

**Bogumiła Mucha-Leszko,
Magdalena Kąkol**

**Polityka handlowa w warunkach
"Pax Britannica" i "Pax Americana"**

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/2,
153-163

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.

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. XLVI, 2

SECTIO H

2012

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

BOGUMIŁA MUCHA-LESZKO, MAGDALENA KĄKOL

*Polityka handlowa w warunkach Pax Britannica
i Pax Americana*

Trade policy in Pax Britannica and Pax Americana

Słowa kluczowe: monocentryczny układ sił, przewaga konkurencyjna, multilateralizacja polityki handlowej

Keywords: monocentric economic order, competitive advantage, trade policy multilateralisation

Wstęp

Celem analizy jest potwierdzenie tezy, że liberalizacja wymiany w wymiarze globalnym następuje szybko w warunkach dominacji gospodarczej jednego centrum, które mając przewagę konkurencyjną, jest zainteresowane wolnym handlem. Polityka otwartości gospodarczej ułatwiała ekspansję eksportową, zwłaszcza w warunkach protekcjonizmu taryfowego oraz w sytuacji, gdy rynek wewnętrzny nie stwarzał możliwości pogłębiania specjalizacji i osiągania wysokich korzyści skali produkcji. Siła oddziaływania centrum na stosunki handlowe zależy od jego potencjału gospodarczego, wielkości rynku, przewagi konkurencyjnej i udziału w handlu międzynarodowym. Autorki przedstawiają podstawy i efekty przywództwa w gospodarce światowej Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych w tworzeniu i umacnianiu globalnego systemu wymiany handlowej oraz przyczyny spadku ich przewagi konkurencyjnej.

1. Pax Britannica

Dominacja Wielkiej Brytanii w handlu międzynarodowym utrzymywała się od początku XIX wieku do wybuchu I wojny światowej. Jej udział w wymianie światowej w roku 1870 stanowił około 24%, a przed wybuchem I wojny światowej już poniżej 15%¹. S. D. Krasner przedstawił dominację Wielkiej Brytanii w handlu światowym na podstawie przewagi jej udziału w światowych obrotach w stosunku do drugiego największego uczestnika wymiany. W roku 1880 przewaga pod tym względem nad Francją była ponaddwukrotna (2.22) a w roku 1913 w stosunku do Stanów Zjednoczonych wynosiła 1.2². W okresie Pax Britannica zdecydowanie przeważała polityka liberalna, z wyjątkiem niewielkiego wzrostu taryf celnych w latach 1879–1900. Wielka Brytania, dążąc do wprowadzenia zasad wolnego handlu, już w latach 20. XIX wieku liberalizowała własną politykę handlową, obniżając cła i eliminując inne bariery handlowe. Ważną i spektakularną decyzją było uchylene Ustawy Zbożowej (*Corn Law*) w 1846 roku, będącej podstawą i symbolem protekcjonizmu rolnego. Francja zaczęła prowadzić liberalną politykę handlową od lat 30. XIX wieku, obniżając w pierwszej kolejności cła na niektóre półprodukty, a następnie na węgiel, rudę żelaza i stal (lata 50.). Liberalistyczne tendencje w handlu międzynarodowym umacniały się w rezultacie znoszenia ograniczeń handlowych przez kolejne kraje europejskie, jak Belgia, Hiszpania, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria i Szwecja (lata 50.). Przełomowe znaczenie w procesie liberalizacji handlu międzynarodowego w XIX wieku miał Traktat Cobdena-Chevaliera, podpisany w roku 1860 między Francją i Wielką Brytanią³.

Protekcjonistyczną politykę handlową w latach 1861–1913 prowadziły Stany Zjednoczone w celu ochrony krajowych producentów przed konkurencją zagraniczną, a cła wraz z rosnącym importem stanowiły ważne źródło dochodów budżetu federalnego⁴. Pierwszą zmianę w polityce handlowej USA, prowadzącą do znoszenia barier w wymianie, zapowiadała ustawa z 1913 roku (*Underwood*

¹ D. A. Lake, *British and American hegemony compared: Lessons for the current era of decline*, [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995, s. 125.

