

# Zagraniczna polityka gospodarcza UE w obliczu nowych wyzwań: modele, cele i interesy

Aleksy Motdowan, *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

ORCID ID: 0000-0002-3776-6291

## Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań dotyczących zagranicznej polityki gospodarczej UE, prowadzonej na arenie międzynarodowej. Na podstawie analizy treści stosunków UE z państwami trzecimi ustalono, że Unia – mimo że deklaruje jednakowe zasady współpracy ze wszystkimi partnerami – ma jednak bardzo zróżnicowane podejścia do poszczególnych aktorów stosunków międzynarodowych i traktuje państwa trzecie na różne sposoby. W tym kontekście podjęto próbę identyfikacji determinant określających skalę i treść współpracy między UE a państwami trzecimi oraz klasyfikacji partnerów Unii w zależności od tego, jakie cele ona zamierza osiągnąć w ramach współpracy z nimi. Analiza demonstruje, że aktualne modele oraz instrumenty zagranicznej polityki gospodarczej UE często nie są skuteczne i nie pozwalają efektywnie reagować na nowe wyzwania powstające na arenie międzynarodowej. Autor proponuje nowe podejście oraz rozwiązania, które mogą pomóc w dostosowaniu zagranicznej polityki gospodarczej UE do nowych okoliczności.

**Słowa kluczowe:** Unia Europejska, zagraniczna polityka gospodarcza, wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej, współpraca międzynarodowa.

## European Union's foreign economic policy in the face of the new challenges: models, goals and interests

### Abstract

The article presents the outcomes of the research concerned the issue of the European Union's foreign economic policy, as well as its models and instruments. The EU applies various approaches in relations with third countries, that is determined by differences in aims it intends to achieve in every specific case. The EU acquis constitutes only general framework of the European Union's foreign economic policy, that results in disorderliness and incoherence of European Union in relations with third countries. The Author identified key determinants, that actually shape current models of the European Union's foreign economic policy towards various groups of states. Significant problems and failures have been found. Analysis carried out in the article leads to the conclusion that current models and instruments of foreign economic policy, used by the EU, are not sufficiently efficient and

often do not allow to meet new challenges effectively. New approaches and solutions have been proposed by the Author can help to improve the foreign economic policy of the EU and to adjust it to the contemporary global challenges.

**Keywords:** European Union, foreign economic policy, common commercial policy, international cooperation.

W procesie wzmocnienia roli samodzielnego gracza w gospodarce globalnej, Unia Europejska aktywnie artykułuje swoje cele oraz poszukuje optymalnych modeli zagranicznej polityki gospodarczej, które zapewnią możliwość osiągnięcia odpowiednich celów. W dorobku prawnym UE sformułowane są ogólne założenia, zgodnie z którymi Unia powinna rozwijać współpracę z państwami trzecimi w oparciu o jednakowe zasady, które w większości mają ideologiczny charakter. Ostatnio jednak w globalnym systemie międzynarodowym zyskują na aktualności nurty realistyczne, co z kolei powoduje jakością zmianę polityki zagranicznej największych aktorów sceny międzynarodowej. Jest to początek ponownego przeglądu zasad, teorii oraz praktyki międzynarodowych stosunków gospodarczych, który stopniowo ogarnia również UE. Reagując na nowe wyzwania, Unia koryguje swoją politykę zagraniczną. Coraz ważniejszą determinantą formy i *meritum* stosunków UE z państwami trzecimi stają się interesy pragmatyczne. W tym kontekście celem artykułu jest identyfikacja, analiza oraz klasyfikacja najważniejszych interesów Unii, determinujących jej zagraniczną politykę gospodarczą w dzisiejszych czasach, jak też opracowanie i zaproponowanie optymalnych modeli zagranicznej polityki gospodarczej, które podniosą jej skuteczność w warunkach współcześnie powstających wyzwań.

## Zastosowana metodologia badawcza

W literaturze przedmiotu poświęcono dużo uwagi prawnym i politycznym aspektom omawianego zagadnienia, jednak zdecydowanie mniejsze zainteresowanie wzbudza podejście ekonomiczne. Modele zagranicznej polityki gospodarczej UE obecnie nie są w pełni zinstytucjonalizowane i sformalizowane, a co za tym idzie – są trudne do analizy. W badaniach naukowych powstała pewna luka. Nieliczne grono naukowców decyduje się na badanie tego, co nie jest szczegółowo określone w dorobku prawnym UE.

W niniejszym badaniu autor przyjął założenie, iż mimo istnienia dość organicznych podstaw prawnych, Unia Europejska wypracowała w praktyce kilka modeli zagranicznej polityki gospodarczej, które zawierają konkretny wykaz obowiązujących zasad, wartości oraz ekonomicznych instrumentów, stosowanych przez Unię w relacjach z poszczególnymi państwami.

Zostały sformułowane następujące zadania badawcze:

- uzasadnienie wykorzystania w badaniach międzynarodowych stosunków gospodarczych metodologicznego narzędzia koncepcji realizmu;
- klasyfikacja i systematyzacja partnerów Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej pod względem celów, które UE zamierza osiągnąć w ramach współpracy z nimi;

- analiza interesów UE, które determinują jej politykę zagraniczną na arenie międzynarodowej;
- systematyzacja modeli zagranicznej polityki gospodarczej Unii wobec państw trzecich.

W artykule wykorzystano teoretyczne metody badań, głównie deskryptywno-ewaluacyjne oraz eksplanacyjno-diagnostyczne, bazujące na wnioskowaniu dedukcyjnym oraz na generalizującym opracowaniu informacji źródłowej – głównie literatury przedmiotu<sup>1</sup>, umów międzynarodowych UE zawartych z państwami trzecimi, komunikatów, deklaracji oraz programów poszczególnych instytucji UE.

Szczególnie ważne znaczenie dla niniejszego badania ma metoda analizy zdarzeń, która została zastosowana do identyfikacji rzeczywistych celów i interesów w relacjach Unii Europejskiej z poszczególnymi partnerami na arenie międzynarodowej. W trakcie badań były notowane i analizowane oficjalne wizyty i komentarze, kontakty oraz decyzje najważniejszych aktorów, mające wpływ na kształtowanie zagranicznej polityki gospodarczej UE.

### **Zagraniczna polityka gospodarcza (ekonomiczna): próba określenia granic**

Termin „zagraniczna polityka gospodarcza” aktualnie nie należy do tych, które są aktywnie wykorzystywane w europejskiej nauce i polityce międzynarodowej UE. Często traktuje się go jako kategorię należącą do nieaktualnej tradycji realistycznej. Spowodowane jest to faktem, że okres przekształcenia Unii z reprezentanta interesów państw członkowskich w samodzielny gracz na arenie międzynarodowej zbiegł się w czasie z dominowaniem koncepcji liberalnych w teorii stosunków międzynarodowych, w których nacisk położono na zagadnienia współpracy i kooperacji, a nie na egoistyczne interesy poszczególnych państw, realizacja których odbywa się za pomocą aktywnej polityki zagranicznej m.in. w obszarze gospodarczym.

Według nomenklatury unijnej, stosunki zewnętrzne UE obejmują:

- stosunki handlowe,
- współpracę z krajami słabo rozwiniętymi,
- politykę zagraniczną i bezpieczeństwo.

