

Durchdruck für das Deutsche Konsulat in Montreal.

Deutsches Konsulat

Winnipeg, den 25. November 1938.

Tgb.Nr.170.

4 Durchdrucke  
1 Anlage (fünffach)

Inhalt: Das amerikanisch-kanadische  
Handelsabkommen.

Dtsch. Kons. Montreal

Eing.: 28. NOV. 1938

Egeb. Nr. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ *Stl*

Ein hiesiger deutscher Vertreter hat auf meine Veranlassung über das amerikanisch-kanadische Handelsabkommen und seine voraussichtlichen Auswirkungen für den kanadischen Westen und für Deutschland eine Aufzeichnung gemacht, die ich hiermit überreiche.

Das Generalkonsulat in Ottawa und das Konsulat in Montreal erhalten Durchdruck dieses Berichts nebst Anlage.

gez. Wilhelm Rodde

An  
das Auswärtige Amt  
in Berlin.

*Kanada-USA*

*Stl*



Das amerikanisch-kanadische Handelsabkommen.  
Seine Folgerungen für den kanadischen Westen und Deutschland.

Am 17. November 1938 wurde, zusammen mit einem amerikanisch-englischen Handelsabkommen, ein amerikanisch-kanadisches Handelsabkommen in Washington D.C. unterzeichnet. Der Vertrag tritt am 1. Januar 1939 in Kraft.

Dieser Vertrag wurde von der kanadischen Öffentlichkeit, von der liberalen Regierungspresse, sowohl wie von Vertretern der Landwirtschaft, des Handels und teilweise der Industrie als ein bedeutungsvoller Schritt zur Erweiterung des Handels zwischen den beiden beteiligten Staaten begrüßt. - Etwas beunruhigt dagegen zeigen sich Teile der Industrie Kanadas, vor allem der Textilindustrie, während die konservative Presse reserviert in ihrem Urteil ist. Ein einziger ausgesprochener Kritiker auf der kanadischen Seite ist Mr. Herridge, der seinerzeitige kanadische Minister in Washington unter der Regierung des konservativen Premiers R.B. Bennett. Mr. Herridge bezeichnet den neuen Vertrag als ein nettes Spielzeug, das dem oberflächlichen Betrachter, dem Kind im ökonomischen Sinne, gefällt, aber ohne Bedeutung sei. Jedenfalls sei der neue Vertrag nicht geeignet, das bevorstehende wirtschaftliche Chaos weiter Teile des Dominions zu verhindern. Eine kritische, wenngleich objektive Untersuchung des neuen Vertrags ergibt in der Tat ein Urteil, das dem Urteil Herridges sehr nahekommt, vor allem in Bezug auf den kanadischen Westen.

Die Tragweiten und Grenzen dieses Vertrages liegen, grundsätzlich gesehen, darin, daß die bisher bestehenden Beziehungen auf einer Anzahl von Gebieten auf der Grundlage der Gegenseitigkeit  
insofern



insofern verbessert worden, als die beiden vertragschliessenden Parteien die bestehenden Zölle reziprok ermäßigt haben. Zollermäßigungen der Vereinigten Staaten entsprechen grösstenteils Zollermäßigungen Kanadas in entsprechender Höhe; soweit die Zölle bisher ungleich waren, sind sie auf denselben Nenner gebracht worden. Es handelt sich also um einen gegenseitigen, teilweisen Abbau der Zollschranken. Das ist zweifellos ein Fortschritt gegenüber dem Zustand der letzten Jahre. Ob diese Änderung des Verhältnisses aber eine tatsächliche und bedeutungsvolle Erweiterung des Handels zwischen den beiden Staaten hervorrufen wird, ist zweifelhaft. In vielen Fällen ist nämlich der Zoll bei solchen Waren herabgesetzt und ausgeglichen worden, von denen sowohl die Vereinigten Staaten als auch Kanada in genügender Menge besitzen, sodaß ein Austausch unter normalen Umständen nicht notwendig noch zweckentsprechend ist. Ein Austausch solcher, in beiden Ländern genügend erzeugter Waren kommt also nur in Zeiten anormaler Produktion in Frage, insbesondere in Jahren der Mißernte. Ein solcher Austausch hat natürlich auch in der Vergangenheit stattgefunden, vielleicht mit dem Unterschied gegenüber dem neuen Vertrag, daß die damaligen höheren Zölle eine Verteuerung der Waren erzeugten und dadurch den Austausch relativ einschränkten. Man kann infolgedessen sagen, daß die reziproke Zollermäßigung in normalen Jahren ohne Bedeutung ist, dagegen in Zeiten wirtschaftlich anormaler Produktion von größerem Belange werden kann.