² S. D. Krasner, *Contending perspectives on international political economy*, [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995, s. 29.

³ B. Mucha-Leszko, *Problem subsydiów w międzynarodowej polityce handlowej*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Systemy wspierania eksportu w Unii Europejskiej a międzynarodowa polityka handlowa*, „Biuletyn Europejski” 2003, Wyd. UMCS, Lublin 2006, s. 13.

⁴ H. N. Scheiber, H. G. Vatter, H. U. Faulkner, *American Economic History*, Harper and Row Publishers, New York 1976, s. 284.

Tariff Act). W latach 1909–1921 taryfy celne w Stanach Zjednoczonych były umiarkowane, z tendencją spadkową, ale w maju 1921 roku Kongres uchwalił Nadzwyczajną Ustawę w sprawie Taryf Celnych (*Emergency Tariff Act*). Pozwalała ona na podniesienie cel na import produktów rolnych, a we wrześniu 1922 roku została uchwalona kolejna ustawa (*Fordney-McCumber Tariff Act*), umożliwiająca podwyżkę cel o 25% (w stosunku do roku 1909) na produkty przemysłowe⁵. Powrót do władzy Republikanów (po wyborach w 1920 roku) i objęcie funkcji prezydenta przez W. G. Hardinga spowodowały całkowitą zmianę zagranicznej polityki handlowej. Za jej liberalizacją i rozwojem eksportu opowiadali się Demokraci, ale Republikanie byli zwolennikami protekcjonizmu. Skrajny protekcjonizm w polityce USA umożliwiła Ustawa Smoota-Hawley’a uchwalona w 1930 roku, w rezultacie średni poziom cel na produkty przemysłowe osiągnął 59%. Dokładniejsze dane dotyczące taryf celnych na produkty przemysłowe w Stanach Zjednoczonych w latach 1870–1930 zawiera tabela 1.

Tabela 1. Średni poziom cel importowych na produkty przemysłowe w USA w latach 1870–1930

Lata	1870	1910	1914	1930
Średni poziom cel w stosunku do wartości towaru	45,8%	40,6%	26,3%	59%

Uwaga: Znaczna obniżka cel w roku 1914 nastąpiła na podstawie ustawy (*Underwood Tariff Act*) z października 1913 roku, gdy do władzy doszli Demokraci

Źródło: E. J. Ray, *Changing patterns of protectionism: the fall in tariffs and the rise in non-tariff barriers* [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995, s. 358.

2. Upadek Pax Britannica (1914–1944)

Drugi etap intensywnej industrializacji (od 1870 roku) przyczynił się do dynamicznego wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych i Niemiec. Przewaga Wielkiej Brytanii zaczęła spadać. Jej udział w światowej produkcji przemysłowej zmniejszył się z 22,9% w roku 1880 do 18,5% w roku 1900, do 13,6% w roku 1913 i 9,9% w 1928 roku. W tym samym okresie (1880–1928) udział Stanów Zjednoczonych w światowej produkcji przemysłowej wzrósł z 14,7% do 39,3%⁶. Od początku XX wieku Stany Zjednoczone umacniały

⁵ K. Michalek, *Stany Zjednoczone w latach dwudziestych XX w.*, [w:] A. Bartnicki, Z. Kwiecień (red.), *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Tom 4 – 1917–1945, PWN, Warszawa 1995, s. 68.

⁶ J. Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, Fontana Press 1990, s. 259.

swoją pozycję głównego centrum gospodarki światowej. Ich udział w handlu światowym w 1880 roku wynosił 10%⁷, a w 1929 roku wzrósł do 16,1% w eksporcie i 12,5% w imporcie⁸. Natomiast udział Wielkiej Brytanii w światowym eksporcie w roku 1929 zmniejszył się do 10,7% (spadek o 4,9 pkt procentowego w stosunku do roku 1913), a w imporcie do 15,1% (spadek o około 3 pkt procentowe w stosunku do roku 1913)⁹.

