

Anna Wróbel

Uniwersytet Warszawski

INTERAKCJE PAŃSTWA I RYNKU W PROCESIE LIBERALIZACJI HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO – PRZEJAWY I ZNACZENIE

Wprowadzenie

Celem artykułu jest analiza zależności państwa i rynku w procesie liberalizacji handlu międzynarodowego. W szczególności ukazany zostanie problem interakcji państwa oraz rynku w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, mechanizm decyzyjny w polityce handlowej i możliwości oddziaływania na ten proces przez podmioty niepaństwowe, zwłaszcza przedsiębiorstwa międzynarodowe.

1. Problem interakcji państwa i rynku w międzynarodowych stosunkach gospodarczych

Procesy zachodzące we współczesnej gospodarce światowej, ich skala oraz dynamika stanowią nowe jakościowe wyzwanie dla państw. Wraz z systematycznym rozszerzaniem sfery swobód rynkowych zmieniły się warunki określania i realizacji celów z zakresu polityki publicznej. Wspomniane uwarunkowania zdaniem B. Michalskiego przekierowały sposób myślenia politycznego zgodnie z narracją neoliberalną. W takich warunkach nastąpiło zderzenie nastawionego na efektywność procesu podejmowania decyzji w ramach przedsiębiorstw międzynarodowych ze zdecydowanie bardziej „ociężałymi” procedurami państwowymi w ramach demokratycznego porządku¹.

¹ B. Michalski, *Triadyzacja i korporatyzacja gospodarki światowej w świetle tezy Susan Strange o odwrocie państwa*, [w:] *Nowe strategie na nowy wiek – granice i możliwości integracji regionalnej i globalnej*, red. M. Chorośnicki et al., Krakowska Oficyna Naukowa TEKST, Kraków 2013, s. 603.

Intensyfikacja powiązań handlowych i kapitałowych w skali międzynarodowej związana z postępującymi procesami globalizacji w gospodarce światowej, skutkująca wzrostem znaczenia gospodarczego i politycznego przedsiębiorstw międzynarodowych stały się przesłanką do głoszenia hipotez o marginalizacji roli państwa w stosunkach międzynarodowych. Rozważania tego typu charakteryzują m.in. brytyjski nurt międzynarodowej ekonomii politycznej, w szczególności jedną z jego głównych postaci – S. Strange².

W tym kontekście pojawia się zatem pytanie o wzajemne relacje na linii państwo-przedsiębiorstwa międzynarodowe, jakie są przejawy władztwa korporacji transnarodowych, kiedy państwo występuje w roli klienta w stosunku do przedsiębiorstw międzynarodowych i kiedy ta relacja ulega odwróceniu, a koncerny zabiegają o określone działania ze strony państwa.

Dobrym przykładem usytuowania państw w roli klientów koncernów międzynarodowych są działania polegające na przyciąganiu kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich. Potencjalne korzyści związane z napływem kapitału bezpośrednio produkcyjnego, w postaci m.in. tworzenia nowych miejsc pracy, przyrostu produkcji i eksportu, wzrostu innowacyjności gospodarki, czy też możliwych impulsów pro wzrostowych, stały się podstawą powstania swoistej przestrzeni pararynkowej, w ramach której półperyferyjne państwa stają się klientami zabiegającymi o zainteresowanie ze strony koncernów międzynarodowych. W przestrzeni tej państwa rywalizują ze sobą, podejmując działania zwiększające atrakcyjność inwestycyjną gospodarki. Działania te są w dużej mierze nakierowane na realizację oczekiwań zagranicznych koncernów³.

Dobrym przykładem takich działań są strategie państw, które traktują bezpośrednio inwestycje zagraniczne jako istotny element transformacji gospodarki. Rywalizacja o napływ kapitału występowała m.in. w państwach Europy Środkowej i Wschodniej, które często starały się przyciągnąć te same inwestycje stając się dla siebie konkurentami. Państwa regionu rywalizowały np. o inwestycje koncernów motoryzacyjnych, które planowały zbudować nowe fabryki⁴. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są również ważnym czynnikiem przemian gospodarczych w wielu państwach rozwijających się, które również starają się stworzyć odpowiednie warunki dla zagranicznego kapitału, przyjmując m.in. niezwykle ważne dla korporacji regulacje prawne zapewniające gwarancje dla inwestorów zagranicznych⁵.

