

Jan Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**RECENZJA KSIĄŻKI THOMASA OATLEYA
*INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY****

Recenzowana książka odpowiada konwencji podręcznika akademickiego i ujmuje podstawowe problemy, które ujmowane są w sylabusach akademickiego wykładu „Ekonomia międzynarodowa”. Autor nadał jej tytuł *Międzynarodowa ekonomia polityczna*, ponieważ w prezentowanej treści kładzie silny nacisk na polityczne uwarunkowania procesów gospodarczych. W związku z tym pisze on na wstępie, że „Zrozumienie globalnej gospodarki wymaga znajomości zarówno polityki, jak i ekonomii” (s. IX), co jest niewątpliwie prawdą. Jego fascynacja znaczeniem polityki powoduje, że międzynarodową ekonomię polityczną utożsamia on z „polityczną konkurencją, która kształtuje handel międzynarodowy, systemy monetarne, zdolność korporacji transnarodowych do realizacji ich celów i strategię rozwoju formułowane przez rządy różnych krajów” (s. 10), co wydaje się zbyt jednostronnym, jeśli nie w ogóle monokazualnym ujęciem zagadnienia.

Książka składa się z szesnastu rozdziałów. Pierwszy poświęcony jest głównie rozważaniom na temat przedmiotu międzynarodowej ekonomii politycznej. Rozdziały od drugiego do siódmego traktują włącznie o handlu międzynarodowym. W drugim rozdziale autor przedstawia ewolucję światowego systemu handlu – powstanie i funkcjonowanie Układu Ogólnego o Taryfach i Handlu (GATT) oraz Światowej Organizacji Handlu (WTO), stanowiącej jego wyraz instytucjonalny. Teoretyczne uzasadnienie międzynarodowej wymiany handlowej, a także istnienia WTO są także przedmiotem rozważań tego rozdziału. Od teorii, zgodnie z logiką i przyjętą konwencją wykładu przedmiotu, autor przechodzi do polityki handlu międzynarodowego w rozdziałach trzecim, czwartym, piątym i szóstym. Jego ujęcie problemu dalekie jest jednak od tradycyjnego, spotykanego w wielu podręcznikach ekonomii międzynarodowej. W pierwszym z tych rozdziałów przedstawia bowiem tę politykę jako efekt oddziaływania różnych grup społecznych (lobby) na instytucje rządzące, a w drugim – jako rezultat autonomicznej ich działalności. Oczywiście w praktyce w różnym stopniu polityka handlu determinowana jest przez oba te czynniki. W ten sposób autor nawiązuje do teorii behawiorystycznych interpretujących zjawiska

* Th. Oatley, *International Political Economy*, Longman, Boston i in. 2012, s. 416.

ekonomiczne poprzez pryzmat interesów i zachowań różnych podmiotów w społeczeństwie.

W następnych dwóch rozdziałach w ujęciu historycznym przedstawiona została polityka handlu międzynarodowego krajów rozwijających się. Autor podzielił ją na dwa okresy – pierwszy, omawiany w rozdziale szóstym, dotyczy wczesnego okresu po drugiej wojnie światowej. Jest to okres autarkizmu gospodarczego, forsowania industrializacji kosztem sektora rolniczego i substytucji importu produkcji krajowej. Wydaje się, że niezbędne byłoby tu zaznaczenie, że działania te były kopiowaniem polityki prowadzonej we „wschodnim bloku”, w tym w Polsce, o czym autor nie pisze. Drugi okres, którego początek sięga lat 80., to neoliberalne reformy w tych krajach podjęte wskutek fiaska dotychczasowej polityki, orientacja na eksport i stopniowe włączanie się ich w światowy system handlu. W tym rozdziale również brakuje odniesienia się do transformacji systemowej, która miała miejsce po 1989 r. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wydaje się, że wynika to ze spojrzenia autora na globalną gospodarkę i handel z perspektywy ekonomisty amerykańskiego, dla której kwestie tej części świata mają drugorzędne znaczenie, a ważnymi *emerging markets* są Azja i Ameryka Południowa.