Po destabilizacji gospodarczej spowodowanej I wojną światową Wielka Brytania nie zaniechała działań, mających na celu przywrócenie globalnego porządku gospodarczego, którego podstawą była otwartość handlowa. Dążyła do tego w latach 20. Bezpośrednio po wojnie wzrósł protekcyjnizm w handlu, a dodatkowo nie sprzyjały wymianie duże wahania kursów walutowych odzwierciedlające poziom inflacji w krajach europejskich. Wielka Brytania, starając się o przywrócenie międzynarodowej pozycji funta, prowadziła restrykcyjną politykę pieniężną, aby podnieść jego wartość, co z kolei powodowało spadek konkurencyjności eksportu. Zasadnicza zmiana sytuacji Wielkiej Brytanii polegała na tym, że nie posiadała po I wojnie światowej takiej siły oddziaływania na zewnętrzne otoczenie gospodarcze jak w XIX wieku, gdy była głównym centrum gospodarczym świata. Niemniej prowadziła politykę zmierzającą do umocnienia otwartego międzynarodowego systemu handlowego, ponieważ jej rozwój gospodarczy był ściśle związany z rynkami zewnętrznymi. Udział handlu w PKB Wielkiej Brytanii w latach 1877–1885 wynosił 49%, a w latach 1909–1913 wzrósł do 52%¹⁰. W okresie Pax Americana (lata 60. XX w.) udział handlu w PKB Stanów Zjednoczonych był znacznie niższy i wynosił tylko 17%¹¹. Przywództwo gospodarcze Wielkiej Brytanii nie opierało się na dużym rynku wewnętrznym, lecz na kontroli otwartego globalnego układu powiązań handlowych. Protekcyjnizm w wymianie handlowej był dla niej dużym ograniczeniem w rozwoju gospodarczym, dlatego w okresie międzywojennym dążyła do utrzymania liberalnej polityki handlowej. Dla Stanów Zjednoczonych nie miało to takiego znaczenia, gdyż duży własny rynek zapewniał rozwój gospodarki.

Stany Zjednoczone w okresie międzywojennym nie tylko nie zdecydowały się na stosowanie liberalnych zasad w wymianie handlowej i kontynuowanie

⁷ T. Łychowski, *Zagadnienia obrotu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1954, s. 102.

⁸ J. Ciepielewski, I. Kostrowicka, Z. Landau, J. Tomaszewski, *Dzieje gospodarcze świata do roku 1980*, PWE, Warszawa 1987, s. 352.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ D. A. Lake, *op. cit.*, s. 125.

¹¹ *Ibidem*.

polityki Wielkiej Brytanii, ale same przyczyniły się do wzrostu ceł, wprowadzając ustawy: *Fordney-McCumber Tariff Act* (1922) i *Smoot-Howley Act* (1930). Protekcjonizm rósł wskutek stosowania barier wobec importu przez pozostałych najważniejszych uczestników handlu, czyli Francję i Niemcy, a Wielka Brytania ustanowiła system preferencji w układzie kolonialnym w roku 1932. Charakteryzowały go następujące reguły: największe preferencje dla producentów krajowych, w drugiej kolejności dla producentów kolonialnych i w ostatniej kolejności dla producentów z krajów trzecich¹². Upadek Pax Britannica i brak inicjatyw ze strony Stanów Zjednoczonych w celu podjęcia funkcji przywódczego centrum gospodarki światowej przyczyniły się do upadku handlu międzynarodowego w okresie kryzysu lat 30.

