

## ROZDZIAŁ 19

# Chiny a geopolityka i geoeconomia. Jak nie wpaść w pułapkę narracji?

Grzegorz Malinowski

### Logika wojny

W ramach prakseologii został wypracowany podział relacji międzyludzkich [Kotarbiński 1955]. Mogą one przybierać postać kooperacji pozytywnej, a więc współpracy, lub kooperacji negatywnej, czyli walki. Realne funkcjonowanie społeczeństw nigdy jednak nie sprowadza się do dominacji jednego rodzaju relacji, ale jest raczej mieszanką współpracy i walki w różnych dziedzinach i proporcjach.

Za każdą z form relacji międzyludzkich znajdują się podmioty myślące. Jeżeli rozumowanie stojące za aktem współpracy określimy mianem logiki współpracy, a rozumowanie związane z walką określimy logiką wojny, to wydaje się stosowne twierdzenie, że nauka ekonomii uprawiana jest raczej w oderwaniu od logiki drugiego typu. Wprawdzie ekonomistom nie jest obce pojęcie walki oraz konfliktu [Schelling 1960], jednak zwykle posługują się nim dla oznaczenia konfliktu interesów, a więc zjawiska polegającego na współzawodnictwie o określone zasoby. Rozwiązywanie tego typu sytuacji spornych odbywa się jednak z zastosowaniem logiki pierwszego typu i nie jest analogiczne względem rozumowań prowadzonych w ramach logiki walki. Wydaje się, że większość konfliktów opisanych w badaniach ekonomicznych można zaklasyfikować jako przykłady „rywalizacji” i to nawet pomimo towarzyszącej im terminologii pełnej paramilitarnych pojęć.

Konieczne wydaje się głębsze przeanalizowanie problematyki związanej z logiką wojny oraz jej porównanie z logiką współpracy. Rozważania tego typu najlepiej jest poprzedzić odwołaniem zaczerpniętym z języka metaforycznego, który co prawda nie powinien być nadużywany w celach naukowych, ale niejednokrotnie pozwala w sposób intuicyjny zrozumieć istotę danego problemu.

Za Edwardem Luttwakiem [2001] można przeprowadzić pewien eksperyment myślowy. Gdyby Kowalski zapytał przypadkowego przechodnia o to, jak ma dojechać z miasta A do miasta B, to zapewne ów losowo wybrany człowiek (zakładając dobrą wolę i brak jakichkolwiek uprzedzeń) zaproponuje drogę, która będzie najlepsza, najbezpieczniejsza, najbardziej komfortowa i możliwie najtańsza. Taka odpowiedź

świadczy o tym, że rozmówca stosuje się do zasad logiki współpracy, czyli (w tym przypadku) po prostu do zdrowego rozsądku.

Jak jednak wyglądałaby porada przechodnia, gdyby Kowalski nieco inaczej sformułował pytanie i zwrócił się z prośbą o odpowiedź, jak ma dojechać z miasta A do miasta B przy założeniu, że w mieście B czeka na niego śmiertelny wróg, który tam się go spodziewa i który będzie chciał go dopaść? Najprawdopodobniej konieczność uwzględnienia obecności wroga w sposób zdecydowany zmieni rozumowanie rozmówcy. Skoro przeciwnik Kowalskiego spodziewa się jego wizyty, to zapewne zabezpieczy najbardziej oczywistą trasę i będzie próbował złapać na niej swojego wroga. Dlatego logika wojny sugerować będzie wybór nieoczywistej i znacznie bardziej „nieekonomicznej” trasy. Idąc dalej tym tropem, Kowalski zapewne otrzyma dodatkowe wskazówki dotyczące wyboru pory roku, pory dnia i aury, w której powinna odbyć się jego wyprawa, a wszystkie te sugestie będą zapewne bliższe najbardziej uciążliwym i ekstremalnym warunkom, zdecydowanie odmiennym od tych z poprzedniego przykładu. Wszystko w celu uzyskania elementu zaskoczenia przeciwnika. W ten oto sposób rozumowanie prowadzi do paradoksu. Mianowicie dobra droga jest zła właśnie dlatego, że jest dobra, natomiast zła droga staje się dobra z tego powodu, że jest zła. Paradoksalność tej sytuacji świadczy o tym, że następuje przeskok z rozumowania w zdroworozsądkowych kategoriach współpracy do rozumowania w kategoriach wojny.

Rozumowanie prowadzone w ramach logiki wojny wcale jednak nie jest irracjonalne, ponieważ wniosek wynika logicznie z przesłanek. W rozważanym przykładzie celem rozumowania było wskazanie „dobrej” drogi z miasta A do B. Jednakże definicja „dobrej drogi” różni się, w zależności od tego, czy jest wykorzystywana w ramach logiki współpracy, czy logiki wojny. W pierwszym przypadku „dobra droga” może być zdefiniowana jako droga, która prowadzi do celu w maksymalnie krótkim czasie i przy minimalnych nakładach. Z kolei w drugim przypadku pojęcie dobrej drogi oznacza tyle, co „droga, której nie spodziewa się przeciwnik”.

Kluczowy dla logiki wojny jest fakt istnienia wroga oraz sytuacji, którą można porównać z grą o sumie zerowej, kiedy zysk jednego gracza jest równy stracie drugiego. Dlatego właśnie wojna rozumiana w pierwotnym sensie, jako prowadzenie działań militarnych, stanowi najlepszą ilustrację wykorzystania logiki wojny w praktyce. Stosunkowo dobrą metaforą jest także przykład partii szachów albo gry w pokera. Szczególnie w aspekcie procesu planowania ruchów, który w przeważającej mierze sprowadza się nie tyle do analizy własnej pozycji, ile raczej do próby przewidywania reakcji przeciwnika na określoną sytuację.

Obecność aktywnego, reagującego przeciwnika sprawia, że logikę wojny charakteryzuje paradoksalność. Ślady owej paradoksalności można odnaleźć nawet w mądrości ludowej, czego przykładem jest słynna łacińska paremia: *Si vis pacem, para bellum* („jeśli chcesz pokoju, przygotuj się do wojny”). Paradoksalność logiki walki przejawia się właśnie w tego typu sprzecznościach. „Zła droga” okazuje się „dobrą”, zwycięski pochód armii staje się jej klęską (ze względu na oddalanie się od zaopatrzenia), a najskuteczniejsza broń staje się największą słabością z uwagi na podejmowane środki zaradcze przeciwnika.

Antoni Sułek [2001] zwraca uwagę na pewną właściwość logiki walki, która znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie w naukach ekonomicznych. Otóż bazując na

analizie 36 ważniejszych bitew XIX i XX wieku, z której wynika, że strona silniejsza ponosi mniejsze straty niż strona słabsza, doszedł do wniosku, że mikroekonomiczne prawo malejących krańcowych przychodów w przypadku wojny przekształca się w swoje przeciwieństwo, a więc w zasadę – im wyższe nakłady, tym lepszy efekt<sup>1</sup>. Skutkuje to przekształceniem ekonomicznej zasady maksymalizacji efektu przy danym poziomie nakładów w zasadę maksymalizacji efektów i minimalizacji nakładów.

### Logika wojny i geopolityka

Celem tego artykułu nie jest zgłębianie genetycznych czy kulturowych źródeł logiki wojny. Trudno jednak nie pokusić się o stwierdzenie, że jej istnienie jest silnie związane z faktem terytorialności człowieka. Ludzie są zwierzętami terytorialnymi, a więc takimi, które znaczą i bronią swoje terytorium. Ludzie są także zwierzętami stadnymi, dlatego od początku ich istnienia uwidacznia się tendencja do tworzenia społeczności. Państwa jako wspólnoty ludzkie stanowią odzwierciedlenie tych pierwotnych instynktów.

Pomimo globalizacji oraz wielowymiarowych zmian strukturalnych współczesnego świata przejawiających się m.in. we wzroście znaczenia organizacji i przedsiębiorstw międzynarodowych, nadal najważniejsze decyzje dotyczące kwestii modeli rozwoju gospodarczego, systemów prawnych czy też poczynań militarnych podejmuje się na poziomie państw narodowych. Wobec tego warto postawić pytanie: czy działania państw są poprzedzane rozumowaniem znamionem dla logiki współpracy, czy raczej dla logiki wojny?

Otóż gdyby logika współpracy dominowała w poczynaniach państw, wówczas należałoby się spodziewać następujących obserwacji [Luttwak 1990]:

- A. Państwa koncentrują się na osiągnięciu optymalnych, globalnych celów gospodarczych.
- B. Państwa traktują innowacje technologiczne jako cel sam w sobie.
- C. Państwa promują i upowszechniają wolny handel jako środek do pomnażania bogactwa narodów.
- D. Gospodarowanie surowcami naturalnymi (zwłaszcza gazem ziemnym i ropą naftową) odbywa się, jak każda inna działalność gospodarcza, zgodnie ze wskazaniami rachunku ekonomicznego.
- E. Polityka inwestycyjna przedsiębiorstw zarówno prywatnych, jak i państwowych jest prowadzona zgodnie ze wskazaniami rachunku ekonomicznego.

Tymczasem rzeczywistość dostarcza innych obserwacji:

- A' Państwa skoncentrowane są na maksymalizowaniu wyników swoich własnych gospodarek.

---

<sup>1</sup> Także w ekonomii, w ramach tak zwanej endogenicznej teorii wzrostu, dokonuje się poluzowania założenia o malejących krańcowych przychodach.

- B' Państwa próbują maksymalizować korzyści płynące z innowacji technologicznych.
- C' Państwa stosują cła, bariery handlowe, kwotowania, opóźnienia handlowe czy też tzw. reguły pochodzenia w celu maksymalizacji własnych korzyści z handlu.
- D' Gospodarowanie surowcami naturalnymi wielokrotnie przybiera postać konfrontacji.
- E' Polityka inwestycyjna przedsiębiorstw jest często uzależniona od sytuacji międzynarodowej.

