

Röper, Burkhardt

Article — Digitized Version

Gibt es ein internationales Ölkartell?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Röper, Burkhardt (1953) : Gibt es ein internationales Ölkartell?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 33, Iss. 11, pp. 689-708

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131811>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Gibt es ein internationales Ölkartell?*)

Dr. Burkhardt Röper, Hamburg

Mit einem ungeheuren Aufwand von technischen und finanziellen Mitteln pflegen die Antitrustprozesse in den USA. abzurollen. Zu einem besonders charakteristischen Beispiel hierfür dürfte sich der Prozeß um das Bestehen eines internationalen Ölkartells entwickeln. Es dürfte fraglich sein, ob an Hand des vorliegenden Materials die Existenz von Kartellabreden nachgewiesen werden kann. Die nachstehende Abhandlung gibt uns einen Begriff von der Fülle des Materials und von der Unzahl der Probleme. Wenn man Antitrustprozesse dieser Art verfolgt, so ist man versucht, nach dem Sinn des ganzen Aufwandes zu fragen. Der Ausgang dieses Prozesses dürfte bestimmt keinen Einfluß auf die künftige Gestaltung der Ölpreise haben. Viele wirtschaftliche Aufgaben lassen sich heute nur bei einer gewissen Zusammenballung wirtschaftlicher Macht lösen. Wirtschaftliche Macht wirkt sich zum Guten und Schlechten aus. Die schlechten Auswirkungen müssen verhindert werden, unabhängig davon, ob Abreden vorliegen oder nicht. Gruppen, die die gleichen Interessen verfolgen, werden zu ihrem eigenen Besten in gleicher Richtung handeln. Dazu sind keine Abreden nötig. So tragen diese Antitrustprozesse etwas den Charakter von Schauprozessen, die im Grunde genommen nie das treffen können, was sie treffen sollen.

PROBLEM

Gewaltig und kompliziert ist alles, was mit Öl zusammenhängt. Es gibt vielleicht nicht mehr als einige Dutzend Leute auf der Welt, die es wagen würden zu behaupten, daß sie diesen ungeheuren Wirtschaftszweig vollkommen verstehen, von dem Königreiche abhängen und durch den Kontinente Reichtum häufen oder verelenden, je nach ihrem Glück¹⁾. Die Frage, ob es ein internationales Ölkartell gibt, wird seit über einem Jahr in den angelsächsischen Ländern lebhaft, aber oft mit geringer Sachkenntnis diskutiert. Denn wer will sich in dieser Industrie auskennen, insbesondere die weltweiten Beziehungen in ihrer Bedeutung für das nicht minder komplizierte amerikanische Antitrustrecht beurteilen! Es wäre anmaßend, sich zu den wirklichen Kennern beider Wissenskreise zu zählen; und dennoch halten wir es für zweckmäßig, einen Versuch zu unternehmen, wenigstens die wichtigsten Probleme 'sine ira et studio' darzustellen. Die Fragestellung unseres Themas wird auf Jahre hinaus amerikanische Richter beschäftigen, die sich mit führenden Anwälten des Landes und einer Unzahl von Experten auseinandersetzen müssen, wenn es gilt, Recht zu sprechen in einem der größten Antitrustverfahren, das je angestrengt wurde. Bereits die ersten Veröffentlichungen und Maßnahmen der Antitrustbehörden in den USA. im August 1952 lösten eine Kette von weltweiten Reaktionen aus, die die Wichtigkeit der Problematik charakterisieren. Die Erdölindustrie ist von jeher mit nicht nur den Laien geheimnisvoll anmutenden Erscheinungen verknüpft gewesen. Zu nennen sind vor allem das Abenteuerliche der Ölsuche, der rasche Produktionszuwachs, die mit der zunehmenden Umformbarkeit des Rohstoffes wachsenden Verwendungsmöglichkeiten, die ungeheure Kapitalkonzentration sowie der kometen-

*) Diese Studie wertet eingehende Untersuchungen des Verfassers als Rockefeller Research Fellow in den USA. aus. Neben den angegebenen Quellen beziehen wir uns auf zahllose Gespräche über die hier dargestellten Probleme mit Herren in den verantwortlichen Regierungsstellen und Konzernleitungen sowie mit Hochschullehrern, Verbandsgeschäftsführern und Rechtsanwälten.

¹⁾ M. L. Hoffman, "Iranians must compete in a vast Oil Complex", New York Times, 13. 9. 53, Int. Ed. Suppl. S. 5.

hafte Aufstieg John D. Rockefellers zu schwindelhaftem Reichtum, und nicht zuletzt die kaum zu unterschätzende strategische Bedeutung; war doch in beiden Weltkriegen die bessere Ölversorgung der Alliierten ein kriegsentscheidender Faktor. Der Besitz von Ölvorkommen und seine Ausbeutung brachte den arabischen Staaten ungeahnte Schätze, führte zum Abbruch der anglo-iranischen Beziehungen und brachte den Iran dem wirtschaftlichen und politischen Ruin nahe. Selten jedoch werden die Träume von Ölspekulanten Wirklichkeit. Immer wieder wenden sich dann die Enttäuschten an die Weltöffentlichkeit und tadeln das Verhalten der sieben gigantischen Unternehmen²⁾, die Produktion und Absatz von Erdölerzeugnissen fast überall in der Welt — vor allem außerhalb der USA. — entscheidend beeinflussen. Die Machtkonzentration dieser riesigen Unternehmen, aufgebaut auf privatrechtlicher Grundlage mit einem selten großen Einsatz von Kapital, höchster technischer Perfektion und unternehmerischem Wagnis, überwiegt bei weitem die Macht kleiner Staaten — vieler Erzeuger- und wohl auch der meisten Abnehmerländer — und läßt aus begreiflichen Gründen die Zweifel über die Zweckmäßigkeit einer solchen Kapitalballung an sich und die Art der Machtanwendung nicht verstummen. Neben den wenigen riesenhaften, integrierten Unternehmen, die Rohölgewinnung, Verarbeitung, Transport und Verkauf in einer Hand zusammenfassen, betätigen sich viele Hunderttausende von Kleinunternehmen in verschiedenartiger Form in der einen oder anderen Stufe dieses Wirtschaftszweiges. Diese Kleinunternehmen und die Konsumenten zu schützen, ist seit langem ein wichtiges Anliegen der Parlamente in der ganzen Welt, vor allem in den USA.

Von Anfang an war die Erdölindustrie eines der wichtigsten, wenn nicht das wichtigste Angriffsobjekt der

²⁾ Standard Oil Company (A New Jersey Corporation), New York; Royal Dutch/Shell Group, Den Haag/London; Anglo-Iranian Oil Company, Limited, London; Gulf Oil Corporation, Pittsburgh; The Texas Company, New York; Standard Oil Company of California, San Francisco; Socony Vacuum Oil Company, Incorporated, New York.

amerikanischen Antitrustpolitik. Der Sherman Act von 1890 — das noch voll gültige Grundgesetz der wirtschaftlichen Freiheit — wurde geschaffen, um wirtschaftliche Machtballungen wie den Trust der Standard Oil Company of New Jersey aufzubrechen, falls sie ihre Monopolstellung mißbrauchten, und um ähnliche Machtballungen für die Zukunft zu verhindern. Der genannte Oltrust wurde nach fünfjährigem Verfahren im Jahre 1911 in 34 Firmen aufgespalten; aber die Muttergesellschaft ist jetzt um ein Vielfaches größer als der alte Trust.

Die Erdölindustrie ist heute der wichtigste Wirtschaftszweig der USA., dessen Preise und Liefermöglichkeiten jeden Menschen unmittelbar berühren, sei es direkt als Käufer von Treib- oder Schmierstoffen und als Heizölverbraucher oder indirekt als Verkehrsteilnehmer oder Steuerzahler. Unmittelbar spüren die Konsumenten alle Preisveränderungen, die sie deshalb weitaus mehr interessieren als beispielsweise die Veränderung der Stahlpreise. Verfahren gegen die Großen der Ölindustrie gelten infolge dieser mittel- und unmittelbaren Einflüsse auf das Millionenheer der Letztverbraucher für besonders publikumswirksam und spielen deshalb gelegentlich in Wahlkämpfen eine Rolle. So versuchten im Vorjahre in den USA. die Demokraten — allerdings erfolglos — den Unwillen des „kleinen Mannes“ über die Macht der Giganten im Wahlkampf zu verwerten. Sorgfältige, seit Jahren betriebene Untersuchungen wurden propagandistisch ausgeschlachtet und bildeten die Schlagzeilen für viele Zeitungen. Auch im Sommer 1953 verstummten weder in den USA. noch in England die Beschwerden der Konsumenten über die seltsamen Preisbewegungen auf dem Welterdölmarkt. Denn gegen alle wirtschaftlichen Erfahrungen lief das Wasser gewissermaßen stromauf: bei sinkendem Absatz und wachsenden Vorräten stiegen „spontan“ die Preise, zuerst an der Westküste der USA., dann im ganzen Lande und schließlich in fast allen Ländern der Welt, mit Ausnahme Deutschlands.

Der Gang unserer Untersuchung wird nun folgender sein: Zunächst soll die Konzentration der Erdölindustrie in den USA. und der übrigen Welt geschildert und mit einigen Zahlenangaben die wirtschaftliche Bedeutung der sieben weltumfassenden Konzerne dargestellt werden. Dann greifen wir die Entwicklung im Mittelostraum als besonders augenfälliges Beispiel gemeinschaftlicher Maßnahmen der großen Sieben auf dem Gebiet der Produktion heraus, schildern danach weltweite Abreden um die Wende der dreißiger Jahre und diskutieren dann die jüngste Preispolitik. Zum Schluß gehen wir auf das gegenwärtig in den USA. schwebende Antitrustverfahren ein.

Hierzu sei im voraus bemerkt: Die wirtschaftliche und strategische Bedeutung der Mineralölwirtschaft hat von jeher zu einer intensiven Staatskontrolle geführt, wobei sich drei verschiedene Lösungsversuche abzeichnen:

1. Planwirtschaft bei Verstaatlichung aller Unternehmen, wie z. B. in der Sowjetunion.

2. Marktwirtschaft (Beispiel USA.). Man läßt den Unternehmen freie Hand, soweit sie sich miteinander im Wettbewerb befinden und nicht gegen die Antitrustgesetze verstoßen; nur wenige Regierungskontrollen erfolgen aus wehrwirtschaftlichen oder sonstigen politischen Gründen sowie zur optimalen Auswertung der Bodenschätze.

3. Gelenkte Marktwirtschaft durch eine intensive Staatskontrolle und private Kartellabreden. Diese dem amerikanischen Rechtsdenken widersprechende Lösung findet sich vornehmlich in Europa und im mittleren Osten. Der Staat kontrolliert — soweit es ihm möglich ist — die marktbeherrschenden Großunternehmen, beteiligt sich zuweilen an ihnen und versucht, einen Kartellmißbrauch zu verhindern.

In der internationalen Betätigung der führenden Gesellschaften ergeben sich nun Komplikationen daraus, daß Rechts- und Wirtschaftsordnung des Heimatlandes der Firma, des Produktions- und des Absatzlandes zu beachten sind und niemals übereinstimmen. Die Überschneidung der Rechtskreise kennzeichnet das schwebende Antitrustverfahren gegen die großen internationalen Konzerne. Zu klären ist, ob und inwieweit amerikanische Firmen sich dem europäischen Rechtsdenken anpassen dürfen und welche Geltung dem amerikanischen Antitrustrecht für Handlungen außerhalb der USA. zukommt. Denn das angebliche „internationale“ Oikartell hat sein Betätigungsfeld jenseits des früher üblichen Geltungsbereichs des amerikanischen Antitrustrechts, d. h. im Raume des nicht-amerikanischen (europäischen) Rechtskreises. Es braucht nicht betont zu werden, daß beide Rechtsauffassungen von der jeweiligen Minorität bestritten werden und daß das geltende Recht in allen Ländern beachtlichen Wandlungen unterworfen ist. Das Verfahren ist — wie wir noch näher erläutern werden — dahingehend eingeschränkt worden, daß keine Strafuntersuchung für alle sieben Großen, sondern nur noch ein Zivilverfahren gegen die fünf amerikanischen Konzerne durchgeführt wird.

Auf deutsche Fragen werden wir nicht eingehen, einmal weil Deutschland im Rahmen der internationalen Erdölwirtschaft ziemlich unbedeutend ist und außerdem weil der Konzentrationsgrad relativ niedrig ist und die langjährige Zwangskartellierung und ihre Nachwirkungen allgemein bekannt sind.

KONZENTRATION DER ÖLINDUSTRIE

Die Mineralölindustrie begann erst vor 100 Jahren ihre Entwicklung, und zwar in den USA.; der Absatz beschränkte sich im wesentlichen auf Leuchtmittel. Noch jetzt ist dieses Land der wichtigste Produzent und vor allem der bedeutendste Konsument der Welt. Jedoch sinkt der Anteil der USA. allmählich mit der Erschließung neuer außeramerikanischer Rohstoffquellen und der verstärkten Industrialisierung und insbesondere Motorisierung der restlichen Welt. Knapp 90 % der Rohölproduktion entfallen auf die USA., Lateinamerika und den mittleren Osten, während sich der Verbrauch — wenn man von den USA. absieht — gleichmäßiger verteilt. Die beiden letztgenannten Gebiete sind die eigentlichen Weltmarktlieferanten.

Welterdölproduktion und -reserven

(in Mill. barrels¹⁾)

Gebiet	Produktionsbeginn	Produktion					erwiesene Reserven am 1. 1. 53		
		1939	1945	1949	1951	1952	1857—1952	Menge	%
Nordamerika		1 331	1 787	1 945	2 390	2 430	48 392	32 168	28,09
davon USA.	1859	1 265	1 714	1 842	2 245	2 292	45 454	27 966	24,43
Südamerika		285	365	553	707	766	8 871	10 757	9,39
davon Venezuela	1909	207	323	482	622	660	6 835	9 454	8,29
Europa		283	198	296	354	427	9 171	7 562	6,60
davon UdSSR.	1863	220	149	238	288	343	7 197	6 500	5,76
Deutschland	1880	4,4	3,9	5,9	9,7	12,5	128	248	0,21
Asien		207	215	594	805	875	7 782	63 815	55,72
davon Saudi-Arabien	1936	4	21	174	278	302	1 298	18 000	15,72
Kuweit	1946	90	205	273	763	18 000	15,72
Iran	1913	78	131	205	127	10	2 521	13 000	11,34
Irak	1927	31	35	31	64	140	691	11 000	9,61
Weltproduktion (einschl. Afrika und Australien)		2 106	2 594	3 403	4 273	4 515	74 403	114 516	100 %
davon USA.-Anteil in %		60,1	66,0	54,1	52,5	50,8	61,1		

¹⁾ 1 barrel = ca. 159 l.

Zusammengestellt nach: American Petroleum Institute: „Petroleum Facts and Figures“, 10. Aufl. 1952, S. 236/37; ergänzt für 1952 durch eine im Geschäftsbericht der Shell/Royal Dutch Gruppe veröffentlichte Statistik; diese gibt für 1951 eine um rund 5% höhere Menge an als das API.

1950 lag die Zuwachsrate des Ölverbrauchs bei 12% und nahm dann allmählich ab (1951 10%, 1952 7% und im 1. Hj. 1953 6,2%). Über 1/3 der kumulativen Weltproduktion wurde in den letzten 7 Jahren gefördert. Die USA. verbrauchen 1952 56,7% der Weltproduktion und sind nun das wichtigste Importland. Bedeutsam für unsere weiteren Untersuchungen ist, daß durch den geradezu phantastischen Anstieg der Mittelost-Produktion neben die dominierende Produktion der USA. eine Erzeugungsstätte getreten ist, die nicht nur den Ausfall der Ostblockstaaten für die Ölversorgung Westeuropas wettmacht, sondern auch zusehends Lieferungen aus der westlichen Hemisphäre verdrängt. Westeuropa verbrauchte 1952 knapp 15% der Weltproduktion, produzierte selber jedoch nur 2%, während in Asien 18,6% produziert und 7,5% verbraucht wurden. Vorausschätzungen für 1975 sprechen von einem Verbrauchszuwachs der USA. um 110% und für Europa um 233%, während man für die anderen Gebiete eine knappe Verdreifachung des Verbrauches voraussagt³⁾. Entsprechend den oben angegebenen Rohstoffreserven schätzt man, daß die USA. einen ständig sich vergrößernden Importbedarf haben werden, der durch die lateinamerikanische und kanadische Produktion allein nicht gedeckt werden kann; deshalb wird auch dem Mittleren Osten für die amerikanische Versorgung wachsende Bedeutung zukommen. In den USA. entwickelte sich seit 1870 Rockefellers Standard Oil Trust, der 1885 in London die erste Auslandsniederlassung gründete und bald sein Absatzfeld auf die ganze Welt ausdehnte.

Die weitere internationale Betätigung amerikanischer Firmen ist verknüpft mit den im Zeitablauf wechselnden Befürchtungen darüber, ob man die US.-amerikanische Produktion voll im eigenen Lande absetzen könne, ob die Erdölvorkommen zur Eigenversorgung ausreichen bzw. alsbald versiegen könnten, ob die Reserven für einen Krieg ausreichen, und nicht zuletzt

³⁾ The President's Materials Policy Commission: „Resources for Freedom“, Vol. III, „The Outlook for Energy Sources“, Washington 1952, S. 9/10.

