

Stern, Thomas

Working Paper

Nationale Kapitalanlagengarantien als Instrumente zur Förderung von Direktinvestitionen

Diskussionsbeiträge - Serie II, No. 45

Provided in Cooperation with:

Department of Economics, University of Konstanz

Suggested Citation: Stern, Thomas (1988) : Nationale Kapitalanlagengarantien als Instrumente zur Förderung von Direktinvestitionen, Diskussionsbeiträge - Serie II, No. 45, Universität Konstanz, Sonderforschungsbereich 178 - Internationalisierung der Wirtschaft, Konstanz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/101559>

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:

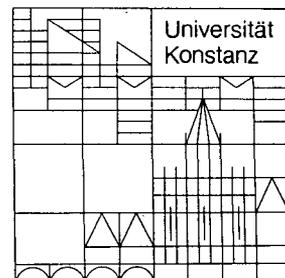
Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

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.

Sonderforschungsbereich 178
„Internationalisierung der Wirtschaft“

Diskussionsbeiträge



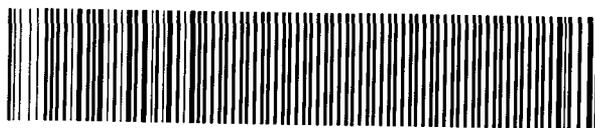
Juristische
Fakultät

Fakultät für Wirtschafts-
wissenschaften und Statistik

Thomas Stern

**Nationale Kapitalanlagengarantien
als Instrumente zur
Förderung von Direktinvestitionen**

C 154234



NATIONALE KAPITALANLAGENGARANTIEN ALS INSTRUMENTE
ZUR FÖRDERUNG VON DIREKTINVESTITIONEN

Thomas Stern

Serie II - Nr. 45

Ag 1421/88 Weltwirtschaft
Jan 1988

Februar 1988

Nationale Kapitalanlagengarantien als Instrumente zur Förderung von Direktinvestitionen

Gliederung

1. Einführung
 - 1.1 Die Verschuldungskrise der Entwicklungsländer
 - 1.2 Wege aus der Krise durch mehr Kooperation zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern
 - 1.2.1 Die Diskussion um eine neue Weltwirtschaftsordnung
 - 1.2.2 Einzelforderungen der Entwicklungsländer
 - 1.2.3 Direktinvestitionen als Entwicklungsbeitrag

2. Die Kapitalanlagenversicherung als Instrument zur Förderung von Auslandsinvestitionen
 - 2.1 Entscheidungskriterien für Direktinvestitionen
 - 2.2 Einfluß der Versicherbarkeit gegen politische Risiken auf die konkrete Investitionsentscheidung
 - 2.3 Versicherung gegen politische Risiken durch nationale Versicherungsprogramme bzw. private Investitionsversicherer

3. Einzelne nationale Investitionsversicherungsprogramme
 - 3.1 Bundesrepublik Deutschland (Treuarbeit AG/Hermes-Kreditversicherungs-AG)
 - 3.1.1 Allgemeines
 - 3.1.2 Bedeutung der Kapitalanlagengarantie
 - 3.1.3 Allgemeine Voraussetzungen für die Übernahme einer Garantie
 - 3.1.4 Gegenstand der Garantien
 - 3.1.5 Die Garantiefälle
 - 3.1.6 Entschädigung
 - 3.1.6.1 Bewertung der Kapitalanlage
 - 3.1.6.2 Berechnung der Entschädigung
 - 3.1.7 Übertragungen von Rechten und internationale Streitbeilegung

- 3.2 Vereinigte Staaten (OPIC)
 - 3.2.1 Allgemeines
 - 3.2.2 Die Bedeutung des "Investment Insurance Program"
 - 3.2.3 Merkmale des Programms
- 3.3 Kanada (EDC)
 - 3.3.1 Allgemeines
 - 3.3.2 Bedeutung des Programms
 - 3.3.3 Merkmale des Programms
- 3.4 Vereinigtes Königreich (ECGD)
 - 3.4.1 Allgemeines
 - 3.4.2 Bedeutung des Programms
 - 3.4.3 Merkmale des Programms
- 3.5 Frankreich (BFCE und COFACE)
 - 3.5.1 Allgemeines
 - 3.5.2 Bedeutung der Programme
 - 3.5.3 Merkmale der Programme
- 3.6 Japan (MITI)
 - 3.6.1 Allgemeines
 - 3.6.2 Bedeutung des Programms
 - 3.6.3 Merkmale des Programms
- 3.7 Österreich (OKB)
 - 3.7.1 Allgemeines
 - 3.7.2 Bedeutung des Programms
 - 3.7.3 Merkmale des Programms
- 3.8 Schweiz (GERG)
 - 3.8.1 Allgemeines
 - 3.8.2 Bedeutung des Programms
 - 3.8.3 Merkmale des Programms

- 4. Die Multilaterale Investitionsagentur (MIGA)
 - 4.1 Sachstand
 - 4.2 Konzeption
 - 4.3 Vor- und Nachteile von MIGA im Vergleich zu den bisher bestehenden Agenturen

- 5. Zusammenfassung

Nationale Kapitalanlagengarantien als Instrumente zur Förderung von Direktinvestitionen

1. Einführung

1.1. Die Verschuldungskrise der Entwicklungsländer

Ausgangspunkt der Untersuchung ist die Existenz der *Verschuldungskrise* der Entwicklungsländer, die sich trotz vielfältiger Lösungsansätze¹ in noch immer steigenden Gesamtverbindlichkeiten der Staaten der Dritten Welt manifestiert. Die Verbindlichkeiten der Entwicklungsländer beliefen sich Ende 1987 auf über 1,25 Billionen US-\$. Nach Angaben der Weltbank sind die Auszahlungen von neuen langfristigen Krediten im Vergleich zu Ende 1986 von 85,7 auf 90,0 Milliarden US-\$ gestiegen; etwa im gleichen Umfang haben sich die Rückzahlungen von 60,8 auf 64,0 Milliarden US-\$ entwickelt, so daß ein Nettozufluß von rund 26 Milliarden US-\$ verblieben ist. Die Zinszahlungen beliefen sich auf 55 Milliarden US-\$².

In diesem Zusammenhang wird von Seiten der Weltbank und anderer maßgeblicher Institutionen sowie der Entwicklungsländer immer wieder die Notwendigkeit der Erhöhung der privaten Kapitalzufuhr, insbesondere der Steigerung der Direktinvestitionsströme in die Länder der Dritten Welt betont. In diesem Beitrag soll die Rolle der nationalen Kapitalanlagengarantien³ als Instrumente zur Förderung von Direktinvestitionen beleuchtet werden.

¹ Vgl. insoweit im Rahmen dieser Serie zuletzt *Ebenroth, C.T.* (1987); *Berger, W.* (1987);

² Quelle: *Weltbank* in FAZ vom 20. Jan. 1988, S. 12.

³ Strenggenommen bezeichnet der Begriff "Garantie" eine 100 %ige Deckung des Wertes einer Investition, während der Begriff "Versicherung" auch eine prozentuale Deckung der Kapitalanlage mit einschließt. Gleichwohl werden in dieser Untersuchung, im Einklang mit der Literatur, die beiden Begriffe in Hinblick auf die nationalen Agenturen synonym verwendet.

1.2. Wege aus der Krise durch mehr Kooperation zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern

1.2.1. Die Forderung nach einer neuen Weltwirtschaftsordnung

Seit ca. 20 Jahren wird zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern ein Dialog geführt mit dem Ziel, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen in Richtung auf mehr Integration der Entwicklungsländer weiterzuentwickeln und die Formen der Nord-Süd-Zusammenarbeit festzulegen. Forum für diese Gespräche sind neben Institutionen wie Weltbank und IWF v.a. die im 4-Jahres-Rhythmus stattfindenden UNCTAD-Tagungen. Seit UNCTAD III ist die Forderung nach einer "Neuen Weltwirtschaftsordnung" (NWWO) zentrales Thema im Nord-Süd-Dialog. Dieser Dialog mündete 1974 in der Verabschiedung zweier Resolutionen durch die UN-Generalversammlung (gegen die Stimmen von USA, GB, BRD, etc.), der "*Erklärung über die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung*"⁴ und der "*Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten*".⁵

Hinter diesen beiden UN-Erklärungen stehen eine Vielzahl von Einzelforderungen aus den Bereichen Politik, Handel und Wirtschaft, Rohstoffe, Industrialisierung, Energie und Technik, Dienstleistungen, Landwirtschaft, Währung und Finanzen sowie Entwicklungshilfe⁶. Diese Forderungen waren für viele Industrieländer nicht annehmbar, führten jedoch dazu, daß sich auf Seiten der Industrieländer die Erkenntnis durchsetzte, daß durch eine *Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Wirtschaftsordnung* den Entwicklungsländer eine gewisse Vorzugsstellung eingeräumt werden muß.⁷

Unter dem Eindruck der Tilgungsverweigerung Mexikos im August 1982 und eines drohenden Zusammenbruchs des Weltfinanzsystems zeigen die Entwicklungsländer seit der Konferenz der Blockfreien im Februar 1983 in Neu Dehli nach einer zwischenzeitlich eher konfrontativen Phase Bereitschaft, unrealistische Forderungen aufzugeben und vordringliche Problemfelder wie den *internationalen Handel*, den *Technologietransfer* und die *private und staatliche Kapitalzufuhr* gesondert zu diskutieren.⁸

⁴ UN-Res. 3201 (SVI) vom 1. Mai 1974

⁵ UN-Res. 3281 (XXIX) vom 12. Dez. 1974; vgl. auch *Leben, C.* (1986), S. 915.

⁶ Vgl. ausführliche Aufzählung in: *AA/BMZ* (1983), S. 51 f.

⁷ *Endres, D.* (1986), S. 13.

⁸ Siehe *Herlt, R.* (1986), S. 161; *Endres, D.* (1986), S.13.

1.2.2. Einzelforderungen der Entwicklungsländer

Nach mehreren Jahren erfolgreichen Krisenmanagements mit Feuerwehractionen zur Abwendung der Zahlungsunfähigkeit überschuldeter Länder und nachfolgenden kurz- und mittelfristigen Umschuldungsprogrammen wurde evident, daß nur eine mittel- bis langfristige Strategie die Schuldenkrise mildern kann. Im Rahmen der Diskussionen, ob dabei dem "mainstream approach" (Anpassung und Finanzierung) oder der Strategie eines "concessional debt relief" (Teilweiser Schuldenerlaß und Zinssenkungen) der Vorzug zu geben sei,⁹ brachten die Entwicklungsländer wieder verstärkt ihre grundsätzlichen Änderungsvorschläge für eine Umstrukturierung der Weltwirtschaft vor.

Neben der Forderung nach einer *Erhöhung des Anteils der Entwicklungsländer am Weltindustrieprodukt* (Öffnung der Märkte, d. h. v. a. Abbau des Protektionismus, Stabilisierung der Rohstoffpreise, Zollsenkungen und nicht-tarifäre Handelspräferenzen, etc.), nach einer größeren *Bereitschaft der Industriestaaten zur Entwicklungshilfe* (bilateral und multilateral) sowie nach einer *Steigerung des Technologietransfers* (Weitergabe 'angepaßter' Technologie zu Vorzugsbedingungen, verstärkte Förderung einheimischer Forschungsanstrengungen) ist insbesondere die Forderung nach einer *vermehrten Zufuhr von Privatkapital* in den Vordergrund gerückt.¹⁰

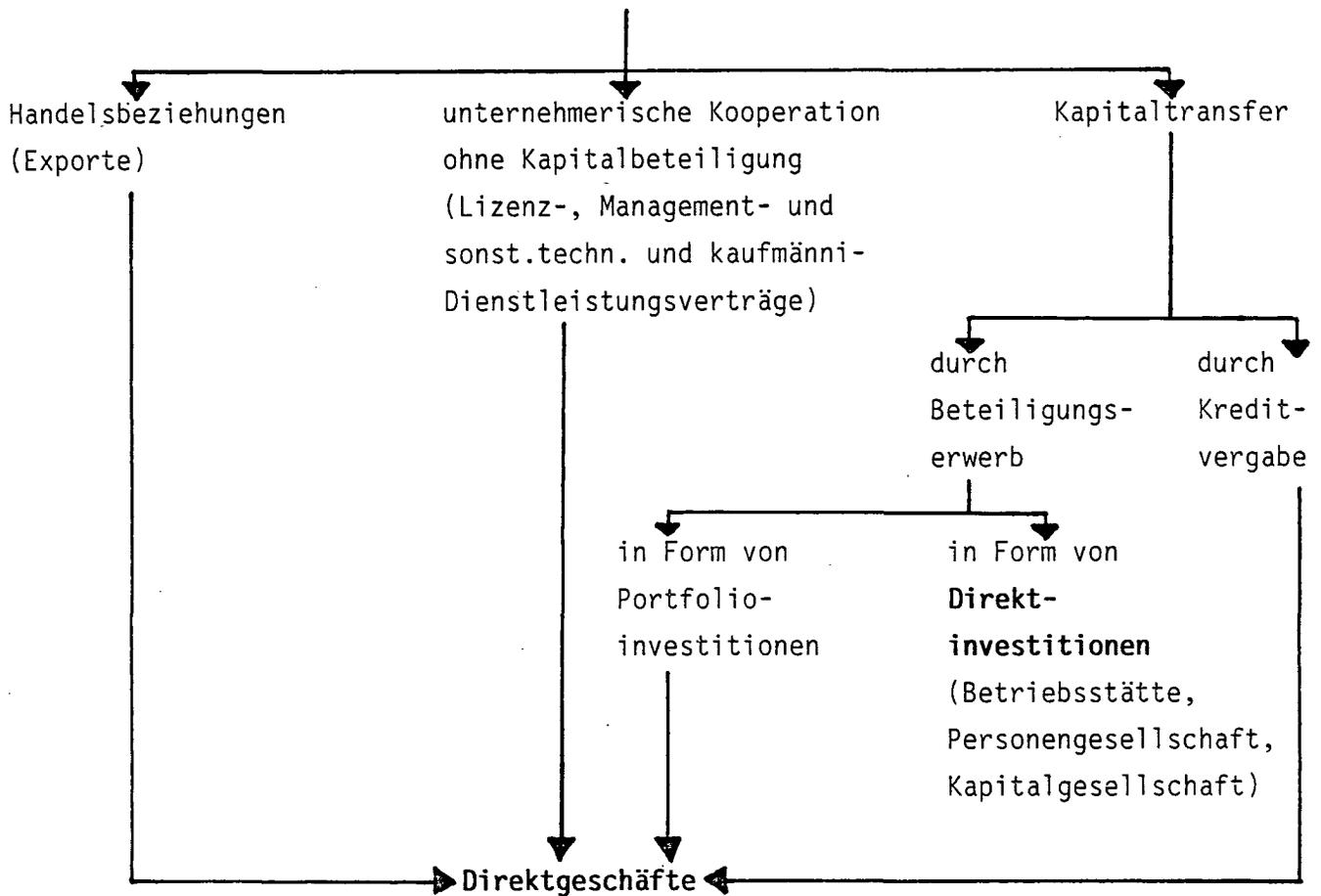
Die Zufuhr von privatem Auslandskapital kann sowohl in der Form von Direktinvestitionen als auch in der Form von Portfolioanlagen und kommerziellen Krediten erfolgen.

⁹ Vgl. zu den einzelnen Plänen, Strategien und Mechanismen exemplarisch: *Buchheit, L.* (1987); *Cline, W.* (1987); *Herlt, R.* (1986); *Sachs, J.* (1986);

¹⁰ Vgl. *Endres, D.* (1986), S. 19 ff.

Abb. 1:

Möglichkeiten privater Unternehmenstätigkeit in Entwicklungsländern



(Schaubild nach Endres, Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, München 1986)

Direktgeschäfte	95 %	(davon 61% Exporte)
Direktinvestitionen	5 %	

(Die Zahlen beziehen sich auf bloße Anzahl der Geschäftsbeziehungen deutscher Unternehmen mit Entwicklungsländern; Befragung von König/Peters, Göttingen 1986)

Unter *Direktinvestitionen* sind nach der Definition der Deutschen Bundesbank alle Kapitalzuführungen zu einem ausländischen Unternehmen zu verstehen, die von dem ausländischen Investor mit der Absicht vorgenommen werden, unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalaufnehmenden Unternehmens zu gewinnen oder einem Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, langfristig neue Mittel zuzuführen. Ein unmittelbarer Einfluß auf die Geschäftstätigkeit wird dabei bei einer Beteiligung von mindestens 25 % angenommen.¹¹ Direktinvestitionen unterscheiden sich durch ihre nachhaltige unternehmerische Einflußmöglichkeit von *Portfoliobeteiligungen* (Anlagen in ausländischen Wertpapieren, Finanzierungsgesellschaften, etc.) und reinen *Finanzierungskrediten*, für die hauptsächlich die im Ausland erzielte Rendite und die Sicherheit der Anlage als Transaktionsmotiv anzusehen sind.

1.2.3. Direktinvestitionen als Entwicklungsbeitrag

Der *entwicklungspolitische Stellenwert* von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern wird seit langem außerordentlich kontrovers diskutiert. Im einzelnen haben ausländische Direktinvestitionen vielfältige Auswirkungen auf Entwicklungsländer, sowohl positiver als auch negativer Natur.

In jüngerer Zeit sind die vorwiegend ideologischen Polarisierungen vermehrt zugunsten empirischer Untersuchungen zurückgetreten, die schließlich eine Annäherung der Standpunkte brachten. In der nachfolgenden Zusammenstellung sind einige der wichtigsten Vor- und Nachteile von Direktinvestitionen, wie sie sich als Ergebnis verschiedener Untersuchungen¹² darstellen, aufgeführt:

¹¹ Ausführliche methodische Erläuterungen zur Erfassung s. Monatsbericht der *Deutschen Bundesbank*, 31. Jg. 4/1979, S. 26 ff. Zur Definition des IWF, s. *Jüttner, H.* (1975), S. 40.

¹² Vgl. die Untersuchungen von *Frank, I.* (1980); *Kebschull, D./Hebing, W./Kumar, B./Steinmann, H./Wasner, A./Wilkins, H.* (1980); *Pausenberger, E.* (1980); *Schultz, S./Schumacher, D./Wilkins, H.* (1980); *Vernon, R.* (1977).

Eine ausführliche Darstellung der internen und externen Auswirkungen auf Gaststaaten findet sich in: *OECD* (1987), S. 43 ff.

Der entwicklungspolitische Stellenwert von Direktinvestitionen

-Vorteile:

- Durch den mit dem Kapitaltransfer verbundenen Devisenzufluß tritt eine *Verbesserung der Zahlungsbilanzstrukturen* des ELes ein.
- Verknüpfung mit *Transfer von technischem und kaufmännischen Know how*.
- Schaffung von *Arbeitsplätzen*, direkt und indirekt (durch Verflechtung mit vor- und nachgelagerten Produktionsstufen).
- *Verbesserung der Infrastruktur* durch Sozialleistungen sowie durch Steuern und Abgaben.
- *Bessere Marktversorgung und Diversifizierung der Produkte* sowie Erhöhung der Wertschöpfung.

Nachteile:

- *Starke Einmischung der ausländischen Kapitalgeber in nationale Angelegenheiten* (zB ITT in Chile 1974).
- Durch Verfolgung profitorientierter Geschäftsziele kommt es im EL zu *neg. Entwicklungseffekten* (zB lokaler Konkurrenz wird Existenzgrundlage entzogen; Zahlungsbilanzwirkungen werden durch gegenläufige Devisenströme, wie zB Zinsen, Lizenzgebühren, Gewinntransfer etc. kompensiert; Kapitalentzug für einheimische Wirtschaft durch Finanzierung aus lokalen Quellen, Vernachlässigung der Bedürfnisse der Bevölkerungsmehrheit).
- *Ausbeutung der Reichtümer* (Rohstoffvorkommen und Arbeitskräfte) ohne angemessene Entschädigung.
- *Unzureichende örtliche Reinvestition* von Gewinnen.
- *Hohe betriebswirtschaftliche Profite* stehen durch Manipulation der Verrechnungspreise *geringe volkswirtschaftliche Erträge* gegenüber.

Obwohl alle diese Punkte nach zwei Seiten auslegbar erscheinen, überwiegen die positiven Wirkungen im Gastland nach nahezu einhelliger Ansicht von Entwicklungsländern und Industrieländern.¹³ Unbestritten haben sie gegenüber kommerziellen Bankdarlehen und Exportkrediten den Vorteil, daß sie den Schuldendienst der Entwicklungsländer nicht weiter erhöhen.¹⁴ Als Folge dieser Erkenntnis versuchen mittlerweile zahlreiche Länder der Dritten Welt dirigistische Einengungen der Auslandsinvestitionen zu beseitigen und so das schlechte Investitionsklima zu verbessern (Stichwort: Konditionenwettbewerb um investitionswillige Unternehmen).¹⁵

1.2.4. Volumen und Entwicklung der Direktinvestitionsströme

Im Folgenden sollen einige Übersichten der Veranschaulichung des relativ geringen Anteils von Direktinvestitionen an den Gesamtkapitalströmen der OECD-Staaten bzw. der Bundesrepublik Deutschland dienen. Außerdem wird aus den Tabellen 2 und 3 die geographische Zuordnung der jeweiligen Direktinvestitionen sichtbar.

