

Sehr interessant ist die in der vorliegenden Arbeit geführte Diskussion über die Möglichkeit des Einbaus einer Handlungstheorie in die Marx'sche Klassenanalyse. In seinem „Postscript“ diskutiert Cavanagh im Licht der über Peru geleisteten Analysen einen Versuch des Frankfurter Soziologen Gerhard Brandt, die Sozialstrukturanalyse mit einer Handlungstheorie zu verbinden. Cavanagh teilt mit Brandt die Einsicht, daß eine Klassenanalyse auch eine handlungstheoretische Deutungskapazität vorweisen muß, gibt aber zu bedenken, wie problematisch es ist, die Handlungstheorie in die Marx'sche Klassenanalyse zu integrieren. Denn die letztere ist ja eine Kritik, während die Handlungstheorie auf einem Instrumentarium beruht. Auch Brandt überwindet diese Schwierigkeit nicht und bleibt, wie Cavanagh mit Recht sagt, bei einem Plädoyer.

Die Dissertation von Cavanagh öffnet einerseits neue Perspektiven für eine neue Marx-Rezeption und enthält ein Plädoyer für eine „re-lecture“ der Marx'schen Schriften im Hinblick auf die bereits geleisteten Interpretationen über den Stellenwert des Spätwerkes, d. h. dafür, daß der Klassenbegriff neu durchdacht werden müßte. Andererseits bietet die Cavanaghsche Arbeit eine erstmalige Auswertung von peruanischen Primärquellen. Cavanagh war durch mehrere längere Peru-Aufenthalte in der Lage, spanischsprachige Quellen, die peruanische „Klassenanalysen“ enthalten, zu erschließen. Seine Interpretation dieser Schrift belegt, daß der peruanische Marxismus kein hohes theoretisches Niveau vorweisen kann und eher auf Glaubensbekenntnissen als auf Analysen basiert.

Die Göttinger Dissertation von Cavanagh ist ein exzellenter sozialwissenschaftlicher Beitrag für die entwicklungstheoretische Diskussion und eine Bereicherung der theorie-orientierten Literatur über Peripherie-Gesellschaften. Cavanagh legt eine gründliche Peru-Monographie vor, die allerdings nicht nur für Peru-Experten geschrieben ist, sondern zu Recht beansprucht, einen theoriebildenden Beitrag zu vermitteln.

Bassam Tibi

GISELHER FOETH

**Investitionen in Lateinamerika.**

Internationale Verträge und nationale Bestimmungen.

Bearbeitet von Giselher Foeth. Hrsgg. von Gottfried Zieger.

Alfred Metzner Verlag GmbH, Frankfurt am Main, 1979, 609 S., DM 95,- (Bd. 45 der Reihe DOKUMENTE, hrsgg. vom Institut für Internationale Angelegenheiten der Universität Hamburg, vom Institut für Internationales Recht an der Universität Kiel und vom Institut für Völkerrecht der Universität Göttingen).

Nach wie vor ist Lateinamerika eines der Hauptziele deutscher Kapitalanlagen im Ausland. Allein Brasilien nimmt heute mit 4,5 Mrd. hinter den USA, Belgien/Luxemburg, Frankreich und der Schweiz den fünften Platz im Weltvergleich aller deutschen Auslandsinvestitionen ein, die sich zwischen 1952 und 1979 auf insgesamt 58,18 Mrd. DM summiert haben. Von den 28,5 %, die hiervon in die Dritte Welt flossen, beträgt der Anteil Lateinamerikas allein fast die Hälfte (47 %). Deutsche Weltfirmen wie etwa Hoechst oder BASF erzielten z. B. 1978 in Lateinamerika Umsätze in Höhe von 6 % bzw. 10,2 % ihres Weltumsatzes, wobei die Umsatzraten aus lokaler Produktion im Durchschnitt etwa zwei Drittel ausmachten. Angesichts solcher Zahlen bedarf ein Werk wie das hier anzuseigende keiner weiteren Legitimation. Der Autor ist überdies als ehemaliger wissenschaftlicher Referent am Institut für Völkerrecht an der Göttinger Universität und kraft seiner Erfahrungen im internationalen Finanzierungsgeschäft einer deutschen Großbank für eine solche Aufgabe bestens ausgewiesen.