² Ibidem, s. 605.

³ Ibidem, s. 607.

⁴ Zob. M. Mikołajek-Gocejna, *Konkurowanie o kapitał*, [w:] *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, red. A. Szablewski, Warszawa 2009, s. 74-103.

⁵ T. Büthe, H.V. Milner, *The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements?*, „American Journal of Political Science” 2008, Vol. 52, No. 4, s. 741-762.

Jedną z głównych przesłanek rozwoju tego typu zależności między państwami a przedsiębiorstwami międzynarodowymi są zmiany systemów produkcji we współczesnej gospodarce światowej, przejawiające się w większej internacjonalizacji produkcji, obejmującej rozwój globalnych sieci produkcji czy też globalnych łańcuchów wartości⁶. Współcześnie w niespotykanym dotychczas stopniu firmy potrafią dzielić swoje łańcuchy produkcji i lokalizować każdą pojedynczą czynność zgodnie z logiką przewagi konkurencyjnej, a nie geograficznej wygody⁷. We współczesnej gospodarce światowej rozległe geograficznie i funkcjonalnie zintegrowane ponad granicami państw sieci produkcji są dominującym modelem organizacji procesu wytwórczego. Ich powstanie jest nierozdzielnie związane z działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych, podejmujących decyzje o lokowaniu produkcji w poszczególnych częściach świata. Duży wpływ na włączenie danej gospodarki do globalnego łańcucha produkcji mają warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Państwa mogą zatem poprzez kształtowanie tych warunków zwiększać atrakcyjność swojej gospodarki dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych i w ten sposób oddziaływać na uczestnictwo ich gospodarki w globalnym systemie produkcji. Włączenie do globalnych sieci produkcji stwarza duże możliwości dla tych krajów, które do tej pory nie odniosły sukcesu w procesie industrializacji, ponieważ ułatwia ono rozpoczęcie tego procesu⁸. Dodatkowo, analizując przyczyny, dla których państwa konkurują o zainteresowanie ze strony przedsiębiorstw międzynarodowych, można przywołać nieco kontrowersyjne zdanie wspomnianej wcześniej S. Strange, która w swoich pracach zwraca uwagę, iż korporacje transnarodowe zrobiły o wiele więcej niż państwa i międzynarodowe organizacje pomocowe w zakresie redystrybucji dobrobytu z rozwiniętych krajów przemysłowych do biedniejszych rozwijających się, ponieważ inwestycje oraz handel wygenerowały o wiele więcej miejsc pracy i przyczyniły się do podniesienia standardu życia bardziej niż oficjalne programy⁹.

Analizując interakcje państw i przedsiębiorstw międzynarodowych, należy wskazać także przykłady sytuacji, w których korporacje stają się klientami państw i zabiegają o konkretne działania aparatu władzy. W szczególności cho-

⁶ E. Thun, *Globalizacja produkcji*, [w:] *Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Kraków 2011, s. 418.

⁷ Ibidem, s. 420.

⁸ A. Aleksy-Szucsich, *Międzynarodowe struktury produkcji*, [w:] *Geoekonomia*, red. E. Halizak, Warszawa 2012, s. 68-69.

⁹ S. Strange, *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996. Cyt. za: B. Michalski, op. cit.

dzi w tym przypadku o lobbging na rzecz przyjęcia określonych regulacji wewnętrznych lub wypracowania wiążących norm międzynarodowych, oddziałujących na możliwość funkcjonowania i ekspansji korporacji. Dodatkowo przedsiębiorstwa, oprócz tworzenia sprzyjającego ich działalności środowiska normatywnego, mogą również zabiegać o poparcie ich planów ekspansji na zagranicznych rynkach, ochronę przed niepożądanymi działaniami ze strony państwa przyjmującego (interwencja własnego rządu w razie nacjonalizacji lub wywłaszczenia, jak przypadek ITT w Chile w latach 70. XX w.) lub starać się o wsparcie finansowe ewentualnie gwarancje własnego rządu służące wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa za granicą¹⁰.

