

## Unterstützung und Wettbewerb

Die „vergleichbare Lage“ als Kriterium für die diskriminierende Wirkung  
von Ausnahmetarifen im Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl

VON PROF. DR. HARALD JÜRGENSEN

### Inhalt:

- I. Vorbemerkungen und Problemstellung
- II. Die ökonomische Grundkonzeption des Vertrages aus der Sicht des Handelsoptimums
- III. Die vergleichbare Lage zwischen der Montanindustrie und Verkehr
- IV. Die vergleichbare Lage innerhalb der Montanunternehmen
- V. Die Auswirkungen der alternativen Lösungen im Hinblick auf Marktgrundsätze und Vertragsziele.

### I.

Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl verfolgt ihre Ziele auf der Grundlage eines gemeinsamen Marktes. Dieser hat den handelnden Wirtschaftssubjekten die von außen zu setzenden Produktionsdaten so vorzugeben, daß das unterstellte Wettbewerbsverhältnis der auf den zugehörigen Märkten zusammentreffenden Unternehmen von sich aus die „rationellste Verteilung der Erzeugung auf dem höchsten Leistungsstande“ sichert. Die Hohe Behörde ist bemüht, den vom Vertrag erstrebten Zustand durch Beeinflussung der vorgefundenen Marktdaten herzustellen. Eine ihrer letzten Maßnahmen bestand darin, eine Reihe von Erz- und Kohle-Ausnahmetarifen der Deutschen Bundesbahn und der SNCF für vertragswidrig zu erklären und von den Regierungen ihre ganze oder teilweise Aufhebung innerhalb bestimmter Fristen zu verlangen<sup>1)</sup>.

Über die beiden die deutschen Tarife betreffenden Entscheidungen<sup>2)</sup> ist es zu einer umfangreichen Kontroverse zwischen der Hohen Behörde einerseits, der Bundesregierung und den betroffenen Werken andererseits gekommen. Dem Gerichtshof der Gemeinschaft liegen gegenwärtig die Klagen von achtzehn deutschen Montanunternehmen und der Bundesregierung vor. Sie sind auf eine Nichtigkeitsklärung der angeführten Entscheidung gerichtet. Das gleiche Ziel, wenn auch mit anderer Zwecksetzung, verfolgt die Klage von zwei Verbänden und sechs Unternehmen der eisenschaffenden Industrie aus den Departements Moselle und Meurthe et Moselle. Sie strebt nach Anerkennung einer „vergleichbaren Lage“ mit deutschen revierfernen Hüttenwerken und entsprechender tarifpolitischer Gleichbehandlung durch die Deutsche Bundesbahn und wendet sich vor allem gegen die Genehmigung von „Wettbewerbstarifen“ durch die Hohe Behörde.

Ein Vergleich der bisher vorgebrachten Argumente mit den Ausführungen der Hohen

<sup>1)</sup> Ausführlich im Gesamtzusammenhang des Vertrages dargestellt und gewürdigt im VI. Gesamtbericht der Gemeinschaft, Kap. V des 1. Bandes, insbes. Ziffer 64-68 u. Kap. II, § 2 des 2. Bandes, Ziffer 81-86.

<sup>2)</sup> „Erzentscheidung“, Ref. T. Nr. 10202 und „Kohleentscheidung“, Ref. Nr. 10207, abgedruckt im Amtsblatt der EGKS Nr. 8 vom 3. März 1958, S. 105 ff und S. 122 ff (Ausg. in deutscher Sprache).

Behörde zeigt, daß die Parteien bestimmte Tatbestände des Vertrages voneinander abweichend interpretieren und unterschiedliche Auffassungen über seine Zielsetzungen vertreten. Strittig erscheinen insbesondere die Bestimmungsgründe der „rationellsten Verteilung der Produktion“ und die Tatbestandsmerkmale von „Verbrauchern in vergleichbarer Lage“; entsprechend ungeklärt ist die Unterscheidung zwischen differenzierenden und diskriminierenden Tarifen sowie die Voraussetzung für das Vorliegen einer vertragswidrigen Subvention. Auch der inzwischen erfolgte Austausch von Klagenbeantwortungen seitens der Hohen Behörde und darauf ansetzender Repliken seitens der Kläger hat anscheinend keine wesentliche Annäherung der eingangs bezogenen Standpunkte erbracht.

Das Studium des einschlägigen juristischen Schrifttums<sup>5)</sup> belegt, daß der Vertrag allerdings gerade in diesen Punkten der formalen Interpretation wenig Ansatzmöglichkeiten bietet. Soweit allgemeine ökonomische Kriterien in Verbindung mit den offensichtlichen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen des Vertrages die fehlende Beurteilungsbasis ersetzen können, ist auch die Wissenschaft aufgerufen, an der grundsätzlichen Klärung des umstrittenen Sachverhalts mizuwirken. Ihr Beitrag erscheint um so gebotener, als die verständliche Sorge um die Wahrung eigener Interessen die Parteien manches vorgetragene Argument überspitzen ließ. So bedeutsam erschien den betroffenen deutschen Werken die Wahrung ihres Besitzstandes, daß auch rein nationalwirtschaftliche Argumente zu dessen Verteidigung herangezogen wurden. So dringlich war das Streben der Hohen Behörde auf letzte Vervollkommnung ihrer Teilintegration gerichtet, daß sie gewichtige Interessen, außenstehender Wirtschaftsbereiche geringer einschätzte. Wir wollen daher Ausgangslage, Zielsetzungen und Mittel des Vertrages mit vorhandenen theoretischen Ansätzen zur Wirtschaftsintegration konfrontieren und versuchen, aus deren Ableitungen Lösungen für die aufgeworfenen Problemstellungen zu gewinnen.

## II.

Zunächst geht es um die ökonomische Grundkonzeption des Vertrages. Der Gerichtshof hat in einer früheren Entscheidung zu den verbundenen Rechtssachen 7/54 und 9/54 den hierfür heranzuziehenden Artikel 2 dahingehend ausgelegt, daß „die rationellste Verteilung der Erzeugung . . . vor allem auf einer Staffellung der sich aus der Produktivität ergebenden Produktionskosten beruht, d. h. den natürlichen und technischen Bedingungen, unter denen die Erzeuger arbeiten“<sup>6)</sup>. Versuchen wir, diese Definition zusammen mit den sonstigen Bestimmungen der Artikel 2 und 3 dem von Meade<sup>7)</sup> aufgestellten Modell des Handelsoptimums zuzuordnen. Für die spezielle Fragestellung nach der integrationswirtschaftlich richtigen Einordnung der Ausnahmetarife leistet die daraus von Giersch entwickelte Kasuistik wertvolle Hilfestellung<sup>8)</sup>. Bei gegebener Einkommensverteilung und gegebenen Marktbedingungen entspricht der Erreichung des Handelsoptimums die bestmögliche Versorgung mit Gütern und Leistungen innerhalb des Handelsraumes.

<sup>5)</sup> Vgl. insbes. Köhler, W., Diskriminierungsverbot und verbotene Diskriminierung im Montanunionsvertrage und die dort herangezogene Literatur, in: Der Betrieb, Wochenschrift für Betriebswirtschaft, Heft 41 vom 16. 10. 1957.

<sup>6)</sup> Rechtsprechungssammlung des Gerichtshofes, dt. Ausg., II. Bd., S. 92.

