

Agnieszka Hajdukiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Protekcjonizm w handlu rolnym w czasach globalnego kryzysu i jego implikacje

We współczesnych warunkach gospodarki światowej rządy wielu państw wykorzystują w szerokim zakresie środki polityki handlowej do ochrony i wspierania swoich sektorów rolnych. Głównym celem niniejszego artykułu jest analiza skali i form restrykcji handlowych stosowanych w handlu artykułami rolno-spożywczymi w okresie globalnego kryzysu, jak również przyczyn i konsekwencji stosowania polityki protekcjonizmu w sektorze rolnictwa. Zastosowaną metodą są studia literaturowe oraz analiza danych statystycznych dotyczących handlu i barier handlowych pochodzących z bazy danych Światowej Organizacji Handlu (WTO). W czasie globalnego kryzysu obserwujemy nasilenie się tendencji protekcjonistycznych w światowym handlu rolnym. Państwa, dążąc do ograniczenia krótkoterminowych negatywnych skutków kryzysu, zmniejszają dostęp do swoich rynków rolnych oraz wpływają na eksport artykułów rolnych za pomocą takich instrumentów, jak wyższe cła, środki antydumpingowe i antysubsydyjne, środki ochrony nadzwyczajnej, przepisy sanitarne i fitosanitarne, restrykcje eksportowe i subsydia. Protekcjonizm handlowy powoduje jednak poważne zakłócenia handlowe, redukuje wymianę międzynarodową, wywołuje duże wahania cen i problemy z zaopatrzeniem w żywność, a w rezultacie stanowi zagrożenie dla procesów światowego wzrostu gospodarczego.

Protectionism in agricultural trade in times of the global crisis and its implications

In today's global economy, governments of many countries use a broad range of trade policy measures for the protection and promotion of their agricultural sectors. The main objective of this paper is to analyze the scale and forms of trade restrictions in the trade in agricultural and food products during the global crisis, as well as the causes and consequences of protectionism in agriculture. The method used are literature studies and an analysis of statistical data on trade and trade barriers coming from the database of the World Trade Organization (WTO). In the time of the global crisis, we see the rise of protectionist tendencies in the world agricultural trade. States, seeking to reduce short-term effects of the crisis, protect access to their agricultural markets and affect the export of agricultural commodities using instruments such as higher duties, anti-dumping and anti-subsidy measures, safeguards, sanitary and phytosanitary rules, export restrictions and subsidies. However, trade protectionism causes serious trade distortions, reduces international trade, produces large swings in prices and problems with food supplies, resulting in a threat to the processes of the global economic growth.

Keywords: protectionism, agricultural trade, trade distortions, trade measures

Wprowadzenie

Obecny kryzys gospodarczy, który z powodu globalnego zasięgu i znaczącego wpływu na gospodarki wielu krajów, uznawany jest za największe załamanie światowej gospodarki od czasów Wielkiej Depresji lat 30. XX w., stwarza szczególne wyzwania dla wielu obszarów polityki, w tym również zagranicznej polityki ekonomicznej. Rządy wielu krajów, w tym głównych światowych gospodarek, oficjalnie deklarują wsparcie dla dalszej liberalizacji handlu i powstrzymanie się od wprowadzania nowych barier handlowych. Jednak w praktyce, w obliczu wielu poważnych problemów wewnętrznych i napięć geopolitycznych, nie chcą zrezygnować ze stosowania instrumentów zagranicznej polityki ekonomicznej umożliwiających wspieranie krajowych gospodarek dotkniętych skutkami kryzysu. Presja na formułowanie defensywnych celów polityki ekonomicznej powoduje, że w ostatnim okresie mamy do czynienia z nasileniem tendencji protekcjonistycznych w światowym handlu.

Głównym celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie przyczyn i skali protekcjonizmu we współczesnym handlu rolnym. Sektor rolny należał w przeszłości do szczególnie narażonych na oddziaływanie restrykcji handlowych. Można więc przyjąć, że globalny kryzys nałożył się na inne czynniki hamujące proces liberalizacji w tym sektorze. W artykule omówione zostaną zarówno główne narzędzia protekcjonizmu, jak i konsekwencje ich stosowania dla rynków i cen towarów rolno-spożywczych.

1. Przesłanki występowania protekcjonizmu w sektorze rolnym

Wysoki stopień protekcjonizmu w handlu rolnym należy wiązać z wewnętrzną polityką interwencjonizmu w obszarze rolnictwa, prowadzącą w większości krajów rozwiniętych i niektórych rozwijających się. Jej efektem było stworzenie rozbudowanych mechanizmów wspierania dochodów rolniczych, które wymagały co najmniej częściowej izolacji rynku wewnętrznego od światowego [Kocot, 2008]. Oddziaływanie władz w obszarze rolnictwa przybiera, w zależności od celów i warunków różne formy, jednak skutki tych posunięć nie ograniczają się tylko do polepszenia warunków jego funkcjonowania, ale w dużej mierze oddziałują na wielkość, dynamikę oraz strukturę międzynarodowego handlu artykułami rolnymi.

Do przesłanek interwencjonizmu można zaliczyć [Hoekman, KostECKI, 2002]:

- stabilizację i zwiększenie dochodów z rolnictwa,
- gwarancję bezpieczeństwa żywnościowego,

- poprawę bilansu płatniczego,
- wsparcie rozwoju innych sektorów gospodarki,
- wzrost produkcji rolnej.

Wśród argumentów przemawiających za podjęciem interwencji, obok uzasadnień o charakterze ekonomicznym, znajdują się argumenty natury politycznej i społecznej.

Jednym z najistotniejszych argumentów na rzecz interwencji było założenie, sformułowane na gruncie analizy trójczynnikowej funkcji produkcji rolnej (ziemia-praca-kapitał), że możliwości poprawy efektywności, w tym głównie wydajności pracy u producentów rolnych są niższe w stosunku do producentów w innych działach gospodarowania, w których te procesy objaśniane są za pomocą funkcji dwuczynnikowej, z pominięciem czynnika: ziemia. Konsekwencją tego są niższe możliwości wzrostu dochodów producentów rolnych, co prowadzi do dysparytetów w zakresie dochodów, a w rezultacie, do osłabienia procesów wzrostu w rolnictwie w porównaniu z pozostałymi sektorami. To stanowi uzasadnienie podejmowania działań interwencyjnych przez państwo, które dąży w ten sposób do zapewnienia zrównoważonego rozwoju całej gospodarki [Rembisz, 2010].

