

Imhof, Eckard

Article — Digitized Version

Weltweite Bewegungen des amerikanischen Privatkapitals

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Imhof, Eckard (1963) : Weltweite Bewegungen des amerikanischen Privatkapitals, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 8, pp. 346-350

This Version is available at:
<http://hdl.handle.net/10419/133331>

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.

kann widerrufen werden, jedoch frühestens nach fünf Jahren. Ein erneuter Austritt ist danach nicht mehr gestattet.

Schnelles Anwachsen des staatlichen Pensionsfonds und seine Auswirkungen

Die von den Arbeitgebern abzuführenden ZP-Beiträge dürften während der Fünfjahresperiode 1965—1969 um jährlich 0,5 % ansteigen. Da sich die Prämie gegenwärtig auf 6 % des pensionsbegründenden Einkommens beläuft, wird sie im Jahre 1969 somit 9,5 % erreicht haben (1964: 7 %). Das Kapital des „Allgemeinen Pensionsfonds“, dessen Nominalwert am 31. Dezember 1962 bereits 2,6 Mrd. skr betrug, wird dementsprechend von 10,4 Mrd. skr im Jahre 1965 auf 30,1 Mrd. skr im Jahre 1969 angewachsen — dies unter der Annahme, daß Lebenshaltungskosten und Realeinkommen um jährlich 2 bzw. 3 % zunehmen und das Kapital mit 4 % verzinst wird. Der Anteil des Versicherungsfonds an den gesamten schwedischen Bruttoinvestitionen dürfte sich — bei unveränderter Relation zwischen Bruttoinvestitionen und Bruttosozialprodukt — gleichzeitig von 9 auf 12 % erhöhen. Die Ausleihungen aus diesem Fonds verteilen sich gegenwärtig mit 50,8 % auf Wohnungsbaukredite, mit 25,0 % auf Kredite für das Wirtschaftsleben, mit 12,0 % auf Kredite an Gemeinden und mit 8,3 % auf Staatskredite.

Das schnelle Anwachsen des staatlichen Pensionsfonds hat die Frage aufgeworfen, ob sich der chronische Mangel Schwedens an langfristigem Kapital in absehbarer Zeit nicht in ein Überangebot verwandelt, das die Fondsverwaltung vor Placierungsschwierigkeiten stellt. Prämieinnahmen im Jahre 1969 in Höhe von rund 5 Mrd. skr dürften dann Pensionszahlungen in Höhe von lediglich etwa 0,8 Mrd. skr gegenüberstehen. Vergleichsweise sei erwähnt, daß die gesamte Nettokreditaufnahme des Staates, der Gemeinden, des Wohnungsbaus und des Wirtschaftslebens in den vergangenen Jahren durchschnittlich jährlich 4 bis 5 Mrd. skr erreichte. Schon heute ist jedenfalls voraussehbar, daß der ZP-Fonds in acht Jahren auf dem schwedischen Kapitalmarkt eine dominierende Stellung einnehmen wird.

Ob und in welchem Umfang das private Sparen von dem staatlichen Altersrentensystem beeinflusst wird, läßt sich dagegen noch nicht beurteilen. Es fehlt nicht an Stimmen, die meinen, die Einkommensüberführung von den „aktiven“ auf die „passiven“ Jahrgänge werde die Konsumfreudigkeit steigern und so zu einer Verminderung der Sparneigung führen. In diesem Fall stände dem Anwachsen des Pensionsfonds ein Negativposten unbekannter Größenordnung entgegen. Für möglich erachtet man aber auch, daß dieses Anwachsen auf Kosten des Unternehmersparens vor sich gehen wird.

Weltweite Bewegungen des amerikanischen Privatkapitals

Dr. Eckard Imhof, Los Angeles

Die weltweiten Bewegungen des amerikanischen Privatkapitals sind eines der interessantesten Phänomene des letzten Jahrzehnts und haben weittragende politische und wirtschaftliche Bedeutung. Ursachen und Wirkungen dieses Kapitalstroms bilden den Gegenstand dieser Studie. Um den Problembereich deutlicher beobachten zu können, ist auch eine quantitative Untersuchung und statistische Gegenüberstellung notwendig. Besonderes Augenmerk wird den amerikanischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland und den in der EWG verbundenen Nachbarstaaten zugewendet.

