

Neue Instrumente der internationalen Industrie-Kooperation

THOMAS W. WÄLDE

Einer der Kernpunkte der Wirtschaftsentwicklung ist für die Dritte Welt die Industrialisierung. Die Lima-Konferenz der UN-Organisation für industrielle Entwicklung (UNIDO) von 1975¹ hat deren (anvisierte) Dimensionen deutlich gemacht. In den meisten Entwicklungsländern hängt die Industrialisierung vor allem von den internen Strategien ab. Aber selbst Staaten, die das Schwergewicht auf endogene Industrialisierung legen, kommen nicht umhin, an den Austausch- und Kooperationsbeziehungen des Weltwirtschaftssystems teilzunehmen. Die Auswirkungen einer internationalen Industrie-Kooperation hängt entscheidend von den Instrumenten, Methoden und den Institutionen ab, welche industrielle Projekt-Kooperation gestalten und die entsprechende Rahmenordnung konstituieren. Dabei ist der unmittelbaren Projekt-Ebene der Industrie-Kooperation bislang zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt worden; gerade hier entscheidet es sich, ob die Entwicklungspolitische Bilanz der Industrie-Kooperation für ein Entwicklungsland positiv ist. Zu diesem Thema und in Nachfolge ihrer Lima-Konferenz hat die UNIDO kürzlich eine umfassende Studie² vorgelegt; sie wird das Grundsatzdokument für die Ende Januar/Anfang Februar 1980 in Neu-Delhi stattfindende III. Generalkonferenz der UNIDO³ darstellen. Mit ihrem Thema, besonders den rechtlichen und institutionellen Aspekten, beschäftigt sich der folgende Beitrag.

I. Industrie-Kooperation und Wirtschaftsentwicklung

Für die Entwicklungsländer stehen zwei Gesichtspunkte im Vordergrund: Einmal geht es darum, bisher bestehende einseitige Abhängigkeiten durch gleichgewichtige Interdependenz abzulösen; dies bedeutet eine gleichberechtigte Beteiligung der Dritten Welt mit ihren Interessen und Gesichtspunkten an den Institutionen, den Instrumenten und Methoden, welche die Industrie-Kooperation regeln. Es bedeutet weiterhin die Entwicklung einer den Industriestaaten vergleichbaren Verhandlungsmacht. Auch wird verlangt, daß die bisher als nachteilig empfundene Nord-Süd-Ausrichtung der Wirtschaftstransaktionen durch eine Entwicklung der Industrie-Kooperation in der Süd-Süd-Achse ersetzt oder zumindest ergänzt wird. Beide Strategien schließen sich nicht aus; denn eine Süd-Süd-Integration vermag der Dritten Welt zu einer entsprechenden Gegenmacht im Verhältnis zum industrialisierten Norden zu verhelfen. Die Bundesrepublik Deutschland hat ein erhebliches Eigeninteresse am Zustandekommen einer gleichberechtigten Interdependenz: Schon jetzt ist sie nicht nur in der Rohstoffversorgung auf die Entwicklungsländer angewiesen; mehr noch wirkt die dynamische Nachfrage der Entwicklungsländer nach Industrie-Produkten als Wachstumsanreiz und Garant von Arbeitsplätzen; immerhin sollen in der Rezession von 1975 in der EG drei Millionen Arbeitsplätze durch die Nachfrage aus der Dritten Welt gesichert worden sein. Dies verlangt freilich ein Eingehen auf Interessen und Positionen von Staaten, die neben der Bundesrepublik am internationalen Wirtschaftsverkehr teilnehmen. Das defensive Beharren auf bundesdeutschen Methoden und Ordnungsvorstellungen — so bewährt sie auch uns erscheinen mögen — wird kaum dazu beitragen, einen neuen globalen Konsens zu schaffen. Dieser muß notwendigerweise eine Synthese aus den Konzeptionen aller Beteiligten sein und kann nicht aus einer Projektion partikulärer Vorstellungen als Ordnungsmodell mit universalem Verbindlichkeitsanspruch entstehen.

II. Leitprinzipien für neue Instrumente der Industrie-Kooperation

Die bestehenden Mechanismen und Institutionen des internationalen Wirtschaftsverkehrs sind zwischen den westlichen Industrie-Staaten erzeugt worden. Das traditionelle internationale Wirtschaftsrecht spiegelt den Konsens und die gemeinsame Praxis vor allem der westlichen Rechtskulturen wieder. Neue Instrumente müssen sich demgegenüber in einen Prozeß einfügen, der auf die Entstehung eines universalen Konsenses gerichtet ist. Dies bedeutet, daß die eurozentrische Orientierung der Methoden und Institutionen von einer universalen, geozentrischen Konzeption abgelöst werden muß, jedenfalls insoweit, als es um Nord-Süd- und Süd-Süd-Beziehungen geht. Ein rein defensives Beharren riskiert, eine Wirtschaftsentwicklung der Dritten Welt gegen und ohne statt zusammen mit den Industriestaaten und eine Konflikteskalation zu fördern. EG und Bundesrepublik sind diesen Risiken in besonderem Maße — anders als etwa die USA — ausgesetzt. Ein System von Instrumenten der internationalen Industrie-Kooperation muß nicht zu einem globalen Dirigismus werden, wie es so häufig unter heiligem Schauern an die Wand gemalt wird: Neue Instrumente müssen so beschaffen sein, daß sie für die sehr große Varietät der Kooperationsmöglichkeiten und ihrer Akteure geeignete Organisationsformen zu Verfügung stellen. Gleich einem zur Verfügung gestellten Werkzeugkasten muß so unterschiedlichen Staaten wie markt- und planwirtschaftlichen Industriegesellschaften wie auch Entwicklungsländern unterschiedlichsten Entwicklungsniveaus ein Arsenal von Instrumenten zur Auswahl vorgelegt werden. Ohne eine solche ›Für-Jeden-Etwas-Konzeption läßt sich das Ziel eines Globalkonsenses nicht ansteuern. Im Zentrum der Bemühungen um ein neues Instrumentarium der Industrie-Kooperation muß das Ziel stehen, solche Instrumente und Institutionen zu schaffen, die überall dort, wo es Gemeinsamkeiten, aus der Kooperation gegenseitig erzielbare Vorteile und Interessengleichläufe gibt, solche Interessengemeinschaften mit einem Geflecht aus rechtlichen Instrumenten und Verfahren zu überziehen. Deren Aufgabe ist es, der instabilen Interessengemeinschaft Stabilität, Entfaltung und gegenseitiges Vertrauen auf lange Dauer zu verschaffen. Im

Autoren dieser Ausgabe

Dr. Matthias Brinkmann, geb. 1951, ist Beigeordneter Sachverständiger beim Hohen Flüchtlingskommissar in Genf. Juristisches und politologisches Studium, Forschungsarbeiten im internationalen Organisationsrecht.

Karin Heidenstecker, geb. 1951, studiert Jura an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität in Bonn. Zuvor im Lehrberuf.