über die Tatsache, daß die Rohölförderung in den zwei wichtigsten Gebieten außerhalb der USA. dank günstigerer geologischer Bedingungen und geringerer Staatseingriffe wesentlich billiger ist als in den USA. So sind es neben Engländern und Holländern vor allem Geologen, Ingenieure und Kaufleute amerikanischer Großunternehmen gewesen, die Venezuela und die arabischen Staaten für die Weltölwirtschaft erschlossen haben. Das Risiko einer solchen Erschließung, die mit einem ungeheuren Kapitaleinsatz verbunden ist, können verständlicherweise nur höchst finanzkräftige Unternehmen eingehen. Deshalb ergab sich in den Gebieten außerhalb der USA. eine wesentlich höhere Konzentration der Erdölindustrie als in den USA. selbst. Wie die folgenden Statistiken beweisen, sind außerhalb der USA. rund 4/5 der gesamten Ölproduktion und Verarbeitung wie auch der Reserven in den Händen der sieben größten integrierten Unternehmen. Ferner ist von dem restlichen Fünftel der größte Teil im Besitz von Staatsmonopolen — so in den Ostblockstaaten, in Österreich, Jugoslawien, Spanien, Mexiko,

Ölreserven der sieben größten Ölkonzerne⁴⁾

(in Mrd. barrels, Stand vom 1. 1. 1949)

Gesellschaft	USA.	Restliche Welt	Insgesamt
Anglo-Iranian	—	13,9	13,9
Standard Jersey	3,1	9,3	12,4
Gulf	1,3	5,8	7,1
Shell	0,8	4,5	5,3
Texas	1,5	3,0	4,5
Standard California	1,3	2,8	4,1
Socony Vacuum	1,4	2,0	3,4
7 größte Ölkonzerne	9,4	41,3	50,7
Weltreserven am 1. 1. 49	28,0	50,3	78,3
Anteil der 7 größten Gesellschaften (in %)	33,6	82,1	65,0

⁴⁾ „The International Petroleum Cartel“, Staff Report to the Federal Trade Commission submitted to the Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business, United States Senate, Washington, 22. August 1952, S. 23 (künftig zitiert als FTC-Bericht). Dieser 378 Seiten lange, etwas schwerfällig geschriebene Bericht wertet eine Fülle von Dokumenten aus, die große amerikanische Ölkonzerne bei Strafandrohung vorlegen mußten. Wenn auch gelegentliche Irrtümer in der Interpretation anzutreffen sind, muß dieser sehr sorgfältige Bericht als eine erstaunliche Offenlegung der außeramerikanischen Betätigung der führenden Ölgesellschaften bezeichnet werden. Ohne zu werten, vor allem ohne zu loben, werden Absprachen und Praktiken geschildert. — Auf die Entstehung und Bedeutung kommen wir im Schlußabschnitt zurück.

Brasilien, Bolivien und Chile. In den meisten dieser Länder, die 1949 mit nicht mehr als 10 % an der Weltproduktion beteiligt waren, stagnierte die Erdölwirtschaft nach der Verstaatlichung. Denn gerade in diesem Wirtschaftszweig ist ein enormes unternehmerisches Wagnis erforderlich, das von einer planwirtschaftlichen Bürokratie nur mangelhaft übernommen werden kann. Bekannte Beispiele für Enteignungen, unter denen besonders die Großkonzerne zu leiden hatten, sind Rußland, Mexiko, Rumänien und neuerdings der Iran. Wirklich unabhängige, d. h. weder mit den Großunternehmen noch mit Staatsmonopolen verbundene Produktionsgesellschaften sind demnach außerhalb der USA. selten.

Klammert man außer den USA. noch die UdSSR. und Mexiko aus, dann steigt der Anteil der großen Sieben an den Weltreserven auf 92 %. Die zukünftige Entwicklung wird demnach von dem Verhalten dieser Gesellschaften bestimmt, die es in der Hand haben, die Ölvorkommen intensiver auszubeuten oder nicht. Sieht man von der Verstaatlichung im Iran ab, so haben sich in jüngster Zeit kaum nennenswerte Veränderungen ergeben. — Ein ähnliches, jedoch etwas geringeres Übergewicht haben die sieben Großen in der Rohölgewinnung.

Rohölproduktion der sieben größten Ölkonzerne 1949 (in 1 000 barrels täglich)

Gesellschaft	USA.	Übrige westl. Hemisphäre	Naher u. mittl. Osten	Übrige östl. Hemisphäre	Gesamtproduktion
Standard Jersey	392	736	153	37	1 318
Shell	211	459	51	136	857
Anglo-Iranian	—	—	705	1	706
Gulf	230	175	128	—	533
Texas	288	25	158	1	472
Standard California	275	4	158	1	438
Socony Vacuum	191	50	67	31	339
7 größte Ölkonzerne ¹⁾	1 587	1 449	1 420	207	4 663
Weltproduktion insg.	5 040	1 799	1 435	257	8 531
Anteil der 7 Großen (in %)	31,5	80,0	99	79,8	54,6

¹⁾ Ohne Ostblockstaaten (1949 rd. 800 000 barrels täglich).
Quelle: FTC-Bericht S. 24.

Noch schärfer zeigt sich die Konzentration bei den Kapazitäten der Raffinerien; in den USA. ist sie wiederum am geringsten ⁵⁾.

Rohölraffineriekapazität der sieben größten Ölkonzerne 1950 ⁶⁾ (in 1 000 barrels täglich)

Gesellschaft	USA.	Übrige westl. Hemisphäre	Ostl. Hemisphäre	Gesamtkapazität
Standard Jersey	782	820	146	1 747
Shell	367	449	443	1 259
Texas	492	79	142	712
Anglo-Iranian	—	—	708	708
Socony Vacuum	528	4	129	661
Standard California	371	8	142	521
Gulf	458	21	19	498
7 größte Ölkonzerne	2 998	1 381	1 729	6 106
Weltkapazität	6 750	1 826	2 185	10 761
Anteil der 7 Großen (in %)	44,4	75,6	79,0	56,7

Ebenfalls marktbeeinflussend ist die Konzentration bei den Transportmitteln, den Überseetankern und den

⁵⁾ In den USA. bilden 20 Firmen die Spitzengruppe der integrierten Unternehmen, denen oft eine bewußte Parallelität der Handlungen vorgeworfen wurde.

⁶⁾ FTC Bericht S. 25.

Pipelines. Neben einem rund 50 % ausmachenden eigenen Tonnageanteil der sieben Großen haben sie noch erheblichen Tankraum unter langfristiger Charter. Diese Statistiken über die Konzentration auf dem Weltölmärkte beweisen, daß hier die Marktform eines Teiologopols vorliegt. Wenige Große — darunter zwei sehr Große und fünf Große — beherrschen den Gesamtmarkt. Sie haben nicht nur die Reaktionen der Kunden, sondern auch die Preisgestaltung, die Produktions- und Absatzpläne der Marktpartner zu beobachten. Keiner kann seine Preise verändern, seine Produkte verbessern, neue Absatzwege einschlagen oder die Investitionspolitik umgestalten, ohne Reaktionen bei den anderen hervorzurufen. Die Kleinen, d. h. die große Zahl der im einzelnen unbedeutenden Produzenten und Händler, können bei stark überhöhten Preisen der Großen durch Unterbietung ihren Marktanteil erhöhen und werden deshalb ebenfalls — ganz abgesehen von dem politischen Druck, den sie auszuüben pflegen — sorgfältig beobachtet. Die Position der Kleinen ist stärker in den USA., die der Großen ist es außerhalb der USA., woraus sich unterschiedliche Reaktionen ergeben.

Ohne näher auf die theoretischen Erkenntnisse der neueren Marktformenlehre einzugehen ⁷⁾, läßt sich sagen, daß sich bei einem derartigen Spannungsverhältnis, zumal wenn es für längere Zeit besteht, zumeist ein ausgeprägtes Gruppenbewußtsein entwickelt, weil jeder weiß, daß seine Aktionen entsprechende Reaktionen hervorrufen. Um verlustreiche Kämpfe zu vermeiden, erkennt man die gegenseitige Position an und sucht neue Kunden nur durch Markterweiterung oder auf Kosten der Kleinen zu gewinnen. Diese aus der Marktform für den Gesamtmarkt sich ergebende Zwangsläufigkeit eines gegenseitigen Anerkennens wurde für Teilmärkte noch verstärkt durch die Notwendigkeit intensiver regionaler und technischer Zusammenarbeit.

Bevor wir solche Interessengemeinschaften und Konfliktlagen herausstellen, soll in Stichworten und statistischen Angaben die wirtschaftliche und finanzielle Kraft und die sich daraus ergebende Machtstellung der sieben Großen aufgezeigt werden ⁸⁾.

1. Standard Oil Company (A New Jersey Corporation), New York: Eine Holdinggesellschaft, die durch eine große Zahl von Tochtergesellschaften und Beteiligungen den größten Ölkonzern der Welt bildet.

Von der gesamten Rohölförderung entfiel auf die USA. rund $\frac{1}{4}$, mehr als die Hälfte auf die übrige westliche Hemisphäre

⁷⁾ Vgl. B. Röper, „Die Konkurrenz und ihre Fehlentwicklungen“, Kap. VII: Ansätze zu einer dynamischen und wirklichkeitsnahen Theorie der Monopole und Oligopole, Berlin 1952.

⁸⁾ Zusammengestellt nach Geschäftsberichten der Gesellschaften, „Moody's Industrial“ 1952, Anglo-Iranian Oil Company, 50 Years of Oil. — Ein unmittelbarer Vergleich zwischen den einzelnen Firmen, insbesondere den britisch-holländischen und den amerikanischen, ist durch abweichende Bilanzierungsmethoden recht schwierig. Außerdem ist die Abschreibungspolitik der einzelnen Gesellschaften unterschiedlich. Bei einzelnen Gesellschaften wurde die Zahl der in der Bilanz berücksichtigten Tochtergesellschaften verändert. Aus diesen Gründen mußte auf eine Vollständigkeit der Statistik verzichtet werden. Auch die Zahlen für Beschäftigte, Rohölproduktion und Raffineriekapazitäten sind nur bedingt vergleichbar. Die Rohölproduktion ist stets brutto angegeben, d. h. einschl. Lizenz- und ähnlichen Abgaben. Die Wertangaben erfolgen für 1, 4, 5, 6; 7 in Mill. US.-Dollar, für 2 und 3 in Mill. £ Sterling.

und der Rest vor allem auf die Mitteloststaaten. Anteil an der Weltförderung 13%, an der Weltraffinerung 16%. Tankerflotte Ende 1952 2 051 000 dwt.

Position	Jahres- durchschn. 1940—44	1949	1951	1952
		(in Mill. \$)		
Gesamteinnahmen der Muttergesellschaft einschl. Töchterges. der westlichen Hemisphäre	1 139	2 934	3 863	4 157
Nettoeinnahmen	125	269	528	520
Einkommen- u. sonstige Steuern	243	461	731	756
Gesamtaktiva	ca. 1 900		4 021	4 348
Beschäftigte in 1 000	90	125	120	120
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl.	211		625	653
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährlich	160		662	699

2. Royal Dutch/Shell Group, Den Haag/London: Umfaßt eine große Zahl von Gesellschaften, an denen die beiden Holdinggesellschaften N. V. Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij und Shell Transport and Trading Company, Ltd., im Verhältnis 6 : 4 beteiligt sind. Die Bilanz wird für die gesamte Gruppe veröffentlicht.

Position	1949	1951	1952
		(in Mill. £)	
Gesamteinkommen der Gruppe		1 424	1 616
Nettoeinkommen	76	120	126
Investiertes Kapital u. Selbstfinanzierung		661	768
Einkommen- und sonstige Steuern		364	402
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl. (brutto)	313	429	472
Rohöl aus langfristigen Kontrakten	60	120	125
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährl.	373	549	595
Tankerflotte einschl. Charter in Mill. dwt.	über 4,0	6,3	6,8

Gesamtanteil an der Weltproduktion 12,6%. Beschäftigte seit 1950 mehr als 250 000.

3. Anglo-Iranian Oil Company, Limited, London (bis 1935 Anglo Persian Oil Co., Ltd.): Produktion im Nahen und Mittleren Osten konzentriert. Absatz in Europa und dem britischen Commonwealth, z. T. in Verbindung mit der Shellgruppe. Die britische Regierung (Admiralität) besitzt die Aktienmajorität. Die Gesamtbilanz enthält keine Angaben über 59 Tochtergesellschaften, die vornehmlich Absatzorganisationen in überseeischen Gebieten sind.

Position	1949	1951	1952
		(in Mill. £)	
Bruttohandelsgewinn	63	71	60
Reingewinn (einschl. Beteiligungserträge)	18	25	24
Steuern (England)	51	27	23
Buchwert der Anlagen nach Abschreibungen	48	51	87
Aktienkapital und Reserven	82	127	146
Bilanzsumme	208	312	337
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährlich	244	244	183
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährlich	201	178	130
Tankerflotte in Mill. dwt.	1,5	1,85	1,93

4. Gulf Oil Corporation, Pittsburgh (Pa.):

Position	1943	1949	1951	1952
		(in Mill. \$)		
Gesamteinnahmen	406	970	1 439	1 529
Nettoeinnahmen	29	101	140	142
Einkommen- und sonstige Steuern	101	199	326	357
Gesamtaktiva	600	1 215	1 512	1 627
Beschäftigte in 1 000	30	44	47	48
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl.	76	166	254	275
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährl.	88	139	183	182
Tankerflotte einschl. langfristige Charter in Mill. dwt.	376	929	942	970

5. The Texas Company, New York:

Position	1943	1949	1951	1952
		(in Mill. \$)		
Gesamteinnahmen	467	1 116	1 490	1 588
Nettoeinnahmen	48	133	179	181
Einkommen- und sonstige Steuern	118	242	340	367
Gesamtaktiva	791	1 368	1 549	1 736
Beschäftigte in 1 000	27	39	40	43,5
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl.	85	105	138	144
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährl.	113	153	180	192

Tankertonnage 1952 593 000 dwt. zuzüglich 500 000 t Charterraum sowie 50% der Overseas Tankship Corporation, die über 786 000 t eigenen und knapp 500 000 t Charterraum verfügt.

6. Standard Oil Company of California, San Francisco:

Position	1943	1949	1951	1952
		(in Mill. \$)		
Gesamteinnahmen	290	742	1 042	1 087
Nettoeinnahmen	36	136	173	174
Einkommen- und sonstige Steuern		146	160	133
Gesamtaktiva	694	1 157	1 366	1 407
Beschäftigte in 1 000	22	30	32	35
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl.	65	168	209	222
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährl.	84	112	139	149

Tankerflotte 1952 unter US-Flagge 174 000 dwt, ferner 50% der Overseas Tankship Corporation.

7. Socony-Vacuum Oil Company, Incorporated, New York: Gebildet im Jahre 1931 aus dem Zusammenschluß der ehemaligen Tochtergesellschaften des Standard Oil Trusts, Vacuum Oil Co. und Standard Oil Co. (New York), als Socony-Vacuum Corp. und 1934 umbenannt.

Position	1943	1949	1951	1952
		(in Mill. \$)		
Gesamteinnahmen	666	1 249	1 584	1 622
Nettoeinnahmen	36	98	162	171
Einkommen- und sonstige Steuern	130	50	125	95
Gesamtaktiva	1 030	1 472	1 792	2 011
Beschäftigte in 1 000	35			66
Rohölproduktion in Mill. bbls. jährl.	54	114	154	173
Raffineriedurchsatz in Mill. bbls. jährl.		181	223	222

Tankerflotte 1952 450 000 dwt und 52 Chartereddamper.

Diese sieben Ölkonzerne arbeiten außerhalb der USA. in mannigfacher Form zusammen, um gemeinsam die Erschließung von Rohstoffvorkommen, ihre Verarbeitung, den Transport und Absatz durchzuführen. Es wäre sinnlos, Hunderte von gemeinsamen Gesellschaften aufzuzählen, zumal diesen oft nur geringe Bedeutung zukommt. Wir beschränken uns vielmehr darauf, die Firmen aufzuzählen, die an der Ausbeutung der Ölvorkommen in Mittelost beteiligt sind, und nennen weiterhin noch einige große gemeinsame Organisationen, die ebenfalls außerhalb der USA. tätig sind.

1. Irak: Ausbeute durch drei britische Gesellschaften (Iraq Petroleum Co., Ltd. (IPC.), Mossul Petroleum Co. und Basrah Petroleum Co., Ltd.), deren Anteile sich wie folgt verteilen (in %):

Shell	23,75
Anglo-Iranian	23,75
Compagnie Française des Petroles	23,75
Near East Development Co.	23,75

davon:

Standard Jersey		11,875
Socony Vacuum		11,875
C. S. Gulbenkian	5,0	

2. Iran: Anglo-Iranian Oil Company, Ltd.:

Britische Regierung (Admiralität)	52,55
Burmah Oil Co. (Shell-Gruppe)	24,95
Privatpersonen	22

3. Kuwait: Kuwait Oil Co., Ltd.:

Anglo-Iranian	50
Gulf	50

4. Bahrein: Bahrein Petroleum Co.:

Standard California	50
Texas	50

5. Saudi-Arabien: Arabian American Oil Co. (ARAMCO.):

Standard California	30
Texas	30
Standard Jersey	30
Socony Vacuum	10

6. Irak — Saudi Arabien — Neutrale Zone A:

Iraq Petroleum Co.	50
Arabian American Oil Co.	50

7. Kuwait — Saudi Arabien — Neutrale Zone B: ⁹⁾
 Osthälfte: American Independent Oil Co.
 (Inhaber 8 kleinere US.-Firmen) 50
 Westhälfte: Pacific Western Oil Co. 50

Weitere wichtige Gemeinschaftsorganisationen sind:

1. Shell Mex. & B. P., Ltd. (65 % Shell, 35 % Anglo-Iranian), eine Absatzorganisation für England und Teile des europäischen Kontinents, sowie 13 ähnliche gemeinsame Absatzgesellschaften für die übrige westliche Hemisphäre.
2. Standard Vacuum Oil Co. (Stanvac, 50 % Standard Jersey, 50 % Socony Vacuum), ein integriertes Unternehmen, das vornehmlich im Fernen Osten, in Indien und in Afrika tätig ist.
3. California Texas Corp., Ltd. (Caltex Bahrein Gruppe mit 82 Tochtergesellschaften: 50 % Standard California, 50 % Texas), ein integriertes Unternehmen, das in Europa, Asien, Afrika und Australien in insgesamt 67 Ländern tätig ist.

KOOPERATION IN MITTELST

Das Schwergewicht der Ölproduktion außerhalb der USA. liegt im Mittleren Osten und in Venezuela. Da diese Gebiete die entscheidenden Lieferanten des Weltmarkts darstellen, sind die dortigen Beziehungen der sieben großen Firmen untereinander ausschlaggebend für eine kartellähnliche Kontrolle der Rohölproduktion. Wir beschränken uns auf eine Darstellung der besonders problemreichen Entwicklung im Mittleren Osten; denn dieser ist durch seine geographische und strategische Position als Versorgungsquelle der östlichen Hemisphäre zum Mittelpunkt der gegenwärtigen Diskussion geworden.

