

Joanna SKRZYPCZYŃSKA

Poznań

Ochrona handlowa sektora rolno-spożywczego

Streszczenie: Przez wiele lat handel artykułami rolno-spożywczymi był wyłączony z procesu liberalizacji handlu. Państwa wysoko rozwinięte stać na bardziej aktywną politykę wspierania własnych producentów i ich środki ochrony rynku są często bardziej skuteczne i skomplikowane niż stosowane przez państwa słabiej rozwinięte. Współczesne tendencje w sektorze rolnym odchodzą jednak od intensywnej polityki handlowej wpierającej eksport i chroniącej dostęp do własnego rynku, na rzecz instrumentów niewpływających negatywnie na handel międzynarodowy skupionych raczej na rozwoju obszarów wiejskich. Celem artykułu jest ukazanie przyczyn interwencjonizmu w handlu artykułami rolno-spożywczymi oraz charakterystyka środków stosowanych w polityce handlowej w tym przede wszystkim: ceł, kontyngentów, licencji importowych, subsydiów eksportowych oraz norm technicznych i sanitarnych. Przedmiotem artykułu jest także przedstawienie zagadnienia interwencjonizmu rolnego na przykładzie środków stosowanych przede wszystkim w polityce handlowej Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, rolnictwo, WTO

Celem prezentowanego artykułu jest zarysowanie przyczyn interwencjonizmu w handlu artykułami rolno-spożywczymi oraz charakterystyka środków stosowanych w polityce handlowej w odniesieniu do rolnictwa. Przedmiotem artykułu jest także przedstawienie zagadnienia interwencjonizmu rolnego na przykładzie środków stosowanych przede wszystkim w polityce handlowej Unii Europejskiej.

Przyczyny interwencjonizmu rolnego

Handel artykułami rolno-spożywczymi traktowany jest przez większość państw w sposób szczególny. W zależności od obowiązującej doktryny handlowej praca w rolnictwie była uznawana za główne bogactwo narodu lub odwrotnie za gałąź gospodarki, która nie jest w stanie wygenerować dostatecznego dochodu dla państwa. Jedno jednak się nie zmieniało, sektor ten traktuje się w sposób odmienny od handlu artykułami przemysłowymi. Po drugiej wojnie światowej, aż do negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej GATT rolnictwo było praktycznie wyłączone z procesu liberalizacji handlu międzynarodowego. Żadne z państw rozwiniętych nie było zainteresowane zmniejszaniem protekcji w handlu artykułami rolno-spożywczymi, stojąc na stanowisku, że tak wrażliwy sektor gospodarki powinien podlegać specjalnej ochronie. W związku z tym dopiero w latach 60-tych ubiegłego stulecia podjęto rozmowy na forum trwającej wówczas Rundy Kennedy'ego GATT o ewentualnym włączeniu tego sektora do negocjacji towarowych. Inicjatywa ta jednak nie spotkała się z szerszym zainteresowaniem stron rokowań i w zasadzie pierwsze negocjacje, w których rolnictwo realnie stało się przedmiotem wielostronnych

obrad, a w konsekwencji nastąpiła liberalizacja handlu w tym sektorze to wspomniana już Runda Wzrostu GATT.

