



Ewa Szymanik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Mikroekonomii
szymanie@uek.krakow.pl

BARIERY POZATARYFOWE JAKO NOWY CZYNNIK WPŁYWAJĄCY NA KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWĄ

Streszczenie: Bariery pozataryfowe mają coraz większy wpływ na zmiany konkurencyjności gospodarek. Bariery są m.in. przepisy fitosanitarne, normy techniczne, regulacje administracyjne. Ich rola w handlu światowym rośnie, gdyż kraje rozwinięte wprowadzają coraz więcej utrudnień w wymianie. Autorka omawia ich znaczenie dla konkurencyjności gospodarki, zwłaszcza polskiej. Analizuje też negocjowaną umowę TTIP oraz jej przewidywane skutki.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarek, bariery pozataryfowe, handel zagraniczny, TTIP.

JEL Classification: F15, F55, F63.

Wprowadzenie

Konkurencyjność to dziś jedno z najważniejszych zadań, które stawia sobie każdy podmiot gospodarczy, niezależnie od wielkości. Jest ona bardzo złożonym zagadnieniem, na które wpływa szereg różnorodnych czynników. W miarę rozwoju gospodarki jedne tracą na znaczeniu, a na ich miejsce pojawiają się inne, dotychczas niebrane pod uwagę. Jednym z takich czynników są bariery pozataryfowe. Mogą one dość istotnie wpłynąć w dłuższym okresie na rozwój handlu między krajami, mimo że trudno jest stwierdzić ich dyskryminacyjny charakter.

Celem artykułu jest krótkie omówienie przy pomocy analizy opisowej wpływu tychże barier na konkurencyjność gospodarki, zwłaszcza polskiej, ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej między Polską a krajami Unii Europejskiej, gdyż jest to obszar najszerzych kontaktów handlowych naszego kraju.

1. Konkurencyjność gospodarek – wybrane definicje

Konkurencyjność jest zjawiskiem, które można badać na wielu płaszczyznach – w skali mikro, mezo lub makro. Doczekało się też ono licznych definicji, z których żadna nie jest jednak pełna. Najprościej konkurencyjność jest definiowana jako zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji [Burnewicz, 1993, s. 23]. Podobnie brzmi definicja sformułowana przez W. Manturę: „Konkurencyjność to zdolność podmiotu do konkurowania” [Mantura, 2000, s. 87]. Według innej jest to umiejętność osiągnięcia i utrzymania przewagi konkurencyjnej [Gorynia, 1998].

Autorka niniejszego artykułu proponuje zwrócenie uwagi na problem rywalizacji, będącej nieodłącznym elementem każdego działania na rynku, szczególnie w odniesieniu do wykorzystywanych czynników wytwórczych, to one bowiem tworzą punkt wyjścia. Według autorki konkurencyjność można zdefiniować jako zdolność do skutecznej rywalizacji pomiędzy niezależnymi podmiotami o korzyści związane z działalnością gospodarczą, obejmującą zarówno sprzedaż wytworzonych produktów, jak i zaopatrzenie w czynniki produkcji na rynku poprzez zaoferowanie korzystniejszych niż inni warunków mających wpływ na decyzje partnerów o nawiązaniu współpracy [Szymanik, 2016, s. 7].

Warto zwrócić uwagę na ostatnią część powyższego zdania, dotyczącą oferowanych warunków. Nie wszystkie mogą być kształtowane przez państwo (nawet częściowo), zwłaszcza że poszczególne kraje bronią się przed napływem produktów zagranicznych, a potężne korporacje ponadnarodowe naciskają na przyznawanie im coraz większych przywilejów. W wyniku tych działań podmioty mające mniejszy potencjał są usuwane na dalszy plan, co przekłada się na zmniejszenie konkurencyjności gospodarki w dłuższym okresie. Problem ten zostanie dokładnie omówiony w dalszej części pracy.

Ponieważ głównym celem pracy jest ukazanie wpływu barier pozataryfowych na konkurencyjność handlu zagranicznego przejawiającą się rozwojem eksportu, warto przytoczyć jeszcze jedną, wąską definicję: „(...) przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych” [Hübner, 1994].

Ten krótki zarys tematu w żaden sposób nie wyczerpuje zagadnienia, a jedynie sygnalizuje jego złożoność i stanowi wstęp do dalszych rozważań.