Zagraniczna polityka gospodarcza w oficjalnych dokumentach Unii zatem, nie jest spójnym i samodzielnym obszarem polityki zagranicznej. W koncepcjach liberalnych jest ona często utożsamiana z polityką handlową (Zabielska 2013; s. 265). Trudno jednak nie zgodzić się z E. Haliżakiem, który twierdzi, że chociaż w praktyce pojęcia „zagraniczna polityka gospodarcza” oraz „polityka handlowa” mają wiele wspólnego, gdyż denotują te same zjawiska i procesy oraz posługują się tym samym zestawem środków oddzia-

<sup>1</sup> Na przykład, Boburska 2016; Bożyk i in. 2002; Czachór 2013; Czaputowicz 2014; Haliżak 2002; Ivanov 2017; Kinyakin 2016; Koenig 2015; Kuźniar 2002; Ławniczak 2014; Milner, Tingley 2011; Misala 2011; Petrikov, Kucheryavaya 2016; Płowiec 1994; Podraza 2016; Wallace 2005; Wierzychowska 2016; Wojtaszczyk, Nadolska 2015; Young 2000; Zabielska 2013; oraz inne prace.

tywania (np. cła, kurs walutowy), jednak pojęcie polityki handlowej jest znacznie węższe względem zagranicznej polityki gospodarczej (Haliżak 2002: s. 352).

Koncepcje liberalne oraz neoliberalne w teorii stosunków międzynarodowych wciąż są aktualne oraz cenne pod względem merytorycznym. Wraz z tym, pewne tendencje zachodzące w globalnym systemie międzynarodowym są trudne do wyjaśnienia w ramach tych koncepcji, dlatego ostatnio rośnie zainteresowanie metodologią podejścia realistycznego<sup>2</sup>. Ten fakt powoduje, że pojęcie zagranicznej polityki gospodarczej na nowo odzyskuje swoją przydatność naukową oraz praktyczną. W tym kontekście szczególnie cenną wartością naukową stanowi dorobek polskich badaczy, którzy na przełomie XX i XXI wieku poświęcili dużo uwagi opracowaniu koncepcji zagranicznej polityki gospodarczej (P. Bożyk, J. Czaputowicz, K.A. Wojtaszczyk, S. Ładyka, E. Haliżak, J. Misala, R. Kuźniar, I. Zabielska, U. Płowiec i inni). W pracach wymienionych naukowców można znaleźć założenia metodologiczne oraz instrumenty badawcze, na których można oprzeć współczesne pragmatyczne podejście do stosunków międzynarodowych.

Jedną z najbardziej ważnych tez, którą pośrednio lub bezpośrednio uzasadniają, wspomniani wyżej, polscy naukowcy, polega na tym, że każde państwo w stosunkach międzynarodowych dąży do zaspokojenia przede wszystkim własnych interesów, między innymi pragmatycznych interesów gospodarczych. Rozwój handlu międzynarodowego nie jest celem samym w sobie, tylko instrumentem rozwoju konkretnego państwa, które wykorzystuje go do realizacji celów wyższego poziomu. W tym kontekście ograniczenie pojęcia zagranicznej polityki gospodarczej do polityki handlowej wydaje się nie do końca zasadnym podejściem. Na tej podstawie większość wspomnianych wyżej polskich naukowców wyodrębnia zagraniczną politykę gospodarczą jako samodzielny obszar polityki zewnętrznej. Na przykład, według P. Bożyka zagraniczna polityka ekonomiczna „to świadome działanie państwa na wymianę gospodarczą z zagranicą sprowadzające się z jednej strony do wytyczenia określonych celów w tej dziedzinie, z drugiej – do wyboru i zastosowania określonych instrumentów oraz niezbędnych środków (finansowych, rzeczowych), które przez swój wpływ na obroty gospodarcze z zagranicą mają przyczynić się do osiągnięcia tych celów” (Bożyk et al. 2002: s. 15).

Ogólnie rzecz biorąc, założenia teorii stosunków międzynarodowych opracowane przez polskich naukowców na przełomie XX i XXI wieku (które można warunkowo określić jako ostatnie prace w ramach neorealizmu), w obecnych czasach często lepiej się nadają do wyjaśnienia pewnych ważnych zjawisk i tendencji na arenie międzynarodowej, niż najnowsze koncepcje liberalne.

<sup>2</sup> W badaniach na temat stanu dyscypliny „stosunki międzynarodowe”, przeprowadzonych w roku 2017, 18,8% amerykańskich badaczy stwierdziło, że w swoich badaniach stosuje paradygmat realistyczny lub neorealizacyjny. Jest to drugi po konstruktywizmie (wykorzystuje go 19,5% naukowców) najbardziej rozpowszechniony paradygmat, wykorzystywany w badaniach stosunków międzynarodowych. Dla porównania: podejście liberalne stosuje 14,7% amerykańskich badaczy, marksizm – 2,7%. Należy podkreślić, iż 33,4% naukowców zadeklarowało, że nie trzyma się sztywnie żadnego paradygmatu. Zob.: Snap Poll X (Embedded in 2017 Faculty Survey), <https://trip.wm.edu/charts/#/bargraph/44/6818> (5.10.2017).

## Ewolucja zagranicznej polityki gospodarczej UE

Jeden z czołowych polskich naukowców w zakresie europeistyki, K.A. Wojtaszczyk, trafnie stwierdził, iż integracja europejska w całym procesie swojego rozwoju konfrontowana była ze zjawiskami kryzysowymi. Następstwem tej konfrontacji był zawsze zarysowujący się konflikt między wartościami a interesami (Wojtaszczyk 2018: s. 82). Kontynuując tę myśl, można powiedzieć, że konflikt ten przez długi czas jest aktualny w wielu dziedzinach polityki Unii Europejskiej. Szczególnie wyraźnie przejawia się w zagranicznej polityce gospodarczej.

Z racji tego, że Unia pierwotnie powstała jako organizacja *stricte* ekonomiczna, powołana w celu realizacji interesów gospodarczych państw członkowskich, dominującym elementem zagranicznej polityki gospodarczej przez długi czas była wspólna polityka handlowa (WPH). W procesie rozwoju UE, któremu towarzyszy geograficzne rozszerzenie, wzmocnienie instytucji unijnych, poszerzenie uprawnień i kompetencji, Unia w sposób naturalny aspiruje do bardziej aktywnej postawy w światowej gospodarce. Można dostrzec, że w trakcie ewolucji Unia Europejska stopniowo odchodzi od polityki zacieśnienia stosunków ze swoimi partnerami w wąskim zakresie handlu na rzecz stosowania „podejścia systemowego”, według którego oferuje układy przewidujące współpracę równoległe w kilku najważniejszych sferach (gospodarka, bezpieczeństwo, polityka wewnętrzna, ekologia, etc.) i na kilku poziomach (między centralnymi organami władzy, samorządami, biznesem, społeczeństwami).

Zagraniczna polityka gospodarcza UE wobec państw trzecich obecnie jest mocno związana z formą politycznej współpracy z nimi. Traktaty założycielskie proponują kilka modeli takiej współpracy: polityka akcesyjna, polityka sąsiedztwa, wspólna polityka handlowa, współpraca z państwami trzecimi na rzecz rozwoju. Taki podział ma sens, jednak ostatnio zagraniczna polityka Unii jest tak różnobarwna, zróżnicowana i skomplikowana, że trudno ją ograniczyć do powyższych ram instytucjonalno-prawnych. Ten sam problem dotyczy instrumentów zagranicznej polityki gospodarczej, liczba których ostatnio wzrosła. Zostały one inkorporowane w poszczególne modele zagranicznej polityki gospodarczej UE, służąc realizacji konkretnych zadań, określonych w nich.