Drugą z trzech najważniejszych form realizacji międzynarodowych procesów gospodarczych (handel, inwestycje bezpośrednie, kooperacja) są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Autor omawia je przez pryzmat korporacji transnarodowych (KTN), które niewątpliwie są ich głównymi aktorami. W rozdziałach ósmym i dziewiątym, które dotyczą tego problemu, łączy teoretyczną interpretację ich funkcjonowania – nawiązując do teorii eklektycznej Dunninga (choć nie wspomina o nim) – z przykładami ich realnej działalności oraz polityką prowadzoną względem nich ze strony państw goszczących i organizacji międzynarodowych.

Następne rozdziały książki, tj. od dziesiątego do piętnastego, można potraktować jako drugą jej część, w której autor przyjął konwencję, jaką zastosował w części pierwszej, mianowicie politykę pieniężną i kursu walutowego przedstawił jako efekt oddziaływania grup społeczeństwa i władz państwowych, a także włączył do analizy kraje rozwijające się w kontekście międzynarodowych finansów.

Rozdział dziesiąty i jedenasty zawierają prezentację ewolucji międzynarodowego systemu walutowego. Autor omawia w nich rozwój i upadek systemu Bretton Woods, koncentrując się na współczesnej polityce płynnych kursów walutowych, systemie wspólnej waluty w Eurolandzie, światowym kryzysie finansowym lat 2007-2009 i kryzysie w strefie euro, tj. głównie kryzysie greckim.

Rozdział dwunasty zawiera próbę interpretacji polityki kursowej państwa jako gry interesów różnych lobby. W rozdziale trzynastym autor odnosi się zaś do tezy o jej kształtowaniu przez państwo. Wskazuje, że powszechnie obowiązuje zasada niezależności banku centralnego, co ogranicza wpływ na nią rządów; *vide*: próba ograniczenia autonomii banku centralnego przez rząd węgierski i wycofanie się z tej polityki pod wpływem nacisku Unii Europejskiej (o czym autor publikacji nie wspomina).

Jak już wspomniano, podobnie jak w części pierwszej, autor włącza do analizy wybrane grupy krajów rozwijających się. W rozdziale czternastym analizuje przyczyny, problemy, konsekwencje i sposoby przezwyciężania kryzysu w Ameryce Łacińskiej, a w piętnastym dokonuje tego samego w odniesieniu do kryzysu w Azji w latach 90. Sporo uwagi poświęca on roli Międzynarodowego Forum Walutowego i jego reformie w związku z tym kryzysem.

Ostatni, szesnasty, rozdział ma charakter ogólny. Autor omawia w nim zjawisko globalizacji. Nie ma on charakteru kompleksowej analizy tego najważniejszego zjawiska we współczesnej międzynarodowej ekonomii, ale koncentruje się głównie na problemie jej wpływu na globalne ubóstwo, eksploatację siły roboczej przez KTN, w krajach rozwijających się (tzw. *sweatshops*) i wpływu na środowisko naturalne. Autor starał się obiektywnie przedstawić argumenty za i przeciw, nie rozstrzygając ostatecznie, kto ma rację.