Um es gleich vorwegzunehmen: Der Titel des Buches verspricht quantitativ mehr, als sein Inhalt hält. Behandelt werden zwar unter Berücksichtigung einschlägigen Schrifttums die wesentlichen internationalen, nicht aber alle nationalen Rechtsnormen. Und vor allem: Ausgerechnet Brasilien, nach des Autors eigenen Worten (S. 3) „... seit vielen Jahren unter den Entwicklungsländern der Investitionsfavorit der deutschen Industrie“, fehlt fast völlig. Nicht einmal im Ersten Teil des Buches („Völkerrechtlicher Schutz und lateinamerikanische Vorschriften für Auslandskapital“ S. 1–199) ist im zentralen 3. Kapitel unter der weitreichenden Überschrift „Der legislative und administrative Rahmen für ausländische Privatinvestitionen nach Spezialgesetzen (wichtiger) lateinamerikanischer Staaten“ (S. 41–199) von Brasilien die Rede. Lediglich im Zweiten Teil („Staatliche und private Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern seitens der Bundesrepublik Deutschland und anderer kapitalexportierender Staaten“ S. 200–303) wird Brasilien im Zusammenhang mit dem Doppelbesteuerungsabkommen vom 27. 6. 1975 ein – vier Seiten umfassender – eigener Abschnitt gewidmet. Die Frage drängt sich auf, warum dem Buch nicht wenigstens ein Vorwort vorangestellt worden ist, in dem diese – angesichts des gerade im Fall Brasiliens bereits sehr umfangreichen und qualifizierten Schrifttums<sup>1</sup> womöglich gut vertretbare – Beschränkung hätte angekündigt werden können und müssen.

Ansonsten aber ist gegen die informatorische Qualität des Werkes nichts einzuwenden. Das gilt sowohl für die erste Hälfte des Bandes (Teile I und II), die einer praxisorientierten Rechtsdarstellung vorbehalten ist, als auch für den umfangreichen Dokumenten-Anhang, der mit immerhin fast 300 Seiten die zweite Hälfte des Bandes ausmacht.

Nach einem sehr informativen Einführungskapitel „Deutsche Auslandsinvestitionen auf dem iberoamerikanischen Subkontinent und einige Überlegungen zum Kapitalexport“ (S. 1–24) folgt eine geraffte Standortbestimmung der Problematik von Auslandsinvestitionen unter dem Aspekt des Spannungsverhältnisses zwischen allgemeinem völkerrechtlichen Mindeststandard und nationalen Verfassungsgarantien unter Einbeziehung der Calvo-Doktrin (S. 25–40).

Den Löwenanteil des bereits erwähnten zentralen 3. Kapitels nehmen erwartungsgemäß die Investitions-Bestimmungen des Andenpakts ein, vor allem die bekannte „Decisión 24“<sup>2</sup> und deren Korrelate im nationalen Recht der Mitgliedstaaten. Anschließend schildert der Autor sehr detailliert, wie weit das Andenpakt-Modell<sup>3</sup> auch außerhalb des Paktes die rechtliche Behandlung ausländischer Kapitalanlagen beeinflusst hat. Dargestellt werden die Rechtslage in Chile, das seit dem 30. 10. 1976 dem Andenpakt nicht mehr angehört und mit seinem Gesetzesdekrekt vom 11. 3. 1977 einen bewußten Gegenkurs zur Decisión 24 eingeschlagen hat (S. 125–133), ferner Argentinien (S. 134–144) und sehr eingehend auch Mexiko (S. 146–177). Den Schluß des Ersten Teils bilden Investitionsbestimmungen in den übrigen Integrationsräumen, wobei die Darstellung sich angesichts des erst in den Anfängen steckenden Integrationsprozesses im Karibischen Gemeinsamen Markt (CARICOM)<sup>4</sup> auf den weiter fortge-

1 Umfassend vor allem Hans Jolowicz, Auslandsinvestitionen in Brasilien, Rechtsgrundlagen und Erfahrungen, 2. aktualisierte und erweiterte Auflage, Hamburg 1977; vergleichend angelegt ist die Studie von Peter-Uwe Schliemann, British and German Direct Investments in Brasil, Hamburg 1979; sehr instruktiv auch die Bestandsaufnahme von Ursula Witt, Beteiligungen deutscher Unternehmer in der brasilianischen Wirtschaft, Hamburg 1979.

2 Anders als bei Foeth ausgeführt (S. 340) hat die Decisión 24 Modifikationen nicht nur durch die Beschlüsse 37, 37a, 70 und 103, sondern auch durch die Beschlüsse 47, 48, 109, 110, 124 und 125 erfahren. Zusammenfassend zum neuesten Stand: „Investitionsbestimmungen des Andenpaktes“ in: Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Beilage zu den Nachrichten für den Außenhandel) Nr. 29/BM 271, August 1979.

3 Eine kritische Bilanz enthält die sehr ausführliche Darstellung von Rafael Vargas Hidalgo, An Evaluation of the Andean Pact, in: Lawyer of the Americas, Vol. 10 (Nr. 2/1978), S. 401 ff.

