

Polityka handlowa
w świetle założeń realizmu

ANNA WRÓBEL

Procesy zachodzące we współczesnej gospodarce światowej, ich skala i dynamika stanowią nowe jakościowe wyzwanie dla państw. Wraz z systematycznym rozszerzaniem swobód rynkowych zmieniły się warunki określania i realizacji celów z zakresu polityki publicznej. Intensyfikacja powiązań handlowych i kapitałowych w skali międzynarodowej związana z postępującymi procesami globalizacji w gospodarce światowej, skutkująca wzrostem znaczenia gospodarczego i politycznego podmiotów niepaństwowych m.in. przedsiębiorstw międzynarodowych stały się przesłanką do głoszenia hipotez o ograniczeniu roli państwa w stosunkach międzynarodowych. Rozważania tego typu charakteryzują m.in. brytyjski nurt międzynarodowej ekonomii politycznej, w szczególności jedną z jego głównych postaci, Susan Strange¹. W tym kontekście pojawia się zatem pytanie o wzajemne relacje na linii państwo-rynek, jaka jest rola państwa we współczesnej gospodarce światowej, czy państwo, tak jak to przyjmuje realizm, nadal jest głównym aktorem stosunków międzynarodowych, jednym z najistotniejszych składowych systemu międzynarodowego. Dobrą płaszczyzną ukazania tych relacji jest międzynarodowa wymiana gospodarcza. W niniejszym opracowaniu dla ilustracji tych związków wykorzystany zostanie handel międzynarodowy oraz prowadzona przez państwa polityka handlowa.

Celem opracowania jest analiza polityki handlowej państw w świetle założeń realizmu. Rozdział podzielony został na dwie części. Część pierwsza przedstawia znaczenie handlu w stosunkach międzynarodowych z perspektywy trzech głównych teorii: liberalizmu, marksizmu i realizmu. Część druga koncentruje się na weryfikacji podstawowych założeń realizmu w kontekście polityki handlowej.

Handel w teorii stosunków międzynarodowych

Podstawy teoretyczne do analizy handlu międzynarodowego dostarczają nauki ekonomiczne, w szczególności teoria wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej, stanowiąca część składową nauki o międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Teoria handlu międzynarodowego stanowi zbiór uogólnień dotyczących rozwoju tego handlu i związanych z nim korzyści².

Poszczególne podejścia teoretyczne na gruncie teorii handlu międzynarodowego próbują znaleźć odpowiedź na kilka pytań: jakie korzyści daje handel międzynarodowy i jaki jest jego wpływ na poziom dobrobytu zaangażowanych partnerów, krajów trzecich, a w konsekwencji także całego świata; jakie czynniki określają rozmiary oraz strukturę rodzajową i geograficzną wymiany dóbr; co określa stosunek wymienny między produktami eksportowanymi i importowanymi³. Z kolei teoria zagranicznej polityki ekonomicznej wyjaśnia dlaczego przedstawiciele odpowiednich władz poszczególnych krajów podejmują różne decyzje dotyczące kształtowania stosunków gospodarczych z otoczeniem międzynarodowym (teoria pozytywna) oraz tłumaczy jakie są konsekwencje takiego postępowania m.in. dla dobrobytu, sytuacji gospodarczej (teoria normatywna). W nauce o stosunkach międzynarodowych kwestia handlu pojawia się przy okazji rozważań dotyczących wpływu czynników ekonomicznych na politykę zagraniczną państw. W analizach dotyczących stosunków międzynarodowych badany jest również związek między handlem a pokojem, bądź też między handlem a konfliktami między państwami. Rozważania te, w zależności od przyjętej perspektywy badawczej, prowadzą często do odmiennych wniosków dotyczących tych zależności. Wynika to z różnic jakie występują w poszczególnych teoriach stosunków międzynarodowych dotyczących poziomu prowadzonej analizy oraz odmiennego postrzegania interesu narodowego. W literaturze przedmiotu można wskazać trzy podejścia opisujące związek między handlem a pokojem, czy też w ujęciu negatywnym między handlem a konfliktem. Po pierwsze wysuwana jest hipoteza, iż handel jest narzędziem pokoju. Po drugie analizowany jest wpływ wymiany handlowej na stosunki między państwami, ich pokojowy bądź wrogi charakter w przypadku relacji asymetrycznych. Po trzecie formułowana jest hipoteza odrzucająca związek między handlem a pokojem⁴.

Teza, zgodnie z którą wzrost współzależności ekonomicznych oraz związanych z wymianą międzynarodową korzyści służy budowaniu pokojowych stosunków międzynarodowych, jest już obecna w klasycznych teoriach wymiany międzynarodowej⁵. W tym ujęciu im więcej współzależności gospodarczych między państwami, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo wojny. Można zatem uznać, że poszczególne formy powiązań ekonomicznych, w tym handel, należy traktować jako narzędzia, które mogą przyczyniać się do pokoju. Potwierdzeniem tego stwierdzenia wydaje się decyzja Komitetu Noblowskiego przyznania Unii Europejskiej pokojowej Nagrody Nobla w 2012 roku.

W literaturze naukowej dostępnych jest wiele pozycji, wskazujących zależność między wzrostem intensywności obrotów gospodarczych, zarówno obejmujących przepływy handlowe, jak i kapitału, jako czynnika zmniejszającego prawdopodobieństwo wystąpienia konfliktów zbrojnych⁶. Podkreśla się, że han-

del promuje pokój poprzez komunikację, zacieśnienie więzi transnarodowych, co wpływa na wzrost zrozumienia między społeczeństwami różnych państw i stanowi przesłankę do dalszego rozwoju współpracy⁷.

Autorzy, wskazujący zależność między handlem a pokojem, w różny sposób uzasadniają tę relację. Po pierwsze, nawiązując do koncepcji kosztów alternatywnych, podkreślają oni, że specjalizacja produkcji w ramach międzynarodowego podziału pracy jest czynnikiem sprzyjającym utrzymaniu pokoju w związku z kosztami, jakie państwa musiałyby ponieść na skutek przerwania dotychczasowych powiązań handlowych. Konflikt, lub nawet jego groźba, mogą bowiem zakłócać relacje handlowe, generując straty. Potencjalnie duże koszty ekonomiczne konfliktów zbrojnych mogą z kolei zniechęcać państwa od użycia siły w celu rozwiązania konfliktów politycznych⁸. Dodatkowo niechęć do użycia siły może być pochodną skutecznego lobbingu społeczeństwa, które korzysta na wymianie handlowej. Rozważania tego typu nawiązują do klasycznego modelu handlu w ujęciu zarówno Adama Smitha, jak i Davida Ricarda. Ekonomia klasyczna, która wyrosła na gruncie krytyki merkantylizmu, traktuje handel jako środek służący budowie dobrobytu. Źródłem bogactwa w tym modelu jest niczym niezakłócona wymiana handlowa, która poprzez specjalizację i efektywne wykorzystanie czynników produkcji zapewnia dostęp do większej ilości dóbr⁹. Wprawdzie nie oznacza to równych korzyści dla uczestniczących w wymianie stron ale efekt zawsze jest pozytywny. Potwierdza to dobrowolne uczestnictwo w handlu. Według Smitha skoro dwa kraje bez przymusu prowadzą wymianę handlową, to oznacza że odnoszą z niej korzyści. Z tego powodu państwom powinno zależeć na utrzymaniu stosunków pokojowych.

Kolejnym uzasadnieniem związku między handlem i pokojem jest „argument efektywności”, oparty na porównywaniu względnych kosztów pozyskiwania zasobów produkcyjnych. Zgodnie z tym podejściem w miarę rozwoju handlu maleje zainteresowanie podbojem, ponieważ jest to bardziej kosztowny sposób generowania wzrostu gospodarczego¹⁰. W ujęciu socjologicznym podkreśla się natomiast, że handel przyczynia się do zwiększenia kontaktu i komunikacji między społeczeństwami różnych państw. Buduje przez to bardziej kosmopolityczną tożsamość tych społeczności, a tym samym łagodzi generujące konflikt tendencje do rywalizacji międzypaństwowej¹¹. Podkreśla się również, iż intensyfikacja współpracy między państwami w jednej dziedzinie oddziałuje pozytywnie na pozostałe obszary wzajemnych stosunków¹².

Prace, poświęcone relacji między handlem i pokojem, podejmują również problem związku między wolnym handlem a pokojowymi stosunkami międzynarodowymi. Autorzy tych opracowań budują modele statystyczne i analizują związek między zwiększaniem wolności w handlu międzynarodowym

a pokojem (np. Patrick J. McDonald)¹³. Na podstawie serii testów statystycznych opracowania te wskazują, iż wolny handel w większym stopniu niż handel realizowany w warunkach wymiany ograniczonej wpływa na redukcję konfliktów między państwami. W opracowaniach tych zwraca się uwagę, że proces liberalizacji handlu, jaki miał miejsce po drugiej wojnie światowej, był czynnikiem który redukował ilość konfliktów zbrojnych w tym czasie. Analizy te podkreślają, że poprzez usunięcie barier handlowych, neutralizowane są poszczególne grupy interesów korzystające z protekcjonizmu, a tym samym państwo nie może liczyć na ich poparcie w przypadku potencjalnych konfliktów. Wolny handel eliminuje zatem narzędzie pozyskiwania poparcia dla działań rządu, utrudnia budowanie wewnętrznych koalicji, wspierających takie działania władzy.

