

Dyplomacja gospodarcza a paradygmat neoliberalny

WERONIKA GARBACZ

Wstęp

Dyplomację gospodarczą opisuje się najczęściej jako emanację Baldwinowskiej idei *economic statecraft*¹, a więc jako wykorzystywanie narzędzi gospodarczych w celu realizacji polityki zagranicznej państwa. W tym rozumieniu dyplomacja gospodarcza obejmuje takie instrumenty jak polityka handlowa, zarządzanie międzynarodowymi przepływami kapitału, pomoc rozwojowa, czy stosowanie sankcji gospodarczych. Z kolei w tradycyjnym kanonie studiów dyplomatycznych (*diplomatic studies*) dominuje podejście ujmujące dyplomację gospodarczą jako wykorzystanie narzędzi dyplomatycznych w celu realizacji zagranicznej polityki ekonomicznej (tzw. *diplomacy of economics*), zatem jest to – jak wskazuje Hanna Dumała – metoda „dyplomatyczna (polityczna), a cele ekonomiczne”². W obydwu ujęciach dyplomacja ma służyć zwiększeniu pozycji państwa³.

W artykule podjęto próbę osadzenia dyplomacji gospodarczej w kontekście studiów dyplomatycznych, a konkretniej – tradycyjnych szkół dyplomacji, które z dużym opóźnieniem odpowiadały na problematykę debat międzyparadygmatycznych w dziedzinie studiów międzynarodowych. Rozważania artykułu stanowią próbę odpowiedzi na pytanie, dlaczego dyplomacja gospodarcza była marginalizowana, a nawet pomijana w tradycyjnym (ortodoksyjnym) kanonie studiów dyplomatycznych oraz próbę wskazania jak pojęcie dyplomacji konceptualnie ewoluowało, by obejmować swoim zasięgiem współczesne międzynarodowe procesy gospodarcze. Wbrew rozpowszechnionemu przekonaniu, że dyplomacja gospodarcza jest stosunkowo nową formą dyplomacji, która wyodrębniła się w związku ze wzrastającą współzależnością ekonomiczną globalizującego się świata⁴, praktykowanie dyplomacji gospodarczej nie jest nowym zjawiskiem – była od zawsze integralną częścią praktyki dyplomatycznej. Mimo że paradygmat realistyczny był i wciąż pozostaje teorią konstytutywną dyplomacji, w artykule podjęto próbę wskazania, w jaki sposób współczesna dyplomacja gospodarcza może być umiejscowiona w paradygmacie neoliberalnym oraz jakie mogą być implikacje dla jej dalszych badań w tym ujęciu.

Garbacz Należy zaznaczyć, że w artykule nie podjęto omówienia innych ujęć teoretycznych w ramach nauki o stosunkach międzynarodowych (NSM), choć wiele z tych ujęć umożliwia naświetlenie odmiennych właściwości praktyki dyplomatycznej. Jak wskazuje Geoffrey Allen Pigman badania dyplomacji gospodarczej poprzez ujęcia konstruktywistyczne mogą zobrazować, w jaki sposób interakcje między państwami i innymi aktorami w systemie dyplomatycznym (szczególnie międzynarodowymi organizacjami gospodarczymi) mogą prowadzić do zmian zagranicznej polityki ekonomicznej państw, które to zmiany nie wynikają wyłącznie z przeformułowania ich interesu narodowego wewnątrz kraju⁵. Ujęcia post-pozytywistyczne pozwalają z kolei prześledzić zmiany instytucji reprezentacji oraz postępujący wzrost tempa interakcji dyplomatycznych, uwidaczniając, że procesy te faworyzują jedne podmioty kosztem innych⁶. Ujęcia neo-marksiowskie w badaniach nad dyplomacją nakierowują m.in. na badanie dyplomacji jako instytucji konsensualnego sprawowania władzy (*consensual exercise of power*) jednych podmiotów dyplomatycznych nad drugimi, czy też na badania, w jaki sposób niektórzy aktorzy wpływają na zachowania innych poprzez kształtowanie parametrów funkcjonowania i podejmowania decyzji w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Niemniej, żadne z tych ujęć nie znalazło do tej pory odbicia w kanonie studiów dyplomatycznych zdominowanym przez paradygmat realistyczny. W artykule wskazano, że przyjęcie założeń paradygmatu neoliberalnego w analizowaniu dyplomacji gospodarczej pozwala na badania innego jakościowo charakteru współzależności w środowisku międzynarodowym, co otwiera nowe pola analizy dla badaczy dyplomacji.

Dyplomacja gospodarcza w studiach dyplomatycznych

Zainteresowanie badawcze dyplomacją gospodarczą pojawia się na gruncie nauki o stosunkach międzynarodowych dopiero w latach 80. XX wieku⁷, choć niektórzy badacze, jak Stuart Murray, wskazują, że „renesans” w studiach dyplomatycznych skutkujący w nowych, radykalnych i rewolucyjnych podejściach do badania dyplomacji następuje dopiero w latach 90.⁸ Dominująca do tego czasu tzw. tradycyjna szkoła dyplomacji (*Traditionalist School*) przedstawia dyplomację jako *arcana imperi*, a więc tajniki rządzenia i narzędzia budowania potęgi państwa, a za podstawową materię dyplomacji uznaje *haute politique*.

Dwoje badaczy brytyjskich Donna Lee i David Hudson wysnuli tezę, że przyczyną marginalizacji dyplomacji gospodarczej w badaniach nad dyplomacją było samo osadzenie dyplomacji w dziedzinie studiów międzynarodowych, a więc w ontologii realizmu zakładają-

cej, że rolą dyplomacji jest zarządzanie relacjami w państwowo-centrycznym modelu anarchicznym⁹. Samo założenie o anarchiczności systemu międzynarodowego determinuje pojawienie się systemu dyplomatycznego jako narzędzia komunikacji pomiędzy konkurującymi państwami, które to za cel ma łagodzenie anarchii. Takie ujmowanie systemu międzynarodowego determinuje dialektyczne różnienia między tym, co międzynarodowe/wewnętrzne, polityczne/ekonomiczne, publiczne/prywatne – z preferencją w paradygmacie realistycznym dla pierwszych pojęć, to bowiem, co wewnętrzne, ekonomiczne i prywatne „nie poradzi sobie” z przewyższeniem problemu anarchii w stosunkach międzynarodowych¹⁰.