Dr. Gerold Herrmann, geb. 1941, ist seit 1975 Mitarbeiter im UN-Justitiariat. Zuvor am Kölner Institut für ausländisches und internationales Privatrecht. Veröffentlichungen zu Rechtsvergleichung und Handelsrecht.

Max Ivers Kehden, geb. 1937, ist Hilfsreferent im Bundesverkehrsministerium, Abteilung Seeverkehr. Zuvor an der Forschungsstelle für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität Hamburg.

Dr. Thomas W. Wälde, LL. M. (Harvard), geb. 1949, Universität Frankfurt; UN-Praxis bei dem Zentrum für transnationale Unternehmen und der UNIDO. 1978 Nachwuchsforschungspreis der Bundesregierung für internationales Recht.

Nord-Süd- und Süd-Süd-Wirtschaftsverkehr ist es vor allem das Problem der notwendigen, aber oft versagenden und noch häufiger angezweifelten Stabilität, das es durch eine wirksame *Institutionalisierung von Interessengemeinsamkeiten* zu lösen gilt. Dies gilt für die zwischenstaatliche Ebene der Kooperation, aber mehr noch für die Projektebene, auf der erst über Nutz und Frommen der Kooperation entschieden wird. Ein System gleichberechtigter Interdependenz im Weltwirtschaftssystem verlangt ein *Weltwirtschaftsrecht*, das den Wandel von einer eurozentrischen zu einer geozentrischen Konzeption mitvollzieht. Gewiß ist, daß vieles aus dem überkommenen Instrumentarium westlicher Rechtsformen in der Sache brauchbar und universal akzeptierbar ist. Gleichwohl ist (und sei es auch nur in der Symbolik) ein Wandel angebracht. Denn es ist Sache der Weltgemeinschaft zu entscheiden, was aus dem bestehenden Gebäude übernommen werden kann und was erst neu verhandelt und gestaltet werden muß. Die Institutionalisierung von Nord-Süd- und Süd-Süd-Interessengemeinschaften bedeutet die Entwicklung von Normativinstrumenten, von Rechtsvorstellungen, von Modellformen für Projektverträge und für zwischenstaatliche Kooperations-Abkommen, von Verfahren und Institutionen zum notwendigen Flankenschutz. Diese Instrumente müssen folgende Fähigkeiten erfüllen: Sie müssen zunächst einen universalen Konsens, nicht partikuläre Rechtstraditionen mit globalem Geltungsanspruch anvisieren; sie müssen in der Lage sein, den nicht zu beseitigenden Wandlungsdruck aufzufangen und zu kanalisieren — statt durch rigide Defensiv-Mechanismen letztlich die Konflikteskalation zu fördern; sie müssen es den Kooperationspartnern ermöglichen, gemeinsam das Projekt durch alle Widrigkeiten hindurchzuführen und einen Rahmen und eine Orientierung für kontinuierliche Konsensprozesse zur Bewältigung der Revisionsanforderungen abgeben. Die Kräfte der rechtlichen Form — Formalisierung, Prozeduralisierung und Institutionalisierung — gilt es zur Verstetigung der Kooperationsvorhaben mit tatsächlicher und symbolischer Rücksicht auf die neuen Teilnehmer im Weltwirtschaftssystem zu entfalten. Bei der Bewertung bestehender Instrumente und bei der Erarbeitung neuer Instrumente für einen auf globalen Konsens ausgerichteten Verhandlungsprozeß gilt es folgende Leitkriterien zu beachten:

- > Ein Nord-Süd-Konsens wird gegenwärtig durch die fruchtbare Kontroverse um ›Investitionssicherheit‹ versus ›Souveränität‹ blockiert. Hier liegen die Fronten falsch: Weder ist Investitionssicherheit ausschließlich eine Sache des Entwicklungslandes — denn seine Stabilität wird durch interne Entwicklungsfaktoren und externe Abhängigkeiten bestimmt, auf die der Staat oft nur geringe Einflußmöglichkeiten besitzt —, noch ist die Stabilität der Industrie-Kooperation ein ausschließliches Sonderinteresse der Industriestaaten; denn je größer die tatsächliche und erwartete Stabilität, desto eher lassen sich langfristig wirkende Entwicklungsbeiträge organisieren und desto mehr steigt auch die Verhandlungsmacht des Gaststaates. Schließlich ist Stabilität aber auch eine zentrale Voraussetzung, um Süd-Süd-Kooperationsbeziehungen zu fördern. Denn gerade hier sind Investoren besonders empfindlich für die Risiken der Instabilität. Es gilt deswegen, solche Instrumente zu entwickeln, die sowohl notwendigen Stabilitätsanforderungen gerecht werden als auch Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die besonderen Probleme einer Gesellschaft besitzen, die sich in einer Phase extrem beschleunigter Entwicklung befindet. Werden solche Stabilitätsinstrumente nicht (wie bislang üblich) als ausschließlicher Ausdruck der Interessen westlicher Industriestaaten dargestellt, sondern vor allem in einen Süd-Süd-Zusammenhang gestellt — die ›Inter-Arab Investment Guarantee Corporation‹⁴ dient hier als Vorbild —, könnten sich auch die Konsenschancen steigern.
- > Die gegenwärtigen Institute der Industrie-Kooperation sind auf den Nord-Nord-Wirtschaftsverkehr zugeschnitten. Sie berücksichtigen nicht die besondere Empfindlichkeit sich entwickelnder Wirtschaftssysteme für Leistungsstörungen. Neue Instrumente müssen hier einen gesteigerten Schutz und entsprechende Schadensprävention vorsehen.
- > Die westlichen Industriestaaten engagieren sich derzeit vor allem zum Schutz ihrer Auslandsinvestitionen. Unmittelbare Verantwortung wird nur dann übernommen, wenn es um die Versorgung mit lebenswichtigen Ressourcen geht. Konsens-

fähige Vorschläge sind dann zu erwarten, wenn Systeme ausgeglichener Mit-Verantwortung der Heimat- und Gaststaaten geschaffen werden. Diese Mitverantwortung muß den jeweiligen Wirtschaftssystemen konform sein. Hier läßt sich an eine Institutionalisierung von ›Paketen‹ denken, in denen der Heimatstaat eine Mitverantwortung für Leistungsfähigkeit und Entwicklungsbeiträge seiner Unternehmen übernimmt, während das Entwicklungsland dementsprechende Verpflichtungen hinsichtlich der Stabilität und der Rohstoffversorgung-Sicherheit übernimmt. Hier geht es darum, den schon sichtbaren Trend zur staatlichen Mitverantwortung — in Ost und West, wenn auch in systembedingten Unterschieden, sichtbar — durch ein systematisches und effektives Instrumentarium zu unterstützen.