Pomimo, że w stosunku do okresu powojennego handel artykułami rolnymi został w dużym stopniu zliberalizowany, nadal jest to sektor silnie chroniony przed konkurencją z państw trzecich, zwłaszcza w państwach wysoko rozwiniętych, a także podlegający znacznemu wsparciu wewnętrznemu oraz wsparciu eksportu. Taka polityka wobec sektora rolno-spożywczego jest uzasadniana szczególnym charakterem wymiany zagranicznej produktami rolniczymi. Rolnictwo jest bowiem specyficznym działem gospodarki, który zależy w dużej mierze od klimatu, pór roku czy ukształtowania terenu, inaczej mówiąc na efekty produkcyjne z pracy w rolnictwie ogromny wpływ mają czynniki naturalne. Produkcja rolna ma charakter cykliczny, sezonowy, a jej rezultaty ulegają silnym wahaniom z powodu nieprzewidywalności pogody i innych sił przyrody. W związku z tym produkcja rolna charakteryzuje się wysokim stopniem ryzyka i niepewności (Adamowicz, 1999, s. 61–65). „W rolnictwie rzadziej niż w przemyśle możliwe jest rozwinięcie specjalizacji produkcji z przeznaczeniem na eksport” (Adamowicz, 1988, s. 61). Cykl produkcyjny jest długi, a zamiana specjalizacji w trakcie produkcji praktycznie niemożliwa. Dla podstawowych produktów cykl produkcyjny wynosi, co najmniej rok, a rezultaty są ściśle związane z warunkami atmosferycznymi stąd wielkości uzyskanych zbiorów często odbiega od oczekiwanych (Adamowicz, 1988, s. 63; Wyzińska-Ludian, 1996, s. 11). Nieco mniejszy stopień uzależnienia od warunków klimatycznych występuje w produkcji hodowlanej, jednak i w tym przypadku cykl produkcyjnych jest dość długi, a jego efekty także zależne od produkcji roślinnej (Klawe, 1981, s. 12). Dodatkowo jak uzasadnia M. Adamowicz „sektor rolny jest znacznie słabiej wyposażony w techniczne środki produkcji i mocno rozproszony pod względem organizacyjnym, a czynniki produkcji są nieprzenośne” (Adamowicz, 1988, s. 62).

Te szczególne warunki naturalne z pewnością sprzyjają aktywnej postawie państwa wobec sektora rolno-spożywczego. Do głównych przyczyn interwencjonizmu rolnego M. Adamowicz zalicza: mało elastyczny popyt na artykuły rolne, co powoduje, że jakiegokolwiek zmiany w wielkości produkcji wywołują wahania cen. Istotnym czynnikiem jest również rozdrobnienie i rozproszenie produkcji rolnej, jej sezonowość, niepewność, co do opłacalności inwestycji oraz różnice w poziomie dochodów ludności rolniczej i nierolniczej (Adamowicz, 1988, s. 71–72). Podstawowym celem interwencji państwa na rynku rolnym jest zatem „stabilizacja dochodów rolnictwa w krótkim okresie oraz dążenie do wzrostu dochodów w długim okresie w celu zmniejszenia różnic między dochodami w rolnictwie a innymi sektorami gospodarki” (Klawe, 1981, s. 41). Celem państwowego interwencjonizmu wobec rolnictwa jest również dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego kraju oraz stabilizacja rynku żywnościowego i efektywne wykorzystanie zasobów danego państwa przy jednoczesnej ochronie środowiska naturalnego. Niemniej istotne wydaje się kształtowanie odpowiedniej struktury społeczno-ekonomicznej wsi oraz wyrównywanie różnic rozwojowych pomiędzy poszczególnymi regionami. Ta ostatnia kwestia znajduje szczególne odzwierciedlenie w polityce rolnej Unii Europejskiej, zwłaszcza w jej aspekcie regionalnym skupionym na zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich oraz akcentowaniu w rozwoju wsi i rolnictwa kwestii ochrony środowiska i upraw ekologicznych (Wyzińska-Ludian, 1996, s. 38).

Rolnictwo na świecie jest bardzo zróżnicowane, jeśli chodzi o wyposażenie w czynniki produkcji takie jak ziemia, praca oraz kapitał, a także zróżnicowane pod względem przyrodniczym i klimatycznym, co ma decydujący wpływ na charakter i rozmiary produkcji rolnej. Są państwa o sprzyjającym klimacie i innych warunkach naturalnych, w których produkcja rolna jest znacznie łatwiejsza i bardziej wydajna w porównaniu z innymi. Katarzyna Duczkowska-Małysz nazywa je 'zielonymi maszynami', chodzi o takie kraje jak Australia czy Nowa Zelandia, w których produkcja rolna jest znacznie łatwiejsza ze względu na panujące tam korzystne warunki klimatyczne w porównaniu choćby z państwami Europy Północnej (Duczkowska-Małysz, 1998, s. 156). Warunki te mają decydujący wpływ na koszty produkcji i jej opłacalność, a tym samym na rozmiar i poziom protekcji oraz wsparcia wewnętrznego, jakie dane państwo w zależności od możliwości finansowych stosuje wobec własnego sektora rolnego.

