



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO
Tom 2 (XVII)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2007

Renata Przygodzka¹

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Wyższa Szkoła Ekonomiczna
Białystok

Subsidia eksportowe i ich oddziaływanie na światowy handel rolny

Export subsidies and their effect on global agricultural trade

Abstract. The article concentrates on the analysis of economic mechanisms of export subsidies, which are currently used in agricultural trade. They induce numerous negative effects, leading to an ineffective allocation of resources on an international scale. The agreement reached in the recent years between WTO member states deals with, among others, a gradual elimination of export subsidies in a longer time span. Thus, more and more often research is done on the potential effects of resignation from using export subsidies. The article presents their short overview.

Key words: export subsidies, agricultural trade, WTO, EU

Synopsis. Artykuł koncentruje się na analizie ekonomicznych mechanizmów subsydiów eksportowych, które współcześnie stosowane są w handlu rolnym. Wywołują one wiele negatywnych efektów, prowadząc do nieefektywnej alokacji zasobów w skali międzynarodowej. Porozumienie osiągnięte pomiędzy krajami członkowskimi WTO dotyczy m.in. rozłożonej w czasie eliminacji subsydiów eksportowych. Coraz częściej podejmuje się zatem badania nad potencjalnymi skutkami rezygnacji ze stosowania subsydiów eksportowych. W artykule zaprezentowano ich niewielki przegląd.

Słowa kluczowe: handel rolny, subsidia eksportowe, UE, WTO

Wstęp

Subsidia eksportowe należą do tych instrumentów polityki handlowej, które w istotnym stopniu zniekształcają warunki, w jakich dokonuje się wymiana międzynarodowa. Dostrzeżenie tej prawidłowości doprowadziło do wyeliminowania większości subsydiów eksportowych z handlu międzynarodowego już pod koniec lat 40. minionego wieku, jednak dotyczyło to w zasadzie wyłącznie artykułów przemysłowych. Do dnia dzisiejszego bowiem instrument ten stosowany jest w handlu rolnym.

Działania Światowej Organizacji Handlu na rzecz liberalizacji handlu światowego, relatywnie skuteczne w sferze produktów pozarolniczych, w odniesieniu do produktów rolnych napotykały na znaczne bariery. Wynika to z traktowania większości produktów rolnych jako towary wrażliwe, których oficjalna protekcja, wspieranie oraz subsydiowanie zostało zaakceptowane podczas Rundy Urugwajskiej. W ramach dalszej liberalizacji rozpoczętej w 2001 r. podczas dziewiątej rundy negocjacyjnej WTO, nazwanej Rundą z Doha, osiągnięto wstępne porozumienie. W odniesieniu do subsydiowania propozycje dotyczą kontynuacji redukcji wszystkich form wspierania eksportu, w tym subsydiów eksportowych, kredytów eksportowych, gwarancji kredytu eksportowego, ubezpieczenia kredytu eksportowego udzielanego na okres 180 dni, wspierania eksportu państwowych

¹ Dr hab., ul. Choroszczańska 31, 15-732 Białystok, tel. 085 6520925, e-mail: rprzygodzka@wp.pl

przedsiębiorstw handlowych oraz określenia zasad pomocy żywnościowej (szerzej: [Przygodzka 2006]). Co ważne, Unia Europejska, której udział w stosowaniu subsydiów określa się na 90%, zobowiązała się, że do 2013 r. całkowicie wyeliminuje ten mechanizm ze swojego instrumentarium Wspólnej Polityki Rolnej [Making... 2005].

Celem artykułu jest wskazanie teoretycznych skutków stosowania subsydiów eksportowych², ich rzeczywistej skali oraz potencjalnych scenariuszy wyeliminowania z handlu rolnego. Realizację celu oparto na studiach literaturowych, badaniach innych autorów, dokumentach WTO oraz danych statystycznych. Podstawową metodą wykorzystaną w badaniach była analiza porównawcza oraz metoda dedukcji.