Mannigfache Gründe für den großen Dollarstrom

Die Gründe für den großen Dollarstrom waren mannigfach und haben sich mit den wirtschaftlichen Gegebenheiten geändert. In Entwicklungsländern galt es im wesentlichen, Rohstoffquellen zu sichern. Während der ersten Jahre des Wiederaufbaus hatten die meisten europäischen Länder schier unüberwindliche Devisen- und Einfuhrbeschränkungen. Amerikanische Firmen konnten einzelne Märkte nur mit lokalen Erzeugnissen bedienen. Die Gewinne, die nicht repatriert werden konnten, mußten an Ort und Stelle wieder investiert werden. Mit zunehmendem Wohlstand wuchs jedoch der Bedarf an amerikanischen

Konsumgütern, modernen Apparaten, Automobilen und leistungsfähigen Maschinen besonders stark. Die US-Industrie erkannte, daß Europa mit einer doppelt so hohen Wachstumsrate weit bessere Entwicklungsmöglichkeiten bot als der stagnierende amerikanische Markt.

Die europäische Integration eröffnete ungeahnte Perspektiven. Immer mehr amerikanische Firmen zogen die Konsequenzen und errichteten Tochtergesellschaften in Europa. Diese Tendenz wurde von den meisten europäischen Staaten, einschließlich Frankreichs, das in der letzten Zeit eine wachsende Resistenz beweist, durch großzügige Werbemaßnahmen — steuerliche Begünstigungen, Grundstücksschenkungen etc. — gefördert. Die Bundesrepublik hat allerdings, obwohl sie keinerlei Anstrengungen in dieser Richtung unternommen hat, mehr US-Kapital angelockt als die emsig werbenden Nachbarstaaten.

Günstige Produktionskosten

Besondere Anziehungskraft hatten auch die günstigeren Produktionskosten. Das National Industrial Conference Board hat versucht, durch eine vergleichende Studie, die auf einer Befragung mehrerer hundert Großindustrien beruht, das Kostengefälle zu

analysieren. Die Untersuchung ergab, daß die amerikanischen Firmen in den industrialisierten Gebieten, insbesondere in Europa und in Japan, billiger erzeugen als im eigenen Land. In weniger entwickelten Gebieten lagen die Kosten dagegen höher. Dabei sind regelmäßig eine Reihe von Faktoren maßgebend. Der geographischen Lage kommt allerdings ausschlaggebende Bedeutung zu. Höhere Materialkosten und geringerer Produktionsumfang sind die hauptsächlichsten Gründe für höhere Erzeugungskosten im Ausland. Geringere Kosten beruhen dagegen weitgehend auf niedrigerem Lohnniveau. Vertriebs- und Werbekosten sind im Ausland meist niedriger. Nachstehende Tabelle zeigt die Vergleichswerte für die EWG und die Bundesrepublik.

Kostenvergleich zwischen USA, EWG und Bundesrepublik

Position	Gesamteinheitskosten	Erzeugung			Vertrieb	Andere Kosten
		Material	Arbeitskosten	Generalunkosten		
EWG						
Kosten niedriger als in USA	64	23	84	75	65	65
Weniger als 55 %	4	—	50	32	33	26
55—84 %	44	20	30	25	30	28
85—94 %	16	2	5	18	2	12
Gleiche Kosten	9	11	5	5	7	14
Höhere Kosten als in USA	27	66	11	20	28	21
106—115 %	11	11	2	—	9	—
116—145 %	4	20	2	7	5	7
Mehr als 145 %	11	34	7	14	14	14
Anzahl v. Produkten	45	44	44	44	43	43
BUNDESREPUBLIK						
Kosten niedriger als in USA	92	25	92	100	83	75
Weniger als 55 %	—	—	50	50	33	17
55—84 %	58	25	33	33	50	33
85—94 %	33	—	8	17	—	25
Gleiche Kosten	8	8	—	—	—	8
Höhere Kosten als in USA	—	67	8	—	17	17
106—115 %	—	17	—	—	8	—
116—145 %	—	33	8	—	—	17
Mehr als 145 %	—	17	—	—	8	—
Anzahl v. Produkten	12	12	12	12	12	12

Quelle: Th. R. Gates, F. Linden: „Costs and Competition“, NICB.

