

Anna Wróbel¹

Zakład Ekonomii Politycznej Stosunków Międzynarodowych,
Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego

Stanowisko Indii w negocjacjach rolnych WTO

The position of India in the WTO agricultural negotiations

Synopsis: Celem opracowania jest analiza stanowiska Indii w negocjacjach rolnych WTO. Artykuł został podzielony na trzy części. W części pierwszej dokonano charakterystyki indyjskiego sektora rolnego. Następnie omówiono podstawy polityki handlowej Indii. Zasadniczą część rozważań dotyczy postulatów Indii w negocjacjach rolnych WTO.

Słowa kluczowe: rolnictwo, liberalizacja handlu, Indie, Światowa Organizacja Handlu

Abstract. The aim of this paper is to analyze the position of India in the WTO agricultural negotiations. The article is divided into three parts. Part One will discuss the economic significance of the agricultural sector in India. Part Two will analyze India's trade policy. The main part of the paper relates to the demands of India in the WTO agricultural negotiations.

Key words: Key words: agriculture, trade liberalization, India, World Trade Organization

Wstęp

Jedną z głównych przyczyn przedłużających się negocjacji na forum WTO jest brak porozumienia w negocjacjach rolnych. Warto zatem przyjrzeć się przyczynom braku konsensusu w tym obszarze rokowań handlowych. W literaturze przedmiotu wiele uwagi poświęca się stanowisku państw wysoko rozwiniętych stosujących rozbudowane systemy protekcji rolnej. Równie interesujące wydaje się przeanalizowanie postulatów państw rozwijających się, które po raz pierwszy w sposób skuteczny zablokowały wielostronne rokowania handlowe domagając się uwzględnienia ich interesów. Do konferencji ministerialnej w Cancún wielostronny system handlowy GATT/WTO służył w dużej mierze realizacji interesów państw wysoko rozwiniętych, które dążyły do liberalizacji tych sektorów w których posiadały przewagę komparatywną (produkcja przemysłowa, usługi), chroniąc jednocześnie mniej konkurencyjne sektory (rolnictwo). Runda urugwajska, która zgodnie z początkowymi deklaracjami miała stworzyć warunki do osiągnięcia większych korzyści z handlu także państwom rozwijającym się, nie tylko nie spełniła oczekiwań dotyczących znaczącego otwarcia państw Północy na produkty pochodzące z państw Południa lecz wprowadziła dyscypliny niekorzystne z punktu widzenia tej grupy krajów (m.in. regulacje dotyczące ochrony własności intelektualnej).

Spektakularnym wydarzeniem w historii wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO jest wspomniana konferencja ministerialna w meksykańskim kurorcie we wrześniu 2003 roku. W jej trakcie kraje rozwijające się, w trwały sposób połączyły swoje siły, odrzucając propozycje liberalizacyjne przygotowane przez kraje bogate

¹ Dr, e-mail: awrobel@uw.edu.pl

doprowadzając do niepowodzenia konferencji. Państwa Grupy G-20² odmówiły wówczas otwarcia swoich rynków do czasu, gdy rolnicy z państw uprzemysłowionych nie przestaną być wspomagani przez państwo [Costantini, Crescezi, De Filippis i Salvatici 2007]. Kraje te stanowczo zażądały zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi. Domagano się znaczącego ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, zmiany polityki celnej i ograniczenia limitów importowych dla tej grupy towarów. Według państw Grupy G-20, zakończenie subwencjonowania rolnictwa doprowadziłoby do ich znacznie szybszej integracji z systemem handlu światowego. Indie i Brazylia, reprezentujące interesy tej grupy krajów nie godzą się również z decyzjami dotyczącymi redukcji cel na produkcję przemysłową oraz rynku usług. Przyczyną takiego stanowiska jest chęć ochrony własnych rynków oraz zachowanie wpływów do budżetów.

Zasadniczym celem artykułu jest analiza ewolucji stanowiska negocjacyjnego Indii w negocjacjach rolnych WTO. W szczególności ukazana zostanie rola sektora rolnego w gospodarce Indii oraz główne postulaty tego kraju w toczących się wielostronnych negocjacjach rolnych. Wybrany przykład stanowi ilustrację zmiany pozycji państw rozwijających się w wielostronnym systemie handlowym oraz pokazuje ich rolę w procesie decyzyjnym WTO.

Sektor rolny Indii

Stanowisko negocjacyjne Indii na forum WTO w odniesieniu do handlu artykułami rolnymi jest determinowane rolą jaką rolnictwo odgrywa w tej gospodarce (por. tabela 1-4). Postulaty zgłaszane przez Indie w negocjacjach są pochodną specyfiki sektora rolnego, która wynika z poziomu rozwoju gospodarczego tego kraju.