Kolejnym ważnym argumentem na rzecz interwencjonizmu jest założenie o niedoskonałości rynków rolnych, co prowadzi do nieakceptowanych społecznie nierówności w wydajności pracy i dochodach w samym rolnictwie w układzie struktury obszarowej, a także w układzie regionalnym. Pierwszy układ wiąże się z efektami skali i wynikającą stąd zróżnicowaną opłacalnością produkcji w poszczególnych grupach obszarowych użytków rolnych. Małe gospodarstwa nie mogą czerpać zysków z korzyści skali, charakteryzują się również niską towarowością produkcji rolnej. Drugi układ wiąże się ze zróżnicowaną dostępnością do rynku oraz warunkami bardziej lub mniej korzystnymi dla produkcji rolnej, co również skutkuje różną opłacalnością produkcji rolnej w układzie przestrzennym. Interwencja uzasadniana jest więc w tym przypadku faktem, że rynek pozostawiony sam sobie będzie prowadził do nadmiernych dysproporcji dochodowych, a zatem i rozwojowych między producentami rolnymi w poszczególnych grupach obszarowych lub regionach. Podział dochodów, wynikający jedynie z wydajności pracy, mógłby okazać się sprzeczny z ideą sprawiedliwości społecznej, a przede wszystkim byłby społecznie nieakceptowany.

Częstym uzasadnieniem dla interwencjonizmu w rolnictwie jest też specyfika samego rynku rolnego. Pomimo znacznego postępu technicznego, pozostaje on w dalszym ciągu pod silnym wpływem warunków klimatycznych, które oddziałują na wielkość i jakość produkcji artykułów żywnościowych. Problemem jest niska cenowa elastyczność podaży (związana z długością cyklu produkcyjnego), która w połączeniu z niską elastycznością cenową i dochodową popytu na produkty rolno-żywnościowe, wywołuje dużą niestabilność cen artykułów rolnych. To z kolei przyczynia się do znacznych wahań dochodów rolników. Dodat-

kowym problemem jest struktura rynku rolnego, która polega na tym, że po stronie podaży, zwłaszcza surowców rolnych, występuje względnie duże rozproszenie i konkurencja, natomiast po stronie popytu coraz większa koncentracja, związana w dużym stopniu z działalnością koncernów ponadnarodowych. Mechanizmy interwencyjne stwarzają pewną alternatywę czy konkurencję, zarówno po stronie popytu, jak i podaży [Rembisz, 2010].

Obok przedstawionych argumentów ekonomicznych, dużą rolę w uzasadnianiu interwencjonizmu rolnego mają argumenty polityczne. W większości rozwiniętych krajów istnieją nieliczne, ale wpływowe grupy, zwane często *farm lobby*, opowiadające się za protekcjonizmem rolnym. Wpływ polityki na sektor rolniczy jest znaczący, w skrajnych przypadkach niedostatek żywności może prowadzić do rewolucji, wojen, zamieszek, upadku rządów. Przy tym warto jednak podkreślić różnicę w sposobie, w jaki traktuje się rolnictwo w krajach rozwiniętych i rozwijających się. W wielu krajach rozwijających się prowadzi się politykę opodatkowania rolnictwa i subsydiowania konsumpcji ludności wśród populacji miejskiej. Z kolei w krajach uprzemysłowionych opodatkowuje się populację miejską, by wesprzeć produkcję i dochody rolników. W obu przypadkach wykorzystuje się w tym celu kombinację środków polityki handlowej [Hoekman, Kostecki, 2002].

Różnice w podejściu do kwestii wspierania sektora rolnego wynikają stąd, że w kraju rozwijającym się żywność stanowi znaczną część całkowitej konsumpcji gospodarstwa domowego, natomiast w kraju rozwiniętym jest to mała część całkowitych wydatków. Ponadto w biednym kraju rolnictwo stanowi główne źródło zatrudnienia, w bogatym pracuje w nim z reguły nie więcej niż 5% ogółu zatrudnionych. W krajach biednych rolnictwo jest również znacznie mniej kapitałochłonne niż w bogatych. Jeśli zatem rolnictwo znajdowałoby się pod ochroną w kraju rozwijającym się, to wynikający stąd wzrost cen żywności miałby duży wpływ na popyt, na siłę roboczą i na płace. Wzrost płac kompensowany byłby w mniejszym czy większym stopniu wzrostem cen żywności, jednocześnie wzrost płac oddziaływałby na wzrost cen w sektorze usług oraz miałby ujemny wpływ na przemysł, obniżając jego zyski. Idea wspierania produkcji rolnej w krajach rozwijających się nie uzyskuje więc dużego poparcia politycznego, w przeciwieństwie do kraju bogatego, w którym wspieranie rolnictwa ma znacznie mniejszy wpływ na płace, na ceny w obrocie usługowym i na zyski w przemyśle.

Widoczną konsekwencją tych różnic w podejściu do traktowania swoich sektorów rolnych przez kraje rozwinięte i rozwijające się na arenie międzynarodowej był brak zainteresowania liberalizacją handlu rolnego ze strony obu tych grup krajów, choć z innych powodów. Kraje rozwinięte nie chciały zrezygnować z rozbudowanych systemów wsparcia wewnętrznego w rolnictwie, a to wymagało dalszego stosowania instrumentów polityki handlowej. Z kolei kraje rozwijające się nie stosowały wspierania rolnictwa na dużą skalę, często były wręcz uzależnione od importu żywności z krajów rozwiniętych, więc nie były tą kwestią szczegól-

nie zainteresowane, nie wywierały też w tej sprawie silnej presji na kraje rozwinięte.

Liberalizacja handlu rolnego na forum multilateralnym przebiegała zatem do tej pory znacznie wolniej niż miało to miejsce w przypadku artykułów przemysłowych. Początkowo rolnictwo było wyłączone z większości rygorów GATT na podstawie wyjątków zawartych w artykułach XI i XVII GATT. Włączenie rolnictwa do agendy wielostronnych negocjacji handlowych nastąpiło w czasie Rundy Urugwajskiej GATT. Najważniejszymi przyjętymi wówczas rozwiązaniami dotyczącymi handlu rolnego było związanie cel (czyli zobowiązanie do nieprzekraczania zapisanych w listach koncesji stawek celnych), wprowadzenie zakazu stosowania opłat wyrównawczych oraz redukcja subsydiów eksportowych i dopłat do produkcji rolnej [Zapędowski, 2010]. Od początku zakładano, że był to jedynie początek procesu liberalizacji w tym sektorze. Negocjacje kontynuowano w ramach Rundy Dohijskiej, jednak do tej pory nie udało się osiągnąć ostatecznego porozumienia, co powoduje, iż nie można wprowadzić w życie jej dotychczasowych uzgodnień.