Interwencjonizm rolny uległ nasileniu w okresie intensywnego protekcjonizmu połączanego z polityką izolacjonizmu powstałego w wyniku wielkiego kryzysu w latach 30-tych XX wieku. Głównym instrumentem protekcji stosowanym w rolnictwie były wysokie, zaporowe cła. Po II wojnie światowej „interwencjonizm w rolnictwie stał się trwałym i powszechnie akceptowanym elementem ogólnej polityki gospodarczej poszczególnych państw” (Adamowicz, 1988, s. 70). Jedną z przyczyn polityki interwencjonizmu w rolnictwie, po II wojnie światowej było dążenie poszczególnych państw do zapewnienia samowystarczalności żywnościowej. Obawa przed niedostatkami żywności i głodem, który występował w Europie w czasie wojny istotnie wpłynęła na politykę poszczególnych rządów, która polegała na szczególnej ochronie sektora rolnego powiązanej ze wsparciem produkcji rolnej i jej ekstensyfikacją. Działania te zakładały, bowiem, że interwencjonistyczna polityka rolna przyczyni się do wzrostu produkcji rolnej, a rynek pracy w rolnictwie stanie się pełnowartościowym i przynoszącym dochód sektorem gospodarki. Z problemem deficytu żywnościowego borykały się po drugiej wojnie światowej również państwa europejskie, które później utworzyły EWG i już w ramach tej organizacji postanowiły stworzyć wspólną politykę, której celem byłoby zapewnienie samowystarczalności żywnościowej i zlikwidowanie problemu niedoboru żywności. W ten sposób powstały zręby Wspólnej Polityki Rolnej, która przyczyniła się do pokonania problemu deficytu żywnościowego występującego w krajach EWG po II wojnie światowej, a w efekcie doprowadziła też do samowystarczalności żywnościowej tych państw (Adamowicz, 1988, s. 72–75).

Po II wojnie światowej całkowitej zmianie uległ międzynarodowy ład gospodarczy, pojawiły się nowe organizacje międzynarodowe takie jak Organizacja Współpracy Gospodarczej w Europie – OEEC przekształcona później w Organizację ds. Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – OECD, Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu – GATT, Międzynarodowy Fundusz Walutowy – MFW oraz Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju tzw. Bank Światowy, które odegrały istotną rolę w ustaleniu reguł rządzących światową wymianą, w tym handlem artykułami rolnymi. Organizacje te, a zwłaszcza GATT miały też znaczący wpływ na liberalizowanie handlu artykułami rolno-spożywczymi oraz przyczyniły się do stopniowego eliminowania z tego sektora instrumentów polityki handlowej w największym stopniu zniekształcających handel międzynarodowy.

Wybrane instrumenty polityki handlowej stosowane wobec rolnictwa

System interwencji rynkowej w stosunku do rolnictwa można podzielić na interwencję przed konkurencją zewnętrzną, realizowaną poprzez zapewnienie odpowiedniej ochrony celnej, regulacje importowe oraz dotacje do eksportu. Rolnictwo jest też wspierane za pomocą interwencji na rynku wewnętrznym obejmującym działania o charakterze rynkowym realizowane m.in. poprzez system zakupów interwencyjnych, system kwot produkcyjnych oraz politykę strukturalną (Kotala, 1998, s. 373).