Subsidia eksportowe, ich istota i ekonomiczny mechanizm

W najszerszym ujęciu pod pojęciem subsydiów eksportowych rozumie się „płatność na rzecz osoby lub firmy, która wysyła produkt za granicę” [Krugman i Obstfeld 2007]. Zasadniczo płatność ta może przybierać różnorodne formy i w zależności od nich wyróżnia się subsidia o charakterze bezpośrednim oraz subsidia o charakterze pośrednim (zob. m.in. [Bożyk 2004; Bożyk, Misala i Puławski 1998]). Te pierwsze przybierają postać konkretnych sum wypłacanych eksporterowi w zależności od ilości lub wartości sprzedanego za granicę towaru lub też konkretnych sum stanowiących różnicę pomiędzy wyższą (m.in. za sprawą interwencji państwa) ceną krajową towaru a jego niższą ceną światową. Niekiedy do kategorii tej zalicza się również tzw. subwencje redukujące koszty, polegające na finansowaniu przez państwo niektórych wydatków ponoszonych przez eksportera (zagraniczne badania rynków, transport itp.).

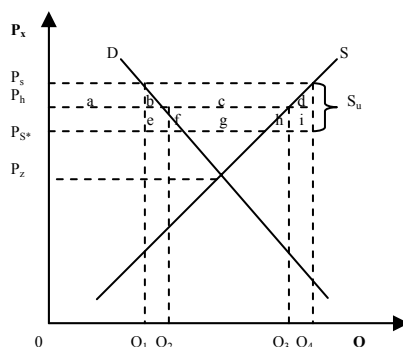
W przeciwieństwie do subsydiów bezpośrednich, subsidia o charakterze pośrednim polegają na stosowaniu przez państwo wobec eksporterów różnorodnych ulg i ułatwień natury fiskalnej, kredytowej, itp. Ich stosowanie skutkuje na ogół zmniejszeniem kosztów produkcji eksportera bądź też możliwością osiągnięcia dodatkowych zysków w innej niż eksport dziedzinie.

I. Schluep i H. de Gorter [2000] proponują nieco odmienne podejście do definiowania subsydiów eksportowych. Otóż wyróżniają oni trzy typy tych subsydiów, tzn. subsidia finansowane przez podatników, subsidia finansowane przez konsumentów oraz subsidia finansowane przez przedsiębiorstwa. Pierwszy z wymienionych typów jest najbardziej znany i rozpowszechniony, a odpowiada w zasadzie subsydiom bezpośrednim finansowanym z budżetu państwa. Subsidia eksportowe finansowane tylko przez konsumentów obejmują bezpośrednie transfery od konsumentów do producentów. Występują w sytuacji, gdy produkcja jest limitowana kwotami, za które rolnicy uzyskują wysokie ceny na rynku krajowym. Dzięki uzyskanym w ten sposób korzyściom rekompensują sobie straty spowodowane eksportem nadwyżki produkcji nawet poniżej kosztów wytwarzania. Natomiast subsidia finansowane przez przedsiębiorstwa przypominają w swej istocie dumping. Są na ogół regulowane przez porozumienia lub rząd i podlegają redukcji zgodnie z zobowiązaniami Porozumienia w sprawie Rolnictwa WTO.

Wśród zasadniczych przyczyn stosowania subsydiów wymienia się dążenie do zwiększenia (lub utrzymania) produkcji krajowej określonego dobra (por. pracę Michałka

² W analizie skoncentrowano się przede wszystkim na mechanizmie bezpośrednich subsydiów eksportowych, ponieważ w handlu rolnym przybierają zazwyczaj taką właśnie formę.

