

Analiza

04 / 2025

[www.csm.org.pl](http://www.csm.org.pl)

# Indie-Unia Europejska. Coraz bliżej umowy handlowej

CENTRUM  
STOSUNKÓW  
MIĘDZYNARODOWYCH



CENTRE  
FOR INTERNATIONAL  
RELATIONS



**dr Krzysztof M. Zalewski**

Instytut Boyma

**Negocjacje umowy o wolnym handlu (FTA) między Unią Europejską a Republiką Indii trwa już z przerwami osiemnaście lat. Mimo ciągle istniejących trudności, z powodów geoeconomicznych jej sfinalizowanie wydaje się obecnie bardziej prawdopodobne niż kiedykolwiek wcześniej. Powstanie prawdopodobnie największa obok RCEP strefa wolnego handlu na świecie.**



Ze względu na skalę gospodarki indyjskiej, z punktu widzenia Polski ta umowa tworzy zarówno potężne wyzwania, jak i duże szanse. Od wynegocjowanych szczegółowych rozwiązań i zdolności do kooperacji polskiej administracji z biznesem zależy wpływ tej umowy handlowej na gospodarkę. Polskiej debaty nad tym FTA nie powinny zdominować interesy defensywne.

### Umowa handlowa Indie-UE do końca roku?

“Umowa o wolnym handlu między UE a Indiami byłaby największą tego typu umową na świecie (...). Liczy się wycucie czasu i determinacja, a to partnerstwo pojawia się we właściwym momencie dla obu stron. Właśnie dlatego uzgodniliśmy z premierem Modim, że będziemy dążyć do tego, aby zostało to zrealizowane w tym roku.” - [mówiła o perspektywie zawarcia umowy o wolnym handlu \(FTA\)](#) przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula van der Leyen w Nowym Delhi, podczas nietypowej wizyty zagranicznej całego kolegium komisarzy w dniach 27-28 lutego 2025 r. Wtórował [jej premier rządu centralnego Indii Narendra Modi](#): “Przygotowaliśmy plan współpracy w obszarach handlu, technologii, inwestycji, innowacji, zielonego rozwoju, bezpieczeństwa, umiejętności i mobilności. Poleciliśmy naszym zespołom zawarcie obustronnie korzystnej dwustronnej umowy o wolnym handlu do końca tego roku”.

Czy obie wielkie gospodarki - obecnie druga i piąta w skali globu - połączy FTA? Historia wszechstronnej umowy handlowej UE-Indie nie napawa zbyt dużym optymizmem. Już wielokrotnie wydawało się, że porozumienie jest w zasięgu ręki, ale ostatecznie do tego nie dochodziło.

Przypomnijmy, że już pracom nad wspólną deklaracją polityczną z 1993 r. i porozumieniem o współpracy z 1994 r. towarzyszyła idea pogłębienia relacji handlowych między Nowym Delhi a państwami bloku. Kiedy w 2004 r. Indie i Unia Europejska stały się „partnerami strategicznymi”, obie strony wyrażały nadzieje na rychłe zawarcie umowy o wolnym handlu. Jednak rozpoczęte w 2007 roku negocjacje zostały zawieszono



w 2013 r. Powodem były trudne do przezwyciężenia różnice interesów dotyczące sektorów takich jak motoryzacja, rolnictwo i produkcja artykułów spożywczych czy branża farmaceutyczna.

Obawiano się zbyt głębokich zakłóceń gospodarczych i społecznych wywołanych umową. Redukowanie ceł sięgających powyżej stu procent na grupy towarów takich jak nabiał, warzywa, owoce czy cukier i wyroby cukiernicze mogłoby spowodować załamanie produkcji i kryzys w branżach. Zarówno UE, jak i Indie silnie subsydiowały - i robią to nadal - własną produkcję rolną, postrzegając ją jako niezbywalny składnik bezpieczeństwa żywnościowego. Z kolei odmienne interesy i reguły dotyczące własności intelektualnej na rynku farmaceutyków powodowały z jednej strony europejski strach przed zalewem tanich indyjskich leków generycznych, a na subkontynencie - obawę o praktykę zwaną *ever-greening*, czyli utrzymywanie patentów lekowych przez europejskie koncerny poprzez wprowadzanie do nich minimalnych zmian.

