

Schenk, Karl-Ernst

Article — Digitized Version

Kartellgesetz und Kartellpraxis in Großbritannien

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schenk, Karl-Ernst (1961) : Kartellgesetz und Kartellpraxis in Großbritannien, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 7, pp. 328-331

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133130>

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.

Kartellausschuß und Konzentrationspolitik

Seit 1955 gibt es in Frankreich eine Kartellbehörde, die die eingehenden Klagen überprüft und auch selbst Initiativen ergreifen kann. Sie beurteilt von Fall zu Fall, ob industrielle Vereinbarungen den normalen Konkurrenzregeln widersprechen und in welchem Sinne sie gegebenenfalls geändert werden müssen. Im Kartellausschuß ist auch die Wirtschaft vertreten. Es entwickelte sich eine recht vertrauensvolle Zusammenarbeit, die dazu führte, daß die Regierung bisher auf jedes gerichtliche Vorgehen gegen Kartelle verzichten konnte, weil die betreffenden Firmen sich jeweils den Empfehlungen des Kartellausschusses anpaßten. Es ist auch nicht selten, daß sich Unternehmen, die Absprachen beabsichtigen, informatorisch bei dem Kartellausschuß melden, um sich bestätigen zu lassen, daß ihre Pläne mit den gültigen Regeln und Gebräuchen vereinbar sind. Eine Behörde gewinnt allein durch die ständige Fühlungnahme mit der Wirtschaft Einblick in die Kartellmethoden. Mit Meldepflichten und Verboten läßt sich nichts erreichen. Die Erfahrungen mit dem deutschen Kartellamt in diesem Sinne werden überzeugend als negativ hingestellt.

Wie bereits erwähnt, steht die französische Regierung Konzentrationsbewegungen fast ohne Ausnahme günstig gegenüber, solange hierdurch keine Monopolstellung geschaffen wird. Aber selbst gewisse De-facto-Monopole werden hingenommen, unter der Bedingung, daß sie sich der staatlichen Preiskontrolle in irgendeiner Form unterwerfen und daß der Staat auch die Möglichkeit erhält, ihre anderen Methoden einigermaßen zu überwachen.

Die Konzentrationsbewegung in der französischen Wirtschaft erfaßte übrigens bisher vorwiegend Großbetriebe, bei zögernder Einstellung der kleinen und mittleren Unternehmen. Häufig sind die Produktionseinheiten der französischen Großbetriebe im internationalen Vergleich zu klein, so daß Fusionen und Arbeitsteilungen erforderlich werden. Ein Musterbei-

spiel ist die allgemein gebilligte, schrittweise Fusion der beiden Chemiekonzerne Péchiney und Saint-Gobain. Es bestünden auch seitens der Regierung keinerlei Einwände, wenn sich, was eines Tages wohl der Fall sein wird, die bestehenden großen Stahlkonzerne in zwei oder drei Einheiten zusammenschließen. Ferner ist bezeichnend für die Einstellung der französischen Regierung, daß sie seit einiger Zeit der Automobilindustrie eine Konzentration nahelegt, d. h. den Zusammenschluß von Peugeot mit den staatlichen Renaultwerken sowie von Simca und Citroën.

Besonderes Gewicht legt die Regierung andererseits auf die Konzentration des Warenverteilungsapparates. Sie begünstigt in diesem Sinne Einheitspreisgeschäfte, Filialbetriebe und Supermarkets, unter der Voraussetzung, daß sie sich mit möglichst kleinen Verdienstsparnissen begnügen. Sie führt gleichzeitig einen harten Kampf gegen die festgesetzten Preise für Markenartikel und gegen die Lieferverweigerung bei Preisunterbietung. Dem Einzelhandel wird empfohlen, sich durch Einkaufsgenossenschaften und auch durch die Umgestaltung seiner Verkaufsstellen in Selbstbedienungsläden usw. der neuen Lage anzupassen.

Soweit es in Frankreich überhaupt eine Antikartellpolitik gibt, richtet sie sich gegen alle künstlichen Faktoren, die während langer Jahrzehnte zu einer recht verhängnisvollen Verteuerung des Warenverteilungsapparates geführt haben, bei ausgesprochener Nachsicht gegenüber einer Industrie, der man im Interesse ihrer Modernisierung und Expansion eine möglichst hohe Eigenfinanzierungsrate — dank ausreichender Preise — lassen möchte, soweit dies mit der nicht leichten Preisstabilisierungspolitik vereinbar ist. Schließlich ist es wichtig, zu wissen, daß nach einer in Frankreich weitverbreiteten Überzeugung — in der Wirtschaft ebenso wie in der Verwaltung — die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes mit der erforderlichen Rationalisierung und Spezialisierung der Betriebe ohne ein Mindestmaß der Kartellisierung unvorstellbar wäre.