- > Die gleichberechtigte Interdependenz ist nicht nur ein anzustrebendes Strukturprinzip auf Weltebene, sie ist ebenso ein gültiges Gestaltungsprinzip für die konkrete, für die Wirtschaftsentwicklung maßgebliche Projekt-Kooperation. Hier gilt es die zu beobachtende Transformation der traditionellen direkten Auslandsinvestitionen zu neuen Formen der Industrie-Kooperation durch Organisationsformen, Koordinations- und Streitschlichtungsverfahren und durch inhaltliche Pflichten so zu entwickeln, daß eine auf Dauer gebaute, beiderseitig vorteilhafte Industrie-Kooperation um gemeinsame Interessen möglich wird.
- > Erst wenn sich die Verhandlungsmacht zwischen den Akteuren der Industrie-Kooperation (Industrie- und Entwicklungsländer, transnationale Unternehmen) annähert, lassen sich langfristig vorteilhafte, stabile und ausgeglichene Kooperations-Formen erwarten. Besonders die schwächeren Entwicklungsländer bedürfen hier internationaler Verhandlungsunterstützung. Neue Instrumente der Industrie-Kooperation sind deswegen als Modelle zu entwickeln; solche Modelle werden eine Vorbild- und Überzeugungsfunktion entfalten. Darüber hinaus ist mit der Modell-Erarbeitung verzahnte individuelle Beratungsleistung als flankierende Maßnahme notwendig.
- > Eine gleichberechtigte Interdependenz erfordert, daß die einseitige Nord-Süd-Ausrichtung der Industrie-Kooperation ergänzt wird. Eine Ergänzung bedeutet vornehmlich die Entwicklung der Süd-Süd-Achse. Es heißt aber auch, den Kreis der traditionellen Partner (vornehmlich transnationale Unternehmen) um neue Partner — Klein- und Mittelunternehmen, Staatsgesellschaften — zu erweitern. Neue Instrumente müssen demgemäß solche Kooperations-Formen privilegieren. In diesem Zusammenhang kann auf Erfahrungen etwa aus der EG (›Europäische Aktiengesellschaft‹, ›Kooperations-Förderung‹), aus dem Anden-Pakt (›empresas multinacionales‹) und dem RGW (›Internationale Wirtschaftsorganisationen‹) zurückgegriffen werden.

Die anzuvisierenden neuen Formen der projektbezogenen Industrie-Kooperation bedürfen eines unterstützenden Rahmens von Institutionen, von zwischenstaatlichen Kooperations-Abkommen und von Mechanismen der Finanzierung, der Handelspolitik und des Technologie-Transfers. In diesem Zusammenhang gilt einmal, daß ›globale Wasserköpfe‹ einer wuchernden Bürokratie zu vermeiden sind und demgegenüber einer möglichst regionalen Institutionalisierung unter intensiver Beteiligung und Mitverantwortung der Staaten einer Region der Vorzug zu geben ist. Andererseits haben einige bestehende Institutionen eine solche Unbeweglichkeit und Einseitigkeit entwickelt, daß eine interne Umorientierung schwerlich möglich sein wird und erst eine institutionelle Konkurrenz frischen Wind in eingefahrene Orientierungen und Verhaltensweisen bringen kann.

III. Einzelne Instrumente einer entwicklungsorientierten Industrie-Kooperation

Der Projektebene der Kooperation muß besondere Aufmerksamkeit zufallen. Hier findet teilweise eine bedeutsame Evolution statt: Die klassische Direktinvestition durch beherrschte Tochtergesellschaften ebenso wie Export- und Lizenztransaktionen konvergieren zum Teil in komplexe, auf Langfristigkeit angelegte Kooperationsformen, in denen miteinander verkoppelte Leistungen aller Partner für den Projekterfolg maßgeblich sind. Kontrolle durch korporative Strukturen wird abgelöst durch Kontrolle kraft Management-Verträgen, kraft Einbindung in integrierte Weltkonzerne und kraft informationsmäßiger und finanzierungsbezogener Abhängig-

keit. Für solche Kooperationsformationen — seien es durch Entwicklungsverantwortung in Pflicht genommene ›Joint-venture‹-Formen oder seien es durch Management-Aufgaben und langfristige Erfolgsgarantien fortentwickelte Anlagenverträge (›Produit-en-main‹) — gilt es *neue leistungsfähige Organisationsformen* zu entwickeln. Diese müssen in der Lage sein, in symbolischer Form und im Inhalt eine langfristige vertrauensvolle und effektive Zusammenarbeit zu organisieren. Schrittweise, parallel zur Evolution der Kapazitäten des Gaststaates, müssen solche Kooperationsformen einen Transfer der wesentlichen Projektfunktionen (Management, Marketing, Finanzierung, Technologie) auf das Entwicklungsland vorsehen.

Von ebenso großem Gewicht ist eine neue Konzeptionalisierung und praktische Operationalisierung der *entwicklungsbezogenen Leistungspflichten* des ausländischen Unternehmens. Die bisherige Praxis ist weitgehend an den Erfordernissen der Binnentransaktionen zwischen Industriestaaten ausgerichtet. Entwicklungsländer besitzen demgegenüber jedoch eine erheblich gesteigerte Anfälligkeit für Störungen aus Kooperationsverträgen; solche Störungsrisiken sind häufiger und die Beeinträchtigung nationaler Entwicklung ist umfangreicher. Auch geht es darum, Leistungspflichten aufzustellen, die auf die besonderen Bedürfnisse der Wirtschaftsentwicklung abgestimmt sind. Dazu befähigte Unternehmen können einen erheblichen Wettbewerbsvorteil im Rahmen der Nord-Süd-Kooperation erringen. Neue Instrumente, insbesondere Leistungsgarantien und Leistungsanreize, sollen sowohl die Wahrscheinlichkeit von Leistungsstörungen vermindern als auch zugunsten des Gaststaates für einen Ausgleich hervorgerufener ›Entwicklungsschäden‹ sorgen. Ein solcher Ausbau von ›Entwicklungsverpflichtungen‹ in Kooperationsverträgen wird häufig nur dann praktikabel sein, wenn ansonsten untragbare Risiken der Unternehmen durch multilaterale Versicherungssysteme abgedeckt werden können. In Weiterentwicklung bisheriger Ansätze in der Praxis ist hier eine erweiterte Mitverantwortung der Heimatstaaten geboten.