¹³ OECD (1983), S. 8; Kebschull, D./Hebing, W./Kumar, B./Steinmann, H./Wasner, A./Wilkins, H. (1980), S. 149 ff.; Seifert, H. (1981), S. 99 ff.

Vgl. zur wirtschaftlichen Bedeutung von ausländischen Direktinvestitionen für kapitalexportierende Staaten: OECD (1987), S. 48 ff.; Krist, H. (1987) mwN; Moritz, P. (1980).

¹⁴ Vgl. u.a. Petersmann, H.-G. (1986), S. 759; Im Einzelnen zu den Vorteilen von Direktinvestitionen Weltbank (1985), S. 64; Voss, J. (1987), S. 7 f..

¹⁵ Siehe hierzu u.a. OECD (1983), S. 14; Kühn, J. (1985), S. 242; Endres, D. (1986), S. 26.

Tab. 1:

Zusammensetzung der Kapitalströme in Entwicklungsländer

	1983		1984		1990
	Mrd.\$ ¹	% ²	Mrd.\$ ¹	% ²	IBRD-Projektion %
Öffentliche Entwicklungs- zusammenarbeit	33.80	35.9	35.75	41.9	33.8
davon: -bilateral	26.23	27.8	27.35	32.0	
-multilateral	7.57	8.0	8.40	9.9	
Private Entwicklungshilfe	2.34	2.5	2.50	2.9	-
Öffentl. oder öffentlich garantierte Exportkredite	19.82	21.0	20.00	23.5	14.4
Bankdarlehen, Anleihen, Kapitalanlagen	54.50 ³	32.3	24.50 ³	20.5	35.1
Direktinvestitionen	7.80	8.3	9.50	11.2	16.7
Summe	118.26	100.0	92.25	100.0	100.0

1) Milliarden US-Dollar zu Preisen und Wechselkursen von 1983

²) Langfristige Kapitalströme ³) Einschließlich "rescheduled short-term debt"

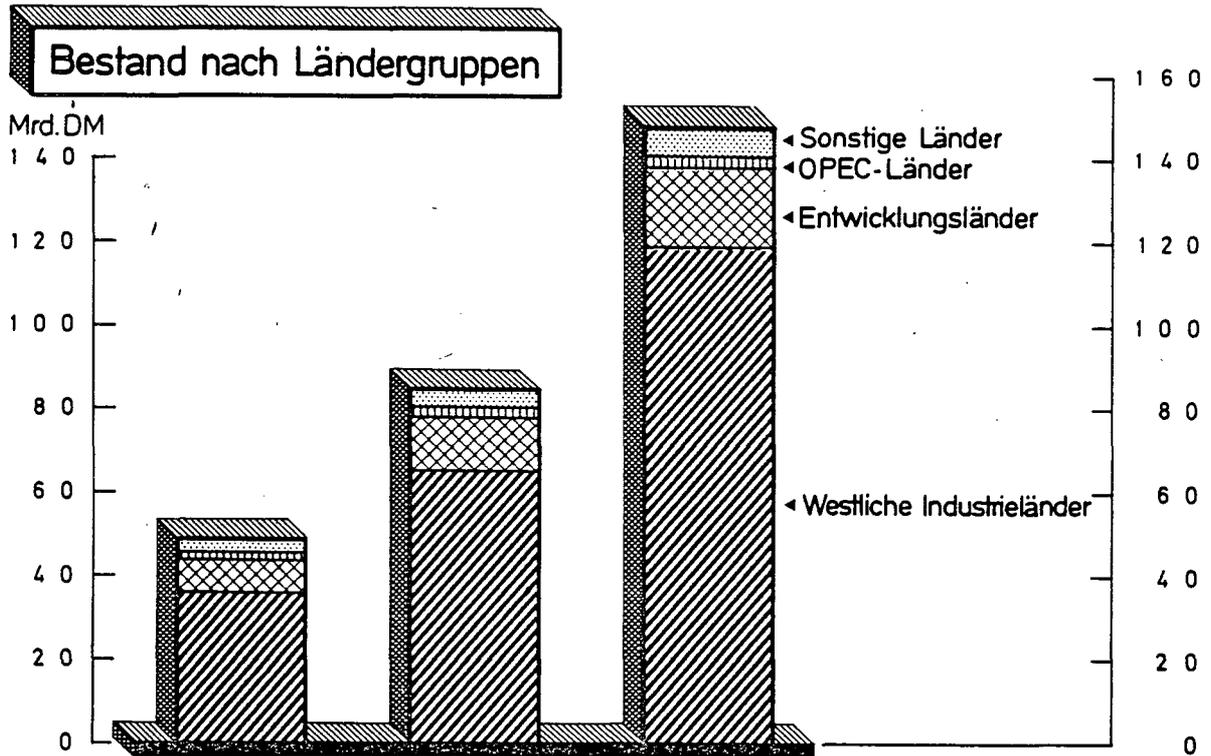
Quelle: Zahlenmaterial aus OECD, Twenty-five years of development-cooperation - a review; 1985 report.

Tabelle: Stern

Tab. 2:

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland

D 10



Deutsche Direktinvestitionen im Ausland

German Direct Investment Abroad

Bestand nach Ländergruppen und Ländern

Land/Ländergruppe	31. Dez. 76		31. Dez. 80		31. Dez. 85	
	Mill. DM	Anteile %	Mill. DM	Anteile %	Mill. DM	Anteile %
Insgesamt:	48 377	100	84 485	100	147 794	100
dar.: Westliche Industrieländer	36 013	74,4	65 182	77,2	119 021	80,5
Entwicklungsländer ¹	7 713	15,9	12 789	15,1	18 983	12,8
OPEC-Länder	1 856	3,8	2 215	2,6	2 445	1,7
- U S A	6 577	13,6	18 260	21,6	44 798	30,3
- Frankreich	4 743	9,8	8 721	10,3	11 711	7,9
- Schweiz	3 215	6,6	4 649	5,5	6 730	4,6
- Belgien/Luxemburg	4 790	9,9	8 163	9,7	11 981	8,1
- Spanien (incl. Kan. Inseln)	2 173	4,5	3 282	3,9	4 931	3,3
- Brasilien	4 559	9,4	5 627	6,7	8 180	5,5
- Kanada	1 823	3,8	2 316	2,7	4 719	3,2
- Niederlande	4 039	8,3	4 726	5,6	7 205	4,9
- Großbritannien	1 362	2,8	3 309	3,9	7 059	4,8
- Italien	1 279	2,6	2 561	3,0	5 522	3,7
- Österreich	2 161	4,5	3 043	3,6	4 569	3,1
- Mexiko	234	0,5	1 322	1,6	987	0,7

Tab. 3:

24.5 Direktinvestitionen

24.5.2 Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland

Mill. DM

Anlageland	Stand am Jahresende										
	1981	1982	1983	1984	1985	darunter Wirtschaftszweig des ausländischen Investitionsobjekts					
						Chemische Industrie	Maschinenbau	Elektrotechnik	Handel	Kreditinstitute	Beteiligungsgesellschaften und sonstige Vermögensverwaltung
Industrialisierte westliche Länder ...	78 086	82 972	95 426	114 457	8,5% 119 021	21 009	4 810	9 011	28 256	7 085	7 649
EG-Länder ¹⁾	30 404	32 086	34 696	41 868	45 436	6 547	1 575	2 325	12 859	5 701	2 893
Belgien	3 287	3 700	3 687	4 255	4 781	1 778	50	341	1 005	68	18
Dänemark	752	713	782	813	869	135	69	31	461	—	10
Frankreich	8 701	8 668	8 940	10 137	11 711	1 709	693	478	5 065	385	202
Griechenland	524	651	548	539	535	72	. ²⁾	63	163	. ²⁾	. ²⁾
Großbritannien und Nordirland	3 813	4 348	5 141	5 755	7 059	1 098	320	402	2 638	774	75
Irland	473	529	572	546	554	. ²⁾	45	116	58	—	. ²⁾
Italien	2 897	2 891	3 617	5 706	5 522	610	247	588	1 929	. ²⁾	611
Luxemburg	5 126	5 760	5 877	7 088	7 200	. ²⁾	. ²⁾	14	57	4 277	217
Niederlande	4 831	4 826	5 532	7 029	7 205	1 048	129	292	1 483	156	1 753
Übrige europäische Länder	14 718	14 323	15 913	17 888	18 731	2 382	793	2 221	4 336	661	750
darunter:											
Norwegen	342	391	461	580	662	—	3	171	114	—	—
Österreich	3 429	3 433	3 753	4 100	4 569	396	206	582	1 274	17	96
Portugal	379	351	392	457	452	41	63	137	114	—	—
Schweden	675	610	630	701	765	42	21	123	429	—	—
Schweiz	5 390	5 334	6 016	6 557	6 730	239	294	428	1 713	533	646
Spanien	3 843	3 439	3 836	4 580	4 720	1 531	201	653	568	111	8
Kanarische Inseln	195	221	230	247	211	—	—	—	4	—	—
Türkei	194	251	273	328	303	111	—	. ²⁾	9	—	—
Außereuropäische industrialisierte Länder	32 964	36 563	44 817	54 701	54 854	12 080	2 442	4 465	11 061	723	4 006
darunter:											
Australien	1 291	1 386	1 601	1 956	1 909	353	70	133	637	. ²⁾	118
Japan	1 296	1 369	1 749	1 955	2 166	601	99	74	1 127	83	—
Kanada	2 752	3 284	4 015	4 893	4 719	357	118	128	875	. ²⁾	335
Südafrika	1 861	2 095	2 484	2 035	1 181	167	115	114	190	—	7
Vereinigte Staaten	25 721	28 380	34 906	43 785	44 798	10 591	2 040	4 016	8 165	533	3 546
Entwicklungsländer ³⁾	15 324	16 119	16 884	20 855	12,8% 18 983	3 423	1 312	1 906	1 280	1 964	331
in Afrika	1 113	1 298	1 480	1 644	1 537	71	67	32	171	—	. ²⁾
dar. Ägypten	441	695	908	1 041	855	. ²⁾	. ²⁾	. ²⁾	. ²⁾	—	—
in Amerika	12 143	12 594	12 839	16 152	14 504	2 988	1 154	1 567	655	1 024	204
darunter:											
Argentinien	1 004	1 194	1 418	1 757	1 606	463	155	191	33	. ²⁾	. ²⁾
Brasilien	6 930	7 991	7 326	8 688	55,8% 8 180	1 679	957	1 192	213	. ²⁾	81
Mexiko	1 654	635	903	1 135	987	425	33	130	15	—	10
in Asien und Ozeanien	2 068	2 227	2 565	3 059	2 942	364	91	307	454	940	. ²⁾
darunter:											
Hongkong	374	435	444	536	586	. ²⁾	. ²⁾	13	165	300	. ²⁾
Indien	244	281	320	358	354	116	55	51	7	. ²⁾	—
Singapur	750	825	921	1 017	953	. ²⁾	25	121	163	542	—
OPEC-Länder	3 013	3 269	3 707	4 179	1,6% 2 445	280	. ²⁾	. ²⁾	190	. ²⁾	—
darunter:											
Algerien	388	408	381	486	272	—	—	—	. ²⁾	—	—
Iran	422	409	374	462	67	24	. ²⁾	. ²⁾	-14)	—	—
Libyen	198	258	271	313	262	—	—	—	. ²⁾	—	—
Nigeria	1 110	1 285	1 492	1 610	706	24	—	. ²⁾	106	—	—
Venezuela	267	205	201	217	169	85	. ²⁾	31	19	—	—
Staatshandelsländer	22	25	34	46	4,07% 110	5	. ²⁾	. ²⁾	6	. ²⁾	—
Regional nicht aufteilbar ³⁾	5 473	6 849	7 446	6 068	4,9% 7 235	—	—	—	—	—	—
Insgesamt	101 918	109 234	123 497	145 605	147 794	24 717	6 157	11 019	29 732	9 057	7 980

¹⁾ Ohne Portugal und Spanien, die seit 1. 1. 1986 Vollmitglied der EG sind.

²⁾ Aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht veröffentlicht, aber in den Summen enthalten.

³⁾ Ohne europäische Entwicklungsländer, OPEC-Länder und Staatshandelsländer.

⁴⁾ Bei negativen Beträgen übersteigen die ausgewiesenen Verluste das eingesetzte Kapital.

⁵⁾ Kredite der abhängigen Holdinggesellschaften an andere ausländische verbundene Unternehmen.

Tab.4:

24.4 Leistungen der Bundesrepublik Deutschland an Entwicklungsländer*) und multilaterale Stellen

Die Angaben werden vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit nach einem Schema der OECD/DAC (Development Assistance Committee) zusammengestellt. Sie sind, da sie teilweise auf anderen Unterlagen beruhen, mit den Angaben in der Zahlungsbilanz nicht voll vergleichbar. Einerseits sind in der Zahlungsbilanz auch Leistungen enthalten, die nach den

OECD/DAC-Richtlinien nicht berücksichtigt werden. Andererseits sind bestimmte in der DAC-Statistik zu erfassende Leistungen nach den Konzepten der Zahlungsbilanzstatistik nicht aufzunehmen.

24.4.1 Nettoleistungen insgesamt

Mill. DM

Gegenstand der Nachweisung	1950 bis 1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
Öffentliche Leistungen	65 750	7 620	8 704	8 970	9 657	10 747	11 356	10 782	
Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit ¹⁾	57 359	6 476	7 192	7 654	8 116	7 916	8 657	8 317	
Bilateral ²⁾	42 249	4 219	5 074	5 502	5 368	5 315	5 826	5 736	
Zuschüsse	20 897	4 098	3 050	3 227	3 252	3 569	4 198	3 905	
Technische Zusammenarbeit ³⁾	13 858	1 799	1 986	2 114	2 130	2 496	2 576	2 671	
Sonstige Zuschüsse ⁴⁾	7 039	2 299 ⁵⁾	1 064	1 113	1 122	1 073	1 622	1 234	
Kredite und sonstige Kapitalleistungen	21 352	2 21 ⁶⁾	2 024	2 275	2 116	1 746	1 628	1 831	
Multilateral ⁶⁾	15 110	2 257	2 118	2 152	2 748	2 601	2 831	2 581	
Zuschüsse an									
die Vereinten Nationen	2 291	292	307	358	360	382	387	381	
die Europäischen Gemeinschaften ⁷⁾	5 211	849	987	915	992	1 210	1 185	1 023	
sonstige Einrichtungen	476	23	27	89	52	71	36	67	
Kapitalanteile / Subskriptionen an									
der Weltbankgruppe ⁸⁾	5 647	946	680	716	1 075	660	955	914	
regionalen Entwicklungsbanken	1 101	134	112	77	280	287	281	210	
Kredite	384	13	5	- 3	-11	- 9	- 13	- 14	
Sonstige öffentliche Leistungen ⁹⁾	8 391	1 144	1 512	1 316	1 541	2 831	2 699	2 465	
Bilateral ²⁾	5 655	1 149	1 512	1 362	1 523	2 859	2 731	2 474	
Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau	4 000	344	695	1 462	1 078	1 146	798	789	
Refinanzierungen des Bundesministeriums der Finanzen	1 477	760	756	-118	400	1 692	1 894	1 641	
Darlehen der deutschen Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit	178	45	61	18	45	21	39	44	
Multilateral ¹⁰⁾	2 736	- 5	-	- 46	18	-28	- 32	- 9	
Private Leistungen	85 086	11 688	9 580	7 932	8 247	7 769	5 561	6 345	
Private Entwicklungshilfe ¹¹⁾	4 766	764	839	949	947	1 088	1 247	1 183	
Private Leistungen zu marktüblichen Bedingungen	80 320	10 924	8 741	6 983	7 300	6 681	4 314	5 162	
Bilateral ²⁾	66 697	8 462	7 958	6 074	6 244	5 722	3 194	4 141	
Direktinvestitionen		2 867	16% 3 056	17% 2 411	13,5% 2 154	12% 2 009	11% -422	-2,3% 892	5% 5%
Neuanlagen		2 567	2 806	2 341	2 124	1 939	-572	1 394	
Reinvestierte Gewinne		300	250	70	30	70	150	-502	
Wertpapierinvestitionen, Kredite und Kapitalanlagen		3 073	2 797	3 235	4 174	2 358	2 926	2 105	
Private Exportkredite	21 060	2 522	2 105	428	-84	1 355	690	1 144	
Multilateral ¹²⁾	13 623	2 462	783	909	1 056	959	1 120	1 021	
Insgesamt	150 836	19 308	18 284	16 902	17 904	18 516	16 917	17 127	

*) Nach dem Länderverzeichnis des Development Assistance Committee (DAC) bei der OECD.
 1) Leistungen an Entwicklungsländer und multilaterale Einrichtungen, die von öffentlichen Stellen oder von deren ausführenden Organen gewährt werden, wobei jede Transaktion folgende Bedingungen zu erfüllen hat:
 - sie muß in erster Linie der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung und der Hebung des Lebensstandards in den Entwicklungsländern dienen,
 - sie muß zu vergünstigten finanziellen Bedingungen erbracht werden, d. h. ihr Zuschußelement muß mindestens 25% betragen.
 2) Leistungen, die unmittelbar an ein Entwicklungsland oder an einen regionalen Zusammenschluß von Entwicklungsländern erbracht werden.
 3) Unter technischer Zusammenarbeit ist zu verstehen: Leistungen für Studenten, Praktikanten, Fachkräfte und Entwicklungshelfer; die Lieferung von Ausrüstungen und Material für Forschungs-, Ausbildungs- und Demonstrationszwecke; sonstige Zusammenarbeit wie technische Unterstützung und Beratungsdienste auf vertraglicher Basis.
 4) Vor allem Zuschüsse im Rahmen finanzieller Zusammenarbeit sowie für Nahrungsmittelhilfe, Verwaltungskosten und humanitäre Hilfe.

5) Infolge Schuldenerlasses an Least Developed Countries (LLDC) Umbuchung früher gewährter Kredite auf Zuschüsse und Gegenbuchung bei Krediten als Rückzahlung in Höhe von rd. 1,5 Mrd. DM.
 6) Leistungen, die über die auf dem Entwicklungssektor tätigen internationalen Organisationen (z. B. Weltbank, UN, EG) erbracht werden.
 7) Überwiegend Zuschüsse an den Europäischen Entwicklungsfonds sowie Nahrungsmittelhilfe im Rahmen des Welternährungsprogramms.
 8) Weltbank, Internationale Finanzkooperation und Internationale Entwicklungsorganisation.
 9) Alle öffentlichen Leistungen, die eine der Bedingungen von Official Development Assistance (ODA) nicht erfüllen.
 10) Erwerb der von internationalen Organisationen emittierten Wertpapiere durch öffentliche Stellen (z. B. durch die Deutsche Bundesbank) sowie Gewährung von Krediten.
 11) Zuschüsse nichtstaatlicher Organisationen (z. B. Kirchen, Stiftungen, Verbände) aus Eigenmitteln und Spenden an Entwicklungsländer.
 12) Emissionen von Schuldtiteln multilateraler Finanzierungsinstitutionen am deutschen Kapitalmarkt sowie Kreditaufnahmen bei deutschen Banken.

Wie die Übersichten zeigen, blieben die deutschen Direktinvestitionen in den letzten Jahren trotz ihrer überwiegend positiven Beurteilung gegenüber den anderen langfristigen Kapitalanlagen, insbesondere gegenüber den Krediten, zurück. Zudem ist festzustellen, daß in den Jahren von 1981 bis 1985 die Steigerungsrate der Direktinvestitionen in Entwicklungsländer (23 %) gegenüber derjenigen weltweit (46 %) deutlich zurückgeblieben ist.¹⁶ Ende 1985 war sogar ein Nettoabfluß von Direktinvestitionen aus Entwicklungsländern nach der Bundesrepublik Deutschland festzustellen.¹⁷ Diese Entwicklung in Deutschland besteht dabei nicht isoliert, sondern spiegelt einen weltweiten Trend wider.¹⁸

Um der Frage nachzugehen, warum die Entwicklung der Direktinvestitionen in der jüngeren Vergangenheit derart unbefriedigend verlaufen ist, soll zunächst die konkrete Investitionsentscheidung des ausländischen Investors näher betrachtet werden.

¹⁶ Siehe Tabelle 3.

¹⁷ Siehe Tabelle 4.

¹⁸ Vgl. *OECD* (1987), S. 27 ff.

