

Andriy Tyushka, Lucyna Czechowska

1. Partnerstwa strategiczne, polityka międzynarodowa i teoria stosunków międzynarodowych

Abstract: Strategic partnerships are the “new normal” in International Relations. They emerged at the close of the twentieth century and are most likely here to stay for the decades to come. The *acquis académiques* on strategic partnerships is thriving in the business and economics literature, wherefrom it originates. In political science scholarship, a serious theoretical problematizing of the nature and meaning of the concept is, to a wider extent, lacking.

This chapter problematizes strategic partnerships as an emerging political category and provides a thematic literature overview. It more closely addresses several domain-featured typologies of strategic partnerships as well as typologies of partnership-constitutive elements. By elucidating on the scholarly achievements and drawbacks from the so far three waves of studies on strategic partnerships, this chapter critically analyzes the current situation in the field and develops a plea for a structural-functional analysis of strategic partnerships within the realist-constructivist epistemological framework.

Keywords: strategic partnerships; world politics; IR theory; structural-functional analysis

1.1. Wzrost znaczenia partnerstw strategicznych w polityce światowej

Partnerstwa strategiczne (PS) stanowią nową formę i cechę ewoluującego systemu międzynarodowego, nową zasadę organizowania życia międzynarodowego. Rozumiane szeroko reprezentują typ specjalnych stosunków

– i jako takie nie są wcale unikalne ani nowe. Jeśli jednak przyjrzeć się bliżej wewnętrznemu „mechanizmowi” fenomenowi partnerstwa i zbadać jego wyróżniające się funkcje w polityce zagranicznej w zmieniającym się kontekście geostrategicznym, staje się jasne, że wraz z rekonfiguracją systemu międzynarodowego (następującą od wczesnych lat 90. XX wieku) partnerstwa strategiczne stały się niezbędnym sposobem radzenia sobie z systemowymi oraz specyficznymi dla określonych zagadnień wyzwania-
mi międzynarodowymi.

Trudno jest prześledzić drogę prowadzącą do pierwszego partnerstwa strategicznego utworzonego po 1990 roku. Problem ma charakter zarówno empiryczny, jak i analityczny, ponieważ brakuje ciągle zgody naukowców co do tego, jakie elementy składają się na koncept partnerstwa strategicznego oraz czy nadanie partnerstwu takiej nazwy wystarcza, by uważać omawiany przypadek bilateralizmu za partnerstwo strategiczne. Większość autorów szukających korzeni tego fenomenu twierdzi, że układ zawarty w styczniu 1994 roku między prezydentem USA Billem Clintonem i prezydentem Rosji Borysem Jelcynem, rozpoczynający ruch w kierunku „nowego etapu dojrzałego partnerstwa strategicznego opartego na równości, wzajemnych korzyściach i wzajemnym uznaniu interesu narodowego drugiej strony” (*Moscow Declaration*, 1994), stanowi pierwszy przypadek tego rodzaju (por. np.: Nadkarni, 2010, s. 46; Envall, Hall, 2016, s. 89; Michalski, Pan, 2017b, s. 13). Jednak zarzucone na długi czas partnerstwo strategiczne między USA i Turcją, które zostało ożywione na początku 2018 roku, było w rzeczywistości zawarte w 1992 roku. Brazylia i Chiny zapoczątkowały swoje partnerstwo strategiczne w 1993 roku. Zatem przynajmniej dwa inne partnerstwa tego typu istniały już, zanim zawarto umowę rosyjsko-amerykańską z 1994 roku.

Od 1993 roku Chiny, które zawarły swoje pierwsze partnerstwo strategiczne z Brazylią, do 2014 roku wypracowały ich niemal 70 (*FMPRC*, 2015), tworząc w ten sposób na całym świecie sieć prawdziwie zróżnicowanych połączeń strategicznych z głównymi i wschodzącymi potęgami oraz z organizacjami międzynarodowymi. Wśród organizacji międzynarodowych strategicznymi partnerami Chin są Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Unia Europejska (UE), Unia Afrykańska (UA), Liga Państw Arabskich

(LPA) oraz Wspólnota Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów (CE-LAC). Indie podtrzymują 20 partnerstw strategicznych, w tym z Unią Europejską. Japonia wypracowała ich o połowę mniej, ale „w szybkim tempie dodaje nowe do listy” (Envall, Hall, 2016, s. 90).

Jako jedna z pierwszych organizacji międzynarodowych Organizacja Paktu Północnoatlantyckiego (NATO) zawarła partnerstwa z krajami niebędącymi jej członkami we wczesnych latach 90., mając na celu wsparcie pokoju i rozwoju. Obszerne ramy polityki kompleksowego Partnerstwa dla Pokoju obejmują obecnie nie mniej niż 21 partnerów NATO na całym świecie. UE ma 10 oficjalnych globalnych partnerstw strategicznych (z USA, Kanadą, Meksykiem, Koreą Południową, Republiką Południowej Afryki, Japonią, Brazylią, Indiami i Rosją) oraz dużą liczbę partnerów strategicznych w ramach określonych polityk i związanych z konkretnym zagadnieniem, takich jak Partnerstwo Wschodnie lub państwa stowarzyszone. Ponadto, UE utworzyła cztery partnerstwa instytucjonalne z innymi organizacjami regionalnymi: NATO, ASEAN, UA i CELAC. Wspólnota Andyjska (CAN) dąży do tworzenia partnerstw na rzecz rozwoju i integracji ekonomicznej w regionie, wliczając w to format stowarzyszonego członkostwa. Podczas gdy kierowana przez Rosję Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza (EaWG) rozszerzyła zainteresowanie i zwiększyła swoją obecność w regionie Ameryki Łacińskiej, Wspólnota Andyjska również stworzyła z EaWG partnerstwo dla rozwoju ekonomicznego, mające na celu „wspieranie więzi wzajemnej współpracy z [innymi] organizacjami na rzecz integracji regionalnej”, potwierdzając w ten sposób otwarcie CAN na partnerstwa ponadregionalne (SGCAN, 2017), co w dzisiejszych czasach zdarza się coraz częściej. Polityka ASEAN względem partnerstw została ustanowiona już w 1974 roku, kiedy to przyznano Australii status partnera dialogowego, lata przed systemowym rozpowszechnieniem się partnerstw strategicznych, które obecnie widzimy w policentrycznym kontekście międzynarodowym. W obecnej formie sieć partnerów strategicznych ASEAN obejmuje osiem innych państw (USA, Chiny, Kanada, Indie, Japonia, Korea Południowa, Rosja, Nowa Zelandia) i jedną organizację międzynarodową – Unię Europejską. Sieć partnerstw ASEAN wyewoluowała nie tylko pod względem poszerzania sieci part-

nerstw, ale też pod względem dalszej dywersyfikacji form zaangażowania partnerów: „W ramach utrzymywania stosunków zewnętrznych przez ASEAN, Konferencja Ministrów Spraw Zagranicznych ASEAN może przyznać stronie spoza ASEAN status partnera dialogowego, sektorowego partnera dialogowego, partnera na rzecz rozwoju, obserwatora, gościa czy też inny status” (ASEAN, 2018). Najwyraźniej ewoluujące międzynarodowe środowisko strategiczne stymuluje rozwój nowych elastycznych form stowarzyszenia i zaangażowania wśród aktorów będących partnerami.

Niewątpliwie ustalenie dokładnej liczby PS na całym świecie byłoby przytłaczającym zadaniem również dlatego, że nie wszystkie podmioty, w których kompetencjach leży polityka zagraniczna państw i organizacji międzynarodowych, prowadziły systematyczne i uporządkowane rejestry dotyczące tych kwestii. Thomas Renard (2013, s. 302) idzie jeszcze dalej, stwierdzając, że „większość rządów przypuszczałnie nie zdaje sobie sprawy, jak wiele ich [tj. partnerstw] podpisało”. Dla niektórych jest to konsekwencja biurokratycznego zaniedbania czy niedokładnego wypełniania obowiązków; dla innych aktorów prowadzenie rejestrów może być sprawą małej wagi lub całkiem nieistotną (co również pokazuje, jak pojmują partnerstwa strategiczne). Dla jeszcze innej grupy aktorów, na przykład Chin, jest to kwestia wrażliwości politycznej – a więc niechęci do tworzenia wielu wyraźnie widocznych hierarchii partnerstw „strategiczných”, „całościowych”, „konstruktywnych”, „uprzywilejowanych”, „dla rozwoju” i innych (Oviedo, 2006; Bang, 2017). W ujęciu empirycznym istnienie zarówno formalnych, jak i nieformalnych partnerstw strategicznych oraz różnych sposobów ich opisywania (niekoniecznie zawierających określenie „strategiczne” czy „partnerstwo” lub obydwa) jeszcze bardziej komplikuje zadanie. Na przykład amerykański styl zarządzania partnerstwami spowodował, że USA zawarły ponad 60 formalnych partnerstw strategicznych z różnymi państwami i ponad 40 partnerstw nieformalnych oraz tzw. dialogów strategicznych, które częściowo się pokrywają (Hamilton, 2014).

Na przełomie tysiącleci Ukraina według własnych danych zawarła partnerstwa strategiczne z 19 krajami (Saprykin, 2001), w tym z obecną otwarcie wrogą jej Rosją w 1997 roku. W latach 1995–2001 Ukraina

ogłosiła, że strategiczne znaczenie mają dla niej relacje z takimi państwami, jak: Azerbejdżan, Argentyna, Białoruś, Bułgaria, Gruzja, Izrael, Kanada, Chiny, Mołdawia, Niemcy, Polska, Rosja, Rumunia, Słowacja, USA, Turcja, Węgry, Uzbekistan i Finlandia. Co znaczące, tylko sześć z deklarowanych 19 partnerstw strategicznych – tzn. stosunki Ukrainy z Azerbejdżanem, Bułgarią, Polską, Rosją, Uzbekistanem i USA – zostało zawartych w formule bilateralnej; pozostałych 13 partnerów zostało tylko jednostronnie określonych przez Ukrainę jako strategiczni. Jest to doskonała ilustracja występowania ograniczeń partnerstw strategicznych w praktyce. Partnerstwa strategiczne, rozumiane jako dwustronnie określona forma relacji, niekoniecznie są zgodne co do liczby i treści z jednostronnie utworzonymi listami partnerów strategicznych. Te drugie z pewnością opisują sytuacje, w których jednostronnie deklaruje się, że światowi gracze są strategicznie ważnymi partnerami – zarówno w bieżącej sytuacji politycznej, jak i w odniesieniu do przyszłości.

Gwałtowny wzrost popularności idei partnerstwa strategicznego robi wrażenie. Jego intensywne rozprzestrzenianie się w stosunkach międzynarodowych wydaje się fenomenem również dlatego, że termin ten pochodzi z innej dziedziny.

Wyszukiwanie *Academic Search Complete* w serwisie EBSCO dla terminu „strategic partnership” dało w sumie 8900 wyników (w dniu 20.07.2018), z których przeważająca większość dotyczyła badań z zakresu ekonomii i zarządzania, a teksty z dziedziny nauk politycznych i stosunków międzynarodowych (IR) zajmowały drugie miejsce.

Rozkład 679 wyników wyszukiwania dla „strategic partnership” pomiędzy dyscyplinami w the Clarivate Analytics (do 2016 – Thomson Reuters) *Web of Science* wykazuje zwiększone stosowanie tego terminu przede wszystkim w dziedzinach IR i nauk politycznych, w tym studiów regionalnych (344 rekordy), następnie w biznesie i ekonomii, w tym w zarządzaniu (razem 177 rekordów) i innych obszarach naukowych, takich jak inżynieria przemysłowa (51 rekordów) i badania nad edukacją (36 rekordów).

Mimo że termin został niedawno wprowadzony do dyscypliny obejmującej stosunki międzynarodowe i nauki polityczne, jego tak wielka popularność w literaturze z tej dziedziny jest przykładem udanej

migracji idei partnerstw strategicznych z badań nad biznesem i organizacją, skąd pochodzi (dlatego też dla określenia tego pojęcia używa się zarówno terminu „partnerstwo strategiczne”, jak i „alians strategiczny”).

W dziedzinie stosunków międzynarodowych/analizy polityki zagranicznej (FPA) partnerstwa strategiczne stały się bardzo „modne” (Renard, 2013, s. 302), „wchodząc w modę zarówno na poziomie globalnym, jak i lokalnym” (Envall, Hall, 2016, s. 90).

W stosunkach międzynarodowych partnerstwa strategiczne to kształtujący się *tryb zaangażowania międzynarodowego* i *wektor stowarzyszenia w polityce zagranicznej* w świecie, który jest policentryczny (wielobiegunowy, wielowęzłowy, post-dwu/jednobiegunowy) i wieloagencyjny (wielość potęg, aktorów i agencji). Co symptomatyczne (i raczej stanowiące samozaprzeczenie idei określenia specjalnego – a zatem raczej rzadkiego, jeśli nie wręcz unikalnego – typu stosunków), partnerstwa strategiczne stają się *trendem w polityce zagranicznej*, a ich brak w instrumentarium polityki zagranicznej danego aktora jest nie mniej ważny niż ich zastosowanie w praktyce. Potęgi światowe, małe państwa, a także organizacje międzynarodowe starają się zaprojektować takie partnerstwa strategiczne, które zarówno wspierałyby ich agendy w polityce zagranicznej, jak i pozwalałyby uniknąć etykiety aktorów wolnych od partnerstw (lub nieposiadających partnera). Zatem fenomen ten odsłania swoje znaczenie jako ważny aspekt polityczny i wizerunkowy współczesnych stosunków międzynarodowych.

