

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

## Die Probleme der amerikanischen Auslandsinvestitionen

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1953) : Die Probleme der amerikanischen Auslandsinvestitionen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 33, Iss. 12, pp. 755-757

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131826>

**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.*

# ABHANDLUNGEN

## INVESTITIONS- UND AUSSENHANDELSPOLITIK IN DEN USA

*Die Erfahrungen nach dem ersten Weltkrieg haben in der ganzen Welt, bei Schuldner- und Gläubigerländern, die Erkenntnisse über den Zusammenhang von Kapitalverkehr und Warenverkehr vertieft. Diese Erkenntnisse haben zweifellos dazu beigetragen, das wirtschaftspolitische Verhalten der Siegermächte gegenüber den Besiegten nach dem zweiten Weltkrieg stark zu revidieren. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den Nachkriegszeiten haben jedoch zu Versteifungen geführt, durch die die wirtschaftstheoretischen Erkenntnisse im Interesse autonomer Wirtschaftspolitik vernachlässigt wurden. Trotz aller Empfehlungen für eine Ausweitung des weltwirtschaftlichen Verkehrs stellt gerade der einflussreichste Wirtschaftspartner, nämlich die USA., in seiner Handels- und Investitionspolitik einen hemmenden Faktor in der weltwirtschaftlichen Freizügigkeit dar. Die Beurteilung der amerikanischen Investitions- und Außenhandelspolitik durch drei Sachkenner der amerikanischen Wirtschaftsverhältnisse, die genaue Analyse der Auslandsinvestitionen und der handelspolitischen Meinungen dürfte für uns von erstrangiger Bedeutung sein und es uns ermöglichen, die Erwartungen, die wir in eine freie Handhabung des Kapital- und Warenverkehrs seitens der USA. setzen, abzuschätzen.*

### Die Probleme der amerikanischen Auslandsinvestitionen

\* \* \*

Das Problem der amerikanischen Privatkapitalinvestitionen im Ausland bildet heute einen wesentlichen Bestandteil der amerikanischen Wirtschafts- und Außenhandelspolitik und gehört in das wirtschaftspolitische Konzept fast aller europäischen Staaten. Das Auslandshilfsprogramm, das in den vergangenen Jahren in großzügiger Weise europäischen Staaten dazu verhalf, den Kapitalmarkt für langfristige Investitionen zu ersetzen, hat in den USA. sehr an Popularität verloren, und die republikanische Regierung ist bemüht, einen Ausgleich des Staatshaushalts zum Teil auf Kosten der Auslandshilfe herbeizuführen. Die Politik der Unterstützung durch amerikanische Regierungsgelder soll durch eine liberale Einfuhrpolitik, die Konvertibilität ausländischer Währungen und private Kapitalinvestitionen abgelöst werden. Auf der anderen Seite bemühen sich europäische Länder um die Schaffung eines Kapitalmarktes, d. h. um die Umleitung verfügbarer flüssiger Mittel aus dem Geldmarkt in den Kapitalmarkt. Auf die einzelnen Maßnahmen der europäischen Staaten zur Förderung des Kapitalmarkts soll hier nicht eingegangen werden. Jedenfalls steht fest, daß die Beteiligung ausländischen Kapitals dabei einen wesentlichen Beitrag leisten soll.

An Kapitalgebern kommen heute in erster Linie die USA., dann auch die Schweiz und vielleicht noch Kanada in Frage. Die Beteiligung amerikanischen Privatkapitals an ausländischen Unternehmungen hat bisher gerade im Bereich der Fertigwarenproduktion nicht das gewünschte Ausmaß erreicht. Die National Association of Manufacturers erklärt diese Tatsache mit der politischen Unsicherheit, der Angst vor kriegerischen Verwicklungen, der ungünstigen Wirtschaftslage, einer nichtkonvertiblen Währung, ungün-

stigen innenpolitischen Verhältnissen, Einfuhrkontrollen, Verstaatlichung und Enteignung, nationalistischen Tendenzen und Diskriminierung des Auslandskapitals, Konkurrenz durch besonders billige staatliche Kredite für bestimmte Entwicklungsvorhaben und schließlich als wesentlichsten Punkt mit ausreichenden ertragreichen Anlagemöglichkeiten amerikanischen Kapitals in den USA. und Kanada mit sicheren und hohen Erträgen.

