

Zeitschrift: Rote Revue : sozialistische Monatsschrift
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 29 (1950)
Heft: 2

Artikel: USA : Konjunkturlage und Zwang zum Kapitalexport
Autor: Schmidt, Heinz
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-336451>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 25.01.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

USA: Konjunkturlage und Zwang zum Kapitalexport

In letzter Zeit rückte das Problem der Anlage amerikanischen Kapitals außerhalb der Vereinigten Staaten immer stärker in den Brennpunkt internationaler Finanzbesprechungen. Da diese Vorgänge – auf längere Sicht gesehen – sehr bedeutsam sind, lohnt es sich, den wirtschaftlichen Grund aufzuhellen und die Tendenzen dieser Entwicklung darzulegen. Leider fehlt der Raum, um das Problem von allen Seiten beleuchten zu können.

Seit Kriegsende läuft der Wirtschaftsapparat der USA auf hohen Touren mit allen Merkmalen einer Hochkonjunktur. Erst Ende 1948 setzte ein Rückgang ein, und selbst Ende 1949 kann nicht gesagt werden, ob dies als Krisenerscheinung und Beginn einer starken, anhaltenden Depression oder nur als Stockung, der sich ein weiterer Aufschwung anschließen wird, zu bewerten sei. Wenn letzteres bezweifelt wird, ist nicht der Beweis zu erbringen, daß ein weiterer Aufstieg oder auch nur das Beibehalten des heutigen Status außerhalb des Möglichen liegt. Das ist jedoch sicher, daß früher oder später eine krisenhafte Umkehr eintreten wird; Anzeichen dafür sind heute schon erkennbar.

Das Sozialprodukt der Vereinigten Staaten betrug 1939 noch 90 Milliarden Dollar. Am Ende des Krieges (1945) hatte es 213 Milliarden und im vierten Quartal 1948 den Höchststand von 265 Milliarden (auf das volle Jahr gerechnet) erreicht. Während des ersten Quartals 1949 fiel es dann auf 256 Milliarden. Neben der Aufblähung zufolge des Sinkens der Kaufkraft des Dollars ging eine recht reale Vermehrung der Produktion einher. Der Index des industriellen Produktionsvolumens (1939 = 100) ist von 160 – der Höchststand während des Krieges war fast 205 Punkte – auf 195 Punkte im Herbst 1948 gestiegen, um darauf abzufallen bis auf 162 Punkte im Juli 1949. Die Steigerung der Produktionsmenge ist einerseits auf die Zunahme der in der Industrie Beschäftigten und andererseits auf den Leistungszuwachs des einzelnen Arbeiters zurückzuführen. In den Wirtschaftszweigen außerhalb der Landwirtschaft waren 1940 fast 38 Millionen Menschen tätig und im Sommer 1948 über 52 Millionen. Ihre Zahl fiel im Sommer 1949 auf gut 50 Millionen zurück. Durch die Modernisierung der Fabrikanlagen während des Krieges und später und durch die noch stärkere Verwendung von Maschinen und Automaten ist die Leistung des Arbeiters stark gesteigert worden. Setzt man die durchschnittliche stündliche Leistung eines jeden Beschäftigten für 1939 gleich 100, so hat sie – nach Ausschaltung der Schwankungen im Geldwert – im Hochkonjunkturjahr 1929 nur 75 Punkte, 1941 unter dem Einfluß des zweiten Weltkrieges aber 107 und Mitte 1949 gar 114 Punkte betragen.

Es paßt durchaus in dieses Konjunkturbild, daß sich die Zahl der Arbeitslosen in der Nachkriegszeit mit 1,8 bis 2,6 Millionen in relativ engen Grenzen hielt und erst Ende 1948 von 1,9 Millionen auf 4,1 Millionen im Juli 1949 und auf 3,7 Millionen im August stieg. Die Zahl wäre größer, wenn nicht die Landwirtschaft stärker als früher Arbeitskräfte aufgenommen hätte und die Studenten und Hausfrauen, die keine Arbeit finden konnten, mitgezählt worden wären. Zudem verminderte sich die durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit in den Fabriken von 40 Stunden in den ersten Nachkriegsjahren auf 39 Stunden im Sommer 1949.

