RUCH PRAWNICZY, EKONOMICZNY I SOCJOLOGICZNY
Rok LXII — zeszyt 2 — 2000

ROMUALD I. ZALEWSKI

OGRANICZENIA IMPORTOWO-EKSPORTOWE. SYSTEM BARIER TECHNICZNYCH W HANDLU ŻYWNOŚCIĄ

WSTĘP

Bariery importowo-eksportowe ze względu na instrumenty dzielą się na polityczne, ekonomiczne i techniczne. Ograniczanie w stosowaniu tych pierwszych wiąże się z liberalizacją handlu międzynarodowego. Natomiast bariery techniczne wciąż utrudniają a czasami nawet uniemożliwiają handel płodami rolnymi i żywnością przetworzoną. Wymaga się od eksporterów dowodów na to, że płody rolne, rośliny, zwierzęta i konsumenci w kraju importera nie są zagrożeni przez te towary. Ponadto oferta musi odpowiadać rozmaitym normom i standardom. Rozrost systemu barier technicznych związany jest przynajmniej w części z rosnącym zapotrzebowaniem na bezpieczną żywność, zwłaszcza w krajach rozwijających się, ze wzrostem świadomości ekologicznej producentów i społeczeństw, z potrzebą różnorodności produktów i zapotrzebowaniem na pogłębioną informację o płodach rolnych i żywności. Bez wątpienia ważnym powodem stosowania takich barier jest chęć ochrony rodzimych wytwórców żywności przed konkurencją zewnętrzną (Roberts, 1998).

Wzrasta liczba nowych produktów wchodzących na rynek i nowych procesów produkcyjnych. W USA w roku 1980 wprowadzono dwa razy tyle nowych produktów, co w roku 1970. W samym roku 1990 pojawiło się na rynku ponad 13 000 nowych produktów (Russo, McLaughlin, 1992). W latach 1993 i 1994 w Niemczech wprowadzono 1662 innowacji produktowych (żywność i napoje) (Herrmann, 1997). Nowe produkty wnoszą nowe i nieznane ryzyka, a z nimi potrzebę opracowania i wdrożenia nowych regulacji zdrowotnych i bezpieczeństwa. Globalizacja gospodarki poprzez fuzje, poszukiwanie nowych surowców, odmian, technik uprawy będzie wzmacniała działania lobbistyczne w kierunku stanowienia nowych miar (Ndayisenga, Kinsey, 1994).

Rozszerzanie się zakresu barier technicznych i ich rosnąca uciążliwość zostało ograniczone przez negocjacje między wieloma zainteresowanymi krajami, co doprowadziło między innymi w 1994 roku do uzgodnienia stanowiska w ramach WTO. Wypracowane porozumienie uwzględnia poprzednie ustalenia oraz przejrzyste reguły gry dotyczące technicznych barier w handlu i jest zapisane w tak zwanych Miarach Sanitarnych i Fitosanitarnych (SPS – Sanitary and Phitosanitary Measures), a także Technicz-

nych Barierach w Handlu (TBT – Technical Barriers to Trade)[1]. Główną zasadą obu dokumentów jest to, że nie mogą tworzyć mechanizmów i narzędzi restrykcyjnych i nie mogą być stosowane w sposób arbitralny i dyskryminacyjny.

Według Aneksu A miary sanitarne i fitosanitarne zdefiniowane i przyjęte w porozumieniu mają spełniać następujące cele:

a) ochrona życia i zdrowia zwierząt i roślin przed ryzykiem, które jest związane z wniknięciem, stosowaniem lub rozpowszechnianiem szkodników, chorób bądź organizmów wywołujących lub przenoszących choroby,
b) ochrona życia ludzi i zwierząt przed ryzykiem, które wynika ze stosowania dodatków, zawartości toksyn lub organizmów przenoszących choroby, znajdujących się w żywności, napojach i surowcach rolnych,
c) ochrona życia i zdrowia ludzi przed ryzykiem, które wynika z chorób przenoszonych przez rośliny, zwierzęta bądź produkty lub z wniknięcia, stosowania lub rozprzestrzeniania się szkodników,
d) ochrona lub ograniczenie innych skutków z wniknięcia, stosowania lub rozprzestrzeniania się szkodników.

W skład miar SPS wchodzą: środki prawne, regulacje, nakazy i procedury włączając w to między innymi: właściwości produktów finalnych, procesy i metody produkcji, testowanie, inspekcję, procedury kodyfikacyjne i homologacyjne, przepisy o kwarantannach, bazujące na odpowiednich metodach statystycznych, procedurach pobierania próbek, metodach oceny ryzyka, a także reguły pakowania i oznaczania bezpośrednio związane z bezpieczeństwem żywności.

Dla potrzeb definicji, do zwierząt wlicza się ryby i żyjące dziko, do roślin wlicza się lasy i dziką florę, do szkodników wlicza się chwasty, zaś do zawartości wlicza się pestycydy, pozostałości leków weterynaryjnych i substancje obce[2].

Ponadto miary SPS mające na celu ochronę roślin, zwierząt i zdrowia publicznego muszą bazować na dowodach naukowych, świadczących niezbicie o ryzyku i jego prawdopodobieństwie. Krytycznym wyróżnikiem miary, która pozwoli ją zaliczyć do technicznych barier handlu (TBT) albo SPS jest cel stosowania (Roberts i Orden, 1997). Lista miar przedstawiona wyżej jest szeroka, lecz niepełna i podlega debatom oraz dyskusjom. Na przykład Amerykanie zaliczają konieczność informowania o użyciu materiału modyfikowanego genetycznie do TBT, zaś Kraje UE do SPS.

Formalne przyjęcie zasad SPS i TBT wcale nie gwarantuje ich prawidłowego stosowania, gdyż niektóre kraje będą stosowały wybiegi polegające na „nagłaśnianiu" spraw spornych w środkach masowego przekazu.

---

[1] Porozumienie na temat SPS i TBS zostało wyłączone z zakresu Rundy Urugwajskiej (porozumienie w sprawie rolnictwa – URAA), ze względów technicznych. Jest ono jednak integralnie związane (Josling i Tongermann 1999).

[2] Annex A, *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, GATT 1997, s. 78.

1. BARIERY TECHNICZNE

Określenie „bariery techniczne" nie jest jednoznaczne. Wcześniejsza literatura przyjmuje pogląd, że bariery techniczne to SPS, standardy, miary, które opóźniają i utrudniają przejście towaru przez granicę. W okresie późniejszym (Hillman, 1997) przeważała opinia, że bariery techniczne to część regulacji środowiskowych. Według tych opinii określa się bariery techniczne jako zbiór standardów i przepisów regulujących sprzedaż produktów na rynku krajowym i korygujących w pierwszym rzędzie niedoskonałości wolnego rynku związane z produkcją, dystrybucją i konsumpcją tychże produktów. Według Mahe (1997), miary, które gdyby wyeliminowano, spowodują większą utratę dobrobytu w pewnych krajach niż wzrost dobrobytu w innych krajach trzeba sklasyfikować jako bariery poza taryfowe. Ta definicja jest zgodna z teorią ekonomii i ideą analizy koszt-zysk (Bureau, 1998). Jednak usprawiedliwia ona restrykcje importowe wywołujące obniżenie dobrobytu w krajach biednych przy założeniu, że jego wzrost w krajach bogatych jest dostatecznie duży. Można się też zgodzić, że produkty wytworzone w normalnych warunkach pracy i socjalnych, które są wynikiem rozwoju demokratycznego w państwie eksportującym, powinny być bez żadnych restrykcji dopuszczone na rynek kraju importera (Rabinowicz, 1999).