2. Protekcjonizm handlowy w okresie globalnego kryzysu

W okresie kryzysu rządy wielu państw, w odpowiedzi na zwiększoną wewnętrzną presję polityczną oraz bieżące problemy krajowych gospodarek, decydowały się na wprowadzanie nowych barier handlowych w celu zabezpieczenia swoich interesów. W krajach rozwiniętych eksportujących żywność problemem w początkowej fazie kryzysu był znaczący spadek popytu (zwłaszcza na droższe produkty), obniżenie cen i spadek opłacalności produkcji rolnej. Z kolei w krajach rozwijających się wystąpiły problemy z zaopatrzeniem w żywność wynikające ze spadającej siły nabywczej ludności, w sytuacji gdy pomimo spadku cen na surowce rolne, ceny na żywność utrzymywały się nadal na dość wysokim poziomie. Te uwarunkowania uzasadniały, w opinii wielu państw, zastosowanie dodatkowych środków protekcjonistycznych.

Jednak, jak pokazują doświadczenia z poprzednich kryzysów, wzrost protekcjonizmu w czasie kryzysu powoduje dalsze zakłócenia na światowych rynkach i przyczynia się do pogłębienia spadków w światowym handlu. Świadomi tego światowi liderzy i przedstawiciele organizacji międzynarodowych od początku kryzysu apelowali o powstrzymanie się od wprowadzania nowych barier, a kraje G20 wystąpiły do WTO z inicjatywą systematycznego monitoringu restrykcji handlowych stosowanych przez kraje należące do tego ugrupowania.

Monitoring restrykcji handlowych stosowanych przez kraje grupy G20 pokazał, że w pierwszej fazie kryzysu nie doszło do gwałtownego wzrostu protekcjo-

nizmu, co można przypisać istniejącym regułom WTO, międzynarodowym inicjatywom na rzecz promowania rozwoju handlu i inwestycji, ale także, jak się wydaje, świadomości decydentów co do istnienia dużych współzależności ekonomicznych między gospodarkami poszczególnych krajów. Jednak po okresie, w którym politykę handlową państw cechował umiarkowany stopień protekcjonizmu, doszło do pogorszenia sytuacji i zwiększenia liczby stosowanych restrykcji handlowych. Coraz trudniejsze staje się też przeciwdziałanie protekcjonizmowi na forum organizacji międzynarodowych [WTO OMC, 2011a].

Handel objęty nowymi restrykcjami handlowymi wprowadzonymi przez kraje G20 w okresie od października 2008 r. do października 2011 r. stanowił ok. 0,5% całkowitego światowego importu i 0,6% całkowitego importu G20 (łącznie dla wszystkich rodzajów towarów, zarówno rolnych, jak i przemysłowych). Jest to nieco mniej niż w początkowym okresie po wybuchu kryzysu, odsetek ten jest jednak wyższy w porównaniu z okresem od listopada 2009 r. do maja 2010 r. oraz wyraźnie wyższy niż w okresie od maja 2010 r. do października 2010 r. (tabela 1). Nie spełniły się zatem przewidywania, że w miarę wychodzenia z kryzysu, poziom protekcjonizmu będzie ulegał stopniowemu obniżeniu.

Tabela 1. Odsetek handlu objętego nowymi restrykcjami handlowymi^a wprowadzonymi przez kraje G20 w okresie: październik 2008 – październik 2011 (w %)

| Wyszczególnienie | Październik 2008 – październik 2009 ^b | Listopad 2009 – maj 2010 ^b | Maj 2010 – październik 2010 ^b | Połowa października 2010 – kwiecień 2011 ^b | Maj 2011 – połowa października 2011 ^b |
|-----------------------------|--|---------------------------------------|--|---|--|
| Światowy import ogółem | 0,8 | 0,4 | 0,2 | 0,5 | 0,5 |
| Całkowity import krajów G20 | 1,0 | 0,5 | 0,3 | 0,6 | 0,6 |

a Do obliczania wskaźników pokrycia uwzględniono wyłącznie te środki, które ograniczają handel lub mogą potencjalnie ograniczać i/lub zakłócać handel. Dane nie obejmują narzędzi wsparcia rządowego (subsydium)

b Obliczone na podstawie wielkości importu z roku poprzedniego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO OMC, 2011a] oraz [WTO OMC, 2011b].

Spośród 108 nowych restrykcji handlowych w okresie od połowy maja do połowy października 2011 r. najliczniejszą grupę stanowiły środki stosowane na podstawie klauzul ochronnych (44 przypadki) oraz restrykcje w imporcie (36 środków). Mniej liczne są restrykcje eksportowe (19 przypadków), ale ich liczba w ostatnim okresie objętym analizą wzrosła. Budzi to szczególne zaniepokojenie, gdyż są one objęte słabszymi rygorami WTO w porównaniu z barierami importowymi, a jednocześnie znajdują zastosowanie głównie w eksporcie produktów żywnościowych i niektórych surowców, a więc produktów bardzo ważnych

i wrażliwych dla gospodarek wielu krajów, w tym zwłaszcza importerów netto żywności. Aktywność krajów G20 w zakresie ustanawiania nowych barier handlowych wykazywała się dużą zmiennością: liczba restrykcji wzrosła na początku okresu monitorowania, następnie uległa zmniejszeniu, po czym wyraźnie wzrosła w okresie od połowy października 2010 r. do kwietnia 2011 r. W ostatnim badanym półroczu (maj–październik 2011) odnotowano nieznaczne zmniejszenie się liczby nowych restrykcji, ale zarazem wprowadzono ich dużo więcej niż na początku kryzysu (tabela 2).