Während demgemäß, abgesehen von einzelnen weiter unten bezeichneten Posten, eine Vermehrung des amerikanisch-kanadischen Handels normalerweise im größeren Stil durch den neuen Vertrag nicht folgen wird, so hat das Handelsabkommen indessen einen bedeutenden Einfluß auf die Profite der kanadischen Industrie einerseits und auf die Preise andererseits, die der Konsument bezahlen muß. Dabei muß man von der Tatsache ausgehen, daß die bisherige

bisherige



bisherige kanadische Zollmauer ein Schutz der kanadischen Industrie auf der einen und eine Besteuerung des Konsumenten auf der anderen Seite bedeutet hat. Jede Zollermäßigung wird demgemäß die Profite der Industrie entsprechend verringern und die Preise der konsumierenden Käufer entsprechend erniedrigen. In dieser Hinsicht hat der Vertrag in der Tat große Wirkung auf den Gebieten, die er erfaßt. Das trifft in erster Linie auf Textilwaren zu; auf diesem Gebiete waren die Zölle bisher so groß, daß eine Konkurrenz des Auslandes praktisch unterbunden war. Dieser Zustand wird in der Zukunft geändert, denn man darf mit einer Reduzierung der Textilwaren um 10 - 25 % rechnen. Auf andere vom neuen Vertrag erfaßte Positionen (es handelt sich um etwa 450 Posten) treten Zollermäßigungen in Höhe von 3 bis rund 10 % ein. Man schätzt einen Profitverlust der kanadischen Industrie von etwa 18 Millionen Dollar, während der Konsument andererseits nahezu 40 Millionen Dollar durch niedrigere Preise jährlich sparen werde. Es soll indessen nicht übersehen werden, daß es sich bei dieser offenbar gesunden Veränderung letzten Endes nur um eine innerkanadische Verschiebung von Vermögenswerten und Kaufkraft handelt, also nicht um eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage nach aussen.

Tatsächlich sind die absoluten Vorteile Kanadas aus diesem Vertrag mehr oder weniger ausgeglichen durch Konzessionen gegenüber USA. Im übrigen kommen sie fast ausschließlich dem Westen zugute und zwar der Provinz Alberta: Die amerikanischen Zölle für lebendes Vieh mit einem Gewicht von über 700 lbs werden um  $\frac{1}{2}$  cent pro lb ermäßigt und gleichzeitig wurde die Einfuhrquote in diesem Viehtyp von einer Stückzahl von 155 799 auf 255 000 jährlich erhöht. Das bedeutet eine Preissteigerung von \$4.- bis \$6.- pro Stück und eine Einkommenssteigerung von etwa 16 Millionen Dollar. Auch der schwer leidenden Pferdeproduktion des Westens wird geholfen, indem der Zoll pro Pferd um \$15.- erniedrigt wird und eine entsprechende Erhöhung



