zum 1.6. gesenkt werden, auch wenn sie sich auf Kalenderjahrquoten beziehen. Zugeordnet wurde hier solchen Quoten immer der niedrigere Zollsatz, der erst in der zweiten Jahreshälfte gültig war. Grundsätzlich wurden die Marketingjahrquoten immer dem frühe-

8 Daher erfolgte die Suche auch nach der simplen Regel: Prüfe alle Amtsblätter im Buchregal, die dicker als etwa zwei Zentimeter sind.

9 Für das Jahr 1996 gibt es auch Widersprüche innerhalb von zeitlich aufeinander folgenden Verordnungen: In der Verordnung, die ab 1.1. 1997 gültig ist und daher auch die zweite Hälfte des Marketingjahres 1996/97 abdeckt, unterscheiden sich für zehn Quoten die Mengen der vorhergehenden Verordnung. Es wurden hier die Angaben der späteren Verordnung zu Grunde gelegt, da diese sich mit den Angaben der Notifications decken.

ren Kalenderjahr zugeordnet, das heißt, die Auswertung für 1995 beispielsweise beinhaltet die Quoten des Marketingjahrs 1995/96.

Wie bereits angerissen, sind manche In- und viele Out-of-quota-Zollsätze zusammengesetzte Zollsätze. Das heißt, dass sie eine Wert- und eine Stückzollkomponente haben. Für diese wie auch reine Stückzölle wurden Wertzolläquivalente errechnet und analog zu den Preisen von Produktcode- auf Quotenebene aggregiert (siehe nächster Abschnitt). Als Basis für die Umwandlung der Stückzollkomponente wurden die geschätzten cif-Importpreise herangezogen.

3.2 Import- und Inlandspreise

Beide Preise wurden aus Handelsmengen und –umsätzen je Produktcode errechnet. Für die Importpreise wurden die in AMAD schon vorhandenen Eurostat-Daten für reguläre Kalenderjahrquoten verwendet, für die Marketingjahrquoten wurden Monatsdaten aus Eurostat aggregiert. Für Saisonquoten wurde versucht, den Zeitraum mit Monatsdaten so genau wie möglich abzubilden. Für Quoten, die vollständig bestimmten Lieferländern zugeteilt sind, wurden in Eurostat die Importdaten jener Herkunftsländer herausgefiltert, denn wenn länderspezifische Teilkontingente eingerichtet werden, gibt es immer mehr als ein Zollkontingent für die betroffenen Produkte. Da weiterhin anzunehmen ist, dass Länder, die durch länderspezifische Allokationen Exklusivzugang auf ein Importmarktsegment haben, nicht unbedingt zum Durchschnittspreis aller Lieferländer anbieten, sollten die länderspezifischen Informationen auch genutzt werden.

EU-Inlandspreise wiederum wurden aus Handelsmengen und –umsätzen des intra-EU-Handels errechnet und müssen als Näherung für wünschenswertere Großhandelspreise dienen, die laut Auskunft der EU-Kommission nicht in der erforderlichen Genauigkeit achtstelliger Produktcodes vorhanden ist.

Für die zahlreichen Quoten, die durch mehr als einen Produktcode definiert sind, wurde das Mengengerüst der Importe zur Aggregation auf einen Import- und einen In-

landspreis pro Quote verwendet.¹⁰ Diese Vorgehensweise erschien sinnvoll, da Quoten häufig zur Verschiebung von Importströmen zugunsten höherpreisiger Varianten führen [VOUSDEN (1990), S.26]. Würde dieses verzerrte Mengengerüst nur auf Import-, nicht aber auf Inlandspreise angewandt, würde die Preisdifferenz zwischen Quoteninlands- und Importpreis unterschätzt.

Ohnehin wird diese Preisdifferenz in dieser Analyse tendenziell unterschätzt, da die EU sehr häufig zusätzliche Auflagen bezüglich der Qualität der den Kontingentsregelungen unterlegenen Produkten vorgibt. Immer wenn im WTO Schedule „Ex“¹¹ neben den Produktcodes angegeben ist, heißt das, dass nicht allein die Definition der Codes maßgeblich ist, sondern ebenso zusätzliche Angaben in der verbalen Quotendefinition.