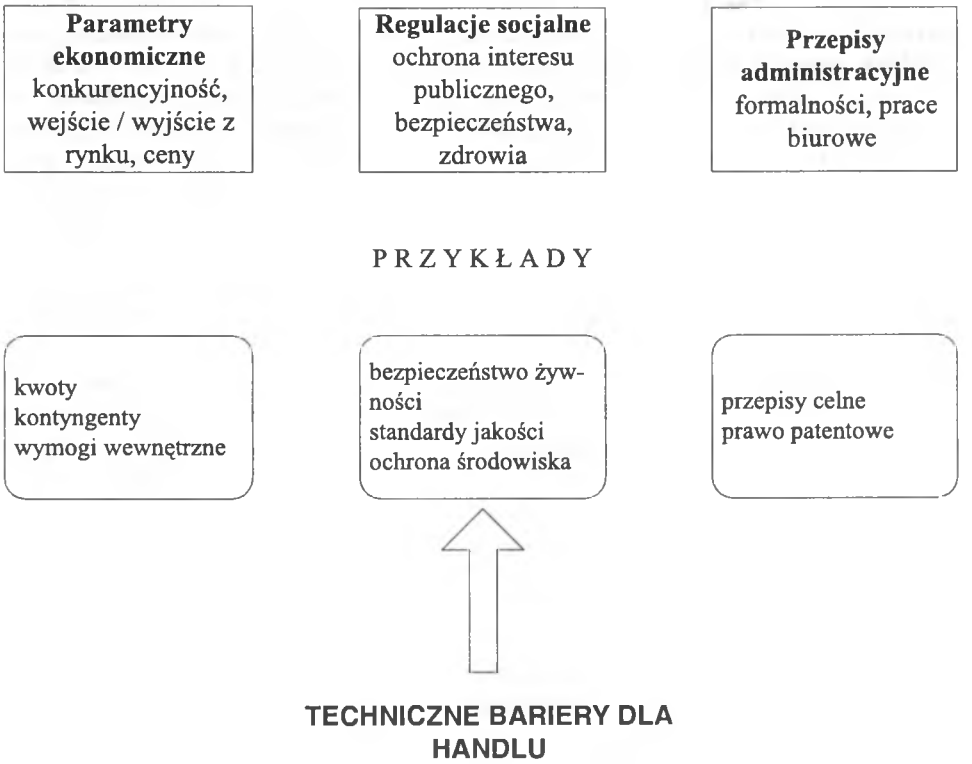
W takim sensie bariery mogą być wykorzystywane wówczas gdy:

1) władze krajowe stwierdzają, iż mechanizm rynkowy nie jest w stanie zapobiec negatywnym skutkom związanym z importem np. skażonych, napromieniowanych, zarażonych towarów, lub gdy ten import może obniżyć krajową produkcję lub zwiększyć jej koszty,
2) informacja o zdrowotnych, sensorycznych lub innych właściwościach produktów rolniczych nie jest znana lub jest niesymetrycznie dostępna dla producentów i konsumentów, lub jej pozyskanie przez konsumentów jest kosztowne,
3) koszty koordynacji lub wprowadzania poprawek w celu podwyższenia standardów produkcji i zwiększenia potencjału firmy dla realizacji ekonomiki skali są zbyt duże,
4) władze dojdą do przekonania, że rynek nie zabezpiecza odpowiednio zasobów naturalnych.

Techniczne bariery w handlu można też pojmować jako część zbioru regulacji socjalnych (OECD, 1997 i Visansi i inni, 1995). Regulacje socjalne to takie, które zapewniają zdrowie, bezpieczeństwo, jakość i cele środowiskowe. Techniczne bariery handlu wspomagają osiąganie tych celów poprzez ograniczanie importu towarów nieodpowiednich z perspektywy tychże celów. W tym sensie są to instrumenty protekcjonistyczne i ochronne dla rodzimych producentów, mimo, iż to nie jest ich intencją. Jest to szczególnie atrakcyjny sposób ochronny rynków rolnych i żywnościowych (Roberts i Orden, 1997).

Ogólne zrozumienie dla pożytku ze stosowania TBT jest duże, chociaż zaprojektowane miary mogą utrudniać przepływ towarów i obniżać rezultaty ekonomiczne. Jest to często wynik działań biurokratycznych w po-

szczególnych krajach, lub wprowadzania standardów narodowych. Taka rozbieżność regulacji powoduje wzrost kosztów dla producenta/importera, który jest zmuszony działać w wielu systemach regulacyjnych. Harmonizacja przepisów i standardów między krajami pozwoli ograniczyć niezamierzone ujemne konsekwencje dla handlu. Osiągnięcie takiej harmonizacji jest skomplikowane ze względu na to, że każdy kraj inaczej ocenia ryzyko, wpływy na ekonomię, własności sensoryczne żywności. Ten stan powoduje znaczną heterogeniczność rynku międzynarodowego.



Rys. 1. Techniczne bariery dla handlu w systemie regulacji

Źródło: Na podstawie materiałów OECD.

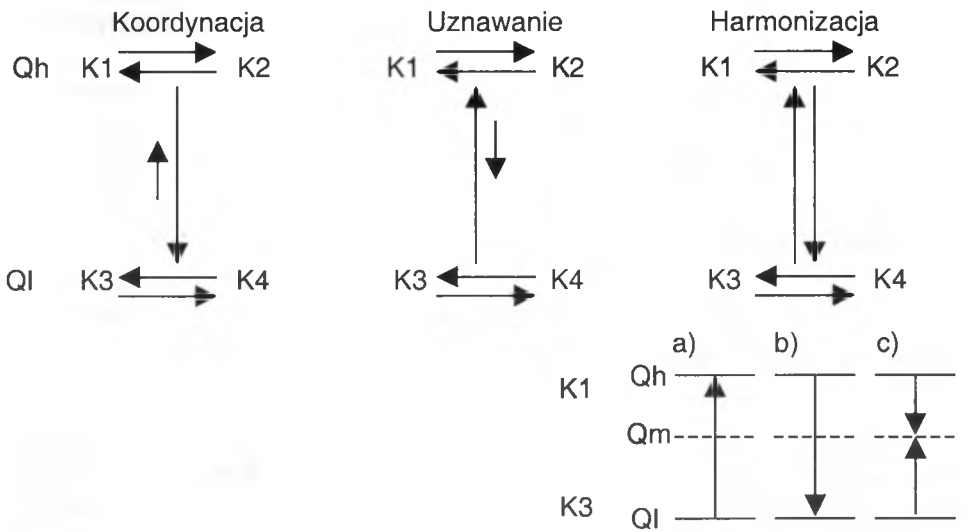
Mechanizmy regulacyjne zwykle dzieli się na trzy kategorie:
— koordynacja,
— wzajemne uznawanie,
— harmonizacja.

Harmonizacja jest najpełniejszą formą mechanizmu, a koordynacja – najsłabszą. Art. 3 porozumienia SPS sugeruje, aby harmonizacja bazowała na standardach uznawanych przez opinię międzynarodową. Miary SPS zgodne ze standardami międzynarodowymi „są konieczne do ochrony życia i zdrowia ludzi, zwierząt i roślin, zgodnie z delegacją porozumienia SPS

i GATT 1994". Członkowie mogą wprowadzić surowe miary, „gdy jest ku temu naukowe uzasadnienie" (Art. 3. Harmonizacja).

Członkowie mają uznawać miary SPS innych członków jako równoważne ze swoimi „jeśli członek eksportujący obiektywnie udowodni członkowi importującemu, że stosuje odpowiedni poziom ochrony sanitarnej i fitosanitarnej" (Art. 4. Równoważność). Dwustronne i wielostronne porozumienia o uznawaniu równoważności miar SPS mogą być negocjowane. Jeżeli członkowie chcą stosować surowe miary, muszą je poprzeć oceną ryzyka, biorąc pod uwagę „techniki oceny ryzyka upowszechnione przez odpowiednie organizacje międzynarodowe". Problem równoważności standardów jest szeroko dyskutowany w międzynarodowych organach takich jak np. CODEX Alimentarius.