der Pferdepreise in Westkanada zu erwarten ist. Den Milchfarmern in der Provinz Quebec, soweit sie an der amerikanischen Grenze wohnen, wird insofern eine Vergünstigung eingeräumt, als sie an einer Quote von 1.500.000 Gallonen eine Zollermäßigung von 7 7/10 cents pro Gallone erreicht haben. Auch die Ausfuhr von Käse - hauptsächlich aus Ontario - hat eine Verbesserung erfahren, während die Farmer in den maritimen Provinzen - vorzüglich auf den Prince Edward Islands - in Bezug auf Kartoffeln besser gestellt wurden. Vielleicht wird auch der Fischindustrie des Ostens etwas geholfen, obwohl die hier erreichte Konzession durch ähnliche Vergünstigungen der amerikanischen Fischerei wettgemacht wird. Ferner sind die USA-Zölle für Hafer und Gerste herabgesetzt worden; die öffentliche Meinung (liberale Presse) hat daraus den Schluß gezogen, daß dem Westen dadurch sehr geholfen sei. Das ist jedoch deshalb nicht zutreffend, weil diese Getreidearten zu den oben erwähnten Produkten gehören, die in genügenden Mengen in USA erzeugt werden; eine Hilfe für den kanadischen Westen kommt nur in Jahren schlechter amerikanischer Ernte in Frage. Es wird sich z.B. zeigen, daß im laufenden Erntejahr trotz der erniedrigten Zölle und der lächerlich niedrigen Preise für Gerste und Hafer keine nennenswerten Exporte nach den Staaten getätigt werden, während umgekehrt im letzten Jahr, trotz der hohen Zölle und bei gleichzeitig hohen Preisen, eine gewaltige Ausfuhr dieser Getreidearten, vor allem von Gerste, festzustellen war; und zwar deswegen, weil die Ernte in USA schlecht war und infolgedessen eine natürliche Abwanderung dieses kanadischen Getreides für Futter- und Brauzwecke stattgefunden hat.

Diese Vorteile zugunsten der kanadischen Landwirtschaft darf man indessen nicht einseitig betrachten. Vielmehr müssen dabei zwei Faktoren in sehr ernstliche Erwägung gezogen werden, die die Vorteile zweifelhaft erscheinen lassen. Einmal hat Kanada zugegeben, daß von amerikanischen Äpfeln, die nach Großbritannien eingeführt werden,



werden, 54 cents pro bushel weniger Zoll erhoben wird als vorher; darunter wird der Export von Äpfeln sowohl aus dem Osten als auch aus British Columbia stark benachteiligt werden, denn bisher hatten die kanadischen Äpfel durch die eingenommene Vorzugsstellung praktisch ein Monopol, in das nunmehr eine gefährliche Bresche geschlagen worden ist. Weit bedeutungsvoller aber ist die Tatsache, daß die bevorzugte Stellung des kanadischen Weizens auf dem britischen Markt von Kanada aufgegeben worden ist. Bisher hatte Kanada auf diesem wichtigsten Markt insofern eine Sonderstellung, als der nach England eingeführte Weizen eine Präferenz von 6 cents pro bushel gegenüber dem Weizen hatte, der nicht aus dem britischen Imperium kam. Mit anderen Worten: Wie auch immer die Zölle auf Weizen lagen, der kanadische Weizen konnte immer 6 cents billiger nach England eingeführt werden als der Weizen anderer Länder. Nun aber kann amerikanischer Weizen genau so billig nach England eingeführt werden wie der kanadische. Die volle Bedeutung dieser Sachlage zu Ungunsten des kanadischen Westens wird indessen erst dann erfaßt, wenn die weiteren Konsequenzen in Bezug auf andere Länder in Betracht gezogen werden. Ohne daß die kanadische Öffentlichkeit bis jetzt davon Notiz genommen hat, scheint sich ohne Zweifel zu ergeben, daß nicht nur der amerikanische Weizen, sondern auch der argentinische, sowohl wie der rumänische, wie auch der russische Weizen zu denselben Bedingungen nach England eingeführt werden kann wie der kanadische. Diese letzten Konsequenzen wurden, wie gesagt, von der Presse bis jetzt ohne Erwähnung gelassen.

