

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

Teoretyczna analiza nowego regionalizmu w ujęciu międzynarodowej ekonomii politycznej

Wstęp

Proliferacja ugrupowań regionalnych, występujących współcześnie w gospodarce światowej coraz częściej w postaci pogłębionych stref wolnego handlu/porozumień o integracji gospodarczej (*economic integration agreements*), opartych na formule *à la carte*, stanowi wyzwanie zarówno z perspektywy prób regulowania jej przebiegu, jak i teoretyzacji. Bagwell i Staiger [2002, s. 13] wskazują, że każda teoria porozumień handlowych musi dostarczać powodów oraz wyjaśnienia, dlaczego one istnieją. Ponadto jeśli stylizowana teoria nie wspiera stylizowanej polityki, to jest to czas, by ją urealnić [Deraniyagala i Fine 2001]¹. Uwzględniając przy tym fakt, że sam regionalizm nie jest zagadnieniem czysto ekonomicznym, należy zastanowić się, czy klasyczna teoria integracji wytrzymuje konfrontację z praktyką, tzn. czy potrafi satysfakcjonująco wytłumaczyć kompleksową istotę problemu. Poważne ograniczenie wydaje się tkwić bowiem w jej formalnej elegancji i silnie abstrakcyjnym charakterze.

Założenia i pytania badawcze

Z tego powodu, chcąc położyć akcent na ujęcie holistyczne, autor podejmuje refleksję nad regionalizmem w perspektywie badawczej charakterystycznej dla międzynarodowej ekonomii politycznej. Za punkt wyjścia przyjmuję tezę Strange [1996] o odwróceniu państwa i depolityzacji poziomu narodowego będącego skutkiem polityki globalizacji przenoszącej wiele kluczowych kompetencji na poziom ponadnarodowy. Tę decyzyjną przestrzeń

¹ Ciekawą myśl formułują Grossman i Helpman [1994, s. 833]: jeśli byśmy zapytali, dlaczego wolny handel jest tak często propagowany/wychwalany, a tak rzadko praktykowany, eksperci od ekonomii międzynarodowej winni za to „politykę”. Można więc uznać, że jakkolwiek ekonomia pozytywna w wyidealizowany sposób przedstawia określone prawidłowości, to podlegają one później ocenie pod kątem spójności z polityczną wiązką interesów, podejmując z nimi swoistą konkurencję ideacyjną.

przejmują i zagospodarowują z kolei nowi aktorzy (organizacje międzynarodowe, korporacje). Początkowo niepełna wiedza i świadomość odnośnie konsekwencji, jakie ten proces może przynieść zarówno dla kompetencyjnie wzmocnionych organizacji międzynarodowych, jak i kompetencyjnie osłabionych państw, rodzi z czasem refleksję na temat możliwości odzyskania utraconego politycznego i ekonomicznego władztwa (*authority*). Pojawia się zatem strategiczne wyzwanie, jak poprzez zdefiniowanie agendy diskutowanych zagadnień przekierować uwagę i w konsekwencji podejmowane działania w kierunku uznawanym za korzystny dla określonej grupy aktorów.

Regionalizm jako problem badawczy dla studiów strategicznych

Regionalizm stanowi obecnie jeden z instrumentów strategii zorientowanej m.in. na odzyskanie/utrzymanie możliwości kształtowania własnej pozycji i zapewnienia korzyści w środowisku międzynarodowym [zob. szerzej Estevadeordal i Suominen 2009]. Klasyczna, pozytywna ekonomia integracji, która w modelowym ujęciu wyjaśnia związki przyczynowo-skutkowe oraz formy gospodarczej współpracy, jest jednak instrumentalnie wykorzystywana w jednostronnym kształtowaniu sposobu myślenia politycznego i społecznego. Warto więc prześledzić tę specyficzną relację, która pojawia się na styku „czystej” teorii oraz materii polityczno-ekonomicznej, zorientowanej na praktykę rządzenia. Uwzględniając tezę „odwrotu państwa”, za instrument analizy procesu posłuży tutaj „przefiltrowanie” (nałożenie) krótko- i długookresowych efektów integracji przez/na teorię wyboru publicznego [zob. Wilkin 2012] oraz logiki działań zbiorowych (grup interesu) [zob. Olson 2002].

