

Fleck, Rudolf

Article — Digitized Version

Ausländische Industrie- und Investitionsgesetzgebung im Dienste nationaler Wirtschaftsförderung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fleck, Rudolf (1956) : Ausländische Industrie- und Investitionsgesetzgebung im Dienste nationaler Wirtschaftsförderung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 36, Iss. 2, pp. 83-94

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132232>

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.

Ausländische Industrie- und Investitionsgesetzgebung im Dienste nationaler Wirtschaftsförderung

Dr. Rudolf Fleck, Köln

Wenn der Bundeswirtschaftsminister die stärkere wirtschaftliche Verflechtung mit dem Ausland als sicheres Mittel für das Auffangen konjunkturpolitischer Anspannungen der Binnenwirtschaft empfiehlt, so deckt sich diese Empfehlung mit dem Wunsch weiter Kreise aus Industrie und Handel. Die sorgfältige Kenntnis der legislativen Grundlagen für diese außenwirtschaftliche Tätigkeit ist Voraussetzung, um vor Enttäuschungen bewahrt zu bleiben. Es ist das Verdienst des Verfassers, die unübersehbare Materie der ausländischen Gesetzgebung, so wie sie für uns von Interesse ist, systematisiert und mit Beispielen belegt zu haben. Es dürfte noch vieles offen sein, das in direkten Verhandlungen von den deutschen Wirtschaftsvertretungen im Ausland zu klären und zu verbessern wäre.

Die Problematik der sog. „unterentwickelten Länder“ ist zweifellos aufs engste mit der Mobilisierung und Beschaffung von Anlagekapital in diesen Ländern verknüpft. Insbesondere ist die Entwicklung neuer Industrien zumeist von der Bereitstellung größerer Kapitalien abhängig, die jedoch in den wenigsten Fällen von den kapitalarmen Ländern selbst aufgebracht werden können. So ist es dort Aufgabe der staatlichen Industriepolitik, mittels der Industrieförderungsgesetzgebung und des Investitionsrechts die Kapitalanlage für Auslandskapital anziehend zu gestalten. Die Verhältnisse sind allgemein betrachtet allerdings im Fluß. In verschiedenen Ländern, die ursprünglich einmal Kolonien westeuropäischer Staaten waren, sind in den letzten Jahren, besonders nach ihrer politischen Verselbständigung, zwar mehr oder weniger starke Bestrebungen gegen die Beteiligung ausländischen Kapitals zu erkennen gewesen. Die Regierungen dieser z. T. ganz neuen staatlichen Gebilde sahen es zunächst häufig als ihre Pflicht an, sicherzustellen, daß an die Stelle ehemaliger politischer nicht nunmehr die wirtschaftliche Beherrschung durch das Ausland trete. Um dies zu verhindern, ist dort die Beteiligung ausländischen Kapitals an inländischen Unternehmungen in aller Regel bestimmten Beschränkungen und meistens gleichzeitig damit auch die Kapitalein- und -ausfuhr selbst weitreichenden Kontrollen unterworfen worden.

In einer Reihe dieser Länder ist nun bemerkenswerter Weise in den letzten — vornehmlich den letzten zwei — Jahren eine fühlbare Änderung in der Behandlung ausländischen Kapitals eingetreten. Die Erkenntnis, daß der wirtschaftliche Aufbau im Lande infolge unzureichender eigener Kapitalbildung nur langsame Fortschritte machte, zwang zur verstärkten Heranziehung von Auslandskapitalien und technischer Hilfe des Auslands. Insofern ist es dort vielfach zu einer positiveren Einstellung gegenüber ausländischer Kapitalbeteiligung und zur Ausdehnung der entsprechenden Gesetzgebung gekommen. Dennoch stehen die Regierungen dieser Länder hinsichtlich der zugestandenen Beteiligung von ausländischen Kapitalien, Unternehmern und Fachleuten immer vor einem Zwiespalt, da einerseits ein schneller Wirtschaftsaufbau eine großzügige gesetzliche Behandlung ausländischer Wirtschaftshilfe voraussetzt, andererseits die zu beobach-

tenden nationalistischen Tendenzen einer solchen Handhabung enge Grenzen ziehen.

Neuere ausländische Gesetzgebungswerke zur Industrieförderung und zur Gewährung von Investitionsrechten an Ausländer haben vor allem der Nahe Osten (Iran, Irak, Jordanien, Libanon, Afghanistan), die südasiatischen Länder Indien, Pakistan und Ceylon, Südostasien (Thailand, Burma, Indonesien, Philippinen) wie auch das nationalchinesische Taiwan (Formosa) und (Süd-)Korea entwickelt. Auch zahlreiche Länder des amerikanischen Kontinents haben entsprechende Gesetze erlassen, in Nord- und Mittelamerika Mexiko, Haiti, Kuba, Nicaragua, Panama, Puerto Rico, Salvador. In Südamerika gehören dazu Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Kolumbien und Paraguay. Von den Ländern Afrikas treten Ägypten und Äthiopien, demnächst auch der Sudan, dazu. Auch drei südeuropäische Staaten haben in jüngster Zeit Gesetze zur Anziehung von Auslandskapital verkündet: Griechenland, Italien und die Türkei.

In ihrer äußeren Kennzeichnung sind die Gesetzgebungswerke der genannten Länder wie zu erwarten nicht einheitlich, wenn sie auch in ihren Schwerpunkten „Industrieförderung“ bzw. „Investitionsrecht für Ausländer“ übereinstimmen. Mitunter wird in der Gesetzgebung das Förderungs- bzw. Anreizmittel selbst erkennbar gemacht, z. B. Steuerbefreiung oder freier Gewinntransfer. In manchen Fällen werden die rechtsverbindlichen Regelungen nicht unbedingt in Gesetzen, sondern in der loseren Form von Regierungserklärungen, Bekanntmachungen und ähnlichem proklamiert.

Übersicht der Rechtsquellen ¹⁾

Ägypten:

Gesetz über die Investitionen von ausländischem Kapital Nr. 475 vom 2. 9. 54.
Gesetz über die Steuervergünstigungen bei der Durchführung von Aufbauprojekten Nr. 430 vom 5. 9. 53.

Afghanistan:

Regeln und Bestimmungen über Fremdkapital vom 11. 2. 53.

Argentinien:

Verordnung Nr. 14 630 betreffend Förderung der Industrien vom 5. 6. 44, in Verbindung mit Dekret Nr. 6472 April 1952 und Ausführungsbestimmungen vom 24. 12. 52.
Zirkular Nr. 2324 vom 17. 11. 55 der „Banco Central“; hilfsweise Gesetz über die Anlage von ausländischen Kapitalien Nr. 14 222 vom 26. 8. 53 nebst Ausführungsbestimmungen Dekret Nr. 19 111 vom 4. 10. 53 sowie Dekret Nr. 637 vom 17. 1. 55.

¹⁾ Vorstehende Rechtsbestimmungen usw. der aufgeführten Länder sind im Wortlaut bzw. im Kommentar abgedruckt in Fleck/Meyer-Marsilius: „Niederlassung im Ausland“ (Handbuch des Niederlassungsrechts), Deutscher Wirtschaftsdienst, Köln 1955 (Länderteil III—VIII).

Bolivien:

Gesetz über ausländische Kapitalinvestitionen vom 17. 10. 45.

Brasilien:

Gesetz Nr. 571 vom 3. 9. 53 über Steuerbefreiung für neue Industrien in Bahia.

Dekret Nr. 29 806 betreffend Einsetzung einer Kommission zur industriellen Entwicklung in Brasilien vom 25. 7. 51.

Gesetz Nr. 1807 vom 7. 1. 53 mit Ausführungs-VO (Dekret Nr. 32 285 vom 19. 2. 53); Gesetz Nr. 2145 vom 29. 12. 53 mit Ausführungs-VO (Dekret Nr. 34 893 vom 5. 1. 54); SUMOC-Instruktion Nr. 113 vom 17. 1. 55.

Burma:

Verlautbarung über die Heranziehung von Auslandskapital vom 9. 6. 55.

Ceylon:

Regierungserklärung über die Voraussetzungen für Investitionen (Weißbuch vom 15. 7. 55).

Chile:

Gesetz über ausländische Kapitalinvestitionen Nr. 437 vom 2. 2. 54; Ausführungs-VO Dekret Nr. 427 vom 3. 5. 54.

Griechenland:

Dekret Nr. 2687 vom 10. 11. 53 über die Investierung und den Schutz ausländischer Kapitalien.

Haiti:

Gesetz über Steuererleichterungen für neue Industrien vom 8. 10. 49 und vom 24. 10. 54; Gesetz zur Förderung neuer landwirtschaftlicher und industrieller Unternehmungen vom 8. 8. 55.

Indien:

Presse-Bekanntmachung des indischen Finanzministeriums über die Anlage von Auslandskapital vom 2. 6. 52; Regierungserklärung zur Investitionsfrage vom Januar 1954.

Indonesien:

Regierungserklärung betreffend ausländische Kapitalbeteiligungen vom 7. 12. 55.

Irak:

Gesetz Nr. 72 zur Förderung industrieller Anlagen vom 9. 6. 55; Bestimmungen vom 7. 11. 55 der „National Bank of Iraq“ über Ein- und Ausfuhr ausländischen Kapitals.

Iran:

Gesetz zur Anziehung und zum Schutz von Auslandskapital vom 3. 7. 55.

Italien:

Neues Gesetz über Auslandskapital zur Ablösung des bisherigen von 1948 (von der italienischen Deputiertenkammer am 25. 1. 56 angenommen).

Jordanien:

Gesetz zur Förderung und Ermutigung der Industrie vom 21. 4. 55; Gesetz zur Förderung von Auslandsinvestitionen vom 1. 5. 55.

Kolumbien:

Gesetz vom 18. 7. 52 über Auslandskapital.

Korea (Süd-):

Regierungsentwurf betreffend Anziehung von Auslandskapital (1955).

Kuba:

Gesetz über Steuerbefreiung für Auslandskapital Nr. 548 vom 20. 9. 52; Dekret Nr. 1222 vom 6. 5. 53; Dekret Nr. 2590 vom 6. 10. 53.

Libanon:

Gesetz über die Einkommensteuerbefreiung neuer Unternehmen vom 5. 2. 54.

Mexiko:

Gesetz zur Förderung neuer und notwendiger Industrien vom 4. 1. 55;

Gesetz über die Investitionsgesellschaften vom 31. 12. 54.

Nicaragua:

Gesetz über die Förderung von Auslandsinvestitionen vom 11. 3. 55.

Pakistan:

Bekanntmachung über die Vorzugsbehandlung ausländischer Investitionen vom 3. 11. 54.

Panama:

Gesetzes-Dekret Nr. 12 vom 10. 5. 50 „betreffend Vorschriften für die Nationalwirtschaft zwecks Heranziehung und Schutz von Kapital für die Ausbeutung von Naturschätzen und Gründung von Betrieben der Landwirtschaft, Viehzucht und Fischerei sowie der mit ihnen verbundenen Industrien“.