Subsidia eksportowe wywołują wielokrotne skutki zarówno w kraju eksportera, jak i importera. Do analizy tych skutków przyjmuje się zazwyczaj, że eksporterem jest duży kraj, mający przewagę komparatywną w produkcji określonego dobra X. Oznacza to, że cena równowagi w warunkach gospodarki zamkniętej (P_z) jest niższa niż cena światowa w warunkach wolnego handlu (P_h). Gdy gospodarka funkcjonuje w warunkach wolnego handlu, cena na rynku krajowym kształtuje się na poziomie P_h , wielkość podaży krajowej wynosi Q_3 , wielkość popytu Q_2 , a wielkość eksportu $Q_3 - Q_2$ (rysunek 1).



Rysunek 1. Mechanizm i efekty stosowania subsydium eksportowego w formie ilościowej premii eksportowej w kraju eksportera.

Wprowadzenie subsydium bezpośredniego w formie dopłaty do jednostki eksportu spowoduje w kraju eksportera następujące efekty [Misala 2003]:

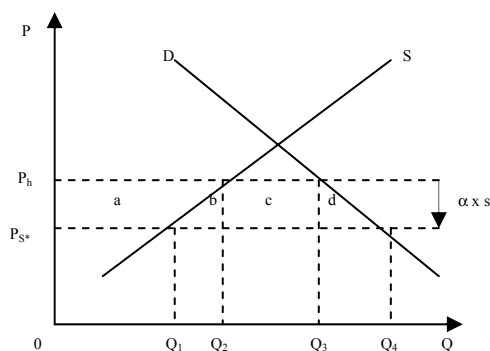
- Wprowadzenie subsydium bezpośredniego w formie dopłaty do jednostki eksportu w kraju eksportera następujące efekty [Misala 2003]:
- efekt cenowy, polegający na obniżeniu ceny światowej dobra X do poziomu P_s^* na skutek zwiększenia eksportu przy jednoczesnym wzroście ceny krajowej tego dobra do poziomu P_s^3 ,
 - efekt produkcyjny, polegający na zwiększeniu rozmiarów produkcji krajowej dobra X do poziomu Q_4 na skutek zastosowania premii eksportowej oraz na skutek wzrostu ceny krajowej,
 - efekt konsumpcyjny, polegający na spadku rozmiarów konsumpcji dobra X do wielkości O_1 , spowodowanej wzrostem ceny,
 - efekt handlowy, polegający na wzroście wielkości eksportu z poziomu Q_3 do Q_4 ,

³ J. Misala określa to zjawisko jako „rozerwanie” poziomu cen i towarzyszące mu przeniesienie podaży.

- efekt fiskalny, polegający na zwiększeniu wydatków budżetowych spowodowanych stosowaniem subsydiów,
- efekt redystrybucyjny, polegający na transferowaniu dochodów do eksporterów, dzięki czemu zwiększa się renta producentów, natomiast zmniejsza się renta konsumentów⁴,
- efekt *terms of trade*, polegający na pogorszeniu cenowych *terms of trade* na skutek obniżenia ceny eksportowej dobra X.

Efekty te wskazują, że zwiększa się podaż i eksport, zatem osiągnięto założone cele. Jednak, jak podkreśla Michałek [2002], polityka ta jest nieefektywna, ponieważ pojawia się strata dobrobytu netto, na którą składają się koszty wynikające z pogorszenia *terms of trade* oraz strata konsumentów⁵.

Oczywiście stosowanie subsydiów eksportowych wywołuje także ekonomiczne skutki w kraju importera. Ich mechanizm przy przyjęciu analogicznych założeń jak w przypadku kraju eksportera, prezentuje rysunek 2.



Źródło: [Michałek 2002].

Rysunek 2. Mechanizm i efekty stosowania subsydium eksportowego w formie ilościowej premii eksportowej w kraju importera.

Figure 2. Mechanism and effects of using export subsidies in the form of quantitative export premium in the importer's country.