Po ośmiu latach, w 2021 r. ogłoszono wolę powrotu do negocjacji, które ruszyły w 2022r. Wtedy za zainteresowaniem Indiami przemawiały ze strony europejskiej głównie zaosttrzająca się konkurencja z Chinami. Nowe Delhi miało zaś ambicje, by skorzystać z promowanej przez instytucje UE polityki *deriskingu*, czyli zmniejszenia uzależnienia Unii Europejskiej od importu z ChRL. Na poziomie przedsiębiorstw tę zasadę zwano "China plus one". W założeniu wielkie międzynarodowe korporacje nie powinny opierać swoich rozległych łańcuchów dostaw wyłącznie o Państwo Środka, posiadając alternatywne miejsce produkcji i pozyskiwania surowców. Indie wydawały się do tego idealnym partnerem.

Przez ponad dwa lata brakowało jednak politycznej woli, by przezwyciężyć stare i nowe przeszkody. Choć spotykały się zespoły negocjacyjne, to skąpe wiadomości o przebiegu rozmów sugerowały, że nie osiągnięto przełomu. Zaangażowani w negocjacje urzędnicy Komisji Europejskiej skarżyli się zaś, że delegacjom przyjeżdżającym z Indii brakowało informacji bądź autorytetu, by podjąć wiążące decyzje.



## Kwitnąca wymiana handlowa

Nie oznacza to jednak, że handel nie kwitł. Wręcz przeciwnie - w ciągu ostatniej dekady niemal podwoiła się wymiana, zarówno towarowa, jak i w dziedzinie usług. [Wedle danych Komisji Europejskiej](#), Unia jako całość pozostaje największym partnerem handlowym Indii, odpowiadającym za handel towarami o wartości 124 mld euro w 2023 r., czyli 12,2 proc. całkowitej indyjskiej wymiany handlowej, wyprzedzając USA (10,8 proc.) i Chiny (10,5 proc.). Indie w relacjach z UE notują co roku nadwyżki. Eksport do UE i USA stanowił po 17 proc. całości indyjskiego wywozu.

Choć Indie są jedynie dziewiątym co do wielkości partnerem handlowym UE, odpowiadającym za nieco ponad 2 proc. całkowitego handlu towarami UE w 2023 r., to ich pozycja na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat systematycznie rośnie. Wartość handlu towarami niemal się podwoiła w ciągu dekady od przerwania negocjacji o FTA, i to pomimo kryzysu pandemicznego (2020-21). Handel usługami rośnie jeszcze szybciej, niemal podwajając się w latach 2020-23 z 30,4 mld euro do 59,7 mld euro. Nieco niższą dynamikę wykazują inwestycje bezpośrednie, które w latach 2019-2022 wzrosły o nieco ponad 30 proc. do 108 mld euro.

## Co zbliża UE i Indie

Właśnie szybko rosnąca wymiana handlowa w usługach i towarach oraz solidna wartość inwestycji sprawiają, że obie strony wydają się skłaniać do szybkiego zawarcia umowy handlowo-inwestycyjnej, by podtrzymać istniejący trend. Wymiana i inwestycje potrzebują bowiem stabilnych podstaw prawnych, dających pewność obrotu.

Jednak za szybkim zawarciem umowy, która wcześniej przez dekady nie mogła dojść do skutku, przemawiają także inne, być może ważniejsze czynniki.



Po pierwsze, stosunki między Indiami, a Unią, szczególnie w relacjach bilateralnych z poszczególnymi państwami członkowskimi, zyskały wymiar strategiczny nie tylko w na poziomie deklarowanych planów i wartości, ale przede wszystkim interesów. Brukselę i Nowe Delhi łączy obecnie chęć pogłębienia współpracy handlu i technologii, kwestiach bezpieczeństwa i obrony, ale także w szeroko rozumianej globalnej konektywności, czyli budowy wielowymiarowych połączeń infrastrukturalnych, gospodarczych czy biznesowych.

Po drugie, zarówno UE, jak i Indie starają się pozyskać nowych partnerów handlowych wobec nieprzewidywalnej polityki administracji USA. Wysokość dodatkowych amerykańskich taryf importowych ogłoszonych 2 kwietnia - 27 proc. na produkty indyjskie oraz 20 proc. na dobra z UE - w obu przypadkach zaskoczyła analityków i biznes. Ponieważ dla zarówno dla europejskiej "27" jak i dla Indii USA pozostają pierwszoplanowym partnerem handlowym, tak wysokie taryfy mogą spowodować zaburzenia gospodarcze i kryzys. Dwustronne FTA może być więc sposobem na ucieczkę do przodu.