Drugi powód marginalizacji tematyki dyplomacji gospodarczej w studiach dyplomatycznych wywodzi się z pomijania tej tematyki w historii dyplomacji. Począwszy od narodzin nowożytnej dyplomacji – co tradycyjnie wiąże się z ukonstytuowaniem się zorganizowanego systemu dyplomatycznego państw-miast włoskich w poł. XV wieku¹¹ – dyplomacja utożsamiana była z tzw. wysoką polityką, a dyplomacja gospodarcza (w tym handlowa) postrzegana jako nieistotna w działalności dyplomatycznej. Historia dyplomacji od zawsze zapisana była przełomowymi porozumieniami politycznymi, wojnami i traktatami; była to więc głównie historia aktorów państwowych, a pomijanie innych podmiotów i złożoności relacji polityczno-gospodarczych¹².

Zaniedbanie spraw gospodarczych w praktyce dyplomatycznej widać też w rozróżnieniu funkcjonalnym na służbę dyplomatyczną cieszącą się większym prestiżem, i służbę konsularną rozumianą jako zajęcie się przez dyplomatów sprawami mniej ważnymi, odejście od „wielkiego świata polityki”. Za znane przykłady takiego podejścia podać można brytyjskiego premiera Williama Gladstone’a, który publicznie krytykował dyplomatyczne negocjacje w sprawach handlowych jako wulgarne i prostackie oraz francuskiego prezydenta Charlesa de Gaulle’a, który wskazywał, że sprawami handlowymi powinny zajmować się umysły mniej wybitne¹³. D. Lee i D. Hudson wskazują, że w europejskim systemie dyplomatycznym, ze względu na uwarunkowania społeczno-kulturowe, sprawy handlowe i gospodarcze nie cieszyły się zbyt dużą renomą wśród dyplomatów salonowych pochodzących z rodów arystokratycznych¹⁴. Niemniej, w wielu materiałach historycznych, w tym pamiętnikach dyplomatów, a także współczesnych badaniach nad praktyką dyplomatyczną zauważyć można, że sprawy handlowe i gospodarcze stanowiły i stanowią znaczną część aktywności zawodowej przedstawicieli służby dyplomatyczno-konsularnej¹⁵.

D. Lee i D. Hudson wskazują ponadto, że poza stolicami najważniejszych sojuszników, siedzibami dużych organizacji międzynarodowych czy stolicami państw sąsiadujących, dyplomacja obejmuje

Garbacz obecnie przede wszystkim sprawy handlowe i gospodarcze¹⁶. Kishan Rana wskazuje też, że coraz więcej państw uwzględnia dyplomację gospodarczą jako priorytet polityki zagranicznej, co najbardziej widoczne jest w konkretnych rozwiązaniach instytucjonalnych. Niektóre państwa, jak Kanada, Australia, Belgia, czy Nowa Zelandia połączyły resorty handlu i spraw zagranicznych, Wielka Brytania i Czechy stworzyły jedną agencję wykonawczą odpowiedzialną za dyplomację gospodarczą podległą wspólnie resortom zagranicznym i gospodarczym. W wielu państwach coraz bardziej widoczna jest formalizacja współpracy rząd – biznes, która ma na celu wypracowania korzystnej dla krajowych interesów strategii dyplomacji gospodarczej (np. Stany Zjednoczone, Republika Południowej Afryki, Brazylia)¹⁷.

Prześledzenie historii badań akademickich nad dyplomacją nakierowuje na dekonstrukcję jej ortodoksyjnego rozumienia, co jest szczególnie widoczne w przypadku dyplomacji gospodarczej. Dominujące przez lata ujęcie dyplomacji uprzywilejowało państwa jako wyłącznych aktorów dyplomatycznych i *haute politique* jako dominujące w pracy dyplomaty. Ta jednak nie odnosi się jedynie do państw jako podmiotów w systemie międzynarodowym, nie jest też wyłącznym narzędziem zabezpieczenia interesu publicznego poszczególnych państw, ale odnosi się do szerszej kategorii aktorów i realizacji ich interesów. Współcześnie widoczne jest zwiększenie kręgu podmiotów dyplomatycznych oraz poszerzenie zakresu spraw gospodarczych w praktyce dyplomatycznej, co niewątpliwie będzie prowadzić do dalszego zainteresowania koncepcją dyplomacji gospodarczej w badaniach akademickich.

Dyplomacja gospodarcza a szkoły dyplomacji

Ewolucja badań nad dyplomacją widoczna jest najpełniej w „szkołach dyplomacji”, które – z dużym opóźnieniem – wchodziły w dialog z pojawiającymi się w obrębie NSM teoriami. Krótka charakterystyka szkół i ich zasadniczych założeń pozwoli na wskazanie tych cech współczesnej dyplomacji gospodarczej, które można uznać za punkty styeczne z paradygmatem neoliberalnym. W pewnym uproszczeniu przedstawionym przez Stuarta Murraya można mówić o trzech szkołach dyplomacji – tradycyjnej (*Traditionalist School*), wschodzącej (*Nascent School*), innowacyjnej (*Innovative School*)¹⁸.

Szkoła tradycyjna, reprezentowana przez takich praktyków i badaczy dyplomacji jak Ernest Satow, Abraham de Wicquefort, François de Callières, George Lloyd Berridge, Henry Kissinger¹⁹, opiera swoje założenia na przywoływanej wcześniej ontologii realistycznej.