Tabela 2. Rodzaje restrykcji handlowych wprowadzonych przez kraje G20 w okresie kwiecień 2009 – październik 2011

| Rodzaj środka | Kwiecień 2009 – sierpień 2009 | Wrzesień 2009 – luty 2010 | Marzec 2010 – połowa maja 2010 | Połowa maja 2010 – połowa paźdz. 2010 | Połowa paźdz. 2010 – kwiecień 2011 | Maj 2011 – połowa paźdz. 2011 |
|------------------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Środki ochronne | 50 | 52 | 24 | 33 | 53 | 44 |
| Restrykcje importowe | 21 | 29 | 22 | 14 | 52 | 36 |
| Restrykcje w eksporcie | 9 | 7 | 5 | 4 | 11 | 19 |
| Inne | 0 | 7 | 5 | 3 | 6 | 9 |
| Ogółem | 80 | 95 | 56 | 54 | 122 | 108 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO OMC, 2011a; WTO OMC, 2011b].

Środki protekcyjnistyczne, które zostały wprowadzone przez kraje G20 w analizowanym okresie miały zastosowanie do szerokiego wachlarza produktów zarówno przemysłowych, jak i rolnych. Udział produktów rolno-spożywczych w restrykcjach ogółem był dość zmienny i wynosił 5,1% w okresie od połowy maja 2010 r. do połowy października 2010 r., 14,9% w okresie od połowy października 2010 r. do końca kwietnia 2011 r. i 8,2% w okresie od maja 2011 r. do połowy października 2011 r. Działem najbardziej narażonym na nowe restrykcje handlowe był dział HS 02 – mięso i podroby jadalne (tabela 3). Stosunkowo dużo nowych restrykcji handlowych wprowadzono również w działach: zwierzęta żywe, produkty mleczarskie, tłuszcze i oleje oraz przetwory z warzyw i owoców.

Ogólnie biorąc, od początku wybuchu kryzysu (tj. od września 2008 r.) do października 2011 r., kraje G20 wprowadziły 674 środki, które ograniczają lub potencjalnie mogą ograniczać i zakłócać handel. Objęły one niewielką część światowego handlu, tj. mniej niż 1% i miały zastosowanie głównie do produktów przemysłowych; udział artykułów rolnych w restrykcjach ogółem wynosił od kilku do kilkunastu procent. Jednak, oceniając zagrożenie protekcyjnistem

w handlu rolnym, trzeba zauważyć, że stanowi on większy problem, niż to wynika z przedstawionych danych. Nowe restrykcje handlowe nałożyły się bowiem na wcześniej istniejące wysokie bariery w handlu artykułami rolno-spożywczymi, a ich skumulowany wpływ na handel może powodować poważne zakłócenia. Ponadto restrykcje monitorowane przez WTO nie uwzględniają subsydiów eksportowych i programów wsparcia krajowego, a więc środków stosowanych w szerokim zakresie do zwiększania konkurencyjności krajowych sektorów rolnych, których wykorzystanie jeszcze wzrosło w czasie globalnego kryzysu.

Tabela 3. Restrykcje handlowe krajów G20 według poszczególnych działów produktów rolno-spożywczych w okresie od połowy maja 2010 r. do połowy października 2011 r. (w %)

| Wybrane działy HS | Udział w restrykcjach ogółem | | |
|---|---|--|-------------------------------------|
| | połowa maja 2010 – połowa października 2010 | od połowy października 2010 do końca kwietnia 2011 | maj 2011 – połowa października 2011 |
| Całkowity import objęty restrykcjami ^a | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Produkty rolno-spożywcze w tym: | 5,1 | 14,9 | 8,2 |
| HS 01 – Zwierzęta żywe | 0 | 0 | 1,3 |
| HS 02 – Mięso i podroby jadalne | 0 | 10,4 | 1,6 |
| HS 03 – Ryby i inne bezkręgowce wodne | 0 | 0 | 0,3 |
| HS 04 – Produkty mleczarskie | 0,1 | 0 | 1,4 |
| HS 07 – Warzywa | 0 | 0 | 1 |
| HS 09 – Kawa, herbata i przyprawy | 0,9 | 0 | 0 |
| HS 12 – Nasiona i owoce oleiste | 0 | 0 | 0,3 |
| HS 17 – Cukry i wyroby cukiernicze | 0 | 1,6 | 0 |
| HS 19 – Przetwory ze zbóż | 0 | 0,2 | 0 |
| HS 20 – Przetwory z warzyw, owoców | 0 | 0,1 | 0 |
| HS 21 – Różne przetwory spożywcze | 0 | 0,1 | 0 |
| HS 22 – Napoje bezalkoholowe, alkoholowe | 3,4 | 1,8 | 1,7 |
| HS 23 – Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego | 0 | 0,4 | 0,1 |
| HS 24 – Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu | 0,7 | 0,4 | 0,3 |
| Produkty przemysłowe | 94,9 | 85,1 | 91,8 |

a Obliczenia oparte na wielkościach importu z 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO OMC, 2011a; WTO OMC, 2011b; WTO OMC, 2010].

3. Główne typy środków protekcyjnych występujących w handlu artykułami rolno-spożywczymi

Niektóre typy restrykcji handlowych są wykorzystywane w handlu rolno-spożywczym częściej niż inne. Tradycyjnie dostępu do rynku towarów rolno-spożywczych chronią cła, w formie stawek celnych ad valorem, specyficznych i mieszanych, które czasem są powiązane z uruchomionymi kwotami taryfowymi. Natomiast duże znaczenie wśród instrumentów pozataryfowych mają: środki stosowane na podstawie klauzul ochronnych, środki sanitarne i fitosanitarne, bariery techniczne oraz subsydia, a ostatnio również – restrykcje eksportowe.

Tabela 4. Porównanie wysokości stawek celnych wybranych dużych gospodarek w latach 2006 i 2010