Po trzecie, nawet przed ogłoszeniem nowych amerykańskich ceł, indyjski wzrost gospodarczy, który ciągle jest najwyższy spośród dużych gospodarek globu, wydawał się spowalniać. W czwartym kwartale 2024 roku spadł do 5,4 proc., znacznie poniżej oczekiwań indyjskiego banku narodowego (RBI), przewidującego wzrost 6,8 proc. w ujęciu rocznym. Rozczarowujące były też dane dotyczące inwestycji bezpośrednich: znacznie skuteczniej na polityce relokacji części produkcji z Chin korzysta Wietnam czy Malezja.

Z kolei na Starym Kontynencie większość gospodarek UE znajduje się w stagnacji, a największa ekonomia kontynentu - Niemcy - trzeci rok trawi recesją. Dla obu partnerów FTA byłoby sposobem na pobudzenie wzrostu gospodarczego.

**Nowe Delhi zawiera umowy o wolnym handlu**



Czwartym istotnym powodem, dla którego obecny plan przyspieszenia negocjacji może się powieść, jest wyraźna zmiana nastawienia indyjskich elit do handlu międzynarodowego i FTA. Do tej pory nad Nowym Delhi unosił się cień Jawaharlala Nehru, długoletniego powojennego premiera Indii, który z powodu niekorzystnych nowożytnych doświadczeń indyjskich państw w relacjach z Zachodem dostrzegał w handlu międzynarodowym zagrożenie kolonizacją.

Po okresie liberalizacji zapoczątkowanym w 1991 r., cła co najmniej od połowy ubiegłej dekady zaczęły ponownie rosnać. Rząd Narendry Modiego od czasu objęcia władzy starał się wprowadzić o liberalne reformy gospodarcze wewnątrz państwa, ale jednocześnie uważał, że kombinacja wyższych ciał oraz zachęt inwestycyjnych (jak np. *Production Linked Incentives* - PLI) powinna przyciągnąć wytwórstwo towarów na subkontynent.

Jednak kilku lat Nowe Delhi zmieniło swoje nastawienie do umów handlowych, dostrzegając ich potencjał wzrostowy i modernizacyjny wystawienia przedsiębiorstw indyjskich na konkurencję zewnętrzną. Obawy dotyczące zdominowania przez rywala zza północnej granicy - Chiny - nie pozwoliły Indiom w 2020 r. przystąpić do [umowy RCEP](#), liberalizującej wymianę między dziesięcioma państwami Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) a ich pięcioma regionalnymi partnerami handlowymi, czyli Koreą Południową, Japonią, ChRL, Australią i Nową Zelandią.

Indie szukały jednak porozumień handlowych z mniejszymi podmiotami, na zasadach dwustronnych. W 2022 r. podpisano układ z ZEA ([UAE-India Comprehensive Economic Partnership Agreement](#)), kilka miesięcy później weszło w życie podobne [porozumienie z Australią](#), a w marcu 2024 roku po 21 rundach i kilkunastu latach negocjacji zawarto [umowę z EFTA](#). Wznowiono też negocjacje o [porozumieniu z Wielką Brytanią](#). Nacisk na szybkie zawarcie umowy z Unią Europejską to więc element szerszego trendu w indyjskiej elicie: po dziesięcioleciach sceptycyzmu, obecnie na subkontynencie



indyjskim obecnie dominuje wiara we własne siły i zdolność rodzimych przedsiębiorców do poradzenia sobie z zewnętrzną konkurencją.

Przygotowania do tej nieporównanie większej w skali umowy mają też wymiar praktyczny. W czasie konferencji Raisina Dialogue w Nowym Delhi (17-19 marca) można było wyczuć pewien optymizm gospodarzy i europejskich gości dotyczący przyspieszenia rozmów i nadania im priorytetu przez przywództwo Komisji Europejskiej i rząd Indii. Co więcej, ministrowie państw członkowskich - za wyjątkiem Węgier - zaprezentowali wyjątkowo spójne stanowisko nie tylko w kwestii relacji z Indiami, ale także wobec wyzwań globalnych.