Wydaje się, że powyższe obserwacje umożliwiają wyciągnięcie ostrożnego wniosku, że państwa z przyczyn systemowych mają tendencję do zachowań, które nie są nakierowane wyłącznie na maksymalizowanie racjonalności ekonomicznej. Innymi słowy, państwa demonstrują postawy, które daje się łatwiej uzasadnić w ramach logiki wojny aniżeli w ramach logiki współpracy. Niemniej jednak nie można stwierdzić absolutnej dominacji tego typu logiki. Raczej charakterystyczne dla poczynąń państw jest wzajemne przenikanie się tych dwóch typów racjonalności. Stanowi to naturalną konsekwencję sytuacji politycznej, w jakiej znajduje się dane państwo. Należy się spodziewać, że w warunkach zwiększonej niepewności politycznej wywołanej rzeczywistym bądź potencjalnym konfliktem przewagę zaczną zdobywać myślenie w kategoriach walki. Z kolei czasy pokoju sprzyjać będą współpracy międzynarodowej. Całkowicie jednak nie można wyeliminować ani jednego, ani drugiego rodzaju racjonalności. Racjonalność ekonomiczna jest nieusuwalna, gdyż ściśle związana jest z rzadkością dóbr – elementem, który nie może zostać zignorowany nawet w ramach działań militarnych. Racjonalność wojny jest zaś trwała ze względu na właściwą człowiekowi terytorialność oraz podporządkowaną jej wymogom strukturę państwa narodowego.

Te dwa typy racjonalności można odnaleźć w polityce zagranicznej państw, począwszy od bardzo zamierzchłych czasów. W tym właśnie kontekście pojawia się geopolityka, którą zwykle traktuje się jako refleksję nad znaczeniem warunków geograficznych dla zjawisk i procesów obserwowanych w życiu politycznym państw. W praktyce jednak geopolityka utożsamiana bywa (błędnie) z tzw. determinizmem geograficznym, poglądem uznającym czynniki geograficzne za najważniejsze w rozwoju kraju.

### **Geopolityka, naukowy rygor i samospełniające się przepowiednie**

Dyskusje nad znaczeniem oraz miejscem geopolityki w refleksji nad procesami rozwoju gospodarczego nie mają końca. Ekonomiści głównego nurtu niemal ignorują znaczenie czynników geograficznych w procesie rozwoju gospodarczego, redukując je do klimatu, obecności surowców naturalnych oraz areafu. Innego zdania są jednak reprezentanci bardziej heterodoksyjnych szkół ekonomii. Wskazują oni na istotność naturalnych barier geograficznych, dostępu do handlu morskiego czy chociażby ukształtowania terenu.

Obydwie strony tego sporu mają swoje racje. Za pierwszymi przemawia naukowa konieczność idealizacji, czyli redukcji złożoności zjawisk do kilku podstawowych czynników. Z kolei drudzy wskazują na niedostatki oraz potencjalne błędy wynikające z takiego zredukowanego myślenia.

W tym artykule proponuję jednak nieco inne spojrzenie na geopolitykę. Rozpóściera się ono pomiędzy dwoma definicjami tejże. Autorem pierwszej definicji jest Halford J. Mackinder. Twierdził on, że geopolitykę należy rozumieć jako „wpływ geografii na politykę: refleksja nad tym, w jaki sposób odległości, ukształtowanie terenu oraz klimat wpływają na poczynania państw, oraz ludzi” [Mackinder 1904]. Z kolei Andrzej Piskozub geopolitykę charakteryzuje jako „manipulowanie geografiami dla celów politycznych”.

Przytoczone definicje to dwa przeciwstawne sposoby postrzegania geopolityki. O ile pierwsze nakazuje postrzegać ją jako przedsięwzięcie naukowe, badawcze, nakierowane na dokonywanie odkryć i właściwe akademikom stopniowe dochodzenie do prawdy, o tyle podejście drugie sugeruje merytoryczną pustkę geopolityki oraz jej całkowite podporządkowanie bieżącym celom politycznym.

Zwolennik definicji H.J. Mackindera będzie traktował geopolitykę jako dyscyplinę naukową, co sprowadzać się będzie do dokładnej analizy argumentacji, weryfikacji danych empirycznych i rozpatrywania hipotez przeciwstawnych. Natomiast zwolennik definicji A. Piskozuba będzie poszukiwał w geopolityce usprawiedliwienia sensowności dla tej czy innej koncepcji prowadzenia stosunków międzynarodowych.

Jest jednak coś, co łączy te dwa przeciwstawne poglądy. Otóż niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z geopolitykiem-naukowcem, czy geopolitykiem-politykiem, jeden i drugi dostarcza pewnych narracji, które rozumiem dosłownie, jako opowieści posiadające fabułę, ukryty sens oraz (zazwyczaj) swego rodzaju moral. Proponuję, aby koncepcje prezentowane przez geopolityków traktować jako narracje. Cechą szczególną tych narracji jest niemożliwość przypisania im logicznej wartości prawdy bądź fałszu. Oznacza to, że o żadnej z koncepcji geopolitycznych nie możemy orzekać jako o prawdziwej bądź fałszywej, co najwyżej możemy opowiadać się za jedną bądź drugą. Wybór jest jednak determinowany raczej racjami aksjologicznymi aniżeli siłą argumentacji.

Przyjęta optyka zapewne jest nieakceptowalna dla tych, dla których geopolityka jest dyscypliną akademicką bądź nauką. Jednakże biorąc pod uwagę to, że linią demarkacyjną wyznaczającą granicę pomiędzy nauką i nie-nauką jest rygor, który narzuca odpowiedni sposób uzasadniania twierdzeń, należy stwierdzić, że znane autorowi koncepcje geopolityczne tegoż rygoru są pozbawione. Ponadto koncepcje powstające na gruncie geopolityki są niemożliwe do sfalsyfikowania, dlatego że ich kształtowanie wiąże się z posługiwaniem się logiką walki, która de facto dopuszcza wszelkie formy irracjonalności, jeżeli tylko są w stanie zaskoczyć przeciwnika.

Przykładowo, w lipcu 2018 roku prezydent USA Donald Trump spotkał się w Helsinkach z prezydentem Rosji Władimirem Putinem. Nie wchodząc w szczegóły spotkania i zatrzymując się na jego geopolitycznych komentarzach, można wyszczególnić co najmniej kilka geopolitycznych wykładni. Pierwsi twierdzą, że prezydent USA pokazał „poddanie” względem prezydenta Rosji. Zdaniem drugich prezydent USA „oswoił” prezydenta Rosji. Trzeci twierdzą, że działania prezydenta USA zmierzają w kierunku stopniowego odwracania uwagi USA od Europy. Z kolei dla innych obserwatorów oczywiste jest, że prezydent Trump chce wzmocnić amerykańską obecność w Europie.

Warto zwrócić uwagę na to, że powyższe stwierdzenia mają kilka właściwości. Mianowicie są wzajemnie sprzeczne, żadnego nie da się obalić (ponieważ każde jest oparte na pewnych, logicznych argumentach) i każde wpisuje się w jakiś rodzaj szerszej narracji dotyczącej sytuacji USA, Europy i świata. Należy dodać, że owe „szersze narracje” również są wzajemnie sprzeczne. Reasumując, pragnę podkreślić, że nie istnieje rygorystyczna metodologia pozwalająca na uznanie wyższości jednych koncepcji geopolitycznych nad innymi.

Nie oznacza to jednak, że koncepcje geopolityczne są nieistotne. Przeciwnie. Mają one olbrzymie znaczenie! Ich siła nie tkwi jednak w naukowej prawdzie, którą odkrywają, ale w liczbie i jakości zwolenników, których zyskują. Naukowiec, w ramach reprezentowanej przez siebie dyscypliny odkrywa prawdę o rzeczywistości, odnajduje nowe prawidłowości w otaczającym świecie i następnie ujmuje je w formę teorii bądź prawa. Istotne w tym procesie jest to, że na żadnym etapie twierdzenia formułowane przez naukowca nie wpływają na badaną rzeczywistość [Soros 2008]. Przykładowo, oznacza to, że fizyk określający temperaturę zamrażania danej substancji nie ma żadnego wpływu na ten stan, a biolog szacujący liczbę genów w danym organizmie nawet wówczas, gdy się pomyli – nie zmieni nic w genotypie badanego gatunku. Podmiot badający i formułowane przez niego opinie są niezależne od przedmiotu badań.

W naukach społecznych i w geopolityce zauważa się jednak coś innego. Okazuje się, że wnioski wynikające z badania mogą w sposób istotny zmienić funkcjonowanie przedmiotu badań. A zatem formułowane opinie (teorie, koncepcje) mają wpływ na przedmiot badań. Wyobraźmy sobie, że główny analityk największego banku inwestycyjnego świata stwierdza pewnego dnia, że wycena akcji polskiego banku A jest mocno przeszacowana. Załóżmy, że jego wniosek opiera się na „twardych”, analitycznych, rzeczywistych dowodach. Łatwo przewidzieć, jak będzie wyglądała następnego dnia sesja giełdowa dla banku A i jak zachowają się inwestorzy.