Industriestaaten und Unternehmen drücken mit großem Nachdruck ihr Anliegen einer maximalen *Stabilität der Kooperationsbedingungen* aus. Eine daran orientierte Verhandlungsstrategie wird um so erfolgreicher sein, als es gelingt, die Entwicklungsländer zu überzeugen, daß Stabilität ein mindestens ebenso gewichtiges Anliegen der Dritten Welt ist. Die gewohnte und recht einfalllose Wiederholung der Forderung nach ›Investitionssicherheit‹ ist freilich bislang wenig erfolgreich gewesen. Instabilität ist deswegen als eine Süd-Position darstellbar, weil gerade Unternehmen aus anderen Entwicklungsländern wenig fähig sind, die aufkommenden Risiken transnationaler Wirtschaftskooperation zu streuen und zu bewältigen. Stabilität erhöht auch, was im Ost-West-Handel deutlich wird, die Verhandlungsmacht des Gaststaates. Auch kann ein langfristig wirksamer Entwicklungsbeitrag nicht ohne ausreichende Stabilitätserwartungen erbracht werden. Instabilität führt zu Transaktionen, die für den Gaststaat (zur Kompensation der Risiken) erheblich kostspieliger sind als unter Stabilitätsbedingungen. Gleichwohl ist diese Stabilitätskonzeption nicht mit dem fruchtlosen Beharren auf einer unrealistischen Investitionssicherheit durch rigides Festschreiben einmal ausgehandelter Privilegien für lange Zeitspannen gleichzusetzen: Instrumente müssen eine ›dynamische Stabilität‹ durchsetzen, die sowohl die Stabilitätsanforderungen der Investoren wie die Entwicklungsgeschwindigkeit in der Dritten Welt berücksichtigt. Neue Mechanismen müssen also Revisionsdruck durch rechtliche Verfahren auffangen, Stabilität durch geregelte Anpassung bewirken. Dahinter steht eine sozialkybernetische Grunderkenntnis: Je anpassungsfähiger, desto überlebensfähiger ein soziales System. Eine solche ›Dynamisierung‹ der Kooperationsbedingungen muß sowohl auf der Ebene des Projektvertrages erfolgen als auch durch flankierende institutionelle Maßnahmen; das vorzuschlagende institutionell unter der UN-Ägide verankerte Verfahren der Vertragsanpassung soll dazu beitragen.

Auf dem Gebiet der *Streitschlichtung* überwiegt derzeit die von westlichen Prinzipien geprägte internationale Schiedsge-

Zum zweiten Male ergriff ein Papst vor dem Weltforum mit einem eindringlichen Appell zu Frieden und Verständigung das Wort: Johannes Paul II. — im Bild beim Zusammentreffen mit UN-Generalsekretär Kurt Waldheim in New York — sprach am 2. Oktober vor der 34. Generalversammlung der Weltorganisation und widmete sich insbesondere der Frage der Verwirklichung der Menschenrechte (vgl. S. 217 dieser Ausgabe). Fast auf den Tag genau vierzehn Jahre zuvor, am 4. Oktober 1965, hatte Paul VI. seine Friedensrede an die Vereinten Nationen gerichtet (Text s. VN 6/1965 S. 193ff.).



richtbarkeit insbesondere der Internationalen Handelskammer (IHK) und der Weltbank. Dies gilt auch dann, wenn die Schiedsrichter mit Entwicklungsländer-Staatsangehörigkeit sich an der westlichen Rechtskultur orientieren und gerade deswegen als vorzeigfähige ›Dritte-Welt-Juristen‹ in prominente Positionen der Rechtshonoratiorenschaft vorgeschoben werden. Solche Schiedsgerichtsurteile sind an einem überkommenen Völkerrecht orientiert, das, auf Investitionsschutzinteressen ausgerichtet, von der Dritten Welt abgelehnt wird. Die meisten bekannten Schiedsurteile auch aus neuester Zeit tragen in der Tat vor allem dem Gesichtspunkt der Investitionssicherheit Rechnung. Diese Abneigung gegen institutionalisierte Verfahren der Streitschlichtung ist bedauerlich. Denn ein universal akzeptiertes Verfahren der Streitbewältigung kann sowohl zu einer vom Konsens getragenen Stabilität als auch zur Erzeugung eines universalen Weltwirtschaftsrechtes beitragen. Neue Schiedsverfahren und -institutionen müssen demnach den Bedenken der Dritten Welt in Zusammensetzung, im angewandten Recht und im Verfahren Rechnung tragen. Die UNO als praktisch universale Weltorganisation ist hierzu das sachgerechte Forum, denn die derzeit bestehenden — wie sehr auch praxisbewährten — Institutionen werden als Repräsentanten partikulärer Interessen angesehen.

Schließlich wird die Stabilität der Kooperation durch die ineffektive Intervention wenig koordinierter *Bürokratien im Gaststaat* beeinträchtigt. Hier geht es darum, Verfahren administrativer Genehmigungen und einen besser koordinierten Instanzenweg zu entwickeln, die die bürokratischen Hemmnisse durch Übersichtlichkeit, Zügigkeit und Koordination bei Aufrechterhaltung staatlicher Kontrolle reduzieren. Verfahrensmodelle, die vor allem durch Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern zu erarbeiten sind, können hier eine Leitbildfunktion übernehmen.

Eine vollwertige Integration der Dritten Welt in ein System gleichberechtigter Interdependenz verlangt einen verbesserten Zugang zu den Märkten der Industriestaaten. Dies gilt vor allem für die Verarbeitung von Rohstoffen durch den Erzeugerstaat. Ohne entsprechende Importe aus der Dritten Welt lassen sich die für Industriestaaten inzwischen schon wachstumsentscheidenden Exporte in die Dritte Welt schwerlich aufrechterhalten und ausbauen. Ohne diese Fähigkeit droht entweder mangels Nachfragefähigkeit des Südens eine Absatzkrise in den Industriestaaten oder kraft Überschuldung eine Finanzierungskrise. Die UNIDO wird hier zu sich steigernden Importzielen seitens der Industriestaaten aufrufen, die mit den jeweiligen Exporten in die Dritte Welt korrelieren. Der Zugang zu den Märkten der Industriestaaten läßt sich aber ebenso durch Maßnahmen auf der Projektebene anvisieren. Kooperationsverträge können eine gemeinsame Vermarktung der Produkte aus dem Kooperationsprojekt vorsehen und die Vermarktungs-Fähigkeit des ausländischen Partners einsetzen helfen. Kompensationsformen wie im Ost-West- und Ost-Süd-Handel üblich, insbesondere die Bezahlung einer gekauften Anlage durch deren Produktion (›Buy-back‹), können weiterentwickelt werden. Hier ist es Aufgabe der industriestaatlichen Mitverantwortung, handelspolitischen Flankenschutz zu gewähren. Anpassungs- und Umstrukturierungshilfen können zudem eine koordinierte Verlagerung von Industriekapazitäten in die Entwicklungsländer auf schonende Weise erleichtern (›Redeployment‹).

Unternehmen mittlerer Größe sind aus einer Reihe von Gründen weniger problematische Partner von kleineren Entwicklungsländern als die weltweit operierenden transnationalen Unternehmen. Auch besteht in diesem Bereich ein Potential für wertvolle Kooperation — hinsichtlich geeigneter Technologien, geringerer Kapitalintensität und größerer Flexibilität. Andererseits hemmen erhebliche Risiken eine größere Beteiligung mittelständischer Unternehmen: Solche Unternehmen sind anfälliger für die besonderen Nord-Süd-

Risiken, während auch für den Gaststaat die Kooperation mit einem ihm unbekanntem Mittelunternehmen riskanter ist als mit einer angesehenen Weltfirma. Durch ein internationales Programm zur Förderung der Industrie-Kooperation mittelständischer Unternehmen läßt sich eine Interessenkonvergenz zwischen Nord und Süd institutionalisieren, denn gerade solche Unternehmen aus Entwicklungsländern haben Schwierigkeiten, mit den Weltunternehmen mitzuhalten. Ein solches Programm kann sich auch auf die im internationalen Vergleich innovative Position der Deutschen Entwicklungsgesellschaft (DEG) stützen. Ein Förderungsprogramm würde (neben Information und Partnervermittlung) vor allem an den Hemmnissen in Form der geschilderten Risiken ansetzen: In einem Dreiecksmodell zwischen Heimatstaat, Gaststaat und einer internationalen Agentur (UNIDO) könnten Stabilitäts- und eventuell sogar Mindestrentabilitätsgarantien an das Unternehmen und Leistungsgarantien an das Entwicklungsland gewährt oder vermittelt werden.

