

Bogumiła Mucha-Leszko

Policentryzacja układu sił gospodarczych a multilateralna polityka handlowa

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/2,
165-174

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej,
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

BOGUMIŁA MUCHA-LESZKO

*Policentryzacja układu sił gospodarczych
a multilateralna polityka handlowa*

The polycentralization of great economic powers and the multilateral trade policy

Słowa kluczowe: policentryzacja układu sił, regionalizacja polityki handlowej, osłabienie liberalizacji handlu na zasadach multilateralnych

Keywords: economic order polycentralization, regionalization of the trade policy, weakening trade liberalization on multilateral principles

Wstęp

Największy wpływ na zasady funkcjonowania gospodarki w skali globalnej mają główni uczestnicy międzynarodowych stosunków gospodarczych. Pierwszym centrum gospodarki światowej była Wielka Brytania, która stworzyła w XIX wieku podstawy globalnych stosunków handlowych. Po pierwszej wojnie światowej pozycja gospodarcza Wielkiej Brytanii osłabła, natomiast uzyskany potencjał przemysłowy i przewaga konkurencyjna zapewniły pozycję głównego mocarstwa Stanom Zjednoczonym. Jednak w okresie międzywojennym nie zdecydowały się one na przejęcie funkcji przywódczych w gospodarce światowej, co między innymi przyczyniło się do upadku handlu międzynarodowego w okresie kryzysu lat 30.

Zmiany w układzie sił gospodarczych mają zasadniczy wpływ na warunki rozwoju transakcji transgranicznych. Jeśli podstawą tego układu jest jedno centrum główne posiadające przewagę konkurencyjną, wówczas dąży ono do

budowania globalnego systemu gospodarczego, który kontroluje i stara się nim zarządzać. Natomiast układ policentryczny i rywalizacja pomiędzy jego głównymi ośrodkami prowadzi do regionalizacji gospodarki światowej, w tym także wymiany handlowej. Celem artykułu jest potwierdzenie tezy, że wzrost liczby centrów w gospodarce światowej po upadku Pax Americana i globalizacja procesów gospodarczych spowodowały spadek zainteresowania krajów umacnianiem multilateralnego systemu handlu międzynarodowego i rozwój porozumień bilateralnych i regionalnych.

1. Upadek Pax Americana (1974–1985)

Upadek ładu gospodarczego Pax Americana, którego podstawowym filarem był układ z Bretton Woods, oparty na stałych kursach walutowych i dolarze pełniącym funkcje pieniądza światowego oraz zdecydowane umocnienie pozycji gospodarczej EWG i Japonii osłabiły siłę oddziaływania Stanów Zjednoczonych na globalne stosunki gospodarcze. Wzrost konkurencji w handlu w rezultacie rosnącej przewagi technologicznej Japonii i ekspansji eksportowej RFN, a także rosnącego eksportu z nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich i Ameryki Łacińskiej, zasadniczo zmieniły pozycję USA na rynku światowym.

Podstawą konkurencyjności krajów azjatyckich oraz Brazylii i Meksyku były niższe koszty produkcji (zwłaszcza niższe płace) i wprowadzanie nowych technologii, które finansowano z kredytów rządowych zaciąganych w dużych międzynarodowych bankach. Wzrost możliwości eksportowych krajów rozwijających się był także w dużym stopniu rezultatem napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i rozwoju produkcji przeznaczonej do sprzedaży na innych rynkach. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie przyczyniły się do umiędzynarodowienia produkcji i pogłębiania specjalizacji. Nowym zjawiskiem i ważną tendencją w handlu był rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej, czyli jednoczesny eksport i import przez dany kraj produktów tej samej gałęzi przemysłu. Wzrost aktywności inwestycyjnej korporacji japońskich i europejskich od lat 80. oraz decentralizacja produkcji poprzez dzielenie procesu produkcyjnego na wiele faz i przestrzenne ich rozproszenie na świecie przyspieszyły rozwój specjalizacji i wymiany wewnątrz sieci korporacyjnych.