Zasadniczą konsekwencją wprowadzenia subwencji przez dużego eksportera jest obniżenie wolnokonkurencyjnej ceny światowej z poziomu P_h do poziomu P_{s*} . Wielkość tej obniżki odpowiada $\alpha \times s$, przy czym α stanowi tę część jednostkowej subwencji s , która przenosi się na obniżkę ceny światowej (por. pracę Michałka [2002]). Oznacza to, że cena u importera również obniża się do poziomu P_{s*} . Skutkiem tej obniżki jest ograniczenie poziomu produkcji krajowej do Q_1 i jednocześnie wzrost poziomu konsumpcji do Q_4 , co z kolei wpływa na zwiększenie renty konsumenta i zmniejszenie renty producenta. Ostatecznie następuje zwiększenie dobrobytu netto.

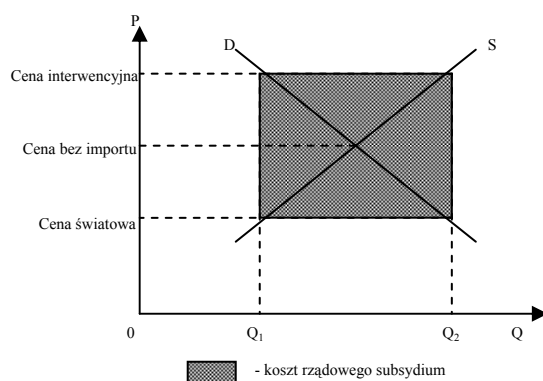
⁴ Podkreślić należy, że ostateczne wielkości tych rent zależą od cenowych elastyczności popytu i podaży dobra X.

⁵ Jak uzupełnia Michałek [2002] „Polityka taka jest bardziej nieefektywna w przypadku kraju dużego niż małego. Wielkość straty wynikająca ze zmiany *terms of trade* obrazuje, w jakim stopniu krajowi podatnicy dofinansowują zagranicznych konsumentów”.

Chociaż ostateczne saldo korzyści wynikających ze stosowania przez tzw. dużego eksportera bezpośrednich subsydiów eksportowych jest większe w kraju importera (renta konsumentów jest większa niż strata producentów), to stosowanie tego instrumentu polityki handlowej traktowane jest jako przejaw nieuczciwej konkurencji i jako takie stosunkowo wcześniej zostało wyeliminowane z handlu światowego. Wyjątek w tym względzie stanowią subsydia stosowane w handlu rolnym.

Subsydia eksportowe w handlu rolnym

Ekonomiczny mechanizm stosowania subsydiów eksportowych w odniesieniu do produktów rolnych nieznacznie się różni od przedstawionego wcześniej, bowiem na ogół polityce wspierania eksportu rolnego towarzyszą także inne instrumenty polityki rolnej. W dotychczasowej praktyce (zwłaszcza UE) były to zazwyczaj ceny interwencyjne, których poziom znacznie przewyższał nie tylko poziom cen światowych, lecz również poziom cen równowagi krajowej (rysunek 3).



Źródło: [Krugman i Obstfeld 2007]

Rysunek 3. Mechanizm subsydiów eksportowych w handlu rolnym w warunkach interwencji rynkowej

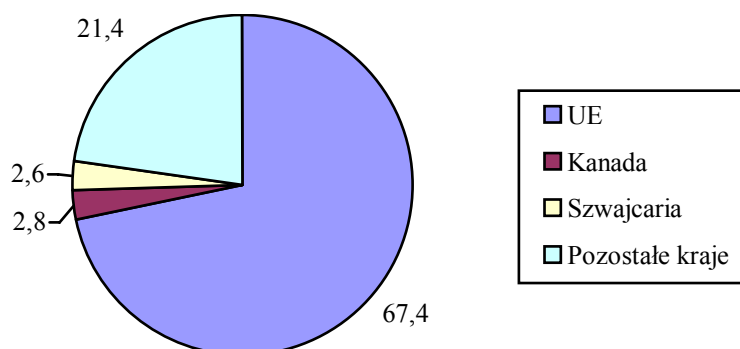
Figure 3. Mechanism of export subsidies in agricultural trade under market intervention conditions

