

## Berichte

### Ausländische Kapitalbeteiligungen in Jugoslawien (joint ventures)\*

Als im Jahre 1967 die Beteiligung ausländischen Kapitals an jugoslawische Unternehmen gesetzlich möglich gemacht wurde, erregte diese Neuerung in manchen Kreisen ein nicht geringes Aufsehen. Reaktionen ideologischer Natur waren zwar nur vereinzelt zu verzeichnen, aber um so ausgesprochener waren die Zweifel hinsichtlich des Erfolges einer solchen Zusammenarbeit zwischen einem Staat mit sozialistischer Wirtschaftsorganisation und Staaten mit freien Marktordnungen. Diese Zweifel äußerten sich bei den ausländischen Interessenten — und dabei handelte es sich trotz der „Öffnung nach beiden Seiten“ fast ausschließlich um westliche Firmen — in einer gewissen Zurückhaltung. Nicht nur die relativ niedrigen Engagements, sondern auch die im Rahmen der Vertragsautonomie ausgehandelten Regelungen, die die Sicherung der Engagements zum Ziele hatten, waren dafür charakteristisch.

In den folgenden Ausführungen wird deshalb neben der Beschreibung des jugoslawischen joint-venture-Systems in erster Linie versucht, die auf Grund der institutionellen Unterschiede zwischen der jugoslawischen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ordnung und den westlichen Marktwirtschaften entstehenden Probleme hervorzuheben und Lösungen aufzuzeigen.

#### I. Die gesetzlichen Bestimmungen

Die gegenwärtige Regelung beruht auf dem am 27. April 1973 in Kraft getretenen Gesetz über ausländische Kapitalbeteiligungen an jugoslawische Unternehmen. Damit wurden diese Beteiligungen Gegenstand eines besonderen, nur auf sie bezogenen Gesetzes. Zur gleichen Zeit wurde aber auch eine Reihe anderer Gesetze zur Reorganisierung der einheimischen Unternehmen erlassen, auf deren Vorschriften ebenso wie auf die neue Verfassung in den folgenden Ausführungen, soweit nötig,

---

\* Abgeschlossen im Februar 1975.

ebenfalls eingegangen wird. Als Grundlage und Ausgangspunkt hat aber das erwähnte Gesetz von 1973 zu gelten, dessen Bestimmungen zunächst kurz dargestellt werden sollen<sup>1</sup>.

Im Artikel 1 des Gesetzes wird der Zweck der joint ventures wie folgt umschrieben: „Verwirklichung gemeinsamer wirtschaftlicher Ziele unter gemeinsamer Risikoübernahme (gemeinsame Erwerbstätigkeit)“. Unter den in Artikel 12 aufgeführten Bedingungen, die ein joint-venture-Vertrag enthalten muß, wird u. a. ausgeführt: „Sicherung der Produktionszunahme, Hebung der Produktivität und der Ausfuhr, Einführung und Anwendung... zeitgemäßer Arbeitstechnik, Technologie und zeitgemäßer Produktions- und Arbeitsorganisation oder Förderung der wissenschaftlichen Forschung“.

Ausländer (sowohl Privatpersonen als auch Firmen) können in jugoslawischen Unternehmen investieren, wenn sie sich mit folgenden wirtschaftlichen Aufgaben befassen: Produktion, Fremdenverkehr, internationaler Transport. Grundsätzlich ausgeschlossen und nur mit Genehmigung des Bundesvollzugsrates ausnahmsweise möglich, sind Investitionen in folgenden Bereichen: Banken, Versicherungen, Binnentransport, Handel, public utilities (Artikel 3). Der schriftliche Vertrag, der die gegenseitigen Rechte und Pflichten der Vertragspartner regelt, wird mit der Registrierung beim Bundessekretariat für wirtschaftliche Angelegenheiten (jetzt Komitee für Energetik und Wirtschaft) mit Wirkung vom Tage seines Abschlusses rechtskräftig (Artikel 2 und 12). Als Investitionsmittel kommen Devisen, Ausrüstungsgegenstände, Rohstoffe, Rechte, know-how und fachmännische Hilfe überhaupt in Betracht. Dem ausländischen Partner kann vertraglich das Recht zugestanden werden, einzelne Investitionsgüter wieder zurückzufordern (Artikel 10). Die Mittel werden in der Regel langfristig investiert. Wenn keine bestimmte Frist vereinbart ist, läuft die Investition bis zur Realisierung der gesteckten Ziele (Artikel 6). Der Wert der ausländischen Investition muß in der Regel niedriger

---

<sup>1</sup> Um eventuelle Mißverständnisse zu vermeiden, wird daran erinnert, daß die wirtschaftliche Tätigkeit in Jugoslawien aus Grundorganisationen assoziierter Arbeit besteht, die sich in höheren Organisationsformen vereinigen können, aber trotzdem die Eigenschaft juristischer Personen behalten. Um aber die auch terminologisch schwer übersetzbare Aufzählung dieser Organisationen zu ersparen, wird im Text durchweg von Unternehmen gesprochen, obwohl diese Bezeichnung in den neuen Gesetzen nicht vorkommt. Außerdem wird darauf aufmerksam gemacht, daß im vorliegenden Text auch einige Ausdrücke gebracht werden, die in Jugoslawien nicht immer dieselbe Bedeutung haben wie im Westen. Es wird aber vorausgesetzt, daß die Unterschiede im Rahmen der Ausführungen von selbst erkennbar werden.

als die Mittel des inländischen Partners sein. Der ausländische Partner darf auch keine anderen oder weiterreichenden Rechte haben als das einheimische Unternehmen (Artikel 4 und 5).

Die Beteiligung des ausländischen Partners am Gewinn wird vertraglich vereinbart, kann aber nur so lange dauern, wie seine Investitionsmittel tatsächlich beansprucht werden. Es ist eine gesonderte Gewinn- und Verlustrechnung zu führen (Artikel 7 und 13).

Es kann vertraglich vorgesehen werden, daß der ausländische Partner seine Rechte, die er gemeinsam mit dem jugoslawischen Unternehmen ausübt, in einem gemeinsamen geschäftsführenden Ausschuß geltend macht, dessen Organisation, Vollmachten und Arbeitsweise ebenfalls vertraglich geregelt werden (Artikel 9). Sofern im Vertrag nichts anderes bestimmt wird, kann der ausländische Partner über seine aus dem Vertrag erwachsenen Rechte und Verpflichtungen mit Zustimmung des einheimischen und der etwaigen übrigen Partner frei verfügen, d. h. er kann sie auch an einen Ausländer oder an ein inländisches Unternehmen übertragen (Artikel 15). Dabei ist er allerdings an ein Vorkaufsrecht des einheimischen Unternehmens, bei dem er investiert hatte, gebunden (Artikel 16). Vor Ablauf der vereinbarten Frist kann der Vertrag nur ausnahmsweise gekündigt werden, wenn die aus der gemeinsamen Geschäftstätigkeit in zwei aufeinander folgenden Jahren erzielten Resultate beträchtlich hinter der Planung zurückbleiben oder wenn sich ein Partner nicht an die Vertragsbestimmungen hält (Artikel 11).