Zmiana polityki handlowej w Stanach Zjednoczonych nastąpiła od 1934 roku, gdy została przyjęta Ustawa o Wzajemnych Umowach Handlowych (*Reciprocal Trade Agreements Act*). Upoważniała ona prezydenta F.D. Roosevelta do obniżania ceł do 50% na zasadzie wzajemności z krajami, z którymi podpisywano bilateralne umowy handlowe. Zwolennikiem liberalizacji i większej otwartości handlowej Stanów Zjednoczonych był Sekretarz Stanu Cordell Hull. Prowadził on bilateralne negocjacje i podpisywał umowy w celu wzajemnego obniżania taryf celnych. W latach 1934–1945 Stany Zjednoczone podpisały 32 bilateralne umowy handlowe, które zostały wykorzystane przy opracowywaniu projektu Ogólnego Układu w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*)¹³. Metoda liberalizacji wymiany handlowej zastosowana przez Stany Zjednoczone była dobra (zasada wzajemności) i została wykorzystana w GATT, natomiast w latach 30. XX wieku nie przyczyniła się do większego ożywienia handlu międzynarodowego. Według opinii J. Killicka¹⁴ Stany Zjednoczone pozostawały wówczas krajem o niskiej otwartości handlowej, a polityka izolacjonizmu była narzucana przez wewnętrzne grupy interesów. Niemniej warto zwrócić uwagę, że w połowie lat 30. Stany Zjednoczone zmieniły koncepcję polityki handlowej z „obronnej”, protekcjonistycznej na sprzyjającą rozwojowi eksportu. Stworzony potencjał gospodarczy, stanowiący solidną podstawę dalszej ekspansji, nie mógł być dobrze wykorzystany w warunkach izolacjonizmu. Rynki zewnętrzne były Stanom

¹² Por. T. Oatley, *International Political Economy*, Pearsons Education, Inc., 2005, s. 30.

¹³ R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, Tom I, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s. 72.

¹⁴ J. Killick, *The United States and European Reconstruction 1945–1960*, Keele University Press, Edinburgh 1997, s. 24.

Zjednoczonym bardzo potrzebne i istotnie przyczyniły się do wzrostu pozycji gospodarczej USA w okresie II wojny światowej.

3. Pax Americana (1945–1973)

Koncepcja polityki większej otwartości gospodarczej i rozwoju globalnego systemu wymiany handlowej była ważnym elementem ogólnego ładu gospodarczego, jaki Stany Zjednoczone zamierzały zbudować po zakończeniu II wojny światowej. Negocjacje w tej sprawie były prowadzone najpierw z Wielką Brytanią, a następnie w większej grupie krajów. Ich efektem było podpisanie wielostronnego układu handlowego GATT (1947)¹⁵. Zaangażowanie się Stanów Zjednoczonych w sprawę tworzenia systemu handlu międzynarodowego miało na celu ograniczenie ewentualnych działań Wielkiej Brytanii i Francji, które mogłyby spowodować umacnianie stosunków handlowych w ich układach kolonialnych i tym samym prowadzić do większej regionalizacji handlu.

Stany Zjednoczone były w latach 40. XX wieku zdecydowane na wprowadzenie globalnego porządku Pax Americana, określenie jego zasad i pełnienie funkcji kontrolnych. Realizując swoje długofalowe plany, ponosiły okresowe koszty przywództwa, jak pomoc w ramach planu Marshalla, służącą przyspieszeniu odbudowy gospodarczej Europy Zachodniej, czy godząc się na asymetryczny proces liberalizacji wymiany z krajami Europy Zachodniej w latach 1948–1958. Rundy GATT we wskazanym okresie były bardziej korzystne dla Europy Zachodniej, gdyż dawały jej większy dostęp do rynku USA i sprzyjały eksportowi. Jednocześnie kraje europejskie mogły zachować większość ograniczeń wobec importu ze Stanów Zjednoczonych do końca lat 50.