Vor dem ersten Weltkrieg waren vor allem die Ölvorkommen im damaligen Niederländisch-Indien wichtig, die seit dem Zusammenschluß der Royal Dutch mit der Shell Trading Company im Jahre 1907 zur fast ausschließlichen Versorgung des britischen und des holländischen Empires verwendet wurden. Diese Monopolisierung wurde staatlich sanktioniert, wobei dahingestellt sei, ob in Abwehr des Standard Oil Trusts oder aus endogenen Ursachen. Erst im ersten Weltkrieg erlangte der Mittelostraum auf Grund seiner strategisch günstigeren Lage größere Bedeutung, weil die damalige Anglo-Persian Oil Co. die Versorgung der auf Ölfeuererzeugung umgestellten britischen Flotte durchführte¹⁰⁾. In und nach dem zweiten Weltkrieg überflügelte dann dieser Raum den Fernen Osten, von dem die Alliierten zeitweise abgeschnitten waren und der durch die Nachkriegswirren in seiner Erschließung weiterhin behindert wurde.

Trotz aller Bemühungen sahen sich die amerikanischen Ölgesellschaften nach dem ersten Weltkrieg von allen Ölvorkommen der östlichen Halbkugel abgeschlossen, abgesehen von geringen Beteiligungen in Rumänien. Um jene Zeit ließen die große Konsumausweitung in den USA. und das geringe Ansteigen der dortigen Reserven in amtlichen Kreisen und bei den Großunter-

⁹⁾ Trotz einiger erfolgreicher Versuchsbohrungen ist die Aufnahme einer wirtschaftlichen Ölförderung diesen kleineren amerikanischen Ölgesellschaften noch nicht möglich gewesen. In dem 1951 von der IPC. aufgegebenen Konzessionsgebiet des Sultanats von Muscat und Oman haben zwei mittelgroße, integrierte amerikanische Firmen (Cities Service und Richfield Oil Corporation) im Herbst 1953 Untersuchungen aufgenommen.

¹⁰⁾ Winston Churchill sagte am 17. 7. 1913 als Marineminister: „Unsere endgültige Politik ist es, die Admiralität als Besitzer von Ölquellen in der Eigenversorgung mit flüssigem Brennstoff unabhängig zu machen . . . Wir müssen daher wenigstens für einen Teil des von uns benötigten Mineralöls den Besitz an den Ölquellen oder jedenfalls die Kontrolle über sie erwerben.“

nehmen die Befürchtung wach werden, daß die US.-amerikanischen Ölvorkommen in naher Zukunft erschöpft sein könnten¹¹⁾. Neben dem Kampf um Konzessionen in Lateinamerika konzentrierte man deshalb Anfang der zwanziger Jahre seine Bemühungen auf eine Beteiligung an der Erschließung von Vorkommen im ehemaligen türkischen Reich, wo seit Ende des vorigen Jahrhunderts Abbaumöglichkeiten nachgewiesen worden waren. Mit erheblichen diplomatischen Mitteln suchte man in den Völkerbundsmandaten das Prinzip der „offenen Tür“ durchzusetzen, insbesondere eine Beteiligung an der 1912 gegründeten Turkish Petroleum Co. zu erlangen, an der die Deutsche Bank eine Beteiligung von 25 % gehabt hatte. Interessenten aller Nationen sollten sich mit gleichen Rechten an künftigen Ölkonzessionen beteiligen können, und Monopole sollten verhindert werden. Ursprünglich war vor allem Standard Jersey an einer Konzession interessiert, erhielt aber vom State Department den Hinweis, daß man nur die Belange der gesamten amerikanischen Ölindustrie und nicht die einer einzelnen Firma unterstützen wolle. Daraufhin bildete sich Ende 1921 eine Gruppe von sieben amerikanischen Gesellschaften, die bereit waren, eine geologisch-technische Forschungsexpedition nach dem Irak zu entsenden. Als man nach jahrelangen Verhandlungen mit Engländern, Franzosen und Holländern endlich am 31. 7. 1928 zu einem Abkommen gelangt war, war die Zahl der amerikanischen Firmen auf fünf zusammengeschmolzen, die die Near East Development Co. (NEDC.) gründeten. Später fusionierten zwei von diesen Firmen zur Socony Vacuum Oil Co.; diese sowie Standard Jersey kauften dann die übrigen Geschäftsanteile auf und sind damit zu gleichen Teilen Inhaber der NEDC. Im Verlauf der äußerst komplizierten, teilweise dramatischen Verhandlungen wandelte sich das den Eintritt der Amerikaner ermöglichende Prinzip der „offenen Tür“ bei der gegenseitigen Interessenabklärung und -sicherung zur „geschlossenen Tür“, der monopolistischen Absperrung eines weiten Gebietes nicht nur gegen Außenseiter, sondern vor allem gegen die Konkurrenz der Beteiligten untereinander. In dem sogenannten „red line agreement“ wurde vereinbart, daß innerhalb eines Gebietes — auf einer Landkarte umgrenzt von einer roten Linie —, das annähernd dem alten türkischen Reich einschließlich Arabien und ausschließlich Ägypten entsprach, keiner der Vertragspartner selbständig der Ölförderung oder Raffinierung nachgehen dürfe; alle Handlungen sollten stets gemeinsam erfolgen¹²⁾. Der ursprüngliche Widerstand der Amerikaner gegen diese Klausel erlahmte. Sie hatten als neu hinzustoßende Partner eine ungünstige Verhandlungsposition; so- dann war in jener Zeit durch die erfolgreiche Erschlie-

¹¹⁾ Bekanntlich zeigen die abbauwürdigen Reserven der USA. seit drei Jahrzehnten einen Bestand von rund 12 Jahresproduktionen auf. Übersehen wird zumeist, daß diese Reserven mit der intensiveren Erforschung der geologischen Bedingungen und einer verbesserten Abbautechnik jährlich zunehmen, wodurch die Abbaurate überkompensiert werden kann.

¹²⁾ Das war bereits bei der Gründung der Turkish Petroleum Co. für Mesopotamien vorgesehen.

bung Venezuelas die Gefahr einer Unterversorgung gebannt und eher die einer Überproduktion aktuell. Vereinbart wurde, daß die spätere Iraq Petroleum Co., deren Kapitalverteilung wir bereits angaben, als eine nicht gewinnbringende Gesellschaft jedem seinen Anteilen entsprechend eine Quote an der Rohölgewinnung einräumt, und zwar sollten die Lieferungen zu einem Preise erfolgen, der nur die Produktions- und Transportkosten sowie eine vernünftige Amortisation zuzüglich 1 Shilling pro Tonne ausmacht. Damit wollte man eine Konkurrenz der neuen Produktionsgesellschaft mit den Gründerfirmen sowie höhere Steuerzahlungen vermeiden. Auf weitere Komplikationen des Vertrages — so die Lizenzen der Regierung des Irak und eine von allen Partnern zu zahlende Förderabgabe an die Anglo-Iranian — wollen wir nicht näher eingehen.

Dieses Abkommen war das erste und wichtigste, durch das sich amerikanische Firmen mit den beiden führenden europäischen Konzernen über die Rohölförderung in einem bedeutsamen Produktionsgebiet einigten. Ein amerikanischer Vertragspartner (Gulf) sah sich infolge der restriktiven Klauseln gezwungen, seine Option auf Ölkonzessionen in den Bahreininseln aufzugeben und an Standard California zu verkaufen, eine Gesellschaft, die nicht durch das genannte Abkommen gebunden war.

Das „red line“-Abkommen wirkte sich stabilisierend auf die Weltmarktpreise aus, indem es die wichtigsten Ölproduktionsstätten des Mittleren Ostens unter die gemeinsame Kontrolle der führenden Konzerne brachte. Höchst nachteilig war jedoch für die amerikanischen Partner, daß diese nicht in direkte Verhandlungen mit der Standard Oil of California treten konnten, die 1932 die Konzessionen für die Bahreininseln und 1933 für Saudi-Arabien erworben und erfolgreiche Probebohrungen niedergebracht hatte. Damit tauchte ein neuer Konkurrent im Mittleren Osten auf, der von den gemeinsamen Abmachungen nicht erfaßt wurde und die bisherige Preisstruktur und Absatzpolitik durchkreuzen konnte. Seit dieser Zeit bemühten sich die großen Drei (Near East Development Co., Shell, Anglo-Iranian) um eine Einengung des „red line“-Gebiets, scheiterten aber an dem Widerstand der Franzosen und Gulbenkians. Es entbrannte ein scharfer Kampf um weitere Konzessionen im Mittelostraum. Durch die Gründung der Caltex im Jahre 1936 verbesserte sich die Position der Standard California erheblich, denn zu ihrer Ölproduktion und ihrer Raffinerie — vor allem auf den Bahreininseln — gesellte sich eine weite Teile der östlichen Halbkugel umspannende Absatzorganisation. Die nun vollständig integrierte Caltex wurde zu einem ebenbürtigen Partner der im gleichen Raum operierenden Standard Vacuum. Mehr wohl um anderen Konkurrenten zuvorkommen, als um aktiv Öl zu fördern, sicherte sich die IPC. eine Reihe von Konzessionen im „red line“-Raum und kaufte eine Konkurrentin im Irak auf. Die Rohölpreise wurden von der IPC. jeweils

vereinbart. Dabei waren die drei Großen an einem relativ hohen Preis interessiert, weil sie befürchteten, daß sie sonst von den an niedrigen Rohölpreisen interessierten Franzosen auf dem Markt für Endprodukte in Frankreich zurückgedrängt werden würden. Man fand einen Kompromiß, indem die Preise leicht angehoben, auf der anderen Seite aber gewisse Handlungsfreiheiten für Abschlüsse mit der Caltex eingeräumt wurden. Die Produktionskosten im Irak lagen 1938 bei 32,7 cts p. bbl., wovon rund 25 cts Lizenzabgaben und Steuern für die Regierung des Irak waren. Standard Jersey erzielte aus dem Verkauf seines Rohölanteils in den Jahren 1934—39 einen durchschnittlichen Gewinn von 52 cts p. bbl.¹³⁾

Durch den zweiten Weltkrieg wurde die IPC. stark behindert; das „red line“-Abkommen konnte nicht angewandt werden. Nach längeren Vorbesprechungen erklärten die amerikanischen Partner der IPC. im Oktober 1946 dieses Abkommen für aufgelöst. Standard Jersey stellte fest, daß die großen Rohölanforderungen der Firma unabhängige Handlungen erforderten, daß eine wesentliche Veränderung im Verhalten der amerikanischen Öffentlichkeit und Regierung gegenüber restriktiven Vereinbarungen stattgefunden habe und deshalb eine erneute Bestätigung des durch die Kriegsergebnisse hinfällig gewordene Abkommens nicht ratsam sei. Die europäischen Vertragspartner suchten dies als eine „faule Ausrede“ hinzustellen. Tatsächlich hatte sich jedoch seit 1937 die amerikanische Antitrustpolitik nach Ablauf der 1935 endenden ausgesprochen kartellfreundlichen Periode wesentlich verschärft. Standard Jersey war auf Grund eines Patentaustausches mit den IG. Farben sowie sachlicher und regionaler Absprachen im Jahre 1943 in einen Antitrustprozeß verwickelt worden. Im gleichen Jahre hatte der damalige Vizepräsident der USA. Truman die Politik der Gesellschaft im Senat scharf kritisiert, und das gleiche hatten einige Aktionäre in ihrer Generalversammlung im Jahre 1944 getan¹⁴⁾. Zudem hatten Standard Jersey und Socony Vacuum bereits einen vorläufigen Vertrag über eine Beteiligung an der 1944 gegründeten Arabian American Oil Co. (ARAMCO.) abgeschlossen. Nach langwierigen Verhandlungen schloß man Ende 1948 ein neues IPC.-Abkommen ab, das die meisten restriktiven Vereinbarungen aufhob und den Weg zu dem raschen Aufstieg der ARAMCO. freigab.

Die Erdölförderung in Saudi-Arabien und Bahrein durch die Caltex-Bahreingruppe stagnierte bis in den zweiten Weltkrieg hinein, weil dieser Organisation anscheinend nur das Absatzgebiet östlich des Suezkanals zur Verfügung stand und man zudem noch im Gebiet des Commonwealth durch Kartellabreden stark behindert wurde. Erst mit der Aufnahme der zwei neuen Partner in die ARAMCO. erhöhten sich die Absatzmöglichkeiten, konnte für rund 200 Mill. \$ eine Rohrleitung quer durch Arabien zum Mittelmeer gebaut und die Produktion sprunghaft gesteigert wer-

¹³⁾ FTC.-Bericht, S. 95/96.

¹⁴⁾ Standard Oil Company (New Jersey) Annual Meeting, 6. 6. 1944, S. 20-37.

den. Zugleich verkaufte Texas seine europäischen Absatzorganisationen an die Caltex, wodurch diese Gesellschaft ebenfalls einen Zugang zum europäischen Markt erhielt. Ob dadurch vorhandene internationale Kartellabmachungen umgangen wurden — wie der FTC.-Bericht annimmt — oder ob man sich nur organisatorisch an die durch die Mittelostvorkommen von Amerika unabhängig gewordene europäische Ölversorgung anpassen wollte, sei dahingestellt. Die beiden aufnehmenden Firmen erhielten einschließlich künftiger Gewinnvorauszahlungen rund 500 Mill. \$. Im Gegensatz zur IPC, wird die ARAMCO, als ein gewinnbringendes Unternehmen betrieben, das die anfallenden Öl mengen den Geschäftsanteilen entsprechend zu einem vereinbarten Preis an die einzelnen Partner verteilt. Der Herrscher Saudi-Arabiens erhält eine Gewinnbeteiligung von 50 %. Die großzügigere Art der Amerikaner, die Landesregierungen an den Erträgen der Ölförderung zu beteiligen und erhebliche Gelder in die wirtschaftliche und soziale Erschließung des Landes zu investieren, hat dazu beigetragen, die monetären Forderungen anderer Öl produzierender Länder zu verstärken. Die Gewinnbeteiligung zu gleichen Teilen wurde in den letzten Jahren in allen arabischen Ländern durchgesetzt.

Die Probleme der Kuwait Oil Co., einer gemeinsamen Produktionsgesellschaft von Anglo-Iranian und Gulf, wollen wir nur kurz streifen. Auch hier mußte die amerikanische Gesellschaft, um überhaupt Fuß zu fassen, sich einer Reihe von restriktiven Abmachungen unterwerfen. Die Vertragspartner vereinbarten, sich gegenseitig beim Absatz des Kuwait-Öls keine Konkurrenz zu machen; der Marktanteil wurde entsprechend den Anteilen des Jahres 1928 für alle Länder fixiert, die USA. ausgenommen. Ferner besaß Anglo-Iranian das Recht, Gulfs Nachfrage nach Öl durch entsprechende Lieferungen aus anderen Produktionsgebieten zu substituieren. Durch diese Vereinbarungen der Kuwait Oil Co. erlangte Gulf eine günstigere Versorgungsbasis für seine europäischen Absatzorganisationen, wurde aber gleichzeitig an einer wirksamen Konkurrenz in Asien und dem britischen Empire gehindert. Mehrere Versuche Gulfs, diese lästigen Einschränkungen zu lösen, führten erst im Jahre 1951 zum Ziel. — Während die Produktion im zweiten Weltkrieg zum Erliegen kam, stieg sie danach sprunghaft an.

Dieses durch gemeinsame Produktionsgesellschaften im Mittleren Osten entstandene Netzwerk der sieben Großen wird ergänzt und abgerundet durch einige langfristige Lieferverträge und den Bau und die Verwaltung von gemeinsamen Rohrleitungen. Beide Verfahren sind technisch-betriebswirtschaftlich gesehen oft höchst zweckmäßig, werden die Konkurrenz aber zumeist eher mindern als fördern, denn sie tragen zu einer Angleichung der Interessenlagen bei. Shell und Gulf schlossen 1947 ein Abkommen mit einer Laufzeit von 22 Jahren ab, durch das sich Shell zur Abnahme beträchtlicher Mengen Kuwait-Rohöls verpflichtete.

Shell erhielt neben der IPC.-Beteiligung einen weiteren Zugang zum Mittelostöl und eine günstigere Basis für die Versorgung des europäischen Marktes als Venezuela und der Ferne Osten; für Gulf hingegen eröffneten sich günstige und langfristige Absatzmöglichkeiten. Andererseits wurde dadurch jeglicher Versuch von Gulf unterbunden, durch Preissenkungen in das Absatzgebiet der Shell einzudringen. Denn der Gewinn aus dem Absatz der Enderzeugnisse sollte nach Abzug von Gulf's Produktions- und Shell's Transport- und Vertriebskosten zu gleichen Teilen beiden Partnern zukommen. Damit verblieb praktisch für Gulf nur noch die Möglichkeit, Kuweitöl in der westlichen Hemisphäre, d. h. vor allem in den USA. zu verkaufen, womit man sofort nach der Aufhebung des dortigen Preisstops im November 1946 begann. — Nach Ansicht der FTC. (Bericht S. 141) wurde mit dieser Vereinbarung das oben erwähnte Abkommen zwischen Gulf und Anglo-Iranian überflüssig, weil bei den engen Beziehungen der beiden britisch-holländischen Konzerne der Zweck der restriktiven Klausel nun durch den langfristigen Liefervertrag erreicht wurde.

Bedeutsam sind ferner einige ebenfalls 1947 abgeschlossene 20-Jahres-Verträge, in denen sich Anglo-Iranian verpflichtet, insgesamt 800 Mill. bbls. Rohöl an Standard Jersey und 500 Mill. bbls. an Socony Vacuum zu verkaufen; zugleich wurde gemeinsam die Middle East Pipe Line Ltd. gegründet, die einen vorteilhaften Absatzweg zum Mittelmeer baute. Dieser Vertrag führte gleichfalls zu einer partiellen Interessenabstimmung zwischen den Beteiligten, zu dauerhaften und höchst wichtigen Beziehungen. Allein die Frage, zu welchem Preis das Öl verkauft werden soll, erfordert eine umständliche Regelung, die allen Eventualitäten gerecht werden muß. Aus der in diesem Abkommen enthaltenen Klausel über Fälle höherer Gewalt jedoch eine Einschränkung des Absatzraumes herauszulesen, wie es der FTC.-Bericht tut (S. 151/52), erscheint uns nach einem eingehenden Studium dieser Klausel als gewagt. Es handelt sich vielmehr um eine räumliche Abgrenzung des wahrscheinlichen Absatzgebiets für Mittelostöl. Tritt innerhalb dieses Raumes ein den Absatz hinderndes Ereignis ein, dann kann der Käufer von einem angemessenen Teil der Kaufverpflichtung zurücktreten. Es ist selbstverständlich, daß diese Klausel eine räumliche Einschränkung enthalten muß, da sonst der Kaufvertrag abhängig wäre von allen im Vertrag angeführten möglichen Absatzminderungen in der gesamten Welt¹⁵⁾.