Zasadnicze osłabienie przewagi konkurencyjnej Stanów Zjednoczonych wskutek spadku tempa wzrostu wydajności pracy od 1965 roku i utraty przywództwa technologicznego w latach 70. oraz zmiana układu sił gospodarczych wpłynęły na podejmowanie działań w celu ograniczania importu. Wprawdzie oficjalnie popierały one ideę wolnego handlu, ale w praktyce przyczyniły się do powrotu do protekcjonizmu, który w latach 70. polegał

przede wszystkim na stosowaniu instrumentów pozataryfowych. Stany Zjednoczone wprowadziły nową ustawę – *Trade Act of 1974*, która na podstawie Klauzuli 301 (*Section 301*) dawała możliwość domagania się od partnerów handlowych dobrowolnych ograniczeń eksportu (*voluntary export restraints – VERs*). Klauzula 301 miała być stosowana wobec tych partnerów handlowych, którzy prowadzili nieuczciwą konkurencję. Natomiast w rzeczywistości została wykorzystana do ochrony rynku i określania tzw. dobrowolnych ograniczeń eksportu dla japońskich producentów stali i samochodów¹.

Spadek dominacji Stanów Zjednoczonych w stosunkach globalnych spowodował, że były coraz mniej zainteresowane rozwojem multilateralnej polityki handlowej, podczas gdy do lat. 70. popierały wielostronną liberalizację handlu i konsekwentnie hamowały rozwój integracji regionalnej w Ameryce Łacińskiej i w Azji.

Europejska Wspólnota Gospodarcza rozszerzając swój rynek wewnętrzny, prowadząc wspólną politykę handlową (zewnętrzną), podpisując umowy handlowe i występując jako strona w negocjacjach na forum GATT, zwiększała swoją siłę oddziaływania na międzynarodowe stosunki handlowe. Zewnętrzna polityka handlowa Unii obejmuje stosunki bilateralne, interregionalne i multilateralne (WTO). Jednak priorytetowym celem polityki handlowej, wcześniej EWG a następnie UE, pozostaje dalsze umacnianie wpływów na rynku globalnym. Pod koniec lat 70. Europa Zachodnia uzyskała już zdecydowaną przewagę w światowym eksporcie z udziałem około 40%, a udział Stanów Zjednoczonych spadł do 9,7%². Dowodem spadku konkurencyjności eksportu USA był zmniejszający się udział w światowym rynku produktów wysokich technologii z 30% w roku 1970 do 21% w roku 1989, a w tym samym czasie udział Japonii wzrósł z 7% do 16%³.

Pozycja Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym pogarszała się do połowy lat 80. W latach 1982–1986 roczne wartości eksportu USA były niższe niż w roku 1981⁴. Dlatego w interesie Stanów Zjednoczonych było

¹ B. Mucha-Leszko, *Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacja procesów gospodarczych*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze*, Wyd. UMCS, Lublin 2005, s. 57.

² M. Perczyński, *Zmiany współzależności między głównymi ośrodkami gospodarki kapitalistycznej USA – Europa Zachodnia–Japonia*, [w:] *Przemiany gospodarcze i procesy dostosowawcze we współczesnym kapitalizmie i Trzecim Świecie*, INE PAN, „Studia Ekonomiczne” 1990, nr 22, s. 54.

³ T. Oatley, *International Political Economy*, Pearson Education, Inc. 2005, s. 33.

⁴ J.M. Destler, *American Trade Politics*, Institute for International Economics, Washington, June 2005, s. 46.

przyspieszenie multilateralnej liberalizacji wymiany i podjęcie działań w celu obniżenia wartości dolara na rynku walutowym. Były więc inicjatorem rozpoczęcia negocjacji na forum GATT oraz podpisania porozumienia z RFN, Japonią, Francją i Wielką Brytanią, które miało na celu uzgadnianie dostosowań kursowych w sytuacji dużej aprecjacji bądź deprecjacji walut na rynku (*Plaza Acord 1985*).

Podsumowując, w latach 1974–1985 handel międzynarodowy charakteryzował się dużą dynamiką w ujęciu nominalnym, co było skutkiem wysokiego wzrostu cen ropy naftowej i innych surowców oraz w konsekwencji inflacji kosztowej. Natomiast tempo wzrostu wymiany w ujęciu realnym zdecydowanie spadło w stosunku do lat 1950–1973 wskutek przedłużającej się dekonjunkury gospodarczej i protekcjonizmu pozataryfowego. Według A. Maddisona średnioroczne tempo wzrostu wolumenu eksportu towarów w latach 1950–1973 wynosiło 7,88%, a w latach 1974–1985 spadło do 4,51% (towary i usługi)⁵ W latach 1973–1983 udział USA w światowym eksporcie towarów zmniejszył się z 12,3% do 11,2%. Od lat 70. zdecydowanie umacniała swoją pozycję w wymianie międzynarodowej Azja. Udział tego regionu w światowym eksporcie towarów zwiększył się z 14,9% w 1973 roku do 19,1% w 1983 roku. W tym samym okresie nastąpiło zmniejszenie udziału w światowym eksporcie Europy z 50,9% do 43,5%⁶.