Dobrym przykładem tego typu rozważań są prace teoretyków wymiany międzynarodowej Richarda Cobdena i Josepha A. Schumpetera, którzy zauważyli, iż zewnętrzne koszty i korzyści z prowadzenia wojny są nierozdzielnie związane z jej krajowymi kosztami i korzyściami. Ich zdaniem wojna nie tylko pozwala rozszerzyć wpływy danego państwa na arenie międzynarodowej lub wyeliminować zagrożenie dla jego bezpieczeństwa, lecz również stwarza możliwości redystrybucji dochodów oraz wynagradzania przez rząd politycznych zwolenników, co pozwala władzy ugruntować swoją sytuację wewnętrzną¹⁴. Wolny handel zapewnia korzyści niezorganizowanym grupom, które zazwyczaj w przypadku konfliktów zbrojnych ponoszą koszty takich działań (wzrost obciążeń podatkowych), grupy te ponoszą również koszty protekcjonizmu. Likwidacja barier handlowych – narzędzia służącego pozyskiwaniu poparcia dla rządu ze strony wybranych grup – służy pokojowi, ponieważ zyskują na niej grupy, które dotychczas ponosiły koszty działań zbrojnych. Z uwagi na osiągnięte korzyści nie będą one zainteresowane powrotem do polityki agresji zbrojnej. Dodatkowym argumentem za pokojem jest związany z wymianą międzynarodową efekt wzrostu dochodu narodowego, oparty na działaniu mechanizmu mnożnika handlu zagranicznego¹⁵.

Zgodnie z mechanizmem zidentyfikowanym przez R. Cobdena i J.A. Schumpetera, w związku z rozkładem korzyści z wymiany międzynarodowej w państwach powinna pojawić się społeczna presja na rzecz pokojowej polityki zagranicznej. Zgodnie z klasycznym modelem handlu zagranicznego, wszystkie osoby w społeczeństwie uczestniczą w dystrybucji dochodów z handlu. Powinny one zatem lobbować na rzecz pokojowej polityki zagranicznej, ponieważ tylko takie działania rządu pozwalają zrealizować ich cele ekonomiczne. Protekcjonizm zapewnia bowiem korzyści jedynie niekonkurencyjnym sektorom gospodarki (czyli wybranym), straty zaś ponoszą konsumenci (tj. ogół)¹⁶.

W przypadku nauki o stosunkach międzynarodowych alternatywne podejścia teoretyczne określające czynniki determinujące działania państw mają istotny

wpływ na sposób odpowiedzi na pytanie, czy handel jest narzędziem pokoju. Relacja ta będzie odmiennie przedstawiana w trzech głównych nurtach teoretycznych: liberalizmie, marksistowskich teoriach stosunków międzynarodowych i stanowiącym punkt odniesienia w niniejszym opracowaniu realizmie.

W liberalizmie działania państw są determinowane dążeniem do zapewnienia społecznego dobrobytu. Handel i pokój w tym podejściu są środkami do osiągnięcia tego celu⁷. W tym przypadku związek między handlem a pokojem jest warunkowany zarówno przez czynniki ekonomiczne, jak i socjologiczne. Jak już wcześniej wspomniano, kontakt między społeczeństwami oraz rosnące współzależności wynikające z rozwoju handlu sprzyjają pokojowi i integrują państwa. Utrata pozytywnych skutków wymiany handlowej w postaci dobrobytu odstrasza państwa od wszczynania konfliktów zbrojnych z partnerami handlowymi. Przykładowo model opracowany przez Solomona Polachek wskazuje, iż liderzy polityczni analizując relatywne koszty i korzyści wynikające z handlu międzynarodowego i konfliktu, dążąc do maksymalizacji społecznego dobrobytu decydują się na rozwiązania pokojowe. Nawet jeżeli konflikt nie prowadzi bowiem do zaprzestania wymiany handlowej między zwaśnionymi stronami, w sposób negatywny oddziałuje na kształtowanie się *terms of trade*, powoduje straty związane z ograniczeniem wymiany oraz wynikające z zastosowanych barier handlowych¹⁸. Podobne ujęcie oparte na rachunku korzyści i kosztów charakteryzuje podejścia teoretyczne analizujące decyzje rządzących, którzy dokonują wyboru między handlowymi i militarnymi strategiami stosowanymi dla zapewnienia podstawowych dóbr. W tym przypadku chodzi często o wybór między handlem a podbojem, zwłaszcza w sytuacji konieczności zapewnienia podstawowych zasobów, koniecznych do prawidłowego funkcjonowania gospodarki. W takiej sytuacji państwa preferują metody handlowe a nie militarne gdy te drugie są zbyt kosztowne i mniej efektywne niż handel¹⁹. Należy podkreślić, iż liderzy polityczni dokonujący wyboru między metodami handlowymi i militarnymi, oprócz wartości wymiany handlowej biorą pod uwagę również czynniki jakościowe, strukturę rzeczową prowadzonej wymiany handlowej oraz elastyczność popytu i podaży wymienianych dóbr. Solomon Polachek i Judy McDonald zwracają uwagę, iż im niższa elastyczność popytu i podaży w przypadku importowanych i eksportowanych towarów tym mniejsza skłonność do konfliktu. W szczególności nie zadrażnia się stosunków z dostawcami dóbr o charakterze strategicznym²⁰.

Nie wszystkie podejścia teoretyczne podzielają pogląd liberałów, iż handel przynosi korzyści netto wszystkim uczestnikom wymiany. Takim przykładem są marksistowskie teorie stosunków międzynarodowych. Wprawdzie w marksizmie państwa dążą do dobrobytu, ale nie wszystkie klasy w porównywalnym stopniu

uczestniczą w podziale korzyści. Korzystają wybrane warstwy a nie społeczeństwo jako całość. Biorąc po uwagę, że państwo w tym ujęciu służy interesom klasy dominującej należy stwierdzić, iż polityka handlowa również nie służy wszystkim jednostkom w społeczeństwie, lecz klasie dominującej. W ujęciu Karola Marksa rywalizacja jest nieodłącznym elementem stosunków gospodarczych, dlatego też przemoc może być integralnym elementem tego typu stosunków. Część podjęć teoretycznych ugruntowanych w doktrynie marksizmu łączy zatem ekspansję handlową z możliwością występowania konfliktów. Konkurencja na rynku oraz rywalizacja o zasoby stanowiąca nieodłączną cechę kapitalizmu łatwo może doprowadzić do konfliktu między głównymi potęgami, oraz prowadzić do dominacji nad słabszymi, mniej potężnymi państwami²¹. Tak więc podejście to stanowi alternatywę dla liberalizmu, według którego stosunki gospodarcze służą unikaniu przemocy. Nie oznacza to jednak, iż w marksistowskich teoriach stosunków międzynarodowych stosunki gospodarcze nie mogą w ogóle służyć pokojowi. Ważny jest w tym przypadku charakter tych relacji. W ujęciu neomarksizmu, pokój mogą bowiem promować symetryczne relacje gospodarcze, podczas gdy relacje asymetryczne stanowią przesłankę sporów, a w skrajnych przypadkach mogą być przyczyną konfliktów. Jest to związane z nierównym podziałem korzyści między handlującymi państwami. Neomarksizm odrzuca bowiem pogląd, iż handel przynosi korzyści wszystkim państwom. Handel i ekonomiczne współzależności przynoszą większe korzyści silniejszym państwom, podczas gdy koszty ekonomiczne są ponoszone przez słabszego partnera²². Twierdzenie to jest charakterystyczne dla przedstawicieli szkoły zależności, według której zacofanie krajów rozwijających się jest spowodowane ich zależnością gospodarczą od państw rozwiniętych, która z kolei stanowi wynik zależności politycznej wynikającej z systemu kolonialnego. Metropolie kolonialne narzuciły bowiem podległym im obszarom takie miejsce w handlu, które odpowiadało ich interesom. Gospodarki te zostały zmuszone do specjalizacji w produkcji dóbr, których eksport przynosi relatywnie mniejsze korzyści²³. Założenie o korzyściach z wolnego handlu dla wszystkich podmiotów gospodarki światowej odrzuca również twórca teorii kapitalizmu peryferyjnego Raúl Prebisch. Jego zdaniem, specjalizacja zgodnie z teorią kosztów komparatywnych, ograniczyła możliwości państw mniej rozwiniętych w osiągnięciu korzyści z postępu technicznego. W ramach układu „centrum-peryferie” dochodzi do nierównej wymiany handlowej, której konsekwencją w przypadku państw peryferii jest m.in. strukturalne bezrobocie, niższy dochód narodowy, nierównowaga bilansu handlowego oraz pogorszenie się *terms of trade*. W długim okresie względny spadek cen produktów rolnych i surowców eksportowanych przez państwa rozwijające się w porównaniu do produktów przemysłowych ekspor-

towanych przez państwa rozwinięte jest przyczyną sytuacji, w której państwa rozwijające się, aby uzyskać tę samą porcję dóbr importowanych muszą eksportować coraz więcej własnych produktów. Dochodzi zatem do pogorszenia się *terms of trade* państw rozwijających się. Stwierdzenie to stanowi jądro tzw. hipotezy Prebischa-Singera postawionej równocześnie, choć niezależnie przez obu ekonomistów²⁴.