Die gegenüber den transnationalen Unternehmen derzeit errichteten Kontrollbarrieren behindern häufig eine auf weniger problematischer Basis mögliche Süd-Süd-Zusammenarbeit. Die spektakulären Beschlüsse internationaler Konferenzen (Mexiko 1976, Buenos Aires 1978, Aruscha 1979, Manila 1979) haben auf der konkreten Projektebene der Kooperation kaum Konsequenzen gehabt. Neue Instrumente sollten deswegen die Süd-Süd-Kooperation auf der Projektebene fördern und angesichts der Wettbewerbsnachteile gegenüber den Weltunternehmen kompensatorisch privilegieren. Hierzu lassen sich Erfahrungen aus so verschiedenen Integrationssystemen wie EG, Anden-Pakt und RGW heranziehen. Selbst die Wirtschaftsintegration Deutschlands im letzten Jahrhundert (Zollverein, Angleichung und Vereinheitlichung des Handels- und Wirtschaftsrechts) kann hier manche Idee beisteuern. Mit dem Ziel eines globalen Konsenses läßt sich aus den verschiedenen Elementen so unterschiedlicher Wirtschaftssysteme eine akzeptable Synthese herstellen. So läßt sich der Vorschlag entwickeln, ein privilegiertes internationales Gesellschaftsstatut für regionale Gemeinschaftsunternehmen aufzustellen. Ein solches Gesellschaftsstatut kann zunächst als Modellinstrument eine überzeugende Leitbildfunktion erfüllen, aber auch mit größerer Verbindlichkeit durch regionale Konventionen versehen werden. George Balls Vorschlag eines Weltgesellschaftsrechts läßt sich auf diese Weise so modifizieren, daß er auch für die Dritte Welt akzeptabel wird. Dies wäre ein bescheidener, aber konkreter Schritt zur kollektiven Eigenständigkeit der Entwicklungsländer⁵. Rechtliche Harmonisierung unter der Ägide der regionalen UN-Wirtschaftskommissionen könnte zusätzliche Integrationshilfen leisten. Die schrittweise Heranbildung regionaler Gesellschaftsrechte könnte auch vielen Kontrollanliegen entgegenkommen, die in den künftigen ›Verhaltenskodizes‹ wohl nur recht vagen Ausdruck finden werden. Das in der Bundesrepublik Deutschland so bewährte Modell der Unternehmensmitbestimmung könnte im Rahmen der Heranbildung regionaler und globaler Gesellschaftsstatuten Berücksichtigung finden. Weltunternehmen könnten aufgefordert werden, ›Weltbeiräte‹ zum Zwecke der Konsultation einzurichten. Manche Unternehmen könnten ein Eigeninteresse an der Bescheinigung ihrer ›Entwicklungsfreundlichkeit‹ durch Beachtung solcher (nicht-verbindlicher) Empfehlungen entwickeln. Es ist erstaunlich, daß die Bundesrepublik, die ein System funktionierender Unternehmensmitbestimmung als Faktor ihrer wirtschaftlichen Stabilität wahrhaft innoviert hat, auf internationaler Ebene eher den Bremsen als den Promotor spielt.

IV. Zwischenstaatliche Industrie-Kooperation durch Regierungsabkommen

Daß die staatliche Beteiligung am internationalen Wirtschaftsverkehr sich auch in westlichen Industriestaaten quan-

titativ und qualitativ intensiviert, ist nicht zu leugnen. Die Absicherung der Auslandsinvestitionen ist Hauptzweck der von der Bundesrepublik geschlossenen Kapitalschutzabkommen. Zu erheblich konkreter Projektmitverantwortung sind westliche Industriestaaten vor allem dann bereit, wenn es um die Sicherheit der Rohstoffversorgung geht. Deutsch-brasilianische und deutsch-indonesische Abkommen schaffen einen Rahmen und einen schützenden Mantel für Uran-Kooperation, während französisch-algerische Abkommen die Erdölversorgung betreffen. »Rohstoffversorgung gegen Technologietransfer« bezeichnet hier den Kerngedanken des Verhandlungspakets. Im Ost-West-Wirtschaftsverkehr bestehen zahlreiche Regierungsabkommen zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit einem System gemischter Kommissionen und sektoraler Arbeitsgruppen. Förderung und Stabilisierung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit steht hier im Vordergrund. In der Ost-Süd-Wirtschaftskooperation sind bilaterale Abkommen als Rahmen bzw. schon als durch Projektverträge noch auszufüllendes Kooperationsprogramm der Regelfall. Sie bieten dem Gaststaat die Gewähr, daß hinter vereinbarten Leistungspflichten der Staat als Garant steht. Auch beinhalten sie häufig eine Koordination der Außenwirtschaftsplanung, was vor allem für planwirtschaftliche Systeme von Bedeutung ist. Multilaterale Kooperationsabkommen sind vor allem von der EG und dem RGW abgeschlossen. Das Instrumentarium zwischenstaatlicher Rahmen-Abkommen kann voraussichtlich beträchtlich verbessert werden mit dem Ziel, langfristige Erwartungssicherheit und von einem stabilen Konsens umfaßte Kooperationsbedingungen zu erreichen.

Zunächst kommt hier die Fortentwicklung *projektbezogener Regierungsabkommen* in Frage. Hier geht es um Verhandlungspakete, die eine Interessenkonvergenz zwischen beiden Staaten durch Berücksichtigung ihrer wesentlichen Projektinteressen stabilisiert. So kann etwa der Heimatstaat Mitverantwortung für den Projekterfolg übernehmen — in Unterstützung entsprechender Leistungsgarantien seiner Unternehmen. Er kann auch Zusicherungen hinsichtlich des Marktzuganges der Produktion aus dem Projekt geben und präferentielle Finanzierung gewähren. Im Austausch dafür kann der Gaststaat Garantien hinsichtlich der Vertragsstabilität und der Rohstoffversorgung geben. Gemeinsam können Verfahren zur Erleichterung einer Industrie-Verlagerung und hinsichtlich einer gemeinsamen Mißbrauchskontrolle der Wirtschaftsmacht transnationaler Unternehmen (steuerliche und wettbewerbsrechtliche Verwaltungshilfe) eingerichtet werden. Organisatorische Formen solcher Zusammenarbeit können von beiden Staaten getragene Gemeinschaftsunternehmen sein, die gemeinsam Unternehmens-Selektion, Projekt-Evaluation, Projekt-Finanzierung und, unter Beteiligung des privaten Sektors, Projekt-Ausführung betreiben. Dies ist in etwa das Muster eines deutsch-indonesischen Uranabkommens und insbesondere der sehr erfolgreichen französischen Rohstoff-Kooperation. Für die staatliche Ebene der Industrie-Kooperation zwischen Planwirtschaftssystemen sind zusätzliche Elemente gemeinsamer Kooperations-Planung notwendig.