Die durchschnittlichen Gesamteinheitskosten in den USA weisen wesentliche Unterschiede gegenüber den wichtigsten Handelspartnern und bevorzugten Inve-

Mittel der Hauptkomponenten des durchschnittlichen Gesamteinheitskosten-Dollars nach Ländern

Land	Material	Arbeitskosten	Generalunkosten	Vertrieb	Andere Kosten	Anz. v. Prod.
Kanada	42	16	17	18	7	48
U S A	35	20	19	19	7	—
Großbritannien	47	13	18	14	6	29
U S A	38	16	20	18	8	—
EWG	46	12	21	14	8	40
U S A	32	18	24	17	9	—
Frankreich	46	12	20	15	7	8
U S A	35	16	21	22	7	—
Bundesrepublik	43	13	20	14	10	13
U S A	30	16	7	17	10	—
Belgien	45	12	24	12	7	8
U S A	34	22	22	13	9	—

stitutionsländern auf. Vorstehender Vergleich der prozentualen Anteile am Gesamteinheitskosten-Dollar dient der weiteren Erläuterung.

Auslandsmarkt bietet bessere Gewinnmargen

Die Auslandsoperationen amerikanischer Firmen boten auch vielfach bessere Gewinnmargen als der Inlandsmarkt. Die Geschäftsberichte der Industriegiganten beweisen deutlich ihre Abhängigkeit von aufnahmefähigen außeramerikanischen Gebieten.

Caterpillar, ein bekannter Erzeuger von Traktoren und Baumaschinen, berichtet, daß die heimische Gewinnrate von 1950 bis 1960 um die Hälfte auf 14 % sank.¹⁾ Gleichzeitig stieg der Gewinn der Auslandsbeteiligungen von 17,5 auf 21 %. 1962 erzielte die Gesellschaft mit einem Umsatz von 827 Mill. \$ und einem Gewinn von 61,9 Mill. \$ neue Rekorde. Der Anteil des Auslandsumsatzes war von 21 % im Jahre 1951 auf 45 % gestiegen. Der Anteil am Gewinn macht bereits mehr als die Hälfte aus.

Bei der Goodyear Tire & Rubber Co. erbrachte die Auslandsbeteiligung 1962 bereits 40 % des Gesamtgewinns.

Du Pont konnte 1962 den Umsatz seiner ausländischen Tochtergesellschaften um 10 % steigern und damit gegenüber 1956 verdoppeln. Der Inlandsabsatz hatte keine vergleichbaren Ausweitungsmöglichkeiten.

Die Corn Products Co. meldet im letzten Jahresbericht, daß fast die Hälfte ihrer Gewinne von ausländischen Tochtergesellschaften, darunter der deutschen Knorr AG., stammen.²⁾

Die angeführten Beispiele mögen zur Illustration genügen, doch läßt sich die Liste beliebig lang fortsetzen. Tatsächlich verfügen bereits 700 von 1000 führenden amerikanischen Unternehmen über Beteiligungen im Ausland.

Ausweitung der amerikanischen Investitionen und ihre Streuung

Die amerikanischen Investitionen im Ausland haben aus den oben skizzierten Gründen im letzten Jahrzehnt eine wesentliche Ausweitung erfahren. Der Buchwert hat sich in diesem Zeitraum ungefähr verdreifacht und stieg von 11,8 Mrd. \$ im Jahre 1950 auf 32,8 Mrd. \$ im Jahre 1960. 1961 wurde aber bereits mit 34,7 Mrd. \$ ein neuer Rekordstand erreicht.

Anfang der fünfziger Jahre hatte Lateinamerika mit 4,5 Mrd. \$ den größten Anteil, verlor jedoch infolge der politischen Umwälzungen und von Inflationen in wichtigen südamerikanischen Staaten an Anziehungskraft für amerikanisches Kapital. Nach der Machtübernahme Castros mußten amerikanische Investitionen in Kuba im Werte von 956 Mill. \$ gänzlich abgeschrieben werden. Die US-Investitionen in Lateinamerika sind daher nur unterdurchschnittlich angestiegen und erreichten 1961 einen Buchwert von 8,1 Mrd. \$. Obwohl auch der Kapitalstrom nach Kanada in den letzten Jahren eine wesentliche Verlangsamung erfahren hat, nahm Kanada mit Investitionen im Buchwert von 11,8 Mrd. \$ im Jahre 1961 noch ungefähr ein Drittel der gesamten US-Direktinvestitionen im Ausland auf.