Konieczność wyeksportowania nadwyżki produkcji (stymulowanej wysokim poziomem cen interwencyjnych) stała się przyczyną stosowania subsydiów eksportowych pokrywających różnicę między ceną krajową a światową. Ponieważ jednak zazwyczaj subsydia obniżają cenę światową, zatem musi zwiększać się ich wysokość. Taka polityka niewątpliwie przynosi w ogólnej analizie kosztów i korzyści zdecydowanie większe straty konsumentów i podatników w kraju eksportera niż korzyści, jakie osiągają producenci. Nie bez znaczenia są także negatywne skutki, polegające na zniekształcaniu warunków wymiany handlowej. Kraje rozwijające się, których nie stać na subsydiowanie swojej produkcji rolnej i dla których wywóz tej produkcji ma kluczowe znaczenie dla ich rozwoju,

osiągają coraz niższe dochody z eksportu, co jest konsekwencją m.in. obniżania cen światowych⁶.

Jak podkreślono, subsydia eksportowe w handlu rolnym, pomimo ich negatywnego oddziaływania na konkurencję międzynarodową, zasadniczo są dozwolone⁷, przy czym większość krajów (w tym także Unia Europejska) zobowiązała się do zredukowania wielkości przyznawanych subsydiów o 36% w przeciągu 6 lat od 1994 r. oraz do redukcji wielkości subsydiowanego eksportu o 21% w przeciągu tego samego okresu. Podstawą do dokonywania redukcji miała być średnia z lat 1986-1990, a kontrole WTO gwarantem właściwego stosowania subsydiów. Ponadto całkowicie zakazano rozszerzania subsydiów eksportowych na produkty, które nie były objęte subsydiowaniem w okresie bazowym⁸. Dopuszczalne poziomy subsydiów w poszczególnych grupach towarowych zostały zapisane w listach koncesyjnych krajów członkowskich WTO.

Wielkość bezpośrednich subsydiów eksportowych w 2000 r. wynosić miała w skali całego świata 13,4 mld USD [de Gorter, Ingo i Ruiz 2002], natomiast ich rzeczywista wartość ukształtowała się na poziomie 10,2 mld USD, co stanowiło około 3-4% wartości światowego handlu rolnego. W stosowaniu subsydiów eksportowych wiodąca pozycja przypada Unii Europejskiej (rys. 4)⁹.



Rysunek 4. Struktura subsydiowania eksportu rolnego w 2000 r.

Figure 4. The structure of subsidizing agricultural export in 2000

Źródło: opracowanie na podstawie dokumentów WTO G/AG/NG/S/1 i G/AG/NG/S/5/Rev.1

Spośród wszystkich grup towarów objętych subsydiowaniem, w największym stopniu subsydiowane pod koniec lat 90. było masło (93,9% wolumenu handlu tym towarem objęto subsydiami) i produkty mleczne (np. mleko w proszku w 73,2%, pozostałe produkty mleczne w 53,7%)¹⁰. Na kolejnym miejscu znalazły się m.in. gruboziarniste zboża¹¹

⁶ Oczywiście na ogólną prawidłowość zmniejszania się w długim czasie poziomu cen produktów rolnych wpływają także niskie dochodowe elastyczności popytu i podaży tych produktów. Stawia to kraje opierające swój eksport na produktach rolnych w szczególnie trudnej sytuacji.

⁷ Art. 13 Porozumienia w sprawie subsydiów WTO.

⁸ Por. pracę Jarosz-Angowskiej [2003, s. 59].

⁹ Subsytia eksportowe w Unii Europejskiej najczęściej przyjmują postać refundacji wywozowych. Ich stosowanie wymaga rozbudowanego aparatu administracyjnego.