Hipoteza ta jest oparta m.in. na dwóch założeniach: wizji gospodarki światowej opartej na modelu „centrum-peryferie” oraz przeciwstawieniu homogenicznej i zróżnicowanej struktury produkcji centrum heterogenicznej i wyspecjalizowanej strukturze peryferii²⁵.

Analizując *terms of trade* Wielkiej Brytanii z lat 1876–1938 Prebisch zaobserwował, iż w badanym okresie średnia cena towarów przemysłowych w Wielkiej Brytanii wzrosła znacznie silniej w porównaniu do cen surowców i artykułów rolnych²⁶. W przypadku względnego spadku cen importowych wobec cen eksportowych, dane państwo jest zmuszone zwiększyć wolumen eksportu, aby utrzymać import na dotychczasowym poziomie. Innymi słowy: rzeczywiste koszty alternatywne jednostki importu danego państwa rosną, gdy uzyskane ceny eksportu w porównaniu do cen importu spadają. Negatywne konsekwencje takiej sytuacji dla państw rozwijających się są nieuniknione. Wielkość koniecznego importu ulega redukcji a możliwość osiągania zysków z czynników produkcji (pracy i kapitału), w sektorze eksportowym wraz ze wzrostem produkcji jest silnie ograniczona²⁷.

Prebisch zauważa także, iż państwa rozwinięte monopolizują korzyści wynikające z postępu technicznego. Źródłem postępu technicznego są bowiem państwa centrum i z nich następuje stopniowy transfer technologii do państw peryferii. W przeciwieństwie do centrum, gdzie postęp techniczny łączy się z podwyższeniem standardu życia wszystkich mieszkańców, dla peryferii oznacza on jedynie korzyści dla eksporterów, równocześnie może przyczynić się do wzrostu bezrobocia strukturalnego, gdy uwolniona w jego wyniku siła robocza nie może znaleźć zatrudnienia w innych sektorach gospodarki. Prebisch dowodzi, że z powodu specjalizacji w produkcji surowców i artykułów rolnych, państwa rozwijające się nie odnoszą korzyści z postępu technicznego ani bezpośrednio poprzez wzrost wydajności, ani pośrednio poprzez poprawę *terms of trade*²⁸.

Realiści w analizach dotyczących stosunków międzynarodowych tradycyjnie przywiązują zasadniczą wagę bezpieczeństwu. Silna gospodarka stanowi dla nich podstawę siły militarnej. Przykładowo Edward Hallett Carr twierdził, że siła jest niepodzielna, a sfery polityki i gospodarki przenikają się. Podkreślał on jednak, że siła ekonomiczna stanowi instrument siły politycznej, a czynniki ekonomiczne są zawsze podporządkowane polityce²⁹. Można zatem uznać, iż

rządzący podejmując decyzję o zaangażowaniu państwa w konflikt, traktują względy ekonomiczne jako podporządkowane kwestiom militarnym. W pracach przedstawicieli realizmu poświęconych przyczynom konfliktów między państwami, handel nie występuje zatem wśród głównych uwarunkowań sporu, może mieć jedynie związek z innymi ważniejszymi przesłankami. Zgodnie z logiką realizmu, handel nie będzie stanowił zatem czynnika zniechęcającego do konfliktu. Nie oznacza to jednak, iż powiązania handlowe nie są ważne dla realistów. Wręcz przeciwnie, handel jest traktowany jako jedno z narzędzi wpływu. Realisci doceniają również stosunki handlowe z państwami, które zapewniają towary o charakterze strategicznym. Niemniej jednak jeżeli rządzący będą podejmować decyzję dotyczącą zaangażowania się w konflikt, problem potencjalnego negatywnego jego wpływu na stosunki handlowe nie będzie brany pod uwagę³⁰.

W przypadku realizmu, jeżeli uznamy że wszystkie polityki zewnętrzne, w tym polityka handlowa, są prowadzone dla zapewnienia bezpieczeństwa narodowego, stosunkowo łatwo może dojść do zerwania stosunków handlowych, jeżeli zmieniające się uwarunkowania wymuszają zmianę strategii służącej realizacji interesów narodowych³¹. Takim przykładem są ograniczenia nałożone przez mocarstwa zachodnie na wymianę gospodarczą z blokiem wschodnim w okresie zimnej wojny. W tym przypadku Zachód, kosztem gospodarki, postawił na bezpieczeństwo militarne³². Sankcje nałożone na państwa bloku wschodniego stanowiły jeden z elementów polityki odstraszenia oraz zimnowojennej rywalizacji³³. Współcześnie, w związku z konfliktem na Ukrainie, mimo znaczących strat dla europejskich eksporterów, Unia Europejska zdecydowała się na wprowadzenie sankcji wobec Rosji. W tej sytuacji z uwagi na bezpośrednie sąsiedztwo toczącego się konfliktu, mamy również do czynienia z działaniem na rzecz bezpieczeństwa państw tworzących UE. Wydaje się jednak, iż decyzja o sankcjach w stosunku do Federacji Rosyjskiej, była wypadkową ścierania się politycznych i ekonomicznych interesów członków tej organizacji.

Sankcje ekonomiczne, co do zasady należy uznać za przykład polityki siły (*hard power*). Służą one bowiem wymuszaniu w wyniku ich nałożenia lub groźby nałożenia określonych zachowań innych państw. Środki ekonomiczne są w tym przypadku wykorzystywane w sposób negatywny, co nie wyklucza pozytywnego ich zastosowania w innych warunkach³⁴. Zachęty gospodarcze i finansowe mogą być również wykorzystywane do oddziaływania na zachowania innych państw. Umiejętne posługiwanie się bodźcami ekonomicznymi, poprzez wzmożoną ekonomiczną zależność, może być nawet bardziej efektywnym instrumentem wywierania wpływu, niż bodźce negatywne. Wzrost współzależności gospodarczych, zwiększa bowiem wrażliwość na każdy rodzaj presji ekonomicznej w przyszłości³⁵.

Realisci, w zależności od nurtu, różnią się w ocenie możliwości współpracy gospodarczej. Realisci ofensywni uznają, iż podstawowym celem państw jest zwiększanie siły relatywnej, mierzonej w stosunku do innych państw. W tym przypadku sprawujący władzę oceniając możliwości rozwoju współpracy gospodarczej nie rozważają, czy dane państwo odniesie z niej w ogóle korzyści lecz starają się stwierdzić czy zyskają na niej więcej niż inne państwa. W ujęciu realizmu ofensywnego współpraca ekonomiczna, handel i inwestycje z punktu widzenia polityki siły mogą być postrzegane jako szkodliwe, jeżeli w ich wyniku zwiększa się siła innego państwa. Zalecana jest zatem rezygnacja z współpracy w sytuacji, gdy partner gospodarczy uzyskuje większe korzyści i może je przekształcić w zwiększenie potęgi. Dotychczasowi partnerzy gospodarczy mogą stać się bowiem w przyszłości przeciwnikami. W przeciwieństwie do realizmu ofensywnego, zgodnie z którym państwa zawsze dążą do maksymalizacji potęgi, realizm defensywny opowiada się za równowagą sił. Podejście to w większym stopniu dopuszcza współpracę między państwami. Niemniej jednak zwracają oni również uwagę, iż z powodu braku zaufania w stosunkach między państwami występują trudności w realizacji wspólnych interesów. Dla autorów reprezentujących ten nurt rozważań, możliwość współpracy między państwami zależy od konkretnej sytuacji, w szczególności oceny sytuacji międzynarodowej i zamiarów innych krajów³⁶. Również anarchia ogranicza podział pracy a w konsekwencji potencjalne zyski ze współpracy.

Analizując rolę czynnika ekonomicznego w stosunkach międzynarodowych, warto w szczególności przywołać prace Roberta Gilpina, który swoje rozważania na temat natury stosunków międzynarodowych oparł na analizie powstania i upadku wielkich mocarstw³⁷. Swoich badań Gilpin nie ograniczył do czynników politycznych. Ważną rolę w jego analizie odgrywają czynniki ekonomiczne (potencjał ekonomiczny i technologiczny), które zostały wyeksponowane i potraktowane jako źródło zamian w stosunkach międzynarodowych. Zdaniem tego autora mechanizmy rynkowe i kwestie technologiczne w dużej mierze decydują o pozycji i możliwościach państw szczególnie w sytuacji wystąpienia konfliktu³⁸. Z kolei Kenneth Walz podkreślał, iż w sytuacji ograniczonej możliwości wykorzystania przez mocarstwa broni nuklearnej, konfrontacja i rywalizacja w skali międzynarodowej z płaszczyzny militarnej przenosi się na płaszczyznę ekonomiczno-technologiczną, ponieważ ta płaszczyzna sporów nie stwarza bezpośredniego zagrożenia dla przetrwania państw³⁹.