4 Vgl. hierzu insbesondere W. Andrew Axline, Integration and development in the Commonwealth Caribbean: the politics of regional negotiations, in: International Organization 32/4 (Herbst 1978), S. 953 ff. Zum Stand der lateinamerikanischen Wirtschaftsintegration angesichts der Entwicklungen in den verschiedenen Integrationsräumen vgl. Andrew S. Maurodis/Robert A. Vigoda, Latin American Economic Integration, in: Lawyer of the Americas, Vol. 10 (Nr. 1/1978), S. 195 ff.; George Lott, Latin American Integra-

schrittenen Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (MCC) konzentriert (S. 178–199). Die Darstellung zum MCCA-Mitglied Nicaragua ist inzwischen durch die Revolution von 1979 aktualisierungsbedürftig. Inwieweit bald das gleiche auch angesichts der explosiven Lage in Guatemala und El Salvador der Fall sein wird, bleibt abzuwarten.

Im Zweiten Teil (S. 200–304) werden die internationalen und nationalen Bestimmungen der „Gegenseite“, d. h. der Bundesrepublik und anderer Industriestaaten, beleuchtet. Den Schwerpunkt bilden hier neben Fragen steuerlicher Investitionsförderung, insbesondere im Zusammenhang mit Doppelbesteuerungsabkommen (S. 200–221), Fragen der Ausbaufähigkeit des Rechtsschutzes von Kapitalanlagen, Investitionsförderungsverträge sowie internationale Schiedsmechanismen für Investitionsstreitigkeiten (S. 235–270). Am Schluß geht der Autor – leider nur relativ knapp (S. 290–300) – noch auf verschiedene Modelle von Verhaltenskodices für ausländische Unternehmen ein (Internationale Handelskammer, UNO, OECD und andere). Dabei ist dem Autor sowohl in seiner Skepsis wie auch in seinem begrenzten Optimismus zuzustimmen, wenn er einerseits bezweifelt, ob solche Verhaltensregeln ad hoc „schwarze Schafe“ bekehren können, andererseits aber auch einräumt, daß von einer Kombination mit freiwilligen Selbstverpflichtungen langfristig normativer Einfluß ausgehen könnte, „... um ohne Zwang und Dirigismus zu einer Ordnung zu gelangen, die marktwirtschaftlichen und rechtsstaatlichen Prinzipien entspräche“ (S. 300).

Der die zweite Hälfte des Buches ausfüllende Dokumenten-Teil reicht vom Abdruck der einschlägigen Verfassungsbestimmungen lateinamerikanischer Staaten zu Eigentum, Enteignung und Calvo-Doktrin<sup>5</sup> über das Andenpakt-Statut und die entsprechenden Ausführungsbestimmungen nationalen Rechts sowie die wichtigsten Investitionsgesetze anderer lateinamerikanischer Staaten<sup>6</sup>, eine Übersicht über die deutsch/lateinamerikanischen Doppelbesteuerungsabkommen und Investitionsförderungsverträge bis zu Schiedsabkommen, zur Satzung des Europäischen Garantieamtes für Privatinvestitionen in Dritten Ländern und schließlich zu den im Text behandelten Verhaltenskodices, darunter auch den japanischen „Guidelines for Investment Activities in Developing Countries“. Insgesamt ein beeindruckendes Spektrum, für das man sich aber die jeweils notwendigen Quellenhinweise hinzugewünscht hätte.

Auch sonst sind einige redaktionelle Mängel zu vermerken. Warum z. B. mußten Sachregister und Dokumentenverzeichnis unauffindbar mitten im Band (vor dem Dokumententeil) platziert werden, statt übersichtlich am Schluß? Zur besseren Auffindbarkeit einzelner Dokumente hätten sich auch entsprechende Kolumnentitel empfohlen.

Trotzdem stellt sich Foeths Arbeit insgesamt dar als ein verdienstvolles Kompendium, dem im Textteil auch kritische Untertöne nicht fehlen und das alles in allem als ein nützlicher Beitrag gelten kann zu der künftig wohl immer bedeutungsvoller Disziplin des Entwicklungs-Völkerrechts.

Karl Hernekamp

tion, in: *Lawyer of the Americas*, Vol. 10 (Nr. 2/1978), S. 549 ff. Zum Einfluß der USA eingehend auch Werner Baer/Donald V. Coes, *Cambios en el Sistema Económico Interamericano*, in: *El Informativo ALALC* Nr. 821 v. 14. 11. 1978.

5 Im Fall Ekuadors ist zu beachten, daß seit dem 1. 10. 1979 eine neue Verfassung gilt, die Foeth noch nicht berücksichtigen konnte.

6 Die Liste ist allerdings nicht vollständig. So fehlt etwa das uruguayische Ley de Inversiones Extranjeras v. 28. 3. 1974 (Ley Nr. 14.179); Übersicht über Inhalt und Zweck dieses Gesetzes in: *El Nuevo Uruguay* 1 (1978), Nr. 1.