1.2. Obietnice partnerstw strategicznych w stosunkach międzynarodowych

Mniej oczywiste pozostają jednakże powody, dla których partnerstwa strategiczne pojawiły się i rozpowszechniły. Istotne jest także dostrzeżenie, że ich liczebny wzrost nastąpił właśnie teraz. Według Vidya Nadkarni (2010, s. 45) „strukturalne, regionalne i cywilizacyjne modyfikatory” mogłyby pomóc w wyjaśnieniu, dlaczego od czasu zakończenia zimnej wojny międzynarodowi aktorzy odeszli od paradygmatu soju-

szu i przyjęli zamiast niego partnerstwo. Wraz ze zmianą globalnego układu sił i ich rozproszeniem, co wymaga bardziej elastycznych form współpracy międzynarodowej niż te, które są w stanie zaferować ramy sojuszu, twierdzi się, że cywilizacyjne i strukturalne czynniki mniej sprzyjają soюзom również na szczeblu regionalnym. Ponadto trzy inne współcześnie występujące czynniki: globalizacja ekonomiczna, pozapaństwowe czynniki zagrożenia i broń nuklearna, leżą u podłoża decyzji wschodzących potęg światowych, by „trzymać się z dala od formalnych sojuszy” (Nadkarni, 2010, s. 45). T.V. Paul (2018) zauważa, że większą zachętą do współpracy – zarówno dla wielkich, jak i małych potęg – jest, „kiedy równowaga sił spotyka się z globalizacją”. Podejście takie przenika politykę XXI wieku. Ellen Laipson (2015) argumentuje, że „wobec problemów XXI wieku państwa szukają partnerstw, a nie sojuszy”. Rajan Menon (2007) również wskazuje na „koniec sojuszy”, w czym nie najmniejszą rolę odegrała ich sztywna, ograniczająca i wykluczająca natura. Pod wieloma względami zmierzch ery sojuszy spotyka się ze świtem ery partnerstw – i wiele (choć nie wszystkie!) z funkcji pełnionych dawniej przez sojusze jest obecnie zastępowanych (czasem też duplikowanych) i adaptowanych do międzynarodowego systemu przez praktyki partnerstw strategicznych.

Tak jak sojusze, partnerstwa strategiczne są z natury powiązane z kwestiami bezpieczeństwa. Renard (2016a, s. 33) wskazuje, że „jest niemal niewyobrażalne, by partnerstwo strategiczne warte swej nazwy mogło sobie pozwolić na nieumieszczenie kwestii bezpieczeństwa w centrum swojej agendy; kwestie bezpieczeństwa i kwestie strategiczne nakładają się bowiem na siebie w bardzo dużym stopniu”. *Europejska Strategia Bezpieczeństwa: bezpieczna Europa w lepszym świecie* jako pierwsza strategia UE w tej dziedzinie i pierwszy manifest polityki zagranicznej, który otwarcie wprowadził partnerstwa strategiczne jako zasadę w polityce zagranicznej, podkreśla znaczenie PS dla bezpieczeństwa UE: „niewiele problemów możemy rozwiązać sami. Zagrożenia opisane powyżej często stoją przed nami i wszystkimi naszymi najbliższymi partnerami. Współpraca międzynarodowa jest koniecznością. Musimy dążyć do osiągnięcia naszych celów na drodze współpracy wielostronnej na forach organizacji międzynarodowych oraz poprzez

partnerstwa z kluczowymi aktorami” (Rada Unii Europejskiej, 2009 [oryginalne wydanie European Council., 2003], s. 42).

Podczas gdy komponent bezpieczeństwa – czy to jasno sprecyzowany, czy domyślny, pojmowany szeroko lub wąsko – można zidentyfikować prawdopodobnie w każdym partnerstwie strategicznym, nie wszystkie z nich są motywowane bezpieczeństwem i na nim oparte. Jeżeli chodzi o zakres, PS mogą być ukierowane na określone lub ogólne zagadnienia, np. UE ma PS na rzecz ochrony środowiska z Brazylią, Indiami, Chinami i RPA (Grevi, Renard, 2012). Ze swoimi 10 oficjalnymi partnerami strategicznymi UE stworzyła również partnerstwa do spraw cyberprzestrzeni (Renard, 2014; Renard, 2018). Z kolei Indie podejmują wysiłki, by rozszerzyć swoją sieć partnerstw strategicznych na rzecz rozwoju ekonomicznego (Nath, 2014), w tym również na Unię Europejską (Sachdeva, 2015, s. 14–19). Partnerstwa o szerszym zakresie, które albo obejmują pewną liczbę obszarów interakcji, albo stopniowo są rozbudowywane w oparciu o strategiczną konwergencję aktorów (pod względem celów, ról, światopoglądu), również się mnożą. Przykłady obejmują „normatywne partnerstwo” UE–Japonia, będące w trakcie formowania się (Hosoya, 2012), czy też niedawne ogólne PS UE–Brazylia, które obejmuje „więcej niż oko dostrzeża” (Ferreira-Pereira, 2016, s. 55). Praktyka pokazuje, że partnerstwa strategiczne znacznie wykraczają poza kwestię bezpieczeństwa i tylko w wyjątkowych wypadkach dotyczą pojedynczego obszaru interakcji. Konwencjonalna mądrość sugeruje, że partnerstwa o szerokim zakresie powinny przetrwać dłużej.

Partnerstwa strategiczne dotyczą zarówno formy (formatu), jak i procesu, podczas gdy ich cel (funkcja) może i faktycznie różni się w zależności od kontekstu. Małym i średnim potęgom osiągnięcie uprzywilejowanego statusu partnera strategicznego potężniejszych międzynarodowych aktorów służy jako narzędzie do pośredniego potwierdzenia, że ich znaczenie w stosunkach międzynarodowych jest uznawane, co przynosi większe korzyści niż zwykła dwustronna współpraca strategiczna nastawiona na określony cel. W przypadku regionalnych i globalnych potęg rozmiar i gęstość sieci partnerstw strategicznych umożliwia bycie aktywnym interesariuszem w sprawach regionów zarówno

bliskich, jak i odległych oraz wyjście w ten sposób poza korzyści wizerunkowe z posiadania szeroko rozpoznawanego znaczenia strategicznego. Tak więc zasadniczo partnerstwa strategiczne mogą być zawierane zarówno między „wschodzącymi, jak i ugruntowanymi potęgami” (Kliman et al., 2014).

Motywacje aktorów leżące u podstaw zawierania partnerstw strategicznych są tak zróżnicowane, jak ich motywacje co do zaangażowania się w jakąkolwiek inną formę międzynarodowej interakcji strategicznej – czy to o charakterze współpracy, czy rywalizacji.

Dla przykładu, interes Australii w pogłębieniu więzów strategicznych z ASEAN leży w zdobyciu dodatkowego „zabezpieczenia strategicznego” przeciwko coraz bardziej niepewnej sytuacji w regionie indopacyficznym (WPR, 2018). Dla Chin partnerstwa strategiczne mają „wyraźniejszy cel [pozostający] w zasięgu wzroku, a mianowicie ukształtowanie środowiska międzynarodowego, które sprzyjałoby ich podniesieniu do rangi globalnej potęgi” (Michalski, Pan, 2017b, s. 14). Chińsko-rosyjskie partnerstwo strategiczne w szczególności może być postrzegane jako platforma tworząca dodatkowe zabezpieczenie strategiczne (*strategic hedging*) dla wschodzących potęg spod hegemonii Zachodu i jako „oś (taktycznej) wygody”, motywowana przez „instrumentalizm i oportunizm” (Lo, 2008, s. 53; por. też: Brzezinski 1997, s. 116–117, 170).

Równoległe do międzynarodowych wyzwań i możliwości partnerstwa strategiczne mogą być w równym stopniu aktywizowane bądź hamowane przez istotne uwarunkowania wewnętrzne partnerów (Trinidad, 2017). Bez wątplenia kultura strategiczna i bezpieczeństwa, jak też czynniki ustrojowe, społeczno-ekonomiczne oraz zdolności przywódcze mogą wygenerować gotowość do współpracy i zbudowania relacji partnerstwa strategicznego lub też im przeciwdziałać. Nie jest to jednak poziom analizy, którą obejmuje projekt tej książki.

Należy wyraźnie stwierdzić, że partnerstwa strategiczne ani nie muszą być wynikiem przyjaznych relacji czy powstawać między sprzyjającymi sobie potęgami, ani też niekoniecznie muszą zmieniać rywalizujące potęgi w sojuszników. Stanowią one jedynie zachętę do zaangażowania i współpracy przy jednoczesnej rywalizacji. Według Luisa

Fernanda Blanco (2015, s. 53) określenie „partnerstwo strategiczne” jest stosowane, „by definiować relacje jako skomplikowane, jak ta pomiędzy Indiami i UE, oraz proste, oparte na użyteczności, takie jak ta, która istnieje między Argentyną a Chinami”. Partnerstwa strategiczne stały się nowym dzokerem w stosunkach międzynarodowych, ponieważ umożliwiają interakcje i zaangażowanie zarówno między przyjaznymi, jak i rywalizującymi bądź współzawodniczącymi potęgami oraz tymi, którzy nie są ani sojusznikami, ani konkurentami. Dzięki tej elastyczności partnerstwa strategiczne wydają się nieodzowne dla interakcji strategicznej w XXI wieku.

Co oczywiste, partnerstwa strategiczne stały się „główną cechą dyskursu dyplomatycznego na początku XXI wieku”. Świadczy to o ich retorycznym znaczeniu, ale również niesie ze sobą nieprzyjemne konsekwencje dla ich politycznego znaczenia. Retoryczne nadużywanie tego terminu prowadzi do dwuznacznej sytuacji, w której partnerstwa strategiczne „znaczą wszystko – a więc znaczą niewiele lub nic” (Renard, 2013, s. 302). *The New York Times' Chronicle* pokazuje, że 82% artykułów opublikowanych przez to źródło w 2012 roku w ten czy inny sposób odnosiło się do tematu partnerstw strategicznych (*NYT Chronicle*, 2015)¹.

Ten trend można interpretować na dwa sposoby – jako znak pojawienia się fenomenu i wzrostu jego roli w polityce albo też jako trwałe nadużywanie tej kategorii w dyskursie, przez co dewaluuje się jej znaczenie polityczne. Niestety – co może być raczej mylące – obie interpretacje mogą być uznane za prawidłowe i często puste retoryczne bombardowanie zaciera percepcję prawdziwego znaczenia politycznego praktyki zawierania partnerstw strategicznych. H. D. P. Envall i Ian Hall (2016, s. 88) utrzymują, że w Azji partnerstwa strategiczne są „fundamentalnym składnikiem dynamiki bezpieczeństwa regionu”. Giovanni Grevi (2012; 2013) próbuje rozwikłać, dlaczego partnerstwa strategiczne UE mają znaczenie dla wysiłków podejmowanych przez organizację w celu zapewnienia jej pozycji globalnej potęgi oraz wspierania celów

¹ *NYT Chronicle* to narzędzie *The New York Timesa* do analizy tekstu, które wizualizuje użycie określonych słów w wiadomościach NYT w historii gazety.

ekonomicznych i rozwojowych, jak również kanalizowania jej preferencji dotyczących struktury procesów globalnego zarządzania. Wyjaśniając, jakie czynniki stoją za amerykańską strategią partnerstw, podczas swego wykładu w ramach Cyril Foster Lecture na Uniwersytecie Oksfordzkim w 2009 roku ówczesny amerykański podsekretarz stanu do spraw politycznych William J. Burns (2009) stwierdził, że nadchodząca epoka imperatywu partnerstwa to „zgrabna nalepka na zderzak i poręczny slogan”, partnerstwo zaś jest „niezwykle trudnym zadaniem do zrealizowania w praktyce”, lecz mimo wszystko istnieje zasadnicza potrzeba „opracowania nowych narzędzi przywództwa i współpracy” oraz użycia ich, by „zbudować nową architekturę współpracy. Biorąc pod uwagę, że taki imperatyw partnerstwa kieruje polityką zagraniczną obecnie jedynego supermocarstwa, nie należy się dziwić, dlaczego potęgi średniego poziomu, te regionalne, jak też pomniejsze angażują się w partnerstwa.

W istocie, w coraz bardziej współzależnym i skomplikowanym systemie międzynarodowym partnerstwa strategiczne stanowią elastyczny i wielozadaniowy instrument polityki zagranicznej w instrumentarium potęg wiodących, wschodzących i pomniejszych, jak też aktorów niebędących państwami – przede wszystkim organizacji międzynarodowych o większym zakresie kompetencji i stopniu zaangażowania międzynarodowego.

1.3. Aktualny stan wiedzy w badaniach nad partnerstwami strategicznymi: trzy fale (jak dotąd)

W miarę rozpowszechniania się praktyki i – w znacznie większym stopniu – polityczno-retorycznego wykorzystywania partnerstw strategicznych zwiększała się również ilość literatury na temat tego fenomenu, powstałej jednak z dwudziestoletnim opóźnieniem i niemalże wyłącznie skoncentrowanej na empirycznych przypadkach najlepiej widocznych na arenie międzynarodowej. Trudno byłoby się nie zgodzić z Renardem (2013, s. 302), który argumentuje, że „większość literatury na temat partnerstw strategicznych to recykling już istniejącej, wynikiem

czego jest dotkliwy brak pojmowania partnerstw strategicznych jako narzędzi polityki zagranicznej czy też jako strategii”. Oczywiście istnieją od tego wyjątki.

Pojawiające się obecnie masowo opracowania na temat partnerstw strategicznych rozwinęły się w trzech następujących falach. W pierwszej wysiłki naukowców zdominowały badania empiryczne oparte na poszukiwaniach konceptualnego rdzenia. W drugiej – mozaika odkryć na temat opisowych i konstytutywnych elementów partnerstw strategicznych była intensywnie – lecz nie holistycznie – umiejscawiana w kontekście polityki zagranicznej poszczególnych aktorów i funkcji pełnionych przez tę wschodzącą formę międzynarodowego stowarzyszenia i zaangażowania w relacjach dwustronnych, regionalnych i globalnych. W ostatniej, bazując na kapitale aktualnej wiedzy, partnerstwa strategiczne zostały wbudowane w teoretyczne argumenty pochodzące z głównego nurtu stosunków międzynarodowych i podejść krytycznych, chociaż ciągle nie doszło do stworzenia samodzielnych założeń teoretycznych dla analizy partnerstw strategicznych.

O ile obecne wysiłki mające na celu akademickie usystematyzowanie wiedzy na temat PS obracają się wokół trójfalowej perspektywy, sytuacja w *acquis académiques* na tym polu jest dużo bardziej dezorientująca – i jeszcze bardziej złożona jest ona w rzeczywistości.

1.3.1. Pierwsza fala: „klocki do budowy” partnerstw strategicznych i rywalizujące konceptualizacje

Idea partnerstwa strategicznego wywodzi się z obszaru badań nad organizacją (biznesem i zarządzaniem), gdzie obecnie jest całkiem dobrze zakorzeniona – ale nawet dzisiaj zmusza reprezentantów tej dyscypliny, by „myśleli poza szablonami administracyjnymi” (Elrod, Mielish, 2018, s. 617). Nie jest zatem niespodzianką, że sama migracja tego terminu w pierwszej połowie lat 90. do dziedziny współczesnych stosunków międzynarodowych i nauk politycznych stanowiła podwójne wyzwanie zarówno dla badaczy, jak i dla praktyków. Było nim nie tylko wyjście w myśleniu poza szablony administracyjne i rozwinięcie rozumienia nowego konceptu właściwe dla IR, ale także wyjście w myśleniu poza

szablon paradygmatów i mapowanie w ten sposób konceptu partnerstw strategicznych w teorii i praktyce stosunków międzynarodowych.

