

Zur Wettbewerbssituation auf dem europäischen Energiemarkt

I

Die Kohle ist im Bewußtsein der Menschen nicht mehr der einzige Energieträger; diese Tatsache ist mittlerweile dem letzten Verbraucher bekannt geworden. Anders ausgedrückt: auf dem gesamten westeuropäischen Energiemarkt herrscht ein unbestritten heftiger Wettbewerb zwischen den verschiedenen Energieträgern. Das Hauptproblem liegt in dem scharfen Verdrängungswettbewerb des Heizöls, das aufgrund verschiedener Faktoren der Kohle große Absatzgebiete und Verbrauchersektoren streitig gemacht hat.

Die Tatsache, daß neben den beiden Hauptenergieträgern, Kohle und Erdöl, auch den übrigen Energieträgern, wie z. B. dem Erdgas, Beachtung geschenkt werden muß, ist fraglos ein weiterer Beweis für die Notwendigkeit einer Energiekoordinierung im westeuropäischen Bereich. Versuchen wir, einen Blick in die Zukunft zu werfen und zu erfahren, welche Ausweitung der westeuropäische Energieverbrauch nehmen wird. Zunächst stoßen wir auf den *Hartley-Bericht* aus dem Jahre 1956 und vier Jahre später auf den *Robinson-Bericht*. Beide Berichte haben versucht, den Energieverbrauch des Jahres 1975 zu bestimmen. An diesem Punkt werden die Berichte interessant. Wie es bei Sachverständigen oft der Fall ist, kommen sie zu völlig einander widersprechenden Ergebnissen. Der *Hartley-Bericht* spricht von einem Inlandsverbrauch der OEEC-Länder in Höhe von 1200 Mill. t SKE im Jahre 1975. Er ging dabei u. a. von der Hypothese aus, daß alle primären Energiequellen maximal genutzt werden. Der *Robinson-Bericht* nimmt für dasselbe Jahr einen Energieverbrauch an, der 5 vH über der Schätzung des *Hartley-Berichtes* liegt, und meint, daß der steigende Bedarf nur durch Importe von Erdölprodukten gedeckt werden kann. Doch weisen fast alle Sachverständigen und Institutionen darauf hin, daß die Energieversorgung der OEEC-Länder in wachsendem Maße einfuhrabhängiger wird, wenn auch mit unterschiedlicher Auswirkung bei den einzelnen Energieträgern.

Als wichtigste tendenzielle Entwicklungen auf dem Energiemarkt der OEEC seit dem Jahre 1958 - das Jahr 1958 wurde als Vergleichsbasis genommen, weil zu Beginn des Jahres der Einschnitt in die Struktur der Energieträger besonders deutlich wurde - seien folgende Zahlenvergleiche aus dem Bericht des „Beratenden Energieausschusses“ der OEEC angeführt:

Der Primärenergieverbrauch im gesamten OEEC-Bereich stieg von 811 Mill. t SKE im Jahre 1958 auf 879 Mill. t SKE im Jahre 1960. Das bedeutet eine Steigerung von 8,4 vH im genannten Zeitraum. In der gleichen Zeit betrug die Steigerung in der Bundesrepublik 10,6 vH und in der Montanunion 9,0 vH.

Wenn man den Primärenergieverbrauch auf die einzelnen Energieträger aufteilt, so ergibt sich folgende Entwicklung für den OEEC-Bereich:

Im Jahre 1958 war die Steinkohle als der wichtigste Primärenergieträger mit 473 Mill. t SKE am Endverbrauch beteiligt, 1960 sank der Anteil auf 465 Mill. t SKE. Dagegen stieg der Anteil des Erdöls von 203 Mill. t SKE im Jahre 1958 auf 262 Mill. t SKE im Jahre 1960. Seit 1946 sind rd. 59 Mrd. DM von den Ergölgesellschaften investiert worden, um den laufenden Bedarf decken zu können.

Aus dem Kohlenmangel ist in einer relativ kurzen Zeit ein Kohlenüberfluß geworden.