Für die künftige wirtschaftliche Entwicklung ist nun wichtig, wie sich unter diesen

Verhältnissen die Einkommen der verschiedenen Wirtschaftsgruppen gestaltet haben und wie sich dieser Güterstrom verteilt hat.

Um einen Maßstab für die innere Entwertung des Dollars zu haben, sei hier erwähnt, daß der Großhandelspreisindex (1935–1939 = 100) für 1945 auf 131, im Herbst 1948 auf 205 und im Mai 1949 auf 193 Punkten stand, der Index der Lebenshaltungskosten hingegen 1945 durchschnittlich auf 128, im Herbst 1948 auf 174 und im Sommer 1949 auf 169 Punkten.

Nun, wie verhielten sich die Einkommen? Mit der größeren Zahl der Beschäftigten und in Anpassung an die Teuerung nahm natürlich das Lohn- und Gehaltseinkommen sehr stark zu, und zwar von 45,7 Milliarden Dollar (1939) auf 118 Milliarden im Jahre 1945 und auf 140 Milliarden im vierten Quartal 1948 (auf das Jahr umgerechnet). Zufolge der steigenden Arbeitslosigkeit ist es in den ersten vier Monaten von 1949 um fast 5 Milliarden gefallen. Eine nähere Prüfung zeigt aber, daß diese Zahlen täuschen. Der wöchentliche reale Verdienst der Arbeiter in den Fabriken, gemessen mit der Kaufkraft des Dollars von 1939, bewegt sich seit 1946 zwischen 30,20 und 31,90 Dollar, wobei die höheren Werte erst Ende 1948 erreicht wurden, als die Preise zu fallen begannen. Die Steigerung des Realverdienstes gegenüber 1939 (23 Dollar) beträgt also einen Drittel, wobei zu beachten ist, daß der Arbeitnehmer am Ertrag der Produktions- und Leistungssteigerung während der Nachkriegsjahre überhaupt nicht teilhat. Nominal hat sich der Wochenverdienst bis Ende 1948 auf 55 Dollar oder um 130 Prozent erhöht, zeigt aber seither fallende Tendenzen.

Das Nettoeinkommen der Farmer stieg stetig von 4,5 Milliarden Dollar im Jahre 1939 auf 18,2 Milliarden im Jahre 1948 oder um rund das Vierfache. Die Änderung des Geldwertes ist dabei nicht in Rechnung gestellt. Seit anfangs 1949 ist das Einkommen der Farmer rückläufig.

Krieg und Nachkriegskonjunktur haben sich den USA wie andernorts im Geschäftsgewinn sehr stark ausgeprägt. Das Handelsdepartement schätzt die Gewinne nach Abzug der Steuern für 1939 auf rund 5 Milliarden Dollar, für 1945 aber auf 8,7 Milliarden und 1948 gar auf 20,1 Milliarden, also für 1948 eine noch übermäßige Steigerung um mehr als das Fünffache gegenüber 1939. Von diesem Gewinnsegen ist aber immer weniger an die Aktionäre direkt ausbezahlt worden. Hielten die Unternehmungen 1939 durchschnittlich 24 Prozent des Gewinnes zurück und zahlten sie die übrigen 76 Prozent als Dividende aus, so war der Anteil der ausbezahlten Dividenden 1945 nur noch 54 Prozent. Dieser sank in den folgenden Jahren weiter bis auf 36 Prozent (1948). Nach den Zwischenabschlüssen der großen Konzerne im Herbst 1949 scheinen die Gewinne nach dem leichten Rückfall im Frühjahr Ende 1949 eher noch höher zu liegen, so daß die Industrie weiterhin große Summen zur Selbstfinanzierung ihrer Investitionen zur Verfügung hat. Dies ist der Grund, warum die Geschäftsleitungen auf den Kapitalmarkt und auf die Aktionäre nur wenig Rücksicht zu nehmen brauchen und sich mit der Auszahlung einer verhältnismäßig niedrigen Dividende begnügen können.

