

Rechtsfragen der Globalisierung

Band 2

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

Von

Carsten Grave



Duncker & Humblot · Berlin

CARSTEN GRAVE

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

Rechtsfragen der Globalisierung

Herausgegeben von
Prof. Dr. Karl Albrecht Schachtschneider, Erlangen-Nürnberg

Band 2

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

Von

Carsten Grave



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Grave, Carsten:

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

Carsten Grave. – Berlin : Duncker und Humblot, 2002
(Rechtsfragen der Globalisierung ; Bd. 2)

Zugl.: Bonn, Univ., Diss., 2001

ISBN 3-428-10716-0

Alle Rechte vorbehalten

© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme und Druck:

Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 1619-0890

ISBN 3-428-10716-0

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☉

Vorwort

Seit der Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation in Seattle 1998 kommen die internationalen Organisationen für die Regulierung der Weltwirtschaft, allen voran die Welthandelsorganisation und die Weltbank, nicht aus den Schlagzeilen. Die zunehmende Verflechtung der ehemals nationalen Volkswirtschaften und deren zunehmende Anfälligkeit für ehemals regional begrenzte Krisen lassen für den einen die Notwendigkeit ihrer Existenz und Fortentwicklung immer deutlicher hervortreten. Für den anderen sind gerade diese Einrichtungen die Wurzel vieler wirtschaftlicher und sozialer Probleme; der Kampf gegen sie rechtfertigt für ihn sogar Gewalt gegen Menschen und Sachen. Umso mehr sind Rechts- und Wirtschaftswissenschaften gefordert, diese Organisationen einschließlich ihrer Chancen und Risiken zu erklären. Dem dient auch die vorliegende Arbeit, die im Sommersemester 2001 von der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn als Dissertation angenommen wurde.

Herr Prof. Dr. Ulrich Huber, Universität Bonn, hat die Arbeit betreut und das Erstgutachten verfasst. Ungeachtet einiger überraschender Wendungen des Vorhabens hat er als Doktorvater den Fortgang stets mit konstruktiver Kritik gefördert und seine Kenntnisse einfließen lassen. Herr Prof. Dr. Wulf-Henning Roth, Universität Bonn, hat das Zweitgutachten erstellt und mich ermutigt, die Arbeit zu veröffentlichen. Auf Anregung von Herrn Prof. Dr. Huber hat das Zentrum für europäisches und internationales Wirtschaftsrecht der Universität Bonn unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. Ulrich Everling das Projekt aus Mitteln der Deutschen Forschungsgemeinschaft gefördert. Die in seinem Rahmen gehaltenen Vorträge haben die Arbeit mit Beispielen aus unterschiedlichen Rechtsgebieten bereichert. Der Verlag und der Herausgeber der Schriftenreihe, Herr Prof. Dr. Karl Albrecht Schachtschneider, Universität Erlangen-Nürnberg, haben die Veröffentlichung ermöglicht. Zur Seite gestanden haben mir Frau Dr. Ulla Bohlmann, Paris, Herr Dr. Thomas Falkenkötter, Aachen und Herr Dr. Axel Cordewener, LL.M., Bonn. Schließlich haben meine Eltern mich von Anfang an in meinem Vorhaben bestärkt und an den Höhen und Tiefen, die mit dem Schreiben dieser Arbeit verbunden waren, Anteil genommen.

Ihnen allen danke ich herzlich.

Carsten Grave

Köln, im November 2001

Inhaltsübersicht

Einleitung	25
-------------------------	----

Erster Teil

Die Ordnung des internationalen Handels durch die Welthandelsorganisation	27
--	----

§ 1 Vom GATT zur Schlussakte von Marrakesch	27
§ 2 Die Welthandelsorganisation und ihre Instrumente	45

Zweiter Teil

Das Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen	66
--	----

§ 3 Die Entstehungsgeschichte des Übereinkommens	66
§ 4 Die multilaterale Subventionsdisziplin	82
§ 5 Das Verfahrensrecht des Übereinkommens	100
§ 6 Das Regelungsziel des Übereinkommens	111

Dritter Teil

Die allgemeinen Eigenschaften einer Subvention	124
---	-----

§ 7 Die Legaldefinition der Subvention	124
§ 8 Der finanzielle Beitrag durch die Regierung	136
§ 9 Die Person des Subventionsempfängers	158
§ 10 Die Übertragung eines Vorteils	170
§ 11 Die Spezifität einer Subvention	189

