

Teil 2: Grundlagen des Internationalen Wirtschaftsrechts

§ 2. Rechtsquellen des Internationalen Wirtschaftsrechts

I. Einführung: Rechtsquellen des Internationalen Wirtschaftsrechts

Unter den Rechtsquellen des Internationalen Wirtschaftsrechts stehen im Rahmen dieser Vorlesung die Regeln des Völkerrechts im Vordergrund. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass – vor allem in der praktischen Bedeutung für die rechtlichen Regelungen des internationalen Handels – Normen des supranationalen Europarechts sowie des nationalen Außenwirtschaftsrechts ebenso von ganz erheblichem Belang sind. Hinzu kommen die gemeinhin dem Internationalen Privatrecht zugeordneten internationalen Verträge sowie die *lex mercatoria*, also die rechtlich verdichteten internationalen Handelsbräuche und Sitten.

1. Anerkannte Rechtsquellen des Völkerrechts

Anerkannte Rechtsquellen des Völkerrechts – und damit auch des Wirtschaftsvölkerrechts – sind völkerrechtliche Verträge, Gewohnheitsrecht und allgemeine Rechtsgrundsätze (vgl. Art. 38 lit. a-c IGH-Statut). Zudem nennt die Vorschrift als Hilfsmittel bei der Ermittlung von Völkerrecht richterliche Entscheidungen und die Völkerrechtslehre, Art. 38 lit. d IGH-Statut). Die einseitigen Rechtsgeschäfte sind noch nicht allgemein als Rechtsquelle des Völkerrechts anerkannt¹.

a) Multilaterale Verträge im Internationalen Wirtschaftsrecht

Unter das Völkervertragsrecht fallen alle Verträge, die zwischen zwei (bilaterale Verträge) oder mehreren (multilaterale Verträge) Staaten bzw. Internationalen Organisationen abgeschlossen worden sind. Das geltende Völkerrecht kennt allerdings bislang kein Abkommen, das die einzelnen Dimensionen der internationalen Wirtschaft umfassend regelt; insbesondere scheiterte der nach dem Zweiten Weltkrieg unternommene Versuch, eine internationale Handelsorganisation mit einer sehr weiten Zuständigkeit zu gründen, da die Havanna Charter von 1948 nie in Kraft trat. Die höchste Regelungsdichte ist im Bereich des Abbaus von Importzöllen und anderen Handelshemmnissen erreicht worden: Das GATT verwirklichte die handelspolitischen Vorschriften der Charter und ergänzte sie um umfangreiche Bestimmungen zum Abbau von Zöllen. Das auf einem liberalen Modell des Welthandelsrechts beruhende GATT-System wurde in mehreren „Runden“ fortentwickelt. Einen Höhepunkt dieser Bemühungen um die Schaffung eines umfassenderen rechtlichen Rahmens für den Welthandel wurde zum Abschluss der Uruguay-Runde erreicht: Im Zentrum des neuen Welthandelsrechts steht die neu geschaffene WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO), die insbesondere auf dem reformierten GATT (GATT 1994), dem GATS, dem

¹ Zu diesen einseitigen Rechtsgeschäften gehören das Versprechen, der Verzicht, der Protest und die Anerkennung. Die einseitigen Rechtsgeschäfte sind Gegenstand von Kodifikationsbemühungen der ILC.

TRIMS und dem TRIPS sowie einer Vielzahl von weiteren Abkommen beruht. Neben das System von WTO und GATT sind Abkommen zur regionalen Kooperation der nationalen Wirtschaften getreten; teils beschränkten sie sich auf die Schaffung von Freihandelszonen (EFTA und NAFTA), teils – weit darüber hinausgehend – mündeten sie in die Errichtung einer Zollunion mit einem Gemeinsamen Markt (Binnenmarkt; Europäische Union, die außenhandelsrechtlich als eine Einheit zu sehen ist), teils handelt es sich um in ihrer praktischen Bedeutung noch weniger bedeutsame Institutionen wie den Andenpakt (Comunidad Andina de Naciones = CAN), ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) oder die verschiedenen regionalen und sub-regionalen Wirtschaftsorganisationen in Afrika (z.B. Economic Community of West African States = ECOWAS) und Lateinamerika (Mercado Común del Sur = MERCOSUR).