Den ihm zufallenden Gewinn kann der ausländische Partner transferieren, und zwar innerhalb der im Vertrag selbst vorgesehenen Fristen. Außerdem kann er darüber auch in jeder anderen gesetzlich zulässigen Weise in Jugoslawien selbst verfügen, insbesondere um seinen Anteil im gemeinsamen Unternehmen zu erhöhen oder ihn als Einlage beim Abschluß eines neuen joint-venture-Vertrages zu verwenden (Artikel 18). Auch das Recht der Repatriierung seiner Einlage steht ihm zu (Artikel 19). Der Transfer sowohl des Gewinnanteils als auch des Kapitals wird im Sinne bestehender bundesrechtlicher Devisenbewirtschaftungsvorschriften vollzogen.

Eine wichtige, sogar in der Verfassung verankerte Bestimmung des Gesetzes garantiert dem ausländischen Partner die Unverletzlichkeit der durch den Vertrag erworbenen Rechte (Artikel 20). Der rechtskräftige Vertrag und die zur Zeit des Abschlusses geltenden gesetzlichen Vorschriften dauern auch im Falle eines nachträglichen, ausländische Investi-



tionen neu regelnden Gesetzes fort, wenn die ersten Bestimmungen günstiger für die Vertragspartner sind, oder die Parteien selbst nichts anderes wünschen.

Zwar ist das Urteil der OECD, nach dem es nicht leicht ist, in die jugoslawischen Vorschriften einzudringen und sie auszulegen, und daß das daraus gewonnene Bild verwirrend ist<sup>2</sup>, übertrieben. Aber man muß doch sagen, daß auch das neue Gesetz klärungsbedürftige Stellen hat. Man hat den Eindruck, daß man etwas schaffen wollte, das sich formal schwer in die neue Rechts- und Gesellschaftsordnung Jugoslawiens einfügen ließ. Der jugoslawische Gesetzgeber war sich offenbar dieses Dilemmas bewußt, denn nur so läßt sich erklären, daß er die Regelung vieler heikler Fragen der Auslegung durch die Praxis überlassen hat.

So hat das Gesetz gewissermaßen den Charakter eines Rahmengesetzes, was natürlich auch Vorteile hat. Die Vertragsparteien können innerhalb der (übrigens nicht so zahlreichen) zwingenden Vorschriften die beiderseitig günstigen Modalitäten aushandeln und vereinbaren. Im Laufe der Zeit und mit wachsender Zahl genehmigter Verträge kann sich dann ein Kern anerkannter Normen bilden, der später eventuell einmal als Grundlage einer weiteren Gesetzgebung über ausländische Kapitalbeteiligungen in Jugoslawien dienen könnte. Ein daraus entstandenes Recht wäre letzten Endes „auf seine Wirklichkeitsgrundlage zurückgeführt“<sup>3</sup>. Deshalb ist es lehrreich, einen Blick auf die bis jetzt registrierten Verträge zu werfen und daraus die praktische Handhabung kontroverser gesetzlicher Bestimmungen sowie die konkrete Ausfüllung der bestehenden Lücken herauszuarbeiten.

Die folgenden Darlegungen werden sich auf einige Grundfragen beschränken, die besonders schwierig zu lösen waren und deren befriedigende Lösungen etwaige Befürchtungen der ausländischen Partner wegen der Sicherheit seiner Investition und damit der Zweckmäßigkeit seiner Beteiligung an einem jugoslawischen Unternehmen zerstreuen dürften.

## II. Die Eigentumsfrage

Anläßlich eines Ende November 1973 in Mainz vom Arbeitskreis Europäische Integration e. V. veranstalteten wissenschaftlichen Kolloquiums über „Die Außenwirtschaftsbeziehungen der Europäischen Gemeinschaft mit den Mitgliedsländern des RGW“ hat Prof. Dr. Gerda

<sup>2</sup> Foreign Investment in Yugoslavia, 1970, S. 8 und 11.

<sup>3</sup> H. Henkel, Einführung in die Rechtsphilosophie, 1964, S. 298.

*Zellentins* gesagt, daß es zweckmäßig wäre, „den sozialistischen Eigentumsbegriff so umzudefinieren, daß er für westliche Unternehmer einen Anreiz zu Investitionen im RGW-Raum biete“. Man müßte, sagte sie weiter, „von einem dogmatischen zu einem pragmatischen Eigentumsbegriff kommen“<sup>4</sup>.

Weil in Jugoslawien Produktionsmittel prinzipiell nicht Privateigentum sein können, sondern als gesellschaftliches Eigentum behandelt werden, müßte sich die Forderung *Gerda Zellentins* auch an die jugoslawische Rechtsordnung richten. Dazu wäre aber zunächst zu sagen, daß bei dem Begriff „gesellschaftliches Eigentum“ in Jugoslawien die dogmatische Komponente insofern fehlt, als über diesen Eigentumsbegriff unter den jugoslawischen Juristen noch keine Einigung besteht. Es ist auch kaum anzunehmen, daß man dazu kommen wird, wenigstens solange nicht, wie sich das juristische Denken in Jugoslawien grundsätzlich noch in den Kategorien des römischen Rechts bewegt. Der Begriff setzt nämlich insoweit das Bestehen einer als juristische Person konstituierte, vom Staat unterschiedene „Gesellschaft“ voraus, die Trägerin eines solchen Eigentums wäre. Sie gibt es nicht. Deshalb kann man in Jugoslawien von einer pragmatischen Definition des Eigentums absehen, die — nebenbei gesagt — auch auf andere metajuristische Schwierigkeiten stoßen würde.