*Vierter Teil***Die einzelnen Subventionsformen** 211

§ 12 Subventionen in Form von direkten Kapitaltransfers	211
§ 13 Subventionen in Form von Einnahmeausfällen	231
§ 14 Subventionen in Form von Transfers von Waren oder Dienstleistungen	241
§ 15 Einkommens- oder Preisstützungen	250

*Fünfter Teil***Schlussbemerkungen** 258

§ 16 Fazit: Die Subvention als Allokationsverzerrung durch Ressourcen der Regierung	258
§ 17 Der Vergleich mit anderen internationalen Subventionskontrollsystemen	266
Literaturverzeichnis	282
Stichwortverzeichnis	296

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	25
-------------------------	----

Erster Teil

Die Ordnung des internationalen Handels durch die Welthandelsorganisation	27
--	----

§ 1 Vom GATT zur Schlussakte von Marrakesch	27
--	----

I. Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT)	27
--	----

1. Die Entstehung des GATT	27
----------------------------------	----

2. Der Inhalt des GATT 1947	29
-----------------------------------	----

a) Meistbegünstigungsklausel und Zollzugeständnisse (Teil I des GATT 1947)	29
---	----

b) Handelspolitische Vorschriften (Teil II des GATT 1947)	30
---	----

c) Schutzklausel, Befreiungen und besondere Rechte	31
--	----

d) Die Entscheidungsmechanismen	31
---------------------------------------	----

e) Das Regelungsziel des GATT 1947	32
--	----

3. Konferenz von Havanna und organisatorische Konsolidierung	33
--	----

4. Das Wirken des GATT bis 1986	35
---------------------------------------	----

5. Das GATT 1947 – Geschichte eines Erfolges?	37
---	----

6. Deutschland und die Europäischen Gemeinschaften im GATT 1947	37
--	----

II. Die Achte Welthandelsrunde oder Uruguay-Runde	39
---	----

1. Die Erklärung von Punta del Este	39
---	----

2. Die Verhandlungen bis zur Konferenz von Montreal	40
---	----

3. Das Scheitern der Konferenz von Brüssel	41
--	----

4. Die Lösung der Agrarfrage und der Abschluss der Uruguay-Runde	42
--	----

5. Deutschland und die Europäischen Gemeinschaften in der Uruguay- Runde	43
---	----

III. Die Schlussakte von Marrakesch	43
1. Inhalt und Struktur der Schlussakte	43
2. Die Auslegung der Schlussakte	44
§ 2 Die Welthandelsorganisation und ihre Instrumente	45
I. Das Zielsystem der neuen Welthandelsordnung	45
II. Wettbewerb als Ordnungsprinzip der Weltwirtschaft	47
1. Das Modell der Vollkommenen Konkurrenz	47
2. Internationale Arbeitsteilung und freier Handel	49
3. Marktunvollkommenheiten und Marktversagen	50
III. Die einzelnen Übereinkommen	51
1. Das Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation	51
2. Die Übereinkommen über den Handel mit Waren (Anhang 1A)	53
3. Die Übereinkommen in den Anhängen 1B bis 4	57
IV. Die WTO und der internationale Handel nach der Uruguay-Runde	59
1. Die Errichtung der neuen Organisation	59
2. Die Tätigkeit der WTO seit 1995	60
3. Die zukünftigen Aktivitäten der WTO	61
4. Prognosen für die Zukunft der Weltwirtschaft	62
V. Deutschland und die Europäischen Gemeinschaften in der WTO	62
1. Die Mitgliedschaft in der WTO	63
2. Die Umsetzung des WTO-Übereinkommens	63

Zweiter Teil

Das Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen 66

§ 3 Die Entstehungsgeschichte des Übereinkommens	66
I. Die Havanna-Charta	66
II. Die Vorschriften des GATT / MTN-Systems	67
1. Die ursprüngliche Fassung des GATT 1947	67
2. Die Erweiterung des GATT 1947 im Jahr 1955	69
3. Der Subventionskodex 1979	70