2. Die Kapitalanlagenversicherung als Instrument zur Förderung von Auslandsinvestitionen

2.1. Entscheidungskriterien für Direktinvestitionen

Für die Wahl eines Investitionsstandortes sind bei Privatunternehmen legitimerweise ausschließlich ökonomische Überlegungen ausschlaggebend.¹⁹ Da die Mittel für Neuinvestitionen meist knapp sind, müssen die Pläne, in einem Entwicklungsland zu investieren, mit Projekten in anderen Industrieländern und Vorhaben im Heimatland des Investors konkurrieren. In dieser Wettbewerbssituation können die Entwicklungsländer eine Anzahl von *Standortvorteilen* aufweisen, die dem Investor höhere Erträge und/oder eine Aufwandsreduzierung in Aussicht stellen.²⁰ Demgegenüber werden die existierenden Standortanreize, insbesondere bei kleineren, weniger erfahrenen Unternehmen häufig durch wirtschaftliche und politische Risiken ausgeglichen oder sogar überkompensiert.²¹

Abb. 2: Übersicht über die wesentlichen Entscheidungskriterien für Auslandsinvestitionen

(entnommen aus dem ‚Leitfaden Auslandsinvestitionen‘, S. 16, der vom IPA-Institut in Stuttgart im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg erstellt wurde)

Zielsetzung für Auslandsinvestitionen	Evtl. Hinderungsgründe für Auslandsinvestitionen	
	im Inland begründet	im Ausland begründet
1. Ausbau von Marktpositionen durch Gewinnung zusätzlicher Märkte 2. Unabhängigkeit von der konjunkturellen und strukturellen Entwicklung des Inlandsmarktes, d. h. Risikoausgleich 3. Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch Angriff auf ausländische Konkurrenten in deren eigenen Binnenmärkten 4. Umsatzsteigerung und damit bessere Auslastung der Produktionskapazitäten und Ausnützung von Kostendegressionen 5. Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile 6. Exportförderung für Produkte der Muttergesellschaft 7. Sicherung der Rohstoff- und Energieversorgung 8. Ausschaltung von Wechselkursrisiken	– Mangel an qualifizierten Arbeitskräften – Unterkapitalisierung – Schwierigkeiten bei den Konditionen der Finanzierung – Vergleichsweise geringe Größe der deutschen Unternehmung – Wechselkurs DM (nicht tangiert: Renditerechnungen) – Steuerliche Hemmnisse – Unzureichende Informationen der Unternehmen – Politische und psychologische Hemmnisse, z. B. zweimalige Enteignung von deutschem Auslandsvermögen – geringe Risikobereitschaft – zu hohe Technologie der Produkte	– Schwierigkeiten bei der Beschaffung von qualifizierten Arbeitskräften – Kapitalknappheit im Ausland und daraus resultierend Beschränkungen – Begrenzte Aufnahmefähigkeit vieler kleiner Märkte – Mangelnde Infrastruktur – hohe Besteuerung – Umständliche Bürokratie, zu viele Zollvorschriften und umständliche Steuermethoden, Rechtsunsicherheit – Beschränkungen für den Einsatz ausländischen Kapitals – Begrenzung für die Geldkapitalaufnahme im Gastland – Beschränkung der Erlösverwendung bzw. des Erlöstransfers – Nationale Kontrolle ausländischer Gesellschaften – <u>Enteignungs-, Kriegs-, Aufruhr-, Moratoriums-, Konvertierungs- und Transferrisiken in Entwicklungsländern</u> – Re-Exporte

¹⁹ Siehe zu den Motiven für Direktinvestitionen u.a. Kayser, G./Kitterer, B./Naujoks, W./Schwartz, U./Ullrich, K. (1980), S. 42 ff.; Fikentscher, W./Moritz, P. (1978), S. 28 ff.

²⁰ OECD (1983), S. 8.

²¹ Vgl. zu den Fehlern in der Wirtschaftspolitik von Entwicklungsländern: Donges, J. (1984). Zu den am häufigsten anzutreffenden Reglementierungen in Entwicklungsländern siehe Endres, D. (1986); Halbach, A./Osterkamp, R./Riedel, J. (1982), S. 63 ff.; Billerbeck, K./Yasugi, Y. (1979), S. 19; Schulenburg, P. (1978), S. 395 ff;

Die Übersicht zeigt, daß den ökonomischen Zielsetzungen der Investoren verschiedenartige Hinderungsgründe sowohl im Inland als auch im Ausland entgegenstehen. Als einer von vielen Faktoren im Gastland bildet die Gefahr des Eintritts des politischen Risikos durch Enteignung, Krieg, Aufruhr, Moratorium und Transferbeschränkungen einen nicht unbedeutenden Problembereich für den ausländischen Investor. Interessant ist in diesem Zusammenhang, inwieweit die Möglichkeit der Versicherbarkeit dieses Risikos die konkrete Investitionsentscheidung tatsächlich beeinflußt.

2.2. Einfluß der Versicherbarkeit gegen politische Risiken auf die konkrete Investitionsentscheidung

Inwieweit die Versicherbarkeit der Auslandsinvestition bei Bildung der konkreten Investitionsentscheidung bzw. Managementstrategie mitbestimmend ist, ist weitgehend umstritten. Insbesondere in den U.S.A. wurden in den 80er Jahren verschiedene Untersuchungen zu diesem Thema durchgeführt.²²

²² Hier sind v.a. die Untersuchungen von Business International (1971), Council of Americas (1974) und von Bunn et al. (1978) zu nennen. Vgl. hierzu *Shelp, R.* (1980); *Mandel, R.* (1984), S. 89 ff.

Tab. 5 a-c:

Einfluß der Versicherungsmöglichkeit gegen politische Risiken auf die
konkrete Investitionsentscheidung

a) Ergebnisse von Umfragen:

Wertung	Business Int'l 1971	Council of Ameri- 1974	Bunn et al. 1978
Wichtiger Faktor, Notwendigkeit	45,8 % (RSI: 70,0 %)	61,5 - 82,0 % (je nach Region)	70,0 % kl.F. (57,0 % gr.F.)
Wünschenswert	47,6 %	-	-
Nicht wichtig	5,9 %	18,0 - 38,5 % (je nach Region)	30,0 % kl.F. (43,0 % gr.F.)

Tabelle: Stern, Konstanz 1988.

Quelle: Shelp, 1980; Mandel, 1984.

b) Management Strategies of Widest Use

Joint Ventures with Host Firms (most effective).....	68 %
"Low profile" in Host States.....	55 %
Multilateral Financing through International Institutions.....	49 %
Risk Insurance.....	36 %
In-house Political Risk Units.....	32 %
Technological Superiority over Host States.....	28 %
Diversification of Investments across Areas and Product Lines.....	19 %

Quelle: Mandel, 1984

c) Risks of Greatest Concern

currency devaluation or restriction on currency exchange	85%
delay in repatriation of profits	70%
confiscation of property	64%
civil unrest or violence	55%
economic nationalism	49%
excessive taxation	49%
strict price controls	34%
irregular change of regime	32%
terrorism	28%
new or illegitimate regime	26%
loan restrictions	26%
creeping communism or anti-americanism	23%
host treatment of other foreign firms	19%
trends in host state neighbors	19%
production or export restrictions	19%
opposition from local business	15%
inadequate income distribution or social mobility	11%
high unemployment	9%
human rights violations	9%
new alliances formed	6%

Quelle: Mandel, 1984

Zwar differieren die Zahlen in den einzelnen Tabellen relativ stark, doch läßt sich erkennen, daß die Existenz politischer Risiken große Besorgnis hervorruft und die Frage der Versicherbarkeit gegen politische Risiken deshalb einen relativ bedeutenden Rang einnimmt. Dies gilt insbesondere für den *Energierohstoffsektor*, da in diesem Bereich die Attraktivität des lokalen Absatzmarktes keine Rolle spielt und die Rohstofferschließungs- bzw. Abbauvorhaben wegen ihrer langen Dauer und ihres hohen Eingriffscharakters besonders anfällig für den Eintritt politischer Risiken sind.²³

2.3. Versicherung gegen politische Risiken durch nationale Versicherungsprogramme bzw. private Investitionsversicherer

Gegen die genannten politischen Risiken bieten nahezu alle kapitalexportierenden Länder Kapitalanlagengarantien (Stand Ende 1987: 22 Länder) an.²⁴ Daneben existieren verschiedene Anbieter auf dem privaten Versicherungsmarkt.

Die *nationalen Investitionsversicherungsprogramme* zeichnen sich durch einen relativ starren gesetzlichen Rahmen aus, durch den, entsprechend der politischen Zielrichtung, die Möglichkeiten der Versicherbarkeit von Auslandsinvestitionen in vielfacher Hinsicht beschränkt sind.²⁵ Diese Reglementierung betrifft v.a. folgende Bereiche:

- **Versicherungsfähige Investoren:** Hier qualifizieren meist nur natürliche oder juristische Personen des Heimatstaates bzw. wird auf die Geschäftstätigkeit im Heimatstaat Bezug genommen.

- **Geographischer Deckungsbereich:** In den meisten Fällen existiert eine Beschränkung auf Entwicklungsländer.

²³ Vgl. insoweit die Tabelle 5 a), 1. Spalte, wo die Befragung von Bus. Int'l für die Rohstoffindustrie (=RSI) einen deutlich höheren Faktor bzgl. der Bejahung der Notwendigkeit einer Versicherung gegen politische Risiken ausweist.

²⁴ Siehe Länderliste, Anhang I.

²⁵ Vgl. *OECD* (1983), S. 29 f.

- **Art der gedeckten Investitionen:** Keine Versicherbarkeit von "Altinvestitionen" und überwiegend keine Einbeziehung neuerer Formen der Unternehmenszusammenarbeit ohne Kapitalbeteiligung.
- **Rechtliche Zulassungskriterien:** Oft werden bilaterale Investitionsförderungsabkommen, Genehmigung der Investition durch das Gastland oder eine positive Auswirkung auf den nationalen Export verlangt.
- **Dauer der Garantie:** Überwiegend wird eine gewisse Mindestdauer der Investition (meist 3 Jahre) gefordert.

Nach einer Zusammenstellung der "International Union of Credit and Investment Insurers" (Berner Union) betrug die Deckungsquote, d.h. der Prozentsatz der versicherten Investitionen Ende 1981 bei den DAC-Mitgliedsstaaten durchschnittlich knapp 10 %, wobei Japan mit einer Quote von 53 % und Österreich mit 87 % besonders herausragten.²⁶ Der Anteil der gedeckten Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern liegt in Deutschland mittlerweile bei 19,6 % (Ende 1984, incl. Spanien).

Gründe für den geringen Prozentsatz der gedeckten Investitionen am Gesamtvolumen sind zum einen die Tatsache, daß ein Großteil der Investitionen vor Errichtung der Programme getätigt wurde, zum anderen bevorzugen viele Investoren "self insurance" bzw. scheuen sie die Bürokratie der staatlichen Agenturen.

Neben den nationalen Garantieagenturen hat sich als "ergänzende Alternative" seit Mitte der 70er Jahre ein wachsender Markt von *privaten Versicherern*, die politische Risiken absichern, gebildet.²⁷ Dabei treten die privaten Agenturen sowohl als Co-Versicherer als auch als "Ultima ratio"-Versicherer auf, falls nämlich Deckung durch die nationalen Programme nicht möglich ist.²⁸

²⁶ Tabelle veröffentlicht in *OECD* (1983), S. 33.

²⁷ Vgl. *Radcliffe, J.* (1986), S. 135; Zu dem gesamten zur Verfügung stehenden Deckungsspektrum der privaten Gesellschaften s. *Paul, D. A.* (1987), S. 712.

²⁸ Siehe zur Geschäftstätigkeit der kommerziellen Versicherungsagenturen u.a. *Kobrin, S.* (1986); *Radcliffe, J.* (1986); *Brennglass, A. C.* (1985); *Shelp, R. K.* (1980);

Die Vorteile der kommerziellen Versicherer liegen v.a. in ihrer hohen Flexibilität begründet. Deshalb ist es ihnen möglich genau auf die individuellen Anforderungen des Investors einzugehen und sozusagen "maßgeschneiderte Policen" zu entwerfen.²⁹ So bestehen z. B. keine Reglementierungen in geographischer Hinsicht, in Bezug auf den Investor oder hinsichtlich politischer und rechtlicher Bindungen.³⁰

Die Nachteile bestehen neben einer relativ kurzen Versicherungsdauer von maximal 3 bis 5 Jahren in einem länderspezifisch unterschiedlichen Grad der "Inkonvertibilitätsdeckung", da ihnen die Möglichkeit fehlt, blockierte Gelder andersweitig zu verwenden.³¹ Die Hauptschwäche der privaten Versicherer liegt jedoch darin, daß sie lediglich Aufstände, Terroranschläge, Streiks und innere Unruhen abdecken können, nicht aber das Kriegsrisiko.³² Schließlich verlangen die kommerziellen Agenturen durchschnittlich höhere Prämien (bis zu 5 % des Höchstbetrages), die sich nicht nur nach einer Risikoanalyse, sondern auch nach Angebot und Nachfrage richten.³³ Dennoch ist der Markt seit Mitte der 70er Jahre ständig gewachsen und hat derzeit ein Prämienvolumen von \$ 50 Mio. und einen versicherten Wert von fast \$ 2 Mrd. erreicht (Vergleich 1973: PV \$ 2-3 Mio./vW \$ 90 Mio; Quelle: Radcliffe). Die größten Konzerne auf dem Markt sind derzeit Lloyd's of London und American International Group (AIG).³⁴

²⁹ Die großen privaten Versicherer passen kontinuierlich ihr Deckungsspektrum den Markterfordernissen an. Gegenwärtig ist beispielsweise beabsichtigt u.a. Barter-Geschäfte und "Debt/equity swaps" gegen politische Risiken zu versichern (Paul, D. A. (1987), S. 713 ff.).

³⁰ Vgl. Wurmstich, J.-D. (1986), S. 132; Brennglass, A. C. (1985), S. 302 ff.;

³¹ Vgl. Stern, R. (1982), S. 62; Kobrin, S. J. (1986), S. 8;

³² Vgl. Radcliffe, J. (1986), S.135; Loibl, G. (1987), S. 13;

³³ Vgl. Radcliffe, J. (1986), S. 136.

³⁴ Vgl. Kobrin, S. J. (1986), S.5 f.; Shelp, R. K. (1980), S.215; Brennglass, A. C. (1985), S. 303 f.

3. Einzelne nationale Investitionsversicherungsprogramme

Im Folgenden sollen einige der wichtigsten nationalen Systeme vorgestellt bzw. miteinander verglichen werden. Dabei wird zunächst die Kapitalanlagengarantie der Bundesrepublik Deutschland etwas ausführlicher dargestellt, während die anderen Programme nur relativ kurz abgehandelt werden. Ein Vergleich ihrer Merkmale und Konditionen ist anhand einer detaillierten Übersichtstabelle möglich.³⁵

3.1. Bundesrepublik Deutschland (Treuarbeit AG/Hermes Kreditversicherungs-AG)

3.1.1. Allgemeines

Das Kapitalanlagen-Garantieinstrument der Bundesrepublik Deutschland wurde 1960 eingeführt und besteht nunmehr etwa 28 Jahre. Die Bundesrepublik Deutschland war nach den Vereinigten Staaten und Japan das erste europäische Land, das diesen Weg der Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern gegangen ist, und wirkte daher beispielgebend für andere europäische Staaten.³⁶

In einem Garantievertrag mit dem Investor übernimmt der Bund die politischen Risiken, denen die Auslandsinvestition ausgesetzt ist.³⁷ Das wirtschaftliche Risiko hingegen, d. h. die Unrentabilität des Unternehmens, verbleibt beim Investor. Die Bundesgarantie will "wirtschaftliche Kalkulationsgrundlagen wiederherstellen", indem sie die politischen Risiken vom Unternehmen auf den Bund überträgt; sie will nicht den Investor aus seiner unternehmerischen Verantwortung befreien.³⁸

³⁵ Siehe Schema, Anhang II.

³⁶ OECD (1981), S. 12.

³⁷ Zur Rechtsnatur des Vertrages s. Schallehn, E./Stolzenburg, G., XVIII, S. 2.

³⁸ Grosche, G. (1971), S. 44.

Mit Eintritt des Garantiefalls, d. h. bei der Realisierung des politischen Risikos im Anlageland, hat der Unternehmer einen Anspruch gegen den Bund auf Entschädigungszahlungen. Mit Auszahlung der Entschädigung tritt der Unternehmer seine Ansprüche, die er gegen das Anlageland hat, an den Bund ab (sog. Subrogation); dieser kann sie dann auf zwischenstaatlicher Ebene geltend machen.³⁹

Mit Abschluß des Garantievertrags verpflichtet sich der Unternehmer zu Geldleistungen, um in den Vorteil des Förderungsinstrumentes zu kommen. Diese setzen sich aus einer einmaligen *Bearbeitungsgebühr*, die bei Abschluß des Vertrages fällig wird, und einem laufenden *Entgelt*, das jährlich berechnet wird, zusammen.⁴⁰

Die Bedeutung der Kapitalanlagengarantie ergibt sich aus der speziellen Situation der Auslandsinvestition. Zum einen bestehen in zahlreichen Gastländern weniger ausgeprägte Eigentumsschutzregelungen wie in Deutschland, so daß bei einem hoheitlichen Eingriff nach der völkerrechtlichen Rechtsauffassung des Anlagestaates eine "prompt, adequate and effective compensation", wie sie aus der Sicht der westlichen Industriestaaten verlangt wird, zumeist nicht erreicht werden kann.⁴¹ Im Verhältnis zwischen Anlageland und Heimatstaat des Investors gilt dagegen Völkerrecht, das entweder aus einem bilateralen Investitionsförderungsabkommen oder aus dem allgemeinen Enteignungsrecht besteht.⁴² Die Ausübung des diplomatischen Schutzrechtes steht dabei im Ermessen der Bundesrepublik, d. h. der Investor hat keinen Anspruch gegen den Bund auf Tätigwerden. Bei der Ermessensprüfung der Bundesrepublik fließen allgemeinpolitische Überlegungen sowie solche der Handels-, Rohstoff- und Sicherheitspolitik mit ein.⁴³ Angesichts dieser Rechtslage kann die Kapitalanlagengarantie dem Investor im Schadensfall als einziges Instrument einen durchsetzbaren Anspruch geben.

³⁹ Salow, J. (1984), S. 44.

⁴⁰ Gemäß den "Gebühren- und Entgeltbestimmungen" der TREUARBEIT AG (Fassung Juli 1978) beträgt die Bearbeitungsgebühr 0,1 % (bis 10 Mio. DM), von dem 10 Mio. DM übersteigenden Betrag 0,05 %, jedoch höchstens insgesamt 20.000 DM. Das Garantieentgelt beträgt jährlich 0,5 % des Höchstbetrages für die Kapitaldeckung (Vgl. § 8 Abs. 2 der "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland" idF September 1986).

⁴¹ Vgl. Schwarzenberger, O. (1969), S. 23 ff.; Kimminich, O. (1983), S. 33 mwN.

⁴² Salow, J. (1984), S. 45.

⁴³ Vgl. Strupp, K./Schlochauer, H.-J. (1960), S. 380, 385.

Rechtsgrundlage für die Vergabe der Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland ist das jeweilige Bundeshaushaltsgesetz.⁴⁴ Die Vergabekriterien dagegen sind in den Richtlinien des Bundeswirtschaftsministers niedergelegt, die dieser aufgrund der Ermächtigung im Bundeshaushaltsgesetz erlassen hat.⁴⁵ Grundlage des Rechtsverhältnisses zwischen Investor und dem Bund sind die "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland", die in den Garantievertrag miteinbezogen werden.⁴⁶

Die Entscheidung über die Vergabe einer Garantie obliegt einem *interministeriellen Ausschuß*, der aus zwei Vertretern des Bundesministers für Wirtschaft und je einem Vertreter des Bundesministers der Finanzen, des Auswärtigen Amtes und des Bundesministers für Wirtschaftliche Zusammenarbeit als stimmberechtigten Mitgliedern, sowie einem Vertreter des Bundesrechnungshofes, einem Vertreter der Deutschen Bundesbank und nach Bedarf weiteren Sachverständigen als beratenden Mitgliedern besteht.⁴⁷

Die Anträge auf Übernahme der Bundesgarantie sind dagegen an die TREUARBEIT AG⁴⁸ zu richten, die federführend zusammen mit der Hermes Kreditversicherungsgesellschaft-AG als Mandatar des Bundes mit der Bearbeitung der Garantien beauftragt ist. Die TREUARBEIT AG hat jedoch keine Entscheidungskompetenz, sie hat lediglich Beratungs- und Vorbereitungsfunktion und ist für den Vollzug der Garantie zuständig.⁴⁹

Zur Klarstellung soll in diesem Zusammenhang die Kapitalanlagengarantie von den anderen Formen von Bundesbürgschaften und Bundesgarantien abgegrenzt werden:

⁴⁴ Für das Jahr 1974: § 9 Abs. 1 Nr. 3 des Gesetzes über die Feststellung des Bundeshaushaltsplans für das Haushaltsjahr 1987 (BGBl. 1986, I, S. 2570).

⁴⁵ Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland vom 13. Jan. 1967 idF vom 21. Juli 1986 (BAnz. Nr. 137 vom 30. Juli 1986, S. 10141).

⁴⁶ Gültig sind derzeit die "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland" in der Fassung September 1986.

⁴⁷ Salow, J. (1984), S. 47; Schallehn, E./Stolzenburg, G., XVIII, S. 2.

⁴⁸ Die Anteile an der TREUARBEIT AG stehen zu 45 % im Eigentum des Bundes, der Rest verteilt sich in Prozentsätzen von unter 10 % auf einige Bundesländer (vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 296).

⁴⁹ Salow, J. (1984), S. 47.