Polityka handlowa w ujęciu realizmu

Badając stosunki handlowe zgodnie z podejściem realistycznym, należy przede wszystkim ocenić rolę państwa w kształtowaniu polityki handlowej w sytuacji

wzrostu znaczenia podmiotów niepaństwowych w stosunkach międzynarodowych. Czy nadal w tym przypadku mamy do czynienia z modelem państwo-centrycznym? Próbując odpowiedzieć na to pytanie można stwierdzić, iż polityka handlowa jest polityką państwa, ale zgodną z rynkowymi regułami. Każdy rząd musi zatem dokonywać wyborów w zakresie środków i narzędzi służących budowaniu możliwie najlepszej pozycji i udziału w gospodarce światowej. W tym przypadku należy m.in. 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 wewnętrznego⁴⁰. Wszystkie te decyzje mają zasadniczo prowadzić do osiągnięcia korzyści ekonomicznych oraz wzmacniać pozycję danego państwa w stosunkach międzynarodowych.

Różne państwa, w różnych okresach historycznych, w sposób odmienny podejmowały decyzje w odniesieniu do kierunków kształtowanej przez nie zagranicznej polityki ekonomicznej oraz stanowiącej jej część polityki handlowej. Państwa muszą w tym przypadku dokonać wyboru, między polityką liberalizacji handlu a polityką protekcjonizmu. Wybór ten często jest pochodną nacisków politycznych wywieranych przez poszczególne grupy interesów reprezentujące wspomniane kierunki polityki handlowej. Ostateczny kształt polityki handlowej państwa będzie zatem wypadkową postulatów zgłaszanych przez grupy interesów, i zazwyczaj jest kompromisem działań na rzecz liberalizacji i protekcjonizmu.

W tym miejscu należy podkreślić, iż systematycznie zwiększa się liczba podmiotów uczestniczących w dyskusji dotyczącej kształtu prowadzonej przez państwa polityki handlowej. Do grona specjalistów, przedstawicieli świata nauki, kręgów rządowych oraz dążących do maksymalizacji zysku przedsiębiorców, dołączyli przedstawiciele konsumentów, związki zawodowe, stowarzyszenia zawodowe, różnorodne grupy społeczne i organizacje pozarządowe nawołujące do przestrzegania praw człowieka, ochrony środowiska, zrównoważonego rozwoju oraz tzw. alterglobaliści. Zarówno w Genewie, jak i na forach krajowych są obecne liczne stowarzyszenia przemysłowe, koalicje przedsiębiorstw i wielonarodowe korporacje. Wśród podmiotów pozapaństwowych, które coraz częściej oddziałują na decyzje państw w zakresie formułowania polityki handlowej, należy zwrócić uwagę na przedsiębiorstwa międzynarodowe oraz krajowe i międzynarodowe organizacje pozarządowe. Celem korporacji jest ekspansja handlowa i eliminacja barier w wymianie międzynarodowej. Z kolei celem NGO's oraz INGO's podejmujących problemy handlu światowego, jest dążenie do zrównoważonego rozwoju, poprzez uwzględnienie w działaniach państw nie tylko czynników ekonomicznych, lecz również społecznych i ekologicznych. Aktywność NGO's na tym polu przybiera dwie skrajne formy: 1) inicjowanie

lub wsparcie liberalizacyjnych działań państw; 2) konkurencja lub kontestacja wysiłków państw polegająca na organizowaniu społecznego protestu⁴¹.

Przywołane podmioty niepaństwowe, które próbują oddziaływać na politykę handlową, mogą realizować swoje cele w tym obszarze jedynie za pośrednictwem państwa. Sytuują się one w roli klientów państwa i zabiegają o konkretne działania aparatu władzy. Przykładowo, przedsiębiorstwa międzynarodowe podejmują lobbing 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 przypadku nacjonalizacji lub wywłaszczenia np. 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 granicą⁴².

Państwa nie tylko są podmiotem decyzyjnym w obszarze polityki handlowej oddziałując za pomocą jej narzędzi na wielkość i strukturę prowadzonej wymiany, ale również jako polityczne podmioty zachowują nadrzędność i kontrolę nad wszystkimi transakcjami ekonomicznymi, gdyż dokonują się one na podstawie umów międzypaństwowych, takich jak np.: umowy handlowe, umowy o ochronie inwestycji, umowy transportowe. Można zatem uznać, iż w przypadku polityki handlowej państwo nie jest w odwrocie w stosunku do aktorów niepaństwowych (korporacji, instytucji regionalnych), co oznacza iż w odniesieniu do handlu międzynarodowego zasadna jest analiza zgodna z realistycznym państwowo-centricznym paradygmatem.

Według realistów, państwa działając w systemie anarchicznym same odpowiadają za swoją pomyślność i przetrwanie. Kierując się zasadą zysków relatywnych, konkurują one między sobą, porównując własną siłę, co ogranicza ich współpracę. Według neorealistów współpraca ta jest trudna, ponieważ istnieje nieprzezwycięzalna rozbieżność interesów i naturalna konkurencja pomiędzy państwami⁴³. W odniesieniu do wymiany handlowej tę prawidłowość dobrze oddaje merkantylistyczna polityka handlowa.

Podstawowe zasady merkantylizmu sformułowane w XVI i XVII wieku, mają wiele wspólnego z realizmem. Zgodnie z tą doktryną, działalność gospodarcza powinna być podporządkowana naczelnemu celowi, jakim jest tworzenie silnego państwa. Gospodarka światowa jest w tym ujęciu w większym stopniu areną konfliktów między sprzecznymi interesami, niż płaszczyzną współpracy i wzajemnych zysków. Czołowi przedstawiciele doktryny merkantylizmu upatrywali

źródeł bogactwa państwa w korzystnym kształtowaniu bilansu płatniczego, czy też bilansu szerzej rozumianej wymiany gospodarczej z zagranicą⁴⁴. Handel w tym przypadku był narzędziem służącym gromadzeniu bogactwa utożsamianego z zasobami kruszców szlachtetnych (monetaryzm lub bulionizm) a w okresie tzw. merkantyliżmu właściwego także z zasobami zagranicznych pieniędzy (w tym złota i srebra)⁴⁵. Merkantylistyczna polityka handlowa jest zatem polityką proeksportową i antyimportową. W celu uzyskania jak największej nadwyżki w bilansie handlowym, państwa stosowały różnego rodzaju narzędzia wsparcia eksportu oraz bariery w dostępie do własnego rynku.

W tym miejscu warto zastanowić się nad pytaniem, kto korzysta na wymianie handlowej prowadzonej zgodnie z zasadami merkantyliżmu. Jeżeli uznamy, iż źródłem bogactwa jest nadwyżka w bilansie handlowym, to korzyści z handlu międzynarodowego uzyskują eksporterzy, a straty są ponoszone przez państwa importujące⁴⁶. Handel międzynarodowy jest zatem grą o sumie zerowej. Zysk jednego państwa oznacza stratę drugiego. W handlu międzynarodowym prowadzonym zgodnie z zaleceniami merkantylistów, występuje zatem dostrzeżony przez realistów problem zysków relatywnych, który ogranicza współpracę. W merkantyliżmie logika własnych korzyści stoi bowiem w sprzeczności z takimi dobrami kolektywnymi jak wolny handel. Należy jednak pamiętać, iż poszczególne państwa mogą pomnażać swoje bogactwo podejmując opartą na protekcjonizmie politykę merkantylistyczną pod warunkiem, że inne państwa nie odpowiedzą w podobny sposób. Eskalacja protekcjonizmu w skali międzynarodowej doprowadziłaby do znaczącego ograniczenia, lub też – w skrajnym przypadku – zaprzestania wymiany handlowej, co oznaczałoby światową recesję i zmniejszenie bogactwa wszystkich krajów.

Analizując proces rozpowszechniania się doktryny merkantyliżmu w Europie w XVI i XVII można stwierdzić, iż potwierdza on prawidłowość zaobserwowaną przez K. Walza zgodnie z którą państwa imitują rozwiązania tych, które odniosły sukces, co sprzyja upodobnieniu się ich systemów ustrojowych i organizacyjnych. W przypadku merkantyliżmu wzorem, który naśladowano, była Hiszpania, która dzięki eksploatacji kruszców szlachtetnych w koloniach w Ameryce oraz organizacji handlu z koloniami na zasadach monopolu, budowała swoją potęgę militarną, rozbudowując flotę handlową i wojenną oraz tworząc wielką armię zawodową. Wprawdzie merkantyliżm angielski, francuski i pruski charakteryzowały pewne specyficzne cechy, ale główne założenia były zbieżne i zbliżone do hiszpańskiego pierwowzoru⁴⁷.