Für das Gebiet des Währungsrechts und der Internationalen Zusammenarbeit in Fragen der Entwicklung spielen, neben einer Reihe regionaler Entwicklungsbanken, vor allem die Weltbank und der Internationale Währungsfonds (International Monetary Fund = IMF) eine entscheidende Rolle. Unter dem Dach der Weltbank ziehen ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes) von 1965 und das Abkommen zur Gründung der internationalen Versicherungsagentur (Multilateral Investment Guarantee Agency = MIGA) von 1985 auf eine vor allem verfahrensmäßige Sicherung des Schutzes von Investitionen.

Fraglich erscheint, ob die vielen internationalen Rohstoffabkommen, die teils nur den Interessen der Erzeuger- bzw. Produzenten dienen, teils aber auch einen Ausgleich der Belange von Erzeuger- und Verbraucherstaaten bewirken sollten, ihre Ziele wirklich erreicht haben.

Daneben treten eine Vielzahl bilateraler Vereinbarungen, von denen vor allem die zahlreichen „Freundschafts-, Handels-, und Schifffahrtsverträge“, die häufig ein Niederlassungsrecht sowie eine Meistbegünstigungsklausel vorsahen, früher von großer praktischer Bedeutung waren. Für den internationalen (bilateralen) Wirtschaftsverkehr sind heute die sehr zahlreichen Investitionsschutzabkommen von wesentlich größerer Relevanz.

b) Gewohnheitsrecht und Soft Law

Unter das Völkergewohnheitsrecht fällt das ungeschriebene Recht, das Ausdruck einer allgemeinen, als Recht anerkannten Übung ist. Neben der Staatenpraxis im engeren Sinne wird heute auch zunehmend der Praxis von internationalen Organisationen eine Gewohnheitsrecht schöpfende Funktion zugeschrieben. Damit eine Staatenpraxis als Gewohnheitsrecht anerkannt werden kann, muss zum einen eine wiederholte und regelmäßige Übung (*consuetudo*) vorliegen, die zumindest mehrheitlich von den Staaten der betreffenden Region anerkannt sein muss. Zum anderen muss diese Staatenpraxis von der Überzeugung getragen sein, rechtlich zu diesem Verhalten verpflichtet zu sein (*Rechtsbindungswille; opinio iuris*). Das grundsätzlich (mit Ausnahme des *ius cogens*) hinter Vertragsrecht zurücktretende Gewohnheitsrecht spielt im gegenwärtigen Internationalen Wirtschaftsrecht keine größere Rolle, sieht man einmal von grundsätzlichen Prinzipien des Völkerrechts wie die zur Staatenimmunität, zur (entschädigungspflichtigen) Enteignung fremder Staatsangehöriger oder über den diplomatischen Schutz ab. An Konturen gewinnen hingegen

gewohnheitsrechtliche Ansätze zur Abgrenzung staatlicher Jurisdiktionsgewalt und bei Regelungen mit Auslandsberührung (Problem des zulässigen Umfangs nationalen Außenwirtschaftsrechts mit extraterritorialer Wirkung). Nicht als Gewohnheitsrecht anzusehen sind die immer häufiger formulierten *Codes of Conduct*, mit denen – wegen der mangelnden Fähigkeit, vertragsrechtliche Regelungen zu fixieren oder gewohnheitsrechtliche Normen festzustellen – letztlich auf dem Boden der Freiwilligkeit vor allem multinationale Unternehmen zur Einhaltung bestimmter Praktiken angehalten werden; diese Verhaltenskodizes gehören dem *Soft Law* an. Schließlich ist zu betonen, dass ungeachtet einer immer einheitlicheren Praxis von Staaten und Internationalen Organisationen im Bereich der Weltwirtschaft sich nur selten Gewohnheitsrecht feststellen lässt, da es trotz Mehrheitsüberzeugung zumeist an einem Willen zur Rechtsbindung fehlt.