Jeśli chodzi o formy prawne współpracy z partnerami zagranicznymi, to w tej dziedzinie prawo UE, z jednej strony, określa dość szerokie możliwości. W Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, na przykład, twierdzi się, że „Unia może zawierać z państwami trzecimi i właściwymi organizacjami międzynarodowymi wszelkie rodzaje umów, które przyczyniają się do realizacji celów, o których mowa w artykule 21 Traktatu o Unii Europejskiej” (TFUE: art. 209, ust. 2). Cele, o których mowa, sformułowane są jednak w sposób dość ogólny i odzwierciedlają raczej zasady działań zewnętrznych w polityce międzynarodowej.

Z drugiej strony, prawo UE nie precyzuje rodzaje umów, które może zawierać Unia. TFUE przewiduje, że „Unia może zawrzeć z jednym lub większą liczbą państw trzecich lub organizacji międzynarodowych umowy tworzące stowarzyszenie, charakteryzujące się wzajemnością praw i obowiązków, wspólnymi działaniami i szczególnymi procedurami”. (TFUE: art. 217).

Właśnie układ stowarzyszeniowy stał się najbardziej częstą formą współpracy Unii z państwami trzecimi. Jest on tak często wykorzystywany przez Unię, że zrodziło to kilka poważnych problemów.

Po pierwsze, spowodowało pewien chaos w polityce zagranicznej Unii Europejskiej. Ponieważ nie ma standardowej umowy stowarzyszeniowej, w niektórych przypadkach Unia przygotowuje kraje do przyszłego członkostwa, zaś w innych — nie daje żadnej perspektywy dalszej integracji. Różnice te przyczyniają się do powstawania dużych nieporozumień w państwach, które zawarły takie umowy z UE. Przykładem jest Ukraina, gdzie elity polityczne oraz obywatele odebrali układ stowarzyszeniowy jako pierwszy etap procesu akcesji do UE, co w rzeczywistości nie jest przewidziane. Takie przekonanie wynikało z faktu, że UE aktywnie stosowała i nadal stosuje umowy o podobnej nazwie w stosunkach z państwami, które przygotowują się do akcesji. Powstałe nieporozumienia miały bardzo negatywne konsekwencje dla Ukrainy. Stały się jednym z czynników rewolucji oraz przyczyniły się do konfliktu militarnego z Rosją.

Po drugie, układ stowarzyszeniowy jest próbą uwzględnienia zbyt wielu zagadnień w ramach jednego dokumentu. Kluczowym elementem układu stowarzyszeniowego jest regionalne porozumienie handlowe, które jednak uzupełnia się aspiracjami do porozumień w kwestiach dotyczących polityki wewnętrznej państw partnerskich. Często to przyczynia się nie do zacieśnienia przyjaznych relacji, lecz na odwrót, powoduje dywergencję. Na przykład, próby oddziaływania Unii na pewne procesy wewnętrzne w takich państwach jak Armenia lub Białoruś spowodowały, że w tych państwach z podejrzliwością są postrzegane inicjatywy Unii w zakresie współpracy gospodarczej, nawet jeśli nie mają one podłoża politycznego.

### **Partnerzy Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej: próba dyferencjacji oraz klasyfikacji**

Unia Europejska, jako jeden z kluczowych aktorów areny międzynarodowej, stara się nawiązać stosunki z każdym państwem, uznanym przez wspólnotę międzynarodową za samodzielną jednostkę polityczną. UE preferuje prowadzenie dialogu i rozwijanie współpracy, wyjątkowo rzadko stosując zamrożenie kontaktów na poziomie międzypaństwowym jako instrument polityki zagranicznej.

Determinanty, które określają skalę i poziom współpracy między UE a państwami trzecimi, są jednak trudne do zidentyfikowania. W prawie UE nie ma dyferencjacji państw trzecich pod względem ich „cenneści” dla Unii. Formalnie rzecz biorąc, UE trzyma się zasad równości i neutralności wobec wszystkich aktorów na arenie międzynarodowej.

Za swoiste kryterium podziału państw trzecich na bardziej lub mniej pożądanym partnerów dla Unii można uznać jedynie poszanowanie przez tamte kraje wartości demokratycznych, praw człowieka, zasad gospodarki rynkowej, etc. Zgodnie z duchem prawa UE, we współpracy z państwami trzecimi wartości ogólnoludzkie mają zdecydowanie większe znaczenie dla Unii, niż inne czynniki (takie jak wielkość gospodarki, zasoby energetyczne, położenie geograficzne, etc.). W praktyce, Unia jednak ma bardzo zróżnicowane podejście

do poszczególnych aktorów areny międzynarodowej. Traktuje państwa trzecie w różny sposób, w zależności od celów, które zamierza osiągnąć w efekcie współpracy z nimi.

W celu udowodnienia powyższej tezy zostało przeprowadzone badanie, które pozwoliło zidentyfikować tematy, najczęściej poruszane w ramach współpracy między UE a państwami trzecimi. W tym celu zastosowano metodę analizy zdarzeń. W trakcie badania analizie poddano oficjalne kontakty dwustronne na najwyższym szczeblu (od strony UE są to przewodniczący Rady Europejskiej, przewodniczący Komisji Europejskiej, 28 komisarzy, w tym Wysoki Przedstawiciel Unii do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa, od strony państw trzecich — prezydenci, przewodniczący rządów<sup>3</sup>), które odbyły się w okresie od 1 stycznia 2014 r. do 1 lipca 2018 r. W ciągu niemal 5 lat notowano konkretne zagadnienia, omawiane w trakcie negocjacji UE z jej partnerami zagranicznymi. Informacje o treści negocjacji pozyskano z oficjalnych komunikatów, dokumentów oraz umów zawartych w efekcie negocjacji, a także z konferencji prasowych, poświęconych rezultatom spotkań, etc.

Wszystkie spotkania przedstawicieli UE z państwami trzecimi zostały przeanalizowane pod kątem poruszanych zagadnień. W trakcie systematyzacji otrzymanego materiału wyodrębniono 37 konkretnych zagadnień, związanych z kwestiami współpracy międzynarodowej, które najczęściej pojawiały się w trakcie dwustronnej komunikacji Unii z jej partnerami. Do celów omawianego badania zagadnienia te zostały zgrupowane w **5 bloków tematycznych (tematów)**:

**1. Partnerstwo strategiczne.** Do tego tematu należą zarówno zagadnienia, związane ze ścisłą kooperacją gospodarczą na najwyższym poziomie (zawarcie kompleksowych umów gospodarczo-handlowych), jak i wspólne przedsięwzięcia w zakresie militarnym i politycznym (udział w blokach polityczno-wojskowych). Dwa ostatnie tematy, chociaż nie należą do domeny gospodarczej, mają jednak szczególnie ważne znaczenie dla międzynarodowych stosunków gospodarczych Unii z państwami trzecimi. Udział we wspólnych przedsięwzięciach w zakresie polityki międzynarodowej oraz w projektach wojskowych wskazuje na to, że stosunki między dwoma aktorami areny międzynarodowej cechuje najwyższy poziom wzajemnego zaufania oraz szacunku. Współpraca gospodarcza UE z takimi państwami opiera się nie tylko na interesach ekonomicznych, lecz przede wszystkim na zasadach wyższego poziomu (wspólnego bezpieczeństwa, etc.), które łączą zdecydowanie mocniej.

