

從俄羅斯與歐洲國家經貿關係 論俄國對外政策之現實性

洪美蘭

(國立政治大學俄羅斯研究所副教授)

自從冷戰結束後，俄羅斯與以歐、美為首的西方國家關係開始解凍。其中，由於地緣因素與歸因於歐洲聯盟（以下簡稱歐盟，European Union, EU）積極東擴（Eastward Enlargement）¹的壓力，俄羅斯對外政策特別著墨於與歐洲國家經貿關係之經營。此種「西進政策」(Westpolitik) 和偏重「經濟利益」考量之外交思維與作法，從 1996 年普利馬科夫（Yevgeniy M. Primakov）擔任俄國外長起，即成為俄羅斯外交政策主要方針之一，至今仍主導俄國對外政策。基本上由於冷戰後國際政、經架構改變，俄國在歐洲方面的外交亦因此主要分為兩支：一為拓展與歐盟關係，此為俄國歐洲政策之首要任務與主軸；其次是對過去傳統夥伴國家——烏克蘭、摩達維亞、白俄羅斯等西部獨立國協國家（以下簡稱獨協國家 Commonwealth of Independent States, CIS）之關係。因此，本文冀圖從剖析俄羅斯與歐盟經貿互動發展脈絡及其與主要西獨協歐洲國家——烏克蘭和白俄羅斯近期的經貿關係當中整合俄國對歐洲經貿態度，藉

¹ 歐盟東擴（EU Eastward Enlargement）於 2004 年獲得初步進展，波蘭(Poland)、匈牙利(Hungary)、捷克(Czech Republic)、斯洛伐克(Slovak Republic)、斯洛維尼亞(Slovenia)、愛沙尼亞(Estonia)、拉脫維亞(Latvia)、立陶宛(Lithuania)等中東歐國家(East-Central European Countries)和賽浦路斯(Cyprus)、馬爾它(Malta)已於當年五月正式成為歐盟新會員國。2007 年元月歐盟再度接納羅馬尼亞(Romania)和保加利亞(Bulgaria)為新成員國。

此途徑透視與驗證俄國對外政策著重國家現實經濟利益之特質。

壹、俄羅斯與歐盟經貿關係之開展與深化

俄羅斯與歐盟在以 1997 年 12 月開始生效並為期十年的合作夥伴協議(Partnership and Cooperation Agreement, PCA)作為經貿合作法源基礎下，²展開並逐漸深化雙邊貿易往來與投資關係，尤其是貿易關係。依據夥伴合作協議的最惠國待遇(most-favored-nation treatment)進行自由貿易後，歐盟、俄貿易量急速增長，從千禧年雙邊貿易額 83 億餘歐元擴增為 2004 年的 126 億餘歐元。³2005 年歐盟 25 國與俄羅斯之商品貿易額更高達 1631 億餘歐元，其中歐盟進口值為 1067 億餘歐元，出口值為 564 億餘歐元。⁴俄國已經成為歐盟僅次於美國和中國的第三大貿易夥伴；而歐盟更是俄羅斯的第一大貿易夥伴，⁵雙方貿易依存關係越來越明顯。如此深厚的貿易互動促使俄國政府不得不更加重視其與歐盟之各項關係，譬如：2005 年 4 月 25 日普欽(Vladimir Putin)在當年度的國情咨文中即明確表示：俄羅斯外交利益在於發展經濟及強化我們最近鄰國之國際聲望。國情咨文報告中首次未提到俄羅斯與美國的關係，而是將有關具體外交任務聚焦於與歐盟之關係。⁶由此可見歐、俄關係的發展被普欽視為

² Europa, "EU-Russia Relations", <http://europa.eu.int>, November 2004, p. 1.

³ Europa, "Russia: EU bilateral trade and trade with the world", <http://europa.eu.int>, p. 1, extracted on June 17, 2005.

⁴ Europa, European Commission-EU and the world-External Trade-Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, July 5, 2005, extracted on 1st February 2007.