Indie są jednym z największych producentów i konsumentów żywności na świecie. Zajmują one wysokie miejsca w rankingach największych producentów poszczególnych płodów rolnych. W 2009 roku Indie były pierwszym światowym producentem roślin strączkowych, drugim producentem roślin cukrodajnych, owoców, warzyw oraz herbaty, trzecim światowym producentem zbóż oraz roślin skrobiowych, szóstym producentem roślin oleistych. Indie zajmują również czołowe miejsca w rankingu światowych hodowców (bydło i bawoły – 2. miejsce, owce i kozy – 2. miejsce, drób – 5. miejsce) [FAO statistical yearbook 2010].

Tabela 1. Sektor rolny Indii: główne wskaźniki

Table 1. The agricultural sector of India: key indicators

	Wartość dodana w rolnictwie - udział w % w PKB w 2010 r.	Zatrudnienie w rolnictwie - udział procentowy w zatrudnieniu ogółem w 2010 r.	Użytki rolne – udział w % w powierzchni ogółem w 2009 r.
Indie	18	51	60,5

Źródło: [World Bank].

² Grupa G-20, to grupa państw rozwijających się, członków WTO określanych mianem zaawansowanych. Obecnie grupę tworzą 23 państwa: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Ekwador, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tanzania, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela, Zimbabwe. Grupa zawiązała się przed szczytem w Cancun, dąży do ograniczenia wszelkich form wsparcia rolnego, w tym przede wszystkim wsparcia zakłócającego handel międzynarodowy (kategorie *Amber Box*, *Blue Box*) oraz wsparcia poszczególnych produktów.

Tabela 2. Najwięksi producenci i konsumenci żywności w latach 1999-2007 (udział w % w światowej produkcji i konsumpcji)

Table 2. Largest producers and consumers of food in 1999-2007 (% share of world production and consumption)

	Główni producenci żywności				Główni konsumenci żywności				
	1999-2001	2005	2006	2007	1999-2001	2005	2006	2007	
Chiny	18,76	17,96	18,21	17,55	Chiny	22,39	22,01	21,71	21,53
USA	15,32	14,96	14,23	15,57	Indie	14,80	14,33	14,81	14,98
Indie	10,01	9,30	9,57	10,09	USA	6,46	6,48	6,38	6,29
Brazylia	4,46	5,00	5,40	5,82	Brazylia	3,07	3,26	3,25	3,26
Indonezja	2,76	3,23	3,42	3,39	Indonezja	3,07	3,10	3,09	3,07
Rosja	2,87	3,01	3,11	3,05	Rosja	2,60	2,59	2,53	2,60
Argentyna	2,26	2,50	2,46	2,83	Nigeria	1,97	2,13	2,18	2,21
Francja	2,91	2,63	2,49	2,37	Pakistan	2,09	2,10	2,11	2,18
Kanada	2,30	2,28	2,19	2,10	Egipt	1,84	1,93	1,92	1,95
Niemcy	2,33	2,11	2,00	1,89	Meksyk	1,92	1,92	1,92	1,91
Nigeria	1,71	1,91	2,08	1,88	Japonia	2,09	1,92	1,86	1,84

Źródło: [FAO 2010], opracowanie własne.

Tabela 3. Główni eksporterzy artykułów rolnych na świecie w 2009 r. (w mld USD i %)

Table 3. Major exporters of agricultural products in the world in 2009 (billion USD and %)

Kraje eksportujące	Wartość w mld	Udział w %		Roczna stopa wzrostu w %		
		2000	2010	2005-2010	2009	2010
Unia Europejska	532	41,8	39,1	7	-13	7
Extra-Eksport	129	10,1	9,5	9	-13	17
Stany Zjednoczone	143	12,9	10,5	12	-15	19
Brazylia	69	2,8	5,0	14	-6	19
Kanada	52	6,3	3,8	5	-19	19
Chiny	52	3,0	3,8	12	-3	26
Indonezja	36	1,4	2,6	21	-23	42
Tajlandia	35	2,2	2,6	15	-12	25
Argentyna	35	2,2	2,5	12	-25	23
Malezja	29	1,5	2,1	17	-25	38
Australia	27	3,0	2,0	5	-10	15

Źródło: [WTO 2011].