¹⁰ Dane OECD.

¹¹ W nomenklaturze OECD obejmują one przede wszystkim jęczmień i owies, niekiedy także proso.

subsydiowane w 55,4%, wołowina w 30,3%, pszenica w 24,1% oraz wieprzowina w 22,8% i cukier w 21,6%. W pozostałych grupach towarowych subsydiowanie mieściło się w granicach od 0% (bawełna i makuchy) do 17,5% (jaja). Wskaźniki te ulegają istotnej zmianie, gdy uwzględnia się tylko kraje członkowskie OECD. Na przykład ser, który przy uwzględnianiu wszystkich członków WTO, subsydiowany jest w 7,6%, w OECD aż dziesięciokrotnie więcej.

Na mocy porozumienia zawartego w 2004 r. pomiędzy krajami członkowskimi WTO zobowiązano się do wyeliminowania (w ściśle określonym czasie) wszystkich form subsydiów eksportowych w rolnictwie i jednocześnie znacznego ograniczenia innych form wspierania konkurencyjności eksportu rolnego (tabela 1) [de Gorter 2006].

Tabela 1. Uzgodnienia WTO w zakresie wspierania konkurencji eksportowej z lipca 2004 r.

Table 1. Summary of provisions of the WTO Framework Agreement for export competition, July 2004

Instrument wsparcia	Uzgodnienia
Subsydia eksportowe	- eliminacja subsydiów eksportowych w przewidzianym okresie - akceptacja programu przeprowadzania redukcji
Kredyty eksportowe	- eliminacja kredytów eksportowych, gwarancji kredytu eksportowego, ubezpieczenia kredytu eksportowego z okresem płatności dłuższym niż 180 dni
Pomoc żywnościowa	- eliminacja form pomocy żywnościowej, które nie są zgodne z porozumieniem; wzrost kontroli ma na celu zapobieganie komercyjnym praktykom - opracowanie alternatywnych form pomocy żywnościowej (zwiększenie roli organizacji międzynarodowych, wsparcie o charakterze humanitarnym i rozwojowym, pomoc w formie grantów)
Państwowe przedsiębiorstwa handlu zagranicznego (STEs)	- eliminacja zakłócających handel praktyk państwowych przedsiębiorstw handlu zagranicznego - ustalenie zakresu wykorzystywania przewag monopolistycznych
Specjalne i zróżnicowane traktowanie krajów rozwijających się	- zgoda na wydłużenie okresu implementacyjnego na redukcję i eliminację - akceptacja odpowiednich prowizji udzielanych kredytom eksportowym zgodnie z decyzją krajów najmniej rozwiniętych i importerów netto żywności - przyznanie krajom rozwijającym się specjalnych względów w negocjacjach nad dyscyplinowaniem STEs - zgoda, w wyjątkowych okolicznościach, na wsparcie finansowe eksportu do krajów rozwijających się
Restrykcje eksportowe	- silne dyscyplinowanie zakazów i restrykcji eksportowych

Źródło: [Josling 2005]

Potencjalne zmiany wywołane eliminacją subsydiów eksportowych w handlu rolnym

Eliminacja subsydiów eksportowych w handlu rolnym zaakceptowana podczas trwającej rundy negocjacji w Doha wpłynie w istotnym stopniu nie tylko na zmianę warunków rynkowych, lecz również na sytuację producentów i eksporterów, których konkurencyjność była wspierana za pomocą subsydiów. W największym stopniu zmiany te odczuje Unia Europejska, w której subsydiowanie eksportu rolnego ma największy

zasieg¹². Zmiany te trudno jest jednoznacznie określić, o czym świadczą zróżnicowane wyniki badań (tabela 2). Jednak z punktu widzenia wpływu na ceny, pomimo odmiennych technik liczenia oraz innych założeń przyjętych przez poszczególnych autorów, zaobserwować można jednolite trendy. Są nimi przede wszystkim: wzrost cen światowych analizowanych produktów rolnych i jednocześnie spadek cen tych produktów na rynku Unii Europejskiej.

