

Wiedensohler, Günter

**Article**

## Risikominderung bei Investitionen in Entwicklungsländern

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Wiedensohler, Günter (1968) : Risikominderung bei Investitionen in Entwicklungsländern, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 4, pp. 202-207

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133832>

**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.*

157 (1968)

# Risikominderung bei Investitionen in Entwicklungsländern

Dr. Günter Wiedensohler, Hamburg

Wohl kein Bereich der Wirtschaft reagiert so empfindlich wie der zwischenstaatliche private Kapitalverkehr. Sind bereits die inländischen Investitionen — wie wir soeben wieder bei uns erlebt haben — in hohem Grade krisenanfällig und stimmungsbhängig, so erhöht sich das unternehmerische Wagnis noch, wenn es sich um Kapitalanlagen im Spannungsraum der internationalen Wirtschaft handelt. Kaum eine andere kommerzielle Tätigkeit hängt gleichermaßen stark von außerökonomischen Faktoren ab, namentlich von den sozialen Gegebenheiten und politischen Zielsetzungen der beteiligten Staaten. Wer sich mit dem Gedanken trägt, in Entwicklungsländern zu investieren, errechnet daher nicht nur seinen möglichen Gewinn, ihn beschäftigt auch die Frage, inwieweit seine Kapitalanlage nichtgeschäftlichen Risiken ausgesetzt ist. Zur Abwägung derartiger Gefahren genügt es nicht, wollte man dieses spannungsreiche Feld allein von der Rechtslage her analysieren. Der komplexe Charakter solcher rechnerisch nicht erfassbaren<sup>1)</sup> Risiken macht es vielmehr erforderlich, die Verflechtung und gegenseitige Abhängigkeit der einschlägigen politischen, sozialen, wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen des potentiellen Anlagelandes zu durchleuchten.<sup>2)</sup>

## DIE RISIKEN UND IHRE URSACHEN

Die hier aufgezeigten Gefahren gehören zum Bereich der vermögensentziehenden Hoheitsakte und sind entweder Einzeleingriffe (Enteignung) oder Globaleingriffe (Verstaatlichung, Nationalisierung). Sie umfassen über den förmlichen Eigentumsentzug hinaus auch diejenigen staatlichen Maßnahmen, die das Wesen des Eigentums antasten und daher als enteignungsgleiche Eingriffe — auch „geräuschlose“ oder „schleichende“ Enteignung — bezeichnet werden. Hierzu zählen insbesondere: die Verweigerung von Importlizenzen

1) Zur Behandlung dieser Risiken in der betriebswirtschaftlichen Theorie und Praxis vgl. F. Vollmar, Begriff und Wesen des Risikos in der Betriebswirtschaftslehre, Bern 1957, S. 178.

2) Drei Länderstudien dieser Art sind vom selben Verfasser erschienen. Vgl. G. Wiedensohler, Der Schutz deutscher Privatinvestitionen in Libyen, ... Tunesien, ... Marokko, Hamburg 1965-1967.

zen für notwendige Ausrüstungsgüter, konfiskatorische Besteuerungen, rücksichtslose Preisstopps und weitreichende Transfer-Restriktionen. Gegen solche politischen Risiken sind Entwicklungsländer im allgemeinen weniger sicher als Industrieländer.

Wer in wirtschaftlich zurückgebliebenen Ländern eine Niederlassung oder Beteiligung unterhält, begegnet einem tiefgreifenden Wandel von Wertvorstellungen und Verhaltensweisen. Die dadurch vielfach bedingte politische Instabilität bleibt nicht ohne Einfluß auf die Investitionsentscheidung des ausländischen Unternehmers. Seitdem der wirtschaftliche und soziale Aufbau in den Entwicklungsländern zunehmend politisiert wird, ist die Sicherheit des Auslandskapitals eng mit den Wechselfällen der Innenpolitik dieser Staaten verknüpft.<sup>3)</sup> Ihre Wirtschaftsordnung entspricht dem jeweiligen Kräfteverhältnis von Regierung, Parteien, Gewerkschaften, militärischen Gruppen, Stammesverbänden, Religionsgemeinschaften usw. Für den potentiellen Investor ist es besonders wichtig zu wissen, ob die politisch-ideologische Zielsetzung des Anlagelandes stärker die Kollektividee betont oder mehr das wohlverstandene Individualinteresse berücksichtigt.