2. Bariery pozataryfowe – sposób oddziaływania

Załamanie gospodarcze z ostatnich lat spowodowało, iż wiele krajów zwiększyło mniej lub bardziej sformalizowaną ochronę swych rynków. Szczególnie wyraźnie widać to w gospodarkach wschodzących – Brazylii, Rosji, Indiach i Chinach, z kolei w Unii Europejskiej przywrócono subsydia eksportowe dla produktów rolnych i wszczęto kilka postępowań antydumpingowych [Dugiel, 2015, s. 30].

Wielu badaczy, obserwując te rosnące tendencje, zaczęło inaczej definiować protekcjonizm – jako ograniczenia w wymianie zagranicznej, takie jak taryfy, kwoty, zakazy importu i podatki eksportowe [Bown, Crowley, 2012; Kee, Neagu, Nicita, 2013]. W porównaniu z czasami sprzed kryzysu znaczenie tych ograniczeń rośnie. Wcześniej większą rolę odgrywały inne instrumenty, takie jak: zakupy rządowe, standardy techniczne, zamówienia publiczne czy wymagania odnośnie do pierwszeństwa w zakupach produktów krajowych [Evenett, Vines, 2012; Baldwin, Evenett, 2012; Kee, Neagu, Nicita, 2013].

Liczne bariery mają charakter ograniczeń wewnętrznych, utrudniających lub upośledzających handel. Mogą to być techniczne utrudnienia dla handlu, subsydia eksportowe, regulacje administracyjne dotyczące zamówień publicznych, regulacje sanitarnie i fitosanitarne czy też ograniczenia związane z działaniami proekologicznymi oraz wiele innych, na przykład pomoc publiczna, finanse handlowe, subsydia eksportowe, wsparcie inwestycji, wymagania i przepisy lokalne, bariery pozataryfowe, pomoc publiczna, przedsiębiorstwa państwowe, ograniczenia migracyjne, inne ograniczenia sektora usług, państwowe przedsiębiorstwa handlowe, subsydia importowe, ochrona własności intelektualnej [Global Trade Alert Database, 2016]. Ich zastosowanie wynika z wewnętrznych przepisów każdego kraju, a zatem, choć mogą istotnie zmienić warunki dostępu do danego rynku, a tym samym spowodować zmniejszenie konkurencyjności towarów zagranicznych, nie jest łatwo zbadać ich oddziaływanie i skutki dla tejże konkurencyjności.

W najnowszym raporcie Global Trade Alert informuje, że na świecie tylko w okresie 1.01-31.10.2015 r. wprowadzono 539 barier, z czego w samych krajach G20 aż 443, a odwoływanie się do tych ograniczeń w badanym roku wzrosło o 40% w porównaniu do roku poprzedniego. Od początku kryzysu przyjęto ich 3581 w celu osłabienia jego wpływu, z czego aż 81% utrzymano w mocy mimo poprzednich zapewnień o ich tymczasowości [Evenett, Fritz, 2015, s. 7], co wpływa hamująco na cały światowy handel i stopniowo pogarsza konkurencyjność słabszych gospodarek. Bariery takie najczęściej stosują Rosja, Indie

i USA, a z krajów Unii Europejskiej Wielka Brytania i Francja [Evenett, Fritz, 2015, s. 18-19], przy czym najczęściej wykorzystywane są gwarancje i pomoc państwa (24% wszystkich barier). Warto zauważyć, że kraje Unii do tej pory stosowały protekcjonizm raczej rzadko w porównaniu z innymi krajami.

Do najbardziej dotkliwych ograniczeń należą te uzasadniane ochroną handlu i zapewnieniem bezpieczeństwa, pomoc państwa oraz wyższe opodatkowanie dóbr importowanych. Ponieważ bariery stosuje się jednocześnie, a w dodatku ich wpływ się kumuluje, powodując kolejne ograniczenia, konkurencyjność poszczególnych krajów maleje, a handel międzynarodowy zwalnia, co powoduje wolniejsze wychodzenie z kryzysu i spowalnianie tempa wzrostu gospodarczego. Długotrwałe skutki trudno na razie oszacować.