Kartellgesetz und Kartellpraxis in Großbritannien

Karl-Ernst Schenk, London

Das geltende britische Kartell- und Monopolrecht ist genau wie das deutsche erst vor wenigen Jahren erlassen worden. Während jedoch in Deutschland vor dem Kriege bereits ein durchgebildetes Kartellgesetz bestand, die Kartellverordnung von 1923, bildete in Großbritannien das Common Law den einzigen Schutz gegen den Mißbrauch der Marktmacht. Die britischen Gerichte gewährten den Vertragsparteien eines Kartellvertrages in der Regel einen recht erheblichen Spielraum in der Anwendung von Zwangsmitteln (Liefersperren, schwarze Listen, Vertragsstrafen) gegenüber Vertragsbrüchigen. Durch diese Rechtsprechungspraxis wurde die Ausbreitung der Kartelle in

Großbritannien gefördert. In der Öffentlichkeit und in der Verwaltung war man über diese Entwicklung beunruhigt und versuchte ihr mit einer speziellen Monopolgesetzgebung zu begegnen.

Die gesetzliche Regelung

Das Monopolgesetz von 1948¹⁾ sieht die Bildung einer Monopolkommission vor, die auf Anweisung des Board of Trade Erhebungen über bestimmte Märkte vornehmen soll, sobald der Tatbestand monopolistischer Verhältnisse erfüllt ist. Die Kommission hat je-

¹⁾ Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control) Act, 1948, ergänzt durch den Monopolies and Restrictive Practices Commission Act, 1953.

doch keine Eingriffsrechte. Sie stellt nur Tatsachen fest, beurteilt den Grad der Wettbewerbsbeschränkung und schlägt Maßnahmen zur Herstellung wettbewerblicher Verhältnisse vor. Die Entscheidung darüber, ob Maßnahmen ergriffen werden und welcher Art sie sein sollen, liegt allein bei der Regierung. In der Praxis ist zwischen der Regierung und den betroffenen Wirtschaftszweigen meistens ein Übereinkommen über die Abstellung gewisser monopolistischer Praktiken erzielt worden. Denn hoheitliche Eingriffe zur Beseitigung von Monopolen sind nur auf dem Wege über die ordentliche Gesetzgebung möglich. (Ein derartiger Eingriff fand bisher nur in einem Falle statt, und zwar für den Vertrieb zahntechnischer Artikel im Jahre 1951.)

Als eine weitere gesetzliche Maßnahme von allerdings viel allgemeinerer Bedeutung ist der Erlass des Restrictive Trade Practices Act von 1956 zu betrachten. Dieses Gesetz richtet sich nicht wie das Monopolgesetz von 1948 gegen Monopole schlechthin, sondern nur gegen Kollektivmonopole, das heißt, gegen Kartelle und Marktabsprachen, die als mit dem öffentlichen Interesse unvereinbar angesehen werden. Verboten ist danach die gemeinsame Preisbindung durch mehrere Unternehmen (collective price maintenance). Als Ausgleich werden den Unternehmen größere Rechte zur Durchsetzung der individuellen Preisbindung eingeräumt. Diese Maßnahme ist in letzter Zeit häufig angegriffen worden, weil sie zu einer unerwünschten Starrheit der Preise in den einzelnen Handelsstufen geführt hat.

Die gemeinsame Preisbindung ist die einzige Kartellform, die durch das Gesetz per se verboten wird.²⁾ Alle anderen Kartellformen werden zwar formell als gegen das öffentliche Interesse verstößend erklärt, ein Kartell kann jedoch vom Kartellgericht (Restrictive Practices Court) freigesprochen werden, wenn es ihm gelingt, nachzuweisen, daß es vom Standpunkt des öffentlichen Interesses mehr Vorteile als Nachteile bringt. Vor dem richterlichen Freispruch oder Verbot ist es nur schwebend wirksam. Das Kartell muß in das Kartellregister eingetragen werden und damit rechnen, auf Veranlassung des Registrars zum Nachweis seiner Vor- und Nachteile vor das Kartellgericht zitiert zu werden.