Inhaltsverzeichnis	11
III. Die Verhandlungen der Uruguay-Runde	73
1. Vorbereitungsphase	74
2. Die Verhandlungen bis zur Halbzeitkonferenz von Montreal	75
3. Von der Halbzeitkonferenz zur Konferenz von Brüssel	77
4. Die Konferenz von Brüssel und der Abschluss der Uruguay-Runde	80
§ 4 Die multilaterale Subventionsdisziplin	82
I. Direkte und indirekte Subventionsdisziplin	82
II. Verbotene Subventionen	83
1. Der Begriff der Ausfuhrsubvention	84
2. Die Beispielliste für Ausfuhrsubventionen	85
3. Der Anwendungsbereich des Verbots von Ausfuhrsubventionen	86
4. Importersetzende Subventionen	86
III. Anfechtbare Subventionen	87
1. Die Schädigung eines inländischen Wirtschaftszweiges eines anderen Mitgliedes	87
2. Das Zunichtemachen oder die Schmälerung von Vorteilen	88
3. Die ernsthafte Schädigung der Interessen anderer Mitglieder	89
a) Die <i>ipso iure</i> -Tatbestände der ernsthaften Schädigung	90
b) Der Ausschluss der ernsthaften Schädigung	91
c) Die Vermutung der ernsthaften Schädigung	91
IV. Nichtanfechtbare Subventionen	92
1. Subventionen für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben	92
2. Regionalsubventionen	93
3. Umweltschutzsubventionen	94
V. Die Regelungen für Ausgleichszölle	94
1. Der Begriff des Ausgleichszolls und die Voraussetzungen seiner Erhebung	94
2. Das nationale Verfahren zur Erhebung von Ausgleichszöllen	95
VI. Das Verhältnis zu anderen Vorschriften über Subventionen im WTO-Recht	97
VII. Das Konzept der Subventionsdisziplin	97
VIII. Die Bewertung der neuen Regeln	99

§ 5 Das Verfahrensrecht des Übereinkommens	100
I. Die Organe	101
II. Die Rechtsgrundlagen des Verfahrens	102
III. Das Verfahren bei verbotenen bzw. anfechtbaren Subventionen	103
1. Das Konsultationsverfahren	103
2. Das streitige Verfahren vor dem Streitbeilegungsorgan und der Sondergruppe	104
3. Das Rechtsmittelverfahren	105
4. Inhalt und Umsetzung der Entscheidung	106
5. Vermittlungs- und Schiedsverfahren	107
6. Notifikation, Auskunft und Gutachten	107
IV. Die nichtanfechtbaren Subventionen	108
1. Das Notifikationsverfahren	108
2. Das Konsultationsverfahren	109
V. Die Regelungen für Ausgleichszölle	110
VI. Der Übergang zu den neuen Regeln	110
§ 6 Das Regelungsziel des Übereinkommens	111
I. Das Fehlen eines ausdrücklichen Zielkataloges	111
II. Die Wirkungen einer Subvention auf den Allokationsmechanismus	112
III. Wirtschaftliche und politische Ziele der Subventionierung	113
1. Außenhandel	113
2. Sektorale Wirtschaftsstruktur	114
a) Flankierung des permanenten Strukturwandels	114
b) Flankierung des integrationsbedingten Strukturwandels	115
c) Das öffentliche Interesse an bestimmten Wirtschaftszweigen	116
3. Konfiguration von Wirtschaftszweigen	116
4. Arbeitsmarktpolitik	117
5. Regionalpolitik	117
6. Sozialpolitik	117
7. Förderung von Forschung und Entwicklung	117
8. Umweltpolitik	118

Inhaltsverzeichnis	13
IV. Gefahren der Subventionierung	118
1. Ungünstige Allokationswirkungen	118
a) Intra-sektorale Verzerrungen	119
b) Inter-sektorale Verzerrungen	120
c) Inter-temporale Verzerrungen (Konservierungswirkung)	120
2. Subventionen als Instrumente des Protektionismus'	121
3. Über den Staatshaushalt vermittelte Wirkungen	121
V. Subventionsdisziplin als Instrument zum Schutz der effizienten Allokation	122

Dritter Teil

Die allgemeinen Eigenschaften einer Subvention	124
§ 7 Die Legaldefinition der Subvention	124
I. Die Entwicklung der Definition	125
1. GATT 1947	125
2. Subventionskodex 1979	126
3. Die Uruguay-Runde	127
II. Der Aufbau der Definition	129
III. Die Funktion des Subventionsbegriffes	130
1. Funktion als Tatbestandsmerkmal	130
2. Subventionsbegriff und Schutzklausel	131
IV. Der begrenzte Geltungsanspruch der Definition	133
1. Beschränkung auf das Übereinkommen	134
2. Zeitliche Beschränkung	135
§ 8 Der finanzielle Beitrag durch die Regierung	136
I. Der finanzielle Beitrag	136
1. Oberbegriff und Untergliederungen	137
2. Analyse der Formulierung	137
3. Implikationen der Definition	138
a) Mehrzahl von beteiligten Wirtschaftssubjekten	139
b) Unzulässigkeit von Saldierungen	139
c) Statische Vermögensänderungen	140