Poruszanie przez Unię w negocjacjach tematów związanych z rozwojem i wzmocnieniem partnerstwa strategicznego świadczy, że UE traktuje danego partnera jako równoprawnego, i jest gotowa oferować mu najbardziej korzystne warunki współpracy, czasami kosztem własnych interesów. Stosunki w zakresie gospodarczym w ramach modelu strategicznego partnerstwa mają twardą podstawę do rozwoju oraz są relatywnie dobrze odporne na czynniki destruktywne. Współpraca gospodarcza z Unią Europejską w ramach tego modelu jest wszechstronna, wielowymiarowa, wieloaspektowa oraz ma potencjał do ciągłego rozwoju i pogłębienia.

<sup>3</sup> Do celów niniejszego badania, w przypadku USA analizie poddano kontakty Sekretarza Stanu Stanów Zjednoczonych, jako urzędnika należącego do najwyższego szczeblu.



**2. Współpraca sektorowa.** Jest to ogólne określenie tematu, zaproponowane przez autora w celu odróżnienia polityki zaangażowania UE w niektóre projekty z państwami trzecimi w dość ograniczonych obszarach, od polityki skierowanej na zacieśnienie stosunków strategicznych i opartej na twardej podstawie. W przeciwieństwie do partnerstwa strategicznego, współpraca sektorowa przewiduje skupienie się na ograniczonym zakresie zagadnień. Do tego tematu można zaliczyć zagadnienia związane z dostępem do rynku wewnętrznego Unii, współpracą w poszczególnych branżach gospodarki, realizacją lokalnych projektów gospodarczych, etc.

Determinantami współpracy między UE a państwami trzecimi w tym przypadku są zazwyczaj pragmatyczne interesy gospodarcze. Unia oraz jej partnerzy wybierają takie dziedziny współpracy ekonomicznej, które chcą rozwijać. Podobna współpraca w sposób bezpośredni lub pośredni powinna się opłacać dla obu stron. Tylko pod tym warunkiem pojawiają się zachęty do jej rozwoju.

Jest to zdecydowanie mniej korzystny tryb współpracy z Unią dla państw trzecich, niż partnerstwo strategiczne. Jest on bardziej podatny na czynniki destruktywne, ponieważ obydwie strony mogą wycofać się z tej współpracy bez istotnych strat. Unia z kolei jest mniej podatna na kompromisy. Dysponując przewagą, UE w kontekście rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych od pewnego czasu próbuje stawiać dodatkowe wymagania swoim partnerom, wychodzące poza obręb zagadnień gospodarczych.

**3. Akcesja do UE.** Temat ten obejmuje zagadnienia, które są podejmowane w stosunkach między UE a państwami, których ona uznaje za aktualnych lub potencjalnych kandydatów do Unii. Współpraca z tymi państwami w pewnym stopniu jest zbliżona do partnerstwa strategicznego, z wyjątkiem, że nie przewiduje ona zasady równoprawności. Unia niewątpliwie traktuje państwa, które zaprasza do członkostwa, jako strategicznych partnerów, dlatego stosunki z nimi są oparte na wzajemnym zaufaniu, a współpraca w zakresie gospodarczym obejmuje bardzo szerokie spektrum zagadnień. Ze względu jednak na fakt, że UE daje państwom ubiegającym się o członkostwo bardzo atrakcyjną ofertę, związaną z dostępem do jednolitego rynku oraz funduszy europejskich, uzyskuje ona polityczne prawo do dyktowania sztywnych warunków, które państwa trzecie powinny spełnić. Współpraca między UE a krajami angażującymi się w taki model współpracy z UE czasami wprost sprowadza się do tego, że powinny one rzetelnie wykonywać zadania, które im zleca Unia.

**4. Bezpieczeństwo granicy.** W tym przypadku Unia rozwija współpracę w zakresie gospodarczym po to, by zapewnić własne bezpieczeństwo. Jest to silna motywacja, która zmusza UE do dostosowania się do swoich partnerów i poświęcenia więcej uwagi tym stosunkom, niż współpracy z państwami, które nie są źródłem problemów w sferze bezpieczeństwa.

W ramach tego tematu przeanalizowano zagadnienia dotyczące takich aspektów współpracy UE z państwami trzecimi, jak: zapewnienie pokoju i uregulowanie konfliktów wojskowych na ich terytoriach, walka z terroryzmem, zwalczanie przemytu, ograniczenie napływu uchodźców, etc. Ten temat na pierwszy rzut oka ma niewiele wspólnego ze stosunkami gospodarczymi, ponieważ Unia dba w tym przypadku raczej o własne bez-



pieczeństwo. Należy jednak podkreślić, że jest to sfera, gdzie współpraca gospodarcza ma bardzo ważne znaczenie. Unia aktywnie stosuje narzędzia ekonomiczne, dążąc do stabilizacji gospodarek w państwach sąsiadujących, aby zapewnić ekonomiczną podstawę do rozwiązywania wymienionych problemów.

**5. Współpraca energetyczna.** Zaopatrzenie Unii w zasoby energetyczne jest tak ważnym tematem, że realizacja tego zadania czasami staje się absolutnym priorytetem w stosunkach UE z państwami trzecimi. Istnieje grupa państw, wobec których Unia wyodrębnia współpracę energetyczną z kontekstu ogólnych stosunków międzynarodowych. W kontaktach z nimi dominują pragmatyczne interesy gospodarcze. Do tego tematu zaliczane są zagadnienia związane z dostawą surowców energetycznych oraz kwestie rozbudowy infrastruktury tranzytowej, która powinna zapewnić ich dostarczenie do Unii.

W trakcie analizy wyliczono, jak często zagadnienia z poszczególnych bloków tematycznych pojawiają się podczas komunikacji UE z państwami trzecimi. W omawianym badaniu za najważniejszą informację uznano właśnie wykaz poruszanych zagadnień. Częstotliwość kontaktów na najwyższym szczeblu oraz skuteczność realizacji wspólnych przedsięwzięć mają drugorzędne znaczenie.

Wartości podane w Tabeli 1. oznaczają procent kontaktów na najwyższym szczeblu, podczas których były poruszane niemniej niż trzy zagadnienia z wybranych bloków tematycznych. Wartość 100% oznacza, że zagadnienia z bloku tematycznego X poruszano na wszystkich oficjalnych spotkaniach, które zostały przeanalizowane (na przykład, podczas każdego spotkania na najwyższym szczeblu między UE a USA dużo czasu poświęcono zagadnieniom, które można odnieść do tematu partnerstwa strategicznego). Natomiast wartość 0% wskazuje, że żadne zagadnienie z tematu X nie było omawiane w stosunkach między UE a wybranym państwem (na przykład, UE i Japonia nigdy nie omawiały tematu akcesji tego państwa do Unii).