W drugim scenariuszu zmienmy założenie i przyjmijmy, że analityk popełnił błąd. Jego wypowiedź dotyczyła banku A, ale tak naprawdę miał na myśli bank B. W przeciwieństwie zaś do banku B kondycja banku A jest bardzo dobra. Można więc stwierdzić, że analiza fundamentalna banku A wypada bardzo korzystnie. Problem polega na tym, że błąd analityka zostanie odkryty dopiero po roku. Do czasu odkrycia pomyłki notowania banku A znacznie spadną, a tym samym zostanie podkopana jego reputacja. Koszt kapitału znacząco wzrośnie, co odbije się na prognozowanych zyskach. W tym czasie rada nadzorcza banku dokona wymiany zarządu, a rynek zacznie dostrzegać istotne ruchy kadrowe w banku, które tylko będą potęgowały wrażenie, że z bankiem X „coś” jest nie tak.

W tej fikcyjnej sytuacji ważne jest to, że błędne twierdzenie dotyczące fundamentów ekonomicznych banku stało się prawdziwe, ponieważ uwierzyła w nie znaczna część inwestorów. W ten właśnie sposób podmiot badający (analityk) oraz proces badawczy (ekspertyza) bezpośrednio wpłynęły na przedmiot badań (bank X).

Przytoczony przykład wpisuje się w koncepcję samospełniającej się wypowiedni autorstwa Roberta Mertona. Związek przyczynowy przebiega zgodnie z następującym schematem:

- (1) X uważa, że „Y” jest „p”.
- (2) X podejmuje działanie „b”.
- (3) Z uwagi na (2), Y staje się „p”.

Cechą charakterystyczną koncepcji R. Mertona jest to, że fałszywe przekonanie staje się prawdziwe tylko dlatego, że zmieniło zachowanie ludzi. Innymi słowy, początkowo nieprawdziwa koncepcja staje się koncepcją prawdziwą. Natomiast w nieco szerszym sformułowaniu nie tylko fałszywe przekonanie może się stać prawdziwe, ale także przekonanie, które w danej chwili nie posiada ustalonej wartości logicznej.

To właśnie schemat przyczynowy samospełniających się przepowiedni uważam za narzędzie, które pozwala dostrzec rolę oraz znaczenie koncepcji geopolitycznych w światowej polityce. Spekulanci giełdowi często powołują się na słynne prawidłowości giełdowe, jak „efekt św. Mikołaja” (wycena akcji rośnie w okresie świątecznym) czy „sprzedaj w maju, wyjedź z kraju” (maj to początek wakacji, które oznaczają stagnację na parkietach giełdowych). Prawdziwość tych porzekadeł uzależniona jest tylko i wyłącznie od tego, czy uczestnicy procesu inwestycyjnego w nie wierzą. Jeśli tak – wówczas są prawdziwe, jeśli nie, to okazują się fałszywe.

Analogicznie, w przypadku koncepcji (teorii) geopolitycznych nie posiadamy odpowiedniego narzędzia metodologicznego, za pomocą którego możliwa byłaby weryfikacja ich prawdziwości. Wiadomo jednak, że pewne koncepcje geopolityczne mają swoich zwolenników wśród prominentnych, wpływowych polityków i to właśnie to sprawia, że niektóre idee powstałe na ich gruncie nabierają charakteru samonapędzającego się procesu.

Innymi słowy, jeżeli przeciętny Kowalski wyznaje pogląd X, to nie ma to istotnego znaczenia dla losów świata, ale jeśli pogląd X jest podzielany przez doradców prezydenta USA, prezydenta Rosji oraz Chin, wówczas pogląd X wyznacza „reguły gry”, stając się ramą interpretacyjną danej sytuacji. Dla neutralnego obserwatora pogląd X może być uznawany za słuszny i prawdziwy, ponieważ najlepiej tłumaczy zachowania czołowych „graczy” geopolitycznych. Źródłem tego wrażenia nie jest jednak naukowa adekwatność tego poglądu, ale to, że obserwowane zachowania powstały pod jego wpływem.

W tekście zostanie zaprezentowane ambiwalentne podejście do geopolityki. Z jednej strony jawi się ona jako intelektualna aktywność ludzka naśladowująca naukę. Geopolityka jednak nie jest nauką, ale raczej egzemplifikacją właściwej człowiekowi (*homo narrativus*) potrzeby zrozumienia chaotycznych procesów i próbą nadania im jakiegoś sensu. Pogląd ten jest zapewne bardzo agresywny i de facto zrównuje studium geopolityki ze studium tej czy innej mitologii. Wszakże mity zrodziły się również z potrzeby zrozumienia rzeczywistości.

Z drugiej strony geopolityka wymaga pogłębionych, systematycznych badań i nie można nie doceniać jej wpływu na światową politykę. Rodzące się koncepcje geopolityczne w sposób istotny kształtują poglądy zarówno mas, jak i elit politycznych, a przez to wpływają na decyzje polityczne. Z tego właśnie względu należy je identyfikować, opisywać, a w pewnych przypadkach także neutralizować.

## Klasyczne koncepcje geopolityczne – Mackinder

Terminu „koncepcja geopolityczna” używam dla oznaczenia pewnego zbioru logicznie spójnych twierdzeń wyjaśniających polityczne dzieje danego terytorium (zazwyczaj całego świata albo tej jego części, która w danym czasie może być traktowana jako ekonomiczno-technologiczny lider) za pomocą odwołania się do szeroko pojętych czynników geograficznych. Z podanej definicji wynika, że koncepcje geopolityczne mogą mieć charakter globalny – kiedy odnoszą się do całego świata – lub do kilku kontynentów, ale mogą mieć także charakter lokalny – gdy koncentrują się na terytorium danego kraju lub krainy geograficznej.

Warto też zwrócić uwagę na to, że w koncepcjach geopolitycznych kładzie się głównie nacisk na te czynniki, o których niejako milczy ekonomia rozwoju. Wprawdzie ekonomiści badający rozwój gospodarczy zawsze w swoich badaniach uwzględniają takie czynniki, jak klimat, potencjał rolniczy czy dostępność surowców naturalnych, jednak rozpatrują te czynniki pod nieco innym kątem. Przede wszystkim zwykle nie biorą pod uwagę znaczenia strategicznego i militarnego danego obszaru, a ponadto postrzegają mapę w sposób statyczny, a nie dynamiczny – jak czynią to geopolitycy. Dla ekonomisty terytorium jest pewnym stanem ustalonym – obszarem polityczno-gospodarczych interakcji zachodzących między jego mieszkańcami. Natomiast dla geopolityka terytorium jest postrzegane przede wszystkim jako „element gry”, część większej całości, przedmiot rywalizacji, który ze względu na swoje walory może mieć znaczenie strategiczne, tzn. takie, które zapewnia przewagę w ewentualnej konfrontacji militarnej.

Uciekając się do analogii, można stwierdzić, że geopolityka bardziej przypomina mikroekonomię niż makroekonomię. Kiedy zarząd banku rozważa możliwość dokonania przejęcia mniejszego rynkowego „gracza”, musi brać pod uwagę korzyści i zagrożenia związane z takim posunięciem, a także musi przemyśleć reakcję konkurencji na taki ruch. Z kolei makroekonomista lub polityk gospodarczy rozpatruje sektor bankowy w kontekście regulacyjnym i optymalizacyjnym, badając, jakiego rodzaju czynniki mogą usprawnić jego działanie. Innymi słowy, mikroekonomista (szef banku) starający się przewidzieć reakcję konkurencji posługuje się pewną formą zdefiniowanej wcześniej logiki walki, a więc czymś, czego zazwyczaj nie bierze pod uwagę makroekonomista.

Chociaż istnieje bardzo dużo różnych narracji, koncepcji i doktryn geopolitycznych, to jednak daje się wśród nich wyszczególnić kilka klasycznych, fundamentalnych, takich, które nie tylko nadały kierunek dalszym badaniom, lecz także stały się wzorcem prowadzenia rozważań geopolitycznych.

Pierwszą koncepcją o fundamentalnym znaczeniu dla geopolityki jest doktryna Heartlandu autorstwa Halforda Mackindera. Sformułowana po raz pierwszy w 1904 roku w tekście o wiele mówiącym tytule *The Geographical Pivot of History* (dosł. „Geograficzna oś historii) H. Mackinder w sposób niezwykle nowatorski kreśli geopolityczny model świata. Wprawdzie geografia jest czynnikiem stałym, niepodlegającym jakimkolwiek modyfikacjom, jednak udaje mu się zaprezentować zupełnie odmienny sposób patrzenia na mapę i uzasadniać swoje racje za pomocą wykazywania korelacji pomiędzy historią polityczną a geografią.





Rysunek 19.1. Koncepcja Heartlandu

Źródło: [Moczulski 1999].

W ujęciu H. Mackindera geopolityczna mapa świata koncentruje się przede wszystkim na „Światowej Wyspie”, która swoim zasięgiem obejmuje kontynent europejski, azjatycki i afrykański. Światowa Wyspa zawiera w sobie zasadniczą część globalnego lądu, zamieszkuje ją większość populacji ludzkiej, a z historycznego punktu widzenia odgrywa ona najważniejszą rolę, ponieważ na jej terytorium miały miejsce najistotniejsze wydarzenia polityczne. Oznacza to, że to właśnie ona decyduje o losach świata.

Światowa Wyspa nie jest tworem jednolitym i dzieli się na dwa obszary. Jej najważniejszą częścią jest Heartland, czyli tzw. obszar osiowy. Termin ten odnosi się do północno-wschodniej części kontynentu euroazjatyckiego. Heartland rozpościera się pomiędzy obszarem przypacyficznym Syberii na wschodzie a Wołgą na zachodzie, graniczy z Arktyką na północy oraz z Pakistanem i Afganistanem na południu. Z pewnym przybliżeniem można więc postawić znak równości pomiędzy Heartlandem a terytorium Rosji. Heartland otoczony jest tzw. strefą wewnętrzną, o której najwygodniej myśleć w kategoriach połączonych terytoriów Chin, Indii, Bliskiego Wschodu, północnej Afryki oraz zachodniej i centralnej Europy. Światową Wyspę otacza „strefa zewnętrzna”, do której zaliczają się terytoria południowej Afryki, Australii, Ameryki Północnej czy Japonii.

