

Joanna Stryjek

UNIA EUROPEJSKA JAKO PODMIOT W PROCESIE INSTYTUCJONALIZACJI STOSUNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH

Wprowadzenie

Instytucjonalizacja jest pojęciem wywodzącym się od terminu „instytucja”,¹ który – odwołując się do różnych sformułowań definicyjnych – wytycza bardzo ważny obszar badawczy w ekonomii, socjologii, politologii, stosunkach międzynarodowych czy też naukach prawnych. Wspomniane różnice w zakresie definicji „instytucji” przekładają się na istotne zróżnicowanie między badaniami prowadzonymi w ramach poszczególnych dziedzin nauki (a niejednokrotnie również w ramach tej samej dziedziny); badania te często przypominają zbiory, które mają jedynie niewielką część wspólną (lub też nie mają jej wcale). Powyższego zróżnicowania i braku konsensusu nie należy jednak utożsamiać z marginalnym znaczeniem instytucji. Wręcz przeciwnie – rola, jaką odgrywają instytucje we współczesnym świecie, jest trudna do przecenienia, niemniej kreowane przez nie związki przyczynowo-skutkowe są w wielu wypadkach trudne do zbadania.

Pojęcie „instytucja” zostało najwcześniej zdefiniowane przez prawników; rozumienie tego terminu w prawie ograniczało się pierwotnie do zespołu norm prawnych, regulujących pewną dziedzinę stosunków społecznych (np. własności, rodziny, państwa, wspólnoty).² Następnie znawcy prawa międzynarodowego zaczęli stosować to pojęcie również do określenia pewnego rodzaju działań i procedur międzynarodowych – np. mówili o „zinstytucjonalizowanym aparacie procedur pokojowych” czy też o „instytucjonalizacji sądownictwa”.³

¹ Starołacińskie „instituto” oznaczało (1) urządzenie lub (2) zwyczaj. J. Kukułka, *Instytucjonalizacja w stosunkach międzynarodowych*, w: *Zmienność i instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych*, red. J. Kukułka, PWN, Warszawa 1988, s. 306.

² Ponadto pojęcie „instytucja” służy także do systematyki prawa – np. konstytucyjnego, administracyjnego, karnego, międzynarodowego. J. Kukułka, *Teoria stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000, s. 203.

³ Ibidem.

Znacznie szerzej definiują pojęcie „instytucji” socjologowie i ekonomiści. Na przykład Douglas North, którego dorobek badawczy mieści się na pograniczu socjologii i ekonomii, definiuje instytucje jako wytworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują strukturę ludzkich interakcji.⁴ Dzieli on instytucje na formalne i nieformalne, zaliczając do pierwszej z ww. grup wszelkie wymyślone przez ludzi pisane reguły prawne (regulaminy, umowy, konstytucje etc.), a do drugiej – niepisane kodeksy zachowania, normy, obyczaje, tradycje.⁵ Mimo że przedstawiona definicja jest bardzo szeroka, zauważmy, że zaprezentowana klasyfikacja instytucji nie uwzględnia organizacji, które (choćby w języku potocznym, ale – oczywiście – nie tylko) często określane są mianem instytucji. Nie jest to działanie przypadkowe, gdyż „instytucjonalny charakter” organizacji to jedna z kości niezgody między badaczami.⁶ Innymi słowy, w rozwijających się obecnie w socjologii i ekonomii nurtach tzw. nowego instytucjonalizmu i neoinstytucjonalizmu nie ma zgodności co do tego, czy organizacje (w tym – jakże istotne z punktu widzenia niniejszego opracowania – organizacje międzynarodowe) powinny być traktowane jako rodzaj instytucji. Wielu badaczy stoi bowiem na stanowisku, że organizacje stanowią raczej formę funkcjonowania instytucji, a tylko niektóre z nich mają tendencję do „instytucjonalizacji”, do czego przyczynia się zbiorowe działanie służące osiągnięciu wspólnych celów (przykładami takiej organizacji–instytucji mogą być przedsiębiorstwo i państwo).⁷ W przypadku stosunków międzynarodowych spór ten nie ma zbyt dużego znaczenia, gdyż badacze ww. stosunków powszechnie zaliczają organizacje międzynarodowe do grona instytucji, do których odnosi się pojęcie instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych. Ponadto schematy analizy stosowane w socjologii i ekonomii w odniesieniu do instytucji niejednokrotnie trudno jest przełożyć na potrzeby stosunków międzynarodowych, bez względu na to, czy przyjęta definicja instytucji obejmuje organizacje, czy też nie. Trudność ta wynika z faktu, iż instytucje kształtujące działanie systemu wewnątrzpaństwowego (jakimi najczęściej zajmują się socjologowie i ekonomiści) znacznie różnią się od instytucji (w tym organizacji) międzynarodowych. Występujące tu różnice trafnie charakteryzuje Józef Kukułka: „Hierarchiczny układ stosunków społecznych i instytucji wewnątrz państw nie odpowiada [...] istocie poliarchicznej struktury środowiska międzynarodowego, złożonej

⁴ D.C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie*, w: *Współczesne teorie socjologiczne. Antologia tekstów*, wybór i oprac. A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006, s. 554.

⁵ Ibidem.

⁶ Według Northa „o ile instytucje są regułami gry, o tyle organizacje i ich członkowie są graczami”, ibidem.

⁷ Por. Z. Staniek, *Zróżnicowanie ekonomii instytucjonalnej*, maszynopis prezentowany na seminarium „Dylematy metodologiczne”, SGH, Warszawa, maj 2007, s. 2.

głównie z suwerennych podmiotów–państw. Potrzeby, interesy i cele jednych podmiotów mogą być zbieżne lub rozbieżne z potrzebami, interesami i celami innych. Stąd geneza, charakter, istota i funkcje instytucji międzynarodowych są odmienne od instytucji wewnątrzpaństwowych. [...] Proces tworzenia instytucji międzynarodowych zależy przede wszystkim od państw i od procesów ich oddziaływań wzajemnych, tzn. od zróżnicowanego charakteru, zakresu i stanu stosunków między nimi. Dlatego powstanie, istnienie i funkcjonowanie instytucji międzynarodowych należy rozpatrywać w kontekście całości stosunków międzynarodowych, w których stosunki międzypaństwowe stanowią główną siłę napędową”⁸

Celem opracowania jest prezentacja Unii Europejskiej jako podmiotu w procesie instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych: z państwami znajdującymi się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego (przykład Australii i Nowej Zelandii) oraz z regionalnym ugrupowaniem integracyjnym Mercosur, skupiającym państwa znajdujące się na niższym poziomie rozwoju niż większość państw członkowskich Unii Europejskiej.

1. Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych

W znaczeniu ogólnym instytucjonalizacja jest procesem, który stanowi źródło zmian i ewolucji danej zbiorowości. Jeżeli zbiorowość tę stanowią podmioty występujące w stosunkach międzynarodowych (tzn. głównie państwa), wówczas proces ten związany jest z określonymi potrzebami regulowania i utrwalania pożądaných działań i interakcji większych lub mniejszych grup ww. podmiotów.⁹

W ujęciu historycznym proces instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych można podzielić na cztery nurty.¹⁰

Pierwszy nurt obejmuje instytucje, normy i procedury dyplomatyczne wynikające z rozwijającego się empiryzmu międzynarodowego. Jego rozwój doprowadził do powstania w poszczególnych państwach hierarchicznego personelu dyplomatycznego, posiadającego określone przywileje, immunitety oraz stosującego w kontaktach wzajemnych (międzypaństwowych) określony ceremoniał. W dalszej kolejności państwa zaczęły rozwijać nowe sposoby i formy dialogu dyplomatycznego.

⁸ Kukułka, *Teoria stosunków międzynarodowych*, op.cit., s. 204–205.

⁹ Por. J. Kukułka, *Wstęp do nauki o stosunkach międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2003, s. 134.

¹⁰ Podział i charakterystyka według J. Kukułki, *Teoria stosunków międzynarodowych*, op.cit., s. 204–205.

Od czasu pokoju westfalskiego w 1648 roku dialog ten zaczął być prowadzony na forum kongresów i konferencji międzynarodowych. Z czasem ww. konferencje i kongresy przybrały formę wydarzeń periodycznych, a przedstawiciele poszczególnych państw pozostawali w ciągłym kontakcie w celu kontynuowania pracy pomiędzy kolejnymi spotkaniami.

Drugi nurt procesu instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych obejmuje powstawanie i upowszechnianie się organizacji międzynarodowych, jakie miało miejsce po 1815 roku. Tworzenie organizacji międzynarodowych było wyrazem chęci pogłębienia współpracy wielostronnej w celu tworzenia akceptowanego przez daną zbiorowość państw ładu międzynarodowego. Wraz z upływem czasu liczba organizacji międzynarodowych rosła, a ich funkcje i kompetencje stopniowo ulegały rozszerzeniu.

Trzeci nurt instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych jest określany mianem instytucjonalizacji sektorowej, gdyż jest związany z rozwojem współpracy w ramach określonych obszarów (sektorów), np. bezpieczeństwa, współpracy gospodarczej, kultury.