Jednym z podstawowych środków regulowania importu artykułów rolnych są cła przywozowe. Cło jest historycznie najstarszym środkiem polityki handlowej, a przy tym podstawowym środkiem ochrony rynku, którego stosowanie w polityce handlowej zaleca Światowa Organizacja Handlu. Taryfy celne są przejrzyste i niedyskryminacyjne, jeśli nie przyjmą funkcji cel protekcyjnych. Cła pełnią w polityce handlowej rozmaite funkcje, mogą mieć charakter ochronny, preferencyjny, wyrównawczy, antydumpingowy. W przypadku krajów rozwijających się cła pełnią nadal ważną funkcję fiskalną, stanowiąc istotny element dochodów budżetowych państwa. Główną rolą cel nakładanych na import jest jednak ich funkcja ochronna w stosunku do mniej konkurencyjnych gałęzi gospodarki krajowej. Wysokie stawki celne na wybrane importowane artykuły rolne mają chronić krajowych producentów przed tańszym zagranicznym importem. W związku z tym cła na artykuły rolne nadal kształtują się na dość wysokim poziomie w porównaniu z niewysokimi lub zerowymi stawkami na artykuły przemysłowe.

W celu ochrony produkcji najbardziej wrażliwych produktów państwa stosują cła szczytowe w imporcie, które osiągają ogromne rozmiary. Bez tej ochrony jednak produkty wrażliwe nie miałyby szans na krajowym rynku w porównaniu z tańszymi importowanymi artykułami rolnymi. Klasycznym przykładem zastosowania cel szczytowych są kilkudziesięcioprocentowe stawki celne na ryż w Japonii oraz 250% stawka celna na import wołowiny do Unii Europejskiej. Podobną rolę pełnią cła kontyngentowe, polegające na ustaleniu wysokiego cła na towar importowany poza wyznaczonym wcześniej kontyngentem. Charakterystyczne dla polityki handlowej państw rozwiniętych jest zjawisko eskalacji celnej, polegające na wzroście wysokości cła wraz ze stopniem przetworzenia towaru. Oznacza to że niższe jest nałożone na pomidory czy ziarna kawy, a wyższe na przecier pomidorowy czy gotową kawę (Aleksy, 2004, s. 83–84). Zjawisko to jest krytykowane zwłaszcza przez państwa rozwijające się, które chciałyby eksportować więcej przetworzonych produktów, a mniej surowców na rynki państw rozwiniętych (Ingo, Nash, 2004, s. 28).

Poziom ochrony celnej nie wynika jednak wprost proporcjonalnie z wysokością stawki celnej. Aby ocenić, w jakim stopniu dany towar jest chroniony wysokim cłem należy rozróżnić pojęcia nominalnej i efektywnej protekcji handlowej, dopiero wówczas jesteśmy w stanie ocenić rzeczywisty poziom protekcji celnej. Jak pisze Z. W. Puślecki „cło nałożone na wyrób gotowy lub półfabrykat może w rzeczywistości dawać wyższy poziom ochrony celnej niż jego wielkość nominalna” (Puślecki, 2001, s. 94). Nominalna ochrona celna to wysokość cła na gotowy produkt, bardzo ważna jest natomiast także stawka celna na surowce i półfabrykaty potrzebne do jego wykonania, dopiero znając cła na te składniki możemy wyznaczyć efektywną stawkę celną. Aby obliczyć efektywną stawkę celną należy wyznaczyć stawki nominalne na surowce i inne dobra pośrednie,

które tworzą gotowy wyrób. Wówczas, jeśli stawki celne na półprodukty są niższe od tych na wyrób gotowy, to efektywna stawka celna jest wyższa od nominalnej i odwrotnie (Puślecki, 2001, s. 94–95). Różnica między efektywną a nominalną stawką celną jest wyższa w państwach, gdzie surowce i półfabrykaty objęte są niższymi cłami lub bezcłowym dostępem do rynku (Rymarczyk, 1992, s. 98; Puślecki, 2001, s. 94–95).