Tabela 4. Główni importerzy artykułów rolnych na świecie w 2009 r. (w mld USD i %)

Table 4. Major importers of agricultural products in the world in 2009 (billion USD and %)

Kraje importujące	Wartość w mld	Udział w %		Roczna stopa wzrostu w %		
		2000	2010	2005-2010	2009	2010
Unia Europejska	557	42,6	39,1	7	-14	6
Extra-Import	154	13,3	10,8	6	-19	9
Stany Zjednoczone	116	11,6	8,2	4	-13	16
Chiny	108	3,3	7,6	19	-12	41
Japonia	77	10,4	5,4	3	-16	14
Rosja	37	1,6	2,6	14	-15	26
Kanada	32	2,6	2,2	8	-6	12
Republika Korei	27	2,2	1,9	10	-20	26
Meksyk	24	1,8	1,7	7	-22	16
Hongkong	21	-	-	13	4	20
Indie	17	0,7	1,2	18	18	23

Źródło: jak w tabeli 3.

Pomimo znaczących rozmiarów produkcji poszczególnych rodzajów płodów rolnych Indie nie odgrywają istotnej roli w handlu światowym. Udział Indii w światowych obrotach produktami żywnościowymi wynosi bowiem poniżej 1,7% [WTO 2011]. Większość wyprodukowanej żywności jest wytwarzana zatem na rynek wewnętrzny. Produkcja krajowa uzupełniana jednak importem stanowi podstawę zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego tego kraju. Można zatem stwierdzić, iż o znaczeniu jakie Indie przywiązują do wielostronnych negocjacji rolnych nie decyduje ich pozycja w światowym handlu produktami tego sektora a rola tego sektora w strukturze gospodarki tego kraju a przede wszystkim w strukturze zatrudnienia. Ponad połowa osób czynnych zawodowo w Indiach pracuje bowiem w rolnictwie. Rolnictwo dostarcza źródeł utrzymania dla znaczącej części obywateli Indii. Sektor ten przyczynia się także w dużym stopniu do wytworzenia produktu krajowego brutto. W 2010 roku mimo stopniowego spadku znaczenia rolnictwa w wytwarzania PKB Indii sektor ten przyczynił się do wytworzenia 18% PKB tego kraju. Należy również podkreślić, iż sektor rolny w Indiach dotyka wiele problemów do których oprócz kwestii klimatycznych (uzależnienie od monsunów) zalicza się słabości strukturalne (spadający poziom inwestycji publicznych, utrudniony dostęp do kredytu, niski poziom kwalifikacji pracowników, niska mobilność międzysektorowa pracowników, brak zabezpieczenia socjalnego rolników). Wszystkie te czynniki powodują, iż Indie w negocjacjach rolnych mają zarówno ofensywne jak i defensywne interesy.

Polityka handlowa Indii

Powodem sukcesu gospodarczego Indii jest polityka proeksportowa połączona z postępującym procesem liberalizacji wymiany gospodarczej. Proces ten rozpoczął się wraz z reformami gospodarczymi zapoczątkowanymi w 1991 roku. Był to okres rundy urugwajskiej w ramach, której Indie zaangażowały się w wielostronne negocjacje na temat liberalizacji handlu [Grącik 2008]. Aktywność Indii zaznaczyła się już w trakcie prac przygotowujących nową rundę negocjacji handlowych GATT. Przejawem tej aktywności były działania Indii w ramach Grupy G-10³, zrzeszającej kraje rozwijające się o podobnych interesach handlowych. Nie oznacza to jednak, że Indie nie miały żadnych obaw związanych ze zwiększeniem stopnia otwarcia własnej gospodarki na konkurencję zewnętrzną. Poważne obawy wiązano zwłaszcza z nowymi dziedzinami, które państwa wysoko rozwinięte na czele ze Stanami Zjednoczonymi próbowały włączyć do agendy negocjacji. Takim sektorem były zwłaszcza usługi. Indie podobnie jak inne państwa rozwijające się obawiały się negatywnych konsekwencji otwarcia rynku w tym obszarze działalności gospodarczej. Przeważała bowiem opinia, iż nierozwinięty sektor usługowy państw rozwijających się nie tylko nie jest w stanie konkurować na rynkach zagranicznych ale również nie sprosta konkurencji zagranicznej na rynku krajowym [Wróbel 2010].

Analizując zobowiązania Indii przyjęte w ramach rundy urugwajskiej należy zwrócić uwagę na wzrost zobowiązań w zakresie stawek związanych. Przed rozpoczęciem rundy urugwajskiej stawki związane stanowiły jedynie 6% pozycji taryfowych. Na zakończenie rokowań było to 67% pozycji taryfowych zawartych w tabelach koncesji tego kraju. Warto podkreślić, iż w przypadku artykułów rolnych związaniu uległy stawki celne w odniesieniu

³ Grupa G-10 – koalicja państw rozwijających się skupiająca przedstawicieli Brazylii, Indii, Argentyny, Egiptu, Jugosławii, Kuby, Nikaragui, Nigerii, Peru i Tanzanii [Hamilton i Halley 1988; Hamilton i Halley 1989].

do wszystkich tego typu produktów umieszczonych na listach koncesji. Indie zobowiązały się do redukcji stawek związanych w ciągu 10 lat od momentu wejścia w życie zobowiązań urugwajskich. Dodatkowo w ramach porozumienia ITA (*Information Technology Agreement*) Indie zobowiązały się do całkowitego zniesienia do 2005 roku stawek celnych na 217 pozycji w ramach list koncesyjnych odnoszących się do sektora technologii informatycznej [Grącik 2008].