<sup>7)</sup> Meade, J. E., Problems of Economic Union, London 1953.

<sup>8)</sup> Giersch, H., Das Handelsoptimum, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 76, S. 4 ff.

In der Tat strebt nun die Gemeinschaft im „Einklang mit der Gesamtwirtschaft der Mitgliedsstaaten“ nach einem möglichst hohen Inlandsprodukt<sup>9)</sup>, da sie mit Hilfe des gemeinsamen Marktes für Kohle und Stahl „zur Ausweitung der Wirtschaft, zur Steigerung der Beschäftigung und zur Hebung der Lebenshaltung in den Mitgliedsstaaten beizutragen hat“. Diese Zielsetzungen sind u. E. gleichbedeutend mit der Auflage, in ihrem Bereich die Bedingungen für die Einstellung des Binnenhandelsoptimums einzuführen.

Der Grundgedanke zur Erreichung des Handelsoptimums als wirtschaftspolitische Zielsetzung beruht darauf, die Verbraucher bei ihren Konsumentscheidungen und die Unternehmen bei der Gestaltung der Produktionsprozesse mit solchen Preisdaten zu versehen, daß sich bei rationalem Verhalten aller Wirtschaftssubjekte das Sozialprodukt optimiert. Dazu müssen sich die Preise aller Güter und Leistungen verhalten wie die Grenzkosten ihrer Produktion, im Sonderfall der freien Konkurrenz müssen sie diesen entsprechen. Die Voraussetzung vollkommenen Wettbewerbs ist also nicht erforderlich, wenn die Preise aller Güter und Leistungen ihre Grenzkosten nur um den gleichen Prozentsatz übersteigen. (So ergibt ja bekanntlich die Optionsfixierung bei bilateralem Monopol bei ausgeglichener Marktmacht die gleiche Faktorverteilung wie bei vollkommener Konkurrenz<sup>10)</sup>). Die Bedingungen werden erfüllt, wenn die Unternehmen an den Produktionsstandorten aller Güter den Gewinn als einheitlichen prozentualen Zuschlag auf die jeweiligen Durchschnittskosten ermitteln und ihre Kapazität fortlaufend so an die Nachfrageveränderungen anpassen, daß die Durchschnittskosten ihr Minimum erreichen und gesamtgleich den privaten Grenzkosten sind<sup>11)</sup>. Zusätzlich müssen private und gesellschaftliche Kosten einander gleich sein bzw. die privaten die sozialen um einen einheitlichen Betrag übersteigen<sup>12)</sup>. Außerdem müssen die Märkte aller Güter und Leistungen für Anbieter und Nachfrager transparent sein. Für den Teilbereich der EGKS sollten diese Bedingungen also mindestens für die Montanindustrie und die Verkehrsträger erfüllt sein, die Verkehrstarife also um den gleichen Prozentsatz über den sozialen Grenzkosten des Transports liegen wie der Basispreis des transportierten Montanerzeugnisses über den sozialen Grenzkosten der Produktion. Das Handelsoptimum der Definition von Giersch gilt ausdrücklich auch für unvollkommene Märkte (Monopol, Kartell usw.). Die Bedingungen des Handelsoptimums enthalten somit nichts für die Herstellung eines Wettbewerbsmarktes. Die Bedingung, daß die Preisverhältnisse dem Verhältnis der Grenzkosten entsprechen müssen, führt nur dann zu einer Maximierung der Produktion, wenn die privaten Grenzkosten gleich den sozialen Grenzkosten und diese gleich den Preisen sind. Man könnte also die Einstellung des Handelsoptimums bei unvollkommenen Märkten mit einer Optimierung der Produktion unter gegebenen Daten gleichsetzen.

<sup>9)</sup> Inlandsprodukt zu realen Faktorkosten unter Voraussetzung einer gegebenen Menge von Produktionsfaktoren und gegebener Konsum- und Investitionsneigung.

<sup>10)</sup> Galbraith, J. K., American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Boston 1952.

<sup>11)</sup> Vgl. Giersch, H., Das Handelsoptimum, a.a.O., S. 16.

<sup>12)</sup> Unter den gesellschaftlichen oder sozialen Grenzkosten wird der volkswirtschaftlich als Input zu wertende Güter- und Leistungsverzehr bei der Herstellung einer zusätzlichen Produktionseinheit verstanden. Verschiedene Untersuchungen zeigen, daß die in die Kostenrechnung der Unternehmen eingehenden Preise bestimmter Kostengüter (z. B. Transportleistungen) häufig nicht den gesamten, bei der Herstellung des Gutes eingesetzten gesellschaftlichen Kostenverzehr ersetzen. Man spricht in solchen Fällen vom Auftreten externer Verluste (Gegensatz: externe Ersparnisse). Vgl. dazu vor allem Knapp, K. W., Volkswirtschaftliche Kosten der Privatwirtschaft, übersetzt von B. Fritsch; Hand- und Lehrbücher aus dem Gebiet der Sozialwissenschaften, Tübingen und Zürich 1958.

Im folgenden gilt es daher zu prüfen, ob sich für den EGKS-Vertrag neben den Zielsetzungen auch in den Voraussetzungen und Bedingungen ausreichende Parallelen zum Handelsoptimum nachweisen lassen. Nach Art. 3 c haben die Organe der Gemeinschaft auf die Bildung niedrigster Preise dergestalt zu achten, daß diese nicht eine Erhöhung der von denselben Unternehmen bei anderen Geschäften angewandten Preise oder der Gesamtheit der Preise während eines anderen Zeitabschnittes zur Folge haben; dabei sind auch die erforderlichen Abschreibungen und die Zinsen für die hereingenommenen Kapitalien zu decken. Da nach Art. 3 d gleichzeitig die Voraussetzungen erhalten bleiben sollen, die einen Anreiz für die Unternehmen bieten, ihr Produktionspotential auszubauen, lassen sich in der Tat Zuordnungen zu den Voraussetzungen des Handelsoptimums herstellen. Sie bestehen offensichtlich zu der Bedingung der Kapazitätseinstellung auf das Kostenminimum und der Gewährung eines Gewinnzuschlages, der dem in anderen Branchen erzielten entspricht. Der Artikel 60, 1 sichert vergleichbaren Austauschbeziehungen gleiche Preisbedingungen zu. Die Artikel 60, 2 und 70, 3 sorgen für die erforderliche Markttransparenz und 65 und 66 für eine angemessene Marktkonstellation. Im Art. 70, 1 wird anerkannt, „daß die Errichtung des gemeinsamen Marktes die Anwendung solcher Transporttarife für Kohle und Stahl erforderlich macht, die den in vergleichbarer Lage befindlichen Verbrauchern vergleichbare Preisbedingungen bieten“. Die aufgezeigten Parallelen zwischen den Voraussetzungen des Handelsoptimums und den Vertragsbestimmungen ließen sich noch verdichten. Diese Analogien rechtfertigen es, die am Modell des Handelsoptimums von der Wirtschaftstheorie gewonnenen Einsichten zur Lösung spezieller Problemstellungen der Montanunion heranzuziehen, selbstverständlich unter gebührender Beachtung der im Einzelfall von der Wirklichkeit abweichenden Voraussetzungen.