Das Maß, in welchem die Gewinne zugenommen haben, sei noch an einzelnen Vergleichen verdeutlicht. Die Gewinne vor Abzug der Steuern hatten am Nationaleinkommen für 1939 einen Anteil von knapp 9 Prozent und 1948 einen solchen von 15,7 Prozent gegen 11 Prozent 1929. Oder: auf jeden Dollar, der als Lohn und Gehalt ausbezahlt wurde, entfiel anfangs 1946 ein Geschäftsgewinn von 25 Cents vor und 15 Cents nach Abzug der Steuern; im vierten Quartal 1948 aber 45, bzw. 30 Cents. Selbst das starke Ansteigen der Farmereinkommen blieb hinter der Gewinnerhöhung zurück.

Die Verschiebungen der Einkommensgrößen spiegeln sich in der Verwendung der Kaufkraft wider.

Der Anteil der Konsumentenausgaben am Nationaleinkommen ging in der Nachkriegszeit von 81 Prozent auf nicht weniger als 75 Prozent zurück. In absoluten Zahlen betragen sie 1945 noch 123 Milliarden Dollar, Ende 1948 erreichten sie 181 Milliarden

Dollar, aber schon im ersten Quartal 1949 schrumpften sie auf 176 Milliarden zusammen. Im vierten Quartal 1948 stiegen sie gegenüber dem ersten Quartal 1946, als der erste Schock des Kriegsendes vorüber war, um wenig mehr als 30 Prozent. Kaufkraftmäßig haben sich die Ausgaben jedoch nicht erhöht, da in derselben Zeit die Lebenshaltungskosten um 32 Prozent zunahmen.

Die privaten Investitionen (worunter hier die Aufwendungen für industrielle Neubauten, Betriebseinrichtungen und Vermehrung der Rohstoff- und Halbfabrikatelager verstanden werden) haben sich von anfangs 1946 bis Ende 1948 verdoppelt. Betragen sie 1939 noch 9 Milliarden Dollar, so waren sie 1945 mit 9,2 Milliarden kaum höher. Im ersten Quartal 1946 erreichten sie – für das ganze Jahr gerechnet – schon 21,3 Milliarden und im letzten Quartal 1948 gar 42,8 Milliarden. Die Großhandelspreise stiegen in diesen letzten Jahren nur um rund 50 Prozent. Im ersten Quartal 1949 sanken die Investitionen merklich auf 37,7 Milliarden, also wesentlich stärker als die Großhandelspreise.

Dies ist die heutige Lage der Volkswirtschaft der Vereinigten Staaten von Nordamerika. Sie hat sich seit der Zeit, für welche noch statistische Daten hier vorliegen, nicht grundlegend geändert. Und sollte in den vergangenen Monaten ein für einige Zeit anhaltender Anstieg der Wirtschaft wieder eingeleitet worden sein, so kann dies nur die schon bestehende Spannung noch verschärfen.