Mimo początkowych obaw Indie stały się aktywnym uczestnikiem negocjacji usługowych oraz tak jak każdy członek WTO przyjęły zobowiązania liberalizacyjne w tym sektorze. Na liście szczegółowych zobowiązań Indii (*Schedule of Specific Commitments – SSC*) dołączonej do Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) umieszczono 33 sektory usługowe, w tym m.in. usługi biznesowe, komunikacyjne, budowlane, finansowe, usługi ochrony zdrowia oraz turystyczne.

Przyjęcie przez Indie, na tle innych państw rozwijających się stosunkowo szerokich zobowiązań liberalizacji przepływu usług jest częścią strategii tego państwa polegającej na ułatwieniu dostępu do rynku tych zagranicznych dostawców usług, którzy mogą przynieść wymierne korzyści w postaci napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transferu technologii i nowych miejsc pracy.

Proces otwierania gospodarki Indyjskiej obejmuje nie tylko liberalizację handlu na forum globalnym lecz również w ramach preferencyjnych porozumień handlowych. Waznym ubocznym skutkiem przedłużających się negocjacji na forum WTO w ramach rundy Doha jest bowiem proliferacja regionalnych i bilateralnych porozumień handlowych jako alternatywy globalnego systemu handlowego. Obecnie funkcjonuje około 300 różnych preferencyjnych porozumień handlowych. Każdy członek WTO (z wyłączeniem Mongolii) jest stroną przynajmniej jednej preferencyjnej umowy handlowej. Przeciętnie na jednego członka WTO przypada 13 preferencyjnych porozumień. Przewoduje w tym zakresie Unia Europejska (30 umów), następnie należy wymienić Chile (26), Meksyk (21), Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (20-22), Singapur (19), Egipt (18), Turcję (17) [WTO, Word... 2011].

W ogólnoświatową tendencję liberalizacji handlu towarami i usługami na podstawie dwustronnych umów handlowych włączyły się również Indie, które wykazują się znaczną aktywnością w tym zakresie. Według danych WTO Indie zawarły 12 porozumień tego typu m.in. z Butanem, Nepalem, Bangladeszem, Sri Lanką, Singapurem⁴.

Indie zacieśniają bilateralne relacje handlowe nie tylko z państwami azjatyckimi ale również z głównymi partnerami handlowymi z poza tego regionu. W szczególności warto zwrócić uwagę na stosunki gospodarcze z Unią Europejską.

Indie od wielu lat podkreślają wagę relacji gospodarczych z Unią Europejską. Wzajemne stosunki umocniły się od czasu pierwszego szczytu UE-Indie, który odbył się w Lizbonie w roku 2000. Szczególną rolę w intensyfikacji wzajemnej współpracy odgrywa partnerstwo strategiczne UE-Indie, którego celem jest m.in. wspieranie pokoju, stabilizacji, demokracji, praw człowieka, rządów prawa i dobrego zarządzania, współpraca

⁴ Ogólne Porozumienie o Współpracy Gospodarczej Indii i Singapuru (*Comprehensive Economic Cooperation Agreement, CECA*) jest pierwszą umową handlową wynegocjowaną przez Indie w której oprócz ułatwień w handlu towarami przewidziano dyscypliny dotyczące przepływu usług, ochrony inwestycji i przeciwdziałania podwójnemu opodatkowaniu. W sposób odrębny uregulowano w niej kwestie liberalizacji usług transportu lotniczego, handlu elektronicznego (*e-commerce*) oraz przepływu osób fizycznych [Farsat 2008].

w zwalczaniu ubóstwa, nierówności i wykluczenia społecznego; współpraca w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatycznych oraz zwiększenie wymiany gospodarczej oraz zapewnienie wzmocnienia międzynarodowego porządku gospodarczego [Communication... 2004]. Spośród wymienionych priorytetów na plan pierwszy wysuwają się relacje gospodarcze. Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Indii, zaś Indie są 8. parterem handlowym UE (w 2000 r. zajmowała pod tym względem 17. miejsce) [DG Trade 2011].