¹⁵⁾ Agreement between Anglo-Iranian Oil Company, Ltd. and Standard Oil Company (incorporated in New Jersey), dated 25th Sept. 1947, Article X, Force Majeure.

Es ist verständlich, daß diese höchst komplizierte, vier Seiten lange Klausel das Mißtrauen der FTC.-Berichterstatter weckte. Zu bedenken ist jedoch, daß gerade im Bereich der Mineralölindustrie ungeheure Mengen homogener oder annähernd homogener Produkte auf Grund von Verträgen umgesetzt werden, die einen Gleichlauf der Versorgung von Verarbeitungsstätten und Konsumenten sichern sollen; nur bei einem gleichmäßigen, ununterbrochenen Zufluß von Rohöl und Absatz von Erzeugnissen kann diese höchst kapitalintensive Industrie gewinnbringend sein. Eine Bindung über 20 Jahre muß allen möglichen politischen, technischen und wirtschaftlichen Risiken gerecht werden.

Die Preise wurden in dem letztgenannten Abkommen — wie bei allen anderen — unabhängig von den Marktpreisen auf einer Kostenbasis zuzüglich eines vereinbarten Gewinnzuschlags berechnet. Dabei vermuteten die Standard-Experten im Jahre 1946, daß der Preis bei rund 27 cts p. bbl. liegen würde.

Unsere Skizze der langjährigen und erfolgreichen Zusammenarbeit der größten Ölgesellschaften der Welt wird zwar nicht allen Komplikationen des internationalen Ölgeschäfts gerecht, zeigt aber deutlich die Problemstellung: fortlaufend werden Kompromisse geschlossen, um nicht zu besetzende Interessenkonflikte durch privatwirtschaftliche Vereinbarungen zu überbrücken und Unsicherheitsmomente auszuschalten. Die Regierungen der räumlich stark konzentrierten Förderländer versuchen, möglichst hohe Förderlizenzen und Steuern sowie eine günstige Ausnutzung ihres Arbeitspotentials zu erlangen. Aus großer Armut stiegen sie kometenartig zu machtbewußten Nationen empor. Die Konsumländer wünschen Rohstoffe möglichst billig zu importieren und im eigenen Land zu verarbeiten; je niedriger die Preise der Endprodukte sind, um so größer sind die Aussichten auf eine intensive Motorisierung und Verdrängung anderer Energiequellen — wie z. B. Kohle durch Heizöl. Einen Teil der preislichen Überlegenheit der Erdölzeugnisse schöpft hier wiederum der Fiskus ab. Schließlich sind die Firmen als Organisatoren des ständig anwachsenden Ölstromes daran interessiert, langfristig möglichst hohe Gewinne für ihre Aktionäre zu erzielen und, was noch wichtiger sein kann, das investierte Kapital zu sichern. Die Sucht der Regierungen nach hohen Steuereinnahmen ist im Heimatland der Firmen nicht geringer als in anderen, wie es die oben angegebenen Bilanzfiguren zeigen. Für die USA. ergeben sich noch weitere Probleme. Die Regierung wird erheblich von kleinen, nur in den USA. tätigen Ölproduzenten bedrängt, die Ölimporte nur als Ergänzung und nicht als Ersatz für die inländische Förderung zulassen wollen und an hohen Rohölpreisen interessiert sind. Andererseits ist die Regierung aus außenpolitischen Gründen eher zu einer Vermehrung statt einer Einschränkung der Absatzmöglichkeiten für Mittelost- und Venezuelaöl geneigt, um die Gefahr kommunistischer Umtriebe zu mindern. Die großen Ölfirmen begegnen verständlicherweise jedem Anwachsen der Staatsmacht mit Mißtrauen, kann es für sie doch Nationalisierung oder Sozialisierung der Erzeugungs-, Verarbeitungs- oder Absatzstätten, Erschwerung der Einfuhren durch Devisen-, Zoll- oder Kontingentspolitik oder gar eine Monopolisierung durch eine Staatsgesellschaft bedeuten. Sie sind deshalb Freihändler par excellence, lehnen Staatseingriffe als dem „natürlichen Ölstrom“ hinderlich ab und wollen mit ihrer Wirtschaftsmacht im Wechselspiel von Konkurrenz und Kooperation selber in dem gewaltigen und komplizierten Olimperium plutokratisch regieren (wie die einen sagen) bzw. (wie die Gegenseite es ausdrückt) ihren Geschäften zum Wohle der Allgemeinheit nachgehen.

WELTWEITE ABKOMMEN IN DER MINERALÖLINDUSTRIE

Das seit Jahrzehnten bestehende Teiloligopolverhältnis in der Mineralölindustrie führte nach Abschluß der Positionskämpfe der Frühzeit und Anerkennung der gegenseitigen Marktanteile neben vielen lokal eingegangenen Kompromissen auch zu weltweiten Entspannungsversuchen durch umfassende Absprachen zwischen den drei größten Welthandelsunternehmen. Unmittelbarer Anlaß war ein im Jahre 1926 in Indien ausgebrochener Preiskrieg zwischen Shell und Standard New York, durch den die Shell eine Einstellung des Ankaufs russischen Öls erzwingen wollte. Ebenso rasch, wie sich die Auseinandersetzung von dort nach England und den USA. ausdehnte, wurde sie durch ein Abkommen beendet, über dessen Inhalt nichts Näheres bekannt ist. Vermutlich wurden sich dadurch die großen Drei mehr denn je ihrer wechselseitigen Abhängigkeit bewußt¹⁶⁾, ihrer Angriffsmöglichkeiten auf Märkten, in denen sie überlegen waren, und ihrer ungünstigen Position auf anderen Märkten. Aus unverbindlichen Besprechungen zwischen den Konzernleitern von Shell, Anglo-Iranian und Standard Jersey entstand ein Dokument, das am 17. 9. 1928 in Achnacarry unter dem Titel „Pool Association“ abgeschlossen wurde¹⁷⁾. Das Abkommen wird nach dem Ort „Achnacarry“ oder einfach „as is agreement“ genannt. Praktisch handelt es sich um einen Kartellvertrag, wie die folgende Inhaltsangabe zeigt:

Übermäßige Konkurrenz habe eine schreckliche Überproduktion bewirkt, denn rund 60 % der Produktionskapazität seien stillgelegt. Bis jetzt habe jede große Gesellschaft selber dieser Überproduktion Herr werden und ihren Absatz auf Kosten der anderen erweitern wollen. Daraus habe sich eine mehr destruktive als konstruktive Konkurrenz ergeben, die zu erhöhten Produktionskosten geführt habe. Um dem abzuwehren, werden sieben Grundsätze vereinbart:

1. Die drei Großen erkennen gegenseitig den jeweiligen Marktanteil des Jahres 1928 als ihre zukünftige, auch bei Absatzerweiterungen geltende Quote an.
2. Die überreichlich vorhandenen Produktionskapazitäten sollen den Partnern zur Verfügung stehen zu Preisen, die geringer als die Neuschaffung, aber nicht niedriger als die Kosten für den Besitzer sind.
3. Neue Kapazitäten sollen nur erstellt werden, wenn sie zur Befriedigung wachsender Bedürfnisse erforderlich sind.
4. Jedes Produktionsgebiet soll seine Standortvorteile behalten; grundsätzlich soll der Wert aller Erzeugnisse an jedem Herstellungsort gleich sein, wodurch sich jeweils günstigste Absatzräume bilden.
5. Um größte Leistungsfähigkeit und Sparsamkeit beim Transport zu erreichen, soll die Versorgung stets aus dem nächstgelegenen Produktionsgebiet erfolgen.
6. Die in einem geographischen Raum vorhandene überschüssige Produktion soll gedrosselt werden, da sonst die Preisstruktur in anderen Gebieten gestört wird.
7. Maßnahmen, die zusätzliche Kosten, d. h. steigende Preise und damit eine sinkende Nachfrage nach sich ziehen, sind zu verhindern.

Bei Beachtung dieser Grundsätze werde man zum allgemeinen Vorteil eine Stabilisierung der Weltmärkte außerhalb der USA. erreichen. — Dieses scheinbare Ausgliedern der USA. erfolgte wegen der US.-amerikanischen Antitrustgesetze, wurde aber praktisch durch die Quotengarantie wieder aufgehoben. Zudem wurden zwei US.-Exportvereinbarungen kurz nach Abschluß des Achnacarry-Abkommens gegründet

¹⁶⁾ Manche Autoren sprechen nur von zwei Großen, die als Interessenvertreter für andere amerikanische und europäische Firmen handeln, und bezeichnen die „Anglo-Iranian“ als Shells Juniorpartner (vgl. E. Hexner, „International Cartels“, London 1946, S. 256).

¹⁷⁾ Umfassende Auszüge aus diesem wie den später diskutierten Vereinbarungen wurden u. W. zuerst in dem FTC-Bericht veröffentlicht (S. 197-274).

det. — Die Quotenabmachungen besagen, daß die Gruppe, die ihre Absatzquote überschreitet, die entsprechende Menge von der Gruppe mit einem Minderabsatz kaufen muß. Um die Kartellabmachungen durchführen zu können, wurde eine Standardisierung des Rohöls und der einzelnen Produkte notwendig. Ferner wurde ein Tankerpool vereinbart, dem der Transportraum gemeldet werden sollte, der nach den eigenen Transporten noch verfügbar war oder der zusätzlich benötigt wurde. Die Partner sollten Öl untereinander austauschen, um unnötige Transporte sowie Ankäufe von Außenseitern zu vermeiden. Dabei räumte man sich Meistbegünstigungspreise ein auf der Basis des jeweiligen US.-Golfpreises zuzüglich der jeweils für sechs Monate festgelegten Frachttarifen. In dieser internen Abrechnung galt — was mit Nachdruck zu betonen ist — jeder Produktionsort als Basispunkt mit anscheinend dem Golf identischen Preisen, während extern einheitlich als einzige Frachtbasis der Golfpreis plus Transportkosten zum Absatzort berechnet wurde. Daraus ergaben sich zusätzliche Frachtgewinne.

Wie der FTC.-Bericht (S. 210) bemerkt, erwies sich dieses Abkommen als ein Wunschtraum. Es scheiterte daran, daß nicht die gesamte Industrie erfaßt wurde. Eine Organisation zur Durchführung der Absprachen wurde nicht geschaffen, aber „Achnacarry“ blieb Richtlinie für eine zukünftige „Weltmarktordnung“, die zumindest für die europäischen Märkte später verwirklicht wurde. Gleichzeitig mit dieser Absprache wurde in den USA. besonders intensiv — aber nicht allzu erfolgreich — für eine weltweite Politik zur Verhütung eines Raubbaus an den Ölvorkommen geworben. Auf diese z. T. berechtigten Maßnahmen, die nicht selten zu kartellartigen Restriktionen entarteten, werden wir später noch zurückkommen. Die zwei miteinander verknüpften Exportvereinigungen, die die unterschiedlichen Interessen von 20 führenden Exporteuren in den Gesamtplan einordnen sollten, kontrollierten 1929 und 1930 über 40 % des US.-amerikanischen Exports, wurden aber in den folgenden Jahren bedeutungslos, weil man sich im In- und Auslande nicht über die Exportpreise einigen konnte. Damit zerbrach eines der wichtigsten Glieder in der weltumspannenden Konstruktion, noch dazu gerade während der sich ständig verschärfenden Weltwirtschaftskrise. Die Forderungen nach einem die Produktion einschränkenden Krisenkartell und einer Beseitigung des Unterkostenverkaufs wurden immer lauter, andererseits vermehrten sich die Schwierigkeiten, die kleinen Unternehmer mit den Giganten der Industrie unter einen Hut zu bekommen. Man ging deshalb dazu über, im Einklang mit „Achnacarry“ regionale Abkommen zu schließen. Das gelang z. B. für den europäischen Markt:

Am 20. 1. 1930 schlossen die drei Großen ein „Memorandum for European Markets“ ab, zu dem bei allseitiger Zustimmung auch andere Firmen zugelassen werden konnten. Diese Richtlinien für europäische Öl-Kartelle besagten, daß für jedes einzelne Land wiederum besondere Absprachen über Preise und Quoten sowie Maßnahmen bei Unter- bzw. Überfüllung vereinbart werden sollten. Grundlage waren die Marktanteile des Jahres 1928. Alle zwei Wochen sollten sich die örtlichen Repräsentanten treffen, Statistiken austauschen und die notwendigen Anordnungen zur Durchsetzung der Kartellabmachungen beraten. Vereinbart wurde ferner, daß, wenn einer der drei Großen eine lokale Absatzorganisation erwerben sollte, er den beiden anderen eine pro-rata-Beteiligung anzubieten hätte — ein Fall, der später in Deutschland bei den Verhandlungen um den Ankauf der Derop und der Mineralölwerke Albrecht akut wurde. Nur schwer zu überbrückende Schwierigkeiten ergaben sich in Europa durch das Angebot von russischem und rumänischem Erdöl.

Zur weiteren Konsolidierung sollte ein im Dezember 1932 getroffenes Dachabkommen verhelfen, genannt „Heads of Agreement for Distribution, 1932“, bei dessen Abschluß außer den Vertretern der drei Großen noch Repräsentanten von Gulf, Texas, Socony Vacuum und Atlantic zugegen waren. Im wesentlichen wurden die bisherigen Abkommen erneuert, aber eine größere Flexibilität für die Aufnahme von Außenseitern eingeräumt. Praktisch wurde sodann das Abkommen auf die gesamte übrige Welt außerhalb der USA. ausgedehnt, die in einzelne Zonen eingeteilt wurde; besondere Vereinbarungen traf man über noch nicht erschlossene Märkte. Ein Zentralkomitee in London, vornehmlich für Absatzfragen, und ein anderes für Produktionsfragen in New York wurden bestätigt, und diese hatten alle wichtigen Vereinbarungen miteinander abzusprechen. Die Einzelheiten dieses Abkommens wurden nur wenigen zugänglich gemacht und im übrigen geheimgehalten; ihre Durchführung wurde durch sorgfältige Personalpolitik und ausreichende Unterrichtung der jeweiligen örtlichen Konzernspitzen sichergestellt.

Im Produktionsbereich erwiesen sich die Kartellbestrebungen als ziemlich erfolglos, zumal um diese Zeit gewaltige Ölmengen aus den kurz vordem entdeckten Gebieten in Osttexas angeboten wurden, die sich als reichste Ölfelder der Welt erwiesen. Dort sank der Preis ab Quelle von knapp 1 \$ p. bbl. im November 1932 bis auf 10 cts im Mai 1933. In dieser völlig verfahrenen Situation wirkte sich positiv die im Jahre 1933 in den USA. angelaufene NRA.-Politik aus, die in den sogenannten „codes of fair competition“ Konservierungsmaßnahmen, d. h. Produktionsbeschränkungen der Industrie unter einer relativ schwachen Aufsicht des Staates, der Gewerkschaften und der Konsumenten zuließ. Die Ölpreise in den USA. stiegen wieder an, und im Oktober 1933 wurde in Texas der Preis des Vorjahres wieder erreicht, der dann für ein Jahr unverändert blieb. Damit war das entscheidend stabilisierende Element für erfolgreichere, weltweite Kartellvereinbarungen gegeben, insbesondere für eine Absprache mit den rumänischen Produzenten. Ähnlich stabilisierend wirkte sich die Bildung eines europäischen Tankerpools aus.

Im Mai 1934 vereinbarten die führenden Ölkonzerne wiederum ein Abkommen „Draft Memorandum on Principles, 1934“. Das Abkommen bestätigt nochmals in großen Zügen die bisherigen Vereinbarungen und versucht, das Außenseiterproblem besser in den Griff zu bekommen. Es galt ebenfalls als geheim und war in den Einzelheiten nur wenigen Spitzenkräften bekannt. Der Geltungsbereich erstreckte sich über die ganze Welt mit Ausnahme der Länder, in denen ein solches Abkommen den Gesetzen widersprochen hätte. Für den Abschluß örtlicher Kartellverträge wurden größere Freiheiten eingeräumt. Noch umständlicher als zuvor waren die Vereinbarungen über Strafen bei Quotenüberschreitung und Ersatzzahlungen bei einer Zurückdrängung anderer aus dem Markte. (In Deutschland wurden z. B. solche vereinbarten Ausgleichszahlungen geleistet.) Scharf waren die gegenüber Außenseitern vorgeschlagenen Verhaltensmaßnahmen, insbesondere Sperren. Da Absprachen die Preiskonkurrenz ausschalteten, erwies es sich als notwendig, ergänzende Abreden über das Ausmaß der Werbung zu treffen. Diese letztgenannten Kartellabmachungen galten — wie Standard Jersey der FTC. mitteilte (Bericht

S. 266) — bis Anfang 1938 und wurden dann durch eine mündliche Benachrichtigung aufgehoben; letzte Nachwirkungen sollen zum Zeitpunkt des Kriegsausbruchs abgeklungen gewesen sein. Es liegen jedoch unabstreithare Anzeichen dafür vor, daß der „Geist von Ahnacarry“ weiterhin in Europa wirksam war. Erinnert sei an das noch 1953 von London aus zentral gesteuerte Großbunkergeschäft. Für unwahrscheinlich halten wir jedoch, daß noch immer weltweite Absprachen zwischen den sieben Großen ein ähnlich engmaschiges Netz wie in der Zwischenkriegszeit bilden. Weltweite Abkommen in der Ölindustrie beschränkten sich selbstverständlich nicht auf restriktive Maßnahmen. Ein solches Bild unter Außerachtlassung aller konstruktiven Elemente wäre einseitig und schief, ein Vorwurf, der wiederholt dem FTC.-Bericht gemacht wurde. Hier heben wir nur wenige Punkte einer positiven Zusammenarbeit heraus, um uns nicht in die Problematik der gesamten Ölpolitik zu verstricken. Herausgreifen wollen wir die wehrwirtschaftlichen Aspekte, die Überwindung allgemeiner oder partieller Knappheitslagen sowie den gegenseitigen Erfahrungsaustausch. In Zeiten extremer Knappheit pflegen Regierungen zusammen mit den führenden Unternehmen der Industrie alle Anstrengungen zur raschen Überwindung dieses Zustandes zu koordinieren. Durch hoheitliche Anordnung oder eigene Maßnahmen der privaten Wirtschaft (Kartellabreden oder „Preisdisziplin“) werden dabei die Preise auf einem Niveau belassen, das unter dem marktwirtschaftlichen Knappheitspreis liegt. Knappe Rohstoffe — wie Stahl für Bohrungen, Raffinerien oder Rohrleitungen — werden planmäßig verteilt, die Endprodukte rationiert. Generalstäbler, die die Treib- und Schmierstoffversorgung in Kriegszeiten vorbereiten, zeigen in allen Ländern wenig Verständnis für den Automatismus der Marktwirtschaft und ziehen eine allumfassende Planung vor. Hierbei sind sie angewiesen auf engste Zusammenarbeit mit den marktbeherrschenden Unternehmen, die fast überall einen großen Teil des Fachpersonals für Planungsstäbe stellen.