W celu ochrony krajowych producentów przed konkurencją z zewnątrz Wspólnota Europejska przez wiele lat stosowała opłaty wyrównawcze. Należy podkreślić, że z punktu widzenia wspólnotowych producentów zmienne opłaty wyrównawcze były środkiem bardzo skutecznie chroniącym ich interesy oraz zapobiegającym nadmiernej podaży towarów zagranicznych na rynku wewnętrznym. Ich działanie było bardzo podobne do ceł, gdyż były to opłaty nakładane na towar w momencie przekraczania granicy celnej. Podstawowa różnica między cłem a opłatami wyrównawczymi polegała jednak na tym, że wysokość tych drugich mogła podlegać zmianom niemal codziennie. Z tego powodu był to instrument niezwykle niesprawiedliwy i dyskryminujący wobec producentów z państw trzecich. Wysokość opłat można było bowiem zmienić w zależności od poziomu ceny światowej. Im wyższa cena światowa tym opłaty były niższe i odwrotnie (Zob. Puślecki, 2001, s. 100–104; Rymarczyk, 1992, s. 134–135; Buchowiecki, 1991, s. 27). Stosowanie opłat zostało ostatecznie zakazane w Porozumieniu w sprawie Rolnictwa przyjętym w ramach rokowań urugwajskich GATT. Zgodnie z tym Porozumieniem wszystkie opłaty stosowane w handlu artykułami rolno-spożywczymi zamieniono na cła w ramach procesu tzw. taryfikacji. Tak powstałe nowe taryfy celne poddano redukcji średnio o 36% w ciągu 6 lat. Określono również minimalny stopień obniżek na 15% (*Understanding*).

Do jednych z najstarszych środków ochrony rynku obok ceł należą ograniczenia ilościowe, które mogą być stosowane w postaci kontyngentów i licencji importowych. Działanie kontyngentów polega na udzieleniu pozwolenia na import danego towaru określonym, co do ilości lub wartości, a każdy import poza ustaloną kwotę jest obłożony bardzo wysokim cłem kontyngentowym. Kwoty indywidualne są rozdzielane według krajów. Może to nastąpić proporcjonalnie do ich udziału w imporcie danego kraju lub na podstawie umowy dwustronnej, która jest otwarta tylko dla strony tego porozumienia. Kontyngenty mogą też przybrać formę kwot globalnych lub indywidualnych. Kwota globalna jest przydzielana na zasadzie, 'kto pierwszy ten lepszy' i dotyczy całego importu danego towaru bez wskazania konkretnego dostawcy i kraju (Kawecka-Wyrzykowska, Kaczurba, 1995, s. 61; Puślecki, 2001, s. 143–144).

Na mocy przepisów GATT/WTO istnieje generalny zakaz stosowania w imporcie ograniczeń ilościowych, poza określonymi wyjątkami zawartymi w artykule XI i XIX GATT (Kawecka-Wyrzykowska, Kaczurba, 1995, s. 63). Generalnie kraj zagrożony wzrastającym importem zgodnie z artykułem XIX GATT może wprowadzić czasowe podwyższone cło bądź ograniczenia ilościowe w imporcie, jeśli powoduje on szkodę lub istnieje groźba wyrządzenia poważnej szkody dla przemysłu i producentów krajowych towaru identycznego lub podobnego do importowanego. W Unii Europejskiej kwestia ta uregulowana jest za pomocą postępowania przed nadmiernym importem, które jest jednym ze środków protekcji uwarunkowanej obok postępowania antydumpingowego i antysubwencyjnego. W sytuacji, gdy do Komisji Europejskiej wpłynęły wnioski z państwa członkowskiego stwierdzający, że import z danego kraju trzeciego zagraża interesom

przemysłu krajowego wówczas można podjąć środki zaradcze w postaci czasowego ograniczenia importu lub podwyższonego cła. W szczególnie trudnej sytuacji można jeszcze w trakcie prowadzonej procedury wprowadzić środki zapobiegające nadmiernemu importowi w formie podwyższonego cła maksymalnie na 200 dni. Komisja Europejska może podjąć łagodniejsze środki zaradcze poprzez obserwację importu danego towaru w formie retrospektywnej (dotyczy on importu już dokonanego) lub uprzedzającej – dotyczy importu planowanego (Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec, 2004, s. 200–202).