¹⁾ Dun's Revue and Modern Industry, April 1963.

²⁾ „Multination Companies“, in: Business Week, 20. April 1963, Special Report.

Die amerikanischen Investitionen in Afrika haben sich in der letzten Dekade ungefähr vervierfacht und werden für 1961 mit 1,1 Mrd. \$ bewertet. Australien weist die gleiche Zuwachsrate und den gleichen Buchwert auf. Die amerikanischen Direktinvestitionen in Asien sind nur um das Zweieinhalbfache angewachsen und werden 1961 mit 2,5 Mrd. \$ bewertet. Die Hälfte dieses Betrages ist im Nahen Osten investiert.

Europa bewies im letzten Jahrzehnt die weitaus größte Anziehungskraft für amerikanisches Kapital. Der Buchwert der Investitionen stieg von 1,7 Mrd. \$ im Jahre 1950 auf 7,7 Mrd. \$ im Jahre 1961, also auf das Viereinhalbfache. Auch innerhalb Europas ist ein Tendenzumschwung festzustellen. England, das 1950 noch mehr als die Hälfte der amerikanischen Direktinvestitionen in Europa aufnahm, wurde in den letzten Jahren gegenüber den EWG-Ländern vernachlässigt, weist aber 1961 mit 3,5 Mrd. \$ noch immer den höchsten Buchwert auf. Während die amerikanischen Investitionen in der EWG sich in der Berichtszeit verfünffacht haben, ist der Buchwert der amerikanischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland fast auf das Sechsfache gestiegen. Den relativ größten Anstieg weist jedoch die Schweiz auf, die in letzter Zeit in zunehmendem Maße nicht nur für Holdinggesellschaften, sondern auch als Sitz von Erzeugungs- und Handelsunternehmungen gewählt wird. Der Buchwert der amerikanischen Direktinvestitionen in der Schweiz betrug 1961 mehr als das Achtfache der für 1950 ausgewiesenen Zahl.

Veränderung des Buchwertes der amerikanischen Direktinvestitionen in Europa (in Mill. \$)

Land	1950	1957	1961
Belgien und Luxemburg	69	192	256
Frankreich	217	464	840
Bundesrepublik	204	581	1 170
Italien	63	252	467
Niederlande	84	191	308
EWG	637	1 680	3 041
Schweden	58	109	140
Dänemark	32	42	95
Norwegen	24	51	92
Spanien	31	44	68
Schweiz	25	69	408
Großbritannien	847	1 974	3 523
Türkei	16	63	98
Osterreich		41	52
Restliches Europa	63 ¹⁾	78 ²⁾	138 ²⁾

1) Einschließlich Osterreich. 2) Ausschließlich Osterreich.

Quelle: S. Pizer u. F. Cutler: „Expansion in US Investments abroad“, in: Survey of Current Business, August 1962.

Ein Vergleich der gesamten amerikanischen Direktinvestitionen mit den in der EWG und der Bundesrepublik getätigten weist naturgemäß wesentliche Unterschiede auf. Der hohe Anteil der Fertigungsindustrie und des Handels mag besonders unterstrichen werden.

Branchenmäßige Aufteilung des Buchwertes der amerikanischen Direktinvestitionen 1961 (in Mill. \$)

Branche	Insges.	EWG	Bundesrepublik
Insgesamt	34 684	3 041	1 170
Davon:			
Bergwerke, Hütten	3 061	9	— ¹⁾
Erdöl	12 151	946	292
Fabrikation	11 936	1 659	747
Öffentliche Versorgungswerke	2 166	29	2
Handel	2 648	299	93
Andere	2 722	99	35

¹⁾ In anderen Industrien enthalten.

Quelle: Survey of Current Business, August 1962.

Der Zuwachs der US-Direktinvestitionen wurde nur zum Teil durch neue Kapitalzuwendungen finanziert. Wesentliche Bedeutung kommt darüber hinaus den unverteiltern Gewinnen zu. Nachstehende Tabelle vergleicht die Ergebnisse mit den gesamten amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland und der EWG im besonderen. Die Finanzierungsquellen werden branchenmäßig gegliedert.