W grudniu 2013 r. członkowie WTO przyjęli tzw. Pakiet z Bali, pierwsze ogólne porozumienie rundy z Dohy. Zobowiązano się do uproszczenia głównych procedur, takich jak procesy poprzedzające przywóz statkiem, wprowadzenie dokumentacji i płatności elektronicznych, uprzednie przeniesienie własności dóbr na klienta wraz ze wszystkimi wynikającymi z tego obciążeniami „w celu zmniejszenia zakresu i wpływów formalności importowych, eksportowych i tranzytowych oraz zmniejszenia i uproszczenia wymagań dokumentacyjnych w tych dziedzinach” [World Trade Organization, 2013, Article 10, 1.1]. Wyżej wspomniane procedury administracyjne generują koszty i zmniejszają konkurencyjność sprzedawanych produktów. Model mierzenia strat spowodowanych tymi barierami zbudowali C. Hornok i M. Koren [Hornok, Koren, 2015]. Wzięli oni pod uwagę przygotowanie dokumentacji, załatwianie formalności celnych, dostawę do portu i terminala oraz tranzyt przez port do miejsca przeznaczenia. Z przeprowadzonych przez nich badań wynika, że zmniejszenie o 50% kosztów związanych z frachtem daje takie same skutki jak dziewięcioprocentowe zmniejszenie obciążeń taryfowych, co tłumaczy, dlaczego wymiana w ramach stref wolnego handlu jest większa niż poza nimi.

Jak już wspomniano, kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 r. pociągnął za sobą załamanie światowego handlu zagranicznego. Dało się ono także odczuć w Unii Europejskiej, pociągając za sobą powolny spadek konkurencyjności tego ugrupowania. Aby się przed tym bronić, zarówno cała Unia, jak i część krajów członkowskich oddzielnie zaczęły wprowadzać różnego rodzaju bariery ochronne, głównie o charakterze pozataryfowym. Według M. Wajdy-Lichy [Wajda-Lichy, 2014, s. 145-150] wśród ugrupowań tego typu, takich jak NAFTA czy kraje BRICS, działania te miały najbardziej restrykcyjny charakter. Liczba utrudniających rozwój handlu regulacji wprowadzonych w latach 2008-2013 wyniosła 292, podczas gdy przepisów ułatwiających go lub neutralnych

było zaledwie 49. Jak zauważa M. Wajda-Lichy, wiele z nich powodowało utrudnienia również w handlu wewnątrzunijnym, dotykając najbardziej zaangażowanych handlowo członków Unii, takich jak Niemcy, Francja, Belgia, Wielka Brytania czy Włochy. Stanowi to zaprzeczenie idei wolnego handlu i de facto ogranicza wprowadzone wcześniej przepisy liberalizacyjne.

Warto tu przytoczyć stosowne reguły zapisane w Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej [Wersja skonsolidowana Traktatu...]. Artykuł 30 mówi, że cła przywozowe i wywozowe lub opłaty o skutku równoważnym są zakazane między państwami członkowskimi i że zakaz ten obejmuje również cła o charakterze fiskalnym. Podobnie rzecz ma się z ograniczeniami ilościowymi w przywozie i wywozie (art. 34 i 35). Należy jednak zauważyć, że kolejny artykuł niejako znosi poprzednie, dając możliwość wprowadzenia pewnych działań protekcyjnych, głosząc, że nie stanowią one „przeszkody w stosowaniu ograniczeń przywozowych, wywozowych lub tranzytowych uzasadnionych względami moralności publicznej, porządku publicznego, bezpieczeństwa publicznego, ochrony zdrowia i życia ludzi i zwierząt lub ochrony roślin, ochrony narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej bądź ochrony własności przemysłowej i handlowej. Zakazy te i ograniczenia nie powinny jednak stanowić środka arbitralnej dyskryminacji ani ukrytych ograniczeń w handlu między Państwami Członkowskimi”. W czasie kryzysu możliwość ta była wielokrotnie wykorzystywana przez państwa Unii. Cytowana wyżej M. Wajda-Lichy [Wajda-Lichy, 2014, s. 147] podaje, że w okresie 2008-2013 wprowadzono aż 289 ograniczeń nietaryfowych, a tylko 3 taryfowe, co stanowi zaledwie około 1% wszystkich barier. Zatem protekcyjizm mniej lub bardziej ukryty wzrasta i dotyczy to nie tylko handlu wewnątrzunijnego, lecz stanowi także tendencję ogólnoświatową, co przełoży się na dalszy spadek konkurencyjności.