**Tabela 1. Częstotliwość poruszania określonych tematów w relacjach między UE a wybranymi państwami trzecimi**

| Państwo / temat      | Partnerstwo strategiczne | Współpraca sektorowa | Aksesja do UE | Bezpieczeństwo granicy | Współpraca energetyczna |
|----------------------|--------------------------|----------------------|---------------|------------------------|-------------------------|
| USA                  | 100%                     | 78%                  | 0%            | 7%                     | 37%                     |
| Kanada               | 100%                     | 81%                  | 0%            | 11%                    | 29%                     |
| Chiny                | 23%                      | 79%                  | 0%            | 6%                     | 19%                     |
| Japonia              | 63%                      | 0%                   | 0%            | 0%                     | 24%                     |
| Turcja               | 71%                      | 86%                  | 67%           | 96%                    | 38%                     |
| Czarnogóra           | 100%                     | 32%                  | 100%          | 34%                    | 14%                     |
| Bośnia i Hercegowina | 100%                     | 56%                  | 100%          | 49%                    | 16%                     |
| Macedonia Północna   | 100%                     | 27%                  | 100%          | 46%                    | 3%                      |
| Albania              | 100%                     | 63%                  | 100%          | 59%                    | 5%                      |

|             |      |      |      |     |     |
|-------------|------|------|------|-----|-----|
| Kosowo      | 100% | 57%  | 100% | 56% | 0%  |
| Ukraina     | 17%  | 69%  | 7%   | 81% | 83% |
| Mołdawia    | 26%  | 61%  | 2%   | 76% | 18% |
| Armenia     | 4%   | 46%  | 0%   | 0%  | 14% |
| Gruzja      | 31%  | 45%  | 3%   | 52% | 13% |
| Azerbejdżan | 11%  | 0%   | 0%   | 21% | 87% |
| Rosja       | 0%   | 21%  | 0%   | 22% | 95% |
| Kazachstan  | 0%   | 0%   | 0%   | 0%  | 89% |
| Egipt       | 0%   | 100% | 0%   | 23% | 15% |
| Algieria    | 0%   | 100% | 0%   | 45% | 61% |
| Izrael      | 42%  | 54%  | 0%   | 16% | 21% |
| Liban       | 0%   | 100% | 0%   | 76% | 34% |
| Tunezja     | 0%   | 100% | 0%   | 39% | 15% |
| Maroko      | 0%   | 87%  | 0%   | 28% | 21% |
| Libia       | 0%   | 100% | 0%   | 95% | 78% |

Źródło: opracowanie własne

Wyniki przedstawione w *Tabeli 1.* demonstrują, jakie tematy dominują w ramach dwustronnej komunikacji między UE a państwami trzecimi. Autor wychodzi z założenia, że poruszane tematy wskazują na cele oraz interesy UE we współpracy z poszczególnymi aktorami areny międzynarodowej<sup>4</sup>. Na tej podstawie można stwierdzić, że Unia dzieli państwa trzecie na kilka grup:

- państwa, które już są zaproszone do członkostwa lub mają taką perspektywę (Czarnogóra, Bośnia i Hercegowina, Macedonia Północna, Albania, Serbia, etc.);
- państwa, które są postrzegane jako strategiczni sojusznicy Unii (Stany Zjednoczone, Kanada, etc.);
- pożądana partnerzy w sferze gospodarki (Chiny, Japonia, etc.);
- państwa zaproszone do współpracy z Unią w niektórych dziedzinach, bez nabycia członkostwa (Szwajcaria, Norwegia, Islandia, Księstwo Liechtensteinu w rynku jednolitym, Turcja — do udziału w unii celnej, etc.);
- państwa sąsiadujące, które nie mają perspektywy członkostwa, aczkolwiek są ważne pod względem zapewnienia bezpieczeństwa w regionie oraz bezpieczeństwa granic UE (kraje, objęte Europejską Polityką Sąsiedztwa);
- państwa, które są ważnymi dostawcami surowców energetycznych (Rosja, Azerbejdżan, etc.);
- pozostałe państwa (wszystkie inne, które nie zostały zakwalifikowane do żadnej z grup przytoczonych wyżej).

<sup>4</sup> W niniejszym badaniu nie wchodzi się w domenę ukrytych interesów i celów. Analizie poddano tylko publiczne deklaracje. Nie uwzględniano zagadnień, poruszanych podczas zamkniętych negocjacji, których wyniki nie zostały upublicznione.

Unia Europejska stara się kompleksowo podochodzić do stosunków z państwami trzecimi, ale zawsze są priorytety, które determinują przynależność danego kraju do jednej z wymienionych grup.

## Interesy i cele Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej

Przeprowadzona analiza stosunków między Unią Europejską a państwami trzecimi pozwala na wyciągnięcie ważnego wniosku — kształt i treść zagranicznej polityki gospodarczej UE wobec nich w dużym stopniu determinują pragmatyczne interesy gospodarcze.

W stosunkach UE z państwami trzecimi w większości przypadków nadal jednak występują „tematy ideologiczne”, które Unia stara się zaprezentować jako mające dla niej znaczenie priorytetowe. Zawierają one kwestie związane z poszanowaniem wartości demokratycznych, przestrzeganiem prawa, reformami gospodarczymi, walką z korupcją, etc. Unia deklaruje realizację tych zadań przez państwa trzecie jako kluczowy warunek konstruktywnej współpracy.

Respektowanie wartości europejskich niewątpliwie jest jednym z ważnych czynników, polepszających współpracę między Unią a jej partnerami. Na przykład, K.A. Wojtaszczyk zwraca uwagę na bardzo ważny fakt, a mianowicie na to, że „wartości europejskie” nie są tylko politycznym sloganem. Jest to wyraźnie sprecyzowany katalog wartości. Fakt ich instytucjonalizacji w akcie o charakterze normatywnym nadaje wartościom szczególny status prawny (Wojtaszczyk 2018: 81-82).

W zagranicznej polityce gospodarczej UE konflikt między wartościami a interesami jednak jest szczególnie wyraźny, dlatego zależność między akceptacją przez państwa trzecie ideologicznych i światopoglądowych wartości promowanych przez UE a intensywnością i skutecznością współpracy gospodarczej obecnie nie jest jednoznaczna. Trudno oszacować rolę czynników ideologicznych oraz pragmatycznych w polityce zagranicznej UE, jednak na pewno można stwierdzić, że te ostatnie mają coraz większe znaczenie.

Wyniki przeprowadzonego badania pozwalają na wyodrębnienie **najważniejszych interesów Unii na arenie międzynarodowej w zakresie gospodarczym**. Do nich można zaliczyć następujące:

**1. Rozszerzenie dostępu do globalnych rynków.** Warto podkreślić, że UE ma dokładnie opracowaną strategię realizacji tego interesu na arenie międzynarodowej, zawierającą konkretne cele oraz kluczowe zadania (Komunikat KE 2010). Zostały w niej wymienione priorytety sektorowe, branżowe oraz geograficzne. Jeśli chodzi o strukturę eksportu, to UE aspiruje do tego, by znaleźć nowe rynki dla „sektorów przyszłości, takich jak produkty i technologie przyjazne środowisku oraz produkty i usługi z branży zaawansowanych technologii” (Komunikat KE 2010). Unia Europejska, która od wielu lat wprowadza wysokie standardy jakości, ekologiczności i energooszczędności oraz wyraźnie kładzie nacisk na wsparcie innowacyjności, osiągnęła bardzo wysoki poziom w nowoczesnych obszarach gospodarki. UE zdaje sobie sprawę, że w tym segmencie europejscy producenci są nie do pokonania na większości światowych rynków, dlatego otwarcie nowych rynków będzie owocowało nowymi zyskami.