Książka Th. Oatleya stanowi oryginalne ujęcie najważniejszych kwestii współczesnej ekonomii międzynarodowej. W odróżnieniu od innych podobnych opracowań (np. Van den Berg Hendrik, *International Economics*, Armonk, N.Y. 2012 i P. Krugman, M. Obsfeld, *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2007, t. 1 i 2) cechuje ją to, że podkreśla związki polityki z gospodarką i przez ten pryzmat jej autor dokonuje ich analizy. Drugą charakterystyczną cechą recenzowanej publikacji jest behawiorystyczne podejście do problemów, tj. wykazanie silnego ich zdeterminowania interesami różnych grup społecznych i reprezentantów władzy. Wyróżnia się ona korzystnie na tle innych opracowań logiką oryginalnej konstrukcji, w tym umiejętnym powiązaniem różnych zagadnień w sposób tworzący zwartą całość. W książce pominięto niektóre zagadnienia, jak np. dochód narodowy, rynek derywatów, minikorporacje transnarodowe, ujmowane przez innych autorów lub są one traktowane marginalnie na korzyść bardziej wnikliwego i dogłębnego przedstawienia wybranych. Należy zaznaczyć, że ich włączenie do zakresu omawianych zjawisk spowodowałoby znaczne zwiększenie objętości książki, co ze względu na jej podręcznikowy charakter nie byłoby wskazane (studenci niechętnie bowiem korzystają z tak zwanych „cegieł”, a koszt ich dla nich jest zbyt wysoki). Zakres czasowy książki jest szerszy aniżeli prac opublikowanych na ten temat do tej pory. Jest to opracowanie prawie *up to day* uwzględniające tak ważne dla gospodarki światowej wydarzenia, jak światowy kryzys finansowy i kryzys strefy euro. Na podkreślenie zasługuje logika wyводу, trafność wniosków, obiektywność i ostrożność w formułowaniu własnych ocen i przedstawienie przeciwstawnych poglądów, co umożliwi czytelnikowi własne wartościowanie. Książka napisana jest językiem zrozumiałym nawet dla niespecjalistów, co jest raczej rzadkością w opracowaniach tego typu i niezwykle ważne w podręcznikach. Należałoby zadbać, aby ten sposób narracji został zachowany w ewentualnym jej tłumaczeniu na język polski. Język, jakim autor się posługuje, świadczy o bardzo dobrym opanowaniu warsztatu pisarskiego. Technika prezentacji materiału jest logiczna i jednolita w całym opracowaniu. Na początku każdego rozdziału autor zapowiada, o czym będzie pisał i na jakie pytania chce

udzielić odpowiedzi. W tekście zamieszcza interesujące, starannie opracowane *case studies (a closer look)* oraz *policy analysis and debate* czy swego rodzaju ćwiczenia zawierające opis określonego problemu, możliwe opcje jego rozwiązania do wyboru przez studenta i pytania. Każdy rozdział zakończony jest wyodrębnionymi konkluzjami, wykazem kluczowych terminów i sugestiami co do dalszego studiowania problemu (literatura i wskazówki). Tego rodzaju konstrukcja książki ogromnie zwiększa jej walory dydaktyczne jako podręcznika dla studentów, ponieważ umożliwia kontrolę zrozumienia materiału, rozwija zdolności samodzielnej oceny zjawiska oraz zachęca do pogłębianego studiowania. Wszystko to świadczy o wielkich kompetencjach autora zarówno merytorycznych, jak i formalnych oraz dużym jego doświadczeniu w pracy ze studentami. Omówione walory książki sprawiają, że jest ona bardzo popularna wśród czytelników, szczególnie w kręgach akademickich, na co wskazuje liczba jej wydań. Dotychczas ukazały się bowiem w USA cztery jej wydania: w latach 2006, 2008, 2010 i 2012.

Wydaje się, że wydanie książki Th. Oatleya *International Political Economy* w języku polskim byłoby ze wszech miar celowe i pożądane w kręgach akademickich. W języku polskim niewiele jest opracowań z zakresu ekonomii międzynarodowej, a te które są dostępne, na ogół nie ujmują aktualnych przemian dokonujących się w gospodarce światowej. W wydaniu polskim sugerowałbym uwzględnienie w szerszym zakresie problemu *emerging markets* Europy Środkowo-Wschodniej i drobną poprawę na stronie 40, której należałoby wprowadzić właściwą liczbę krajów UE (nie 25, a 27).

Książka w wydaniu polskim z pewnością będzie wykorzystywana przez pracowników naukowo-dydaktycznych i adeptów takich kierunków studiów, jak międzynarodowe stosunki gospodarcze, ekonomia międzynarodowa, handel zagraniczny, biznes międzynarodowy, zarządzanie międzynarodowe, finanse międzynarodowe i europeistyka, a także jako podręcznik do wykładów i ćwiczeń z przedmiotów o takich samych nazwach, a także do uzupełniających wykładów z globalizacji, regionalizmu, ekonomii krajów rozwijających się, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, polityki handlu zagranicznego, korporacji transnarodowych i kryzysów ekonomicznych.