In Zeugenaussagen anlässlich öffentlicher Hearings der Randall Commission, die bekanntlich mit der Formulierung einer neuen Außenhandels- und Wirtschaftspolitik der amerikanischen Regierung beauftragt ist, traten alle 15 befragten Interessengruppen für die Intensivierung von Auslandsinvestitionen ein. Der Vertreter des US. Chamber of Commerce verlangte eine positivere Politik der amerikanischen Regierung zum Schutze amerikanischer Privatkapitalinvestitionen im Ausland; solche Schutzmaßnahmen sollten allerdings nicht, wie es die MSA. tut, eine Garantie gegen Enteignung, Verstaatlichung oder für den Transfer von Kapital, Gewinn und Kapitalgewinn gewähren, sondern die Regierung solle durch reziproke Maßnahmen gegen die Staaten einschreiten, die amerikanische Auslandsinvestitionen diskriminieren oder ungerecht behandeln. Weiter solle der amerikanische Investor durch Steuerbegünstigungen in den USA. Erleichterungen erhalten. Ein Vertreter des Committee for Economic Development schlug der Randall Commission vor, die USA. sollten ausländischen Staaten für den Import ihrer Waren nach den USA. Zollerleichterungen gewähren, falls sie die Garantie gäben, amerikanischen Firmen im Ausland die gleichen Rechte und Privilegien einzuräumen wie ortsansässigen

Unternehmungen. Schließlich sei noch eine Äußerung des amerikanischen Finanzministers George M. Humphrey anlässlich einer Untersuchung der Weltbank und der Ex- und Import-Bank durch den amerikanischen Kongreß erwähnt: „Die amerikanische Regierung muß es den sich um Anleihen bemühen Ländern klarmachen, daß sie sich an das Privatkapital wenden müssen, da amerikanische Steuergelder nicht für eine unbeschränkte Zeit Regierungsbanken zur Verfügung stehen werden. Die Anleihen der beiden Bankinstitute sollen vorwiegend dem Ausbau der Grundindustrien dienen.“ Die Worte Humphreys sind eine Warnung und ein Fingerzeig zugleich für das kapitalsuchende Ausland, ein günstiges Investitionsklima zu schaffen, um die Anleihen von Regierungsinstitutionen durch private Kapitalinvestitionen zu ersetzen.

In Anbetracht der Bedeutung der Frage, amerikanische Privatkapitalinvestitionen im Ausland zu fördern, beschäftigen sich neben der Randall Commission auch das Handels- und das Finanzministerium mit diesen Fragen; das Handelsministerium mehr mit dem Ziel, amerikanischen Investoren Aufklärung über das Investitionsklima in ausländischen Staaten zu geben, und das Finanzministerium mehr in der Richtung, amerikanischen Investoren Steuererleichterungen in den USA. für Auslandsinvestitionen einzuräumen und den Abschluß von „Doppelbesteuerungsabkommen“ zu fördern. Darüber hinaus ist auch das State Department bemüht, in sogenannten „Freundschafts-, Schiffs- und Handelsverträgen“ Klauseln einzufügen, die eine Begünstigung amerikanischer Investoren im Lande des Vertragspartners beinhalten. Mit den meisten europäischen Staaten wurden solche Doppelbesteuerungs- und Handelsabkommen bereits abgeschlossen. Mit Deutschland wurde das alte Handelsabkommen vorübergehend in Kraft gesetzt, und z. Z. wird ein neues Abkommen ausgearbeitet; die Verhandlungen über ein Doppelbesteuerungsabkommen stehen kurz vor dem Abschluß.