In den ersten zehn Jahren nach dem Kriege zeigte der gesamte westeuropäische Bergbau einschneidende Knappheitstendenzen. Das ging so weit, daß die Verbraucher auf dem Kohlensektor nur nach Referenzansprüchen und in einem Zuteilungsverfahren

ren mit Kohlen beliefert wurden. Industrieller und konsumtiver Nachholbedarf ließen schon bald eine merkliche Energielücke entstehen. In dieser Zeit arbeiteten nur einige Ölraffinerien an den Küsten Europas, die zudem fast ausschließlich auf die Treibstoffproduktion ausgerichtet waren. Unter diesen Vorzeichen sahen sich die Verbraucher nach zusätzlichen Energien zur Bedarfsdeckung um. Da Europa Energien nicht in der gewünschten Menge liefern konnte, schien der einzige Ausweg aus dieser Zwangslage in einer Steigerung der Importe aus Übersee zu liegen.

In diesem Zusammenhang darf eine Ursache für die spätere Überflutung des europäischen Energiemarktes nicht unerwähnt bleiben: Der Energiebedarf ist zweifellos von den Verbrauchern überschätzt worden. Nur so ist es verständlich, daß die Importe laufend anstiegen. Die Verbraucher waren bereit, einen hohen Preis für die Sicherheit ihrer Versorgung zu zahlen. Plötzlich auftretende politische Ereignisse (Suez-Konflikt, Zwischenfälle in Abadan) ließen die Energiepreise schlagartig nach oben schnellen und erschwerten auch die Versorgung des europäischen Energiemarktes.

Preise für amerikanische Industriekohlen frei Bestimmungsstation in DM/t

	1. 10. 1955	1. 4. 1956	1. 10. 1956	1. 4. 1957	1. 10. 1957
München	131,—	134,—	135,—	136,—	104,—
Mannheim	108,—	109,—	108,—	109,—	92,—
Duisburg	101,—	103,—	102,—	104,—	88,—
Hamburg	98,—	98,—	98,—	99,—	82,—

Die Erdölpolitik wird zu einer politischen Waffe, die nicht vor kriegerischen Maßnahmen zurückschreckt, wenn es gilt, potentielle Gegner auszuschalten, um somit eine Bedrohung der lebenswichtigen Energiequellen abzuwenden. Das Mißtrauen gegenüber dem politisch unruhigen Nahen Osten war geweckt. Noch heute gibt das Mißtrauen gegenüber der politischen und militärischen Unsicherheit dieser Gebiete den Gegnern einer allzu liberalen Energiepolitik das wichtigste Argument. Abgesehen von der militärischen und strategischen Notwendigkeit einer ausreichenden Sicherheit in der Energieversorgung kommt es aber in erster Linie darauf an, die Sicherheit der Versorgung unter einem wirtschaftlichen Aspekt zu sehen. Die industriell ausgerichtete und hoch technisierte Wirtschaft Europas kann es sich nicht gestatten, wie *M. Masoin* in seinem Buch „*L'Energie en Révolution*“¹⁾ zum Ausdruck bringt, „von einem Streik der Dockers in New York, von einer Schließung des Suez-Kanals, von einer Sabotage an einer Pipeline von Haifa oder von einigen Telefongesprächen der Öl- oder Gasmagnaten abhängig zu sein“.

II

Sowohl im Bereich der Montanunion als auch im OEEC-Bereich ist kurzfristig eine Verschiebung des Energiebedarfs eingetreten. Die grundlegende Veränderung zeigt sich nicht nur in dem Verhältnis zwischen dem Kohle- und Ölbedarf, sondern auch in der Zunahme des Verbrauches von Erdgas und Wasserkraft.

Die Ablösung des traditionellen Energieträgers Kohle ist zweifellos nicht erst seit dem Jahre 1958 zu beobachten. Vor allem in den europäischen Ländern, die keine eigenen Kohlenvorkommen haben, also auf Energieimporte angewiesen sind, haben sich schon einige Jahre früher Anzeichen einer Strukturänderung bemerkbar gemacht.

Der amerikanische Kohlenbergbau war schon seit Jahren gezwungen, sich dem Wettbewerbsdruck der übrigen Energieträger, vor allem des Erdgases, anzupassen. Diese Anpassung fiel ihm um so leichter, als die geologischen, wirtschaftlichen, aber auch sozialen Bedingungen günstige Voraussetzungen für eine nennenswerte Produktivitätssteige-

1) Editions universitaires, Paris 1961.