Dyplomacja uznawana jest za domenę działań państw wobec innych państw i jest narzędziem łagodzenia napięć pomiędzy nimi. W tym rozumieniu dyplomacja umożliwia państwom zabezpieczenie celów ich polityki zagranicznej bez uciekania się do siły. Wedle badaczy reprezentujących tę szkołę, dyplomacja gospodarcza to nowa forma praktyki dyplomatycznej, jest bowiem wyrazem postępującej ekonomizacji polityki zagranicznej. Polega ona na używaniu tradycyjnych narzędzi dyplomatycznych, by zabezpieczyć gospodarcze interesy państwa, a zabezpieczenie bieżących interesów handlowych powierzone jest służbie konsularnej.

W opozycji do szkoły tradycyjnej wyłoniła się wschodząca szkoła dyplomacji, do której zaliczyć można Costę Constantinou, Roberta Putnama i Richarda Langhorne'a²⁰. Wśród badaczy często pojawiają się pojęcia tzw. nowej dyplomacji (*new diplomacy*), dyplomacji nieoficjalnej (*unofficial diplomacy*) i dyplomacji wielotorowej (*multi-track diplomacy*). Badacze skupieni wokół tej szkoły wskazują, że tradycyjne rozumienie dyplomacji w paradygmacie realistycznym stało się dysfunkcyjne w kształtowaniu pokojowego ładu międzynarodowego. Według nich tradycyjna dyplomacja jest już w fazie kryzysu i nie jest w stanie odpowiedzieć na współczesne wyzwania globalne. Głównym założeniem tej szkoły jest podmiotowe rozszerzenie dyplomacji o nowych aktorów na scenie międzynarodowej, takich jak organizacje międzyrządowe, transnarodowe korporacje i transnarodowe organizacje pozarządowe. Wszystkie te podmioty mają cele wykraczające poza ramy bieżącej polityki oraz prowadzą aktywność dyplomatyczną, wymieniając zasoby i informacje, by zrealizować niekonwencjonalne cele dotyczące spraw społecznych i gospodarczych. Dzięki tym aktorom dyplomacja może obejmować swoim zasięgiem nowe obszary i włączyć do praktyki dyplomatycznej sprawy niższego rzędu (tzw. *lower agenda*), a studia dyplomatyczne są poszerzone o sprawy dotyczące m.in. dyplomacji humanitarnej, dyplomacji religijnej czy dyplomacji obywatelskiej.

W celu pogodzenia sprzecznych stanowisk wypracowanych przez wcześniej przywołane szkoły powstała szkoła innowacyjna (*Innovative School*) reprezentowana przez takich badaczy jak James Der Derian, Brian Hocking, Jean Melissen i Paul Sharp²¹. Według nich nie mamy do czynienia z istnieniem odrębnych światów dyplomacji państw i aktywności dyplomatycznej innych podmiotów (jak organizacje międzyrządowe, transnarodowe korporacje czy transnarodowe organizacje pozarządowe), oba te środowiska charakteryzuje bowiem „identyczna logika, ramy i struktura funkcjonowania w środowisku międzynarodowym”²². Nowe podmioty przejęły podstawowe funkcje dyplomatyczne negocjacji, reprezentacji i komunikacji interesów,

Garbacz i obecnie, wraz z państwami współtworzą międzynarodowy system dyplomatyczny. Użytecznym pojęciem wprowadzonym do tej szkoły przez B. Hockinga jest tzw. dyplomacja katalityczna aktorów państwowych i pozapaństwowych (*catalitic diplomacy*), której efektem jest zwiększenie liczby interakcji dyplomatycznych między nimi oraz wykształcenie się nowych form i kanałów dyplomacji²³, a także pojęcie krajowego systemu dyplomatycznego (*national diplomatic system*, NDS), który odzwierciedla wzrastającą rolę innych resortów i agencji rządowych, a nie tylko resortu spraw zagranicznych, w działalności dyplomatycznej państw. Badacze wskazują, że relacje państwo – aktorzy pozapaństwowi są „nie-antagonistyczne, symbiotyczne i komplementarne”²⁴.

Próba usytuowania współczesnej dyplomacji gospodarczej w teorii stosunków międzynarodowych wymaga określenia zakresu podmiotowego i przedmiotowego współczesnej dyplomacji. Państwa niezaprzeczalnie zajmują najważniejszą i niepodważalną pozycję w systemie międzynarodowym (*ipso facto* w systemie dyplomatycznym), jednak nie są one jedynymi podmiotami. Jak zauważa Beata Surmacz „współczesne środowisko dyplomatyczne to splot interakcji między państwowymi i niepaństwowymi aktorami, którzy reprezentują interesy zorganizowane terytorialnie i nieterytorialnie i realizują różne formy oficjalnej i nieoficjalnej dyplomacji”²⁵. Zakres przedmiotowy dyplomacji niezaprzeczalnie ulega nieustającemu zwiększeniu – dyplomaci zajmują się coraz częściej sprawami z dziedziny międzynarodowego handlu, produkcji i przepływu towarów, usług, inwestycji, informacji, ale też sprawami takimi jak rozwój społeczno-gospodarczy, polityka klimatyczna, czy polityka energetyczna²⁶.

Ustalenia definicyjne

Podstawową i najbardziej rozpowszechnioną definicją dyplomacji gospodarczej (wywiedzioną ze szkoły tradycyjnej) jest określenie jej jako działalności organów państwa, w tym służby dyplomatyczno-konsularnej, które zajmują się realizacją założeń zagranicznej polityki ekonomicznej²⁷. Raymond Saner i Lichia Yiu rozróżniają dwie formy dyplomacji gospodarczej: w skali makro-dyplomację gospodarczą (*economic diplomacy*) jako realizację zagranicznej polityki gospodarczej państwa oraz wywieranie wpływu na kształtowanie otoczenia międzynarodowego (udział w międzynarodowych organizacjach gospodarczych, kształtowanie ich agendy negocjacyjnej), oraz w skali mikro – dyplomację handlową (*commercial diplomacy*) mającą za główny cel otwieranie zagranicznych rynków dla krajowych podmiotów gospodarczych, promocję eksportu i przyciąganie