⁵ President of Russia, "Press Statement and Answers to Questions During the Joint Press Conference with President of the European Commission Jose Manuel Barroso and German Chancellor Angela Merkel Following the Russia-European Union Summit Meeting", http://kremlin.ru/eng/speeches/2007/05/18/2256_type82914type82915_129617.shtml, May 18, 2007, extracted on June 1, 2007.

⁶ See: В. Путин, "Послание Федеральному Собранию Российской Федерации", Президент России – Выступления, http://president.kremlin.ru/appears/2005/04/25/1223_type63372type82634_87049.shtml, Москва: Кремль, 25 апреля 2005 года, с.4.

是其第二屆任期之外交工作重點，俄國對歐、俄關係相當重視。

雙邊貿易關係之所以擴展迅速，除了受惠於合作夥伴協議外，更重要的是仍需歸功於彼此間比較利益（comparative advantage）所形成之互補關係。此論點從雙方貿易結構中即可獲得佐證：歐盟從俄羅斯進口最多的乃是能源，2005年能源進口值為687億餘歐元，占歐盟總進口量的27.5%，而占歐盟從俄國進口量的64.4%，能源進口成為歐盟對俄貿易赤字的主要來源。出口方面，歐盟對俄出口的最大宗產品為機械和運輸設備，出口值為266億餘歐元，占對俄出口的47.1%。⁷雙邊貿易相當集中於特定產品項目，顯示彼此經濟互補性已經成型。

從歐盟角度而言，能源乃是其經濟發展不可或缺，但卻是其相對缺乏之資源稟賦。由俄羅斯進口，不但可獲取相對便宜之能源供應，亦可分散能源進口來源，提高能源供應安全性。反之，從俄羅斯的觀點而言，從歐盟進口之機器設備及運輸工具正是俄國現階段產業結構轉型最需要的產品。而能源出口至歐盟，除了擴展能源外銷市場，更可賺取可觀的外匯收益。因此，雙邊貿易乃是互通有無，各蒙其利。

其次，地緣經濟（Goeconomics）亦是加速雙邊經貿關係發展的重要因素之一。地緣經濟因素除了表現於歐盟與俄羅斯地理區位接近外，更重要的是其具體的體現於歐盟東擴所引發之貿易轉向效果（trade diversion effect）。原本隸屬於俄羅斯的傳統貿易夥伴——中、東歐國家，在歐盟擴大經濟整合後，明顯地將其貿易重心由東向西轉移，與歐盟經貿關係快速成長，對西歐貿易依存度越來越深，但卻關閉了部份從俄羅斯貨物進口之邊界，對俄國遊客採取嚴格的簽證要求，大幅減少與俄國經貿往來，使得俄羅斯與中、東歐國家雙邊貿易量逐年縮減，⁸讓俄國蒙受實質經濟損失。甚至這些原屬於莫斯科之附庸國紛紛加入歐盟和美國主導的北約組織（North Atlantic Treaty Organization, NATO），令俄羅斯倍

⁷ Europa, European Commission-EU and the world-External Trade-Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, July 5, 2005, extracted on 1st February 2007, p.5.

⁸ 詳細數據與相關分析請參閱：洪美蘭，「歐盟東擴對中東歐國家與歐盟之重要經濟影響初探」，*經濟情勢暨評論季刊*，台北，第9卷，第3期，2003年12月，頁7。

感芒刺在背。俄國唯有順勢要求和更積極拓展其與歐盟之經貿關係才足以彌補歐盟東擴對其所帶來的經濟損失及維護其外交利益。故歐盟東擴之貿易轉向效果反而成爲俄羅斯加速與歐盟發展經貿關係之觸媒。

爲了因應歐盟東擴，俄國與歐盟早就開始透過每年兩次例行高峰會之型式（約在每年5月和11月）來解決雙邊可能產生的歧見，希望藉此加速協商化解彼此在個別議題上之歧異，以茲改善和拓展雙邊合作關係。雙方甚至於2003年5月聖彼得堡高峰會上同意建立四個「共同空間」(common spaces)：經濟空間、司法及人道與內部安全空間、教育及研究空間、外部安全空間。四大共同空間的提出被視爲是雙邊關係的一大突破，促使歐盟與俄國關係邁向深化發展階段。若四大共同空間能確實落實，則歐、俄關係勢必將展開另一個新紀元，因而此後多年之高峰會議都聚焦於如何加速實現建立四大共同空間。