Układ sił gospodarczych zaczął się zmieniać w latach 60. wskutek wysokiej dynamiki gospodarczej w Japonii i w Europie. Stany Zjednoczone stopniowo traciły przewagę konkurencyjną w handlu międzynarodowym. W roku 1971 po raz pierwszy od około 100 lat w bilansie handlowym wystąpił deficyt, który zdecydowanie pogłębił się w latach 80. Ten spadek konkurencyjności eksportu był skutkiem obniżania się przewagi technologicznej. Przedsiębiorstwa USA przegrywały w konkurencji z eksporterami japońskimi, zwłaszcza na rynku

¹⁵ Współpraca z Wielką Brytanią i innymi krajami miała na celu utworzenie Międzynarodowej Organizacji Handlu (*International Trade Organization*). Jednak wskutek odrzucenia przez Kongres USA Karty Hawańskiej, w której sformulowano statut ITO został podpisany Układ GATT (30 X 1947). Zakładano, że będzie rozwiązaniem tymczasowym, a okazało się, że Światowa Organizacja Handlu powstała dopiero na podstawie Umowy z Marakeszu, podpisanej w rezultacie zakończenia negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej GATT w roku 1994.

produktów przemysłowych wysokich technologii, jak: urządzenia mechaniczne, elektroniczne, samoloty lotnictwa cywilnego¹⁶. Dewaluacja dolara w latach 1971 i 1973 oraz polityka niskiego kursu walutowego w okresie 1973–1978 tylko czasowo poprawiały konkurencyjność eksportu. Jej długookresowe efekty były niewielkie. Jednak, gdy w latach 1978–1985 utrzymywał się wysoki kurs dolara, deficyt handlowy wzrósł do 100 mld dolarów¹⁷.

W handlu usługami sytuacja USA była lepsza, zwłaszcza w usługach biznesowych i bilans wymiany charakteryzowała nadwyżka, która wpływała na poprawę salda rachunku obrotów bieżących z zagranicą, obejmującego handel towarami i usługami. Bilans płatniczy Stanów Zjednoczonych pogarszał się od 1960 roku ze względu na duży odpływ kapitału, w tym w rezultacie zagranicznej aktywności inwestycyjnej korporacji. Do lat 70. korporacje USA były głównymi inwestorami zagranicznymi z udziałem 48% w skumulowanych ZIB w 1971 roku (82,8 mld dolarów), a udział Wielkiej Brytanii zmniejszył się do 13,8% (23,7 mld dolarów)¹⁸. Korporacje amerykańskie inwestowały za granicą przede wszystkim w celu omijania barier handlowych i osiągania korzyści wynikających z niższych kosztów siły roboczej, niższych podatków i niższych kosztów realizacji inwestycji.

Działalność inwestycyjna korporacji amerykańskich sprzyjała wzrostowi gospodarczemu w Europie, a w EWG dodatkowym czynnikiem podnoszącym aktywność gospodarczą był rozwój wzajemnej wymiany handlowej w rezultacie obniżania ceł i utworzenia unii celnej w roku 1968. Wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej (*Common External Tariff*), ustalonej na podstawie średnich arytmetycznych sześciu krajów członkowskich bez uwzględnienia wielkości przepływów handlowych, spowodowało pogorszenie warunków handlu dla krajów trzecich (w tym USA). Dlatego w trakcie Rundy Kennedy'ego GATT Stany Zjednoczone dążyły do zmniejszenia efektów integracji handlowej w EWG poprzez zasadniczą redukcję ceł na produkty przemysłowe. Udział USA w światowym eksporcie zmniejszył się z 18,8% w roku 1953 do 12,3% w roku 1973¹⁹. Największym konkurentem europejskim była dla Stanów Zjednoczonych Republika Federalna Niemiec, której udział w światowym eksporcie wzrósł w okresie 1953–1973 z 5,2% do 11,6% (a Japonii z 1,5% do 6,4%)²⁰.

¹⁶ T. Oatley, *op. cit.*, s. 33.

¹⁷ J. Agnew, *The United States in the World Economy*, Cambridge University Press, 1987, s. 143.

¹⁸ Jeszcze w roku 1938 udział USA w skumulowanych światowych ZIB wynosił 27,7%, a Wielkiej Brytanii 39,8%. Podaję za *ibid.*, s. 75.