inwestycji zagranicznych²⁸. W najważniejszej publikacji dotyczącej dyplomacji gospodarczej wydanej w Polsce, Edward Molendowski i Wojciech Polan przyjmują holistyczne podejście ujmując dyplomację gospodarczą jako wszelkie działania państwa w skali międzynarodowej mające na celu podniesienie jego pozycji międzynarodowej „poprzez szeroko rozumianą promocję interesów gospodarczych kraju jako całości (m.in. poprzez negocjację i podpisywanie porozumień i umów handlowych, członkostwo w międzynarodowych i regionalnych organizacjach gospodarczych *etc.*) oraz partykularnych interesów poszczególnych jego elementów (poszukiwanie partnerów zagranicznych dla firm krajowych, promocja narodowych eksporterów i przyciąganie zagranicznych inwestycji przez przedstawicieli państwa”²⁹.

Szerszą definicję proponuje Nicholas Bayne, definiując dyplomację gospodarczą jako metodę, przy której użyciu państwa prowadzą swoje zewnętrzne stosunki gospodarcze i która obejmuje „proces decyzyjny w kraju, proces negocjacji swoich interesów na poziomie międzynarodowym i to, w jaki sposób oba te procesy na siebie oddziałują”³⁰. Definicja ta jest bliska koncepcyjnie ujęciu Johna Odella oraz neoliberalnej teorii Roberta Putnama, i zostanie przyjęta w artykule jako punkt wyjścia dla dalszej analizy i dla umiejscowienia koncepcji w paradygmacie neoliberalnym.

Ujęcie Bayne’a wskazuje, że dyplomacja gospodarcza nie może być analizowana wyłącznie jako narzędzie polityki zagranicznej tak jak tradycyjna dyplomacja. Dzieje się tak z kilku względów. Po pierwsze, w dyplomacji gospodarczej (bardziej niż w jakiegokolwiek innej formie dyplomacji) zatarte są granice pomiędzy polityką wewnętrzną i zagraniczną. W zglobalizowanej gospodarce rozszerza się zakres spraw wewnętrznych podlegających regulacjom wielostronnym, zwiększa się też liczba krajowych podmiotów, często z własnymi interesami gospodarczymi w sferze międzynarodowej. Do tej pory niewielu badaczy dyplomacji próbowało umiejscowić dyplomację w kontekście gospodarczych procesów globalizacyjnych, co niewątpliwie pokazuje ograniczenia tradycyjnego myślenia w paradygmacie realistycznym³¹. Po drugie – czego dowodzi J. Odell – czynnikiem endogennym dyplomacji gospodarczej są rynki międzynarodowe³². Widać to na przykład, gdy krajowe lub międzynarodowe regulacje gospodarcze prowadzą do zmian konkurencyjności rynków lokalnych, co z kolei może skutkować negatywną reakcją rynków i koniecznością zmiany polityki przez państwo³³. Interes narodowy i preferencje państwa są nieustannie „zakłócone” zmianami na rynkach międzynarodowych. Ponadto, chociaż przedstawiciele dyplomatyczni państwa prezentują określony mandat negocjacyjny, jest on nieustannie renegocjowany

Garbacz zarówno na poziomie kraju, jak i na poziomie międzynarodowym. W analizie dyplomacji gospodarczej – jak podkreśla Bayne – należy zwrócić uwagę na „napięcia” nieustannie zachodzące na trzech płaszczyznach: po pierwsze, napięcia pomiędzy polityką i ekonomią, polityka bowiem nieustannie próbuje wywierać wpływ na gospodarkę; po drugie napięcia między tym, co krajowe a tym, co międzynarodowe, procesy globalizacyjne bowiem coraz bardziej zakłócają te granice; i po trzecie napięcia między rządem a innymi aktorami w kraju, szczególnie podmiotami sektora prywatnego (*private sector agents*), którzy występują z własnymi transgranicznymi interesami.

Traktowanie dyplomacji gospodarczej wyłącznie jako narzędzia polityki zagranicznej państw nie jest adekwatne do wyzwań, z jakimi mierzy się współczesna dyplomacja w sferze międzynarodowej, takich jak globalizacja, regionalizacja czy rozwój gospodarczy³⁴. W badaniach nad dyplomacją gospodarczą należy przyjąć, że obecne przemiany dyplomacji nie dotyczą wyłącznie zwiększenia jej zakresu podmiotowego i przedmiotowego, ale dotyczą innego jakościowo charakteru współzależności w środowisku międzynarodowym oraz zmian w „sieciach dyplomatycznych” (*diplomatic networks*). W tym sensie dyplomacja gospodarcza może być ujmowana jako mechanizm zarządzania, czy nawet sterowania międzynarodowymi procesami gospodarczymi.

Neoliberalizm a dyplomacja gospodarcza

Neoliberalizm, w koncepcyjnym uproszczeniu, obejmuje dwa nurty: liberalny instytucjonalizm oraz liberalizm ekonomiczny. Pierwszy z nich odwołuje się do dwóch klasycznych tradycji stosunków międzynarodowych – liberalizmu i realizmu³⁵ oraz „koncentruje się na przeszkodach, jakie stawia anarchia, poszukuje rozwiązań instytucjonalnych, które mają na celu zachęcenie państw do współpracy i wywiązywania się ze zobowiązań”³⁶. Neoliberalizm instytucjonalny pozwala opisać złożoność współczesnego systemu dyplomatycznego – zakłada, że system międzynarodowy nie jest domeną zdominowaną przez aktorów państwowych³⁷, pozwala również uchwycić dynamikę zmian w środowisku międzynarodowym, tj. zarówno ewolucję struktury podmiotowej i jej rosnącą heterogeniczność.