Paraguay:

Gesetz Nr. 246 vom 25. 2. 55 über Auslandsinvestitionen.

Philippinen:

Industrieförderungsgesetz Exekutiv-Order Nr. 433 vom 13. 4. 51 in Verbindung mit der „Republic Act“ Nr. 35 vom 30. 9. 46.

Puerto Rico:

Gesetz über Steuerbefreiung neuer Betriebe Nr. 6 vom 15. 12. 53.

Salvador:

Gesetz Nr. 1719 zur Förderung neuer Industrien vom 17. 1. 55.

Sudan:

Gesetzentwurf betreffend Vergünstigungen für Auslandskapital.

Taiwan:

Gesetz über Auslandsinvestitionen vom 6. 7. 54.

Thailand:

Industrieförderungsgesetz vom 4. 10. 54.

Türkei:

Gesetz zur Förderung ausländischer Kapitalanlagen Nr. 6224 vom 18. 1. 54.

Unmittelbar auf das Auslandskapital abgestellt ist die Gesetzgebung in Iran, Jordanien, Afghanistan, Indien, Pakistan, Ceylon, Burma (im Entwurf), Indonesien, Taiwan, Korea; gleiches gilt für die amerikanischen Länder Kuba, Nicaragua, Panama, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Kolumbien und Paraguay; in Afrika neben Äthiopien und Gebieten Französisch-Westafrikas im wesentlichen Ägypten und der Sudan; schließlich auch die schon genannten südeuropäischen Länder Griechenland, die Türkei und Italien.

Unmittelbar auf die nationale Industrieförderung abgestellt ist das spezielle Gesetzgebungswerk von Libanon, Irak, Jordanien, Thailand und den Philippinen; auf dem amerikanischen Kontinent gilt dies für Mexiko, Haiti, Salvador, Puerto Rico und Argentinien, wenn auch in diesem Falle älteren Datums (1944). Hinzu tritt noch Brasilien, vor allem sein Bundesstaat Bahia. In Afrika ist es wiederum Ägypten, das ein Industrieförderungsgesetz erlassen hat. In Europa bereitet Griechenland ein Gesetz zur Förderung seiner Provinzindustrien vor. — Diese Übersicht erfaßt jene Länder, die durch moderne, mehr oder weniger umfangreiche Spezialgesetzgebung die Förderung der nationalen Wirtschaft besonders in den Mittelpunkt gestellt haben.

I. Gesetzgebung zur Industrieförderung

Soweit in den einzelnen Gesetzgebungswerken des Auslands eine konkrete wirtschaftliche Begründung gegeben wird — das trifft z. B. für die Gesetze Argentiniens, Ägyptens und Brasiliens zu —, stimmt sie in ihren Grundzügen bei den genannten Ländern im wesentlichen überein: in der Hauptsache kommt es den Initiatoren auf die Förderung der Entwicklung der heimischen Produktivkräfte durch die Gewährung fiskalischer Vergünstigungen im Falle der Neuerrichtung und Erweiterung bestehender Industrien an. Besonders ausführlich spricht sich in dieser Hinsicht die brasilianische Gesetzgebung aus:

Hier ist es einmal der Gesichtspunkt, „daß die wachsende Industrialisierung in entscheidender Weise zur Erhöhung des Lebensstandards ... und zur Entwicklung des Binnenmarktes beiträgt, woraus sich ein größerer Verbrauch von landwirtschaftlichen Produkten und demzufolge die Stärkung der Landwirtschaft ... und größere Unabhängigkeit von den ausländischen Märkten ergibt“; es sei ferner nötig, „die Entwicklung der Industrie in der Weise anzuspornen und zu orientieren, daß die Aktivität in den verschiedenen Gebieten aufeinander abgestimmt ist, deren Entfaltung auf die ständige Festigung der wirtschaftlichen Struktur des Landes ausgerichtet werden muß“; dann ist darauf Bezug genommen, „daß die Industrialisierung des Landes entsprechend einem allgemeinen Wirtschafts- und Finanzplan durchgeführt werden muß, der zur Schaffung von Grundindustrien beiträgt, die eine ökonomische Weiterentwicklung und ein konkurrenzfähiges Arbeiten erlauben“. Schließlich ist die Zielsetzung ganz konkret genannt: „Die natürlichen Hilfsquellen des Landes sollen soweit wie möglich industrialisiert werden, damit ihre Ausnutzung an Ort und Stelle die Wirtschaft der einzelnen Landesteile festigt und der Verlust wirtschaftlicher Substanz durch den Rohstoffexport in brutto vermieden wird, wenn diese Rohstoffe im Lande auf konkurrenzfähiger und rationeller Basis verarbeitet werden können.“

Die Begründung für eine besondere Gesetzgebung im Staate Bahia liegt volkswirtschaftlich auf der gleichen Ebene: Das Gesetz ist hauptsächlich im Hinblick auf die bevorstehende Elektrizitätslieferung durch das „Paulo Affonso“-Projekt erlassen worden. Man erwartet, daß diese Kraftquelle, die zu Anfang des Jahres 1955 in Betrieb genommen wurde, eine Anzahl neuer Industrien nach Nordost-Brasilien ziehen wird, und will sich einen möglichst großen Anteil daran für Bahia sichern. In diesem Staat liegt die Hauptproduk-

tion bisher auf dem Gebiet der Landwirtschaft und in der exportorientierten Kakao- und Tabakwirtschaft. Schlechte Ernten infolge von Witterungseinflüssen und Absatzstockungen durch die hohen Inlandspreise haben in den letzten Jahren immer wieder das Wirtschaftsgefüge dieses Staates erschüttert. Die brasilianische Regierung hofft, das wirtschaftliche Gefüge durch Ansiedlung neuer Industrien zu festigen.

Während in der argentinischen Gesetzgebung (Art. 1) als Begründung die „Sicherung der Entwicklung der im Interesse des Landes liegenden Industrien“ gegeben wird (wobei später die betreffenden Industrien im einzelnen aufgeführt werden), drückt das ägyptische „Gesetz zur Durchführung von Aufbauprojekten“ (Art. 1) eine klarere Zielsetzung aus: sie liegt in der Durchführung „neuer Projekte, die zur Entwicklung und Förderung der nationalen Wirtschaft auf den Gebieten der Industrie, des Bergbaus, des Verkehrswesens, des Fremdenverkehrs und der Urbarmachung von Brachland beitragen“. Alle übrigen einschlägigen Gesetzgebungswerke des Auslands, soweit wir sie in unsere Darstellung einbezogen haben, lassen in der Regel ebenfalls die volkswirtschaftliche Zielsetzung erkennen, wenn auch nur indirekt, indem sie durchweg die Herausstellung der besonderen Industriezweige, die in die Förderung eingeschlossen werden, deutlich machen und die Gebiete nennen, auf welchen die Entwicklung der nationalen Produktivkräfte vorangetrieben werden soll.

MASSNAHMEN ZUR STRUKTURVERBESSERUNG

Durchweg hat die ausländische Gesetzgebung zur Förderung der nationalen Industrien die Errichtung und Entwicklung von „neuen“ bzw. „notwendigen“ Industrien im Auge; so z. B. ausdrücklich die Gesetze Brasiliens (Art. 2 bzw. 1), Libanons (Art. 1), der Philippinen (Art. 1 und 2), vor allem aber auch Mexikos (Art. 2 ff) und Salvadors. Brasilien spricht dabei von „Unternehmen von bisher noch nicht vertretener Art“, insbesondere von den „Grundindustrien, die für die Leistungssteigerung und Vervollständigung der Industrien lebenswichtiger Konsumgüter unerlässlich sind“. Der Gesetzgeber der Philippinen denkt an „neue und notwendige“ Industrien, durch die die industrielle Betätigung im Lande und die Wirtschaftskraft gefördert werden müssen „unter Berücksichtigung der Zahl schon vorhandener ähnlicher Betriebe und ihrer gesamten Produktionskapazität im Verhältnis zum einheimischen und Exportbedarf“. Auch in Salvador ist an Industriebetriebe gedacht, die bisher nicht oder nicht ausreichend vorhandene Güter herstellen, einschließlich neuer industrieller Exportgüter, wobei unterschieden wird zwischen „notwendigen“ und „erwünschten“, d. h. auf Gebrauchsgüter, nicht auf Luxusgüter abgestellten Fertigungen.

In Argentinien wird die Entwicklung von „im Interesse des Landes liegenden“ Industrien erstrebt, in erster Linie solchen, die ebenfalls notwendige Konsumgüter herstellen (Art. 2), über die erforderlichen Arbeitskräfte verfügen, vorzugsweise nationale Rohstoffe verwenden, rationelle technische Einrichtungen

besitzen und verkehrswirtschaftlich eine günstige Standortlage aufweisen.

Besonders ausführlich berücksichtigt die mexikanische Gesetzgebung volkswirtschaftliche Strukturinteressen. Es werden dort „neue und notwendige“ Industrien unterschieden, die ihrerseits wieder in „vordringliche, wichtige und sekundäre Industrien“ eingeteilt werden.

Als „neue“ Industrien gelten solche (Art. 2), die sich der Fertigung von Waren widmen, die im Lande bisher nicht hergestellt werden; jedoch darf es sich nicht um bloßen Ersatz für andere Güter handeln, die das Land bereits erzeugt. „Notwendige“ Industrien sind dort solche (Art. 3), die sich der Fertigung von Waren widmen, die im Lande bisher nur in unzureichender Menge hergestellt wurden und daher den nationalen Bedarf nicht deckten; jedoch nur insoweit, als die Produktionslücke bedeutsam und nicht nur vorübergehender Natur ist. Als „notwendige“ Industrien gelten noch diejenigen, die für die Ausfuhr ihrer Fertigwaren mit einem nationalen Verarbeitungsanteil von nicht unter 60 % der direkten Produktionskosten unumgänglich auf die vorgeesehenen Vergünstigungen angewiesen sind.

Zu den neuen oder notwendigen Industrien rechnen im technischen Sinne diejenigen Verarbeitungsindustrien, „die mittels wesentlicher Umwandlung oder wegen der physikalischen oder chemischen Eigenschaften des Rohstoffs oder der Halbfabrikate (die bei der Produktion verwendet werden) diesen Produkten eine bedeutsame wirtschaftliche Wertsteigerung verschaffen“, jedoch nur insoweit, als es sich nicht um bloßen Ersatz von Waren handelt, die bereits im Lande hergestellt werden. Zu den neuen bzw. notwendigen Industrien gehören schließlich diejenigen, die Waren exportieren (Art. 5, Ziff. 5).

Als „vordringliche“ Industrien Mexikos gelten solche (Art. 8), die Rohstoffe, Maschinenausrüstungen oder Fahrzeuge herstellen, „die für eine oder mehrere wirtschaftliche Tätigkeiten von Wichtigkeit sind, welche ihrerseits ausschlaggebende Bedeutung für die industrielle oder landwirtschaftliche Entwicklung des Landes“ haben.