2. Rywalizacja o przywództwo w gospodarce światowej między USA i EWG/UE (1986–1994)

Równoległe z rozwojem terytorialnym Wspólnot Europejskich od 1986 roku był realizowany Projekt Jednolitego Rynku Europejskiego 1992 w celu przyspieszenia integracji rynków krajów członkowskich, którą istotnie opóźniły kryzysy i protekcjonizm pozataryfowy lat 70. Wprowadzanie JRE oraz rosnące zainteresowanie członkostwem we Wspólnotach Europejskich (od końca lat 80.) krajów Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu, a następnie krajów Europy Środkowo-Wschodniej powodowały obawy Stanów Zjednoczonych, Japonii oraz innych krajów pozaeuropejskich o dostęp do rynku tego ugrupowania. Nasiliły się tendencje do tworzenia regionalnych bloków handlowych, które umożliwiały szybsze znoszenie barier w wymianie w porównaniu z liberalizacją multilateralną na podstawie układu GATT.

⁵ W cenach stałych z roku 1990, A. Maddison, *Contours of the World Economy 1-2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford University Press 2007, s. 81.

⁶ WTO, *International Trade Statistics 2009*, s. 10.

Regionalne porozumienia handlowe, a zwłaszcza polityka handlowa EWG i USA prowadziły do coraz większego znaczenia wzajemnych preferencji handlowych na wspólnym rynku EWG/UE i w strefie wolnego handlu USA, Kanady i Meksyku (NAFTA). Ponadto Stany Zjednoczone nadmiernie wykorzystywały w celu ograniczania importu tzw. *escape clause* (art. 19 GATT)⁷. Na skutek takich działań traciła znaczenie zasada niedyskryminacji GATT, do której twórcy tego Układu przywiązywali dużą wagę, czyli równego traktowania produktów partnerów handlowych. Rozwój regionalnych porozumień handlowych, wzrost liczby uczestników wymiany transgranicznej, z których nie wszyscy byli zainteresowani dalszą jej liberalizacją oraz wprowadzenie barier pozataryfowych w sytuacji, gdy cła zostały istotnie obniżone, przyczyniały się do zmniejszania roli Układu GATT.

Pomimo wzrostu znaczenia wspólnego rynku, to EWG dążyła do umacniania multilateralnego systemu handlu międzynarodowego. Jednak paradoksalnie inicjatorem kolejnej rundy negocjacyjnej GATT były Stany Zjednoczone. Runda Urugwajska (1986–1994) doprowadziła do rozszerzenia zakresu regulacji handlowych, utworzenia instytucjonalnego podmiotu międzynarodowej polityki handlowej – Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization*) oraz rozpoczęcia liberalizacji wymiany produktami rolnymi.

Na przełomie lat 80. i 90. rozpoczął się nowy etap w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych, charakteryzujący się dużą aktywnością administracji centralnej, która starała się osiągnąć równocześnie dwa cele: 1) umocnienie pozycji kraju w stosunkach regionalnych, utworzenie NAFTA i APEC oraz 2) sfinalizowanie Rundy Urugwajskiej GATT. Była to więc próba godzenia celów polityki do pewnego stopnia sprzecznych ze sobą. Największą aktywność na rzecz tworzenia liberalnego systemu wymiany handlowej w skali globalnej, opartej zarówno na dalszym rozwoju współpracy multilateralnej, jak również na rozszerzaniu regionalnych stref wolnego handlu z krajami azjatyckimi oraz Ameryki Środkowej i Południowej, przejawiała administracja prezydenta B. Clintona. Należy także dodać, że początkowo optymistycznie zapowiadała się współpraca transatlantycka. Stosunki handlowe Stanów Zjednoczonych i Europy mają bowiem zasadnicze znaczenie w rozwoju handlu światowego. NAFTA i APEC zostały utworzone, ale strefa wolnego handlu obu Ameryk, która miała powstać do 2005 roku, nie znalazła się wśród priorytetów zagranicznej polityki handlowej USA po przejściu władzy przez partię konserwatywną (okres prezydentury G.W. Busha), a współpraca transatlantycka jest mało efektywna.