Neoliberalizm w SM zakłada wzrost współzależności między jednostkami, społeczeństwami i państwami. W ogólnym sensie paradygmat zakłada, że jednostki i społeczeństwa działają w systemie międzynarodowym za pośrednictwem państw. W tym ujęciu rolę państwa jest agregowanie publicznych i prywatnych interesów gospodarczych i reprezentowanie ich w sferze międzynarodowej po-

przez funkcje dyplomatyczne (reprezentacji, negocjacji, komunikacji, ochrony). Paradygmat neoliberalny nie stanowi więc, że interesy państwa, w tym jego interesy gospodarcze są stałe, ale nieustannie negocjowane³⁸.

Badania dyplomacji gospodarczej przez pryzmat neoliberalizmu mają też uzasadnienie ze względu na jej zakres przedmiotowy. Liberalowie instytucjonalni co do zasady koncentrują się na sposobach harmonizacji interesów między państwami, mówiąc, że współpraca międzynarodowa sprzyja realizacji wspólnych korzyści³⁹. We współczesnym świecie relacje między państwami nie są kształtowane przez relacje potęgi, ale coraz większe współzależności, szczególnie w dziedzinie międzynarodowych stosunków gospodarczych. W ujęciu neoliberalnym państwa współpracują ze sobą dążąc do osiągnięcia dobrobytu. Jedynym z narzędzi współpracy są reżimy międzynarodowe, rozumiane jako układy wyraźnych, ale też domniemych zasad, norm i reguł i procedur decyzyjnych kształtujących zachowania aktorów, ułatwiających budowanie konsensusu oraz pewność implementacji podjętych zobowiązań⁴⁰. Wedle teorii Stephena Krasnera, w niektórych obszarach stosunków międzynarodowych, szczególnie tzw. *low politics areas*, w tym sprawach gospodarczych, powstawanie reżimów jest nieuniknione. Podczas gdy bilateralne i wielostronne porozumienia gospodarcze mogą być zawierane *ad hoc*, reżimy są trwałe, „a ich celem jest ułatwienie porozumienia, zgodnie z zasadą wzajemności”⁴¹. Celem stworzenia reżimów gospodarczych jest próba ukształtowania parametrów zarządzania współzależnością, a więc określenia parametrów, w których inni będą podejmować decyzje⁴². Na łonie studiów dyplomatycznych brakuje jednak badań dotyczących tego, jakie ryzyko niesie za sobą odejście od rozumienia dyplomacji jako reprezentacji na rzecz uznania jej za proces zarządzania sferą międzynarodową i tzw. *system maintenance*, czy po prostu utrzymania porządku międzynarodowego⁴³. Jak zauważa Rebecca Adler-Nissen, teoretycy dziedziny studiów międzynarodowych ignorują fakt, że dyplomacja nie tylko umożliwia, ale konstytuuje światową politykę⁴⁴.

Signum specificum dyplomacji jest możliwość jej ujęcia nie tylko jako narzędzia polityki zagranicznej państwa, ale jako procesu prowadzenia stosunków międzynarodowych. Zastosowanie wywodzącej się z tradycji liberalnej teorii reżimów do badania dyplomacji gospodarczej jako procesu zarządzania współzależnością ekonomiczną wydaje się uzasadnione z kilku względów. Choć teoria Krasnera jest krytykowana w wielu obszarach⁴⁵, nie da się jednak podważyć, że teoria reżimów pozwala na badanie jak reżimy i instytucje międzynarodowe regulują zachowania zarówno państw, jak i aktorów pozapaństwowych. W tworzeniu reżimów widoczna jest rola dyplomatów

Garbacz jako «agentów» procesów globalizacji (*agents of globalization*), bo są to najważniejsi aktorzy międzynarodowych negocjacji. R. Adler-Nissen wskazuje, że dyplomaci nie tyle reprezentują interes narodowy państw, ile ciągle pomagają go konstruować „w zderzeniu” ze środowiskiem międzynarodowym⁴⁶.

Instytucjonalizacja reżimów często przybiera postać organizacji międzyrządowych, które z czasem mogą stać się aktorami dyplomatycznymi *per se*. W ujęciu liberalnych instytucjonalistów rośnie stopień umiędzynarodowienia spraw i wzrasta liczba organizacji międzynarodowych. Samo ich tworzenie jest efektem dyplomatycznych negocjacji nad rodzajem struktur, w jakich rozwijały się będą dalsze relacje państw i aktorów pozapaństwowych. Paradygmat neoliberalny wychodzi poza wąskie rozumienie organizacji międzynarodowych jako *diplomatic venue* (miejsca dyplomatycznej interakcji)⁴⁷ między państwami, co jest założeniem paradygmatu realistycznego, wskazując na to, że organizacje międzynarodowe współtworzą środowisko dyplomatyczne, a także – w coraz większym stopniu – reprezentują i negocjują swoje własne interesy⁴⁸. Coraz bardziej widoczne jest też, że funkcjonariusze organizacji międzynarodowych biorą bezpośredni udział w planowaniu tematów obrad (*agenda-setting*). Jak wskazuje G. Pigman – poprzez samodzielny dobór kadr dyplomatycznych i tworzenie własnych kanałów dyplomatycznej reprezentacji – organizacje międzynarodowe tworzą własną tożsamość dyplomatyczną (*diplomatic identity*)⁴⁹. Międzynarodowe organizacje gospodarcze mogą też narzucać aktorom państwowym formę i tempo dyplomatycznej interakcji, co uwidacznia się przez zróżnicowanie poziomów i kanałów dyplomatycznego zaangażowania, np. zmniejszenie znaczenia resortów spraw zagranicznych na rzecz innych resortów (gospodarczych, finansów, środowiska)⁵⁰. W wielu organizacjach, jak na przykład w Banku Rozrachunków Międzynarodowych (*Bank for International Settlements*) państwa nie są reprezentowane przez dyptomatów, a przedstawiciele narodowych banków centralnych.