Czwarty (najmłodszy i jednocześnie najgłębszy) nurt instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych dotyczy tworzenia wspólnot międzypaństwowych (ugrupowań integracyjnych), które zaczęły powstawać w drugiej połowie XX wieku. Wzorcowy przykład stanowią tutaj wspólnoty europejskie, tj. Europejska Wspólnota Węgla i Stali, Europejska Wspólnota Energii Atomowej oraz Europejska Wspólnota Gospodarcza (a następnie Unia Europejska). Państwa decydujące się na integrację w ramach wspólnot międzypaństwowych podejmują trwałą, głęboką i wielopoziomową współpracę, przesadzając niejednokrotnie o podejmowaniu decyzji na poziomie ponadnarodowym, przez specjalnie wyznaczone (w ramach danego ugrupowania) instytucje.

Na obecnym etapie rozwoju stosunków międzynarodowych najważniejszą rolę w procesie ich instytucjonalizacji odgrywają organizacje międzynarodowe i instytucje tworzone w ramach wspólnot międzypaństwowych (lub w ramach współpracy sektorowej). W związku z tym pojęcie instytucjonalizacji utożsamiane bywa często *stricte* z procesem powstawania organizacji międzynarodowych. Jako przykład posłużyć tu może definicja instytucjonalizacji zaprezentowana przez Katarzynę Żukrowską, według której instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych to „utworzenie systemu organizacji międzynarodowych, które spełniają określone funkcje w stosunkach międzynarodowych. Oznacza to narzucenie określonych reguł gry przez te

instytucje w oparciu o przyjęte statuty, prawodawstwo, zastosowanie zasady członkostwa, metody komunikowania się, a także zasady wprowadzania zmian”.¹¹

W opracowaniu pojęcie instytucjonalizacji odnosiło się będzie do wszystkich zaprezentowanych powyżej nurtów instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych.

3. Funkcje instytucjonalizacji

Zainteresowanie państw aktywnym udziałem w procesie instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych jest ściśle związane z funkcjami, jakie odgrywa ww. proces w kształtowaniu ładu międzynarodowego. Podstawowe funkcje instytucjonalizacji, bardzo dobrze scharakteryzowane przez J. Kukułkę, to funkcja stabilizacyjna, legitymizacyjna i integracyjna.¹² Ponadto K. Żukrowska zwraca uwagę na dodatkową funkcję, jaką pełni obecnie proces instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych, a mianowicie stwarza on szansę krajom rozwijającym się na pokonanie tzw. luki rozwojowej.¹³

Charakterystyka funkcji stabilizacyjnej, legitymizacyjnej i integracyjnej instytucjonalizacji została zaprezentowana w tabeli 1.

Funkcja integracyjna i stabilizacyjna są ściśle ze sobą powiązane. Instytucjonalizacja przyczynia się bowiem do zacieśnienia współpracy i – jednocześnie – pogłębienia współzależności występujących między poszczególnymi aktorami stosunków międzynarodowych. Rozwijające się współzależności są z kolei równoznaczne ze wzrostem bezpieczeństwa (zarówno w wymiarze *stricte* militarnym, jak i ekonomicznym). Dzięki przedstawionym zaletom instytucjonalizacji wszyscy aktorzy stosunków międzynarodowych są – w mniejszym lub większym stopniu – zainteresowani procesem kształtowania się instytucjonalnej „mapy świata”. Jest to ściśle powiązane z faktem, że żadne współczesne państwo nie jest w stanie zagwarantować sobie pełnego bezpieczeństwa. Nie oznacza to oczywiście, że instytucjonalne powiązania takie bezpieczeństwo zapewniają. Niemniej wykształcona przez aktorów międzynarodowych siatka współzależności sprawia, że pojawiające się problemy stają się

¹¹ K. Żukrowska, *Instytucjonalizacja wzrostu gospodarczego w skali globalnej*, w: *Rola instytucjonalizacji w kształtowaniu stosunków międzynarodowych*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 43–44.

¹² J. Kukułka, *Instytucjonalizacja w stosunkach międzynarodowych*, op.cit., s. 312–313; J. Kukułka, *Teoria stosunków międzynarodowych*, op.cit., s. 211.

¹³ Żukrowska, *Instytucjonalizacja wzrostu...*, op.cit.

problemami wspólnymi (w związku z czym wspólnie się je rozwiązuje). Jako przykład posłużyć tu może chociażby problem utraty przez Grecję zdolności do regulowania swoich zobowiązań, jaki pojawił się w kwietniu 2010 roku. Gdyby Grecja nie była członkiem Unii Europejskiej i nie należała do utworzonej w jej ramach Unii Gospodarczej i Walutowej, wówczas z pewnością nie mogłaby liczyć na tak dużą pomoc ze strony pozostałych członków ww. organizacji¹⁴.

Tabela 1. Charakterystyka podstawowych funkcji procesu instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych

Funkcja stabilizacyjna	Funkcja stabilizacyjna instytucjonalizacji polega na stwarzaniu ochrony i gwarancji obrony, a zatem równoważeniu i stabilizacji interesów członków instytucji międzynarodowych. Funkcja ta przejawia się także w potwierdzaniu suwerennej równości państw oraz równości praw i partnerstwa wszystkich członków zbiorowości, których interesom dana instytucja odpowiada. ^a
Funkcja legitymizacyjna	Funkcja legitymizacyjna instytucjonalizacji polega na: <ul style="list-style-type: none"> • uznawaniu za ważne nowych sytuacji i stanów faktycznych w środowisku międzynarodowym (np. nowych państw, nowych instytucji); • podnoszeniu rangi inicjatyw mających na celu regulowanie ważnych problemów międzynarodowych (np. walka z głodem i ubóstwem na świecie i przyjęcie w związku z tym tzw. milenijnych celów rozwoju na forum ONZ); • patronowaniu przemianom społecznym w skali międzynarodowej (np. wsparcie dążenia kobiet do równouprawnienia w państwach, w których ich prawa są znacznie ograniczone). Im bardziej uniwersalny charakter posiada dana instytucja międzynarodowa, tym większa jest jej siła oddziaływania na świadomość obywateli poszczególnych państw, a zatem i legitymizowania innowacyjnych zmian w systemach stosunków międzynarodowych. Ponadto funkcja legitymizacyjna uniwersalnych instytucji międzynarodowych wzmacnia rolę słabszych partnerów i waloryzuje postępowe zmiany w środowisku, przyczyniając się tym samym do demokratyzacji stosunków międzynarodowych.
Funkcja integracyjna	Funkcja integracyjna polega na zbliżaniu do siebie poszczególnych państw (i grup społecznych) i jednoczesnym organizowaniu ich wokół wspólnych (dla danej instytucji) celów. Proces instytucjonalizacji jest tu czynnikiem mobilizującym poszczególnych aktorów międzynarodowych do nawiązywania i utrzymywania kontaktów, opracowywania działań/strategii mających na celu realizację wspólnych interesów oraz poszukiwania najlepszych rozwiązań napotykanym problemom.

^a W ramach uzupełnienia zaprezentowanego opisu funkcji stabilizacyjnej instytucjonalizacji warto zaznaczyć, że w przypadku organizacji międzynarodowych i ugrupowań integracyjnych ww. potwierdzeniu suwerennej równości państw zrzeszonych w ramach danej instytucji towarzyszy tworzenie nowych podziałów na państwa członkowskie (tj. należące do określonej organizacji/ugrupowania integracyjnego) i państwa trzecie. Tego typu podziały przyczyniają się do różnego traktowania ww. grup państw, co stanowi źródło nowego typu nierówności.

Źródło: Opracowano na podstawie: J. Kukułka, *Teoria stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000, s. 211; J. Kukułka, *Instytucjonalizacja w stosunkach międzynarodowych*, w: *Zmienność i instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych*, red. J. Kukułka, PWN, Warszawa 1988, s. 312–313.

¹⁴ Oczywiście pomoc, jaką zaoferowały Grecji inne państwa członkowskie UGiW, nie była jedynie wyrazem solidarności członków omawianego ugrupowania integracyjnego, a przede wszystkim została ona uwarunkowana współzależnościami, które wykształciły się pomiędzy poszczególnymi państwami (i które – w przypadku braku udzielenia ww. pomocy – mogłyby wywołać tzw. efekt domina)

Jeżeli chodzi natomiast o rolę instytucjonalizacji w stwarzaniu warunków sprzyjających redukcji dysproporcji rozwojowych, kraje znajdujące się na niższym poziomie rozwoju – dzięki udziałowi w organizacjach międzynarodowych – mają szansę poznać i wdrożyć rozwiązania instytucjonalne (w tym prawne), jakie są stosowane w krajach wysoko rozwiniętych. Innymi słowy, kraje, które chcą nadgonić opóźnienia rozwojowe, mogą to zrobić, opierając się na (zinstytucjonalizowanej) współpracy rozwojowej.¹⁵

Mimo że ścieżka rozwoju każdego państwa jest w znaczącym stopniu sprawą indywidualną, związaną z występowaniem unikalnej kombinacji czynników, które są głęboko „zakorzenione” w danym systemie społeczno-gospodarczym, w sytuacji występowania naprawdę dużej „luki rozwojowej” strategie rozwojowe polegające na wdrażaniu rozwiązań stosowanych przez kraje wysoko rozwinięte mają szansę przyczynić się do znacznej redukcji istniejących nierówności. Oczywiście nie można oczekiwać, że w ten sposób dogoni się (pod względem rozwoju) państwa należące do grona liderów; niemniej członkostwo w organizacjach międzynarodowych może przyczynić się do włączenia państw słabiej rozwiniętych do tzw. głównego nurtu gospodarki światowej i – tym samym – stanowić bardzo ważny krok na drodze ich dalszego rozwoju.