Zespoły negocjacyjne po obu stronach zostały wzmocnione, a obie strony na tej najważniejszej indyjskiej konferencji geopolitycznej wyrażały publicznie nadzieję na zakończenie rozmów do końca obecnego roku. Dzięki podjęciu w 2022 r. decyzji o prowadzeniu negocjacji na trzech odrębnych polach, czyli w sprawie umowy o wolnym handlu, umowy o ochronie inwestycji i umowy o oznaczeniach geograficznych (GI) produktów spożywczych, zredukowano ryzyko, że blokada na którymś z nich doprowadzi do klęski całości.

## Ryzyka na drodze do umowy

Nie oznacza to jednak, że zawarcie umowy jest pewne. Mogą je opóźnić lub trwale zablokować relacje Unii Europejskiej z jej partnerami zewnętrznymi lub czynniki wewnętrzne w Indiach i w Unii.

Największym czynnikiem ryzyka w kwestiach handlowych pozostaje nieprzewidywalna polityka administracji USA. Ze względu na wagę partnerstwa gospodarczego, łączącego zarówno Unię ze Stanami Zjednoczonymi, jak USA-Indie, jest możliwe, że trwające obecnie gorączkowe negocjacje z Waszyngtonem poróżnią Brukselę i Nowe Delhi.





Indie bowiem przyjęły odmienną od europejskiej strategię negocjacyjną. Jeśli w UE dominuje obecnie nastawianie na szukanie kompromisu wewnętrznego w sprawie ceł na towary amerykańskie, kolejne indyjskie misje handlowe skupiają się na stworzeniu warunków do podpisania umowy handlowej również z USA. Przed wizytą premiera Narendry Modiego w Waszyngtonie w lutym br. obniżono taryfy na amerykański burbon i motory. W czasie wizyty strona indyjska zadeklarowała zaś chęć większych zakupów amerykańskiego gazu (LNG), ropy naftowej oraz uzbrojenia. W Nowym Delhi panuje nadzieja, że już do jesieni 2025 r. uda się zawrzeć [porozumienie handlowe w sprawie obrotu towarowego](#) z USA. Wedle deklaracji obu przywódców, celem jest osiągnięcie wymiany handlowej na poziomie 500 mld dolarów w 2030 r., z 210 mld dolarów w roku ubiegłym (średnio o 15 proc. rocznie). Negocjatorzy z Indii mają nadzieję, że choć zapewne nie uda się uniknąć wzrostu amerykańskich ceł na produkty z subkontynentu, to taryfy te będą niższe niż cła na towary z innych części świata, co da indyjskim produktom komparatywną przewagę na rynku USA. Równoległe rozmowy z Waszyngtonem mogą jednak położyć się cieniem na negocjacjach EU-Indie, zwłaszcza że w interesie USA może nie być szybkie zawarcie tego porozumienia między tymi amerykańskimi partnerami handlowymi.

Przykładem może być przemysł samochodowy. Warto zwrócić uwagę, że indyjscy producenci części samochodowych, już borykający się ze słabszym krajowym ze względu na zwalnianą gospodarkę, stoją teraz w obliczu ryzyka utraty sprzedaży na swoim głównym rynku zagranicznym, czyli USA, ponieważ podwyższone cła importowe wpłyną na ich zdolność do sprzedaży na rynku amerykańskim i wysokość ich marży. Amerykańskie cła mogą więc spowodować, że przemysły samochodowe indyjski i europejski będą musiały sprostać zwiększonej konkurencji na swych rynkach przy ograniczonym rynku USA oraz podażowej i technologicznej presji ze strony Chin.

Drugim czynnikiem ryzyka przy negocjacjach handlowych UE-Indie jest ogólna zmienność sytuacji międzynarodowej i warunków handlu. Trudno przewidzieć faktyczne skutki dla konkretnych sektorów czy gospodarek państw członkowskich w sytuacji, kiedy



zmieniają się jednocześnie warunki dostępu na wielu rynkach. Wprowadzenie ceł przez USA może być bowiem początkiem trendu, za którym pójść inne państwa, by chronić własne gospodarki.