Cechą charakterystyczną Heartlandu jest brak dostępu do szlaków morskich. To właśnie dlatego obszar ten jest (1) uboższym od strefy wewnętrznej (handel morski jest najtańszym i najbardziej efektywnym ekonomicznie rodzajem transportu) oraz (2) nie da się go podbić za pomocą morskiej ekspansji militarnej. W ujęciu historycznym Heartland był obszarem zdominowanym przez nomadyczne ludy, które militarne sukcesy zawdzięczały konnicy. Obszar ten odznacza się także znacznie trudniejszym, zimniejszym klimatem, który wymusza specyficzny sposób sprawowania władzy.

Przedstawiony przez H. Mackindera model umożliwia refleksję historyczną wskazującą, że na dotychczasowe dzieje można patrzeć jako na zapis nieustannych zmagania Heartlandu ze strefą wewnętrzną. Wszakże wielkie imperia, które rodziły się na obszarze strefy wewnętrznej, niejednokrotnie upadały pod wpływem ekspansji militarnej ludów wschodnich. Wystarczy wskazać choćby ekspansję Hunów, Mongołów czy Turków. Przewaga wschodnich nomadów wynikała z militarnego znaczenia jazdy konnej, na którą nie potrafiono znaleźć skutecznego sposobu aż do odkrycia ognia ciągłego, który niejako położył kres przewadze kawalerii nad piechotą. Mocarstwa, które dominowały w Heartlandzie, zawsze próbowały uzyskać dostęp do handlu morskiego, ale nigdy nie udało się tego dokonać na dłużej. H. Mackinder przestrzega, że w przypadku zrealizowania tego zamierzenia i dotarcia do szlaków morskich ekspansywne imperium lądowe uzyska globalną hegemonię nad wszystkimi kontynentami.

Zwieńczeniem opisu doktryny H. Mackindera niech będzie przytoczenie sformułowanego przez niego uniwersalnego prawa geopolitycznego [Eberhardt 2011]: „Kto panuje nad wschodnią Europą, ten włada Heartlandem, kto panuje nad Heartlandem, ten włada «Światową Wyspą», kto panuje nad «Światową Wyspą», ten włada światem”. Pojawia się w nim nieco zaskakujący wątek dotyczący Europy Wschodniej, który w większości późniejszych opracowań odnoszony jest bezpośrednio do terytorium Polski.

Dlaczego ten region ma tak fundamentalne znaczenie? Otóż przyczyną jest znaczenie i ukształtowanie Niziny Środkowoeuropejskiej. Ten geograficzny twór ma kształt klina o długości ok. 1500 kilometrów, szerokości 150 kilometrów na zachodzie oraz 350 kilometrów na wschodzie i rozciąga się pomiędzy Francją a Uralem, pomiędzy Bałtykiem i Karpatami. Obszar ten ma istotne znaczenie militarne, ponieważ określany jest mianem „bramy do Heartlandu”. Jeżeli postawimy znak równości pomiędzy Heartlandem a Rosją, to zauważymy, że egzystencjalne zagrożenia dla tego kraju zawsze przemieszczały się właśnie przez tę bramę. W 1605 roku Polacy, w 1708 Szwedzi, w 1812 Francuzi, w 1914 Niemcy oraz w 1941 Niemcy – za każdym razem kierunek inwazji był ten sam. Nizina Środkowoeuropejska jest bramą do Heartlandu, ponieważ tędy możliwe jest przerzucenie wielotysięcznych armii na wschód. Co więcej, jej fizyczny kształt klina daje przewagę atakującemu. Klin ten coraz bardziej rozszerza się na wschód od Polski, umożliwiając atakującemu swobodny wybór kierunku natarcia. Ponadto przemieszczająca się na wschód armia nie natrafia na żadne strategiczne przeszkody geograficzne aż po Ural.

Dzięki tym właściwościom terytorium Europy Wschodniej, zwłaszcza Polski, staje się tym, czym był przesmyk Termopile w czasie wojny Spartan z Persami – obszarem, którego opanowanie daje strategiczną przewagę. Z tego właśnie względu niektórzy geopolitycy określają tę lokalizację mianem „strefy zgniotu” – miejsca, o kontrolę nad którym nieustannie rywalizują mocarstwa Heartlandu oraz strefy wewnętrznej.

### **Klasyczne koncepcje geopolityczne – koncepcja Spykmana**

Doktryna H. Mackindera usystematyzowała sposób myślenia o stosunkach terytorialnych, jednak światowa polityka zagraniczna i związana z nią strategia geopolityczna oparte zostały na innej koncepcji, która z ujęciem H. Mackindera ma bardzo wiele

wspólnego, ale jednak prowadzi do radykalnie innych konkluzji. Chodzi mianowicie o doktrynę Rimlandu Nicolasa Spykmana [1944]. Ten amerykański politolog z grubsza akceptował propozycję H. Mackindera związaną z wyszczególnieniem Heartlandu oraz tzw. strefy wewnętrznej, którą określił mianem „Rimland”. Nie zgłębiając geograficznych różnic pomiędzy zakresem terytorialnym Heartlandu i Rimlandu, w koncepcjach H. Mackindera i N. Spykmana, możliwe jest zidentyfikowanie Rimlandu jako obrzeża Euroazji położonego nad Pacyfikiem, Oceanem Indyjskim oraz Oceanem Atlantyckim. Zdaniem N. Spykmana obszar ten jest rozległą strefą buforową oddzielającą potęgę morską od lądowej. Naciskają na niego dwie potęgi z obu stron – od morza i lądu.

Zgodnie z koncepcją H. Spykmana to właśnie Rimland jest politycznie najważniejszym obszarem kontynentu euroazjatyckiego. Kontrola nad Rimlandem daje władzę nad Euroazją, zaś panowanie nad Euroazją zapewnia dominację nad światem. Terytorium Rimlandu nie jest jednak jednorodne. Można w nim wyodrębnić część wschodnią, która znajduje się w rejonie Czukotki i dociera aż do Alaski, obszar centralny – z Indiami wchodzącymi głęboko w Ocean Indyjski, obszar Bliskiego Wschodu – oraz obszar zachodni, którego granicę wyznacza półwysep europejski.



Rysunek 19.2. Koncepcja Rimlandu

Źródło: na podstawie oprac. Nicolasa Spykmana,  
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=File:Geopolityka.pdf&page=77>.

W doktrynie N. Spykmana nie istnieje żaden odpowiednik „bramy do Heartlandu” rozumiany jako obszar o strategicznym znaczeniu, którego kontrola zapewnia dominację nad Rimlandem. Przeciwnie. Spykman podkreśla, że Rimland jest politycznie i kulturowo bardzo niejednorodny i że jeszcze żadnemu mocarstwu nie udało się pełne podporządkowanie tego terytorium. Chociaż taka próba miała miejsce

w czasie II wojny światowej, kiedy to dwa państwa Rimlandu położone na jego dwóch skrajnych częściach – Niemcy i Japonia – podjęły próbę jego podboju, połączoną z usiłowaniami pokonania mocarstwa dominującego w Heartlandzie – ZSRR.

Nadrzędność Rimlandu nad Heartlandem bierze się m.in. z bogactwa surowców naturalnych. O ile H. Mackinder mógł stwierdzić, że większość kluczowych surowców naturalnych zlokalizowana jest w Heartlandzie, o tyle w podobnym tonie już nie mógł wypowiadać się piszący kilka dekad później N. Spykman. Wszakże przełomowy wynalazek motoryzacji, jakim jest silnik Diesla, datuje się na rok 1893, przy czym dopiero w 1908 roku skonstruowano pierwsze silniki o znaczeniu przemysłowym. H. Mackinder swoją koncepcję opublikował w 1904 roku, co oznacza, że była ona osadzona w realiach pierwszej rewolucji przemysłowej, a nie drugiej, jak to ma miejsce w przypadku doktryny N. Spykmana.

Opanowanie terytorium Rimlandu wydaje się niewykonalne, ale nie oznacza to, że nie jest możliwa pewna forma podporządkowania sobie tej części świata. W tym właśnie miejscu pojawia się kwestia roli szlaków morskich. Z doktryny N. Spykmana wynika, że światową dominację zapewni nie tyle podbicie lądu, ile właśnie oceanów i znajdujących się na nich szlaków handlowych. Taka sytuacja jest możliwa oczywiście wówczas, gdy dominujące mocarstwo przez militarną obecność swojej floty będzie w stanie kontrolować strategiczne obszary, których ewentualna blokada morska potencjalnie byłaby w stanie sparaliżować cały system handlu międzynarodowego. Przykładem takich strategicznie kluczowych miejsc jest Cieśnina Malakka czy Kanał Sueski.

Koncepcja Rimlandu stała się podstawą amerykańskiej powojennej polityki międzynarodowej. USA stały się potęgą morską, która swoją obecność zaznacza w sposób szczególny tam, gdzie jakikolwiek inny geopolityczny rywal usiłuje kontestować ich morską dominację. Jednakże kontrolowanie szlaków morskich wymaga nakładów finansowych, które stają się tym wyższe, im bardziej odległych zakątków świata dotyczą. Tak samo jak niegdyś Wielka Brytania nie była w stanie utrzymać dominacji nad Japonią, podobnie współczesne Chiny nasilają działania zmierzające do wydostania się spod morskiej kurateli USA, co z perspektywy Chin oznacza większą autonomię, a z punktu widzenia USA – burzenie powojennego ładu światowego.