3) Eine Reihe von Vereinbarungen (agreements) ist von der Verpflichtung des Entlastungsbeweises ausgenommen und damit per se rechtmäßig, beispielsweise Vereinbarungen, die nur die Ausfuhr von Waren³⁾, die Vergabe von Lizenzen oder Patenten und den Austausch von Informationen zum Gegenstand haben. Außerdem kann der Registrar Vereinbarungen ohne wesentliche wirtschaftliche Bedeutung im Einvernehmen mit dem Board of Trade aus dem Register entfernen⁴⁾. Das gilt beispielsweise für Vereinbarungen, die nur die Sicherheit und den gesundheitlichen Schutz der Verbraucher bezwecken. Die Einfirmonopolen sowie die Exportkartelle und sonstigen

²⁾ Part II, Section 24.

³⁾ Part I, Section 8.

⁴⁾ Part I, Section 12.

Kartelle, die von diesem Gesetz nicht betroffen werden, bleiben der Aufsicht der Monopolkommission unterworfen, von der eingangs die Rede war.

Kartell und öffentliches Interesse

Die Abgrenzung der verbotenen Kartelle geschieht im britischen Kartellgesetz auf eine sehr pragmatische und typisch angelsächsische Weise. Man läßt den Kartellbegriff zunächst für einen weit gefaßten Bereich von Vereinbarungen gelten.⁵⁾ Danach werden bestimmte Arten von Vereinbarungen aufgezählt, die von den Regelungen ausgenommen sind (Section 7 und 8). Der Rest kommt nur in Betracht, soweit er wirtschaftlich bedeutsam ist (Section 12), und hat die Chance, sich bei der Abwägung der Vor- und Nachteile für das öffentliche Interesse vor dem Kartellgericht zu rechtfertigen (Section 21).

Diese Methode des stufenweisen „Ausgiebens“ oder Subtrahierens mag zwar juristisch nicht sehr elegant sein. Vom wirtschaftspolitischen Standpunkt betrachtet ist sie aber einer in einen Satz gepreßten Definition des Verbotstatbestandes vorzuziehen, weil Ungewißheit oder Streit über die gerichtliche Auslegung weitestgehend vermieden wird.

Solche Ungewißheit besteht zum Beispiel heute noch (drei Jahre nach Inkrafttreten des Gesetzes!) über die Reichweite des Kartellverbots im § 1 des deutschen Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Dem Wortlaut nach gilt das Verbot nur für Vereinbarungen und Beschlüsse, die geeignet sind, „durch Beschränkung des Wettbewerbs“ „die Marktverhältnisse zu beeinflussen“. Der Begriff des Markteinflusses wird jedoch im Gesetz nicht definiert. Er kann deshalb nur durch die Auslegungspraxis der Gerichte mit wirtschaftstheoretischem Gehalt ausgefüllt werden, für die es natürlich eine schwierige und fachfremde Aufgabe ist, die Grenze zwischen wettbewerblichen und beeinflussten Marktverhältnissen zu ziehen. Diese Grenzziehung ist tatsächlich nur von Fall zu Fall unter Würdigung aller wirtschaftlichen Umstände möglich. Es erweist sich nachträglich als ein schwerer Fehler, daß man das Kartellverbot von diesem strittigen und nicht von vornherein definierbaren Kriterium des Markteinflusses abhängig machte. Bei vielen Vereinbarungen ist es nämlich ungewiß, ob sie wettbewerbliche Verhältnisse bestehen lassen oder die Marktverhältnisse beeinflussen und damit, ob der grundlegende § 1 und alle daran anknüpfenden Vorschriften anzuwenden sind oder nicht.

Der Verbotstatbestand, auf dem beide Kartellgesetze beruhen und über den es im britischen Gesetz überhaupt keinen Zweifel gibt, wird im deutschen Kartellgesetz durch diesen Umstand und durch das Fehlen einer Aufzählung der erfaßten Vereinbarungen höchst unbestimmt. Dadurch wird in der deutschen Wirtschaft im Unterschied zu Großbritannien ein Zustand der Rechtsunsicherheit geschaffen, der allen rechtsstaatlichen Grundsätzen zuwiderläuft.

⁵⁾ In Section 6 werden aufgezählt: Vereinbarungen über Preise, Kauf- oder Verkaufsbedingungen, Mengen- und Qualitätsbeschreibungen, Abnehmer- und Lieferantenkreise.

