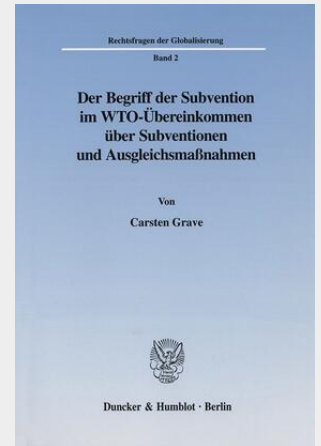


Grave

Der Begriff der Subvention im WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen

Das WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen von 1994 regelt die Subventionstätigkeit der WTO-Mitgliedstaaten. Der Autor untersucht den Begriff der Subvention und zieht dazu rechts- und wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnisse heran. Es ergibt sich ein dreistufiger Aufbau des Begriffs Subvention: (1) Ressourcen fließen von der Regierung an ein Unternehmen (finanzieller Beitrag). Dabei ist 'Regierung', wer die Finanzierung seiner Aktivitäten auf andere abwälzen kann, insbesondere durch die Erhebung von Steuern. (2) Der finanzielle Beitrag bringt dem Unternehmen einen Vorteil, insbesondere wenn das Unternehmen keine angemessene Gegenleistung erbringt. (3) Die Spezifität ist der wirtschaftstheoretische Kern des Subventionsbegriffes. Es kommt zu einer Veränderung der relativen Preise. Erst das bewirkt die Abweichung vom effizienten Zustand der Volkswirtschaft und die Wettbewerbsverzerrung. Die drei Elemente des Subventionsbegriffes werden dann auf verschiedene Formen von Subventionen angewandt: Kapitaltransfers, u. a. die Beteiligung der Regierung an Unternehmen; Verzicht auf normalerweise zu erhebende Abgaben, insbesondere die vielfältigen Formen der Steuererleichterung; Einkäufe und Verkäufe durch die Regierung. Eine spieltheoretische Betrachtung erklärt schließlich verschiedene Eigenschaften des WTO-Subventionsbegriffes und vergleichbarer Begriffe aus anderen Rechtsordnungen, z. B. den Begriff der Beihilfe aus dem EG-Vertrag, als Ergebnisse eines Verhandlungsprozesses.



89,90 €
84,02 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783428107162
Medium: Buch
ISBN: 978-3-428-10716-2
Verlag: Duncker & Humblot GmbH
Erscheinungstermin: 06.08.2002
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2002
Serie: Rechtsfragen der Globalisierung (RFG)
Produktform: Gebunden
Gewicht: 407 g
Seiten: 306
Format (B x H): 154 x 231 mm