Das Problem wird aber dadurch noch verwickelter, daß die ausländischen Investitionen in einem jugoslawischen Unternehmen stattfinden. Streng genommen gibt es kein gemeinsames Unternehmen, weder im Sinne einer *societas* (offene Handelsgesellschaft) noch einer juristischen Person. Der ausländische Investor hat also weder die Eigenschaft eines Gesellschafters noch die eines Aktionärs. Obwohl in der Umgangssprache manchmal auch der Ausdruck „gemeinsames Unternehmen“ gebraucht wird, handelt es sich tatsächlich nur um ein gemeinsames Tätigwerden zu Erwerbszwecken. Juristisch gesehen gibt es nur ein jugoslawisches Unternehmen mit ausländischer Vermögensverwendung. Doch daraus darf man wiederum keineswegs schließen, daß der Ausländer darin keine Vermögensinteressen hätte und daß diese nicht anerkannt und geschützt würden.

Eine erste Annäherung führt uns zur Frage, welcher Art diese Interessen sind. Sind es die Interessen, die aus dem als *creditor capital* oder die aus dem als *equity capital* bezeichneten Vermögen entspringen? Die ausländische Investition in einem jugoslawischen *joint venture* dürfte schon deswegen kein *creditor capital* sein, weil auch vor 1967 Kapital in

---

<sup>4</sup> Seite 35 des Tagungsberichtes.

dieser Form nach Jugoslawien eingeführt werden konnte (und auch reichlich eingeführt wurde). Der Sinn der neuen Gesetzgebung war eben, den ausländischen Investor am Erfolg seiner Investition stärker zu interessieren und die Investition in Jugoslawien attraktiver zu machen. Diese Überlegung legt also schon *prima facie* die Vermutung nahe, daß die ausländische Beteiligung als *equity capital* zu betrachten wäre. Aber wenn man diese Investitionen rechtlich als *equity capital* konstruieren wollte, ergäben sich mit Rücksicht auf die bestehenden Vorschriften erhebliche Schwierigkeiten.

Erstens muß man bedenken, daß alle Investitionen in einem *jugoslawischen* Unternehmen erfolgen, entweder in einem schon bestehenden, oder in einem neu geschaffenen Unternehmen. Sofern die Investition aus Gütern besteht, werden sie gesellschaftliches Eigentum. Andererseits, wenn der Vertrag es vorsieht, kann der ausländische Partner „die Rückerstattung einzelner in das *joint venture* investierter Sachen verlangen“ (laut einer nachträglichen Bestimmung ausdrücklich auch Devisen). Daß es sich hierbei um ein stillschweigend oder analog in den Vertrag hineingedeutetes *pactum reservati dominii* handelt, kann man nicht sagen, denn reservieren kann man nur ein Recht, das man ununterbrochen behält. Außerdem ist die Vorschrift über das gesellschaftliche Eigentum an Produktionsmitteln in Jugoslawien ein verfassungsrechtliches Prinzip.

Auch wenn man ein jugoslawisches *joint venture* theoretisch nach Art einer Aktiengesellschaft oder einer *societas quoad sortem* konstruieren wollte, führte das zu keinem Ergebnis. Im ersten Falle nicht, weil das jugoslawische Unternehmen, obwohl eine juristische Person, nicht Eigentümer seiner Produktionsmittel ist und die Partner somit nicht als Miteigentümer in dem Sinne betrachtet werden können, wie es Aktionäre sind. Im zweiten Falle deshalb nicht, weil sie in einer solchen Sozietät Miteigentümer eines gemeinsamen Unternehmenseigentums sein müßten, was sie weder sind noch sein können. Ein jugoslawisches Unternehmen ist am ehesten als eine *societas quoad usum* zu betrachten, wobei die Investitionen, von wem auch immer beigesteuert, zu gesellschaftlichem Eigentum werden, das dem Unternehmen zweckgebunden zu treuen Händen anvertraut wird. Nach dieser Überlegung wäre ein „*joint venture* auf jugoslawisch“ am ähnlichsten dem *trust* des angelsächsischen Rechts. Auch dieses Institut ist in *equity*, also neben dem strengen *common law* entstanden und hat „die Lösung von ... Fragen der Vermögensverwaltung insbesondere bei Spaltung von Kapitalgeber und Unternehmer“ er-



möglichst<sup>5</sup>. Man kommt bei unserem Problem eben aus dem Bereich von Vergleichen und Analogien nicht heraus.

M. *Sukijasović* hat in einer ausführlichen Studie<sup>6</sup> das Problem gründlich erörtert, ist aber zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis gelangt. Er hat die theoretische Lösung der aus der Gegenüberstellung der zwei Eigentumsbegriffe entspringenden Fragen offengelassen und es vorgezogen zu prüfen, ob man in der Praxis eine brauchbare Lösung gefunden hat. Die Praxis ist in erster Linie aus den registrierten Verträgen zu entnehmen. Darin wurde zur Eigentumsfrage der Beiträge in unterschiedlicher Weise Stellung genommen.

In einem Falle hat der ausländische Partner ausdrücklich auf sein Eigentum verzichtet. Dies wäre nach jugoslawischem Recht wohl so zu deuten, daß er sich seines Rechtes der Zurücknahme der Sachen nach Artikel 10 ausdrücklich begeben hat. Andererseits hat es einige Fälle gegeben, bei denen sich die Ausländer das Eigentum an den beigetragenen Mitteln ausdrücklich vorbehalten haben. Diese Fälle müßte man in dem Sinne auslegen, daß der Vorbehalt im Falle des Fehlens einer ausdrücklichen Vereinbarung des Zurücknahmerechtes nach Artikel 10 daselbe ersetzt. Denn eine wörtliche Deutung (in dem Sinne nämlich, daß das „Eigentum“ des ausländischen Investors auch nach erfolgtem Beitrag weiterbesteht) hätte einer Registrierung des Vertrages im Wege gestanden. Mit anderen Worten, weder ein „Verzicht“ auf das Eigentum der investierten Mittel noch ein förmlicher Eigentumsvorbehalt, ebensowenig wie auch das Fehlen jedweder Erwähnung der Eigentumsfrage, können irgend etwas am Übergang der Investition in gesellschaftliches Eigentum ändern. Aus der Tatsache aber, daß in der weitaus größten Zahl der Verträge die Eigentumsfrage überhaupt nicht berührt wurde, dürfte als Beweis dienen, daß sie in diesem Zusammenhang auch nicht von besonderem Belang ist.

Der ausländische Partner ist gesetzlich berechtigt, über „die Rechte und Verpflichtungen . . . , die ihm aus dem joint-venture-Vertrag entspringen“, zu verfügen. Und diese Rechte und Verbindlichkeiten gehören nach *v. Gierke* zu den drei „selbständigen Ausstrahlungen der Wirtschaftseinheit Unternehmen“, die nach *Baur* wieder den

---

<sup>5</sup> E. *Schanze*, Anglo-amerikanischer Rechtskreis in: Handlexikon zur Rechtswissenschaft, 1972, S. 23.