Ograniczyć import towarów rolnych można również za pomocą przyznawania licencji importowych, które choć formalnie nie powinny być barierą w handlu to ich nieprawidłowe zastosowanie pozwala w niejawnym sposób kontyngentować import. Licencja może mieć charakter indywidualny lub generalny. Licencja w formie indywidualnej jest jednorazowym zezwoleniem na import towaru w określonym czasie i nie może być przekazana innemu producentowi. Licencja generalna jest „stałe obowiązującym pozwoleniem na import przez dowolną osobę lub firmę bez ograniczeń, co do wartości lub ilości towaru” (Puślecki, 2001, s. 142).

W sektorze wsparcia eksportu jednym z najbardziej popularnych instrumentów polityki handlowej są subsydia eksportowe. Wsparcie eksportu stosowane jest przez większość państw wysoko rozwiniętych w różnych formach np. za pomocą kredytów eksportowych w USA. Wspieranie eksportu artykułów rolnych za pomocą subsydiów eksportowych jest także ważnym, choć podlegającym regularnej obniżce instrumentem polityki handlowej Unii Europejskiej. Stosowanie subsydiów eksportowych na szeroką skalę wypacza międzynarodową konkurencję, obniżając cenę światową, a co się z tym bezpośrednio wiąże poważnie ogranicza dochody z eksportu państw rozwijających się. W związku z tym państwa te od wielu lat walczą o ograniczenie, a docelowo likwidację tego typu wsparcia do eksportu artykułów rolnych w państwach rozwiniętych. Pomimo ciągłego ograniczania poziomu subsydiów w państwach rozwiniętych – jest to nadal jeden z najbardziej kontrowersyjnych tematów rokowań handlowych na forum WTO. Mimo że wstępnie ustalono datę likwidacji subsydiów eksportowych na koniec 2013 roku, to w obliczu nadal niesfinalizowanych rokowań w ramach Rundy Rozwoju WTO, jej dotrzymanie wydaje się trudne.

Zgodnie z regułami międzynarodowymi ustalonymi w Porozumieniu w Sprawie Subsydiów i Środków Wyrównawczych uszczegółowionym w trakcie Rundy Urugwajskiej w stosunku do Porozumienia z czasów Rundy Tokijskiej, subsydia podzielono na trzy grupy, zakazane, podlegające sankcjom oraz dozwolone. Dla każdej z grup przewidziana jest odpowiednia procedura postępowania i zestaw środków antysubwencyjnych. Według tego podziału subsydia eksportowe zaliczane są do pierwszej najbardziej szkodliwej grupy z wyjątkiem subsydiów rolnych, które zostały objęte przepisami w ramach Porozumienia w sprawie Rolnictwa i podlegają stopniowej redukcji, a nie zakazowi stosowania (Kawecka-Wyrzykowska, Kaczurba, 1995, s. 83–84). Zgodnie z jego postanowieniami państwa rozwinięte zobowiązały się do ograniczenia w ciągu 6 lat subsydiów eksportowych o 36% (w odniesieniu do okresu bazowego z lat 1986–1990), a wolumenu subsydiowanego eksportu o 21%. Z kolei kraje rozwijające zobowiązały się do redukcji subsydiów o 24%, a wartości subsydiowanego eksportu o 14% w ciągu 10 lat. Kraje najmniej rozwinięte zostały zwolnione z obniżek (*Understanding*).