Unter die Daten eines Teilmarktes ist die Gestalt der Nachfragefunktion nach seinen Erzeugnissen zu rechnen. Bestimmend für die mengenmäßige Nachfrage ist dann der jeweilige Ortspreis der Produkte, zusammengesetzt aus den Werks- oder Basispreisen zuzüglich Transportpreisen. In Übereinstimmung mit der Wirklichkeit wird vorausgesetzt, daß alle Anbieter eines Standortbereichs einen einheitlichen Basispreis anwenden. Gleichgewicht zwischen den Produktionsstandorten besteht, wenn an ihren Absatzgrenzen die Ortspreise (= Basis- + Transportpreise) gleich sind. Das Handelsoptimum stellt sich ein, wenn das gleiche Ergebnis unter der zusätzlichen Bedingung erreicht wird, daß die Basispreise der Güter und die auf sie angewendeten Transportpreise durch den gleichen prozentualen Aufschlag auf die sozialen Grenzkosten der Produktion<sup>11)</sup> entstehen und die Preisbildung in allen anderen Wirtschaftsbereichen auf der gleichen Grundlage erfolgt.

Die wichtigsten Abweichungen vom Handelsoptimum werden also hervorgerufen durch:

1. Unterschiedliche Preisbildung auf den Montangütermärkten und (oder) anderen Wirtschaftsbereichen.
2. Unterschiedliche Verhältnisse zwischen den privaten und sozialen Grenzkosten der Produktion unter der Voraussetzung, daß sich die Angebotspreise ausschließlich an den privaten Grenzkosten orientieren.

<sup>11)</sup> Diese Folgerung setzt voraus, daß man für die gesamte Montanindustrie eines Standorts homogene Kostenfunktionen unterstellt, denn alle Werke wenden einen einheitlichen Preis auf bestimmte gemeinsame Frachtbasen (Oberhausen, Thionville) an. Ein solch einheitlicher Preis kann aber durch einen gleichen prozentualen Aufschlag auf die Grenz- (bzw. Durchschnitts-) Kosten nur entstehen, wenn diese gleich sind oder genügend dicht liegen, um durch einen gemeinsamen Durchschnitt ersetzt werden zu können.

Eine Teilintegration kann nur in ihrem Bereich auf die erforderlichen Voraussetzungen für ein gesamtwirtschaftliches Handelsoptimum hinarbeiten. Die Einflußmöglichkeiten sind allerdings durch den EGKS-Vertrag sehr breit abgedeckt. Einmal bildet innerhalb eines Kerngebietes der Weltwirtschaft die Kohle- und Stahlindustrie allein schon einen erheblichen Ausschnitt der industriellen Tätigkeit, zum anderen gehen ihre Erzeugnisse in die Vorkosten fast aller übrigen Wirtschaftszweige ein und bestimmen in vielen Fällen deren Kostenstruktur<sup>12)</sup>. Da auch die Verkehrsträger sich für Vertragsprodukte mit ihren Tarifen den Bedingungen des partiellen Optimums unterwerfen müssen, könnte ein wesentlicher Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Handelsoptimum geleistet werden.

Nicht jede Verbesserung der Marktstruktur der Montanindustrie kann aber mit einer Förderung dieses Handelsoptimums gleichgesetzt werden. Der gemeinsame Markt bleibt weiter in die Verkehrs-, Wirtschafts-, Steuer- und Finanzpolitik der Vertragsstaaten eingebettet und erfährt hieraus mancherlei Verzerrungen. In dem verständlichen Bestreben, diese abzuwehren, kann der Montan Sektor selbst zum Ausgangspunkt schädlicher Auswirkungen auf das gesamtwirtschaftliche Handelsoptimum werden. Bei allen Maßnahmen auf das gesamtwirtschaftliche Handelsoptimum werden. Bei allen Maßnahmen sind also die erwünschten Verbesserungen in der Struktur des Teilmarktes gegen die unbeabsichtigten Auswirkungen auf andere Bereiche abzuwägen und in der Resultante, also an der Wirkung auf das gesamtwirtschaftliche Handelsoptimum, zu messen.

### III.

Für die Kostenstruktur der Montanindustrie sind von den anderen Wirtschaftsbereichen vor allem die Transportpreise bestimmend. Zur Herstellung optimaler Marktbedingungen im eigenen Teilbereich sieht der Vertrag daher begrenzte Eingriffe in das Angebotsverhalten der Verkehrsträger vor. Wir wollen uns im folgenden darauf beschränken, die „vergleichbare Lage“ dieser beiden Bereiche unter den Bedingungen des Handelsoptimums zu überprüfen. Somit vernachlässigen wir alle Verzerrungen des Handelsoptimums von die auf Grund unterschiedlicher Preisbildung sowie abweichender Verhältnisse von privaten zu sozialen Grenzkosten innerhalb und zwischen anderen Wirtschaftszweigen auftreten. Zu beachten bleiben also nur Verzerrungen des Handelsoptimums innerhalb der Montanindustrie und zwischen Montanindustrie und Verkehr.

Um den Beitrag der Montanindustrie zum Handelsoptimum zu erreichen, müßten die Verkehrsträger ihre Leistungen im Montanverkehr auf jeder Relation um den gleichen Prozentsatz über den jeweiligen sozialen Grenzkosten anbieten, zu dem die transportierten Güter von der Montanindustrie selbst kalkuliert sind. Gegenüber dem Handelsoptimum befinden sich die Verkehrsunternehmen im Ergebnis in vergleichbarer Lage, wenn die so gebildeten Transportpreise insgesamt auch bei ihnen die erforderlichen Abschreibungen ermöglichen, den hereingenommenen Kapitalien normale Verzinsungsmöglichkeiten geben und den Unternehmen einen Anreiz für den Ausbau des Produktionspotentials bieten. Es ist denkbar, daß die letztgenannten Bedingungen bei einseitiger Ausrichtung der Verkehrsträger auf die Interessen der Montanindustrie nicht erfüllt werden können.

<sup>12)</sup> Scheele benutzt sogar ausschließlich diese Beziehung für die Messung der Zusammenhänge zwischen Tarif und Standort verschiedener Industriezweige. Vgl. Scheele, E., Tarifpolitik und Standortstruktur, Bd. 13 der Forschungen aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster (im Druck).

Ganz entschieden müssen wir in diesem Zusammenhang der verbreiteten Auffassung entgegenreten, daß die Verkehrsträger bereits durch Einräumen besonders niedriger Tarife den Zielen des Vertrages dienen würden. Als zu niedrig hätten alle Tarife zu gelten, die nicht nach den Bedingungen des Handelsoptimums — prozentual gleicher Aufschlag auf die sozialen Grenzkosten — gebildet wären. Gerade der verhältnismäßig starke Einfluß der Transportpreise innerhalb der Aufwandsrechnungen der Montanunternehmen reizt als Folge eines zu niedrigen Tarifniveaus im Rahmen der technischen Alternativen zu Substitution anderer Produktionsfaktoren durch Verkehrsleistungen. Soweit das geschieht, werden ohne realen Zuwachs für das Inlandsprodukt durch Einsparung von privaten dessen soziale Kosten erhöht. Der privatwirtschaftlichen Kosteneinsparung im Montanbereich steht keine entsprechende Auswirkung auf das gesamtwirtschaftliche Handelsoptimum gegenüber. Nur eine partielle Betrachtungsweise könnte in diesem Ergebnis einen Fortschritt sehen. Die Forderung nach Berücksichtigung der Selbstkosten<sup>13)</sup> bei der Tarifbildung der Verkehrsträger ist daher im Hinblick auf die Zielsetzung eines gesamtwirtschaftlichen Handelsoptimums immer nur so zu verstehen, daß — wie oben dargelegt — die Transportpreise mit einem der Kalkulation der Montanindustrie entsprechenden prozentualen Aufschlag auf die Grenzkosten errechnet werden.