Klasyczna teoria integracji gospodarczej (teoria unii celnej) powstała po II wojnie światowej [zob. Viner 1950], a jej fundamenty doczekały się twórczych rozwinięć i na stałe weszły do kanonu wiedzy akademickiej. Analiza procesu integracji gospodarczej stawia akcent na poszukiwanie optymalnych form współpracy w znaczeniu maksymalizacji dobrobytu państw członkowskich, co z perspektywy teorii wymiany międzynarodowej ma wpływ na zmianę kierunków specjalizacji w oparciu o ujawnione przewagi komparatywne i międzynarodowy podział pracy. Wobec tego jakiegokolwiek zniekształcenia kierunków specjalizacji i strumieni wymiany międzynarodowej są uznawane za rozwiązania oddziałujące negatywnie na wielkość osiąganego w gospodarce światowej dobrobytu.

Ważne jest, by pamiętać, iż podejście to nie rozstrzyga zarazem kwestii redystrybucji, przyjmując niejako w dorozumiany sposób, że sam wzrost dobrobytu ogółu niejako

automatycznie oznacza wzrostu dobrobytu jednostek (dzięki posiadanym przez nie przewagom względnym) ten ogół stanowiących. Sam wynik redystrybucji jest pochodną unikatowości posiadanych przewag oraz koordynacji w oparciu o mechanizm rynkowy (konkurencję), stymulujący zachowania proefektywnościowe.

Jeśli więc teoretyczna analiza integracji gospodarczej jest prowadzona z punktu widzenia optymalnego funkcjonowania całego systemu handlu międzynarodowego, to każde inne rozwiązanie cząstkowe traktuje się jako konkurencyjne wobec tego kryterium. Warto przede wszystkim zwrócić uwagę, że silnie akcentowanym argumentem w przypadku przedstawiania efektów unii celnej jest dyskryminacyjny charakter ceł (tzw. preferencyjna liberalizacja). Obszar chroniony celem jest w stanie zniekształcić strumienie wymiany międzynarodowej generując problem ekonomicznego uprzywilejowania nieefektywnych producentów (efekt przesunięcia handlu) oraz poprawić także własne *terms of trade*². Nie mniej istotną kwestię stanowi również fakt, że samo utworzenie unii celnej (strefy wolnego handlu) zmienia dynamikę przewag komparatywnych w grupach krajów, podczas gdy inne (trzecie) próbują przewyciężyć tę niekorzystną sytuację wykluczenia poprzez tworzenie własnych stref z jedną ze stron porozumienia, które wywołało sekwencję zmian [zob. Kolsky-Lewis 2008, s. 25]³. Warto mieć przy tym na uwadze, że geograficzna bliskość pozostaje już tylko kryterium warunkowym, zatem dotychczasowe strumienie handlowe między krajami geograficznie bliskimi niekoniecznie muszą mieć duże znaczenie, co otwiera przed mniejszymi aktorami możliwości konkurowania także na węższych i mniej znaczących ekonomicznie rynkach [Krishna 2009, s. 19].

W konsekwencji pojawia się więc znaczący rozdźwięk między tym, co racjonalne i optymalne w wymiarze globalnym, a tym, co racjonalne i optymalne w wymiarze *stricte* regionalnym, ograniczonym do danego porozumienia. Taki stan rzeczy uzasadnia z kolei wprowadzenie i konsekwentne stosowanie wobec unii celnej (a także strefy wolnego handlu) terminu „rozwiązanie drugie po najlepszym” (*second-best solution*) z miejsca sugerującego określoną hierarchiczność. Najlepszym rozwiązaniem (*first-best solution*) jest zatem obniżająca bariery wejścia liberalizacja wymiany w obrębie całej gospodarki światowej i w rezultacie maksymalizacja ogólnoświatowego dobrobytu, podczas gdy preferencyjna

² Badanie przeprowadzone przez Bagwella i Staigera [2009] pozwala zdaniem autorów sformułować wniosek, że jedynym motywem dla utworzenia porozumienia handlowego jest przeciwdziałanie nieefektywnym restrykcjom w wielkości handlu wywołanym zmianą *terms of trade*. Jednocześnie rzeczony porozumienia stanowią także formę ucieczki dla rządów z sytuacji znanej jako dylemat więźnia spowodowanej efektem *terms of trade* [Horn, Maggi i Staiger, 2010].