II. Die Regierung als Subventionsgeber	140
1. Entwicklung des Begriffs der Regierung	140
2. Die Terminologie des Übereinkommens	141
3. Die Regierung als Wirtschaftssubjekt eigener Art	142
a) Konsumenten und Unternehmen	143
b) Die Refinanzierungsmöglichkeiten der Regierung	143
c) Auswirkungen auf den Wettbewerbsmechanismus	144
d) Die Definition der Regierung	145
e) Die private Einrichtung als begrifflicher Gegensatz	145
4. Subventionen durch private Einrichtungen	146
5. Regierung im Gebiet eines Mitglieds	148
6. Implikationen des Regierungsbegriffs	149
a) Unbegrenzte Refinanzierungszusagen	149
b) Getrennte Finanzmassen	149
III. Die sonstigen Subventionsgeber	150
1. Die Funktion der sonstigen Subventionsgeber	150
2. Die Zahlung an einen Fördermechanismus	151
3. Die Aufgabenwahrnehmung durch private Einrichtungen	152
4. Die Abgrenzung der sonstigen Subventionsgeber untereinander	154
IV. Budgetrelevanz und regulatorische Subventionen	155
1. Die Belastung des Haushalts der Regierung	155
2. Mindestpreise und regulatorische Subventionen	156
3. Niedrige Umwelt- und Sozialstandards als regulatorische Subventionen	157
V. Die Einschaltung Dritter in die Subventionsvergabe	158
§ 9 Die Person des Subventionsempfängers	158
I. Unternehmen als Subventionsempfänger	159
1. Die systematische Stellung des Empfängerkriteriums	159
2. Unternehmen als einzige Subventionsempfänger	160
3. Der Subventionsempfänger als Kriterium der Abgrenzung zum GATS ..	162
II. Der Begriff des Anbieters	163
III. Der Handel mit Waren	163
1. Landwirtschaftliche Produkte	164
2. Datenverarbeitungsprogramme	164

Inhaltsverzeichnis	15
3. Abfall	165
4. Grundstücke	166
IV. Die geographische Zuordnung eines Unternehmens	166
V. Tatsächlicher oder potentieller Wettbewerb	167
VI. Unternehmensgründungen	169
§ 10 Die Übertragung eines Vorteils	170
I. Übertragung eines Vorteils und Höhe einer Subvention	170
1. Vorteil für den Begünstigten oder Kosten für die Regierung	171
2. Der Kompromiss durch Aufteilen der Anwendungsbereiche	173
II. Der Preis-Ansatz	173
1. Die einzelnen Tatbestände des Art. 14	173
2. Der Preis in einer Transaktion unter Privaten als Vergleichspunkt	174
3. Kritik	175
III. Der Kosten-Ansatz	177
IV. Der Nutzen-Ansatz	178
1. Die Unbrauchbarkeit des Preis- und des Kosten-Ansatzes	178
2. Die Beschränkung auf die Feststellung eines Vorteils	179
3. Die Feststellung des Vorteils	180
V. Die Verknüpfung von finanziellem Beitrag und Vorteil	182
1. Der Verzicht auf direkte finanzielle Beiträge an den Subventionsempfänger	182
2. Subventionen auf vorgelagerten Wirtschaftsstufen	183
3. Subventionen auf nachgelagerten Wirtschaftsstufen	184
VI. Vorteil und Gegenleistung	185
VII. Sonderabgaben	186
1. Die Person des Subventionsgebers	186
2. Die Gewährung eines Vorteils	187
VIII. Die Freiwilligkeit der Vorteilsgewährung	188
§ 11 Die Spezifität einer Subvention	189
I. Die Entwicklung des Begriffes	190

II. Die Struktur der Vorschrift	191
1. Parallele Bestimmungen	191
2. Regel – Ausnahme – Gegen Ausnahme	191
III. Unternehmen und Wirtschaftszweige	192
IV. Die Definition der Spezifität	193
1. Das Regelungsziel als Ausgangspunkt	193
2. Die Begrenzung des Empfängerkreises	194
3. Die Informationsfunktion der relativen Preise	195
4. Die Spezifität als Verzerrung der relativen Preise	195
a) Der Umfang der Verzerrung	195
b) Intra-sektorale und inter-sektorale Verzerrungen	196
c) Die allokationstheoretische Interpretation der Spezifität	197
5. Mögliche Kritik	199
V. Die Ausgestaltung der Definition im Einzelnen	200
1. <i>De iure</i> -Spezifität	201
2. <i>De iure</i> -Nichtspezifität	201
a) Objektive Bedingungen oder Kriterien	202
b) Anspruch auf Subventionierung und Einhaltung der Bedingungen ...	204
c) Nachprüfbarkeit	204
3. <i>De facto</i> -Spezifität	205
a) Die einzelnen Tatbestände der <i>de facto</i> -Spezifität	206
b) Der Diversifikationsvorbehalt	207
c) Der Laufzeitvorbehalt	208
VI. Subventionsvergabe durch subnationale Regierungen	208
VII. Die Spezifität der verbotenen Subventionen	209