Bekanntlich waren die Verkehrsträger hinsichtlich des Weges frei, den sie zur Beseitigung der in Art. 70, Abs. 2 untersagten Tarifikriminierungen einschlugen. Die Deutsche Bundesbahn z. B. hat den grenzüberschreitenden Verkehren die niedrigeren deutschen Binnentarife eingeräumt. Dieses Ergebnis wurde von der Hohen Behörde begrüßt und die „Einsparungen“ der ausländischen Werke als Erfolg des gemeinsamen Marktes verbucht. Ein wirklicher Erfolg in Richtung auf die Durchsetzung des Handelsoptimums müßte nachweisen, daß mit diesen Tarifmaßnahmen die Faktorverwendung verbessert wäre. Wahrscheinlich hat die Bundesbahn unter dem Druck der Bundesregierung aber nur ihre „vergleichbare Lage“ gegenüber dem Handelsoptimum verschlechtert, wenn wiederum die Angleichung der Preisbildung darunter verstanden würde. Manche Hinweise sprechen dafür, daß sich die Einrichtung der Tarife auf ein mittleres Niveau für das partielle Optimum des Montansektors neutral, für die Ergebnisrechnung der Bundesbahn aber höchst positiv ausgewirkt haben würde und dem Handelsoptimum durch Annäherung der beiderseitigen Preisbildung mehr entsprochen worden wäre. Im Verhältnis von Montanindustrie und Verkehrsträgern lassen sich also folgende Fälle unterscheiden:

1. Die Preise der Verkehrsleistungen und die der Montanunternehmen entsprechen dem Verhältnis ihrer Grenzkosten (= dem Minimum der Durchschnittskosten), die Bedingungen des Handelsoptimums sind erfüllt.
2. Die Preise der Verkehrsleistungen und der Montanunternehmen verhalten sich nicht entsprechend ihren Grenzkosten, weil der prozentuale Gewinnaufschlag bei der Montanindustrie den des Verkehrsträgers überschreitet (z. B. nach Senkung der Tarife).

Wir unterscheiden zwei Fälle:

- a) Die Montanunternehmen substituieren mangels technischer Alternativen keine Verkehrsleistungen gegen andere Produktionsmittel. Das Handelsoptimum bleibt kurzfristig unbeeinflusst, ein Teil der bisherigen Wertschöpfung des Verkehrsträgers wird auf die Montanindustrie übertragen. Werden auf Grund der Erlöse

<sup>13)</sup> Vgl. hierzu vor allem die Argumentation des Kapteyn-Berichtes, S. 37 ff. Bericht im Namen des Ausschusses für Verkehrsfragen über die Koordinierung des europäischen Verkehrs von J. Kapteyn, Dok. Nr. 6 der Gemeinsamen Versammlung der ECKS, Nov. 1937.

verlagerung in der Verkehrswirtschaft Verbesserungsinvestitionen unterlassen, so ist langfristig ein Ansatz zur Disparität von privaten und sozialen Grenzkosten gegeben.

- b) Die Montanunternehmen substituieren auf Grund privatwirtschaftlicher Rentabilität Verkehrsleistungen gegen andere Produktionsmittel. Das Handelsoptimum wird nachteilig beeinflusst.
5. Haben zwei verschiedene Standortgruppen von Montanunternehmen bei gleichen Preisen unterschiedliche Kosten<sup>14)</sup>, so ist das gleichbedeutend mit einem unterschiedlichen Aufschlag auf die jeweiligen Grenzkosten. Wenden die Verkehrsträger entsprechend unterschiedliche Tarife an, so daß in allen Fällen Preis- und Kostenverhältnisse einander wieder entsprechen, so bleibt das Handelsoptimum unberührt (Fall 2 a) oder wird positiv beeinflusst (Fall 1). Erweist sich dieses Verhalten von Seiten des Verkehrsträgers als vorteilhaft, so können volkswirtschaftliche Einwände nicht erhoben werden.

In ihrem letzten Gesamtbericht<sup>15)</sup> beklagt die Hohe Behörde, daß die deutsche Regierung für ihren Vorschlag nicht angenommen habe, einen allgemein anwendbaren Kohlentarif für alle reversiblen Hüttenwerke der Gemeinschaft an Stelle der von ihr zum Teil als diskriminierend bezeichneten deutschen Kohleaustarife 6 B 30—33 einzuführen. Über die Sache wird im V. Abschnitt zu sprechen sein. Hier sei nur als weiteres Beispiel festgehalten, daß die Hohe Behörde wie im Falle der Beseitigung der diskriminierenden Tarife im grenzüberschreitenden Verkehr unterstellt, daß ein bisheriger Ausnahmetarif seine „verzerrende“ Wirkung verliert, wenn er allen montanindustriellen Verbrauchern eine in vergleichbarer Lage eingeräumt wird. In diesem Falle wäre zu prüfen, ob nicht eine Verzerrung in der Kostenlage des betroffenen Teils der Montanindustrie gegenüber anderen Kohleverbrauchern und eine solche zwischen Montan- und Verkehrssektor die wahrscheinlichere Folge gewesen wäre.

Viel gewichtiger als die Beseitigung gewisser Differenzierungen in den Tarifen erscheint daher die Überprüfung und bessere Einstellung ihres Gesamtniveaus. Das wäre allerdings gleichzusetzen mit einer Harmonisierung. Sie war zwar in den Übergangsbestimmungen vorgesehen, aber nur soweit für das ordnungsgemäße Arbeiten des gemeinsamen Marktes erforderlich. Die Hohe Behörde scheiterte hier an der Unmöglichkeit, auf höchst unterschiedliche Merkmale und Ziele angelegte Tarifstruktur der Teilnehmerstaaten allein mit Rücksicht auf ihren Teilbereich nur auszurichten. Ihre daraufhin mehrte Aktivität, nun jedenfalls die vorhandenen Abweichungen von den (nicht auf ihre Zweckmäßigkeit überprüften) allgemeinen Tarifen einzuebnen, führt jedenfalls nicht, einer transporttechnisch vergleichbaren Lage der Verbraucher. Unberücksichtigt bleibt, inwieweit diese Angleichung auch mit den Interessen der Verkehrsträger und denen eines gesamtwirtschaftlichen Handelsoptimums harmonisiert.

#### IV.

Der Begriffsinhalt des gemeinsamen Marktes ist identisch mit der Herstellung und Berücksichtigung einer vergleichbaren Lage von Anbietern und Verbrauchern gegen-

<sup>14)</sup> Z. B. sei der Basispreis für ein Erzeugnis DM 500,—, die Produktionskosten seien DM 400,— bzw. DM 435,—, so betragen die Aufschläge 25 bzw. 30 v.H. Werden die Transporte für beide Gruppen zu einheitlichen Kosten von DM 50,— erstellt, so lauten die in Übereinstimmung mit dem Handelsoptimum befindlichen Transportpreise für die beiden Gruppen auf DM 62,50 bzw. DM 55,—.