Als „wichtige“ Industrien gelten noch solche (Art. 9), die Waren herstellen, welche bestimmt sind, unmittelbar den lebenswichtigen Bedarf der Bevölkerung zu befriedigen, oder solche, die Produktionsmittel herstellen. „Sekundäre“ Industrien (Art. 10) sind schließlich solche, die im Gesetz nicht bezeichnete Waren herstellen.

Im Irak kommt es dem Gesetzgeber auf diejenigen Industrien an, „deren Erzeugnisse den wirtschaftlichen Bedarf des Landes vollkommen oder teilweise befriedigen, und diejenigen, die den Bedarf der nationalen Verteidigung direkt oder indirekt decken“.

Soweit nicht schon durch die unmittelbar auf Strukturveränderung abgestellte Gesetzgebung allein deutlich gemacht wird, welche Industriezweige im einzelnen gefördert werden sollen, werden mitunter die zu fördernden Industriezweige selbst ausdrücklich aufgeführt: Das ausführliche Gesetzgebungswerk Mexikos z. B. nennt besonders die Förderbetriebe nicht-metallhaltiger Mineralien als Aufbereitungsbetriebe und diejenigen Montagebetriebe, die nur im Lande hergestellte Einzelteile verwenden.

Das jordanische Industrieförderungsgesetz sieht folgende Industriezweige vor: die Herstellung chemischer Düngemittel und chemischer Säuren, Spinnereien, Webereien, Färbereien, Stoffdruckereien, Appreturanlagen, Raffinerien von Pflanzenölen, Zuckerfabriken, Gerbereien, Lederbearbeitungsindustrien, Pottasche- und Chemikaliengewinnung aus dem Toten Meer,

Früchte- und Gemüsekonservenfabriken, Keramische Industrie und Töpfereien (Art. 2). In Haiti stehen die landwirtschaftlichen Unternehmungen im Vordergrund, vor allem jedes Unternehmen, das eine neue oder noch nicht kommerziell ausgebeutete Pflanzenart anbaut oder sich mit Tierzucht oder Aufzucht neuer Tierassen beschäftigt. In Salvador rechnen zu den „lebensnotwendigen“ Betrieben insbesondere Lebensmittelbetriebe, Arzneimittelhersteller, Bekleidungsindustrie und der Wohnungsbau sowie Montagewerke (als sog. „erwünschte“ Betriebe). Ägypten nennt vor allem Betriebe des Bergbaus, des Verkehrswesens und landwirtschaftliche Betriebe zum Zwecke der Urbarmachung von Brachland (Art. 5). In der brasilianischen Gesetzgebung werden die Betriebe der Lebensmittelproduktion hervorgehoben (Art. 7).

ART UND UMFANG DER VERGÜNSTIGUNGEN

Die Art der Vergünstigungen und das Maß der Anwendung, die die ausländischen Gesetzgebungswerke im Interesse nationaler Industrieförderung im Auge haben, sind in den einzelnen Ländern im wesentlichen die gleichen. Die Hauptvergünstigung ist zumeist die Befreiung von der Einkommensteuer, die z. B. Irak (Art. 4) hinsichtlich der erzielten Gewinne und Rücklagen für 5, gegebenenfalls 8 Jahre vorsieht, während Haiti (Art. 1) diese auf 4, Salvador und Ägypten (Art. 2—5) auf 5, Libanon (Art. 1) und der brasilianische Staat Bahia (Art. 1) auf 6 Jahre begrenzt. Puerto Rico nimmt neben dem Erlaß der persönlichen Einkommensteuer auf Gewinne eine Befreiung von der Körperschaftsteuer auf 10 Jahre vor, während Thailand (Art. 12) über die Befreiung von Steuern fallweise entscheidet.

Zusätzlich werden meist Steuerermäßigungen gewährt, z. B. in Höhe von 50% für weitere 5 Jahre und 25% für noch anschließende 5 Jahre in Salvador; ebenso Haiti mit 20% für ebenfalls weitere 5 Jahre. Überhaupt nur Steuerermäßigungen räumt Mexiko ein, und zwar bis zu 40% (auf 7 bzw. 5 Jahre oder 5—10 Jahre), je nachdem um welche der oben geschilderten Industriegattungen es sich handelt, wobei Verlängerungen bis zu weiteren 5 Jahren möglich sind (Art. 14, 15). Auf die Hälfte der Steuersätze für Gewinne ermäßigt Ägypten für bereits bestehende Aktiengesellschaften (Art. 2—5).

Andere steuerliche oder ähnliche abgabenmäßige Vergünstigungen sind folgende: Befreiung von der Vermögensteuer hinsichtlich des betrieblichen Grundvermögens, so z. B. für 3 Jahre in Jordanien (Art. 6), für 5—10 Jahre in Puerto Rico, für wenigstens 10 Jahre in Irak (Art. 4); Befreiung bzw. Ermäßigung der Stempelsteuer und Umsatzsteuer (in Mexiko, Art. 4), Erlaß der Gewerbesteuern und städtischen Lizenzgebühren (für 10 Jahre in Haiti und Puerto Rico).

Fast alle Staaten gestehen auch Befreiung von Einfuhrzöllen auf Produktionsmittel zu, so Irak (Art. 4), Jordanien (Art. 6), Brasilien (Art. 2), Salvador (für 8—10 Jahre), desgleichen Haiti, das — wie auch Thailand (Art. 12) — dazu noch Ausfuhrzollbefreiung oder deren Herabsetzung einräumt.

Besondere Maßnahmen sieht noch die Gesetzgebung Argentinien (Art. 3) vor: Dort werden u. U. Zollerhöhungen für konkurrierende Einfuhrgüter in Hinblick auf ihre cif-Preise vorgenommen; das thailändische Industrieförderungsgesetz schließlich hält sogar Schutzmaßnahmen in Form von Einfuhrsperren konkurrierender Erzeugnisse bereit; als besondere Zugeständnisse werden dort noch Einwanderungserlaubnis für Fachkräfte und die Genehmigung von Kapital- und Gewinntransfer (Art. 12) angesehen, womit dieses Gesetz Thailands eine Brücke zu der von uns im zweiten Teil behandelten speziellen Investitionsgesetzgebung schlägt.

VORAUSSETZUNGEN UND BEDINGUNGEN

Der Katalog der Voraussetzungen und Bedingungen, die solchen Industrien im Auslande zugestanden werden, die bei ihrer Neuerrichtung national gefördert werden sollen, ist ihrer Art und ihrem Umfang nach ziemlich groß. Er berührt rein betriebswirtschaftliche Fragen wie z. B. die der Produktionswertverbesserung oder auch die Frage des bloßen Produktionsquantums; wesentlicher sind aber wohl die Fragen bestimmter, häufig recht weitgehender Kontroll- und Nachprüfungsrechte des Staates, in dessen Bereich die neue Industrie eingerichtet werden soll.

Der Pflichtenkreis des Unternehmers kann z. B. damit beginnen, daß schon zu Anfang bestimmte Fristen eingehalten werden müssen. Libanon verlangt z. B., daß zu begünstigende Unternehmen innerhalb von zwei Jahren nach Inkrafttreten des Gesetzes gegründet sein müssen (Art. 1) und daß die Tätigkeit innerhalb eines Jahres nach Verkündung des Befreiungserlasses aufgenommen sein muß (Art. 3). Ähnliche Rücksichtnahmen auf Fristen schreibt die mexikanische Gesetzgebung vor (Art. 16, 18, und 26). — Sonstige formale Rücksichten bestehen meistens nicht, nur bezüglich der Rechtsform der Unternehmung schreibt Ägypten die Aktiengesellschaft oder Kommanditgesellschaft auf Aktien vor (Art. 1); in Mexiko sind es Firmen in Form von Gesellschaften, die gemäß dortigem Recht eingerichtet und betrieben werden, welche auf Begünstigung rechnen können (Art. 13). Im Irak gibt es steuerliche Befreiungen (für Kapitalrücklagen) nur für die „public limited liability companies“ (in denen im übrigen kein Teilhaber mehr als 25% des eingezahlten Kapitals besitzen darf).

Neben den allgemeinen volkswirtschaftlichen Vorbedingungen, wie wir sie oben schon kennengelernt haben, bestehen noch solche differenzierterer Art, von denen die typischen hier genannt werden sollen. In Mexiko, dessen Gesetzgebungswerk hier überhaupt am aufschlußreichsten ist, beziehen sich neben den allgemeinen Voraussetzungen, die an die Gewährung des Status einer „neuen“, „notwendigen“, „vordringlichen“ oder „wichtigen“ Industrie geknüpft werden (Art. 3 ff.), die Vorbedingungen für Vergünstigungen z. B. noch auf folgende Umstände (Art. 11): das Volumen an Rohstoffen sowie Fertig- und Halbfertigwaren nationaler Produktion, die bei dem Fertigstellungsprozeß verwendet werden oder verwendet

werden sollen; der Prozentsatz, zu dem der nationale Markt versorgt wird oder versorgt werden soll; die Verwendungszwecke der produzierten oder zu produzierenden Artikel u. a. m. Weiter wird besonders herausgestellt, daß kein Betrieb einen höheren Anteil als 40 % des Produktionskostenwerts der hergestellten Produkte an Rohstoffen importieren darf (Art. 6). Auch Argentinien macht seine Vergünstigung abhängig von der Menge und Herkunft der eingeführten Rohstoffe, verbunden mit dem Nachweis, daß es wirtschaftlich ungünstig sei, sie etwa im Lande selbst zu produzieren (Art. 13); nach dem philippinischen Gesetz dürfen eingeführte Rohstoffe keinen höheren Wert haben als 50 % des Produktionswertes der Fertigware (Art. 2).

Ausgesprochene Qualitäts- und Quantitätsanfordernisse stellen mehrere Staaten auf; Mexiko fordert die Beachtung der vom Staat aufgestellten Qualitätsnormen (Art. 26); Argentinien macht seine Zusagen für Vergünstigungen ebenfalls von der Güte wie von der Menge der erzeugten Waren abhängig (Art. 13); Qualitätsverbesserung der Produktion und Erhöhung des Produktionsvolumens um wenigstens 30 % im Verhältnis zum Durchschnitt der ersten 3 Jahre fordert Brasilien (Art. 2), und seine Lebensmittelindustrien müssen eine bestimmte jährliche Mindestproduktion garantieren (Art. 7).

Allgemein ist man sich darüber im klaren, daß solche Ergebnisse nur auf der Grundlage des modernen Fabrikationsprozesses unter weitgehendem Verzicht auf handwerkliche Arbeit erwartet werden können. Demzufolge schreibt denn auch die Gesetzgebung in Irak ausdrücklich vor (Art. 3), daß die Fabrikation mit technisch qualifizierten Produktionsmitteln (Maschinen) vorgenommen werden muß (Art. 3); desgleichen in Haiti und Puerto Rico, ebenso in Mexiko, das einen bestimmten Grad der technischen Leistungsfähigkeit und des Ausmaßes erwartet, in dem (im Lande hergestellte) Maschinen und Ausrüstungen verwendet werden.