Der zweite Schlüsselbegriff des britischen Kartellgesetzes, das öffentliche Interesse, wird auf eine ähnlich pragmatische Weise bestimmt wie die verbotenen Kartelle. Verschiedene Wirkungen der Kartelle werden als im öffentlichen Interesse liegend erklärt und aufgezählt (Section 21 [1]). Danach muß die Vereinbarung geeignet sein:

- a) die Öffentlichkeit vor Schaden zu schützen oder
- b) der Öffentlichkeit (den Käufern, Verbrauchern oder Benutzern) besondere und wesentliche Vorteile zu bringen oder
- c) wettbewerbsbeschränkenden Praktiken Dritter zu begegnen oder
- d) das Aushandeln fairer Kauf- oder Verkaufsbedingungen mit marktbeherrschenden Kontrahenten zu ermöglichen oder
- e) nachteilige Wirkungen auf die allgemeine Beschäftigungslage in einem bestimmten Bezirk zu vermeiden oder
- f) einen wesentlichen Rückgang der Exporterlöse des Vereinigten Königreiches oder des betreffenden Industriezweiges zu vermeiden.

Werden vom Gericht eine oder mehrere der aufgezählten Wirkungen als vorhanden oder wahrscheinlich vorhanden anerkannt, so findet schließlich die Abwägung gegen die von der Vereinbarung ausgehenden negativen Wirkungen statt. Letztlich hängt das Urteil also davon ab, welches Gewicht den positiven und negativen Wirkungen beigemessen wird und auf welcher Seite das Gericht ein Übergewicht sieht.

Auch das britische Kartellgericht muß seiner Beurteilung der Kartelle eine nach bestem ökonomischen Wissen aufgestellte Skala der verschiedenen Kartellwirkungen zugrunde legen. Da jedoch alle in Großbritannien verhandelten Kartellfälle vor seine Schranken kommen, bringt es zur Entwicklung einer grundlegenden wirtschaftstheoretischen Konzeption viel bessere Voraussetzungen mit als ein deutsches Oberlandesgericht. Außerdem gibt die Zentralisierung die Gewähr für eine einheitliche Beurteilung vergleichbarer Tatbestände, die in Deutschland nicht gegeben ist.

Die Auswirkungen des Kartellgesetzes

Es ist interessant, zu verfolgen, welche Argumente von den Mitgliedern eines Kartells vorgebracht werden, um eine Anerkennung durch das Gericht zu erreichen. Am häufigsten wurde bisher der Beweis versucht, daß die Vereinbarung der Öffentlichkeit wesentliche Vorteile bringe (Section 21 [1] b). Die anderen Argumente, wie höhere Exporterlöse, Beschäftigungsstand und Ausgleich von Marktmacht Dritter, spielten eine wesentlich geringere Rolle.

Das Kartellgericht auf der anderen Seite weigerte sich, Preisstabilität an sich als einen Vorteil für die Öffentlichkeit anzuerkennen⁶⁾ und entkräftete damit eines der am häufigsten benutzten Argumente.

In einem Falle wurde die gemeinsame Preisfestsetzung durch mehrere Schrauben- und Nietenhersteller jedoch überraschend als vorteilhaft anerkannt, weil sie den Käu-

⁶⁾ Urteil vom 24. Juli 1959, „Schottische Großbäckereien“, LR 1 RP 347.

fern angeblich das Herumfragen bei den Herstellern und damit höhere Einkaufskosten erspart, die sie wegen der Größe und Unübersichtlichkeit des Sortiments sonst zu tragen haben würden. In einer zweiten wichtigen Entscheidung wurde das Kartell der bedeutendsten Kesselhersteller als gesetzmäßig befunden, weil die Aufhebung der Vereinbarungen über technische und marktmäßige Informationen nach Ansicht des Gerichts zu einem wesentlichen Rückgang der Exporterlöse geführt haben würde.⁷⁾

Insgesamt wurden unter Sektion 21 des britischen Kartellgesetzes bisher elf Vereinbarungen gerichtlich verhandelt.⁸⁾ Acht davon wurden als ungesetzlich befunden, eine wurde als mit dem öffentlichen Interesse vereinbar befunden (Kesselhersteller-Kartell, 31. 7. 1959: alle Beschränkungen aufrechterhalten), ebenso der überwiegende Teil einer zweiten (Bolzen- und Schraubenhersteller-Kartell, 15. 7. 1960: fast alle Beschränkungen aufrechterhalten) und eine geringere Beschränkung einer dritten Vereinbarung (Wolldeckenhersteller-Kartell, 23. 3. 1959: eine Beschränkung aufrechterhalten).