1.3.1.1. „Czymże jest nazwa?” Dekonstrukcja idei partnerstwa strategicznego (wymiar opisowy)

Partnerstwo strategiczne to wielopłaszczyznowy koncept, zawdzięczający swą naturę nie tylko różnym praktykom politycznym na całym świecie, ale też i różnym kontekstom dyskursywnym i konotacjom kulturowo-lingwistycznym. *Sensu stricto* można znaleźć podobne do angielskiego terminu *strategic partnership* pojęcia w innych językach: w języku francuskim (*partnariat stratégique*), niemieckim (*strategische Partnerschaft*), hiszpańskim (*asociación estratégica*), portugalskim (*parceria estratégica*), polskim (*partnerstwo strategiczne*), rosyjskim (*strategičeskoje partnerstwo*) czy ukraińskim (*stratehične partnerstwo*) – wszystkie wskazujące na dwuskładnikową strukturę pojęcia²: *partnerstwo plus strategiczne*.

Z reguły właśnie w tym miejscu rozpoczynają się naukowe poszukiwania zwykłego znaczenia tego pojęcia – a oba komponenty są badane oddzielnie (Blanco, 2016; Michalski, Pan, 2017b, s. 18). W tej próbie dekonstrukcji główny składnik lingwistyczny terminu *partnerstwo* przywołuje stosunek „związku między dwoma lub więcej jednostkami” i stan „bycia partnerem”. To podstawowe, słownikowe rozumienie jest rozwijane dalej w kontekście IR tak, by obejmować pojęcia *wzajemności* (*reciprocity*), *równości* (*parity*), *lojalności* (*loyalty*), *zaangażowania* (*commitment*), *solidarności* (*solidarity*), jak też i *dzielenia się* (*sharing*) oraz swego rodzaju *wspólności* (*commonality*) (Sautenet, 2007, s. 705; Czechowska, 2013, s. 37–38; Blanco, 2015, s. 62). Interpretacja „partnerstwa” przez Blanco (2015, s. 62) jako filozofii, warunku, procesu i zobowiązania do *dzielenia się* odpowiada najbliżej i najzwięźlej temu, co ten termin może oznaczać w kontekście IR/FPA: w końcu przecież

² W językach nieindoeuropejskich, w tym niesłowiańskich, etymologia terminu „partnerstwo strategiczne” może się różnić zarówno pod względem źródłosłowu, jak i kompozycji frazy. Dla przykładu, w języku chińskim termin „partnerstwo strategiczne” jest zapisywany jako *zhàn lüè huǒ bàn guān xi*.

partnerzy dzielą (muszą podzielać) nie tylko cele i zadania współpracy, ale również towarzyszące im koszty i ryzyko. Nadal jednak, tak jak trzy dekady temu, partnerstwo pozostaje nieuchwytnym „w realizowaniu i analizowaniu” (Milner, 1992, s. 466) konceptem w IR.

Z kolei atrybut *strategiczny* przywołuje tu dwie kwestie: polityczne znaczenie stosunków i ich (konieczne) ugruntowanie w planie generalnym, czyli szeroko pojętą strategię (a zatem bez ograniczania jej do klasycznych, militarnych znaczeń). Podczas gdy dyskusja dotycząca *znaczenia* nie jest przyczyną nadmiernej różnicy zdań, zarówno wśród naukowców, jak i twórców polityki debata nad częścią składową wywodzącą się od *strategii* wywołuje przynajmniej tyle niezgody, ile powoduje w innych obszarach analizy strategicznej w IR/FPA. Pytaniem, które najpierw należałoby zadać, jest, czy wszystkie partnerstwa określane jako „strategiczne” mogą być rzeczywiście za takie uznane pod względem ram polityki strategicznej, znaczenia aktorów i wyników polityki. Pokróćce można odpowiedzieć „nie”, ponieważ nie każde partnerstwo określane jako „strategiczne” jest częścią wyraźnie sformułowanej strategii. Ta paradoksalna sytuacja została zgrabnie uchwycona w oświadczeniu byłego przewodniczącego Rady Europejskiej Hermana van Rompuy: „Jak dotąd, mamy partnerów strategicznych, teraz potrzebujemy też strategii” (European Council, 2010). Jednak nawet te partnerstwa, które opierają się na wspólnej strategii lub zbieżności strategii indywidualnych, mogą nie być efektywnie zaprojektowane. Renard (2013, s. 306–308) zadaje w tej kwestii pytanie retoryczne: czy wszystkie partnerstwa strategiczne są nimi naprawdę? Jednym z najczęściej krytykowanych tego przykładów są partnerstwa dla rozwoju – czy to chińskie, unijne, czy amerykańskie. Co zrozumiałe, więcej krytyki pojawia się wokół dyskusji rzekomo „strategicznej” natury partnerstw, które mają wąski zakres bądź ograniczenie czasowe, popadają w stagnację lub są na granicy rozpadu.

Wydawałoby się zatem zrozumiałe, że pojęcie partnerstwa strategicznego nie poddaje się dobrze próbom dekonstrukcji, wnosząc w ten sposób więcej chaosu niż precyzji w kwestii tego, co rzeczywiście implikuje. Zwykłe obserwacje praktyk partnerstw strategicznych na całym świecie potwierdzają tylko ostrożne przypuszczenie analityczne: nie

jest to takie proste. Co za tym idzie, konceptualna precyzja oparta na praktyce i teorii jest już od dawna potrzebna.

1.3.1.2. „Niezidentyfikowany obiekt polityczny”? Rywalizujące koncepcje i mylne postrzeganie partnerstw strategicznych (wymiar konstytutywny)

Partnerstwa strategiczne to fenomen ewoluujący i mało uchwytny, który nie pozwolił jak dotąd społeczności naukowej na utworzenie przynajmniej zadowalającej – jeśli nie opartej na solidnym konsensusie – definicji. Dochodzi do tego, że partnerstwa strategiczne albo obejmują wiele kwestii na raz, albo wydają się pustą skorupą idei, albo stają się „bękartem” pojęcia-rodzica *sojusz* w IR. W wielu przypadkach pojęcie to pojawia się jako „UPO – rodzaj niezidentyfikowanego obiektu politycznego”, jak to swego czasu wymownie i żartobliwie ujął wizjonerski przewodniczący Komisji Europejskiej Jacques Delors, nawiązując do ewoluującej natury i niedookreślonej przyszłości ówczesnych Wspólnot Europejskich (Delors, 1985).

Naturalnie pierwsze kroki w nawigacji konceptualnej wiązały się z wysiłkiem naukowców, by zróżnicować tę nową ideę od innych wymiennych, podobnych lub nieco zbliżonych koncepcji. Zostało ustalone, że przy zaznaczeniu wyraźnego odejścia od najbardziej zbliżonej idei sojuszu, partnerstwa strategiczne nie są również tożsame z międzynarodowymi reżimami, wspólnotami bezpieczeństwa, zgrupowaniami ad hoc (koalicji) i innymi formami specjalnych relacji (Wilkins, 2008; Tyushka, 2010).

W drugiej kolejności zostały opracowane minimalistyczne koncepcje partnerstwa strategicznego – po to m.in., by ująć analitycznie niektóre z wczesnych tekstów odnoszących się do praktycznej strony tego fenomenu. Przyjmując strukturalno-funkcjonalistyczny punkt widzenia, Antonia Carlosa Lessa (1998, s. 31; 2010, s. 119) definiował partnerstwa strategiczne jako „priorytetowe polityczne i ekonomiczne relacje, wynagradzające obie strony, ustanowione na podstawie skumulowania bilateralnych relacji o charakterze uniwersalnym”. Sprawcza (*agential*) perspektywa Michaela Emersona (2001, s. 45) dotycząca tego pojęcia definiuje partnerstwo strategiczne jako szczególny jego typ,

„obejmuj[ący] dwóch aktorów, którzy są potężni i zdolni do podejmowania razem strategicznego działania”.

Mimo to do pierwszej dekady XXI wieku, kiedy to rozpowszechniła się idea i praktyka partnerstw strategicznych, niemal brak było zrozumienia i zgody co do jego pojmowania. Co znaczące, środowisko polityków również nie określało tego jasno. Idea ta nie została sprecyzowana ani w 2003 roku, kiedy partnerstwa strategiczne weszły do leksykonu UE, ani też w 2010 roku, kiedy stała się ona jedną z zasad unijnej polityki zagranicznej: „partnerstwa strategiczne to kategoria polityczna, której nie definiuje jasno żaden dokument czy oświadczenie UE” (Grevi, 2010, s. 2). Według naszej wiedzy sytuacja ta nie odnosi się wyłącznie do UE – w większości badanych przypadków partnerstwa strategiczne pozostają „UPO”, a jedynym wyjątkiem są być może partnerstwa strategiczne NATO, które mają wąski zakres oraz są jasno zdefiniowane, usystematyzowane i zakorzenione w doktrynie sojuszu.

Nieprecyzyjność tej kategorii politycznej, dwuznaczne zastosowanie retoryczne i różniące się od siebie praktyki regionalne sprawiły, że społeczność naukowców zmagająca się z mozaiką partnerstw strategicznych, wydobywając ich obserwowalne cechy.

Zatem jako trzeci nurt pojawiło się w literaturze wiele objaśnień, które głównie starały się wyznaczyć konceptualne jądro i obrysy partnerstwa strategicznego w oparciu o obserwacje empiryczne autorów, zwykle oparte na pojedynczym studium przypadku. Nie dziwi zatem, że przedstawiona na podstawie danych empirycznych analiza partnerstw strategicznych, które różniły się pod względem formy, celu, rozmiaru czy funkcji, zaowocowała mnóstwem koncepcji skrojonych na miarę, czasami nakładających się na siebie, ale zawsze rywalizujących ze sobą, zwłaszcza w ramach podziału na piśmiennictwo angielskojęzyczne i nieangielskojęzyczne (por. tabela 1.1.).

Tabela 1.1. Podstawowe cechy partnerstw strategicznych – analiza porównawcza

Elementy składowe partnerstwa strategicznego	Koncepcje autorskie												
	Nadkarni (2010)	Zhovkva (2006)	Sautenet (2007)	Wilkins (2008; 2012)	Grevi (2010; 2013)	Tyushka (2010)	Holslag (2011)	Renard (2012; 2013)	Czechowska (2013)	Farias (2013)	Blanco (2015; 2016)	Michalski i Pan (2017)	SPaSIO (2013–2018)
Elementy podstawowe													
(1) sformalizowana(e) umowa(y) na piśmie z jasno określonymi celami polityki (<i>manifesty fundacyjne partnerstw</i>)	X		X			X		X					X
(2) formalne powiązania instytucjonalne na różnych rządowych i pozarządowych poziomach (<i>współpraca ustrukturyzowana</i>)	X	X		X	X	X		X	X	X		X	X
(3) częste spotkania, w tym na poziomach urzędników poniżej rangi ministerialnej i specjalistów (<i>dialog polityczny na wielu poziomach</i>)	X	X	X	X		X		X	X	X		X	X
(4) bliższe powiązania i pogłębienie współpracy w kwestiach bezpieczeństwa wynikające ze wspólnych (nie-tradycyjnych) zagrożeń i wyzwań dla bezpieczeństwa (<i>współpraca dla bezpieczeństwa</i>)	X	X		X			X	X					
(5) mocniejszy związek ekonomiczny (<i>dialog ekonomiczny</i>)	X		X	X			X	X		X			
(6) wzrost wzajemnego zrozumienia, szacunku i zaufania (<i>wiarygodność</i>)	X			X				X	X	X			X
(7) partnerski charakter relacji, obejmujący równe traktowanie (<i>równorzędność</i>)			X			X			X				X
(8) wspólne interesy i zbieżne cele strategiczne (<i>wspólnota celów</i>)		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
(9) długoterminowe interakcje oparte na współpracy					X	X	X	X	X	X		X	X
(10) wzajemna lojalność i zaangażowanie, w tym dopasowanie się do co najmniej minimalnych wzajemnych oczekiwań (<i>wzajemność</i>)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X

Tabela 1.1. cd.

Elementy składowe partnerstwa strategicznego	Koncepcje autorskie												
(11) wspólne wartości i normy (zgodność normatywna, wspólnota poglądów)					X	X		X		X	X	X	X
(12) dzielenie zarówno korzyści, jak i ryzyk związanych ze współpracą (wspólne zyski, współdzielona odpowiedzialność)				X	X	X	X			X		X	X
(13) dynamiczny proces konstruowania wspólnej przyszłości (ewoluująca natura)			X			X		X		X			X
(14) kompleksowy zakres dziedzin strategicznej kooperacji (dialog sektorowy, wielowymiarowość)			X		X	X	X	X					X
(15) ściśle zbieżne poglądy i podejścia aktorów do kluczowych zagadnień globalnych i regionalnych (konwergencja zagadnień)		X			X		X	X		X		X	X
(16) priorytetowe realizowanie wspólnych działań (koordynacja i oczekiwane wyniki)			X		X						X		X
(17) dostęp do w inny sposób niedostępnych materialnych i niematerialnych zasobów, ich kapitalizacja (łączenie zasobów i wartość dodana)					X		X	X		X			X
(18) interakcje nieformalne (poza-instytucjonalna socjalizacja i uczenie się)				X						X			X
(19) osobiste więzi, unikalne wspólne doświadczenia itd. (szczególne powiązania)									X			X	X
(20) uprzywilejowany status danej relacji dwustronnej w perspektywie innych bilateralnych i multilateralnych powiązań (wyłączność)							X		X		X	X	X

Źródło: opracowanie własne.

Rzadkimi wyjątkami mogą być może ramy konceptualne Thomasa S. Wilkinsa (2008) i jego organizacyjny model analityczny partnerstw strategicznych, który został wykorzystany przez innych autorów (Geldenhuys, 2015; Adelle, Kotsopoulos, 2017), oraz zwięzła i często przywoływana koncepcja tego pojęcia w ujęciu Nadkarni (2010, s. 48–49).