Daß technische Leistungshöhe ein bestimmtes Maß von eingesetzten Kapitalien voraussetzt, wird dabei ebenfalls erkannt. Vorschriften über die Mindesthöhe solcher Kapitalien finden sich häufig, so in Mexiko (Art. 9), in Argentinien indirekt (Art. 13), in Libanon (Art. 1), Ägypten (Art. 1), Jordanien (Art. 3) und Irak (Art. 3). Letzteres Land — und auch Salvador — schützen sich gleichzeitig dabei vor Kapitalüberfremdung, indem sie als Mindestquote 55 % bzw. 50 % einheimisches Kapital beteiligt sehen wollen. Andere Maßnahmen zur Erzielung einer bestimmten Betriebsgröße sind in Vorschriften über die Zahl der Beschäftigten bzw. die Höhe der Lohnsummen enthalten, Haiti fordert für seine begünstigten Betriebe mindestens je 20 Beschäftigte oder eine Mindestsumme von monatlichen Löhnen in Höhe von 3000 bzw. 1000 Gourdes. Auch Mexiko und Argentinien machen ihre Zusagen für Vergünstigungen von der Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte abhängig (Art. 11 bzw. 34); Irak trifft bei dieser Gelegenheit die Bestimmung, daß das ausländische Personal auf

10 % (mit Ausnahme unersetzbarer Techniker) der Beschäftigten begrenzt sein muß (Art. 3). Libanon schließlich fordert, daß die Lohnsumme, die an einheimische Arbeiter gezahlt wird, höher als 100 000 lib. £ ist (Art. 1).

Trotz etwa vorhandener gesetzmäßiger Voraussetzungen sind dennoch keine Vergünstigungen für Industriezweige zu erwarten, die in jedem Falle ausdrücklich ausgenommen sind. Dazu gehören z. B. in Mexiko metallschürfende Unternehmen und die Ölgesellschaften, für die Sondergesetze bestehen (Art. 6), ferner die Getränke- und Tabakindustrien (Art. 7); Brasilien schließt von Vergünstigungen die Getränkeindustrie aus (Art. 5).

Vom Nachweis allgemeiner Rentabilität wird die Zusage von Vergünstigungen auf den Philippinen abhängig gemacht, in der Erwartung, daß das Unternehmen auch über den Zeitraum der gewährten Steuerbefreiung hinaus rentabel weiterarbeitet (Art. 2); auch Libanon verlangt die Fortführung des Unternehmens, und zwar zumindest für den gleichen Zeitraum, wie die Begünstigung währte (Art. 4).

Von größerer Bedeutung sind in den meisten Fällen die besonderen Verpflichtungen, die die Unternehmer dem Staate gegenüber hinsichtlich der Offenlegung ihrer Rechnungsführung wie überhaupt der ganzen Betriebsführung haben. Z. T. sind die Vorschriften recht weitgehend: Während Libanon lediglich eine alljährliche Erklärung über das investierte Kapital, die Anzahl der libanesischen Beschäftigten, die Höhe der Löhne und der erzielten Gewinne fordert (Art. 5), verlangt Mexiko die Übernahme einer ziemlich unbeschränkten Informationspflicht seitens des Unternehmers und die jederzeitige Duldung staatlicher Kontrolle, z. B. bezüglich der Produktionsmittelverwendung (Art. 28, 30). Ähnliche Rechte räumt sich der thailändische Gesetzgeber ein (Art. 14); ebenso Brasilien (Art. 9 und 13), Argentinien (Art. 14), Irak (Art. 16) und Jordanien (Art. 7), das sogar noch in die Preisfestsetzung eingreifen kann (Art. 7). Die Philippinen begnügen sich mit der Vorlage der Bilanzen und der Abgabe von Einkommensteuererklärungen (Art. 7).

Diese Einschränkungen in der selbständigen Betriebsführung wiegen wahrscheinlich schwerer als die Vorschriften, die auf eine Gewinnbegrenzung abzielen. Das ist z. B. der Fall in Irak, das nicht zuläßt, daß steuerbefreite Gewinne 10 % des investierten Kapitals überschreiten (Art. 4), oder in Jordanien, das die Gewinne auf 15 % begrenzt (Art. 7), oder in Mexiko, nach dessen Vorschriften die Summe der erzielten Gewinne abzüglich der re-investierten Beträge nicht größer sein darf als die bei Beginn der Produktion bestehenden Anlagewerte (Art. 18).

SONDERINSTANZEN

ZUR DURCHFÜHRUNG UND UBERWACHUNG

Im Interesse der praktischen Durchführung all der Vorschriften zur nationalen Industrieentwicklung wie auch zur Kontrolle der von Unternehmerseite aus einzuhaltenden Auflagen und Verpflichtungen sind in den meisten Ländern entsprechende Durchführungs-

bzw. Überwachungskomitees mit mehr oder weniger weitgehenden Vollmachten geschaffen worden. Mit ihnen haben die Unternehmer praktisch zu rechnen. Diese Stellen sind es meistens, an die die Zulassungsanträge zu richten sind, die gegebenenfalls Verstöße gegen die Vorschriften festzustellen und zu ahnden haben; zum anderen haben sie aber oft auch die Aufgabe, Rückfragen, Beschwerden u. ä. zum Zwecke der Aufklärung bzw. Abstellung von Mißständen anzunehmen.

In Irak besteht in diesem Sinne ein „Ausschuß zur Förderung industrieller Unternehmen“ (Art. 1); seine Aufgaben sind im einzelnen in den Artikeln 6, 12, 15 des Gesetzes geregelt. Bei Übertretungen der Vorschriften sind Geldstrafen vorgesehen (Art. 18). In der Gesetzgebung dieses Landes besteht weiter die Besonderheit, daß neben dem genannten Ausschuß ein „Rat für industrielle Entwicklung“ besteht, dem der Wirtschaftsminister, der Finanzminister und der Minister für wirtschaftliche Entwicklung sowie Experten aus Wirtschaft und Industrie angehören. Er hat die Funktionen (Art. 19), einmal die industriellen Möglichkeiten des Landes zu koordinieren und zu entscheiden, welche Industrien erfolgreich in Irak eingeführt werden können, zum anderen wirtschaftliche Studien zum Schutze einheimischer Hersteller durchzuführen, die Einfuhr von Erzeugnissen, die auch von der einheimischen Industrie hergestellt werden, zu beschränken sowie einheimische Industrien hinsichtlich der ihnen zu gewährenden finanziellen Unterstützung zu beraten.

In Jordanien besteht ein „Economic development committee“, das insbesondere die Aufgabe hat, Anträge auf Zulassung zu prüfen (Art. 4—5). In Libanon ist ein „Conseil de planification et de développement économique“ tätig. Im Hinblick auf die Beziehungen zur Bundesrepublik ist erwähnenswert, daß nach Art. 7 des Abkommens über wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 12. 6. 1954 (Bundesanzeiger Nr. 42 vom 2. 3. 55) in Libanon ein deutsches Forschungs- und Planungsbüro seine Tätigkeit aufgenommen hat und Firmen berät, die sich an der Entwicklung des Landes beteiligen. In Thailand besteht ein „Ausschuß zur Industrieförderung“. Dort können bei Übertretung der Industriegesetzgebung neben Geldstrafen sogar Gefängnisstrafen verhängt werden. In Mexiko ist eine „Interministerielle Beratende Kommission“ (Art. 1) ins Leben gerufen worden, an der die wichtigsten Ministerien beteiligt sind. Zur Annahme von Anträgen ist das mexikanische Wirtschaftsministerium ermächtigt (Art. 13); Kontrollorgane sind Wirtschafts- und Finanzministerium gemeinsam (Art. 28). In Haiti ist ebenfalls eine besondere Beratungskommission beim Wirtschaftsministerium eingerichtet worden; in Salvador werden Anträge an die „Dirección General de Comercio, Industria y Minería“ gerichtet. — Bei industriellen Neuanlagen oder Erweiterungen im Gesamtwert von mehr als 1 Mill. Pesos ist in Argentinien die „Kommission zur Förderung der Industrie“ beim Industrie- und Handelsministerium in Anspruch zu nehmen, während bei kleineren unternehmerischen

Vorhaben entsprechende Mitteilung an das „Register der Industriebetriebe“ bei der „Generaldirektion für Verarbeitende Industrien“ zu richten ist. In Brasilien ist eine „Kommission zur industriellen Entwicklung (CDI)“ eingesetzt. Die Kommission hat entscheidenden Einfluß auf die Förderung erwünschter Unternehmen, da ihr die maßgebenden Instanzen der Finanzen und der Einfuhrbehörden angehören. Die Aufgaben der CDI sind ausführlich in 8 Artikeln des Gesetzes geregelt. In Ägypten besteht eine Antragannahmestelle in Form eines Begutachtungsausschusses beim Ministerium für Handel und Industrie (Art. 8), der gegebenenfalls die Empfehlung zur Steuerbefreiung ausspricht. In der Industrieförderungsgesetzgebung des Landes sind keine Strafbestimmungen enthalten, jedoch können alle Befreiungen aufgehoben werden, wenn ein Verstoß gegen die Bestimmungen nachgewiesen werden kann — eine Maßnahme, die im übrigen in der ausländischen Gesetzgebung außerdem allgemein Anwendung findet.