<sup>15)</sup> Vgl. VI. Gesamtbericht, a.a.O., I. Teil, Ziffer 66.

über bestimmten gesamt- und einzelwirtschaftlichen Daten. Der Wettbewerb soll als Regulator innerhalb unverzerrter Datenkonstellationen wirken.

Nach Ansicht der Hohen Behörde befinden sich solche Verbraucher einem Verkehrsträger gegenüber in vergleichbarer Lage, die hinsichtlich des beförderten Gutes, der zurückgelegten Strecke und der Ausweismöglichkeiten auf andere Verkehrsträger einander entsprechen. Solchen Verbrauchern sind nach Art. 70, 1 vergleichbare Preisbedingungen zu bieten<sup>16)</sup>. Mit der Auslegung dieses Artikels nach rein transporttechnischen Bedingungen schränkt die Hohe Behörde die Möglichkeit zur eigenen Preispolitik für die Verkehrsträger erheblich ein.

Die Bundesregierung hat in ihrer Klage der vergleichbaren Lage einen wesentlich anderen Begriffsinhalt gegeben. Ihrer Ansicht nach befinden sich Unternehmen erst dann in vergleichbarer Lage, wenn sie hinsichtlich ihrer gesamten Verhältnisse vergleichbar sind. Unter diesen spielen eine besondere Rolle: die auf natürlicher Grundlage gewachsenen vielfältigen Beziehungen zwischen Grundstoffindustrie, verarbeitender Industrie und den übrigen regionalen Wirtschaftsfaktoren, die durch frühere Tarifvorteile einmal entstandene Standortbildung und die daraus abgeleiteten wirtschaftlichen Dispositionen der Unternehmen, schließlich der Charakter des betroffenen Wirtschaftsgebietes als Teil der Gesamtwirtschaft eines Mitgliedstaates. Die Hohe Behörde hat diese Auslegung in ihrer Klagebeantwortung mit dem Bemerkn zurückgewiesen, daß Ziele und Grundsätze des Vertrages verletzt würden, wenn man die Voraussetzungen für die vergleichbare Lage unter Transportnutzern derart weit ziehen wollte. Diskriminierend bleibt demnach nach Ansicht der Hohen Behörde jeder Transporttarif, der einen allgemein anwendbaren Tarif unterschreitet und einem Transportnachfrager eingeräumt wird, der sich mit den übrigen Nachfragern in vergleichbarer Lage befindet.

Der von der Hohen Behörde eingesetzte Sachverständigenausschuß für Fragen der Tarifharmonisierung<sup>17)</sup> bezieht eine mittlere Linie, wenn er feststellt: „... ebensowenig darf man (Tarif-) Differenzierungen, welche die Frachtführer in Anpassung an die Nachfragebedingungen und im Interesse einer Erhaltung oder Entwicklung bestimmter Verkehre vornehmen, ohne weitere Untersuchungen des Falles als diskriminierend betrachten“<sup>18)</sup>. Unterschiede in der Handhabung tariflicher Differenzierungen sind hiernach also eine zwar notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung für Verzerrungen in der Marktstruktur. Hinreichend wären sie nur, wenn die unterschiedlichen Tarife nicht auf Unterschiede<sup>19)</sup> zurückzuführen wären, die in den speziellen Kosten, den Betriebsbedingungen oder den Marktverhältnissen zweier „vergleichbarer“ Transportrelationen auftreten. Mit dieser Auslegung wird das Interesse des Verkehrsträgers gleichberechtigt neben das des gemeinsamen Marktes gestellt.

Nun kann man gegen diese Berechtigung einer Tarifiermäßigung einwenden, daß sie sich mangels nachrechenbarer Kriterien jeder Nachprüfung entzieht und damit das Diskriminierungsverbot des Art. 70, 1 aus den Angeln gehoben werden kann. Allerdings erscheint diese Kritik nicht substantiell. Denn wenn eine wirtschaftlich richtige

<sup>16)</sup> Darüber hinaus gehende Auflagen sieht der Vertrag nicht vor, insbesondere kein Gebot, Verbraucher in einer vergleichbarer Lage unterschiedlich zu behandeln.

<sup>17)</sup> Vgl. VI. Gesamtbericht, a.a.O., Ziffer 6a.

<sup>18)</sup> Vgl. EGKS, Bericht über die Harmonisierung der Transporttarife für Kohle und Stahl, Luxemburg, August 1976, S. 6 (Ergänzung im Zitat vom Verf.).

<sup>19)</sup> (die noch nicht einmal „entsprechend“ zu sein brauchen)

Handlungsweise sich von einer vertraglich verbotenen unter keinen Umständen abgrenzen ließe<sup>20)</sup>, wäre doch damit noch nicht ohne weiteres gerechtfertigt, jede dieser Handlungsweisen der Einfachheit halber als verboten zu betrachten. Das hieße doch, die Vertragsgrundsätze ohne Prüfung der Gesamtwirkung um ihrer selbst willen zu verfolgen.

Unser Vorschlag besteht darin, die Bedingungen des Handelsoptimums zu Kriterien für das Vorliegen einer vergleichbaren Lage verschiedener Verkehrsnutzer im Sinne des Artikels 70, 1 zu erheben. Der Vertrag enthält letztlich keinen direkten Hinweis, der die Auslegung der Hohen Behörde stützen könnte. Ob deshalb der Begriff der vergleichbaren Lage auf die „Vergleichbarkeit hinsichtlich des Transports“ abgestellt wird, ob er sämtliche Umstände der Unternehmung einbezieht, die Nachfrageelastizität oder endlich den Beitrag zum Handelsoptimum zu Kriterien erhebt, sollte doch in Übereinstimmung mit den Vertragszielen allein nach der Zweckmäßigkeit entschieden werden.

Die Auslegung der Hohen Behörde verbindet mit dem Vorteil der leichten Nachprüfbarkeit den Nachteil, daß auch berechtigte Fälle von Preisdifferenzierung zur Diskriminierung gestempelt werden. Die Hohe Behörde hat dieses Problem auch durchaus gesehen. So führt sie in der Klagebeantwortung zur Rechtssache 10/58 aus, daß bei manchem der von ihr als diskriminierend eingestuften Ausnahmetarife das gemeinschaftliche Interesse an der Unterstützung des Verladers oder Empfängers eines Transports mit den betriebsökonomischen Interessen der Bundesbahn zusammenfallen würde. Indessen könne dieses Interesse an der Verkehrserhaltung bei der Anwendung des Art. 70 nur insoweit Platz greifen, als hieraus nicht diskriminierende Wirkungen für andere Unternehmen der Gemeinschaft resultierten. Diese werden bei Vergleichbarkeit der Transportbedingungen unterstellt.

Definiert man dagegen unserem Vorschlag entsprechend die vergleichbare Lage nach dem Beitrag zum Handelsoptimum, so befinden sich grob gesprochen alle Verkehrsnutzer in vergleichbarer Lage, die den gleichen Monopolisierungsgrad halten. deren Kostenfunktionen sich innerhalb eines bestimmten Streubereichs heraus – nur Nehmen wir die Hauptzentren der Stahlindustrie und des Erzbergbaus heraus – um diese Industrien geht es hier –, so können wir Standortbereiche mit völlig homogener Angebotsstruktur und sehr ähnlicher Kostenstruktur unterscheiden, also etwa das östliche Ruhrgebiet, das Gebiet des Niederrhein, die Departements Moselle und Meurthe et Moselle, Peine-Salzgitter, das Siegerland mit Lahn- und Dillkreis, Amberg usw. Sofern der Verkehrsträger dem vorhandenen Monopolisierungsgrad durch gleiche partielle Marktmacht begegnen kann, darf er seine Tarife entsprechend dem unterschiedlichen Monopolisierungsgrad seiner Nachfrager bzw. entsprechend dem unterschiedlichen Kostenaufschlag differenzieren.