K. Żukrowska zwraca uwagę na sekwencyjność pewnych działań w stosunkach międzynarodowych, które doprowadziły do włączenia coraz większej liczby gospodarek do międzynarodowego podziału pracy oraz upowszechnienia modelu gospodarki opartego na współpracy międzynarodowej, popularyzującego dobrobyt i bezpieczeństwo.¹⁶ Pojęcie sekwencyjności może się tu odnosić do dwóch odrębnych procesów, a mianowicie możemy mówić zarówno o sekwencyjności instytucjonalnej, jak i sekwencyjności instytucjonalizacji. Sekwencyjność instytucjonalna oznacza podporządkowanie zasad działania organizacji międzynarodowych regułom, które zostały wprowadzane w Karcie Narodów Zjednoczonych i statutach agend ONZ, narzucając pewne rozwiązania oraz zasady postępowania.¹⁷ Jako przykład posłużyć tu może proces liberalizacji handlu prowadzony w ramach GATT/WTO, którego zasady nie mogły być sprzeczne z ideami wprowadzonymi w ww. karcie. Natomiast sekwencyjność instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych (określana również mianem sekwencyjności członkostwa) oznacza, że wymogiem członkostwa w danej organizacji międzynarodowej może być uprzednie członkostwo w innej organizacji. Tego typu rozwiązanie nie jest częste, ale w określonych przypadkach się je stosuje. Jako przykład posłużyć tu mogą kraje Europy Środkowej i Wschodniej,

¹⁵ Żukrowska, *Instytucjonalizacja wzrostu...*, op.cit., s. 41.

¹⁶ Ibidem, s. 42.

¹⁷ Ibidem, s. 45.

które przechodziły transformację systemową. Każdy z nich musiał najpierw zostać członkiem ONZ, następnie zostawał członkiem MFW i Banku Światowego, a dopiero potem mógł starać się o członkostwo we Wspólnotach Europejskich.¹⁸

4. Instytucjonalizacja a konkurencyjność

Rozwój instytucji międzynarodowych prowadzi do stopniowego kształtowania się coraz bardziej spójnego globalnego systemu gospodarczego. System ten ma możliwość kreowania bodźców wpływających na konkurencyjność i wzrost gospodarek poszczególnych krajów. Powyższe bodźce mogą mieć wpływ m.in. na:

- akumulację, alokację, rozwój i wykorzystanie zasobów,
- rozwój i dyfuzję technologii,
- interakcje zachodzące między sprzedającymi a kupującymi na rynku produktów i usług,
- umiędzynarodowienie działalności krajowych przedsiębiorstw.

Na szczeblu krajowym bodźce natury instytucjonalnej wpływają zarówno na ilość, jak i na jakość zasobów czynników produkcji, które są wytwarzane i zużywane w danym systemie gospodarczym.¹⁹ Bodźce do akumulacji zasobów fizycznych (w drodze inwestycji i oszczędności) oraz aktywów niematerialnych (poprzez edukację, treningi, itp.) są zdeterminowane przez takie czynniki, jak występujące w danym systemie krajowym preferencje odnośnie do rozwoju kariery, przyjęte standardy edukacyjne, działanie systemu ochrony praw własności czy też prawo podatkowe.²⁰

Na szczeblu międzynarodowym rola instytucji (w tym przypadku głównie organizacji międzynarodowych i ugrupowań integracyjnych) w kształtowaniu konkurencyjności i wzrostu gospodarek poszczególnych państw jest zupełnie inna. Teoretycznie instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych mogłaby doprowadzić do pełnienia przez instytucje międzynarodowe roli podobnej do instytucji państwowych, ale oznaczałoby to przejęcie przez ww. instytucje większości funkcji, jakie pełnią współcześnie państwa. Wydaje się, że tego typu dobrowolne delegowanie władzy nie jest obecnie możliwe; mogłoby mieć ono miejsce chyba jedynie w obliczu jakiegoś globalnego kataklizmu. Co więcej, tak radykalne zmiany najprawdopodobniej wymagałyby odpowiedniej podbudowy ideologicznej. Nic nie stoi bowiem na przeszkodzie, aby

¹⁸ Ibidem, s. 45–46.

¹⁹ T.J. Hämäläinen, *National Competitiveness and Economic Growth. The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2003.

²⁰ Ibidem.

przedstawiciele poszczególnych państw spotykali się i zawierali umowy międzynarodowe w celu przeciwdziałania wspólnym zagrożeniom, bez stałego przeniesienia swoich dotychczasowych uprawnień na poziom ponadnarodowy.²¹

Obecny wpływ procesu instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych na konkurencyjność gospodarek poszczególnych państw jest najlepiej widoczny w przypadku ugrupowań integracyjnych. Państwa – dzięki członkostwu w ww. ugrupowaniach – zyskują (najczęściej) dostęp do szerszego rynku zbytu, likwidując bariery we wzajemnej wymianie handlowej. Brak ww. barier prowadzi do wzrostu poziomu konkurencji na rynku wewnętrznym, co z kolei „wymusza” na podmiotach gospodarczych poprawę konkurencyjności. Jeżeli zdołają się one dostosować do nowych wymagań rynku, mają nie tylko możliwość czerpania korzyści ze wzajemnej wymiany handlowej, ale również ich oferta produktowo-usługowa staje się atrakcyjniejsza dla odbiorców zewnętrznych. Ponadto integracja państw w ramach ugrupowań regionalnych ma korzystny wpływ również na wiele innych czynników, które przyczyniają się do ogólnego wzrostu konkurencyjności, np. przedsiębiorstwa mają dostęp do szerszego grona dostawców; pojawiają się nowe źródła pozyskania kapitału; zwiększają się możliwości podmiotów gospodarczych w zakresie realizacji wspólnych przedsięwzięć z przedsiębiorstwami zagranicznymi.

5. Instytucjonalizacja a zmieniająca się rola władz państwowych

Proces instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych ma również wpływ na rolę, jaką odgrywają władze poszczególnych państw na przestrzeni wieków. Zachodzące w tym zakresie zmiany znajdują bardzo dobre odzwierciedlenie w rozwoju teorii ekonomiczno-społecznych. Na przykład w nurcie ekonomii neoklasycznej (rozwijającym się w okresie, gdy wymiana towarowa prowadzona była głównie na rynkach lokalnych, a możliwości władz państwowych w zakresie ściągania podatków były dość ograniczone) podstawowym zadaniem władz było zapewnienie bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego kraju. Przy ówczesnym poziomie rozwoju wymiany handlowej władze państwowe nie odczuwały potrzeby interweniowania w działanie rynku. Sytuacja taka miała miejsce do lat 30. XIX wieku, kiedy to

²¹ Warto tu jednak podkreślić, że delegowanie władzy na poziom ponadnarodowy ma już obecnie miejsce (w wybranych obszarach) w ugrupowaniach integracyjnych. Najlepszym przykładem tego typu ugrupowania jest Unia Europejska, której większość państw członkowskich zdecydowała się na utworzenie unii walutowej i delegowanie na poziom ponadnarodowy decyzji w zakresie polityki monetarnej.

pojawienie się głębokiej recesji i masowego bezrobocia zrodziło potrzebę zmiany roli państwa. W tej atmosferze rozwinął się nurt ekonomii keynesowskiej. Konieczność stawienia czoła recesji (i związanym z nią gwałtownym zmianom popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego) niejako „wymusiła” poszerzenie roli władz państwowych o tzw. interwencjonizm rynkowy.

W późniejszym okresie takie czynniki, jak postępujący proces globalizacji, przejście państw wysoko rozwiniętych w fazę rozwoju postindustrialnego oraz instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych zrodziły potrzebę wprowadzenia kolejnych zmian w zakresie roli władz państwowych. Współcześnie zapewnienie odpowiednich warunków systemowych, sprzyjających wydajnemu funkcjonowaniu i wzrostowi konkurencyjności danego państwa, wymaga nie tylko aktywnego udziału władz państwowych w rozwoju narodowego systemu gospodarczego, ale również obejmuje działalność rządu na arenie międzynarodowej, w tym zwłaszcza udział w organizacjach międzynarodowych i ugrupowaniach integracyjnych. Jak zostało już wcześniej wspomniane, objęcie danego państwa wpływem ww. instytucji może przynosić wymierne korzyści gospodarcze (likwidacja barier w przepływie czynników produkcji, dostęp do większego rynku etc.), służy rozprzestrzenianiu się tzw. wzorów najlepszych praktyk oraz ma korzystny wpływ na wizerunek danego państwa na arenie międzynarodowej (który jest istotny np. z punktu widzenia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych). Ponadto zarówno organizacje międzynarodowe, jak i ugrupowania integracyjne zaczęły zyskiwać miano nowych, odrębnych podmiotów w stosunkach międzynarodowych. Przedstawiciele tego typu instytucji – w przypadku negocjacji porozumień międzynarodowych – zasiadają często do stołu negocjacyjnego obok przedstawicieli poszczególnych krajów. Umacnia to międzynarodową pozycję państw zrzeszonych w ww. instytucjach.

6. Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych Unii Europejskiej z innymi regionalnymi ugrupowaniami integracyjnymi – przykład Mercosur

Proces instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych Unii Europejskiej (tj. Wspólnot Europejskich) i Mercosur²² rozpoczął się niemalże natychmiast po utworzeniu Wspólnego Rynku Południa (pierwsze spotkanie Komisji Europejskiej z ministrami spraw zagranicznych Mercosur miało miejsce w kwietniu 1991 roku)

²² Mercosur – pełna nazwa: Mercado Comun del Sur, tzn. Wspólny Rynek Południa.

i na początku rozwijał się w bardzo szybkim tempie. W kwietniu 1992 roku państwa członkowskie Mercosur zostały objęte finansowaniem ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego, a w maju 1992 roku Komisja Europejska podpisała międzyinstytucjonalne porozumienie o współpracy²³ z Radą Wspólnego Rynku, będącą najważniejszym organem Mercosur.²⁴ W umowie tej WE zobowiązała się m.in. do udzielenia Mercosur wsparcia instytucjonalnego i technicznego (obejmującego m.in. szkolenia personelu).

Kolejnym ważnym krokiem zmierzającym do nawiązania stałej, szerszej współpracy było podpisanie w grudniu 1995 roku Międzyregionalnej ramowej umowy o współpracy między Wspólnotą Europejską i jej Państwami Członkowskimi a Wspólnym Rynkiem Południa i jego Państwami Członkowskimi,²⁵ która weszła w życie 1 lipca 1999 roku. Umowa określiła cele i warunki współpracy w takich obszarach, jak wymiana handlowa, inwestycje, transport, nauka i technika, środowisko. Mimo że Unia Europejska zawarła podobne porozumienia ramowe z wieloma państwami, współpraca z Mercosur na etapie zawarcia umowy nabrała szczególnego znaczenia, gdyż oba ugrupowania integracyjne zobowiązały się wówczas do wzajemnej liberalizacji handlu, jak również wyraziły chęć utworzenia stowarzyszenia międzyregionalnego. Na mocy tej umowy powołana została do życia specjalna instytucja – Rada Współpracy (Consejo de Cooperación), składająca się z przedstawicieli głównych organów UE i Mercosur,²⁶ mająca za zadanie przygotowanie integrujących się ugrupowań do utworzenia strefy wolnego handlu. W czerwcu 1999 roku na spotkaniu szefów państw i rządów krajów członkowskich Mercosur i Unii Europejskiej podjęto decyzję o rozpoczęciu negocjacji dotyczących utworzenia stowarzyszenia międzyregionalnego. Jednocześnie ustalono, że negocjacje będą w tym przypadku prowadzone zgodnie z zasadą jednolitego przedsięwzięcia (*single undertaking*), co oznacza, że żaden sektor nie zostanie wykluczony z negocjacji dotyczących liberalizacji handlu, a cały pakiet negocjacyjny zostanie przyjęty jednocześnie.²⁷

Pierwsza faza negocjacji – dotycząca redukcji barier pozataryfowych – rozpoczęła się pod koniec 1999 roku, natomiast druga – mająca na celu likwidację ceł oraz

²³ *Acuerdo de Cooperación Interinstitucional entre las Comunidades Europeas y El Mercado Común del Sur*, <http://eur-lex.europa.eu>

²⁴ Rada Wspólnego Rynku składa się z ministrów spraw zagranicznych i gospodarki państwa członkowskich Mercosur.

²⁵ *Interregional Framework Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Southern Common Market and its Party States, of the other part*, <http://eur-lex.europa.eu>

²⁶ W skład Rady Współpracy weszli przedstawiciele Komisji Europejskiej, Rady Unii Europejskiej, Rady Wspólnego Rynku oraz Grupy Wspólnego Rynku.

²⁷ E. Chwiej, *Mercosur – organizacja regionalnej współpracy gospodarczej w Ameryce Południowej*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych Universitas, Kraków 2010, s. 178.

liberalizację usług i zamówień publicznych – w 2001 roku. Niemniej propozycje wysuwane przez każdą ze stron nie spotykały się ze wzajemną aprobatą i rozmowy utknęły w martwym punkcie.²⁸

Na podjęcie przez UE decyzji o rozpoczęciu negocjacji dotyczących utworzenia stowarzyszenia międzyregionalnego miało wpływ wiele czynników, wśród których najważniejszy był intensywny rozwój współpracy gospodarczej. W latach 90. wartość wzajemnych obrotów handlowych UE i Mercosur znacznie wzrosła, o czym świadczy fakt, że do 1998 roku eksport Unii do Mercosur osiągnął wartość prawie 27 mld dol. i był większy (w ujęciu kwotowym o 5 mld dol.) niż eksport do Stanów Zjednoczonych.²⁹ Ponadto Hiszpania, Francja i Niemcy dokonały znaczących inwestycji w wielu sektorach gospodarki południowoamerykańskich partnerów (zwłaszcza w sektorze bankowości, elektrycznym, telekomunikacyjnym, lotniczym i gospodarki wodnej), w czego efekcie pod koniec lat 90. UE stała się największym inwestorem zagranicznym na obszarze Mercosur.³⁰

Wznowienie negocjacji w sprawie utworzenia stowarzyszenia międzyregionalnego nastąpiło w maju 2010 roku. Obie strony potwierdziły wówczas chęć osiągnięcia porozumienia i od tego czasu odbyły wiele rund rozmów. Niemniej do tej pory negocjacje skupiały się na sprawach o charakterze normatywnym (np. zasadach inwestycji, obowiązku oznaczania pochodzenia), nie prowadzono natomiast jeszcze rozmów na tak ważne tematy, jak dostęp do rynku produktów spożywczych, usług czy też zamówień publicznych.

Analizując obecny poziom wzajemnej wymiany handlowej Unii Europejskiej z Mercosur, nie ulega wątpliwości, że utworzenie strefy wolnego handlu między ww. ugrupowaniami może być korzystne dla obydwu stron. Unia Europejska (UE-27) jest głównym partnerem handlowym Mercosur. W 2011 roku państwa Mercosur wyeksportowały do UE towary o łącznej wartości 52 321 mln euro,

²⁸ Głównym zarzutem stawianym przez państwa Mercosur był brak zadowalających rozwiązań w kwestii liberalizacji handlu artykułami rolnymi. Pierwotnie Unia Europejska zaproponowała wyłączenie najważniejszych artykułów rolnych (takich jak zboża, mięso, nabiał, tytoń, cukier, oliwa oraz niektóre przetworzone owoce i warzywa strączkowe) z całkowitej redukcji ceł. W zamian za to zobowiązała się przyznać państwom Mercosur tzw. kwoty importowe, określające ilość danego towaru, jaka może być przywieziona w danym okresie na obszar Wspólnoty. Natomiast w kolejnych („poprawionych”) propozycjach UE, przedstawionych w latach 2003 i 2004, albo brakowało szczegółowego określenia wielkości ww. kwot importowych, albo też przyznane ilości nie były satysfakcjonujące dla członków Mercosur. Jeżeli zaś chodzi o żądania negocjatorów po stronie UE, to domagano się większego otwarcia rynku Mercosur w sektorach: dóbr przemysłowych (m.in. obuwniczym, tekstylnym i samochodowym); usług (np. finansowych, telekomunikacyjnych); inwestycji; zamówień publicznych (państwa Mercosur godziły się na preferencyjne traktowanie jedynie przedsiębiorstw z krajów UE, które już prowadziły działalność na ich rynku); jak również państwa członkowskie UE domagały się większej ochrony prawnej dla niektórych produktów wytwarzanych w Unii, np. serów, win, likierów, *ibidem*, s. 180.

²⁹ T.M. Leonard, *UE a Mercosur: perspektywy współpracy*, „Studia Europejskie” 2001, nr 1, s. 30.

³⁰ *Ibidem*.

co stanowiło 19,7% ich całkowitego eksportu.³¹ Import towarów z Unii Europejskiej do krajów Mercosur w omawianym okresie był nieco niższy, tj. osiągnął wartość 49 258 mln euro, co odpowiadało 18,9% wartości całkowitego importu.³² Szczegółowe dane na temat wymiany handlowej Mercosur z głównymi partnerami handlowymi znajdują się w załączniku 1.

Jeżeli spojrzymy na omawianą wymianę handlową od strony Unii Europejskiej, wówczas Mercosur zajmuje 8 miejsce w rankingu najważniejszych partnerów handlowych UE, osiągając 3% udział zarówno w unijnym eksporcie, jak i w imporcie (2011). Udział poszczególnych państw członkowskich Mercosur w wymianie handlowej z Unią Europejską jest bardzo zróżnicowany. Najwyższą wartość wzajemnych obrotów handlowych osiąga Brazylia – w 2011 roku wyniosły one 73 481,3 mln euro, co stanowiło 2,3% całkowitych obrotów handlowych UE (patrz załącznik 2). Na drugim miejscu znajduje się Argentyna, której wymiana handlowa z państwami członkowskimi UE w 2011 roku osiągnęła poziom 18 982,1 mln euro, a następne miejsca zajmują kolejno Urugwaj i Paragwaj, których wartość handlu z UE w 2011 roku wyniosła odpowiednio: 2650 i 1657,6 mln euro.