WETTBEWERBSSITUATION AUF DEM EUROPÄISCHEN ENERGIEMARKT

runge boten. Seit dem Jahre 1953 hat sich die Produktivität des amerikanischen Bergbaus um rund 80 vH erhöht (Europa im gleichen Zeitraum um 38 vH).

Solange die geographische Entfernung zwischen Europa und den USA nur unter Aufwendung beträchtlicher Frachttarife zu überbrücken war, scheute sich jeder Verbraucher, die Importquoten wesentlich zu erhöhen. Daher gab es auch keinen Konkurrenzdruck auf dem europäischen Markt. Erst nach dem Sinken der Frachtraten verlegten sich die europäischen Verbraucherländer, aber auch ausgesprochene Kohlenländer wie die Bundesrepublik und England, auf Importlieferungen aus Amerika. Mit dieser Maßnahme war der amerikanischen Kohle der europäische Markt geöffnet, denn nun war es vielen europäischen Verbrauchern möglich, amerikanische Kohle zu einem niedrigeren Preis zu kaufen als die eigene.

Die Atlantikfrachtraten sind gegenwärtig fast um ein Drittel niedriger als vor 20 Jahren. Darüber hinaus wird der Bau von Pipelines zu den Atlantikhäfen noch weitere Kostensenkungen beim Kohletransport ermöglichen. In der Seeschifffahrt selbst ist die Tendenz zum Bau von Schiffen mit größerer Ladekapazität zu erkennen. Gegenüber den Schiffen normaler Größe würde der Kostenvorteil eines Schiffes mit 20 000 t Ladegewicht 25 vH betragen. Voraussetzung für den Einsatz dieser Frachter ist allerdings der Bau von größeren Hafenanlagen.

Unternimmt man den Versuch, den Einstandspreis der amerikanischen Kohle zu kalkulieren, so kommt man zu folgendem Ergebnis:

Durchschnittlicher Ab-Zeche-Preis für alle Kohlenarten	\$ 6,21 je t	= 24,80 DM
Binnenfracht.....	\$ 3,63 je t	= 14,56 DM
FOB-Preis Hampton-Roads	\$ 9,84 je t	= 39,36 DM
Durchschnittsfracht Hampton-Roads—Rotterdam.....	\$ 3,40 je t	= 13,60 DM
CIF-Preis Rotterdam	\$ 13,24 je t	= 52,96 DM
Seefrachtzuschlag Rotterdam deutsche Häfen (Bremen, Kiel)	\$ 0,54 je t	= 1,62 DM
Umschlaggebühr deutscher Häfen		1,54 DM
Spesen, Umsatzausgleichsteuer		0,60 DM
Handelsnutzen für den deutschen Importeur		<u>2,40 DM</u>
		59,12 DM

Diesem Preis für amerikanische Kohle stehen Preise der Ruhrkohle gegenüber, die je nach den Verbrauchergebieten in der Bundesrepublik Preisunterschiede bis zu 22,55 DM je t zugunsten der amerikanischen Kohle bringen. In den Förderrevieren der Gemeinschaft bewegen sich die Ab-Zeche-Preise zwischen 62,40 DM und 88 DM je t. Im Jahre 1962 rechnet man aber mit einer Steigerung der amerikanischen Kohlepreise, da die von ausländischen Käufern verlangte hochwertige Kohle knapper zu werden droht.

Für die Koks-kohle werden sich Preis-aufschläge bis zu 1,15 \$/t je nach Qualität ergeben. Zahlreiche amerikanische Exporteure, die vor einigen Jahren im europäischen Markt ihre große Chance sahen, zahlen heute schon 58 cts. je t drauf, um ihre Lieferverträge zu erfüllen.

Der europäische Steinkohlenbergbau ist offensichtlich durch die enorme Geschwindigkeit der sich auf dem Energiemarkt abspielenden Strukturänderungen überrascht worden. Natürliche Gegebenheiten und schon wiederholt angeprangerte Rückstände in der Rationalisierung erlaubten keine kurzfristige Anpassung. Augenfällige und nicht zu übersehende Folgeerscheinungen waren riesige Kohlenhalden und zahlreiche Feierschichten für die Belegschaften, Demonstration überalteter Wirtschaftsgrundsätze, die infolge der dynamischen Entwicklung Schiffbruch erlitten haben.