- *Die Bundesgarantie und Bundesbürgschaft für ungebundene Finanzkredite.*

Ungebundene Finanzkredite sind Darlehen, bei denen eine Verwendung der Gelder für deutsche Lieferungen oder Leistungen nicht verlangt wird. Soweit solche Darlehen für förderungswürdige Vorhaben gewährt werden oder im besonderen Interesse der Bundesrepublik liegen, stellt der Bund auf Antrag des deutschen Kreditgebers Garantien und Bürgschaften zur Verfügung.⁵⁰ Garantien werden für Kredite an private Schuldner, Bürgschaften für Kredite an Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts übernommen. Gedeckt sind politische und wirtschaftliche Risiken. Auch die Uneinbringbarkeit der Darlehensforderung wegen Zahlungsunfähigkeit des privaten Schuldners begründet den Garantiefall.⁵¹

- *Die Bundesgarantie für gebundene Finanzkredite*

Gegenstand sind hier Darlehen, die für deutsche Lieferungen oder Leistungen zu verwenden sind. Diese Darlehen müssen der Finanzierung eines förderungswürdigen Vorhabens dienen, worunter in der Praxis hauptsächlich Lieferungen von Investitionsgütern oder kompletten Anlagen in Entwicklungsländer fallen.⁵²

- *Die Bundesgarantie oder Bundesbürgschaft für Ausfuhrgeschäfte (sog. Hermes-Deckungen)*

Diese Garantie betrifft Lieferungen deutscher Exporteure in Entwicklungsländer. Gegenstand der Deckung ist "die im Vertrag mit dem ausländischen Schuldner für Lieferungen und Leistungen als Preis vereinbarte Geldforderung".⁵³ Der Gewährleistungsfall tritt ein, wenn und soweit die Forderungen gegen den ausländischen Schuldner uneinbringlich werden. Die Garantien und Bürgschaften unterscheiden zwischen der Deckung der Risiken vor der Versendung (sog. Fabrikationsrisiko) und nach der Versendung (Ausfuhrisiko).⁵⁴ Der Bund haftet sowohl für politische als auch für wirtschaftliche Risiken, d. h. sowohl für die

⁵⁰ Vgl. die Ermächtigung in § 9 Abs. 1 Nr. 2b des Haushaltsgesetzes vom 19. Dez. 1986; *Salow, J.* (1984), S. 50.

⁵¹ *Schallehn, E./Stolzenburg, G.*, XX, S. 2 f.

⁵² Vgl. die Ermächtigung in § 9 Abs. 1 Nr. 2a Haushaltsgesetz; *Salow, J.* (1984), S. 51.

⁵³ Rechtsgrundlage für die sog. Hermes-Deckungen ist § 9 Abs. 1 Nr. 1 Haushaltsgesetz; vgl. auch *Kaulbach, D.* (1985), S. 806. Ausführliche statistische Zusammenstellung hinsichtlich des Volumens der Hermes-Deckungen in *BMWi* (1987).

⁵⁴ *Salow, J.* (1984), S. 51; *Schallehn, E./Stolzenburg, G.*, XVII, Vorblatt 5 ff.

Uneinbringbarkeit der Forderung infolge Zahlungsunfähigkeit als auch infolge hoheitlicher Maßnahmen. Garantien werden übernommen, wenn der Besteller ein Privater ist, Bürgschaften, wenn es sich um eine Regierung oder Körperschaft des öffentlichen Rechts handelt.⁵⁵

3.1.2. Bedeutung der Kapitalanlagengarantie

Nachdem die Förderungswirkung der Anlagengarantie bereits weiter oben dargestellt wurde, soll hier nur noch auf die *wirtschaftliche* Bedeutung eingegangen werden.

In diesem Zusammenhang sind verschiedene Daten von Interesse. Die prozentuale Deckung der Direktinvestitionen in Ländern, für die Garantien übernommen wurden, der Antragseingang, garantierte Höchstbeträge der Ende 1986 wirksamen Garantien, der Zuwachs an Genehmigungen sowie das Gesamtvolumen der bisher gestellten Anträge sind aus den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen. Interessant ist auch eine Zusammenstellung des Verhältnisses der Großprojekte über 20 Millionen DM zu kleineren Projekten.⁵⁶

Tab. 6: Prozentuale Deckung der Direktinvestitionen in Ländern, für die Garantien übernommen wurden

	<u>gedeckt weltweit</u>	<u>dto. ohne Spanien</u>
Ende 1982	16,7 %	14,1 %
Ende 1983	17,8 %	15,2 %
Ende 1984	19,6 %	16,3 %

Die Gesamtinvestitionen betragen Ende 1984 23.560,5 Mio. DM. Spanien nahm ca. 2,5 % davon auf (= 4,949,3 Mio.). Ein wesentlicher Teil der Investitionen entfiel dabei auf privaten Immobilienbesitz (Touristik), der nicht mehr für förderungswürdig erachtet wird.

⁵⁵ Kaulbach, D. (1985), S. 806; Schallehn, E./Stolzenburg, G., XVII, S. 7 ff. bzw. 19 ff.

⁵⁶ Die Daten der nachfolgenden Tabellen 6-9 wurden dem Verfasser anlässlich einer Forschungsreise von der TREUARBEIT AG zur Verfügung gestellt. Sie sind unveröffentlicht.

Tab. 7: Antragseingang (Entwicklung)

1984	97	550,3 Mio.
1985	90	1.145,3 Mio.
1986	63	327,0 Mio.
1987	62	774,6 Mio.

Der Antragseingang 1987 hat sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Der besonders geringe Umfang der Antragstellung im Jahre 1986 dürfte tendenziell dem in den letzten Jahren zu beobachtenden Rückgang der Investitionen in Entwicklungsländern entsprechen haben.⁵⁷ Im übrigen beruht das Antragsvolumen unverändert zu einem erheblichen Anteil auf einer nur kleinen Zahl von Anträgen für relativ wenige größere Projekte (zB DEMINEX II-Syrien 1987: ca. 300 Mio. DM).

Tab. 8: Verhältnis Großprojekte (= über 20 Mio.DM)/Kleine Projekte (Genehmigte Anträge)

<u>Jahr</u>	<u>Gesamtzahl/Summe</u>	<u>Großp./Summe</u>	<u>Kleinp./Summe</u>
1984	72/344,1 Mio.	6/191,5 Mio.	66/152,6 Mio.
1985	69/599,2 Mio.	4/440,0 Mio.	65/159,2 Mio.
1986	58/476,2 Mio.	8/364,3 Mio.	50/111,9 Mio.

Tab. 9: Garantierte Höchstbeträge der Ende 1986 wirksamen Garantien

<u>Gar.erkl.</u>	<u>%</u>	<u>Höchstbetrag</u>	<u>%</u>	<u>Art der Beteiligung</u>
969	84,2	3.050,6 Mio.	57,2	Beteiligungen
167	14,5	610,4 Mio.	11,4	Darlehen
10	0,9	148,2 Mio.	2,8	Dotationskapital
5	0,4	1.527,3 Mio.	28,6	Bezugsrechtsdeckungen Service-Contracts

⁵⁷ Treuarbeit AG (1988), S. 1.

Bis Ende 1987 wurden Anträge über insgesamt rd. DM 15.302,5 Mio. gestellt. Davon waren am 31. Dez. 1987⁵⁸

Tab. 10:

genehmigt	DM 8.636,6 Mio (56,4 %)
abgelehnt	DM 292,8 Mio (1,9 %)
zurückgestellt	DM 68,3 Mio (0,5 %)
zurückgezogen	DM 4.193,3 Mio (27,4 %)
noch nicht vorgelegt	<u>DM 2.111,5 Mio (13,8 %)</u>
	<u><u>DM 15.302,5 Mio (100,0 %)</u></u>

Den Zuwachs an Genehmigungen in den letzten Jahren veranschaulicht die nachstehende Übersicht:⁵⁹

Tab. 11:

	DM Mio
1960 - 1982	6.073,8
1983	753,3
1984	344,1
1985	599,2
1986	476,2
1987	<u>390,0</u>
	<u><u>8.636,6</u></u>

Regional entfallen die bis Ende 1987 genehmigten Anträge auf insgesamt 89 Entwicklungsländer, wobei dem Betrag nach 31,6 % auf Afrika, 31,3 % auf Süd- und Mittelamerika und 26,5 % auf Asien sowie 10,6 % auf Europa entfielen.⁶⁰

⁵⁸ Treuarbeit AG (1988), S. 1.

⁵⁹ Treuarbeit AG (1988), S. 2.

⁶⁰ Treuarbeit AG (1988), S. 3/4.

3.1.3 Allgemeine Voraussetzungen für die Übernahme einer Garantie

Alle Kapitalanlagen müssen - unabhängig von ihrer Rechtsform - vier Bedingungen erfüllen, die in den Allgemeinen Bedingungen des Garantievertrages festgelegt sind, um die Förderung durch die Bundesgarantie in Anspruch nehmen zu können.

- *Ausreichender Rechtsschutz für die Kapitalanlage*

Der Bund verlangt für die Übernahme der politischen Risiken einen gewissen rechtlichen Mindestschutz. Dieser rechtliche Mindestschutz kann zunächst durch einen Investitionsförderungsvertrag erfolgen,⁶¹ den die Bundesrepublik Deutschland mittlerweile mit über 60 Ländern abgeschlossen hat.⁶² Der Rechtsschutz kann jedoch auch in sonstiger Weise gewährleistet sein. Dies ist dann der Fall, wenn eine andere zwischenstaatliche Vereinbarung zwischen dem Gastland und der Bundesrepublik getroffen ist, die, wie im Fall von Saudi-Arabien, die Rechtsnachfolge des Bundes in die Rechtsstellung des geschädigten Investors anerkennt, bei Investitionsstreitigkeiten ein internationales Schiedsgericht vereinbart und die Lösung der Streitfrage auf die Grundlage des allgemeinen Völkerrechtes stellt.⁶³ Schließlich kann der ausreichende Rechtsschutz auch durch die Vereinbarung einer Schiedsklausel im Investitionsvertrag des Investors mit dem Anlageland begründet werden, oder aber der ausreichende Rechtsschutz ergibt sich aus der innerstaatlichen Rechtsordnung des Anlagestaates.⁶⁴ Dabei ist es durchaus denkbar, daß der allgemeine Rechtsschutz nur für einen Teilbereich der Industrie für ausreichend angesehen wird, wie dies in Libyen für den Erdölförderungsbereich gilt.⁶⁵

⁶¹ Vgl. § 2 a 1. Alt. "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland". Eine Ausnahme besteht insoweit, als im Gastland ein Schadensfall aufgetreten ist und dieser noch nicht zur Zufriedenheit der BR Deutschland geregelt ist. Solange werden trotz Vorliegens eines IFV keine Garantien übernommen (*Salow, J.* (1984), S. 58).

⁶² Ein Verzeichnis der gegenwärtig abgeschlossenen Investitionsförderungsverträge findet sich in *BMZ* (1987), S. 140 ff.

⁶³ Vgl. § 2 a 2. Alt. "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁶⁴ Insoweit empfiehlt die TREUARBEIT AG potentiellen Garantienehmern die Zuständigkeit von ICSID (Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 63).

⁶⁵ Nach einer Auskunft der TREUARBEIT AG.

- Förderungswürdigkeit des Unternehmens⁶⁶

Der Begriff "Förderungswürdigkeit" ist ein zentraler Begriff bei den Förderungsinstrumentarien des Bundes für Kapitalanlagen und Ausfuhrförderung. So ist auch für die anderen vorher genannten Bundesbürgschaften grundsätzlich die Förderungswürdigkeit Voraussetzung für die Vergabe.⁶⁷ Die Förderungswürdigkeit einer Kapitalanlage im Ausland kann dabei sowohl aus der Sicht des Anlagelandes als auch aus der Sicht der Bundesrepublik bestimmt werden.⁶⁸ Der Begriff der Förderungswürdigkeit ist dabei jedoch bewußt weit gehalten, so daß eine Bejahung im Ermessen des Bundes steht. In die Abwägung fließen Fragen des Technologietransfers, von Ausbildungsleistungen, der Beteiligung inländischer Partner, Infrastrukturmaßnahmen sowie die besondere Förderung des Anlagelandes mit ein.⁶⁹ In jüngster Zeit werden die Auswirkungen der Auslandsanlage auf die deutsche Wirtschaft bei der Garantievergabe verstärkt berücksichtigt. Die Investition wird u. a. auch daraufhin untersucht, ob sie zu einer Arbeitsplatzvernichtung in der Bundesrepublik führt, und ob sie die Absatzchancen der deutschen Industrie im Ausland erhöht.⁷⁰ Grundsätzlich wird die Förderungswürdigkeit vermutet, und es muß ein besonderer Anlaß vorliegen, sie zu verneinen.⁷¹ Dies wäre z.B. der Fall bei einer Investition in eine Waffen- oder Munitionsfabrik. In jüngerer Vergangenheit wurde die Förderungswürdigkeit z.B. bei Hotelprojekten in Ballungsräumen des Tourismus in Spanien abgelehnt.⁷²

- Neuheit der Anlage

Grundsätzlich können Garantien nicht gewährt werden, soweit der Unternehmer auf die Kapitalanlage zur Zeit der Stellung seines Antrages bereits Leistungen erbracht hat. Es können also nur neue Kapitalanlagen garantiert werden.⁷³

⁶⁶ Vgl. § 2 b "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland" und I. 2. "Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁶⁷ Vgl. § 9 Abs. 1 Nr. 1 und 2 BundeshaushaltsG.

⁶⁸ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 69.

⁶⁹ Siehe Beilage, S. 2 zum Antrag auf Gewährung einer Garantie.

⁷⁰ Nach einer Auskunft der TREUARBEIT AG.

⁷¹ Vgl. *Köpernik, G.* (1979), S. 672; *Salow, J.* (1984), S. 73.

⁷² Nach einer Auskunft der TREUARBEIT AG.

⁷³ Vgl. § 3 Abs. 4 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

- *Sitz oder Wohnsitz des Garantienehmers in der Bundesrepublik Deutschland*

Grundsätzlich kann der Bund zugunsten von Unternehmern mit *Sitz* oder *Wohnsitz* im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Kapitalanlagengarantien übernehmen.⁷⁴ Die Bundesgarantie knüpft bei natürlichen Personen nicht an die Staatsangehörigkeit an. Theoretisch könnte auch ein ausländischer Investor, der seinen Wohnsitz in der Bundesrepublik hat, in den Genuß des Förderinstrumentariums gelangen.⁷⁵ Bei einer juristischen Person ist einzig und allein der Sitz der Gesellschaft maßgeblich, d. h. es kommt darauf an, wo die Gesellschaft den Sitz der Geschäftsführung hat, und nicht darauf, wer hinter der juristischen Person steht.

Bei Kapitalgesellschaften wird das Sitzprinzip durch das sog. *Kontrollprinzip* eingeschränkt. Danach werden Verluste, die auf einer ausländischen Kontrolle der garantierenden Kapitalgesellschaft beruhen, von der Garantie nicht erfaßt, wenn im Zeitpunkt des Schadens Eintrittes das Kapital des Garantienehmers oder die Stimmrechte sich zu mehr als 50 % in ausländischer Hand befinden, oder wenn der Garantienehmer einer ausländischen Kontrolle unterliegt.⁷⁶ Rechtsfolge dieser sog. "Kontrolltheorie" ist ein teilweiser Haftungsausschluß. Schäden aufgrund von Ereignissen oder Maßnahmen, die auf der ausländischen Kontrolle über den Garantienehmer beruhen, werden von der Garantie nicht erfaßt.⁷⁷

3.1.4 Gegenstand der Garantien

Unter der deutschen Anlagengarantie können folgende Kapitalanlagen abgesichert werden:

⁷⁴ Vgl. § 1 Abs. 1 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁷⁵ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 82. Nach Auskunft der TREUARBEIT AG ist dies bis jetzt noch nicht geschehen.

⁷⁶ Vgl. § 4 Abs. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland". Ausländische Kontrolle bedeutet insbesondere, daß die rechtlich verantwortlichen oder faktisch maßgeblichen Leiter des Unternehmens ausländische Staatsangehörige sind, von Ihnen Weisungen empfangen oder unter deren Kontrolle handeln.

⁷⁷ *Salow, J.* (1984), S. 85.

- Anteile an einem Unternehmen im Ausland:

Hierunter qualifizieren "Anteile an einem Unternehmen im Ausland, die gegen Einbringung von Kapital, Gütern oder sonstigen Leistungen unter Einräumung von Stimm-, Kontroll- oder Mitspracherechten sowie einer Teilnahme am Ertrag und am Liquidationserlös gewährt werden...".⁷⁸ Es ist also sowohl die anteilige wie die ausschließliche Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft garantiert, sowie Mitspracherechte eingeräumt sind.

*- Dotationskapital an eine ausländische Niederlassung
oder Betriebsstätte:*

Hierunter versteht man ein langfristiges (mind. 8 Jahre) Gesellschafterdarlehen, das Investitionszwecken dient und eine enge Beziehung zwischen Gläubiger und Schuldner erkennen läßt (zB Bereitschaft zu Stundung und Prolongation).⁷⁹ Wichtig in diesem Zusammenhang ist, daß im Falle einer Kapitalausstattung in Form von Dotationskapital keine Entschädigung für einen Teilverlust erfolgt.⁸⁰

- Beteiligungsähnliche Darlehen:

Beteiligungsähnliche Darlehen sind Darlehen, die im Zusammenhang mit einer Beteiligung stehen und nach Zweck und Umfang den Charakter einer Kapitalbeteiligung haben.⁸¹ Dies ist dann der Fall, wenn der Darlehensgläubiger gleichzeitig Inhaber der Beteiligung ist, d.h. einen Teil der Finanzierung des Auslandsunternehmens durch Darlehen übernimmt.⁸²

⁷⁸ Vgl. § 3 Abs. 1 a "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁷⁹ Nach einer Auskunft der TREUARBEIT AG; Vgl. i. ü. § 3 Abs. 1 b "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁸⁰ Beispiel: Bei der Nationalisierung von VEBA in Libyen, 1973, in Höhe von 51 % erfolgte trotz Garantie keine Entschädigungszahlung.

⁸¹ Vgl. § 3 Abs. 1 c "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁸² Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, bleibt die Möglichkeit einer Bundesgarantie für gebundene oder ungebundene Finanzkredite (*Salow, J. (1984), S. 115*).

- *Sonderbedingungen für Service-Contracts:*

In den Sonderbedingungen werden auch Bezugsrechte aus einem Service-Contract im Erdölbereich sowie Rechte auf Rückzahlung von Kapital aus einem wirksamen Investitionsvertrag mit einem Unternehmen mit Sitz in der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien für garantiefähig erklärt.⁸³ Im letzteren Falle sind auch beteiligungsähnliche Darlehen und Erträge mit garantiert.

- *Erträge:*

Gegenstand der Garantien können auch Beträge sein, die für einen bestimmten Zeitraum auf garantierte Beteiligungen und beteiligungsähnliche Darlehen als Gewinnanteile ausgeschüttet werden oder als Zinsen zu leisten sind.⁸⁴ Erträge werden nur auf Antrag, der zu Beginn der Garantiezeit gestellt werden muß, mit einbezogen. Eine nachträgliche Einbeziehung ist nicht möglich.⁸⁵

3.1.5 Die Garantiefälle

Die Kapitalanlagengarantie^o versichert die Auslandsinvestition vor politischen Risiken. Diese Risiken sind in § 4 der Allg. Bedingungen aufgeführt und in § 5 definiert:

- *Der Enteignungsfall*

Unter diesem Garantiefall ist das Risiko der "Verstaatlichung, Enteignung, enteignungsähnlichen Eingriffe oder rechtswidriger Unterlassungen von hoher Hand, die in ihren Auswirkungen einer Enteignung gleichzusetzen sind" gedeckt.⁸⁶ Unter letzteren Maßnahmen ist die sog. indirekte oder schleichende Enteignung oder die "Grauzone zwischen wirt-

⁸³ Vgl. § 3 Abs. 1 der Sonderbedingungen für Service-Contracts bzw. § 3 Abs. 1 der Sonderbedingungen für Kapitalanlagen in Jugoslawien.

⁸⁴ Vgl. § 3 Abs. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁸⁵ Merkblatt der TREUARBEIT AG, D. 2., S. 8.

⁸⁶ Vgl. § 4 Abs. 1 a "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

schaftlichen und politischen Risiken" angesprochen.⁸⁷ Eine allgemeine Definition gibt es für diese Maßnahmen nicht; auch eine abschließende Aufzählung ist nicht möglich, da dem Erfindungsreichtum der Staaten keine Grenzen gesetzt sind.⁸⁸

Dennoch sollen einige Beispiele das Problem verdeutlichen:

- Importverbot von für die Produktion notwendigen Rohstoffen oder Ersatzteilen;
- Exportverbot von Erzeugnissen;
- Unterstellung des Unternehmers unter staatliche Kontrolle;
- Mitbestimmung der Arbeitnehmer;
- Preisbindung;
- Bruch von vertraglichen Abnahmeverpflichtungen;
- Einführung von Mindestlöhnen;
- Produktionsverbot, verbunden mit dem Verbot, Arbeitskräfte zu entlassen.
- Exzessive Erhöhung von Steuern oder Abgaben.⁸⁹

- *Der KT-Fall*

Die Bundesgarantie versteht unter KT-Fall den Fall der Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers von Beträgen, die zum Zwecke des Transfers in die Bundesrepublik bei einer zahlungsfähigen Bank eingezahlt worden sind.⁹⁰ Der konkrete Garantiefall tritt dann ein, wenn durch einen KT-Fall in dem Anlageland Beträge binnen zwei Monaten nicht konvertiert oder transferiert worden sind, nachdem sie bei einer zahlungsfähigen Bank zum Zwecke der Überweisung an den Garantiennehmer eingezahlt worden sind. Die Beträge müssen auf eine fällige Forderung, die mit der Kapitalanlage im Zusammenhang steht, gezahlt worden sein.⁹¹

⁸⁷ Paetzolt, F./Petersen, D. (1978), S. 25 f.; Salow, J. (1984), S. 160;

⁸⁸ Böckstiegel, K.-H. (1973), S. 43; Salow, J. (1984), S. 160; Vgl. zum Problem der "Creeping expropriations" u. a. Higgins, R. (1982); Dolzer, R. (1986);

⁸⁹ Beispiele s. Salow, J. (1984), S. 160; weitere Beispiele bei Paetzolt, F./Petersen, D. (1978), S. 25 ff.