Die Voraussetzung des gleichen prozentualen Aufschlags auf die Grenzkosten bei Produktion und Verkehr unterbindet übrigens automatisch eine verbotene Subvention. Auch der bereits oben angeführte Bericht des Sachverständigenausschusses vertritt der Ansicht, daß Ausnahmetarife bis zur Grenze der variablen Kosten ökonomisch vertretbar erscheinen<sup>21)</sup>. Da auch nach Ansicht der Hohen Behörde die Wagenladungstarife der

<sup>20)</sup> Es wäre noch zu prüfen, ob wirklich Elastizitätsunterschiede im Nachfrageverhalten mehrerer Gruppen von Verkehrsnutzern nicht jedenfalls im Verhältnis zueinander, also nach den Relationen größer, kleiner oder gleich geordnet werden könnten. Dadurch wären bereits zahlreiche Fälle eindeutig abgrenzbar.

<sup>21)</sup> Vgl. Bericht über die Harmonisierung der Transporttarife für Kohle und Stahl, a.a.O., S. 17 und 27.

europäischen Eisenbahnverwaltungen bei den Montangütern über den variablen Kosten liegen, kommt es also nur auf die Berechtigung zur unterschiedlichen Anlastung der festen Kosten an. Diese ergibt sich aber aus den Bedingungen des Handelsoptimums.

## V.

Der gemeinsame Markt ist Mittel und nicht Ziel des Vertrages. Es erscheint daher zweckmäßig, am praktischen Beispiel der von der Hohen Behörde als diskriminierend erklärten Ausnahmetarife die Auswirkungen der angeführten unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten der vergleichbaren Lage im Hinblick auf Marktgrundsätze und Vertragsziele zu überprüfen. Angesichts der Bedeutung der Verkehrsträger als eigener Wirtschaftszweig können ihre Interessen dabei vor dem Handelsoptimum den gleichen Rang beanspruchen wie die der Montanindustrie selbst<sup>22)</sup>.

Beginnen wir wiederum mit den von der Hohen Behörde entwickelten Auslegungsgrundsätzen. Auf Grund ihrer Definition der vergleichbaren Lage sind die in den oben genannten Entscheidungen angeführten Ausnahmetarife diskriminierend und damit genehmigungsbedürftig im Sinne von Art. 70, 4. Diese an sich mögliche Genehmigung wird versagt. Über die Gründe erfährt man dazu zum Beispiel in der Klagebeantwortung im Rechtsstreit zwischen der Hessischen Berg- und Hüttenwerke AG in Wetzlar und der Hohen Behörde, daß mangels einer ausgesprochenen Notlage im Sieg-Lahn-Dill-Gebiet und mangels einer voraussehbaren Störung in der Versorgung des gemeinsamen Marktes durch Produktionsausfall bei der Klägerin, die durch den Wegfall der Tarifermäßigung eintreten könnte, „die Grundsätze des gemeinsamen Marktes ihre volle Anwendung verlangen“.

Zu welchem Ergebnis führen nun diese Marktgrundsätze mit Bezug auf die Zielsetzungen des Vertrages? Zweifellos verringern die bisher im An- und Abtransport gewährten Ausnahmetarife die Vorkosten für die betreffenden Werke gegenüber solchen, die sich in gleicher Entfernung befinden, aber ihre Transporte zum Normaltarif abrechnen müssen. Setzen wir der Wirklichkeit entsprechend voraus, daß die Kostenlage dieser beiden Produktionsstandorte verschieden ist, die Unternehmen, denen Ausnahmetarife gewährt werden, also im Durchschnitt eine höhere Kostenlage aufweisen<sup>23)</sup>. Bei gegebenem Bruttoumsatz vergrößert sich ihre Wertschöpfung rechnerisch um die Differenz zwischen Normal- und Ausnahmetarif im Umfang der abgerechneten Transportleistungen. Werden unter diesen Voraussetzungen gerade Arbeits- und Kapitalkosten gedeckt, worin werden dann die anderen Werke diskriminiert, bei denen derselbe Zustand der Deckung von Arbeits- und Kapitalkosten durch den Bruttoumsatz auch unter Berechnung von Normaltarifen erreicht wird? Angesichts der höheren Kostenlage der durch Ausnahmetarife „begünstigten“ Unternehmen doch wohl nur in dem Sinne, daß bei einem Fortfall der Tariffifferenzierung diese Unternehmen am Markt als Anbieter ausscheiden könnten und die Nachfragestruktur der „diskriminierten“ Werke sich entsprechend verbessern würde. Während man unter Diskriminierung normalerweise

<sup>22)</sup> An der Wertschöpfung gemessen übertrifft die Verkehrswirtschaft den Montanbereich bei weitem.

<sup>23)</sup> Einen Hinweis auf die im Durchschnitt höhere Kostenlage u.a. die Tatsache, daß die revierfernen Werke bei Preisverfall auf den Auslandsmärkten früher aus dem Export ausscheiden als ihre Konkurrenten an den Kernstandorten. Wenn wir unterstellen dürfen, daß die Werke im Auslandsgeschäft im Grenzfall noch zu variablen Kosten anbieten, läßt sich aus diesem Verhalten indirekt auf das unterschiedliche Kostenniveau dieser Werke schließen.

die Beeinträchtigung einer vorgefundenen Wettbewerbslage durch eine neue Maßnahme, z. B. einen neuen Ausnahmetarif, versteht, läge im Falle der bestehenden Tarife die Diskriminierung in der Nichtverbesserung der gegenwärtigen Wettbewerbslage. Ein Vergleich der Kapazitätsentwicklung der Werke, die Ausnahmetarife in Anspruch nehmen, mit denen der übrigen Produktionsstandorte belegt, daß ihre Kapazität im

Tabelle 1

Prozentuale Anteile der von der Tariftentscheidung der Hohen Behörde betroffenen revierfernen Hochofen- und Stahlwerke an der Roheisen- und Rohstahlerzeugung des Bundesgebietes 1949-1957<sup>24)</sup> (in v. H.)

Werk bzw. Gebiet	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
	Roheisen								
Birlenbacher Hütte	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Maxhütte	4,2	3,4	3,2	2,7	2,7	2,7	2,6	2,5	2,5
Eisfelder Hütte	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Hess. Bergh.	2,5	2,0	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3
Friedrichshütte	1,0	1,1	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
HW Siegerland	—	—	0,0	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6	0,5
Luipoldhütte	1,4	1,1	1,1	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5
Niederdreisb. Hütte	—	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Gew. Grüneb. Hütte	—	—	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
SW Südwestfalen	0,8	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Revierferne Werke zusammen	10,4	8,7	8,1	7,9	7,7	7,4	7,1	6,8	6,7
	Rohstahl								
Maxhütte	4,0	3,5	3,4	3,1	2,9	2,9	2,7	2,7	2,5
Friedrichshütte	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5
HW Siegerland	—	0,5	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0
SW Südwestfalen	1,3	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,0	1,0	1,0
Buderussche Eisenwerke*)	—	—	—	0,0	0,0	—	—	—	—
Revierferne Werke zusammen	6,1	5,8	6,1	5,9	5,8	5,9	5,4	5,2	5,0

<sup>24)</sup> heute: Hessische Berg- und Hüttenwerke.