In einer im Oktober 1953 veröffentlichten Übersicht des amerikanischen Handelsministeriums über direkte Auslandsinvestitionen wird der Wert der Privatkapitalinvestitionen Ende 1953 mit 14,5 Mrd. \$ angegeben. Das bedeutet, daß in den Jahren 1946—1952 17% der amerikanischen Warenexporte und Dienstleistungen durch Privatkapitalinvestitionen im Ausland finanziert wurden. In der gleichen Zeit haben amerikanische Staatsbürger aus Auslandsinvestitionen ein jährliches Einkommen von 1,2 Mrd. \$ bezogen. Der jährliche Kapitalexport im gleichen Zeitraum belief sich auf durchschnittlich 630 Mill. \$. Vom Jahreseinkommen wurden ungefähr 500 Mill. \$ im Gastland neu investiert und nicht nach den USA. transferiert. Das Einkommen aus direkten Investitionen war somit größer als jede andere Einkommensposition mit Ausnahme des Einkommens aus Exporterlösen. Im Gegensatz zur Zeit nach dem ersten Weltkrieg beteiligte sich der amerikanische Investor nach dem zweiten Weltkrieg direkt und aktiv an bereits bestehenden oder durch seine Investitionen neu errichteten Aus-

landsunternehmungen. Viele der so entstandenen Industrien arbeiteten für den amerikanischen Markt: 25% der amerikanischen Importe in den Jahren 1946—1950 stammten von amerikanischen Firmen im Ausland. 33% der Einkommen amerikanischer Firmen im Ausland wurden durch Verkäufe auf dem amerikanischen Markt erzielt. Staaten, in denen amerikanisches Kapital arbeitet, haben im Jahre 1950 aus solchen Unternehmungen ca. 1 Mrd. \$ an Steuergeldern eingenommen.

Über die regionale Aufgliederung der Investitionen (Stand 1950) sind folgende Ziffern bekannt: Gesamtinvestitionen 11,8 Mrd. \$, davon in Kanada 3,6 Mrd. \$, in Lateinamerika 4,7 Mrd. \$, in Westeuropa 1,7 Mrd. \$, in Kolonialgebieten 435 Mill. \$. Eine Untergliederung der Gesamtinvestitionen nach Wirtschaftszweigen zeigt folgendes Bild: 3,8 Mrd. \$ Industrie, 3,4 Mrd. \$ Erdöl, Raffinerien und Rohrleitungen, 1,1 Mrd. \$ Bergbau, 1,4 Mrd. \$ Transport und Verkehr, 762 Mill. \$ Handel, 589 Mill. \$ Landwirtschaft, 425 Mill. \$ Banken und Versicherungen, der Rest von 237 Mill. \$ entfällt auf verschiedene kleinere Industrien.

Seit dem vorigen Jahrhundert sind amerikanische Auslandsinvestitionen in stetem Ansteigen, mit Ausnahme des Rückschlages im Jahre 1929. Die schlechten Erfahrungen, die amerikanischen Investoren mit Anleihen an europäische Staaten gemacht haben, haben auch die geographische Struktur der Anlagen völlig verändert. Der Kauf ausländischer Wertpapiere (mit Ausnahme kanadischer Papiere und von Obligationen der Weltbank) hat fast ganz aufgehört, und an seine Stelle ist die direkte Kapitalbeteiligung getreten. Investitionen wurden entweder in industriell hochentwickelten Staaten vorgenommen, meistens in Form einer Erweiterung eines schon bestehenden Unternehmens, oder in unterentwickelten Gebieten im Zuge eines Industrialisierungsprozesses oder der Rohstoffgewinnung. Die amerikanische Industrie ist bei ihren Auslandsanlagen von dem Grundsatz ausgegangen, daß für eine Industrie entweder ein entsprechend großes Absatzgebiet vorhanden sein muß oder aber die Rohstoffbasis bzw. die Arbeitsverhältnisse besonders günstig sein müssen.