Stopień stosowanego mechanizmu regulacyjnego ma ogromny wpływ na rozmiar i kierunki wymiany towarowej, co ilustruje rysunek 2. Rysunek ten pokazuje wzajemne relacje handlowe pomiędzy czterema krajami, z których dwa wyżej rozwinięte K1 i K2 stosują wysokie poziomy miar Qh, zaś dwa niżej rozwinięte K3 i K4 mają znacznie bardziej liberalne i łagodne przepisy Ql. Owe relacje są pokazane dla trzech stopni stosowanego mechanizmu regulacyjnego: koordynacji, wzajemnego uznawania i harmonizacji.

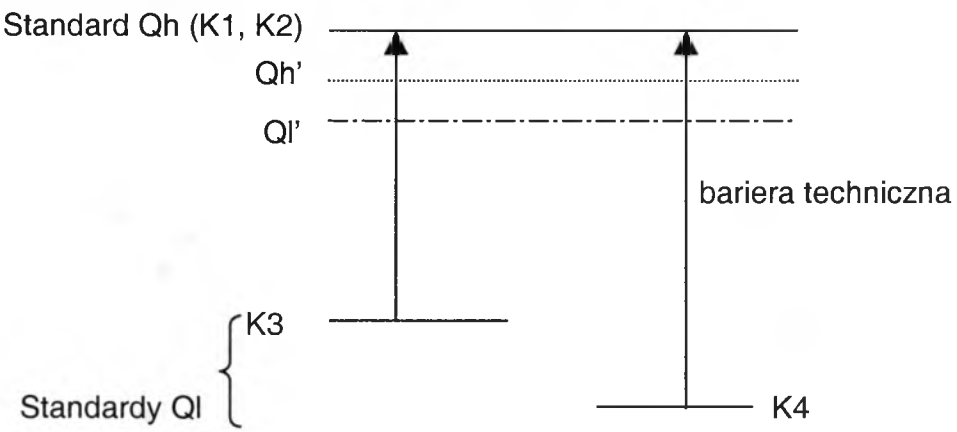


Rys. 2. Wpływ mechanizmów regulacyjnych na kierunki handlu i standardy (objaśnienia symboli – patrz tekst)

Źródło: Wg Hooker i Caswell, 1999.

W stanie koordynacji możliwa jest wymiana towarowa z krajów K1 i K2 o wysokim poziomie miar Qh do krajów K3 i K4. Przepływ towarów w stronę odwrotną nie jest możliwy ze względu na działanie barier, które są wysokie. Kraje o podobnych poziomach miar (K1 i K2, oraz K3 i K4) nie

stosują barier dla handlu pomiędzy sobą. Koordynacja będzie polegała na redukowaniu różnic pomiędzy standardami narodowymi, poprzez wprowadzenie standardów Ql' > Ql opartych na uznanych przez społeczność międzynarodową zasadach (np. CODEX) i ewentualnym niewielkim obniżaniu wysokich standardów do poziomu Qh' (Qh' < Qh). (patrz rys. 3). Obniżenie standardów Qh nie może być większe niż akceptowana przez konsumenta w krajach K1 i K2 utrata jakości. Ze względu na to, iż koszty podwyższania standardów w krajach o niższym poziomie, K3 i K4 mogą być wysokie, w początkowej fazie koordynacji przepływ towarów do tych krajów jest duży, zaś w stronę przeciwną jest mały lub zakazany. Decyzja krajów o niskim poziomie standardów do ich podwyższania może być motywowana w różny sposób. Powodem może być dążenie do produkowania bezpiecznej żywności dla własnego społeczeństwa, chęć poprawy wizerunku, długofalowa polityka rozwoju eksportu i konieczność ponoszenia nakładów, itp.



Rys. 3. Bariery techniczne jako różnica standardów

Źródło: Wg Henson i Loader, 1999.

Wzajemne uznawanie standardów jest często stosowane przez kraje UE dla szeregu produktów i ich właściwości bez względu na niższy poziom miar i standardów w kraju producenta. Dominujący kierunek wymiany pokazuje duża strzałka (rys. 2). Kraje K1 i K2 wykorzystują w ten sposób niskie koszty produkcji w krajach K3 i K4. Zmiana standardów może spowodować zmianę wolumenu eksportu i importu i osiągnięcie nowego stanu równowagi. Wzajemne uznawanie daje lepsze możliwości zrównoważenia handlu w obu kierunkach.

Działania krajów zmierzające do harmonizacji są trudniejsze do scharakteryzowania i mogą przebiegać według jednego z trzech scenariuszy (patrz rys. 2):

a) podwyższenie standardów Ql do poziomu Qh,
b) obniżenie standardów Qh do poziomu Ql,

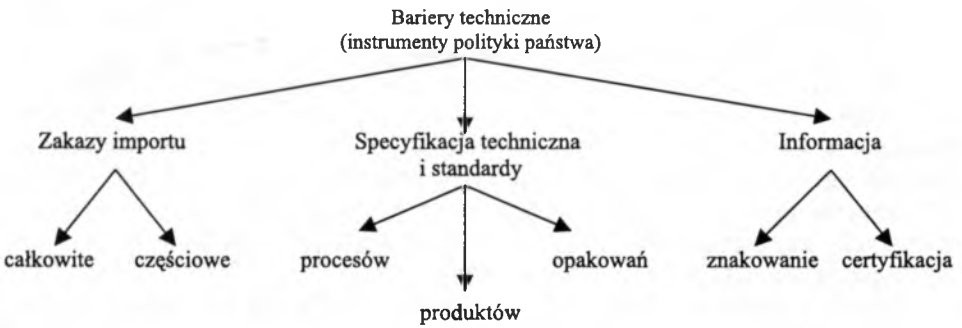
c) obranie standardu pośredniego Qm w taki sposób, że Qh są obniżone a Ql podwyższone.

Każdy z tych scenariuszy ułatwia handel dwustronny w porównaniu do stanu sprzed harmonizacji. Scenariusz b) niesie ze sobą niebezpieczeństwo deregulacji rynku. Trzeci scenariusz jest najmniej wygodny, gdyż wszyscy uczestnicy rynku muszą zmienić standardy. W rzeczywistości rynek zharmonizowany z udziałem wielu krajów będzie się cechował występowaniem gradacji standardów od niskich do wysokich oraz ich wyrównywaniem do wyższego poziomu w miarę upływu czasu. Osiąganie stanu równowagi standardów i ich końcowego poziomu (akceptowany poziom restrykcyjności) jest kontrolowany poprzez pryzmat kosztów i korzyści (Hooker i Coswell, 1999).

Specyfika poszczególnych barier technicznych mierzących zjawiska związane z ryzykiem dla społeczeństwa powoduje stosowanie rozmaitych miar. Ta różnorodność sprawia, że trudno jest usystematyzować bariery techniczne biorąc jako kryteria ich skuteczność. Klasyfikację barier można przeprowadzić w oparciu o kryteria polityki państwa, zakresu stosowania miar i osiąganych celów.