Można wskazać dwie główne formy rywalizacji gospodarczej między państwami. Po pierwsze, jest to tzw. merkantyliżm defensywny. W tym przypadku państwa dbają o własne interesy gospodarcze, postrzegając je jako podstawę

swojego bezpieczeństwa. Polityka ta nie musi mieć jednak negatywnego wpływu na inne państwa. Po drugie, wyróżnia się merkantylizm agresywny, którego przejawem jest dążenie do eksploatacji gospodarki światowej, poprzez politykę ekspansji⁴⁸.

TABELA I. *Polityka handlowa w ujęciu realizmu*

Cele	Główna zasada
<ul style="list-style-type: none"> - Budowa potęgi ekonomicznej - Otwarcie nowych rynków zbytu - Nowe możliwości biznesowe - Konkurencyjność 	<ul style="list-style-type: none"> - Maksymalizacja korzyści i potęgi

Źródło: M. Garcia, „From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy”, *Journal of Contemporary European Research* 2013, vol. 9, Issue 4, s. 525.

Merkantylizm oprócz prymatu państwa w gospodarce, podporządkowaniu gospodarki polityce oraz dążeniu do możliwie największej nadwyżki w bilansie handlowym opiera się także na polityce industrializacji. Współcześnie doktryna ta jest zatem przywoływana przy okazji analiz ukazujących sukcesy gospodarcze dynamicznie rozwijających się gospodarek azjatyckich, w tym Chin i Republiki Korei⁴⁹. W obu przypadkach intensywny rozwój tych gospodarek był związany z dużym zaangażowaniem państwa i polityką industrializacji. Stosowano również merkantylistyczną politykę handlową oddziałującą na rozmiary i strukturę importu i eksportu. Chiny wprawdzie w 2001 roku stały się członkiem Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation, WTO), co powinno skutkować większym otwarciem tej gospodarki i realizacją polityki handlowej w duchu liberalizmu w oparciu o wolny handel i swobodną wymianę gospodarczą. Państwu Środka jednak nadal bliżej jest do realizmu i związanego z nim merkantylizmu, niż do wolnohandlowej polityki prowadzonej w duchu liberalizmu. Potwierdzeniem tego stwierdzenia jest analiza skutków ekspansji handlowej Chin po 2001 roku.

W wyniku przystąpienia do Chin WTO, jej dotychczasowi członkowie zredukowali cła dla chińskich produktów, co stworzyło warunki dla dynamicznego rozwoju eksportu tego kraju. Dodatkowo Chiny stosując agresywny protekcjonizm monetarny w postaci zaniżania kursu własnej waluty uzyskały znaczącą przewagę na rynku międzynarodowym. Z uwagi na stosowaną przez ten kraj politykę kursową, partnerzy gospodarczy Chin nie uzyskali porównywalnych korzyści ze związanej z członkostwem w WTO liberalizacji handlu. Dobrze ilustruje tę sytuację następujący przykład: jeżeli Chiny utrzymują kurs juana (*yuan*

renminbi) na poziomie dwa razy niższym niż powinien on wynosić, to tak jakby przyznawały subwencję eksportową równą 50% wartości eksportowanego wyrobu, a na produkty importowane nałożyły cło w wysokości 100% ich wartości⁵⁰.

Przejawem doktryny merkantyizmu w polityce handlowej Chin jest nie tylko proeksportowo ukierunkowana polityka kursowa, lecz również utrudnienia w dostępie do chińskiego rynku dla zagranicznych towarów i usług. Wprawdzie wraz z akcesją do WTO przyjęto szereg porozumień ograniczających swobodę zastosowania poszczególnych narzędzi polityki handlowej oraz zredukowano cła, jednak koncesje te nadal są niwelowane przez stosowane narzędzia pozataryfowe. Europejscy przedsiębiorcy dostarczający swoje towary na chiński rynek skarżą się w szczególności na warunki odprawy celnej, wymogi dotyczące zezwoleń przywozowych, certyfikaty i normy etykietowania produktów, nie do końca przejrzyste prawodawstwo, ograniczony dostęp do zamówień publicznych, specyficzne normy jakościowe (Chińska Atestacja Obowiązkowa CCC) oraz system licencji.

Paradygmat realistyczny jest nie tylko wykorzystywany do analizy realizowanej w duchu merkantyizmu polityki handlowej nowo uprzemysłowionych gospodarek, ale również głównych wysoko rozwiniętych potęg handlowych. W literaturze przedmiotu dostępne są bowiem opracowania analizujące w świetle założeń realizmu politykę handlową Stanów Zjednoczonych, a nawet Unii Europejskiej⁵¹. W przypadku UE ukazywana jest ewolucja wspólnej polityki handlowej oraz jej celów, pozwalająca na zmianę postrzegania tej organizacji nie tylko jako *soft power*, bądź mocarstwa normatywnego, ale również mocarstwa w rozumieniu realizmu, dążącego do budowy i wzmocnienia swojej pozycji w międzynarodowym porządku gospodarczym⁵².

Warto zwrócić uwagę, iż nie tylko polityka handlowa realizowana zgodnie z doktryną merkantyizmu może być analizowana w ujęciu realizmu. Może on być również wykorzystywany do wyjaśnienia funkcjonowania wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO. Wartość eksplanacyjną w tym przypadku posiada w szczególności teoria hegemonicznej stabilności, zgodnie z którą hegemon może narzucić innym państwom cele i reguły działania⁵³. Mocarstwem hegemonicznym w tym przypadku były Stany Zjednoczone, które kierując się chęcią zaspokojenia własnych interesów, dążyły do stworzenia ram prawnych dla szerokiej i wszechstronnej ekspansji gospodarczej na rynkach międzynarodowych. Narzędziem, które miało doprowadzić do realizacji tego priorytetu była liberalizacja handlu⁵⁴. Stany Zjednoczone negatywnie odczuwały bowiem preferencyjne powiązania występujące w ramach Brytyjskiej Wspólnoty Narodów oraz między Francją i jej posiadłościami kolonialnymi. Dążąc do równych praw na tych rynkach, zwłaszcza w Kanadzie, jeszcze przed zakończeniem

II wojny światowej USA podjęły działania na rzecz otwarcia zagranicznych rynków zbytu. Ich przejawem było m.in. wywieranie presji na Wielką Brytanię, aby ta wyrzekła się polityki preferencji celnych stosowanych w ramach Wspólnoty. Wykorzystywano w tym celu amerykańską pomoc gospodarczą w ramach *Lend-Lease'u*, wprowadzono odpowiednie zapisy do Karty Atlantycznej (punkt 4), oraz umowy o wzajemnej pomocy z 23 lutego 1942 (art. VII). Także w statucie Międzynarodowego Funduszu Walutowego, wśród celów tej organizacji wpisano działania na rzecz stworzenia warunków dla rozwoju handlu. Przede wszystkim jednak Stany Zjednoczone zainicjowały proces negocjacji prowadzących do powołania Międzynarodowej Organizacji Handlu (International Trade Organization, ITO), oraz rokowania zakończone podpisaniem Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu⁵⁵. Wydaje się również, iż cały okres funkcjonowania GATT, aż do utworzenia Światowej Organizacji Handlu, potwierdza dominującą rolę Stanów Zjednoczonych w wielostronnym systemie handlowym. Jako przykład mogą tu posłużyć dwie rundy, których same nazwy wskazują na dominującą rolę USA: runda Dillona i runda Kennedy'ego. Rundy te zostały zwołane pod naciskiem Stanów Zjednoczonych, które zażądały rekompensaty w związku ze zmianą polityki handlowej państw europejskich związanej z budową unii celnej w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Należy również podkreślić, iż Stany Zjednoczone były głównym motorem zmian zakresu wielostronnego systemu handlowego. W wyniku aktywności tego kraju doszło bowiem do włączenia do negocjacji GATT, trzech nowych dziedzin tj. handlu usługami, handlowych aspektów praw własności intelektualnej i handlowych aspektów inwestycji⁵⁶. Światowy system handlu można zatem uznać za „szyty na miarę hegemonu”, którym były Stany Zjednoczone⁵⁷. Jest to szczególnie widoczne w początkowym okresie tworzenia i funkcjonowania systemu, kiedy zniszczone wojną państwa europejskie były w większym stopniu zainteresowane protekcjonizmem, niż wolnym handlem. W późniejszym okresie także państwa europejskie we współpracy ze Stanami Zjednoczonymi współkształtowały światowy system handlu w taki sposób, aby optymalizować korzyści z niego wynikające. W całym okresie funkcjonowania GATT proces liberalizacji handlu był bowiem podporządkowany realizacji interesów państw wysoko rozwiniętych. Liberalizowano te sektory, w których państwa Północy posiadały przewagę komparatywną, czyli głównie handel artykułami przemysłowymi. W przypadku sektorów, w których państwa bogate nie mogły się wykazać wysokim stopniem konkurencyjności, utrzymano rozbudowane systemy ochrony rynków. Dobrym przykładem ilustrującym tą prawidłowość był przez wiele lat sektor tekstylny-odzieżowy, który ze względu na dużą pracochłonność, ale również geograficzną koncentrację produkcji podlegał szczególnej ochronie

w państwach wysoko rozwiniętych. Obawiano się bowiem, iż liberalizacja handlu w tym sektorze spowoduje poważne trudności gospodarcze w regionach, w których zlokalizowano ten rodzaj produkcji. Dopiero negocjacje Rundy Urugwajskiej i przyjęte w jej ramach Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży, zmniejszyło stopień ochrony w tym sektorze gospodarki. Kolejnym przykładem, mniej konkurencyjnej branży gospodarki, która korzysta z rozbudowanej ochrony przed konkurencją zewnętrzną w wielu państwach rozwiniętych, jest rolnictwo. Dążąc bowiem dla zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego oraz realizując politykę stabilizacji i zwiększenia dochodów z rolnictwa, zmierzającą do zmniejszenia dysproporcji w warunkach materialnych pracujących tam grup ludności, państwa te zdecydowały się na interwencjonizm, wymagający pełnej, lub częściowej izolacji rynku wewnętrznego. Efektem tych działań są deformacje rzutujące negatywnie na stan światowego rynku rolnego i interesy tańszych producentów.