Jak wynika z wyżej wspomnianego raportu Global Trade Alert, Polska również została dotknięta skutkami tych ograniczeń. Jeśli chodzi o działania protekcyjnych krajów Unii, to są one stosunkowo niewielkie, gdyż liczba wprowadzonych ograniczeń mieści się w przedziale 1-19 (nieco więcej tych ograniczeń wprowadziła Polska w stosunku do swych partnerów – 20-39), lecz znacznie poważniejsza sytuacja powstaje w przypadku handlu z Rosją, jednym z naszych najważniejszych partnerów, gdyż tych ograniczeń jest więcej niż 60, podczas gdy ze strony naszego kraju ich liczba waha się między 40 a 59 [Evetnett, Fritz, 2015, s. 58-110]. Przy wzięciu pod uwagę rozmiarów gospodarek i wielkości wymiany trudno nie zauważyć dysproporcji negatywnych skutków takich działań. Dla Polski oznacza to spowolnienie tempa rozwoju, związanego

z dopasowywaniem do potrzeb rynku wymagającego klienta, a co za tym idzie – mniejsze środki na modernizację i spadek konkurencyjności gospodarki.

3. Umowy międzynarodowe jako sposób liberalizacji barier pozataryfowych

Wprowadzanie barier handlowych nie sprzyja ani rozwojowi gospodarstwu, ani poprawie konkurencyjności, stąd z jednej strony chęć ochrony własnych rynków, a z drugiej konieczność liberalizacji przepisów dostępu. Ponieważ w świecie rośnie znaczenie umów dwu- i wielostronnych, również Unia Europejska zdecydowała się na rozszerzenie swych działań w tym kierunku. Jedną z największych takich inicjatyw jest umowa o utworzeniu strefy wolnego handlu między Unią i Japonią (negocjacje rozpoczęto w marcu 2013 r.), której skutkiem miałyby być między innymi wzrost unijnego PKB o 0,21% [Benz, Yalcin, 2015]. Tak niski wzrost prawdopodobnie będzie wynikiem mniejszej konkurencyjności unijnych wyrobów, zwłaszcza wysoko zaawansowanych technologicznie.

Poniżej zostaną omówione dwie umowy dotyczące rozszerzenia współpracy z regionem Ameryki Północnej, których wpływ na konkurencyjność gospodarek unijnych może być znacznie większy.

3.1. CETA

Intensyfikacja współpracy Unii z Kanadą zaowocowała rozpoczęciem negocjacji o kompleksowej umowie gospodarczej i handlowej – CETA (18.10.2013 r.) [*The Canada – EU Trade Deal...*]. Zawiera ona postanowienia dotyczące zwiększenia dostępu do rynku dla towarów przemysłowych z ustanowionym okresem przejściowym dla branż wrażliwych (przemysł samochodowy i stoczniowy) i eliminacji większości ceł na towary rolne (jednak Unia nie zgodziła się na dostęp do wspólnego rynku dla żywności zmodyfikowanej genetycznie). Ponadto liberalizacji uległy warunki dostępu do rynków wielu usług (między innymi telekomunikacyjnych, bankowych, energetycznych), a także otwarto rynek zamówień publicznych.

Problem stanowi kwestia rozstrzygania sporów między państwem przyjmującym a inwestorem zagranicznym – oddano ją pod międzynarodowy arbitraż, co w praktyce może oznaczać długotrwałe rozstrzyganie spraw, wiążące się z dużym naciskiem korporacji międzynarodowych i trwającym w tym czasie

silnym niekorzystnym dla przyjmującego oddziaływaniem gospodarczym¹. Umowa może też spowodować zmniejszenie wykorzystania krajowych zasobów, osłabienie i wyparcie krajowych firm z rynku międzynarodowego z uwagi na ich mniejsze możliwości działania, a przez to spadek konkurencyjności gospodarki w dłuższym okresie. Wprawdzie konkurencyjność eksportu mierzona tradycyjnymi miernikami (RCA, IIT) może wzrosnąć, podobnie jak PKB, lecz jednocześnie istnieje możliwość ograniczenia rozwoju nowoczesnych przemysłów (mniejsze możliwości w porównaniu z zagranicznymi konkurentami). Ponieważ proces przejmowania firm będzie łatwiejszy, możliwe jest też przejmowanie w celu ich likwidacji, a tym samym zmniejszanie możliwości rozwoju (także eksportu) danego kraju.