2. KLASYFIKACJA BARIER TECHNICZNYCH ZE WZGLĘDU NA POLITYKĘ PAŃSTWA

Państwo posiada duży wpływ na kreowanie barier dla handlu poprzez stanowienie prawa, pobór podatków i ustanawianie standardów. Korzysta ono ze swoich możliwości wówczas, gdy ryzyko związane z produkcją lub dystrybucją artykułów żywnościowych jest duże, ujawniające się z opóźnieniem, nie jest do końca rozproszone, lub gdy normy i miary w tym zakresie są nieprecyzyjne lub nie istnieją. Jako przykład może posłużyć konieczność wprowadzenia regulacji ułatwiających załatwienie reklamacji przez konsumentów w ramach gwarancji i rękojmi (Mahe, 1997). Bariery techniczne w rozumieniu instrumentów polityki państwa można podzielić w następujący sposób (rys 4):



Rys. 4. Podział barier technicznych w funkcji instrumentów polityki państwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie D. Roberts, 1999.

Zakazy importowe mogą dotyczyć ograniczenia lub bezwzględnego zakazu importu pewnych wyrobów do kraju. Są one stosowane wówczas, gdy miary ryzyka biologicznego lub toksykologicznego nie są precyzyjne i pewne (np. gdy metoda wytępienia szkodników lub bakterii nie jest skuteczna, gdy przewożone rośliny lub zwierzęta mogą zakazić rodzime). W ostatnim czasie w UE głośna była sprawa zakazu importu wołowiny brytyjskiej ze względu na chorobę „szalonych krów", a w Polsce restrykcje eksportowe wyrobów mleczarskich do krajów Unii Europejskiej ze względu na niedostateczną jakość higieniczną mleka. Całkowity zakaz importu może być spowodowany nakazami religii – na przykład zakaz importu alkoholu do ortodoksyjnych krajów muzułmańskich. Zakazy częściowe obejmują ograniczenia sezonowe, ze względów religijnych, kulturowych itp. Są one również wprowadzone przejściowo, gdy metody pomiaru/szacowania ryzyka są w stadium wprowadzenia lub usprawniania.

Specyfikacje techniczne określają warunki, parametry, miary techniczne, którym musi odpowiadać importowany do kraju wyrób. Na ogół producenci są skłonni poddać się nałożonym rygorom i spełnić wymagania kraju importującego. W praktyce jednak występują różne utrudnienia wynikające często z braku w kraju importera prywatnych lub publicznych usług certyfikacyjnych, całkowicie niezależnych od państwa. Standardy opakowaniowe regulują szeroki zakres właściwości materiałów opakowaniowych takich jak rodzaj materiału (celuloza, PCV, szkło itp. w zależności od przeznaczenia), biodegradowalność, możliwość utylizacji i obrotu wtórnego, barierowość otoczenie-towar i towar-otoczenie oraz wiele innych.

Standardy procesowe lub produkcyjne narzucają technologię wytwarzania i rodzaj materiałów wejściowych używanych w procesach. Przykładem mogą być procedury zwane GMP – Good Manufacture Practice wprowadzane w wielu gałęziach przemysłu, HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Points stosowany w przemyśle przetwórstwa i produkcji żywności, itp. Standardy procesowe stanowią podwaliny – jako elementy wewnętrznych systemów zarządzania jakością – pod budowę systemów zapewnienia jakości np. ISO 9000 lub ISO 14000.

Z kolei standardy produktu charakteryzują różnorodne własności produktów gotowych (outputs). Standardy te mogą dotyczyć wielkości, wagi, składu, wytrzymałości i wielu innych parametrów określanych jako zmienne ciągłe lub atrybuty. Do tej grupy barier należą własności użytkowe wyrobu, które określają „czy" i w „jaki sposób" wyrób zaspokaja potrzeby konsumenta.

Niewątpliwie specyfikacje techniczne i standardy stanowią najliczniejszą grupę wśród barier technicznych. Postulaty zawarte w „Białej Księdze" nawiązują do EN – norm europejskich, które mają charakter techniczny. Jednak ogromna liczba norm krajowych, szacowana na ponad 100 000 nie poddaje się prostemu ujednoliceniu. Do czasu wprowadzenia norm wspólnotowych, zaproponowano system wzajemnego uznawania norm narodowych przez pozostałe kraje (Wiktor, 2000).

Trzecią kategorią technicznych barier dla handlu jest informacja o wyrobie. Informacje i znakowanie są to sposoby preferowane względem specyfikacji technicznych bo są tańsze i dają możliwość podjęcia decyzji konsumentowi. Samo znakowanie produktów nie jest efektywne w sytuacji gdy konsument

obawia się nie tylko produktu ale i sposobu użytego do jego wytworzenia. Wówczas bardziej efektywne są miary i standardy (Mahe, 1997, Rubinowicz 1999). Gdy powodem trudności na rynku jest brak dostatecznej informacji to tylko jej poprawienie i pogłębienie może uzdrowić sytuację. Do wyboru są dwie możliwości: polepszenie zakresu informacji o wyrobie (ang. labeling) na przykład na etykietach opakowaniowych lub dobrowolne poddanie się niezależnej kontroli. Stosunkowo nowym zjawiskiem jest znakowanie ekologiczne produktów żywnościowych oraz badanie zainteresowania konsumentów takimi produktami (np. jabłka i owoce morza) (Blend i Ravenswaag, 1999, Wessels i inni, 1999) w powiązaniu z szeroką gamą czynników (jakość, marka, cena, promocja, doświadczenia itp). Konsumenci żywności potrafią określić kolor, zapach, wielkość swoimi zmysłami przed kupnem; określenie smaku, okresu przydatności do spożycia, trwałości jest dla nich możliwe dopiero po zakupie. Określenie zawartości np. metali ciężkich, środków ochronnych, konserwujących w żywności, czyli czynników związanych z zaufaniem do żywności, nie jest dla konsumenta w żaden sposób możliwe, bo wymaga badań laboratoryjnych.

Wymagania informacyjne są traktowane jako mało uciążliwe dla producenta. Jednak, gdy wymagania te różnią się na różnych rynkach, stają się przyczyną zwiększenia kosztów druku etykiet i innych materiałów informacyjnych i zwiększają poziom wymaganych zapasów. W niektórych przypadkach konieczność umieszczenia informacji o produkcie może zmniejszyć sprzedaż, na przykład żywności modyfikowanej genetycznie[3] albo utrwalanej radiacyjnie.

W Polsce jedynym źródłem informacji użytecznej dla konsumenta jest producent lub dystrybutor. Znikoma jest rola informacji pochodzącej ze źródeł niezależnych, na przykład czasopism i magazynów konsumenckich, z Federacji Konsumentów, czy środowisk naukowych. Rola czasopism konsumenckich w krajach o ugruntowanej gospodarce rynkowej jest ogromna. Zła ocena poszczególnego wyrobu, marki czy producenta na tle otoczenia gospodarczego, często prowadzi do utraty dużej części rynku i jest powodem trudności ekonomicznych. Informacja jest silną bronią w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej. Niezmiernie istotne jest, aby była ona obiektywna i niezależna od nacisków.

3. KLASYFIKACJA BARIER TECHNICZNYCH ZE WZGLĘDU NA ZAKRES STOSOWANIA MIAR

Cechą niektórych miar technicznych, która odróżnia je od innych instrumentów polityki handlowej jest to, że zwiększają koszty lub dotykają w równej mierze krajowych i zagranicznych producentów. Takie miary noszą nazwę jednolitych. Z kolei inne miary techniczne dotyczą tylko dóbr importowanych. Zgodnie z zaleceniami WTO ich stosowanie nie może być

[3] Informacja na etykiecie o użyciu do wyprodukowania żywności składników modyfikowanych genetycznie będzie wymagana w Polsce od kwietnia 2000.

powszechne. Rozgranicza się tutaj miary uniwersalne i specyficzne. Przykładem miary uniwersalnej może być maksymalny poziom zawartości pestycydu, który jest używany do ochrony roślin w kraju producenta lecz nie jest dozwolony w kraju importera. Bardziej liberalne miary specyficzne dotyczą tylko wybranych artykułów, regionów pochodzenia (np. ze względu na duże skażenie gleby) itp. Miary specyficzne mają na celu zmniejszenie poziomu ryzyka związanego z importem z różnych źródeł. Miary te, zwykle obejmujące kilka parametrów, stosowane są w całości lub w części zależne od wiarygodności dostawców, znajomości ich technologii, kultury rolnej i przetwórczej itp.