Als Beispiele seien einige Quoten für Rind- und Schweinefleisch genannt. Bei ersteren werden Anforderungen gestellt bezüglich der Weidehaltung, des Alters und der Zähne der Tiere, des Fettgehaltes des Fleisches und der Auszeichnung sowohl der Schlachstücke als auch der Verpackung. Dagegen mutet die Definition durch die achtstelligen KN-Codes simpel an. Bei zwei Schweinefleischquoten wird Lenden- oder Filetfleisch verlangt, während die zwei angegebenen Produktcodes alles Fleisch bis auf das Bauchfleisch umfassen würden.

Rund zwei Drittel aller Quoten, die etwa ein Drittel des Handelsvolumens umfassen, sind als „Ex-Quoten“ kategorisiert. Daher ist es auch nicht überraschend, wenn entgegen den Vorhersagen der Theorie für viele Quoten der Importpreis höher liegt als der Inlandspreis, da die Handelsdaten von Produkten unterschiedlicher Produktqualitäten miteinander verglichen werden.

Ein weiteres Problem bei der Errechnung von gewichteten Quotendurchschnittspreisen stellen die Produktcodes dar, die zur Definition von mehr als einem Zollkontingent dienen. Laut Auskunft der EU-Kommission lassen sich Importe solcher Codes nicht bestimmten Zollquoten zuordnen. In einigen dieser Fälle waren länder-

10 Zur Illustration: Eine Zollquote setzte sich aus den Produktcodes 1 und 2 zusammen, die im Mengenverhältnis 3 zu 1 importiert werden. Dann wurde bei der Bildung eines gewichteten Inlandsdurchschnittspreises ebenfalls dieses Verhältnis unterstellt, auch wenn im Intra-EU-Handel beide Produkte in gleichem Umfang gehandelt werden mögen.

11 Wahrscheinlich steht dies für „explication“.

spezifische Quoten betroffen, so dass das Problem durch länderspezifische Importdaten umgangen werden konnte. In den verbleibenden Fällen wurden die Mengen je Produktcode im Verhältnis der gemeldeten Importe je Quote auf die betroffenen Quoten aufgeteilt.¹² Da diese Aufteilung letztlich auf willkürlichen Annahmen beruht, wurde in einem Fall, in dem acht Quoten miteinander vernetzt sind, darauf verzichtet. In allen anderen Fällen handelt es sich um zwei und einmal um drei Quoten, die gemeinsame Codes haben.

Generell ist zu betonen, dass die hier geschätzte Preisdifferenz zwischen Import- und Inlandspreisen auf keinen Fall als Zolläquivalent oder als Maß für die Quotenrenten gedeutet werden kann, nicht nur, weil diese geschätzte Preisdifferenz manchmal auch negativ ist und somit theoretisch gar kein Handelshemmnis vorliegt und es keine Importe geben dürfte. Um als ernstzunehmender Schätzer für ein Zolläquivalent zu dienen, müssten die Preise nur der importierten Güter an der Grenze und im Inland miteinander verglichen werden, um das Problem mangelnder Homogenität zu vermeiden [DEARDORFF und STERN (1998)]. Solche Daten sind in der Regel, so auch hier, allerdings nicht vorhanden.