Da die „Wogen von Öl“ schon im ersten Weltkrieg zum Sieg der Alliierten entscheidend beigetragen hatten, setzte bei der weitaus stärkeren Bedeutung des Öls im zweiten Weltkrieg in beiden feindlichen Lagern eine intensive Planung der Versorgung ein. Daraus formte sich bei den Alliierten der am 8. 8. 1943 veröffentlichte Entwurf eines „Anglo-American Oil Accord“, der die einseitige Bevorzugung der Anglo-Iranian bei der Wehrversorgung beseitigen sollte¹⁸⁾. Das Abkommen wurde nicht ratifiziert, eine veränderte Fassung vom 24. 9. 1945 ebenfalls nicht. Beide Pläne erstrebten den Ausbau vorhandener Ansätze zu einem „International Petroleum Council“.

Gegenwärtig ist für die USA. die „Petroleum Administration for Defense“ (PAD.) in Washington oberstes Koordinierungsorgan, dessen Stab sich aus Angehörigen der interessierten Firmen zusammensetzt. Der PAD. oblagen im Rahmen der seit dem Koreakonflikt verstärkten Rüstung viele Planungsaufgaben, so die Versorgung der kämpfenden Truppen und die Vermehrung der Flugbenzinherstellung. Nach dem plötzlichen Ausfall der Iran-Produktion und der größten Raffinerie der Welt in Abadan organisierte sie im Juli 1951 eine freiwillige Vereinbarung zwischen 19 amerikanischen Ölgesellschaften über die Versorgung befreundeter Nationen mit Erdöl. Es wurde beschlossen, notfalls die Rohölproduktion in 11 und die Verarbeitung in 27 Ländern zu erhöhen. Vereinbarungen zwischen den Firmen wurden getroffen über An- und Verkauf sowie über die Ausleihe und den Austausch von Rohöl und Ölprodukten, und zwar ohne Rücksicht auf Eigentumsverhältnisse von Ölfeldern, Raffinerien, Tankern und Rohrleitungen. Das war u. a. wegen der langfristigen Lieferverträge in Mittelost erforderlich, die zeitweilig nicht eingehalten werden konnten. Als das Abkommen im Frühjahr 1953 abließ, wurde im Juli des gleichen Jahres ein ähnlicher Vertrag für 14 Firmen von der PAD. organisiert. Auf Anforderung der Regierung sollen die Firmen im Notfall Kollektivmaßnahmen ergreifen dürfen; dabei sind sie hierfür — wie bei dem erstgenannten Abkommen — ausdrücklich von den Antitrustgesetzen befreit.

¹⁸⁾ J. H. Pew (Sun Oil Co.) nannte den Entwurf einen Schritt zum „Super-State-Cartel“ (New York Times, 21. 8. 1944, zitiert nach E. Hexner, a. a. O., S. 262).

WELTMARKTPREISE

Die absolute Größe und das Übergewicht der sieben führenden Ölkonzerne, ihre gemeinsamen Produktions- und Absatzgesellschaften und langfristigen Lieferverträge sowie die Tradition weltweiter Absprachen formten entscheidend die Weltmarktpreise der Ölwirtschaft. Dabei handelt es sich nicht nur um die Rohölpreise verschiedener Qualitäten und Provenienzen, sondern um viele Tausende von Zwischen- und Endprodukten vom Markenbenzin bis zum Asphalt oder Rohstoff der chemischen Industrie, deren Preisnotierungen in einem mehr oder weniger engen Zusammenhang stehen.

Im Gegensatz zu anderen Weltstapelwaren, deren Preise eine Vielzahl von Anbietern und Nachfragern auf Börsen und Auktionen bestimmen und die stets kurzfristigen und zuweilen äußerst heftigen Schwankungen unterworfen sind, läuft das meiste Rohöl vom Produzenten zum Verarbeiter auf Grund langfristiger Lieferkontrakte; Anbieter sind entweder Tochtergesellschaften oder traditionelle, niemals aber anonyme Zulieferer. Rohölpreise schwanken in den Produktionsgebieten kaum, sondern werden nach oft langen Zeiten der Preisstabilität sprunghaft verändert, indem ein Aufkäufer den neuen Preis öffentlich bekanntgibt. Zwar haben die großen integrierten Unternehmen niemals ein vollständiges Gleichgewicht aller Produktionsstufen und sind deshalb in einzelnen Gebieten gezwungen, Ergänzungen durch An- oder Verkauf vorzunehmen, im großen und ganzen können sie jedoch die Kosten für Rohöl, Transport, Verarbeitung und Vertrieb als interne Verrechnungswerte ansehen, die nur in der Gesamtsumme, nicht aber in den einzelnen Stufen marktgerecht sein müssen. Beachtliche Ausgleichsmöglichkeiten stehen ihnen zur Überwindung sachlicher oder regionaler Überfluß- und Knappheitslagen zur Verfügung, während sie dem kleinen Ölhändler fehlen. Deshalb verstummen — namentlich in den USA. — niemals die Klagen der einstufigen Produzenten oder der Händler über ungerechtfertigte Preise: Rohölproduzenten fühlen sich von einem Nachfragemonopol übervorteilt; jahrelang wurde der Vorwurf übermäßig hoher Gewinne beim Transport durch Rohrleitungen erhoben, während andere behaupten, der Zugang zum Markt sei hier wie bei manchen Raffinerien durch allzu niedrige Preise versperrt; gleiches wird häufig von Tankstellenbesitzern gesagt.

Allgemein gesprochen richten sich die Weltmarktpreise, d. h. die Preise, zu denen die Ölnachfrager außerhalb der Produktionsländer zum Zuge kommen, nach deren Kaufbereitschaft und dem Angebot der Produzenten in den Überschußgebieten. Nur bei einem einheitlichen Preis fob. Erzeugungstätte ist es dem Anbieter gleichgültig, ob das Öl im Inland verbleibt oder ins Ausland abfließt. (Ein Dumping spielt auf dem Weltölmarkt nur selten eine Rolle). Vor dem zweiten Weltkrieg waren die USA. nicht nur die größten Verbraucher und Produzenten von Öl, sondern zugleich die größten Exporteure. Während in den weni-

ger bedeutenden Produktionsgebieten Rumäniens, des Fernen Ostens und Venezuelas — wenn wir von der Sowjetunion absehen — nur ein geringer Eigenbedarf bestand, hatte hier der Exporteur mit einer bedeutenden heimischen Konkurrenz zu rechnen. So war es durchaus logisch, daß die Weltmarktpreise dem US.-Golffpreis plus Fracht und Versicherung entsprachen, gleichgültig wo das Öl hergestellt und angeboten wurde. Entsprechend den Transportkosten stiegen in konzentrischen Kreisen rund um den US.-Golf die Frankopreise für Rohöl und Produkte, und zwar nicht nur in Übersee, sondern auch in den USA. selber; denn überall in der Welt mußten die Produzenten mit dem amerikanischen Öl aus Texas, das zu allgemein bekannten Preisen jederzeit erhältlich war, konkurrieren können¹⁹⁾. Die allgemeine Formel für Ölpreise lautete demnach für alle Standorte: Basispreis US.-Golf plus Fracht von dort zum Verbrauchsort minus Fracht vom Verbrauchs- zum Erzeugungsort = Preis fob. Erzeugungsort. Deshalb zahlten z. B. Käufer im Mittelmeerraum einen höheren Preis für Rohöl aus dem Mittleren Osten als Käufer in England. Eine beachtenswerte Ausnahme bildeten die Preise für rumänische Ölexporte fob. Constanza, die — wie bereits angedeutet — nur gelegentlich mit den US.-Golffpreisen parallel liefen. Infolge des geringen Angebots hatte dieses Öl auf dem Weltmarkt nur einen eng begrenzten Absatzraum, ähnlich wie russisches Öl. Zur Rechtfertigung dieses Weltpreissystems läßt sich weiterhin anführen, daß bei der Konzentration der Ölvorkommen außerhalb der USA. in den Händen weniger Oligopolisten keine Marktpreise, sondern nur willkürliche Verrechnungspreise möglich sind. Ferner gab und gibt es kein anderes Gebiet, in dem Kassageschäfte in Öl getätigt werden, als in Texas oder Louisiana am US.-Golf, denn fast alle Rohölkontrakte sind ja mittel- oder langfristig. Auch am US.-Golf sind die Kassageschäfte im Vergleich zum Gesamtumsatz gering. Sie werden täglich festgestellt und in einem Fachblatt „Platt's Oilgram Price Service“ veröffentlicht. Die Rohölpreise gelten für die unmittelbar an der Küste gelegenen Quellen zuzüglich der fob.-Kosten und werden von den Aufkäufern jeweils bekanntgegeben. Diese Preise sowie die Preise für Raffinationserzeugnisse werden für die Verschiffung in Schiffsladungen mit Höchst-, Niedrigst- und/oder Durchschnittspreisen genannt, von denen international meist der Niedrigstpreis gilt. Auch als in Zeiten der Knappheit — wie 1947/48 — keine Kassageschäfte getätigt wurden, nannte man einen fiktiven Preis (FTC.-Bericht S. 351). Nach diesem Preis richtete sich traditionsgemäß die gesamte Ölindustrie der Welt, zwar nicht sklavisch abhängig, aber doch stets in einem sichtbaren Zusammenhang.

Dieses System müßte an sich gegenwärtig zerfallen, bewies aber noch im Sommer 1953 mit geringen Modifikationen seine weltweite Wirksamkeit. Mit dem

Aufkommen der großen Überschußproduzenten Venezuela und Mittelost, wo Öl wesentlich billiger produziert wird als in den USA., änderten sich die Ölströme, nicht aber im gleichen Ausmaß die Weltpreisstruktur. Die USA. wurden ein Netto-Importland, d. h. sie importierten beträchtliche Mengen an Roh- und Heizöl aus Venezuela und exportierten nur noch Spezialerzeugnisse. Der Preis für venezolanisches Öl entspricht an der Ostküste der USA. dem US.-Golffpreis plus Transportkosten, d. h. der fob.-Preis in Venezuela ist gleich dem US.-Golffpreis abzüglich des Importzolls; denn die Frachtkosten nach der Ostküste der USA. sind von beiden Produktionsstätten dieselben. Da aber die fob.-Preise für alle Lieferungen — aus Konkurrenzgründen oder Gerechtigkeitserwägungen — in Venezuela übereinstimmen, ergibt sich ein gleicher Abzug des US.-Zolls vom Golffpreis auch für alle Verkäufe nach anderen Ländern.

Auf Drängen britischer und amerikanischer Regierungsstellen entwickelte sich während des zweiten Weltkrieges am persischen Golf ein zweiter Basispunkt, wodurch ein erhebliches Maß an „Phantomfracht“ beseitigt wurde. Der Basispreis fob. persischer Golf wurde mit dem US.-Golffpreis gleichgesetzt, was mit der Unmöglichkeit, die Produktionskosten festzustellen, und dem Wunsch, ein faires Entgelt zu zahlen, begründet wurde. Um diese Preishöhe kam es in den USA. zu erbitterten Kontroversen, als man in Senatsuntersuchungen feststellte, daß die Produktionskosten in Saudi-Arabien auf 40 cts p. bbl. einschließlich einer Lizenzgebühr von 21 cts und in Bahrein auf 25 cts einschließlich 15 cts Lizenzabgabe geschätzt wurden, während der Verkaufspreis 1,05 \$ betrug (FTC.-Bericht S. 357).

Nach dem Kriege wurde dieser Basispunkt beibehalten, wobei man jedoch einen Teil der Fracht absorbierte, um in Westeuropa weiter mit dem Öl aus der westlichen Hemisphäre konkurrieren zu können. Nach Aufhebung des Preisstops für US.-Öl (1946) stieg — wenn auch mit beträchtlichen zeitlichen Abweichungen zwischen den einzelnen Gesellschaften — der persische Rohölpreis von 1,05 \$ auf 2,22 \$ fob. Ras Tanura. Bei diesem Preis und bei Frachten entsprechend den von einer amerikanischen Behörde festgesetzten Höchstsätzen deckten sich die Frankopreise der westlichen und der östlichen Hemisphäre in England, während sie vorher bereits in Italien identisch gewesen waren; denn trotz der erheblichen Preissteigerung blieb man in Mittelost relativ gesehen hinter dem US.-Golffpreis zurück und erweiterte damit seinen Absatzraum²⁰⁾. Im Mai 1948 wurden die Mittelostpreise auf 2,03 \$ gesenkt, weil die Ölkonzerne bei der Preisberechnung den Basispunkt US.-Golf gegen einen Punkt an der karibischen See (Venezuela) auswechselten. Sowohl der Venezuela- als auch der Mittelostpreis sind — um es noch einmal zu betonen — willkürliche Verrechnungspreise der sieben Großen, die auf Grund des geschilderten Systems gebildet wurden. Marktpreise form-

¹⁹⁾ Vgl. W. J. Levy, „The Past, Present and likely Future Price Structure for the International Oil Trade“, in „The Third World Petroleum Congress“, Washington 1952, S. 21-37.

²⁰⁾ Ein dritter, verhältnismäßig unbedeutender Basispunkt, auf den wir nicht näher eingehen, bildete sich in Indonesien heraus.

ten sich allein am US.-Golf, aber auch diese sind manipuliert. Denn dort reguliert seit Anfang der dreißiger Jahre eine Behörde des Staates Texas — die Texas Railroad Commission — die Olausbringung. Um eine Ölverschwendung zu verhindern, werden nicht nur geologisch-technisch begründete Abbaupläne und Höchstmengen für einzelne Felder festgelegt, sondern es wird auch die Gesamtausbringung des Staates mit Nachfragevorausschätzungen und den jeweiligen Lagerbeständen in Einklang gebracht. Dadurch wird der Preis zwar nicht fixiert, jedoch auf einem als wünschenswert erachteten Niveau stabilisiert. Andere für die Ölförderung wichtige Staaten der USA. folgten diesem Beispiel.

Die Preisbildung der Welt hängt somit von dem durch Regierungseinschränkungen und hohe Löhne bei einer relativ geringen Ergiebigkeit der Quellen „künstlich“ hochgehaltenen Preisniveau in den USA. ab. Das gilt auch für die mit wesentlich geringeren Kosten arbeitenden Mittelostquellen. Die Marshallplanverwaltung²¹⁾, die einige Jahre lang einen großen Teil der Öllieferungen nach Europa finanzierte, geriet über die Preise mit den Mittelostproduzenten in Streit. Es wurde festgestellt, daß Rohöl von Arabien nach den USA. geliefert wurde, und zwar 1949 nur sporadisch, in den folgenden Jahren aber häufiger. Aus diesen Öllieferungen ergab sich folgende Preiskonstruktion: Bei einer Konkurrenzfähigkeit in New York muß der persische Ölpreis dem US.-Golfpreis plus Fracht nach New York minus Fracht New York—Persien und Zoll entsprechen. Der Punkt der Preisgleichheit verlagerte sich somit von England nach New York. Man senkte deshalb die Mittelostpreise über 1,88 \$ auf 1,75 \$ (ab 1. 12. 1950 ex Ras Tanura). Bis zu jener Zeit galten als Frachtraten einheitlich die Sätze der United States Maritime Commission (USMC.), die im und kurz nach dem zweiten Weltkrieg die Raten für Regierungstransporte festlegte. Man wechselte nun im Juli 1949 auf einen anderen Frachtsatz, der dem USMC.-Satz minus 35¼ % entsprach. Sonst wäre nämlich der Preis am persischen Golf auf 1,30 \$ gesunken; denn entsprechend den geschilderten Regeln ist der Basispreis in Persien um so niedriger, je höher die Frachtraten sind.

Als mit der Koreakrise die Frachtraten beträchtlich zu steigen anfangen, die Preise ab persischer Golf aber nicht gesenkt wurden, ergab sich daraus, daß die Erlöse aus Verkäufen nach den USA. niedriger waren als die sonstigen Erlöse für arabisches Rohöl. Andererseits wurden der ECA. für Lieferungen nach Europa die erhöhten Frachtraten in Rechnung gestellt. Die ECA. stellte fest, daß man für Verschiffungen in die westliche Hemisphäre nicht den üblichen Preis von 1,75 \$, sondern einheitlich 1,43 \$ p. bbl. gewählt hatte. Zwar sind diese Preise zumeist nur Verrechnungs-

²¹⁾Vgl. „Statement on ECA./MSA. Petroleum Price History“, submitted to Monopoly Subcommittee, Senate Small Business Committee, 15. 8. 1952, Washington, D. C. Die ECA./MSA.-Finanzierung von Öllieferungen nach den OEEC.-Staaten bot erstmalig die Gelegenheit, die Verrechnungspreise der großen Gesellschaften eingehend zu überprüfen und Auskünfte über Kalkulationsrichtlinien einzufordern.

preise innerhalb der Konzerne mit ihren jeweiligen Raffinerie- und Verkaufsorganisationen, aber die Finanzierung durch die öffentliche Hand verlangt eine einwandfreie innerbetriebliche Rechnung. Deshalb forderte die ECA. bereits 1951 eine Rückvergütung der gezahlten Überpreise.