⁹⁰ Vgl. § 4 Abs. 1 d "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁹¹ Vgl. § 5 Nr.4 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

- *Der Kriegsfall*

Darüberhinaus haftet der Bund für das Risiko von Schäden des Anlageunternehmens durch Krieg oder sonstige bewaffnete Auseinandersetzung, Revolution oder Aufruhr.⁹² Der Garantiefall tritt ein, wenn durch die o. g. Maßnahmen die gesamten Vermögenswerte des Anlageunternehmens zerstört werden;⁹³ in § 5 Nr. 2b wird die Haftung auf den sog. "Quasi-Totalschaden" ausgedehnt.⁹⁴ Terroranschläge oder Fälle ziviler Unruhen, die nicht der Regierung zuzurechnen sind, fallen nicht unter diesen Garantiefall.⁹⁵

- *Der Moratoriumsfall*

Schließlich haftet der Bund für Verlust an der Kapitalanlage oder an den Erträgen durch Zahlungsverbote oder Moratorien.⁹⁶ Ein Zahlungsverbot ist eine hoheitliche Maßnahme, die dem Schuldner die Erfüllung seiner Verbindlichkeiten verbietet. Ein Moratorium ist eine hoheitliche Maßnahme, die die Fälligkeit der Forderung hinausschiebt; es handelt sich um einen durch staatliche Anordnung dem Schuldner gewährten Zahlungsaufschub.⁹⁷ Die Grenze zwischen Zahlungsverbot und Moratorium ist fließend: Ein Zahlungsverbot kann aufgehoben werden, ein Moratorium auf unbestimmte Zeit ausgesprochen werden.⁹⁸ Der Garantiefall tritt ein, wenn eine fällige Forderung, in die sich die Beteiligung umgewandelt hat, eine fällige Forderung aus dem beteiligungsähnlichen Darlehen oder eine fällige Forderung auf die Erträge ganz oder teilweise in keiner Form erfüllt oder beigetragen werden kann.⁹⁹

⁹² Vgl. § 4 Abs. 1 b "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁹³ Vgl. § 5 Nr. 2 a "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁹⁴ Ein sog. "Quasi-Totalschaden" liegt vor, wenn ein so wesentlicher Teil der Vermögenswerte (...) entzogen oder zerstört wird, daß (...) auf Dauer eine Fortführung des Betriebs nicht mehr möglich ist.

⁹⁵ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 189 f.

⁹⁶ Vgl. § 4 Abs. 1 c "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

⁹⁷ Vgl. *Strupp, K./Schlochauer, H.-J.* (1961), S. 551.

⁹⁸ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 191.

⁹⁹ Vgl. § 5 Nr. 3 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

Teilweise wird in der Literatur vertreten,¹⁰⁰ daß der Moratoriumsfall der Bundesgarantie überflüssig sei. Zahlungsverbote und Moratorien seien wirtschaftswissenschaftliche Begriffe, die sich juristisch, sowohl nach internationalem Recht wie nach dem Vertragsstandard der Bundesgarantie, entweder als Fälle der Devisenbeschränkung oder der Enteignung fassen lassen. Dem ist nicht zu folgen: Beispielsweise lassen sich bei einem Zahlungsverbot einerseits die Voraussetzungen für die Anerkennung eines Garantiefalles gem. § 5 Ziff.4 (Einzahlung bei einer zahlungsfähigen Bank) nicht erfüllen, andererseits kann eine solche vorübergehende (befristete) Maßnahme kaum einen Entzug auf Dauer (Enteignungsfall) begründen.

Eine Versicherung des *Vertragsbruchrisikos* ist nicht vorgesehen. Von Seiten der BRD würde beispielsweise ein Service-Contract mit einer Staatsgesellschaft als Vertrag mit dem Staat angesehen und ein ev. Vertragsbruch somit auf völkerrechtliche Ebene gehoben.

- *Sonderbedingungen für Service contracts*

Hinsichtlich der Bezugsrechtsdeckungen für Service-Contracts gelten gewisse Modifikationen. Es werden diesbezüglich nur drei politische Risiken abgedeckt.¹⁰¹

- "Das Risiko der hoheitlichen Entziehung von Bezugsrechten auf einen Teil der Produktion sowie Eingriffe oder rechtswidrige Unterlassung von hoher Hand, die in ihren Auswirkungen einer Entziehung gleichzusetzen sind" (Dieser Garantiefall entspricht dem Enteignungsfall).¹⁰²

- Der Kriegsfall

Hier kann auf oben verwiesen werden.

- Der Nichterstattungsfall

Dieser Garantiefall tritt ein, wenn fällige Erstattungsansprüche auf Grund hoheitlicher Maßnahmen oder Unterlassungen ganz oder teilweise in keiner Form erfüllt werden können.¹⁰³

¹⁰⁰ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 195.

¹⁰¹ Vgl. § 4 Abs. 1 der Sonderbedingungen.

¹⁰² *Salow, J.* (1984), S. 199.

¹⁰³ Es ist insoweit die 12-Monatsfrist des § 5 Abs. 2 einzuhalten; vgl. *Salow, J.* (1984), S. 199.

3.1.6. Entschädigung

Der Eintritt des Garantiefalles berechtigt den Investor, Entschädigung vom Bund zu verlangen. Der Umfang der bisherigen Schadensfälle, die insbesondere Investitionen in Chile, Südvietnam und Uganda betrafen, kann - gemessen an dem Deckungsvolumen - als gering bezeichnet werden.¹⁰⁴ Zu unterscheiden von der Berechnung der Entschädigung ist die Bewertung der Kapitalanlage, die der Entschädigungsberechnung vorausgeht.

3.1.6.1. Bewertung der Kapitalanlage:

- *Einbringungswert*

Die Höhe des Einbringungswertes bestimmt sich nach den Leistungen, die dem Investor obliegen und von ihm tatsächlich auf das Anlageunternehmen erbracht wurden.¹⁰⁵ Der Einbringungswert der Kapitalanlage wird also durch die ursprünglichen Aufwendungen des Investors festgelegt. Für seine Ermittlung ist der Zeitpunkt der Vornahme der Investition, nicht der Zeitpunkt des Schadenseintritts entscheidend.¹⁰⁶

- *Zeitwert*

Die zweite wichtige Grundlage zur Berechnung der Entschädigung ist der Zeitwert der Anlage. Der Zeitwert ist der Wert der Anlage, der dieser beim Eintritt des Garantiefalles in Anlehnung an betriebswirtschaftliche Grundsätze unter Berücksichtigung der bis zu diesem Zeitpunkt fortgeführten Bilanzen sowie der Erfolgsrechnungen des Unternehmens beizulegen ist.¹⁰⁷ Der Zeitwert bezieht sich auf den Zeitpunkt des Schadensfalles. Es wird dabei durch eine Gesamtschau aller tatsächlichen rechtlichen Umstände der wirkliche Wert des Unternehmens festgestellt. Grundlage ist dabei der Buchwert zum Zeitpunkt des Garantiefalles, inklusive solcher Umstände, die aus dem Buchwert nicht ersichtlich sind.¹⁰⁸

¹⁰⁴ Die Nettoschadenszahlungen des Bundes dürften bisher in der Größenordnung von 10 % der insgesamt in Deckung genommenen Investitionen liegen (vgl. *Bergsträsser, R.* (1980), S. 453).

¹⁰⁵ Vgl. § 7 Abs. 1 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹⁰⁶ *Salow, J.* (1984), S. 201.

¹⁰⁷ Vgl. 18 Abs. 1 b "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland"; *Salow, J.* (1984), S. 202.

¹⁰⁸ Dies sind z. B. Know-how, Goodwill, Kundenstamm, etc. (vgl. *Salow, J.* (1984), S. 202).

- *Höchstbetrag*

Die Haftung des Bundes für Anlageunternehmen ist durch einen Höchstbetrag begrenzt. Der Höchstbetrag für die Kapitaldeckung ergibt sich aus dem Wert der vom Garantienehmer auf die Kapitalanlage zu erbringenden Leistung.¹⁰⁹ Höchstbetrag und Einbringungswert unterscheiden sich darin, daß der Einbringungswert nur die tatsächlich erbrachten, der Höchstbetrag die insgesamt zu erbringenden Leistungen enthält.¹¹⁰ Der Höchstbetrag für die Ertragsdeckung beträgt seit 1. 9. 1986 50 % des Höchstbetrages für die Kapitaldeckung, jedoch nicht mehr als 10 % pro Jahr.¹¹¹

- *Forderungen in Geld*

Forderungen in Fremdwährung werden nach vier verschiedenen Methoden bewertet. Allen Methoden immanent ist, daß Risiken der Auf- und Abwertung nicht von der Garantie gedeckt sind.¹¹²

- *Selbstbeteiligung*

Der Garantienehmer ist an jedem gedeckten Verlust in Höhe des in der Garantieerklärung festgelegten Satzes selbst beteiligt;¹¹³ diese Selbstbeteiligung darf nicht anderweitig gedeckt werden. Sie beträgt in der Regel 5 % des Höchstbetrages der Garantie, im Falle der Service-Contracts im Erdölsektor 30 %.¹¹⁴

3.1.6.2. Berechnung der Entschädigung:

Bei der Berechnung der Höhe der Entschädigung ist zwischen Totalschaden und Teilschaden zu unterscheiden:

¹⁰⁹ Vgl. § 8 Abs. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹¹⁰ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 203.

¹¹¹ Seit Änderung der Allg. Bedingungen vom 1. Sept. 1986.

¹¹² Vgl. im Einzelnen § 18 Abs 1 d Nr. 1 und 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹¹³ Vgl. § 9 Abs.1 und 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹¹⁴ Siehe *Bergsträsser, R.* (1980), S. 452.

- Totalschaden

Entscheidend für die konkrete Berechnung ist die spezielle Zielsetzung der Bundesgarantie: Mit ihr übernimmt der Bund nicht die Haftung für Verluste, die deutsche Unternehmer durch politische Maßnahmen der Anlagestaaten erleiden. Die Bundesgarantie soll als Instrument zur Förderung neuer Direktinvestitionen sicherstellen, daß dem Garantienehmer der Betrag erhalten bleibt, den er im Anlageland investiert hat.¹¹⁵ Die Entschädigungsrechnung verfolgt deshalb die Sicherung der ursprünglichen Aufwendungskosten, nicht den Ersatz des wirtschaftlich eingetretenen Schadens.

Es gilt folgender Grundsatz: Bei einer Beteiligung und einer Niederlassung ist der Zeitwert der Kapitalanlage beim Eintritt des Garantiefalles, höchstens jedoch ihr Einbringungswert maßgeblich.¹¹⁶ Bei einer in eine Forderung umgewandelten Beteiligung, einem beteiligungsähnlichen Darlehen und der Forderung auf Liquidationserlös aus der Liquidation einer Niederlassung ist der Bruttoverlust der Ausfall des Zeitwerts der Forderung, höchstens jedoch der Einbringungswert der Kapitalanlage.¹¹⁷

Der Einbringungswert begrenzt die Entschädigungszahlung nach oben. Liegt der Zeitwert unter dem Einbringungswert, so ist der Zeitwert als Grundlage zur Entschädigungsberechnung heranzuziehen; liegt der Zeitwert über dem Einbringungswert, so ist nur der Einbringungswert zu berücksichtigen.¹¹⁸

¹¹⁵ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 208.

¹¹⁶ Vgl. § 6 Abs. 1 a "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹¹⁷ Vgl. § 6 Abs 1 c, S. 1 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹¹⁸ *Salow, J.* (1984), S. 206.

Von dem so ermittelten Bruttoverlust werden die durch den Schadensfall erlangten Vorteile abgezogen, um den Nettoverlust zu berechnen. Anzurechnende Vorteile sind etwa Entschädigungszahlungen, Erlöse aus der Verwertung von Rechten und Befreiung von Verbindlichkeiten.¹¹⁹ Der so ermittelte Nettoverlust wird nur in den Grenzen des Höchstbetrages gedeckt.¹²⁰ Der gedeckte Verlust ergibt nach Abzug der Selbstbeteiligung den vom Bund zu zahlenden Entschädigungsbetrag.

- *Teilschaden*

Teilentzug der Beteiligung:

Der Bruttoverlust bei teilweise Entzug der Beteiligung ist die Wertminderung, die sich errechnet aus dem Vergleich zwischen dem Zeitwert der Beteiligung (höchstens dem Einbringungswert) einerseits und dem Restwert der Beteiligung andererseits.¹²¹ Von dem Bruttoverlust werden dann wieder die erlangten Vorteile abgezogen und der vom Höchstbetrag begrenzte Nettoverlust ermittelt. Nach Abzug des Selbstbehalts ergibt sich die Entschädigungssumme des Bundes.¹²²

Teilentzug von Forderungsrechten:

Für Eingriffe in eine Forderung gilt folgendes: Ist nur ein Teil der Forderung aus einem beteiligungsähnlichen Darlehen oder auf Liquidationserlös der Beteiligung oder Niederlassung vom Garantiefall betroffen, so ist der Bruttoverlust auf den Teil des Einbringungswertes begrenzt, der auf den betroffenen Teil der Forderung entfällt.¹²³

¹¹⁹ Vgl. § 18 Abs. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹²⁰ Vgl. § 8 Abs. 1 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹²¹ Vgl. § 6 Abs. 1 b "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹²² *Salow, J.* (1984), S. 209.

¹²³ Vgl. § 6 Abs. 1 c, S. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

- Erträge

Der Bruttoverlust an Erträgen ist der Ausfall an Forderungen auf gedeckte Beträge.¹²⁴ Hier ist insbesondere auf Erreichen der beiden Höchstbeträge zu achten, die je nach Vereinbarung im Garantievertrag bis zu 10 % des Höchstbetrags der Kapitaldeckung pro Jahr, insgesamt maximal 50 % betragen.

3.1.7. Übertragungen von Rechten und internationale Streitbeilegung

Der Garantiennehmer verpflichtet sich, alle Rechte aus der Kapitalanlage auf den Bund zu übertragen, wenn er eine Entschädigung erhalten hat (sog. Subrogation).¹²⁵ Der Bund kann die Auszahlung einer Entschädigung von der vorherigen Übertragung der Rechte abhängig machen. Der Staat tritt damit an die Stelle des privaten Investors und die Streitigkeit wird somit auf die völkerrechtliche Ebene verlagert. Zwar ist kein Fall bekannt, in dem er vor nationalen Gerichten die Rechte des Investors geltend gemacht hat,¹²⁶ also etwa Entschädigung nach innerstaatlichem Verfassungsrecht beantragt hat, doch stellt diese rechtliche Konstruktion eine nicht unbedeutende (mittelbare) Rechtsschutzverbesserung für die Investition dar, da der Bund daneben über beträchtliche außen- und entwicklungspolitische Einflußmöglichkeiten auf den Gaststaat verfügt (z. B. wird die Bereitschaft zur Zahlung von öffentlicher Entwicklungshilfe zurückgehen).¹²⁷ Die Übertragung der Rechte kann jedoch auch in Investitionsgesetzen ausgeschlossen sein, da die Staaten eine Einmischung in ihre inneren Angelegenheiten vermeiden möchten. Schließlich hat der Bund die Möglichkeit, auf die Übertragung der Rechte an ihn zu verzichten. Er wird dies tun, wenn die Zuständigkeit des ICSID vereinbart wurde.¹²⁸

Abgesehen von dieser Tatsache, kann der Bund als Heimatstaat des Investors auch seine originären Rechte geltend machen und wegen der Verletzung des völkerrechtlichen Fremdenrechts die Ausübung diplomatischer Schutzrechte in Betracht ziehen.

¹²⁴ Vgl. § 6 Abs. 2 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹²⁵ Vgl. § 19 Abs. 1 "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland".

¹²⁶ Nach Auskunft der TREUARBEIT AG.

¹²⁷ Vgl. hierzu *Hübner, U.* (1981), S. 26f.

¹²⁸ Vgl. *Salow, J.* (1984), S. 223 ff.

3.2. Vereinigte Staaten (OPIC)

3.2.1. Allgemeines

Die "*Overseas Private Investment Corporation (OPIC)*" wurde auf der Grundlage des "Foreign Assistance Act of 1969" (Public Law 91-175) errichtet und ist als Nachfolgerin der "Agency for International Development (AID) von 1948 Trägerin des ältesten Investitionsgarantieprogrammes der Welt.¹²⁹ Sie ist eine sich selbst tragende Regierungsagentur (Anteile sind vollständig in der Hand des U.S.-Fiskus), deren Zweck es ist, das wirtschaftliche Wachstum in den Entwicklungsländern durch Förderung von US-Direktinvestitionen zu unterstützen.¹³⁰

Dabei stellt die OPIC potentiellen U.S.-Investoren zwei *grundlegende Programme* zur Verfügung.¹³¹

- Finanzierung von U.S.-geförderten Unternehmen durch Kredite und/oder Kreditgarantien.

- Investitionsversicherung ("*Investment Insurance Programme*") und Kreditversicherung für Kapitalanlagen ("*Investment Loan Guaranty Programme*").

¹²⁹ Vgl. *Meron, Th.* (1976), S. 49; *Brennglass, A. C.* (1983), S. 1 f.

¹³⁰ Vgl. *Brennglass, A. C.* (1985), S. 290; *Koven, V.* (1981), S. 267; *Gilbert, P. R.* (1980), S. 495; *Meron, Th.* (1976), S. 49.

¹³¹ Die OPIC vereinigt damit beide Elemente in einer Gesellschaft, während z. B. in der BR Deutschland die beiden Programme getrennt sind und die Projektfinanzierung durch die DEG erfolgt. Bemühungen, die Versicherungstätigkeit der OPIC auf einen Pool privater Versicherer überzuführen, sind bisher nicht von Erfolg gekrönt (Vgl. *Shelp, R. K.* (1980), S. 192 ff.; *Brennglass, A. C.* (1983), S. 69 ff.).

Im "Investment Insurance Program" bietet die OPIC Kapitalanlagenversicherung gegen politische Risiken für nahezu alle Investitionsarten. Es existieren spezielle Programme mit modifizierten Konditionen für:

- o Oil and Gas
- o Minerals
- o Contractors & Exporters of
Goods and Services
- o Leasing ¹³²

Das Kapitalanlagenprogramm ist so ausgelegt, daß die Förderung von Investitionen kleiner Gesellschaften (d.h. außerhalb von "Fortune 1000") sowie eine Zielrichtung in die am wenigsten entwickelten Länder im Vordergrund steht.¹³³

Es bestehen sowohl in geographischer als auch investitionsbereichsspezifischer Hinsicht (zB. Oil and Gas) Beschränkungen des "Risk portfolio". Gegenwärtig übernimmt OPIC beispielsweise keine Garantie in folgenden Ländern: Mexico, Algerien, Venezuela, Äthiopien, Nicaragua, Rumänien, Paraguay.¹³⁴

Das "Investment Loan Program" bietet institutionellen und kommerziellen Kreditgebern Versicherung gegen politische und wirtschaftliche Risiken in bestimmten Ländern. Gewöhnlich wird eine U.S.-Management-Beteiligung oder eine entsprechende finanzielle Beteiligung verlangt.¹³⁵

Die Verpflichtungen aus beiden Programmen sind sowohl durch die OPIC-eigenen Finanzreserven, als auch durch die Vereinigten Staaten garantiert.

Neben den beiden Hauptprogrammen bietet die OPIC noch zahlreiche andere *Informationshilfen*, wie z. B.:

¹³² Vgl. *Shelp, R. K.* (1980), S. 196 ff.; Siehe i.ü. die diversen Informationsbroschüren von OPIC und die Abb. 3.

¹³³ Vgl. *Brennglass, A. C.* (1985), S. 290;

¹³⁴ Vgl. *Keslar, L.* (1987), S. 157.

¹³⁵ Vgl. *Gilbert, P. R.* (1980), S. 501.

- "Investor Information Service":

Basisinformation über das wirtschaftliche Umfeld und die Investitionsbedingungen in einem potentiellen Gaststaat.¹³⁶

- "Opportunity Bank":

Computer-Datenbank, in der derzeit über 1000 Projekt-Profile einen breiten Querschnitt potentieller Joint-ventures in mehr als 75 Entwicklungsländern bieten. Das Gesellschaftsverzeichnis umfaßt mehr als 4000 potentielle Investoren.