Als Maß für die durchschnittliche Quotenrente könnte selbst diese Preisdifferenz dennoch nicht dienen, da die Exporteure bereits einen Teil der Rente abgeschöpft haben können. Inwieweit dies geschieht, hängt nicht nur von den Marktmachtverhältnissen auf beiden Seiten ab, sondern eben auch davon, inwiefern diese durch das Lizenzierungsverfahren modifiziert werden. Dennoch wurde die hier geschätzte Preisdifferenz trotz all ihres „Lärms“ mit der Hoffnung in die Analyse miteinbezogen, dass sie in ihrer Variation einen gültigen Indikator für die Restriktivität verschiedener Kontingente darstellt. Immerhin ist diese Preisdifferenz bis auf 1995 positiv mit den Füllraten korreliert, der Koeffizient beträgt zwischen 0,06 und 0,3.¹³

12 Zur Illustration: Die Quote A sei durch die Codes 1, 2 und 3 definiert, die Quote B durch 2, 4 und 5. Für die Quote A werden 1.000 t Importe gemeldet, für B 10.000. Dann werden die Handelsdaten des Codes 2 im Verhältnis 1 zu 10 auf A und B aufgeteilt, da dieser Code sonst in A ein sehr hohe – unwahrscheinliche – Gewichtung erhalten würde.

13 Auch hier wird der Koeffizient bei Gewichtung der Füllraten mit Umsatzanteilen positiv.

3.3 Füllraten

Das Problem sich wiederholender Produktcodes stellt sich auch, wenn anhand der Eurostat-Importdaten Füllraten der Zollkontingente ermittelt werden sollen. Dies erscheint insofern wünschenswert, da die Notifications in den meisten Fällen keine Auskunft geben über die Höhe der tatsächlichen Importe, sondern über die Höhe der von der EU ausgegebenen Importlizenzen. Das heißt, dass die Füllraten überschätzt werden, wenn ein Teil der Lizenzen nicht genutzt wird, und es wäre interessant, zu wissen, wie hoch dieser Anteil ist.¹⁴

Neben dem Problem, dass sich wiederholende Codes nur mit Hilfe von Annahmen bestimmten Quoten zugeordnet werden könnten, besteht allerdings noch ein weiteres: Es ist möglich, dass Importe überhaupt nicht im Rahmen von WTO-Zollkontingenten erfolgten, sondern durch Präferenzabkommen mit Drittstaaten ermöglicht wurden. Die Europaabkommen mit den zentral- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten, das Lomé-Abkommen oder Präferenzabkommen mit Mittelmeer-Anrainerstaaten sind Beispiele hierfür. Zum Teil sind solcherlei Präferenzzölle auch mengenmäßig beschränkt, zum Teil genießen die begünstigten Länder unbeschränkten Zugang zum EU-Markt zu günstigeren Bedingungen. Für den ersten Code des ersten WTO-Zollkontingents finden sich im Integrierten Tarif der Europäischen Gemeinschaften [www.taric.com] für dessen erste zehnstellige Untergruppe 0102900510 – männliche Jungrinder, zum Mästen bestimmt – sieben verschiedene Präferenzzölle für 63 verschiedene Länder, die zum Teil „Stufenpräferenzen“ genießen können. Selbst wenn in der Regel nur ein Bruchteil dieser Länder solcherlei Präferenzen nutzt – in diesem Fall gab es für 1995 nur fünf Lieferländer, 97% der Importe stammten aus Polen – erscheint es doch äußerst schwierig bis unmöglich, ohne Insiderkenntnisse die tatsächlichen Importe dem jeweiligen Zollregime zuzuordnen. Aus diesen Gründen wurde für die hiesige Analyse mit den gemeldeten Füllraten der Notifications vorlieb genommen.¹⁵

14 Der EU zufolge werden die Füllraten nicht überschätzt, da Importeure einen bestimmten Geldbetrag hinterlegen müssen, der ihnen nur erstattet wird, wenn die Lizenzen tatsächlich genutzt werden [aus BUREAU/TANGERMANN in IATRC (2001)].

15 In wenigen Fällen meldete die EU über 2-3 Quoten aggregierte Füllraten, die gleichmäßig verteilt wurden. Für eine Quote für neuseeländische Butter wurden keine Füllraten gemeldet. Hier wurden die tatsächlichen Butterimporte aus Neuseeland herangezogen.