Ta skomplikowana „pajęczyna" barier technicznych dla producentów rolnych i artykułów żywnościowych wpływa na segmentację rynków międzynarodowych i w zasadniczy sposób zmienia naturę konkurencyjności (Summer i Lee, 1997).

4. KLASYFIKACJA BARIER TECHNICZNYCH ZE WZGLĘDU NA RODZAJE MIAR

Klasyfikacja według rodzajów miar, które mogą ograniczać wymianę handlową, bazuje na trzech ogólnych celach socjalnych: ochronie ekonomicznych interesów producenta, ochronie zdrowia i ekonomicznych interesów konsumenta, ochronie zasobów naturalnych i środowiska oraz bierze pod uwagę ograniczenie ryzyka biologicznego i toksykologicznego, a także osiągnięcie innych – niż obniżenie ryzyka – celów społecznych. Ryzyko to prawdopodobieństwo i wielkość konsekwencji, które mogą wystąpić w wyniku stosowania lub spożywania produktów.

Klasyfikacja barier technicznych według rodzajów miar oparta jest na pytaniach o to, czy i w jaki sposób podaż i popyt krajowy mogą się zmieniać w wyniku konsekwentnego stosowania owych barier, lepszego informowania społeczeństwa o zagrożeniach dla zdrowia wynikającego z konsumpcji poszczególnych artykułów żywnościowych i o zagrożeniach dla środowiska naturalnego procesów produkcyjnych. Podział barier technicznych według wymienionych kryteriów prowadzi do wyłonienia sześciu klas przedstawionych na rysunku 5.

Cel socjalny	Miary ograniczające ryzyko	Inne miary
Producent	Ochrona zdrowia roślin i zwierząt	Kompatybilność
Konsument	Bezpieczeństwo żywności	Jakość żywności
Środowisko i zasoby	Ochrona środowiska i zasobów naturalnych	Utrwalanie i odbudowa

Rys. 5. Klasyfikacja barier technicznych według rodzajów miar

Źródło: Opracowanie własne na podstawie D. Roberts, 1999.

Powołane władze krajowe, międzynarodowe lub w blokach gospodarczych stosują szeroki wachlarz miar sanitarnych i fitosanitarnych ograni-

czających różne rodzaje ryzyka publicznego związanego z importowanymi artykułami rolnymi i żywnością. Ryzyko publiczne można określić jako sumę ryzyk pochodzących od towarów „produkowanych centralnie lub masowe, szeroko rozprzestrzenianych, często nieuświadomionych i nieznanych dla indywidualnej osoby i pozostających poza możliwością kontroli i przeciwdziałania ich skutkom" (Huber, 1986). W świetle takiego określenia ryzyko publiczne jest bezwiedne. To ryzyko obejmuje szkodniki i zarazy egzotyczne, pozostałości pestycydów i herbicydów, dodatki do żywności, konserwanty, ulepszacze, patogeny rozwijające się w żywności), żywność przetworzona genetycznie itp.

Miary dotyczące **ochrony zdrowia zwierząt i roślin** hodowanych i uprawianych na skalę komercyjną mają na celu zabezpieczyć plony i zwierzęta, a zwłaszcza rodzimą florę i faunę przed szkodnikami, chorobami i patogenami. Miary te określają maksymalną dopuszczalną zawartość czynników ryzyka, wynikającą z kryteriów naukowych. Z ekonomicznego punktu widzenia miary te służą ochronie dóbr prywatnych (przedsiębiorców, producentów). Jeżeli wymiar ochronny przenieść na środowisko i zasoby naturalne, to mamy do czynienia z odrębną klasą miar, chroniących dobro publiczne.

W ostatnich latach spora część opinii publicznej sygnalizuje występowanie różnych problemów związanych z procesami produkcji żywności i normami etycznymi. Przykładami są traktowanie zwierząt w czasie hodowli, transportu i w rzeźniach, albo używanie organizmów modyfikowanych genetycznie. Zdrowie zwierząt jest przedmiotem publicznej troski w UE i staje się coraz to ważniejsze w innych krajach uprzemysłowionych. Niedawno wydana dyrektywa UE 98/58/EC precyzuje i nakłada minimalny poziom standardów traktowania zwierząt hodowlanych używanych do produkcji żywności. Podobnie implikacje etyczne związane z ingerencją w aparat genetyczny zwierząt i roślin wywołują niepokój o ich zdrowie i skutki dla środowiska. Te dylematy mogą w przyszłości doprowadzić do konfliktów interesów między krajami (Blandford i Fulponi, 1999). Ich źródłem może być niepokój związany z wartością odżywczą (wpływ na zdrowie), jakością (odczucia sensoryczne), bezpieczeństwem żywności. Obecnie trudno jest stwierdzić jaki będzie wpływ metod produkcji na bezpieczeństwo w okresie krótkim a zwłaszcza długim.

Miary związane z **bezpieczeństwem żywności** chroniące interes konsumenta są kolejną klasą. Należą do niej poziomy zawartości mikroorganizmów, dodatków do żywności (konserwanty, barwniki, emulgatory, ulepszacze itp.). Celem tych miar jest ochrona konsumenta przed nieuświadomionym ryzykiem. Jeżeli efekty zdrowotne są znane (np. wpływ alkoholu na zdrowie, możliwe niebezpieczeństwo spożywania warzyw i owoców uprawianych w pobliżu głównych dróg, dużych zakładów przemysłowych, śmietników) to krzywa popytu dla producenta oddaje ryzyko związane z konsumpcją. Jeżeli ryzyko zostanie „ujawnione publicznie" (np. choroba Kreutzfelda-Jacobsa), konsumenci mogą zastosować własne strategie ograniczania niebezpieczeństwa, co wpłynie na przebieg krzywej popytu (Ravenswaag i Hoehn, 1996). Podstawowe strategie to ograniczenie zakupów żywności podejrzanej o duże

przekroczenie miar, zmiana marki lub poszukiwanie substytutów. Miary wpływające stabilizująco na poziom ryzyka publicznego związanego z konsumpcją żywności obniżają częstotliwość stosowania strategii obronnych przez indywidualnych konsumentów. W ten sposób wpływają stabilizująco na rynek surowców rolnych i przetwórstwa żywności.

Poszczególne kraje stosują indywidualne miary zaprojektowane według potrzeb i możliwości z uwzględnieniem produktu i kraju pochodzenia lub przeznaczenia. Dla krajów eksportujących różnica poziomu i miar ryzyka zależy głównie od ich poziomu w kraju importującym, praktyk produkcyjnych (stosowania farmaceutyków, środków ochrony roślin) geograficznych kierunków eksportu (wiele mikroorganizmów bytuje w ściśle określonych warunkach klimatycznych, i ginie lub rozwija się w innych strefach klimatycznych), wartości genetyczne roślin lub zwierząt bytujących w określonej strefie klimatycznej i technologii stosowanej w rolnictwie i przetwórstwie (schładzanie mleka i owoców, aseptyczne technologie przetwórstwa mięsa, wody itp.).