<sup>6</sup> Joint Business Ventures in Yugoslavia between Domestic and Foreign Firms: Developments in Law and Practice, 1973, S. 142 - 148. Viele der im vorliegenden Aufsatz angeführten Beispiele sind dieser Studie entnommen.

Kern des Unternehmenseigentums als einer Sonderform des Eigentums bilden könnten<sup>7</sup>. Auf der gesetzlich verankerten Berechtigung über die aus der Investition entspringenden Rechte und Verpflichtungen zu verfügen, beruht m. E. der faktische equity-Charakter der ausländischen Investitionen in jugoslawischen Unternehmen. Der Umstand, daß dieses Verfügungsrecht von der Einwilligung der übrigen Partner abhängig ist, ändert nichts an seiner Grundsätzlichkeit.

Die Behandlung der ausländischen Beteiligung als equity capital ist bei der Bewertung wichtig, sei es bei Auflösung des joint venture nach Ablauf des vereinbarten Zeitraums oder bei der Abtretung der Beteiligung an den jugoslawischen Partner oder an ein anderes Unternehmen. Im letzten Fall wird die Notwendigkeit einer angemessenen Bewertung wegen des Vorkaufsrechts des jugoslawischen Unternehmens besonders deutlich. Eine unrichtige Bewertung der Beteiligung würde nämlich den Abschluß von simulativen Verträgen mit Dritten, besonders mit ausländischen Interessenten begünstigen.

Die ausländische Investition ist also normalerweise nicht als Anleihekapital zu betrachten. Das schließt aber nicht aus, daß die Parteien davon abweichend bei der Investition ausdrücklich die Anleiheform wählen. Nach der Praxis der International Finance Corporation ist eine solche Abmachung auch dann anzunehmen, wenn die Investition mit einer Wertsicherungsklausel versehen ist. Hierbei fallen die Bewertungsschwierigkeiten fort und es kommen die Normen des Geld- bzw. Währungsrechtes zur Anwendung.

Daß es sich bei einem joint venture nach dem Gesetz von 1973 in der Regel um Beteiligungen am Ertrag der Investition handelt, geht auch aus der Bestimmung hervor, daß laut Artikel 1 die Geschäfte mit gemeinsamer Risikoubernahme zu führen sind. Sonst käme man zu sonderbaren und kaum vertretbaren Ergebnissen. Der ausländische Partner würde unter Umständen nicht am etwaigen Vermögenszuwachs des Unternehmens teilhaben, der gerade durch sein Hinzutreten (seine Lizenzen, Patente, sein besonderes Produktionsverfahren, know-how usw.) ermöglicht wurde. Andererseits könnte sich das Vermögen im Falle großer Verluste so vermindern, daß es nicht einmal oder gerade zur Deckung der ausländischen Beteiligung reichen würde, so daß die anderen Partner leer ausgehen müßten. Eine solche Bewertung sichert auch das Vorkaufsrecht des jugoslawischen Unternehmens. Gesetzt den Fall, das

---

<sup>7</sup> Lehrbuch des Sachenrechts, 1973, § 28 I.



Unternehmen gedeiht so gut, daß sich sein Vermögen im Laufe der Zeit verdoppelt: Kann in einem solchen Fall dem ausländischen Partner zugemutet werden, daß er seinen Anteil dem einheimischen Partner zum Investitionswert abtritt? Damit würde die Übernahme des Unternehmens durch den jugoslawischen Partner und dadurch die faktische Nationalisierung des Unternehmens verhindert. Der Ausländer würde den beabsichtigten Austritt durch Abtretung seiner Beteiligung an einen anderen Ausländer verwirklichen, weil in diesem Falle der Wert frei vereinbart werden kann.

Es ist interessant, daß die IFC in ihren Press Release die joint ventures als „equity investment“ bezeichnet<sup>8</sup>, aber den Vertrag selbst „Capital Contribution Agreement“ nennt. Das soll wohl als eine gewisse Distanzierung von dem Inhalt des Wortes equity als „Eigentum“<sup>9</sup> verstanden werden. Wenn das so ist, dann deckt sich die Auffassung der IFC mit der hier entwickelten These.

Schließlich wäre noch die Frage zu beantworten, ob der durch Artikel 20 gewährte Schutz der erworbenen Rechte auch gegen eine eventuelle Nationalisierung wirksam ist. Theoretisch käme nur eine Verstaatlichung in Betracht. In Jugoslawien gibt es aber keine staatlichen Unternehmen. Die ganze Wirtschaft ist auf der Arbeiterselbstverwaltung aufgebaut. Wenn man das Wort Nationalisierung in einem weiteren Sinne verstehen wollte, nämlich die Sperrung gewisser Wirtschaftszweige für jegliche ausländische Investition, so wäre zu sagen, daß eine Nationalisierung in diesem Sinne schon durch die Vorschrift des Artikel 3 Absatz 1 durchgeführt wurde. Hier werden diejenigen Branchen taxativ aufgezählt, in welchen die Errichtung von joint ventures nicht gestattet ist. Wenn allerdings die Ansicht vertreten wird, daß man die ausländische Beteiligung als ausländisches Eigentum betrachten und demzufolge auch behandeln muß, dann ist es folgerichtig, auch die Möglichkeit seiner Nationalisierung zuzugeben. Auf solchen Erwägungen beruht die Forderung der Interessenten und deren Regierungen, Garantien gegen nichtkommerzielle Risiken zu erlangen. In diesem Sinne wurden Garantieverträge mit

---

<sup>8</sup> Z. B. in dem am 23. März 1972 unter dem Titel „IFC Spurs Yugoslav Truck Production — 12,4 Million Dollar for Yugoslav-German Venture“ erschienenen Press Release steht unter „Financing“: „IFC's commitment ... consists of a loan of 33 Million Deutsche Mark ... and an equity investment of 7 Million Deutsche Mark.“

<sup>9</sup> Nach dem Webster wird dem Wort equity in der Umgangssprache diese Bedeutung gegeben.

den USA und Frankreich abgeschlossen (ratifiziert am 17. Mai 1973, bzw. am 16. Januar 1975). Ohne einen zwischenstaatlichen Vertrag garantiert die Bundesrepublik ihren Investoren bis zu 95 % ihrer Einlagen.