⁷ J. M. Destler, *op. cit.*, s. 54.

Podsumowując, w latach 1986–1994 rywalizacja w układzie triadowym zaostrzała się, a Stany Zjednoczone i Unia Europejska dążyły do rozszerzania rynków, budując w ten sposób silniejsze podstawy własnych gospodarek. Od kryzysu w latach 1990–1993 spadała dynamika gospodarcza Japonii i coraz większy wpływ na stosunki globalne miały USA i UE. Przejawiało się to między innymi w kształtowaniu zasad międzynarodowej polityki handlowej, przy czym Unia jednoznacznie opowiadała się za rozwijaniem multilateralnego systemu w skali globalnej, natomiast USA próbowały równocześnie tworzyć preferencyjne układy regionalne z ważnymi dla siebie partnerami handlowymi. Sukcesem międzynarodowej polityki handlowej było efektywne zakończenie Rundy Urugwajskiej GATT i utworzenie WTO. Najważniejszymi czynnikami oddziałującymi na wzrost obrotów handlowych były: regionalizacja wymiany, umiędzynarodowienie produkcji i wzrost wymiany wewnątrz sieci korporacyjnych oraz powstanie globalnej przestrzeni gospodarczej, w której przestają dominować rynki i gospodarki krajowe, a rośnie współzależność pomiędzy uczestnikami rynku globalnego.

3. Intensywna globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej (od połowy lat 90.)

Od połowy lat 90. międzynarodowy system handlu charakteryzują następujące zjawiska: 1) zmiana układu sił – wzrost udziału w handlu międzynarodowym Chin, Indii i Brazylii, 2) intensyfikacja procesu umiędzynarodowienia produkcji, 3) rosnąca integracja gospodarek krajowych z rynkiem globalnym, 4) wzrost tendencji do podpisywania układów bilateralnych i regionalnych w wymianie międzynarodowej oraz wyraźne różnice stanowisk w sprawie dalszych reform handlu międzynarodowego wśród głównych jego uczestników.

Przywództwo technologiczne w gospodarce światowej odzyskały Stany Zjednoczone, ponieważ stanowiły centrum zmian będących rezultatem rewolucji informacyjno-komunikacyjnej. Znacznie niższe nakłady na rozwój sektora ICT w Unii Europejskiej spowodowały wzrost luki technologicznej w stosunku do Stanów Zjednoczonych i spadek konkurencyjności w wymianie międzynarodowej.

Nowy etap w rozwoju międzynarodowej polityki handlowej rozpoczął się w roku 1995, gdy weszły w życie postanowienia Rundy Urugwajskiej GATT i podjęła swoją działalność WTO. Ale od końca lat 90. multilateralna polityka handlowa nie rozwija się zgodnie z założeniami przyjętymi podczas Rundy Urugwajskiej i celami zawartymi w Agendzie Doha (2001). Dla Unii Europejskiej ma to istotne znaczenie, ponieważ mimo wielu preferencyjnych układów handlowych, jakie podpisała w ostatnich pięćdziesięciu latach, w dalszym ciągu około 3/4 importu wciąż odbywa się poza regułami preferencji.

Policentryczny układ sił nie sprzyja rozwijaniu globalnego systemu handlowego. Interesy gospodarcze Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej są rozbieżne. Przedmiotem sporu w grupie krajów rozwiniętych WTO jest reforma polityki handlowej dotycząca eliminacji tych jej instrumentów, które są niezgodne z zasadami konkurencji. Jednak Japonia popierająca Unię w dążeniu do inicjowania przez WTO projektów prowadzących do multilateralizacji polityki handlowej zrezygnowała z forsowania tego modelu i koncentruje się na podpisywaniu umów bilateralnych. Polityka handlowa krajów ma na celu przede wszystkim ułatwienie własnym podmiotom gospodarczym ekspansji na rynkach zewnętrznych. Współcześnie najbardziej perspektywiczne są rynki krajów wschodzących, na których popyt na dobra inwestycyjne i konsumpcyjne rośnie szybciej w miarę wzrostu dochodów niż w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie nasycenie dobrami jest wyższe.