Seit Jahren unterlagen die Preise für Kohle der staatlichen Aufsicht, ihre Flexibilität war durch staatliche Vorschriften eingengt. Die starre Kostenstruktur war nicht

geeignet, notwendige Anpassungsmaßnahmen durchzuführen. Es ist zweifelhaft, ob Zechenstillegungen in jedem Fall als eine geeignete Reaktion auf die Kräfteverschiebung anzusehen sind. Eine vorübergehende Stilllegung von Kapazitäten ist sowohl ein betriebswirtschaftlicher als auch volkswirtschaftlicher Mißgriff, zumal dann, wenn der Bergbau in einem Gebiet die wesentliche Erwerbsgrundlage ist. Auch vom Standpunkt des Verbrauchers, der normalerweise das größte Interesse an der billigsten Energieversorgung hat, sind solche Maßnahmen mit den Erfordernissen, die an die Energieträger bei der Deckung des Bedarfs gestellt werden, unvereinbar.

III

Nur Zeit werden 30 vH der in Westeuropa verbrauchten Energie eingeführt. Dabei spielt das Erdöl eine besonders wichtige Rolle. Bezeichnend ist hier ein Wort von *Lamb*, dem Direktor des US-Office of Coal Research: „Das Weltenergieproblem tendiert dazu, sich auf Westeuropa zu konzentrieren, das zwar über reiche Kohlevorkommen verfügt, aber nur sehr wenig Öl besitzt. Gleichzeitig steigt der Ölverbrauch in Westeuropa rapide und macht es somit für die Befriedigung eines bedeutenden Teils seines Brennstoffbedarfs in immer stärkerem Maße von weit entfernt liegenden Energiequellen abhängig.“

Die Erdölfunde haben seit dem zweiten Weltkrieg in einem raschen Tempo zugenommen. Rechnete man vor acht Jahren noch mit einem Erdölvorrat in der Welt, der einem Verbrauch von 34 Jahren entspricht, so sprechen neuerdings die Schätzungen von einem Vorrat, der für 50 Jahre den Verbrauch decken wird. Der gegenwärtige Überschuß ist nicht zuletzt auf die außerordentlichen technischen Verbesserungen bei der Erdölsuche zurückzuführen, besonders im Nahen und Mittleren Osten. Die potenzielle Produktion hat stärker zugenommen als die Nachfrage. Die Überschußmengen werden auf den europäischen Markt geleitet, wo sich rund 140 Gesellschaften mit der Verarbeitung und dem Verkauf befassen. Beherrscht wird der Erdölmarkt von sieben großen Gesellschaften, die im Jahre 1957 folgende Anteile an der Gesamtproduktion hatten:

Standard Oil of New Jersey — Esso	119 Mill. t
Royal Dutch — Shell	113 Mill. t
Gulf Oil	58 Mill. t
Texas Oil Company	53 Mill. t
British Petrol	50 Mill. t
Standard Oil of California	45 Mill. t
Socony Mobil	36 Mill. t

Die jährliche Aufstellung der amerikanischen Zeitschrift *Fortune* über die größten Unternehmen der Welt zeigt, welche bedeutende Rolle die Erdölgesellschaften in der Weltwirtschaft spielen. Gemessen am Umsatz steht die *Standard Oil of California* an zweiter Stelle der Aufstellung, es folgen an dritter Stelle die *Royal-Dutch Shell*, an achter Stelle die *Socony Mobil*, an dreizehnter Stelle die *Gulf Oil* und an fünfzehnter Stelle die *Texas Oil Company*. Wie dürftig sich der Bergbau gegen diese Mammutunternehmen ausnimmt, beweist der 48. Platz in der Rangfolge; hier erst rangiert das erste Bergbauunternehmen, die *Charbonnage de France*, das zudem verstaatlicht ist.