4 SCHLUSSFOLGERUNGEN

Es kann an dieser Stelle wohl ohne weiteres festgehalten werden, dass das System der WTO-Zollkontingente der EU sehr komplex und sehr intransparent ist. Gerade deswegen sind seine Wirkungen schwer zu quantifizieren. Falls dies doch trotz aller Probleme und Vorbehalte geschieht, sind die Ergebnisse nicht leicht zu interpretieren. Wenn etwa 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 Tierfutterkontingente: Reformen der Europäischen Getreidemarkordnung hätten dazu geführt, dass Substitute für Futtergetreide nicht mehr nachgefragt würden. Zudem hätten vormals große Exporteure wie China und Thailand einen steigenden Eigenbedarf.

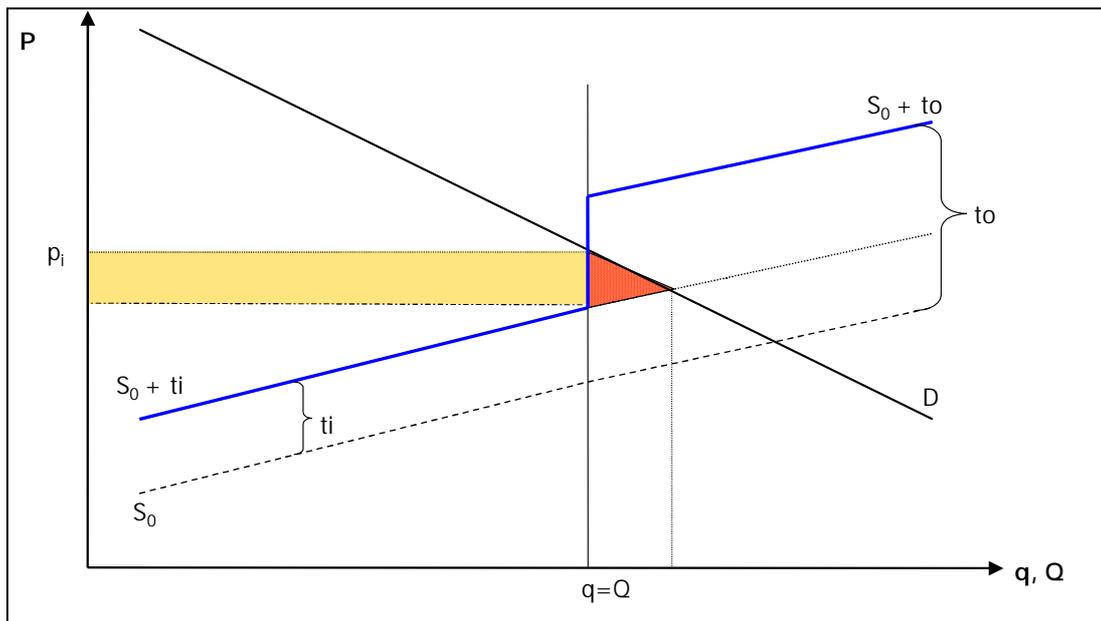
Andererseits können niedrige Füllraten auch durch hohe administrative Kosten, die auch durch die Quotenrente nicht kompensiert werden, begründet sein. Oder aber die WTO-Zollkontingente werden durch Präferenzabkommen mit Drittländern unterlaufen. Wie ebenfalls bei BUREAU und TANGERMANN geschildert, gab 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/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

Wohlfandseffekte nach sich gezogen, da angesichts der Höhe der Out-of-quota-Zölle davon ausgegangen werden kann, dass sie prohibitiv sind. 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.