¹⁹ WTO, *International Trade Statistics 2009*, s. 10.

²⁰ *Ibidem*.

Od drugiej połowy lat 60. sytuacja gospodarcza Stanów Zjednoczonych zaczęła się pogarszać. Przejściowo na przełomie lat 1966 i 1967 nastąpił spadek tempa wzrostu PKB, w drugiej połowie 1967 roku aktywność gospodarcza wzrosła, ale w dużym stopniu w rezultacie zwiększenia wydatków rządowych na programy społeczne. Ponowne pogorszenie koniunktury wystąpiło w latach 1969–1970. Podsumowując, najważniejsze przyczyny ogólnego pogorszenia się sytuacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych były następujące²¹: 1) spadek tempa wzrostu wydajności pracy od roku 1965, 2) przemijanie przywództwa technologicznego, szczególnie w dziedzinach niepowiązanych z sektorem obronnym, 3) skutki otwartości gospodarczej w warunkach rosnącej konkurencji zagranicznej, 4) pojawienie się tzw. efektów globalizacji, jak: wzrost inwestycji korporacji USA za granicą, które sprzedawały swoją produkcję głównie na rynku własnego kraju, rosnąca konkurencja ze strony korporacji japońskich, coraz większa zależność gospodarki USA od zagranicznych surowców, 5) coraz wyższe koszty wojny w Wietnamie, 6) priorytety krajowej polityki gospodarczej polegające na traktowaniu budownictwa mieszkaniowego jako stabilizatora koniunktury, co ograniczało kapitał na inwestycje produkcyjne.

Spadek konkurencyjności Stanów Zjednoczonych w wymianie handlowej powodował, że w latach 60. tempo wzrostu eksportu było słabe i niższe od tempa wzrostu importu, a w drugiej połowie dekady nadwyżka w bilansie handlowym zaczęła spadać (por. tabela 2). Niższe tempo wzrostu wydajności pracy i podtrzymywanie wartości tracącego siłę nabywczą dolara zmniejszało szanse przedsiębiorstw USA w konkurencji na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. W tym samym czasie rosła konkurencyjność handlowa krajów Europy Zachodniej oraz Japonii. Zdecydowane pogorszenie salda bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych nastąpiło pod koniec lat 60., a od roku 1971 rósł deficyt (z wyjątkiem lat 1973 i 1975, w których wystąpiła nadwyżka eksportu nad importem). W zasadzie realnej nadwyżki eksportu nad importem nie było już w 1968 roku, ponieważ około 2 mld dolarów wynosiła pomoc zagraniczna wliczona do eksportu²².

Przewaga konkurencyjna Stanów Zjednoczonych w handlu spadała w sytuacji, gdy obroty w wymianie międzynarodowej rosły wyjątkowo dynamicznie. Początkowo (w latach 60.) dewaluacja dolara nie była brana pod uwagę, ponieważ oznaczałaby ona podważenie zaufania do systemu z Bretton Woods. Jednak dalsze podtrzymywanie wartości dolara i stałych kursów walutowych

²¹ Por. J. Agnew, *op. cit.*, s. 137.

²² J. M. Destler, *American Trade Politics*, Institute for International Economics, Washington, June 2005, s. 42.

Tabela 2. Handel zagraniczny USA (eksport i import towarów) oraz saldo bilansu handlowego w latach 1960–1973 w mld dolarów w cenach bieżących

Lata	Eksport	Import	Saldo
1960	19,7	14,8	4,9
1961	20,1	14,5	5,6
1962	20,8	16,3	4,5
1963	22,3	17,0	5,2
1964	25,5	18,7	6,8
1965	26,5	21,5	5,0
1966	29,3	25,5	3,8
1967	30,7	26,9	3,8
1968	33,6	33,0	0,6
1969	36,4	35,8	0,6
1970	42,5	39,9	2,6
1971	43,3	45,6	-2,3
1972	49,4	55,8	-6,4
1973	71,4	70,5	0,9

Źródło: J. M. Destler, *American Trade, op. cit.*, s. 46.

jako reguły kursowej w międzynarodowym systemie walutowym nie było korzystne dla gospodarki USA. Dlatego 15 sierpnia 1971 roku prezydent R. Nixon zawiesił wymienialność dolarów na złoto, co doprowadziło do zasadniczych zmian w funkcjonowaniu międzynarodowego systemu walutowego i warunków wymiany handlowej.