## MÖGLICHKEITEN EINER RISIKOMINDERUNG

Der Investor hat es in der Hand, seine Sicherheit zu erhöhen, indem er sich fester in die Wirtschaft des Anlagelandes einfügt. Zweckdienlich ist ein Verhalten, das den Vorstellungen und Erwartungen der Gastgeber entgegenkommt, ohne damit den privatwirtschaftlichen Sinn der Kapitalanlage auszuhöhlen. Dies setzt ein starkes Einfühlungsvermögen und dementsprechend gründliche Landeskenntnisse voraus. Sorgfältig gepflegte Kontakte zur Bürokratie und ein freundschaftliches Verhältnis zu einflußreichen Persönlichkeiten sind dabei überaus nützlich. Die Furcht vor einer Überfremdung läßt sich in vielen Fällen dadurch beseitigen, daß der Ausländer inländisches

3) Vgl. H. Giesecke, Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern — Risiken und Chancen, Hamburg 1963, S. 40 f.

Kapital beteiligt und einheimische Kräfte in die Geschäftsleitung aufnimmt. Diese Art der Zusammensetzung bringt allerdings ein fremdes Element in die Unternehmensführung, das um so störender sein kann, je weniger in dem betreffenden Land nach modernen Grundsätzen gearbeitet und rentabel kalkuliert wird. Doch läßt sich dieses Risiko bei einiger Umsicht in Grenzen halten. Freilich gewährleistet auch das behutsamste Vorgehen nicht immer genügende Sicherheit. Wirksame institutionelle Garantien müssen hinzu kommen. Ein Land, das sich um Wirtschaftshilfe in Form ausländischen Privatkapitals bemüht, wird daher den gewünschten Erfolg nur haben, wenn es dem Kapitalgeber ausreichenden gesetzlichen und vertraglichen Schutz gewährt.

#### DER BILATERALE VERMÖGENSSCHUTZ

Die Bundesregierung Deutschland, deren Beispiel inzwischen andere Industrieländer gefolgt sind, ist seit 1959 dazu übergegangen, die Übersee-Investitionen ihrer Staatsangehörigen durch besondere zweiseitige Abkommen<sup>4)</sup> gegen politische Risiken zu sichern. Ein Kernstück dieser Verträge, die sich alle stark ähneln, ist die Bestimmung, daß deutsche Kapitalanlagen und deren Erträge nur zum allgemeinen Wohl und gegen Entschädigung enteignet werden dürfen. Die Entschädigung muß dem Wert der enteigneten Anlage entsprechen, unverzüglich geleistet werden, tatsächlich verwertbar und frei transferierbar sein.<sup>5)</sup> Durch die vorgeschriebene tatsächliche Verwertbarkeit wird gewährleistet, daß der Kapitaleigner keine schwer veräußerlichen Staatsschuldverschreibungen oder Zahlung auf ein Sperrkonto hinzunehmen braucht. Die Garantie ungehinderten Transfers soll der Gefahr vorbeugen, daß deutsche Unternehmer bei Devisenknappheit lediglich in Inlandswährung abgefunden werden. Und indem die Vertragsstaaten eine unverzügliche Entschädigung vereinbaren, wollen sie den Investor vor Geldentwertung und Zinsverlust bewahren.<sup>6)</sup> Nicht minder wichtig sind die Vertragsregeln über den Gewinntransfer. Die Kapitalimportländer garantieren deutschen Firmen die unbeschränkte Rückführung des angelegten Kapitals und der Erträge. Daraus ergibt sich die Pflicht des Anlagelandes zur Devisenvorsorge. Summenmäßige Transferbeschränkungen und ratenweise Transferierungen sind unzulässig. Die Überweisung erfolgt unverzüglich und zu dem für laufende Geschäfte am Tage des Transfers gültigen offiziellen Kurs. Unverzüglichkeit bedeutet die Einhaltung einer Frist, die normalerweise zur Abwicklung der Transferformalitäten erforderlich ist. Wie die den Abkom-

men beigefügten Protokolle bestimmen, beginnt diese Frist mit der Einreichung eines entsprechenden — im Sinne der Devisengesetzgebung ordnungsgemäßen — Ersuchens und darf unter keinen Umständen zwei Monate überschreiten. Streiten die Parteien über die Auslegung oder Anwendung einer Vertragsvorschrift, so können sie ein internationales Schiedsgericht anrufen, dessen Urteile allerdings nicht zwangsweise durchsetzbar sind.