Soweit eine unmittelbare Einbeziehung des Heimatstaates in die Projektverantwortung nicht tunlich ist, können über Regierungsabkommen doch wesentliche Bedingungen von Projektverträgen zwischenstaatlich ausgehandelt werden und als Empfehlung, Richtlinie oder sogar als Rahmengesetz die Projektverträge beeinflussen. Dadurch kann einmal die Komplexität projektvertraglicher Verhandlungen, aber auch ihre Konfliktrichtigkeit reduziert werden. Es handelt sich im Grunde um Rechtsvereinheitlichung auf bilateraler Ebene, wie sie uns aus der EG (aber auch aus dem RGW) vertraut ist. So können etwa *einheitliche Kooperationsbedingungen* für Finanzierung, Beschäftigung ausländischer Experten und Arbeitnehmer, für Anlagenlieferung, Technologietransfer

und Transport im Rahmenvertrag ausgehandelt werden. Ihr Grad an Verbindlichkeit für die Projektverträge kann in verschiedenen Intensitätsgraden geregelt werden. Auch zwischenstaatlich vereinbarte Streitschlichtung kann häufig selbst dann akzeptabel sein, wenn sie im asymmetrischen Verhandlungsprozeß zwischen Privatunternehmen und Gaststaat nicht akzeptiert wird.

Regierungsabkommen im Nord-Süd-Kontext werden häufig, vor allem im Falle unerfahrener Entwicklungsländer, zwischen sehr ungleichen Partnern ausgehandelt. Die formale Gleichheit des Abkommens verbirgt nur spärlich die materielle Ungleichheit und diese verlangt nach kompensatorischen Maßnahmen — ein Prinzip, das im Arbeits-, Sozial- und Mietrecht der Bundesrepublik zur Leitmaxime geworden ist. Auch garantieren ungleiche Machtverhältnisse keine fairen und langfristig stabilen Beziehungen. Technische Beratung und Elemente kollektiven Verhandels sind deswegen auch im Zusammenhang von Nord-Süd-Regierungsabkommen Maßnahmen, um unter Beachtung des Gegenmachtprinzips Fairness und langfristige Stabilität zu fördern. Es obliegt hier den Verhandlungsprozessen im Rahmen der UN, Modellabkommen zu erarbeiten, die eine Leitbildfunktion auch für bilaterale Kooperationsabkommen ausüben.

V. Internationale Institutionen zur Unterstützung der Industrie-Kooperation

Die Fortentwicklung der erörterten Instrumente der Industrie-Kooperation bedarf einer institutionellen Absicherung. Soll das Ziel einer von einem universalen Konsens getragenen Evolution zu einem dynamischen Weltwirtschaftsrecht verfolgt werden, so sind nur die UN, die »Weltorganisation«, der sachgerechte institutionelle Rahmen. Zunächst geht es darum, eine *UN-Kommission für internationales Wirtschaftsentwicklungsrecht* einzusetzen. Die Aufgaben der Kommission für internationales Handelsrecht (United Nations Commission for International Trade Law, UNCITRAL) könnte entsprechend ausgedehnt werden; jedoch hat sich UNCITRAL bislang als nicht willens erwiesen, die Rechtsprobleme von besonderer Bedeutung für die Wirtschaftsentwicklung der Dritten Welt anzupacken. Eine solche neue Kommission sollte Sachverstand und politische Repräsentativität vereinen, gleichwohl aber nicht soweit in eine Politisierung hineingleiten, daß »heiße Eisen« weitgehend ausgeklammert werden müssen. Spezielle Qualifikation im Wirtschaftsentwicklungsrecht, Weisungsunabhängigkeit und Konsultativfunktionen sollten deswegen vor dem Prinzip der Regierungsdelegation stehen; ein ständiges Gremium von »hervorragenden Persönlichkeiten« (wie auch an anderer Stelle als Ausweg aus blockierten Stellungen eingesetzt) wäre hier sinnvoll.

Als Ergänzung zu den von westlichen Rechtskulturen dominierten internationalen Schiedszentren der Weltbank und der IHK sollten die Vereinten Nationen ein umfassendes *System zur Schlichtung industrieller Streitigkeiten* einrichten. Zunächst wäre Aufgabe eines solchen Systems die Förderung *nationaler Schiedszentren*, auf daß solche Schiedsgerichte sowohl der Calvo-Doktrin (nach der der ausländische Investor ausschließlich der nationalen Gerichtsbarkeit des Gastlandes unterworfen ist) als auch den Unabhängigkeits- und Sachverstandsanforderungen ausländischer Unternehmen entsprechen könnten. *Regionale Schiedszentren*, an die regionalen UN-Wirtschaftskommissionen angebunden, könnten eine weitere Konsensposition in der Kontroverse zwischen dem Souveränitätsanspruch auf ausschließliche Zuständigkeit nationaler Gerichte und dem Bestehen auf internationaler Schiedsgerichtsbarkeit darstellen. Schließlich könnte ein zentrales Koordinationsorgan Aufgaben technischer Hilfe, der Zusammenarbeit zwischen nationalen und regionalen Schiedszentren sowie (eventuell) eine gewisse Aufsicht über elementare Sach- und Verfahrensgrundsätze übernehmen.



Keine Schlagzeilen machte die Rede des Vertreters des demokratischen Uganda vor der Weltorganisation — anders als der spektakuläre Auftritt seines despotischen Vorgängers Idi Amin am 1. Oktober 1975. Dennoch waren die Ausführungen von Präsident Godfrey Binaisa (hier mit UN-Generalsekretär Waldheim) am 28. September vor der Generalversammlung bemerkenswert; dem Bekenntnis der Charta zur Achtung vor den Menschenrechten und Grundfreiheiten stellte er das »verlegene Schweigen« der Vereinten Nationen angesichts der »ugandischen Tragödie« in den acht Jahren der »faschistischen Diktatur« gegenüber. Die Ansicht, Menschenrechtsangelegenheiten fielen ausschließlich in den Bereich der inneren Zuständigkeit der betroffenen Staaten, könne er sich schwerlich zu eigen machen; um die Rolle der Vereinten Nationen bei der Förderung und Durchsetzung der Menschenrechte in aller Welt zu stärken, unterstütze Uganda den Vorschlag zur Schaffung des Amtes eines Hohen Kommissars für Menschenrechte.