Charakterystyczną cechą współczesnych porozumień regionalnych jest odchodzenie od tradycyjnych stref wolnego handlu na rzecz rozszerzania swobód ekonomicznych o przepływy kapitału i usług, jak np. NAFTA. Służą one tworzeniu układów, w których kraje słabiej rozwinięte stają się atrakcyjnymi obszarami outsourcingu pracochłonnych rodzajów produkcji i reimportu produktów finalnych bez barier handlowych⁸. Powstawanie tego typu obszarów przyczynia się do wzrostu powiązań i współzależności gospodarczej w regionach. Umacnianie się układów regionalnych nie będzie sprzyjać negocjacjom multilateralnym, ponieważ każdy blok handlowy w pierwszej kolejności liberalizuje przepływy towarów, usług i coraz częściej kapitału w ramach własnego obszaru, a dopiero w drugiej kolejności kraje pozostające w tym układzie są skłonne angażować się we współpracę w WTO. Liczba preferencyjnych porozumień handlowych wzrosła z 70 w roku 1990 do 300 w roku 2010⁹. W warunkach intensywnej globalizacji, gdy gospodarki krajowe są coraz bardziej zintegrowane z rynkiem globalnym, który staje się głównym mechanizmem regulującym procesy rozwoju, rozszerzanie zakresu wielostronnych zasad w handlu jest ważną podstawą efektywnej konkurencji, lepszej alokacji czynników produkcji, korzyści skali produkcji i wzrostu gospodarczego.

Umocnienie multilateralnego systemu wymiany handlowej wymaga również rozwiązania na poziomie międzynarodowym zasad polityki konkurencji i rozstrzygnięcia podstawowych problemów wynikających z łamania zasad wolnego handlu przez prywatnych uczestników globalnego rynku. Pomimo licznych

⁸ G. Glania, J. Matthes, *Multilateralism or Regionalism?*, Centre for European Policy Studies, Brussels 2005, s. 100.

⁹ WTO, *Trade Report 2011*, s. 54.

inicjatyw podejmowanych w celu rozwoju międzynarodowej polityki konkurencji w ramach działalności GATT do końca lat 80. nie przeprowadzono dyskusji w sprawie harmonizacji narodowych reguł konkurencji. Dopiero utworzenie WTO i zaangażowanie UE oraz wstępna akceptacja przez USA stworzenia wiążących międzynarodowych reguł konkurencji, a przede wszystkim włączenie polityki konkurencji do Agendy Doha (2001) dawały realne podstawy dostosowania zasad handlu międzynarodowego do globalnego wymiaru procesów gospodarczych i rynku. Negocjacje handlowe w ramach Rundy Doha nie zostały do tej pory zakończone nie tylko w kwestiach dotyczących polityki konkurencji, ale nie osiągnięto kompromisu w sprawach zasadniczych, czyli dalszej liberalizacji handlu. Zaistniały problem można ująć następująco: Czy w sytuacji, gdy Stany Zjednoczone budują własny układ powiązań handlowych za pomocą porozumień bilateralnych i regionalnych, Unia Europejska będzie w stanie przeprowadzić w WTO realizację założeń multilateralnego systemu handlu?

Osiągnięcie tego celu jest ważne z punktu widzenia możliwości rozwoju wymiany handlowej Unii, są one bowiem uzależnione od rynku globalnego. Stopień otwartości gospodarek europejskich jest znacznie wyższy niż USA, dlatego system wolnego handlu w skali światowej jest dla Unii istotnym warunkiem rozwoju gospodarczego. W związku z tym pojawia się kolejne pytanie: Czy Unia Europejska jest w stanie skutecznie realizować cele polityki handlowej na poziomie ugrupowania, czy została ona wystarczająco zcentralizowana i czy sprzyja temu podział kompetencji pomiędzy instytucjami UE?

Uprawnienia do określania celów i realizacji zewnętrznej polityki handlowej UE zostały w dużym stopniu przekazane Komisji Europejskiej, ale wcale to nie oznacza, że jest w swoich działaniach niezależna. Wprawdzie jest ona podmiotem prowadzącym negocjacje handlowe i ma prawo inicjatywy w tej dziedzinie, ale nie może podjąć negocjacji bez uzyskania mandatu od Rady Unii Europejskiej (Art. 207 TFUE). Rada UE formułuje również podstawowe cele, jakie Komisja powinna osiągnąć w trakcie negocjowania umowy handlowej, ale pozostawia jej swobodę taktyki negocjacyjnej. Niemniej Komisja jest zobowiązana do przedstawiania Radzie okresowych raportów z przebiegu i efektów negocjacji. Komisja musi również uzyskać od Rady akceptację każdej wynegocjowanej umowy handlowej oraz podejmowanych działań jednostronnych, jak np. ceł antidumpingowych czy ceł wyrównawczych, jakie stosuje wobec partnerów zagranicznych¹⁰.