³ Oznacza to tzw. efekt domina [zob. szerzej Baldwin 1993].

liberalizacja w wymiarze regionalnym, ograniczona do wybranej grupy krajów, nie zapewnia optymalnego wykorzystania zasobów i maksymalizuje tylko dobrobyt wybranych podmiotów. Stanowią one zarazem określoną grupę interesu funkcjonującą w ramach międzynarodowego reżimu handlowego, która działając w oparciu o powszechne reguły dąży poprzez zawierane porozumienia do maksymalizacji własnych specyficznych korzyści, których prawdopodobne osiągnięcie stanowią motywację do podjęcia uzgodnionych działań.

Regionalizm jako wynik działalności (ponad)narodowych grup interesów

Wskazuje się, że efekty wywołane ochroną (poza)taryfową danego obszaru stanowią zarówno zbędny koszt ekonomiczny, jak i trudniejszy do uchwycenia oraz precyzyjnego przedstawienia koszt społeczny. W konsekwencji ograniczają one spodziewane efekty dobrobytowe. Nawiązując do teorii wyboru publicznego, można dostrzec, że powołanie i funkcjonowanie unii celnej stanowi (bez)pośredni dowód na istnienie określonych grup interesu, np. krajowych przedsiębiorstw obawiających się intensywniejszej konkurencji zagranicznej, czy grup rządzących dysponujących instrumentami, by wsparcie i ochronę zapewnić⁴. Poprzez realizowany przez siebie wpływ na decyzje polityczne dążą one do maksymalizacji własnej korzyści/renty politycznej kosztem innych grup, przeważnie uśpionych i rozproszonych, które nie są zdolne do podjęcia skutecznego kontr-działania i w ten sposób zmuszone są godzić się na ekonomiczną eksploatację własnych ograniczonych zasobów⁵. Może ona przybrać formę wyższych obciążeń podatkowych służących generowaniu dochodów na rzecz dopłat/subsydiów utrzymujących funkcjonowanie nieefektywnych firm, ponoszenia wyższych kosztów zakupu dóbr w porównaniu ze stanem pełnej liberalizacji wymiany, czy też finansowania działalności aparatu biurokratycznego (stanowiącego przy tej okazji odrębną grupę interesu) zainteresowanego utrzymaniem kompetencyjnego *status quo* i decydującego tym samym o rozdziale kolejnych rent/przywilejów⁶.

⁴ Istnienie takiej motywacji dowodzi zdaniem Zieglera [2009, s. 45] swoistego paradoksu protekcji, który podlega na trwałej niezdolności polityków do uczenia się, która stoi w sprzeczności z ekonomicznym założeniem racjonalności. Zatem obecni decydenci i beneficjenci tych decyzji są grupą interesu maksymalizującą swoją korzyść na koszt tych, którzy będą rządzić i żyć później.

⁵ Wilkin [2012, s. 223] wskazuje, że pogoń za rentą prowadzi do przechwytywania dochodów przez jednostki nieproduktywne, [...] co prowadzi do nieproduktywnego wykorzystania zasobów.

⁶ Odwołując się ponownie do argumentów Zieglera [2009, s. 51–59], warto zwrócić uwagę że na ustalanie celów polityki handlowej w systemie demokracji reprezentatywnej mają wpływ bariery wejścia na rynek polityczny, koszty pozyskania informacji w stosunku do spodziewanych korzyści (ekonomizacja wysiłku, tzw. racjonalna

Z drugiej strony, lobbing grup przemysłowych i konieczność koordynacji działań nie jest procesem darmowym/bezkosztowym⁷. Zdaniem Ornelasa [2005, s. 1500] ogranicza to możliwości wpływu na proponowane porozumienie o wolnym handlu i dlatego tylko umowy, które poprawiają krajowy dobrobyt mają szansę stać się politycznie żywotnymi. Należy jednak pamiętać, że koszty i korzyści z umowy handlowej będącej przedmiotem politycznego przetargu są każdorazowo uwarunkowane konkretnymi rozwiązaniami instytucjonalnymi, w oparciu o które grupy interesu funkcjonują, co z kolei uzasadnia przyjęcie metody *case-by-case*, pozwalającej zidentyfikować specyficzny zestaw racji determinujących strategiczne decyzje.