| Kraje | Średnia stawka celna zwykła, związana 2006 r. | | | Średnia stawka celna aktualnie stosowana (KNU) 2006 r. | | | Średnia stawka celna zwykła, związana 2010 r. | | | Średnia stawka celna aktualnie stosowana (KNU) 2010 r. | | |
|-----------|---|----------|-------------|--|----------|-------------|---|----------|-------------|--|----------|-------------|
| | ogółem | rolnicze | przemysłowe | ogółem | rolnicze | przemysłowe | ogółem | rolnicze | przemysłowe | ogółem | rolnicze | przemysłowe |
| UE | 5,4 | 15,4 | 3,9 | 5,4 | 15,1 | 3,9 | 5,0 | 12,3 | 3,9 | 5,1 | 12,8 | 4,0 |
| USA | 3,5 | 5,2 | 3,3 | 3,5 | 5,3 | 3,3 | 3,5 | 4,8 | 3,3 | 3,5 | 4,9 | 3,3 |
| Japonia | 6,1 | 28,4 | 2,7 | 5,6 | 24,3 | 2,8 | 4,9 | 20,9 | 2,5 | 4,4 | 17,3 | 2,5 |
| Chiny | 10,0 | 15,8 | 9,1 | 9,9 | 15,7 | 9,0 | 10,0 | 15,7 | 9,2 | 9,6 | 15,6 | 8,7 |
| Brazylia | 31,4 | 35,5 | 30,8 | 12,3 | 10,2 | 12,6 | 31,4 | 35,4 | 30,7 | 13,7 | 10,3 | 14,2 |
| Indie | 49,2 | 114,2 | 34,9 | 19,2 | 37,6 | 16,4 | 48,7 | 113,1 | 34,6 | 13,0 | 31,8 | 10,1 |
| Australia | 9,9 | 3,4 | 11,0 | 3,5 | 1,2 | 3,9 | 10,0 | 3,4 | 11,0 | 2,8 | 1,3 | 3,0 |
| Rosja | – | – | – | 11,4 | 13,5 | 11,1 | – | – | – | 9,5 | 13,5 | 8,9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO OMC, ITC, UNCTAD, 2011].

Analizując poziom protekcjonizmu taryfowego największych światowych gospodarek można zauważyć, że najwyższe cła na towary rolne stosują Indie – zwykła średnia stawka celna KNU wynosi w tariffie tego kraju 31,8%, w przypadku Japonii wynosi ona 17,3%, a Chin – 15,6% (tabela 4). Dodatkowo, w przypadku dwóch pierwszych krajów wysokość aktualnie stosowanych stawek celnych kształtuje się poniżej poziomu związania, co pozostawia im margines do ewentualnego dalszego podwyższania ceł bez naruszania zobowiązań w ramach WTO. Stosunkowo wysoki jest również średni poziom protekcji celnej w imporcie artykułów rolnych do Rosji, Unii Europejskiej i Brazylii. Z kolei Australia i USA, któ-

rych sektory rolne charakteryzują się wysoką konkurencyjnością, utrzymują stawki celne na towary rolne na niskim poziomie. Średnie cła na towary przemysłowe są niższe w porównaniu z cłami na artykuły rolne we wszystkich analizowanych krajach, z wyjątkiem Brazylii.

W okresie kryzysu nie stwierdzono wzrostu ogólnego poziomu protekcjonizmu taryfowego (mierzonego za pomocą zwykłej średniej stawki celnej KNU dla wszystkich krajów świata), a w wielu krajach uległy nawet obniżeniu. Według raportu Global Monitoring Report stawki celne na towary rolne wzrosły w latach 2008-2009 w krajach o dochodach średnich wyższych, w pozostałych grupach krajów uległy obniżeniu [The International Bank..., 2010]. Wśród krajów podnoszących cła znalazły się m.in. Turcja (podwyższone cła importowe na mięso) i kraje MERCOSUR (czasowy wzrost cen we wspólnej taryfie celnej na niektóre produkty rolne).

Ważnym elementem współczesnego systemu handlowego są klauzule ochronne WTO, które pozwalają krajom członkowskim pod pewnymi warunkami na wycofanie się z przyjętych zobowiązań (lub zaniechanie ich wypełnienia) w celu ochrony lub zabezpieczenia pewnych ważnych interesów. W szerokim ujęciu do środków ochronnych zalicza się m.in. cła antydumpingowe, antysubsydyjne, instrumenty ochrony nadzwyczajnej (wprowadzane w sytuacjach nadmiernego importu) oraz specjalną klauzulę ochronną (*Special Agricultural Safeguard* – SSG), która ma zastosowanie wyłącznie do artykułów rolno-spożywczych i jest dostępna tylko dla tych krajów, które wcześniej dokonały taryfikacji opłat wyrównawczych.

Tabela 5. Liczba postępowań antydumpingowych, antysubsydyjnych i ochrony nadzwyczajnej w sektorze rolno-spożywczym w latach 2000–2010

| Liczba postępowań | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Postępowania antydumpingowe | 13 | 15 | 19 | 5 | 18 | 7 | 12 | 2 | 6 | 6 | 2 |
| Postępowania antysubsydyjne | 3 | 1 | 4 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 |
| Postępowania ochronne (art. XIX GATT) | 11 | 5 | 6 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO, 2011. *Statistics on antidumping...*].

Wprawdzie nie stwierdzono znaczącego wzrostu stosowania procedur ochronnych wobec towarów rolnych w okresie kryzysu (tabela 5), jednak wykorzystywanie tych rozwiązań jest często przedmiotem konfliktów handlowych, a nowo proponowane rozwiązania w zakresie modyfikacji SSG i przyjęcia w jej

miejsce specjalnego mechanizmu ochronnego (*Special Safeguard Mechanism – SSM*) stanowią główną oś niezgody w negocjacjach Rundy Dohijskiej i hamują dalszą liberalizację w całym sektorze.

Do powszechnie stosowanych środków administracyjnych w handlu rolnym należą środki sanitarne i fitosanitarne. Są to nałożone przez rządy wymagania, mające zapewnić bezpieczeństwo produktów dla konsumpcji ludzkiej lub zwierzęcej, lub chroniące środowisko (życie roślin). Mogą one być wprowadzane w sytuacji wystąpienia nagłego ryzyka, np. wybuchu epidemii lub na zasadzie regularnej ochrony. Liczba stosowanych środków sanitarnych i fitosanitarnych wykazuje tendencję wzrostową w okresie globalnego kryzysu. Mimo że państwa mają prawo do ich stosowania, jednak nie mogą one stanowić ukrytych barier handlowych czy narzędzia dyskryminacji niektórych krajów. Tymczasem rygorystyczne przepisy sanitarne i fitosanitarne są często postrzegane przez partnerów jako środki o charakterze dyskryminacyjnym, a niekoniecznie służące rzeczywistej ochronie zdrowia lub życia ludzkiego. W każdym przypadku zastosowania środka STS przez kraj członkowski WTO partnerzy handlowi mogą zgłaszać zastrzeżenia dotyczące efektów handlowych zastosowania tych środków lub ich uzasadnienia. Najwięcej zastrzeżeń w okresie od września 2006 r. do marca 2011 r. zgłoszono wobec Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, odpowiednio 20 i 17 [WTO OMC, 2011a]. Dotyczyły one w większości bezpieczeństwa żywności i środków ochrony zdrowia zwierząt, tylko w nielicznych przypadkach ochrony zdrowia roślin i innych środków.

