



Dr. Aleksandar Zaklan, Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt am DIW Berlin

SECHS FRAGEN AN ALEKSANDAR ZAKLAN

»Die Transparenz bei den Emissionshandelsdaten lässt zu wünschen übrig«

1. Herr Zaklan, Sie haben das Verhalten von Unternehmen im europäischen Emissionshandel untersucht. Wie unterscheiden sich die Unternehmen im Umgang mit CO₂-Zertifikaten? Große Unternehmen beteiligen sich stärker am Handel, als dies bei kleineren Unternehmen der Fall ist. Das haben wir auf der Basis von älteren Daten festgestellt. In einer zweiten Studie konnten wir zeigen, dass es bei kleinen Anlagen eine Abhängigkeit der Emissionen von der Zuteilungsart der Zertifikate gibt. Das betrifft die Frage, ob die Zertifikate kostenlos zugeteilt oder versteigert werden. Die Ergebnisse einer dritten Studie zeigen, dass Emissionsgutschriften aus dem Kyoto-Protokoll von großen Firmen üblicherweise vollständig ausgenutzt werden, von kleinen Firmen hingegen nicht.
2. Was hat es mit diesen Gutschriften auf sich? Der Emissionshandel in Europa ist als Teil der Kyoto-Architektur entstanden und war ursprünglich als Teil der Umsetzung von Kyoto in Europa geplant. Innerhalb von Kyoto gab es Möglichkeiten, projektbezogene Gutschriften zu erlangen, wenn man Emissionen in Drittstaaten gemindert hat. Diese Emissionsgutschriften konnten quasi nach Europa importiert werden und bis zu einem gewissen Anteil der Gesamtzuteilung von europäischen Firmen genutzt werden. Weil das Angebot von diesen Zertifikaten unter Kyoto größer war, als das was von Europa nachgefragt wurde, waren die Preise niedriger als bei den europäischen Zertifikaten. Das heißt, es war aus Firmenperspektive eine günstige Möglichkeit, sich mit billigen Zertifikaten einzudecken. Eigentlich hätte jede Firma ein Interesse daran haben müssen, dieses Kontingent voll auszuschöpfen. Etwa 99 Prozent des Gesamtkontingents wurden ausgeschöpft, nur bei den ganz kleinen Firmen war das nicht der Fall.
3. Das heißt, kleine Unternehmen verzichten auf bares Geld? Wir glauben, dass ein ökonomisches Kalkül dahinter steckt, weil die Teilnahme an diesem Handel fixe Kosten verursacht. Das können beispielsweise Informationskosten oder Kosten für einen zusätzlichen Mitarbeiter sein, der sich mit dieser Regulierung beschäftigt. Für kleine Firmen, die nur ein kleines Kontingent haben, lohnt sich das vielleicht nicht.
4. Wie hoch ist die Summe, die durchschnittlich verloren geht? Bei den Gutschriften sind es pro kleine Firma, die nicht teilnimmt, 31 000 Euro im Durchschnitt. Bei ungefähr 1 000 Firmen, die nicht teilnehmen, kommen wir auf circa 31 Millionen Euro. Beim Zertifikatehandel insgesamt ist es sehr schwer, das zu beziffern. Das liegt unter anderem daran, dass die Daten sehr restriktiv gehandhabt werden. Die Transparenz, was die Handelsdaten angeht, lässt durchaus zu wünschen übrig.
5. Wird kleineren Unternehmen die Teilnahme am Handel zu schwer gemacht? Es gibt Möglichkeiten für kleine Firmen, komplett aus dem Emissionshandel auszusteigen. Dazu gibt es die sogenannte Opt-out-Klausel, wonach Firmen aussteigen können, wenn sie sich verpflichten, bestimmte national umgesetzte Regelungen zu befolgen. Wir stellen jedoch fest, dass sehr wenige der Firmen von dieser Möglichkeit Gebrauch machen. Die Tatsache, dass kleine Firmen nicht alles nutzen, bedeutet also nicht zwingend, dass sie auch raus wollen.
6. Der Preis für die CO₂-Zertifikate ist in den letzten Jahren stark gesunken. Sinken damit auch die Anreize für Unternehmen, in klimafreundliche Technologien zu investieren? Der Emissionshandel hat einen Beitrag zur Emissionsvermeidung bei europäischen Firmen geleistet. Wir stellen aber auch fest, dass es starke äußere Einflüsse gibt, zum einen durch die Förderung der erneuerbaren Energien, zum anderen durch die Wirtschaftskrise in Europa und zum dritten durch die bereits genannten Gutschriften. Dadurch gibt es einerseits ein zusätzliches Angebot im Markt, andererseits ist Nachfrage aus dem Markt genommen worden. In der Folge ist der Preis gesunken. Das macht uns Sorgen, vor allem was die Anreize für Investitionen angeht. Wir glauben, es gibt ein Problem für Investitionsanreize, wenn der Preis, wie aktuell, bei etwa fünf Euro liegt.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de/interview



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e.V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
83. Jahrgang

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Kati Krähnert
Prof. Dr. Lukas Menkhoff
Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Sylvie Ahrens-Urbaneck
Renate Bogdanovic
Dr. Franziska Bremus
Sebastian Kollmann
Dr. Peter Krause
Marie Kristin Marten
Ilka Müller
Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat

Dr. Sebastian Petrick

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74
77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. (01806) 14 00 50 25
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.