Według Wilkinsa (2008, s. 360–361), partnerstwo strategiczne przejawia cztery następujące istotne cechy. Po pierwsze, PS są „zorganizowane raczej wokół ogólnego celu (bezpieczeństwa), znanego jako zasada systemowa (taka jak popieranie wielobiegunowego świata), niż wokół konkretnego zadania takiego jak odstraszenie lub walka z wrogim państwem”. Po drugie, PS to „układy motywowane raczej celami niż zagrożeniami”. Po trzecie, PS „zwykle są nieformalne w swej naturze i wiążą się z niskimi kosztami zaangażowania, zamiast być wyraźnie sformalizowane przez konkretny traktat o sojuszu, który zobowiązuje partnerów do sztywno określonych działań”. Po czwarte i ostatnie, w PS „wymiana ekonomiczna wydaje się istotna wśród obszarów funkcjonalnych współpracy i jest jednym z głównych motorów partnerstwa obok troski o bezpieczeństwo”. W ten sposób autor nakreśla linie podziału odróżniające PS od sojuszków i koalicji, które co prawda są niekiedy zbieżne z partnerstwami strategicznymi, ale ani jedno, ani drugie nie jest w stanie „uchwycić naprawdę odróżniającego charakteru partnerstwa strategicznego” (Wilkins, 2008, s. 361).

Katalog sześciu istotnych cech PS według Nadkarni to jedna z najczęściej przywoływanych konceptualizacji tego pojęcia:

Relacje [partnerstwa strategicznego] zawierają ogólnie kilka wspólnych elementów tworzących powiązania między państwami, które nie są ani sojusznikami, ani przeciwnikami, ale dzielą zakres zarówno wspólnych, jak i rozbieżnych interesów: (1) są *formalizowane* w wielu pisemnych deklaracjach, oświadczeniach, umowach i memorandumach nakreślających *wyraźne cele polityczne* oraz próbują budować na *wielopłaszczyznowych powiązaniach* i je pogłębiać; (2) tworzą *formalne powiązania instytucjonalne na różnych poziomach rządowych i pozarządowych*, generując *wielorakie kanały interakcji* na poziomie dyplomacji Toru I (oficjalnej) i Toru II (międzyludzkiej); (3) tworzą mechanizm *spotkań na szczycie* między przywódcami państw, które odbywają się naprzemiennie w stolicach obu państw, oraz *częstszych spotkań na szczeblach poniżej rangi ministerialnej i specjalistów*, gdzie urzędnicy eksplorują wspólne interesy lub przyczyny niepokoju, *częstokroć w ramach wspólnych grup roboczych* ustanowionych, by odnieść się do określonych kwestii; (4) pracują na

rzecz stworzenia *powiązań między odpowiadającymi sobie instytucjami wojskowymi* przez wspólne ćwiczenia wojskowe, udostępnianie portów statkom marynarki i pracę nad środkami budowy zaufania; (5) starają się stworzyć *silniejsze powiązania ekonomiczne*; jak również (6) próbują wspierać *większą świadomość kultury drugiej strony* przez wymiany młodzieży i imprezy kulturalne (Nadkarni, 2010, s. 48–49).

Opracowany przez Nadkarni na podstawie obserwacji trzech określonych partnerstw (chińsko-rosyjskiego, indyjsko-rosyjskiego i chińsko-indyjskiego) powyższy zestaw determinantów – jak wiele innych stworzonych potem konceptualizacji – najwyraźniej nie może pochwalić się możliwością uniwersalnego i bezwarunkowego zastosowania, zwłaszcza pod względem wymogu współpracy militarnej.

Jonathan Holslag (2011, s. 295) podobnie rozwija katalog pięciu głównych cech PS, które obejmują „określone *wspólne interesy i oczekiwania*”, jak też są „sformułowane długoterminowo”; ponadto PS „muszą być *wielowymiarowe* i zoperacjonalizowane w ekonomicznych, politycznych *oraz* militarnych obszarach zainteresowań”, jak również posiadać „*globalny zasięg*”; a w końcu, co najważniejsze, „czynniki motywujące powinny być takiej natury, że nie można ich osiągnąć bez partnerstwa, *oraz służyć wyróżnieniu* go spośród innych relacji”. Co symptomatyczne, w swym silnym przekonaniu, że „[p]artnerstwa strategiczne mają więcej *wspólnego z formą niż z celem*” (Holslag, 2011, s. 295), autor – podobnie jak Nadkarni (2009) – prezentuje organizacyjne i strukturalne ujęcie konceptu – jednakże oba opisy tylko w niewielkim stopniu pokrywają się w ocenie tego, z czego są stworzone (por. tabela 1.1).

Korzystając z opisu „technicznych elementów” PS Nadkarni (2010, s. 48–49), Renard uzupełnia listę o następujące cechy, które „czynią partnerstwo prawdziwie ‘strategicznym’”:

Po pierwsze, partnerstwo strategiczne musi być *wszechstronne*, aby pozwolić na łączenie i wymianę pomiędzy różnymi politykami. Po drugie, musi być zbudowane na *wzajemności*, bez której nie można mówić o żadnym partnerstwie. Po trzecie, partnerstwo strategiczne ma silny wymiar *empatyczny*, co oznacza, że obaj partnerzy dzielają wspól-

ne rozumienie wzajemnych wartości i celów. Po czwarte, partnerstwo strategiczne musi być nastawione na *długoterminowość*, co oznacza, że nie może być zakwestionowane przez zwykłe spory. Na koniec, partnerstwo strategiczne musi wyjść poza bilateralne zagadnienia, by podejść (z potencjałem rozwiązania) do *regionalnych i globalnych* wyzwań, ponieważ to jest jego prawdziwe *raison d'être* (Renard, 2013, s. 303–304).

Naukowcy nieanglojęzyczni podążali podobnymi ścieżkami epistemologicznymi, starając się na tej drodze zidentyfikować najbardziej wyraziste i determinujące to pojęcie elementy.

Według ukraińskiego naukowca Igora I. Zhovkvy'ego (2005) partnerstwa strategiczne pociągają za sobą specjalny instrument w instrumentarium polityki zagranicznej państwa, dzięki zastosowaniu którego państwo koordynuje swoje działania na arenie międzynarodowej. Autor opracował ostateczny katalog elementów determinujących PS (Zhovkva, 2006, s. 10), które obejmują: (1) „podobieństwo interesów partnerów, a idealnie – zbieżność”; (2) „wysoki stopień zbieżności poglądów i podejść do kluczowych zagadnień polityki regionalnej i/lub globalnej”; (3) „chęć pogodzenia własnych interesów z interesami partnera strategicznego lub chęć podejmowania decyzji wspierających partnera na arenie międzynarodowej, nawet jeśli takie działania niekoniecznie są korzystne dla niego samego”; (4) „wspólne wyzwania i zagrożenia (takie jak przestępczość zorganizowana, nielegalna migracja, przemyt broni i narkotyków, agresywny separatyzm, terroryzm) i determinacja, by wspólnie je pokonać”; (5) „mechanizm wprowadzania w życie partnerstwa strategicznego” lub „chęć i potencjał stworzenia takowego”.

Podobne, choć nieco szersze opracowania zostały zaprezentowane przez Andriya Tyushkę (2010), Fariasa (2013) i Lucynę Czechowską (2013).

Zatem wobec braku oficjalnych doktrynalnych definicji partnerstwa strategicznego i mając na uwadze ich zróżnicowanie pod względem formy i treści w zależności od kontekstu, obecny stan wiedzy na tym polu można najlepiej scharakteryzować jako „podwójny konstruktywizm”. Obok często podzielanego konstruktywistycznego pojmowa-

nia partnerstw strategicznych jako tego, „co państwa z nimi zrobią” (Holslag (2011, s. 295) był jednym z pierwszych autorów, którzy zastosowali logikę Alexandra Wendta do PS) – partnerstwa strategiczne okazały się również być tym, „co [naukowcy] z nich zrobią”. Choć konceptualizacje wpływające na tę dziedzinę są wyraźnie odmienne w zależności od zastosowanej perspektywy analitycznej (strukturalnej, funkcjonalnej, zorientowanej na proces, agencyjnej czy też interakcyjnej), to jednak dalej przejawiają pewien skromny stopień zgodności. Jak pokazuje przegląd porównawczy koncepcji autorskich, najczęściej postulowanymi determinantami są formalne powiązania i regularne kontakty na wielu poziomach, wspólne interesy i zbieżne cele strategiczne, wzajemna lojalność i zaangażowanie, jak również długofalowe zaprojektowanie i funkcjonowanie rzeczonyj relacji. Drugorzędowe zmienne zidentyfikowane przez autorów obejmują: formalny projekt partnerstwa; głębsze wzajemne zrozumienie, szacunek i zaufanie; zbieżne poglądy aktorów na międzynarodowe i regionalne kwestie oraz na system jako taki; bliższą współpracę partnerów w kwestiach bezpieczeństwa i w dziedzinie ekonomii oraz w możliwie najszerszym zakresie w innych obszarach; uważa się również, że podzielane (*sic!* – niekoniecznie wspólne czy identyczne) wartości i normy cementują strategiczną relację mocniej, niż gdyby ich nie było.

Co rozumiałe, częstotliwość, z jaką autorzy odnoszą się do niektórych zmiennych, może powiedzieć coś o wyłaniającym się na tym polu konsensusie. Nie należy jednak traktować tego dosłownie, ponieważ nie przeprowadzono żadnych lub prawie żadnych badań w celu zweryfikowania zasadności twierdzeń autorów co do elementów składowych PS. Innymi słowy, niewiele wiadomo o tym, dlaczego wymienionych powyżej 20 elementów (w rzeczywistości niestanowiących wyczerpującej listy!) zostało włączonych w ramy koncepcji PS i dlaczego niektóre mają większe znaczenie niż inne. Projekt *SPaSIO* zatem miał stawić czoło wyzwaniu przetestowania powyższych przypuszczeń, wnosząc w ten sposób wkład w wypełnienie luki w literaturze i dostarczając opartego na teorii i empirycznie zweryfikowanego opisu partnerstw strategicznych w stosunkach międzynarodowych. Nie mając na celu ani też nie obiecując dostarczenia całościowej definicji tego terminu

(zadanie bezsensowne i zniechęcające!), kierujemy zamiast tego nasze wysiłki na dostarczenie uporządkowanego i „przetestowanego” modelu analitycznego z listą generalnie prawdopodobnych zmiennych. Powinno to również pomóc w ograniczeniu wpływów wielu *błędnych koncepcji* PS, z których większość jest w ten czy inny sposób powiązana z kwestią „nadawania nazwy”. Grevi (2010, s. 2) nakreśla problematyczność nadawania nazwy, utrzymując, że „partnerstwa nie stają się strategiczne, ponieważ są jako takie definiowane”. Można rozszerzyć tę linię argumentacji, twierdząc, że brak zdefiniowania partnerstwa jako strategicznego lub brak nazywania relacji *expressis verbis* partnerstwem strategicznym nie zapobiega manifestowaniu się danej relacji jako partnerstwa strategicznego. Tak więc zarówno analitycy, jak i praktycy stosunków międzynarodowych stają przed dezorientującą różnorodnością sytuacji, które są związane z nadawaniem nazwy *explicite*, brakiem nadawania nazwy czy też nadawaniem nieprawidłowej nazwy typowi badanych relacji jako partnerstwa strategicznego.

Z jednej strony relacje między partnerami mogą być wyraźnie określone przez nich jako „partnerstwa strategiczne”, podczas gdy w rzeczywistości mogą nie manifestować zbyt wiele z partnerstwa albo znaczenia strategicznego, albo też obydwu. Błąd logiczny takiego *nieprawidłowego nazywania* może mieć swoje korzenie w postrzeganiu PS przez aktorów jako modnego, wizerunkowo ważnego narzędzia polityki zagranicznej, które muszą mieć w swym arsenale, czy też po prostu w ich pragnieniu podniesienia danej relacji do takiego poziomu w przyszłości lub też niewykluczania takiego obrotu spraw. Partnerstwa strategiczne NATO i UE z Rosją z pewnością mogą tu posłużyć za przykład.

Z drugiej strony relacje, które pod względem swojej formy i celu odpowiadają teoretycznemu i empirycznemu pojmowaniu partnerstwa strategicznego, mogą nie być tak nazywane zarówno przez samych aktorów, jak i w ogóle. Powody *nienadawania nazwy* są zbyt zależne od kontekstu i na tyle specyficzne, by je uogólniać. Dla przykładu, w przypadku relacji strategicznych UE–Australia Philomena Murray (2016, s. 174–176) wysuwa hipotezę na temat „brzemienia pamięci” jako przeszkody dla obu partnerów, a przede wszystkim UE, by publicznie określić ich relację jako partnerstwo strategiczne.

Jednak nawet praktyki *nadawania* relacjom *nazwy* partnerstwa strategicznego również kryją w sobie pułapki – zwłaszcza tam, gdzie partnerstwo strategiczne nie jest wszechstronnie umocowane jako zasada polityki zagranicznej aktora, ale stosowane sporadycznie i eklektycznie. Tworzy to problem włączenia/wyłączenia, jak też trudności z identyfikacją strategicznych i zwykłych kierunków interakcji w polityce zagranicznej. Przykładem mogłyby tu być ramy polityki partnerstw UE, które wyraźnie wymieniają tylko dziesięciu międzynarodowych aktorów jako partnerów strategicznych, wykluczając z tego paradygmatu relacje z państwami Unii na Rzecz Morza Śródziemnego czy Partnerstwa Wschodniego. Innym przykładem skomplikowanego nadawania nazw ewoluującej relacji partnerskiej jest określenie PS UE–Chiny w oficjalnym żargonie UE – „od partnerstwa konstruktywnego do partnerstwa całościowego, a potem do obecnego całościowego partnerstwa strategicznego” (Yang, 2007). System chińskich zdywersyfikowanych PS na całym świecie – i odpowiednie nazewnictwo wielowarstwowych PS – stanowi kolejny przykład nadmiernego dyskursywnego uciekania się do koncepcji PS (Oviedo, 2006).

Włączanie i wykluczanie grup błędnie nazwanych, nienazwanych czy wyraźnie nazwanych „partnerstw strategicznych” niesie ze sobą bezpośrednio implikacje dla kształtu ich ram koncepcyjnych. Na przykład Envall i Hall (2016, s. 88) przyjmują podejście formalistyczne poprzez uznawanie partnerstw strategicznych tylko wtedy, gdy są one „określane jako takie w umowach międzypaństwowych, pozostawiając na boku kwestię, czy partnerstwa strategiczne mogą istnieć bądź istnieją w niezadeklarowanych formach czy też wobec braku formalnej umowy je tworzącej”. Takie formalistyczne podejście jest bardziej ograniczające niż się wydaje, ponieważ prowadzi do wykluczenia w praktyce partnerstw strategicznych, które określane są w umowach międzypaństwowych jako na przykład „partnerstwa dla rozwoju”, „stowarzyszenia”, czy po prostu jako „partnerstwa”. Drugą stroną medalu jest oczywiście nadmierne rozciągnięcie koncepcji, jeśli przyjmie się podejście typu „wszystko pasuje” i włączy się każdą dwustronną formę interakcji. Najwyraźniej głębsze ugruntowanie tego terminu w teorii jest potrzebne, by przyjąć odpowiednią metodę i próbę badawczą.