### III. Kontrolle und Geschäftsführung

Neben der Eigentumsfrage ist das Problem der Kontrolle im Unternehmen und der Teilnahme an der Führung der Geschäfte von Bedeutung. Die Bedeutung ist nicht zuletzt daraus zu ersehen, daß man den Umfang der Kontrolle als Kriterium für das Bestehen einer direkten (also equity) Investition anzunehmen pflegt. Der internationale Währungsfonds ist z. B. der Meinung, daß eine direkte Investition dann besteht, wenn ein Investor oder eine Investorengruppe im Unternehmen „holds a controlling interest“<sup>10</sup>, während an einer anderen Stelle<sup>11</sup> der Ausdruck direkte Investition gebraucht wird „to refer to investment made to create or expand some kind of permanent interest in an enterprise“. In dem Balance of Payments Yearbooks des IMF wird dieses Kriterium sogar nach Prozents des Stimmrechts quantifiziert. Solche Versuche, den Begriff der direkten Investitionen zu definieren, dienen vornehmlich statistischen Zwecken. Sie sind sehr grobe Daumenregeln und sogar unbrauchbar, wenn man bedenkt, daß auch ein Kreditgeber sich einen sehr hohen Grad von Kontrolle bei der Verwendung des von ihm ausgeliehenen Kapitals ausbedingen kann. Manche Autoren<sup>12</sup> rechnen daher auch Anleihen zu den direkten Investitionen, wenn der Kapitalgeber unmittelbar an der Geschäftsführung des Unternehmens beteiligt ist. Für unsere Untersuchungen ist es auch hier am zweckmäßigsten, nach den praktischen Lösungen zu fragen, die in erster Linie über den Umfang der Kontrollmöglichkeiten des ausländischen Investors Auskunft geben und nebenbei auch zur weiteren Klärung wenigstens des wirtschaftlichen Charakters seiner Beteiligung beitragen können.

Entsprechend der Spaltung der Geschäfte in zwei gesonderte Tätigkeiten, kommen auch zwei Geschäftsführungen in Betracht: Die allgemeine, auf Selbstverwaltung beruhende Führung der Geschäfte des jugoslawischen Unternehmens als solchem und die besondere Führung derjenigen Geschäfte, die die Erfüllung der gemeinsamen Ziele, also die

---

<sup>10</sup> Balance of Payments Manual, 1960, S. 189.

<sup>11</sup> Ibidem S. 175.

<sup>12</sup> Z. B. G. Y. Bertin in: Les investissements des firmes étrangères en France, 1963.

Geschäfte des eigentlichen joint venture zum Gegenstand haben. Nach den bestehenden Vorschriften muß der Direktor eines jugoslawischen Unternehmens nicht nur jugoslawischer Staatsbürger sein, sondern auch seinen Wohnsitz im Inland haben. Da seit 1973 alle Unternehmen in Jugoslawien die Eigenschaft einer juristischen Person haben, sind beim joint venture die zwei Aspekte der Geschäftsführung zunächst durch den Direktor sozusagen in einer Personalunion vereinigt. Aber als sein Stellvertreter kann auch ein Ausländer bestellt werden. Ebenso kann, wenn die Investition in eine Abteilung (in einen Betrieb) des Unternehmens erfolgt, die Stelle des Leiters dieser Abteilung einem Ausländer eingeräumt werden. Die AB SKF hat z. B. ihren Vertrauensmann als technischen Direktor in der UNIS-SKF<sup>13</sup> joint venture, der von der UNIS angestellt und von ihr bezahlt wird, eingestellt. Die beste Grundlage einer ersprießlichen Arbeit und Wahrung beiderseitiger Interessen besteht letzten Endes im gemeinsamen Interesse und beruht auf dem gegenseitigen Vertrauen der Partner, wobei die Zusammenarbeit organisatorisch verschieden gestaltet werden kann.

Die Bildung eines geschäftsführenden Ausschusses, über den der ausländische Partner seine Interessen wahrnehmen kann, ist zwar unverbindlich, aber praktisch in allen Verträgen vorgesehen. Durch Vertrag werden auch seine Zusammensetzung, seine Aufgaben sowie seine Geschäftsordnung geregelt. Wichtig ist es festzuhalten, daß dieser Ausschuß kein Organ der in Jugoslawien bestehenden Arbeiterselbstverwaltung ist, so daß er in denjenigen jugoslawischen Unternehmen nicht besteht, wo es sich um ein rein inländisches joint venture handelt. Seine Befugnisse und Vollmachten sind demnach von der Zuständigkeit des Arbeiterrates zu unterscheiden. Meist ist der Ausschuß paritätisch besetzt. Seine Aufgaben werden im Rahmen der Vorschriften, die die Kompetenzen der einheimischen Verwaltungsorgane des Unternehmens regeln, vertraglich bestimmt. Aber auch innerhalb dieser Grenze hat die Vertragsautonomie Wege gefunden, dem ausländischen Partner einen nicht geringen Einfluß bei den ihn interessierenden Fragen zu sichern. Der Arbeiterrat kann zum Beispiel (ohne sich seiner Rechte zu begeben) durch Annahme des joint-venture-Vertrages im voraus gewisse freiwillige Kompetenzübertragungen genehmigen, die sonst unter seine eigene Zuständigkeit fallen. Übrigens könnte man die Trennungslinie zwischen den Kompetenzen des Ausschusses und denen des Arbeiterrates ziemlich genau ziehen. Das Bundessekretariat für wirtschaftliche Angelegenheiten

<sup>13</sup> UNIS = United Metal Industry, Sarajevo.



vertrat aber offenbar den Standpunkt, daß die Zuständigkeit des Arbeiterrates durch den Vertrag grundsätzlich nicht eingeschränkt werden darf, weil sie gesetzlich festgesetzt ist. Die Partner können sich nur in Verhandlungen über die Aufgaben des Ausschusses einigen. Das Verfahren der Abstimmung bzw. der Beschlußfassung im Ausschuß ist fast immer im Vertrag geregelt. Eine interessante Einzelheit, wie man Meinungsverschiedenheiten innerhalb des Ausschusses schlichten kann, ist im Crvena Zastava-Fiat Vertrag<sup>14</sup> vorgesehen: Wenn sich die Vertreter der zwei Firmen über eine Frage nicht einigen können, wird sie den Generaldirektoren der zwei beteiligten Großunternehmen unterbreitet. In einem konkreten Falle ist man so vorgegangen und der geschäftsführende Ausschuß hat dann im Sinne der erreichten Verständigung entschieden. In einem anderen Vertrag ist wieder vereinbart worden, daß, wenn über einen Vorschlag keine Einstimmigkeit erzielt wird, er auf Verlangen der vorschlagenden Seite dennoch durchgeführt wird. Sollten daraus Verluste entstehen, so gehen sie zu Lasten des Kapitalanteils des Partners, der den Vorschlag gemacht hat.