Die Statistik des Registers zeigte folgendes Bild:

	1. 1. 1960	1. 8. 1960
Registrierte Vereinbarungen	2 240	2 300
Vom Kartellgericht endgültig entschiedene Fälle		
durch Verhandlung	9	11
ohne Verhandlung	34	52
Aufgegebene oder vor Übergabe an das Kartellgericht freiwillig „entschärfte“ Vereinbarungen	730	970

Diese Zahlen zeigen, daß das Gesetz trotz der schleppenden Prozeßführung vor dem Kartellgericht bereits erhebliche Auswirkungen auf die britische Wirtschaft hat. Viele Kartelle werden angesichts der strengen Urteile freiwillig aufgegeben oder mit der bisherigen Rechtsprechung in Einklang gebracht, ehe es zur Verhandlung kommt. Darüber hinaus entscheidet jedes ergangene Urteil gleichzeitig über das Sein oder Nichtsein vergleichbarer Beschränkungen. So wurde beispielsweise nach dem 1. August 1960, für den die letzten statistischen Angaben verfügbar sind, eine Gebietsabsprache zwischen zwei Konsumgenossenschaften für ungesetzlich erklärt und damit über 200 ähnliche Fälle entschieden.

Bemerkenswert an den Urteilen des Kartellgerichts ist, daß sie sich im Gegensatz zu deutschen Kartellurteilen wenig mit Fragen der Gesetzesauslegung und überwiegend mit der Abwägung wirtschaftlicher Wirkungen befassen. Das ist jedoch weniger das Verdienst des Gerichts als des britischen Gesetzgebers. Im wirtschaftlichen Ergebnis dürfte sich die Wirkung des britischen von der des deutschen Kartellgesetzes trotz der unterschiedlichen Konzeption kaum unterscheiden.

Die Stellung der Exportkartelle

Wie die meisten Kartellgesetze trägt auch das britische der Tatsache Rechnung, daß der internationale Handel noch durch Zollschränken und Mengenkontingente behindert wird. Dem reinen Exportkartell und

⁷⁾ Urteil vom 3. Juli 1959, „Kesselfabriken“, LR 1 RP, 285.

⁸⁾ Stand: 1. 8. 1960, Quelle: Press notice, Office of the Registrar of Restrictive Trading Agreements v. 30. 8. 1960, veröffentlicht auch in: Board of Trade Journal v. 9. 9. 1960.

dem inlandwirksamen Exportkartell werden im Gesetz eine Sonderstellung eingeräumt mit dem Ziel, die Ausfuhr zu fördern. Wie eingangs erwähnt, ist das reine Exportkartell vom Kartellverbot ausgenommen. Kartelle, die sowohl auf dem Auslandsmarkt wie auch auf dem Binnenmarkt tätig sind, können sich vor dem Gericht rechtfertigen, wenn sie dem öffentlichen Interesse mehr nützen als schaden. Diese Regelung ist der deutschen sehr ähnlich.

Es ist wichtig, den Zusammenhang zwischen Zollpolitik und Kartellpolitik zu erkennen, um daraus für die Kartellpolitik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft die richtigen Konsequenzen ziehen zu können. Solange der internationale Handel durch Zölle behindert und durch Präferenzen beeinflusst wird, bestehen für die Exporteure verschiedener Zollgebiete unterschiedliche Startbedingungen im wirtschaftlichen Wettbewerb. Um den Handel zwischen den Zollgebieten nicht gänzlich zum Erliegen zu bringen und möglichst zu fördern, ist es notwendig, die Markt-

stellung der Exportindustrien auf den Auslandsmärkten zu stärken, indem man ihnen die Bildung von Exportkartellen erlaubt. Erst dadurch wird es für viele Industriezweige überhaupt möglich, die Zollmauern zu überspringen und in anderen Zollgebieten wettbewerbsfähig zu werden.