Investitionsförderungs-Abkommen dieser Art dürften die Anlageplanungen nachhaltig beeinflussen. Mit ihren weitreichenden Garantien tragen sie maßgeblich dazu bei, eine den zwischenstaatlichen Kapitalfluß fördernde Atmosphäre gegenseitigen Vertrauens zu schaffen. Wenn gegen den Wert solcher Verträge eingewendet wird, sie wiederholten zur Hauptsache ohnehin allgemein geltende Völkerrechtsregeln<sup>7)</sup>, so ist dieses Argument nicht zutreffend. Nachdem sich zwei weltanschaulich konträre Machtblöcke gebildet haben und viele — dem herkömmlichen Völkerrecht gegenüber zurückhaltende — afro-asiatische Staaten selbständig geworden sind, ist auch das ursprünglich einheitliche internationale Enteignungsrecht weitgehend ideologisch gespalten. Abgesehen davon aber erfordert schon das Zusammentreffen unterschiedlicher Rechtskreise eine vertragliche Regelung, in der die Parteien genau festlegen, was sie anstreben. Zu Unrecht wird der wirtschaftliche Wert dieser Abkommen auch mit dem Hinweis auf die Fälle Kuba und Indonesien angezweifelt. Zwar schließen Kapitalschutzverträge ebensowenig wie andere Kontrakte die Möglichkeit von Verletzungen absolut aus. Sie verlieren deshalb aber nicht ihren Sinn. Denn der vertragsbrüchige Staat müßte damit rechnen, daß seine internationale Glaubwürdigkeit erschüttert wird und seine ausländischen Kapitalquellen schlagartig versiegen.

#### DER MULTILATERALE VERMÖGENSSCHUTZ

Die jahrzehntelangen Bemühungen zahlreicher öffentlicher und privater Institutionen, für mehrere oder gar alle Staaten verbindlich festzulegen, wie das ausländische Vermögen rechtlich zu schützen ist, sind seit dem zweiten Weltkrieg verstärkt fortgesetzt worden und haben zu verschiedenen Konventionen geführt. Als Beispiele seien genannt: die „Havana Charter“<sup>8)</sup> der Vereinten Nationen, das OECD-Projekt<sup>9)</sup> und die Vorschläge der „Gesellschaft zur Förderung des Schutzes von Auslandsinvestitionen“.<sup>10)</sup> Mit einem weltweiten Vertragssystem, dem Gläubiger- und Schuldnerländer gleichermaßen angehören sollten, wollte man die internationale Rechtssicherheit erhöhen und damit den zwischenstaatlichen privaten Kapitalverkehr beleben. Die Entwürfe stellten einheit-

4) Bis zum 1. März 1968 waren 33 solcher Abkommen unterzeichnet (davon 21 in Kraft getreten), und zwar 21 mit afrikanischen Ländern, 7 mit asiatischen, 3 mit lateinamerikanischen und je eines mit Griechenland und der Türkei.

5) Vgl. den „Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Tunesien über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen“, Bundesgesetzblatt 1965, II, S. 1377 ff.

6) Vgl. R. Berger, Vermögensschutz im Ausland durch Investitionsförderungsverträge, in Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 1965, Heft 1, S. 4.

7) Zu diesen Völkerrechtsregeln vgl. im einzelnen J. Seidl-Hohenveldern, Investitionen in Entwicklungsländern und das Völkerrecht, Köln 1963, S. 21.

8) UN Conference on Trade and Employment, Final Act and Related Doc., UN Publication 1948, II, D. 4, 3 ff.

9) Draft Convention on the Protection of Foreign Property, OECD Publ. Nr. 15 637, Dez. 1962.

10) Schriftenreihe der Gesellschaft, Heft 2, 1957.

liche Mindestregeln für die Behandlung ausländischer Kapitalanlagen auf und sahen vor, daß diese Grundsätze durch ein solidarisches Verhalten aller Unterzeichnerstaaten verwirklicht werden. Ein Rückblick auf die Geschichte dieser wiederholten Versuche zeigt jedoch, daß es geradezu unmöglich ist, eine für alle Beteiligten befriedigende und zugleich praktikable Lösung zu finden. Die teilweise sehr verschiedenen Rechtsauffassungen und politischen Interessen der einzelnen Staaten verhindern eine Einigung insbesondere dort, wo — wie bei der Nationalisierung — weltanschauliche Gegensätze aufeinanderstoßen. Zudem möchten gerade die Entwicklungsländer ihre Verpflichtungen in Grenzen halten und nicht im Rahmen eines multilateralen Vertragswerkes — wie sie befürchten — unüberschaubar werden lassen.