Wie katastrophal sich diese Sachlage gegen den Weizen produzierenden kanadischen Westen auswirken kann und muß, ergibt sich, wenn man die Bilanz der gegenwärtigen Weizenmarktlage für Kanada zieht. Der Weizen steht heute an der Börse in Winnipeg - nach Golddollarberechnung - niedriger als er je in den Zeiten tiefster Depression, also in den Jahren 1931 und 1932 gestanden hat;



hat; der Weizen wird trotz dieser Preislage nicht in den gewünschten Mengen verkauft. Man rechnet in Fachkreisen in der Tat damit, daß am Ende des gegenwärtigen Getreidejahres, also am 31. Juli 1939, wenigstens 100 Millionen bushel Weizen in das kommende Jahr als Überschuß hineingenommen werden müssen. Darauf käme die nächste Ernte, deren Ergebnis natürlich auch nicht annähernd beurteilt werden kann. Indessen deuten zwei Faktoren auf eine große Ernte im nächsten Jahr. Der erste Faktor ist ein natürlicher; er besteht darin, daß der seit Jahren trockene Westen zu einer normalen Bodenfeuchtigkeit zurückgekehrt ist, daß es im vergangenen Herbst, bis auf relativ lokale Ausnahmen, gut geregnet und daß es inzwischen im ganzen Westen geschneit hat; die klimatischen Bedingungen liegen demgemäß besser als in den letzten Jahren. Der zweite Faktor ergibt sich aus der Tatsache, daß die Dominionregierung im vergangenen Jahr 1938 nur den Weizenpreis, aber nicht die Preise der anderen Getreidearten wie Gerste, Hafer, Roggen, Flachs etc. gestützt hat. Die erste und natürliche Folge war ein relativ großer, d.h. anormaler Preisunterschied zwischen Weizen und dem anderen Getreide, sodaß die Farmer nur einen annehmbaren Preis für Weizen, dagegen schlechte Preise für das übrige Getreide bekamen. Die weitere Folge für das nächste Jahr wird nun automatisch die sein, daß die Farmer - in Erwartung einer Wiederholung dieser Gesetzgebung - im kommenden Jahr soviel Weizen wie möglich anbauen werden. Während im vergangenen Jahr die Weizenernte des Westens rund 340 Millionen bushel betrug, muß man im nächsten Jahr, unter der Voraussetzung einigermaßen günstiger Witterungsverhältnisse, mit einer bedeutend größeren Ernte rechnen. Man muß also annehmen, daß die Schwierigkeiten im nächsten Jahr in Bezug auf Weizenvermarktung grenzenlos wachsen. Im Lichte einer solchen Entwicklung muß man die Preisgabe der Präferenz als einen verhängnis-

vollen



vollen Schritt der kanadischen Regierung betrachten.

Ganz abgesehen von dem neuen Handelsabkommen kann man die wirtschaftliche Entwicklung des kanadischen Westens an sich nicht hoffnungsvoll ansehen angesichts der gegebenen Marktlage. Es gibt Pessimisten, die den Westen als ein hoffnungsloses Land ansehen. Aber das ist, von einem größeren Standpunkt aus gesehen, nicht richtig. Gewiß haben die Prärieprovinzen unter einem harten Klima, besonders aber unter periodischer Trockenheit zu leiden; gewiß ist auch, daß eine großzügige Entwicklung dieser Provinzen nur durch eine größere Bevölkerungszahl erreicht werden kann. Aber das sind Probleme, die vom kanadischen Westen selbst gelöst werden können. Im übrigen ist dieses Land so gut wie viele andere und besser als eine Reihe anderer Länder. Die große Schwierigkeit, bis jetzt in der Öffentlichkeit kaum diskutiert, liegt vielmehr in der Tatsache, daß Westkanada wirtschaftlich sozusagen auf das falsche Pferd gesetzt hat. Der Westen ist heute und in einer weiteren Zukunft ein Land, das, grundsätzlich gesehen, nur Rohmaterialien erzeugt, vor allem Weizen und anderes Getreide, Molkerei- und Fleischprodukte, Holz, in geringem <sup>er</sup> Umfang Fische, Obst und Gemüse. Die wirtschaftliche Aufgabe des Westens liegt nun darin, diese primären Produkte zu verkaufen, um dadurch andere Erzeugnisse wie Operationskapital und Verbrauchswaren einzutauschen. Das würde für den Westen eine balanzierte Wirtschaft bedeuten. Wie aber liegen die Tatsachen? Der Westen kauft vom kanadischen Osten einen großen Teil seiner Maschinen, Textilien und anderer Verbrauchsartikel für Haus und Küche, ohne in der Lage zu sein, seine Farmerzeugnisse an den Osten zu verkaufen; denn der Osten hat diese Dinge in ausreichendem Maße. So entsteht eine passive Handelsbilanz des Westens gegenüber dem kanadischen Osten. Des Weiteren bezieht der Westen Fertigwaren im großen Stil aus USA, ohne seine Rohstoffe in entsprechendem Maße und zu günstigen Preisen an die Vereinigten Staaten zu verkaufen