O znaczeniu problemu świadczy fakt, iż odmienne stanowiska dotyczące problematyki rolnej, wielokrotnie doprowadzały wielostronne negocjacje handlowe prowadzone w ramach systemu GATT/WTO do krawędzi fiaska. Takim przykładem jest Runda Doha, w której negocjacje rolne są jednym z najtrudniejszych obszarów negocjacyjnych. Brak porozumienia w zakresie liberalizacji handlu rolnego między państwami wysoko rozwiniętymi oraz rozwijającymi się, uniemożliwia zakończenie negocjacji w pozostałych obszarach. Sektor ten, mimo iż w kategoriach statystycznych stanowi margines światowej wymiany towarowej, jest jednym z kluczowych problemów negocjacji prowadzonych nie tylko na forum WTO, ale również w rokowaniach bilateralnych służących budowie stref wolnego handlu.

Takim przykładem są negocjacje między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTiP). W tym przypadku Stany Zjednoczone, stosujące dwukrotnie niższe cła na import artykułów rolnych, domagają się otwarcia rynku europejskiego. UE w tym obszarze ma defensywne stanowisko w związku z mniejszą względem gospodarki amerykańskiej konkurencyjnością tego sektora. Nie można jednak uznać, iż USA w rokowaniach TTiP są stroną opowiadającą się za dalej idącą liberalizacją wzajemnych stosunków handlowych. Mamy bowiem do czynienia z krzyżowaniem się defensywnych i ofensywnych interesów obu stron w różnych obszarach negocjacyjnych. Przykładowo, strona amerykańska dążąc do otwarcia europejskiego rynku rolnego, sama chce uchronić przed konkurencją sektor usług finansowych, którego liberalizacją jest zainteresowana UE. Można zatem uznać, że zarówno jedna jak i druga strona rokowań TTiP, kierując się chęcią maksymalizacji

własnych interesów, będzie dążyć do szerszego zakresu liberalizacji w sektorach, w których posiada przewagę, starając się jednocześnie ochronić mniej efektywne branże.

W warunkach wspomnianego kryzysu wielostronnych negocjacji handlowych na forum WTO w ramach rundy Doha, warto zadać pytanie czy również obecnie teoria hegemonicznej stabilności zachowuje swoją moc eksplanacyjną. Wydaje się, iż nadal możemy wykorzystać to podejście do analizy funkcjonowania WTO, ponieważ wyjaśnia ono stagnację w tych rokowaniach. Próbuąc odpowiedzieć na pytanie dlaczego od prawie dwóch dekad nie udało się osiągnąć sukcesu w procesie liberalizacji na forum WTO można stwierdzić, iż wprawdzie nie doszło do upadku dotychczasowego hegemonu, ale pojawiły się nowe ośrodki siły (Chiny, Indie, Brazylia), które choć są słabsze od Stanów Zjednoczonych, nie pozwalają im jednak narzucić swoich rozwiązań pozostałym członkom organizacji. Wschodzące mocarstwa nie posiadają jednak wystarczającej siły aby zakwestionować hegemonię Stanów Zjednoczonych i zmienić *staus quo*. Hegemoniczna teoria stabilności pozwala nam również wskazać rozwiązanie pozwalające na zapewnienie funkcjonalności wielostronnego systemu handlowego. Jeżeli odniesiemy się do poglądu Charlesa Kindlebergera, zgodnie z którym dla utrzymania stabilności systemu konieczne jest istnienie jednego państwa stabilizatora, które narzuca innym uczestnikom zasady międzynarodowej współpracy w dziedzinie ekonomii⁵⁸, można stwierdzić, iż pojawienie się nowego mocarstwa hegemonicznego mogło by zapewnić efektywne funkcjonowanie światowego systemu handlu.

Realizm – zwłaszcza ten klasyczny – oprócz państwo-centricznego podejścia do analizy stosunków międzynarodowych cechuje przekonanie, że stosunki międzynarodowe mają charakter konfliktowy, dlatego państwa muszą być przygotowane do użycia siły⁵⁹. W tym kontekście warto przywołać charakterystykę dotyczącą współczesnych sprzeczności i konfliktów międzynarodowych dokonaną przez Edwarda Luttwaka w artykule opublikowanym na początku lat 90. XX wieku pt. „From Geopolitics to Geoekonomics. Logic of Conflict. Grammar of Commerce”. Luttwak zauważył wówczas, iż spory i konflikty międzynarodowe nabierają innego charakteru. Zmienia się instrumentarium wykorzystywane przez państwa do realizacji celów polityki zagranicznej. Większy punkt ciężkości został położony na narzędzia niemilitarne, zwłaszcza ekonomiczne, niż na tradycyjną siłę (*power*), której istota utożsamiana jest za sprawą realistów z jej militarnym wymiarem. Zdaniem Luttwaka, stosowane w przeszłości metody o charakterze militarnym zostały zastąpione metodami handlowymi, a zdobywanie rynków międzynarodowych stało się substytutem lokowania baz i garnizonów wojskowych zagranicą⁶⁰.

W kontekście rozważań Luttwaka oraz rozwijającej to podejście pracy pod redakcją prof. dr hab. Edwarda Haliżaka pt. *Geoekonomia* ma szerszy, niż tylko ekonomiczny, wymiar⁶¹. Narzędzia polityki handlowej służą bowiem realizacji nie tylko celów o charakterze gospodarczym, lecz również mogą być istotnym elementem polityki zagranicznej. Stwierdzenie to można w zasadzie uznać za zgodne z teorią realizmu. Realści ofensywni nie wykluczają bowiem możliwości stosowania narzędzi ekonomicznych do realizacji podstawowego celu państwa, jakim jest zapewnienie sobie jak największej siły. Państwa zabiegają o korzyści ekonomiczne, ponieważ bogactwo materialne może stać się podstawą do budowy potęgi polityczno-militarnej, której można użyć przeciwko innym państwom. Dla realistów siła ekonomiczna i siła polityczno-militarna nie są celami konkurencyjnymi, lecz komplementarnymi. Działania na rzecz zwiększenia siły ekonomicznej służą zatem wzrostowi siły politycznej i militarnej państwa. Również siła militarno-polityczna wzmacnia siłę ekonomiczną państwa⁶².

Można zatem uznać, że w stosunkach międzynarodowych państwa kierują się dwoma różnorzędnymi celami, które są siłą napędową ich międzynarodowej aktywności. Są to siła i bogactwo⁶³. Zależność między tymi celami trafnie zobrazował Jacob Viner w artykule analizującym politykę zagraniczną merkantylistycznych potęg⁶⁴. Autor ten zauważył, iż „1) bogactwo jest absolutnie niezbędnym środkiem siły koniecznej do zapewnienia bezpieczeństwa lub agresji, 2) siła jest istotnym i wartościowym środkiem zdobywania i utrzymania bogactwa, 3) bogactwo i siła są najważniejszym celem polityki państwa, 4) w długim okresie występuje harmonia między tymi dwoma celami, chociaż w poszczególnych sytuacjach jest konieczne dokonanie ekonomicznych koncesji na rzecz zapewnienia bezpieczeństwa, a tym samym także *prosperity* w długim okresie”⁶⁵.

Wnioski

W nauce o stosunkach międzynarodowych poszczególne podejścia teoretyczne różnią się w ocenie możliwości współpracy i rozwoju handlu. Różnice te wynikają z przyjętego poziomu analizy stanowiącego pochodną uznania odmiennych podmiotów za głównych aktorów w stosunkach międzynarodowych⁶⁶. Liberalizm koncentruje się na jednostkach i państwie, dla realistów państwo jest najważniejszym aktorem stosunków międzynarodowych, marksści odnoszą się z kolei do klas ekonomicznych. Zastosowanie tych odmiennych podejść teoretycznych, wykorzystujących różne poziomy analizy pozwala na kompleksową analizę handlu międzynarodowego oraz jego wpływu na stosunki między państwami. Dodatkowo zastosowanie różnych perspektyw teoretycznych, a tym samym różnych poziomów analizy, do analizy handlu należy uznać za wartościowe ponieważ,

skutki wymiany handlowej są odmienne w przypadku różnych podmiotów: inne dla jednostek, państw, klas ekonomicznych, czy też z punktu widzenia globalnej perspektywy. Badanie na różnym poziomie analizy powala ponadto zrozumieć wzajemne współzależności między tymi podmiotami, które powstają wraz z wymianą handlową.