Dalszemu rozwojowi współpracy gospodarczej między Indiami i UE ma służyć liberalizacja wzajemnych obrotów handlowych. W tym celu podjęto działania na rzecz budowy strefy wolnego handlu. Już w 2005 roku UE i Indie przyjęły Wspólny Plan Działania, którego celem było m.in. zbliżenia obydwu stron i rozwój stosunków handlowych. W drugiej połowie czerwca 2007 roku Komisja Europejska przeprowadziła pierwszą rundę negocjacji z Indiami w sprawie zawarcia umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu. Efektem negocjacji ma być zawarcie szerokiej umowy handlowo-inwestycyjnej, która jednak pozostanie w formie komplementarnej wobec priorytetowych działań w ramach WTO. Dotychczasowe rozmowy koncentrują się głównie na parametrach i celach negocjacyjnych, a ich postęp jest stosunkowo powolny. Powściągliwość ta wynika z uwagi na fakt, że obie strony mają silne ofensywne i defensywne interesy. Ponadto wolne tempo negocjacji nie jest kwestią taktyki, a analizy Indii co do korzyści ze strefy wolnego handlu z UE, w porównaniu z potencjalnymi rezultatami toczącej się obecnie rundy wielostronnych negocjacji handlowych na forum Światowej Organizacji Handlu [Zob. Gupwell i Gupta 2009]. Należy również podkreślić, iż utworzenie strefy będzie wymagało większych zmian w polityce handlowej po stronie Indii, w zakresie redukcji barier handlowych [Gasiorek, Holmes, Robinson, Rollo i Shingal 2007]. Falę krytyki wobec negocjowanego porozumienia wywołała w Indiach propozycja zniesienia ceł na produkty rolne pochodzące z UE. Przeciwnicy układu podkreślają bowiem, iż taka decyzja przy utrzymaniu dotychczasowego subsydiowania produkcji rolnej w UE doprowadzi do poważnych negatywnych konsekwencji dla indyjskiego sektora rolnego i milionów rodzinnych gospodarstw rolnych w tym kraju. Z drugiej strony niezadawalające są również dotychczasowe propozycje dotyczące otwarcia rynku UE dla indyjskich usług i usługodawców.

Utworzenie strefy wolnego handlu między Unią Europejską i Indiami będzie z pewnością przełomowym wydarzeniem we wzajemnych stosunkach. Będzie to bowiem największa umowa zawarta przez Unię Europejską i jedna z największych jak dotąd umów dwustronnych. Dla Indii porównywalne znaczenie do tego porozumienia mogłaby mieć jedynie umowa ze Stanami Zjednoczonymi, które są głównym importerem indyjskich usług.

Intensyfikacji stosunków handlowych między Indiami i Stanami Zjednoczonymi służy dialog w ramach U.S.-India Trade Policy Forum (TPF) obejmujący pięć głównych obszarów współpracy gospodarczej (agriculture, investment, innovation and creativity, services, tariff and non-tariff barriers). Zgodnie z porozumieniem dotyczącym ustanowienia tej formy współpracy (23 marca 2000, New Delhi) powinno ono służyć rozwojowi kontaktów między przedsiębiorstwami obu krajów. Warunki sprzyjające rozwojowi dwustronnej współpracy gospodarczej między przedstawicielami sektora prywatnego mają tworzyć administracje obu stron porozumienia. W tym celu odbywają się regularne konsultacje na szczeblu rządowym, którym towarzyszą spotkania przedstawicieli świata biznesu. Efektem tych prac jest m.in. podpisane w marcu 2010 roku porozumienie

(Framework for Cooperation on Trade and Investment), w którym doprecyzowano priorytety dalszej współpracy w poszczególnych obszarach. Trwają również prace służące uregulowaniu zasad dotyczących przepływu kapitału inwestycyjnego między stronami. W sierpniu 2009 roku rozpoczęły się bowiem dwustronne negocjacje, których celem jest zawarcie porozumienia inwestycyjnego (Bilateral Investment Treaty, BIT).

Główne postulaty Indii w rokowaniach rolnych na forum WTO

Indie są aktywnym uczestnikiem negocjacji rolnych prowadzonych na forum WTO w ramach rundy Doha. Od początku przygotowań do rozpoczęcia nowej rundy negocjacji handlowych Indie podkreślały konieczność liberalizacji handlu rolnego w tym w szczególności eliminacji stosowanych przez państwa wysokorozwinięte subsydiów eksportowych. Do głównych priorytetów Indii w tych rokowaniach należy również zapewnienie specjalnego traktowania państw rozwijających się, efektywna redukcja wsparcia wewnętrznego oraz ceł stosowanych przez państwa wysoko rozwinięte.