Doktryna H. Mackindera oraz doktryna N. Spykmana to dwie najbardziej popularne narracje związane z geopolityką. Mimo że prowadzą do zasadniczo odmiennych konkluzji, to jednak zarówno prezentowany w nich sposób rozumowania, jak i terminologia, którą się posługują, zajmują ważne miejsce w teorii stosunków międzynarodowych. Co więcej, warunki rywalizacji między mocarstwami wymuszają, aby do przewidywania decyzji przeciwnika wykorzystywane były różne narracje geopolityczne, ponieważ nie wiadomo, którą z nich inspirowane jest przeciwnik.

### Geopolityka a geoekonomia

Na podstawie opisanych wcześniej doktryn możliwe staje się wyprowadzenie wielu rozmaitych predykcji dotyczących charakteru napięć międzynarodowych i miejsc, które uznaje się za konfliktogenne. Kryjąca się za doktrynami geopolitycznymi geograficzno-historyczna metoda dowodzenia twierdzeń z jednej strony umożliwia

przewidywanie zachowań poszczególnych graczy, a z drugiej strony przez mechanizm samospełniającej się przepowiedni niejako skazuje międzynarodową politykę na powtarzanie historii i na funkcjonowanie w ramach utartych schematów.

Wprawdzie geopolityczne dywagacje koncentrują się głównie na architekturze światowego bezpieczeństwa i przez to są szczególnie mocno związane z militarnym aspektem światowej polityki, jednak należy zauważyć, że współczesna geopolityczna rywalizacja w coraz większym stopniu toczona jest za pomocą narzędzi ekonomicznych. Innymi słowy, uważa się [Blackwill, Harris 2015], że przewidziana w geopolitycznych doktrynach (takich jak koncepcje H. Mackindera czy N. Spykmana) wielka gra toczona przez najsilniejsze mocarstwa trwa w najlepsze. Zmienił się jednak jej charakter, ponieważ gracze ci, zamiast powiększać arsenały militarne, preferują wykorzystywanie swoich potencjałów ekonomicznych.

Należy zauważyć, że ekonomia niemal od zawsze była zaprzęgnięta w wojnę oraz w konfrontacje międzynarodowe. Blokady gospodarcze miast, sankcje finansowe, nakładanie podatków czy cła importowe to narzędzia stosowane przez zwyciężone strony już od antycznych czasów. Geoeconomia nie powinna zatem uchodzić za nic nowego. Jest jednak inaczej, ponieważ zmiany zachodzące w świecie sprawiły, że narzędzia geoeconomiczne są wybierane znacznie częściej nie tylko ze względu na swój bezkrwawy charakter, lecz także z uwagi na swoją efektywność. Wśród czynników, które najbardziej wpłynęły na taki stan rzeczy, wymienia się:

- Niechęć względem tradycyjnych wojen.
- Postępująca globalizacja sprawiła, że światowe rynki są znacznie mocniej ze sobą powiązane, większe, skłonne do przesadnej reakcji i błyskawicznie reagują na nowe informacje. O ile dawniej interwencja militarna uchodziła za najszybszą formę wpływania na decyzje danego kraju, o tyle współczesne rynki finansowe pozwalają na niemal natychmiastowe uzyskanie pożądanego rezultatu.
- Światowy kryzys finansowy uświadomił rządów państw, że „kapitał ma narodowość” i że względy nieeconomiczne stają się priorytetowe w sytuacjach nadzwyczajnych.
- Państwa dysponują coraz większym potencjałem ekonomicznym, który może być błyskawicznie wykorzystywany w sytuacji napięć międzynarodowych. Analitycy zwykle koncentrują się na rosnącym poziomie zadłużenia publicznego, ale równoległym procesem jest wzrost aktywów (rezerwy walutowe, państwowe fundusze majątkowe oraz spółki państwowe) zarządzanych bezpośrednio bądź pośrednio przez rządzących.

Geoeconomia nie jest zatem niczym nowym, ale w zmieniającej się rzeczywistości uzyskała znacznie wyższą rangę.

Nie jest celem tego artykułu identyfikowanie działań o charakterze geoeconomicznym, tego typu rozważania znacznie lepiej przeprowadzono gdzie indziej [Halizak 2012; Grosse 2014; Blackwill, Harris 2015; Płaczek 2015]. Warto jednak pobeżnie wskazać, jakiego rodzaju instrumenty są współcześnie stosowane w celach geoeconomicznych wraz z przykładami takich działań:

- 1) polityka handlowa:
  - zakazy importu (Rosja zakazuje importu wina z Gruzji, czekolady z Ukrainy, kraje, które zgadzają się na wizytę Dalajlamy, doświadczają spadku eksportu do Chin o ok. 8%),
  - podatki oraz kwoty importowe (cła importowe nakładane przez USA na import z Chin),
  - ukryte bariery handlowe – rozmyślne wprowadzanie regulacji dotyczących zdrowia, bezpieczeństwa bądź innych czynników celem wykluczenia konkretnych towarów/przedsiębiorstw z rodzimego rynku;
- 2) polityka inwestycyjna:
  - spółki państwowe (zwiększenie bądź zmniejszenie zakupów na wskazanych rynkach),
  - państwowe fundusze majątkowe – decyzje odnośnie do zakupu bądź sprzedaży akcji i obligacji na światowych rynkach (w 2013 roku Rosja oferuje Ukrainie pakiet ratunkowy, środki na ten cel mają pochodzić z narodowego funduszu majątkowego),
  - wydatki rządowe (decyzje o zakupie uzbrojenia, technologii, surowców z określonych państw);
- 3) polityka surowcowa:
  - cenowy dyktat, groźby dotyczące możliwości zaprzestania transportu surowca, ustalanie różnych cen dla różnych krajów (polityka Gazpromu);
- 4) polityka walutowa:
  - osłabianie waluty, wojny walutowe (współczesny konflikt na linii USA–Chiny);
- 5) pomoc ekonomiczna:
  - udzielanie warunkowej pomocy (w 2013 roku Arabia Saudyjska udziela pomocy rządowi w Libanie w wysokości 3 mld dolarów, środki mają zostać przeznaczone na zakup francuskiego uzbrojenia), wspomaganie państw o istotnym znaczeniu geopolitycznym;
- 6) cyberataki:
  - wykradanie danych o istotnym, gospodarczym bądź militarnym znaczeniu (liczba włamań tego typu spada globalnie o połowę 1 października każdego roku, a więc wówczas, gdy w Chinach trwa święto narodowe).

To tylko niektóre narzędzia znajdujące się w geoeconomicznym arsenale współczesnych państw. Rządy używają ich coraz częściej i coraz bardziej efektywnie.

Warto jeszcze w tym kontekście zwrócić uwagę na kilka rzeczy. Przede wszystkim nie każdy kraj może posługiwać się w takim samym stopniu instrumentami geoeconomii. Czynnikiem, które to umożliwiają, są: potencjał ekonomiczny, relatywnie duży rynek wewnętrzny oraz „krzepkość narodu”. Pierwszy czynnik nie wymaga komentarza. Duży rynek wewnętrzny jest istotny przede wszystkim dlatego, że pełni funkcję bufora osłabiającego negatywny wpływ instrumentów odwetowych. Na przykład, jeżeli kraj X nie będzie mógł eksportować konkretnego towaru do kraju Y, to strata z tego wynikająca będzie znacznie mniejsza, jeśli producenci tego towaru znajdą odbiorców na rynku krajowym. Duży rynek wewnętrzny pełni funkcję wabika

– światowym producentom znacznie bardziej zależy na obecności w krajach z dużym rynkiem niż w krajach z relatywnie niewielkim rynkiem.

Znacznie trudniej jest wyjaśnić istotę „krzepkości narodu”. Dla potrzeb tekstu zdefiniuję ją jako „gotowość do ponoszenia ofiar dla swojego kraju”. Historia pokazuje, że to właśnie ten czynnik decydował o tym, czy dany kraj przekształcał się w imperium, czy nie. W starożytnym Rzymie gotowość do śmierci za ojczyznę była czymś niemal oczywistym, imperium brytyjskie zawdzięcza swoją wielkość m.in. krwi przelanej na wielu różnych kontynentach [Ferguson 2013], a amerykański kandydat na prezydenta John Kennedy był w stanie wygrać wybory, wypowiedziawszy słynne zdanie: „nie pytajcie, co kraj może zrobić dla was, pytajcie, co wy możecie zrobić dla kraju”. Otóż polityka imperialna oraz szerzej – polityka prowadzona na podstawie przesłanek geopolitycznych jest łatwiejsza wówczas, gdy naród jest gotowy do partycypowania w kosztach przez nią generowanych. Z tego punktu widzenia pewne kraje wydają się lepiej dostosowane do znoszenia napięć geoeconomicznych niż inne.

Dochodzimy w ten sposób do fundamentalnej konstatacji. Mianowicie posunięcia o charakterze geoeconomicznym są nieefektywne ekonomicznie. To oznacza, że ich ocena z punktu widzenia makroekonomicznych bądź mikroekonomicznych modeli musi wpaść negatywnie. Amerykańsko-chińska „wojna handlowa” jest tego najlepszym przykładem. Zdecydowana większość analityków ekonomicznych ocenia decyzje amerykańskiego prezydenta jako błędne i nieopłacalne. Ale tego typu argumentacja jest zupełnie chybiona, jeżeli oceniamy je z punktu widzenia logiki walki. Wszakże z geopolitycznego punktu widzenia nikt nie kwestionuje tego, że konfrontacja dwóch mocarstw musi generować koszty: liczy się tutaj nie tyle sam koszt, ile raczej osiągnięcie celu strategicznego.