Von den im Jahre 1950 gemeldeten 2500 amerikanischen Auslandsunternehmungen befanden sich 930 (37%) in Kanada. Investitionen in Erdölförderung, Raffinerien und Transporteinrichtungen hierfür nahmen zwischen 1943—1950 um 2,3 Mrd. \$ zu, davon wiederum 93% in Venezuela, Kanada und den Ländern am persischen Golf. Venezuela allein bestritt 1952 62% seiner Gesamteinnahmen aus der Erdölförderung. In Europa haben in der Zeit von 1940 bis 1950 Investitionen in der Industrie um 80% zugenommen. Der größte Teil der Investitionen erfolgte durch Re-Investitionen aus Einnahmen bereits bestehender Betriebe vor allem in den Sparten Elektrogeräte und Motorfahrzeuge, auf die 50% der direkten Investitionen entfielen. Es folgten Lebensmittelmaschinen und NE-Metallwaren. Seit den Jahren vor dem zweiten Weltkrieg sind die Investitionen von amerikanischem

Kapital in Europa zurückgegangen; die entsprechenden Ziffern betragen 1,352 Mill. \$ 1929, 1,258 Mill. \$ 1936, 2,044 Mill. \$ 1943 und 1,720 Mill. \$ 1950. Rückgänge waren vor allem in Deutschland, Österreich, Spanien und Italien zu verzeichnen.

Für Deutschland wurden an direkten Investitionen 1943 noch 513 Mill. \$, dagegen 1950 nurmehr 204,3 Mill. \$ ausgewiesen. Die Gründe hierfür sind offensichtlich. Die Investitionen von 204,3 Mill. \$ verteilen sich auf 400 Betriebe. Auf die einzelnen Sektoren entfallen folgende Beträge: Industrie 122,7 Mill. \$, Erdöl 37,9 Mill. \$, Handel 18,8 Mill. \$, Transport und Verkehr 3,6 Mill. \$, Banken und Versicherungen 2,5 Mill. \$, der Rest entfällt auf nicht näher bezeichnete Anlagen. Von den 400 Unternehmungen sind 249 mit amerikanischem Kapital von 182,9 Mill. \$ deutsche Betriebe und 151 mit einem Kapital von 21,4 Mill. \$ amerikanische Zweigunternehmen. Der Gewinn im Jahre 1950 aus deutschen Unternehmen und Zweigunternehmen zusammen belief sich vor dem Steuerabzug auf 62,1 Mill. \$, der Reingewinn nach Steuerabzug auf 27,1 Mill. \$, wovon wiederum 24,0 Mill. \$ investiert wurden und somit in Deutschland verblieben. Von amerikanischen Privatkapitalinvestitionen in Westdeutschland wird in diesem Zusammenhang nur von solchen Unternehmungen gesprochen, die zu 50% oder mehr mit amerikanischem Kapital arbeiten. Das Gesamtanlagevermögen der amerikanischen Investitionen in Deutschland wird auf 435,8 Mill. \$ beziffert.

Der amerikanische Investor hat im allgemeinen nicht sehr gute Erfahrungen mit Auslandsanlagen gemacht. Zumindest kann von einer Unsicherheit des im Ausland angelegten Geldes gesprochen werden. Das deutsche Beispiel zeigt dies deutlich: Nach dem ersten Weltkrieg wurden in New York Wertpapiere einer Anleihe der Stadt Frankfurt am Main untergebracht. Die Inflation nach dem ersten Weltkrieg hat die Papiere völlig wertlos gemacht. Dasselbe gilt für verschiedene öffentliche und private Anleihen der Jahre 1918 bis 1923. Auch wären die schlechten Erfahrungen mit den Young- und Dawes-Anleihen zu erwähnen. In anderen Gebieten, wie in Mexiko, Chile, Bolivien, Guatemala usw. muß der amerikanische Investor stets mit einer Verstaatlichung rechnen und verlangt daher für die Jahre seiner dortigen Arbeit einen guten Ertrag. Diese Beispiele könnten beliebig fortgesetzt werden. Der Amerikaner kann von einer Kapitalanlage in den USA. oder in Kanada einen jährlichen Durchschnittsertrag von 6% erwarten. Er kann sein Geld in etwas risikoreicheren Papieren anlegen und eine höhere Rendite beziehen, oder er kann ganz sicher gehen und sein Geld einem Investment-Trust übergeben, wo es sicher und risikolos mittlere Gewinne abwirft. Eine Auslandsinvestition muß daher etwas Verlockendes bieten. Die Holländer z. B. sind auf die Idee gekommen, mit einer gut angelegten Propaganda in den USA. für Investitionen in ihrem Land zu werben. Viele holländische Firmen verfügten über beträchtliche Auslands-erfahrung sowie über die entsprechenden leitenden