Zagadnienia związane ze zniesieniem barier handlowych są aktywnie poruszane w trakcie negocjacji ze wszystkimi grupami partnerów. Jest to interes UE, którego instytucje unijne pilnują w stosunkach z większością państw na arenie międzynarodowej.

**2. Zapewnienie stabilnych dostaw surowców, niezbędnych w gospodarce UE.** Zaspokojenie Unii w surowce jest wyjątkowo ważne, a bez zapewnienia stabilnych ich dostaw gospodarka będzie narażona na poważne ryzyko. Chodzi przede wszystkim o węglowodory — ropę naftową oraz gaz ziemny. Szczególne znaczenie mają również inne typy surowców, w tym drewno, surowce i półfabrykaty hutnicze, produkty rolnicze, etc.

Należy podkreślić, że strategia realizacji tego interesu jest określona w oficjalnych dokumentach. Między innymi, w komunikacie „*Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego*” wprost mówi się o tym, że „Komisja będzie nadal wykorzystywać wszelkie dostępne jej instrumenty, w tym prowadzoną obecnie analizę dotyczącą polityki zagranicznej w zakresie surowców, w celu zabezpieczenia stałego dostępu do surowców” (Komunikat KE 2014).

Przeprowadzone badanie wskazuje, że UE porusza temat w zakresie dostaw surowców ze wszystkimi grupami państw. Ponadto próby niektórych państw, aby ograniczyć eksport surowców, na których zależy Unii, mogą powodować presję ze strony UE (nawet na krajach, które Unia publicznie uznaje za swoich strategicznych partnerów). I na odwrót — zapewnienie stabilnych dostaw szczególnie ważnych surowców sprawia, że Unia często „przyryka oczy” na problemy w zakresie poszanowania w tych krajach wartości demokratycznych, przestrzegania prawa, walki z korupcją, reform ekonomicznych, etc.

**3. Przyciąganie inwestycji zagranicznych do UE oraz ochrona europejskich inwestycji zagranicą.** Unia Europejska jest największym na świecie inwestorem i jednym z głównych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dlatego zagadnienia dotyczące zachęcania do inwestowania w gospodarkę państw członkowskich oraz ochrony inwestycji europejskich zawsze będą w centrum uwagi unijnej polityki zagranicznej.

Kluczowymi inwestorami zagranicznymi w europejską gospodarkę były dotychczas USA, Kanada, Szwajcaria i Norwegia, co jest uwarunkowane historycznymi więziami tych państw z UE. Ostatnio jednak kierownictwo Unii dostrzega coraz większy potencjał w krajach wschodnich (szczególnie w takich państwach jak Chiny, Indie, Japonia, etc.)

Niemniej ważnym interesem UE jest ochrona własnych inwestycji w państwach trzecich oraz poszerzenie możliwości inwestowania dla europejskich inwestorów. Owe zagadnienia zazwyczaj są poruszane w trakcie negocjacji z większością partnerów na arenie międzynarodowej, a mechanizmy ochrony inwestycji są w większości umów międzynarodowych, które Unia zawiera z państwami trzecimi.

**4. Zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego oraz stabilności na własnych granicach.** Unia aspiruje do tego, żeby stworzyć wokół własnych granic zewnętrznych obszar stabilności i bezpieczeństwa. Tego celu nie da się osiągnąć bez stałego i zrównoważonego ekonomicznego rozwoju państw, które graniczą z UE. Unia jest świadoma faktu, że pewne problemy i kryzysy wewnętrzne można rozwiązać jedynie w drodze normalizacji sytuacji w całym regionie, dlatego kształtowanie wokół zewnętrznych granic

„pasa bezpieczeństwa i stabilności” należy do kluczowych interesów UE i zadań zagranicznej polityki gospodarczej.

**5. Polityka klimatyczna.** Nie do zakwestionowania jest stwierdzenie, że polityka klimatyczna zawsze ma szlachetne, globalne cele. UE podejmuje olbrzymie wysiłki w swej polityce zagranicznej w celu zjednoczenia świata wokół rozwiązywania globalnych problemów ekologicznych. Należy jednak podkreślić, że taka polityka może również zawierać *stricte* praktyczny interes gospodarczy. Zdominowanie globalnego nurtu ekologicznego może przynieść gospodarce UE olbrzymie dywidendy oraz wzmocnić jej konkurencyjność na arenie międzynarodowej. Dzięki wieloletniemu zaangażowaniu w rozwój ekologicznych technologii, UE przekształca się w lidera globalnej „zielonej gospodarki”. Jej pozycja w takich branżach jak zielona energetyka, motoryzacja oraz budownictwo jest niepodważalna, dlatego Unia potrafi zdominować tradycyjny przemysł większości regionów świata.

Wyniki przeprowadzonego badania wyraźnie wskazują na to, że Unia Europejska w swej polityce zagranicznej podąża za celami pragmatycznymi, które leżą w interesie gospodarczym. Jedną z przyczyn unikania przez UE przejrzystych i ścisłych sformułowań ujawniających jej rzeczywiste priorytety jest zbliżanie się ku koncepcji realistycznej w stosunkach międzynarodowych, która zakłada bardzo pragmatyczne podejście do państw trzecich i kładzie nacisk na zapewnianie własnych pragmatycznych interesów gospodarczych. Biorąc pod uwagę, że UE w przeciągu wielu lat kształtowała swój wizerunek jako globalnego aktora akcentującego priorytet celów ideologicznych (zapewnienie pokoju, współpracy międzynarodowej, wzmocnienia demokracji, ochrony praw człowieka, ukorzenienia wartości wolnego rynku, etc.), otwarte sprowadzenie polityki do osiągnięcia wąskich pragmatycznych celów może podważyć zaufanie do UE.

## **Modele zagranicznej polityki gospodarczej UE wobec poszczególnych grup państw**

Unia Europejska dąży do pewnego uporządkowania stosunków z państwami trzecimi, co jest naturalne ze względu na fakt, że ma do czynienia z ponad 200 partnerami na arenie międzynarodowej, które mają różne ambicje w relacjach z UE oraz różne postępy w implementacji reform politycznych, związanych z demokratyzacją, zapewnieniem praw człowieka, zwalczaniem korupcji, etc. Unia dotychczas podjęła pewne działania w tej dziedzinie, jednak nie są one spójne i wystarczające.

W ujęciu politycznym, do modeli polityki zagranicznej można zaliczyć politykę akcesyjną oraz politykę sąsiedztwa. Jeśli chodzi o modele zagranicznej polityki gospodarczej, UE oferuje państwom trzecim partnerstwo w ramach jednolitego rynku, unii celnej oraz strefy wolnego handlu.