Warto także w tym kontekście zwrócić uwagę na wykorzystywaną (i świadomie nadużywaną) narrację akcentującą głównie potencjalne, zarówno krótko-, jak i długofalowe, korzyści płynące z integracji. Mogą to być: efekt kreacji handlu, dostęp do tańszych źródeł zaopatrzenia, do nowych rynków, wzrost technicznej efektywności przedsiębiorstw, poszerzenie oferty, większą dynamikę wzrostu gospodarczego, aglomeracyjne korzyści skali, napływ inwestycji i technologii, nowej wiedzy czy poprawę samego wizerunku kraju w oczach aktualnych i potencjalnych partnerów⁸. Staje się ona instrumentem silnie oddziałującym i kształtującym społeczne poparcie dla idei integracji poprzez tzw. *framing* postrzegania i myślenia o określonych procesach.

Racjonalność polityczna grup rządzących, chcących zrealizować własną rentę, podpowiada jednocześnie, by pomijać w dyskusji wątpliwości dotyczące ewentualnych kosztów dostosowawczych. Podejmowana jest więc swoista gra pomiędzy określonymi grupami wewnętrznymi i zewnętrznymi, mającymi dostęp do niezbędnej wiedzy, rezultatem której jest polityczna (!) decyzja o gospodarczej integracji z określonym krajem/grupą krajów i kształcie reguł współpracy. W oparciu o nie gracze określają macierz wypłat (partykularnych korzyści), chcąc zmaksymalizować swój udział w nich oraz zidentyfikować

ignorancja), czy też sympatia decydentów do swoich własnych przekonań. Tym samym, zakładając pewien element w postaci korupcji tkwiący w istocie demokracji, grupy interesu wyrażają swoją chęć i gotowość do opłacenia określonego poziomu ochrony, podczas gdy politycy dostosowują politykę celem zmaksymalizowania politycznego poparcia.

⁷ Koszty wynikają m.in. z wielkości grup wraz z możliwą „jazdą na gapię” czy racjonalną niechęcią do podjęcia indywidualnego wysiłku celem zmaksymalizowania korzyści odnoszonych przez wszystkich [Olson 2002]. Najbardziej efektywne w pozyskiwaniu protekcji ze strony rządu są przeważnie grupy małe.

⁸ Te teoretyczne argumenty wspierające liberalizację handlu, jak wskazują Deraniyagala i Fine [2001], są wątpliwe, gdyż opierają się na założeniu swobodnego wejścia i wyjścia na/z rynku oraz wielu dalszych uproszczeniach dotyczących funkcjonowania przemysłu. Te racje były zapewne powodem do rozwijania teorii strategicznej polityki handlowej uwzględniającej niedoskonałości rynku, czy analizę zachowań strategicznych [zob. Krugman i Obstfeld 2007, s. 165–208].

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

ewentualne obszary, w ramach których koszty funkcjonowania będą mogły zostać przerzucone na kogoś innego⁹.

Kontynuując rozważania związane z ekonomią polityczną integracji w jej kolejnych fazach/etapach, należy zidentyfikować wiązkę potencjalnych interesów nowych grup nacisku. I tak oto przedsiębiorstwa międzynarodowe oczekują korzyści związanych z mobilnością czynników produkcji. Pracownicy o stosunkowo rzadkich i atrakcyjnych kwalifikacjach upatrują w tym z kolei swojej szansy na wyższe wynagrodzenia, bezrobotni oczekują nowego zatrudnienia, natomiast konsumenci poszerzenia dostępnej oferty. Rząd może ten krok politycznie i społecznie racjonalizować (utrwałać) argumentem spodziewanego wyższego wzrostu gospodarczego dzięki efektywniejszemu wykorzystaniu posiadanych przewag komparatywnych (konkurencyjnych). Z kolei w wymiarze biurokratyczno-administracyjnym pojawia się trend ku ujednoliceniu regulacji prawnych, co uzasadnia utrzymanie lub, co więcej, kompetencyjne i kadrowe wzmocnienie urzędniczych struktur państwowych i ponadnarodowych. Sytuacja wydaje się więc korzystna dla wielu istotnych grup.