Przykładami kontrowersyjnych środków SPS dotyczących bezpieczeństwa żywności, budzących zastrzeżenia u partnerów handlowych, są normy maksymalnego poziomu pozostałości pestycydów w żywności w USA i Japonii, obowiązujący w UE wymóg umieszczania na opakowaniach ostrzeżeń o zawartości barwników w żywności oraz restrykcje dotyczące produktów uzyskiwanych przy wykorzystaniu biotechnologii w Turcji. Zastrzeżenia w zakresie środków stosowanych w celu ochrony zdrowia zwierząt dotyczą m.in. restrykcji odnośnie do ptasiej grypy obowiązujących w Indiach i przepisów w zakresie dokumentacji humanitarnych zasad uboju w Unii Europejskiej. Przykładem środka dotyczącego zdrowia roślin są stosowane przez USA restrykcje w imporcie chryzantem.

Barierami występującymi często w handlu rolno-spożywczym są również wszelkiego rodzaju techniczne regulacje i procedury oceny zgodności z normami przemysłowymi i standardami bezpieczeństwa oraz procedury testowania i certyfikacji, określane jako bariery techniczne. Środki te są częściej stosowane przez kraje rozwijające się (od 1995 r. ok. 60% notyfikacji pochodziło z krajów rozwijających się, 2% – najmniej rozwiniętych LDC's, a pozostałe, czyli mniej niż 40%, z krajów rozwiniętych). Jednak w ostatnim okresie zaobserwowano wzrost notyfikacji przez Chiny i Arabię Saudyjską, a więc kraje należące do G20. Wzrosła również liczba zapytań i zastrzeżeń odnośnie do zasadności stosowania tych

środków, wnoszonych do Komitetu ds. Barrier Technicznych w Handlu WTO. Większość zastrzeżeń dotyczyła tego typu przepisów obowiązujących w krajach G20 w odniesieniu do produktów żywnościowych oraz napojów alkoholowych i tytoniowych (poza rolnictwem również wobec niebezpiecznych substancji i chemikaliów).

W okresie kryzysu niektóre kraje wprowadziły nowe restrykcje eksportowe, głównie w wywozie surowców i produktów rolnych. Środki te występują w zróżnicowanych formach: podatków lub ceł eksportowych, kwot, zakazów eksportu, minimalnych cen eksportowych, redukcji zwrotu VAT dla eksporterów lub zwiększonych wymogów w zakresie nieautomatycznego licencjonowania eksportu.

W związku ze wzrostem liczby stosowanych restrykcji eksportowych wiele krajów wyraża obawy o ekonomiczne skutki stosowania tych środków w eksporcie zwłaszcza tych towarów, których produkcja jest w dużym stopniu skoncentrowana, a które są niezbędne w przetwórstwie wtórnym innych krajów lub stanowią niezwykle ważne źródło zaopatrzenia w żywność dla innych państw. Łatwość ich wprowadzania wynika stąd, że w ramach WTO obowiązuje mniej rygorów dotyczących ich stosowania niż w przypadku barier importowych. Dozwolone jest na przykład wprowadzanie zakazów lub innych restrykcji eksportowych, które mają na celu łagodzenie braków żywności, mimo że mogą one szkodzić krajom importerom żywności netto, a nawet powodować poważne braki żywności. Przykładami tego typu restrykcji zastosowanych w ostatnich latach są zakazy eksportu zbóż wprowadzone m.in. przez Rosję, Serbię, Republikę Macedonii i Indie, zakazy eksportu ryżu obowiązujące czasowo w Chinach i Indiach oraz zakazy eksportu bawełny wprowadzone przez Etiopię i Indie.

Charakteryzując protekcjonizm w handlu rolnym nie można pominąć tak ważnego elementu tej polityki, jakim jest działanie na rzecz poprawy konkurencyjności krajowej produkcji i eksportu rolnego w postaci rozbudowanego systemu wsparcia krajowego rolnictwa i subsydiów eksportowych. W związku z tym, że decyzja o całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych do 2013 r., uzgodniona w trakcie negocjacji Rundy Doha, nie weszła w życie, wiele krajów nadal wykorzystuje tego typu środki, a nawet zwiększa zakres ich stosowania w warunkach kryzysu, czego przykładem są działania Unii Europejskiej oraz USA, które w 2009 r. ponownie wprowadziły subsydia bezpośrednie w eksporcie nabiału. Według szacunków Grupy Cairnes Unia Europejska i USA łącznie wypłacają ok. 10 mld USD rocznie w formie subsydiów eksportowych (z tego większość przypada na UE – 9,6 mld USD, USA – 594 mln USD). Te subsydia uznawane są za jedne z najbardziej zniekształcających handel, gdyż prowadzą do nadprodukcji w krajach rozwiniętych, a jednocześnie zmniejszają szanse efektywnych producentów z krajów rozwijających się do konkurencji na krajowych i światowych rynkach [The Cairnes Group, 2011]. Jednak na handel rolny oddziałują nie tylko subsydia eksportowe, ale również – pośrednio – środki stosowane w ramach krajowych systemów

wsparcia wewnętrznego rolnictwa, które funkcjonują w wielu krajach rozwiniętych. Obejmują one m.in. płatności bezpośrednie, dopłaty do cen produktów rolnych, dodatkowe dopłaty za odłogowanie ziemi o szczególnych walorach ekologicznych, kredyty na działalność rolniczą itp. W 2009 r. kwota wsparcia producentów rolnych w krajach OECD była szacowana na ok. 253 mld USD lub 182 mld EUR i wzrosła po raz pierwszy od 2004 r. [OECD, 2010]. Z tego na UE przypadało ponad 120,8 mld USD, a na USA 30,6 mld USD. Warto jednak zauważyć, że w przypadku Unii Europejskiej oznaczało to spadek w stosunku do roku poprzedniego o 6,3%, a dla Stanów Zjednoczonych wzrost o 13,1%. Krajami OECD, które oprócz dwóch wymienionych stosują wsparcie producentów rolnych na dużą skalę, są: Japonia i Turcja oraz w nieco mniejszym stopniu Korea Płd., Szwajcaria, Kanada i Meksyk. Z wyjątkiem UE, wszystkie wymienione kraje zwiększyły w 2009 r. wartość wsparcia dla producentów rolnych, największy wzrost odnotowała Kanada (o 52,4%).