Trzecie zagrożenie jest związane bezpośrednio z europejskim reżimem sankcji wobec Rosji po jej pełnoskatowej napaści na Ukrainę w lutym 2022 r. Z perspektywy Unii Europejskiej, która w przyjmowanych kolejnych pakietach sankcyjnych coraz bardziej ogranicza stosunki gospodarcze z Moskwą, polityka Nowego Delhi będzie problematyczna nie tylko z powodów geopolitycznych, lecz wprost handlowych. Indie bowiem nigdy nie przystąpiły do reżimu sankcji na Rosję. Wręcz przeciwnie, jeśli w 2021 r. udział Rosji w indyjskim imporcie ropy naftowej wynosił poniżej 1 proc., to w lutym 2025 roku już [prawie co trzecia baryłka sprowadzana przez Indie zza granicy była rosyjska](#). Wymiana handlowa rosyjsko-indyjska dynamicznie rośnie i nie ogranicza się do węglowodorów. W 2024 r. wyniosła [rekordowe 66 mld dolarów](#). Indie nie będą prawdopodobnie chciały ograniczać swojej swobody współpracy z Rosją w umowie z UE, z kolei z punktu widzenia Unii zawarcie umowy o wolnym handlu potencjalnie zwiększyć może jeszcze bardziej rolę Indii jako pośrednika w wymianie UE-Rosja, a przez to - zmniejszyć skuteczność sankcji.

Pozostały wreszcie także sprzeczne interesy konkretnych branż, które spowodowały zablokowanie negocjacji przed ponad dekadą. Z indyjskiego punktu widzenia niezmiennie trudne będą klauzule społeczne, pracownicze i środowiskowe. Podobnie jak w umowach europejskich z Mercosur i Australią, kwestia węglowego podatku granicznego (CBAM) będzie kością niezgody. W Indiach nie ma bowiem ekwiwalentu systemu handlu emisjami ETS, co sprawi, że w przypadku wprowadzenia CBAM importerzy z Indii musieliby uiszczać swego rodzaju środowiskową opłatę wyrównawczą.

### Co powinna zrobić Polska

Z uwagi na strategiczne zbliżenie między Indiami a Unią Europejską, szybkie zawarcie umowy handlowej wydaje się bardziej prawdopodobne niż kiedykolwiek wcześniej w



trakcie prawie dwudziestoletniej historii negocjacji handlowych między oboma partnerami. Rodzi to zarówno szanse i wyzwania dla państwa członkowskiego, takiego jak Polska.

Z danych dotyczących wymiany z państwami Azji, z którymi UE łączy umowa o wolnym handlu, wyłania się obraz raczej niekorzystny. Zarówno z Wietnamem, jak Koreą Południową czy Japonią, Polska notuje wysoki deficyt handlowy.

Ten niekorzystny efekt zmniejszany jest przez dwa czynniki. Po pierwsze przedsiębiorstwa polskie są zintegrowane w łańcuchach dostaw koncernów zachodnioeuropejskich i to przez nie produkty finalnie trafiające do państw Azji mają wkład polski. Po drugie, dzięki komponentowi inwestycyjnemu tych umów łatwiej jest przedsiębiorstwom azjatyckim inwestować w Polsce, co wykorzystują firmy z Korei Południowej czy Japonii, tworząc w Rzeczypospolitej miejsca pracy.

Jak więc Polska powinna podejść do realnej umowy handlowej z obecnie piątą - a wkrótce prawdopodobnie trzecią gospodarką globu? Warto skupić się na dziesięciu płaszczyznach przygotowań.

1. W pierwszym rzędzie istotna jest szeroka akcja informacyjna o trwających negocjacjach i ich szybko zbliżającym się finale. Z powodu koncentracji na konfliktach handlowych między UE a USA istnieje ryzyko, że podmioty bezpośrednio zainteresowane FTA między UE a Indiami nie przygotowują się wystarczająco na ryzyka związane z umową, a ostateczne zapisy porozumienia nie stworzą polskim przedsiębiorstwom wystarczających szans rozwojowych.
2. Ponieważ od czasu rozpoczęcia negocjacji zmieniła się znacznie polska gospodarka, należy ponownie oszacować wpływ umowy o wolnym handlu na poszczególne sektory, zarówno te, które będą narażone na dodatkową konkurencję, jak i te, dla których Indie mogą stać się polem ekspansji zagranicznej.