Da die Versuche einer umfassenden materiellen Regelung gescheitert sind, hat man sich bemüht, wenigstens Teilgebiete des Kapitalschutzes auf internationaler Ebene vertraglich zu fixieren. Diese Bestrebungen haben im Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit zu einem bemerkenswerten Erfolg geführt. Die Weltbank leitete ihren Mitgliedstaaten den Entwurf einer entsprechenden Konvention<sup>11)</sup> zu, die am 14. Oktober 1966, einen Tag nach ihrer Ratifizierung durch den zwanzigsten Staat<sup>12)</sup>, in Kraft getreten ist. Unter der Schirmherrschaft der Weltbank errichtete die Konvention eine selbständige internationale Instanz zur Beilegung von Investitionsstreitfällen zwischen Vertragsstaaten und Angehörigen anderer Vertragsstaaten. Im Unterschied zu den erwähnten bilateralen Schutzabkommen hat der Investor hier das Recht, selbst eine Schlichtung einzuleiten oder einen Schiedsspruch herbeizuführen. Er ist also nicht auf die Mitwirkung seines Heimatstaates angewiesen. Hierin liegt ein bedeutender Beitrag zur Entpolitisierung derartiger Konflikte. Die vertragschließenden Staaten verpflichten sich, die Schiedssprüche als bindend anzuerkennen und in gleicher Weise durchzusetzen wie rechtskräftige Urteile ihrer Gerichte. Wirksamer allerdings wird die Befolgung der Schiedssprüche durch die allgemein anerkannte Autorität der Weltbank gewährleistet, der einschneidende finanzielle Sanktionen zur Verfügung stehen. Denn die Weltbank hat zu verstehen gegeben, es werde auf ihre Kreditpolitik nicht ohne Einfluß sein, wenn ein Mitgliedstaat sich der Nichtachtung eines schiedsgerichtlichen Entscheids schuldig macht.

#### SCHUTZGESETZE DER ANLAGELÄNDER

Um das für einen beschleunigten Wirtschaftsaufbau unentbehrliche private Auslandskapital zu gewinnen, haben die Entwicklungsländer eine Reihe anlageför-

11) International Bank for Reconstruction and Development, Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States. Submitted to Governments by the Executive Directors, Washington 1965.

12) Bis August 1967 hatten bereits 53 Staaten die Konvention unterzeichnet oder ratifiziert, darunter auch die Bundesrepublik Deutschland.

dernder Gesetze erlassen, in denen sich auch Bestimmungen zum Schutz gegen nichtgeschäftliche Risiken finden, vor allem gegen staatliche Vermögenseingriffe. Zunächst verbürgen diese Gesetze gewöhnlich eine gerechte und billige Behandlung der Kapitalanlage, Sicherheit vor Diskriminierung und staatlichen Willkürakten. Nicht selten wird von dem Vermögensinhaber verlangt, daß er sich einem Zulassungsverfahren unterzieht, bevor er die gesetzlichen Vergünstigungen in Anspruch nehmen darf. Dadurch behält der Staat sich die Möglichkeit vor, das Kapital in Bereiche zu lenken, die für die volkswirtschaftliche Entwicklung vorrangig sind.

Manche Regierung gibt die absolute Garantie, daß ausländische Vermögenswerte während eines bestimmten Zeitraumes weder enteignet noch nationalisiert werden, so Kambodscha für zehn bis dreißig Jahre<sup>13)</sup>; die Volksrepublik China für zehn Jahre, soweit ein Unternehmen bis zu 50 % mit Auslandskapital finanziert ist.<sup>14)</sup> Die Investitionsgesetze anderer Länder gehen zwar nicht so weit, geben aber die Gewähr, daß solche Eingriffe nur unter bestimmten Modalitäten erfolgen. Nach dem libyschen „Foreign Capital Investment Law“ darf ausländisches Investitionsvermögen nur im öffentlichen Interesse und unter den Voraussetzungen des Enteignungsgesetzes entzogen werden, das eine Entschädigung vorsieht.<sup>15)</sup> Der „Approved Enterprises Act“ des Sudan schreibt vor, daß bei Vermögensentzug gerechte und billige Entschädigung zu zahlen ist, die frei aus dem Lande transferiert werden kann.<sup>16)</sup> Häufig verweisen anlagefördernde Gesetze und Erlasse auch auf die Eigentumsgarantien der Staatsverfassung. Länder mit strenger Devisenbewirtschaftung verbessern ihr Investitionsklima, indem sie den Rücktransfer der Kapitalien und Gewinne zusichern. Während sich einige Regierungen für die grundsätzlich unbeschränkte Transferfreiheit entschieden haben, gestatten andere die Überweisung nur in jährlichen Raten oder in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes des angelegten Kapitals.