verkaufen zu können; denn auch dieses Land ist im wesentlichen landwirtschaftlich saturiert und kann nur in beschränktem Maße Holz, Fische und Vieh aus dem Westen beziehen. Auf jedem Fall besteht auch hier eine Passivität der westkanadischen Wirtschaft. Es bleibt im wesentlichen nur noch Großbritannien als Abnehmer der Erzeugnisse der Prärie. Diese Bedeutung Großbritanniens für den Westen soll gewiß nicht unterschätzt werden; denn Großbritannien hat den Westen Kanadas, streng gesehen, am Leben erhalten und ihm ermöglicht, seine Schulden an den Osten und USA wenigstens teilweise zu bezahlen; aber nur teilweise und nur auf Kosten des Lebensstandards des Westens. Denn einmal kann England, das ähnliche Verpflichtungen auf der ganzen Welt hat, die Bedürfnisse des kanadischen Westens nur in gewissem Maße befriedigen, genauer gesagt, die schwere Dauerkrise lediglich lindern. Zweitens aber nützt der britische Markt die fatale Lage seines westkanadischen Partners durch immerwährenden Druck auf die Preise aus. Die bestehenden Beziehungen des kanadischen Westens zu anderen europäischen wie auch pazifischen Staaten sind minimal. Länder wie Deutschland, die Schweiz, Italien, Frankreich, Japan und China sind von geringer Bedeutung für Westkanada. Darin liegt jedoch die wirtschaftliche Tragik des kanadischen Westens; denn diese letztgenannten Länder sind die natürlichen wirtschaftlichen Geschäftspartner Westkanadas. Sie brauchen Weizen, Fett, Holz und andere Rohprodukte, woran sie arm sind und von denen sie nur wenig besitzen; sie könnten alles brauchen, was der Westen zu viel hat. Der Westen andererseits könnte alle ihre industriellen Erzeugnisse verwenden, um seine Farmen, seine Sägewerke, seine Bergwerke sowohl wie seine Häuser einzurichten. Aber der Westen Kanadas, gebunden an den kanadischen Osten und USA, kauft nicht von ihnen; und da diese Länder nur Waren aber kein Geld haben, um zu kaufen, müssen sie abseitsstehen und zusehen, wie die wertvollen Erzeugnisse des Westens auf Kosten seiner Bevölkerung auf den Märkten Englands und der Vereinigten Staaten verschleudert werden.



Der kanadische Westen ist also marktpolitisch falsch orientiert. Er versucht an Märkte zu verkaufen, die mit den Waren, die er im Überfluß besitzt, selbst saturiert oder nur im beschränkten Maße aufnahmefähig sind. Daraus folgert die Verschuldung gegenüber dem kanadischen Osten und gegenüber den Vereinigten Staaten sowohl wie das Überangebot an westlichen Waren mit resultierenden schlechten Preisen und niedrigem Lebensstandard. Unter den gegebenen politischen und verfassungsrechtlichen Verhältnissen Kanadas und bei der engen traditionellen Verbundenheit mit USA läßt sich naturgemäß an eine Änderung der unglücklichen Zustände nicht denken. Andererseits wird der Westen solange nicht aus der Dauerkrise herauskommen wie dieser Zustand besteht.