Worin liegt nun diese Spannung? Kurz ausgedrückt: Die Intensität des Wachstums der Investitionen kann nicht länger in dieser Höhe über der Zunahme des Verbrauches liegen. Wenn auch wegen der Bevölkerungszunahme und des technischen Fortschrittes die Erweiterung der Produktionsanlagen relativ größer sein wird als die Zunahme des Verbrauches, so wird sich die Abweichung auf die Dauer nur in mäßigen Grenzen halten. Daß aber während Jahren die Aufwendungen für Investitionen dreimal rascher wachsen als die Verbrauchsausgaben, liegt ohne Zweifel außerhalb dieser Grenzen; insbesondere für ein Land, dessen Volkswirtschaft mit einem modernen, leistungsfähigen und stark erweiterten Produktionsapparat aus dem Krieg hervorgegangen ist und das keine Kriegsverwüstungen zu beheben hat. Jeder Unternehmer wird nämlich nur so lange Investitionen betätigen und seinen Betrieb erweitern, als er glaubt, die Erzeugnisse auf dem Markt absetzen zu können. Und hier werden sich die Mißverhältnisse, die Spannungen zeigen. Aus diesem Grunde war es besonders beunruhigend, daß die Verbraucherausgaben anfangs 1949 um 5 Milliarden zurückgingen, zugleich aber die freiwillige Sparrate (das persönliche Sparen der physischen Personen, also nicht das der Unternehmer) sehr stark zunahm, so daß sie von 6,2 Prozent im ersten Quartal 1948 auf 10,7 Prozent des gesamten Einkommens der physischen Personen nach Abzug der Steuern im ersten Quartal 1949 stieg. Eine Untersuchung des «Federal Reserve Board» (1948, Survey of Consumer Finances) ergab, daß nach den Daten für 1947 die Träger der höheren Einkommen die maßgeblichen Sparer waren. Das will bedeuten, daß hier im gleichen Maß, wie der Nachholbedarf gedeckt wird, Einkommensteile von den Ausgaben für Gebrauchsgüter weg zu den Investitionen, zu den Anlagen drängen in einer Zeit, in welcher – sollte eine Stockung und damit eine Krise vermieden werden – der Verbrauch sich auszuweiten hätte.

Eine weitere, der konjunkturellen Lage nicht angepaßte Haltung zeigt sich in der Preisbewegung. Schon in der Depression anfangs der dreißiger Jahre hielten sich in zahlreichen Industrien die Preise recht gut, die Produktion aber fiel stark zurück. Dazumal war der Rückgang vom konjunkturellen Höhepunkt im Jahre 1929 bis ins Frühjahr 1933 in der Autoindustrie bei den Preisen 16 Prozent, bei der Produktion aber 80 Prozent, in der Industrie für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte bei den Preisen 6 Prozent, bei der Produktion hingegen 80 Prozent; die analogen Zahlen für die Zementindustrie sind 18, bzw. 65 Prozent, für die Eisen- und Stahlindustrie 20, bzw. 83 Prozent und für die Gummiindustrie 33, bzw. 70 Prozent usw. Darauf, wie die Preise hochgehalten werden, ist hier nicht einzutreten. Heute zeichnet sich ähnliches ab. Von Juni

1946 bis zum Höhepunkt im Jahre 1948 stieg die Produktion der Fertigwarenindustrie um 15 Prozent, die Zahl der Beschäftigten um 14 Prozent und ihre durchschnittlichen Großhandelspreise aber um volle 51 Prozent. In der Zeit vom Höhepunkt bis zum Mai 1949 jedoch fiel die Erzeugung um 12 Prozent, die Zahl der Beschäftigten um 11,6 Prozent, die Preise – was sehr zu beachten ist – nur um 5,6 Prozent. Ausgeprägt ist diese Tendenz bei den Textilien und Textilwaren, wo die Produktionserhöhung 9 Prozent und der Preisanstieg 36 Prozent betrug, der Rückgang der Produktion aber 31 Prozent und der Preisfall – wenn von einem Fall geredet werden kann – nur 5,3 Prozent. Die wirtschaftliche Wirkung eines solchen Verhaltens der Unternehmer ist leicht zu erkennen. Mit dieser Preispolitik soll der Gewinn möglichst gehalten werden, selbst wenn dies mit einem übermäßigen Produktionsrückgang erkauft werden muß. Bei der herrschenden Unsicherheit auf dem Markt werden aber diese Gewinne im Lande kaum angelegt werden, so daß Geld- und Kapitalmarkt noch flüssiger werden. Andererseits zwingen die hohen Preise bei sinkendem Einkommen die Verbraucher zu Einschränkungen, was die Produktion drücken, den Arbeitsmarkt belasten und die allgemeine Unsicherheit noch verschärfen wird.

Welche Wirtschaftspolitik drängt sich nun bei dieser Konjunkturlage und Wirtschaftsgesinnung der Unternehmer auf?