1.3.2. Druga fala: typologie partnerstw strategicznych i wyjaśnienia funkcjonalne

W ramach tak zwanej „drugiej fali” w badaniach nad partnerstwami strategicznymi uwaga naukowców przesunęła się ku wydobyciu istoty partnerstw strategicznych (w kontraście do partnerstw niestrategicznych i niepartnerskich relacji strategicznych) oraz ku klasyfikowaniu według ich istoty, a przede wszystkim według celu. W ten sposób powstały wielorakie typologie hierarchiczne i nastąpił postępy w tworzeniu funkcjonalnych wyjaśnień roli, jaką PS odgrywają w doktrynach i praktykach polityki zagranicznej aktorów. Oprócz poszerzenia programu badań nad tym politycznym fenomenem, opisy funkcjonalno-strukturalne PS były rozpowszechniane również po to, by ocalić ideę „partnerstwa strategicznego” przed koncepcyjną dewaluacją i nieważnością lub spłyceniem znaczenia w polityce, który to trend rozwinął się jako skutek uboczny nadużywania tego terminu w polityce i nauce. Renard (2011a) wymownie zarysował analityczne i polityczne dylematy towarzyszące zwiększonemu stosowaniu, a przede wszystkim nadmiernemu używaniu tej koncepcji: „*Bez jednoznacznej listy [partnerów i partnerstw priorytetowych], bez prawdziwej istoty i bez celu partnerstwa strategiczne wyglądają jak niepewna flota pustych statków żeglująca po wzburzonych wodach wielobiegowości bez kursu, którym mogłyby podążać*” (Renard, 2011a). To właśnie poszukiwanie istoty i celu partnerstw strategicznych określiło ramy wysiłków analizy krytycznej w obrębie „drugiej fali”.

1.3.2.1. Znaczenie i efektywność partnerstw strategicznych w polityce zagranicznej (wymiar performatywny)

Główny problem w badaniach skupiających się na *substancjalności* partnerstw strategicznych jest powiązany z nieodłączną względnością (*degreeism*) znaczenia i efektywności PS (wymiar performatywny), to jest stopniem, w jakim omawiane PS mogłyby spełnić wymagania równoczesnego bycia *strategicznym* i bycia *partnerstwem*. Rozróżnienie pomiędzy *materialnym* partnerstwem strategicznym (Czechowska,

2013, s. 32–33, 45–81) – wraz z powiązаныmi koncepcjami *realnych* (*real*) (Renard, 2011b), *autentycznych* (*genuine*) (Lo, 2008, s. 40–41), *efektywnych* (*effective*) (Grevi, 2010) i *prawdziwych* (*tru*) (Renard, 2013, s. 312–313) PS – z jednej strony a innymi formami współpracy w stylu partnerstw czy też strategicznymi relacjami niepartnerskimi z drugiej stało się motywem przewodnim poszczególnych dociekań naukowych i analiz politycznych. Autentyczność (*genuineness*) i znaczenie (*relevance*) dokonania [*performance*], efektywność [*effectiveness*] danej relacji służyły jako główne wyznaczniki różnicowania (choć żadne informacje z rzeczywistych pomiarów powyższych cech nie były wykorzystywane przez wspomniane programy badawcze).

Po stronie *znaczenia* istotne jest to, że partnerstwa strategiczne nie tylko są podtrzymywane, ale spełniają również swoją rolę (Grevi, 2010, s. 5) – a robią to, wykraczając zdecydowanie „poza ograniczenia bilateralności”. Stają się w ten sposób efektywnie zinstrumentalizowane dla realizacji szerszych (regionalnych i globalnych) interesów partnerów (Renard, 2011b, s. 97). Nie mniej ważne jest to, że „strony uważają [swoje partnerstwo strategiczne] za niezbędne dla osiągnięcia ich podstawowych celów” (Grevi, 2010, s. 3), przez co partnerstwo jest najlepszą lub jedyną opcją alternatywą dla ich strategii *Alleingang*, tzn. samotnego działania. 10 zasad przewodnich Renarda (2012, s. 2–6) dla przekształcenia partnerstwa strategicznego w efektywne narzędzie polityki zagranicznej sugeruje m.in., że aby móc określić się jako znaczące, partnerstwa strategiczne powinny odnosić się do „kwestii strategicznych” (wychodząc w ten sposób poza pierwszą ekonomiczną warstwę interakcji) i wyrastać ze „współpracy w konkretnych kwestiach”; interakcje strategiczne muszą również być podtrzymywane na najwyższych szczeblach (spotkania na szczycie) i wychodzić poza ograniczenia relacji bilateralnych (zarówno pod względem agendy, jak i rzeczywistego zasięgu politycznego).

W odniesieniu do sprawdzania *autentyczności* głównym problemem jest kwestia tego, jak odróżnić „autentyczną relację strategiczną od jej faksymile” (Lo, 2008, s. 41). W książce o chińsko-rosyjskiej „osi wygody” Bobo Lo (2008, s. 40) ubolewa, że na początku lat 90. rosyjscy przywódcy mianem partnerstwa strategicznego określali „każdą zna-

czącą relację i [...] wiele, które takimi nie były”. To posunięcie rzekomo miało wyraźny cel polityczny – legitymizację rosyjskich roszczeń i (inter)akcji w polityce zagranicznej, „często służąc jako maskowanie braku treści iluzją ważności” (Lo, 2008, s. 40). Zamiast być substancjalnymi, „partnerstwa strategiczne mogą również być chwytem retorycznym stosowanym przez dyplomatów, by pomóc sobie na ostrych zakrętach zmieniającej się globalnej polityki” – przyznał Sean Kay (2000, s. 17) w otwierającym dyskusję artykule „Czym jest partnerstwo strategiczne?”. Wraz z teleologicznym uzasadnieniem i formą także poziom performatywny współokreśla stopień substancjalności (lub – odpowiednio – powierzchowności) partnerstw strategicznych. Richard Maher (2016, s. 959, 960) zauważa, iż „pomimo ciągle poprawiających się relacji ubiegła dekada pokazała również, że UE i Chiny pozostają podzielone co do podstawowych wartości politycznych, interesów geopolitycznych i priorytetów, jak też i koncepcji światowego porządku”, przez co głębokość i zakres PS UE–Chiny zostały ograniczone w takim stopniu, że ich stosunki „są dzisiaj i prawdopodobnie pozostaną kwestionowane, nierównie i – z wyjątkiem handlu i inwestycji – płytkie, oraz że ucieleśniają raczej partnerstwo ograniczone niż strategiczne”.

W swoich rozważaniach na temat przyczyn i warunków odróżniających partnerstwa strategiczne od partnerstw niestrategicznych Czechowska (2013, s. 45–81) tworzy matrycę następujących czterech warunków niezbędnych (podstawowych) i trzech warunków wystarczających (uzupełniających). Aby relacja mogła zostać zakwalifikowana jako forma partnerstwa strategicznego, musi koniecznie wykazać: (1) partnerski charakter interakcji dwustronnych (rozumianych jako dobrowolny związek, który charakteryzuje się wzajemnym szacunkiem i liczeniem się z drugą stroną, równością i lojalnością); (2) (minimalną niezbędną) zbieżność celów strategicznych, potwierdzoną w oficjalnym dyskursie obu partnerów; (3) podzielane przeświadczenie o korzyściach ze współpracy i tym, że indywidualne cele nie zostałyby osiągnięte tak skutecznie, gdyby partnerzy działali samodzielnie; (4) nastawienie na długofalową współpracę, w tym na stopniowe pogłębianie interakcji strategicznej (Czechowska, 2013, s. 79–80). Z kolei materialne partnerstwa strategiczne powinny móc być wy-

znaczone za pomocą następujących trzech warunków wystarczających: (5) manifestowanego, uprzywilejowanego statusu i praktyki relacji, w tym za pośrednictwem wyższej (niż zwykła) intensywności interakcji (spotkania na wielu poziomach) oraz uprzywilejowanych powiązań ekonomicznych; (6) rozwiniętej infrastruktury współpracy na różnych poziomach interakcji – od rządowych do kulturalnych i społecznych; (7) ducha prawdziwej współpracy, który pozwala na sprawne rozstrzyganie konfliktów, również dzięki ukierunkowaniu na rozwiązywanie zamiast „problemizowanie” (przenoszenie na wysoki szczebel) sporadycznie pojawiających się kwestii spornych, w tym także tych wynikających ze wspólnych zaszczości historycznych (Czechowska, 2013, s. 80–81).

Problem z tym i innymi uwzględnionymi jakościowymi podejściami, które rozróżniają substancjalne i niesubstancjalne partnerstwa strategiczne, leży w tym, że brakuje stosownego systemu pomiarów, tak więc są w wysokim stopniu subiektywne w ocenie tego, na ile zbieżne powinny być cele strategiczne i interesy, jaka liczba struktur współpracy kwalifikuje je do bycia wystarczającymi itd. Lo (2008, s. 41) podkreśla, że „ważne jest, by nie ustawiać poprzeczki ani zbyt wysoko, ani zbyt nisko”:

Jest nieprawdopodobne, by partnerzy zgadzali się w każdej kwestii przez cały czas. [...] Z drugiej strony, rozsądnie jest oczekiwać jakiejś wspólnej wizji zarówno świata w ogóle, jak i ról każdego z partnerów w jego ramach. Określenie relacji jako strategicznej implikuje długofalowe odwzajemnione zaangażowanie, odporne na tyle, by wytrzymać okazjonalne komplikacje i nieporozumienia. Chociaż jest tu zakres przewidziany dla taktycznego oportunizmu, pozostaje on niestabilną podstawą konstruktywnego zaangażowania i nie może być wyolbrzymiany. Podobnie, takie czynniki instrumentalne, jak wykorzystanie partnerstwa, by wyrzucić nacisk na strony trzecie, nie powinno mieć nieproporcjonalnego wpływu. W takim bowiem wypadku dwustronne stosunki stałyby się nadmiernie podatne na zmiany środowiska zewnętrznego. Ostatecznie, partnerstwo strategiczne *bona fide* jest oparte na szerokiej spójności celu. Odnosi sukces lub ponosi porażkę do takiego stopnia, że obie strony są w stanie zidentyfikować trwałe wspólne interesy i przekuć je w długoterminową, merytoryczną współpracę (Lo, 2008, s. 41).

Mając powyższe na uwadze, nasuwa się pytanie, czym jest *idealny punkt*, punkt wyjścia w ustawianiu poprzeczki ani zbyt wysoko, ani zbyt nisko, parafrazując wcześniej cytowanego autora. Niestety, żadne z badań jakościowych, które do tej pory dominowały w studiach nad partnerstwami strategicznymi, nie było w stanie dać odpowiedzi na to pytanie. W związku z tym tylko oceny *ex post* omawianego fenomenu wydają się możliwe, co z pewnością ogranicza zdolności oszacowania *ex ante* bieżących postępów w ramach funkcjonujących partnerstw strategicznych, ograniczając również możliwości predykcyjne i znaczenie dla wyjaśniania tak zaawansowanych twierdzeń. Projekt *SPaSIO* miał na celu zamknięcie tej luki i dostarczenie przetestowanej siatki pomiarowej do oceny substancjalności partnerstwa strategicznego.

1.3.2.2. Cele i funkcje partnerstw strategicznych w polityce zagranicznej (wymiar funkcjonalny)

Zanim potencjalny partner zostanie zidentyfikowany, a partnerstwo zaprojektowane, każdy aktor musi odpowiedzieć na fundamentalne pytanie z dziedziny polityki zagranicznej: dlaczego partnerstwo strategiczne? Spojrzenie od podszewki na cele i funkcje tego narzędzia polityki zagranicznej jest kluczowe dla zrozumienia, dlaczego fenomen partnerstw strategicznych rozprzestrzenił się z taką intensywnością i jakie jest jego znaczenie dla przyszłości.

Wyrosłe na gruncie współpracy w konkretnych i/lub strategicznych kwestiach partnerstwa strategiczne zwykle służą szerszym celom i zadaniom. Nasze badania empiryczne w ramach projektu *SPaSIO* mocno potwierdzają twierdzenie Greviego (2013, s. 163), że „[p]rawdziwe partnerstwa strategiczne są wielozadaniowe, dążąc zarówno do realizacji bilateralnych, jak i multilateralnych celów i przesuważąc nacisk w różnych wymiarach relacji w całkiem pragmatyczny sposób”. *Cel* każdego partnerstwa wywodzi się z unikalnej mieszanki należących do partnerów „motywów do zrealizowania materialnych, wizerunkowych i ideowych interesów, które z kolei wywodzą się z ich postrzegania tożsamości, roli i należnej im pozycji w systemie międzynarodowym z jednej strony, a oceny ich wrażliwości wo-

bec międzynarodowej współzależności z drugiej” (Michalski, Pan, 2017b, s. 26).

Dyskusja naukowców na temat zadań i funkcji partnerstw strategicznych była ograniczona jak dotąd do garści doniosłych opisów, w tym autorstwa Zhovkvy’ego (2006), Greviego (2013), Blanco (2015, s. 79–100; 2016), Jiuna Banga (2017) oraz Anny Michalski i Zhongqi Pana (2017b, s. 26–31). W większości przypadków funkcjonalne wyjaśnienia nakładają się na siebie, co jest dobrą oznaką wyłaniającego się naukowego konsensusu co do roli i zadania PS w polityce zagranicznej aktorów, ich dwustronnych relacjach i szerszym zaangażowaniu międzynarodowym. Wchodzenie w szczegóły każdego podejścia przekroczyłoby zakres i założony cel niniejszego ujęcia, więc w dalszym tekście zostaną podjęte wysiłki, by usystematyzować i połączyć ze sobą doskonale zgodne i najbardziej wyraziste opisy, tj. wyjaśnienia Greviego (2013) na temat (a) refleksyjnych, (b) relacyjnych i (c) strukturalnych funkcji partnerstw strategicznych z przeprowadzonymi przez Michalski i Pana (2017b, s. 26–31) ocenami celów i funkcji partnerstw strategicznych z (a) indywidualnego („ego”), (b) bilateralnego (wzajemnych relacji) i (c) systemowego (międzynarodowego) punktu widzenia.