W przypadku powołania do życia wspólnego rynku oraz unii gospodarczej – bazując głównie na doświadczeniach procesu integracji gospodarczo-politycznej w ramach EWG/UE – pojawiają się także coraz silniejsze napięcia odnośnie tego, do kogo ten proces „należy”, tj. która koncepcja integracji – pozytywna czy negatywna – ma charakter dominujący. Dochodzi w ten sposób do sporów (politycznej rywalizacji) o rzadkie dobro w postaci realnego władztwa decyzyjnego między strukturami ponadnarodowymi a państwami członkowskimi. Wielość form możliwej współpracy (tzw. *multi-level governance*) zależy od politycznych motywacji zorientowanych na utrzymanie kompetencji, które przekładają się na realny proces sprawowania i utrzymania władzy na poziomie narodowym, natomiast oddawania na poziom ponadnarodowy tych, których znaczenie w warunkach globalizacji maleje lub które dla biznesu międzynarodowego generują zbędne koszty transakcyjne¹⁰. Rząd poprzez tzw.

⁹ Z tego powodu także powodzenie wielostronnej liberalizacji handlowej jest uwarunkowane nie tylko wolą współpracy, lecz także ponoszeniem kosztów tej współpracy (koordynacji) przez jej uczestników. Taki stan rzeczy z praktycznego punktu widzenia stanowi jednak sytuację niemal nieosiągalną z uwagi na rozproszenie odpowiedzialności i niemożność jej pełnego wyegzekwowania w postaci wdrożenia i stosowania przyjętych zobowiązań formalno-prawnych. Jak wskazuje Levy [1997, s. 508], dwustronne porozumienie o wolnym handlu podminowuje tym samym poparcie dla wielostronnego systemu wolnego handlu, gdyż oferuje środkowemu wyborcy (median voter) nieproporcjonalnie duże korzyści w porównaniu z relatywnie małymi stratami.

¹⁰ Stąd przykładowo stosunkowo łatwiej jest uzgodnić klauzule traktatowe ustanawiające pogłębiony model integracji (prawo i polityka konkurencji, standardy inwestycyjne, standardy rynku pracy itp.), a kwestia harmonizacji polityki fiskalnej natrafia już na silny opór, gdyż odbiera możliwość quasi-korupcyjnego opłacania przyznanych przywilejów, a w szerszym wymiarze decydowania o kierunkach finansowanych przez budżet

zakotwiczenie reform może również podjąć próbę ucieczki od politycznej odpowiedzialności za ich wprowadzanie, akcentując, że sama ich istota stanowi niejako nieuniknioną konsekwencję przyjętych zobowiązań. Warto także pamiętać, że wprowadzenie wspólnej waluty, uwarunkowane argumentami ekonomicznymi oraz nimi uzasadniane, pozostaje w praktyce przedmiotem motywowanych politycznie uzgodnień, na co w kontekście euro zwraca uwagę Klaus [2008, s. 37–48].

W kierunku teoretyzacji nowego regionalizmu

Rozważywszy splot polityczno-ekonomicznych uwarunkowań decydujących o zakresie i głębokości integracji gospodarczej w obrębie sąsiadujących ze sobą na jednym kontynencie krajów należy także określić logikę nowego regionalizmu, szczególnie w wymiarze różnorodności jego form i międzyregionalnego charakteru. Ujęcie tego zagadnienia w postaci prostego modelu przyczynowo-skutkowego wydaje się niestety niewykonalne z uwagi na złożoność i współzależność procesów (mechanizm autokorelacji). Jeśli więc globalizacja jako proces nie byłaby możliwa bez określonych decyzji określanych mianem polityki globalizacji (m.in. zgody na liberalizację czy deregulację), tak i proliferacja porozumień handlowych, coraz częściej w wymiarze międzyregionalnym, jest zarówno pochodną tych procesów, jak i elementem je tworzącym/utrwalającym. Mając zatem do czynienia z zapętleniem zjawisk, można podjąć refleksję nad motywami działań podejmowanych na poziomie krajowym, równoważących globalne i regionalne wyzwania. Decyzje jednych aktorów współczesnych stosunków międzynarodowych oddziałują na innych, zmieniają percepcję problemów, identyfikowanych czynników sprawczych, a następnie wymuszają ciągłą sekwencję kolejnych dostosowań.