Należy podkreślić, że rolnymi subsydiami eksportowymi w UE objęte są zazwyczaj najbardziej wrażliwe z punktu widzenia unijnych producentów towary rolne, takie jak np. pszenica, olej oliwny, cukier, masło, olej maślany, mleko w proszku, ser oraz inne produkty mleczne, wołowina, wieprzowina, drób, jaja, wino, owoce, warzywa świeże i przetworzone, tytoń oraz alkohol (Kuśpit, Padierbiak, 2003, s. 45). Wartość subsydiów stosowanych przez Unię Europejską przejawiała „stałą tendencję spadkową zwłaszcza od roku 1995, czyli od momentu wprowadzania w życie Porozumienia w sprawie Rolnictwa. W 1995 roku wartość subsydiów eksportowych w Unii Europejskiej wynosiła około 6,4 mld USD, w roku 1998 około 6 mld USD natomiast po zakończeniu okresu realizacji porozumień urugwajskich – w 2002 roku około 3 mld USD” (Kuśpit, Padierbiak, 2003, s. 46).

Funkcje barier w dostępie do rynku mogą też pełnić środki techniczne w postaci norm i przepisów sanitarnych i fitosanitarnych, systemu oznakowania i opakowania towarów lub środków ochrony środowiska. Podstawowym zadaniem tego typu przepisów jest ochrona zdrowia i życia ludzi oraz zwierząt na obszarze danego państwa, jednak w sytuacji gdy przepisy te są bardzo restrykcyjne istnieje możliwość, że będą one stanowiły istotną barierę w dostępie do rynku dla produktów z państw trzecich, których towary nie spełniają tych norm. Takie przepisy mogą być wyjątkowo dotkliwe dla mniejszych producentów i utrudnić im sprzedaż własnych produktów na rynki państw trzecich. Wysokie standardy sanitarne i techniczne są raczej charakterystyczne dla państw wysoko uprzemysłowionych. Szczególnie Unia Europejska stosuje skomplikowany system norm, standardów i przepisów sanitarnych dla towarów. Zarówno normy starego, jak i nowego podejścia wymagają od producentów spełniania szeregu wymogów dotyczących oferowanego do sprzedaży produktu. Szczególnie restrykcyjne normy obowiązują w handlu artykułami rolno-spożywczymi (Jarosz-Angowska, 2003, s. 54–55).

Naturalnie główną przesłanką do stosowania wysokich norm jakościowych powinna być ochrona konsumentów, ale jednak niekiedy trudno zorientować się co rzeczywiście jest intencją państwa wprowadzającego takie wyśrubowane standardy jakości. W związku z tym, że obowiązek spełnienia tych norm leży na producencie, koszty wytworzenia towarów i obecności na rynku państwa, gdzie są wymagane wysokie standardy, jakości są wyższe niż w państwach o bardziej liberalnych przepisach. Zależność ta jest również jednym z czołowych argumentów dla zwolenników stosowania szerokiego wsparcia dla producentów rolnych w Unii Europejskiej, którzy aby móc sprzedawać towary na jednolitym rynku muszą spełnić i przestrzegać szeregu norm dotyczących jakości i bezpieczeństwa wytwarzanych przez siebie produktów, co znacznie podwyższa ich koszty produkcji w porównaniu z producentami z innych państw, o mniej restrykcyjnych przepisach.

Podsumowanie

W sytuacji kryzysu państwa są bardziej podatne na stosowanie barier handlowych w celu ochrony własnego rynku, z kolei w czasie wzrostu gospodarczego przeważają tendencje liberalne. Cele polityki handlowej poszczególnych państw są przede wszystkim krajowe, trudno się zatem dziwić ochronie krajowych rynków, kosztem partnerów handlowych, nawet, jeśli stoi to w sprzeczności z ideą *fair trade*. Poszczególne państwa w sytuacji kryzysu lub zagrożenia interesów krajowych producentów chronią własnych rynek

w zależności od możliwości, jakie posiadają. Państwa wysoko rozwinięte stać na bardziej aktywną politykę wspierania własnych producentów i ich środki ochrony rynku są często bardziej skuteczne i skomplikowane niż stosowane przez państwa słabiej rozwinięte.