Vierter Teil

Die einzelnen Subventionsformen	211
§ 12 Subventionen in Form von direkten Kapitaltransfers	211
I. Direkte Kapitaltransfers	212
1. Die Richtung der Übertragung	212
2. Der direkte Transfer	212
3. Die Abgrenzung zum Transfer von Waren oder Dienstleistungen	213

II. Potentielle direkte Kapitaltransfers	214
III. Direkte Transfers von Verbindlichkeiten als Subventionen	215
IV. Einzelne Formen direkter Kapitaltransfers	215
1. Zuschüsse und Ähnliches	216
a) Verlorene Zuschüsse	216
b) Übernahme von Arbeitgeberzuschüssen zur Sozialversicherung	216
c) Verlustausgleich	217
d) Schuldendiensthilfen	217
2. Unternehmensbeteiligungen	218
a) Kapitaleinlagen in neu gegründete oder bestehende Unternehmen	218
b) Kapitaleinlagen zu Privatisierungszwecken	221
c) Erwerb einer Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen	222
3. Darlehen und verwandte Formen	223
a) Darlehen	223
b) Der Ausfall von Tilgungszahlungen	224
c) Darlehensgewährung bei Kreditlücken	225
d) Partiarische Darlehen	226
e) Rückzahlbare unverzinsliche Zuschüsse	226
f) Bedingt rückzahlbare Zuschüsse	227
g) Einräumung eines Kreditrahmens	227
4. Kreditsicherung durch die Regierung	228
a) Bürgschaften	228
b) Der Gläubiger der Hauptforderung als Begünstigter	229
c) Bürgschaften zu Gunsten notleidender Unternehmen	229
d) Pauschale Haftungsübernahmen	230
e) Gewährleistungen und Garantien	231
f) Stellung anderer Kreditsicherheiten	231
§ 13 Subventionen in Form von Einnahmefällen	231
I. Der Begriff der Abgabe	232
II. Normalerweise zu entrichtende Abgaben	233
III. Verzicht und Nichterhebung	236
IV. Die Abgrenzung zum Transfer von Waren und Dienstleistungen	237
V. Der Vorteil beim Einnahmefall	238

VI. Einzelfälle	238
1. Rückzahlung von Darlehen	238
2. Befreiung von Soziallasten	239
3. Geldstrafen und Bußgelder	239
4. Forderungsverzicht bei notleidenden Unternehmen	240
§ 14 Subventionen in Form von Transfers von Waren oder Dienstleistungen	241
I. Waren und Dienstleistungen	241
II. Die Abnahme von Dienstleistungen durch die Regierung	241
III. Der Transfer von Rechten	242
IV. Zur Verfügung stellen oder erwerben	244
V. Die Ausnahme zu Gunsten der allgemeinen Infrastruktur	244
VI. Die Abgrenzung zu den direkten Kapitaltransfers	246
VII. Der Vorteil beim Transfer von Waren und Dienstleistungen	246
VIII. Einzelfälle	247
1. Grundstücksverkäufe und Marktsimulationen	247
2. Die Bevorzugung von Unternehmen im öffentlichen Beschaffungswesen	249
§ 15 Einkommens- oder Preisstützungen	250
I. Die Art der Interaktion	250
1. Die Analyse des Wortlautes	250
2. Die Regierung als An- und Verkäufer	251
3. Preisstützungs- und Preisglättungssysteme	252
4. Die Abgrenzung zum Transfer von Waren	253
II. Der Vorteil bei der Einkommens- oder Preisstützung	253
1. Der Ankauf der gesamten Warenmenge durch die Regierung	253
2. Der Ankauf eines Teils der Warenmenge	254
3. Wechselseitige Beeinflussung der Systeme verschiedener Länder	255
III. Einzelfälle	255
1. Die Gewährleistung eines Mindestpreises durch flexible Zölle	255
2. Die Gewährleistung eines Mindestpreises durch mengenmäßige Beschränkungen	256
3. Lagerkosten	257

Fünfter Teil

Schlussbemerkungen 258

§ 16 Fazit: Die Subvention als Allokationsverzerrung durch Ressourcen der Regierung 258