#### IV. Transfer und Repatriierung

Das dem ausländischen Partner garantierte Recht zum Transfer seines Gewinnanteils und der Repatriierung des Kapitals soll noch etwas genauer behandelt werden. Grundlegende Vorschrift ist, daß der Transfer in Übereinstimmung mit den bundesrechtlichen Devisenbewirtschaftungsvorschriften zu erfolgen hat. Außerdem wird vorausgesetzt, daß im Vertrag Gewinnausschüttung in konvertibler Währung verabredet wurde.

Für den Transfer des Gewinnanteils des ausländischen Partners ist das Unternehmen gehalten, die dafür benötigten Devisen zur Verfügung zu stellen. Diese stammen entweder aus der sogenannten retention quota, d. h. demjenigen Teil des Exporterlöses, über den der Exporteur frei verfügen kann, oder aus einem zusätzlichen Drittel dieses Erlöses. In beiden Fällen müssen aber die Devisen aus der durch das joint venture ermöglichten Ausfuhr stammen. Die Möglichkeit des Transfers ist also von der Höhe der Exporterträge abhängig.

Wenn die durch das joint venture neugeschaffenen Kapazitäten keine Exportwaren erzeugen, so kann der Gewinn des ausländischen Partners nicht transferiert werden; selbst dann nicht, wenn durch die gemeinsame

---

<sup>14</sup> Crvena Zastava, Kragujevac, Größte Automobilfabrik in Jugoslawien.

Tätigkeit Waren erzeugt werden, die Importe ersetzen. Das ist m. E. kaum berechtigt, und es wird hiergegen auch in vielen Diskussionen Stellung genommen. Da aber für die Registrierung des Vertrages im Normalfall Förderung der Ausfuhr verlangt wird, so ist praktisch nicht zu erwarten, daß der Transfer aus Devisenmangel verhindert wird. Sollte aber trotzdem die verfügbare Devisenmenge nicht ausreichen, was besonders in den ersten Geschäftsjahren vorkommen kann, oder sollte die Ausschüttung des Gewinns in Dinar vereinbart worden sein, so gibt es eine Reihe von anderen Möglichkeiten, um die Sache in legaler Weise befriedigend zu lösen.

Zum einen kann der Betrag bei einer inländischen Bank hinterlegt oder dem ausländischen Partner im Unternehmen selbst gutgeschrieben werden. Der Transfer könnte dann in einem der folgenden Jahre erfolgen. Ebenso können transferberechtigte Beträge, die in einem Jahr dazu nicht ausgenützt wurden, in einem der darauffolgenden Jahre transferiert werden. In einem Vertrag garantierte der ausländische Partner, 40 % der Produktion am Weltmarkt abzusetzen; in anderen Verträgen wurde wiederum die ganze retention quota für den Transfer reserviert. Manchmal kam man überein, den Gewinn in natura festzusetzen und zu begleichen. Solche keinesfalls erschöpfend aufgezählten Vorkehrungen haben sich in der Praxis sehr bewährt, und bisher sind bei dem Transfer des Gewinns keine Schwierigkeiten oder Unstimmigkeiten zu verzeichnen gewesen.

Was die Repatriierung des Kapitals anbelangt, so sind zwei Bestimmungen des Gesetzes in Betracht zu ziehen. Die erste Bestimmung (Artikel 10) ermöglicht dem ausländischen Partner, einzelne im Unternehmen investierte Güter zurückzunehmen, während ihm nach der anderen Bestimmung (Artikel 19) das Recht zusteht, die investierten Mittel bzw. den nicht amortisierten Teil zu transferieren. Wenn man diese zwei Vorschriften sinngemäß auslegt, so kann der ausländische Partner einerseits über die eingebrachten körperlichen Gegenstände frei verfügen und andererseits den Gegenwert aller seinerzeit angelegten Mittel transferieren.

Aus der ersten Vorschrift darf man aber, wie dargelegt, nicht auf ein „Eigentumsrecht“ an den investierten Sachen schließen. Die praktische Bedeutung dieses Zurücknahmerechts geht nur dahin, daß der ausländische Investor über die Sachen frei verfügen kann; entweder nach ihrer vollständigen Amortisation oder bei der Liquidierung des joint venture, entweder nach Beendigung oder bei Abbruch des Vertrages. Bei der

zweiten Vorschrift handelt es sich um den Rücktransfer des Kapitalanteils.

Der Zeitpunkt der Repatriierung des Kapitals ist vertraglich festzusetzen. Normalerweise dürfte er nicht vor dem Erreichen der durch den Vertrag vorgesehenen Ziele liegen. Auch die ansonsten mögliche teilweise Repatriierung sollte nicht vorgenommen werden, wenn dadurch die Verwirklichung der Aufgabe des gemeinsamen Unternehmens in Frage gestellt werden würde. Die Devisen für die Repatriierung können außer den Exporterlösen zusätzlich noch durch Devisenankauf bei einer Bank in jährlichen Beträgen von 10 % des Amortisationsbetrages erworben werden. In Jugoslawien gibt es zwar keine Garantie des Staates für die Repatriierung von fremdem Kapital, doch sind die Banken ermächtigt, solche Garantien zu geben. Außerdem können sich die Interessenten von den einschlägigen nationalen oder internationalen Gesellschaften bzw. Institutionen entsprechende Garantien geben lassen. Für den Fall einer Abwertung des Dinars sind Wertsicherungsklauseln zulässig.

## V. Haftung

Nach Inkrafttreten des Gesetzes von 1973 kann man durch entsprechende Klauseln die Haftung für die aus dem joint venture stammenden Verpflichtungen auf die Mittel derjenigen Einrichtung beschränken, die den joint-venture-Vertrag abgeschlossen hat und der die Mittel zugeflossen sind.