Unia Europejska eksportuje do państw członkowskich Mercosur głównie wyroby przemysłowe, urządzenia, sprzęt transportowy i produkty chemiczne, a importuje głównie produkty rolne (około 50%) i energetyczne. Powyższa struktura wymiany handlowej stanowi odzwierciedlenie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego omawianych ugrupowań integracyjnych.

7. Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych Unii Europejskiej z państwami wysoko rozwiniętymi – przykład Australii i Nowej Zelandii

Z uwagi na przynależność Australii i Nowej Zelandii do brytyjskiej Wspólnoty Narodów relacje ww. państw z Unią Europejską posiadają głębokie korzenie historyczne. Rozwój gospodarczy Australii i Nowej Zelandii w znacznej mierze był uwarunkowany eksportem żywności i produktów przemysłowych pochodzenia rolnego do Wielkiej Brytanii. Wraz z przystąpieniem Wielkiej Brytanii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) w 1973 roku preferencyjne ustalenia dotyczące wymiany handlowej w ramach brytyjskiej Wspólnoty Narodów musiały zostać

³¹ European Commission, *Mercosur: EU bilateral trade and trade with the world*, November 29, 2012.

³² Ibidem.

dostosowane do polityki rolnej EWG (a następnie UE). Niemniej nie doprowadziło to do załamania wzajemnej wymiany handlowej. Wręcz przeciwnie – Unia Europejska jest obecnie jednym z najważniejszych partnerów handlowych zarówno Australii, jak i Nowej Zelandii.

7.1. Australia

Obecnie podstawę współpracy gospodarczej Unii Europejskiej z Australią stanowi aktualizowana co roku Umowa o Partnerstwie (zwana również Partnerstwem Ramowym – Partnership Framework), przyjęta w 2008 roku. Obejmuje ona współpracę w następujących dziedzinach: bezpieczeństwo i zwalczanie terroryzmu, energetyka, przeciwdziałanie zmianom klimatycznym, ochrona środowiska, edukacja, nauka i rozwój technologii oraz współpraca polityczna i rozwojowa w rejonie Azji i Pacyfiku.³³ Omawiana umowa ma status deklaracji politycznej, a nie umowy międzynarodowej. Zastąpiła ona (i połączyła w jedno) obowiązującą wcześniej wspólną deklarację w sprawie wzajemnych stosunków Unii Europejskiej i Australii (obowiązującą od 1997 roku) oraz harmonogram współpracy Unii Europejskiej z Australią (opracowany w 2003 roku). Ponadto wzajemne stosunki gospodarcze Australii i UE prowadzone są na podstawie wielu umów sektorowych. Niemniej jednak do tej pory nie udało się omawianym podmiotom podpisać nadrzędnej umowy dwustronnej na mocy prawa międzynarodowego.³⁴

W październiku 2010 roku Australia wystąpiła z propozycją podpisania tzw. porozumienia ramowego (Framework Agreement), obejmującego porozumienia sektorowe. Oficjalne negocjacje w tej sprawie rozpoczęły się 31 października 2011 roku, jednakże konsensus negocjacyjny nie został jeszcze osiągnięty.

Główne filary współpracy

a) Wymiana handlowa

Unia Europejska jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Australii. W 2011 roku państwa członkowskie UE (jako całość) były trzecim najważniejszym rynkiem eksportowym (eksport dóbr i usług) Australii (po Chinach i Japonii) oraz zajęły pierwsze miejsce pod względem wartości australijskiego importu. W ujęciu

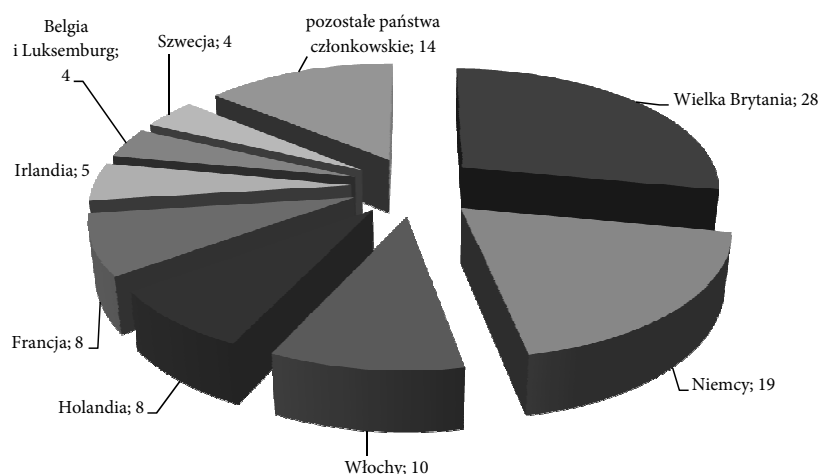
³³ Pierwsza aktualizacja ww. umowy, która miała miejsce w 2009 roku, rozszerzyła jej zakres o lepszą koordynację pomocy rozwojowej, rozwój czystych technologii energetycznych oraz pogłębioną współpracę w zakresie badań naukowych i rozwoju nowych technologii.

³⁴ S. Schulz, *Australia i Nowa Zelandia*, kwiecień 2011, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_6.4.13.pdf

procentowym eksport australijskich produktów i usług na rynek UE stanowił 8,9% wartości całkowitego eksportu (największym importerem australijskich towarów i usług jest Wielka Brytania – wartość towarów wyeksportowanych przez Australię na rynek brytyjski w 2011 roku wyniosła 3,7% wartości całkowitego eksportu).³⁵ Jeżeli chodzi o import, w omawianym roku wartość produktów i usług importowanych z państw członkowskich UE stanowiła 18,1% całkowitej wartości australijskiego importu. Najwyższą wartość osiągnął import towarów i usług z Niemiec (4,1% wartości całkowitego importu) oraz z Wielkiej Brytanii (3,9% wartości całkowitego importu). Biorąc pod uwagę ogólną wartość dwustronnej wymiany handlowej (tj. import i eksport), w 2011 roku UE zajęła drugie miejsce w rankingu najważniejszych partnerów handlowych Australii (na miejscu pierwszym znalazły się Chiny – szczegółowe dane patrz załącznik 3).³⁶

Jeżeli natomiast chodzi o udział poszczególnych państw członkowskich UE w dwustronnej wymianie handlowej, to tradycyjnie najwyższą wartość osiąga wymiana handlowa Australii z Wielką Brytanią (stanowi ona 28% całkowitej wymiany handlowej UE z Australią); na kolejnych pozycjach znajdują się: Niemcy (19% całkowitej wymiany handlowej UE z Australią), Włochy (10%) oraz Francja i Holandia (po 8%; dodatkowe dane – patrz rysunek 1).

Rysunek 1. Udział wybranych państw członkowskich UE w całkowitej wymianie handlowej (tj. imporcie i eksporcie towarów i usług) Unii Europejskiej z Australią w 2011 roku (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Australia's trade with Europe 2011*, Department of Foreign Affairs and Trade [Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Handlu], August 2012, s. 20, <http://www.dfat.gov.au/publications/tgs/index.html>

³⁵ Źródło zaprezentowanych danych dotyczących Australii: *Australia's trade with Europe 2011*, Department of Foreign Affairs and Trade, August 2012, <http://www.dfat.gov.au/publications/tgs/index.html>

³⁶ Chiny wyprzedziły UE pod względem wielkości obrotów handlowych z Australią dopiero w 2009 roku. Wcześniej (przez okres piętnastu lat) głównym partnerem handlowym Australii była Unia Europejska.

Struktura australijskiego eksportu do UE znacznie różni się od struktury importu. W strukturze towarowej eksportu dominują produkty podstawowe (44,9%), podczas gdy w strukturze towarowej importu dominują wyroby przemysłowe (90,6%).³⁷ Australia importuje głównie takie towary, jak: lekarstwa, samochody osobowe i ciężarowe, sprzęt telekomunikacyjny, maszyny budowlane. Natomiast do towarów najczęściej eksportowanych przez Australię należą: produkty spożywcze (w tym zwłaszcza wino), surowce (np. żelazo, złoto), urządzenia wykorzystywane w przemyśle transportowym, wyroby chemiczne, wełna oraz wyroby włókiennicze.

Mimo ogólnie pomyślnego rozwoju stosunków handlowych Unii Europejskiej z Australią nadal istnieją istotne bariery we wzajemnym dostępie ww. partnerów do rynku. Australia stosuje w tym zakresie taryfy celne przekraczające unijne limity o 5% w stosunku do wielu wyrobów przemysłowych, natomiast Unia Europejska – z uwagi na cele wspólnej polityki rolnej – ogranicza dostęp do rynku australijskiej wołowinie, baraninie i produktom mleczarskim.³⁸

b) Inwestycje

Unia Europejska jest największym inwestorem zagranicznym w Australii. Pod koniec 2010 roku unijne inwestycje zagraniczne na rynku australijskim wyniosły 131,6 mld AUD, co stanowiło około 28% wartości całkowitych inwestycji zagranicznych, które napłynęły do Australii.³⁹ Podobnie jak w przypadku wymiany handlowej, wśród państw członkowskich UE głównym inwestorem na rynku australijskim jest Wielka Brytania (inwestycje brytyjskie stanowią 40% całkowitych inwestycji unijnych); kolejne miejsca pod względem wartości inwestycji zajmują: Holandia (24% całkowitych inwestycji unijnych), Niemcy (12%) i Francja (10%).