Polityka handlowa spełniająca założenia realizmu opiera się na prymacie państwa w gospodarce, dążeniu do zwiększania siły rozumianej nie tylko w kategoriach ekonomicznych, lecz również utożsamianej z jej militarnym wymiarem. Te same narzędzia polityki handlowej mogą być wykorzystywane w zależności od sytuacji dla realizacji celów o charakterze ekonomicznym, bądź politycznym, lub też dla obu rodzajów tych priorytetów jednocześnie. Przykładowo w jednym przypadku cła mogą chronić tzw. raczkujące gałęzie gospodarki (*infant industry*) przed konkurencją zewnętrzną, tak aby mogły się one rozwinąć i generować w przyszłości konkretne korzyści ekonomiczne. W innej sytuacji nadmiernie wysokie cła mogą stanowić retorsje w związku z niekorzystnymi działaniami politycznymi dotychczasowych partnerów handlowych. Z kolei skuteczna polityka proeksportowa zapewnia nie tylko wzrost siły ekonomicznej danego państwa, ale również może oddziaływać pozytywnie na jego pozycję w międzynarodowych stosunkach politycznych czy wojskowych.

Polityka handlowa prowadzona w duchu realizmu jest nastawiona na maksymalizację celów, podporządkowanych realizacji interesu narodowego. W zależności od sytuacji gospodarczej i wyznaczonych priorytetów o charakterze ekonomicznym czy też politycznym, polityka ta może być realizowana bądź przez protekcjonizm albo przez wolny handel. Poszczególni przedstawiciele realizmu różnią się zatem w poglądach dotyczących tych dwóch kierunków polityki handlowej. Część autorów opowiada się za merkantylistyczną polityką handlową oraz rozbudowanym systemem protekcjonizmu. Przykładowo E.H. Carr podważał słuszność nastawionej na liberalizację handlu polityki Thomasa Woodrowa Wilsona, twierdząc że państwa mogą odnosić korzyści z barier handlowych, dyskryminując inne gospodarki. Można również wskazać realistów, zwłaszcza amerykańskich, którzy dostrzegając korzyści z wolnego handlu dla budowy siły ekonomicznej i militarnej państwa, a tym samym w sposób negatywny odnoszą się do protekcjonizmu⁶⁷.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, iż bogaty dorobek teorii handlu międzynarodowego wskazujący, iż wszystkie państwa byłyby bogatsze w świecie, w którym funkcjonowałyby swoboda przepływu dóbr i usług, nie przekłada się w pełni na rzeczywiste działania państw. Mimo znaczącego postępu w procesie liberalizacji handlu międzynarodowego obserwowanego po II wojnie światowej, zarówno na forum globalnym jak i regionalnym oraz

w szczególnie licznych w ostatnich latach bilateralnych umowach handlowych, państwa nadal kierując się interesem narodowym w mniejszym lub większym stopniu sięgają do narzędzi protekcjonizmu.

Polityka handlowa współczesnych państw jest zatem polityką mieszaną, obejmującą zarówno działania na rzecz liberalizacji handlu, jak również protekcjonizm służący ochronie rynku wewnętrznego oraz wsparciu przedsiębiorstw krajowych w konkurencji na rynku międzynarodowym. Państwa dążąc do optymalizacji swoich celów, starają się w sposób umiejętny łączyć narzędzia polityki wolnego handlu i protekcjonizmu. Można zatem uznać, iż w zależności od uwarunkowań politycznych i gospodarczych, zarówno liberalizacja, jak i protekcjonizm, mogą być skutecznym sposobem realizacji interesów narodowych oraz instrumentem budowy potęgi. Dobrym przykładem ukazującym łączenie dwóch głównych kierunków polityki handlowej jest wielostronny system handlowy GATT, który przez lata był wykorzystywany przez państwa wysoko rozwinięte dla zabezpieczenia ich interesów handlowych. Działania te dobrze oddają pogląd Kennetha Waltza, zgodnie z którym, państwa potężne kształtują system międzynarodowy w taki sposób, aby zasady nim rządzące służyły realizacji ich interesów.

PRZYPISY

- 1 B. Michaliski, „Triadyzacja i korporatyzacja gospodarki światowej w świetle tezy Susan Strange o odwróceniu państwa”, [w:] M. Chorośnicki [red.], *Nowe strategie na nowy wiek – granice i możliwości integracji regionalnej i globalnej*, Wydawnictwo Kontekst, Kraków 2013, s. 605.
- 2 J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 9.
- 3 J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990, s. 24-25.
- 4 K. Barbieri, *The Liberal Illusion: Does Trade Promote Peace?*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2002, s. 22.
- 5 Zob. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1-2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012; D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1957.
- 6 Zob. W. Domke, *War and the Changing Global System*, Yale University Press, New Haven 1988; E.D. Mansfield, *Power, trade, and war*, Princeton University Press, Princeton 1994; J.R. Oneal, B. Russett, „The Classical Liberals Were Right: Democracy, Interdependence, and Conflict, 1950-85”, *International Studies Quarterly* 1997, vol. 41, no. 2, s. 267-94; J.D. Morrow, „How Could Trade Affect Conflict?”, *Journal of Peace Research* 1999, vol. 36, no. 4, s. 481-489; S.W. Polachek, J. Robst, Y. Chang, „Liberalism and Interdependence: Extending the Trade-conflict Model”, *Journal of Peace Research* 1999, vol. 36, no. 4, s. 405-22; B. Russett, J.R. Oneal, *Triangulating Peace:*

- Democracy, Interdependence, and International Organizations*, Norton–New York 2001; E. Gartzke, Q. Li, Ch. Boehmer, „Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict”, *International Organization* 2001, vol. 55, no. 2, s. 391–438; K. Barbieri, op. cit.
- 7 P.J. McDonald, „Peace Through Trade or Free Trade?”, *Journal of Conflict Resolution* 2004, vol. 48, no. 4, s. 547.
- 8 S.W. Polachek, „Conflict and Trade”, *Journal of Conflict Resolution* 1980, vol. 24, s. 55–78.
- 9 E. Koch, *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Vahlen, München 2006, s. 78–92.
- 10 P.J. McDonald, op.cit., s. 549. Szerzej: R. Rosecrance, *The Rise of the Trading state: Commerce and Conquest in the Modern World*, Basic Books, New York 1986.
- 11 P.J. McDonald, op.cit., s. 549.
- 12 Zob. D. Mitrany, *A Working Peace System*, Quadrangle, Chicago 1964; K.W. Deutch [red.], *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience*, Princeton University Press, Princeton 1957.
- 13 Por. P.J. McDonald, op.cit., s. 547–57.
- 14 Szerzej: R. Cobden, *The Political Writings of Richard Cobden*, vol. 1–2, William Ridgway, London 1868; J. Bright, J.E. Thorold Rogers [red.], *R. Cobden, Speeches on Questions of Public Policy*, vol. 1–2, Macmillan and Co., London 1870; J.A. Schumpeter, *The Sociology of Imperialisms*. In *Imperialism and Social Classes*, New York 1919/1951.
- 15 Mnożnik handlu zagranicznego to liczba wskazująca, ile razy (o jaką wielokrotność) zwiększa się (zmniejsza się) wartość nominalnego dochodu narodowego wskutek pierwotnego impulsu w postaci zwiększania się (zmniejszania się) wartości eksportu.
- 16 Szerzej: J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 142–6.
- 17 Zob.: N. Angell, *The Great Illusion: A Study of Military Power to National Advantage*, Garland, New York, London 1972; G. Blainey, *The Causes of War*, Free Press, New York 1973; M.W. Doyle, *Ways of War and Peace: Realism, Liberalism, and Socialism*, Norton, New York 1997.
- 18 S.W. Polachek, op.cit.
- 19 K. Barbieri, op.cit., s. 24–5.
- 20 S.W. Polachek, J. McDonald, „Strategic Trade and Incentive for Cooperation”, [w:] M. Chatterji, L.R. Forcey [red.], *Disarmament, Economic Conversion, and Peace Management*, Praeger, New York 1992, s. 273–284.
- 21 K. Barbieri, op.cit., s. 35. Szerzej: P. Baran, *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, New York 1957; P.M. Sweezy, *The Theory of Capitalism Development: Principles of Marxian Political Economy*, Monthly Review Press, New York 1942.
- 22 K. Barbieri, op.cit., s. 27–8.
- 23 A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 386–7. Szerzej: F.H. Cardoso, E. Faletto, *Dependency and Development in Latin America*, University of California Press, Berkeley 1979; A.G. Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, Monthly Review Press, New York 1967; C. Furtado, *The Economic Growth of Brazil: A Survey from Colonial to Modern Times*, University of California Press, Berkeley 1963.