Netto-Kapitalausfluß und unverteilter Gewinn der Tochtergesellschaften 1961 (in Mill. \$)

Gebiet	Insgesamt	Bergwerke	Erdöl	Fabrikation	Andere
Netto Kapitaltransfer					
Insgesamt	1 467	72	747	460	188
Davon:					
EWG	270	— ¹⁾	109	132	29
Deutschland	94	— ¹⁾	45	45	4
Unverteilter Gewinn					
Insgesamt	1 046	63	159	437	387
Davon:					
EWG	127	— ¹⁾	10	91	25
Deutschland	70	— ¹⁾	—2	64	7

¹⁾ In anderen Industrien enthalten.

Quelle: Survey of Current Business, August 1962.

Auch eine Gegenüberstellung von Gewinn und Einkommen der amerikanischen Tochtergesellschaften verdient Beachtung. Einkommen wird als die Summe von Dividenden, Zinsen und Beteiligungserträgen definiert, Gewinn dagegen als Summe der US-Anteile am Nettogewinn der Tochtergesellschaften und Beteiligungsgewinn.

Gewinn und Einkommen der amerikanischen Direktinvestitionen 1961 (in Mill. \$)

Gebiet	Insgesamt	Bergwerke	Erdöl	Fabrikation	Andere
Gewinne					
Insgesamt	3 700	359	1 449	1 180	711
Davon:					
EWG	341	— ¹⁾	40	233	65
Deutschland	183	— ¹⁾	9	151	23
Einkommen					
Insgesamt	2 672	296	1 303	710	364
Davon:					
EWG	197	— ¹⁾	29	130	37
Deutschland	104	— ¹⁾	11	78	15

¹⁾ In anderen Industrien enthalten.

Quelle: Survey of Current Business, August 1962.

Im Jahre 1962 erreichte die amerikanische Investitionstätigkeit im Ausland einen neuen Höhepunkt, für 1963 wird dagegen ein Abflauen vorausgesagt. Die

Entwicklung der letzten Monate, insbesondere die Verflachung der europäischen Konjunktur, das Scheitern der britischen Assoziierungsverhandlungen, eine wenig freundliche Haltung Frankreichs gegenüber dem amerikanischen Kapital und steigende Produktionskosten in Europa könnten diese Tendenz schärfer akzentuieren, als es die jüngsten, im September 1962 veröffentlichten offiziellen Prognosen vermuten lassen. Das US-Department of Commerce rechnet mit einem Rückgang von 4%. Die Untersuchungen des unabhängigen Management Consulting Bureau Booz-Allen & Hamilton bestätigen diesen Tendenzumschwung. Die Auswirkungen einer ungünstigen Änderung der amerikanischen Einkommensteuer lassen sich noch nicht absehen.

Für den Gemeinsamen Markt liegt eine weitere Aufgliederung der von den Erzeugungsindustrien geplanten Neuinvestitionen vor. Während die Automobilindustrie 1962 noch den Löwenanteil in Anspruch nahm, soll sie 1963 von der Maschinenindustrie auf die zweite Stelle verdrängt werden. Chemikalien halten dagegen den dritten Platz.

Produktionswert der amerikanischen Fertigungsindustrien im Ausland

Der Produktionswert der amerikanischen Fertigungsindustrien im Ausland erreichte 1961 bereits 25,6 Mrd. \$. Den größten Anteil daran hatte Europa mit einem Produktionswert von 10,7 Mrd. \$. An zweiter Stelle steht Kanada mit 8,9 Mrd. \$, gefolgt von Lateinamerika mit 3,7 Mrd. \$. Die Produktion der amerikanischen Tochtergesellschaften ist in Europa auch stärker angestiegen als in irgendeinem anderen Kontinent. Fast die Hälfte der Produktionsziffer von 10,7 Mrd. \$ entfällt auf Großbritannien. Die Bundesrepublik steht mit 2,265 Mrd. \$ an zweiter Stelle, Frankreich nimmt mit einem Produktionswert von 1,195 Mrd. \$ den dritten Platz ein. Eine branchenmäßige Aufgliederung der amerikanischen Fertigungsindustrien in Europa zeigt, daß die Transportmittelindustrie mit fast einem Drittel den Löwenanteil einnimmt. An zweiter Stelle stehen Maschinen, an dritter Stelle Chemikalien.