Zakończenie

Podstawą Pax Britannica była dominacja i przewaga konkurencyjna Wielkiej Brytanii w handlu międzynarodowym, ale jej przywództwo gospodarcze nie opierało się na dużym rynku wewnętrznym, lecz na kontroli globalnego układu powiązań handlowych.

Natomiast Stany Zjednoczone uzyskały pozycję głównego centrum gospodarki światowej dzięki potencjałowi przemysłowemu, sile własnego rynku, przewadze technologicznej i rosnącemu eksportowi. Utrzymywały one kontrolę globalnego systemu handlowego w latach 1947–1972. Europejska Wspólnota Gospodarcza do czasu rozszerzenia północnego nie posiadała takiej siły gospodarczej, aby współzarządzać GATT z USA. W okresie Pax Americana

najważniejszymi czynnikami rozwoju handlu międzynarodowego, w tym i handlu USA, były: liberalizacja handlu poprzez redukcję taryf celnych (negocjacje na forum GATT), wysoki i stabilny wzrost gospodarczy, spadek kosztów transportu oraz stabilność cen.

Zmiana układu sił w gospodarce światowej, wzrost pozycji EWG i Japonii, osłabienie przywództwa technologicznego i przewagi konkurencyjnej USA spowodowały, że straciły one zainteresowanie rozwojem multilateralnej polityki handlowej i przyczyniły się do wzrostu protekcjonizmu w latach 70.

Bibliografia

- Agnew J., *The United States in the World Economy*, Cambridge University Press, 1987.
- Ciepielewski J., Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J., *Dzieje gospodarcze świata do roku 1980*, PWE, Warszawa 1987.
- Destler J. M., *American Trade Politics*, Institute for International Economics, Washington, June 2005.
- Kennedy J., *The Rise and Fall of the Great Powers*, Fontana Press 1990.
- Killick J., *The United States and European Reconstruction 1945–1960*, Keele University Press, Edinburgh 1997.
- Krasner S. D., *Contending perspectives on international political economy*, [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995.
- Lake D. A., *British and American hegemony compared: Lessons for the current era of decline*, [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995.
- Ludwikowski R., *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, Tom I, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996.
- Łychowski T., *Zagadnienia obrotu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1954.
- Maddison A., *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press 1982.
- Michałek K., *Stany Zjednoczone w latach dwudziestych XX w.* [w:] A. Bartnicki, Z. Kwiecień (red.), *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Tom 4 – 1917–1945, PWN, Warszawa 1995.
- Mucha-Leszko B., *Problem subsydiów w międzynarodowej polityce handlowej*, [w:] Mucha-Leszko B. (red.), *Systemy wspierania eksportu w Unii Europejskiej a międzynarodowa polityka handlowa*, „Biuletyn Europejski” 2003, Wyd. UMCS, Lublin 2006.
- Oatley T., *International Political Economy*, Pearsons Education, Inc., 2005.
- Ray E. J., *Changing patterns of protectionism: the fall in tariffs and the rise in non-tariff barriers*, [w:] J. A. Frieden, D. A. Lake (eds.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London and New York 1995.
- Scheiber H. N., Vatter H. G., Faulkner H. U., *American Economic History*, Harper and Row Publishers, New York 1976.
- WTO, *International Trade Statistics 2009*.

Trade policy in Pax Britannica and Pax Americana

The subject of this paper is the development of international trade policy in the circumstances of the dominance of one centre in the world economy. The authors present the basis and effects of the Great Britain's and the United States' leadership in the world economy in creating and strengthening of the global trade system.