Negocjacje rolne w ramach rundy Doha są prowadzone w kilku obszarach tematycznych. Są to: dostęp do rynku, produkty specjalne i tzw. nowe środki ochronne (*Special safeguard mechanism – SSM*), wsparcie wewnętrzne, konkurencja eksportowa. Propozycje Indii dotyczące liberalizacji handlu artykułami rolnymi są prezentowane wspólnie z innymi państwami rozwijającymi, które tworzą grupę G-20 oraz grupę G-33.

W przypadku dostępu do rynku Indie podobnie jak inne państwa grupy G-20 opowiadają się za zharmonizowaną redukcją stawek celnych zarówno w przypadku państw wysoko rozwiniętych jak i rozwijających się, przy czym większe redukcje powinny wystąpić w odniesieniu do państw Północy.

Produkty specjalne (*special products*) oraz tzw. nowe środki ochronne są przedmiotem szczególnego zainteresowania koalicji państw rozwijających, które utworzyły grupę G-33. Członkiem grupy są m.in. Indie⁵, które wraz z Indonezją przewodzą jej pracom. Produkty specjalne to artykuły rolne określone przez państwa rozwijające się jako istotne dla ich bezpieczeństwa żywnościowego oraz środki niezbędne do życia lub rozwoju wsi. Wyróżnienie tej kategorii produktów rolnych dla państw rozwijających się jest istotne z punktu widzenia ich interesów handlowych oraz rozwojowych a także politycznych. Indie oraz pozostałe państwa grupy postulują aby poszczególne państwa miały swobodę w zaliczaniu poszczególnych towarów do grupy produktów specjalnych oraz aby państwa rozwijające mogły nią objąć co najmniej 20% linii taryfowych [Ramdasi 2010]. Państwa grupy zwracają również uwagę na konieczność ustanowienia tzw. nowych środków ochronnych, których celem jest łagodzenie skutków wahań cen artykułów rolnych oraz wielkości importu. Mechanizm ten ma umożliwić krajom rozwijającym się podniesienie cła importowego w sytuacji dynamicznego wzrostu eksportu produktów rolnych lub znacznego spadku ich cen, aby nie dopuścić do destabilizacji rynków rolnych [Kaliszuk 2008].

⁵ W skład grupy G-33 wchodzi 46 państw. Są to Antigua i Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Boliwia, Botswana, Chiny, Kongo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kuba, Dominika, Dominikana, Salwador, Grenada, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Indie, Indonezja, Jamajka, Kenia, Republika Korei, Madagaskar, Mauritius, Mongolia, Mozambik, Nikaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Peru, Filipiny, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trynidad i Tobago, Turcja, Uganda, Wenezuela, Zambia, Zimbabwe.

Państwa G-33 domagają się aby mechanizm SSM był dostępny w sposób elastyczny dla wszystkich państw rozwijających się i wszystkich produktów rolnych niezależnie od tego czy będą sprowadzane z państw stosujących subsydia czy też takich, które nie wspierają produkcji [Ramdasi 2010].

W negocjacjach dotyczących subsydiów krajowych Indie mają silne ofensywne interesy. Wraz z pozostałymi państwami grupy G-20 domagają się one efektywnych cięć subsydiów do produkcji krajowej stosowanych przez państwa wysoko rozwinięte, redukcji wsparcia wewnętrznego (*Aggregated Measurement of Support, AMS*⁶) oraz wsparcia produktowego. W przypadku wsparcia AMS państwa G-20 proponują głębsze redukcje dla krajów rozwiniętych przeznaczających większe łączne sumy na subsydiowanie rolnictwa. W szczególności podkreśla się konieczność redukcji środków wsparcia najbardziej zniekształcających handel (tzw. środki *Amber Box*⁷). Redukcje te powinny być jednak mniej dotkliwe dla państw rozwijających się obejmując jedynie 2/3 poziomu przewidzianego dla państw wysoko rozwiniętych [Ramdasi 2010]. Również w przypadku pozostałych form wsparcia uregulowanych w Porozumieniu w sprawie rolnictwa państwa G-20 zgłaszają postulaty dotyczące ograniczenia środków przewidzianych w tzw. *Blue Box*, przy jednoczesnym precyzyjnym określeniu kryteriów ich stosowania aby faktycznie wywoływały mniejsze zniekształcenia handlowe. W większym stopniu państwa powinny sięgać do środków niezniekształcających handlu (*Green Box*). W tym przypadku podkreśla się także konieczność negocjacji dodatkowych precyzyjnych kryteriów ich stosowania.