Ryzyko wśród krajów importujących zależy od posiadanej technologii, czynników ludzkich (np. frakcja populacji osób starszych i dzieci bardziej podatnych na różne czynniki ryzyka), zwyczajów konsumpcyjnych (np. konsumpcja surowych ryb, używanie surowych jajek itp.). Ocena poziomu ryzyka jest uzależniona od wielu czynników, wśród których należy wymienić znajomość nauk podstawowych, technik analitycznych i pomiarowych. Liczne organizacje międzynarodowe jak na przykład Codex Alimentarius. Międzynarodowa Konwencja Ochrony Roślin, (IPPC – International Plant Protection Convention), Międzynarodowa Organizacja Walki z Pomorem (OIE – International Organization of Epizootics) upowszechniają informacje naukowe o zagrożeniach i metodach ich oceny. W wyniku szeroko zakrojonych działań w tym obszarze, następuje wzrost zrozumienia ryzyka i zagrożeń oraz postęp w ich wykrywaniu i ocenie. Na tej podstawie, niektóre kraje odmawiają importowania produktów np. modyfikowanych genetycznie, utrwalonych radiacyjnie, podczas gdy w innych krajach takie produkty są dostępne. Możliwość zakazu importu niektórych wyrobów (np. Stany Zjednoczone Ameryki nie importują serów z mleka niepasteryzowanego ze względu na ryzyko zakażenia bakteriami *Listeria*) dotyczy czasami krajów, w których bezpieczeństwo jest ważniejsze niż preferencje smakowe konsumentów (Henson i Traill, 1993).

W innych przypadkach głos opinii konsumentów może zmusić rząd do wydawania zakazów importu żywności po ujawnianiu faktów o jej szkodliwości, nawet gdy prawdopodobieństwo ryzyka jest bardzo małe (wystąpienie jadu kiełbasianego, choroba „szalonych krów").

Poza trzema rodzajami miar ograniczających ryzyko, można wyodrębnić trzy typy miar związanych z: działalnością producenta, potrzebami konsumenta i środowiska naturalnego. Stosowanie tych miar nie wpływa na poziom ryzyka i go nie monitoruje, ale ma istotne znaczenie dla funkcjonowania rynku.

Miary **kompatybilności** odnoszą się do tego, czy produkt spełnia zakładane funkcje. Niezgodność produktu z wzorcem funkcjonującym na danym rynku może ograniczać ryzyko dla konsumenta, zwłaszcza, gdy jest

spowodowana stosowaniem najlepszej technologii opartej na solidnych podstawach naukowych. Brak kompatybilności produktu często wynika z różnicy standardów lokalnych lub krajowych. Ich przezwyciężenie może zwiększać koszty produkcji i zmniejszyć różnorodność produktów na rynku. Produkowanie odmiennych wyrobów na różne rynki może zniweczyć efekty ekonomii skali, a w przypadku mocnych barier może zmusić producentów do rezygnacji z niektórych rynków, na których miary są najbardziej niekompatybilne. Uwagi te dotyczą z reguły żywności wysoko przetworzonej, a w mniejszym stopniu surowców rolnych. Są jednak znane przykłady stosowania barier przez dużych odbiorców. Na przykład sieci restauracji typu fast food żądają dostarczenia ziemniaków na frytki o ściśle znormalizowanych wymiarach, a wielu odbiorców żąda od dostawców owoców i warzyw o ściśle określonych rozmiarach.

Dla konsumentów ważne jest bezpieczeństwo, ale też i **jakość żywności**. Istotne są więc takie cechy produktów, które zwiększają jej wartość użytkową dla konsumenta. Należą do nich: zdrowotność, atrakcyjność sensoryczna i dyspozycyjność.

Tabela 1

Cechy, które wpływają na jakość żywności i jej wartość dla konsumenta

Cecha podstawowa	Wartość dla konsumenta	Przykładowe parametry
Zdrowotność	Wartość dietetyczna	strawność
	Wartość energetyczna	kaloryczność
	Wartość odżywcza	zawartość tłuszczu zawartość błonnika zawartość sodu zawartość witamin zawartość minerałów pierwiastki śladowe zawartość białka zawartość węglowodanów
	Bezpieczeństwo dla zdrowia	liczba mikroorganizmów poziom zanieczyszczeń chemicznych poziom zawartości dozwolonych substancji dodatkowych poziom napromieniowania
Atrakcyjność sensoryczna	Wygląd zewnętrzny	kształt i wielkość barwa faktura powierzchni
	Konsystencja	twardość, sprężystość, lepkość, mazistość
	Smakowitość	
	Zapach	zawartość substancji lotnych
Dyspozycyjność	Wielkość jednostkowa	masa, objętość
	Rozpoznawalność gatunku	marka
	Trwałość	okres przydatności do spożycia
	Łatwość przygotowania	czas gotowania/pieczenia

Źródło: Opracowanie własne.

Konsumenci żywności nie mają jednolitych preferencji – przeciwnie, preferencje są bardzo zróżnicowane. W ślad za tym, nie wszyscy chcą płacić tyle samo za poszczególne cechy jakościowe żywności. Dla jednych ważna będzie niska zawartość tłuszczu i niska kaloryczność, dla innych smak i wygląd. Cechy sensoryczne, które konsument może łatwo ocenić swoimi zmysłami i porównać z doświadczeniem są najważniejsze przy podejmowaniu decyzji o zakupie różnych rodzajów żywności (Kowrygo, 1997). Wpływ innych atrybutów jakościowych na decyzję kupna jest mniejszy, gdyż konsument nie ma możliwości ich zbadania. Może tylko polegać na doświadczeniu swoim lub bliskich z wcześniejszych zakupów i zaufaniu do informacji przekazywanej przez producenta lub zaufaniu do sprzedawcy.

Próba odpowiedzi na pytania o jakość i bezpieczeństwo żywności może opierać się na analizie trzech aspektów: badania, doświadczenia i zaufania (Rabinowitsch, 1999). Konsument może zbadać i określić niektóre atrybuty jakościowe przy pomocy swoich zmysłów, przed skonsumowaniem żywności. Z kolei opierając się na doświadczeniu, może określić poziom jakości żywności dopiero po zakupie i konsumpcji. Wreszcie konsument w żaden sposób nie jest w stanie określić poziomu szeregu istotnych atrybutów jakości nawet po zakupie i konsumpcji. Według Hensona i Troilla (1993) większość czynników ryzyka związanego z żywnością należy do dwóch ostatnich aspektów. Ogromna waga czynników związanych z zaufaniem do żywności prowadzi w linii prostej do stosowania ścisłych miar i standardów.

Wyprodukowanie żywności dobrej jakościowo kosztuje dużo, stąd produkty jakościowo gorsze mogą wypierać je z niektórych rynków. Równowaga rynkowa może się przesunąć i promować produkcję żywności o niższej jakości. Ważna jest rola informacji o produkcie, o standardzie i normach żywieniowych, które może korygować niedoskonałości rynku i niepożądane zachowania konsumentów. W Polsce nadal bardzo istotnym składnikiem decyzji o kupnie żywności jest cena. Uświadomienie konsumentowi, że wzrost jakości mierzony lepszym poziomem miar wartości odżywczej lub sensorycznej, za niewiele wyższą cenę, doprowadzi z pewnością w przyszłości do ogólnego wzrostu poziomu jakości żywności.

Miary związane z monitorowaniem **utrwalania i odbudowy środowiska naturalnego i zasobów odnawialnych** stanowią ostatnią z klas. Celem tych najczęściej wielostronnie lub jednostronnie uznawanych miar jest ograniczanie i hamowanie aktywności gospodarczej, takiej jak produkcja leśna, pozyskiwanie dziczyzny poprzez eksploatację naturalnych zasobów leśnych. Przepisy o biodegradowalności i recyklingu materiałów opakowaniowych należą też do tej grupy miar. Niestety polskie przepisy, a zwłaszcza praktyka ponownego wykorzystania lub przetworzenia zużytych materiałów opakowaniowych jest bardzo niedoskonała.