Jest to bardzo istotna uwaga, ponieważ geoeconomia wprowadza na świat pewnego rodzaju zamęt. Ekonomizacja większości sfer życia spowodowała, że większość decyzji ocenianych jest na podstawie racjonalności ekonomicznej. Ekonomiści oceniający geoeconomiczne posunięcia krajów wydają jednoznaczne, negatywne oceny. Problem jednak polega na tym, że efektywność ekonomiczna ma drugorzędne znaczenie w działaniach o charakterze strategicznym.

Podajmy kilka przykładów. Sposób zarządzania aktywami niektórych państwowych funduszy majątkowych wydaje się nieefektywny? Tak, ale nasza ocena może ulec zmianie, jeśli weźmiemy pod uwagę to, że wcale nie mają one służyć maksymalizacji zysku udziałowców. Państwowe spółki wolą kupować drożej dobro X tylko w kraju Y w wyniku podjętej „na górze” decyzji? Tak, ale jeśli weźmiemy pod uwagę to, że groźba zaprzestania robienia zakupów w kraju Y może wpłynąć na inne decyzje kraju Y, to nagle nieefektywność ekonomiczna zaczyna nabierać sensu. Czy rosyjski Gazprom jest nastawiony na maksymalizację zysków? Oczywiście, że nie, ponieważ gdyby tak było, to Rosja utraciłaby jeden z podstawowych środków nacisku na kraje sąsiednie.

Zamęt generowany przez geoeconomie polega na tym, że efektywność ekonomiczna, która jest traktowana współcześnie jako główne kryterium oceny racjonalności decyzji, jest niewystarczająca do oceny decyzji strategicznych, zwłaszcza motywowanych geopolityką. Decyzje podejmowane przez gracza można oceniać jako nieracjonalne tylko wówczas, gdy wiadomo, w co gramy. Upowszechnienie

stosowania instrumentów geoeconomii sprawia, że państwa – gracze oceniani są na podstawie reguł innej gry niż ta, która w rzeczywistości ma miejsce.

### Geopolityka Nowego Jedwabnego Szlaku

Przez pryzmat dotychczasowych, teoretycznych rozważań warto przyjrzeć się aktualnym wydarzeniom będącym swego rodzaju źródłem dynamiki geopolitycznej na świecie. Chodzi oczywiście o chiński projekt Pasa i Szlaku określane mianem Nowego Jedwabnego Szlaku. W tekście zakładam, że koncepcja ta jest znana Czytelnikowi, dlatego nie będę powielał treści, które zdecydowanie są lepiej opracowane w [Kołodko 2018].

Otóż stawiam tezę, że wizja Nowego Jedwabnego Szlaku jest w oczach geopolityka tym samym, czym wizja monopolu dla przedsiębiorcy – marzeniem dla niektórych i koszmarem dla innych z dwóch powodów. Po pierwsze, Chiny z geopolitycznego punktu widzenia są krajem, którego potencjał (geograficzny, demograficzny i ekonomiczny) predestynuje go do roli supermocarstwa. Wprawdzie kraj ten w okresie rewolucji przemysłowych doświadczał licznych upokorzeń, zaś w czasach nowożytnych toczyła go antyrozwojowa ideologia, ale szerszy kontekst historyczny wskazuje [Morris 2010], że jest niemal skazany na rolę lidera.

Po drugie, koncepcja Pasa i Szlaku, rozumiana jako pewnego rodzaju narracja wchodzi w interakcje z niemal każdą znaną doktryną geopolityczną. Oznacza to, że Nowy Jedwabny Szlak nie może być neutralny geopolitycznie. Nawet gdyby żaden architekt Pasa i Szlaku nigdy nie słyszał o Heartlandzie czy Rimlandzie, to i tak w oczach świata będzie traktowany jak ktoś, kto usiłuje wcielić w życie projekt władania światem.

Wprawdzie Chiny nie brały czynnego udziału w „koncertach mocarstw”, których efektem był podział świata na strefy wpływów, jednak były one obecne w myśli geopolitycznej. Traktowano je jak swego rodzaju „uśpionego smoka”, którego przebudzenie może mieć bardzo istotne konsekwencje dla światowej polityki. Na przykład H. Mackinder uważał, że Chiny w przyszłości będą w stanie podporządkować sobie znaczną część Heartlandu. Pogląd ten był inspirowany działaniami imperium mongolskiego, które niegdyś zdominowało Heartland, stając się największym mocarstwem lądowym, jakie zna historia. Zdaniem N. Spykmana potencjał ekonomiczny i bardzo korzystne usytuowanie geograficzne Chin sprawiają, że kraj ten w przyszłości będzie w stanie kontrolować Rimland, a tym samym będzie stał na kursie kolizyjnym z działaniami USA. Z kolei inny współczesny geopolityk Robert D. Kaplan [2012] uważa, że w przyszłości Chiny zdominują zarówno Heartland, jak i Rimland.

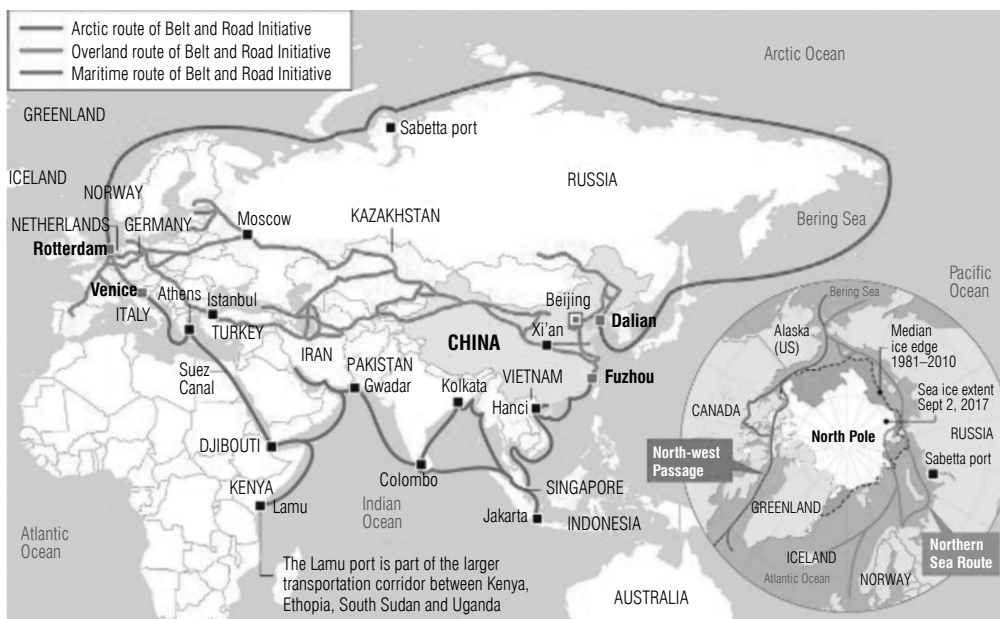
Pamiętać należy o tym, że współcześnie w świecie geoeconomii funkcja armii została przejęta przez czynniki o charakterze ekonomicznym. Oznacza to, że Chiny wcale nie muszą wykonywać agresywnych kroków militarnych do tego, ażeby wpisywać się w scenariusze geopolitycznych narracji. Świadczą o tym chociażby twierdzenia, że współczesne Chiny, nie mogąc stać się potęgą militarną, stały się światową potęgą infrastrukturalną i tak samo jak wiele krajów utrzymuje strategiczne sojusze z USA ze względu na pomoc militarną. Podobne sojusze są i będą zawierane z Chinami



z uwagi na możliwość udoskonalenia krajowej infrastruktury za pomocą chińskich firm. Wszakże zarówno kraje znajdujące się relatywnie nisko na drabinie rozwoju gospodarczego, jak i kraje wysoko rozwinięte z ich starzejącą się infrastrukturą bardziej potrzebują nowych i niedrogich rozwiązań budowy lotnisk, kolei, portów czy mostów niż amerykańskich bombowców.

Chiny znajdują się więc w swego rodzaju geopolitycznej pułapce. Sprowadza się ona do tego, że każda aktywność prowadząca do ekspansji militarnej, terytorialnej bądź ekonomicznej traktowana jest jako element realizacji planu przejęcia kontroli nad światem. Dla ekonomisty lądowy projekt Nowego Szlaku Jedwabnego to przede wszystkim większa wymiana handlowa, wzrost inwestycji zagranicznych, szansa na zwiększenie rynku na słabo rozwiniętych obszarach i dywersyfikacja. Natomiast dla geopolityka dotychczasowe działania związane z wdrażaniem tego chińskiego „planu Marshalla” to raczej zastawianie pułapek debetowych, pokątne podkupywanie zachodnich firm oraz kradzież technologii.

Z kolei projekt morskiego „Pasa”, zwłaszcza ten, który dotyczy pasa „polarnego” (formalnie dołączonego do inicjatywy Pasa i Szlaku w styczniu 2018), zakładającego umożliwienie żeglugi morskiej przez szlaki, które dotychczas nie były możliwe do pokonania dla wielkich kontenerowców z uwagi na grubą pokrywę lodową.



Rysunek 19.3. Projekt Pasa i Szlaku

Źródło: <https://www.straitstimes.com/asia/east-asia/chinas-polar-ambitions-cause-anxiety>.

Ocieplający się klimat oraz ogromne nakłady inwestycyjne (m.in. lodołamacze) mają zmienić ten stan rzeczy. A jest to o tyle istotne, że transport morski tym północnym szlakiem oznacza skrócenie dystansu dzielącego Ocean Atlantycki z Oceanem

Spokojnym, co w praktyce oznacza redukcję czasu rejsu z Chin do Europy aż o 12 dni w porównaniu ze szlakiem przebiegającym przez Kanał Sueski.