Oddziaływanie państw i przedsiębiorstw międzynarodowych, czy i na ile są one w stanie wykorzystywać się jako środek do realizacji własnych interesów oraz podporządkowanych im celów, jest zazwyczaj określane na podstawie wzajemnej siły przetargowej, która jest szacowana na podstawie porównania posiadanych przewag (tabela 1). Należy zauważyć, iż obie strony tej relacji dysponują atutami i narzędziami wpływu na partnera. Dodatkowo, zgodnie z koncepcją tzw. znikającej siły przetargowej (*obsolescing bargain*) zazwyczaj mamy do czynienia z dynamicznym procesem tworzenia oraz utraty wzajemnych przewag państw i korporacji. Siła wzajemnego oddziaływania państw i przedsiębiorstw międzynarodowych zmienia się zatem w czasie, co oznacza, że opisane powyżej przypadki zabiegania przez państwa o określone działania inwestycyjne korporacji mogą być następnie zastąpione odwrotną zależnością i sytuowaniem koncernów w roli klientów państw, lobbujących na rzecz określonych rozwiązań legislacyjnych. Należy również podkreślić, iż przedsiębiorstwa międzynarodowe w swej działalności starają się maksymalizować zyski poprzez optymalne wykorzystanie warunków otoczenia. Z kolei państwa w działaniach wobec przedsiębiorstw, zarówno własnych, jak i obcych, dążą do maksymalizacji korzyści oraz minimalizacji kosztów związanych z ich aktywnością¹¹.

¹⁰ A. Jarczeńska-Romaniuk, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003, s. 185.

¹¹ *Ibidem*.

Tabela 1

Siła przetargowa państwa i przedsiębiorstw międzynarodowych

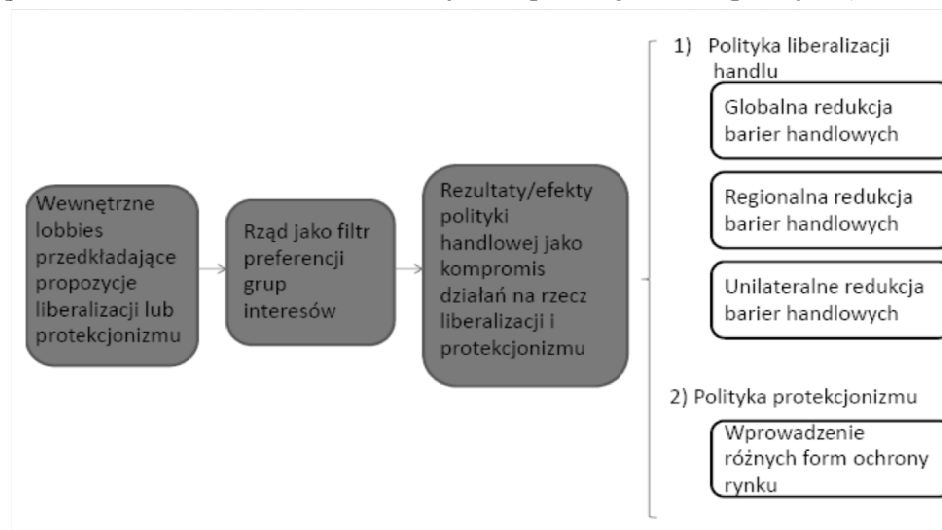
Podstawowe elementy siły przetargowej	Państwa	Przedsiębiorstwa międzynarodowe
Posiadane przewagi, czyli co podmioty mają sobie wzajemnie do zaoferowania	<ul style="list-style-type: none"> – zasoby (surowce naturalne, siła robocza), – dostęp do rynku, – dostęp do stałych klientów, – możliwość dalszego rozwoju geograficznego, – prestiż 	<ul style="list-style-type: none"> – kapitał, – technologie, – posiadane zasoby wiedzy i zdolności menedżerskich, – nowe miejsca pracy, – włączenie do systemu gospodarki światowej
Narzędzia jakimi wobec siebie dysponują	<ul style="list-style-type: none"> – decydują o dopuszczeniu przedsiębiorstwa na dany rynek, – mają możliwość zastosowania sankcji, – stwarzają warunki dla ich rozwoju, lub stosują ograniczenia dla ich działalności 	<ul style="list-style-type: none"> – mogą ulokować działalność w innym kraju i odmówić dalszego rozwoju działalności, – stosują liczne metody oddziaływania na rządy w których działają poprzez: ustanawianie legalnych stosunków z rządami państw, lobbiny, przekupstwo, korumpowanie urzędników, – mogą korzystać z pomocy i ochrony ze strony państw macierzystych (presja, sankcje itp.)
Ograniczenia siły	<ul style="list-style-type: none"> – stopień globalnej integracji w danej branży – stopień rywalizacji pomiędzy państwami w przyciąganiu inwestora zagranicznego, – kłopoty z równowagą bilansu płatniczego, – stopień uzależnienia gospodarki od kapitału zagranicznego, – niestabilność systemu politycznego 	<ul style="list-style-type: none"> – wysoki poziom konkurencyjności i integracji w danej branży – stopień uzależnienia danego inwestora od państwa przyjmującego (ocena na ile dany kraj jest ważny jako klient lub dystrybutor)