II. Gesetzgebung zur Anziehung von Auslandskapital

Die Vorteile fremder Kapitalaufnahme liegen für eine wirtschaftlich wenig entwickelte Volkswirtschaft klar auf der Hand: Schaffung neuer und notwendiger Produktionskapazitäten, Erweiterung des nationalen Güterangebots, Unterbringung und Ausbildung bisher brachliegender Arbeitskräfte, vernünftigerweise unter dem Gesichtspunkt, daß die fremden Kapitalien später zurückgezahlt werden müssen. Diese Aussichten sind die Hauptargumente, die für die Rechtfertigung eines entsprechenden Vorgehens auf legislativer Ebene zeugen können. In der Tat kann es nicht bloß darauf ankommen, lediglich die produktiven Kräfte der nationalen Wirtschaft zu entwickeln und zu stärken, sondern außerdem darauf, die volkswirtschaftliche Leistungsbilanz genügend in dem Sinne zu aktivieren, daß die nationalen Exportleistungen erhöht und die Importabhängigkeiten verringert werden. Vom ausländischen Kapitalgeber her ist insoweit neben der (privat-)wirtschaftlichen Bonität der individuellen Darlehnsnehmer die Transferfähigkeit der Volkswirtschaft ein Faktor, der besondere Berücksichtigung verdient. In der Regel sind es aber gerade mehr die privatwirtschaftlichen Gesichtspunkte, die fremde Darlehnsgeber zur Kapitalhingabe veranlassen, zumeist in der Form von Beteiligungen an Handelsgesellschaften oder im Wege der Begründung von Zweigniederlassungen im Ausland. Auch volkswirtschaftlich betrachtet werden hier gleichwohl verschiedene Vorteile sichtbar. Zum Unterschied von aufgenommenen staatlichen Anleihen entstehen im ersten Falle keine festen Zinszahlungsverpflichtungen; andererseits bietet der Transfer von (Privat-)Gewinnen verhältnismäßig wenig Probleme, da ja normalerweise ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen betrieblicher Rentabilität und volkswirtschaftlicher Prosperität vorliegt, d. h. ein unmittelbares Beziehungsverhältnis zwischen der Erzielung von privaten Gewinnen und der Möglichkeit ihres Transfers besteht. Auch sind unvorhergesehene

Aufkündigungen privatwirtschaftlich gewährter Darlehen seltener als bei solchen, die vorwiegend aus staatspolitischen Zweckmäßigkeiten gegeben werden, so daß auch in dieser Beziehung die Vorzüge privatwirtschaftlicher Kapitalhergabe einleuchten. Für Beteiligungen und Niederlassungsgründungen ist schließlich noch kennzeichnend, daß mit ihnen nicht nur die Einbringung von (Geld-)Kapital, sondern auch die Lieferung von Werkstatteinrichtungen, Bereitstellung von Fachpersonal und „technischer Hilfe“ verbunden ist, wodurch übrigens das mit Kapitalinvestitionen nun einmal verknüpfte leidige Transferproblem erneut gemildert wird. Insofern kann es nicht verwunderlich sein, daß in den von uns betrachteten Ländern die Gesetzgebung zur Anziehung ausländischen Privatkapitals in den Vordergrund gestellt wird.

Soweit sich die einzelnen Gesetze des Auslands zur volkswirtschaftlichen Begründung ihrer Investitionsgesetzgebung nicht lediglich in allgemeinen Redewendungen ergehen, werden hier und da doch konkrete Zielsetzungen genannt, auf die es dem Gesetzgeber offensichtlich besonders ankommt. Erhöhung der nationalen Produktion, Steigerung der Exportfähigkeit stellen z. B. die Gesetzgeber Burmas (Ziff. 1), Indonesiens (Art. 1), Nicaraguas (Art. 3) und Ägyptens ausführlich heraus. Klarer scheinen andere Verlautbarungen, z. B. die Ceylons, Panamas (Art. 10), Ägyptens und Argentinens, die von notwendiger Verbesserung der Zahlungs- bzw. Handelsbilanz sprechen. Die deutlichste und umfangreichste Begründung für seine Investitionsgesetzgebung bringt Brasilien: Erweiterung der gesamten Industriekapazität, Herstellung billiger Exportgüter, gesteigerte Ausbeute und Verwendung inländischer Rohstoffe an Ort und Stelle werden hier als volkswirtschaftliche Ziele genannt; ähnlich auch Chile in Art. 3 seines Gesetzes. Ebenso gibt Panama eine ausführliche Begründung für seine Gesetzgebung (Art. 14): Zahlungsbilanzverbesserung und gesteigerte Verwendung einheimischer Rohstoffe; aber auch die Erreichung sozial orientierter Ziele wird vom Gesetzgeber gefordert: Sicherung der Beschäftigung der arbeitenden Klasse, Erhöhung der Kaufkraft u. a. m.

Speziellere Zielsetzungen geben andere Länder an: In Iran sind besonders Investitionen in räumlichen Bereichen außerhalb der Hauptstadt erwünscht (Art. 2); Argentinien forderte bisher ausdrücklich Rücksichtnahme auf die bestehenden nationalen Wirtschaftspläne; Griechenland denkt besonders an die Entwicklung des sozialen Wohnungsbaus (Art. 2).

Angesichts der generellen Wünsche auf Verbesserung der industriellen Struktur werden — ähnlich wie in den Gesetzen zur Industrieförderung — auch hier mitunter einzelne Industriezweige genannt, die im Schwerpunkt der Investitionspolitik stehen sollen. Der Umfang, in dem sich die ausländischen Gesetzgebungswerke zu dieser Frage äußern, ist unterschiedlich. An erster Stelle sind Burma und Pakistan zu nennen, die in ausführlichen Listen 47 bzw. 27 einzelne Gewerbezweige aufführen. Hier hinein fallen z. B. die Grundstoff- und Baustoffindustrien, alle möglichen Arten der Veredelungsbetriebe, aber auch die Rüstungsindustrie, die chemische und die Stahlindustrie. Indonesien benennt folgende Gewerbe: Eisenhütten, Erdölausbeutung, Düngemittelfabriken, Bergbau, Land- und Forstwirtschaft, Transport und Fischerei, schließt jedoch die sog. „Kleinindustrien“ ausdrücklich aus (Ziff. 4). In Panama liegt der Schwerpunkt neben den Grundstoffindustrien bei der Land- und Forstwirtschaft, der Tierzucht, dem Fischfang und sämtlichen verarbeitenden Industrien (Art. 9). Bra-

silien hebt (gemäß den Ausführungsbestimmungen zu Instruktion Nr. 113) hervor: Bergbau und Metallbearbeitung, chemische Industrie, Maschinenbau, Energiegewinnung, Fahrzeugindustrie, Nahrungsmittel- und pharmazeutische Industrie, mechanische Industrien, die Exportgüterindustrien, Ausbeutung der nationalen Bodenschätze und das Verkehrswesen. Der Gesetzgeber Afghanistans nennt den Bergbau (Art. 1), der besonders reizvoll erscheint, da er bisher kaum erschlossen ist, ferner Anlagen für künstliche Bewässerung und das Verkehrswesen. Nicht im Gesetz genannt ist die Energieerzeugung, die jedoch gerade für die wirtschaftlich-technische Erschließung des Landes eine große Rolle spielen dürfte. — Als besonderen Gewerbezweig erwähnt schließlich Nicaragua den Wohnungsbau (Art. 3), ähnlich wie Griechenland.

FORMEN DER KAPITALEINBRINGUNG

Die Formen der Einbringung von Auslandskapital sind dem Wesen der modernen Wirtschaft entsprechend mannigfaltig. Im Vordergrund stehen Devisen und industrielle Einrichtungen. Dennoch ist die Skala der Einbringungsmöglichkeiten keineswegs gleichartig; die Gesetze des Auslands lassen indes auch hier mitunter gewisse Schwerpunkte erkennen. Im einzelnen ergibt sich, soweit der Gesetzgeber die Einbringungsform ausdrücklich hervorhebt (was indes nicht überall der Fall ist), folgendes Bild:

Die Einbringung von Devisen und gleich zu achtenden Geldkapitalien erwähnen besonders Iran (Art. 1), Jordanien (Art. 2), Afghanistan (Art. 4), Ceylon, Indonesien (Ziff. 14), Nicaragua (Art. 2), Chile (Art. 5), Kolumbien (das nach neuester Verordnung Nr. 446 vom 11. 11. 55 überhaupt nur Deviseneinfuhr begünstigt), Paraguay (Art. 2), Ägypten (Art. 1), Griechenland (Art. 1) und die Türkei (Art. 2).

Erwünschte Einfuhren von Maschinen und Fabrikeinrichtungen usw. erwähnen nahezu alle Länder: Iran (Art. 1), Jordanien (Art. 2), Afghanistan (Art. 4), Ceylon, Indonesien (Ziff. 14), Nicaragua (Art. 2), Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile (Art. 5), Paraguay (Art. 2), Ägypten (Art. 1), Griechenland (Art. 1) und die Türkei (Art. 2).

Als Kapitalinvestition wird auch die Einbringung von Rohstoffen und Halbfertigwaren gewertet, so von Nicaragua (Art. 2), Argentinien, Bolivien, Chile (Art. 5) und Paraguay (Art. 2).

Als gleichrangige Einbringungsform werden weitgehend noch Rechte an Patenten, Warenzeichen u. ä. angesehen. Das geht ausdrücklich hervor aus den Gesetzen Irans (Art. 1), Jordaniens (Art. 2), Afghanistans (Art. 4), Nicaraguas (Art. 2), Argentinens, Paraguays (Art. 2), Ägyptens (Art. 1), Griechenlands (Art. 1) und der Türkei (Art. 2). Afghanistan und Argentinien erwähnen darüber hinaus noch besonders die Einbringung von Lizenzrechten.

Anrechnungsfähig sind auch fachliche Dienste und technische Hilfe von Sachverständigen. Dies steht ausdrücklich in den Gesetzen Irans (Art. 1), Afghanistans (Art. 4), Ceylons, Nicaraguas (Art. 2) und Argentinens. Besonders interessant ist die Einräumung der ausländischen Gesetzgeber, daß gegebenenfalls unverteilte Investitionskapitalgewinne eingebracht werden können, so z. B. in Jordanien (Art. 2), Nicaragua (Art. 2), Paraguay (Art. 7), Ägypten (Art. 1), Griechenland (Art. 1) und in der Türkei (Art. 2). Nach der Gesetzgebung Nicaraguas schließlich können auch Anleihen zu begünstigter Kapitalinvestition zählen (Art. 2) und nach der griechischen Investitionsgesetzgebung sogar Schiffe eingebracht werden (Art. 1).

Eine besondere Form der Kapitaleinbringung hat Mexiko mit dem Erlaß eines Gesetzes zur Errichtung von sog. „Investitionsgesellschaften“ geschaffen. Die Begründung einer solchen Gesellschaft, die an eine Genehmigung des Finanzministeriums gebunden ist, muß in Form einer Aktiengesellschaft mit einem in bar eingezahlten Mindestkapital von 3 Mill. Pesos geschehen. Die Gesellschaften können Namens-, Inhaber- und Vorzugsaktien ausgeben, dürfen aber nicht von anderen Firmen oder Instituten kontrolliert werden und müssen ihre Gelder in durch Steuererträge garantierten mexikanischen Bundes-, Staats- und Gemeindegewerten oder in Wertpapieren anlegen.

SCHUTZ GEGEN KAPITALUBERFREMDUNG

Daß die Vorstellungen von möglichen Gefahren wirtschaftlicher Machtstellungen ausländischer Kapitalgeber noch immer eine gewisse Rolle spielen, zeigen diejenigen Vorschriften einiger kapitalinteressierter Länder, die für die Betriebe, denen ausländisches Kapital zufließen soll, nur einen bestimmten Anteil ausländischen Kapitals am Gesamtkapital zulassen. So zeigt z. B. schon das im ersten Teil unserer Abhandlung besprochene irakische Industrieförderungsgesetz (Art. 3), daß die darin vorgesehenen Vergünstigungen nur denjenigen Unternehmen zukommen sollen, an denen nationales Kapital mit mindestens 55 % beteiligt bleibt, in ähnlicher Weise Salvador und Jordanien (Art. 3). Innerhalb der speziellen Investitionsgesetzgebung des Auslandes entspricht dieser Regelung am ehesten diejenige Indonesiens (Ziff. 6) und Südkoreas, die Auslandskapital ähnlich nur mit einer Höchstbeteiligung von 49 % zulassen. Während Ceylon und Indien zurückhaltend lediglich notwendige „gemeinsame Beteiligung“ oder auch „ausländische Mehrheitsbeteiligung“ einräumen, sagt Pakistan (Ziff. 4) als einziges Land ausdrücklich Mehrheitsbeteiligungen bis zu 60 % zu.

