

eine sehr enge Verbindung mit den USA. Heißt dies, daß die damalige Politik der sogenannten „Dritten Option“ (Ausweitung der Beziehungen zu Drittländern, vor allem jenen der EG, unter Beibehaltung enger gutnachbarlicher Verbindungen zu den USA – d. Red.) heute ad acta gelegt ist?

Regan: Zunächst einmal möchte ich sagen, daß ich frühere Regierungsüberlegungen heute nicht wirklich diskutieren kann. Aber ich möchte doch darauf hinweisen, daß der US-Markt, auf dem wir im letzten Jahr 58 Mrd. Dollar umsetzten, mit großem Abstand – 67 Prozent unserer Exporte gehen dorthin – unser bester Markt ist. Und er bietet, auch wenn er nicht jene dynamischen Wachstumsraten aufweist wie jene der ASEAN-Länder, durch seine Nähe, und weil wir – selbst auf dem Niveau der kleinen und mittelgroßen Exporteure – mit ihm vertraut sind, die besten Voraussetzungen für kontinuierliches Wachstum.

Ich glaube, dieser Markt fordert einfach unsere größtmögliche Konzentration und Aufmerksamkeit.

Bezüglich der „Dritten Option“ – der stärkeren Hinwendung zu außeramerikanischen Handelspartnern also – kann ich heute nicht wirklich sagen, wie die Voraussetzungen im Jahre 1972 aussahen.

Aber die Europäische Gemeinschaft ist heute – verglichen mit vielen unserer Handelspartner – protektionistischer in ihrer Handelspolitik. Der EG-Markt ist auch relativ sehr ausgereift, und aus diesen beiden Gründen bietet er uns nicht jenen Raum für eine rasche Steigerung des Handelsvolumens, wie wir ihn für wünschenswert halten.

Das soll nicht heißen, daß wir diesen Markt vernachlässigen sollten. Wir sollten im Gegenteil alles dort nur Mögliche tun. Ich glaube aber, daß wir, statt von ersten, zweiten, dritten und vierten Optionen zu reden, alle sich nur bietenden Ziele des Handels anvisieren müssen – wo auch immer sie sich befinden.

In diesem Zusammenhang kann ich gar nicht genug auf die japanischen Erfolge mit einer beweglichen, marktorientierten Außenhandelspolitik verweisen. Alle erfolgreichen Handelsnationen müssen sich der Tatsache bewußt sein, daß der Markt, auf dem sie heute erfolgreich anbieten, möglicherweise schon in wenigen Jahren wegen interner Entwicklungen im jeweiligen Land keine Wachstumsperspektiven mehr bieten wird.



In Kanada erfolgreich: Deutsche Investoren

Investitionsfreundlicher

Das neue FIRA-Reglement



Die kanadische Bundesregierung hat in diesem Sommer angekündigt, daß ausländische Investoren, die in Kanada ein Unternehmen gründen oder eine kanadische Firma übernehmen wollen, ab sofort mit einem beschleunigten und vereinfachten Genehmigungsverfahren nach den Richtlinien des Auslandsinvestitions-Überwachungsgesetzes (FIRA) rechnen können.

In seiner Budgetrede hatte **Finanzminister Marc Lalonde** vor dem Unterhaus angekündigt, daß

1. Anträge für Firmen bis zu einem Gesamtvermögen von 5 Millionen Dollar (bisher 2 Millionen) und einer Belegschaft von 200 Beschäftigten (bisher 100) in die Kategorie „Kleinunternehmen“ gestuft werden und somit nur noch das sogenannte „einfache Genehmigungsverfahren“ durchlaufen und daß
2. bei einer beantragten indirekten Übernahme bereits bestehender Firmen die neue Bemessungsgrenze für dieses einfache Verfahren bei Aktiva in Höhe von 15 Millionen Dollar und bei 600 Beschäftigten liegt.

Der Finanzminister sagte außerdem zu, bei allen übrigen Genehmigungsverfahren werde die Transparenz sowohl hinsichtlich

der Absicht der gesetzlichen Bestimmungen wie auch im internen Ablauf der Entscheidungsprozesse verbessert.

Diese administrativen Verbesserungen nehmen jedoch nichts vom unverzichtbaren Inhalt des Prinzips zurück, wonach Kanada nur solche ausländischen Investitionen zuläßt, die den Nachweis eines „wesentlichen Nutzens“ für Kanada erbringen. Dabei spielen Kriterien wie der allgemeine Einfluß auf die kanadische Volkswirtschaft, das Ausmaß kanadischer Beteiligung sowie die Auswirkungen der geplanten Investitionen auf Produktivität, Effizienz, technologische Entwicklung und Innovation, auf den Wettbewerb und die Investitionsmaßnahmen des Bundes und der Provinzen eine Rolle.

Dem häufig erhobenen Vorwurf, wie er auch in der Bundesrepublik zu hören ist, Kanada schrecke durch seine Investitionskontrollen potentielle ausländische Investoren ab, begegnet man in Ottawa mit dem Hinweis auf die hohe Genehmigungsquote der bundesdeutschen Anträge. Nur 11 der eingereichten 274 Anträge wurden (bis März 1983) abgelehnt, und selbst von diesen 11 Anträgen passierten sechs später erfolgreich das Kontrollverfahren.