#### GARANTIE DER KAPITALEXPORTLÄNDER

Zweifelloos darf man dergleichen innerstaatliche Sicherheitsgarantien nicht überbewerten. Ob und inwieweit der Staat sie einhalten wird, hängt von der souveränen Entscheidung seiner zuständigen Organe ab. Gleichwohl sind die rechtlichen Zusagen nicht bedeutungslos. Mit ihnen würdigt das Anlageland den Beitrag ausländischer Privatinvestitionen und bekennt sich offen zu ihrem Schutz. Eine investitionsfördernde Wirkung solcher Gesetze zeigt sich insbesondere bei Staaten mit stabilen politischen Verhältnissen und einer gefestigten Rechtsordnung.

13) UN Doc. E/3325, 1960, 64.

14) UN Doc. A/AC. 97/5, 1959, 148.

15) Chamber of Commerce, Industry and Agriculture of Tripolitania, Dalil Tarabius al-Gharb, Tripolis, 1960-1961, S. 68 f.

16) UN Doc. E/3325, 1960, 64 f.

Dem Vorbild der Vereinigten Staaten folgend, hat die Bundesrepublik ein Garantiesystem entwickelt, das dem Sicherheitsbedürfnis des Kapitaleigners vielleicht am ehesten gerecht wird. Es eröffnet ihm die Möglichkeit, Verluste an einer förderungswürdigen Auslandsanlage, die durch politische Ereignisse oder Maßnahmen im Anlageland entstehen, ähnlich wie bei einer Versicherung abdecken zu lassen. Nach Eintritt des Schadensfalles erwirbt der Investor eine Ausgleichsforderung gegen seinen Heimatstaat, zu dessen Zahlungsfähigkeit er größeres Vertrauen hat als zu der des Entwicklungslandes, in dem er die Investition vorgenommen hat. Zumindest wird es ihm leichter fallen, seine Rechte gegenüber dem eigenen Staat zu verfolgen.

Für das deutsche System gilt der Grundsatz, daß Garantien nur übernommen werden, wenn das Anlageland dem Investitionskapital ausreichenden Rechtsschutz gewährleistet, den man praktisch nur dann als gegeben ansieht, wenn das Land mit der Bundesrepublik ein entsprechendes Schutzabkommen abgeschlossen hat. Die Risikodeckung soll vor allem die Beziehungen zu den Entwicklungsländern vertiefen und vorzugsweise bei Produktions-, Handels- und Verkehrsunternehmen gewährt werden. Der Garantieschutz erstreckt sich nur auf künftige Investitionen; für die Sicherheit schon bestehender Anlagen übernimmt der Bund keine Haftung. Ein Rechtsanspruch auf Garantieübernahme besteht nicht. An dem Schaden ist der Garantiennehmer mit mindestens 10 %, die nicht anderweitig gedeckt werden dürfen, zu beteiligen. Die Laufzeit der Gewährleistungen beträgt in der Regel 15 und nur in Ausnahmefällen 20 Jahre. Der Investor hat ein Entgelt zu zahlen, das sich auf jährlich 0,8 % des investierten Wertes beläuft.<sup>17)</sup>