Durch den EWG-Vertrag wird ein neues Zollgebiet geschaffen, dessen Exporteure auch weiterhin mit dritten Ländern Handel treiben sollen. Es ist deshalb nur konsequent, wenn man ihnen auch erlaubt, zur Stärkung ihrer Wettbewerbskraft in dritten Ländern und Wirtschaftsblöcken Ausfuhrkartelle zu bilden. Bisher fehlt eine materiell-rechtliche Regelung dieser Frage im EWG-Vertrag. Man sollte aber hoffen, daß die nach Art. 87 zu erlassenden Verordnungen zum Kartellrecht der EWG diesem Zusammenhang Rechnung tragen und für das Exportkartell mit Inlandwirkung (im EWG-Raum) ähnliche Ausnahmen zulassen werden wie das britische und das deutsche Kartellrecht.

Kanadas technische Abwertung und wirtschaftspolitische Linie

Erich Winger, New York

Technisch gesehen hat Kanada keine offizielle Abwertung seines Dollar vorgenommen, als es kürzlich, zusammen mit der Vorlage des größten Defizit-Budgets der letzten Jahre, seine Absicht verkündete, den Kurs des Kanada-Dollar für die nächste Zukunft unter dem Kurs des USA-Dollar zu halten. Praktisch ist dies jedoch die Folge der kanadischen Maßnahmen — und zwar die beabsichtigte Folge.

Die kanadische Regierung hat als wichtigen Bestandteil ihrer Maßnahmen zur Bekämpfung einer latenten „Krise“ beschlossen, die üblichen Mittel der Intervention am Devisenmarkt anzuwenden, um den Wert ihres Dollar um einige Prozent unter dem festliegenden Wert des USA-Dollar zu halten, nachdem der kanadische Dollar Jahre hindurch ein Agio bis zu 6 % aufwies und trotz der Diskrepanz in der wirtschaftlichen Situation nördlich und südlich der Grenze selbst in den letzten Monaten zeitweise ein Agio bis zu 2 % zu beobachten war. Erst in den letzten Tagen vor Bekanntgabe des Budgets erreichte der Kanada-Dollar die Parität mit der Währung des großen Nachbarn.

Das „Einpendeln“ des Kanada-Dollar

Man kann also sehr wohl von einem neuen Dollar Kanadas sprechen, wenn auch eine Bestimmung seines Wertes nur nach oben möglich ist: er soll vorerst nicht den Wert des amerikanischen Dollar erreichen. Dagegen will man es teils den Marktverhältnissen, teils den Beschlüssen der offiziellen Intervention überlassen, wie groß das Disagio werden darf. Bisher hat sich ein Abschlag von mehr als 3 % ergeben. Es könnte sein, daß die kanadischen Behörden es während

des Zustroms von Touristen-Dollars aus den USA in den Sommermonaten bei diesem Stand belassen möchten (ein Anreiz, nach Kanada zu kommen in einem Sommer, in dem der Reiseverkehr nach Europa durch politische und wirtschaftliche Unsicherheitsmomente seinen Nachkriegsaufschwung unterbrochen hat), jedoch im Herbst den Kurs noch etwas niedriger, etwa bei einem Abschlag von rd. 5 % sich einpendeln lassen möchten.

Die Absicht, den Dollar sich einpendeln zu lassen, ist bekanntlich nicht neu. Schon im Oktober 1950 gab Kanada die bis dahin verfolgte Nachkriegspolitik auf, den Kurs des Dollar festzulegen; zunächst auf rd. 90 % des USA-Dollar, dann — vom Juli 1946 bis zur Pfundabwertung im September 1949 — in Parität mit dem Dollar und anschließend wieder auf 90 %. Der Entschluß, zur freien Kursbildung überzugehen — zunächst unter Beibehaltung der Devisenkontrolle und von Dezember 1951 an auf einem unkontrollierten, freien Devisenmarkt —, hatte eine stetige Höherbewertung des kanadischen Dollar zur Folge. Schon 1950 und 1951, vor Aufhebung der Devisenkontrolle, verschwand mehr als die Hälfte des Disagio gegenüber dem USA-Dollar; 1952 ergab sich dann ein Agio des Kanada-Dollar von zeitweise 4 % und durchschnittlich 3 %. Seitdem hatte sich dieser Prämien-Zustand erhalten, wenn auch unter Schwankungen des Agio zugunsten des Kanada-Dollar. Man war zunächst mit diesem Aufgeld zufrieden, das der Kanada-Dollar erforderte. Es spielte ein wenig Stolz den USA-Amerikanern gegenüber mit, die es für selbstverständlich gehalten hatten, daß ihr eigener Dollar in Kanada mehr wert war als die einheimische Währung oder doch zumindest der Landeswährung gleichwertig war.