- I. Die Struktur des Subventionsbegriffes 258
- II. Das Regelungsziel des Subventionsbegriffes 259
- III. Maßnahmen gleicher Wirkung 260
- IV. Die Grenzen des Subventionsbegriffes 262
 - 1. Lücken des Subventionsbegriffes 262
 - 2. Aufsichtsfreie Wirtschaftsförderungsmaßnahmen 263
 - a) Beschränkungen des Handlungsspielraums der Marktgegenseite 263
 - b) Erweiterungen des Handlungsspielraums des Begünstigten 265

§ 17 Der Vergleich mit anderen internationalen Subventionskontrollsystemen 266

- I. Der Begriff des internationalen Kontrollsystems 266
- II. Einzelne Aspekte des Subventionsbegriffs 268
 - 1. Die legislative Methode der Definition 268
 - 2. Die sektorielle Anwendbarkeit 269
 - 3. Die Person des Subventionsgebers 269
 - 4. Die Budgetrelevanz 270
 - 5. Spezifität und Selektivität 270
- III. Der Subventionsbegriff in der Gesamtrechtsordnung 271
 - 1. Umgehungsmaßnahmen 271
 - 2. Belastungen einzelner Unternehmen durch die Regierung 272
- IV. Die ökonomische Theorie des Subventionsbegriffs 272
 - 1. Die Kompetenzverteilung zwischen Subventionsaufsicht und Mitgliedstaat 273
 - 2. Die Annahmen des spieltheoretischen Modells 273
 - 3. Gefangenendilemma und globale Kooperation 274
 - 4. Partielle Kooperationen 275
 - a) Liberalisierungsgewinne, Beschränkungs- und Angriffsverluste 276
 - b) Teilnahmeentscheidung und Zahl der Teilnehmer 277
 - c) Verhandlungsprozess und Nash-Gleichgewicht 278

5. Möglichkeiten zur Erweiterung des Teilnehmerkreises	278
a) Gemeinsame Außenhandelspolitik	278
b) Paketbildung	279
c) Drohungen	279
6. Umfang und Strenge der Subventionskontrolle	280
7. Das Bekenntnis zum freien Handel	281
Literaturverzeichnis	282
Stichwortverzeichnis	296

Abkürzungsverzeichnis

a. E.	am Ende
a. A.	anderer Ansicht
ABl. EG	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
Add.	Addendum
AmericanJIL	American Journal of International Law
AO	Abgabenordnung
ArchVR	Archiv des Völkerrechts (Zeitschrift)
AustrianJPIL	Austrian Journal of Public and International Law
Begr.	Begründer
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BISD	Basic Instruments and Selected Documents
BRAO	Bundesrechtsanwaltsordnung
BT-Drs.	Bundestags-Drucksache
BVerwG	Bundesverwaltungsgericht
BVerwGE	Sammlung der Entscheidungen des Bundesverwaltungsgerichts
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CIT	U.S. Court of International Trade
CMLR	Common Market Law Review (Zeitschrift)
CPN	Competition Policy Newsletter (Zeitschrift)
ders.	derselbe
dies.	dieselbe(n)
DISC	Domestic International Sales Corporation
DSB	Dispute Settlement Body
DSU	Dispute Settlement Understanding
DVBl.	Deutsches Verwaltungsblatt (Zeitschrift)
ebd.	ebenda
ECU	European Currency Unit
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EGBGB	Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
ELRev.	European Law Review (Zeitschrift)
engl.	englisch

EStG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften
EuR	Europarecht (Zeitschrift)
European Econ. Rev.	European Economic Review
EuropeanJIL	European Journal of International Law
EUV	Vertrag über die Europäische Union
EuZW	Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
Fed. Reg.	Federal Register
Fed. Supp.	Federal Supplement
Fn.	Fußnote
frz.	französisch
FS	Festschrift
FTE	Forschung und technologische Entwicklung
FuE	Forschung und Entwicklung
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GBl.	Gesetzblatt der DDR
GermanYIL	German Yearbook of International Law
GG	Grundgesetz
GS	Gedächtnisschrift
h. M.	herrschende Meinung
Hrsg.	Herausgeber
i. d. F.	in der Fassung
i. S. v.	im Sinne von
i. V. m.	in Verbindung mit
ILM	International Legal Materials (Zeitschrift)
int.	international
ITA	International Trade Administration
ITC	International Trade Commission
IWF	Internationaler Währungsfonds
J. Publ. Econ.	Journal of Public Economics
JWT	Journal of World Trade (bis 1987 Journal of World Trade Law)
Kap.	Kapitel
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
KOM Dok.	Dokument der Kommission der Europäischen Gemeinschaften
LIEI	Legal Issues of European Integration (Zeitschrift)
lit.	Buchstabe
LPIBus.	Law and Policy in International Business (Zeitschrift)
m. E.	meines Erachtens
MFA	Multifaserabkommen