Ofensywne interesy Indii dotyczą nie tylko ograniczenia wsparcia wewnętrznego lecz również subsydiów eksportowych. Indie podobnie jak inne państwa rozwijające się domagają się całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych ponieważ w sposób znaczący zakłócają one kształtowanie się cen surowców rolnych na rynku światowym. W wyniku stosowania tej formy wsparcia rolnego przez państwa wysoko rozwinięte producenci z państw rozwijających się mają utrudnione warunki konkurowania na rynku światowym. Oprócz konieczności eliminacji subsydiów Indie oraz pozostałe państwa grupy G-20 zwracają również uwagę na konieczność przyjęcia przez członków WTO zobowiązań

⁶ *Aggregated Measurement of Support* – AMS (zagregowany wskaźnik wsparcia) oznacza poziom wsparcia w okresie rocznym, wyrażonego w kategoriach pieniężnych, udzielonego produktowi rolnemu i świadczonemu na rzecz producentów podstawowych produktów rolnych, albo też wsparcie nie związane z konkretnym towarem, świadczone na rzecz ogółu producentów rolnych, inne niż wsparcie udzielane w ramach programów kwalifikujących się do wyłączenia z zobowiązań redukcyjnych zgodnie z załącznikiem 2 do Porozumienia w sprawie rolnictwa.

⁷ Formy wsparcia podlegające porozumieniu w sprawie rolnictwa określa się obrazowo za pomocą „skrzynek” o trzech kolorach: ciemnożółtym (*Amber Box*), niebieskim (*Blue Box*), zielonym (*Green Box*). *Amber Box* obejmuje wszelkie środki wsparcia wewnętrznego, które uważa się za zakłócające konkurencję i handel zdefiniowane w art. 6 Porozumienia w sprawie rolnictwa jako wsparcie wewnętrzne inne niż należące do *Blue Box* i *Green Box*. Zalicza się do nich wsparcie cen rynkowych i bezpośrednie płatności na rzecz producentów. Dozwolone jest wsparcie minimalne – *de minimis* – w wysokości nie przekraczającej 5% produkcji dla krajów rozwiniętych i 10% dla krajów rozwijających się. *Blue Box* to wsparcie wewnętrzne, które nie kwalifikuje się do *Amber Box*, tylko dlatego że wiąże się z ograniczeniem produkcji rolnej lub innymi słowy jest przypisane do wielkości gospodarstwa, a nie wielkości produkcji (art. 5 Porozumienia w sprawie rolnictwa). *Green Box* to z kolei kategoria obejmująca środki, które w niewielkim stopniu zakłócają handel, nawet jeśli dotyczą bezpośrednio produkcji. W załączniku 2 dołączonym do Porozumienia w sprawie rolnictwa zdefiniowano je jako wsparcie udzielane w ramach programów rządowych finansowanych ze środków publicznych, nieobejmujących transferów od konsumentów oraz wsparcie, które nie powoduje podtrzymania cen producentów. Do przykładowych środków należących do tej grupy zalicza się m.in. rządowe wsparcie wydatków na badania i rozwój, na zwalczanie epidemii, promocję i marketing, rządowe finansowanie zakupów żywności ze względów bezpieczeństwa, pomoc na dostosowania o charakterze strukturalnym. [Dydoń i Niemczyk 2004].

dotyczących eliminacji innych, choć mających podobny wpływ na handel, instrumentów wspierania eksportu (kredyty eksportowe o długim terminie spłaty, niektóre aspekty pomocy żywnościowej, gwarancje kredytów eksportowych).

Wnioski

Wraz z rosnącym znaczeniem gospodarki indyjskiej w międzynarodowych stosunkach gospodarczych rośnie aktywność tego kraju w negocjacjach handlowych prowadzonych w ramach wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO. W rokowaniach handlowych WTO Indie mają zarówno defensywne jak i ofensywne interesy w zależności o obszarze, którego dotyczą rokowania. Należy również podkreślić, iż współcześnie Indie mają istotny wpływ na przebieg negocjacji w ramach Rundy Doha. Obok Brazylii są liderem grupy G-20 domagającej się znaczącego zmniejszenia stopnia protekcjonizmu w sektorze rolnym. Wraz z Indonezją przewodzą również pracom grupy G-33, skupiającej się na problemie produktów specjalnych i środków ochronnych. Wspomniane grupy mają realny wpływ na przebieg negocjacji rolnych. Obok Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej są one głównymi graczami w tych rokowaniach. Brak porozumienia między USA, UE i G-20 jest nie tylko przyczyną przedłużających się negocjacji w tym sektorze ale również całej rundy. Zgodnie bowiem z przyjętą formułą *single undertaking* nic nie jest postanowione dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione. Bez zakończenia negocjacji we wszystkich obszarach negocjacyjnych runda Doha nie może zostać zakończona. W ten sposób stanowiący w zasadzie margines wymiany gospodarczej handel rolny stanowiący zaledwie nieco ponad 7% całości wymiany międzynarodowej może skutecznie blokować wielostronne negocjacje prowadzone na forum WTO. Nie oznacza to jednak, iż w pozostałych obszarach negocjacyjnych nie zarysowały się ostre spory na linii Północ-Południe, wręcz przeciwnie. Odmienne interesy państw o różnym poziomie rozwoju gospodarczego w zasadzie już od rokowań urugwajskich występują m.in. w odniesieniu do handlu usługami i ochrony własności intelektualnej.