在落實四大共同空間過程中，首先面臨的關鍵性議題爲簽證問題。其困難性在於：即使連歐盟本身亦是經過長達多年努力，各國間才實現四大自由流通中的「人員自由流通」目標，但是實質上各國至今在落實「人員自由流通」上，仍存在很多技術性障礙，更何況歐盟東擴後跨國犯罪問題嚴重；歐盟嚴重的失業問題未解決之際，歐、俄的簽證問題成爲雙邊關係中最爲複雜難解之議題。不過，經過雙方多年努力磋商後，終於在2007年2月簽訂簽證便捷化與重新採納協議(EU-Russia visa facilitation and readmission agreements)，並於今年5月18日薩瑪拉(Samara)高峰會後宣佈此協議將於今年6月1日開始生效，雙方未來將繼續致力於促成免簽證之人員自由流通⁹。

儘管簽證問題已經獲得初步解決，爲邁向實現共同空間取得一次成功的示範。然建立共同空間仍存在著許多爭議與障礙，例如：愛沙尼亞和拉托維亞境內俄國人民權益問題；航太和領空合作；商品貿易運輸之電子資訊交流；能源及其運輸、投資等議題，皆被視爲是近期協商重點。其中，俄國最關切的波羅的海三小國和境外飛地—加里寧格勒

⁹ 同註5。

(Kaliningrad)地區俄國公民之權益，以及備受歐盟關心的俄國與歐盟新成員國 — 波蘭貿易糾紛和歐洲安全與能源供應議題皆在今年五月的高峰會中被討論，¹⁰尤其後者乃是此次峰會最初的主要議題，因為歐盟從俄國進口能源的比重逐年攀升，從 2001 年進口額 372 億餘歐元擴增為 2005 年的 687 億餘歐元，¹¹顯示歐盟對俄國能源進口之依賴不但逐漸形成，且有提高之趨勢。因此，雙方從千禧年就開始所謂的能源對話(energy dialogue)，目的即在於希望透過對話協商，促使俄國開放能源市場，以茲提高歐盟對俄能源產業之投資，獲得能源供應穩定性與安全性的保障，特別是在俄國陸續與獨協國家發生能源價格爭議事件。

然而，由於能源產業屬於不完全競爭市場之特殊產業，且具備國家經濟戰略意涵，無論是俄國私人企業或公有部門皆不希望此產業被外商壟斷，或由外資來主導該國之能源石化產業，如：2005 年 5 月 11 日俄國總統普欽就曾公開建議立法限制外資入股戰略性和敏感性工業。從俄國能源政策與動向來看，其保守色彩在近幾年來愈趨明顯。故即使目前歐盟對俄投資仍是遠低於其應有的潛能，¹²但未來想要突破或快速增長，特別是在能源投資方面，可能性應當不高。不過，俄國 2005 年 7 月 22 日頒布「俄羅斯聯邦特別經濟區法」，將過去的經濟特區皆予以撤銷，僅保留鄰近歐洲的加里寧格勒和遠東區的馬加丹(Magadan)，並預計依此新法令在 2006 年開放申請設立至多十個特別經濟區，來促進俄國加工業和科技產業的發展。¹³可見俄國在吸引外資方面，仍然相當重視來自歐盟的投資。從加里寧格勒這個俄屬飛地的特殊地緣關係來看，對俄國而言，確實可增加和擴大吸引來自歐盟會員國之外資和技術，而歐盟亦可善用此經濟特區的優惠條件加強對俄投資。

¹⁰ See: *ibid.*

¹¹ Europa, European Commission-EU and the world-External Trade-Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, July 5, 2005, extracted on 1st February 2007, p.6.

¹² 依Eurostat的統計資料：2004 年歐盟對俄直接投資額為 64 億餘歐元。Europa, European Commission-EU and the world-External Trade-Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, July 5, 2005, extracted on 1st February 2007.

¹³ ROSOEZ (FAYOEZ), <http://faueez.rbc.ru>, November 2005.