## VI. Besteuerung

Es wurde schon erwähnt, daß Artikel 20 den Parteien den Schutz ihrer aus dem Vertrag erworbenen oder aus den sich zur Zeit des Vertragsabschlusses bestehenden gesetzlichen Vorschriften ergebenden Rechte gewährt. Im zweiten Absatz dieses Artikels heißt es jedoch, daß sich dieser Schutz nicht auf die Zahlungsverpflichtungen gegenüber der gesellschaftlichen Gemeinschaft (öffentliche Abgaben) bezieht. Nach der herrschenden Meinung bezieht sich diese Ausnahme aber nicht auf die Besteuerung des ausländischen Gewinns. Durch Gesetzesänderung können also einerseits die Steuern und Abgaben des joint ventures erhöht werden, wobei sich die Parteien nicht auf die Vorschrift des Absatzes 1 berufen können. Anders verhält es sich mit der Besteuerung des Gewinns des ausländischen Partners. Die bei Vertragsabschluß bestehenden Steuersätze können nachträglich nicht erhöht werden. Von dem Gewinn des ausländischen Partners werden zunächst alle gesetzlichen Abgaben



abgezogen, die auch der einheimische Partner tragen muß. Den Parteien steht es aber frei, sich über den Anteil des Ausländers an Abgaben, die nicht gesetzlich festgelegt sind, zu einigen. Es kann z. B. verabredet werden, daß er von Beiträgen für den Kollektivverbrauch (hierfür ist in jugoslawischen Unternehmen sehr oft die Bildung eines besonderen Fonds vorgesehen) befreit wird oder sie mit einem niedrigeren Prozentsatz oder in einem festen Betrag entrichtet. Es gibt aber auch umgekehrt Fälle, wo auf Verlangen des ausländischen Partners aus dem Reingewinn besondere Beträge für die Arbeiter abgezweigt werden. Das alles sind nur Beispiele, wie man sich im Rahmen konkreter Vorschriften auch über Lasten vertraglich verständigen kann. Oft sind Steuervergünstigungen vorgesehen, z. B. beim Reinvestieren eines Teils des Gewinns. Sie werden, ebenso wie die Steuersätze, von den Regierungen der einzelnen Republiken festgesetzt.

## VII. Schlußbetrachtungen

Das jugoslawische Experiment mit den joint ventures hat sich bewährt. Die Erzeugung in den gemeinsamen Unternehmen ist im Durchschnitt gestiegen und qualitativ besser geworden. Oft wurde die Aufnahme neuer Produktionen erst ermöglicht, oft wurde der Arbeitsablauf besser organisiert oder auf den neuesten Stand gebracht und die Produktivität erhöht, Lizenzen und Patente werden als Beteiligungen besser und nachhaltiger ausgenutzt als wenn sie auf Grund besonderer Verträge nutzbar gemacht werden. Die einheimischen Arbeiter haben sich fachlich vervollkommen. Und auch das makroökonomische Ziel der Exportförderung kommt den Unternehmen zugute.

Wenn auch die bloße Zahl der joint-venture-Verträge (bis Ende 1974 etwas über 120) an und für sich als zufriedenstellend bezeichnet werden kann, so bleibt doch einiges zu wünschen. Da ist zunächst der bedauerliche Mangel an Interesse in den östlichen Ländern. Außer 1968 mit einer ostdeutschen Firma und einer tschechoslowakischen im Jahre 1969 wurde kein einziger joint-venture-Vertrag mit osteuropäischen Unternehmen unterzeichnet. Auch der Versuch, ein jugoslawisch-rumänisch-amerikanisches joint venture ins Leben zu rufen, mißlang. Es wurde die Gelegenheit verpaßt, joint ventures als eine Brücke des Erfahrungsaustausches zwischen westlichen und östlichen Unternehmen zu nutzen, sich besser kennenzulernen und, wenn die Gründung von multilateralen joint ventures gelungen wäre, einen Anfang spezieller west-östlicher Zusammenarbeit in Gang zu bringen, die mit der Zeit weitere Kreise hätte

ziehen können. Dabei entbehrt es nicht der Ironie festzustellen, daß das jugoslawische Beispiel inzwischen unter den östlichen Nachbarn selbst Schule gemacht hat.

Außerdem läßt sowohl die absolute als auch die relative Höhe der Beteiligungen zu wünschen übrig. Nur in zwei Verträgen übersteigt der ausländische Anteil den Wert von 10 Mill. Dollar und in kaum einem halben Dutzend von ihnen hält er sich zwischen 5 und 10 Mill. Dollar. Die prozentuale Beteiligung ist meist niedrig (besonders bei höherem Gesamtkapital der Unternehmen); der Durchschnitt liegt unter 20 %. Auch die Höhe der gesamten Beteiligungen (unter 200 Mill. Dollar) ist volkswirtschaftlich nicht sehr groß. Offenbar zögern die Investoren. Obwohl die OECD den schon zitierten Vorwurf wegen der komplizierten Vorschriften auch in der zweiten Auflage ihrer Broschüre (1974) wiederholt, befürwortet sie trotzdem die weitere Ausgestaltung des joint-venture-Systems in Jugoslawien. In der Broschüre wird zwar eine Reihe von Punkten aufgezählt, die den ausländischen Investor abschrecken können, aber gleichzeitig wird auch zugegeben, daß diese Schwierigkeiten nicht unüberbrückbar sind. Wie immer man Ergebnisse, Mängel und Beschwerden beurteilen mag, eines steht fest: Der entscheidende Punkt war die Schwierigkeit, die zwischen den zwei Eigentumsbegriffen und den zwei grundverschiedenen Wirtschaftsordnungen bestehenden Unterschiede zu überwinden. Wenn man aber die bisherige Entwicklung näher analysiert, wird man zu dem Schluß kommen, daß der ganze Fragenkomplex auf eine eigentlich sehr einfache Weise gelöst wurde. Ungeachtet der ideologischen, sozialpolitischen, ja auch der juristischen Gegensätze ging man einfach daran, die gemeinsamen, im beiderseitigen Interesse liegenden wirtschaftlichen Ziele praktisch zu verwirklichen. Die sozialistische Gesellschaft hat ihren Grundsätzen gemäß die von Ausländern angelegten Produktionsmittel als gesellschaftliches Eigentum in sozialistischen Unternehmen in Anspruch genommen, aber den Ertrag nicht zur Gänze an die im Unternehmen beschäftigten Werktätigen fließen lassen, sondern teilweise, und zwar im Verhältnis seiner Beteiligung, dem ausländischen Investor ausgezahlt. Außerdem konnte er mit allen ihm aus dem joint venture entspringenden Rechten und Pflichten über seine Investition frei verfügen. Praktisch behandelte man ihn, als ob er ein Gesellschafter oder Großaktionär des Unternehmens wäre. Der Ausländer konnte sich daher fühlen, als ob ihm die Beteiligung Miteigentum am Unternehmen gebracht hätte. In dieser doppelten Fiktion steckt die Lösung des Problems.