Paradygmat neoliberalny, poza włączeniem organizacji międzynarodowych, pozwala także na włączenie innych aktorów pozapaństwowych, tj. korporacji transnarodowych i transnarodowych organizacji społecznych do międzynarodowego systemu dyplomatycznego⁵¹. Choć ich aktywność w sferze międzynarodowej nie może być nazwana dyplomacją, podmioty te stają się uczestnikiem procesów dyplomatycznych, szczególnie procesów negocjacyjnych, a swoją aktywnością wymuszają adaptację pozostałych uczestników do nowych form dyplomatycznej interakcji – częstokroć wywierają wpływ na zakres dyskusji w sferze stosunków ekonomicznych. Przykładem takiej działalności są ich „ofensywy dyplomatyczne”, jak ta dotycząca

stworzenia Transatlantic Business Council (TABC) przez duże firmy ze Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej, której celem ma być koordynacja stanowiska dotyczącego negocjacji gospodarczych na forum Światowej Organizacji Handlu⁵². Szczególną rolę w dyplomacji gospodarczej odgrywają korporacje transnarodowe, które są bezpośrednio zainteresowane minimalizacją ryzyka działalności na rynkach wewnętrznym i międzynarodowych oraz ochroną własnych interesów poprzez udział w procesach decyzyjnych na poziomie krajowym i globalnym, a także wpływem na kształtowanie międzynarodowych standardów gospodarczych.

Podsumowanie

Analizując ewolucję szkół badań dyplomatycznych, widoczne jest, że przed długi czas ujmowano dyplomację gospodarczą w kontekście paradygmatu realistycznego jako Baldwinowskie *grand strategy*, tj. wykorzystywanie narzędzi gospodarczych jako narzędzi polityki zagranicznej państwa. Drugim rozpowszechnionym ujęciem pozostaje do tej pory przedstawianie dyplomacji gospodarczej jako zabezpieczania interesów gospodarczych państwa przy użyciu narzędzi tradycyjnej dyplomacji. Odchodząc od paradygmatu realistycznego, od lat 80. ubiegłego stulecia badania nad dyplomacją zaczęły uwzględniać poszerzenie zakresu podmiotowego i przedmiotowego dyplomacji: badano już nie tylko państwa, ale i aktorów pozapaństwowych, którzy współtworzą międzynarodowe środowisko dyplomatyczne. Wobec takiego zróżnicowania uczestników stosunków międzynarodowych i ich aktywności dyplomatycznej wypracowano definicję, według której nowoczesna dyplomacja, w tym dyplomacja gospodarcza, jest „mechanizmem reprezentacji, komunikacji i negocjacji, poprzez który państwa oraz pozostali aktorzy międzynarodowi prowadzą swoje interesy”⁵³.

W artykule wskazano, że przyjęcie założeń paradygmatu neoliberalnego w analizowaniu dyplomacji gospodarczej pozwala na badania innego jakościowo charakteru współzależności w środowisku międzynarodowym. Użytecznym narzędziem badawczym jest pojęcie tzw. dyplomacji katalitycznej, co daje badaczom dyplomacji możliwość zwrócenia uwagi na rywalizację różnych grup interesu zarówno w kraju, jak i na poziomie międzynarodowym. Paradygmat neoliberalny umożliwia zrozumienie praktyki dyplomatycznej poprzez badania wyników dyplomatycznej interakcji, m.in. roli aktorów pozapaństwowych w wielostronnych, regionalnych i bilateralnych negocjacjach gospodarczych⁵⁴. Jest to odejście od badań strategii dyplomacji gospodarczej państw na rzecz badania powiązań pomiędzy

Garbacz aktorami państwowymi i pozapaństwowymi, co pozwala na skupienie badaczy na analizie dyplomatycznych sojuszy (*diplomatic alliance building*) w sferze stosunków ekonomicznych⁵⁵.

Paradygmat neoliberalny pozwala odejść od rozumienia dyplomacji gospodarczej wyłącznie jako procesu „dyplomatyizacji” gospodarki (*diplomacy of economics*) i kieruje uwagę na dyplomatów jako aktorów międzynarodowych stosunków gospodarczych. Badacze mogą skupiać się na roli aktorów dyplomatycznych w procesach zarządzania współzależnością i zależnością ekonomiczną. Jest to nowe podejście, ponieważ ortodoksyjny nurt studiów dyplomatycznych zdominowany przez paradygmat realistyczny, nie poświęcał zbyt wiele uwagi na zmieniającą się ontologię dziedziny (agencje/uczestnicy), wykazywał również brak zainteresowania zmianami na poziomie struktur konstytuujących ich relacje. Ujęcie neoliberalne, w tym liberalnego instytucjonalizmu, pozwala dostrzec i lepiej wyjaśnić codzienny wpływ dyplomatów w sferze gospodarczej, prezentuje bowiem dyplomatów jako istotnych aktorów w procesach negocjacyjnych, tworzeniu norm, instytucji i reguł międzynarodowych stosunków gospodarczych, oraz rozwijaniu i regulowaniu rynków międzynarodowych. W paradygmacie neoliberalnym badania dyplomacji mogą zostać przekierowane z badań strategii i narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej państw na rzecz prób wyjaśnienia i zbadania roli dyplomatów w międzynarodowym zarządzaniu gospodarczym (tzw. *global economic governance*), co pozwoli w lepszym stopniu zapewnić wgląd w procesy polityczne wpływające na tworzenie, regulowanie i rozwijanie międzynarodowych stosunków gospodarczych.

PRZYPISY

1. D. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton University Press, Princeton, 1985.
2. H. Dumała, „Dyplomacja ekonomiczna RP – założenia i realizacja”, [w:] B. Surmacz [red.], *Nowe oblicza dyplomacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2013, s. 253.
3. Takie ujęcie dyplomacji gospodarczej widoczne jest na przykład w pracach: J. Pinder, „Economic Diplomacy”, [w:] J. Rosenau, K. Thompson, Gavin Boyd [red.], *World Politics, An Introduction*, Free Publisher, New York, 1976, s. 312-336; C. Costa, *New Frontiers for Economic Diplomacy*, Instituto Superior de Ciencias Sociais e Políticas, Lisboa, 2009, s. 37-54; P. A. Davis, *The art of economic persuasion: Positive incentives and German economic diplomacy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, Michigan, 1999; D. B. Kunz, *Butter and Guns: America's Cold War Economic Diplomacy*, Free Press, New York, 1997.
4. O wyodrębnieniu się dyplomacji gospodarczej jako nowej formy dyplomacji na skutek procesów globalizacji piszą m.in. E. Molendowski, W. Polan, *Dyplomacja gospodarcza. Rola i znaczenie w polityce zagranicznej państwa*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska – OFICYNA, Kraków, 2007.