Einerseits könnten die Verbrauchsausgaben durch Einkommenserhöhungen gesteigert werden, und zwar auf Kosten der Gewinne, so daß die Entwicklung der Investitionen und des Verbrauches in ruhigere, aufeinander abgestimmte Bahnen fortschreiten könnte. In dieser Beziehung verdienen die gewerkschaftlichen Aktionen des vergangenen Jahres besondere Beachtung, und es ist zu hoffen, ihnen sei auch künftig ein nachhaltiger Erfolg beschieden. In der gleichen Richtung wirkt das Gesetz vom Oktober 1949 über die Erhöhung des gesetzlichen Minimallohnes von 40 auf 75 Cents. Leider hat der Kongreß den Geltungsbereich so eingeschränkt und den neuen Minimallohn so tief angesetzt, daß das Gesetz, gemessen an den gegenwärtigen konjunkturpolitischen Erfordernissen, nur eine äußerst beschränkte Wirkung haben wird. Das darf aber nicht übersehen werden, daß die konjunkturpolitischen Forderungen und die daraus abgeleiteten Maßnahmen und Begehren geradezu entgegengesetzt den privatwirtschaftlichen Interessen der Unternehmungen verlaufen, welche den Lohnabbau als eine der innerbetrieblich notwendigen Maßnahmen zur Anpassung der Kosten an die neue Lage fordern. Es ist daher fraglich, ob die gegenwärtigen und kommenden Kämpfe der Gewerkschaften und die Bemühungen der Regierung den Widerstand der Arbeitgeber und ihrer politischen Freunde zu überwinden vermögen.

Andererseits wäre vorerst – wenn nicht oder nur ungenügend von der Einkommens- und Verbrauchsseite her vorgestoßen werden kann – zu versuchen, den Umfang der Investitionen aufrechtzuerhalten – eine Lösung, die den Unternehmern sympathischer ist. Da aber dies – wie oben dargelegt – in dieser Größe in den Vereinigten Staaten nicht mehr möglich ist, drängen die Verhältnisse zu einem stark vermehrten Kapitalexport – einem Kapitalexport, der sich schon auf der ganzen Erde mit Ausnahme der sowjet-russischen Einflußsphäre bemerkbar macht, obwohl er – an den inneramerikanischen Verhältnissen gemessen – sich bis anhin in engen, ja bescheidenen Grenzen gehalten, aber in den verarmten Ländern trotzdem zu einem nicht zu unterschätzenden Einfluß geführt hat.

In den ersten Tagen des Jahres 1949 legten die wirtschaftlichen Ratgeber des Präsidenten Truman einen Bericht vor, wonach unter anderm zur Erhaltung eines hohen Beschäftigungsstandes Maßnahmen zur Erhöhung des Konsumenteneinkommens sowie zur Steigerung der Kauffreudigkeit der Konsumenten, aber auch zur Förderung beträchtlicher Kapitalinvestitionen außerhalb der USA empfohlen werden. Zum letzten Punkt führt der Bericht aus: «Zurzeit kann das Privatkapital nur in bescheidenem Maße für die Verwirklichung dieses Zieles [Wiederaufbau der Weltwirtschaft] arbeiten. Es ist aber

zu hoffen, daß eine solche Unterstützung künftig in weit größerem Maße durch das Privatkapital als durch die Regierung ausgeübt werden kann, zumal wenn die interessierten fremden Staaten den privaten Geldgebern hinreichende Garantien bieten. Das müssen sie allerdings auch tun, wenn sie sich größere Kapitalmengen sichern wollen.»