- "Investment Missions Program":

Veranstaltung von Informationsreisen in das potentielle Gastland, mit der Möglichkeit "Background information" durch persönlichen Kontakt mit Regierungsvertretern, Behörden, Botschaftern und U.S.-Firmenvertretern zu erhalten; Besichtigung von potentiellen Investitionsstätten.

3.2.2. Die Bedeutung des "Investment Insurance Program"

Das Investitionsversicherungsprogramm von OPIC ist vom **Garantieumfang** her das zweitgrößte der Welt und wird nur von dem japanischen Schema übertroffen.¹³⁷ Der Wert der versicherten Investitionen belief sich auf \$ 9,5 Mrd., das autorisierte Deckungsvolumen betrug Ende September 1986 ca. \$ 8,3 Mrd.. Der Wert der zu diesem Zeitpunkt versicherten Investitionen umfaßte \$ 5,3 Mrd., sodaß der Haftungshöchstbetrag ca. \$ 3,0 Mrd. betrug.¹³⁸

Ende September 1986 erreichten die Gelder, die für **Entschädigungszahlungen** zur Verfügung stehen eine neue Rekordhöhe: Inklusive der Kreditberechtigung von \$ 100 Mio. beläuft sich die Summe auf mittlerweile \$ 1.1 Mrd.!

Im Finanzjahr 1986 zahlte OPIC folgende Summen für Schadensregulierungen:

- **Gesamtentschädigung:** \$ 5,280 Mio., davon für
Inkonvertibilität: \$ 3,35 Mio. (9 Fälle)
- **Ersatzzahlungen:** \$ 3,16 Mio.
- **Gesamtverlust Schadensregulierung:** \$ 2,12 Mio.(1985:\$ 9,5)

¹³⁶ Diese Aufgabe wird in der BR Deutschland u. a. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai) übernommen.

¹³⁷ Vgl. *Keslar, L.* (1987), S. 157; *Brennglass, A. C.* (1985), S. 295.

¹³⁸ Quelle: *OPIC*, 1986 Annual Report, S. 19/38.

OPIC's Bruttoertrag für Finanzjahr 1986: \$ 118 Mio.

OPIC's Nettoertrag für Finanzjahr 1986: \$ 101 Mio., davon Prämien erträge: \$ 35.5 Mio.¹³⁹

Das Hauptverbreitungsgebiet der versicherten U.S.-Investments liegt in Süd- und Mittelamerika sowie in der Karibik und in Südostasien. Investitionen in Afrika nehmen nach wie vor die letzte Stelle ein. Aufgrund der speziellen Ausrichtung auf eine verstärkte Berücksichtigung kleinerer Firmen ist deren Anteil inzwischen auf 47 % der Projekte gestiegen.¹⁴⁰

3.2.3. Merkmale des Programms¹⁴¹

OPIC versichert grundsätzlich die drei typischen politischen Risiken Enteignung, Krieg und Transferbeschränkungen. Im Gegensatz zum deutschen System sind diese jedoch auch einzeln absicherbar. Im Rahmen seiner Sonderprogramme, insbesondere für den Bereich "Oil and Gas" und "Minerals",¹⁴² können jedoch auch andere Risiken, wie z.B. das Risiko des Vertragsbruchs oder von "Civil strife" gedeckt werden. Darüberhinaus bestehen hier auch für die Kriterien Deckungsquote, Höchstbetrag, Dauer, geographischer Deckungsbereich und Entschädigungszahlung abweichende Bedingungen. Im übrigen besteht die Möglichkeit einer Garantie für nahezu alle Arten von Investitionsformen, z.B. auch für Service- und Production sharing - Contracts sowie Leasingverträge. Grundvoraussetzungen für eine Garantieübernahme sind u.a. die Bejahung eines Entwicklungseffekts für das Gastland und das Vorliegen eines bilateralen Investitionsabkommens.¹⁴³ Die Prämien variieren dabei sehr stark, je nach Bereich (Sonderprogramme !) und Art der gedeckten Risiken. Für das Einzelrisiko werden 0.25 - 0.75 % verlangt, ca. 50 % dieses Betrags für den noch nicht in Anspruch genommenen "Stand by amount"; in der Regel ist ein "Paketrabatt" vorgesehen.¹⁴⁴

¹³⁹ Quelle: OPIC, 1986 Annual Report, S. 19/38.

¹⁴⁰ Quelle: OPIC, 1986 Annual Report, S. 20 f.

¹⁴¹ Siehe zum Versicherungsprogramm von OPIC u.a. Brennglass, A. C. (1983); Brennglass, A. C. (1985); Gilbert, P. R. (1980); Keslar, L. (1987); Kobrin, S. (1986); Koven, V. (1981); Mandel, R. (1984); Meron, Th. (1976); Shelp, R. K. (1980).

¹⁴² Vgl. Abb. 3.

¹⁴³ Sog. "Investment Guaranty Agreement", z.B. mit Jugoslawien. Text s. Meron, Th. (1976), S. 630.

¹⁴⁴ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. Schema, Anhang II.

Abb. 3: OPIC's Special Programs

Minerals - Program

Deckung: 50 - 90 % je nach Risikobewertung
zuzgl. thesaurierter Gewinn im
gleichen Prozentsatz

Höchstbetrag: \$ 150 Mio. (Ausn. sind möglich)

Versicherte Risiken:

- a) Inconvertibility
 - b) Expropriation
 - c) Political Violence
- } Exploration
- d) Breach of Specified Government
Contractual Obligations
 - e) Special Political Violence
(Zusätzlich zu c) im Falle der
Schließung eines Unternehmens
für mind. 6 Monate infolge von
Gewalttaten im Gaststaat oder
einem anderen Land)

Dauer: Aufbauphase plus 10 Jahre (max. 20 J.)

Entschädigung: Bei Risiko e) wird die Entschädigung
pro rata mit max. 10 %/Jahr der ursprüng-
lichen Investitionssumme gezahlt (Insge-
samt jedoch nur bis 100 % der ursprüng-
lichen Investitionssumme).

Geographischer Deckungsbereich: Keine Beschränkung
auf "Lower income countries"

Oil and Gas - Program

Deckung: Bis zu 90 %

Höchstbetrag: \$ 100 Mio. (Ausn. sind möglich)
Außerdem darf die Gesamtdeckungssumme
für dieses Programm maximal 20 % des
Gesamtportfolios von OPIC. (derzeit ca.
\$ 1.6 Mrd.) betragen !

Versicherte Risiken:

- a) Inconvertibility
 - b) Expropriation
 - c) Political Violence
- d) Civil Strife
(Zuzgl. möglich)
 - e) Interference with Operations ("IWO")
Versichert gegen Unterbrechung der
Geschäftstätigkeit für mind. 6 Monate.
Investor muß jedoch Entschädigung zins-
los zurückzahlen, falls Geschäfte binnen
5 Jahren wieder aufgenommen werden kön-
nen.

Dauer: Grds. 12 Jahre plus ev. Erweiterung um 8 J.

Entschädigung: Die Entschädigung für Kosten in be-
wegliche Wirtschaftsgüter differiert je
nach dem, ob der Anspruch vor oder nach
"commercial discovery" entsteht:

vorher:

Entschädigung nur
soweit als Kosten
nicht für das An-
bringen eines
trockenen Bohrlochs
aufgewendet wurden

nachher:

Entschädigung für alle
Kosten, incl. derje-
nigen, die für trocke-
ne Bohrungen aufge-
wendet wurden.

Geographischer Deckungsbereich: Keine Beschränkung
auf "Lower income countries", jedoch nicht
OPEC - Staaten !!

3.3. Kanada (EDC)

3.3.1. Allgemeines

Das kanadische Investitionsversicherungsprogramm wurde durch den "Export Development Act" von 1969 errichtet und wird von der "Export Development Corporation (EDC)" verwaltet, die seit 1980 auch die Programme für Exportkredite und Kreditversicherung zur Verfügung stellt.¹⁴⁵ Geführt wird die EDC durch ein Direktorium von 12 Personen, wobei sieben aus dem öffentlichen Sektor und fünf aus dem privaten Sektor kommen.

Von den Garantievoraussetzungen und den Merkmalen ähnelt das Programm sehr stark dem U.S.-amerikanischen.¹⁴⁶

3.3.2. Bedeutung des Programms¹⁴⁷

Seit seiner Errichtung 1969 wuchs das Volumen bis 1979 stetig und erreichte im Dezember 1979 einen Deckungswert von \$ 150 Mio., der sich auf 66 Kapitalanlagen in 33 Länder verteilte.

Seit 1980 stagnierte die Garantievergabe und Ende 1983 war der Gesamtdeckungsbetrag sogar auf ca. \$ 100 Mio. gesunken. Grund für diesen Rückgang war die verstärkte Inanspruchnahme des Exportkreditversicherungsprogramms.¹⁴⁸ Von den abgeschlossenen Garantien entfielen fast 2/3 auf Kapitalanlagen im Bereich des Öl- und Gassektors; weitere Schwerpunkte des Programms sind die Landwirtschaft und die pharmazeutische Industrie.¹⁴⁹

¹⁴⁵ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 298; Méron, Th. (1976), S. 121.

¹⁴⁶ Brennglass, A. C. (1985), S. 298.

¹⁴⁷ Siehe zum Versicherungsprogramm der EDC u.a. Brennglass, A. C. (1985); Méron, Th. (1976); OECD (1983).

¹⁴⁸ Brennglass, A. C. (1985), S. 298.

¹⁴⁹ OECD (1983), S. 50 f.

3.3.3. Merkmale des Programms

Wie schon gesagt, ist das kanadische Programm stark an das der Vereinigten Staaten angelehnt. Neben den üblichen Investitionsformen können auch hier Management-, Service- und Leasingverträge versichert werden. Weitere Voraussetzungen für eine Deckungsübernahme sind, daß die Investition der kanadischen Wirtschaft Vorteile bringt und eine Genehmigung durch das Gastland erfolgt.¹⁵⁰

3.4. Vereinigtes Königreich (ECGD)

3.4.1. Allgemeines

Im Jahre 1972 wurde durch Parlamentsbeschluß das "Export Credits Guarantee Department (ECGD)", das bereits seit 1919 als Regierungsgesellschaft die staatliche Exportkreditversicherung verwaltet hatte, mit der Verwaltung eines neuen Programmes zur Garantie von ausländischen Investitionen betraut.¹⁵¹ Bei der Ausarbeitung der rechtlichen Bestimmungen diente das Modell der U.S.A. zum Vorbild, obwohl wegen der administrativen Trennung von Kreditversicherung und Investitionsversicherung die Definition der versicherbaren Investition enger gefaßt wurde.

Die dem Finanzierungsprogramm der OPIC vergleichbare Funktion erfüllt in Großbritannien die "Commonwealth Development Corporation (CDC)"; daneben existiert die "Overseas Development Administration (ODA)", die sog. "preinvestment studies" erstellt und darüberhinaus noch andere Investitionsförderungsaktivitäten entfaltet.¹⁵²

3.4.2. Bedeutung des Programms:

Die Bedeutung des ECGD-Garantieinstrumentariums, dessen gesetzlicher Haftungshöchstbetrag 500 Mio. Pfd. beträgt, zeigt sich an folgenden Zahlen:

¹⁵⁰ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. Schema, Anhang II.

¹⁵¹ Vgl. "Overseas Investment Export Guarantees Act 1972"; Siehe *Meron, Th.* (1976); S. 133.

¹⁵² Vgl. *Meron, Th.* (1976), S. 289.

Tab. 12:

Financial Year	Number of Agreements concluded during year	Original value of investments £m	Total number of Agreements at end of year	Total Maximum Liability £m
1977-1978.....	38	12.8	134	92.4
1978-1979.....	30	16.8	153	113.9
1979-1980.....	35	15.0	164	128.9
1980-1981.....	46	32.9	178	158.6
1981-1982.....	37	15.9	194	162.4
1982-1983.....	27	12.4	187	155.4
1983-1984.....	23	14.3	180	168.1
1984-1985.....	19	17.9	159	150.8
1985-1986.....	18	19.2	150	160.7
1986-1987.....	9	8.6	138	150.1

Analysis of Agreements

Country or Territory	Number of Projects Agreements				Original Value of the Investment £'000s		ECGD's Current Liability £'000s		ECGD's Maximum Liability £'000s	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Bangladesh	1	1	1	1	75	75	67	67	112	112
Barbados	—	1	—	1	—	21	—	19	—	72
Brazil	—	2	—	3	—	5,260	—	7,077	—	9,475
China, Peoples Republic of	2	2	2	2	1,149	1,149	321	321	1,034	1,034
Cyprus	—	1	—	1	—	46	—	307	—	360
Dubai	—	3	—	3	—	1,310	—	2,417	—	2,809
Egypt	—	3	—	3	—	6,636	—	7,645	—	9,785
India	—	3	—	3	—	2,797	—	1,801	—	7,703
Indonesia	—	8	—	8	—	13,395	—	8,997	—	13,074
Kenya	1	6	1	7	1,960	4,943	2,025	5,299	2,025	7,188
Korea, Republic of	1	7	2	16	3,877	8,689	2,707	11,299	6,979	16,913
Kuwait	—	2	—	2	—	975	—	1,535	—	2,570
Malawi	—	5	—	5	—	1,346	—	1,435	—	2,080
Malaysia	—	3	—	6	—	4,971	—	5,813	—	6,640
Malta	—	1	—	1	—	199	—	477	—	900
Mexico	—	2	—	2	—	788	—	1,191	—	1,807
Niger	—	1	—	3	—	269	—	625	—	675
Nigeria	1	17	1	31	350	21,597	315	26,809	315	29,883
Oman	—	3	1	4	202	319	182	976	182	1,234
Pakistan	—	2	—	2	—	2,130	—	2,031	—	2,274
Philippines	—	1	—	1	—	1,392	—	2,225	—	2,225
Portugal	—	1	—	2	—	1,326	—	1,736	—	1,800
Rwanda	—	1	—	1	—	357	—	322	—	322
Saudi Arabia	—	5	—	7	—	3,972	—	3,938	—	9,081
Sharjah	—	1	—	4	—	466	—	469	—	540
Sierra Leone	—	1	—	1	—	233	—	210	—	420
Singapore	—	2	—	2	—	1,004	—	970	—	1,633
South Africa	—	3	—	3	—	1,214	—	2,061	—	3,463
Sri Lanka	—	2	—	3	—	1,741	—	1,942	—	3,134
Taiwan	—	2	—	2	—	454	—	273	—	468
Tanzania	—	1	—	1	—	854	—	749	—	1,536
Thailand	1	2	1	2	978	1,034	699	750	1,760	2,181
Venezuela	—	1	—	1	—	102	—	77	—	92
Yugoslavia	—	2	—	2	—	1,075	—	985	—	1,192
Zimbabwe	—	2	—	2	—	3,109	—	3,820	—	5,375
TOTAL	7	100	9	138	8,591	95,248	6,316	106,668	12,407	150,050

Interessant ist ein deutlicher Rückgang hinsichtlich der Vergabe von Garantien im Geschäftsjahr 1. 4. 1986 bis 31. 3 1987. Während dieser Zeit wurden:

- 22 Anträge im Wert von 150 Mio. Pfd. gestellt,
- 9 Verträge im Wert von 8,6 Mio. Pfd. unterzeichnet, und
- 21 Verträge im Wert von 14,2 Mio. Pfd. liefen aus.¹⁵³

Der Schwerpunkt der versicherten Investitionen liegt in den Bereichen *Elektroindustrie* (28 Verträge mit einer Höchstbetragsdeckung von 28,3 Mio. Pfd.), *Chemische Industrie* (22 Verträge mit einer HBD von 37,9 Mio. Pfd.) und in der *Maschinenbauindustrie* (17 Verträge mit einer HBD von 10,6 Mio. Pfd.) sowie im *Agrarbereich* (7 Verträge mit einer HBD von 11,6 Mio. Pfd.).¹⁵⁴

3.4.3. Merkmale des Programms¹⁵⁵

Wie schon das kanadische Programm hat sich auch das englische System für die OPIC als Modell ihrer Investitionsversicherung entschieden. Es bestehen deshalb viele Gemeinsamkeiten. Im Gegensatz zu diesem operiert ECGD jedoch weltweit und verlangt neben dem Entwicklungseffekt noch eine Genehmigung des Gastlandes. Im übrigen ist zwar eine Versicherung von Portfolio-beteiligungen ab 10% und 50.000 Pfd. möglich, nicht jedoch von "Non-equity investments".¹⁵⁶

¹⁵³ Quelle: *ECGD*, Annual Report 1987, S. 2.

¹⁵⁴ Quelle: *ECGD*, Annual Report 1987, S. 3.

¹⁵⁵ Siehe zum Versicherungsprogramm der ECGD u.a. *Meron, Th.* (1976); *OECD* (1983); *Brennglass, A. C.* (1985); *ECGD* (1987).

¹⁵⁶ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. *Schema*, Anhang II.

3.5. Frankreich (BFCE und COFACE)

3.5.1. Allgemeines

Frankreich besitzt zwei getrennt verwaltete Investitionsgarantie- bzw. Versicherungsprogramme, die nach ihrem Zweck und ihrer Politik differieren. Beide sind jedoch Ableger des größeren Kreditversicherungsprogramms der Regierung. Das erste, von der "**Banque Francaise du Commerce Exterieur (BFCE)**" verwaltete Programm soll den Fluß französischen Kapitals, Know-hows und von französische Dienstleistungen fördern. Ein Garantie ist deshalb nur dann erhältlich, wenn die Investition die französische Wirtschaft fördert. Das zweite, von der französischen Exportkreditagentur, der "**Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur (COFACE)**" betriebene Programm fördert Investitionen, die den Export von Waren und Dienstleistungen in signifikanter Weise erhöhen.¹⁵⁷

Die BFCE hat den Status einer halbstaatlichen Außenhandelsbank, deren Kapital durch öffentliche, quasi-öffentliche und staatseigene Institutionen gehalten wird. Die BFCE bearbeitet die Anträge und empfiehlt, ähnlich wie die deutsche Treuarbeit AG, gewisse Investitionen für eine Genehmigung durch einen interministeriellen Ausschuß, in dem der Finanzminister das Letztentscheidungsrecht besitzt.¹⁵⁸ Es gibt keinen Höchstbetrag in Bezug auf die Deckungszusage. Besonders zu erwähnen sind die *Sonderbedingungen* für den "Mining-Sector".

Die COFACE hat die spezielle Funktion, die Investitionsversicherung zum Zweck der Förderung des Handels zu verwalten. Sie wurde bereits 1948 gegründet und ist eine halbstaatliche Institution in der Form einer privaten Aktiengesellschaft, deren Aktien durch staatliche Institutionen, verstaatlichte Banken und Versicherungen gehalten werden.¹⁵⁹ Im Gegensatz zur BFCE schließt die COFACE keine Garantieverträge ab, sondern Versicherungspolicen. Insgesamt ist das Programm der COFACE flexibler und weniger durch rechtliche Zwänge eingeschränkt.¹⁶⁰

¹⁵⁷ Brennglass, A. C. (1985), S. 297.

¹⁵⁸ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 297; OECD (1983), S. 60 ff.

¹⁵⁹ Vgl. Holthus, M./Kebshull, D. (1985), S. 170 f.; Brennglass, A. C. (1985), S. 297.

¹⁶⁰ Brennglass, A. C. (1985), S. 297.

3.5.2. Bedeutung der Programme

Leider sind in Bezug auf das Deckungsvolumen und den Umfang der Geschäftstätigkeit keine genauen Zahlen bekannt. Ende 1981 betrug der Wert der versicherten Kapitalanlagen ca. \$ 380 Mio., wovon ca. \$ 260 Mio. auf die BFCE und ca. \$ 120 Mio. auf die COFACE entfielen.¹⁶¹

3.5.3. Merkmale der Programme¹⁶²

Ausgehend von ihrer divergierenden Zielsetzung unterscheiden sich beide Programme recht stark. Gemeinsam ist ihnen, daß sie grundsätzlich die drei typischen Risiken absichern, wobei jedoch bei der BFCE der Fall des Moratoriums, bei der COFACE die Änderung der Investitionsgesetzgebung oder eine Marktschließung für Exporte mit einbezogen werden können. Hinsichtlich des geographischen Deckungsbereichs ist die COFACE nicht beschränkt, die BFCE kann dagegen grds. nur Investitionen in Entwicklungsländer versichern. Weiterhin bestehen auch unterschiedliche rechtliche Zulassungskriterien. So werden für eine Versicherung durch die BFCE Entwicklungseffekt, Abschluß eines bilateralen Abkommens und die Einhaltung eines Gesamthöchstbetrages verlangt, während COFACE lediglich einen Zusammenhang mit dem nationalen Export postuliert. Schließlich existieren beträchtliche Unterschiede hinsichtlich der Deckungsquote bei reinvestierten bzw. repatriierten Gewinnen sowie in Bezug auf die Bewertung der Kapitalanlage im Falle des Eintritts des Garantiefalles.¹⁶³

¹⁶¹ Quelle: *OECD* (1983), S. 61.

¹⁶² Siehe *Brenn glass, A. C.* (1985); *OECD* (1983); *Holthus, M./Kebshull, D.* (1985); *Barral, G.* (1987);

¹⁶³ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. *Schema*, Anhang II.