5. G.A. Pigman, „Making Room at the Negotiating Table: The Growth of Diplomacy between Nation-State Governments and Non-State Economic Entities”, *Diplomacy & Statecraft*, nr 16(2), 2005, s.385–401.
6. D. Harvey, *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Blackwell, 1990.
7. D. Lee, B. Hocking, „Economic Diplomacy”, [w:] R. A. Denmark [red.], *The International Studies Encyclopaedia*, Wiley Blackwell, Oxford, 2010, s. 1219.
8. S. Murray, „Towards an enhanced understanding of diplomacy as the business of peace”, [w:] Avery Plaw (red.), *The Metamorphosis of War*, Rodopi Publishers, Amsterdam, 2012, s. 99–124.
9. D. Lee, D. Hudson, „The Old and New Significance of Political Economy in Diplomacy”, *Review of International Studies*, tom 30, 2004, s. 343–360.
10. Ibidem, s. 351–352.
11. Choć dominującym ujęciem w studiach dyplomatycznych jest uzasadnianie pojawienia się systemu dyplomatycznego motywowane względami politycznymi i bezpieczeństwa, podejście to nie jest przyjęte bezkrytycznie. Inne stanowiska wskazujące na motywy gospodarcze lub potrzeby komunikacji kulturowej prezentują m.in. K. Pomeranz, S. Topik, *The World That Trade Made*, M.S.Sarp, London, 1999; J. Rosenberg, „The Secret Origins of the State: The Structural Basis of *raison d'état*”, *Review of International Studies*, nr 18, 1992, s. 131–59; A. Bozeman, *Politics and Culture in International History: From the Ancient Near East to the Opening of the Modern Age*, Princeton University Press, Princeton, 1994.
12. Za znane przykłady dyplomacji gospodarczej prowadzonej przez aktorów poza-państwowych w historii dyplomacji D. Lee i D. Hudson wskazują działalność brytyjskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej oraz Levant Company, które do XIX wieku tworzyły i finansowały działalność dyplomatyczną w regionie Dalekiego Wschodu i Lewantu świadcząc swoje usługi na rzecz Wielkiej Brytanii.
13. Cytat za: G. A. Pigman, op. cit., s. 387.
14. D.Lee, D. Hudson, op. cit., s. 347.
15. Patrz szerzej: M. Kostecki, Olivier Naray, „Commercial diplomacy and international business”, [w:] *Discussion Papers in Diplomacy*, Netherlands Institute for International Studies ‘Clingendael’, Haga, 2007
16. D. Lee, David Hudson, op. cit., s.349.
17. K. Rana, „Economic Diplomacy: the Experience of Developing Countries”, [w:] N. Bayne, S. Woolcock [red.], *The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations*, Ashgate, London, 2007.
18. S. Murray, op. cit., s. 99–124.
19. G. R. Berridge, *Diplomacy: Theory and Practice*, Palgrave, Basingstoke, 2002; Ernest Satow, *A Guide to Diplomatic Practice*, Longman, London, 1922; Harold M.A. Keens-Soper, Karl W. Schweizer [red.], *Francois de Callières. The Art of Diplomacy*, Leicester University Press, Leicester, 1983; Abraham de Wicquefort, *The Ambassador and His Functions*, University of Leicester, Leicester, 1997.; Henry Kissinger, *Diplomacy*, New York: Simon & Schuster, 1994.
20. C.M. Constantinou, *On the Way to Diplomacy*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996; P. B. Evans, H. K. Jacobson, R. D. Putnam [red.], *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*, University of California Press, Berkeley, 1993; R. Langhorne, „Current Developments in Diplomacy: Who are the Diplomats Now?”, *Diplomacy and Statecraft*, nr 8 (2), 1997, s. 1–15.