MFN	Most-Favoured Nation
MTN	Multilateral Trade Negotiations
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NJW	Neue Juristische Wochenschrift
NVwZ	Neue Zeitschrift für Verwaltungsrecht
o. Ä.	oder Ähnliches
o. V.	ohne Verfasser
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OEEC	Organization for European Economic Co-operation
OLG	Oberlandesgericht
RabelsZ	Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht
Rev. Econ. Studies	Review of Economic Studies
RIW	Recht der internationalen Wirtschaft (Zeitschrift, bis 1974 Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters)
Rs.	Rechtssache(n)
Rz.	Randzahl
S.	Seite
SCM	Subsidies and Countervailing Measures
Sec.	Section
Slg.	Sammlung der Entscheidungen des EuGH
span.	spanisch
Suppl.	Supplement
TPRM	Trade Policy Review Mechanism
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
U.S.C.	United States Code
UStG	Umsatzsteuergesetz
verb. Rs.	verbundene Rechtssachen
VVDStRL	Veröffentlichungen der Vereinigung der Deutschen Staatsrechtslehrer
WComp.	World Competition (Zeitschrift)
WM	Wertpapier-Mitteilungen
WTO	World Trade Organization
ZfU	Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht
ZfZ	Zeitschrift für Zölle und Verbrauchssteuern
ZGR	Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht
ZHR	Zeitschrift für das gesamte Handels- und Wirtschaftsrecht

Einleitung

Die Welthandelsorganisation (*World Trade Organization* – WTO) wurde bei ihrer Gründung 1994/95 und einigen spektakulären Auftritten in den Jahren danach als Durchbruch auf dem Weg in einen rechtlich geordneten internationalen Handel gefeiert.¹ Während der Ministerkonferenz im Dezember 1999 in Seattle geriet sie als willfähiges Instrument eines menschenverachtenden, weil ungehemmten globalen Kapitalismus' in das Fadenkreuz der öffentlichen Kritik.²

Die vorliegende Arbeit soll zum Verständnis dieser umstrittenen Rechtsordnung beitragen. Ist nämlich die Rede von der WTO, richtet sich die Aufmerksamkeit der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften bislang auf wenige der Übereinkommen unter ihrer Ägide, namentlich auf das Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation als dem Organisationsstatut des neuen Völkerrechtssubjekts, auf das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen, das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums und die Vereinbarung über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten. Diese Rechtsakte regeln bislang Ungeregeltes und stoßen in Neuland vor.

Daneben leisten eine Vielzahl anderer Instrumente im Recht der WTO einen Beitrag zur „neuen Welthandelsordnung“, indem sie bereits vorhandene Ansätze fortführen und ausbauen. So errichtet das Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen eine multilaterale Subventionsdisziplin durch das Verbot bestimmter Subventionen und durch zwingende Voraussetzungen für die Erhebung von Ausgleichszöllen. Der Aussage, eine bestimmte Maßnahme eines Mitgliedsstaates sei verboten oder ausgleichsfähig, ist aber die Feststellung vorrangig, dass die Maßnahme überhaupt eine Subvention ist. Diesem Begriff, der Subvention im Sinne des Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen, gelten die folgenden Ausführungen.

¹ „By bringing into being the World Trade Organization today, we are enshrining the rule of law in international economic and trade relations, thus setting universal rules and disciplines over the temptations of unilateralism and the law of the jungle.“ – *König Hassan II. von Marokko* am 15. April 1994, dem Schlußtag der Konferenz von Marrakesch (zitiert nach: GATT, GATT Activities 1994–1995, S. 15).

² „Bisher hatte es noch keinen großen gemeinsamen Feind gegeben, keinen Anlass. Doch dann kam die WTO, jene 1995 gegründete geheimbündlerische Vereinigung von Freihandelsadvokaten und Konzernen, die wegen ihrer schamlosen Mißachtung sämtlicher Gesellschaftsverträge ein perfektes Ziel für den Volkszorn abgibt.“ – *Kreye*, Das Ende der Ratlosigkeit, in: *Süddeutsche Zeitung* vom 13. Dezember 1999, S. 17.