Po pierwsze, na *poziomie indywidualnych aktorów* partnerstwa strategiczne pełnią funkcję *refleksyjną (reflexive)/pewności siebie (self assertive)* (Grevi, 2013, s. 163–164) czy też *podnoszącą status* (Michalski, Pan, 2017b, s. 30–31). Funkcja refleksyjna partnerstw strategicznych obejmuje zarówno dyskursywny (Blanco, 2016; Bang, 2017), jak i praktyczny (Michalski, Pan, 2017b, s. 30–31) tryb podnoszenia poczucia własnej wartości aktora jako partnera, międzynarodowego gracza, a czasem również jako bieguna lub węzła potęgi w ewoluującym, policentrycznym systemie międzynarodowym. Michalski i Pan (2017b, s. 30) podkreślają, że powiązana z „ego” funkcja partnerstw strategicznych ma dostarczyć „scen dla społecznego zaangażowania, na których każde z państw-partnerów może dokonać prezentacji i umocnienia własnych koncepcji siebie jako międzynarodowych aktorów”. Dla przykładu, Blanco (2016, s. 37) stwierdza, że dyskursywne zastosowanie partnerstw strategicznych przez UE sprzyja rozwojowi „normatywnej polityki zagranicznej”, konsolidując w ten sposób jeszcze bardziej obraz

i status Unii jako potęgi normatywnej w stosunkach międzynarodowych.

Co znaczące, partnerstwa strategiczne dają szansę na podniesienie statusu zarówno aktorom o wpływach na skalę światową, jak i tych o mniejszej potędze:

Właściwość partnerstw strategicznych polegająca na podnoszeniu statusu stosuje się zarówno do potęg globalnych – gdyż partnerstwa dostarczają im struktur umożliwiających wpływ na agendę światową i dominujące światopoglądy, a finalnie kształtowanie międzynarodowego porządku – jak też do mniejszych aktorów, którym zaangażowanie się wraz z potęgami o znaczeniu światowym daje dostęp do polityki międzynarodowej i okazje, by wpływać na kwestie leżące blisko ich podstawowych interesów (Michalski, Pan, 2017b, s. 30).

Zatem tryby działania obejmują zakres od „refleksyjnego uczenia się” i „introspektywnego kształtowania tożsamości” do „międzynarodowego renegocjowania tożsamości” (Michalski, Pan, 2017b, s. 30). Badania Aleny Vieiry (2016, s. 134–136) na temat rekaliibracji pojęć „własnego ja”, „my” i „inni” UE w ramach Partnerstwa Wschodniego dają tutaj ilustrujący przykład. Zatem partnerstwa strategiczne sprzyjają podnoszeniu statusu i odgrywaniu większej roli strategicznej przez zaangażowanych partnerów.

Po drugie, *na poziomie bilateralnych interakcji* partnerstwa strategiczne spełniają funkcję *relacyjną (zarządzania relacją)* (Grevi, 2013, s. 164–166). Ta funkcja związana jest z zarządzaniem relacjami dwustronnymi „w bezpośrednim dążeniu do realizacji własnych interesów obu stron” (Grevi, 2013, s. 164). Stąd twierdzi się, że ekonomia pozostaje „kręgosłupem agendy [dla wielu] partnerstw” (Grevi, 2013, s. 164). Jednak zakres i głębokość *bilateralnego zaangażowania* zwykle wykracza poza zasadę *pierwszeństwa ekonomii*, nie tylko dlatego, że uprzywilejowane partnerstwa „oferują możliwość ustrukturyzowanego zaangażowania, wymianę informacji, platformę dla dwustronnego rozwiązywania problemów i przygotowanie do wielostronnego zarządzania w trudnych międzynarodowych kwestiach – oferują wszystkie aspekty,

które zwiększają zdolność aktora do wypełniania zadań polityki zagranicznej i realizowania ról polityki zagranicznej” (Michalski, Pan, 2017b, s. 28). Dla przykładu, analizując odgrywanie ról rywalizacyjnych, które ma miejsce w ramach partnerstwa strategicznego UE–Chiny, Michalski i Pan (2017a, s. 611) wysuwają argument, że zarówno Unia Europejska, jak i Chiny angażują się w tak ustrukturyzowane i współzawodniczące odgrywanie ról, aby „podnieść ich pozycję jako globalnych aktorów i szukać uznania dla ich ról międzynarodowych”. W ten sposób tryby interakcji przyjmują formę „strategicznego odgrywania ról”, w tym także przez „działanie komunikacyjne i perswazję retoryczną”, „socjalizację” oraz „uczenie się” (Michalski, Pan, 2017b, s. 29–30).

Po trzecie, na poziomie międzynarodowym partnerstwa strategiczne występują jako *wehikuły interakcji społecznej*, ponieważ ustrukturyzowane dwustronne relacje z większym prawdopodobieństwem „wzmacniają zaangażowanie międzypaństwowe” (Michalski, Pan, 2017b, s. 27–28). Funkcja *strukturalna* partnerstw strategicznych (Grevi, 2013, s. 166–169) sięga poza wysiłki strukturyzowania danej relacji dwustronnej tak, aby objąć również obszary szerszego zaangażowania międzynarodowego, zarówno multilateralne, jak i minilateralne. Grevi wysuwa hipotezę, że efektywne partnerstwa strategiczne w rzeczywistości „dążą do uczynienia działań dwustronnych nie tylko zgodnymi, ale i sprzyjającymi zwiększonej współpracy wielostronnej” (2013, s. 166; por. też 2010, s. 11–12). Podobne poglądy rozwijane są również przez Renarda (2016b). Badając pozycję partnerstw strategicznych w różnych *lateralizmach* (tj. wzajemne powiązania między interakcjami bilateralnymi, multilateralnymi, regionalnymi i minilateralnymi), Renard (2016b, s. 30) konkluduje, że w praktyce aksjomat „partnerstw dla skutecznego multilateralizmu” może nie zawsze działać – a ponadto, „bilateralizm, w formie partnerstw strategicznych, może [również] podważać lub zastępować regionalizm i multilateralizm”. Jednak w większości przypadków, jak rozważa dalej autor, partnerstwa bilateralne uzupełniają i wzmacniają podejścia regionalne i multilateralne, tak jak na przykład w przypadku negocjacji UE w sprawie zmian klimatu czy też globalnych kwestii związanych z bezpieczeństwem (zwłaszcza terroryzmem i nierozprzestrzenianiem broni nuklearnej). Zatem przez określenie

struktury interakcji międzypaństwowych – przede wszystkim w zakresie geopolitycznych punktów zapalnych – partnerstwa strategiczne mogą wzmocnić multilateralne zaangażowanie w kwestiach strategicznych, ulepszyć globalne zarządzanie i ukształtować system międzynarodowy jako gęstą sieć bilateralizmów.

1.3.3. Trzecia fala: umieszczanie partnerstw strategicznych w ramach istniejącej teorii i podejść w stosunkach międzynarodowych

Szybki wzrost liczby partnerstw strategicznych oraz ich kontekstualna i fluktuująca natura sprawiły, że zadanie ich definiowania i wyjaśniania wraz z efektami systemowymi jest niezwykle trudne. Nawet najświeższy przegląd rywalizujących koncepcji i podejść do badania partnerstw strategicznych potwierdza, że naukowcy reprezentujący IR i FPA nie opracowali jeszcze pełnej teorii partnerstw strategicznych (Ferreira-Pereira, Vieira, 2016). Jednakże zostały już podjęte ważne kroki mające na celu wyodrębnienie koncepcji partnerstwa strategicznego przez odróżnienie go od pokrewnych idei, takich jak *sojusz*, *koalicja* czy *wspólnota bezpieczeństwa*.

1.3.3.1. Nauka o organizacji: od aliansów biznesowych przez partnerstwa publiczno-prywatne do międzynarodowych (politycznych, ekonomicznych i prawnych) struktur zarządzania

Idea partnerstw strategicznych w badaniach stosunków międzynarodowych dobrze współgra z ideą zawartą w *naukach o organizacji i biznesie międzynarodowym*. Stąd partnerstwo strategiczne jest zwykle rozumiane jako formalny alians strategiczny, głównie pomiędzy dwoma komercyjnymi przedsięwzięciami, sformalizowany z reguły przez jedną lub więcej umów biznesowych ustalających cele i procedury wspólnego dążenia do realizacji działalności biznesowej. Koncepcyjne ramy wyznaczone przez Czechowską (2013) dla PS wywodzą się z badań nad biznesem i praktycznego rozumienia tego pojęcia. W *politologii porównawczej* partnerstwa publiczno-prywatne (PPP) reprezentują powiązaną kategorię analityczną. Elena A. Iankova (2009) wykorzystuje logi-

kę PPP w swej analizie partnerstw strategicznych pomiędzy biznesem i rządem w kontekście przystąpienia europejskich państw postkomunistycznych do UE.

W międzynarodowej ekonomii politycznej zarówno oryginalne znaczenie partnerstw strategicznych jako „aliansów biznesowych”, jak i wywodzące się stąd znaczenie PS jako „aliansu międzypaństwowego” przenikają się w unikalny sposób (Watson, 2001, s. 1488–1490). Partnerstwa strategiczne odgrywają tutaj rolę dzięki „fundamentalnej relacji między ekonomią a polityką, którą reprezentuje alians”, również dlatego, że „wzorzec międzynarodowego handlu zwykle uzupełnia strategiczne polityczne partnerstwa państwa – innymi słowy, ‘handel podąża za flagą’” (Watson, 2001, s. 1488).

Pojawienie się agendy badań nad partnerstwami strategicznymi w ramach IR/FPA zwykle następuje poprzez interdyscyplinarne podejście do *nauki o organizacjach międzynarodowych*. Zarówno analiza sieciowa, jak i systemowa oraz badania nad systemami rządów, w tym państwa prawnego, to perspektywy często wykorzystywane w odniesieniu do partnerstw strategicznych. Pionierski opis na tym polu pochodzi od Wilkinsa. Badacz ten jako pierwszy opracował podejście organizacyjne, które „spogląda na kilka wymiarów organizacyjnych poprzez podział na trzy kolejne fazy rozwoju w kontinuum współpracy: *formację, implementację i ewaluację*” (Wilkins, 2008, s. 363). Ta struktura analityczna została w obiecujący sposób powiązana z oryginalnymi ontologicznymi opisami autora dotyczącymi partnerstw strategicznych jako wyraźnego archetypu raczej o taksonomii *sprzymierzenia (alignment)* niż *sojuszu, koalicji, wspólnoty bezpieczeństwa czy reżimu międzynarodowego*.

Literatura na temat *systemów rządów (governance)* dodatkowo poszerzyła zakres analiz pojęcia poprzez zastosowanie logiki sieci, struktur rządów i socjalizacji do wyjaśnienia, w jaki sposób tworzą się i funkcjonują partnerstwa strategiczne. Ian Bache (2010) oddziela od siebie płaszczyzny partnerstwa jako tradycyjnego instrumentu polityki Unii Europejskiej w ramach systemu wielopoziomowych rządów. Grevi (2013) spogląda na to, jak sieć PS pozwala umieścić UE na mapie międzynarodowej i wzmocnić globalne struktury rządów, korzystając w ten sposób z argumentu o pierwszeństwie ekonomii. W ramach swo-

jego studium partnerstwa strategicznego UE–Chiny Antoine Sautenet (2007) rozwija synergetyczną perspektywę tej relacji jako formy ekonomicznych i prawnych rządów. Twierdzi, że jako takie partnerstwo strategiczne musi spełniać przynajmniej trzy warunki: „partnerzy stosują się do przynajmniej minimum wspólnych punktów odniesienia, prowadzone są równorzędne relacje między partnerami i zachodzi dynamiczny proces konstruowania wspólnej przyszłości” (Sautenet, 2007, s. 705). Łącząc socjologiczno-prawną perspektywę i analizę sieci, Micheal O. Slobodchikoff i Aakriti Tandon (2017, s. 166) skonceptualizowali „grupy traktatów jako instytucje” i obiecująco przeanalizowali partnerstwo strategiczne Indii z Rosją poprzez „sieci [ich] traktatów”. Michalski i Pan (2017a) badają szczegółowo, w jaki sposób struktury partnerstwa strategicznego sprzyjają odgrywaniu ról (a więc rekonstruowaniu tożsamości aktorów), jak też socjalizacji i uczeniu się (wspierając w ten sposób motywowaną przez interakcje konwergencję).

1.3.3.2. Instytucjonalizm historyczny: partnerstwa strategiczne ograniczone „zależnością od ścieżki”

Mimo że partnerstwa strategiczne są stosunkowo nowym fenomenem, który pojawił się wraz z początkiem ery postdwubiegunowej w stosunkach międzynarodowych, państwa i organizacje międzynarodowe wchodzące w taką relację są z pewnością znacznie starsze niż omawiany fenomen. Zatem pamięć historyczna aktorów nie może nie mieć wpływu na tworzenie i funkcjonowanie partnerstw strategicznych – tak brzmi główny argument *instytucjonalizmu historycznego*. Z pewnością dla jednych aktorów historia ma większe znaczenie niż dla innych. Na przykład w analizie chińskich PS instytucjonalizm historyczny oferuje kluczowe wskazówki, ponieważ „analizuje makrokonteksty i tworzy hipotezy dotyczące połączonych efektów instytucji i procesów zamiast badania tylko jednej instytucji czy procesu na raz” (Wang, 2017, s. 270). W analizie chińsko-szwajcarskiego partnerstwa jako przypadku modelowego dla stosunków europejsko-chińskich Shichen Wang dostrzega, że pozytywny rozwój tego partnerstwa zawdzięcza swoją dynamikę długiej historii płynnej interakcji (Wang, 2017, s. 271–272).

W przypadku, gdy historia interakcji czy też instytucjonalna pamięć stosunków ograniczałaby się jedynie do pozytywnej dynamiki, zwłaszcza w przełomowych momentach, argumentacja instytucjonalizmu historycznego sugerowałaby, że istnieją skromne lub bardzo niewielkie możliwości tworzenia i podtrzymywania partnerstwa strategicznego. „Zależność od ścieżki” może nakłaniać państwa do stosowania wrogich lub w najlepszym razie bezwładnościowych (obojętnych) wzorców interakcji. Julie Gilson (2016) omawia pułapki zależności od ścieżki w bezwładnościowym rozwoju PS UE–Japonia, które jest „ograniczone” przez wczesne ramy instytucjonalne z 1991 roku i późniejszy przestarzały sposób myślenia na temat znaczenia drugiej strony. W konsekwencji duchy przeszłości mogą uniemożliwić osiągnięcie przez partnerstwa strategiczne ich pełnego potencjału i stworzenie znaczących struktur dwustronnego związku i zaangażowania.