Diese Bedingungen sind von den ersten Entwürfen bis zur heute gültigen Fassung ständig zugunsten des Garantiennehmers verbessert worden. So wurde das Entgelt ermäßigt, die Selbstbeteiligung von 20 % auf 10 % gesenkt, Teilverluste in die Haftung einbezogen und von der jährlichen Minderung der Kapitaldeckung abgesehen. Dennoch sind die Stimmen nicht verstummt, die der Bundesrepublik vorwerfen, sie halte sich über Gebühr zurück, wo es darum gehe, das Risiko der deutschen Unternehmer zu verringern, die mit ihrer Investitionstätigkeit in Entwicklungsländern zugleich im Interesse ihres Heimatstaates handeln. Soweit die Kritik sich gegen die zeitliche Begrenzung der Garantien richtet, ist sie sicher berechtigt. Die politischen Risiken nehmen nicht unbedingt im Laufe der Zeit ab. Gerade die fernere, ungewisse Zukunft bedarf der Absicherung. Die Erfahrung hat überdies gelehrt, daß die Investitionen um so gefährdeter sind,

17) Über Anträge auf Garantiegewährung entscheidet ein interministerieller Bundesausschuß. Die Anträge werden entgegen genommen und bearbeitet von der Deutschen Revisions- und Treuhand-Aktiengesellschaft, Hamburg 1, Hermannstraße 40. Vgl. im einzelnen die „Richtlinien für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland“ vom 13. Januar 1967, Bundesanzeiger, 18. 1. 1967.

je günstiger sich ihre Ertragslage entwickelt. Der gelegentlich zu hörende Vorschlag, man solle die Bundesgarantien entsprechend dem US-System auch ohne materiellen Vertragsschutz gewähren, verdient dagegen keine Zustimmung. Durch die zwischenstaatliche Vereinbarung bestimmter Wohlverhaltensregeln wird die Verantwortlichkeit der Vortragspartner gegenüber deutschen Kapitalanlagen nachdrücklich bekräftigt und damit die stark vernachlässigten Vermögensschutzregeln des allgemeinen Völkerrechts zu neuem Leben erweckt. Auf diese Weise wird das Investitionsklima in den Empfängerländern verbessert und die Bereitschaft erhöht, privates Kapital in Übersee anzulegen.

#### INTERNATIONALER GARANTIEFONDS

In den letzten Jahren ist verschiedentlich angeregt worden, private Auslandsinvestitionen auf internationaler Basis in der Weise zu versichern, daß die kapitalgebenden und -nehmenden Staaten einen gemeinsamen Garantiefonds bilden. Eine solche weltweite Investitionsversicherung hätte gegenüber einem Netz nationaler Programme zweifellos einige Vorteile. Ihre praktische Verwirklichung stößt jedoch auf kaum zu überwindende Schwierigkeiten. Problematisch ist vor allem die Finanzierung des Fonds. Hier stellt sich eine Fülle von Fragen: Wie hoch soll man die Bareinlagen bemessen, wie hoch eventuelle Nachschüsse? Haben auch die Investoren Prämien zu zahlen? Aus welchen Fondsmitteln und Verbindlichkeiten erfolgen Deckung und Rückgriff im Schadensfall? Soll die Regelung dieser Punkte generell geschehen oder davon abhängig sein, wieviel Privatkapital ein Land im- und exportiert und welche Politik es gegenüber ausländischen Investitionen verfolgt? Inwieweit sind die Entwicklungsländer an der Aufbringung der Deckungskapitalien zu beteiligen?

Um die Liquidität des Fonds sicherzustellen, ist vorgeschlagen worden, daß die Industrieländer einen größeren Betrag garantieren als die Entwicklungsländer, z. B. im Verhältnis von 80 % zu 20 %. Dadurch bliebe der Grundsatz gewahrt, auch die Nehmerländer am Risiko zu beteiligen und ihr Interesse an allgemeiner politischer Stabilität wachzuhalten. Doch auch bei einem solcherart ermäßigten finanziellen Beitrag bleibt es fraglich, ob die kapitalempfangenden Staaten bereit sein werden, einem internationalen Versicherungsfonds beizutreten. Für sie sind einseitige Gewährleistungen der Industrieländer wesentlich günstiger. Zwar bestehen derartige Garantiesysteme zur Zeit nur in relativ wenigen Industriestaaten, zu denen allerdings so bedeutende wie die USA, Japan und die Bundesrepublik Deutschland gehören. Doch gibt es Anzeichen dafür, daß weitere am Kapitalexport interessierte Länder diesem Beispiel folgen werden.<sup>18)</sup>

18) Näheres zur Problematik eines multilateralen Garantiefonds findet sich in einem ausführlichen Gutachten der Weltbank. International Bank for Reconstruction and Development, Multilateral Investment Insurance, Washington 1962.