3.6. Japan (MITI)

3.6.1. Allgemeines

Das japanische Programm umfaßt sowohl Exportkreditgarantien und -versicherungen als auch eine Investitionsversicherung. Das Programm wird vom "Ministry of International Trade and Industry (MITI)" verwaltet. Zunächst existierten zwei relativ unterschiedliche Programme, die in Umfang und Aktivitäten ziemlich beschränkt waren. 1970 wurden beide dann zu dem "Overseas Investment Insurance Scheme" zusammengefaßt.¹⁶⁴ Bei dem Umarbeitungs- und Erweiterungsprozeß arbeiteten die japanischen Offiziellen eng mit Vertretern von OPIC zusammen, sodaß bestimmte Vorschriften und Voraussetzungen sehr ähnlich sind. Im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten, wo die Investitions- und Exportkreditversicherung mit verschiedenen Zielen getrennt voneinander verwaltet werden, sieht Japan in der Investitionsversicherung nur einen von mehreren Anreizmechanismen, die eng zusammenhängen und alle der Außenwirtschaftspolitik dienen.¹⁶⁵ Deshalb ist die Investitionsversicherung auch rechtlich und verwaltungstechnisch ein integraler Teil der japanischen Handelspolitik und wird deshalb von MITI gemanaged.

Insgesamt gesehen reglementiert die einschlägige japanische Gesetzgebung die Bedingungen und Konditionen der Investitionsversicherung sehr stark. Dennoch bestehen bei einigen Kriterien relativ große Freiheiten, insbesondere auch was das geographische Tätigwerden anbelangt.¹⁶⁶ Da Japan mehr als alle anderen Industriestaaten rohstoffabhängig ist, gibt es spezielle Rohstoffprogramme, wie z.B. das neue "Mineral Development-Program". Diese Programme sind gegenüber dem "normalen" Programm flexibler und bieten höhere Anreize als etwa die vergleichbaren Programme in den USA. So wird beispielsweise bei "Production sharing - agreements" auch (teilweise) das wirtschaftliche Risiko (zB das Kreditrisiko) übernommen.¹⁶⁷

¹⁶⁴ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 294; OECD (1983), S. 80; Meron, Th. (1976), S. 283.

¹⁶⁵ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 294.

¹⁶⁶ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 294.

¹⁶⁷ Vgl. Brennglass, A. C. (1985), S. 295; OECD (1983), S. 81.

3.6.2. Bedeutung des Programms

In den vergangenen Jahren hat Japan die Vereinigten Staaten in Bezug auf das Versicherungsvolumen und die Zahl der abgeschlossenen Policen überholt. So stellte das Investitionsversicherungsprogramm in den Jahren von 1976 bis 1980 2031 Policen aus und versicherte Investitionen in Höhe von fast \$ 3 Mrd..¹⁶⁸ Mittlerweile beträgt das Risiko-Portfolio das Doppelte des U.S.-amerikanischen, nämlich fast \$ 8 Mrd.. Japan plant das Volumen in den nächsten Jahren um nochmals \$ 5 Mrd. auszuweiten. Das Prämienvolumen betrug bereits Ende 1980 \$ 110 Mio. und dürfte mittlerweile über die \$ 200 Mio.-Grenze angestiegen sein.¹⁶⁹

Geographisch ist das japanische Programm stark auf den Fernen Osten konzentriert, wo nahezu 70 % des versicherten Wertes liegen. Danach folgen Lateinamerika (Brasilien), der Mittlere Osten und Afrika (Besonders: Nigeria, Ägypten).¹⁷⁰

Interessant ist noch, daß das japanische Investitionsversicherungsprogramm über 50 % der Gesamtauslandsinvestitionen deckt und mit diesem Prozentsatz weit vor allen anderen kapitalexportierenden Ländern liegt (Durchschnitt der OECD-Staaten: ca. 15-20 %).¹⁷¹

3.6.3. Merkmale des Programms

Wie bereits erwähnt deckt das japanische Garantieprogramm neben den drei "Standardrisiken" im Rahmen seiner speziellen Rohstoffprogramme auch das Kreditrisiko. Hierfür wird jedoch zusätzlich eine relativ hohe Prämie von 0.7 % verlangt. An rechtlichen Zulassungskriterien des weltweit operierenden Programms werden ein entsprechender Entwicklungseffekt für das Gastland, sowie ein gewisser Beitrag zur Entwicklung Japan's internationaler Beziehungen gefordert. Neben Kapitalbeteiligungen (auch an Niederlassungen japanischer Firmen) sind langfristige Darlehen und "industrial property rights" japanisch kontrollierter Unternehmen versicherungsfähig. In Ausnahmefällen (Rohstoffindustrie) können auch reine Portfolioinvestitionen garantiert werden.¹⁷²

¹⁶⁸ Quelle: *Brennglass, A. C.* (1985), S. 295.

¹⁶⁹ Quelle: *Keslar, L.* (1987), S. 157.

¹⁷⁰ Vgl. *Brennglass, A. C.* (1985), S. 295/296.

¹⁷¹ Vgl. *OECD* (1983), S. 33.

¹⁷² Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. Schema, Anlage II.

3.7. Österreich (OKB)

3.7.1. Allgemeines

Die "Oesterreichische Kontrollbank (OKB)" ist seit 1950 als Bevollmächtigte der Republik Österreich (Bundesministerium der Finanzen) mit der banktechnischen Behandlung der Ansuchen um Übernahme von Haftungen gemäß Ausfuhrförderungsgesetz, mit der Ausfertigung und administrativ-technischen Abwicklung der Haftungsverträge sowie mit der Wahrnehmung der Rechte der Republik Österreich aus den Haftungsverträgen betraut.¹⁷³

Das Ausfuhrförderungssystem ist sehr differenziert und unterscheidet 11 Haftungsarten:

¹⁷³ Vgl. OKB, Geschäftsbericht 1986, S. 11.

Tab. 13:

Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft

Haftungen nach Haftungsarten

Das Ausführungsförderungssystem unterscheidet 11 Haftungsarten. Auf den beigefügten Teil IV. Gesetzliche Bestimmungen und Allgemeine Geschäftsbedingungen wird hingewiesen.

- G 1 — Garantie für direkte Lieferungen und Leistungen sowie diverse Sonderformen
- G 2 — Garantie für indirekte Lieferungen und Leistungen
- G 3 — Garantie für gebundene Finanzkredite
- G 4 — Beteiligungsgarantie**
- G 5 — Rahmengarantie (ein ausländischer Abnehmer)

- G 6 — Länderrahmen- oder Pauschalgarantie (sämtliche ausländischen Abnehmer in einem Abnehmerland oder in mehreren Ländern)
- G 7 — Konsignationslager-, Maschineneinsatz-, Vorleistungsgarantie
- G 8 — Rückgarantie zugunsten von Exportgarantieinstitutionen
- G 9 — Garantie für Forderungsankäufe
- G 10 — Kursrisikogarantie (auf den Haftungsrahmen nicht anzurechnen)
- W — Bürgschaftszusage für Wechsel (Exportwechselkredite)
- P — Promessen (auf den Haftungsrahmen nicht anzurechnen)

Haftungen nach Haftungsarten in Garantiebeträgen¹

Haftungsarten	Stand 31. 12. 1983			Stand 31. 12. 1984			Stand 31. 12. 1985			Stand 31. 12. 1986		
	Anzahl	in Mio. S	%									
G 1	1.322	39.709	13,2	1.318	37.383	12,1	1.339	35.106	11,0	1.292	30.185	10,2
G 2	94	3.586	1,2	87	1.413	0,5	70	893	0,3	76	884	0,3
G 3	1.358	137.107	45,5	1.504	149.822	48,7	1.499	164.929	51,7	1.464	152.746	51,4
G 4	174	3.243	1,1	169	3.001	1,0	165	4.699	1,5	160	4.060	1,4
G 5	586	11.776	3,9	673	12.320	4,0	706	12.517	3,9	679	12.395	4,2
G 6	1.115	30.759	10,2	1.058	27.164	8,8	1.022	28.204	8,9	974	28.984	9,7
G 7	212	2.108	0,7	194	1.836	0,6	200	1.681	0,5	166	1.477	0,5
G 8	1	10.000	3,3	1	10.000	3,2	1	15.000	4,7	1	15.000	5,0
G 9	711	28.311	9,4	613	31.389	10,2	459	19.754	6,2	399	14.106	4,7
W	658	34.471	11,5	768	33.584	10,9	819	35.891	11,3	940	37.567	12,6
Summe	6.231	301.070	100,0	6.385	307.912	100,0	6.280	318.674	100,0	6.151	297.404	100,0
G 10 ²	173	10.901		153	6.596		103	5.063		53	3.608	
Promessen ²	700	131.410		667	121.932		555	123.131		466	65.718	

¹ Die Stände sind ohne Berücksichtigung der zeitlichen Komponente der Wirksamkeit der Haftungen in Garantiebeträgen dargestellt. Garantiebeträg = Höchstbeträg abzüglich Selbstbehalt des Garantienähmers.

² Kursrisikogarantien (G 10) und Promessen sind auf den Haftungsrahmen nicht anzurechnen.

3.7.2. Bedeutung des Programms

Ende 1986 waren 160 Haftungsverträge der Haftungsart G 4 - **Beteiligungsgarantie** mit einem Garantiebtrag von ÖS 4,06 Mrd. in Kraft; dies entspricht einem Prozentsatz von 1,4 % der Gesamtgarantiebträge des gesamten Haftungssystems von ÖS 297 Mrd.. Im Geschäftsjahr 1986 wurden 22 Zusagen in Höhe von ÖS 146 Mio. (= 0,3 %) neu eingegangen. Im Vergleich zum Vorjahr (31 Zusagen/ÖS 2.110/3,1 %) bedeutet dies einen empfindlichen Rückgang.¹⁷⁴

Von den Gesamtexporten des Jahres 1986 in Höhe von ÖS 342 Mrd. sind ÖS 81 Mrd. durch Haftungen gemäß dem Ausfuhrförderungsgesetz erfaßt; dies entspricht einer Deckungsquote von etwa 23 %.¹⁷⁵ Ende 1981 betrug die Deckungsquote für die Beteiligungsgarantie 87 %.¹⁷⁶

3.7.3. Merkmale des Programms

Die Geschäftstätigkeit der **OKB** konzentriert sich hauptsächlich auf den Bereich der Exportfinanzierung (Vgl. zu den einzelnen Haftungsarten Tab. 13). Die Beteiligungsgarantie wird weltweit angeboten und weist keine Besonderheiten auf.¹⁷⁷

¹⁷⁴ Vgl. *OKB*, Geschäftsbericht 1986, S. A 7.

¹⁷⁵ Vgl. *OKB*, Geschäftsbericht 1986, S. 12.

¹⁷⁶ Quelle: *OECD* (1983), S. 33.

¹⁷⁷ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. *Schema*, Anlage II.

3.8. Schweiz (GERG)

3.8.1. Allgemeines

Das Schweizer Programm für die Garantie von Kapitalanlagen wurde 1970 durch Bundesgesetz errichtet und wird vom Volkswirtschaftsdepartement im Einvernehmen mit dem Departement für Auswärtige Angelegenheiten und dem Departement für Finanzen verwaltet.¹⁷⁸ Für die Bearbeitung der Anträge und die Vorbereitung der Garantieverträge ist die "Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (GERG)" zuständig. Bei der gleichen Dienststelle wird auch die Versicherung für Ausführungsgeschäfte (Exportrisikogarantie) bearbeitet. Nach einer Vorprüfung durch die GERG wird der Antrag an die "Investitionsrisikogarantie - Kommission" weitergeleitet, die aus drei Mitgliedern der Verwaltung und drei Mitgliedern der Wirtschaft besteht. Nach einer positiven Begutachtung der Gesuche durch die Kommission entscheiden schließlich die oben genannten Ministerien über die entsprechenden Verfügungen.¹⁷⁹

3.8.2. Bedeutung des Programms

Während für die ERG 1986 Garantien im Wert von 1,7 Mrd. SFr. neu erteilt wurden und somit insgesamt 12,4 Mrd. SFr. gedeckt sind, ist die Bedeutung der IRG in den letzten Jahren beträchtlich gesunken. Betrug das Deckungsvolumen Ende 1980 noch über 120 Mio. SFr. wurden laut Auskunft der GERG seit drei Jahren weder Garantien erteilt noch Schäden geltend gemacht. Die von der gleichen Geschäftsstelle verwaltete Exportrisikogarantie erfreut sich bei den schweizer Investoren dagegen großer Beliebtheit.¹⁸⁰

3.8.3. Merkmale des Programms

Wie das österreichische Programm weist auch die IRG keine Besonderheiten auf.¹⁸¹

¹⁷⁸ Vgl. GERG-Broschüre, S. 4.

¹⁷⁹ Vgl. GERG-Broschüre, S. 4.

¹⁸⁰ Die 1986 neu erteilten Garantien der ERG beliefen sich auf 1,7 Mrd. SFr. (GERG, Geschäftsbericht 1986, S. 4).

¹⁸¹ Einzelheiten zu den einzelnen Merkmalen und Voraussetzungen vgl. "Bundesgesetz über die Investitionsrisikogarantie" vom 20. März 1970 in Verbindung mit "Bundesbeschluss betreffend die Gesamtverpflichtung in Rahmen der Investitionsrisikogarantie" vom 9. Oktober 1970 und "Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz über die Investitionsrisikogarantie" vom 2. September 1970 sowie Schema, Anhang II.

4. Die multilaterale Investitions-Garantie-Agentur (MIGA)

4.1. Sachstand

Nachdem seit den 50er Jahren immer wieder verschiedene Initiativen und Vorschläge für eine internationale Investitions-garantie-Agentur gemacht und aus unterschiedlichen Gründen verworfen wurden, hat die Weltbank seit 1981 das Konzept einer Multilateralisierung der Investitionsversicherung wiederaufgegriffen. Als Ergebnis intensiver Diskussionen und Vorarbeiten existiert seit September 1985 die "Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency". Die MIGA tritt ins Leben mit Ratifikation der Gründungskonvention durch 5 kapital-exportierende und 15 kapital-importierende Staaten, die zusammen ein Drittel des Aktienkapitals (etwa 360 Mio. US-Dollar) übernehmen.¹⁸² Gegenwärtig¹⁸³ haben dieses Übereinkommen 12 kapital-exportierende und 50 kapital-importierende Staaten gezeichnet, was einem Anteil am Gesamtkapital der MIGA von 67.457 % entspricht. Ratifiziert wurde die Konvention von 23 Signatarstaaten;¹⁸⁴ dies entspricht einem Kapitalanteil von 25.122 %. Somit ist der erforderliche Anteil am Aktienkapital von 33.3 % noch nicht erreicht. Nach momentanem Stand ist mit einem Inkrafttreten im Mai 1988 infolge der Ratifizierung durch die USA zu rechnen.

MIGA soll als internationale Entwicklungsorganisation mit eigener Rechtspersönlichkeit und finanzieller Unabhängigkeit von der Weltbank die nationalen Investitions-garantieprogramme ergänzen, statt mit ihnen zu konkurrieren.¹⁸⁵ Auch ist MIGA ermächtigt, nationale Systeme rückzuversichern sowie einen Teil ihres eigenen Risikos bei nationalen Systemen rückzuversichern.¹⁸⁶

¹⁸² Article 61 (b) der Konvention.

¹⁸³ Stand: 5. Januar 1988

¹⁸⁴ Dies sind von Seiten der kapital-exportierenden Staaten: Kanada, Dänemark, BR Deutschland, Japan, Niederlande und Schweden.

¹⁸⁵ Article 19 der Konvention.

¹⁸⁶ Article 20 der Konvention.

4.2. Konzeption

MIGA soll aufgrund ihrer multilateralen Konzeption durch Einbeziehung von Industrie- und Entwicklungsländern zur Ausweitung des Versicherungsschutzes und damit zum Abbau außenwirtschaftlicher Investitionsbarrieren und somit zur Belebung privatwirtschaftlicher Investitionen in Entwicklungsländern führen. Hinsichtlich ihrer Konditionen ist MIGA dabei frei von nationalen politischen Zielsetzungen und den dadurch bedingten relativ starren Strukturen der nationalen Systeme.

4.3. Vor- und Nachteile von MIGA im Vergleich zu den bisher bestehenden Agenturen

Unter Zugrundelegung der Gründungskonvention¹⁸⁷ sowie des "Commentary on the Convention"¹⁸⁸ und der "Operational Regulations"¹⁸⁹ ergeben sich hauptsächlich folgende Vor- und Nachteile der MIGA gegenüber den nationalen Investitionsversicherungen:

Vorteile:

- 1) Versicherungsmöglichkeit für Investoren aus Entwicklungsländern oder sonstigen Staaten ohne eigene staatliche Agentur.
- 2) Versicherungsmöglichkeit für Investitionen von Staatsangehörigen des Gastlandes unter der Voraussetzung, daß die Vermögenswerte von einem anderen Land in das Gastland transferiert werden.
- 3) Versicherungsmöglichkeit für **multinationale Konsortialprojekte** aus einer Hand oder zusammen mit nationalen Agenturen.
- 4) Versicherung bzw. Mitversicherung in Ländern, bei denen bereits die **Zeichnungsgrenze** ("Underwriting limit") erreicht ist, bzw. durch die Versicherung eines Großprojekts überschritten würde oder wo das Gastland der **nationalen Risikobewertung** nicht standhält.

¹⁸⁷ Eine deutsche Übersetzung der Gründungskonvention ist abgedruckt in BGBl. 1987 II, S. 454 ff.

¹⁸⁸ *World Bank* - Draft, 11. Oktober 1985.

¹⁸⁹ *World Bank* - Draft, 19. September 1986.

- 5) Versicherung des **Vertragsbruchsrisikos** bzw. des **Risikos des Rücktritts vom Vertrag** ("repudiation") in Fällen, in denen der Investor keinen Zugang zu einem zuständigen Gericht oder Schiedsgericht erhält bzw. eine richterliche Entscheidung nicht oder nur mit unverhältnismäßiger Verzögerung erreicht werden kann.
- 6) Versicherung lebensfähiger Projekte auch in hochverschuldeten Ländern durch **projektspezifische Risikoanalyse** im Gegensatz zu einer länderspezifischen Analyse.
- 7) Versicherbarkeit von **Portfolioinvestitionen in Beteiligungsform** und von **vertraglichen Formen von Direktinvestitionen** bzw. allen lang- und mittelfristigen Kapitalanlagen mit Ausnahme von öffentlich geförderten Exportkrediten.
- 8) Bessere **Risikodiversifizierung** und Verwirklichung von "economies of scale" durch globale Operation.
- 9) Eröffnung **internationaler Schiedsgerichtsbarkeit** für Streitigkeiten mit dem Gastland unabhängig vom Bestehen eines Investitionsabkommens zwischen Heimatland und Gaststaat oder eines Investitionsvertrages zwischen Investor und Gastland (insb. Lateinamerikanische Länder).
- 10) **Vollstreckungs- und Sanktionsmöglichkeit** (Ausschluß) gegen nichterfüllende Schuldner eines titulierten Anspruches.
- 11) **Rück- und Coversicherung nationaler Agenturen**
- 12) Die Investitionsförderungsaktivitäten führen zu einer **Verbesserung der Rahmenbedingungen** für Direktinvestitionen, zB durch Abschluß von bilateralen Abkommen über die Behandlung von garantierten Kapitalanlagen; in diesem Rahmen ist eine internationale Festlegung der Kriterien für die **Rechtmäßigkeit von Enteignungen** denkbar.

Nachteile:

- 1) Problem der **mangelnden Vertraulichkeit** aufgrund einer Internationalisierung der Garantieübernahmeentscheidung (Konkurrenzaspekt !).

2) Praktische Schwierigkeiten in Bezug auf die **Antragsverwaltung** (Soll diese durch die nationalen Agenturen, durch internationale Versicherungsmakler oder Finanzierungsinstitutionen übernommen werden ?)

3) Bei der Versicherung von **multinationalen Großprojekten** bestehen diverse ungeklärte Fragen:

- Wie werden Konditionen festgelegt ?
- Ist infolge der organisatorischen Einheit eine doppelte Buchführung nötig ("Int'l Accounting Standard"/Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung) ?
- Wie wird die Entschädigung berechnet (Stark wertberichtigter Netto-Buchwert müßte durch Aufwertungskoeffizienten erhöht werden) ?

4) Es besteht die Möglichkeit, daß MIGA durch entsprechende Prämiengestaltung die Funktionsfähigkeit der nationalen Agenturen beeinträchtigt (Stichwort: Rosinentheorie).

5) Die Errichtung der MIGA **kostet den Steuerzahler** im Gegensatz zu den sich (meist) selbsttragenden nationalen Agenturen **beträchtliche Gelder**. Ist diese Ausgabe angesichts der Vorteile für wenige Großunternehmen sinnvoll ?

Trotz des Überwiegens der Vorteile stehen die nationalen Garantieinstitutionen der MIGA sehr skeptisch gegenüber. Es wird überwiegend befürchtet, daß größere Schwierigkeiten bei der praktischen Durchführung der Versicherungstätigkeit auftreten und die Effizienz und Lebensfähigkeit der Agenturen durch die Geschäftstätigkeit der MIGA beeinträchtigt wird. Zudem wird vertreten, daß bestehende Mängel der nationalen Programme teilweise durch entsprechende Änderung der Konditionen ausgeräumt werden könnten.