Dies könnte das Vertrauen in das Streitschlichtungssystem erhöhen. Ein solches System muß den Bestrebungen der Dritten Welt im Hinblick auf Verfahren, auf das anwendbare Recht und die Schiedsrichterqualifikation entgegenkommen, gleichwohl aber auch im Vergleich zu nationalen Organen aus der Sicht des Investors vorzugswürdig sein. Es würde damit eine Kompromißposition in der Souveränitätskontroverse als Auffangstellung für Verhandlungen, als Verweismöglichkeit für Regierungsabkommen zur Verfügung stellen. Die Streitschlichtungsverfahren würden besondere Regeln für *Vertragsanpassung*, für *beschleunigte Verfahren* im Falle der Geltendmachung von Leistungsgarantien und für beschleunigte *Experten-Entscheidung* (Schiedsgutachten) zur Verfügung stellen. Langfristig steht hinter einer solchen Konzeption die Idee, angesichts der Souveränitätsvorbehalte schrittweise und vorsichtig parallel zur Konstitution eines Weltwirtschaftsrechtes eine korrespondierende Rechtsanwendungsinstitution zu schaffen — unter Berücksichtigung des Gesichtspunktes der Regionalisierung internationaler Institutionen. Es geht also um institutionelle Strukturen, um vom Konsens zu einer globalen Rechts- und Friedensordnung voranzuschreiten.

Im institutionellen Rahmen internationaler Industrie-Kooperation fällt der *Finanzierung* eine wichtige Rolle zu. Hier

werden einmal globale Mechanismen vorgeschlagen, um Exportüberschüsse vor allem der erdölproduzierenden Entwicklungsländer direkt innerhalb der Dritten Welt zu verwenden. Es handelt sich hier um Vorstellungen, Dritte-Welt-Finanzierungsinstitutionen nach Art der Weltbank und des IMF aufzubauen. Die massive Erweiterung der Finanzierungskapazitäten der Dritten Welt ist nicht zuletzt im Interesse der Industriestaaten, um die Wachstumsimpulse, die durch Nachfragewirkungen aus den Entwicklungsländern ausgelöst werden, aufrechtzuerhalten und zu stabilisieren. Neben Vorschlägen für globale Institutionen — die sowohl von der Dritten Welt als auch von Organisationen der Industriestaaten (EG, OECD, Weltbank, IMF) organisiert werden könnten — läßt sich vielleicht das Problem globaler »Wasserköpfe« durch Vorschläge einer regionalen, kostengünstigen und sachnäheren Dimension lösen. Zu denken ist etwa an *regionale Garantie-Systeme zur Projektfinanzierung*, die gegenüber den globalen Organen vielleicht praktikabler und leichter zu realisieren sind. Hier würden aus Entwicklungsländern, Entwicklungsbanken und Unternehmensvereinigungen gebildete Organe Projektvorschläge einer genauen Evaluation unterziehen und im positiven Falle notwendige Fremdmittel garantieren. Die regionalen Garantie-Systeme würden dabei vor allem als Treuhänder und Mittler regionalstaatlicher Garantien, gegebenenfalls mit industriestaatlicher Starthilfe, fungieren. Solche Garantiesysteme sind vor allem auf mittelständische Unternehmen zugeschnitten. Regionale Garantie-Systeme könnten auch Investitionsrisiken versichern. Vielleicht besser und vor allem politisch akzeptabler als die Vorschläge für global zu organisierende multilaterale Investitionsversicherungen könnten solche regionalen Systeme (primär unter der Kontrolle der Entwicklungsländer einer Region) demonstrieren, daß die Stabilität der Industrie-Kooperation nicht ein ausschließliches Interesse der Industriestaaten ist, sondern ebenso oder gerade gemeinsames Interesse einer Süd-Süd-Integration. Anders als die politisch zu eng dimensionierten Vorschläge für eindeutig auf Investitionsschutzinteressen westlicher Unternehmen ausgerichtete Investitionsschutzsysteme (-versicherungen, -schutz-zonen) läßt sich dieses Problem gemeinsam mit der Dritten Welt definieren und dann nach dementsprechenden, symbolisch und inhaltlich entwicklungsbezogenen Lösungen Ausschau halten. Die »Inter-Arab Investment Guarantee Corporation«⁴ weist hier einen Weg erfolgreicher Argumentation im Nord-Süd-Dialog.

VI. Politisches Einfühlungsvermögen und Phantasie: Bedingungen erfolgreicher Beiträge zu universalen Konsens-Prozessen

Ob die skizzierten Instrumente der internationalen Industrie-Kooperation im einzelnen optimal sind, soll dahin stehen; sicher ist, daß jeder einzelne Aspekt einer eingehenderen Erörterung wert ist. Im internationalen Dialog um solche Fragen hat die Bundesrepublik Deutschland vieles anzubieten: Das Fehlen einer längeren kolonialen Vergangenheit, eine Geschichte, die von intensiven Krisen, vielfältigen Erfahrungen und großen Leistungen geprägt ist, ein hochentwickeltes System einer Industriegesellschaft mit Modellen sozialer Organisation von großer Leistungskraft, flankiert von wirtschaftlicher und auch politischer Potenz, sind Faktoren, aus denen sie einen gewichtigen eigenständigen Beitrag zur Diskussion um Ordnungen und Mechanismen des entstehenden Weltwirtschaftssystems beizutragen hat. Eine im internationalen Vergleich ungewöhnlich starke Defensivhaltung in Wirtschaft und Verwaltung, vielleicht auch das Bestreben, im Kielwasser des größeren Industriestaates bequem mitzusegeln, sind Hemmnisse. Auch hilft es wenig, die eigene nationale Erfahrung — nämlich die einer sozialen Marktwirt-

schaft mit ›mixed-economy‹-Elementen — im internationalen Diskurs zu vergessen und sich einem ökonomischen Modellplatonismus hinzugeben. Dies führt manchmal nur dazu, daß die deutsche Wirtschaftsgeschichte (von Friedrich Liszts Zollverein über Karl Schiller bis zu den EG-Marktordnungen) der deutschen Predigt entgegengehalten wird. Es scheint hier, daß konstruktive Phantasie, politisches Einfühlungsvermögen und ein tieferes Bewußtsein der deutschen Geschichte und der bestehenden, vom Grundkonsens getragenen Wirtschaftsstrukturen notwendig sind, um aus den Stärken der Bundesrepublik im internationalen Diskurs politisches Kapital zu schlagen. Die nicht zu verachtenden Eigeninteressen — Chancen der Exportwirtschaft, Sicherheit der Auslandsinvestitionen, Garantie der Rohstoffversorgung und Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten — werden an einer erfolgreichen internationalen Wirtschaftspolitik der Bundesrepublik sicher nicht leiden.