Allerdings dürfen die hier erwähnten amtlichen Regelungen nicht zu dem Schluß verleiten, daß die nicht-erwähnten übrigen Länder unbegrenzt ausländische Kapitalbeteiligung an inländischen Unternehmungen zuließen. Häufig können Verwaltungsvorschriften Platz greifen, die die Frage intern regeln oder auch gewisse Möglichkeiten besonderen „Aushandelns“ im konkreten Einzelfall bieten (so z. B. Indien, Sudan).

Von erheblicher Bedeutung ist für die Frage des Kapitalimports die seiner Bewertung im Augenblick der Einbringung und einer eventuellen späteren Wieder- ausfuhr, d. i. Repatriierung. In der Regel erfolgen die Verbuchungen des eingebrachten Kapitals im Register der Auslandsinvestitionen in ausländischer Währung; in den Büchern der Unternehmen, an denen man sich beteiligt, normalerweise in Landeswährung. Es ist leicht zu überblicken, welche Bedeutung eine auf Stabilität oder Veränderungen gerichtete Tendenz des Umrechnungskurses für die Beteiligung, etwa für das Stimmrecht innerhalb der Gesellschaften u. a. m. haben kann. Andererseits bestehen keine Schwierigkeiten, wenn das eingebrachte Kapital jeweils in seiner Ursprungswährung registriert und am

Tage eventueller Rückführung zum amtlichen Devisenkurs wieder ausgeführt werden kann. Diese Regelung hält sich in den Grenzen des für den Kapitalgeber zumutbaren Risikos. Es verfahren so im Prinzip z. B. die Gesetzgeber Nicaraguas (Art. 8), Agyptens (Art. 3), Griechenlands (Art. 6) und der Türkei (Art. 2 und 4). Die Regelungen Afghanistans sehen noch ein übriges vor: Sollte für die betreffende Währung kein amtlicher afghanischer Kurs bestehen, wird die Kursrelation des Internationalen Währungsfonds zugrundegelegt werden (Art. 6). Anders liegt das Problem, wenn es etwa infolge prekärer Währungssituation in dem betreffenden Investitionsland mehr als einen amtlich zu berücksichtigenden Kurs gibt, etwa einen offiziell festgelegten Kurs, der für die Umrechnung maßgebend sein soll, und noch einen Freikurs der Landeswährung, wie er an den großen Welthandelsbörsen notiert wird. Bestehen da etwa erhebliche Differenzen (wie z. B. im Falle Argentinens), wird der ausländische Kapitalgeber vermehrt Wert darauf legen, daß die internationale Bewertung der Landeswährung für die Berechnung seiner Einlage zugrundegelegt wird. Für Argentinien sieht im Augenblick die Lage konkret wie folgt aus: Während das Auslandskapitalgesetz vom August 1953 dem ausländischen Kapitalgeber 2 Jahre nach Vornahme der Investitionen die Möglichkeit gab, jährlich 8 % Gewinn zum amtlichen Kurs zu transferieren und nach 10jähriger Anlage in vorher zu vereinbarenden Jahresquoten von 10 bis 20 % den Retransfer vorzunehmen, sind durch die inzwischen eingetretene Abwertung des Peso und die Schaffung eines „freien“ Devisenmarkts der Gewinntransfer und der Retransfer der investierten Kapitalien auf den Freimarkt verwiesen worden. Damit ist aber der Kapitalgeber in noch stärkerem Maß als beim bisherigen System dem allgemeinen Währungsrisiko, insbesondere der Freimarktkursentwicklung, ausgesetzt.

Hier wird die Frage akut, ob nicht etwa im Wege einer im voraus zu gewährenden Kursgarantie eine Wertsicherung für die Einlagen der Kapitalgeber geschaffen werden kann. Diese Möglichkeit ist von erheblicher praktischer Bedeutung dann, wenn neben den gesetzlich gewährten Vergünstigungen usw. noch Raum für privat auszuhandelnde Vorteile und Sicherungen besteht. Dabei soll es sich in unserem Fall wohl gemerkt um eine „Kurs“garantie handeln und nicht um eine Gewinntransfergarantie für einen bestimmten Prozentsatz, denn der Gewinn würde ja nach dem (gegenwärtigen) Devisenwert der (früheren) Kapitaleinbringung berechnet. Wiederum spielen diese Überlegungen u. U. dann keine besondere Rolle, wenn die Unternehmer ihr Kapital sehr langfristig anlegen wollen und auf eine Sicherung des Rücktransfers vorläufig verzichten zu können glauben.

VORAUSSETZUNGEN UND BEDINGUNGEN

Die gewöhnlichen Voraussetzungen für Kapitalbeteiligungen im Ausland bestehen normalerweise in der Beachtung derjenigen Bestimmungen, die jeweils für die vorgesehenen Antragsverfahren getroffen worden

sind. Die Anträge müssen meistens Erklärungen enthalten, die auf die folgenden persönlichen und wirtschaftlichen Daten gerichtet sind:

Name des Kapitalgebers, Staatsangehörigkeit und Wohnsitz — bei juristischen Personen Bekanntgabe der Satzungen —; geschäftliche, bankmäßige und persönliche Unterlagen; Angaben über Zweck und Höhe der beabsichtigten Investition; Art und Weise, in der das Kapital eingebracht werden soll; Nachweis des Vorhandenseins und der Herkunft des Kapitals; Angaben über die Projekte, die durchgeführt werden sollen; Unterlagen über Absatzmöglichkeiten und Konkurrenzfähigkeit der Projekte auf in- und ausländischen Märkten; Nachweis über die wirtschaftliche Bedeutung des geplanten Industriezweigs und ihre Auswirkung auf Devisensparnis und Deviseneingänge u. a. m. (Vgl. hierzu insbesondere Jordanien (Art. 3), Argentinien, Chile (Art. 6) und Paraguay (Art. 17).)

Investitionsgütereinfuhren läßt Brasilien nur dann zu, wenn keine Zahlungen in Devisen als Gegenwert für diese Einfuhren notwendig sind und wenn nachgewiesen werden kann, daß der Kapitalgeber diese Güter oder die Mittel für ihre Beschaffung bereits im Ausland besitzt (Art. 1). Paraguay fordert Neuwertigkeit der Investitionsgüter und die Möglichkeit, daß sie zweckdienliche Verwendung bei möglichst modernen Produktionsmethoden finden (Art. 4). Ähnliches Verlangen stellt Argentinien, das zugleich Investitionen zur Ausstattung der dazugehörigen Kraftwerke wünscht; auch soll die Standortwahl volkswirtschaftliche Belange berücksichtigen. Ceylon macht die Gewährung von Vergünstigungen davon abhängig, daß ebenfalls Strom- und Wasserkraft benutzt wird, daß das Unternehmen selbst neu ist und daß wenigstens 25 Personen beschäftigt werden.

In diesem Zusammenhang findet sich mitunter die Bestimmung, daß einheimische Techniker und Arbeiter beschäftigt und ausgebildet werden sollen, so in Afghanistan (Art. 10), Indien, Ceylon, Burma (Ziff. 7), Panama (Ziff. 2) und im Sudan.

Auch wird vereinzelt gefordert, daß die Gesellschaften, derer man sich zum Zwecke praktischer Durchführung der Investitionen bedienen will, nach nationalem Recht gegründet werden und sich als solche (somit nicht als ausländische Filialen) niederlassen: Indonesien (Ziff. 8), Argentinien.

Ähnlich den schon dargestellten Gesetzgebungswerken zur Industrieförderung enthalten einzelne ausländische Investitionsgesetze Vorschriften über die Bildung von Kontrollen, Prüfungen u. ä. Vorgängen. Nicaragua räumt sich so das Recht der Einsichtnahme in Konten und Vornahme spezieller steuerlicher Nachprüfungen ein (Art. 11); die Duldung von Kontrollmaßnahmen erwartet in allgemeiner Hinsicht auch Paraguay (Art. 18); die Türkei behält sich ebenfalls das Recht zur Prüfung der Bücher und der Steuererklärungen vor (Art. 4).

Sonstige Besonderheiten liegen z. B. noch in der Bedingung Panamas, daß sich die (begünstigten) Investitionsunternehmen nicht mit Einzelverkauf befassen dürfen und bei Streitfällen sich allein den Gerichten des Landes unterwerfen, auf etwaige diplomatische Interventionen u. ä. verzichten (Art. 2). Der Gesetzgeber Paraguays erwartet bezüglich der von ihm ge-

währten Vergünstigungen im Rahmen seines Gesetzes, daß keine anderen Vergünstigungen als die im Gesetz genannten gefordert werden (Art. 4). Jordanien macht summarisch zur Voraussetzung, daß alle diejenigen Bedingungen erfüllt werden, die schon gemäß § 7 seines Industrieförderungsgesetzes zu erfüllen sind.

GEWAHRTE VERGÜNSTIGUNGEN

Der Katalog der ausländischen Kapitalgebern eingeräumten Erleichterungen und Vergünstigungen ist sehr reichhaltig und unterschiedlich. Sie ähneln, zumal soweit es sich um steuerliche Vergünstigungen handelt, denjenigen, die in den schon besprochenen Industrieförderungsgesetzen enthalten waren, und erinnern insoweit an den gemeinsamen Zweck dieser beiden Gruppen gesetzgeberischer Maßnahmen, nämlich der Entwicklung der nationalen Wirtschaftskräfte durch ausländische Hilfe. Im folgenden Abschnitt werden die wesentlichsten Erleichterungen und Vergünstigungen für Auslandskapital dargestellt; die Frage der Repatriierung des Kapitals und die Möglichkeiten des Transfers von Gewinnen u. ä. werden in einem besonderen Abschnitt behandelt.

Eine Reihe von Ländern verkünden in ihren Gesetzen zur Begünstigung von Auslandsinvestitionen zunächst den wichtigen Grundsatz der Gleichstellung des Auslandskapitals mit dem inländischen hinsichtlich aller gewährten Rechte, Befreiungen und Erleichterungen, so z. B. der Sudan, Iran (Art. 3), Afghanistan (Art. 5), Nicaragua (Art. 14), Argentinien, Kolumbien (Art. 17; Anm.), Griechenland (Art. 10) und die Türkei (Art. 11).