Źródło: A. Jarczeńska-Romaniuk, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003, s. 106.

2. Rola państwa w polityce handlowej

Jednym z istotnych obszarów polityki gospodarczej prowadzonej przez władze poszczególnych krajów jest zagraniczna polityka ekonomiczna oraz stanowiąca jej część polityka handlowa odnosząca się do kształtowania relacji handlowych z otoczeniem międzynarodowym. Polityka handlowa jest polityką państwa, ale zgodną z rynkowymi regułami. W tym kontekście może być zatem

postrzegana jako przykład interakcji państwa i rynku. Dobre wyjaśnienie tej relacji dostarcza ekonomiczna teoria regulacji, zgodnie z którą interwencje regulacyjne w obszarze polityki handlowej należy postrzegać jako efekt presji grup interesów, kierujących się własnymi korzyściami. Wewnętrzne lobbies, dążąc do maksymalizacji własnej użyteczności poprzez wykorzystanie regulacyjnego działania państwa w celu jej zwiększenia, przedkładają określone propozycje wpisujące się w jeden lub drugi kierunek polityki handlowej, tj. liberalizację lub protekcjonizm. Rząd w tym ujęciu występuje jako filtr preferencji grup interesów i pod ich presją musi zdecydować, czy otworzyć krajowy rynek na handel międzynarodowy, czy zliberalizować handel z niektórymi krajami w większym stopniu niż z innymi, czy zezwolić na intensyfikację wymiany handlowej tylko w wybranych sektorach gospodarki, a w innych utrzymać ochronę rynku wewnętrznego. Ostateczny kształt polityki handlowej państwa będzie zatem wypadkową postulatów zgłaszanych przez grupy interesów i zazwyczaj jest kompromisem działań na rzecz liberalizacji oraz protekcjonizmu (por. rys. 1).



Rys. 1. Model podejmowania decyzji politycznych w obszarze polityki handlowej

Źródło: A. Wróbel, *Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państwa*, [w:] *Geoekonomia*, red. E. Halizak, Warszawa 2012, s. 230.

Analizując politykę handlową w świetle ekonomicznej teorii regulacji, należy odnieść się do podstawowych pytań badawczych charakteryzujących to podejście. Wymagane jest zatem określenie, kto odnosi korzyści z regulacji? Kto ponosi koszty regulacji? Jaka formę regulacja przybiera? Jaki jest wpływ regulacji na efektywną alokację zasobów?

Próbując odpowiedzieć na pierwsze pytanie, można przywołać podejście George'a J. Stiglera, zgodnie z którym określone regulacje są pożądane przez poszczególne gałęzie przemysłu i działają na ich korzyść. Możliwość poprawy sytuacji ekonomicznej tych podmiotów na skutek wprowadzenia przez państwo norm prawnych kreuje popyt na regulacje. Regulacje w tym ujęciu stanowią zatem przedmiot wymiany między jej producentami (partie, ciała legislacyjne) a ich odbiorcami – przedsiębiorstwami. Analizując przyczyny i skutki regulacyjnej funkcji państwa, G.J. Stigler dochodzi zatem do wniosku, iż regulacja – zamiast interesom ogółu – często służy interesom partykularnych grup¹². Odnosząc powyższe stwierdzenie do stanowiącego przedmiot niniejszego artykułu problemu kształtowania polityki handlowej, można stwierdzić, iż wewnętrzne grupy interesów w danym państwie, doświadczając skutków wymiany międzynarodowej w postaci strat lub korzyści w procesie politycznego działania, starają się nadać optymalny kształt polityce ekonomicznej państwa, tzn. taki, który w maksymalny sposób uwzględniałby ich interesy¹³. Korzyści z regulacji odnoszą zatem te branże gospodarki, którym udało się przeforsować odpowiadające ich interesom normy. Koszty mogą ponieść pozostałe gałęzie gospodarki, którym równie efektywnie nie udało się doprowadzić do korzystnych dla nich zmian normatywnych. O podziale korzyści i kosztów regulacji w obszarze polityki handlowej decyduje w dużej mierze wybór między liberalizacją a protekcjonizmem.