Przedstawiona klasyfikacja uwzględnia różne aspekty, które pozwalają oceniać techniczne bariery dla handlu. Dwie pierwsze kategorie: **ochrona zdrowia roślin i zwierząt** oraz **kompatybilność** wpływają na obserwowane dane rynkowe o cenach i ilościach towarów dostarczanych przez producentów. Pozwalają one ocenić w jakim stopniu straty w popycie kon-

sumenckim wywołane barierami są pochodną ochrony rynku przed ujemnymi wpływami produkcji zagranicznej na produkcję rodzimą lub skutkiem ekonomii skali.

Kolejne dwie kategorie: **bezpieczeństwo i jakość żywności** skupiają miary, które mogą wzmacniać lub ograniczać popyt, który z kolei rekompensuje straty (lub zyski) wywołane ograniczonym (wolnym) handlem. Ocena miar związanych ze **środowiskiem i zasobami** musi uwzględniać okoliczność, czy konsument zechce zapłacić za dobra środowiskowe i ekologiczne, które nie podlegają racjonowaniu albo kontrolowanej konsumpcji więcej, niż nadmiar generowany przez wymianę międzynarodową. Od niedawna pojawia się tendencja wiązania wydajności środowiska z możliwościami handlu (Geoffrey, 1992) poprzez stosowanie miar, które opisują cele środowiskowe.

W roku 1994 Ndyisenga i Kinsey stwierdzili na podstawie materiałów UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development), że stosuje się ponad 100 różnych miar (Laird i Yates, 1990). Zamiana miar związanych ze zdrowiem, sanitarnych, licencjonowaniem, znakowaniem, opakowaniami na odpowiedniki taryfowe nie jest łatwa. Liczba miar ograniczających handel żywnością rośnie, między innymi z powodu zmian w strukturze gospodarstw domowych. Wzrastająca liczba kobiet pracujących zawodowo, wzrost czasu wolnego, zwracanie większej uwagi na zdrowotne aspekty żywności powoduje, że obywatele zaczynają liczyć na stronę trzecią, najczęściej rząd swojego kraju i wymagać od niego zapewnienia bezpiecznej żywności.

W latach 1960 - 1980 różne kraje rozwinięte stosowały od 3 do 15 różnych rodzajów miar poza taryfowych na importowane produkty. Miary te stosowano w różnym rozmiarze ilościowym, od 100 (Włochy) do ponad 1400 (Kanada). W około 5000 tysiącach ujawnionych produktów 1/3 dotyczyła miar technicznych i standardów (zdrowie, bezpieczeństwo, procesy produkcyjne, pakowanie itp.) (Ndayisenga, Kinsey, 1994).

Badania przeprowadzone przy pomocy Departamentu Rolnictwa Stanów Zjednoczonych przez Roberts (1999) ujawniły ponad 330 barier technicznych dla handlu, które utrudniały bądź blokowały eksport płodów rolnych i przetworzonej żywności, w tym ryb i owoców leśnych. Bariery takie ujawnione w 69 krajach (na 132 w których prowadzono badania) dotyczyły produktów o wartości ok. 5 mld $ to jest około 7,1% całkowitego eksportu. Szczególne ograniczenia były nakładane na produkty przetworzone, nasiona zbóż i roślin oleistych, produkty zwierzęce i ogrodnicze. Najwięcej barier (210) było związanych z ochroną zdrowia roślin i zwierząt, bezpieczeństwem żywności (76) i jej jakością (39). Szczególnie liczne bariery techniczne dla handlu w ujęciu polityki państwa obejmowały: standardy procesowe (126) i produktowe (72), zakazy całkowite (62) i częściowe (21) oraz oznakowanie produktów (14).

Zróżnicowane preferencje względem jakości żywności w różnych krajach, różne poziomy dochodów realnych i chęć płacenia więcej za lepszą jakość, prowadzą do zróżnicowanych poziomów standardów i miar w krajach Unii Europejskiej i w krajach stowarzyszonych. Miary jakości uważa-

ne za optymalne w każdym kraju są wypadkową kosztów i oczekiwanej jakości (Autle, 1995). Przyjęcie za obowiązujące wyższych standardów jakościowych przez kraje ubiegające się o przyjęcie do UE może wywołać spadek siły nabywczej ludności i dobrobytu. Jednak wiadomo, że na rynku UE trudno jest sprzedać towary, które nie spełniają wymaganych standardów, bo świadczą o tym nie wykorzystane kwoty eksportowe. W międzyczasie powstają nowe utrudnienia. Na przykład od 14 lutego 2000 obowiązuje dyrektywa UE 97/4 dotycząca znakowania wyrobów spożywczych, według której wprowadzono Jakościową Deklarację Dodatków (Quantitative Ingredients Declaration (QUID) (Slack i Farnell, 2000). W okresie długim, przyjęcie wyższych standardów przez kraje kandydujące jest opłacalne, bo polepsza wizerunek eksportowanych produktów i jest warunkiem koniecznym poszerzenia UE (Smith et al, 1996). Można co prawda argumentować, iż harmonizacja miar nie jest konieczna dla funkcjonowania pojedynczego rynku, a przedwczesna może obniżyć konkurencyjność krajów kandydackich (Smith et al, 1996). Trzeba też pamiętać, że grupy interesów producentów rolnych w UE mają znaczący lobbing i mogą manipulować wyimaginowanymi zagrożeniami środowiskowymi i socjalnymi ze strony krajów Środkowej Europy Centralnej i Wschodniej.

Bez wątpienia techniczne bariery dla handlu będą w centrum uwagi jeszcze przez wiele lat. Nowe porozumienia w ramach WTO będą musiały uwzględnić rewizję poglądów na standardy techniczne w wyniku postępu naukowego różnych dziedzin wiedzy teoretycznej i aplikacyjnej.

ZAKOŃCZENIE

Produkcja i dystrybucja żywności w Polsce i na świecie w ostatnich latach podlega intensywnym przeobrażeniom. Zmieniają się charakterystyki produktów, poziomy produkcji i konsumpcji, technologie, rozmiar operacji, kierunki geograficzne w eksporcie i imporcie, i wiele innych czynników.

Produkcja żywności przechodzi z małych, względnie niezależnych przedsiębiorstw do większych struktur organizacyjnych związanych z łańcuchem wartości. Handel żywnością nieprzetworzoną i przetworzoną nakierowany na zaspakajanie potrzeb i upodobań konsumentów i na rozwój usług dodatkowych i towarzyszących ulega koncentracji, a nawet globalizacji. W związku z tym dostawa surowców i materiałów do procesów produkcyjnych staje się bardziej skonsolidowana, skoncentrowana i zintegrowana (Bohlje, 1999).

Wzmacnianie łańcucha wartości w produkcji i dystrybucji żywności rzutuje na sposób zarządzania przedsiębiorstwem. Oczekuje się osiągania lepszej wydajności przemysłu przetwórczego poprzez lepsze zarządzanie przepływem surowców, lepsze wykorzystanie zasobów, polepszenia jakości i bezpieczeństwa żywności oraz obniżania ryzyka, szybkiego reagowania na zmiany upodobań i preferencji klientów.

Przed przemysłem przetwórstwa żywności otwierają się perspektywy produkowania wyrobów o zaprogramowanych właściwościach użytkowych, poszukiwanych przez niektóre rynki lub nisze rynkowe. Jest to możliwe

dzięki rozwojowi biotechnologii, technologii żywienia, metod produkcyjnych oraz wprowadzenia monitorowania procesów produkcyjnych. Monitorowanie pozwala kontrolować i wpływać na przebieg procesów w czasie rzeczywistym w ramach określonych przez przyjęte techniczne bariery handlu oraz miary sanitarne i fitosanitarne.