c) Allgemeine Rechtsgrundsätze und rechtsvereinheitlichende Abkommen

Zu den allgemeinen Rechtsgrundsätzen zählen die Normen, die in allen großen Rechtsordnungen nachzuweisen sind. Unter den zahlreichen – aus den nationalen Rechtsordnungen abgeleiteten – allgemeinen Rechtsgrundsätzen des Völkerrechts gehören das Verbot des Rechtsmissbrauchs oder die Grundsätze der Verwirkung, der ungerechtfertigten Bereicherung, der Geschäftsführung ohne Auftrag sowie der Satz von Treu und Glauben sowie das *Estoppel-Prinzip* zu den wichtigeren. Hinzu kommen die Verpflichtung zu Schadensersatz, die Zahlung von Verzugszinsen, der Notstand sowie die Verjährung von Forderungen.

Viele internationale Abkommen zielen auf die Erleichterung des privaten Wirtschaftsverkehrs. Zu nennen sind zum einen rechtsvereinheitlichende Abkommen (*lois uniformes*) wie z. B. im Wechsel-, Scheck- und Warenkaufrecht und zum anderen verfahrensrechtliche Abkommen zur Anerkennung und Vollstreckung gerichtlicher und schiedsgerichtlicher Entscheidungen (z.B.: New York Convention = The Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards).

d) Lex Mercatoria und Internationales Schiedswesen

Vor allem für das internationale Schiedswesen sind die Regeln des *lex mercatoria* (internationale Handelssitten und Handelsbräuche) von immer größerer Bedeutung. Dies gilt zumal für Verfahren vor der Internationalen Handelskammer (vgl. die International Commercial Terms = Incoterms). Ihr Vorteil liegt in der Ausschaltung der Notwendigkeit, sich auf die Anwendung eines nationalen Rechts (Rechtswahlklauseln) zu einigen, ihr Nachteil darin, dass diese Regeln noch nicht solch präzise Inhalte haben wie die meisten Bestimmungen nationaler Rechtsordnungen. Im Bereich des internationalen Schiedswesens gewinnt zudem auch das im Juni 2005 in Kraft getretene Haager Abkommen über Rechtswahlvereinbarungen (The Hague Convention on Choice of Court Agreements) an Bedeutung.

2. Sonderproblem: Conflicts of Law

Da der internationale Wirtschaftsverkehr faktisch noch immer weitgehend von den jeweiligen nationalen Außenwirtschaftssystemen geprägt ist, und diesen zur Verfolgung nationaler Interessen (Exportkontroll- und Wettbewerbsrecht) häufig extraterritoriale Wirkung zugemessen wird, kann es zu sehr problematischen Kollisionen zweier Rechtsordnungen kommen. In Extremfällen ordnet dabei die eine Rechtsordnung ein Verhalten an, das die andere verbietet. Diese Situation wird als „*Conflicts of Law*“ bezeichnet. Relevant wurde dies vor allem Anfang der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts während des amerikanischen Röhrenembargos gegenüber der Sowjetunion oder während des Konflikts zwischen USA und EG über den *Helms-Burton Act*² in den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts, sowie im *Laker – Fall*³. In der Praxis und der Lehre wird versucht, diesen Folgen des Wirkungsprinzips durch eine Pflicht zur Interessenabwägung und zur Berücksichtigung fremden Wirtschaftsrechts zu begegnen. Diese Pflicht ist rechtlich bisher aber nicht mehr als ein Ausfluss der *comity among nations*.

II. Übersicht über die Quellen des Internationalen Wirtschaftsrechts

Der folgende Abschnitt bietet einen Überblick über die wichtigsten Normen des Internationalen Wirtschaftsrechts, dabei sind auch relevante gemeinschaftsrechtliche Normen und die Verträge des Internationalen Privatrechts berücksichtigt.