Formy regulacji w obszarze polityki handlowej można podzielić ze względu na dwa podstawowe kryteria. Po pierwsze, z uwagi na kierunek polityki handlowej i w tym przypadku państwa wybierają między polityką wolnego handlu lub polityką protekcjonizmu. Po drugie, z uwagi na płaszczyznę (skalę) w ramach której przyjmowane są zobowiązania. Zobowiązania w zakresie polityki handlowej, w szczególności te dotyczące liberalizacji obrotu są wypracowywane w skali globalnej w ramach wielostronnego systemu handlowego WTO, w skali regionalnej w ramach preferencyjnych porozumień handlowych lub w sposób jednostronny – poprzez indywidualne działania poszczególnych państw¹⁴.

Odpowiadając na pytanie o wpływ regulacji na efektywną alokację zasobów, należy podkreślić, iż podobnie jak w przypadku korzyści z regulacji w odniesieniu do polityki handlowej, będzie to uzależnione od wyboru między liberalizacją handlu a protekcjonizmem. Wpływ tego typu regulacji na alokację zasobów stanowi niewątpliwie przedmiot szczególnego zainteresowania państw.

¹² G.J. Stigler, *The Theory of Economic Regulation*, „The Bell Journal of Economics and Management Science” 1971, Vol. 2, No. 1, s. 3-21.

¹³ Por. D. Hanson, *Limits to Free Trade, Non-Tariff Barriers in the European Union, Japan and the United States*, Northampton 2010, s. 4-6.

¹⁴ A. Wróbel, *Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państwa*, [w:] *Geoekonomia*, op. cit., s. 217.

Proces decyzyjny w polityce handlowej rodzi bowiem konieczność pogodzenia z jednej strony dążeń do większej konkurencji poprzez ułatwienie dostępu do rynku, z drugiej strony powinien również uwzględniać mechanizmy eliminacji zawodności rynku, odpowiednie regulacje zapewniające ochronę konsumentów. Rządy państw zwracają uwagę nie tylko na długofalowe korzyści ekonomiczne liberalizacji handlu, lecz również na koszty dostosowawcze zmian strukturalnych, jakie w gospodarce narodowej wywołuje konkurencja ze strony podmiotów zagranicznych. Wiadomo bowiem, iż o ile korzyści z szerszego otwarcia rynków mogą nastąpić w długim okresie, o tyle koszty związane ze zmianami w strukturze własności w gospodarce, możliwą utratą części miejsc pracy oraz wzrostem cen i spadkiem podaży niektórych dóbr należy ponieść w krótkim okresie¹⁵.

3. Rola podmiotów niepaństwowych w kształtowaniu polityki handlowej

Przywołana w pierwszym punkcie charakterystyka relacji państwo – rynek w odniesieniu do międzynarodowych stosunków gospodarczych (zwłaszcza relacji państwo – przedsiębiorstwa międzynarodowe) wskazywała na dwa typy zależności między tymi podmiotami: „państwo jako klient korporacji”, „korporacje jako klient państwa”. W tym miejscu warto zastanowić się, jak kształtuje się relacja państwo – przedsiębiorstwa międzynarodowe w procesie decyzyjnym w ramach polityki handlowej. Biorąc pod uwagę opisany powyżej model podejmowania decyzji politycznych w obszarze polityki handlowej, korporacje będą jedną z grup lobbujących na rzecz przyjęcia przez państwa określonych regulacji wewnętrznych bądź umów międzynarodowych.

Wypracowanie w ramach wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO norm prawno-traktatowych służących liberalizacji międzynarodowych obrotów usługowych, stanowi dobrą ilustrację skuteczności zabiegów ze strony korporacji na rzecz podjęcia przez państwa pożądaných przez nie działań. Liberalizacja handlu usługami to jeden z przykładów relacji państwo – rynek, pokazujący w jaki sposób skuteczny lobbying przedsiębiorstw może przynieść efekt w postaci korzystnych dla nich umów międzynarodowych.