¹⁰ S. J. Evenett, *Trade policy: time for a rethink?* [in:] A. Sapir (ed.), *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruegel, Brussels 2007, s. 64–65.

Na prowadzenie polityki handlowej mają także wpływ państwa członkowskie. Jedną z takich możliwości są spotkania Komitetu – 133 (raz w tygodniu) z wyższymi urzędnikami Dyrekcji Generalnej ds. Handlu. Ponadto przedstawiciele państw członkowskich mogą prezentować swoje stanowiska w komitetach doradczych i wymieniać opinie z urzędnikami Komisji. Państwa członkowskie obserwują negocjacje prowadzone przez Komisję i zgłaszają zastrzeżenia, jeśli to godzi w ich interesy handlowe. Skuteczną formą ochrony interesów handlowych jest budowanie koalicji, jeśli na wprowadzanie zbyt daleko idącej liberalizacji nie zgadza się grupa krajów, wówczas Komisja musi się liczyć z tym, że projekt może upaść w głosowaniu w Radzie. Realizacja polityki handlowej w Unii Europejskiej mimo jej centralizacji jest w dalszym ciągu sprawą kompromisu krajów członkowskich z Komisją, która nie może podejmować decyzji samodzielnie, ponieważ jej uzgodnienia są przedmiotem formalnej decyzji Rady UE, czyli w praktyce jest realizowana w ramach modelu międzyrządowego.

Zakończenie

Policentryczny układ sił nie sprzyja rozwojowi globalnego systemu handlu, co powoduje nieadekwatność międzynarodowej polityki handlowej wobec globalnego wymiaru mechanizmu rynkowego. W stosunkach UE–USA rywalizacja dominuje nad współpracą. Dwa główne centra gospodarki światowej mają odmienne strategie liberalizacji handlu. Wysoka otwartość gospodarcza UE i duży udział importu (około 75%) realizowanego poza układami preferencyjnymi sprawiają, że Unia dąży do umocnienia multilateralnego systemu wymiany. Natomiast Stany Zjednoczone stosują konkurencyjną strategię liberalizacji wymiany, podpisując głównie umowy bilateralne i subregionalne. Wiążą w ten sposób handlowo i inwestycyjnie z własną gospodarką kraje rozwijające się. Jest to strategia rozszerzania wpływów w globalnych stosunkach handlowych, zdobywania poparcia i przewagi w WTO oraz zwiększenia kontroli globalnego rynku.

Bibliografia

- Destler J. M., *American Trade Politics*, Institute for International Economics, Washington, June 2005.
- Evenett S. J., *Trade policy: time for a rethink?* [in:] A. Sapir (ed.), *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruegel, Brussels 2007.
- Glania G., Matthes J., *Multilateralism or Regionalism?*, Centre for European Policy Studies, Brussels 2005.

- Maddison A., *Contours of the World Economy 1-2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford University Press 2007.
- Mucha-Leszko B., *Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacja procesów gospodarczych*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.) *Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze*, Wyd. UMCS, Lublin 2005.
- Oatley T., *International Political Economy*, Pearsons Education Inc., 2005.
- Perczyński M., *Zmiany współzależności między głównymi ośrodkami gospodarki kapitalistycznej USA – Europa Zachodnia – Japonia*, [w:] *Przemiany gospodarcze i procesy dostosowawcze we współczesnym kapitalizmie i Trzecim Świecie*, INE PAN, „Studia Ekonomiczne” 1990, nr 22.
- WTO, *International Trade Statistics 2009*.
- WTO, *Trade Report 2011*.

The polycentralization of great economic powers and the multilateral trade policy

The paper's subject is to explore the influence of the economic powers' polycentralization on the strategies of liberalization of international trade. On the basis of the analysis conducted one can observe a declining interest in developing of the multilateral trade system and a growing number of bilateral and regional agreements after the fall of Pax Americana.