Tworzenie się ścisłych związków i zależności w produkcji, przetwórstwie i sprzedaży żywności ma duży wpływ na dostęp do rynku surowców (inputs) i gotowych produktów, a w efekcie wywołuje zmiany w pojmowaniu konkurencyjności. Można przypuszczać, że w przyszłości konkurencja pomiędzy łańcuchami od dostawców poprzez przemysł do sieci handlowych włącznie zastąpi konkurencję między poszczególnymi firmami (Bohlje, 1999).

PODZIĘKOWANIE

Niniejsza praca powstała w ramach grantu 5P06J 016 16 finansowanego przez KBN w latach 1999 - 2000.

LITERATURA

Annex A, *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, GATT 1997, s. 78.

Autle J. M., *Choice and efficiency in Food Safety*, Washington D.C. AIE Press, American Enterprise Institute.

Blandford D., Filponi L. (1999), *Energing Public concerns in agriculture· domestic policies and international trade commitments*, „Europ. Rev. Agri. Econ." 26(3), s. 409 - 424.

Bohlje M. (1999), *Structural changes in the agricultural industries*, „Amer. J. Agr. Econ." 81, s. 1028 - 1041.

Blend J. R., van Ravensway E. O. (1999), *Measuring consumer demand for ecolabeled apples*, „Amer. J. Agr. Econ." 81, s. 1073 - 1077.

Bureau J. C. (1998), *Food safety and quality issues: trade concideration*, Committe for Agriculture Paris OECD.

Geoffrey G. W. L. (1992), *The Environment and Trade; Multilateral imperative*, „Minnesota Journal of Global Trade" Fall 1(1), s. 231 - 267.

Henson S., Loader R. (1999), *Impact of sanitary and phylosanitary standards on developing countries and the role of SPS agreement*, „Agribusiness" 15(3), s. 355 - 369.

Henson S., Traill B. (1993), *The demand for food safety*, „Food Policy" 18(21), s. 52 - 62.

Herrmann R. (1997), *The distribution of product innovations in the food industry, economic determinants and empirical test for Germany*, „Agribusiness" 13(3), s. 319 - 334.

Hillman J. S. (1997), *Non-tariff agricultural trade barriers revisited*, w: D. Orden i D. Roberts (eds.), *Understanding technical barriers to agricultural trade. Proceeding of a Conference of the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC)*, IATRC, s. 1 - 32, St. Paul. MN.

Hooker N., Coswell J. (1999), *A foramework for evaluating noutaritt bariers to trade related to sanitary and phytosanitary regulations*, „Journal of Agriculture Economics" 50(2), s. 234 - 246.

Huber P. (1986), *The Bhopalization of American tort law*, w: *Hazards: technology and fairness*, s. 89, Washington DC, National Academy of Engineering, National Academy Press.

Josling T., Tangermann S. (1999), *Implementation of the WTO Agrement on Agriculture and developments for the next round of negocjations*, „Europ. Rev. Agri. Econ." 26(3), s. 371 - 388.

Kinsey J. (1993), *The economics of food safety and the General agreement on Tariffs and Trade*, „Food Policy" 18, s. 163 - 176.

Kowrygo B., Górska-Warsiewicz H., Ługowska K. (1997), *Ocena preferencji konsumenckich w zakresie żywności i żywienia*, „Żywność. Technologia. Jakość" 2(11), s. 51 - 59.
Laird S., Yates A. (1990), *Quantitative methods for Trade Barier Analysis*, McMillan, London.
Mahe L. P. (1997), *Environment and quality standards in the WTO: New protectionism in agricultural trade? A European perspective*, „European Review of Agricultural Economics" 24, s. 480 - 503.
Ndayisenga F., Kinsey J. (1994), *The structure of nontariff trade measures on agricultural products in high-income countries*, „Agribusiness" 10(4), s. 275 - 292.
Organization for Economic Cooperation and Development (1997), *Regulatory reform and the agrofood sector*, w: *OECD report on regulatory reform*, vol. 1, Sectoral Studies, October.
Ravenswaag van E., Hoehn J. (1996), *The teoretical benefits of food safty policies: A total economic value framework*, „American Journal of Agricultural Economics" 78(5), s. 1291 - 1296.
Rabinowicz E. (1999), *Redesigning the CAP to meat the chalenges of EU enlargement and the WTO; what can agricultural economic research contribute?*, „Europ. Rev. Agri. Econ." 26(3), s. 265 - 281.
Roberts D., Orden D. (1997), *Determinants of technical barriers to trade: The case of U.S. Phytosanitary restriction on Mexican avocados, 1972 - 1995*, w: D. Orden, D. Roberts (eds.), *Understandibg technical barriers to agricultural trade*, s. 117 - 170, Proceeding of a Conference of the International Agricultural Trade Research Consortium, IATR-CIATRC, St. Paul, MN.
Roberts D. (1998), *Preliminary assessment of the effects of the WTO agreement on sanitary and phytosanitary trade regulation*, „Journal of International Economic Law" 1(3), s. 377 - 405.
Roberts D. (1999), *Analysing technical trade barieres in agriculture markets*, „Agribusiness" 15(3), s. 335 - 354.
Russo M. R., McLaughlin E. W. (1992), *The year 2000; A food industry forecast*, „Agribusiness" 8(6), s. 493 - 506.
Slack P., Farnell P. (2000), *VAM and the measurement issues related to QUID*, VAM Bulletin, 22 Spring, 7 - 11.
Smith A., Holmes P., Sedelmeier U., Wallace R. H., Young A. (1996), *The European Union and the Central Eastern Europe: Pre-accession strategies*, Sussex, European Institute Paris 15???? Brighton, University of Sussex.
Summer D., Lee H. (1997), *Sanitary and phytosanitary trade barriers and empirical trade modeling*, w: Orden D., Roberts D. (eds.), *Understanding technical barriers to agricultural trade, Proceedings of a Conference of the International Agricultural Trade research Consortium (IATRC)*, IATRC, s. 273 - 283, St. Paul. MN, January.
Swinbank A., *The role of the WTO and the International Agencies in SPS Standard Setting*, „Agribusiness" 15(3), s. 323 - 333.
Thilmany D., Barrett C. B. (1996), *Regulators barriers in an integrating world food market*, „Review of Agricultural Economics" 19(1), s. 92 - 107.
Viscusi W., Vernon J., Harrington J. jr. (1995), *Economics of regulation and antitrust* (2nd ed.), Cambridge, MIT Press.
Wessels C. R., Johnston J. R., Donath H. D. (1999), *Assessing consumer preferences for ecolabelled seafood*, „Amer. J. Agr. Econ." 81, s. 1084 - 1089.
Wiktor J. W. (2000), *Eurorynek – identyfikacja i charakterystyka*, „Marketing i Rynek" 3, s. 2 - 7.

IMPORTS-EXPORTS LIMITATIONS. A SYSTEM OF TECHNICAL BARRIERS IN INTERNATIONAL FOOD TRADE

S u m m a r y

Still enlarging scope of technical barriers and their growing burdensome effect have been limited with, among others, an international agreement signed in 1994 within the framework of WTO. We mind here the Sanitary and Phitosanitary Measures (SPS) and Technical Barriers to Trade (TBT). The SPS are aimed principally at protection of existence and health of human beings,

animals and plants against the risk of widespreading of pests and diseases being transmitted by animals and plants and, as well, against the risk involved with application of numerous toxic substances. The Author of the article classifies technical barriers in respect of particular policies of States, next – to the range of application and, finally, in respect of the kinds of the measures applied.