Geneza procesu liberalizacji handlu usługami na forum GATT jest w dużej mierze związana z lobbieniem amerykańskich korporacji (m.in. American Express, Arthur Andersen, American International Group, Citibank), które już w latach 70. XX w. podjęły działania na rzecz skłonienia swojej administracji do

¹⁵ Ibidem, s. 231.

podjęcia problemu obrotów usługowych w ramach światowego systemu handlu. Pozataryfowy charakter barier stosowanych na tym rynku w sposób znaczący utrudniał bowiem zagraniczną ekspansję handlową dysponujących znacznym potencjałem amerykańskich przedsiębiorstw usługowych¹⁶.

Amerykańskie organizacje i stowarzyszenia zrzeszające producentów usług podjęły wysiłki studyjne w zakresie handlu usługami oraz jego ograniczeń. Szczególną rolę odegrała zwłaszcza Amerykańska Izba Handlowa, Amerykańska Rada Międzynarodowego Biznesu oraz utworzona w 1982 r. Amerykańska Koalicja Usługodawców (US Coalition of Services Industries)¹⁷. Bezpośrednim efektem zabiegów korporacji było podjęcie działań studyjnych przez władze federalne. Następnie delegacja amerykańska w trakcie rokowań Rundy Tokijskiej GATT podniosła temat handlu usługami. W 1982 r. po nieudanej próbie w Rundzie Tokijskiej Stany Zjednoczone ponownie próbowały włączyć usługi w zakres uregulowań GATT. USA w trakcie spotkania ministerialnego w Genewie, rezygnując z natychmiastowego przystąpienia do konkretnych rozmów handlowych, zaproponowały podjęcie kilkuletnich prac koncepcyjnych przygotowujących przyszłe negocjacje usługowe¹⁸. Ostatecznie problematyka usług została włączona w zakres negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej, w trakcie której wypracowano Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS), stanowiący podstawową wielostronną regulację służącą liberalizacji międzynarodowej wymiany usług¹⁹. Podobny mechanizm nacisku przez korporacje na władze państwowe obserwowano również w tym samym czasie w odniesieniu do problemu ochrony własności intelektualnej. Również w tym przypadku intensywny lobbing korporacji zakończył się sukcesem, czyli przyjęciem Porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPs).

¹⁶ A. Wróbel, *Rola przedsiębiorstw międzynarodowych w procesie liberalizacji międzynarodowego handlu usługami*, [w:] *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*, red. E. Halizak, M. Pietraś, Warszawa 2013, s. 297.

¹⁷ Zob. C. Heeter, *Lobbying for Trade Liberalization in Professional Services: The Case of Andersen Worldwide*, University of Neuchâtel, Neuchâtel 1997.

¹⁸ G.J. Cloney, *Impetus in the United States for the Liberalization of Trade in Services*, „Georgia Journal of International and Comparative Law” 1989, Vol. 19, No. 2, s. 314; S.A. Coffield, *International Services-Trade Issues and the GATT*, [w:] *Managing Trade Relations in the 1980s: Issues Involved in the GATT Ministerial Meeting of 1982*, eds. S.J. Robin, T.R. Grahams, Ottawa 1983, s. 69-108.

¹⁹ K. Nicolaidis, *Learning While Negotiating: How Services Got on the Uruguay Round Agenda*, [w:] *Strategic Trends in Services*, eds. A. Bressand, K. Nicolaidis, Ballinger, New York 1989, s. 161-181.

Podsumowanie

Przeprowadzona w niniejszym artykule analiza potwierdza wzajemne współzależności między państwem a rynkiem w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych. W gospodarce światowej, podobnie jak w gospodarce narodowej, obserwujemy wzajemne interakcje między państwem i podmiotami gospodarczymi.