Nebenbei, ohne darauf weiter einzugehen, sei das Problem des internationalen Zahlungsausgleiches gestreift. Der weitere Ausbau der Gläubigerstellung der USA bedingt eine derartige Umstellung der eigenen Handelspolitik, daß der Ausfuhrüberschuß von 5,6 Milliarden Dollar für 1948 zu einem Einfuhrüberschuß von schätzungsweise 8 bis 10 Milliarden Dollar werden muß. Schon dies zeigt das Maß der Schwierigkeiten, insbesondere auch der innerpolitischen. Daran ist angesichts der gegenwärtigen Maßnahmen, die zu einer noch weiteren Steigerung des Ausfuhrüberschusses führen, zu denken. Mit dem Kapitalexport ist nämlich zugleich die Ausfuhr von Investitionsgütern, die heute in den Staaten selbst aus wirtschaftlichen Gründen (keine ausreichenden Gewinnaussichten) nicht mehr angelegt werden können, zu steigern. Die USA befolgen hier – mit andern Worten – eine opportunistische Wirtschaftspolitik, die nur noch weiter in die Sackgasse führt und eine noch schärfere, vielleicht etwas später einsetzende Wirtschaftskrise erwarten läßt.

Zur Förderung der Investition amerikanischen Kapitals im Ausland hat Präsident Truman in seiner Inauguraladresse vom 20. Januar 1949 in «Punkt 4» ein Programm zur Erschließung unentwickelter Gebiete mit Hilfe amerikanischer Kapitalien verkündet. Schon nach dem Gesetz vom 5. April 1948 über die wirtschaftliche Zusammenarbeit kann die Marshallhilfe-Verwaltung bei Gewährung eines Kredites finanzieller oder industrieller Art seitens amerikanischer Staatsbürger Garantien für den investierten Dollarbetrag und für die Überweisung der Gewinne gewähren. Diese Kompetenzen sind erst letzthin erweitert worden. Damit soll der investierte Betrag in erster Linie vor dem Einfrieren bewahrt bleiben. Die Marshallhilfe selbst ist ein Instrument zur Placierung amerikanischer Gelder – wird doch ein wesentlicher Teil der Hilfe als Kredit und nicht als Geschenk gewährt –, nur daß in diesem Falle die Kapitalien über den Staat gehen und dieser hinter ihnen mit seiner ganzen Autorität steht.

Ein anderer Weg für den Kapitalexport wird über die Internationale Bank für Wiederaufbau gesucht. Diese Bank nimmt auch Anleihen auf – vornehmlich in den USA – und sieht ihre Aufgabe in der Finanzierung langfristiger Investitionsprojekte zumeist in den sogenannten Marshall- und in den unentwickelten Ländern. Zu diesem Zwecke gewährt sie Ländern Anleihen für produktive Anlagen, stellt aber auch privaten Unternehmungen Kredite zur Verfügung und übernimmt Garantien bei Anleihen amerikanischer Banken an auswärtige private Unternehmungen.

Zurzeit wird erwogen, wie die staatseigene amerikanische Export-Import-Bank, die nur mit amerikanischen Geldern arbeitet, für die Kreditausdehnung eingespannt werden kann.

Trotz den verschiedenen Bemühungen und Erleichterungen nehmen die langfristigen privaten Investitionen in der Nachkriegszeit nur ungenügend zu. Der private Kapitalexport in den drei Jahren 1946 bis 1948 betrug bloß 1,65 Milliarden Dollar – «bloß»: gemessen an der inneramerikanischen Größenordnung und den heutigen Erfordernissen –, weitere 1,36 Milliarden stammen aus unverteilter Gewinnen amerikanischer Beteiligungen an ausländischen Unternehmungen. Noch steht nicht fest, welchen Umfang diese privaten Investitionen 1949 erreicht haben.

Ausschlaggebend für die Anlage amerikanischer Kapitalien Privater im Ausland sind in unserer Zeit nicht nur die Gewinnaussichten, sondern zumindest ebenso stark auch die Devisenkontrolle mit den Überweisungsschwierigkeiten der Erträge und sicher nicht zuletzt die Gesetzgebung und Praktiken der Regierungen jener Länder, in denen Kapitalien investiert werden sollen, das heißt, man will Sicherheiten, daß keine Gefahr einer Nationalisierung der Betriebe droht, in welchen die Kapitalien angelegt werden sollen,

und daß weder Wirtschafts- noch Preiskontrollen bestehen, welche die erwarteten Gewinne schmälern oder blockieren.