Etwas anders war die Situation bei Produktpreisen aus Mittelostraffinerien. Hier wählte man zwar wiederum „Platt's low quotation, fob. US. Gulf“, reduzierte jedoch den Rechnungsbetrag für alle Verschiffungspunkte westlich des Suezkanals mit Ausnahme von Griechenland und der Türkei, so daß er mit Preisen für Lieferungen aus Venezuela identisch wurde. Es ergab sich daraus, daß z. B. Bunkeröl in Nordwesteuropa erheblich billiger war als in Griechenland. Diese Frachtnachlässe waren bei den einzelnen Firmen unterschiedlich; man begründete sie mit der Konkurrenz der westlichen Halbkugel, der man zu begegnen habe, erwähnte aber nicht, daß es sich fast immer um die gleichen „konkurrierenden“ Firmen handelt. Dieser Zustand ist bis heute noch nicht beseitigt, wenn auch in Einzelfällen die überhöhten Preise im östlichen Mittelmeer abzubrockeln begannen.

Auffallend ist ferner die bereits erwähnte Tatsache, daß der plötzliche Ausfall der Ölversorgung aus dem Iran keine Preisveränderungen in der Welt nach sich zog. Während ein freier Marktpreis erheblich gestiegen wäre, wahrte die Gruppe der entscheidenden Produzenten Preisdisziplin, half der Anglo-Iranian bei der Überbrückung ihrer Schwierigkeiten und vermied jede unmittelbare Bereicherung.

Die gegenwärtige Situation ist gekennzeichnet durch die Tatsache, daß am 15. Juni 1953 die Rohölpreise in weiten Teilen der USA., nachdem sie fast sechs Jahre unverändert geblieben waren, um 25 cts anzogen (East Texas von 2,65 \$ auf 2,90 \$ p. bbl.). Eine mittelgroße Gesellschaft erhöhte ihren Olankaufspreis; bald folgten alle anderen Firmen, die ihre Preise für Fertigprodukte ebenfalls heraufsetzten. Diese Preiserhöhung erregte beträchtliches Aufsehen und führte zu eingehenden Kongreßverhören, in denen man monopolistische Machenschaften aufzudecken versuchte. Sie erfolgte bei steigenden Reserven, erheblichen Produktionseinschränkungen durch die Texas Railroad Commission und sonst stabilen Rohstoffpreisen. Begründet wurde sie mit der Forderung, man müsse der langfristigen Entwicklung gerecht werden und eine ausreichende, wehrwirtschaftlich dringend erforderliche Reserve an noch nicht gefördertem, aber erschlossenem Öl bewahren. Die gegenwärtige Ausbeute erfolge aus Quellen, die zu erheblich niedrigeren Kosten erschlossen worden seien. Ohne die Preissteigerung sei eine ausreichende zukünftige Ölsuche — die zudem immer schwieriger werde — unmöglich, da man nicht genügend Kapital anlocken bzw. über die Selbstfinanzierung gewinnen könne. Zudem hole man nur eine längst überfällige, jedoch durch einen Preisstop verhinderte Preisangleichung an vorherige Kostenüberhö-

hungen nach. Andere behaupten, diese Preiserhöhung habe eine langfristige automatische Entwicklung antizipiert²²⁾.

Nach dem amerikanischen Preisanstieg setzte bald in fast allen Teilen der Welt eine Anpassung an das neue Niveau der USA. ein, was vor allem in England einen Sturm der Entrüstung auslöste. Die wichtigsten Argumente gegen eine Preiserhöhung sind folgende:

1. Die traditionelle Preisstruktur galt für eine einfachere Weltölwirtschaft. Sie hatte ihre Berechtigung, als es nur einen einzigen größeren Anbieter mit gewaltigen exportfähigen Überschüssen gab, dessen Rohöl und Produkte in alle Teile der Welt verschifft wurden. Zwar blieben die USA. bis heute das wichtigste Erzeugungs- und Verbrauchszentrum, aber sie sind ein Nettoimportland geworden, das beachtliche Mengen aus Venezuela und verhältnismäßig unbedeutende Mengen aus dem Mittelosten bezieht. Der Ölstrom von der östlichen zur westlichen Erdhalbkugel ist im Vergleich zur Vorkriegszeit fast versiegt. Die Interdependenz ist aufgehoben; deshalb ist es falsch, den US.-amerikanischen Markt als „Grenzabnehmer“ — im Sinne der ökonomischen Theorie — für Mittelostöl aufzufassen, denn dorthin fließen nicht einmal 10% dieses Öls. Zudem läßt sich der Absatz dorthin aus politischen Gründen nicht steigern; d. h. ein Käufer in New York hat kaum die Wahl, bei günstigeren Mittelostpreisen mehr Öl von dort zu beziehen. Man kann also nicht argumentieren: Weil der Grenz Käufer mehr zu zahlen bereit ist, müssen es auch alle anderen tun. Eine solche Parallelität der Preise ist unbegründet, denn es handelt sich nur um eine beschränkte Absatzmöglichkeit zu Vorzugspreisen auf einem isolierten Teilmarkt.

2. Die USA. haben im Vergleich zu anderen Ländern sehr hohe Lebenshaltungskosten und folglich ähnlich hohe Lohn- und Materialkosten in ihrer Ölindustrie. Das hohe Volkseinkommen ermöglicht die Preissteigerung.

3. Die Kosten der Ölsuche in den USA. verteuern sich weiterhin ständig, weil man gezwungen ist, nach Abschöpfung der leicht erfaßbaren Vorkommen tiefer zu bohren und Quellen zu erschließen, die weiter von den Absatzzentren entfernt liegen. Diese Mehrkosten zusammen mit der wehrwirtschaftlich für notwendig erachteten Reservekapazität sind eine individuelle Erscheinung, die nur für diesen Markt gilt, in den man mit europäischen Ölprodukten — z. B. Benzin — infolge der hohen Zollsätze praktisch nicht eindringen kann.

4. Die Kosten der Ölförderung im Mittelosten betragen nur einen Bruchteil der in den USA. anfallenden Kosten und sind nach den ersten, recht hohen Abschreibungen und der Überwindung von Anlaufschwierigkeiten eher sinkend als steigend²³⁾. Zudem ist die Kapazität — selbst abgesehen von der brachliegenden Förderung im Iran — nicht voll ausgenutzt.

5. Die Gewinne im Mittelosten sind sowohl für die Ölgesellschaften als auch für die dortigen Herrscher mehr als ausreichend, um einen Anreiz zur Produktionserweiterung zu geben. Da im Jahre 1952 für die Gewinnverteilung allgemein die Formel 50 : 50 galt, betragen die Gesamtgewinne für beide Gruppen zusammen 868 Mill. \$. Nach den in der folgenden Tabelle angegebenen Fördermengen hatten die Firmen einen Durchschnittsgewinn von 68 cts p. bbl.

Direkte Zahlungen von Ölgesellschaften an Mittelostregierungen

(in Mill. \$)

Jahr	Saudi-Arabien	Kuweit	Irak	Bahrein	Qatar.
1950	112	12	15	3	1
1951	155	30	39	4	4
1952	170	139	110	6	9

Quelle: „Clouds Along the Persian Gulf“, in „Economist“, Nr. 5734 (18. 7. 53), S. 189.

Unsere Berechnung der Gesamtgewinne setzt die 50 : 50-Formel voraus, berücksichtigt also keine eventuellen Nachzahlungen.

²²⁾ P. H. Frankel: „Market Price for the World“, in „Petroleum Times“, 24. 7. 53, S. 731.

²³⁾ Während in den USA. rund 450 000 produktive Bohrungen nur je 11 bbls. täglich fördern — teils wegen allmählicher Erschöpfung einiger hunderttausend Quellen, teils wegen einer Drosselung im Einklang mit der einzelstaatlichen Konservierungspolitik — erfolgte die gesamte Produktion des Irak (1949) aus 10 Bohrungen mit je 11 200 bbls. täglich, Saudi-Arabien (1952) aus 131 mit je 6 300 bbls. täglich und im Kuweit (1952) aus 120 Bohrungen mit 5 940 bbls. täglich.

6. In Europa wurde in den letzten Jahren eine eigene Raffineriekapazität aufgebaut, die ausreicht, um den dortigen Bedarf zu decken. Sie ist der gegenüber den USA. unterschiedlichen Bedarfsstruktur angepaßt; denn in den USA. wird relativ gesehen mehr Treibstoff und weniger Heizöl verbraucht²⁴⁾. Diese abweichende Nachfragesstruktur muß auch in den Preisrelationen zum Ausdruck kommen.

7. Die Chancen für eine Absatzerweiterung in Europa — ein Gleichziehen auf das Verbrauchsniveau der USA. — liegen nur in niedrigen Rohölpreisen und einer Preisstruktur für Ölprodukte, die den zukünftigen Absatzchancen gerecht wird. Die hohen Benzinpreise sind nicht marktgerecht und verleiten zu Überkapazitäten. Gasöl dagegen ist zu billig. Für Benzin ist eine bedeutende Absatzvermehrung schwieriger als bei Heizölen, die eine erfolgreiche Substitutionskonkurrenz oder Ergänzung für Kohle sein könnten, wenn auch die Zeiten des Kohlenmangels überwunden sind. Nur dann — und wenn eine allgemeine Verständigung über das zukünftige Preisgefüge erfolgt — bestehen Aussichten, das im Laufe von zwei Jahren mehr als ausreichend durch arabische Ölorkommen ersetzte Öl aus dem Iran abzusetzen²⁵⁾. Das zu tun, ist jedoch eine politische Notwendigkeit.

Andererseits kann man der folgenden Begründung für die Preiserhöhung ihre Berechtigung kaum abstreiten:

1. Ein Schutz der amerikanischen Industrie an der Landesgrenze statt an den Rohstoffquellen zerstört die Weltmarktzusammenhänge noch weiter. Anstelle marktwirtschaftlicher Reaktionen werden Regierungseingriffe treten; Zölle und Kontingente werden die Bewegungsfreiheit der amerikanischen Importeure — das sind fast ausschließlich die führenden Konzerne — sowie ihre Überseegewinne einschränken. Im Jahre 1953 wurden im Kongreß zwar mehrere Anträge auf eine Kontingentierung der Olimpotare abgelehnt, aber nur, weil die großen Konzerne freiwillig ihre Importe einschränkten. Bei einer Zunahme der Importe kürzt die Texas Railroad Commission fast automatisch die monatlichen Produktionsquoten.

2. Ein Mehrabsatz von Mittelostölen in den USA. infolge einer erweiterten Preisdifferenz und sinkender Frachten wird zu einer Verdrängung von kleinen und mittleren unabhängigen Ölproduzenten der USA. führen, also eine weitere Konzentration der Ölindustrie verursachen. Ein solches „Dumping“ verbunden mit einer Konzentrationsförderung ist bei der allgemeinen politischen Lage in den USA. unvorstellbar. Deshalb müssen die amerikanischen Großkonzerne darauf bedacht sein, den gegenwärtigen Zustand einer beschränkten Konkurrenzfähigkeit des Mittelostöls an der Ostküste der USA., in Kalifornien und Brasilien aufrechtzuerhalten.

3. Theoretisch mögliche Gewinne der Mittelostölproduzenten durch einen überproportionalen Mehrabsatz würden bei allen Firmen — bis auf die Anglo-Iranian — durch eigene Verluste in der amerikanischen Industrie aufgewogen.

4. In Venezuela wäre die Revolutionsgefahr bei einer offensichtlichen Benachteiligung gegenüber den Amerikanern erheblich verstärkt worden.

5. Die sich ihrer Macht immer mehr bewußten Herrscher im Mittelosten hätten ein Beharren auf dem alten Preisniveau kaum gestattet. Die Gefährdung der seit der Machteinbuße der Engländer im Orient ohnehin geschwächten Stellung der Ölgesellschaften würde durch das Experiment einer ungleichen Preisbewegung zunehmen.

6. Der langanhaltende Geldeinstrom — induziert durch die Ölgesellschaften — hat inflatorische Tendenzen in Venezuela und Mittelost ausgelöst und damit die Kosten erhöht.

Diese und andere Argumente mögen dazu geführt haben, daß die sieben großen Ölgesellschaften den leichteren und durch steigende Gewinnaussichten zumindest kurzfristig angenehmeren Weg der Preiserhöhung wählten. Die Rohölpreise in Venezuela stiegen mit geringen Ausnahmen am 23. 6. 1953. Die Preise im Mittelosten folgten einige Wochen später, und zwar erhöhte Gulf am 10. 7. seinen Preis um 25 cts. Die anderen Gesellschaften folgten zögernd mit

²⁴⁾ Vom Gesamtverbrauch an Erdölzeugnissen entfallen in den USA. 43% auf Benzin, in Europa dagegen nur 24% (P. H. Frankel, a. a. O., S. 732).

²⁵⁾ M. L. Hoffmann, „New York Times“, 13. 9. 53, a. a. O.

voneinander abweichenden, aber niedrigeren Angeboten. Nach einer vierzehntägigen Periode unterschiedlicher Preisangaben spielte sich wieder ein einheitliches Niveau ein. Die seit Ende 1950 unveränderten Preise der ARAMCO, wurden um 22 cts auf 1,97 \$ p. bbl. (ex Ras Tanura) erhöht, während die Preise an den Endpunkten der großen Rohrleitungen zum Mittelmeer nur um 10 cts stiegen.

Rohölpreise

(36° API) cif. New York¹⁾

in US-\$ p. bbl. vor und nach der Preiserhöhung im Sommer 1953 bei Frachtraten USMC — 19 % (Juni) und — 28,8 % (Oktober)

Westliche Hemisphäre			Östliche Hemisphäre		
Westtexas	Juni	Oktober	Arabien	Juni	Oktober
fob. Golf	2,74	2,99	fob. pers. Golf	1,75	1,97
Fracht	0,31	0,27	Fracht	1,38	1,21
Zusammen	3,05	3,26	Zoll	0,105	0,105
Venezuela			Zusammen	3,235	3,285
fob. Venezuela	2,64	2,89	Mittelmeer		
Fracht	0,31	0,27	fob. Sidon	2,29	2,39
Zoll	0,105	0,105	Fracht	0,89	0,78
Zusammen	3,055	3,265	Zoll	0,105	0,105
			Zusammen	3,285	3,275

¹⁾ Vgl. „The Market in Oil“, Economist, Nr. 5735, 25. 7. 1953. Dort wurde als Frachtrate stets USMC — 50 % verwandt sowie überhöhte Mittelostpreise, während wir „London Award“ zugrunde legten (18/6 = MOT + 2½ = USMC — 28,79 %).

Der Rohölpreiserhöhung folgte fast überall wie in den USA, ein Anziehen der Produktpreise, wobei allerdings die zusätzlichen Rohstoffkosten nicht voll realisiert werden konnten. Bei Diesel- und Heizölen mußten in den USA, bald rund 50 % des ursprünglichen Preisaufschlags wieder gestrichen werden. Wie hoch die zusätzliche Belastung durch die Preiserhöhungen für den europäischen Konsumenten sein wird, läßt sich schwer voraussagen. Etwas voreilig sprach der Leiter der Ölbeschaffungsabteilung der MSA, bereits im Juli 1953 von jährlich knapp 140 Mill. \$²⁶⁾, ein Betrag, der unseres Erachtens viel zu hoch gegriffen ist. Von dieser Summe sollten rund 1/3 auf die gestiegenen Rohstoffpreise, der Rest auf die Anpassung an die amerikanischen Produktpreise entfallen.

Unsere bisherigen Betrachtungen zeigen, daß die Konstanz der Erdölpreise immer wieder durch die lebhaft schwankenden Tankerraten gestört wird und daß alle Kalkulationen ausschlaggebend von der Wahl der Frachtrate beeinflußt werden. Die Masse der Öltransporte erfolgt in Tankern zu Firmenverrechnungspreisen, die annähernd der Rate entsprechen, die seit 1949 zweimal jährlich in London von einer Maklergruppe festgelegt wird. Diese „London Award“ lag im Sommer 1953 bei USMC. — 19 %, während die Rate für Einzelreisen um USMC. — 50 % schwankte²⁷⁾. Die Abschlüsse für Einzelreisen sind für den Gesamtmarkt nicht charakteristisch, da rund 90 % des Tankerraums unter Zeitcharter der Ölgesellschaften oder in deren Eigenbesitz sind. Der Tankerraum läßt sich nur für Erdöltransporte verwenden, und umgekehrt ist Erdöl lediglich in Tankern über weite Strecken ver-

schiffbar. Darum schwanken Tankerraten heftiger als Raten für Trockenschiffe. Der Preis des „Grenzkäufers“ von Tankerraum spiegelt lediglich extreme Knappheits- oder Überflußlagen wider und kann kaum als Kalkulationsgrundlage gewählt werden. Um die Transportpreise zu stabilisieren und insbesondere die hektischen Ratenveränderungen für Einzelreisen als Kalkulationselement auszuschalten, sorgten die Ölkonzerne im Jahre 1949 für die Einführung eines Verrechnungspreises für einen Standardtanker bei einer Zweijahrescharter. Dieser „London Award“ lag im ersten Jahr z. T. über, nach dem Einsetzen der Koreakrise oft 50 % unter der „spot rate“. Seit dem Abflauen der Koreakrise überschreitet „London Award“ wiederum die „laufenden Marktpreise“ erheblich, wenn er auch von 52/- sh je tdw. pro Monat im April 1952 — dem Höhepunkt — über 42/3 sh (Oktober 1952) und 22/3 sh (April 1953) auf 18/6 sh (Oktober 1953) abgebaut wurde.

Es nimmt nicht wunder, daß bei dieser Ratensenkung und bei rund 1,5 Mill. BRT aufgelegtem Tankerraum von einigen Stellen wiederum die Errichtung eines internationalen Tankerpool angeregt wird. In den dreißiger Jahren hatte die „International Tanker Owners' Association“ mit Unterstützung der führenden Ölkonzerne einen Fonds angelegt, aus dem Entschädigungen für aufgelegte Tankertonnage gezahlt wurden. Seitdem hat sich aber die Struktur der Welttankerflotte dahingehend gewandelt, daß der Anteil der Ölgesellschaften am Schiffsraum von rund 50 % vor dem Kriege auf 41 % absank und die Flotte auf viele Nationen verteilt ist²⁸⁾. Zudem wirkt das gegenwärtig schwebende Verfahren gegen die führenden amerikanischen Ölgesellschaften abschreckend.