Wrażliwym sektorem w gospodarce światowej i gospodarce poszczególnych państw jest rolnictwo. Jego szczególna rola w gospodarce większości państw powoduje, że jest to sektor wyjątkowo chroniony przed konkurencją, a poszczególne państwa stosują w celu ochrony własnego sektora rolnego szereg instrumentów polityki handlowej. Wśród nich szczególnie negatywny wpływ na handel miały stosowane przez Wspólnotę Europejską opłaty wyrównawcze, zakazane w wyniku rokowań urugwajskich GATT. Podobne kontrowersje budzi wspieranie eksportu za pomocą subsydiów lub innych dopłat, które jednak od momentu zakończenia obrad urugwajskich poddawane są regularnej obniżce, zgodnie z tendencją do odchodzenia od instrumentów zakłócających handel na rzecz środków skupionych raczej na rozwoju obszarów wiejskich.

Bibliografia

- Adamowicz M. (1988), *Handel zagraniczny a rolnictwo*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Aleksy A. (2004), *Funkcjonalność i dysfunkcjonalność współczesnego systemu handlu względem potrzeb rozwojowych państw*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Bydgoszcz–Warszawa.
- Buchowiecki M. (1991), *Wspólnotowe instrumenty handlu artykułami rolnymi z krajami trzecimi*, „Handel Zagraniczny”, nr 8–9.
- Duczowska-Małysz K. (1998), *Rolnictwo, wieś, państwo. Wokół interwencji państwa w sferę wsi i rolnictwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ingo M. D., Nash J. D. (eds.) (2004), *Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development*, World Bank & Oxford University Press.
- Jarosz-Angowska A. (2003), *Protekcjonistyczne aspekty polityki handlowej Unii Europejskiej w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych*, „Biuletyn Europejski” 1999/2000, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.) (2004), *Unia Europejska*, IKiCHZ, Warszawa.
- Klawe A. J. (1981), *Interwencjonizm w rolnictwie a międzynarodowy handel rolny*, PWN, Warszawa.
- Kotala A. (1998), *Protekcjonizm w polityce rolnej Unii Europejskiej*, w: *Podstawy integracji europejskiej w aspekcie rozwoju obszarów wiejskich*, red. J. Kania, Akademia Rolnicza, Kraków.
- Kuśpit J., Padierbiak P. (2006), *Systemy wspierania eksportu w wybranych krajach Unii Europejskiej*, w: *System wspierania eksportu w Unii Europejskiej a międzynarodowa polityka handlowa*, red. B. Mucha-Leszko, „Biuletyn Europejski” 2003, Wydawnictwo UMCS Lublin.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Kaczurba J. (red.) (1995), *Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, IKiCHZ, Warszawa.
- Puślecki Z. W. (2001), *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Rymarczyk J. (1992), *Protekcjonizm w teorii ekonomii i w polityce handlowej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, Seria Monografie i Opracowania nr 92, Wrocław.
- Understanding the WTO: The Agreements*, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm3_e.htm, 20.08.2013.
- Wyzińska-Ludian J. (1996), *Przyczyny i formy interwencjonizmu państwowego w rolnictwie*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.

Summary

Commercial protection of the agri-food sector

Trading in agri-food products has been exempted from the process of liberalization of commerce for many years. Developed countries can afford a more active policy of supporting their own producers and the instruments of market protection they apply tend to be more efficient and complicated than those of less developed countries. It is a modern tendency in the agricultural sector, however, to abandon the intensive commercial policy of supporting export and protecting access to one's own market, in favor of instruments that do not have an adverse impact on international trade and focus more on the development of rural areas. The objective of this paper is to show the reasons for interventionism in the trade in agri-food products, and characterize the measures applied in commercial policy, primarily duties, quotas, import licenses, export subsidies, and technical and sanitary standards. Another objective of the paper is to present the issue of agricultural interventionism using the example of measures applied mainly in the commercial policy of the European Union.

Key words: commercial policy, agriculture, WTO