因此，就目前歐、俄雙邊經貿關係而言，所謂共同經濟空間之建立乃在於強調創造一個促進能源對話、投資和改善投資環境的空間，顯示雙方仍須在強化和改善能源、投資等方面之合作關係上努力。然此方面的努力或協商卻受到雙方對夾處於共同空間中的緩衝區國家之外交態度影響，而使單純的經貿關係深化發展問題變得相當複雜。此問題關鍵乃在於俄國與西獨協國家經貿關係之轉變。故下文將進一步分析俄國與主要西獨協國家 - 烏克蘭和白俄羅斯之經貿關係。

貳、俄國對烏克蘭、白俄羅斯關係之市場化

俄羅斯與獨協國家間之經貿關係，首重於西獨立國協國家。此乃歸因於歐盟東擴後，歐洲地緣政、經架構有了重大改變。西獨立國協國家地區意指烏克蘭、摩達維亞、白俄羅斯等歐盟所謂與俄羅斯的「共同鄰近地區」(common neighbourhood)，也是俄羅斯所自稱之其「境外附近」(near abroad)。¹⁴這些從蘇聯瓦解後獨立出來的新主權國家成為冷戰後歐盟與俄羅斯重要之政、經戰略緩衝區。2004年5月1日歐盟完成首批東擴後，更大大提升此地區作為歐、俄戰略安全緩衝之地緣角色。歐、俄雙方除了一方面因應歐盟東擴，於2004年4月27日簽署一份議定書，¹⁵以茲使合作夥伴協議(PCA)的適用範圍擴大至歐盟的十個新會員國外；另一方面亦表示將加強在南高加索和雙方新緩衝區間之合作。故強化與西獨立國協國家間之經貿關係成為俄國對歐經貿關係經營上，除了積極擴展與歐盟經貿互動外，必須努力的另一項重要課題。而其中由於烏克蘭和白俄羅斯一直是俄羅斯對外貿易的主要夥伴國家，譬如：以2005年為例，烏克蘭為俄國第五大出口國及第二大進口國；白俄羅斯則位居

¹⁴ See: The Economist Global Agenda, "Europe's new divisions", http://www.economist.com/agenda/displayStory.cfm?story_id=3422550, Nov. 25, 2004.

¹⁵ 此議定書亦在當年十月底分別被俄國杜馬國會和歐洲議會所認可。

第六大出口國和第四大進口國。¹⁶因此，烏克蘭和白俄羅斯是原蘇聯加盟共和國中與俄羅斯仍舊維持著相當密切貿易關係者。

對俄羅斯而言，烏克蘭東境與俄國直接接壤，並擁有俄羅斯傳統南下戰略通道——黑海之控制權。俄國目前經濟成長主要動力——能源出口輸往中亞或歐洲之管線亦須借道烏克蘭。換言之，在地緣意義上烏克蘭具有切斷俄羅斯南下的海上通道，減弱其控制海洋，影響俄國海洋戰略與能源戰略及其地緣政經結構之能力。而白俄羅斯亦是與俄國有著長長邊界之重要鄰邦，且由於多年來的經濟整合¹⁷，雙方不但在產業結構上呈現一定程度的專業分工，白俄亦如同烏克蘭一樣，掌控了俄國輸往歐洲能源運輸上的政、經利益。故無論是烏克蘭或白俄羅斯，其政、經戰略地位對俄國之重要性皆不言而喻。

然而，2004年烏克蘭總統大選爭議，不但充分凸顯出後冷戰時期歐、俄雙方在此地區既合作又競爭之矛盾關係與氛圍¹⁸，亦經由此事件證實了西方確實能成功地利用與烏克蘭之經貿關係和其特殊之地緣政、經戰略地位來作為制衡俄羅斯的力量。因此，2005年底莫斯科在國際間一片撻伐聲下調升對烏克蘭之天然氣價格，¹⁹一方面欲運用能源供應策略喚醒烏克蘭瞭解俄國對其經濟發展的重要性；但另一方面亦是基於國際能源價格持續攀升之經濟因素。後者的經濟誘因亦促使俄國於2007年1月對其傳統兄弟友邦——白俄羅斯提高天然氣價格。因為，事實上烏克蘭、白俄羅斯，甚至俄羅斯自身經過市場導向經濟轉型（market oriented economic transition）後，已經從過去彼此間自成一體的封閉經濟體轉變為開放經濟體，在全球化和自由開放經濟運作下，市場導向之經

¹⁶ Goskomstat (Federal State Statistics Service), External economic activities - Foreign Trade of the Russian Federation, http://www.gks.ru/free_doc/2006/rus06e/25-07.htm, extracted on February 7, 2007.