Dla ekonomisty tego rodzaju projekt to wielka szansa związana z większą konkurencją, dywersyfikacją transportu i ułatwieniem logistycznym. Z kolei dla geopolityka projekt ten jest rodzajem „rewolucji kopernikańskiej”. Gdyby to przedsięwzięcie się powiodło, wówczas znaczna część (a może nawet większość) światowego handlu korzystałaby z północnej ścieżki. To z kolei oznaczałoby, że Rosja, która przez całą znaną nam historię była mocarstwem lądowym, przekształciłaby się w mocarstwo morskie. Pojęcia Heartlandu i Rimlandu wymagałyby redefinicji, a światowy ład musiałby zostać oparty na zupełnie nowych regułach.

Reasumując, nie należy się dziwić obawie, z jaką geopolitycy patrzą na chińskie plany budowy Nowego Szlaku Jedwabnego. Nie należy jednak dziwić się nadziejom ekonomistów i krajów, które dzięki swemu położeniu geograficznemu mogą stać się beneficjentami tego projektu. Chińska inicjatywa z uwagi na analogie historyczne i potencjał gospodarczy tego kraju jest sama w sobie raczej pewną narracją aniżeli szczegółowym planem. Dlatego właśnie projekt rodzi skrajne emocje i jest oceniany przez pryzmat różnych narracji, zwłaszcza geopolitycznych, a nie na podstawie analizy zysków i strat.

### Geopolityka formatu 16+1

W 2012 roku został zainicjowany nowy format współpracy Chin z krajami Europy Środkowej-Wschodniej. Na tej nowej platformie międzynarodowej znalazło się 16 krajów posocjalistycznych, w tym 11 członków Unii Europejskiej. Wszystkie państwa miały się stać adresatami atrakcyjnej oferty rozwojowej, przewidującej realizację relatywnie niedrogich projektów infrastrukturalnych.

Wydaje się jednak, że chińska propozycja została oparta na założeniu, iż kraje szesnastki, podobnie jak inni światowi beneficjenci chińskich inwestycji, nie posiadają dostępu do kapitału. Świadczy o tym chociażby sam model oferty inwestycyjnej. Przewiduje on, że dany kraj otrzymuje długoterminowy, niskoprocentowany kredyt (zapewniany przez chińskie banki) finansujący ok. 90% wartości danego projektu. Warunkiem udzielenia kredytu jest powierzenie wykonawstwa przedsiębiorstwom chińskim oraz uwzględnienie chińskich poddostawców w łańcuchu zaopatrzeniowym. Ocena modelu pozwala na wyciągnięcie wniosku, że oferta dla krajów szesnastki nie różni się znacząco od propozycji współpracy składanych innym krajom rozwijającym się.

W dotychczasowym funkcjonowaniu inicjatywy „16+1” zauważalny jest ewidentny podział przebiegający wzdłuż linii członkostwa w Unii Europejskiej. W krajach nienależących do UE zostało rozpoczętych kilkanaście projektów o wartości 6 mld euro [Jakubowski, Kaczmarek 2017], natomiast w pozostałych krajach (z wyjątkiem Węgier) nie obserwuje się znaczącego wzrostu popytu na chiński kapitał.

Dla 11 krajów przynależących do UE brak zainteresowania platformą współpracy z Chinami wynika z dwóch czynników. Pierwszym są względy natury prawnej. Mianowicie model współpracy zakłada bezprzetargowe wyznaczenie wykonawcy oraz pomoc publiczną, co jest niezgodne z regulacjami unijnymi. Po drugie członkowie UE

mają dostęp do innych źródeł finansowania m.in. w ramach funduszy strukturalnych, które ze względu na swój charakter (częściowa dotacja) są znacznie atrakcyjniejsze od propozycji chińskich.

Należy zatem wyciągnąć ostrożny wniosek, że powodzenie projektu „16+1” wymaga zasadniczego przeobrażenia formuły współpracy, wskutek którego strona chińska powinna stać się raczej bezpośrednim inwestorem niż tylko pożyczkodawcą i wykonawcą. Wymaga to oczywiście większego zaangażowania kapitałowego Chin oraz lepszego dopasowania ich oferty do regionalnych i lokalnych uwarunkowań ekonomiczno-prawnych.

Powodzenie formatu „16+1” uzależnione jest jednak również od przezwyciężenia trudności natury geopolitycznej. A tych jest sporo z powodu lawinowego narastania geopolitycznych narracji, które najczęściej sprowadzają się do konstatacji, że chiński projekt jest w swej istocie ucieleśnieniem zasady *divide et impera*, a więc ma na celu generowanie podziałów w Unii Europejskiej. Uzależnienie 11 krajów UE (słabiej rozwiniętych od krajów tzw. Starej Unii) od Pekinu przekładać się będzie na brak jedności w UE odnośnie do kontrowersyjnych chińskich inicjatyw, a zarazem będzie oznaczać wzrost poparcia dla Chin w organizacjach międzynarodowych i w samej UE. Za powyższą tezę przemawia fakt, że nieprzypadkowo w projekcie „16+1” brakuje Ukrainy, Białorusi czy Mołdawii. O ile bowiem w przypadku pięciu uczestników projektu „16+1” antycypuje się członkostwo w UE, o tyle wspomniane trzy kraje nie będą członkami UE w przewidywalnej przyszłości.

Rozumowanie, które kryje się za tego typu narracjami, ma charakter geoeconomiczny i sprowadza się do lapidarnego określenia, że jeśli Chiny dają coś dziś, to jutro pod jakimś pretekstem mogą chcieć to odebrać. Napływ kapitału inwestycyjnego jest zjawiskiem bardzo pożądanym, ale negatywne konsekwencje ewentualnej, politycznie sterowanej groźby redukcji takiego strumienia inwestycyjnego niosą za sobą nieakceptowalne ryzyko.

W celu lepszego opisania geoeconomicznych, negatywnych konsekwencji włączenia się w budowę Nowego Szlaku Jedwabnego i powiązanego z nim formatu „16+1” proponuję pewien eksperyment myślowy. Wyobraźmy sobie, że inicjatorem, pomysłodawcą i głównym inwestorem Nowego Szlaku Jedwabnego nie są Chiny, ale Rosja. Załóżmy także, że istotą projektu nie jest budowa nowoczesnej infrastruktury transportowej, ale połączenie Europy i Azji siecią zaopatrzenia w gaz. Załóżmy także, że cały projekt finansowany jest przez Gazprom, Rosneft oraz rosyjskie fundusze narodowe. I na koniec jeszcze zmienmy nazwę projektu na „Błękitny Szlak”. Czy tego rodzaju propozycja budzi nasze nadzieje, czy raczej obawy? Czy nadziei na kupno tańszego gazu nie towarzyszy automatyczna wizja „zakręcenia kurka” w przypadku popadnięcia w stan niełaski w relacjach z Rosją? Jeżeli tego rodzaju obiekcje nie są brane pod uwagę w przypadku Chin, to należy pamiętać, że to właśnie Chiny (a nie Rosja) uważane są za najskuteczniejszego geoeconomicznego gracza.

Podobny eksperyment myślowy można przeprowadzić, zastępując Nowy Jedwabny Szlak ideą „TaP” – Transatlantic Partnership, gdzie inicjatorem przedsięwzięcia byłyby Stany Zjednoczone. W tym przypadku także entuzjastyczne hasła zapewne spotkałyby się z bardzo chłodną, wręcz sceptyczną reakcją Europy, czego przykładem jest fala krytyki towarzysząca zawarciu umowy handlowej pomiędzy Unią

Europejską a Kanadą „CETA”. Przyczyn takiego stanu rzeczy należałoby doszukiwać się w kilku ostatnich dekadach doświadczeń polityki USA, które pod osłoną altruistycznych, wspaniałomyślnych sloganów forsowały realizację bardzo egoistycznych, partykularnych celów – oferowały światu lekarstwa, których nigdy samym sobie nie aplikowały [Harvey 2008; Kołodko 2008].

Z tego punktu widzenia Chiny posiadają czystą kartę, jednakże przejawem naiwności byłoby przeświadczenie, że nadrabiające rozwojowe opóźnienie Chiny staną się „świętym Mikołajem”.

### W jaki sposób uwolnić się od geopolitycznych narracji?

Koncepcje geopolityczne zostały potraktowane w tekście bardzo krytycznie jako pseudonaukowe narracje, które w rękach rządzących zazwyczaj stają się pretekstem do prowadzenia takiej, a nie innej, bieżącej polityki. Najlepszym rozwiązaniem dla świata byłoby zatem naciśnięcie jakiegoś globalnego klawisza *delete* i wymazanie narracji geopolitycznych z międzynarodowego dyskursu. Problem polega jednak na tym, że takiego klawisza nie ma, a koncepcje te odznaczają się znaczną żywotnością i skłonnością do rozmnażania. W efekcie świat staje się niewolnikiem tzw. reguły mniejszości, która w tym przypadku sprowadza się do tego, że skoro jeden gracz poważnie podchodzi do narracji geopolitycznych, to muszą być one uwzględnione przez wszystkich graczy. W ten sposób mamy do czynienia z sytuacją nieoptymalną w sensie Pareto. Pytanie, jakie należy sobie postawić, brzmi: co takiego należy zrobić, ażeby wyzwolić się z geopolitycznego balastu i przyczynić się do rozwoju gospodarczego w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku?

Odpowiedź na nie jest niezwykle trudna i raczej intuicyjna. Zacząć należy od przyjęcia założenia, że Pas i Szlak to przedsięwzięcie o charakterze biznesowym. Czyli że posiadające nadwyżki kapitałowe Chiny chcą stymulować gospodarczo słabiej rozwinięte regiony swego kraju, a jednocześnie chcą osiągnąć korzyści płynące z budowy infrastruktury w innych częściach świata.