Der Subventionsbegriff bestimmt nämlich den Anwendungsbereich der multilateralen Subventionsdisziplin und zieht so der mitgliedstaatlichen Wirtschaftspolitik eine – in der Europäischen Gemeinschaft neben Art. 87 ff. EG-Vertrag eine weitere – Grenze, die Chancen und Risiken der Liberalisierung des internationalen Handels in sich vereint. Einerseits reduziert sie das Instrumentarium der nationalen Wirtschaftsförderung, über das die WTO-Mitglieder autonom verfügen können, um genau diejenigen Maßnahmen, die als Subventionen zu qualifizieren sind, und beschränkt die Regierungen in ihren Reaktions- und Gestaltungsmöglichkeiten. Aus Sicht der Handelspartner trägt das jedoch zur Öffnung ausländischer Märkte bei und stärkt den Wettbewerb, dem die WTO-Mitglieder wohlfahrtssteigernde Wirkung beimessen.

Die Arbeit beginnt mit der Entwicklung vom GATT zur WTO, deren Zielen und Instrumenten (Erster Teil, §§ 1 und 2). Die Darstellung des Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen nach Entstehungsgeschichte, Inhalt und Regelungsziel schließt sich an (Zweiter Teil, §§ 3–6). Die Erläuterung der allgemeinen Eigenschaften von Subventionen führt zu einem dreistufigen Subventionsbegriff: finanzieller Beitrag durch die Regierung, Übertragung eines Vorteils, Spezifität (Dritter Teil, §§ 7–11). Damit lassen sich die einzelnen Subventionsformen interpretieren: direkte Kapitaltransfers, Einnahmeausfälle, Transfers von Waren und Dienstleistungen, Einkommens- und Preisstützungen (Vierter Teil, §§ 12–15). Den Schluss bilden ein Fazit, das Subventionen als Allokationsverzerrungen durch Ressourcen der Regierung erklärt, und ein Vergleich dieses Konzeptes mit anderen internationalen Subventionskontrollsystemen (Fünfter Teil, §§ 16 und 17).

Erster Teil

Die Ordnung des internationalen Handels durch die Welthandelsorganisation

§ 1 Vom GATT zur Schlussakte von Marrakesch

I. Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT)

1. Die Entstehung des GATT¹

1944 zeichnete sich das Ende des Zweiten Weltkrieges ab. Es galt, eine neue politische und wirtschaftliche Ordnung für die Welt zu entwerfen. Ersteres war die Aufgabe der Konferenz von Jalta², letzteres die der Konferenz von Bretton Woods. Vom 1. bis 22. Juli 1944 berieten dort 44 Staaten über Währungs- und Handelsfragen. Sie beschloss die Gründung der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF).³

Die Regierung der USA betrachtete die Weltwirtschaftskrise 1929 und in den Jahren danach als mitursächlich für den Ausbruch des Krieges: Störungen im Ablauf der Weltwirtschaft führten zu politischen Verzweiflungstaten; umgekehrt stabilisiere eine dauerhafte und gerechte wirtschaftliche Ordnung der Welt die politische Ordnung – eine Vorstellung, die später auch den Marshall-Plan (*European Recovery Program* – ERP) veranlasste.⁴ So gingen nach der Konferenz von Bretton Woods und nach dem Ende des Krieges die entscheidenden Impulse für die Neuordnung des internationalen Handels von den Vereinigten Staaten aus. Im November 1945 präsentierte das US-amerikanische Außenministerium (*U.S. Department of State*) seine „Vorschläge zur Ausweitung des Welthandels und der Beschäfti-

¹ Vgl. *Herdegen*, Int. Wirtschaftsrecht, § 7, Rz. 1 ff.; *Hanel*, ZfZ 1996, 104 ff.

² Auf der Konferenz von Jalta (Krim-Konferenz) vom 4. bis 11. Februar 1945 grenzten Churchill, Roosevelt und Stalin die Einflussphären der späteren Siegermächte in Asien und Europa ab und beschloss die Aufteilung Deutschlands in Besatzungszonen.

³ Die Weltbank widmete sich zunächst dem Wiederaufbau der kriegsgeschädigten Wirtschaft und leistet seit den 70er Jahren finanzielle Entwicklungshilfe; vgl. *Petersmann*, *GermanYIL* 1986, 7 (18 ff.). Der IWF fördert den Abbau der Devisenkontrollen und unterstützt die Mitglieder bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten mit Fondsmitteln; vgl. *Gold*, *International Monetary Fund*, in: *Bernhardt*, *Encyclopedia of Public Int. Law* 1983, 108 (111 ff.).

⁴ *Bischof*, *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Beilage 22–23/97, S. 3; *Liebich*, *GATT als Zentrum der Handelspolitik*, S. 9.