Zwanzig Jahre danach

Die Genfer Seerechtskonferenzen im kritischen Rückblick

MAX IVERS KEHDEN

»Es scheint beinahe so, als wenn sich mit alledem ein neues Zeitalter des Kolonialismus abzeichnete, mit der Variante, daß es nicht mehr den Kontinenten, sondern den Weltmeeren gilt, vor allem aber mit einer Vertauschung der Rollen, indem die früheren Kolonialvölker heute als Verdränger, die ehemaligen Imperialisten als Verdrängte der Freiheit erscheinen.«

Diese seherischen Worte Herbert Krügers, im Dezember 1959 am Vorabend der II. Seerechtskonferenz gesprochen¹, sollen Ausgangspunkt einer Rückschau auf die in den Jahren 1958 und 1960 in Genf abgehaltenen Seerechtskonferenzen der Vereinten Nationen sein. Hierbei steht allerdings nicht das historische Interesse an einer Bestandsaufnahme über die letzten zwanzig Jahre seevölkerrechtlicher Entwicklung im Vordergrund. Vielmehr soll der Versuch unternommen werden, aus der rückschauenden Betrachtung Erkenntnisse zur Beurteilung der Möglichkeiten und Grenzen der laufenden, seit Dezember 1973 tagenden III. Seerechtskonferenz der Vereinten Nationen zu gewinnen.

I

Die I. Seerechtskonferenz endete bekanntlich mit der Annahme der vier Genfer Übereinkommen vom 29. April 1958 über

- > das Küstenmeer und die Anschließzone,
- > die Hohe See,
- > die Fischerei und die Erhaltung der lebenden Schätze der Hohen See und
- > den Festlandsockel.

Außerdem verabschiedete die Konferenz ein Fakultatives Unterzeichnungsprotokoll über die obligatorische Streitbeilegung². Die vier Übereinkommen und das Protokoll wird man zu den bedeutendsten Leistungen der Vereinten Nationen im Rahmen des Programms der fortschreitenden Entwicklung und Kodifizierung des Völkerrechts nach Artikel 13, 1a ihrer Charta rechnen können. Andererseits läßt der Umstand, daß schon zehn Jahre danach im Meeresbodenausschuß der Vereinten Nationen die Vorbereitungen für eine III. Seerechtskonferenz begannen³, auf geringe Dauerhaftigkeit der Ergebnisse schließen.

Welches waren nun die Ergebnisse der Genfer Seerechtskonferenzen? Was hatte Bestand, was ist überholt? Warum ist die Entwicklung so schnell darüber hinweggegangen und welche Kräfte treiben sie an? Stellt man diese Fragen mit dem Ziel, den Prozeß der laufenden Verhandlungen besser beurteilen zu können, so empfiehlt es sich, nicht der gängi-

Anmerkungen

- 1 Zur II. Generalkonferenz der UNIDO in der peruanischen Hauptstadt Lima (12.—27.3.1975) vgl. die Beiträge in dieser Zeitschrift: E. Kurth, Neue Internationale Wirtschaftsordnung im Industriebereich?, VN 1/1975 S.10ff.; ders., Lima-Konferenz — Kein Konsensus, aber Abbau der Konfrontation, VN 3/1975 S.74ff.; M. Timmler, Das Gebot der Stunde, VN 3/1975 S.78ff.
- 2 UN-Doc. ID/237 vom Oktober 1979: Industry 2000 — New Perspectives. Zum Thema dieses Beitrags vor allem von Interesse Kapitel 6: Industrial Enterprise Co-operation. Die Veröffentlichung einer ausführlicheren Hintergrundstudie durch die UNIDO ist vorgesehen.
- 3 Die Umwandlung der UNIDO, derzeit noch autonomes Spezialorgan der Generalversammlung, in eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen hat eine Staatenkonferenz (19.3.—8.4.1979 in Wien) beschlossen (VN 3/1979 S.104ff.). Die dort ausgearbeitete Satzung wird nach Ratifikation durch 80 Staaten in Kraft treten; bisheriger Stand (24.9.1979) der Unterzeichnungen: 30.
- 4 Die ›Inter-Arab Investment Guarantee Corporation‹ mit Sitz in Kuwait versichert Investitionen arabischer Investoren vor allem mittlerer Größe in anderen arabischen Staaten. Ihr Ziel ist es, arabische Finanzressourcen ohne Einschaltung westlicher Banken und Kapitalmärkte in arabische Staaten (unter Versicherung des politischen Risikos) zu steuern.
- 5 ›Collective self-reliance‹: vgl. VN 5/1979 S.166f.

gen Systematik des Seevölkerrechts zu folgen, sondern den wichtigsten Veränderungen der Staatenpraxis außerhalb und parallel zu den Konferenzen.

Das klassische, im 17. Jahrhundert mühsam den etablierten Seemächten abgerungene Völkerrecht räumt allen Staaten das Recht zu gleichberechtigter und gemeinverträglicher Nutzung der Weltmeere ein. Von der Geltung des Prinzips der Freiheit der Meere ausgenommen ist danach lediglich ein schmaler Meeresstreifen entlang der Küste: das der Souveränität des Küstenstaates unterworfenen drei Seemeilen (sm) breite Küstenmeer. Die Souveränität über das Küstenmeer ist jedoch eingeschränkt durch das Recht der Schiffe aller Flaggen auf friedliche Durchfahrt. Dieser freiheitlichen Ordnung wurde im Jahre 1945 ein schwerwiegender Stoß versetzt durch die Proklamation des Präsidenten Truman über den *Festlandsockel*, durch die die Ausbeutung der Ölvorkommen vor der Küste der Vereinigten Staaten amerikanischer Hoheitsgewalt unterworfen wurde. Böhmert⁴ hat die Proklamation als »Startschuß für die Aufteilung des Bodens und Untergrundes des ozeanischen Raumes, also von 7/10 der gesamten Erdoberfläche unter die Ozeanlänger auf Kosten der übrigen Nationen« gewertet, »einer Aufteilung, der, wenn sie rechtliche Anerkennung finden soll, sich über kurz oder lang die Aufteilung auch der ozeanischen Wasserflächen, d. h. die Ersetzung des Systems des *mare liberum* durch das System des *mare clausum*, anschließen müßte«. Tatsächlich sind die seit 1947 von einer wachsenden Zahl von lateinamerikanischen Staaten erhobenen Forderungen auf ausschließliche Nutzung der Meeresschätze in der *200-sm-Zone* die Antwort auf die einseitigen Maßnahmen der Vereinigten Staaten⁵. Anders als die Nordamerikaner zielten die Südamerikaner dabei jedoch hauptsächlich auf die Fischbestände vor ihren Küsten ab. Im wesentlichen das gleiche Ziel wurde, allerdings in gemäßiger Form, auch durch Ausdehnung des *Küstenmeeres* auf 12 sm verfolgt.

Damit sind die drei Hauptströmungen der Ausweitung küstenstaatlicher Rechte zu Lasten der Staatengemeinschaft benannt. In einer Art Rückkoppelung haben sich die ihnen entsprechenden Veränderungen der Staatenpraxis gegenseitig verstärkt. Die Genfer Seerechtskonferenzen konnten die Entwicklung nicht stoppen. Den Grund hierfür wird man letztlich darin zu suchen haben, daß die Übereinkommen von 1958 den genannten Strömungen in sehr unterschiedlicher Weise Rechnung trugen: Was die marinen *Erdöl- und Erdgas-*