¹⁷ 白俄羅斯總統亞歷山大·盧卡申科 (Alyaksandr Lukashenka) 於 1994 年提議建立俄羅斯與白俄羅斯聯盟國家後，兩國即展開許多領域之整合事宜。

¹⁸ 參閱：洪美蘭，「烏克蘭大選爭議凸顯地緣政經角力 - 歐俄之間既競爭又合作」，吳志中主編，*放眼看歐洲*，台北：歐洲聯盟研究協會，2006，頁 143-147。

¹⁹ See: Hung, Mei-lan, "Natural gas dispute between Ukraine and Russia", *Taiwan News*, A.11, February 13, 2006.

濟實質利益是相當現實重要的。

儘管表面上白俄羅斯與俄國政、經整合，2005年俄羅斯與白俄羅斯聯盟之國家憲法草案甚至都已經出爐，雙方並論及預期於2008年完成貨幣統一。兩國號稱已有唇齒相依關係，但在國際能源價格高漲，導致俄國出口至白俄羅斯之價格與國際價格落差趨於顯著，致使俄國能源經濟獲利受損，且損失有擴張趨勢之下，白俄羅斯亦遭受到俄羅斯漲價之無情對待，提高天然氣價格。事實上，俄國若長期以低於國際市場價格方式供應白俄羅斯能源，這種不符合市場機制的作法，對俄國而言，其所換取的政治或外交利益似乎無法補償實質經濟損失。故俄國與白俄羅斯經貿關係中之能源爭議實可視為是俄國能源政策市場化表現的最佳合理反餽效果，更是再次印證經濟利益先於政治外交結盟之現實性。換言之，俄國對烏克蘭和白俄羅斯這兩個西獨協歐洲國家之外交態度，顯然已經逐漸轉向以國家經濟利益為優先。

反觀，歐盟東擴的最初動機和主要目的之一，乃是在於刺激歐盟經濟再成長，以及強化歐盟這個區域經濟整合體在國際經濟市場中之重要性與影響力，亦是以經濟考量為主。故短期間內歐盟並未規劃將烏克蘭納入歐盟。換言之，歐盟經援及強化與烏克蘭之關係乃是著眼於牽制俄國。歐盟現階段僅將烏克蘭視為區域及全球安全之關鍵鄰國，政治外交動機高過於經濟利益。再者，俄國在追求經濟復甦、穩定與發展過程中仍須歐、美外資之助益；歐盟目前為俄羅斯第一大貿易夥伴，而歐盟亦視俄羅斯之石油與天然氣供應為其能源進口多元化政策的主要來源之一，甚至對其能源進口依賴程度日益加深。所以，歐盟當然不會因為歐、俄雙方在新緩衝區之各項爭執而惡化到影響彼此間經濟利益與和諧關係。不過，雖說短期間俄國仍可繼續以能源供應策略來拉攏烏克蘭或白俄羅斯，然一旦烏克蘭與歐盟經貿關係更加深厚，或白俄羅斯成功地開拓其國際市場時，從歐、俄雙方傳統關係中互信基礎始終脆弱來觀察，損及俄國地緣政、經利益的可能性亦將升高。故目前歐盟、俄羅斯和西獨協國家中的烏克蘭、白俄羅斯間之關係，由於各方基於自身的政、經實質利益，形成三角相互牽制，可說處於一種制衡性均衡態勢。

此外，從俄國與烏克蘭和白俄羅斯經貿關係的能源爭議中可見，俄羅斯這個過去的軍事霸權確實成功地展現和宣示出其擁有豐富能源資源之優勢，並已經在國際間找到其發揮影響力的新策略。即在國際經濟上，特別是在世界能源市場之地位日益重要，俄國重新崛起的發展趨勢不容忽視。然與鄰邦能源爭議事件亦凸顯出俄國已經難於單方面的完全掌控此地區之事實，此將激發和促使俄國、烏克蘭、白俄羅斯三國皆必須重新認真考量與審思其對鄰邦之新政、經關係。