Jeżeli chodzi o bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane na rynku Unii Europejskiej przez australijskich inwestorów, ich wartość na koniec 2010 roku wyniosła 102,7 mld AUD. Tradycyjnie Australijczycy najwięcej inwestują w Wielkiej Brytanii (na rynek brytyjski trafiło aż 70% inwestycji zagranicznych, których dokonały australijskie przedsiębiorstwa w UE).⁴⁰

c) Współpraca naukowa i techniczna

Umowa dotycząca współpracy naukowej i technicznej między Unią Europejską i Australią została zawarta w 1994 roku (była to pierwsza tego typu umowa podpisana

³⁷ *Australia's trade with Europe 2011*, op.cit., s. 25.

³⁸ Ibidem.

³⁹ Według oficjalnych statystyk państwowych Australii, dostępnych na stronie internetowej Ministerstwa Spraw Zagranicznych i Handlu: <http://www.dfat.gov.au>

⁴⁰ Ibidem.

przez UE z uprzemysłowionym państwem spoza Europy). Dzięki nawiązanej współpracy australijscy naukowcy mają obecnie m.in. możliwość uczestniczenia w programach ramowych UE, a badacze pochodzący z UE – w programach badawczy realizowanych przez Australię.⁴¹ Ponadto w celu pobudzenia rozwoju ww. współpracy utworzone zostało Europejsko-Australijskie Forum Naukowo-Techniczne (Forum for European-Australian Science and Technology), promujące współpracę naukowo-badawczą w dziedzinach wzajemnego zainteresowania, stanowiących potencjalne źródło obustronnych korzyści.

d) Edukacja i szkolenia

Oficjalna współpraca dwustronna między Unią Europejską i Australią w zakresie edukacji i szkoleń rozpoczęła się w 2002 roku. Realizowane pierwotnie projekty pilotażowe dotyczyły głównie wymiany studentów i wykładowców. Następnie obie strony wyraziły chęć rozwoju dalszej współpracy poprzez podpisanie w 2007 roku Deklaracji o współpracy w zakresie edukacji i szkoleń (Joint Declaration on Cooperation in Education and Training). Obecnie podstawę ww. współpracy stanowi cel V przyjętego w 2008 roku Partnership Framework. W świetle ww. dokumentu długo- i średnioterminowe cele współpracy to przede wszystkim promowanie i umożliwienie większej wymiany studentów i pracowników oraz budowa powiązań instytucjonalnych poprzez realizację projektów wspierających mobilność osób, stypendia oraz wspólne konferencje i seminaria.

W celu promocji problemów ważnych dla Unii Europejskiej oraz zachęcenia australijskich studentów do podjęcia studiów w Europie, Unia Europejska współfinansuje działalność trzech ośrodków unijnych na australijskich uniwersytetach (jeden znajduje się w Canberze na Państwowym Uniwersytecie Australijskim, a dwa kolejne znajdują się w Melbourne – na Politechnice Królewskiej oraz Uniwersytecie Monash).⁴²

e) Ochrona środowiska naturalnego i przeciwdziałanie zmianom klimatu

W Australii unijna polityka dotycząca przeciwdziałania zmianom klimatu (w tym zwłaszcza ograniczenia emisji dwutlenku węgla) oraz ochrony środowiska naturalnego napotyka podatny grunt, gdyż Australia należy do grona największych emitentów gazów cieplarnianych na świecie i jednocześnie odczuwa bezpośrednio negatywne konsekwencje zmian klimatu, związane z zanieczyszczeniem środowiska

⁴¹ Warto tu także wspomnieć, że współpraca naukowo-techniczna między państwami członkowskimi UE i Australią umacniana jest również w drodze realizacji projektów bilateralnych przez poszczególne państwa członkowskie UE.

⁴² S. Schulz, op.cit.

naturalnego przez człowieka. W związku z tym ww. partnerzy prowadzą dialog polityczny i realizują wspólne przedsięwzięcia mające na celu przeciwdziałanie degradacji środowiska i zmianom klimatu.⁴³ Niemniej jednak, mimo – teoretycznie – wspólnych interesów, współpraca w omawianej dziedzinie rozwija się powoli. Niestety, wprowadzenie technologii niskoemisyjnych oraz innego typu działania mające na celu ochronę środowiska naturalnego wiążą się zazwyczaj z wysokimi kosztami, przez co mogą mieć negatywny wpływ na konkurencyjność cenową przedsiębiorstw i – w konsekwencji – całej gospodarki. W związku z powyższym trudno jest uzyskać poparcie społeczne dla tego typu zmian, mimo że długofalowe korzyści z pewnością przewyższają tu relatywnie krótkoterminowe koszty.

f) Współpraca w zakresie pomocy rozwojowej

Unia Europejska, jako największy światowy dawca pomocy rozwojowej, współpracuje z Australią w zakresie polityki rozwojowej prowadzonej na rzecz państw rozwijających się w rejonie Pacyfiku. Celem polityki UE w tym regionie jest wzmocnienie stosunków politycznych z krajami partnerskimi, lepsze rozpoznanie ich potrzeb (i dopasowanie do nich programów pomocowych) oraz ogólna poprawa efektywności świadczonej pomocy rozwojowej (włączając w to koordynację działań pomocowych z innymi donatorami, w tym zwłaszcza z Australią i Nową Zelandią).

7.2. Nowa Zelandia

Pierwszym dokumentem dotyczącym współpracy Unii Europejskiej z Nową Zelandią była deklaracja o wzajemnych stosunkach gospodarczych (Joint Declaration on Relations between New Zealand and the European Union), podpisana w 1999 roku. W dokumencie tym obie strony zobowiązały się przede wszystkim do podjęcia działań mających na celu liberalizację handlu i rozwój inwestycji. W pierwszej kolejności ustalone zostały wspólne procedury oceny, które obejmują około 1/3 towarów przemysłowych eksportowanych przez UE do Nowej Zelandii (dotyczą one np. takich grup towarów, jak: urządzenia i produkty medyczne, sprzęt telekomunikacyjny, urządzenia niskiego napięcia, maszyny i urządzenia ciśnieniowe).⁴⁴ Kolejnym krokiem w rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych było podpisanie w 2004 roku dokumentu mającego na celu określenie priorytetów dalszej współpracy (New Zealand and the European Union: priorities for future cooperation). Do grona ww.

⁴³ Przykładem wspólnego przedsięwzięcia może być tu przyłączenie się Australii w kwietniu 2008 roku do zainicjowanego przez Unię Europejską International Carbon Action Partnership.

⁴⁴ Dane Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/new-zealand>

priorytetowych obszarów współpracy zaliczone zostały wówczas: bezpieczeństwo regionalne i globalne; handel; współpraca rozwojowa; zmiany klimatu, ochrona środowiska i odnawialne źródła energii; rybołówstwo; transport; nauka, rozwój techniczny i innowacje; edukacja. We wrześniu 2007 roku oba ww. dokumenty zostały zastąpione przez nową deklarację o wzajemnych stosunkach i współpracy (Joint Declaration on Relations and Cooperation between the European Union and New Zealand), która obowiązuje do dnia dzisiejszego. Ma ona charakter deklaracji politycznej. Podkreśla ona bliski związek Unii Europejskiej z Nową Zelandią i wyraża determinację obu stron do dalszego rozwoju współpracy. Współpraca ta ma prowadzić do osiągnięcia wspólnych celów, takich jak: popieranie demokracji, rządów prawa, respektowanie praw człowieka, promocja i wsparcie Narodów Zjednoczonych, współpraca rozwojowa w regionie Pacyfiku, promocja zrównoważonego rozwoju oraz ochrona środowiska naturalnego.

Główne filary współpracy

a) Handel i inwestycje

Nowa Zelandia, jako państwo o relatywnie niewielkiej liczbie ludności, jest uzależniona od handlu międzynarodowego. Mimo że większość swoich interesów handlowych skupia ona w rejonie Azji i Pacyfiku, Unia Europejska również zajmuje wysokie miejsce pod względem wartości wzajemnej wymiany towarowo-usługowej. W 2010 roku najważniejszym partnerem handlowym Nowej Zelandii była Australia (obroty handlowe osiągnęły tu wartość 9684,8 mln euro, co stanowiło 21% całkowitej wymiany handlowej), drugie miejsce zajęły Chiny (6335,7 mln euro, odpowiadające 13,8% całkowitej wymiany handlowej), a Unia Europejska (UE-27) uplasowała się na miejscu trzecim (6011,5 mln euro, odpowiadające 13,1% całkowitej wymiany handlowej) (szczegółowe dane na temat wymiany handlowej Nowej Zelandii z głównymi partnerami handlowymi znajdują się w załączniku 4). W 2011 roku wartość wzajemnej wymiany handlowej UE i Nowej Zelandii wzrosła do poziomu 6656,4 mln euro.⁴⁵

Z punktu widzenia Unii Europejskiej w 2011 roku wartość wzajemnych obrotów handlowych z Nową Zelandią uplasowała ww. państwo na 52 miejscu w rankingu najważniejszych partnerów handlowych (na powyższą pozycję składa się wartość importu do UE, pod której względem Nowa Zelandia zajmuje miejsce 53, oraz wartość eksportu z państw UE, w której przypadku Nowa Zelandia zajmuje miejsce 49).⁴⁶

⁴⁵ European Commission, *New Zealand: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113425.pdf

⁴⁶ Ibidem.