Als Socony im Jahre 1951 ihren Rohölpreis fob. Sidon entsprechend der Tankerrate „London Award“ erhöhen wollte, scheiterte sie am Widerstand der ECA. Damit war die Gleichheit der cif.-Preise für England bei Lieferungen vom Endpunkt der Rohrleitungen oder vom Golf gebrochen; zum ersten Mal brachte die transarabische Rohrleitung einen Preisvorteil für europäische Abnehmer. Vorher hatten die Partner der ARAMCO, als Kalkulationsgrundlage für den Transport durch die Rohrleitungen die Tankerfracht für die einige tausend Meilen längere Seereise angewandt. Am 12. 2. 1953 senkten jedoch alle Gesellschaften ihren Rohölpreis fob. Sidon um 12 cts p. bbl., weil — wie es in der Begründung hieß — die Frachtunterschiede zwischen Persien-Europa und Mittelmeer-Europa sich auf Grund sinkender Tankerraten reduziert hatten. Die Benutzungskosten für die transarabische Rohrleitung verringerten sich im Juli 1953 um weitere 12 cts auf 42 cts.

Die Transportkosten bleiben ein höchst flexibles Element in der Weltmarktpreisbildung für Öl; dabei handelt es sich um beträchtliche absolute Werte. So entfielen von den gesamten Ausgaben der OEEC-Länder

²⁶⁾ C. J. Dwyer, „Impact of Petroleum Price Rises“, Petroleum Times, 24. 7. 53, S. 733.

²⁷⁾ Während der Londoner Economist bei einem Preis fob. Sidon von 2,54 \$ und USMC. — 50 % eine Preisgleichheit in New York errechnet, behauptet C. J. Dwyer zur gleichen Zeit, diese würde bei USMC. — 19 % erreicht.

²⁸⁾ Vgl. „Tankers Galore“, Economist, 1. 8. 53, Nr. 5736, S. 338-339; und „Too many Tankers“, Economist, 8. 8. 53, Nr. 5737, S. 401-403.

für Erdöllieferungen in der Zeit vom 3. 4. 1948 bis zum 31. 12. 1952 in Höhe von 8 Mrd. \$ nicht weniger als 2,2 Mrd. \$ auf Frachtkosten, d. h. 27,5 %.

MASSNAHMEN DER ANTITRUSTBEHÖRDEN

Das Mißtrauen der Antitrustbehörden gegen die Großen der amerikanischen Ölindustrie hat seit der Auflösung des Standard Oil-Trusts nie aufgehört. Dutzende von nationalen Antitrustverfahren folgten. So ist es verständlich, daß im Jahre 1949 die Federal Trade Commission als Objekt ihrer achten, in und nach dem zweiten Weltkrieg eingeleiteten Untersuchung über internationale Kartelle die Ölindustrie wählte. Sie verarbeitete in einem rund 900 Schreibmaschinenseiten langen Bericht u. a. Material, das sie von den großen Ölgesellschaften unter Strafandrohung sowie von der ECA./MSA. erhalten hatte. Dieser Bericht ging Ende 1951 als geheim zu haltender Entwurf den interessierten Dienststellen zu und blieb zunächst unveröffentlicht, um die anglo-iranischen Verhandlungen nicht zu stören. Doch im Sommer 1952, als über seinen mutmaßlichen Inhalt bereits manches an die Öffentlichkeit gelangt war, wurde auf Drängen zweier Senatoren durch ein Senats-Komitee seine Veröffentlichung unter Auslassung von rund 40 Seiten erreicht. Wenige Wochen vorher hatte Präsident Truman eine Voruntersuchung durch Großgeschworene (Grand Jury) beantragt, die ermitteln sollten, ob ein 'prima facie'-Beweis für ein internationales Oligkartell vorläge. Diese Voruntersuchung wurde am 6. 8. 1952 eingeleitet. Unter Strafandrohung sollten 18 Firmen — die großen Sieben und einige ihrer Tochtergesellschaften, insbesondere die Mittelost-Produktionsfirmen — der „Grand Jury“ eine Unzahl von Dokumenten vorlegen. Ferner hatte am 21. 5. 1952 die MSA. die Finanzierung von Rohöllieferungen nach Europa eingestellt, weil sie sich mit den amerikanischen Großunternehmen nicht über die Preise einigen konnte. Am 22. 8. 1952 reichte das Justizministerium eine Klage auf Rückerstattung von 78 Mill. \$ wegen Überforderung bei Lieferung von Mittelostöl gegen vier Firmen der großen Sieben ein (Standard Jersey, Socony Vacuum, Standard California und Texas).

Das Echo in der Presse war ungewöhnlich laut und enthielt einige äußerst scharfe Formulierungen. Ein Commissioner der FTC. begann einen Gegenfeldzug zur Bekämpfung des „weltweiten Propagandafeldzugs der Ölgesellschaften“. Besonders wandte er sich gegen eine von einer „Public Relations“-Firma im Auftrage der Caltex veröffentlichte Broschüre „As US. Editors view the Oil Charges“, die an rund 8 000 Adressen versandt wurde und durch die man in 67 Ländern die öffentliche Meinung zu beeinflussen suchte.

Die zur Vorlage von Akten aufgeforderten Firmen protestierten sowohl gegen die Vorbereitung des Strafverfahrens als auch gegen die Vorlage von angeblich rund 50 Millionen Dokumenten. Die Regierungen Englands, Hollands und Belgiens schalteten sich ein und verboten der Anglo-Iranian bzw. allen in Holland und Belgien tätigen Ölfirmen die geforderte Aktenvorlage.

Am 9. 1. 1953 empfahl der National Security Council aus politischen und strategischen Gründen die Einstellung der Kriminal-Voruntersuchung. Daraufhin bot wenige Tage später der Justizminister des ausscheidenden Präsidenten Truman den Firmen an, eine geringere, aber immerhin noch recht erhebliche Zahl von Dokumenten freiwillig vorzulegen und dafür das bevorstehende Straf- in ein Zivilverfahren umwandeln zu lassen. Entrüstet lehnten das die Firmen ab, erreichten aber auch unter dem neuen Präsidenten keine Einstellung des Verfahrens. Vielmehr wurde am 21. 4. 1953 ein Zivilverfahren gegen die fünf amerikanischen Firmen der großen Sieben eingeleitet und acht Tage später die „Grand Jury“-Untersuchung eingestellt, und zwar vermutlich erst nach Zusicherung einer ausreichenden Dokumentenvorlage. Gegen Shell und Anglo-Iranian wurde keine Klage erhoben.

Zum besseren Verständnis dieses Vorganges sind einige verfahrenstechnische Bemerkungen über Antitrustprozesse notwendig. Für ein einzuleitendes Strafverfahren bestehen durch die „Grand Jury“ wesentlich weitergehende Möglichkeiten zur Erzwungung von Materialvorlagen und Zeugnisaussagen als im Zivilprozeß. Andererseits ist die Beweisführung erschwert. Verurteilungen können nur bis zu 5 000 \$ erfolgen — eine winzige Summe für die Ölgesellschaften — oder es können Gefängnisstrafen bis zu einem Jahr ausgesprochen werden. Bislang wurden jedoch niemals Gefängnisstrafen verhängt. Die Bestrafung ist also unerheblich, die Möglichkeiten zur Beweissammlung hingegen vorzüglich. Deshalb wurden häufig Strafverfahren nach der Beweisaufnahme in Zivilverfahren umgewandelt, weil man dann die Auflösung des Konzerns erreichen oder wirksame Vorkehrungen gegen künftige Machtmißbräuche durchsetzen kann. Es gelang den Firmen, eine Verlegung des Prozesses von Washington, D. C., nach einem New Yorker Gericht zu erreichen. Dort kann das Verfahren — nach dem gegenwärtigen Terminkalender des Gerichts — erst im Frühjahr 1957 (ein halbes Jahr nach dem erwähnten MSA.-Verfahren) anlaufen. Bis dahin sind eine Unzahl von Geschäftsbriefen und Statistiken vorzulegen und vom Gericht und der Antitrustabteilung zu überprüfen. Vom Geschick des Richters hängt es ab, wann das eigentliche Verfahren in der ersten Instanz abgeschlossen sein wird²⁹⁾. Erst im April 1953 wurden in der Klageschrift³⁰⁾ die Beschwerden der Antitrustbehörde gegenüber den fünf internationalen tätigen Ölgesellschaften präzisiert, d. h. entsprechend den Gesetzen und heranzuziehenden Präzedenzfällen formuliert. Eine solche Klage muß sämtliche möglichen und vermuteten Übertretungen enthalten, da eine spätere Erweiterung nicht statthaft ist. Die Klage lautete: Etwa seit dem Jahre 1928 habe man eine ungesetzliche Kombination und Verschwörung begonnen, um den Binnen- und Außenhandel der USA. in Erdöl und Erdölzerzeugnissen einzuschränken, die Preise der in die USA. importierten Produkte zu erhöhen und den Handel zwischen den USA. und dem Ausland zu monopolisieren. Dieses habe man durch siebzehn verschiedene monopolistische oder restriktive Praktiken erreicht, von denen wir als Beispiele nennen: Erlangung und Ausübung der Kontrolle über die Auslandsproduktion, Aufteilung der Auslandsproduktion und der Absatzgebiete, Preisabsprachen, Absatzquoten, Kontrolle der Ein- und Ausfuhr der USA., Ausschluß anderer US.-amerikanischer Gesellschaften vom Welthandel und dem Einfuhrgeschäft nach den USA., Beseitigung oder Einschränkung der Konkurrenz in ausländischen Märkten.

Dieses umfangreiche Bündel von angeblichen Gesetzesübertretungen wird mit dreiundzwanzig verschiedenen Tatbeständen begründet, die wir im wesentlichen bereits geschildert haben. Genannt werden in historischer Reihenfolge das „Achnacarry-Abkommen“, die „red-line“-Vereinbarung für

²⁹⁾ Im Oktober wurde in New York ein Antitrustverfahren gegen die führenden Investitions-Bankiers nach dreijähriger ununterbrochener Verhandlung niedergeschlagen.

³⁰⁾ In the United States District Court for the District of Columbia: Civil Action No. 1779-53, U. S. v. Standard Jersey, Socony Vacuum, Standard California, Texas, Gulf. Complaint Filed: April 21, 1953.

das ehemalige türkische Reich, die Bildung von zwei Exportgemeinschaften in den USA und deren restriktive Absprachen, ferner die weiteren Abkommen über europäische Märkte aus den Jahren 1930, 1931 und 1932. Aus der letzten Fassung von 1934 wird zitiert, daß das Abkommen eine unbeschränkte Dauer habe; eine Kündigung solle die Parteien nicht daran hindern, weiterhin gemäß dem „as if“-Grundsatz zu handeln. Weiterhin wird Standard Jersey's Erwerb einer im Jahre 1911 entflochtenen Standardtochtergesellschaft, nämlich der englischen Absatzorganisation Anglo-American Oil Company Ltd., im Jahre 1931 sowie einer Tochtergesellschaft der Standard Indiana angeführt. Ausführlich werden Patentaustauschverträge über Kohleverflüssigung und Raffinierverfahren zwischen Standard Jersey und den deutschen IG. Farben sowie Patent Pools der sieben Großen und dreizehn weiteren führenden amerikanischen Ölfirmen aus den Jahren 1931—1939 angeführt³¹⁾.

In der Nachkriegszeit habe man Kartellabsprachen für das östliche Mittelmeergebiet, für Spanien und lateinamerikanische Staaten getroffen. Sodann werden die ARAMCO-Verträge, der neue Iraq Petroleum Company-Vertrag — der als ein neues „red line“-Abkommen bezeichnet wird —, Gulf's Austauschverträge sowie die langfristigen Lieferverträge von Standard Jersey und Socony Vacuum als Gesetzesverletzungen genannt. Schließlich wird das „Gulf plus“-System als eine bewußte Vereinbarung bezeichnet und werden über dreißig gemeinsame Tochtergesellschaften aufgezählt.

Im einzelnen können wir weder alle Punkte der Anklage erläutern noch die Argumente der Verteidigung anführen. Vor allem werden zwei Gruppen von Argumenten zu diskutieren sein: 1.) Viele Maßnahmen erfolgten kurz vor oder in der Weltwirtschaftskrise, als die Antitrustpolitik in den USA. erheblich gelockert war, im Einklang mit der damaligen Rechtsordnung. 2.) Andere Handlungen erfolgten, um der übergroßen Risiken technischer, finanzieller und politischer Natur bei der Erschließung neuer Produktionsgebiete Herr zu werden. Sie waren notwendig, um überhaupt beginnen und die Produktion erweitern zu können. — Das Gericht wird zu überprüfen haben, ob die privatwirtschaftlichen Maßnahmen zur Krisenbekämpfung der dreißiger Jahre sich noch bis in die Gegenwart hinein auswirken, und zwar gefördert durch bewußt parallele Aktionen, die die Konkurrenz einschränken. Sicherlich gibt es noch eine Vielzahl von lokalen Vereinbarungen; gilt aber noch das weltweite „as if“-System? Das eigenartige Klima zwischen den sieben Großen, die freiwillige lokale Zusammenarbeit, das Vermeiden von Preiskriegen oder unfairen Handlungen könnten als Beweise genannt werden. Wir würden das nicht gelten lassen, sondern von einer „Wettbewerbsgemeinschaft im engeren Sinne“³²⁾ sprechen, die bestimmte Spielregeln anerkennt. Nach brutalen Preiskriegen erfolgte ein Umschlag in Kartellvereinbarungen, und von diesen eine weitere Entwicklung zu sich gegenseitig achtenden Wettbewerbern, zu einem „zurechtgestutzten Wettbewerb“ im Schumpeter-

³¹⁾ Lebhaft wurde im Kriege die weltweite Teilung der Interessensphären von Standard Jersey und IG. Farben diskutiert, wobei der einen der Öl- und der anderen der Chemiesektor zugewiesen wurde (vgl. E. Hexner, a. a. O., S. 313-321). In einem Strafverfahren bekannte sich Standard Jersey als schuldig im Sinne der Anklage und zahlte 50 000 \$. In einem darauffolgenden Zivilverfahren willigte man am gleichen Tag (28. 3. 42) in einem Vergleich ein, sämtliche Beziehungen zur IG. Farben zu lösen und kostenlos Lizenzen zu erteilen. Dieser höchst undurchsichtige Problemkreis ist wieder in das neue Verfahren einbezogen worden. — Man hat den Eindruck, daß sich die Erdölindustrie erst nach Aufhebung der restriktiven Patentverträge frei entwickeln konnte. Der wirtschaftliche Aufschwung auf diesem Gebiet in der jüngsten Zeit ist mehr als erstaunlich.

³²⁾ B. Röper, a. a. O., S. 23.

schon Sinne³³⁾. Fraglich ist, ob dieser Prozeß bereits abgeschlossen ist und ob nicht Rückbildungen erfolgen können. Zudem haben sich seit dem Jahre 1928, insbesondere aber seit dem zweiten Weltkrieg, die Marktanteile zwischen den amerikanischen und den europäischen sowie innerhalb der amerikanischen Firmen beachtlich verschoben. Erinnert sei an die wachsende Bedeutung von Gulf, Texas und Standard California, also der kleineren Unternehmen der sieben Großen. Einige Bestimmungen des Achnacarry-Abkommens erscheinen als so allgemein vernünftig, daß ihre weitere Befolgung auch ohne irgendwelche Vereinbarungen von der Mehrzahl der Ölproduzenten als zweckmäßig erachtet werden könnte. So tun die Führenden in einem Teilligopol stets gut daran, prinzipiell die Existenz des anderen anzuerkennen und keine den Gesamtmarkt erschütternden Preiskämpfe auszulösen. Ein gegenseitiger Austausch von Rohöl und Produktion erscheint als sinnvoll, wenn dadurch Kosten erspart werden. Solche Verträge gibt es auch innerhalb der USA. in großer Zahl, weil die einzelnen Ölproduktionsgebiete und Raffineriestandorte nur selten mit den jeweiligen Absatzforderungen übereinstimmen.

In allen vier Wirtschaftsstufen der Ölindustrie gibt es beachtliche konzentrationsfördernde Elemente, die im internationalen Geschäft stärker zur Geltung kommen als im nationalen. Zudem begünstigte der technische Fortschritt die Großen. Noch vor 20 Jahren konnte man erstklassiges Schmieröl nur aus wenigen Rohölsorten — z. B. pennsylvanischem — herstellen; jetzt ist das mit Hilfe sehr kostspieliger Anlagen aus fast allen Rohölen möglich. Dadurch gerieten die kleinen amerikanischen Schmierölexporteur ins Hintertreffen. Ähnlich wirkt sich die Tendenz zur großen Tankstelle aus, die zumeist verpflichtet wird, nur anerkannte Markenartikel einer Firma zu führen. Die großen Gewinne im internationalen Ölgeschäft wurden in den letzten Jahren dadurch erzielt, daß man bisher verschlossene, besonders ergiebige Ölquellen zum Fließen brachte und einen stetigen Fluß des Oles durch riesige Rohrleitungen und Tankerflotten über Raffinerien, die den Rohstoff immer weiter zergliedern und verbessern, bis zu den zahlungskräftigsten Kunden organisieren konnte. Abgesehen von der technischen und kaufmännischen Leistung gelang es der privaten Oldiplomatie, durch verschlossene Türen zu kommen, die offizielle Diplomaten wohl kaum geöffnet hätten. Die Gleichheit mancher Interessenlagen der sieben Großen gegenüber Zoll- und Devisenfragen, Lizenzen und Mineralölsteuern, bei Lohnverhandlungen und Patentausswertungen — um nur einige Punkte zu nennen — führen zu einem dauernden Kontakt der führenden Firmen, vielleicht zu einer noch stärkeren Bindung als in anderen Industrien. Daß aus einer solchen Gleichheit der Interessen sich auch Absprachen über Preise ergeben, erscheint uns naheliegend, wird aber von den maßgeblichen Ölindustriellen in den USA. nachdrücklich verneint. Jedoch auch diese werden

³³⁾ J. Schumpeter, „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“, Bern (1946), S. 149.

zugeben müssen, daß sie nicht uninteressiert sind an einer gewissen Ordnung und Stabilisierung der Preisstruktur, wie sie sich aus dem „Gulf plus“-System, der preisstabilisierenden Wirkung der Texas Railroad Commission und der „London Award“ für Tankerraten ergibt. Wir glauben nicht, daß dem immer noch wichtigen „Gulf plus“-System eine Vereinbarung zugrunde liegt, dazu ist die Zahl der Beteiligten zu groß; aber es hat sich hier eine Preistradition entwickelt, die sich für fast alle Anbieter von Rohöl und -produkten als günstig erwiesen hat und in der man nun verharrt und zu verharren wünscht, auch wenn die weltwirtschaftliche Berechtigung in Frage gestellt ist. In der Klageschrift fehlt das Argument einer „bewußt parallelen Aktion“, das in anderen Antitrustprozessen um Frachtbasensysteme angeführt worden ist, in den letzten zwei Jahren aber einer heftigen Kritik nicht standhalten konnte. Zudem hat die internationale Ölwirtschaft niemals dieses Prinzip mit der gleichen mathematischen Exaktheit befolgt wie z. B. die amerikanische Zementindustrie.