參、俄國歐洲政策之現實性

從上文分別研析俄羅斯與歐盟以及其與主要西獨協歐洲國家經貿關係後發現：首先，在俄國與歐盟經貿關係發展初期，由於雙邊貿易之互補性完全符合彼此經濟發展利益，故進行地相當順利、迅速且樂觀，互動頻繁。在此同時，俄國對烏克蘭、白俄羅斯等西獨協國家之外交態度，因歐盟東擴壓力，俄羅斯對這些掌控其地緣政、經利益的原蘇聯國家，採取低姿態策略為主之外交政策，具體的拉攏工具即是一如過往以低於國際市場價格供應其能源需求。然烏克蘭大選爭議，讓俄國深切體認到，以低價能源供應的經貿外交策略並不能保障其與歐盟共同空間的利益。加以近年來國際能源價格巨幅上漲，俄國將過去低價能源供應的外交政策所換取之政治、外交利益與能源經濟利益相互權衡後，選擇轉變其對烏克蘭、白俄羅斯之態度。因此，彼此經貿關係朝向市場化發展，回歸至「在商言商」(Business is Business)之純經濟關係上。而近期對其傳統友邦——白俄羅斯亦採取趨同之外交政策方向，更加證明當今俄國對外政策現實面向之現實性。

其次，由於歐盟、俄國雙方皆相當重視且有意強化和促進彼此經貿關係發展，經過多年摸索、協商與撮合後，目前雙邊經貿往來已經發展到一定程度的互利、互賴依存關係，奠下深厚的經濟合作基礎，以及良好的經貿往來互動模式。反觀，歐盟對烏克蘭、白俄羅斯這些新興主權

國家之外交態度卻始終不夠積極，僅以經濟援助方式表示其支持這些國家之民主化與市場化，經貿關係亦未刻意著墨與深化發展。在歐盟對俄國能源進口已經形成一定程度的依賴，而欲透過能源投資來深化彼此經貿關係之際，相對的歐盟與烏克蘭、白俄羅斯的政經關係並未有顯著進展，在洞察歐盟對烏克蘭、白俄羅斯之外交態度後，促使俄國更有談判籌碼且放心地改變其對烏克蘭、白俄羅斯之經貿態度。也就是說當歐盟與俄國經貿關係邁入深化發展之成熟期時，俄國因而更可以肆無忌憚地將其與烏克蘭、白俄羅斯之經貿關係回歸正常化。換言之，歐盟與烏克蘭、白俄羅斯的政經關係未顯著深化，也是促使俄國對西獨協歐洲國家採取現實性的對外政策之關鍵因素。

正因爲俄國對烏克蘭和白俄羅斯轉趨爲採行現實外交路線，故俄國與烏克蘭和白俄羅斯之能源爭議紛紛浮出檯面，白熱化的能源角力已經影響到歐盟能源供應的穩定性與安全性。雖然對俄國能源投資是解決這些影響因子的根本之道，也是歐盟欲獲取能源多元化供應與穩定化來源的最佳方式。然而，問題癥結點在於能源產業屬於不完全競爭市場的特殊性，使俄國對外商投資此產業採取保守政策。從俄國愈趨保守的能源政策來看，短期間歐盟勢必無法透過投資管道化解來自俄國與烏克蘭和白俄羅斯間能源衝突之影響。故以現階段歐盟、俄羅斯和西獨協國家三者間關係而言，解決途徑與發球權仍操之於俄方。歐盟只能透過協商要求獲取俄國能源供應穩定化之承諾或促其開放能源市場。目前雙邊已有了共識，即應依據能源特許協定(Energy Charter Treaty)和聖彼得堡能源安全聲明(St. Petersburg Energy Security Statement)爲基礎原則，把能源問題列入將取代 2007 年屆期的雙邊合作夥伴協議(PCA)之新協定中，以茲持續深化雙方經濟關係。