Wobec takiego stanu rzeczy warto odnieść się do propozycji Solís i Katady [2009, s. 12], które teoretyzując nowy regionalizm jako zjawisko we współczesnym międzynarodowym reżimie handlowym kierują swoją uwagę ku politycznym modelom dyfuzji. Krajowe decyzje są tutaj odpowiedzią na szoki zewnętrzne, wynikające z:

- konkurencji jako procesu ekonomicznego wymuszającego wdrożenie polityk podnoszących atrakcyjność w porównaniu z konkurentami,
- koercji jako silnego nacisku silnych krajów na siebie,

działań, zarówno tych oznaczających strumień pieniądza kierowanego do beneficjentów wsparcia, jak i „anulowany” strumień zobowiązań, którego beneficjentem byłby budżet.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

- racjonalnego uczenia się w postaci adaptacji przez kraje określonej polityki po zbadaniu jej celowości i doświadczenia korzyści z tego działania płynących,
- emulacji w postaci przyjmowania właściwej/stosownej polityki poprzez naśladowanie przywództwa dużych krajów lub grup socjo-kulturowych.

Nowy regionalizm, ujmowany w kategoriach wzrostu intensywności międzyregionalnej (transregionalnej) współpracy handlowej i spadku znaczenia geograficznej odległości, otwiera więc nowe możliwości konstruowania złożonych sojuszy, poprzez które osiągana jest większa elastyczność w realizacji celów polityki zagranicznej. Ujmując tę kwestię w konceptualną ramę bezpieczeństwa międzynarodowego [zob. szerzej Buzan i Wæver 2003], poszerzanie grona partnerów pozwala równoważyć zagrożenia poprzez selektywny dobór koalicjantów w ramach regionalnych kompleksów bezpieczeństwa łączących kluczowe zasoby i uprawdopodobniających realizację założonych celów.

Z kolei Rüländ [2010, s. 1273–1274] zauważa, że współczesne stosunki międzyregionalne stają się koalicjami mającymi nadzieję na blokowanie, osłabianie i/lub opóźnianie polityki hegemonów poprzez podnoszenie kosztów jej prowadzenia (tzw. *soft-balancing*). Co ciekawe i ważne, to przeważnie mniejsze państwa i nowi regionalni liderzy są inicjatorami takiej współpracy. Tym samym „międzyregionalny regionalizm”/transregionalizm może stanowić praktyczny dowód wyższości i efektywności logiki sieci nad logiką ścisłej, odgórnej harmonizacji i wyjaśniać popularność fenomenu integracji *à la carte*. Proliferacja regionalnych porozumień handlowych w ramach współczesnego systemu handlowego może być więc odczytywana w kategoriach próby określenia instrumentu zagranicznej polityki ekonomicznej umożliwiającego wygenerowanie nowych, trudnoimitowalnych przewag.

Zakończenie

Podsumowując, nowy regionalizm w jego instytucjonalnym wymiarze, będącym jednocześnie uznawanym za pewnego typu przeszkodę dla wielostronnej (kompleksowej) liberalizacji handlu światowego (na poziomie WTO), stanowi konsekwencję nałożenia się na siebie trzech potrzeb [Rüländ 2010, s. 1275]: współpracy spowodowanej ponadgranicznymi

patologiami globalizacji¹¹, wzmocnienia przez mniejsze kraje swojej siły przetargowej na globalnych, wielostronnych forach współpracy oraz wzmocnienia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Damro [2006, s. 29–36] identyfikuje zaś siedem rodzajów motywów łączących perspektywę badawczą międzynarodowej ekonomii politycznej i zjawisko (nowego) regionalizmu:

- syndrom marginalizacji,
- dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa środkami ekonomicznymi,
- potrzeby nowego bezpieczeństwa, tzw. zagrożenia pozamilitarne,
- efekt dźwigni negocjacyjnej (wzmocnienie siły negocjacyjnej),
- dążenie do „związania” krajowych reform,
- spełnienie oczekiwań grup nacisku w kontekście potencjalnej re-elekcji oraz istotnych dla realizacji polityki zagranicznej zgodnej z priorytetami sojuszników,
- łatwość pragmatyczna w porównaniu z wielostronną liberalizacją.