Podkreślić należy, że narracje geopolityczne mają właściwości upodabniające je do samospełniających się przepowiedni. Oznacza to, że neutralizacja utrudniającej działalność gospodarczą narracji musi być zbliżona do walki z samospełniającą się przepowiednią. Najskuteczniejszym zaś sposobem walki z samospełniającą się przepowiednią jest jej szczegółowa identyfikacja [Malinowski 2012]. Samospełniającą się przepowiednię można zdefiniować jako sytuację, w której fałszywe przekonanie staje się prawdziwe, ponieważ wywołuje ono określone zachowanie u ludzi.

Pełna identyfikacja samospełniającej się przepowiedni polega na:

- 1) ustaleniu łańcucha przyczynowo-skutkowego danego zjawiska;
- 2) wskazaniu błędnego postrzegania związku przyczynowo-skutkowego przez co najmniej jednego uczestnika zjawiska;
- 3) uzasadnieniu, skąd wzięło się fałszywe przekonanie;
- 4) uzasadnieniu, dlaczego „fałszywe przekonanie” nabrało cech samospełniających się.

Idąc tym tropem, należy stwierdzić, że Chiny, którym zależy na budowie Nowego Jedwabnego Szlaku, powinny:

- dokładnie przeanalizować te doktryny geopolityczne, które mogą w jakiś sposób dotyczyć projektu Pasa i Szlaku;
- wykazać wewnętrzną niespójność i sprzeczność koncepcji geopolitycznych;
- dowieść, że przesłanki, na których opierają się te koncepcje, nie mają zastosowania w przypadku projektu chińskiego lub że są one nieaktualne;
- wskazać, kto jest największym beneficjentem trwania przy status quo;
- prowadzić otwartą dyskusję na ten temat.

Najtrudniejsze do spełnienia jest oczywiście zalecenie wskazujące na konieczność wykazania tego, że dywagacje geopolityczne nie dotyczą Chin. Pojawia się jednak automatycznie pytanie o to, czy Chinom rzeczywiście zależy na tym, aby ich inicjatywa nie była kojarzona z krzykliwymi projektami o strictly geopolitycznym charakterze.

Wydaje się, że tak, o czym świadczy chociażby dotychczasowa „kariera” nazewnictwa związanego z chińskim projektem, które zamiast stawać się coraz bardziej precyzyjne – zmierza w kierunku coraz większego rozmycia i w konsekwencji stopniowo zatracą geopolityczny charakter. Należy zauważyć, że pierwotnie w środkach masowego przekazu pojawiły się sformułowania, że Chiny budują Nowy Jedwabny Szlak. Dla historyków jest to znane pojęcie, dobrze zdefiniowane i niemal automatycznie budzi skojarzenia o charakterze geopolitycznym. Jednak kilka lat później okazało się, że chiński projekt nosi nieco inną nazwę – One Belt One Road (OBOR). Pojawia się zatem termin o nieco szerszej konotacji, ponieważ swoim zasięgiem obejmuje nie tylko antyczny szlak lądowy, ale także drogę morską, która wprawdzie również jest historycznie uzasadniona, ale już nie kojarzy się tak jednoznacznie. W ostatnich kilku latach Chiny jednak odeszły od nazwy OBOR i zastąpiły ją sformułowaniem Belt & Road – Pas i Szlak, i o ile poprzednie koncepcje zapraszały do współpracy tylko te kraje, które znajdowały się na szlaku, o tyle najbardziej aktualna jego wersja sugeruje, że do współpracy z Chinami zaproszone jest właściwie każde państwo [Hu 2018].

Konkluzja jest więc dwojaka: Chiny dostrzegły, że narracja dotycząca Jedwabnego Szlaku jest marketingowym strzałem w dziesiątkę, ale geopolitycznym strzałem w kolano i usiłują swoją koncepcję uczynić jak najbardziej neutralną, albo też, motywowane wyłącznie ekonomicznie, postanowiły ze swojego projektu uczynić kampanię promującą ofertę infrastrukturalną dla całego świata.

Deklarowane coraz większe otwarcie projektu chińskiego ma także pewien skutek uboczny. Mianowicie maleje pierwotny entuzjazm, z którym kraje znajdujące się na Jedwabnym Szlaku przystępowały do tej inicjatywy. Co więcej, coraz częstsze przypadki przejmowania europejskich przedsiębiorstw oraz brak zauważalnych, przełomowych postępów we wdrażaniu koncepcji Nowego Szlaku Jedwabnego sprawiają, że narasta postrzeganie inicjatywy Chin w kategoriach geopolitycznych lub marketingowych.

Historia relacji międzynarodowych wskazuje na dwie prawidłowości. Po pierwsze, akcja zawsze rodzi reakcję, a po drugie: zazwyczaj nie wygrywa najsilniejszy kraj,

ale raczej kraj, który znajduje się w najsilniejszej koalicji. Odnosząc te obserwacje do problematyki chińskiej, należy zauważyć, że w aktualnej międzynarodowej konfiguracji jedynie Stany Zjednoczone mogą sobie pozwolić na status potęgi ekonomicznej oraz potęgi militarnej. Oznacza to, że wyrastanie Chin na lidera światowej gospodarki budzi pewien niepokój, ale jeśli dodatkowo procesowi temu towarzyszy wzrost militarnego znaczenia Chin, połączony z bezpośrednimi bądź pośrednimi roszczeniami terytorialnymi – wówczas niepokój przekształca się w strach. Z kolei strach sprawia, że kraje budują koalicję wycelowaną w Chiny (akcja rodzi reakcję). Warto zwrócić uwagę na fakt, że swego rodzaju odpowiedzią na chiński projekt było Partnerstwo Transpacyficzne (*Trans-Pacific Partnership*, TPP), które miało stanowić geoeconomiczną broń wymierzoną w Chiny. Wprawdzie główny inicjator tego projektu – Stany Zjednoczone – jako pierwszy go porzucił, jednak można przypuszczać, że kolejne inicjatywy antychińskie (jak np. wojna handlowa) to tylko kwestia czasu.

Zdaje się, że warunkiem realizacji projektu Pasa i Szlaku jest wycofanie się Chin z wyścigu zbrojeń lub jego pozorowaniem. Jeżeli to nie nastąpi, wówczas każda inicjatywa o charakterze ekonomicznym będzie postrzegana jako działanie o charakterze geoeconomicznym i zarazem jako element realizacji jakiegoś szerszego, geopolitycznego projektu. Uszczuplenie militarnych ambicji wprawdzie nie gwarantuje zmian w globalnej działalności Chin, ale w sposób zdecydowany osłabia argumentację tych, którzy ze względów ideologicznych blokują rozwój gospodarczy Chin i krajów chcących współpracować z Chinami.

## Bibliografia

- Blackwill R., Harris J. (2015), *War by Other Means*, Belknap Press, New York.
- Eberhardt P. (2011), *Koncepcja Heartlandu Halforda Mackindera*, „Przegląd Geograficzny”, nr 83, 2, s. 251–266.
- Eberhardt P. (2014), *Koncepcja Rimlandu Nicholasa Spykmana i jej konsekwencje geopolityczne*, „Przegląd Geograficzny”, nr 2(86), s. 261–280.
- Ferguson N. (2013), *Imperium. Jak Wielka Brytania zbudowała nowoczesny świat*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa.
- Grosse T. (2014), *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*, ISP PAN, Warszawa.
- Haliżak E. (2012), *Geoeconomia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Harvey D. (2008), *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Hu B. (2018), *The Belt and Road Initiative and the Transformation of Globalization*, ALK & TIGER Distinguished Lectures Seriesm Nr 26, <http://www.tiger.edu.pl/DL26.pdf>, Z dn. 25.07.2018.
- Jakubowski J., Kaczmarek M. (2017), *Nietrafiona oferta Pekinu: „16+1” a chińska polityka wobec Unii Europejskiej*, Komentarze Ośrodka Studiów Wschodnich, <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/komentarze-osw/2017-09-15/nietrafiona-oferta-pekinu-161-a-chinska-polityka-wobec-unii> (dostęp: 21.08.2018).
- Kaplan R. (2012), *The Revenge of Geography*, Random House, Nowy York.
- Kołodko G.W. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2018), *Czy Chiny zbawią świat?*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kotarbiński T. (1955), *Dziela wszystkie. Traktat o dobrej robocie*, Wydawnictwo Ossolineum, Warszawa.
- Luttwak E. (1990), *From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce*, „National Interest”, nr 20, s. 17–23.

- Luttwak E. (2001), *Strategy. The Logic of War and Peace*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Mackinder H. (1904), *The Geographical Pivot of History*, „The Geographical Journal”, nr 23, s. 421–437.
- Malinowski G. (2012), *Samospełniająca się przepowiednia – definicja, identyfikacja i wyzwania*, „Transformacje”, nr 1(72), s. 20.
- Moczulski L. (1999), *Geopolityka*, Bellona, Warszawa.
- Morris I. (2010), *Why the West rules – For Now*, Farrar, Straus and Giroux, Nowy York.
- Płaczek J. (red.) (2015), *Współczesna wojna handlowo-gospodarcza*, Difin, Warszawa.
- Schelling T. (1960), *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Soros G. (2008), *Nowy paradygmat rynków finansowych*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.
- Spykman N. (1944), *The Geography of the Peace*, Harcourt, Brace and Company, Nowy York.
- Sulek M. (2001), *Podstawy potęgomii i potęgometrii*, Kieleckie Towarzystwo Edukacji Ekonomicznej, Kielce.
- Sulek M. (2008), *Trzy działy prakseologii*, „Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie Wyższej Szkoły Menedżerskiej w Warszawie”, z. 1–2, t. II, s. 51–70.