5. Zusammenfassung

Wegen ihres hohen entwicklungspolitischen Stellenwertes ist die Steigerung von Direktinvestitionen als langfristiges Instrument zur Verbesserung der Verschuldenssituation der Länder der Dritten Welt anerkannt. Trotz dieser Erkenntnis blieben die Direktinvestitionen in Richtung der Entwicklungsländer in den letzten fünf Jahren hinter den Erwartungen zurück und erreichten lediglich einen Anteil von ca. 12 % an den Gesamtkapitalströmen.

Wichtige Motive für die Zurückhaltung der Investoren in diesem Bereich sind die verschiedenartigen Hinderungsgründe, die hauptsächlich im Gastland lokalisiert sind und zu einer (weitgehenden) Kompensation der Standortvorteile führen. Ein wesentliches Entscheidungskriterium stellt in diesem Zusammenhang die Existenz *politischer Risiken* dar. Nationale Kapitalanlagenversicherungen sind in der Lage diese Risiken abzusichern und so wirtschaftliche Kalkulationsgrundlagen für die Investoren wiederherzustellen.

Gleichwohl ist die Quote der garantierten Auslandsinvestitionen immer noch relativ niedrig; sie beträgt für Deutschland momentan ungefähr 20 %. Dies liegt zum einen darin begründet, daß die nationalen Programme aufgrund ihrer politischen Zielsetzung und legislativen Einbindung verhältnismäßig starre Konditionen aufweisen und so nur träge auf aktuelle Bedürfnisse der Wirtschaft reagieren können, zum anderen daran, daß für den potentiellen Garantienehmer ein hoher bürokratischer Aufwand zu bewältigen ist. Diese Nachteile der ansonsten recht leistungsfähigen nationalen Agenturen macht sich ein rasch expandierender Markt privater Versicherer zu nutze und bietet individuell gestaltete Policen für Investitionen an, die nach den Bedingungen der nationalen Programme nicht für eine Garantie qualifizieren.

Trotz der Tatsache, daß inzwischen viele der nationalen Schemata den neuen Formen unternehmerischer Kooperation Rechnung tragen, bleiben noch verschiedene Ansatzpunkte für eine Erweiterung und Verbesserung des bisher existierenden Garantieangebots. Die MIGA, die gegenwärtig von der Weltbank zu etablieren versucht wird, hat es sich u. a. zum Ziel gesetzt, Lösungen für diese Problempunkte im Rahmen ihres multinationalen Konzepts zur Verfügung zu stellen. Tatsächlich verspricht ihre Konzeption eine weitere substantielle Optimierung des globalen Garantieangebots. Unter der Voraussetzung, daß die noch ungelösten Fragen mit denen sich MIGA, v. a. im Hinblick auf die Kooperation mit den nationalen Agenturen sowie in administrativer Hinsicht konfrontiert sieht, bewältigt werden können, ist eine graduelle Steigerung der Direktinvestitionstätigkeit in den Entwicklungsländer zu erwarten.

Literaturverzeichnis

- AA/BMZ*, (1983). Partner Dritte Welt, 4. Aufl., Köln.
- Berger, W.* (1987). Aktuelle Ansatzpunkte für die Verbesserung der externen Verschuldensituation von Entwicklungsländern, SFB 178 - Diskussionsbeiträge, Serie II - Nr. 41.
- Bergsträsser, R.* (1980). Stellung und Bedeutung der deutschen Exportkreditversicherung und Kapitalanlagegarantien im Rahmen der Verringerung von Auslandsrisiken, Z.f.b.F., Nr. 5, S. 442 ff.
- Billerbeck, K./Yasugi, Y.* (1979). Private Direct Foreign Investment in Developing Countries, World Bank Staff Working Paper No. 348, Washington.
- BMWi* (1987). Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland - Bericht über das Jahr 1986, BMWi-Dokumentation, Nr. 280, Bonn.
- BMZ* (1987). Deutsche Unternehmen und Entwicklungsländer - Ein Handbuch für Lieferungen, Leistungen, Investitionen, 3. Aufl., Bonn.
- Böckstiegel, K.-H.* (1973). Enteignungs- und Nationalisierungsmaßnahmen gegen ausländische Kapitalgesellschaften, in: Berichte der Deutschen Gesellschaft für Völkerrecht 13, S. 7.
- Brennglass, A.C.* (1983). The Overseas Private Investment Corporation: A Study in Political Risk, New York.
- (1985). Investment Guarantee and Political Risk Insurance Programs, in: T. Brewer, ed.: Political Risks in International Business: New Directions for Research, Management and Public Policy 289.
- Buchheit, L.* (1987). The Changing Tactics of Debt Restructuring, I.F.L.R., S. 35-39.
- Cline, W.* (1987). Mobilising Bank Lending to Debtor Countries, Washington, D.C.
- Dolzer, R.* (1986). Indirect Expropriation of Alien Property, ICSID Rev. - FILJ 1, S. 41.
- Ebenroth, C.T.* (1987). Neue Instrumente in der Umschuldung, SFB 178 - Diskussionsbeiträge Serie II - Nr. 37.
- Endres, D.* (1986) Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, München.
- Fikentscher, W./Moritz, P.* (1978). Auslandsproduktion, Absatzgebiete, interne Lieferungen und Finanzierung der deutschen Industrie in Entwicklungsländern, RIW, S. 26-31.
- Frank, I.* (1980). Foreign Enterprise in Developing Countries, Baltimore/London.
- Gilbert, P.R.* (1980). Legal Aspects of Doing Business in Black Africa - The Government Underwriters View Point; in: Allan, D.R., ed.: Legal Aspects of Doing Business in Black Africa, Vol. 2, S. 493 ff.

- Grosche, G.* (1971). Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Ziele und Maßnahmen deutscher Förderungspolitik, Bochum.
- Herlt, R.* (1986). Der Baker-Plan zur Lösung der internationalen Schuldenkrise, EA Folge 6, S. 161 ff.
- Higgins, R.* (1982). The Taking of Property by the State: Recent Developments in International Law, RdC 3, S. 259 ff.
- Hübner, U.* (1981). Rechtsprobleme der Deckung politischer Risiken; in: Z.f. ges. Vers.wissenschaft, S. 1 ff.
- Jüttner, H.* (1975). Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden.
- Kaulbach, D.* (1985). Die zivilrechtliche Einordnung der Ausfuhrleistung des Bundes, VersR 33, S. 806.
- Kayser, G./Kitterer, B./Naujoks, W./Schwartz, U./Ullrich, K.* (1980). Deutsche Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden.
- Kebschull, D./Fasbender, K./Geisler, P./Menck, K./Orlowski, D./Schwarz, R.* (1980). Wirkungen von Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden.
- Keslar, L.* (1987). OPIC's Brave, But Risky New World, Euromoney, Aug., S. 157.
- Kimminich, O.* (1983). Einführung in das Völkerrecht, München u. a.
- König, W./Peters, J.* (1986). Unternehmerisches Engagement in der Dritten Welt, Göttingen.
- Köpernik, G.* (1979). Das Instrumentarium des Bundes zur Förderung privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, RIW, S. 669.
- Kobrin, S. J.* (1986). Description and Analysis of the U.S. Market for Political Risk Insurance for Overseas Investments in Developing Countries - A Study for OPIC, Summit.
- Koven, V.* (1981). Expropriation and the "Jurisprudence" of OPIC, Harv. Int'l. L.J., Vol. 22, No. 2, S. 267 ff.
- Krist, H.* (1987). Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen, Dissertation Berlin.
- Kühn, J.* (1985). Neubestimmung der Entwicklungsländer gegenüber Auslandsinvestitionen, in: Edition Dräger Stiftung (Hrsg.), Zielsetzung Partnerschaft, Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestitionen und Technologietransfer, Bonn.
- Leben, C.* (1986). Les investissements miniers internationaux dans les pays en développement: Réflexions sur la décennie écoulée (1976 - 1986), J. du Droit Int'l 113, 895 ff.
- Loibl, G.* (1987). Foreign Investment Insurance Systems (Paper presented at the ILA-Symposium, Wien).

- Mandel, R.* (1984). The Overseas Private Investment Corp. and International Investment, 19 Columbia Journal World Bus., No. 1, at 89.
- Meron, Th.* (1976). Investment Insurance in International Law, New York/Leiden.
- OECD,*
- (1979). Investir dans le Tiers Monde, 4. éd., Paris.
 - (1983). Investing in Developing Countries, 5. ed., Paris.
 - (1987). International Investment and Multinational Enterprises - Recent Trends in Int'l Direct Investment, 1. ed., Paris.
- Paetzolt, F./Petersen, D.* (1978). Politische Investitionsrisiken in Entwicklungsländern, Erfahrungen der DEG; DEG Materialien Nr. 6, Köln.
- Paul, D.A.* (1982). New Developments in Private Political Risk Insurance and Trade Finance, The International Lawyer, Vol. 21, S. 709 ff.
- Pausenberger, E.* (1980). Internationale Unternehmungen in Entwicklungsländern, Düsseldorf/Wien.
- Petersmann, H.-G.* (1986). Die multilaterale Investitionsgarantieagentur (MIGA): ein neues Instrument zur Fortbildung des internationalen Wirtschaftsrechts, 46 ZaöRV, 758.
- Radcliffe, J.* (1986). Coverage of Political Risk by the Private Insurance Industry, 41 AW, No. 1 at 135.
- Sachs, J.* (1986). Managing the LDC Debt Crisis, BPEA 2, S. 397 ff.
- Salow, J.,* (1984). Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland und internationaler Investitionsschutz, München.
- Schallehn, E./Stolzenburg, G.* (1982). Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr (Loseblatt-Sammlung), Köln.
- Schulenburg, P.* (1978). Die Behandlung ausländischer Direktinvestitionen im Andenpakt, RIW, S. 395-402.
- Schultz, S./Schumacher, D./Wilkens, H.* (1980). Wirtschaftliche Verflechtung der Bundesrepublik Deutschland mit den Entwicklungsländern, Baden-Baden.
- Schwarzenberger, G.* (1969). Der Schutz von Auslandsinvestitionen, Völkerr. u. Außenpolitik, Bd. 6.
- Seifert, H.* (1981). Deutsche Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, DSE-Arbeitsmaterialien Heft 6, Bad Honnef.
- Shelp, R. K.* (1980). Private Sector Investment and Political Risk: A Comparative Study of OPIC and Other Schemes, in: Goodwin, G./Mayall J., eds., A New International Commodity Regime, S. 186.
- Strupp, K./Schlochauer, H.-J.* (1961). Wörterbuch des Völkerrechts, 3 Bände, Berlin.
- Treuarbeit AG* (1988). Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (1960-1987), Hamburg.

Vernon, R. (1977). *Storm over the Multinationals*, Cambridge.

Voss, J. (1987). The MIGA: Status, Mandate, Concept, Features, Implications, *J. W. T. L.*, S. 5 ff.

Wurmstich, J.-D. (1986). Coverage of Political Risk by National Insurance Agencies: The German Investment Guarantee Scheme, 41 *AW*, No. 1, at 123.

Anhang I:

Liste der Länder, die nationale Kapitalanlagenversicherungen betreiben (Stand: 31.12.1987)

- 1) Australien *
- 2) Belgien *
- 3) Bundesrepublik Deutschland *
- 4) Dänemark *
- 5) Finnland *
- 6) Frankreich *
- 7) Indien
- 8) Israel
- 9) Italien *
- 10) Japan *
- 11) Kanada *
- 12) Neuseeland *
- 13) Niederlande *
- 14) Norwegen *
- 15) Österreich *
- 16) Schweden *
- 17) Schweiz *
- 18) Spanien
- 19) Südafrika
- 20) Südkorea
- 21) USA *
- 22) Vereinigtes Königreich *

* OECD-Länder

Die Kapitalanlagengarantien dieser Länder sind mit Ausnahme von Südkorea in der "International Union of Credit and Investment Insurers" (Berner Union), London, zusammengeschlossen.

Anhang II:

Tabelle "Übersicht nationaler Investitionsversicherungsprogramme", Th. Stern, Konstanz 1988.

(Tabelle in Anlehnung an "Summary of Guarantee Schemes", OECD, Investing in Developing Countries, 1978)

Land: Name des verantwortlichen Organs sowie Zeitpunkt des Inkrafttretens	Art der gedeckten Risiken: a) Enteignung b) Krieg c) Transferrisiko d) Sonstige	Versicherungsfähige Investoren: a) Staatsangehöriger des Heimatstaates od. lokal inkorporierte Gesellsch. b) Überwiegende Geschäftstätigkeit im Heimatstaat c) Ges. mit fremder Minderheitsbeteiligung d) Ges. mit fremder Mehrheitsbeteiligung e) Holding f) Multinationales Konsortium	Geographischer Deckungsbereich: a) Weltweit b) Nur weniger entwickelte Länder	Art der gedeckten Investitionen: a) Kapitalbeteiligung b) Darlehen und laufende Vorschüsse c) Lizenzgebühren und Förderzinsen d) andere (Grundsätzlich nur "Neue" Investitionen !)	Rechtliche Zulassungskriterien: a) Entwicklungseffekt b) Zusammenhang mit dem nationalen Export c) Einhaltung eines Gesamthöchstbetrags d) Genehmigung des Gastlandes e) Abschluß eines bilat. Abkommens (IFA) f) Sonstige	Jahresprämie (in % des Betrags der Bürgschaft, wenn nicht anders angegeben)	Deckung der Hauptsumme und der Gewinne: a) Ursprüngl. Investition b) Reinvestierte Gewinne c) Ins Ausland rückgeführte Gewinne (in % von a)	Deckung im Falle des Verlustes:		Dauer der Bürgschaft
								Bewertungsgrundlage	Entschädigung in % der anerkannten Verluste	
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
Bundesrepublik Deutschland Treuarbeit AG 1960	a) b) c) d) Moratorium	a) c) d) Teilweiser Haftungsausschluß bei Verlusten infolge fr. Mehrheitsbeteiligung f) Nur dt. Anteil	b)	a) b) c) d) Bezugsrechte aus Servicecontracts im Erdölbereich und an Kapitalanlagen in Jugoslawien	a) c) Gesamtanfragen gem. Haushaltsg. (derzeit: 15 Mrd. DM incl. Kredite an EIB etc.) e) Grds. (ca. 60 IFA)	0,5 % f. alle Risiken plus Bearbeitungsgeb. v. 0,1 % (bis 10 Mio.) od. mehr (max. DM 20000,-)	a) 100 % (70 % bei Servicecontr.) b) 50 % c) 10 %/Jahr bis max. 50 % vom Höchstbetrag	Handelswert des Unternehmens bis zur Höhe des investierten Kapitals	Bis 95 %	Normal bis 15 J., Ausn. Verlängerung um jeweils 5 J. möglich (seit 1.9. 1986)
Frankreich Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE)/Campaigne Fr. d'Assurance pour le Commerce (COFACE) 1967	a) b) c) Nur Kapital d) BFCE/Moratorium COFACE: Marktschließung F. Exporte; Änderung d. Inv.gesetze	a) c) d) Teilweiser Haftungsausschluß bei Verlusten infolge fr. Mehrheitsbeteiligung f) Nur frz. Anteil	a) Nur COFACE b) Nur BFCE (Ausnahmen möglich im Mining-Sektor)	a) b) Nur langfristige Darlehen d) Darlehensbürgschaften u. Anleihen	a) Nur BFCE b) Nur BFCE c) Grds. bei BFCE f) COFACE: 8 f. Anf. Kapitaltransfer (in S)	BFCE: 0,7 % bei IFA u. im Mining-Sektor. COFACE: 0,4 % bei IFA, sonst 0,5-0,6 %	a) 100 % b) BFCE: 50 % c) COFACE: 100 % COFACE: 25 % COFACE: 50 %	BFCE: Tilgungsplan 75% - 66% Ende der letzten 3 Jahre Nicht: IFA, M-S COFACE: Nicht	BFCE: 90 % (Ausn.: Niedriger od. bis 95% zB Mining-Sektor) COFACE: Bis 95 %	BFCE: 15 Jahre (Ausn. 2 J. Verlängerung; Mining-Sektor 20 J.) COFACE: 15 Jahre (Ausn. 5 J. Verl.)
Japan Ministry of International Trade and Industry (MITI) 1957	a) b) incl. "civil strife" c) d) Kreditrisiko (nur Rohstoffindustrie)	a) f) Nur jap. Anteil g) (?) Teilw. möglich, wenn jap Anteil 51 % u.m.	a)	a) b) Nur mit langer Laufzeit c) d) production-sharing-contr.	a) b) c) ? (Jap. Parlament beschließt jährlich Höchstbetrag) d)	0,55 % für alle Risiken plus 0,7 % für Kreditrisiko *(Ausn.: 0,75 %)	a) 100 % b) 100 % c) 10 % pro Jahr (max. 100 %)	Buchwert der Investition zum entspr. Zeitpunkt	90 % (80 % bei Kreditrisiko)	Bis 15 Jahre (plus ev. Zeitraum zw. Investition u. Beginn der Geschäftstätigkeit)
Kanada Export Development Corporation (EDC) 1969	a) b) c) d) Moratorium	b) incl. Tochterges. c) d) Nur in Höhe des canad. "Voting-shares" e) Falls canad. Inv. (mind. 51%) f) Nur canad. Anteil	b)	a) b) c) d) Management- und Servicecontract, Ausrist., -leasing	a) b) c) \$ 150 Mio.	max. 1 % für alle Risiken; 0,3 % für Einzelrisiko plus 1/8 für "standby" Betrag.	a) 100 % b) 50 % c) 150 % Insgesamt maximal 200 % !	Tilgungsplan wird von Fall zu Fall aufgestellt	Bis 10 Mio. \$; 85 % über 10 Mio. \$; 75 %	Bis 15 Jahre
Österreich Österreichische Kontrollbank (OKB) (1950 ?)	a) b) c)	a) c) ? f) ?	a)	a) b) c)	b)	0,5 % für alle Risiken plus 0,1 % Bearbeitungsentgelt (max. 0,5 3000,-)	a) 90 - 100 % (mit Erweiterung)	Buchwert der Investition zum entspr. Zeitpunkt	Bis 90 %	Bis 20 Jahre
Schweiz Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (GERG) 1970	a) b) c) d) Bei öffentl. Institutionen: Insolvenz u. Zahlungsverweigerung	a) c) Falls Sitz in der Schweiz f) Wohl nur schweizer Anteil (?)	b)	a) b) c) In bestimmten Fällen	a) b) c) Sfr. 500 Mio. e) Kann verlangt werden	Kapital: 1,25 % Gewinne: 4 % des erwarteten Gew.; Je nach Risikoeinschätzung Erhöhung od. Red.	a) 100 % b) 100 % c) Bis 24 % des Anfangskapitals	Bei Beteiligungen: Normaler Tilgungsplan (ca. 5 %/Jahr, fr. 1 J. nach Beginn)	Bis 70 %	Bis 15 Jahre (Ausn. länger)
Vereinigtes Königreich Export Credit Guarantee Department (ECGD) 1972	a) b) Nur falls GL c) d) Kriegsteilnehmer e) Ggf. aushandelbar	b) od. Tochterges. im Gastland. Nicht: Bei "Investment-Channelling"; Filiale eines fremden Inv.	a)	a) b) Ab 3 J. Laufzeit c) d) Portfolioinvestments ab 10 % Anteil u. 50000 Pfd.	a) b) c) 500 Mio. Pfd.	0,7 - 1 % je nach Risikoeinschätzung plus 1/4 d. Prämie f. "standby"-Betrag	a) 100 % b) 100 % c) 200 % Insgesamt maximal 200 % !	Buchwert der Investition zum entspr. Zeitpunkt	Bis 90 %	Bis zu 15 Jahren
Vereinigte Staaten Overseas Private Investment Corporation (OPIC) 1948	a) b) ev. incl. "civil strife" c) d) Vertragsbruch (Mineral-Sektor-Programm)	a) c) US-Beteiligung mind. 95 % e) Falls 100 % US-Eigentum f) Ja, falls Holding und "Risk-sharing"	b) Vorzugsweise Berücksichtigung v. LLDCs (Obergr. ca. \$ 700 pro K.); Ausn.: Kleinere u. mittlere Firmen	a) b) c) d) Service- und Production-sharing-contracs; Leasing; Konzessionen aller Art.	a) b) Andernfalls Verminderung d. Deckung c) Ges.rahmen 1986: \$ 3.1 Mrd. d) I.d.R. e) "OPIC-Agreement"	Die Prämien variieren je nach Bereich u. Risiko deckung (einzelne) a) 0,4-0,9 % b) 1,3% c) 0,3%	a) 90 % (Möglichkeit der Erhöhung um 100 % innerh. v. 20 J.) b) 90 % c) 180 % Insg. max. 270 % !	Buchwert der Investition zum entspr. Zeitpunkt Tilgungsplan f. "Large-scale- & High-risk-vent"	Bis 90 % (Bis 100 % bei institutionellen Kreditgebern)	Bis zu 20 Jahren (Entspr. kürzer f. Großprojekte, v.a. im Öl- und Gassektor: 12 J. pl. 8

Anmerkung: In einigen Fällen entsprechen die generellen Klassifizierungen dieser Tabelle nicht exakt den Vorschriften der einzelnen Programme.