Speziell auf besondere Erleichterungen für das ausländische Kapital zugeschnitten sind jedoch eine Reihe von Befreiungs- bzw. Ermäßigungsvorschriften steuerlicher Art. Generelle Befreiung von allen Steuern und Abgaben sagt Jordanien zu (Art. 4), während Afghanistan und Panama im Gesetz überhaupt keine besonderen Steuerbefreiungen gewähren. In den meisten übrigen Ländern sind die Befreiungen und Ermäßigungen von Abgaben aller Art unterschiedlich geregelt. Soweit es steuerliche Erleichterungen für Gewinne und Einkommen betrifft, regelt Ceylon diese z. Zt. wie folgt: Befreiung von direkter Besteuerung bis zu 5% für Einnahmen aus industriellen Unternehmungen im Laufe von 6 Jahren nach dem 1. 4. 51; Befreiung von Dividendensteuern und Steuern für Einkommen neuer Betriebe im Laufe von 8 Jahren ab April 1955 bis März 1956. Indonesien befreit von allen Kapitalsteuern, ermäßigt die Gesellschaftsteuern und will Doppelbesteuerung vermeiden; Bolivien erläßt die Gewinnsteuern für 5 Jahre, wenn mehr als 70%, für 2 Jahre, wenn weniger als 70% einheimische Rohstoffe verarbeitet werden. Kolumbien gewährt 5jährige Vermögensteuerbefreiung, sofern inländische Rohstoffe zu 100% verwendet werden (Art. 17). Paraguay gewährt 25%ige Einkommensteuerbefreiung auf 5 bis 10 Jahre, je nach der wirtschaftlichen Bedeutung und den besonderen Verhältnissen des Industriezweiges (Art. 5); Griechenland gewährt Ermäßigung oder Befreiung von Steuern und Abgaben „gegenüber

den Organen der Selbstverwaltung" auf 10 Jahre und verbietet auf alle Fälle rückwirkende Besteuerung (Art. 8); Chile gewährt zumindest Abgabenbefreiung bei Ausfuhr von Kapital und Gewinnen und sagt zu, daß keine Steuererhöhungen auf Kapitalerträge in den nächsten 10 Jahren stattfinden werden (Art. 9 und 10). Im Sudan hängt die Zeitspanne, für die Steuererleichterungen gewährt werden, von der Kapitalhöhe des Unternehmens ab: bei einem Kapital von unter 20 000 ägypt. £ Steuererleichterung nach dem zweiten Jahr für die Dauer von ebenfalls 2 Jahren; bei einem Kapital über 20 000 ägypt. £ für 3 Jahre; bei einem Kapital über 100 000 ägypt. £ beginnt sie nach 3 Jahren und erstreckt sich auf 5 Jahre. Während der Periode der zugestandenen Steuererleichterungen bestehen folgende Vergünstigungen: Steuerfreiheit für Gewinne bis zu 5% des investierten Kapitals; Erhöhung der Abschreibungssätze auf das Doppelte der Normalsätze; Nettoverluste, die während der Periode der Steuererleichterung eintreten, können dem letzten Jahr dieser Periode zugerechnet werden.

Auf die Vermeidung von Export- und Importbelastungen zugunsten der Unternehmen stellen ebenfalls einige Investitionsgesetze ab: Indonesien und Chile gewähren Zollfreiheit für Produktionsgütereinfuhren, desgleichen Paraguay, auch auf die Ausfuhr von Exportgütern, mit den schon oben dargestellten zeitlichen Beschränkungen (Art. 5); auch Kuba gestattet steuerfreien Export (Art. 1), auch für die Wiederausfuhr von Produktionsmitteln (Art. 3); desgleichen Panama (Art. 1). Griechenland sagt Herabsetzung oder Befreiung von Zöllen für Produktionsmitteleinfuhren für höchstens 10 Jahre zu (Art. 8). Panama befreit noch auf der Grundlage individuell abgeschlossener Verträge bis auf 25 Jahre von Abgaben bei Einfuhren von Produktionsmitteln und wichtigen Rohstoffen, jedoch bei jedem Unternehmen besonders und im Verhältnis zu dem für den betreffenden Gewerbebezweig notwendigen Schutz. Die gleiche bedingte Regelung gilt in Panama für die Abgabenbefreiung der Unternehmen selbst hinsichtlich ihrer Produktion und des Verbrauchs und für die Beschäftigung ausländischer Fachkräfte (Art. 1 und 14).

Letzterem Thema wenden sich auch die anderen Gesetzgeber zu: Jordanien erleichtert die Einreise (und Beschäftigung) von ausländischen Fachkräften gemäß Art. 4 seines Gesetzes; ebenso Taiwan, die Türkei (Art. 1), Griechenland (Art. 7) und Nicaragua (Art. 15). Paraguay gewährt bis zu 5 Jahren Befreiung von der Verpflichtung, zu einem gesetzlich vorgeschriebenen Prozentsatz einheimisches Personal zu beschäftigen (Art. 5). Devisenwirtschaftlich bedeuten nachstehende Vorschriften gewisse Erleichterungen für das Auslandskapital. Jordanien gestattet in bestimmtem Umfange die freie Verfügung über Devisen aus Exporterlösen (Art. 5); Burma (Ziff. 4) erleichtert ebenso den Erwerb von Devisen, hier zum Zwecke der Rohstoffeinfuhr und der Wiederbeschaffung von Produktionsmitteln; Brasilien gewährt, wie schon früher erwähnt,

Einfuhrlicenzen ohne Devisendeckung für die Ergänzung solcher Güter (Art. 1); Paraguay schließlich genehmigt die private Einbehaltung von Exportdevisenerlösen bis zu 25% (Art. 6). In Griechenland kann der Kapitalgeber sogar ermächtigt werden, seine Konten und Bilanzen in der Währung des eingebrachten Kapitals zu führen (Art. 9), eine bedeutsame Vorschrift! — Zu erwähnen ist noch, daß Burma (Ziff. 4) auslandsfinanzierten Gewerbebezweigen Zollschutz gewährt und auch Panama u. U. konkurrierende Auslandsprodukte mit Abgabenbelastungen bedenkt (Art. 1).

REPATRIERUNG UND TRANSFER

Die außerordentlich wichtige, oben schon angeschnittene Frage einer späteren Rückführung des Kapitals im Liquidationsfall oder aus anderen Gründen ist in sämtlichen Gesetzgebungswerken des Auslandes, soweit sie Kapitalinvestitionen zum Gegenstand haben, im grundsätzlichen einheitlich geregelt. Im Inhalt selbst weisen die Regelungen allerdings erhebliche Unterschiede auf. Im allgemeinen wird die Zusage gemacht, daß die Rückführung des Kapitals bis zur Höhe der eingeführten Summe in das betreffende Herkunftsland in der Währung, in der sie eingeführt wurde, gestattet ist zu dem zum gegebenen Zeitpunkt geltenden Wechselkurs. Regelmäßig sind aber bestimmte Fristen für den Beginn einer solchen Rückführung und gewisse jährliche „Amortisationsquoten“ vorgesehen; meistens sind sonst keine besonderen Kündigungsfristen einzuhalten (Ausnahme Iran: 3 Monate (Art. 5)).

Keinerlei feste Anlagezeiten vor Kapitalrückführung läßt die Gesetzgebung des Irak, Afghanistans, Indiens, Pakistans, Ceylons, Indonesiens, Nicaraguas (Art. 1 und 9), Kolumbiens, Paraguays und der Türkei erkennen; der Gesetzgeber Burmas spricht von der Möglichkeit der Rückführung „nach angemessener Zeit“ (Ziff. 4). 1 Jahr fester Anlage verlangt Jordanien (Art. 5), sodann ist dort Kapitalrückführung in 4 Raten jährlich möglich (Art. 6); die gleiche Frist setzt Taiwan mit 15% jährlicher Kapitalrückführungsquote fest, ebenso Griechenland, wenn auch nur mit Jahresquoten von 10% (Art. 5); in Liquidationsfällen gewährt es allerdings noch kürzere Fristen (Art. 14, Abs. 3). Ohne feste Anlagezeit läßt Paraguay 20%ige Quotenrückführung pro Jahr zu (Art. 5). Auch Ägypten gestattet Kapitalrückführung schon nach einem Jahr, wenn sich herausstellt, daß innerhalb dieser Zeit eine zweckbestimmte Investition nach Auffassung des zuständigen Ausschusses nicht möglich ist (Art. 3). Eine Frist von 2 Jahren fordert Südkorea bei einer jährlichen Rückführungsquote bis zu 20%; das gleiche gilt für Bolivien und für Italien gemäß seinem soeben angenommenen Gesetzentwurf. 5 Jahre Anlagefrist vor möglicher Kapitalrückführung verlangt Chile und setzt die Jahreshöchstquoten auf 20% fest (Art. 9). Es wird hierbei nur von Argentinien übertroffen, das für Investitionen, die unter Gesetz Nr. 14 222 vom 26. 8. 53 fallen, eine Anlagefrist von 10 Jahren mit Jahresraten für die Kapitalrückführung von 10 bis 20% forderte.

Besonderheiten sind noch in der iranischen Gesetzgebung enthalten, die zwar Kapitalrückführung gestattet, jedoch verlangt, daß 6 Monate lang vom Rückführungstag ab mindestens 10% des Ursprungskapitals zur Erfüllung etwaiger Steuerverpflichtungen u. a. Verpflichtungen stehengelassen werden (Art. 5). Der Gesetzgeber Afghanistans sieht Rückführung, dem Wortlaut des Gesetzes nach, eigentlich nur im Falle der Auflösung oder des Verkaufs des Unternehmens, nach Vorlage der Bilanzen und vollständiger Zahlung der Einkommensteuer vor (Art. 6). Pakistan gestattet Kapitalrückführung für nach dem 1. 9. 54 angelegte Kapitalien ohne weiteres, sogar für solche aus Gewinnen wiederangelegte, einschließlich erzielten Wertzuwachses. Eine solche Verbesserung gewährt auch Indien. Ceylon trifft Unterschiede bezüglich Kapitalien, die vor oder nach dem 1. 1. 50 angelegt sind, und noch bezüglich des Wohnsitzes der Gläubiger, je nachdem, ob sie im Sterlinggebiet ansässig sind oder nicht. Im letzten Falle ist u. U. Rückführung über den Erwerb ceylonesischer Staatspapiere möglich. In Argentinien bringt die neue Gesetzgebung die Erschwerung, daß Kapitalrückführung nur über die Inanspruchnahme des Devisenfreimarktes möglich ist. In Brasilien kann die Rückführung von Kapital, soweit es zur Finanzierung von industriellen Ausrüstungen diente, in jährlichen Rückzahlungen erfolgen, die nicht höher als 20% des Wertes der Finanzierungen sind. Für solche Rückzahlungen können im Rahmen der verfügbaren Devisen die ausländischen Zahlungsmittel zum offiziellen Kurs bereitgestellt werden, sofern ein sog. „Agio“ bezahlt wird, das 40 Cr-\$ je US-\$ beträgt. Ansonsten kann Kapitalrückführung über den freien Devisenmarkt genehmigt werden (Art. 5 und 6); andererseits rechnet dort der Gesetzgeber mit dem Verbleib der industriellen Ausrüstungen im Lande während ihrer normalen Nutzungsdauer (Art. 3). In Nicaragua schließlich ist Kapitalrückführung ohne jede Beschränkung, sogar in jeder Form, z. B. ehemals eingebrachter Maschineneinrichtungen, möglich (Art. 1 und 9); Gegenteiliges ergibt sich aus der Gesetzgebung Panamas, das die Aufrechterhaltung der Investition während der Dauer der Konzession erwartet (Art. 2).