Erzeugung amerikanischer Fertigungsindustrien im Ausland (in Mill. \$)

Industriezweig	Alle Länder		Europa	
	1957	1961	1957	1961
Nahrungsmittel	2 457	3 270	734	1 120
Papier u. Papierprod.	881	1 310	34	70
Chemikalien	2 411	3 975	822	1 510
Gummiwaren	968	1 215	262	400
Rohes u. bearb. Metall	1 548	1 875	435	690
Maschinen, ausschl. elektr.	1 903	2 735	1 009	1 635
Elektr. Maschinen	2 047	2 470	678	1 050
Transportmittel	4 228	6 000	1 700	3 070
Diverses	1 889	2 730	639	1 125
Gesamterzeugung	18 331	25 580	6 313	10 670

Quelle: F. Cutler: „Financing US Direct Foreign Investment“, in: Survey of Current Business, September 1962.

Der Produktionswert der amerikanischen Tochtergesellschaften im Ausland übertrifft bereits bei vielen Warengruppen den Wert der amerikanischen Ausfuhr, was klar beweist, daß die amerikanische Industrie mit den entsprechenden heimischen Produkten auf dem Weltmarkt nicht konkurrieren kann. Bei einem Vergleich ausgewählter Warengruppen standen 1957 Exporten von 7,5 Mrd. \$ ein im Ausland produzierter Wert von 12,4 Mrd. \$ gegenüber. Das Verhältnis war 1961 noch krasser. Der Produktionswert der Tochtergesellschaften erreichte 1961 mit 17,7 Mrd. \$ bereits mehr als das Doppelte der entsprechenden Ausfuhr von 8,2 Mrd. \$. In Europa war das Verhältnis in den letzten vier Jahren mit annähernd 1:3 im wesentlichen unverändert geblieben.

US-Exporte nach Europa und Erzeugung der Tochtergesellschaften in ausgewählten Warengruppen (in Mill. \$)

Ausgewählte Warengruppen	Auslandserzeugung		US-Export	
	1957	1961	1957	1961
Papier und Papierprod.	34	70	91	179
Chemikalien	822	1 510	353	574
Gummiwaren	262	400	97	121
Maschinen, ausschl. elektr.	1 009	1 635	567	1 047
Elektr. Maschinen	678	1 050	114	212
Transportmittel	1 700	3 070	104	152
Insgesamt	4 505	7 735	1 326	2 285

Quelle: Survey of Business, September 1962.

Trotz der starken amerikanischen Investitionstätigkeit ist der Brückenkopf gegenüber den heimischen Industrien relativ gering. Die Polemik gegen Überfremdung oder „Kolonisation“ entbehrt einer sachlichen Grundlage. Bei einzelnen Branchen ist hingegen eine Konzentration der amerikanischen Investitionen festzustellen. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften hat kürzlich zur Beantwortung einer Anfrage des französischen Abgeordneten zum Europäischen Parlament und früheren Ministerpräsidenten René Pleven die amerikanischen Direktinvestitionen den privaten Brutto-Investitionen (ohne Wohnungsbau) der einzelnen Mitgliedstaaten gegenübergestellt. Die Bundesrepublik wies mit 3,1% die relativ höchste Verhältniszahl auf. Dagegen hatte das durch die Simca-Transaktionen sowie Massenentlassungen bei einigen mit integrationsbedingten Schwierigkeiten ringenden amerikanischen Filialbetrieben alarmierte Frankreich mit 1,4% die geringste Zahl aufzuweisen. Die Vergleichsdaten für 1961 lauten: 2,2% für die Niederlande — ein wesentlicher Rückgang gegenüber dem Höchststand von 3,8% im Jahre 1959 —, 2,2% für Italien und 1,9% für Belgien/Luxemburg.³⁾

Die Stellung ausländischer Tochtergesellschaften im Gastlande läßt sich nicht leicht umschreiben. Nachstehende Zahlen mögen weiteren Aufschluß über die in Deutschland tätigen amerikanischen Betriebe geben. Vergleichsdaten für die EWG werden jeweils in Klammern gesetzt. Für Materialbeschaffung und Dienst-

³⁾ Allgemeines Statistisches Bulletin des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften, 1962.

leistungen wurden 1958 in der Bundesrepublik 1170 Mill. \$ (EWG: 3143 Mill. \$) aufgewendet. Die Summe der Löhne und Gehälter betrug 284 Mill. \$ (EWG: 750 Mill. \$). In der Bundesrepublik wurden 124 000, in der EWG 265 000 Arbeitsplätze geschaffen. 60 Mill. \$ wurden für Einkommensteuer, 136 Mill. \$ an anderen Steuern bezahlt (EWG: 182 und 639 Mill. \$).