Seit geraumer Zeit dehnen die großen amerikanischen Ölgesellschaften ihre Tätigkeit mehr und mehr auf Europa aus. Sie stehen unter einem gewissen Zwang, neue Absatzgebiete zu suchen. Verschärft wird der Wettbewerb der Erdölgesellschaften untereinander durch Außenseiter, von denen die ENI an vorderster Stelle steht. Der starke Mann im europäischen Ölgeschäft ist zweifellos *Enrico Mattet*, seines Zeichens Präsident des

staatlichen italienischen Ölkonzerns ENI. Sein Verhältnis zu den entsprechenden exportfreudigen Regierungsstellen in Moskau beschert ihm manch erstaunlichen Gewinn am Erdölgeschäft, den Partnern Italiens im Gemeinsamen Markt hingegen schlaflose Nächte und arges Kopfzerbrechen. Zu wiederholten Malen ist Italien von der Kommission der EWG aufgefordert worden, seine Handelspolitik, besonders die lukrativen Erdölgeschäfte mit der Sowjetunion, einer Revision zu unterziehen. Die Italiener scheinen jedoch keineswegs schlechte Geschäfte mit den Sowjets gemacht zu haben; andernfalls hätten sie als integrierte Partner einer Wirtschaftsgemeinschaft, die das Prinzip der Solidarität zur Grundlage ihrer Vertragswerke gemacht hat, auf die gespannte Lage ihres Energiemarktes Rücksicht genommen. *Heinrich Gutermuth*, 1. Vorsitzender der Industriegewerkschaft Bergbau und Energie, resümierte eingedenk seiner Erfahrungen in Brüssel: „Die Gemeinschaft ist eine Versicherungsgesellschaft für niederländische und italienische Wirtschaftsinteressen“ und „Die Italiener denken nur an ihr Geschäft“. Man weiß nicht genau, wie billig die ENI das Sowjetöl bezieht. Jedenfalls werden die Preise so interessant sein, daß es sich für die Gesellschaft lohnt, in die Preisangebote ihrer amerikanischen Konkurrenten einzutreten.

Italien steht mit weitem Abstand an der Spitze der Länder, die Öl von der Sowjetunion beziehen, und zwar seit dem Jahre 1959. Für das Jahr 1960 belaufen sich die Lieferungen an Italien auf 4,70 Mill. t. Es folgen:

China	mit	2,96 Mill. t
Mitteldeutschland	mit	2,16 Mill. t
Kuba	mit	2,16 Mill. t
Bundesrepublik	mit	2,00 Mill. t

Auf Grund vertraglicher Verpflichtungen mit der Sowjetunion wird die ENI bis zum Jahre 1964 insgesamt 12 Mill. t Erdöl im Austausch gegen 240 000 t Stahlrohr und 50 000 t synthetisches Gummi abnehmen. Damit dürfte auch der alte Engpaß in der Stahlrohrproduktion behoben sein, so daß das Pipeline-Projekt Kuibyschew—Preßburg ohne wesentliche Verzögerungen vorangetrieben wird. Begreiflicherweise sind die Gemeinschaftsstaaten — außer Italien — nicht so sehr an einer Überschwemmung ihrer Energiemärkte durch russisches Öl interessiert. (Amerika lehnt die Einfuhr russischen Erdöls grundsätzlich ab.) Ihr stärkster Einwand sind Dumping-Praktiken. (Dumping-Praktiken sollen aber auch von den Erdölgesellschaften gegenüber der Kohle angewendet werden.) Angesichts der unterschiedlichen Preispolitik der einzelnen Ölgesellschaften mit ihrer Rabattstaffelung bereitet es große Schwierigkeiten, den Begriff Dumping zu umreißen und zu beschreiben, worin sich das Dumping bemerkbar macht.

Nach vorsichtigen Schätzungen kann man beim russischen Öl unterstellen, daß seine Preise 15 bis 25 vH je nach Absatzgebiet unter den Weltmarktpreisen liegen. Die Gründe liegen auf der Hand. Die Sowjetunion findet das Erdöl auf eigenem Gebiet; somit entfallen die sogenannten „royalties“, die z. B. die westlichen Gesellschaften an die erdölproduzierenden Länder im Nahen und Mittleren Osten zahlen müssen. Außerdem kann eine Zentralverwaltungswirtschaft wie die Sowjetunion eine Zeitlang auf Gewinne verzichten, also zu Kostenpreisen liefern oder gar mit Verlust arbeiten.

GOETHE

Man muß das Wahre immer wiederholen, weil auch der Irrtum um uns her immer wieder gepredigt wird.