Eine weitere Frage ist die, inwieweit Konzernleitungen die Verkaufsstrategie oder Versorgungspolitik ihrer Filialen beeinflussen können. Z. B. kann allzu starker Druck von außen zur Nationalisierung führen. So wird Standard Jersey höchst skeptisch beobachten, wie O. Y. Esso A/B in Finnland russisches Erdöl vertreibt. Gegen Zwangskartelle wird eine Muttergesellschaft selten erfolgreich protestieren können, und bei einer allgemeinen Kartelltradition führt der freiwillige Ausschluß der eigenen Firma oft zu Nachteilen. Jedes im Ausland arbeitende Unternehmen hat sich in die jeweilige Wirtschaftsordnung einzupassen oder muß bereit sein, die Konsequenz der Nichtanpassung durch Auflösung oder Verlust einer Auslandsniederlassung zu tragen.

Damit kommen wir wieder auf die Rechtslage in dem schwebenden Antitrustverfahren zurück, und zwar zur Frage der Anwendbarkeit des Antitrustrechts im internationalen Bereich. Seit dem Jahre 1938 wurde das amerikanische Bundesantitrustrecht durch Entscheidungen des Supreme Court erheblich erweitert. Ursprünglich bezog es sich nur auf den „interstate commerce“ und was diesen „direkt“ berührte. Ab 1938 wurden alle Handlungen mit einbezogen, die indirekt den Handel zwischen den einzelnen Staaten der USA. berühren. Während des Krieges, als man mit einer systematischen Verfolgung internationaler Kartelle begann, wurde es auch auf den Außenhandel übertragen. Alles, was im Ausland indirekt den Außenhandel der USA. berührt oder „Konsequenzen“³⁴⁾ in den USA. hat, soll der Antitrustrechtsprechung unterstehen. Das gilt insbesondere für Beschränkungen des Ein- und Ausfuhrhandels der USA. Wieweit sich diese Erweiterung des Antitrustrechts auf internationale Beziehungen durchsetzen wird, ist noch nicht abzusehen, denn diese Entwicklung der Rechtsprechung ist noch im Fluß. Problematisch bleibt, wie das Ausland auf Antitrustent-

³⁴⁾ US. v. Aluminium Company of America, 148 F. 2d (1945), S. 443.

scheidungen amerikanischer Gerichte reagieren wird. In einem Verfahren gegen Werke der chemischen Industrie ordnete der Urteilsspruch³⁵⁾ eine Lösung von Bindungen in England an; ein englisches Gericht hingegen verbot am 16. 10. 1952 die Ausführung dieses Urteils. Dieser Widerstreit zweier Rechtsordnungen³⁶⁾ drängt auf eine supranationale Lösung, auf die Schaffung einer internationalen Wettbewerbsordnung, wie sie bereits in der nicht ratifizierten Havanna-Charta vorgesehen war. An dieser Frage wird bekanntlich in den Vereinten Nationen intensiv weitergearbeitet, und zwar mit dem Ziel, aus dem Kapitel V der Havanna-Charta eine selbständige Rechtsordnung zu schaffen, die internationale restriktive Kartellabreden erfaßt. Diese grundsätzliche Lösung bedarf sicherlich einer längeren Zeit der Ausreifung. Deshalb waren Anträge der „International Cooperative Alliance“ aus den Jahren 1946—1948 an die Vereinten Nationen, die Kontrolle und Verwaltung der Ölvorkommen der Welt zu übernehmen und eine „UN. Petroleum Commission“ zu ernennen, sowohl verfrüht als auch inhaltlich mehr als problematisch. Sie wurden abgelehnt. (Diese Anträge waren übrigens von dem gleichen amerikanischen Senator unterstützt worden, der die Veröffentlichung des FTC.-Berichts betrieb).

Neben dem Problem einer internationalen Rechtsordnung wurden die politischen Konsequenzen in den USA. lebhaft diskutiert. Abgesehen von der innerpolitischen Wirkung steht fest, daß das Aufdecken von Geschäftsbeziehungen und die Vorbereitung eines Strafverfahrens gegen führende amerikanische Gesellschaften weitreichende internationale Rückwirkungen hatte. Es war Wasser auf die Mühlen der sowjetischen Propaganda und wurde von manchen als eine Ermunterung zum Widerstand gegen die großen Sieben in Mittelost, Venezuela, Europa und gegen den anglo-amerikanischen Imperialismus schlechthin aufgefaßt. Damit wäre eine Schwächung der Position und des Ansehens der USA. verbunden. Umgekehrt läßt sich argumentieren, daß bereits der Beginn eines solchen Verfahrens zeigt, daß man in einer Demokratie gewillt ist, den Grundsatz des Rechtsstaates und der Wettbewerbsfreiheit aufrechtzuhalten und Wirtschaftsvergehen nachzugehen, auch wenn das — kurzfristig gesehen — der außenpolitischen Situation abträglich ist. Hier scheint ein Interessenkonflikt zwischen dem State Department, unter dessen ausdrücklicher Billigung manche internationale Ölabbkommen geschlossen werden, und den Antitrustbehörden vorzuliegen.

Prognosen über den Ausgang des Verfahrens bereits einige Jahre vor der mündlichen Verhandlung zu stellen, halten wir für verhänglich. Die Absichten der Antitrustbehörde ergeben sich aus den schon angeführten, als Gesetzesverletzung erachteten Handlungen. Diese sollen für ungesetzlich erklärt und durch geeignete Maßnahmen in Zukunft verhindert werden. Ver-

³⁵⁾ US. v. Imperial Chemical Industries, 105 Fed. Supp. 215.

³⁶⁾ „Eine Verletzung der amerikanischen Antitrustgesetze kann auf dieser Seite des Atlantik als eine logische und weise Maßnahme angesehen werden.“ Royal Dutch Petroleum Company, Annual Report 1952, S. 8.

mutlich werden die Parteien sich dahingehend einigen, einige — scheinbar oder tatsächlich — besonders den Wettbewerb einschränkende Verträge zu lösen. Die Absicht, die Konkurrenz einzuschränken, ist bei den Krisenkartellmaßnahmen der dreißiger Jahre klar erkennbar, nicht aber bei den Mittelostverträgen. Erstere sind gemäß den Erklärungen der Firmen nicht mehr gültig, wären also für das Verfahren gegenstandslos, falls sie keine Nachwirkungen hätten. Die Mittelostverträge beeinflussen offensichtlich die Konkurrenzlage bei Exporten nach den USA. und schließen andere vom Ankauf „billigen“ Ols aus. Vermutlich werden diese Verträge dahingehend abgeändert, daß jeder von der ARAMCO. zu den veröffentlichten Preisen Öl kaufen kann und dieses nicht mehr den Kapitalanteilen entsprechend auf die Besitzer verteilt wird. Ähnliches wird sicherlich für die anderen Mittelostverträge angestrebt; eventuell werden die langfristigen Lieferverträge zwischen den großen Sieben gelockert. Nachdem die Mittelostquellen reichlich fließen, Rohrleitungen und Raffinerien gebaut sind und die ersten Abschreibungen auf die ungeheuren Investitionen vorgenommen werden konnten, ist es sicherlich wirtschaftlich vertretbar, das vorhandene Vertragsnetz zu lockern.

Diese Maßnahmen allein werden die Position der sieben Großen nicht gefährden und unseres Erachtens keine stärkere Konkurrenz zwischen ihnen entfachen. Eine in langjährigem Nebeneinander- und teilweise Miteinanderwirken entstandene Atmosphäre der gegenseitigen Achtung und Hilfe läßt sich durch Zwang kaum lösen. Wohl aber werden die Marktchancen der mittleren Unternehmen in dem Wirtschaftsraum zwischen den USA. und dem Ostblock zunehmen. Gefährlich wäre es aber für die fünf größten amerikanischen Firmen, wenn der jetzige Leiter der Antitrustabteilung seine angebliche Absicht durchsetzen könnte, die vertikale Gliederung der Ölindustrie in den USA. aufzuspalten und den Handel von der Produktion zu trennen, ähnlich wie in der Filmindustrie³⁷⁾.

ZUSAMMENFASSUNG

Die Gewinne der sieben Großen (Nettoeinkommen 1952 rund 1,7 Mrd. \$) übersteigen den Etat vieler Staaten der Welt und sind doch im Vergleich zum eingesetzten Kapital nicht übermäßig groß. Sie wurden vornehmlich durch internationale Kombinationen erzielt, zu denen bis jetzt nur wenige Riesenfirmen in der Lage waren. Für den Nationalökonom bleiben diese Gewinne ein nicht einwandfrei aufzugliederndes Konglomerat aus unternehmerischen Leistungsgewinnen für Pioniertaten, Sondervorteilen weltweiter integrierter Unternehmen, zeitweiligen und partiellen Monopoleinnahmen sowie einer üblichen Kapitalver-

³⁷⁾ Vgl. „The new Trustbuster“, in „Time“, 7. 9. 53, S. 46.

zinsung zuzüglich einer nicht benötigten Risikoprämie. Die Bevölkerung der Welt nimmt jährlich um 1%, die Industrieproduktion um 2—3% zu, während das Steigungsmaß der Ölindustrie bei 5% liegt. So lange diese Relationen weiter bestehen, werden hohe Gewinne erzielt, bis erfolgreiche Substitutionskonkurrenten auf dem Energie- und Schmiermittelsektor erscheinen.

Wir glauben die Frage verneinen zu müssen, die entscheidend zur Sinngebung des Antitrustverfahrens beiträgt, nämlich die, ob ein erfolgreicher Prozeßausgang die Weltmarktpreise für Erdöl wesentlich senken wird. Die in den letzten Jahren zu beobachtende Abschwächung der Solidarität der Mittelostproduzenten führte zu einer Machteinbuße dieses kollektiven Nachfrage-monopols für Ölkonzessionen und zum Erstarken der räumlich beschränkten, innerhalb ihres Wirtschaftsraums aber selbsherrlichen Angebotsmonopolisten, der Besitzer von Ölvorkommen³⁸⁾. Die Rollen von Ausgebeuteten und Ausbeutern scheinen sich im Augenblick zu wandeln. Daraus ergeben sich keine Vorteile für die Konsumenten, sondern nur eine Einkommensverschiebung. Das volks- und weltwirtschaftliche Verantwortungsbewußtsein der führenden Ölindustriellen sorgt ebenso wie der Druck der Öffentlichkeit (wozu wir die Parlamente, die Antitrustbehörden in den USA. und die Wirtschaftspresse rechnen) dafür, daß die großen Ölfirmen niemals zur Erzielung kurzfristiger Knappheitsgewinne ihre Preise derart überhöhen, wie es bei anderen Stapelgütern während des Koreabooms zu beobachten war. Die sich allmählich herauschälende Weltwirtschaftspolitik wird dafür zu sorgen haben, daß der gigantische Ölstrom nicht versiegt, sondern breiter denn je auf den günstigsten Wegen zu den großen Absatzzentren fließt, ohne durch egoistische Staaten- und Firmenpolitik zu kostenerhöhenden Umwegen gezwungen zu werden.

Wir haben nachgewiesen, daß es in den dreißiger Jahren ein unvollständiges und wenig erfolgreiches internationales Ölkartell gegeben hat. Trotz aller willkürlichen Elemente in dem gegenwärtigen Weltpreissegefüge bezweifeln wir, daß dieses Kartell in der Gegenwart noch besteht, d. h., daß die regionalen Vereinbarungen zu einem bewußten System zusammengefaßt sind. Abgesehen von den bekannten Abweichungen in den Definitionen des Kartellbegriffs wird die Beantwortung dieser entscheidenden Frage dadurch erschwert, daß die Wirkungen einer bedingt wirksamen Kartellstrategie bei der geschilderten Marktstruktur kaum von den Wirkungen eines zweckmäßigen Verhaltens einiger Teilligopolisten zu unterscheiden sind.

³⁸⁾ Den Boykott der sieben Großen gegen das Öl aus der nationalisierten Iranproduktion halten wir nicht für einen allgemein gültigen Kartellbeweis, da es hier um die Sicherung der Grundlage des internationalen marktwirtschaftlichen Ölgeschäfts geht, nämlich um die Innehaltung von Verträgen.

Summary: Is There An International Petroleum Cartel? The international petroleum market is dominated by seven big integrated enterprises who combine in their hands

Résumé: Y-a-t-il un cartel du pétrole international? Le marché mondial du pétrole est dominé par 7 grandes entreprises intégrées qui centralisent la production du pétrole

Resumen: Hay un "Cartel" de petróleo internacional? El mercado petrolero internacional queda dominado por siete grandes empresas integradas, las cuales reunen en una

production, refining, transportation, and marketing and who represent a truly gigantic concentration of power. Since long, the question has been discussed in public as to how the many small enterprises operating in this industry and, more important still, how the consumers can be protected from abuses of this power, and whether a cartel does in fact exist. In recent years, the US. Anti-Trust Authorities in particular have devoted very close attention to these issues, and in 1953 they have instituted legal proceedings against the big American petroleum trusts. The author starts off by investigating the concentration in the petroleum industry, and he finds that the degree of concentration varies as between the USA. and the rest of the world; data are given on the importance of the world-wide trusts. He then uses the example of developments in the Middle East to describe the extent to which the Big Seven have cooperated in the field of production by way of agreements and treaties, and then proceeds to discuss the phenomena of recent years in the field of price policy for petroleum and products. Finally, the proceedings instituted by the Anti-Trust Authorities, which are now pending in the USA., are commented upon. Apart from all the difficulties which are likely to arise from the proceedings as such, regard should be had also of the problems of divergent legal situations in the various countries and of the world-wide political consequences which such proceedings entail. In spite of all wilful elements possibly to be discerned in the present structure of world market prices, the author doubts that an international petroleum cartel still exists, and he does not share the view that, even if the Anti-Trust Authorities would win their case, this would reduce world petroleum prices materially.

brut, la transformation, le transport et la vente, de façon à représenter une concentration de pouvoir vraiment gigantesque. Déjà depuis quelque temps l'opinion publique discute le problème d'une protection possible du grand nombre des petites entreprises de cette branche ainsi que des consommateurs contre cette organisation puissante, tout en se demandant si celle-ci répond à la définition du cartel. Pendant les années dernières ce fut surtout l'Office Anti-Trust des Etats-Unis qui a voué une attention particulière à cette question et instruit, en 1953, un procès contre les grands concerns du pétrole américains. L'auteur traite de la concentration de cette industrie dans son ensemble, en examinant séparément le degré à constater dans l'industrie américaine et dans les industries des autres pays. A l'aide de chiffres l'auteur fait ressortir l'importance des concerns internationaux. Ayant esquissé l'évolution survenue au Moyen-Orient, l'auteur prouve l'envergure de l'action en commun des 7 grands concerns qui règlent par des traités et des accords l'ensemble des problèmes de la production du pétrole. Ensuite il retrace le développement de la politique des prix et résume le procès instruit par l'Office Anti-Trust. Abstraction faite des difficultés auxquelles ce procès va se heurter, il faut prendre en considération aussi les problèmes posés par les différences des statuts légaux des pays individuels ainsi que des conséquences politiques à l'échelle internationale. D'ailleurs, malgré tous les éléments arbitraires de la structure des prix, l'auteur doute de l'existence d'un cartel du pétrole international. Même à condition que l'Office gagnerait son procès, l'auteur ne croit pas à une réduction importante du prix mondial du pétrole.

mano la extracción, la refinación, el transporte y la venta, constituyendo un poder verdaderamente gigantesco. Desde hace largo tiempo se discute públicamente la cuestión de qué manera se podría proteger a las muchas pequeñas empresas de este ramo y especialmente a los consumidores contra ese poder, y si existe el hecho de un "Cartel". Durante los últimos años la autoridad antitrust americana ha prestado mayor atención a esta cuestión y en 1953 esa autoridad procedió judicialmente contra los grandes "Trusts" petroleros americanos. El autor estudia primeramente la concentración de la industria petrolera, distinguiendo entre el grado de concentración en los EE. UU. y en el resto del mundo. A base de cifras señala la importancia de los grandes "Trusts" internacionales. Luego manifiesta a base del desarrollo en el Oriente Central, en que medida las siete grandes empresas proceden en común, mediante acuerdos y contratos en el terreno de la producción de petróleo, y después estudia los acontecimientos durante los últimos años en el terreno de la política de precios con referencia al petróleo y sus productos. Finalmente, se ocupa del proceso en substanciación entablado por la autoridad antitrust americana. Prescindiendo de las dificultades que podrían surgir en el proceso, hay que tomar en consideración los problemas de las distintas jurisdicciones en los diferentes países y las consecuencias internacionales de tal proceso. Por los demás, el autor duda, a pesar de todos los elementos arbitrarios en el actual sistema de precios internacional, que hoy día aun exista un "Cartel" de petróleo internacional, y no cree que un resultado del proceso favorable para la autoridad antitrust americana, reduciría considerablemente los precios de petróleo en el mercado internacional.