

5 Jahre Rahmenabkommen Kanada – EG

Partnerschaft statt Protektionismus



Wenige Monate nach der am 6. Juli 1976 erfolgten Unterzeichnung eines Rahmenabkommens zwischen Kanada und der Europäischen Gemeinschaft hieß es in der Zeitschrift *International Affairs*, die „erfolgreiche Verwirklichung des Abkommens würde der Aufspaltung der Weltwirtschaft in regionale Handelsblöcke zumindest einen Rückschlag erteilen“. (E.E. Mahant; *International Affairs*, Okt. 1976, Nr. 4)

Was sich damals noch als abstrakte Gefahr abzeichnete, droht heute, wie seit Dekaden nicht, das internationale Zusammenspiel der Kräfte zu stören. Die Schlagzeilen sprechen von protektionistischen Bestrebungen, von marktfeindlichen Subventionspraktiken, von einem um sich greifenden Vertrauensverlust auf weltweiter Basis.

Gegen einen derartigen Hintergrund hebt sich die – von einigen Ausnahmen abgesehen – überwiegend span-

nungsfreie Entfaltung der Zusammenarbeit zwischen den Europäischen Gemeinschaften und Kanada in den letzten Jahren erfreulich und fast vorbildhaft ab.

Nicht nur wurde der Warenaustausch zwischen EG und Kanada in den letzten fünf Jahren fast verdoppelt (von 7,7 auf 14,9 Mrd. Dollar), auch hat sich die Summe der Investitionen in beiden Richtungen erfreulich verbessert. Wichtiger vielleicht ist der erstaunliche Wandel der öffentlichen Wahrnehmung der sich aus diesem partnerschaftlichen Verhältnis ergebenden positiven Entwicklungsmöglichkeiten für zukünftige Zusammenarbeit.

Kanadische Geschäftsleute, die über Jahre stark auf den Warenaustausch mit den benachbarten USA ausgerichtet waren, beteiligten sich in zunehmendem Maße an internationalen Großmessen in Westeuropa. Besonders erfreulich die gegenseitige Bereitschaft, den Wirtschaftspartner ohne Vorbehalte und unter Aufgabe

zum Teil langgehegter Fehleinschätzungen zu beurteilen. Der Erfolg kanadischer Fertigwaren auf EG-Märkten spricht für sich. Allein zwischen 1976 und 1980 stieg der Anteil vollverarbeiteter kanadischer Erzeugnisse am Gesamtvolumen der Exporte in die EG-Mitgliedsländer um 42 Prozent.

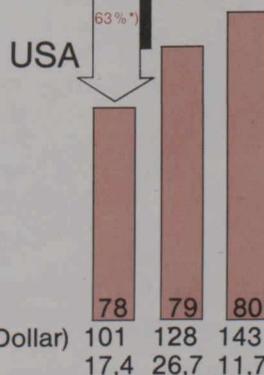
Selbst wenn ein gewisser Prozentsatz dieser Abschlüsse besonders durch das günstige Wechselkursverhältnis des kanadischen Dollars zu den EG-Währungen ermöglicht wurde, so hat die Erfahrung doch gezeigt, daß europäische Abnehmer einen positiven Lernprozeß absolviert haben.

Und dies nicht nur in Bereichen, in denen Kanada seit langem zu den führenden Spitzenerzeugern der Welt gehörte. Das lebhafteste europäische Interesse an Erzeugnissen der Elektro- und elektronischen Industrie Kanadas, so auf dem Fernmeldesektor und im Computerbereich, schlägt hier ebenso zu Buche wie umgekehrt die kanadische Bereit-

Welthandelsland Kanada



Außenhandelsvolumen (in Mrd. Kanadische Dollar)
Prozentuale Steigerungsraten



*) Prozentualer Anteil an Kan. Gesamtausfuhr 1980