4. Skutki polityki protekcjonistycznej dla światowego handlu artykułami rolno-spożywczymi w okresie globalnego kryzysu

Ogólnym skutkiem protekcjonizmu w handlu międzynarodowym są zakłócenia (*trade distortions*), które oznaczają wszelkie zmiany w handlu zarówno co do jego wielkości, jak i struktury, które są wynikiem stosowania środków polityki handlowej i które nie wystąpiłyby w sytuacji braku interwencji państwa (istnienia wolnego handlu). W warunkach kryzysu niektóre kraje próbują za pomocą środków protekcjonistycznych łagodzić krótkoterminowe skutki kryzysu, jednak w skali globalnej utrudnia to przywracanie równowagi ekonomicznej, destabilizuje ceny i redukuje rozmiary światowej wymiany.

Jednym z efektów kryzysu był spadek ogólnoświatowego popytu, który spowodował zmniejszenie rozmiarów światowego handlu (zob. tabela 6). Ujemna dynamika wartości eksportu rolnego wyniosła w 2009 r. -13%, podczas gdy jeszcze rok wcześniej odnotowano wzrost o 18%. Dla porównania, w handlu paliwami i surowcami spadek wyniósł -36%, a w handlu artykułami przemysłowymi -20%. Można więc stwierdzić, że obniżenie dynamiki handlu rolnego, choć dość znaczące, było jednak mniejsze niż w innych grupach towarowych. Osiągnięto to jednak w dużej mierze dzięki rozbudowanym programom finansowania eksportu uruchomionym przez niektóre kraje. Charakterystyczne przy tym jest, że zmniejszenie handlu było przede wszystkim następstwem spadku cen, w mniejszym stopniu spadkiem wolumenu handlu, który zmniejszył się zaledwie o 3%. Inaczej było w grupie produktów przemysłowych, spadkowi wartości wymiany towarzyszył znaczący spadek wolumenu handlu o 15%.

Tabela 6. Dynamika światowego eksportu w latach 2005–2010 według głównych grup produktów (w % w stosunku do roku poprzedniego)

| Rok | Wartość | | | | Wolumen | | | |
|------|---------|----------------|--------------------------|----------------------|---------|----------------|--------------------------|----------------------|
| | ogółem | produkty rolne | paliwa i surowce kopalne | artykuły przemysłowe | ogółem | produkty rolne | paliwa i surowce kopalne | artykuły przemysłowe |
| 2005 | 14 | 8 | 38 | 10 | 7 | 6 | 3 | 7 |
| 2006 | 16 | 11 | 28 | 13 | 9 | 6 | 4 | 11 |
| 2007 | 16 | 20 | 15 | 15 | 6 | 5 | 3 | 8 |
| 2008 | 15 | 18 | 33 | 10 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 2009 | -23 | -13 | -36 | -20 | -12 | -3 | -4 | -15 |
| 2010 | 22 | 15 | 33 | 20 | 14 | 7,5 | 7,5 | 18 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO, 2011. *International Trade Statistics*].

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 6, spadek wartości handlu miał charakter przejściowy, gdyż już w roku następnym zaobserwowano dodatnią dynamikę wymiany. W grupie towarów rolnych w 2010 r. odnotowano wzrost eksportu o 15% w ujęciu wartościowym oraz 7,5% w ujęciu wolumenowym. W porównaniu z artykułami przemysłowymi przyrosty obrotów były jednak niższe i większy udział miał w nich efekt cenowy wywołany przez rosnące ponownie od 2010 r. ceny surowców rolnych i żywności.

Obserwując zmiany zachodzące na światowym rynku artykułów rolnych wiadać wyraźnie, że globalny kryzys nałożył się na problemy związane z nierównowagą, wynikającą z niedostosowania podaży do zmieniających się warunków rynkowych, której skutkiem są duże wahania cen. Powodują one wahania dochodów z działalności rolniczej na całym świecie oraz tworzą szereg wyzwań związanych z zaopatrzeniem w żywność, zwłaszcza w historycznie zmagających się z problemami żywienia krajach rozwijających się. W okresie bezpośrednio poprzedzającym kryzys, a zwłaszcza w drugiej połowie 2007 r. i na początku 2008 r. ceny osiągnęły wysoki poziom między innymi ze względu na rosnący popyt, niskie zapasy, słabe plony oraz wzrost produkcji biopaliw. Odpowiedź na rosnące ceny ze strony podaży przyszła w momencie, gdy popyt obniżył się z powodu kryzysu, co prowadziło do spadku cen i w efekcie spowodowało ograniczenie produkcji. Gdy wkrótce potem popyt zaczął ponownie wzrastać, doprowadziło to do ponownego, znacznie bardziej gwałtownego wzrostu cen, napędzanego dodatkowo droższą energią i nawozami sztucznymi, koniecznością odbudowy zapasów z ich minimalnego poziomu, deprecjacją dolara oraz suszą w wielu krajach.

Wahania cen produktów rolnych są z całą pewnością efektem oddziaływania wielu skumulowanych czynników, jednak wielu ekspertów główne źródło tych

wahań upatruje w polityce interwencjonizmu i protekcjonizmu w rolnictwie [The International Bank, 2009]. Polityka protekcjonizmu doprowadziła bowiem do rozwoju nieefektywnej produkcji w krajach rozwiniętych i zniechęciła do efektywnej produkcji w krajach rozwijających się. Kraje o wysokich dochodach od wielu lat chroniły krajowych producentów i subsydiowały nieefektywną produkcję – w ostatnim okresie biopaliw – a nadwyżki sprzedawały na globalnym rynku. Rezultatem promowania nieefektywnej produkcji w krajach rozwiniętych kosztem inwestycji w produkcję rolną w krajach rozwijających się było utrzymywanie światowych cen na relatywnie niskim poziomie, z kolei krajowe ceny żywności na chronionych rynkach były relatywnie wysokie. Natomiast kraje rozwijające się często wykorzystywały politykę handlową i wewnętrzną do jednoczesnego opodatkowania i ochrony swojego sektora rolnego (efekt netto był ujemny, tzn. podatki przewyższały dotacje na rolnictwo). W skali globalnej doprowadziło to do nadprodukcji w krajach o wysokich dochodach i ograniczenia produkcji i eksportu z krajów o niskich dochodach. Gdy w roku 2010 doszło do wspomnianego wzrostu cen surowców rolnych i żywności na rynku światowym, inwestycje po stronie podaży w krajach rozwijających się okazały się niewystarczające, aby mogły nastąpić odpowiednie dostosowania. Ponadto, ponieważ produkcja rolna miała miejsce na stosunkowo nieefektywnych i izolowanych rynkach, globalny handel artykułami rolno-spożywczymi okazał się mało odporny na wstrząsy zewnętrzne i nie był w stanie skutecznie przywracać globalnej równowagi rynkowej.