Für Deutschland hat der neue kanadisch-amerikanische Vertrag im schlimmsten Fall gefühlsmäßige Bedeutung, insofern als Kanada durch die Herabsetzung der Zölle noch mehr als bisher nach seinem südlichen Nachbar sehen wird, um seine Einkäufe zu machen. Andererseits sollte Deutschland durch den Vertrag genau so profitieren wie USA; denn alle Zollerniedrigungen treffen nach Ansicht der Fachleute auf Deutschland ebenso zu wie auf die Vereinigten Staaten. Das ist eine Folge der Tatsache, daß Deutschland durch sein vorläufiges Handelsabkommen mit Kanada das Recht der Meistbegünstigung besitzt. Der deutsche Handel sollte also ebenso wie die amerikanische Industrie in dem Maße günstiger gestellt und konkurrenzfähiger werden - im Verhältnis zur kanadischen Industrie - als eine Herabsetzung der Zölle erfolgt ist.

Im übrigen möge bei dieser Gelegenheit darauf hingewiesen werden, daß der kanadische Markt bislang deutscherseits nicht in dem Maße und in der Methode bearbeitet worden ist, die den bestmöglichen Erfolg versprechen. Zunächst fehlt den deutschen, in Kanada wirkenden Importeuren durchweg das Kapital, das unbedingt notwendig ist, um den kanadischen Markt zu erfassen. Das bezieht sich



sich sowohl auf die großen Geschäftsunkosten infolge der Größe und Ausdehnung des Landes wie auf die Errichtung von Lagern, nicht nur für Muster, sondern auch in Bezug auf Reparaturen und effektive Bestände. Man darf nicht übersehen, daß Deutschland viele tausend Meilen vom kanadischen Markt entfernt liegt und der kanadische Käufer sich scheut - mit Recht - bei einer Bestellung wochen- ja monatelang zu warten, bis die gekaufte Ware eintrifft, eine Sachlage, die sich bei Reparaturen geradezu katastrophal auswirken kann. Viele Geschäfte kommen nicht zustande, weil die hiesigen Käufer zögern, Risiken mit Bezug auf Lieferungen und Ersatzteilbeschaffungen auf sich zu nehmen; andererseits wird der deutsche Import durch die Kapitalarmut der hiesigen deutschen Importeure naturgemäß in einem beschränkten Rahmen gehalten. Die kleinen Importeure haben kein Geld um zu annoncieren, sich in der maßgebenden Geschäftswelt gesellschaftlich zu bewegen, in Clubs und Gesellschaften einzutreten. Infolgedessen müssen sich die meisten dieser Importeure darauf beschränken, im kleinen Rahmen Geschäfte abzuschliessen, um wenigstens ihr Leben zu machen. Durch diese Situation wird eine Menge von Gelegenheiten verpaßt, die sonst ausgenutzt werden könnten durch eine konzentrierte und organisatorische Einteilung des Marktes. Um dem deutschen Import die Stellung zu verschaffen, die ihm natürlicherweise zukommt, müßten an strategisch wichtigen Punkten große Importgesellschaften gegründet werden, die die allgemeine Organisation in Zusammenarbeit mit den einzelnen Importeuren in die Hand nehmen. Eine andere Frage wäre in diesem Zusammenhang zu erwähnen: Nämlich die Bearbeitung des Exports auf einer Grundlage, die im wesentlichen den Verkauf solcher deutscher Waren betreibt, die im Verhältnis zu dem kanadischen Osten, zu USA und zu England die Konkurrenz dadurch

immer



immer bestehen können, weil es sich um Spezialwaren handelt. Damit soll natürlich nicht gesagt sein, daß die Einfuhr der übrigen deutschen Waren nach Kanada, die zurzeit auf so vielen Gebieten stattfindet, unterbunden, vernachlässigt oder beschränkt werde. Es ist jedoch anzunehmen, daß auf dem Gebiet der Spezialwaren und Spitzenleistungen viel mehr erreicht werden könnte als bisher, wenn dieses Gebiet richtig bearbeitet wird.