<sup>25)</sup> Quelle: Statistisches Bundesamt, Außenstelle Düsseldorf, Eisen- und Stahlstatistik, RE 490.

Vergleich zum Wachstum an den übrigen Standorten mit Normaltarifen relativ absank<sup>25)</sup>. Die fraglichen Tarife können also durch einen Verzicht auf Normalabrechnung keine Verschiebung der Gewinnlage zwischen den genannten Standorten bewirkt haben, durch die sich über entsprechende Investitionen die Absatzstellung dieser Unternehmen zu Lasten der übrigen Standorte hätte ausdehnen können. Die Hohe Behörde behauptet daher zu Unrecht in der erwähnten Klagebeantwortung, daß die gewährten Tarifermäßigungen dem Ausgleich struktureller Wettbewerbsnachteile dienen. Diese Ermäßigungen sollten zweckmäßiger mit dem Begriff des Strukturanpassungstarifs umschrieben werden. Jedenfalls haben die z. T. seit vielen Jahrzehnten bestehenden Ausnahmetarife nicht verhindert, daß die im Zeitablauf durch Veränderung der natürlichen und technischen Daten kostengünstiger gewordenen Standorte allmählich auf ein unter den neuen Bedingungen vertretbares Gewicht zurückgefallen sind<sup>26)</sup>, ein Prozeß, der sich auch unter Beibehaltung der gegenwärtigen Tarifverhältnisse fortsetzen dürfte.

Die Forderung der Hohen Behörde, weniger rationell arbeitende Unternehmen aus dem Produktionsprozeß auszuschalten und die Produkte der Gemeinschaft auf die Standortbereiche mit den niedrigsten standortabhängigen Kosten zu konzentrieren, erscheint also ohnehin gewährleistet. Die von ihr erwünschte Beschleunigung dieses Prozesses durch den Abbau der Tarife kann nur dann einen Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Handlungsoptimum leisten, wenn die angestrebten Ergebnisse nicht nur für den Teilbereich der Montanindustrie, sondern für die gesamte Wirtschaft eintreten. Dazu wäre vor allen Dingen erforderlich, daß sich das Kalkül unter Einbeziehung aller Produktionskosten in Kern und Rand, also auch etwaiger externer Ersparnisse und Verluste für das Handelsoptimum als vorteilhaft erweist. Wieweit die Produktion in den revierfernen Gebieten zu externen Ersparnissen führt<sup>27)</sup>, kann in diesem Zusammenhang nicht untersucht werden, alle Angaben in den Klagen deuten aber darauf hin, daß solche Ersparnisse bestehen.

Nun dürfte der Wegfall der beanstandeten Tarife nicht bei allen betroffenen Unternehmen zu einem Erliegen der bisherigen Produktion führen. Was wäre dann die Folge für den gemeinsamen Markt? Die Produzenten würden weiterhin versuchen, ihre Produktion fortzuführen und die Erlösschmälerungen hinnehmen. Der Kostendruck verschärft sich nicht generell (mit seinen positiven Folgen), sondern nur für die Werke, für die er auch bisher schon besonders stark war. Damit verlieren diese Werke aber gerade die Chancen, für die Zukunft durch geeignete Rationalisierungs- und Spezialisierungsmaßnahmen dem gestiegenen Druck der Transportkosten auszuweichen. Die Erhöhung der Transportkosten reduziert zunächst die Gewinne der Werke in entsprechendem Umfang; soweit die restlichen Arbeits- und Kapitalkosten starr sind, gehen verbleibende zusätzliche Transportaufwendungen zu Lasten der Abschreibungen. Es erscheint deshalb nicht sinnvoll, das Ausmaß der Tarifsenkung an den Bruttoerträgen der Werke zu messen, wie es die Hohe Behörde tut, sondern an Gewinn und Abschreibung. Im Gegensatz zu den Überlegungen der Hohen Behörde ergeben sich dann gewichtige Prozeßsätze, wie die folgenden Angaben belegen:

<sup>25)</sup> Vgl. auf Seite 11 Tabelle 1.

<sup>26)</sup> So sank die Roheisenproduktion im Sieg-Lahn-Dill-Gebiet von 1953 1 Mill. t bis 1956 auf 0,6 Mill. t, während sich die Gesamtproduktion im Bundesgebiet weit mehr als verdoppelte.

<sup>27)</sup> Ein Teil der revierfernen Werke befindet sich in Gebieten mit weit unterdurchschnittlicher wirtschaftlicher Entwicklung.

Tabelle 2

Errechnete Frachtmehrbelastung für einige revierferne Werke

Werk	Frachtmehrbelastung in 1000 DM	Frachtmehrbelastung in v.H. Umsatz 1955/56	Frachtmehrbelastung in v.H. Gewinn u. Abschr.
Hüttenwerke	a) 2 210	0,5	7,7
Siegerland AG	b) 1 108	0,2	15,2
Stahlw. Südwestf.	a) 1 100	0,2	13,7
(Werk Geisweid)	b) 495	0,1	30,6
Hessische Berg- u. Hüttenwerke	b) 1 829	2,1	50,0 <sup>28)</sup>

a) Errechnete Frachtmehrbelastung: 7 5 2 → 7 B 25, 6 B 30 → 6 B 1  
 b) Errechnete Frachtmehrbelastung: 7 5 2 → 7 B 1, 6 B 30 → 6 B 1

Wenn also entgegen unseren Ableitungen aus montanvertraglichen Gründen die genannten Tarife aufzuheben wären, so müßte auch die vorgesehene Art des Mittelsatzes beanstandet werden. Die Beseitigung der Tarife in einigen Etappen müßte über die oben abgeleitete Dezimierung von Gewinn und Abschreibungen die Quelle der jeweils zweckmäßigen Anpassungsmaßnahmen verstopfen, denn Rationalisierung oder Rückgewinnung der investierten Kapitalien würden unnötig erschwert. Befände sich die von der Hohen Behörde erstrebte Tarifanpassung in Übereinstimmung mit den Zielsetzungen der Verträge, so müßte sie nach Ablauf einer ausreichenden Anpassungszeit in einem Änderungsgang erfolgen.