Unia Europejska importuje z Nowej Zelandii przede wszystkim produkty rolne (np. mięso owcze, wełnę, produkty mleczarskie, wino, owoce), a eksportuje towary przemysłowe (głównie samochody, leki, maszyny, urządzenia telekomunikacyjne oraz produkty przemysłu chemicznego).

Jeżeli chodzi o przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to w 2010 roku państwa członkowskie UE dokonały w Nowej Zelandii inwestycji o łącznej wartości 7,7 mld euro, podczas gdy Nowa Zelandia zainwestowała na terenie UE 1,5 mld euro.⁴⁷

b) Nauka i rozwój techniczny

W lipcu 2008 roku Unia Europejska podpisała z Nową Zelandią pierwszą Umowę o wzajemnej współpracy w zakresie nauki i techniki (Science and Technology Cooperation Agreement), która weszła w życie 30 stycznia 2009 roku. Umowa ta stała się podstawą regularnych spotkań obu stron w ramach wspólnie utworzonej w tym celu komisji ds. naukowo-technicznych (Joint Science and Technology Cooperation Committee). Główną funkcją tej komisji jest wymiana poglądów i informacji na temat polityki prowadzonej w obszarze nauki i techniki oraz opracowywanie zaleceń dotyczących wdrażania ww. umowy.

Kolejnym krokiem w rozwoju wzajemnej współpracy było przyjęcie (w grudniu 2010 roku) tzw. mapy drogowej, dotyczącej współpracy w zakresie nauki, techniki i innowacji (EU–New Zealand Science & Technology and Innovation Cooperation Roadmap 2010–2013). Dokument ten bardziej szczegółowo określa pożądane działania i efekty współpracy w następujących obszarach: (1) „Ludzie” (współpraca między naukowcami; dostęp do nowych technologii, wiedzy etc.); (2) „Żywność, rolnictwo i rybołówstwo, biotechnologia” (np. niespożywcze bioprodukty; wpływ żywności na zdrowie; zrównoważone rolnictwo; komercjalizacja badań); (3) „Technologie informacyjne i komunikacyjne oraz infrastruktura badawcza”; (4) „Zdrowie”; (5) „Środowisko (w tym zmiany klimatu) i energia”; (5) „Nauki społeczne i humanistyczne”; (6) „Technologie przemysłowe”.

Ponadto warto tu wspomnieć, że Unia Europejska – w ramach rozwoju unijnej sieci centrów nauki (European Union Centres Network) – współfinansowała budowę tego typu ośrodka na Uniwersytecie Canterbury w Christchurch. Jego celem jest promocja studiowania w UE, promocja spraw będących w centrum zainteresowania UE, jak również spraw dotyczących współpracy UE z Nową Zelandią.

Podsumowując, obowiązujący obecnie projekt współpracy naukowo-technicznej między Unią Europejską a Nową Zelandią jest – teoretycznie – zakrojony na dość

⁴⁷ Ibidem.

szeroką skalę. Niemniej jednak współpraca ta nadal znajduje się na początkowym etapie rozwoju. Do tej pory wspólne projekty badawcze prowadzone były głównie w ramach VI i VII Programu Ramowego UE.

c) Edukacja

Edukacja – podobnie jak nauka i rozwój techniczny – to pole współpracy, które dopiero się kształtuje. Nadal prowadzone są rozmowy mające na celu określenie wszystkich obszarów wspólnych zainteresowań obu partnerów. Pierwszy projekt pilotażowy w tej dziedzinie rozpoczął się w 2004 roku, a od roku akademickiego 2004–2005 Unia Europejska i Nowa Zelandia zaczęły prowadzić wymianę studentów i nauczycieli w ramach programu Erasmus Mundus.

Zakończenie

Unia Europejska stanowi sztandarowy przykład tzw. czwartego nurtu instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych, wyróżniając się na tle innych wspólnot państwowych poziomem zintegrowania i – co za tym idzie – poziomem instytucjonalizacji relacji wewnątrzpaństwowych. W przypadku ugrupowań integracyjnych instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych zachodzi na dwóch poziomach. Pierwszy poziom dotyczy instytucjonalizacji ww. stosunków w ramach danej wspólnoty państw, a drugi – instytucjonalizacji stosunków tej wspólnoty z innymi podmiotami stosunków międzynarodowych. W przypadku Unii Europejskiej oba powyższe procesy są wyjątkowo zaawansowane. Unia jako ugrupowanie integracyjne wyróżnia się wieloma innowacyjnymi (tj. niestosowanymi nigdy wcześniej) rozwiązaniami instytucjonalnymi o charakterze ponadnarodowym. Jeżeli natomiast chodzi o instytucjonalizację stosunków UE z innymi aktorami międzynarodowymi, to pozycja Unii także jest szczególna. Unia Europejska odgrywa bowiem często (nie tylko w znaczeniu teoretycznym, ale również i praktycznym) rolę odrębnego podmiotu w stosunkach międzynarodowych, zasiadając do wielu stołów negocjacyjnych jako osobny partner. Inne regionalne ugrupowania integracyjne najczęściej nie są w ten sposób reprezentowane. Pozycja międzynarodowa UE uwarunkowana jest wieloma czynnikami, w tym zwłaszcza jej potencjałem gospodarczym, wysokim prestiżem europejskiego projektu integracyjnego oraz świadomym dążeniem UE do odgrywania wiodącej roli w stosunkach międzynarodowych.

Niemniej warto zaznaczyć, że ostatnio wizerunek Unii Europejskiej jako projektu integracyjnego, który odniósł sukces, został mocno „nadszarpnięty” w wyniku

ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego. Recesja gospodarcza, w połączeniu ze skłonnością państw członkowskich UE do nadmiernego zadłużania się, doprowadziła do poważnego kryzysu w sektorze finansów publicznych w strefie euro. Sytuacja stała się na tyle poważna, że strefa euro – po raz pierwszy w swojej historii (i zupełnie nieoczekiwanie) – musiała stawić czoła problemowi niewypłacalności państw członkowskich. Wydarzenia te obnażyły nie tylko słabość gospodarek wielu członków Unii oraz wadliwe działanie tzw. mechanizmów stabilizacyjnych, ale również uwiarydociły brak właściwego, skutecznego zarządzania gospodarczego w UE. Powyższe wydarzenia z pewnością miały bardzo negatywny wpływ na wizerunek europejskiego projektu integracyjnego. Niemniej ich ostateczne skutki są jeszcze trudne do oszacowania. Skutki te uzależnione są bowiem od tego, czy i w jaki sposób inne państwa będą chciały wykorzystać ujawnione, słabe punkty UE, jak również od docelowego zakresu i efektów przeprowadzanych przez UE reform.

Obecnie uwaga UE skierowana jest głównie do wewnątrz. Z jednej strony władze UE zdają sobie sprawę z konieczności przeprowadzenia reform, a z drugiej – zaistniała sytuacja kryzysowa stwarza im możliwość przeforsowania wielu niepopularnych wcześniej rozwiązań. Połączenie tych dwóch czynników może zaowocować wprowadzeniem naprawdę znaczących zmian. Podjęte do tej pory działania antykryzysowe zmierzają w kierunku pogłębienia integracji. Silniejsze zintegrowanie państw członkowskich UE czyni natomiast projekt europejski bardziej trwałym (a zintegrowane gospodarki silniejszymi) w oczach innych aktorów międzynarodowych. Skierowanie uwagi UE na problemy wewnętrzne nie oznacza jednak, że przestała być ona aktywnym partnerem w procesie instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych z państwami nieczłonkowskimi. Wręcz przeciwnie, Unia szuka rozwiązania swoich problemów nie tylko wewnątrz ugrupowania, ale i na zewnątrz, czerpiąc korzyści z dotychczasowych osiągnięć procesu instytucjonalizacji stosunków międzynarodowych (np. korzystając ze specjalnych programów pomocowych IMF) oraz prowadząc dialog z wieloma podmiotami ww. stosunków w celu nawiązania obopólnie korzystnej współpracy i stawienia w ten sposób czoła bieżącym problemom.

Wznowienie negocjacji dotyczących układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Mercosur, jak również rozpoczęcie negocjacji dotyczących warunków zawarcia Framework Agreement z Australią nastąpiło w okresie, gdy nikt nie miał już wątpliwości co do tego, że gospodarka światowa musi zmierzyć się z następstwami poważnej recesji. Działanie takie – mimo iż może wydawać się irracjonalne – jest tak naprawdę korzystne, gdyż zwiększa prawdopodobieństwo osiągnięcia kompromisu. Sytuacje kryzysowe pozwalają bowiem skupić się na sprawach najistotniejszych, a państwa (czy też wspólnoty państw) są wówczas bardziej skłonne do zawarcia porozumienia, o ile tylko bilans korzyści i strat ma wynik dodatni (nawet jeśli

rezultat negocjacji jest daleki od pierwotnie zakładanego). Ponadto sytuacje kryzysowe ułatwiają wprowadzenie rozwiązań, które są niepopularne społecznie, a jak wiadomo – z reguły nie wszystkie grupy społeczne mogą być beneficjentami porozumień integracyjnych.