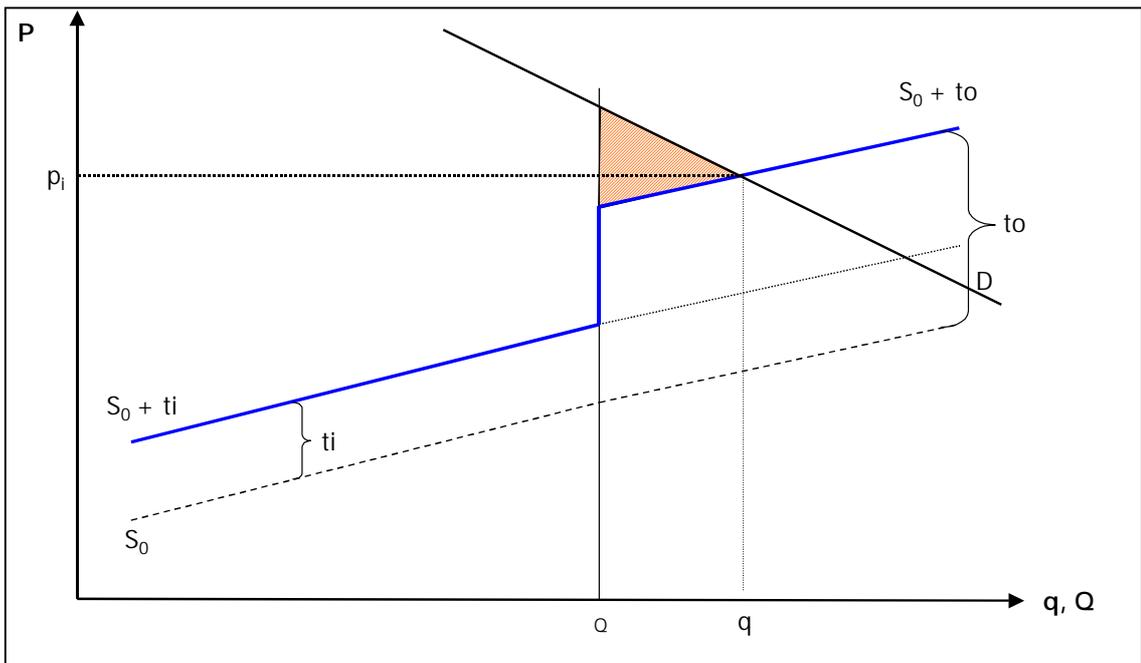
5 ANHANG: KURZABRISS DER THEORIE VON ZOLLQUOTEN



In dieser Graphik ist ein Zollkontingent mit einer bindenden Quote dargestellt: in dieser Konstellation von Quotenmenge, Zollsätzen und Überschussnachfrage nach Importen wird die Quotenmenge Q an Importen realisiert. Dadurch entsteht im Vergleich zur Situation, in der nur t_i erhoben wird, ein Wohlfahrtsverlust, der durch das dunkle Dreieck repräsentiert wird. Das Rechteck repräsentiert die Quotenrente, die durch die Mengenbegrenzung und die dadurch bedingte Teuerung entsteht. Wer in den Genuss der Quotenrente kommt, hängt zunächst davon ab, ob die Importlizenzen kostenlos vergeben werden oder ersteigert werden müssen. In letzterem Fall schöpft der Staat im Grenzfall die gesamte Quotenrente ab. In ersterem Fall hängt die Aufteilung der Rente zwischen Importeuren und Exporteuren vom zwischen beiden ausgehandelten Importpreis ab, der irgendwo auf dem senkrechten Abschnitt der Angebotskurve, zwischen dem unteren Knick und dem Inlandspreis, liegt. Wo genau, wird von den Marktverhältnissen und durch das Lizenzierungssystem beeinflusst.

Besteht eine größere Überschussnachfrage, kann statt der Quote der Out-of-quota-Zoll bindend werden, wie in folgender Graphik dargestellt. Dann entsteht gegenüber

einer reinen Quote, die keine Out-of-Quota-Importe zulässt, ein Wohlfahrtsgewinn, der durch das schraffierte Dreieck repräsentiert wird.



6 LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS

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

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.

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.

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.

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 Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif. „Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften“, L312, 40. Jg., 14. November.

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.

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

- HERRMANN, R.; M. KRAMB; C. MÖNNICH (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.
- 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.
- 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, 9 September 1996.
- WTO, Committee on Agriculture (2000): Tariff Quota Administration Methods and Tariff Quota Fill. G/AG/NG/S/8, 26 May.
- WTO, Committee 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.