Da die von amerikanischen Investoren verlangten Sicherheiten aber auch von den Ländern, in denen das Kapital in vermehrtem Maße angelegt werden soll, geboten werden müssen, rückte das Problem der Investitionen Privater im letzten Jahr immer mehr in den Mittelpunkt der internationalen Finanzbesprechungen. Anlässlich der Finanzkonferenz vom September 1949 in Washington vernahm man, daß trotz der Garantie einer Überweisung der Gewinne in Dollars, die im Marshallhilfe-Abkommen mit Großbritannien enthalten ist, die privaten amerikanischen Investitionen in Großbritannien und dem britischen Kolonialreich in der Zeit von Mitte 1948 bis Mitte 1949 höchst bescheiden waren. Nur 2,63 Millionen Dollar sollen in Großbritannien und überhaupt keinen Dollar in den Kolonien angelegt worden sein. Man kann sich daher fragen, aber auch ungefähr vorstellen, was der erste Punkt des Abkommens zwischen den Vereinigten Staaten, Großbritannien und Kanada bedeutet, der da lautet (nach einer Reutermeldung): «Alle Länder werden versuchen, die Investitionen amerikanischen Privatkapitals im Ausland zu erleichtern und die Gewährung von Anleihen für Entwicklungspläne in fremden Ländern durch die Weltbank und die amerikanische Import-Export-Bank zu fördern.» Die volle Bedeutung dieser Vereinbarung wird sich wohl erst im Laufe der Zeit offenbaren, insbesondere da, wie es den Anschein hat, weitere Verhandlungen darüber noch im Gange sind.

Aus allen Ecken der Welt mehren sich in letzter Zeit die Meldungen, daß mit den fraglichen Regierungen Verhandlungen geführt, Maßnahmen für die Anlage amerikanischen Privatkapitals getroffen oder Schritte zur Anbahnung solcher Vorkehrungen eingeleitet worden seien. So sind mit Zustimmung der beiden Regierungen Studienausschüsse aus Vertretern amerikanischer und französischer Banken zur Abklärung der Mitwirkung amerikanischen Privatkapitals bei der Erschließung der französischen überseeischen Gebiete gebildet worden. Bekannt ist, wie stark das amerikanische Privatkapital sich an wichtigen italienischen Unternehmungen in den letzten Jahren beteiligt und wie weitgehend die italienische Regierung die Zulassung ausländischer Kapitalien und die Überweisungen ihrer Erträge ins Ausland erleichtert hat. Auch die Diskussion in Amerika über das Verhältnis mit Franco-Spanien und die verschiedenen Besuche, die Senats- und Kongreßmitglieder diesem Lande in den vergangenen Monaten abgestattet haben, können solchen Vorbereitungen und Wegbereitungen des amerikanischen Privatkapitals gedient haben, da hier die Interessen dieser Kreise sich mit den Bemühungen des spanischen Diktators um die Industrialisierung des Landes eng berühren. Ferner werden nach Berichten aus London zwischen den Westalliierten Verhandlungen über Bedingungen geführt, unter denen ausländisches Privatkapital für Investitionen in Deutschland zugelassen werden soll. Bei der Kapitalarmut in Europa kann es sich dabei hauptsächlich um amerikanisches Kapital handeln. Bei der Diskussion um das Ruhrproblem will das Gerücht nicht verstummen, daß hier amerikanisches Privatkapital über französische Banken Zugang zu den großen Unternehmungen des Ruhrgebietes sucht. Soll sich dies bewahrheiten – was eher möglich ist als das Gegenteil –, so können die deutschen Gewerkschaften ihre Begehren auf Nationalisierung und die Sozialdemokratische Partei Deutschlands ihre Forderungen auf Sozialisierung vorerst abschreiben, denn Steigbügeldienste solcher Art leistet das amerikanische Kapital sicher nicht.