European Union as a subject in the process of institutionalization of international relations

European Union is principal example of the so-called fourth current of institutionalization of international relations. What makes it special in the context of other state-like communities is the level of integration and what follows the level of institutionalization of intra-communal relations. There are two levels of institutionalization of intentional relations in integration organizations. On the first level international relations are institutionalized within the community of states. The second level concentrates on institutionalization of relations between the community and other subjects of international relations. The European Union is an example of organization that is advanced on both levels of institutionalization.

This paper analyzes institutionalization of international relations between EU and developed states (Australia and New Zealand) and Mercosur – another integrational organization. Resumption of negotiation between EU and Mercosur on a treaty of association, as well as commencement of negotiations between EU and Australia on the conditions of a Framework Agreement, have taken place at the moment when it was certain that world economy has to cope with the effects of a serious recession. Those actions, although they may seem irrational, are thoroughly rational as they increase the chances of reaching a compromise. Crisis helps to concentrate on the core problems and states (or organizations of states) are more willing in that distinctions to reach an agreement, provided that the balance tilts in their favor (even if the results of negotiations are very different from what was assumed at the beginning).

Европейский Союз как субъект в процессе институционализации международных отношений

Европейский Союз является примером т. наз. четвертого течения институционализации международных отношений, выделяясь на фоне других государственных общностей уровнем интеграции и, следовательно, уровнем институционализации отношений в рамках сообщества. В случае интеграционных группировок, институционализация международных отношений происходит на двух уровнях. Первый уровень относится к институционализации вышеуказанных отношений в пределах данного сообщества государств, а второй – институционализации отношений этого сообщества с другими субъектами международных отношений. В случае Европейского Союза оба вышеуказанные процессы являются очень продвинутыми.

Статья включает анализ институционализации международных отношений ЕС с высокоразвитыми государствами (казус Австралии и Новой Зеландии) и с интеграционной группировкой Меркосур. Возобновление переговоров касающихся договора об ассоциации между Европейским Союзом и Меркосур, а также начало переговоров об условиях заключения *Framework Agreement* с Австралией, наступило в период, когда уже не было никаких сомнений, что мировая экономика вынуждена столкнуться с последствиями серьёзного регресса. Такое действие – несмотря на то, что может казаться иррациональным – в самом деле выгодное, так как увеличивает вероятность достижения компромисса. Кризисные ситуации позволяют сосредоточиться на самом главном, а государства (или сообщества государств) в то же время более склонны к заключению соглашений, если только в конечном счёте они приносят больше пользы чем потерь (даже если результат переговоров далёкий от первоначально предполагаемого).

Załącznik 1. Główni (zewnątrzni i wewnętrzni) partnerzy handlowi Mercosur w 2011 roku

Import			Eksport			Całkowite obroty handlowe (import + eksport)		
	w mln euro	w %		w mln euro	w %		w mln euro	w %
Unia Europejska	49 258,0	18,9	Unia Europejska	52 321,3	19,7	Unia Europejska	101 579,3	19,3
Chiny	39 685,6	15,2	Chiny	39 124,4	14,7	Chiny	78 810,0	15,0
Stany Zjednoczone	35 807,8	13,7	Stany Zjednoczone	23 134,9	8,7	Stany Zjednoczone	58 942,8	11,2
Brazylia	20 887,4	8,0	Argentyna	18 298,1	6,9	Brazylia	35 885,1	6,8
Argentyna	17 084,6	6,6	Brazylia	14 997,7	5,6	Argentyna	35 382,7	6,7
Korea Południowa	9 793,9	3,8	Chile	8 233,1	3,1	Japonia	15 863,1	3,0
Japonia	7 981,0	3,1	Japonia	7 882,1	3,0	Korea Południowa	14 119,3	2,7
Nigeria	7 512,1	2,9	Wenezuela	5 175,4	1,9	Chile	13 149,0	2,5
Meksyk	6 540,1	2,5	Korea Południowa	4 325,3	1,6	Meksyk	10 438,4	2,0
Indie	5 693,3	2,2	Kanada	4 197,7	1,6	Indie	8 973,6	1,7

Źródło: European Commission, *Mercosur: EU bilateral trade and trade with the world*, November 29, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf

Załącznik 2. Wymiana handlowa UE z państwami członkowskimi Mercosur w 2011 roku

Import UE		Eksport UE		Całkowite obroty handlowe (import + eksport) UE	
wartość (w mln euro)	udział (w %)	wartość (w mln euro)	udział (w %)	wartość (w mln euro)	udział (w %)
Argentyna					
10 659,9	0,6	8 322,1	0,5	18 982,1	0,6
Brazylia					
37 751,6	2,2	35 729,7	2,3	73 481,3	2,3
Paragwaj					
1 191,1	0,1	466,5	0,0	1 657,6	0,1
Urugwaj					
1 348,1	0,1	1 301,9	0,1	2 650,0	0,1
Mercosur					
50 950,8	3,0	45 820,2	3,0	96 771,0	3,0

Źródło: European Commission, *Argentina: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113344.pdf; European Commission, *Brazil: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113359.pdf; European Commission, *Paraguay: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113434.pdf; European Commission, *Uruguay: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113460.pdf

Załącznik 3. Australia: międzynarodowa wymiana handlowa w 2011 roku (w mln AUD)

Główne rynki eksportowe Australii				
	Produkty	Usługi	Razem	Udział w %
Chiny	71 463	5 654	77 117	24,6
Japonia	50 458	1 926	52 384	16,7
Unia Europejska (UE-27), w tym Wielka Brytania	19 625 7 539	8 257 3 923	27 882 11 462	8,9 3,7
Korea Południowa	23 311	1 713	25 024	8,0
Indie	15 246	2 140	17 386	5,6
Stany Zjednoczone	9 773	5 125	14 898	4,8
Nowa Zelandia	7 681	3 329	11 010	3,5
Tajwan	9 134	536	9 670	3,1
Singapur	6 397	3 129	9 526	3,0
Tajlandia	6 762	963	7 725	2,5
Główne źródła dostaw – najważniejsi importerzy				
	Produkty	Usługi	Razem	Udział w %
Unia Europejska (UE-27), w tym Niemcy Wielka Brytania	40 416 10 619 6 730	13 084 1 387 4 817	53 500 12 006 11 547	18,1 4,1 3,9
Chiny	42 145	1 793	43 938	14,9
Stany Zjednoczone	28 348	10 933	39 281	13,3
Japonia	17 977	2 099	20 076	6,8
Singapur	14 147	4 010	18 157	6,2
Tajlandia	8 441	2 291	10 732	3,6
Nowa Zelandia	7 593	2 986	10 579	3,6
Malezja	8 561	1 330	9 891	3,4
Indonezja	5 909	2 258	8 167	2,8
Dwustronna wymiana handlowa (import + eksport) – najważniejsi partnerzy				
	Produkty	Usługi	Razem	Udział w %
Chiny	113 608	7 447	121 055	19,9
Unia Europejska (UE-27), w tym Wielka Brytania	60 041 14 269	21 341 8 740	81 382 23 009	13,4 3,8
Japonia	68 435	4 025	72 460	11,9
Stany Zjednoczone	38 121	16 058	54 179	8,9
Korea Południowa	30 439	2 229	32 668	5,4
Singapur	20 544	7 139	27 683	4,5
Nowa Zelandia	15 274	6 315	21 589	3,5
Indie	17 472	2 866	20 338	3,3
Tajlandia	15 203	3 254	18 457	3,0
Malezja	13 051	2 974	16 025	2,6

Źródło: *Australia's trade in goods and services by top 10 partners 2011*, Department of Foreign Affairs and Trade, May 15, 2012, <http://www.dfat.gov.au/publications/tgs/index.html>

Załącznik 4. Główni partnerzy handlowi Nowej Zelandii w 2010 roku

Import			Eksport			Całkowite obroty handlowe (import + eksport)		
	w mln euro	w %		w mln euro	w %		w mln euro	w %
Australia	4 210,3	18,5	Australia	5 474,5	23,6	Australia	9 684,8	21,0
Chiny	3 697,9	16,2	Chiny	2 637,8	11,4	Chiny	6 335,7	13,8
Unia Europejska (UE-27)	3 425,6	15,0	Unia Europejska (UE-27)	2 585,9	11,1	Unia Europejska (UE-27)	6 011,5	13,1
Stany Zjednoczone	2 425,9	10,6	Stany Zjednoczone	2 048,9	8,8	Stany Zjednoczone	4 474,8	9,7
Japonia	1 713,9	7,5	Japonia	1 846,3	7,9	Japonia	3 560,2	7,7
Singapur	897,6	3,9	Korea Południowa	771,3	3,3	Korea Południowa	1 564,3	3,4
Malezja	814,3	3,6	Indonezja	506,2	2,2	Singapur	1 344,9	2,9
Korea Południowa	793,0	3,5	Indie	488,5	2,1	Malezja	1 236,0	2,7
Tajlandia	750,1	3,3	Hongkong	472,2	2,0	Tajlandia	1 121,4	2,4
Zjednoczone Emiraty Arabskie	465,1	2,0	Singapur	447,3	1,9	Indonezja	863,9	1,9

Źródło: European Commission, *New Zealand: EU bilateral trade and trade with the world*, March 12, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113425.pdf