1. Regulierung des internationalen Handels

- Charta der Vereinten Nationen vom 26. Juni 1945 (Kap. IX, Art. 55-60, Internationale Zusammenarbeit auf wirtschaftlichem und sozialem Gebiet)
- Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation (WTO) vom 15. April 1994
 - Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen vom 30. Oktober 1947 (GATT)
 - Allgemeines Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS)
 - Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS)
 - Übereinkommen über die Anwendung gesundheits- polizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen (SPS)
 - Übereinkommen über technische Handelshemmnisse vom 12. April 1979
 - Übereinkommen zur Durchführung des Art. VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens von 1994 vom 12. April 1979 (Anti-Dumping-Übereinkommen)
 - Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen
 - Übereinkommen über Schutzmaßnahmen
 - Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen
- Übereinkommen zur Errichtung der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) vom 4. Januar 1960

2. Internationale Streitbeilegung

² ILM 35 (1996), S. 357.

³ *Laker Airways v. Sabena*, 31 F. 2d 909 (D. Cir., 1984).

- WTO-Vereinbarung über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten (Dispute Settlement Understanding, DSU)
- Übereinkommen zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten vom 14. Juni 1968
- UNCITRAL Arbitration Rules
- UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985)
- Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer (ICC) vom 1. Januar 1998
- Schiedsgerichtsordnung des Internationalen Schiedsgerichtshofs London (LCIA) vom 1. Januar 1998
- New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche von 1958
- World Intellectual Property Organization (WIPO) Arbitration and Mediation Rules
- Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy (UDRP) der ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers)

3. Internationales Verfahrensrecht

- Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen vom 16. September 1988 (Lugano-Übereinkommen)
- Schweizerischen Bundesgesetzes über das Internationale Privatrecht (IPRG) (Art. 166 ff.)
- Verordnung (EG) Nr. 44/2001 des Rates vom 22. 12.2000 über die gerichtliche Zuständigkeit und Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen („Brüsseler Übereinkommen“)

4. Finanzierungen

- Übereinkommen vom 22. Juli 1944 über den internationalen Währungsfonds (IMF)
- UNCITRAL Convention on the Assignment of Receivables in International Trade (2001)
- UNIDROIT Convention on International Factoring vom 28. Mai 1988
- UNIDROIT Convention on International Financial Leasing vom 28. Mai 1988
- UNIDROIT Convention on International Interests in Mobile Equipment (2001)

5. Internationales Investitionsschutzrecht

- WTO Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMS)
- Vertrag über die Energiecharta vom 17. Dezember 1994
- Übereinkommen zur Schaffung der Multilateralen Investitionsgarantieagentur (MIGA) vom 11. Oktober 1985

6. Internationaler Warenkauf

- Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) vom 11. April 1980 („Wiener Kaufrecht“)
- Übereinkommen betreffend das auf internationale Kaufverträge über bewegliche körperliche Sachen anzuwendende Recht vom 15. Juni 1955 („Haager Übereinkommen“)

- INCOTERMS 2000 der Internationalen Handelskammer (ICC)

7. Waren- und Dienstleistungsabsatz

- Europäisches Kartellrecht (Artikel 101 AEUV ff. (ex-Artikel 81 EG))
- Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999 über die Anwendung von Art. 81 (Vertikalgruppenfreistellungsverordnung)
- Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffen die selbstständigen Handelsvertreter (Handelsvertreter-Richtlinie)

8. Waren - und Personentransport

- Übereinkommen vom 19. Mai 1956 über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr
- Übereinkommen über den internationalen Eisenbahnverkehr (COTIF) vom 9. Mai 1980
- Abkommen zur Vereinheitlichung der Regeln über die Beförderung im internationalen Luftverkehr (Warschauer Übereinkommen) vom 12. Oktober 1929
- Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im internationalen Luftverkehr vom 28. Mai 1999
- Straßburger Übereinkommen vom 4. November 1988 über die Beschränkung der Haftung in der Binnenschifffahrt (CLNI)
- Internationales Übereinkommen vom 25. August 1924 zur einheitlichen Feststellung einzelner regeln über die Konnossemente (Brüsseler Konvention) sowie seine Zusatzabkommen
- International Air Transport Association (IATA) Inter-carrier Agreement
- International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA) Model Rules for Freight Forwarding Services

9. Soft Law

- UNCITRAL Model Law on Cross Border Insolvency (1997)
- UNCITRAL Legislative Guide on Insolvency Law (2004)
- UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers(1992)
- UNIDROIT Model Franchise Disclosure Law (2002)
- UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements (2007)