Die Hohe Behörde hat mehrfach erklärt, u. a. im VI. Gesamtbericht, daß eine Ausdehnung der beanstandeten Ausnahmetarife auf alle Unternehmen in vergleichbarer Lage den diskriminierenden Charakter des Tarifs beseitigen würde. Wäre die Bundesbahn dem Vorschlag der Hohen Behörde gefolgt und hätte sie z. B. den französischen Werken einen neu zu erstellenden Hütten tariff mit den entsprechend verlängerten Transportmenge zu einem ermäßigten Satz gefahren. Die Wettbewerbsfähigkeit der betreffenden französischen Stahlwerke auf dem gemeinsamen Markt wäre gestiegen, und zwar gegenüber allen übrigen Standorten, nicht nur den revierfernen. Auf der anderen Seite hätte sich die Wettbewerbsstellung der lothringischen und nordfranzösischen Kohlengruben über allen übrigen Standorten, nicht nur den revierfernen. Auf der anderen Seite hätte sich die Wettbewerbsstellung der lothringischen und nordfranzösischen Kohlengruben verschlechtert gegenüber denen an der Ruhr. Es hätte die Hohe Behörde eigentlich nachdenklich stimmen müssen, daß die beiden von ihr akzeptierten Lösungen für die Beseitigung der deutschen Ausnahmetarife — ihre Aufhebung oder die Ausdehnung ihres Geltungsbereichs auf den grenzüberschreitenden Verkehr — zu so unterschiedlichen Auswirkungen auf dem gemeinsamen Markt führen, obwohl doch in beiden Fällen „seinen Grundsätzen zum Durchbruch verholfen werden sollte“.

<sup>28)</sup> Nur Abschreibungen, da Reinverlust von 2,7 Mill. DM.

Der bereits zitierte Bericht des Harmonisierungsausschusses<sup>20)</sup> bemerkt zu dem zugrunde liegenden generellen Problem, nachdem er festgestellt hat, daß jeder Transport seine direkten Kosten tragen müsse und die Gemeinkosten auf die verschiedenen Tarife zu verteilen wären: „Im Interesse des Verkehrsträgers selbst darf die Aufschlüsselung dieser Lasten (Gemeinkosten) nicht nach dem Prozentsatz der direkten Kosten durchgeführt werden... Man kann um so höhere Frachten verlangen, je unelastischer die Nachfrage ist, d. h. je weniger sich das Verkehrsaufkommen durch eine Frachterhöhung verringert. Umgekehrt dürfen mit den Gemeinkosten nicht solche Transporte belastet werden, die dadurch verloren gehen würden, weil sie gegenüber den Frachtsätzen eine große Elastizität aufweisen.“<sup>20)</sup>

Auf unser Problem angewendet ergibt sich, daß die Bundesbahn den kostengünstigen Standorten Ruhr und Lothringen mit dem 6 B 1 einen verhältnismäßig hohen Anteil an den Gemeinkosten zumißt, ein Verfahren, das angesichts des verhältnismäßig hohen Monopolisierungsgrades dieser Industrie und der Unelastizität ihrer Dispositionen auch den Bedingungen des Handelsoptimums entsprechen dürfte. Bei den kostengünstigeren Standorten erhält der eingeräumte Ausnahmetarif den Verkehr, ohne — wie im vorhergehenden Abschnitt nachgewiesen — den Zielen des partiellen oder totalen Handelsoptimums Abbruch zu tun. Da die Bahn dank der besonders günstigen Kostenstruktur<sup>21)</sup> der fraglichen Relationen auch bei dem ermäßigten Tarif weit mehr als die variablen Kosten dieser Verkehre decken dürfte, muß sie der größeren Elastizität aus betriebswirtschaftlichen Gründen nachgeben. Dadurch, daß ein Teil ihrer Gemeinkosten auch von den niedriger tarifierten Hüttenwerken mitgetragen wird, bleibt die Belastung der Normaltarife entsprechend geringer. Die Differenzierung ist also insoweit auch für die regeltarifierten Transporte günstiger, die ermäßigten Tarife haben eine größere Transportmenge zur Folge mit neuen Möglichkeiten zur Senkung der Durchschnittskosten<sup>22)</sup>.

Die Unterscheidung zwischen Wettbewerbs- und Unterstützungstarifen zeigt sich in der bisherigen Definition der Hohen Behörde also als sehr vordergründig. Gesamtwirtschaftlich handelt die Eisenbahn richtig, wenn sie auf unterschiedliche Monopolisierungsgrade mit unterschiedlichen Tarifen reagiert. Privatwirtschaftlich handelt sie zweckmäßig, wenn sie ihre Tarife differenziert, soweit ihre Marktstellung dazu ausreicht. *Predöhl*<sup>23)</sup> hat wiederholt darauf hingewiesen, daß eine Preisdifferenzierung von Seiten der Eisenbahn auf Grund entsprechend unterschiedlicher Nachfrageelastizität in jedem Fall vorteilhaft ist, ob die Elastizität der Verkehrsnutzer nun auf eine Ausweichmöglichkeit auf andere Verkehrsträger oder einen schwächeren Monopolisierungsgrad zurückgeht. In den Voraussetzungen des Handelsoptimums haben solche Tarife bei Erfüllung der übrigen Be-

<sup>20)</sup> Bericht über die Harmonisierung der Sportorttarife für Kohle und Stahl, a.a.O., S. 18.

<sup>21)</sup> ebenda, S. 18.

<sup>22)</sup> Die Auslastung der OOT-Züge im Erz-Kohle-Verkehr zwischen dem Sieg-Lahn-Gebiet und dem Ruhrgebiet ist im Hin- und Rückverkehr besonders günstig. So standen im Jahre 1957 313 Kohlenzüge in Richtung Ruhr-Sieg-Lahn-Gebiet 575 Erzzüge in der Gegenrichtung gegenüber. Aus dem ausgleichenden Zugverkehr zwischen dem Ruhrgebiet und Wetzlar erhält die Bundesbahn höhere Einnahmen pro eingesetztem Waggon als im Durchschnitt des Bundesgebiets.

<sup>23)</sup> In dem von der Hohen Behörde genehmigten Wettbewerbsstarif 6 B 33 gewährt die Bundesbahn aus betriebswirtschaftlichen Erwägungen im Wettbewerb mit dem Wassertransport sogar Ermäßigungen von durchschnittlich fast 50 v.H. gegenüber dem 6 B 1. Demgegenüber liegen die Abschläge gegenüber den Werken im Sieg-Lahn-Dill-Gebiet (AT 6 B 30,1) bei durchschnittlich 34 v.H., bei der Maxhütte (AT 6 B 32,1) bei 21 v.H., also um ein Drittel bis zur Hälfte niedriger, obgleich die Kostenverhältnisse auf diesen Relationen als vergleichbar angesehen werden können.

<sup>24)</sup> So zuletzt im Volkswirt, Nr. 13, 12. Jg., vgl. *Predöhl, A.*, Harmonisierung der europäischen Eisenbahntarife.

dingungen ihren Platz, d. h. solange die Abweichungen von den Normaltarifen nicht willkürlich erfolgen.

Die Rohstahlproduktion der von den Tarifmaßnahmen bedrohten Werke umfaßte 1957 einen Anteil von 2 v.H. an der Erzeugung der Gemeinschaft<sup>24)</sup>. Der Effekt der von der Hohen Behörde vorgesehenen Eingriffe auf die Vertragsziele muß also selbst bei Gesamstilligung dieser Kapazität und partiellem Bezug des Ergebnisses auf die Montanwirtschaft bescheiden bleiben. Die Unmöglichkeit, bei so infinitesimalen Einwirkungen auf die Produktionsstruktur die Gesamtwirtschaft sicher in Richtung der erstrebten Ziele zu beeinflussen, zwingt zu pragmatischen Lösungen und damit zur Überprüfung der bisherigen Auslegung der vergleichbaren Lage im Raum.

<sup>25)</sup> Die Kapazität der Gemeinschaft erweiterte sich allein in der Zeit von 1951 bis 1957 um über 40 v.H.