Możliwości wykorzystania przez państwa działalności przedsiębiorstw międzynarodowych do realizacji celów z zakresu polityki wewnętrznej oraz zagranicznej zależą w głównej mierze od stopnia zbieżności interesów oraz siły i intensywności relacji między nimi²⁰. Większe możliwości w tym zakresie mają państwa wysoko rozwinięte, z których następuje odpływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Lokując kapitał za granicą, umacniają one swoją pozycję w gospodarce światowej, a także w międzynarodowych stosunkach politycznych. Siła polityczna na arenie międzynarodowej jest bowiem pochodną potęgi ekonomicznej. Państwa te mają zatem możliwość oddziaływania na inne gospodarki, gospodarkę globalną oraz system międzynarodowy. W gorszej sytuacji wydają się być państwa słabsze gospodarczo oraz politycznie. W takich przypadkach występuje największe zagrożenie negatywnego oddziaływania kapitału zagranicznego na sytuację gospodarczą i społeczną państwa. W warunkach słabych instytucji państwa przedsiębiorstwa mogą prowadzić działalność bez poszanowania jego interesów i podporządkowanych im celów. Dobrym przykładem takiej aktywności jest nadmierna, rabunkowa eksploatacja zasobów państwa lokalizacji inwestycji, stwarzająca poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego.

W obszarze polityki handlowej relację państwo – rynek dobrze charakteryzuje ekonomiczna teoria regulacji. Przywołany w artykule model decyzyjny w zakresie polityki handlowej pokazuje, w jaki sposób poszczególne grupy interesów poprzez lobbings próbują nadać korzystny z ich punktu widzenia kształt polityce handlowej państwa. Pod wpływem tych nacisków oraz aktualnej sytuacji gospodarczej państwa w różnych okresach historycznych dokonywały wyboru między polityką liberalizacji handlu a polityką protekcjonizmu.

²⁰ A. Jarczevska-Romaniuk, op. cit., s. 178.

Literatura

- Aleksy-Szucsich A., *Międzynarodowe struktury produkcji*, [w:] *Geoekonomia*, red. E. Halizak, Scholar, Warszawa 2012.
- Büthe T., Milner H.V., *The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements?*, „American Journal of Political Science” 2008, Vol. 52, No. 4.
- Cloney G.J., *Impetus in the United States for the Liberalization of Trade in Services*, „Georgia Journal of International and Comparative Law” 1989, Vol. 19, No. 2.
- Coffield S.A., *International Services-Trade Issues and the GATT*, [w:] *Managing Trade Relations in the 1980s: Issues Involved in the GATT Ministerial Meeting of 1982*, eds. S.J. Robin, T.R. Grahams, Ottawa 1983.
- Hanson D., *Limits to Free Trade, Non-Tariff Barriers in the European Union, Japan and the United States*, Northampton 2010.
- Heeter C., *Lobbying for Trade Liberalization in Professional Services: The Case of Andersen Worldwide*, University of Neuchâtel, Neuchâtel 1997.
- Jarczewska-Romaniuk A., *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.
- Michalski B., *Triadyzacja i korporatyzacja gospodarki światowej w świetle tezy Susan Strange o odwróceniu państwa*, [w:] *Nowe strategie na nowy wiek – granice i możliwości integracji regionalnej i globalnej*, red. M. Chorośnicki et al., Krakowska Oficyna Naukowa TEKST, Kraków 2013.
- Mikołajek-Gocejna M., *Konkurowanie o kapitał*, [w:] *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, red. A. Szablewski, Difin, Warszawa 2009.
- Nicolaidis K., *Learning While Negotiating: How Services Got on the Uruguay Round Agenda*, [w:] *Strategic Trends in Services*, eds. A. Bressand, K. Nicolaidis, Ballinger, New York 1989.
- Stigler G.J., *The Theory of Economic Regulation*, „The Bell Journal of Economics and Management Science” 1971, Vol. 2, No. 1.
- Strange S., *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Thun E., *Globalizacja produkcji*, [w:] *Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Kraków 2011.
- Wróbel A., *Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państwa*, [w:] *Geoekonomia*, red. E. Halizak, Scholar, Warszawa 2012.
- Wróbel A., *Rola przedsiębiorstw międzynarodowych w procesie liberalizacji międzynarodowego handlu usługami*, [w:] *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*, red. E. Halizak, M. Pietraś, Warszawa 2013.

**STATE AND MARKET INTERACTIONS IN THE PROCESS OF INTERNATIONAL
TRADE LIBERALISATION – SYMPTOMS AND IMPLICATIONS**

Summary

The aim of the study is to analyze the roles of the state and the market in liberalization of international trade. The article is divided into three parts. Part One identifies determinates of interaction between the state and the market in international economics. Part Two discusses the decision-making mechanism in trade policy. Part Three the possibilities to influence this process by non-state actors, particularly multinational companies.