3.2. TTIP

Ta umowa, podobnie jak CETA, ma w przyszłości stanowić podstawę do zwiększenia wymiany między Unią a USA. Jej celem ma być liberalizacja warunków wymiany wskutek redukcji i znoszenia barier, zwłaszcza pozataryfowych. Skutkiem miałyby być też: większe bezpieczeństwo energetyczne (także Polski), tańsza energia (spadek cen ropy i gazu), zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw (poprzez obniżkę kosztów transakcyjnych, wejścia na rynek), wzrost obrotów handlowych, przepływu inwestycji, możliwy spadek cen dóbr i usług, w dalszej perspektywie podnoszący PKB [Gurbiel, 2013, s. 10]. Spodziewane korzyści nie dla wszystkich państw UE są jednakowe; szacuje się, że większe będą dla tych krajów, których stosunki z USA są bardziej rozwinięte [Wieczorek, 2014, s. 35].

Istnieją też bardziej pesymistyczne analizy – według nich eksport netto, a co za tym idzie PKB w UE ma spaść, podobnie jak dochody z pracy oraz zatrudnienie (może dojść do utraty od 600 tys. do 1,3 mln miejsc pracy) [McKeagney, 2014], pojawi się też strata podatkowa (z powodu spadku wpływu z podatków pośrednich), oznaczająca zwiększenie deficytu publicznego nawet poniżej granic dopuszczonych przez Traktat z Maastricht. W tym przypadku kraje Unii mają bardzo ograniczone możliwości stymulacji wzrostu gospodarczego – jedynie tworzenie klimatu sprzyjającego zaciąganiu większej ilości kredytów (co może wywołać długotrwałą niestabilność ekonomiczną) lub dewaluację waluty [Capaldo, 2014, s. 1], przeciwko czemu USA protestują, domagając się wprowadzenia odpowiednich zapisów w TTIP.

¹ Według danych z innych krajów 60% sporów kończy się decyzją korzystną dla wielkich korporacji [Michalak, 2016].

Obawy przed wprowadzeniem tej umowy mają także rządy niektórych mniejszych krajów, takich jak Holandia, podkreślające między innymi, że korzyści dla krajów o średnich i niższych dochodach będą znacznie mniejsze niż dla zamożniejszych [Government of the Netherlands].

Zdaniem autorki wpływ tej umowy na konkurencyjność gospodarki Polski i szerzej UE będzie ujemny – skorzystają na niej głównie wielkie korporacje, gdyż, podobnie jak w przypadku CETA, będą one miały większe możliwości oddziaływania na gospodarkę krajów przyjmujących, tym bardziej że USA są większym partnerem handlowym UE niż Kanada, a zatem ich negatywne oddziaływanie na konkurencyjność będzie większe, z kolei prawdopodobieństwo, że firmy z małych czy słabiej rozwiniętych krajów zwiększą swą konkurencyjność na skutek skorzystania z ułatwień w dostępie do rynku, jest znikome.

Podsumowanie

Z powyższego krótkiego omówienia można wysnuć kilka wniosków. Przede wszystkim nie sposób nie zauważyć, że przy badaniu konkurencyjności gospodarek, a szczególnie tej jej istotnej części, jaką jest handel zagraniczny, należy uwzględniać bariery pozataryfowe, gdyż oznaczają one dla eksporterów konieczność dostosowania, co podnosi koszty, przekładające się na wzrost cen danego wyrobu i spadek jego konkurencyjności na danym rynku.

Należy także zauważyć, że dana bariera może mieć różny stopień „dotkliwości” dla różnych partnerów handlowych, stąd dodatkowa trudność przy badaniu stopnia jej wpływu na konkurencyjność (na przykład różne systemy miar w Wielkiej Brytanii i na kontynencie europejskim).

Umowy międzynarodowe również mają wpływ na badany problem, zwłaszcza w długim okresie, gdyż powodują dalsze wzmocnienie pozycji korporacji ponadnarodowych, co w przypadku kolejnych kryzysów będzie powodować osłabienie gospodarek przyjmujących inwestycje (likwidacja firm), a także możliwą eliminację mniejszych przedsiębiorstw krajowych, co będzie prowadzić do spadku potencjału konkurencyjnego gospodarki. Ponadto państwa likwidując jedne bariery, w przypadku kolejnych problemów będą tworzyć następne, zatem badając empirycznie konkurencyjność handlu zagranicznego, coraz częściej trzeba będzie uwzględniać trudno mierzalne czynniki. Warto zatem poszukiwać nowych sposobów ich pomiaru.