1.3.3.3. Realizm: partnerstwa strategiczne w cieniu teorii sojuszy

Jak się można spodziewać, najpopularniejszą perspektywą naukową, w której dostrzega się partnerstwa strategiczne, jest realizm, a dokładniej neoklasyczne i strukturalne wątki tej teorii. Charakterystyczne jest także to, że jedyny konsensus w dziedzinie partnerstw strategicznych dotyczy ich odróżniania od sojuszy, czyli jednej z głównych kategorii w realizmie. Wilkins (2008, s. 359–361) jako pierwszy zaprezentował partnerstwa strategiczne będące „nową formę sprzymierzania się”. Przyjmując argument realistów o „równowadze zagrożeń”, Robert Powell sugeruje, że w sprzymierzeniach tak naprawdę chodzi o opowiedzenie się po którejś stronie: „Kiedy jedno państwo zagraża drugiemu, trzecie państwo ma przynajmniej trzy opcje. Może związać się z zagrożonym państwem, związać się z państwem wysuwającym groźbę lub próbować uniknąć konfliktu poprzez wyczekiwanie” (Powell, 1999, s. 149).

Takie rozumienie powiązań jest solidnie oparte na historii przyłączania się (słabszych do silniejszych państw) (*bandwagoning*), miękkiego równoważenia sił (słabszych przeciwko silniejszym państwom) czy też praktykowania neutralności w polityce międzynarodowej XIX wieku i przez większość XX stulecia. Jednakże może ono nie pasować

dobrze do stosunków międzynarodowych w XXI wieku, gdzie bezpośrednio groźby jednego państwa wobec drugiego są rzadsze, a wielopłaszczyznowe wyzwania o charakterze ponadnarodowym, które niekoniecznie lub niezamierzenie wywodzą się z innych państw, rozpowszechniają się na ogromną skalę. Świat wielu aktorów, obejmujący obecnie potężne organizacje międzynarodowe i graczy niebędących państwami, wraz ze wzrastającą współzależnością jawią się ponadto jako istotne korelaty nowej międzynarodowej rzeczywistości politycznej. Dla uwzględnienia tego powstają nowe typy przymierzy. Sprzymierzienia z ubiegłych wieków mogą więc niekoniecznie być tym, co praktyka polityki zagranicznej dotycząca stowarzyszania i sprzymierzania oznacza w polityce współczesnej – nawet jeśli koncepcje identyczne pod względem terminologicznym wciąż znajdują swe zastosowanie. Na przykład analiza Susanne Gratius (2012) dotycząca spięcia w bliskiej do tej pory relacji UE–Brazylia przyjmuje logikę „równoważenia i dołączania do silniejszego”, by wyjaśnić strategiczną rozbieżność i rywalizację między oboma aktorami na scenie międzynarodowej. W podobnym duchu Nadkarni (2010) rozwija problematykę „równoważenia bez sojuszy” w Azji i Eurazji poprzez skupienie się na chińsko-rosyjskich, indyjsko-rosyjskich i chińsko-indyjskich PS jako strukturalnych ramach umożliwiających takie próby.

1.3.3.4. Konstruktywizm: partnerstwa strategiczne jako „to, co państwa z nimi robią”

Partnerstwa strategiczne to nieodłącznie społeczne konstrukcje – tzn. struktury strategicznej interakcji i zaangażowania pozwalające zarówno państwom, jak i organizacjom międzynarodowym dążyć do realizacji ich interesów i celów w polityce zagranicznej w relacji ze sobą nawzajem i z innymi aktorami w systemie międzynarodowym. Pomagają one zatem łagodzić nieprzyjemne konsekwencje międzynarodowej anarchii (albo poprzez rozszerzanie sieci współpracy bilateralnej, albo wprost przez „partnerstwa powstrzymujące”), promują taką konfigurację systemu międzynarodowego, która lepiej pasuje do ich światopoglądów i normatywnych orientacji, a także pozwalają im dążyć do realizacji

celów związanych z wizerunkiem bądź statusem na poziomie światowym. W istocie, oparte na interakcjach i rekonstruktorywne partnerstwa strategiczne mogą mieć inne znaczenia dla różnych aktorów w różnym czasie i kontekstach.

Biorąc to pod uwagę, jakiegokolwiek ustalenie znaczenia partnerstwa strategicznego wydaje się nieprawdopodobne. Główną troską Blanco (2015) podczas poszukiwania stabilnej i powszechnie akceptowalnej definicji partnerstwa strategicznego jest to, że kojarzy się ono z oczekiwaniem ustalonego znaczenia, podczas gdy postrzeganie, rozumienie i praktyki partnera wyraźnie kształtują ten termin. Takie podejście w nieunikniony sposób jest echem głównej maksymy konstruktywizmu, zakładającej, że partnerstwa strategiczne są tym, czym uczynią je państwa. Praktyki dyskursywne oraz polityczne mają zatem znaczenie. Blanco (2016) i Bang (2017) stosują podejście lingwistyczne do badania funkcji partnerstw strategicznych odpowiednio UE i Chin. Pradeep Taneja (2010) oraz Michalski i Pan (2017b) skupiają się zamiast tego na ideach i normach, które partnerzy dzielą, a także na poziomach takiej normatywnej zbieżności jako manifestacjach rozwoju PS. Wysłunięty zostaje argument, że rywalizujące światopoglądy wpływają na percepcję aktorów i dążenia do wprowadzania zasad organizacyjnych i norm, na których opiera się współczesny system międzynarodowy. Opinie, jakie aktorzy mają o sobie nawzajem oraz na temat systemu międzynarodowego i ich zaangażowania, przekładają się zatem bezpośrednio na to, jak postrzegają swoje partnerstwo strategiczne.

1.3.3.5. Studia bezpieczeństwa krytycznego: partnerstwa strategiczne jako nowe praktyki bezpieczeństwa i kierunki zarządzania bezpieczeństwem

Rzecznicy podejścia bezpieczeństwa krytycznego do partnerstw strategicznych w dużym stopniu czerpią z ramowych idei praktyk międzynarodowych i zarządzania bezpieczeństwem. Za Emanuele Adlerem i Vincentem Pouliotem (2011, s. 4–8) międzynarodowe praktyki rozumiane są jako „społecznie znaczące wzorce działań”, tj. powtarzalne wzorce zachowań i dokonań aktorów, które są oparte na wspólnej „wiedzy ogólnej” dotyczącej ich celu, funkcji i znaczenia. Envall i Hall

(2016, s. 88) argumentują, że partnerstwa strategiczne najlepiej rozumieć jako „nową ‘praktykę bezpieczeństwa’” oraz że „sygnalizują one pojawienie się nowych form ‘zarządzania bezpieczeństwem’ w Azji”, gdzie ten ostatni termin jest rozumiany jako forma zarządzania bezpieczeństwem poprzez zaangażowanie zarówno aktorów państwowych, jak i aktorów niebędących państwami, (formalnych i nieformalnych) instytucji, (nieformalnych) porozumień i sformalizowanych norm prawnych, jak też rozmaitych nowych technik zarządzania (takich jak zarządzanie sieciowe).

Rozwijając swoją tezę o partnerstwach strategicznych jako „nowej formie sprzymierzenia się” (Wilkins, 2008, s. 359), w najnowszych badaniach Wilkins określa szczegółowo, że partnerstwa strategiczne to „przymierza bezpieczeństwa” (Wilkins, 2018, s. 500–502). Odwołuje się on w ten sposób do szerokiego rozumienia bezpieczeństwa w opracowaniu szkoły kopenhaskiej krytycznych studiów bezpieczeństwa (Buzan, Wæver, Wilde, 1998).

1.3.4. Ku czwartej fali? Teoretyzowanie o partnerstwach strategicznych w stosunkach międzynarodowych

Program badań nad partnerstwami strategicznymi wyewoluował przede wszystkim w ramach trzech fal debaty naukowej, tak jak to omówiono powyżej. Pierwsza fala przypominała sporadyczne poszukiwania znaczenia wyłaniającego się fenomenu polityki międzynarodowej i jego konceptualizacji, które okazały się prawdziwie sprzeczne i niespójne, co w pierwszym rzędzie uniemożliwiło opracowanie uzgodnionej definicji, ale uniemożliwiło też wyłonienie się wewnątrz dyscypliny określonego wyrażnie pola dla partnerstw strategicznych. Druga fala wywołała krytyczną ocenę badanego fenomenu przede wszystkim pod względem jego znaczenia, efektywności i funkcji w polityce zagranicznej poszczególnych aktorów. Aktualna, trzecia fala charakteryzuje się rozpowszechnieniem i rozlaniem się teoretycznego umiejscawiania pojęcia w określonych podejściach analitycznych – od badań nad organizacją do realistycznych, liberalno-instytucjonalistycznych, konstruktywistycznych i innych wątków teoretycznych. Biorąc pod uwagę

trwałość i obietnice, jakie partnerstwa strategiczne wnoszą do stosunków międzynarodowych, wydaje się, że konieczne i bardzo na czasie jest skoncentrowanie się obecnie na stworzeniu holistycznych ujęć teoretycznych tego fenomenu politycznego w obrębie i w przekroju głównych nurtów oraz krytycznych teorii stosunków międzynarodowych i polityki zagranicznej. Głównym celem tej książki jest ustanowienie opartego na badaniach empirycznych całościowego ujęcia teoretycznego partnerstw strategicznych we współczesnych stosunkach międzynarodowych, co jest próbą otwarcia kolejnej – czwartej – fazy debaty naukowej w tej dziedzinie.

Należy wspomnieć, że do chwili obecnej tylko garstka autorów podjęła ambitną próbę i w niewielkim stopniu odniosła sukces w teoretyzacji partnerstw strategicznych. We wszystkich takich przypadkach poziom postępu konceptualizacji i teoretycznego umiejscowienia wyraźnie wysuwał się na pierwszy plan, podczas gdy nie dochodziło do rozwinięcia całościowych teoretycznych ram i argumentacji. W tym kontekście warto wspomnieć pionierski *model partnerstwa strategicznego* Wilkinsa (2008), obejmujący dalsze uszczegółowienie jego wywodu o *sprzymierzeniach (alignment)* (Wilkins, 2015; 2018), podwójne podejście Holslaga (2011) do partnerstw strategicznych *na papierze i w praktyce, idealny model* międzypaństwowych partnerstw strategicznych Czechowskiej (2013), jak również nowsze, dwupoziomowe podejście Blanco (2015; 2016) (pluralistyczne ramy teoretyczne łączące analizę *lingwistyczną i interakcjonistyczną*) oraz trzypoziomowe ramy analityczne partnerstw strategicznych Michalski i Pana (2017b). Co znaczące, opis Michalski i Pana (2017b) jest najbardziej zbliżony do tego, do czego dążył projekt *SPaSIO* (2013–2018). Po pierwsze, oba ujęcia w oryginalny sposób koncentrują się na partnerstwach strategicznych pomiędzy państwami a organizacjami międzynarodowymi – w przeciwieństwie do większości innych tekstów z tej dziedziny, które zajmują się niemal wyłącznie partnerstwami pomiędzy państwami. Po drugie, oba projekty dążą do opracowania całościowych teoretycznych perspektyw, ujmując w ten sposób (a) analizę na poziomie konceptualnym w kontekście współczesnych stosunków międzynarodowych; (b) międzyrelacyjne i wewnątrzrelacyjne aspekty partnerstw strategicznych,

dążących do wyjaśnienia powodów, dla których przyjmuje się je jako politykę zagraniczną oraz tego, jak funkcjonują w ramach bilateralnej struktury, i wreszcie (c) systemowy poziom badań, poprzez ustalenie roli i funkcji pełnionej przez partnerstwa strategiczne w szerszym zakresie, jako elementu ewoluującego systemu międzynarodowego. Poza tym oba projekty różnią się co do faktycznego podejścia, planu i zakresu programów badawczych, w tym również pod względem złożonej przez SPaSIO obietnicy stworzenia bardziej całościowego niż opartego na analizie przypadków opisu teoretycznego, który korzysta z porównawczych badań empirycznych na małej próbie (small-N), szczegółowo opracowanych założeń ontologicznych, jak też z solidnych podstaw metodologicznych, łącząc w ten sposób metody ilościowe i jakościowe w ramach zintegrowanej metodologii. Abdukcyjna strategia badań, która składa się z porównania wyników badań 14 studiów przypadków oraz ich walidacji na tle oryginalnych założeń i istniejących twierdzeń teoretycznych (statystyczne testowanie hipotez z użyciem oprogramowania SPSS, a następnie rewizja modelu w oparciu o uzyskane wyniki), została zaprojektowana w ramach projektu SPaSIO, aby zagwarantować *trafność wyników oraz możliwość ekstrapolacji* propozycji teoretycznej, stanowiącej pionierski wysiłek w tej dziedzinie.

Bibliografia

- Adelle C., Kotsopoulos J. (2017). The EU-South Africa Strategic Partnership and Global Environmental Governance: Towards Effective Multilateralism after Copenhagen? *South African Journal of International Affairs*, 24(2), 229–248.
- Adler E., Pouliot V. (2011). International Practices. *International Theory*, 3(1), 1–36.
- ASEAN. (2018, July 4). ASEAN – External Relations. ASEAN Official Webpage. Pobrane 16 lipca 2018 roku z <http://asean.org/asean/external-relations>.
- Bache I. (2010). Partnership as an EU Policy Instrument: A Political History. *West European Politics*, 33(1), 58–74.