Konsekwencją nowych uwarunkowań będzie także zmniejszenie poziomu eksportu, zwłaszcza wołowiny i wieprzowiny. Nieznacznie zwiększyć się może eksport pszenicy. Generalnie sytuacja taka oznacza zwiększenie korzyści konsumentów i podatników krajowych oraz ich zmniejszenie z punktu widzenia producentów i eksporterów produktów rolnych. Korzyści odczują także kraje, które z powodu braku możliwości subsydiowania eksportu, nie mogły konkurować z produktami subsydiowanymi.

Tabela 2. Skutki eliminacji subsydjów eksportowych według badań różnych autorów (procentowe różnice w stosunku do przeciętnego poziomu)

Table 2. Literature review on the impacts of the phasing out of agricultural export subsidies (differences in percentages from the benchmark)

Ceny, wolumen eksportu	Autor				
	OECD*	Elbehri i Leetma	Leetma**	Bienfeld i in.	Gohin i Meyers***
Pszenica					
Ceny europejskie	-3,0	-0,4	-8,6	-7,0	0
Ceny światowe	-1,0	+0,3	-6,1	bd	bd
Europejski eksport	+14,0	+0,6	+19,5	+3,0	+0,4
Gruboziarniste zboża					
Ceny europejskie	-14,0	-0,7	-13,2	-9,3	-2,3
Ceny światowe	+1,0	+1,4	+4,9	bd	bd
Europejski eksport	-59,0	-14,4	-17,3	bd	-71,6
Wołowina					
Ceny europejskie	-14,0	-0,3	-59,7	-17,0	+1,6
Ceny światowe	0,0	+1,5	bd	+3,0	bd
Europejski eksport	-72,0	-6,9	-100,0	-70,0	-71,6
Wieprzowina/drób					
Ceny europejskie	+2,0	-0,2	-13,2	bd	-0,4
Ceny światowe	0,0	+0,9	+10,1	bd	bd
Europejski eksport	-32,0	-2,4	-44,0	bd	-35,4
Mleko					
Ceny europejskie	-10,0	-0,2	bd	-17,0	-18,7

* wyniki liczone w euro

** wyniki w euro przy założeniu, że euro jest silniejsze niż dolar

*** wyniki oparte na elastycznych założeniach

Źródło: [Gohin i Gautier 2003]

¹² Należy podkreślić, że eliminacji subsydiowania eksportu towarzyszyć będzie dalsza liberalizacja i zwiększenie dostępu do rynku europejskiego, przy jednoczesnym zmniejszeniu poziomu wsparcia producentów rolnych. Taka sytuacja może wywołać znaczne niezadowolenie ze strony europejskich rolników.

Założyć można, że ograniczenie wsparcia eksportu wywoła silny sprzeciw ze strony producentów-eksporterów. Dlaczego jednak rolnicy powinni zaakceptować straty spowodowane zmniejszeniem eksportu? Jak słusznie podkreśla de Gorter [2006], ponieważ koszt jednostkowy uzyskania większej produkcji jest wyższy niż marginalne straty spowodowane jego nie ponoszeniem. Uzasadnianie subsydiowania ekonomią skali jest w tym przypadku błędem.