Formalno-prawne podejście do zagranicznej polityki gospodarczej jest dość ograniczone, i często nie pozwala uchwycić tego, jak ona się zmienia w obliczu nowych wyzwań zachodzących w systemie globalnym. W tym kontekście autor proponuje nowe podejście, które odzwierciedla nie formę, tylko treść zagranicznej polityki gospodarczej wobec państw trzecich. Według proponowanego podejścia można wyróżnić następujące **modele**:

**1. Model strategicznego partnerstwa gospodarczego.** Do grona państw objętych takim modelem można zaliczyć przede wszystkim Stany Zjednoczone oraz Kanadę. Podkreślając ich ważną rolę, UE zaoferowała tym państwom kompleksowe umowy gospodarczo-handlowe. Unia liczy na to, że takie umowy pomogą utworzyć transatlantycką strefę wolnego handlu. Dotychczas podpisana została jedynie umowa (CETA) z Kanadą, podczas gdy podpisanie analogicznej umowy z USA (TTIP) zostało odroczone.

Oprócz USA i Kanady za strategicznych partnerów gospodarczych Unia uznaje również Japonię i Australię. Japonia jest czwartą największą gospodarką na świecie i jednym z największych partnerów handlowych UE. Ponadto państwo to podziela wartości zachodnie, co ułatwia stosunki z Unią. Podstawami strategicznego partnerstwa ekonomicznego powinny stać się strategiczna umowa o partnerstwie i umowa o partnerstwie gospodarczym, do podpisania której strony aktywnie zmierzają. Porozumienia te otworzą japoński rynek na eksport produktów rolnych z UE oraz zwiększą możliwości współpracy w wielu sektorach.

O uzyskanie statusu partnera strategicznego Unii ubiegają się również Chiny i Rosja, jednak przez różnice polityczne stosunki z tymi państwami napotykają wiele problemów, które w chwili obecnej uniemożliwiają nawiązanie równoprawnego partnerstwa. Są to asymetryczne stosunki, w tym także w zakresie gospodarczym.

**2. Model inkorporacji do wspólnego obszaru gospodarczego.** Unii Europejskiej zależy na tym, by szereg europejskich państw, które z jakiegoś powodu nie nabyły członkostwa formalnego, pozostawały w ścisłej ekonomicznej kooperacji i współpracy z UE. Do tego grona należą kraje, które kulturowo i gospodarczo są ściśle związane z UE, jednak dążą do zachowania politycznej niepodległości wobec Brukseli. Część państw z tej grupy nawiązała ścisłe stosunki gospodarcze z Unią w ramach Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (Norwegia, Lichtenstein, Islandia), inne preferują zawierać indywidualne umowy dwustronne (Szwajcaria), małe państwa (np. San Marino, Andora) weszły do wspólnego rynku dzięki ścisłym więzom z metropoliami. Można przypuścić, że w przyszłości, po Brexicie, w ramach omawianego modelu będzie odbywała się współpraca gospodarcza między Unią Europejską a Wielką Brytanią.

**3. Model wzajemnie korzystnego partnerstwa gospodarczego.** Unia Europejska dąży do konstruktywnych partnerskich stosunków z większością państw świata. Nie zawsze jest w stanie i nie zawsze chce proponować im ekskluzywne warunki, jednak chętnie oferuje „standardowy pakiet współpracy”. Szczególnie zależy UE w takich stosunkach na tym, by sformułować przejrzyste reguły współpracy, zapewnić nowe rynki swoim producentom oraz ochronę inwestycjom gospodarczym w danym państwie. Jest to normalna konstruktywna współpraca na arenie międzynarodowej. Do państw, w stosunku do których rozpowszechnia się ten model, należą głównie kraje Ameryki Łacińskiej oraz Azji. Podstawą formalną, w której ramach odbywa się partnerstwo gospodarcze, są umowy o partnerstwie i współpracy, rzadziej układy stowarzyszeniowe.

**4. Model pragmatycznej współpracy.** W ramach tego modelu Unia nawiązuje oraz rozwija współpracę gospodarczą w celu realizacji zadań politycznych. Chodzi o podej-

ście „coś za coś”. Do celów politycznych można zaliczyć zapewnienie stabilności politycznej i gospodarczej w państwach sąsiadujących z UE. Niestabilność oraz strukturalne problemy ich gospodarek stanowią duże ryzyko dla samej Unii. Skutkami problemów gospodarczych w takich państwach jak Białoruś, Ukraina czy Mołdawia są: rozkwit przemytu oraz przestępczości w europejskich regionach przygranicznych, wzrost handlu ludźmi, niekontrolowana migracja ludności do państw UE, napływ taniej siły roboczej, w tym nielegalnej, etc. Jednak bardziej niebezpieczna sytuacja daje się zaobserwować na południu, gdzie problemy gospodarcze przyczyniły się do wybuchu rewolucji, wojen i konfliktów. Jedną z negatywnych konsekwencji tych procesów jest kryzys uchodźczy, który stał się wielkim wyzwaniem dla całej Unii Europejskiej.

**5. Model pozyskania surowców.** Zarówno deklaracje polityczne, jak i konkretne działania praktyczne świadczą, że zapewnienie dostaw surowców do UE jest jednym z kluczowych priorytetów jej zagranicznej polityki gospodarczej. Z tego powodu Unia nawiązuje współpracę z państwami posiadającymi dużo surowców. Można stwierdzić, że wobec takich państw UE stosuje odrębny i specyficzny model współpracy gospodarczej. W tym modelu dominuje bardzo pragmatyczne podejście. Pomijane są tematy związane z poszanowaniem w tych krajach wartości demokratycznych, przestrzeganiem prawa, implementacją reform, walką z korupcją, etc. Ten model polityki zagranicznej Unia często stosuje wobec państw, które są w stanie zapewnić stabilne dostawy do Unii takich surowców, jak ropa naftowa, gaz ziemny, drewno, produkty rolnicze, etc.

## Podsumowanie

Kluczowy wniosek z przeprowadzonego badania polega na tym, że Unia Europejska, jako samodzielny aktor stosunków międzynarodowych, ewoluje szybciej niż rozwijają się jej instytucjonalne możliwości realizacji stawianych przez nią celów i zadań w zagranicznej polityce gospodarczej. Na mocy Traktatu Lizbońskiego instytucje unijne uzyskały pewną podstawę prawną oraz dodatkowe uprawnienia w polityce zewnętrznej, jednak tego już jest za mało, by skutecznie reagować na nowe wyzwania.

Unia ma wielu rozmaitych partnerów, prowadzi wobec nich różne polityki i ma różne oczekiwania odnośnie tego, jakie warunki powinni spełniać jej partnerzy. Niestety, ma ona dość ograniczony wybór modeli formalnych. W stosunkach z poszczególnymi aktorami areny międzynarodowej jest wiele zmiennych, dlatego bardzo uproszczonym podejściem jest stosowanie wobec większości państw trzech standardowych, formalno-prawnych modeli współpracy (politykę akcesyjną oraz politykę sąsiedztwa), jak też dyferencjacja ich według kryterium geograficznego (polityka wschodnia, polityka śródziemnomorska, etc.). Często powoduje to zakłócenie kooperacji i utratę wzajemnego zaufania, a czasami wprost wprowadza w błąd niektórych partnerów UE.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że UE bardzo potrzebuje takiego modelu współpracy, który by pozwalał skupić się przede wszystkim na kwestiach gospodarczych. Dążenie Unii do zajmowania się zbyt wielu zagadnieniami (przede wszystkim próba



wkroczenia w domenę polityki wewnętrznej) w ramach współpracy z państwami trzecimi, negatywnie przekłada się na współpracę gospodarczą. Próby przyspieszenia demokratyzacji krajów partnerskich skutkują tym, że Unia traci pewne korzyści w dziedzinie współpracy gospodarczej. W chwili obecnej można dostrzec, że przez sztywne wymogi UE w zakresie demokratyzacji państw poradzieckich, została utrudniona współpraca z wieloma krajami, która mogłaby zaowocować bardzo ważnymi projektami, mającymi szczególne znaczenie dla gospodarki unijnej.