Czynnikiem, który dodatkowo destabilizuje światowe rynki artykułów rolnych w ostatnich latach jest rozwój produkcji biopaliw przez niektóre kraje rozwinięte, które wykorzystują w celu jej wspierania szerokie instrumentarium środków, m.in. cła importowe, subsydia, ulgi podatkowe. Produkcja biopaliw w Stanach Zjednoczonych, która bazuje głównie na wykorzystaniu jako surowców kukurydzy i oleju sojowego, oraz w Unii Europejskiej, która oparta jest na oleju słonecznikowym i rzepakowym, spowodowała wzrost cen poprzez wzrost popytu na te surowce, a także ze względu na ograniczenie innych upraw poprzez przeznaczanie zwiększonego areалу pól uprawnych pod produkcję związaną z biopaliwami. W ostatnich latach w krajach będących głównymi producentami pszenicy, takich jak Kanada, UE i Federacja Rosyjska, miliony hektarów arealu zostało wykorzystane do produkcji rzepaku i oleju słonecznikowego zamiast pszenicy. Był to dodatkowy czynnik wzrostu cen surowców rolnych (zarówno na pszenicę, jak i na surowce do produkcji biopaliw), a pośrednio – wzrostu cen żywności.

Należy zwrócić również uwagę na negatywne skutki stosowania restrykcji eksportowych, po które coraz częściej sięgają państwa dobrze zaopatrzone w surowce rolne. Mają one wpływ na podaż i popyt w krajach importujących. Ogólnie biorąc, skutkiem ich stosowania jest spadek wolumenu eksportu, przy czym zwiększona podaż jest kierowana zwykle na rynek krajowy. Dla krajów importujących

oznacza to zmniejszenie dostępności danego produktu, a w niektórych przypadkach (gdy kraj wprowadzający restrykcje ma duży udział w światowym handlu danym produktem) wzrost cen światowych. Rządy poszczególnych krajów chętnie wykorzystują restrykcje eksportowe w celu polepszenia *terms of trade*, utrzymania cen wewnętrznych na niskim poziomie lub rozwoju krajowej produkcji. Jednak o ile przynoszą korzyści gospodarce kraju wprowadzającego te środki, to jednocześnie powodują straty u jego partnerów handlowych. Ogranicza to zarazem wzrost światowego handlu i redukuje globalny wzrost gospodarczy.

Podsumowanie

Protekcjonizm w handlu rolnym związany jest wewnętrzną polityką interwencjonizmu w sektorze rolnictwa, prowadzącą w większości krajów rozwiniętych i niektórych rozwijających się z powodów ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych (społecznych, środowiskowych oraz bezpieczeństwa). Polityka ta doprowadziła do rozwoju nieefektywnej produkcji w krajach rozwiniętych i zniechęciła do efektywnej produkcji w krajach rozwijających się. Efektem tej polityki jest również nieprzejrzysty, dyskryminacyjny i nieodporny na wstrząsy zewnętrzne system handlu rolnego. Protekcjonizm wpływa na zmniejszenie rozmiarów światowego handlu i stanowi zagrożenie dla procesów globalnego wzrostu gospodarczego, dlatego należy podejmować nadal inicjatywy międzynarodowe w celu jego ograniczenia. Jest to dużym wyzwaniem, gdyż wymaga dalszych reform polityk rolnych w krajach o najbardziej rozbudowanych systemach wspierania rolnictwa, co jest bardzo trudne do przeprowadzenia zwłaszcza w okresie kryzysu, kiedy wzrasta presja na rządy na rzecz stosowania większego zakresu interwencji. Mimo niesprzyjającego klimatu politycznego, ważne jest kontynuowanie negocjacji wielostronnych na forum Rundy Doha, które mogą doprowadzić do dalszej liberalizacji handlu artykułami rolnymi i wzmocnienia rygorów WTO w tym obszarze międzynarodowej wymiany.

Bibliografia

- Hoekman B., Kostecki M.M., 2002, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- Kocot M., 2008, *Uwagi o przyczynach interwencjonizmu w obszarze rolnictwa*, De Doctrina Europea, Roczniki Instytutu Europeistyki [online], Rok V/2008, <http://www.sbc.org.pl/dlibra/> [dostęp: 15.05.2011].
- OECD, 2010, *Agricultural Policies in OECD Countries: At a Glance*, OECD.
- Peters M., Shane M., Torgerson D., 2009, *What the 2008/2009 World Economic Crisis Means for Global Agricultural Trade*, [online]. Economic Research Service/USDA, <http://www.ers.usda.gov/publications/wrs0905> [dostęp: 10.02 2012].

- Rembisz W., 2010, *Perspektywy interwencji na rynkach rolnych*, Biuletyn Informacyjny ARR 2010, nr 9–10 (231–232), s. 88.
- The Cairnes Group, 2011, *Export Subsidies: detrimental to developing countries export* [online], http://cairnesgroup.org/DocumentLibrary/export_subsidies.pdf [dostęp: 18.03.2011].
- The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2009, *A Development Emergency, Global Monitoring Report*, The World Bank, Washington.
- The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2010, *The MDGs after the Crisis, Global Monitoring Report*, The World Bank, Washington.
- WTO OMC, 2010, *Report on G20 trade measures* (May 2010 to October 2010), WTO, Geneva.
- WTO OMC, 2011a, *Report on G20 trade measures* (Mid-October 2010 to April 2011), WTO, Geneva.
- WTO OMC, 2011b, *Report on G20 trade measures* (May to Mid-October 2011), WTO, Geneva.
- WTO OMC, ITC, UNCTAD, 2011, *World Tariff Profiles* [online], http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles10_e.pdf [dostęp: 7.12.2011].
- WTO, 2011, *International Trade Statistics*, WTO, Genewa.
- WTO, 2011, *Statistics on antidumping. Statistics on subsidies and countervailing measures. Statistics on safeguard measures* [online], www.wto.org. [dostęp: 24.02.2012].
- Zapędowski, W., 2010, *Liberalizacja handlu towarami rolnymi – negocjacje w ramach Światowej Organizacji Handlu*, Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego, nr 6(228).