Literatura

- Baldwin R., Evenett S.J. (2012), *Beggar-the-Neighbour Policies During the Crisis-Era: Causes, Constrains and Lessons for Maintaining Open Borders*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 28, No. 2.
- Benz S., Yalcin E. (2015), *Productivity Versus Employment: Quantifying the Economic Effects of an EU – Japan Free Trade Agreement*, „The World Economy”, Vol. 38, No. 6.
- Bown Ch.P., Crowley M.A. (2012), *Import Protection, Business Cycles and Exchange Rates: Evidence from the Great Recession*, „Journal of International Economics”, No. 90.
- Burniewicz J., red. (1993), *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Capaldo J. (2014), *TTIP: Dezintegracja europejska, bezrobocie i niestabilność*, „GDAE Working Paper”, No. 14-03, http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_ES_Polish.pdf (dostęp: 28.05.2016).
- Dugiel W. (2015), *Polityka handlowa Unii Europejskiej po światowym kryzysie gospodarczym*, „Studia Europejskie”, nr 1 (73).
- Evenett S.J., Fritz J. (2015), *The Tide Turns? Trade, Protectionism and Slowing Global Growth. The 18th Global Trade Alert Report*, CEPR Press, Global Trade Alert, <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA18%20The%20Tide%20Turns.pdf> (dostęp: 13.06.2016).
- Evenett S.J., Vines D. (2012), *Crisis-Era Protectionism and the Multilateral Governance of Trade: An Assessment*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 28, No. 2.
- Global Trade Alert Database, <http://www.globaltradealert.org> (dostęp: 13.01.2016).
- Gorynia M. (1998), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, seria I, z. 266.
- Government of the Netherlands, *The Disadvantages of TTIP*, <https://www.government.nl/topics/ttip/contents/disadvantages-ttip> (dostęp: 28.05.2016).
- Gurbiel R. (2013), *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, Amerykańska Izba Handlowa w Polsce, Warszawa.
- Hornok C., Koren M. (2015), *Administrative Barriers to Trade*, „Journal of International Economics”, No. 96.
- Hübner D. (1994), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista”, nr 3.
- Kee H.L., Neagu C., Nicita A. (2013), *Is Protectionism On the Rise? Assessing National Trade Policies During the Crisis of 2008*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 95, Issue 1.
- Mantura W. (2000), *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstwa* [w:] E. Skawińska (red.), *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, PTE, Poznań.

- McKeagney S. (2014), *Wolny handel a miejsca pracy*, „Zielone Wiadomości”, 3.12.2014, <http://zielonewiadomosci.pl/zw/wolny-handel-a-miejsca-pracy/> (dostęp: 29.05.2016).
- Michalak M. (2016), *CETA – siostra TTIP*, 25.05.2016, <http://fakty.interia.pl/tylko-unas/news-ceta-siostra-ttip,nld,2208785> (dostęp: 28.05.2016).
- Szymanik E. (2016), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 5(953).
- The Canada – EU Trade Deal. Atlantic Accord. A Landmark Agreement Could Show the Way for Future Deals*, „The Economist”, October 26th 2013.
- Wajda-Lichy M. (2014), *Traditional Protectionism Versus Behind-the-Border Barriers in the Post-Crisis Era: Experience of Three Groups of Countries: the EU, NAFTA and BRICS*, „Journal of International Studies”, Vol. 7, No. 2.
- Wersja skonsolidowana Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, http://oide.sejm.gov.pl/oide/index.php?option=com_content&view=article&id=14804&Itemid=946#3.2.3 (dostęp: 13.01.2016).
- Wieczorek J. (2014), *Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji – dźwignią wolnego handlu?* „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, nr 1(44).
- World Trade Organization (2013), *Agreement on Trade Facilitation. Ministerial Decision of 7 December 2013*, WT/MIN (13)/36.

NON-TARIFF BARRIERS AS A NEW FACTOR IMPACTING ON THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary: Non-tariff barriers have more and more impact on the change of the economies' competitiveness. To these barriers belongs (among others): sanitary and phytosanitary measures, technical barriers, administrative regulations. Their role increases in the world trade because the developed countries introduce more and more discrimination measures. The author shows their meaning for the economy competitiveness, especially the Polish one. She analyses the TTIP contract and its foreseeing results, too.

Keywords: economy competitiveness, non-tariff barriers, foreign trade, TTIP.