- Bang J. (2017). Why So Many Layers? China's 'State-Speak' and Its Classification of Partnerships. *Foreign Policy Analysis*, 13(2), 380–397.
- Blanco L. F. (2015). *On the Uses and Functions of 'Strategic Partnership' in International Politics: Implications for Agency, Policy and Theory* (PhD Thesis). Bielefeld: Bielefeld University.
- Blanco L. F. (2016). The Functions of 'Strategic Partnership' in European Union Foreign Policy Discourse. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 36–54.
- Brzezinski Z. (1997). *The Grand Chessboard: American Primacy and Its Geostrategic Imperatives*. New York: Basic Books.
- Burns W. J. (2009, November 26). *The Practice of Partnership: the 2009 Cyril Foster Lecture*. Lecture Delivered at the Oxford University. Pobrane 17 maja 2010 roku z <http://www.state.gov/p/us/rm/2009a/133268.htm>.
- Buzan B., Wæver O., Wilde J. D. (1998). *Security: A New Framework for Analysis*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Castillejo C. (red.). (2014). New Donors, New Partners? EU Strategic Partnerships and Development. *ESPO Report 3* (December 2014).
- Czechowska L. (2013). *Wewnątrzunijni partnerzy strategiczni Rzeczypospolitej Polskiej* [Poland's Intra-EU Strategic Partners]. Toruń: MADO.
- Delors J. (1985, September). *A Speech by Jacques Delors at the First Intergovernmental Conference, Luxembourg, 9.09.1985*. *Bulletin of the European Communities* 9. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. Pobrane 3 lipca 2018 roku z https://www.cvce.eu/content/publication/2001/10/19/423d6913-b4e2-4395-9157-fe70b-3ca8521/publishable_en.pdf.
- Elrod R., Mielish J. (2018). Strategic Partnerships: Thinking Outside the Administrative Box. *Community College Journal of Research and Practice*, 42(9), 617–622.
- Emerson M., Tocci N., Vahl M., Whyte N. (2001). *The Elephant and the Bear: the European Union, Russia and Their Near Abroads*. Brussels: Centre for European Policy Studies.
- Envall H. D. P., Hall I. (2016). Asian Strategic Partnerships: New Practices and Regional Security Governance. *Asian Politics & Policy*, 8(1), 87–105.
- Eurasian Economic Commission. (2017). Achieving the Sustainable Development Goals in the Region of the Eurasian Economic Union. *The Report*

- of the Eurasian Economic Commission*, 2017. Pobrane 15 lipca 2018 roku z http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_razv_integr/Documents/Издания/OON_Eng.pdf.
- European Council. (2003, December 12). *A Secure Europe in a Better World: European Security Strategy*. Brussels. Pobrane 11 lipca 2018 roku z <https://europa.eu/globalstrategy/en/european-security-strategy-secure-europe-better-world>.
- European Council. (2010). Press Release of the President of the European Council 14 September 2010. Pobrane 11 lipca 2018 roku z http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/116494.pdf.
- Farias R. de S. (2013). Parcerias estratégicas: marco conceitual. In A. C. Lessa and H. A. de Oliveira (Org.), *Parcerias estratégicas do Brasil: os significados e as experiências tradicionais*, vol. 1. Belo Horizonte: Fino Traço, s. 15–35.
- Ferreira-Pereira L. C. (2016). The European Union's Partnership Policy Towards Brazil: More than Meets the Eye. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 55–77.
- Ferreira-Pereira L. C., Vieira A. Vysotskaya Guedes. (2016). Introduction: The European Union's Strategic Partnerships: Conceptual Approaches, Debates and Experiences. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 3–17.
- FMPRC. (2015, March 8). Foreign Minister Wang Yi Meets the Press after the Third Session of the Twelfth National People's Congress. Pobrane 22 lipca 2018 roku z http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjb_663304/wjbz_663308/2461_663310/t1243662.shtml.
- Geldenhuys D. (2015). The Comprehensive Strategic Partnership between South Africa and Russia. *Strategic Review for Southern Africa*, 37(2), 118–145.
- Gilson J. (2016). The Strategic Partnership Agreement between the EU and Japan: The Pitfalls of Path Dependency? *Journal of European Integration*, 38(7), 791–806.
- Gratius S. (2012). Brazil and the European Union: Between Balancing and Bandwagoning. *ESPO Working Paper 2* (July 2012).
- Grevi G. (2010, December). Making EU Strategic Partnerships Effective. *FRIDE Working Paper 105*.

- Grevi G. (2012, June). Why EU Strategic Partnerships Matter. *ESPO Working Paper 1*.
- Grevi G. (2013). The EU Strategic Partnerships: Process and Purposes. W: M. Teló, F. Ponjaert (eds.), *The EU's Foreign Policy: What Kind of Power and Diplomatic Action* (s. 159–173). Farnham: Ashgate.
- Grevi G., Renard T. (2012, November). Hot Issues, Cold Shoulders, Lukewarm Partners: EU Strategic Partnerships and Climate Change. *ESPO Report 2*.
- Hamilton D. S. (2014, July). The American Way of Partnership. *ESPO Working Paper 6*.
- Holslag J. (2011). The Elusive Axis: Assessing the EU-China Strategic Partnership. *Journal of Common Market Studies*, (44)2, 293–313.
- Hosoya Y. (2012). The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a 'Normative Partnership'? *Japan Forum*, 24(3), 317–337.
- Iankova E. A. (2009). *Business, Government, and EU Accession: Strategic Partnership and Conflict*. Lanham: Lexington Books.
- Kay S. (2000). What Is a Strategic Partnership? *Problems of Post-Communism*, 47(3), 15–24.
- Kliman D. M., Walker J. W., Inboden W. (2014, March). Promising Partnerships: Emerging and Established Powers in the 21st Century. *GMF Emerging Powers Policy Forum*.
- Laipson E. (2015, July 15). For 21st-Century Problems, States Seek Partnerships, not Alliances. *World Politics Review*. Pobrane 22 lipca 2018 roku z <https://www.worldpoliticsreview.com/trend-lines/16238/for-21st-century-problems-states-seek-partnerships-not-alliances>.
- Lessa A. C. (1998). A diplomacia universalista do Brasil: A construção do sistema contemporâneo de relações bilaterais. *Revista brasileira de política internacional*, 41(special issue), 29–41.
- Lessa A. C. (2010). Brazil's Strategic Partnerships: An Assessment of the Lula Era (2003–2010). *Revista Brasileira de Política Internacional* 53 (special issue), 115–131.
- Lo B. (2008). *Axis of Convenience: Moscow, Beijing, and the New Geopolitics*. London–Washington, DC: Chatham House & Brookings Institution Press.
- Maher R. (2016). The Elusive EU-China Strategic Partnership. *International Affairs*, 92(4), 959–976.
- Menon R. (2007). *The End of Alliances*. Oxford: Oxford University Press.

- Michalski A., Pan Z. (2017a). Role Dynamics in a Structured Relationship: The EU-China Strategic Partnership. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 55(3), 611–627.
- Michalski A., Pan Z. (2017b). *Unlikely Partners: China, the European Union and the Forging of a Strategic Partnership*. Singapore: Palgrave Macmillan.
- Milner H. (1992). International Theories of Cooperation among Nations: Strengths and Weaknesses. *World Politics*, 44(3): 466–96.
- Moscow Declaration by US President Clinton and Russian President Yeltsin*. (1994, January 14). Moscow, Russia. Pobrane 23 lipca 2018 roku z <http://fas.org/nuke/control/detarget/docs/940114-321186.htm>.
- Murray P. (2016). EU-Australia Relations: A Strategic Partnership in All but Name? *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 171–191.
- Nadkarni V. (2010). *Strategic Partnerships in Asia: Balancing without Alliances*. London–New York: Routledge.
- Nath S. (2014). Strategic Partnership for Economic Development: India's New 'Inclusive Trade Diplomacy'. *Procedia: Social and Behavioral Sciences*, 157, 236–243.
- NYT Chronicle*. (2015). 'Strategic Partnership' in the NYT News Coverage. Pobrane 22 lipca 2018 roku z <http://chronicle.nytlabs.com>.
- Oviedo E. D. (2006). China: Visión y práctica de sus llamadas 'relaciones estratégicas'. *Estudios de Asia y África*, 41(3), 385–404.
- Paul T. V. (2018, June 6). When Balance of Power Meets Globalization: China, India and the Small States of South Asia. *Politics (OnlineFirst edition)*. Pobrane 19 lipca 2018 roku z DOI: 0263395718779930.
- Powell R. (1999). *In the Shadow of Power: States and Strategies in International Politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Renard T. (2011a). EU Foreign Ministers Should Look to 'Grand Strategy'. *EU Observer*, 30 August. Retrieved from <https://euobserver.com/opinion/113442>.
- Renard T. [Reynard, T.] (2011b). Vneshniaya polityka ES: ot dialoha o stratehicheskom partnerstve k real'nomu stratehicheskomu partnerstvu. *Vestnyk mezhdunarodnikh orhanyzatsiy [Вестник международных организаций]* 4(35), 92–117.
- Renard T. (2012). The EU Strategic Partnerships Review: Ten Guiding Principles. *ESPO Policy Brief 2* (April 2012).

- Renard T. (2013). The EU and Its Strategic Partners: A Critical Assessment of the EU's Strategic Partnerships. W: S. Biscop, R. G. Whitman (eds.), *The Routledge Handbook of European Security* (s. 302–314). London–New York: Routledge.
- Renard T. (2014, June). The Rise of Cyber-Diplomacy: The EU, Its Strategic Partners and Cyber-Security. *ESPO Working Paper 7*.
- Renard T. (2016a). Partnering for Global Security: The EU, Its Strategic Partners and Transnational Security Challenges. *European Foreign Affairs Review*, 21(1), 9–33.
- Renard T. (2016b). Partnerships for Effective Multilateralism? Assessing the Compatibility between EU Bilateralism, (Inter-)regionalism and Multilateralism. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 18–35.
- Renard T. (2018). EU Cyber Partnerships: Assessing the EU Strategic Partnerships with Third Countries in the Cyber Domain. *European Politics and Society*, 19(3), 321–337.
- Renard T. (2011a, August 30). EU Foreign Ministers Should Look to 'Grand Strategy'. *EU Observer*. Pobrane 23 lipca 2018 roku z <https://euobserver.com/opinion/113442>.
- Sachdeva G. (2015, June). Evaluation of the EU-India Strategic Partnership and the Potential for its Revitalization. *EP AFET Study, EP/EXPO/B/AFET/FWC/2013-08/Lot5/05*. Brussels: European Parliament.
- Saprykin V. (2001, January 3). Zasady stratehichnoho partnerstva. Stenohrama kruhloho stolu UCEPD. Pobrane 6 maja 2015 roku z http://www.ra-zumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=113.
- Sautenet A. (2007). The Current Status and Prospects of the 'Strategic Partnership' between the EU and China: Towards the Conclusion of a Partnership and Cooperation Agreement. *European Law Journal*, 13(6), 699–731.
- SGCAN. (2017, March 24). Secretaría General de la CAN y Comisión Económica Euroasiática (CCE) firman Memorándum de Entendimiento. Lima. Pobrane 20 lipca 2018 roku z <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=3825&accion=detalle&cat=NP&title=secretaria-general-de-la-can-y-comision-economica-euroasiatica-cce-firman-memorandum-de-entendimiento>.
- Slobodchikoff M. O., Tandon A. (2017). Shifting Alliances and Balance of Power in Asia: Transitions in the Indo-Russian Security Ties. *Asian Journal*

- of Political Science*, 25(2), 159–175.
- SPaSIO (2013–2018). Strategic Partnerships between States and International Organizations: An Ideal Model (SPaSIO). International Collaborative Research Project hosted at the Nicolaus Copernicus University in Toruń, Faculty of Political Sciences and International Studies [Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Politologii i Studiów Międzynarodowych, UMK WPiSM] (Available at <http://www.spg.umk.pl/project/>).
- Taneja P. (2010). China-Europe Relations: The Limits of Strategic Partnership. *International Politics*, 47(3–4), 371–387.
- Trinidad D. D. (2017). Domestic Factors and Strategic Partnership: Redefining Philippines-Japan Relations in the 21st Century. *Asian Politics & Policy* 9(4), 613–635.
- Tyushka A. (2010). Instrumentalizatsiia analitychnykh katehoriy u doslidzhenni nimets'ko-frantsuz'kykh bezpekovo-oboronykh vidnosyn: «osoblyvi vidnosyny», «stratehichne partnerstvo» chy «mizhnarodnyy rezhym»? Robochyy dokument, 24/02/2010. Lviv: LNU im. Ivana Franka, Fakultet mizhnarodnykh vidnosyn.
- Vieira A. (2016). Ukraine, Russia and the Strategic Partnership Dynamics in the EU's Eastern Neighbourhood: Recalibrating the EU's 'Self', 'We' and 'Other'. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 128–150.
- Wang S. (2017). Sino-Swiss Strategic Partnership: A Model for China-Europe Relations. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 3(2), 267–282.
- Watson A. M. S. (2001). Strategic Partnership. W: R. J. Barry Jones (red.), *Routledge Encyclopedia of International Political Economy* (s. 1488–1490). London–New York: Routledge.
- Wilkins T. S. (2008). Russo-Chinese Strategic Partnership: A New Form of Security Cooperation? *Contemporary Security Policy*, 29(2), 358–383.
- Wilkins T. S. (2012).
- Wilkins T. S. (2015). From Strategic Partnership to Strategic Alliance? Australia-Japan Security Ties and the Asia-Pacific. *Asia Policy* 20, 81–112.
- Wilkins T. S. (2018). After a Decade of Strategic Partnership: Japan and Australia 'Decentering' z the US Alliance? *The Pacific Review*, 31(4), 498–514.
- WPR. (2018, March 28). W: Deepening Ties With ASEAN, Australia Gains a 'Strategic Hedge' [Editorial]. *World Politics Review*. Pobrane 26 lipca

- 2018 roku z <https://www.worldpoliticsreview.com/trend-lines/24455/in-deepening-ties-with-asean-australia-gains-a-strategic-hedge>.
- Yang J. (2007). Work Together to Build a Common Future. *Speech by Foreign Minister Yang Jiechi at the Royal Institute of International Affairs*, London, 5 December 2007. Pobrane 23 lipca 2018 roku z http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjdt_665385/zyjh_665391/t387186.shtml.
- Zhovkva I. I. (2005). Stratehichne partnerstvo u zovnishniy politytsi Ukrainy (Dysertatsia na zdobutia nauk. stupenia kand. polit. nauk: spetsial'nist' 23.00.04. «Politychni problemy mizhnarodnykh system ta hlobalnoho rozvytku»). Kyiv: KNU im. T. Shevchenka. Pobrane 28 czerwca 2018 roku z <http://nbuv.gov.ua/node/2116>.
- Zhovkva I. I. (2006). Stratehichne Partnerstvo Ukrainy. Teoriia i praktyka. (Za zah. red. akademika NAN Ukrainy, d.t.n. V.P. Horbulina) Kyiv: DP NVTС „Yevroatlantykinform”.