

Beziehungen verfolgt werden sollten; und Kontinuität in der Entfaltung der reichen Vielfalt von Möglichkeiten, die Kanada in seinen bilateralen Beziehungen mit europäischen Ländern nutzen kann.

Die Betonung von Kontinuität ist sinnvoll. Sie zeigt unseren Verbündeten und Partnern, daß sie auf Kanada als ständigen und verlässlichen Freund rechnen können. Allen europäischen Ländern zeigt sie, daß kanadische Interessen stark an Europa gebunden sind. Sie zeigt, daß Kanada die Probleme der Sicherheit und Zusammenarbeit nicht in einer Haltung von Kampfeslust und Konfrontation angeht, sondern mit nüchternem Realismus und im starken Bewußtsein der menschlichen Dimension dieser Probleme. Gleichzeitig besteht aber auch die Notwendigkeit einer Neubewertung. Seit einiger Zeit zeigt sich deutlich, daß die Ausdehnung und Konsolidierung der Europäischen Gemeinschaft für Kanada komplexe Probleme aufwirft, die unserer ernsthaften Aufmerksamkeit bedürfen. Sie werden sich daran erinnern, daß die letzte systematische Betrachtung der europäischen Beziehungen in der sogenannten „Dritten Option“ resultierte, aus der ihrerseits das Rahmenabkommen (von 1976 – d.Red.), die sogenannte „vertragliche Bindung“ hervorging.

Die Schlußfolgerung, daß man zwischen Europa und den Vereinigten Staaten zu wählen hätte, war, aus welcher Absicht auch immer entstanden, unglücklich. Die Beziehung zu den Vereinigten Staaten wird auch weiterhin mit Abstand Kanadas wichtigste Einzel-Auslandsbeziehung sein. Es ist unvorstellbar, daß wir versuchen würden, diese Beziehung anders als im Sinne engster Zusammenarbeit zu sehen. Darüber hinaus werden die industriellen Demokratien Westeuropas sowohl individuell wie durch die Europäische Gemeinschaft in unserer Außenpolitik als Wirtschaftspartner, als Verbündete und als Teilhaber eines gemeinsamen Erbes von Geschichte, Kultur und Institutionen einen Platz wichtiger und permanenter Bedeutung einnehmen.

Akzeptiert man all dies, gibt es, meine ich, drei umfangreiche Fragen, die in den kommenden Monaten unsere Aufmerksamkeit finden sollten. Erstens: Wie können wir erreichen, daß der Gemeinschaft unsere Standpunkte und Interessen zu einer Zeit deutlich werden, in der die Mitglieder ihre ganze Energie auf die innere Harmonisierung ihrer Politik verwenden? Zweitens: Was können wir unternehmen, um den gemeinsamen Nutzen in den Bereichen Handel, Investition und Technologie – Austausch zu steigern? Drittens: Wie können wir unsere Sicherheits- und Wirtschaftsinteressen in Europa verklammern, so daß sie sich gegenseitig unterstützen oder daß zumindest die wichtigsten Bestandteile unserer Politik in wechselseitige Konkurrenz miteinander treten?

Die Antworten auf diese Fragen würden, so meine ich, unsere Beziehungen zu Europa von neuem stärken und in den kommenden Jahren anregende Möglichkeiten eröffnen.

Lassen Sie uns einen Augenblick lang die Frage der Konsultation erforschen. Politische Probleme der Art, wie Kanada sie in der Europäischen Gemein-

schaft erlebt, haben ihr Gegenstück in den Beziehungen mit der NATO und in bilateralen Beziehungen. Unser Problem besteht einfach darin, wie sich unsere Bedeutung am besten in der Unterstützung unserer Interessen niederschlagen kann. Mit diesem Problem haben wir uns zu befassen, seitdem Kanada eine unabhängige Politik betreibt: Denken Sie beispielsweise daran, wie schwierig es für die Regierung im Krieg war, sicherzustellen, daß Kanada bei den Alliierten Beratungen entsprechend seinen wirtschaftlichen und militärischen Beiträgen zum gemeinsamen Kriegsaufwand angemessen gehört wurde.

Einer der Hauptgründe dafür, daß Kanada die Schaffung der NATO ausdrücklich unterstützte und seither ein nimmermüder Befürworter von Konsultationen innerhalb der Allianz war, bestand einfach darin, sicherzustellen, daß die großen Fragen von Frieden und Krieg nicht über unseren Kopf hinweg und ohne Berücksichtigung unserer Interessen getroffen wurden. Der gleiche Gedanke steht auch hinter unserer Beteiligung an der OECD: die Hoffnung nämlich, daß beständige, organisch gegliederte Konsultationen zwischen engen Wirtschaftspartnern ein dauerhaftes Feingefühl für die besonderen Belange des anderen entstehen lassen würden.

Mit der Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und deren Erweiterung von den Sechsen zu den Neunen wiederholt sich die Geschichte. Diesmal waren wir draußen. Wie konnten wir uns dagegen absichern, daß unsere Interessen nicht überfahren oder ignoriert würden? Dies war eines unserer Motive für die Verhandlungen über das Rahmenabkommen zwischen Kanada und der EG. Obgleich ich das Abkommen aus anderen Gründen kritisiert habe, halte ich es für kein falsches Instrument, das sicherstellt, daß ein ständiger Beratungsmechanismus es erlaubt – tatsächlich verpflichtet er uns dazu –, den Problemen der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Kanada und der EG systematisch zu begegnen.

Anfangs warfen die Wirtschaftsgipfel-Konferenzen dieselbe Art von Problemen auf. Zu Beginn waren wir, obgleich wir das gleiche wirtschaftliche Gewicht aufwiesen wie zumindest einer der anderen Beteiligten, davon ausgeschlossen. Kanada mußte seinen Anspruch geltend machen, um auf dem Gipfel direkt gehört zu werden, und nach einigen Schwierigkeiten wurde dem kanadischen Anspruch stattgegeben.

Sie mögen an all dem nichts Besonderes finden, da jedes Land Wege finden muß, die sicherstellen, daß seine Stimme gehört wird und seine Interessen beachtet werden. Das ist richtig. Aber dies ist ein ständiges Problem unserer außenpolitischen Beziehungen, besonders den Ländern Westeuropas gegenüber. Sie sind eine besonders mächtige Gruppe von Staaten. Große und mächtige Staaten sind immer versucht, ihre eigenen Interessen zu verfolgen und den Interessen anderer nicht mehr Beachtung als nötig zu schenken. Gleichzeitig aber sind sie sich automatisch der Interessen der Vereinigten Staaten bewußt: normalerweise neigt man nicht dazu, eine Supermacht zu übersehen. Doch sie (diese Staaten – d.Red.) sind sich nicht automa-