Analizując strategię negocjacyjną Indii w negocjacjach Doha należy podkreślić, iż kraj ten zdecydował się w dużej mierze na kolektywne działania grup państw o podobnych interesach, o czym świadczą wspomniane już koalicje reprezentujące wspólne stanowisko w negocjacjach rolnych⁸. W ten sposób Indie wzmacniają swoją pozycję przetargową w toczących się rokowaniach. Strategia ta nie jest po raz pierwszy stosowana przez ten kraj. W trakcie rokowań urugwajskich Indie były członkiem grupy G-10. W porównaniu do poprzednich rund negocjacji wzrosła jednak efektywność działania grup reprezentujących interesy państw rozwijających się. Z jednej strony pozwala to chronić je przed dyktatem ze strony państw rozwijających się i narzucaniem im korzystnych dla państw bogatych reguł handlowych. Z drugiej zaś strony doprowadziło to do niewątpliwego kryzysu Światowej Organizacji Handlu, która obecnie nie spełnia swojej podstawowej roli polegającej na liberalizacji światowych obrotów handlowych. Należy podkreślić, iż fiasko Rundy Doha oznaczać bowiem będzie, utratę przez WTO zdolności do odgrywania roli skutecznego

⁸ Indie prezentują również wspólne stanowiska także w innych obszarach negocjacyjnych. Przykładem jest Grupa NAMA-11 (Argentyna, Wenezuela, Brazylia, Egipt, Indie, Indonezja, Namibia, Filipiny, RPA i Tunezja) formułująca wspólne stanowisko w negocjacjach w zakresie poprawy dostępu do rynku dla towarów nierolnych (*Non-Agriculture Market Access*, NAMA) między członkami WTO.

forum negocjacyjnego. Działalność organizacji ograniczy się wówczas do nadzoru dotychczas przyjętych zobowiązań (mechanizm przeglądu polityki handlowej) oraz rozstrzygnięcia sporów handlowych między jej członkami.

Literatura

- Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee - an EU-India Strategic Partnership. Brussels, 16.6.2004, COM/2004/0430 final.
- Costantini V., Crescezi R., De Filippis F., Salvatici L. [2007], Bargaining Coalitions in the WTO Agricultural Negotiations. *The World Economy* vol. 30, no. 5, s. 866-867.
- DG Trade [2011]. [Tryb dostępu:] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf. [Data odczytu: wrzesień 2012].
- Dydoń A., Niemczyk J. [2004]: Negocjacje rolne w WTO – nowe impulsy. *Wspólnoty Europejskie* nr 7.
- FAO statistical yearbook 2010. [2010], [Tryb dostępu:] <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/ess-yearbook2010/en/>. [Data odczytu: luty 2012].
- Farsat S. [2008]: India's Quest for Regional Trade Agreements: Challenges Ahead. *Journal of World Trade* vol. 42, no. 3.
- Gasiorek M., Holmes P., Robinson S., Rollo J., Shingal A. [2007]: Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India. Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex. Sussex. 2007.
- Grącik M. [2008]: Indie w WTO. [W:] Kłosiński K. (red.). Chiny-Indie ekonomiczne skutki rozwoju. Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Gupwell D., Gupta N. [2009], EU FTA negotiation with India, ASEAN and Korea: the question of fair labour standards. *Asia Europe Journal* vol. 7, 2009, s. 79-95.
- Hamilton C., Halley J. [1988]: Coalitions in the Uruguay Round: The Extent, Pros and Cons of Developing Country Participation 1,2. *NBER Working Papers*, no. 2751.
- Hamilton C., Halley J. [1989]: Coalitions in the Uruguay Round. *Weltwirtschaftliches Archiv* vol. 125, Heft 3, s. 547-562.
- Kaliszuk E. [2008]: Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu. *Wspólnoty Europejskie* nr 4 (191).
- Ramdasi P. [2010]: An Overview Of Indian's Trade Strategy. *Pour le débat* no. 1.
- World Bank, [Tryb dostępu:] <http://data.worldbank.org>. [Data odczytu: wrzesień 2012].
- Wróbel A. [2010]: Znaczenie sektora usług dla rozwoju gospodarczego Indii. *Stosunki Międzynarodowe-International Relations* nr 1-2, t. 41.
- WTO [2011], International Trade Statistics 2011. WTO. Geneva.
- WTO [2011]: World Trade Report 2011, The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. WTO, Geneva.