- Garbacz
21. J. Der Derian, *On Diplomacy*, Oxford University Press, 1987; Brian Hocking [red.], *Foreign Ministries: Change and Adaptation*, Palgrave, London, 1999; Jean Melissen (red.), *Innovation in Diplomatic Practice*, Palgrave Macmillan, London, 1999; Paul Sharp, „For Diplomacy: Representation and the Study of International Relations”, *International Studies Review*, nr 1, 1999, s. 33–57.
 22. Patrz szerzej: G.A. Pigman, op. cit., s. 395.
 23. B. Hocking, „Catalytic Diplomacy”, [w:] Jan Melissen [red.], *Innovation in Diplomatic Practice*, Palgrave Macmillan, London, 1999, s. 24.
 24. R. Thakur, *What Challenges Does the Regional Context Present for Diplomacy?*, cytata za: Stuart Murray, op. cit., s. 105.
 25. B. Surmacz, „Wstęp”, [w:] Beata Surmacz [red.], *Nowe oblicza...*, s. 9.
 26. Na temat dyplomacji finansowej (*financial diplomacy*), dyplomacji ekologicznej (*environmental diplomacy*), dyplomacji energetycznej (*energy diplomacy*) zob. na przykład: E. Helleiner, „Financial Officials as Diplomats: Evolving Issues, Actors, and Techniques Since the 1920s”, [w:] A.F. Cooper, J. Heine, R. Thakur [red.], *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*, Oxford University Press, Oxford, 2013, s. 161–175; F. Venn, *Oil Diplomacy in the 20th Century*, Macmillan, Basingstoke, 1986; L. Susskind, *Environmental Diplomacy: Negotiating More Effective Global Agreements*, Oxford University Press, New York, 1994; O.R. Young, G. J. Demko, K. Ramakrishna [red.], *Global Environmental Change and International Governance*, University Press of New England, Hanover, 1996.
 27. G.R. Berridge, A. James, *A Dictionary of Diplomacy*, Palgrave Publishing, Hampshire, 2001, s.81–82.
 28. R. Saner, Lichia Yiu, *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times, Discussion Papers in Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations „Clingendael”, s.12–13.
 29. E. Molendowski, W. Polan, op. cit., s. 67.
 30. N. Bayne, „Financial Diplomacy and the Credit Crunch: The Rise of Central Banks,” *Journal of International Affairs*, nr 1, 2008, s. 1.
 31. Wyjątkowo tematykę tę podjęli m.in. K. Hamilton, R Langhorne, *The Practice of Diplomacy: Its Evolution, Theory, and Administration*, Routledge, London, 1995; B. Hocking, „Catalytic Diplomacy: Beyond «Newness» and «Decline»”, [w:] J. Melissen, [red.], *Innovation in Diplomatic Practice*, op. cit., s. 21–42; P. Kerr, G. Wiseman, *Diplomacy in a Globalizing World. Theories and Practices*, Oxford University Press, Oxford, 2012.
 32. N. Bayne, Stephen Woolcock, *What is economic diplomacy?*, [w:] S. Woolcock, S. Bayne [red.], op. cit., s. 5–6.
 33. J. Odell, *Negotiating the World Economy*, Cornell University Press, Ithaca, 2000, s. 47–69.
 34. D. Lee, B. Hocking, op. cit, s. 1216.
 35. R. O. Keohane, „Institutional Theory and the Realist Challenge After the Cold War”, [w:] David A. Baldwin [red.], *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*, Columbia University Press, New York, 1993.
 36. J. Czaputowicz, *Teorie Stosunków Międzynarodowych. Krytyka i semantyzacja*, s. 214.
 37. A. Moravcsik, „Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Relations”, *International Organization*, nr 4, 1997, s. 513–553.
 38. R. Putnam, „Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games”, *International Organization*, nr 3, 1988, s.427–460.
 39. J. Czaputowicz, op.cit., s .214–215.

40. S. Krasner, *Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables*, [w:] S. Krasner [red.], *International Regimes*, Cornell University Press, Cambridge, 1983, s. 1–2.
41. J. Czaputowicz, op. cit., s. 229.
42. R. Saner, L. Yiu, op. cit., s. 2.
43. R. Adler-Nissen, „Conclusion: Relationalism: why diplomats find international relations theory strange”, [w:] Ole Jacob Sending, Vincent Pouliot, Iver B. Neumann [red.], *Diplomacy and the Making of World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, s. 284–306.
44. Ibidem.
45. Patrz na przykład: S. Strange, „Cave! Hic Dragons. A Critique of Regime Analysis”, [w:] S. Krasner [red.], op. cit., s. 337–354.
46. R. Adler-Nissen, op. cit., s. 284–306. Zobacz również: L. Seabroke, „Diplomacy as Economic Consultancy”, [w:] O.J. Sending, V. Pouliot, I. B. Neumann [red.], op. cit., s. 195–219.
47. G. Allen. Pigman, op. cit., s. 395.
48. Ibidem, s. 398–399.
49. Ibidem, s. 395.
50. Na ten temat patrz: R. Langhorne, „Winds of Change: Evolving Representations from the European to a World System,” Conference Paper, International Studies Association Annual Conference, Chicago, 2001; N. Bayne, S. Woolcock, „What is economic diplomacy?”, [w:] S. Woolcock, N. Bayne [red.], *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*; Ashgate, Aldershot, 2011, s. 1–16.
51. Patrz szerzej: A. Moraczewska, „Dyplomacja korporacji transnarodowych” oraz E. Panaś, „Transnarodowe organizacje pozarządowe jako podmioty działań dyplomatycznych”, [w:] B. Surmacz, op. cit., s. 105–115 oraz 189–203.
52. Szerzej na ten temat: www.transatlanticbusiness.org.
53. P. Meerts, *Peace vs. Justice: Negotiating Forward and Backward Looking Outcomes*, Clingendael, Hague, cytata za: R. Saner, L. Yiu, op. cit., s. 11.
54. Na ten temat zobacz np. B. Hocking, S. McGuire [red.], *Trade politics*, Routledge, New York, 2004.
55. Przykładem prac poświęconych analizie sojuszy dyplomatycznych w sferze gospodarczej są m.in. J. Clapp, *Developing Countries and the WTO Agriculture Negotiations*, CIGI Working Paper, nr 6, 2006; A. Narlikar, *International Trade and Developing Countries: bargaining coalitions in the GATT & WTO*, Routledge, London, 2003.

Dotychczas ukazały się tomy

Wielo- i interdyscyplinarność nauki o stosunkach międzynarodowych

POD REDAKCJĄ ANDRZEJA GAŁGANKA, EDWARDA HALIŻAKA,

MARKA PIETRASIA

2012



Poziomy analizy stosunków międzynarodowych

POD REDAKCJĄ EDWARDA HALIŻAKA I MARKA PIETRASIA

2013



Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych

POD REDAKCJĄ EDWARDA HALIŻAKA I JACKA CZAPUTOWICZA

2014



Normy, wartości i instytucje

we współczesnych stosunkach międzynarodowych

POD REDAKCJĄ ELŻBIETY STADTMULLER I ŁUKASZA FIJAŁKOWSKIEGO

2015



Liberalizm & neoliberalizm w nauce o stosunkach

międzynarodowych: teoretyczny pluralizm

POD REDAKCJĄ EDWARDA HALIŻAKA, RAFAŁA OŻAROWSKIEGO

ANNY WRÓBEL

2016

Książka została złożona krojem WILLIAMS CASLON TEXT 12/14 pt
autorstwa WILLIAMA BERKSONA i opublikowaną przez FONT BUREAU
w 2010 roku.