Im laufenden Fiskaljahr (Juli 1949 bis Juni 1950) erwartet man im Finanzhaushalt ein Defizit von 5,5 Milliarden Dollar. In den beiden Vorjahren ist die Staatsschuld erheblich abgetragen worden. Da das Defizit größer sein wird als die für das laufende Finanzhaushaltjahr beschlossene Summe der Marshallhilfe, werden nun die Kredite und Schenkungen dieser Hilfe die unmittelbare Wirkung eines privaten Kapitalexportes haben und teilweise die Lücke im Wirtschaftskreislauf schließen, die durch die erhöhte

Liquidität entstanden ist. Gegen die «Deficit Financing» laufen aber die Unternehmer Sturm.

Das wirtschaftliche Ergebnis dieser Untersuchung kann dahin zusammengefaßt werden: In den Nachkriegsjahren sind die Aufwendungen für Investitionen in einem Maße den Konsumausgaben vorweg geeilt, daß die laufende Gewinnrate bei der gegebenen Marktlage von den Unternehmern nicht mehr im ganzen Umfange in der amerikanischen Volkswirtschaft selbst angelegt wird. Da es aber den Gewerkschaften heute nicht, wie notwendig, gelingt, den Anteil der Lohn- und Gehaltsempfänger am Sozialprodukt zu erweitern – sie sind in ihren Aktionen zum Teil durch das Taft-Hartley-Gesetz, trotz seiner Revision, darin behindert – und die Preise sich als relativ starr erweisen, ergibt sich ein Zwang zum Kapitalexport, der für die Steigerung der Warenausfuhr zur Kompensation der sinkenden Investitionsrate im Lande eingesetzt wird. Weil es auf diese Weise fürs erste möglich ist, den Beschäftigungsgrad in den USA zu halten, wird der private Kapitalexport allseitig gefördert. Dazu müssen aber Garantien der Sicherheit geschaffen werden, die politischer Natur sind und die besonders in den Ländern Schwierigkeiten schaffen müssen, in welchen das Volk hofft, durch einen Umbau der Wirtschaft Sicherungen vor Arbeitslosigkeit und Armut zu erlangen und den Zugang zum Wohlstand für alle zu öffnen. Heute ist die amerikanische Wirtschaft in einem fieberhaften Zustande. Da aber die gegenwärtige Wirtschaftspolitik der USA widerspruchsvoll ist, wird es kaum möglich sein, die Krise abzuwenden oder ihr auch nur die Schärfe zu nehmen.

SEEV AVNI

Die kollektiven Siedlungen in Israel

I.

Der vorliegende Artikel verfolgt zwei Ziele. Erstens: die an sich sehr interessanten Formen der Kollektivsiedlung in Israel zu beschreiben, und zweitens: zu untersuchen, inwieweit sich hier ein neuer Weg sozialistischen Aufbaus zeige.

Die sozialistisch-zionistische Bewegung ging von der Voraussetzung aus, daß die Juden in der Diaspora sich in einer Situation befänden, die von derjenigen anderer Völker grundlegend verschieden sei. Der Umfang dieser Arbeit erlaubt mir nicht, näher darauf einzugehen. Es sei deshalb auf *Borochow*¹ verwiesen, der der jüdisch-sozialistischen Bewegung ihre theoretischen Grundlagen gegeben hat.

Die Frage, ob man die Juden überhaupt als Volk betrachten könne (in den zwanziger Jahren Gegenstand heftigster Diskussionen) wurde durch die Entwicklung des nationalen Bewußtseins bei den Juden und durch die Gründung des Staates endgültig geklärt. Es bleibt zu untersuchen, inwieweit die These der Zionisten-Sozialisten, daß der zu gründende Staat zum vornherein mit sozialistischen Elementen zu durchsetzen sei, vom marxistischen Standpunkt aus verfechtbar ist².

¹ Borochow, Sozialismus und Zionismus, Wien 1932.

² Borochow, Sozialismus und Zionismus, Seite 258: «Diese Art der Kolonisation, in der die jüdische Arbeiterklasse eine hervorragende Rolle spielt, bildet auch den Weg zur sozialistischen Gesellschaft in Palästina.»