Der jugoslawische Versuch mit den joint ventures hat jedenfalls gezeigt, daß erfolgreiche internationale Zusammenarbeit auf wirtschaftlichem Gebiet möglich ist, auch wenn dabei ideologisch und sozialpolitisch grundverschiedene Institutionen im Spiel sind. Deshalb ist dem Vorschlag der OECD, das System weiter auszubauen, zuzustimmen. Ebenso ist dem von *Sukijasorić*<sup>15</sup> und R. *Prica*<sup>16</sup> entwickelten Gedanken beizupflichten, eine neue, ausschließlich als joint venture organisierte Form von Unternehmen zu schaffen. In einem solchen Unternehmen neuen Typs könnten die Gegensätze der Wirtschaftsordnungen überbrückt und die mikro- und makroökonomischen Ziele des gemeinsamen Unternehmens erreicht werden, ohne daß die Grundbegriffe der Institutionen berührt würden.

Vjekoslav Meichsner, Belgrad

### Zusammenfassung

#### Ausländische Kapitalbeteiligungen in Jugoslawien (joint ventures)

Nach einem kurzen Überblick über die gesetzlichen Vorschriften für ausländische Kapitalbeteiligungen in Jugoslawien (den sogenannten joint ventures) werden die einzelnen kontroversen Probleme, die sich aus der Verschiedenheit der rechtlichen und wirtschaftlichen Organisationsformen einer sozialistischen Gesellschaft einerseits und den westlichen Marktwirtschaften andererseits ergeben, theoretisch behandelt und ihre praktischen Lösungen gezeigt. Das theoretische Hauptproblem stellt die Eigentumsfrage und die damit zusammenhängende rechtliche Natur des ausländischen Anteils im jugoslawischen joint venture dar. Ebenso wichtig für den ausländischen Investor sind aber auch die Fragen der Kontrollen und der Geschäftsführung im gemeinsamen Unternehmen, ferner auch Haftung und Besteuerung des Ausländers. Der jugoslawische Gesetzgeber hat, ohne von den in der Verfassung verankerten Prinzipien abzugehen, dem ausländischen Partner praktisch fast dieselben Rechte zuerkannt, die er gehabt hätte, wenn er an seiner Beteiligung ein privates Miteigentum an dem Unternehmen erhalten hätte. Mit Rücksicht darauf, daß das Gesetz die Regelung vieler Einzelfragen den Parteien überlassen hat, haben diese oft in ingenieür Weise Lösungen zum beiderseitigen Ausgleich gefunden. Als Beweis dafür mag dienen, daß die bestehenden gemeinsamen Unternehmen wirtschaftlich gut gedeihen und bisher keine Unstimmigkeiten zu verzeichnen waren. Der makroökonomische Erfolg dagegen war etwas mäßiger. Obwohl die Zahl der registrierten Verträge (über 120) als gar nicht unbedeutend zu bezeichnen wäre, zögern die ausländischen Interessenten. Trotzdem sollte man

<sup>15</sup> In der zitierten Studie auf S. 7.

<sup>16</sup> In einer noch unveröffentlichten Arbeit: „Organisationsformen direkter ausländischer Investitionen.“



das System beibehalten und durch Klarstellung der noch strittigen Punkte von amtlicher Seite vervollkommen. Das wäre auch im Sinne der OECD. Denn im großen und ganzen hat der jugoslawische Versuch mit den joint ventures gezeigt, daß eine ersprießliche wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen West und Ost möglich ist, sofern man sich auf rein wirtschaftliche Ziele beschränkt.

## Summary

### Foreign Capital Participations in Yugoslavia (Joint Ventures)

Following a brief review of the legal regulations governing foreign capital participations in Yugoslavia (so-called joint ventures), the various controversial problems arising from the difference between the legal and economic forms of organization in a socialist society on the one hand and the western market economies on the other are dealt with from the theoretical standpoint and practical solutions are demonstrated. The chief theoretical problem is that of ownership and the related legal nature of the foreign share in a Yugoslavian joint venture. Other aspects that are of equal importance for the foreign investor, however, are the questions of control and management of the joint venture, and also the liability and taxation of the foreigner. Without departing from the principles laid down in the constitution, the Yugoslavian legislature has granted the foreign partner practically almost the same rights as he would have had, if, with his participation, he had received private co-ownership of the enterprise. Thanks to the fact that the law has left the settlement of numerous individual questions to the parties, the latter have in many cases found ingenious solutions for achieving a mutual balance of interests. Proof of this may be seen in the fact that the existing joint ventures are flourishing economically and that so far no disagreement has arisen. Macroeconomically, however, the success has been more modest. Although the number of registered agreements (over 120) may be regarded as far from insignificant, interested foreign investors are hesitant. For all that, the system should be retained and perfected by clarification of still controversial points by the official agencies. This would also be in conformity with OECD aims. For on the whole, the Yugoslavian experiment with joint ventures has shown that fruitful economic co-operation between East and West is possible, if limited to purely economic goals.

## Résumé

### Participations étrangères en Capital en Yougoslavie (Joint Ventures)

A la suite d'un bref aperçu des prescriptions législatives régissant les participations étrangères en capital en Yougoslavie (ce que l'on a coutume d'appeler des « joint ventures »), l'on décrit en détail les divers problèmes controversés

résultant des divergences entre les formes juridiques et économiques d'organisation d'une société socialiste d'une part et des économies de marché occidentales d'autre part; ces controverses sont examinées sur le plan théorique et les solutions pratiques sont démontrées. Le problème théorique essentiel constitue celui de la propriété et, par conséquent, la nature juridique de la participation étrangère dans une « joint venture » yougoslave. Mais d'égale importance pour l'investisseur étranger sont en fait également les questions de la surveillance et de la direction de l'entreprise commune, ainsi que de la garantie et de l'imposition de l'étranger. Sans pour autant s'écarter des principes inscrits dans la constitution du pays, le législateur yougoslave a accordé au partenaire étranger quasiment les mêmes droits qu'il eût obtenus si sa participation lui avait octroyé la co-propriété privée de l'entreprise. Comme la législation abandonne aux parties le droit de régler nombre de problèmes de détail, les partenaires ont fréquemment trouvé à leur satisfaction réciproque des solutions pratiques ingénieuses. La preuve en est que les entreprises communes existantes ont prospéré et qu'il n'a pas encore été fait état de désaccords. Le succès macroéconomique en revanche laisse quelque peu à désirer. Si le nombre de contrats enregistré (plus 120) ne peut être considéré insignifiant, les investisseurs étrangers intéressés se montrent hésitants. Le système devrait néanmoins être maintenu en le perfectionnant par l'élimination des derniers points de friction existant au plan administratif. Cette solution a d'ailleurs également les faveurs de l'OCDE. Car, dans l'ensemble, l'essai yougoslave de « joint ventures » prouve la possibilité d'une coopération économique avantageuse entre l'Est et l'Ouest, dans la mesure où l'on se borne à poursuivre des objectifs exclusivement économiques.