- 24 Do podobnych wniosków doszli również twórcy teorii częściowej pauperyzacji V.K.R.R Rao i H Myint. Zob. V.K.R.R. Rao, *Investment, Income and the Multiplier in an Underdeveloped Country*, [w:] A.N. Agarwala, S.P. Singh [red.], *The Economics of Underdevelopment*, Oxford University Press, London 1971, s. 205–18; H. Myint, „The Gains from International Trade and the Backward Countries”, *Review of Economic Studies* 1954/55, vol. XXII, s. 129–42. Inne strukturalistyczne koncepcje handlu międzynarodowego przyczyn nierównego podziału korzyści z wymiany upatrują w różnych pozycjach państw w handlu światowym (zob. F. Perroux, „Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft”, *Zeitschrift für Nationalökonomie* 1952, no. 13), lub w mechanizmach oddziaływania międzynarodowego (G. Myrdal, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, G. Duckworth, London 1959).
- 25 O. Rodrigueez, „Fundamentos del estructuralismo latinoamericano”, *Comercio exterior* 2001, vol. 51, no. 2, s. 105; Próbę udowodnienia hipotezy Prebisha-Singera zob.: M. G. Lutz, „A General Test of the Prebisch-Singer Hypothesis”, *Review of Development Economics* 1999, vol. 3, s. 44–57.
- 26 H. W. Singer oparł swoje wnioski na danych dotyczących *terms of trade* Stanów Zjednoczonych z lat 1948–9.
- 27 Por. A.M. Bianchi, C. Salviano, „Raúl Prebisch and the Beginnings of Latin American School of Economics: A Rhetorical Perspective”, *Journal of Economic Methodology* 1999, vol. 6, s. 423–38.
- 28 A. Wróbel, „Raula Prebisha wizja gospodarki światowej i jego rola w rozwoju teorii wymiany międzynarodowej”, [w:] R. Kuźniar [red.], *Porządek międzynarodowy u progu XXI wieku*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 626–8.
- 29 J. Czaputowicz, *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 75 i 79. Szerzej: E.H. Carr, *The Twenty Years' Crisis 1919–39. An Introduction to the Study of International Relations*, McMillan, London 1940.
- 30 K. Barbieri, op.cit., s. 37.
- 31 Realisci nie wykluczają użycia siły nawet przeciwko istotnemu partnerowi handlowemu jeżeli wymaga tego interes narodowy.
- 32 R. Jackson, G.G. Sørensen, *Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych. Teorie i kierunki badawcze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012, s. 197.
- 33 A.P. Dobson, „From Instrumental to Expressive: The Changing Goals of the U.S. Cold War Strategic Embargo”, *Journal of Cold War Studies* 2010, vol. 12, no. 1, s. 98–119.
- 34 D.A. Baldwin, „The Power of Positive Sanctions”, *World Politics* 1971, vol. 24, no. 1, s. 19–38.
- 35 A. Wrzosek, „Polityka sankcji ekonomicznych”, [w:] E. Haliżak [red.], *Geoekonomia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012., s. 424.
- 36 J. Czaputowicz, op.cit., s. 195.
- 37 R. Gilpin, *War and Change in World Politics*, Cambridge University Press, New York, Cambridge 1981.
- 38 Zob. R. Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton and Oxford 1987, s. 75–7.
- 39 K. Waltz, „The Emerging Structure of International Politics”, *International Security* 1993, no. 2, s. 52–67.

- 40 M.J. Hiscox, „Krajowe źródła zagranicznej polityki gospodarczej”, [w:] J. Ravenhill [red.], *Globalna ekonomia polityczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011, s. 120.
- 41 A. Wróbel, „Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państw”, [w:] E. Haliżak [red.], op.cit., s. 232.
- 42 A. Jarczevska-Romaniuk, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003, s. 185.
- 43 J. Czaputowicz, op.cit., s. 182 i 120.
- 44 J. Misala, *Teorie...*, op.cit., s. 44–5.
- 45 Należy podkreślić, iż dla merkantylistów akumulacja kruszców i walut nie jest celem samym w sobie a środkiem do realizacji ważniejszego priorytetu jakim jest wzmocnienie gospodarczej roli państwa.
- 46 W merkantylizmie o podziale korzyści z handlu decydowała również struktura wymiany handlowej. Jean Bodin i Thomas Mun zwracali bowiem uwagę, iż większe korzyści z handlu przynosi eksport wyrobów gotowych a niżeli eksport żywności i surowców. Dopuszczali oni również możliwość importu surowców nieprzetworzonych ponieważ są one wykorzystywane w procesach produkcyjnych a wytworzone przy ich użyciu wyroby gotowe mogą stać się następnie przedmiotem eksportu. Import żywności zaspokajającej podstawowe potrzeby robotników przemysłowych też był dopuszczalny w tym ujęciu. J. Bodin zalecał zatem wprowadzenie we Francji za panowania Henryka IV ceł na gotowe wyroby zagraniczne, przy zwolnieniu od cła surowców nieprzetworzonych. J. Sołdaczuk, J. Misala, *Historia handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2001, s. 56–7. Zob. J. Bodin, *Sześć ksiąg o Rzeczypospolitej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1958.
- 47 Merkantylizm angielski jest określany pojęciem merkantylizmu handlowego. Merkantylizm francuski to inaczej kolbertyzm albo merkantylizm przemysłowy. Z kolei w stosunku do Prus i Austrii stosuje się pojęcie kameralizmu.
- 48 R. Gilpin, *The Political Economy...*, op.cit., s. 32.
- 49 Szerzej: A. Brunet, J.P. Guichard, *Chiny światowym hegemonem. Imperializm ekonomiczny państwa środka*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011; M. Kightley, *Polityka i reformy Park Chung Hee jako źródło gospodarczego skoku Korei Południowej*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
- 50 A. Brunet, J.P. Guichard, op.cit., s. 316.
- 51 Zob. J. Kunkel, *Realism and Postwar US Trade Policy*, Pacific Economic Paper, Australia Japan Research Centre 1998, no. 285; M. Garcia, „From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy”, *Journal of Contemporary European Research* 2013, vol. 9, Issue 4, s. 521–41.
- 51 M. Garcia, op.cit., s. 522.
- 53 Zob. R.O. Keohane, „The Theory of Hegemonic Stability and Changes in International Economic Regimes, 1967–77”, [w:] O.R. Holsti, R.M. Silverson, A.L. George [red.], *Change in International System*, Westview Press, Boulder 1980, s. 131–62.
- 54 Szerzej: D.A. Lake, „Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?”, *International Studies Quarterly* 1993, vol. 37, no. 4, s. 459–89; J. Gowa, Joanne, E.D. Mansfield, „Power Politics and International Trade”, *American Political Science Review* 1993, vol. 87, no. 2, s. 408–20;

- S.D. Krasner, „State Power and the Structure of International Trade”, *World Politics* 1976, vol. 28, no. 3, s. 317–47.
- 55 Zob. J. Dzikowska-Zawirska, W. Włodarczyk-Guzek, „Od ITO do WTO – próby regulowania handlu światowego”, [w:] K. Budzowski, S. Wydymus [red.], *Problemy handlu międzynarodowego*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000, s. 26.
- 56 Szerzej: J. Croome, *Reshaping the World Trading System, A History of the Uruguay Round*, Kluwer Law International 1998.
- 57 Por. B. Kuttner, „Free Trade Fallacy”, *New Republic*, 28 March 1983, s. 17. http://www.cooperativeindividualism.org/kuttner-robert_free-trade-fallacy-1983.html (dostęp: 5.10.2014).
- 58 Ch. Kindleberger, *The World in Depression, 1929–39*, University of California Press, Berkeley 1986, s. 304.
- 59 K. Waltz, *Theory of International Politics*, Routledge 2008, s. III.
- 60 E. Luttwak, *Turbokapitalizm, Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2000, s. 154; E. Luttwak, „From Geopolitics to Geoconomics. Logic of Conflict. Grammar of Commerce”, *The National Interest* 1990/91, no. 20, s. 17–23.
- 61 E. Haliżak [red.], *Geoekonomia*, op.cit.
- 62 R. Jackson, G. G. Sørensen, op.cit., s. 197.
- 63 E. Haliżak [red.], op.cit., s. II.
- 64 J. Viner, „Power versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”, *World Politics* 1948, vol. 1, Issue 1, s. 1–29.
- 65 Ibidem, s. 10.
- 66 Na temat poziomów analizy w stosunkach międzynarodowych zob. E. Haliżak, M. Pietraś [red.], *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*, tom 1 i 2, Wydawnictwo Rambler, Warszawa 2013.
- 67 Zob. L.B. Yeager, D. G. Tuerck, „Realism and Free Trade Policy”, *Cato Journal* 1983/84, vol. 3, no. 3, s. 645–66.