Wenn auch der Großteil der Erzeugung amerikanischer Tochtergesellschaften für den lokalen Markt bestimmt ist, wird ein wachsender Anteil in dritte Länder exportiert. Bei einem Gesamtumsatz von 11,2 Mrd. \$ in Europa wurden 195 Mill. nach den USA und 1605 Mill. in dritte Länder exportiert. Die Vergleichszahlen für die EWG lauten: 5,1 Mrd. \$ bzw. 21 bzw. 649 Mill. \$. Einem lokalen Umsatz von 1541 Mill. \$ in der Bundesrepublik stehen Exporte von 15 Mill. nach den USA und 243 Mill. in dritte Länder gegenüber.

Die amerikanischen Auslandsinvestitionen waren in der jüngsten Zeit auf beiden Seiten des Atlantiks aus sich zum Teil widersprechenden Gründen wiederholt starker Kritik ausgesetzt. Die aus Sorge um die Zahlungsbilanz von Amerikanern vorgebrachten Argumente werden dabei mitunter von der Kritik protektionistischer nationaler Kreise im Ausland direkt widerlegt.

Einer vorübergehenden Belastung der Zahlungsbilanz stehen laufende und ständig zunehmende Rückzahlungen und Lizenzgebühren aus dem Ausland gegenüber, aus Deutschland bereits 281 bzw. 58 Mill. \$.⁴⁾ Die USA verlieren wahrscheinlich durch die Abwanderung von Industrien ins Ausland weniger Arbeitsstellen als durch deren Bedarf an Investitionsgütern beschafft werden. In der Zeit von 1958—1961, als die US-Investitionen in Westeuropa um 261 % zunahmen, stiegen z. B. die Maschinenexporte dorthin um 101 %.⁵⁾

4) US Business Investments in Foreign Countries, US Department of Commerce, 1960.

5) „US Foreign Trade in Finished Manufactures“, in: Survey of Current Business, SCB, August 1962.

In Gebieten mit struktureller Arbeitslosigkeit waren Auslands-Neugründungen stets willkommen. Zur Zeit der Hochkonjunktur verschärfen sie jedoch den angespannten Arbeitsmarkt. Lokale Firmen klagten vielfach darüber, daß die Amerikaner wertvolle Fachkräfte mit besseren Bedingungen weglockten. In Frankreich stößt man sich hingegen daran, daß fremde Kräfte den „Großen Plan“ durcheinanderbringen. Eine verstärkte Planifikation sollte den Einfluß des Auslandskapitals neutralisieren.

Die jüngsten Maßnahmen zur Sanierung der amerikanischen Zahlungsbilanz richten sich nur gegen indirekte Investitionen im Ausland. Die Steuer erstreckt sich auf 2,75—15 % der Auslandsanleihen und 15 % der ausländischen Aktien. Die New York Times vermutet, daß ausländische Firmen, denen somit der Zutritt zum amerikanischen Kapitalmarkt erschwert wird, zu einem Umweg Zuflucht nehmen würden und in verstärktem Maße Kapitalgüter von amerikanischen Gesellschaften im Ausland ausleihen würden. Somit könnte die jüngste Maßnahme der Regierung Kennedy sogar einen neuen Impetus für amerikanische Direktinvestitionen im Ausland bedeuten.

Im großen und ganzen ist der Beitrag amerikanischer Industrien, die dem Gastland die Ergebnisse jahrzehntelanger Forschung bringen, sicherlich wertvoll. Einzelne hochspezialisierte Branchen verdanken überhaupt ihre Entstehung und ihr rasches Wachstum diesen überseeischen Impulsen. In anderen Gebieten wieder hat die verstärkte Konkurrenz zu Rationalisierungen und Einsparungen geführt. Investitionen im Ausland können auch handelspolitische Schranken überwinden und dadurch einen ungerechtfertigten Protektionismus, aber auch heranwachsende Industrien, die eines gewissen Schutzes bedürfen, treffen. Amerikanisches Kapital hat jedenfalls an der wirtschaftlichen Dynamik der letzten zehn Jahre beachtlichen Anteil und wird die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik und der Europäischen Gemeinschaft auch weiterhin in einem wesentlichen, jedoch keineswegs zu überschätzenden Ausmaß beeinflussen.