肆、結論

從上述觀察分析冷戰後俄羅斯對歐洲之經貿關係可見，表面上俄國在歐洲之對外政策分爲與歐盟和與西獨協歐洲國家兩個層次，其發展過程亦可分爲兩個階段。在初期，俄羅斯一方面開拓與發展對歐盟的經貿關係；另一方面應用其具比較利益優勢之能源稟賦作爲外交工具，以低於國際能源價格供應烏克蘭、白俄羅斯，抱持優惠經貿態度來鞏固其政、經腹地，維護國家安全之戰略空間和國際地位。此時期俄國在歐洲之對外政策表現出俄羅斯外交傳統特質——兼顧「國際主義」與「國家主義」之雙重性。然而，近年來由於國際能源價格持續上漲，俄國以低價能源供應之軟權力（soft power）外交上所需付出的經濟成本顯然相對提高，加以其與歐盟經貿關係邁向互賴深化之際，俄羅斯開始調整其對烏克蘭、白俄羅斯之外交態度，雙方經貿關係趨於市場化，同時俄國在歐洲之對外政策亦進入另一個新階段。

簡言之，俄羅斯對烏克蘭、白俄羅斯經貿關係轉變爲市場化與俄國、歐盟經貿關係發展情況和雙方對其共同空間中的緩衝區國家之外交態度，以及俄國能源經濟利益皆有所關聯，且這項轉變充分展現出俄國對外政策之現實性。故實質上，整合俄國對歐盟和對烏克蘭、白俄羅斯之經貿態度後發現，俄羅斯的歐洲政策其實是一體兩面。無論對歐盟或對烏克蘭、白俄羅斯，皆是先務實地面對歐盟東擴及其在歐洲之經貿損失與地緣政、經利益威脅，爾後適時而靈活地運用能源外交，不但維護其經濟利益，同時亦達成其現實外交目的。因此，俄國對歐洲經貿態度與外交操作顯然不僅僅是走務實外交之國家主義路線，可說是進一步以鞏固國家現實經濟利益爲優先，充份展現「利之所在，趨之務實」之外交現實面向。

（收稿：2007年6月8日）

參考文獻

- 洪美蘭,〈歐盟東擴對中東歐國家與歐盟之重要經濟影響初探〉,《經濟情勢暨評論季刊》第9卷第3期(2003年12月),頁7。
- 洪美蘭,〈烏克蘭大選爭議凸顯地緣政經角力—歐俄之間既競爭又合作〉,發表於吳志中主編,《放眼看歐洲》,(台北:歐洲聯盟研究協會,2006)頁143-147。
- В. Путин, “Послание Федеральному Собранию Российской Федерации”, Президент России—Выступления, http://president.kremlin.ru/appears/2005/04/25/1223_type63372type82634_87049.shtml, Москва: Кремль, 25 апреля 2005 года.
- Europa, “EU-Russia Relations”, <http://europa.eu.int>, November 2004.
- Europa, “Russia: EU bilateral trade and trade with the world”, <http://europa.eu.int>, extracted on June 17, 2005.
- Europa, European Commission-EU and the world-External Trade-Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, July 5, 2005, extracted on 1st February 2007.
- Goskomstat (Federal State Statistics Service), External economic activities - Foreign Trade of the Russian Federation, http://www.gks.ru/free_doc/2006/rus06e/25-07.htm, extracted on February 7, 2007.
- Hung, Mei-lan, “Natural gas dispute between Ukraine and Russia”, *Taiwan News*, A.11, February 13, 2006.
- President of Russia, “Press Statement and Answers to Questions During the Joint Press Conference with President of the European Commission Jose Manuel Barroso and German Chancellor Angela Merkel Following the Russia-European Union Summit Meeting”, http://kremlin.ru/eng/speeches/2007/05/18/2256_type82914type82915_129617.shtml, May 18, 2007, extracted on June 1, 2007.
- ROSOEZ (FAYOEZ), <http://faueez.rbc.ru>, November 2005.
- The Economist Global Agenda, “Europe's new divisions”, http://www.economist.com/agenda/displayStory.cfm?story_id=3422550, Nov. 25, 2004.