Powyższe czynniki stanowią obiecującą siatkę analityczną dla zbadania kompleksowości polityczno-ekonomicznych uwarunkowań oraz form współczesnego (nowego) regionalizmu, który – odwołując się do koncepcji Hettne [2003] – przywraca polityczność i w dużej mierze kwestionuje znaczenie czynników „tradycyjnie” decydujących o *stricte* ekonomicznym wymiarze procesów integracyjnych.

Bibliografia

Książki

Bagwell, K., Staiger, R. W., 2002, *The Economics of the World Trading System*, The MIT Press, Cambridge.

Buzan, B., Wæver, O., 2003, *Regions and Powers: The Structure of International Security*, Cambridge University Press, Cambridge.

Estevadeordal, A., Suominen, K., 2009, *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalizing World*, Oxford University Press, New York.

Klaus, V., 2008, *Czym jest europeizm?* Wydawnictwo Prohibita, Warszawa.

Krugman, P., Obstfeld, M., 2007, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Wydanie trzecie zmienione, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

¹¹ Tym samym globalizacja podlega sekurytyzacji [Buzan i Wæver 2003, s. 13]. Przykładowo kontestowanie organizacji kluczowych dla liberalnego międzynarodowego porządku ekonomicznego sprowadza się *de facto* do rywalizacji konkurencyjnych wizji globalnej ekonomii politycznej.

Olson, M., 2002, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 20th printing, Harvard University Press, Cambridge.

Strange, S., 1996, *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

Viner, J., 1950, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York.

Wilkin, J. (red.), 2012, *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Ziegler, N., 2009, *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg.

Rozdziały/artykiły w wydawnictwie zwartym

Damro, C., 2006, *The Political Economy of Regional Trade Agreements*, w: Bartels, L., Ortino, F. (eds.), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, New York.

Hettne, B., 2003, *The New Regionalism Revisited*, w: Söderbaum, F., Shaw, T. M. (eds.), *Theories of New Regionalism. A Palgrave Reader*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Kolsky-Lewis, M., 2008, *The Prisoners' Dilemma and FTAs: Applying Game Theory to Trade Liberalization Strategy*, w: Buckley, R., Lo, V. I., Boulle, L. (eds.), *Challenges to Multilateral Trade. The Impact of Bilateral, Preferential and Regional Agreements*, *Global Trade Law Series*, Vol. 14, Kluwer Law International, Bedfordshire.

Krishna, P., 2009, *The Economics of PTAs*, w: Lester, B., Mercurio, B. (eds.), *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.

Solís, M., Katada, S. N., 2009, *Exploring FTA Proliferation: A Policy Diffusion Framework*, w: Solís, M., Stallings, B., Katada, S. N. (eds.), *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Artykiły w wydawnictwie ciągłym

Bagwell, K., Staiger, R. W., 2009, *Profit Shifting and Trade Agreements in Imperfectly Competitive Markets*, Working Paper No. 14803, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, March.

- Baldwin, R., 1993, *A Domino Theory of Regionalism*, Working Paper No. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September.
- Deraniyagala, S., Fine, B., 2001, *New Trade Theory versus Old Trade Policy: A Continuing Enigma*, Cambridge Journal of Economics, Vol. 25.
- Grossman, G., Helpman, E., 1994, *Protection for Sale*, American Economic Review, Vol. 84, Issue 4, September.
- Horn, H., Maggi, G., Staiger, R.W., 2010, *Trade Agreements as Endogenously Incomplete Contracts*, American Economic Review, Vol. 100, Issue 1, March.
- Levy, P. I., 1997, *A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements*, American Economic Review, Vol. 87, Issue 4, September.
- Ornelas, E., 2005, *Rent Destruction and the Political Viability of Free Trade Agreements*, The Quarterly Journal of Economics, November.
- Rüland, J., 2010, *Balancers, Multilateral Utilities or Regional Identity Builders? International Relations and the Study of Interregionalism*, Journal of European Public Policy, Vol. 17, Issue 8.