Powyższe stwierdzenie ujawnia potrzebę zbadania szeregu innych ważnych zagadnień, przede wszystkim dotyczących wyboru optymalnych instrumentów i modeli zagranicznej polityki gospodarczej UE wobec państw trzecich, które odpowiadałyby rzeczywistym interesom Unii oraz jej aspiracjom do dominacji w gospodarce globalnej. Jest to jeden z najważniejszych i perspektywicznych kierunków badań naukowych, któremu będzie poświęcone więcej uwagi w kolejnych badaniach autora.

**Aleksy Mołdowan** – doktor ekonomii, tytuł naukowy doktora uzyskał w Narodowym Instytucie Badan Strategicznych w Kijowie na kierunku: bezpieczeństwo ekonomiczne państwa. Obecnie jest doktorantem w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Od wielu lat pracuje jako ekspert dla instytucji analitycznych i badawczych. Jest autorem ponad 50 prac naukowych w językach polskim, rosyjskim, ukraińskim i słowackim. Zainteresowania naukowe: 1) Problemy makroekonomiczne (bezpieczeństwo gospodarcze państwa, finanse publiczne, polityka fiskalna, klimat inwestycyjny); 2) Studia Europejskie (integracja europejska, polityka zagraniczna Unii Europejskiej, europejska polityka sąsiedztwa, reformy gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej); 3) Realny sektor gospodarki (energetyka, przemysł wydobywczy i hutniczy).  
Adres e-mail: almoldowan@gmail.com

**Aleksy Moldowan** – PhD, he has a PhD in Economic Security of the State obtained at the National Institute for Strategic Studies, Kiev. Now he is a PhD student at the Collegium of Business Administration at the Warsaw School of Economics. He worked as an expert in analytical and research institutions. The author of more than 50 scientific publications in Polish, Slovak, Russian, Ukrainian languages. Research interests: 1) Macroeconomic issues (economic security of the state, public finance, fiscal policy, business environment); 2) European Studies (European integration, European Union's foreign economic policies, European Neighborhood Policy, Economic reforms in the Central and Eastern Europe); 3) Industries and markets (energy and power sector, mining and smelting industry).  
E-mail: almoldowan@gmail.com

## ➔ Bibliografia

- BOBURSKA Olga (2016), *Polityka zagraniczna Unii Europejskiej: aspekty teoretyczne i metodologiczne*, „Studia Europejskie”, nr 3.
- BOŻYK Paweł, MISALA Józef, PUŁAWSKI Mieczysław (2002), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa.
- CZACHÓR Zbigniew (2013), *Kryzys i zaburzona dynamika Unii Europejskiej*, Warszawa.

- CZAPUTOWICZ Jacek (2014), *Mapa współczesnego realizmu: realizm klasyczny, neorealizm, realizm neoklasyczny*, w: Edward Haliżak, Jacek Czaputowicz (red.), *Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych. Założenia i zastosowanie badawcze*, Warszawa.
- HALIŻAK Edward (2002), *Zagraniczna polityka ekonomiczna Polski*, w: Roman Kuźniar, Krzysztof Szczepaniak (red.), *Polityka zagraniczna RP 1989-2002*, Warszawa.
- IVANOV Vladimir G. (2017), *The Validity of Cross-National Comparative Ratings and Global Benchmarks from the Standpoint of Complex International Relations Theory*, „RUDN Journal of Political Science”, Vol 19, No 3
- KINYAKIN Andrey (2016), *The Eurasian Economic Union: between co-existence, confrontation and cooperation with the EU*, „Rocznik Integracji Europejskiej”, nr 10.
- KOENIG Nicole (2015), *A Differentiated view of Differentiated Integration*, „Policy Paper”, Berlin, nr 140.
- KOMISJA EUROPEJSKA (2010), *Komunikat Komisji: Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, 3 maja 2010, Bruksela.
- KOMISJA EUROPEJSKA (2014), *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego*, 22 stycznia 2014, Bruksela.
- KUŹNIAR Roman (2002), *Międzynarodowa tożsamość Europy (UE)*, w: Edward Haliżak, Stanisław Parzymies (red.), *Unia Europejska nowy typ wspólnoty międzynarodowej*, Warszawa.
- ŁAWNICZAK Kamil (2014), *Dezintegracja, konsolidacja czy status quo? Kryzys modernizacji w Unii Europejskiej a poszukiwanie nowego paradygmatu integracji*, „Przegląd Europejski”, nr 4 (34).
- MILNER Helen, TINGLEY Dustin (2011), *Who Supports Global Economic Engagement? The Sources of Preferences in American Foreign Economic Policy*, „International organizations”, Volume 65, Issue 1.
- MISALA Józef (2011), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa.
- PETRAKOV Iaroslav, KUCHERYAVAYA Elena V. (2016), *Between failure and success of the integration process: explaining the policy impact (the case of the Fiscal and Energy Unions)*, „Przegląd Europejski”, nr 4 (42).
- PŁOWIEC Urszula (1994), *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski*, „Ekonomista”, nr 4.
- PODRAZA Andrzej (2016), *Koncepcje Unii Europejskiej jako aktora na arenie międzynarodowej a rozwój aktywności w zakresie polityki zagranicznej, bezpieczeństwa i obrony*, „Roczniki Nauk Społecznych”, Vol 44, nr 3.
- SCHUMAN Robert (1950), *Deklaracja z 9 maja 1950 roku wygłoszona przez Roberta Schumana*. [https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration\\_pl](https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration_pl)
- TFUE, Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012.
- TUE, Traktat o Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012.
- WALLACE Helen (2005), *Exercising Power and Influence in the European Union: The Roles of Member States*, w: Simon Bulmer, Christian Lequesne (red.), *The Member States of the European Union*, Oxford.
- WIERZCHOWSKA Anna (2016), *Wpływ modernizacji i kryzysu na dynamikę zmiany w Unii Europejskiej*, Warszawa.
- WOJTASZCZYK Konstanty Adam, NADOLSKA Jadwiga (red.) (2015), *Kryzysy w procesie integracji europejskiej i sposoby ich przewycięzania*, Warszawa.

WOJTASZCZYK Konstanty Adam (2018), *Wartości w Unii Europejskiej*, w: Konstanty Adam Wojtaszczyk, Paweł Stawarz, Justyna Wiśniewska-Grzelak (red.), *Zmierzch demokracji liberalnej?*, Warszawa.

YOUNG Alasdair (2000), *The Adaptation of European Foreign Economic Policy: From Rome to Seattle*. "Journal of Common Market Studies," nr 38 (1).

ZABIELSKA Izabela (2013), *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, w: Roman Kisiel i Renata Marks-Bielska (red.), *Polityka gospodarcza. (zagadnienia wybrane)*, Olsztyn.