Podsumowanie

Przeprowadzone w artykule rozważania pozwalają na sformułowanie kilku wniosków:

1. Subsidia eksportowe są instrumentem polityki handlowej, który stosuje się przede wszystkim w celu zwiększenia lub utrzymania produkcji określonego dobra.
2. Z powodu negatywnych oddziaływań na rynek międzynarodowy subsidia traktowane są jako instrument nieuczciwej konkurencji i dlatego też stosunkowo wcześniej zostały wyeliminowane w handlu towarami przemysłowymi. Nadal jednak występują w handlu rolnym, przy czym ich stosowanie, od zakończenia Rundy Urugwajskiej, poddane zostało kontroli.
3. Szacuje się, że subsidia eksportowe stanowią około 3-4% wartości światowego handlu rolnego, przy czym ich znakomita część (prawie 70%) przypada na Unię Europejską. Ponieważ jest to tzw. duży eksporter, stąd też subsydiowanie handlu w wielu grupach towarowych wywołuje efekt cenowy, polegający na zmniejszeniu poziomu cen światowych.
4. Zmniejszenie poziomu cen światowych utrudnia konkurowanie krajom, które nie stosują wsparcia własnego eksportu i producentów rolnych. Są nimi najczęściej kraje rozwijające się. Chociaż z teoretycznego punktu widzenia kraje te powinny osiągać korzyści w dobrobycie (straty producentów są niższe niż korzyści konsumentów), jednak w sytuacji gdy mają charakter rolniczy, rzeczywista sytuacja może być odwrotna (większość konsumentów to producenci rolni, którzy konsumpcję opierają na własnej produkcji).
5. W ramach dalszej liberalizacji handlu członkowie WTO zobowiązali się do eliminacji i redukcji wszelkich form wspierania konkurencyjności eksportu, łącznie z subsydiami eksportowymi.
6. Z różnych badań i szacunków wynika, że eliminacja subsydiów eksportowych spowoduje wzrost cen rynku światowego, przy jednoczesnym ich zmniejszeniu w krajach subsydiujących, zwłaszcza Unii Europejskiej. W największym stopniu dotyczyć to będzie rynku mięsa, a przede wszystkim wołowiny, wieprzowiny i drobiu. Oznacza to, że korzyści odczuć powinni podatnicy i konsumenci krajów subsydiujących (pod warunkiem, że subsidia nie będą zastępowane innymi instrumentami) oraz producenci z pozostałych.
7. Ostateczny rozkład korzyści zdeterminowany jest ponadto wieloma czynnikami, które wpływają na szczególną sytuację produktów rolnych na rynku światowym. W pierwszej kolejności należałoby zaliczyć do nich cenowe i dochodowe elastyczności popytu i podaży tych produktów.

Literatura

- Bożyk P. [2004]: Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna. PWE, Warszawa.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M. [1998]: Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE, Warszawa.
- Gohin A., Gautier P. [2003]: The phasing out of EU agricultural export subsidies: Impacts of two management schemes. Referat na konferencji "Agricultural Policy Reform and the WTO: Where are we heading?", 23-26 czerwiec 2003, Capri (Włochy).
- Gorter de H. [2006]: Export Subsidies: Agricultural Policy Reform and Developing Countries. [W:] Trade, Doha, and Development. A Window into the Issues. R. Newfarmer (red.). World Bank, Waszyngton D.C.
- Gorter de H., Ingo M., Ruiz L. [2002]: Export Subsidies and WTO Trade Negotiations on Agriculture: Issues and Suggestions for New Rules. Referat dla World Bank's Agricultural Trade Group.
- Jarosz-Angowska A. [2003]: Protekcjonistyczne aspekty polityki handlowej Unii Europejskiej w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych. Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Josling T. [2005]: The WTO Agricultural Negotiations. Progress and Prospects. *Choices* 20(2).
- Krugman P. R., Obstfeld M. [2007]: Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka, Tom 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Making Hong Kong a success: The EU's position on trade-distorting farm support. MAP-Brief. [2005]. European Commission.
- Michalek J. [2002]: Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Misala J. [2003]: Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej. SGH, Warszawa.
- Przygodzka R. [2006]: Liberalizacja światowego handlu rolnego a polityka rolna Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA* t. VIII, z. 4.
- Schluep I., Gorter de H. [2000]: The Definition of Export Subsidies and the Agreement on Agriculture. Referat dla World Bank's Agricultural Trade Group.