Naturgemäß ergibt sich eine zeitliche Kapitalbindung indirekt noch durch die Festlegung der Zeiträume, innerhalb derer irgendwelche materielle Vergünstigungen bzw. Lastenbefreiungen gewährt werden (vgl. hierzu besonders den Sudan, s. o.). Der ausländische Kapitalgeber erwartet hinsichtlich der aus seinen Kapitalien erzielten Gewinne als günstigste Möglichkeit, die der ausländische Gesetzgeber bieten kann, den freien und unbeschränkten Transfer ins Herkunftsland des Kapitals, und zwar in der Währung, in der es eingebracht wurde. Tatsächlich entsprechen dieser Auffassung eine ganze Reihe von Ländern. Ohne jede Beschränkung gestatten im obigen Sinne folgende Länder Gewinntransfer: Sudan, Irak, Jordanien (Art. 5), Indien, Pakistan, Burma (Ziff. 4), Nicaragua (Art. 9), Kolumbien (Art. 3, 4 und 7), Paraguay

(Art. 5 und 13), Ägypten (Art. 3), die Türkei (Art. 4) und schließlich auch Italien, soweit es sich um „produktiv“ angelegte Kapitalien handelt. Unbeschränkten Gewinntransfer gewähren noch Afghanistan (Art. 6), Indonesien (Ziff. 13) und Chile (Art. 5 und 12), sofern fällige Steuern bezahlt sind; Ceylon gewährt Transferfreiheit „im Rahmen der Devisenbestimmungen“; Iran „bis zu einem Höchstbetrage“ (Art. 4), wobei hier die Anwendung eines neuen Prinzips — quotale Begrenzung — eingeleitet wird; so z. B. auch Taiwan, das jährlich einen Gewinntransfer bis zu 15% des Kapitals zuläßt, oder Südkorea (jährlich bis zu 30%). Bolivien gestattet Gewinntransfer nach 2 Jahren bei 20%iger Kapitalamortisation bis zu 15% jährlich. Verhältnismäßig niedrige Transfersätze gelten in Argentinien (8%), das gleiche in Italien, soweit es sich um Erträge aus „nicht-produktiven“ Anlagen handelt. In Griechenland sind gemäß Art. 5 jährlich 12% transferfähig.

Die wichtige Frage des Lohntransfers schließlich, die für die Verwendung von Löhnen und Gehältern von ausländischen Arbeitnehmern Bedeutung hat, regeln einige wenige Gesetzgeber ebenfalls in ihren Investitionsgesetzen. Offensichtlich unbeschränkten Transfer der Löhne bzw. der Lohnersparnisse gestatten Indonesien (Ziff. 13), Griechenland (Ziff. 7), die Türkei (Ziff. 7), zu 70% Afghanistan (Art. 11), zu 50% Ägypten (Art. 4) und der Sudan.

ANNAHME-AUSSCHUSSE FÜR ANTRÄGE, KONTROLLORGANE
Wie schon in den Gesetzen zur Industrieförderung vorgesehen ist, bestehen auch in den investitionsinteressierten Ländern Ausschüsse als Antragannahme-, Beratungs- und Kontrollstellen. Solche haben besonders eingerichtet Iran (Art. 2), Jordanien (Art. 4), Afghanistan (Art. 12), Burma (Ziff. 8), Indonesien (Ziff. 15), Nicaragua (Art. 19), Chile (Art. 8 ff), Ägypten (Art. 5), der Sudan und die Türkei (Art. 1). In Pakistan besteht mit im Wesen gleichen Aufgaben, besonders aber zur Erleichterung und Förderung ausländischer Investitionen das „Business Facilities and Information Bureau“. In Griechenland ist zu diesem Zweck ein besonderes „Koordinationsministerium“ (Art. 3) errichtet worden, in Bolivien mit gleichen Aufgaben die „Comision Nacional de Coordinacion y Planeamiento“, eine ähnliche in Paraguay (Art. 15), in Kuba der „Fondo de Estabilizacion de la Moneda“. Für deutsche Investitionsinteressen in Brasilien wurde die „Deutsch-Brasilianische Gemischte Kommission für wirtschaftliche Entwicklung“ gemäß Art. 5 des Deutsch-Brasilianischen Investitionsabkommens vom 4. September 1953 (MinBl. d. BMin. f. Wirtsch. 1953, S. 423) gebildet, wobei in diesem Zusammenhang auch auf den unlängst unterzeichneten deutsch-kubanischen Handels- und Schiffsverkehrsvertrag hingewiesen werden kann, der die Niederlassung und somit auch die Kapitalbeteiligung Deutscher in Kuba in seiner Gesamtheit erleichternd regelt.

RECHTSSICHERHEIT

Ein genaueres Studium der ausländischen Gesetze zur Förderung ihrer Industrien und Anziehung ausländischer Kapitalanlagen würde im Hinblick auf die

Fülle und den Umfang der im Auslande vorgenommenen gesetzlichen Regelungen wohl zu dem Schluß führen, daß von seiten der betreffenden Staaten alles getan sei, um die von ihnen gewünschten ausländischen Beteiligungen auf möglichst sichere rechtliche Grundlagen zu stellen. Das trifft zu, soweit man den Gesetzgeber nicht für künftig zu erwartende politische Veränderungen im Ausland mit ihren oft schwerwiegenden wirtschaftlichen Folgen verantwortlich machen kann. Leider scheinen aber gerade diese Länder, die an industrieller und sonstiger wirtschaftlicher Förderung durch ausländische Hilfe besonders interessiert sind, für solche Veränderungen anfälliger zu sein als andere, wie jüngste Vorgänge (z. B. in Südamerika) zeigen. Gewissen einschneidenden innerpolitischen Einzelmaßnahmen, wie z. B. Verstaatlichungen, Enteignungen oder wie man solche Vorgänge auch immer nennen mag, könnte der ausländische Gesetzgeber z. B. dadurch vorbeugen, daß er fremde Kapitalgeber auch in dieser Hinsicht rechtlich von vornherein sichert. Es ist interessant festzustellen, daß einige Staaten in ihrer Investitionsgesetzgebung diesen Punkt tatsächlich berücksichtigen, indem sie eine Art Garantieerklärung für die Erhaltung des privaten Kapitalbesitzes abgeben, andere Staaten das bisher aber — absichtlich oder unabsichtlich — nicht getan haben, so z. B. auch das in letzter Zeit besonders in den Mittelpunkt der Betrachtung geratene Argentinien. So erklärt z. B. Iran ausdrücklich (Art. 3), daß „wenn in Anwendung von Gesetzen und als Folge von Verstaatlichungsmaßnahmen den Eigentümern dieser Kapitalien ihr Eigentum entzogen wird, die Regierung ihnen angemessenen Schadenersatz gewährleistet“. In Burma (Ziff. 4) will die Regierung neuen Unter-

nehmungen garantieren, daß eine Verstaatlichung in einem zu vereinbarenden Zeitraum (normalerweise nicht weniger als 10 Jahre) nicht erfolgen wird, in geeignet erscheinenden Fällen erwägt diese Regierung, ähnliche Garantien zu vergeben in Fällen der Erweiterung oder Modernisierung bereits bestehender Unternehmen; im Falle der Verstaatlichung nach dem vereinbarten Zeitraum soll eine gerechte und angemessene Entschädigung gezahlt werden; die Regierung Burmas ist ferner bereit, mit interessierten Unternehmern über die Grundlage zu verhandeln, auf welcher derartige Entschädigungen errechnet werden sollen. Auch in Indonesien sollen ausländische Privatunternehmen nicht verstaatlicht werden, es sei denn durch eine Vereinbarung mit den Eigentümern selbst. Bolivien erklärt ausdrücklich in einem Communiqué, daß Enteignungen innerhalb der nächsten 25 Jahre nicht vorgenommen werden können. Auch Griechenland nimmt Auslandskapital von künftigen Enteignungen aus (Art. 11) und gewährt für zeitweiligen Zwangsgebrauch eingebrachter Vermögensgegenstände Schadenersatz. Der Sudan will ebenfalls in Fällen der Nationalisierung Schadenersatz leisten.

Diese von einzelnen Ländern ausdrücklich getroffenen Regelungen, die als Zeugnis für die Einsicht gelten können, daß Möglichkeiten der Verstaatlichung einen schwerwiegenden Faktor für die Heranziehung von Auslandskapital ausmachen, sind in der Tat für im Ausland sich beteiligende Unternehmer von ausschlaggebender Bedeutung, und es dürfte nicht übertrieben sein, daß das Vorhandensein solch positiver, Klarheit schaffender Bestimmungen letztlich praktisch über Wert und Unwert der hier behandelten ausländischen Gesetzgebung entscheidet.

Summary: Foreign Legislation for the Promotion of Industrial Development and Investment. The development of new industries in economically backward countries is closely tied up with the availability of investment capital, but mostly this cannot be raised in adequate amounts by these countries themselves. Hence it devolves on their governments' industrial policy to see that economic conditions are made attractive to foreign capital investment by way of industrial development and investment legislation. The author has compiled comprehensive material for a comparison of legal provisions in a great number of underdeveloped countries, and this is analysed under the aspects of investment interests of industrial companies.

Résumé: L'industrialisation des pays arriérés et législation sur les investissements — Le développement d'industries nouvelles dans les pays arriérés dépend avant tout du volume des moyens d'investissement disponibles. Comme, en général, ces pays sont hors d'état de fournir eux-mêmes les capitaux nécessaires, leurs gouvernements assument la tâche de déterminer une politique d'industrialisation ainsi qu'un programme d'encouragement industriel et de stipuler des conditions aussi favorables que possible pour faire affluer des capitaux étrangers. L'auteur ayant réuni une documentation abondante sur la législation relative aux investissements étrangers d'un grand nombre de pays arriérés, entreprend une analyse comparée des textes de lois et en présente les résultats du point de vue et dans l'intérêt de firmes industrielles, susceptibles de procéder à des investissements dans l'un ou l'autre des pays sous-développés.

Resumen: Legislación para fomentar la industria y las inversiones. El desarrollo de nuevas industrias en los países menos desarrollados está estrechamente asociado con la disponibilidad del capital de inversión, que en general dichos países no puedan reunir en suficiente cantidad. Por eso en aquellos países la tarea de la política industrial del Estado es de crear condiciones atrayentes para el capital extranjero por medio de leyes fomentando la industria y leyes de inversión. El autor ha acumulado bastante material para poder comparar las respectivas leyes en gran número de países menos desarrollados. Ha analizado este material bajo los puntos de vista de las casas industriales interesadas en inversiones.