Kräfte, so daß sie nach ihrer Verdrängung aus Niederländisch-Indien nur auf Kapital warteten, um im Mutterland wieder die Produktion aufzunehmen. Mit diesen Erfahrungen und Vorzügen wurde nun der amerikanische Markt bearbeitet. Man wies an Hand der akuten Dollarknappheit Europas nach, daß amerikanische Exportindustrien eben in Holland, einem Weichwährungsland, investieren müßten, um ihr Exportgeschäft nach Europa aufrechtzuerhalten. In nach Warengruppen geordneten Broschüren wurde auf die Vorzüge einzelner holländischer Provinzen aufmerksam gemacht, auf Rohstoffe, geschulte Arbeitskräfte, vor- oder nachgeordnete Industrien, Steuern, Löhne etc. hingewiesen. Mit dieser Aktion wurden viele mittlere amerikanische Betriebe überhaupt erst auf die Möglichkeit aufmerksam, auch im Ausland investieren zu können. Unternehmer, die nie in ihrem Leben daran gedacht hatten, im Ausland eine Produktionsstätte zu errichten, interessierten sich nunmehr für Auslandsinvestitionen, entweder um ihre Exporte in Weichwährungsländer aufrechtzuerhalten oder um weitere Märkte zu erschließen oder auch um für den amerikanischen Markt zu produzieren.

Der amerikanische Investor verlangt Sicherheit. Er fordert ein allgemeingültiges Gesetz für alle Investoren, nach dem Gewinne, Kapital und Kapitalgewinne wieder ins Ausland transferiert werden können. Natürlich wird sich jede Regierung fragen, weshalb sie amerikanisches Kapital ins Land lassen solle, wenn dieses so viele Freiheiten verlangt, um im erstbesten Moment wieder auszurücken. Aber ein solches Gesetz muß geschaffen werden, wenn auch jede Regierung sich die Kontrolle der Kapitalbewegung vorbehalten kann. Durch einen vorangehenden Selektionsprozeß wird festzustellen sein, ob die jeweilige Investition erwünscht ist oder nicht. Weiter verlangt der Investor Sicherheiten gegen Enteignung und Verstaatlichung, Erleichterungen der Ein- und Ausfuhr, Partizipierung an billigen Krediten für Anschaffungen und Dienstleistungen im Inland, Gewerbefreiheit etc. Man wird durch eine Investitionsförderungs politik für ausländisches Kapital nicht sämtliche althergebrachten Einrichtungen, die in den meisten europäischen Staaten bestehen, aufgeben können. Es wird aber notwendig sein, dem amerikanischen Investor die Voraussetzungen zu schaffen, die er psychologisch verlangt. Die Investitionswilligkeit ist da, der Investor muß aber auf die Möglichkeiten der Auslandsinvestition erst aufmerksam gemacht werden. Der Durchschnittsamerikaner beschäftigt sich nicht täglich mit den Ereignissen und dem wirtschaftlichen Fortschritt des Auslandes. In Lokalzeitungen liest man kaum etwas über den Wiederaufbau Europas, geschweige denn von Auslandsinvestitionen. Es wird deshalb die Kontaktaufnahme mit dem amerikanischen Produzenten besonders wichtig sein, zumal die meisten europäischen Staaten bereits ein günstiges Investitionsklima aufweisen und die nötigen gesetzlichen und administrativen Maßnahmen zur Begünstigung der Auslandsinvestitionen bereits geschaffen haben.