3. Należy zidentyfikować interesy defensywne, i zabezpieczyć je poprzez stworzenie systemu kwot importowych bądź długich okresów przejściowych.
4. Na obecnym etapie w Polsce obok niewiedzy o negocjowanej umowie występują silnie uzasadnione obawy o naruszenie żywotnych poszczególnych sektorów. Przykładem zaangażowania w nagłośnianie wyzwań stojących przez branżą jest działalność w ostatnim czasie [Polskiej Unii Ceramicznej](#), która dostrzega w towarach z Indii - zwłaszcza przy wysokich cenach energii w Europie - konkurencję zagrażającą jej żywotnym interesom. Podobne obawy wyrażają [przedstawiciele sektora rolniczego](#), szczególnie producenci cukru, którego Indie są jednym z głównych wytwórców.
5. Obok zabezpieczenia tych interesów defensywnych poprzez stworzenie systemu kwot importowych bądź długich okresów przejściowych, potrzeba poinformować organizacje polskiego biznesu o szansach związanych z rynkiem indyjskim i sposobach wejścia na niego. Warto [skorzystać z doświadczeń](#) firm już obecnych na subkontynencie i zachęcić do wymiany dobrych praktyk. Ze względu na niski poziom wymiany informacji, nowe podmioty na rynku indyjskim często bowiem powielają stare błędy pionierów.
6. Polskie działania informacyjne, szkoleniowe i lobbingowe na poziomie europejskim będą skuteczne pod warunkiem stworzenia celowego zespołu zadaniowego, w którym znajdzie się miejsce dla przedstawicieli polskiego biznesu, poszczególnych resortów, związków zawodowych i samorządów.
7. Działania tej grupy powinny skupiać się także na interesach ofensywnych, przy realistycznym oszacowaniu polskich możliwości. Partnerstwo technologiczne, na przykład w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, powinno brać pod uwagę istnienie



infrastruktury UPI, wspierającej indyjski fintech i stającej się indyjskim produktem eksportowym w państwach globalnego południa.

8. Warunkiem osiągnięcia przez polskie firmy na rynku indyjskim jest wzmocnienie kadrowe polskich placówek dyplomatycznych, konsularnych i organizacji wsparcia biznesu w Indiach. Szczególnie istotne jest powołanie biur zagranicznych PAIH i ich adekwatna obsługa kadrowa, by identyfikować szybciej i skuteczniej możliwości obustronnie korzystnej współpracy oraz luki rynkowe otwierające się w Indiach.
9. W wymiarze konektywności, Polska powinna zabiegać, by projekt korytarza gospodarczego IMEC, łączącego Indie i Unię Europejską, tworzył także połączenia między subkontynentem a wschodnią i środkową częścią UE.
10. Przykład umowy handlowej z Mercosur pokazuje, że polska opinia publiczna coraz krytyczniej ocenia umowy o wolnym handlu. W przestrzeni informacyjnej znaczną przewagę zdobywają przeciwnicy umów typu FTA. Pokazywanie historii polskiego sukcesu w Indiach oraz szans rozwojowych dla polskich przedsiębiorców korzystnie wpłynie na debatę o skutkach przygotowywanej umowy.

Umowa handlowa między Indiami a Unią Europejską jeszcze nigdy nie wydawała się tak bliska zawarciu. Zostało prawdopodobnie tylko nieco ponad pół roku, by właściwie wpłynąć na zapisy samej umowy oraz na przygotowanie polskich instytucji, biznesu oraz opinii publicznej. Mimo innych wyzwań w wymianie bezpieczeństwa czy relacji transatlantyckich, umowa handlowa z piątą gospodarką globu jest sprawą zbyt poważną, by zaniechać adekwatnych działań.



# CENTRUM STOSUNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH

CSM jest niezależnym, pozarządowym ośrodkiem analitycznym zajmującym się polską polityką zagraniczną i najważniejszymi i problemami polityki międzynarodowej.

Fundacja została zarejestrowana w 1996 r. CSM prowadzi działalność badawczą i edukacyjną, wydaje publikacje, organizuje konferencje i spotkania, uczestniczy w międzynarodowych projektach we współpracy z podobnymi instytucjami w wielu krajach. Tworzy forum debaty i wymiany idei w sprawach polityki zagranicznej, relacji między państwami oraz wyzwań globalnego świata.

Działalność CSM jest adresowana przede wszystkim do samorządowców i przedsiębiorców, a także administracji centralnej, polityków, dyplomatów, politologów i mediów.

Od 2009 r. CSM jest uznawany za jeden z najlepszych think tanków Europy Środkowo-Wschodniej w badaniu „The Leading Public Policy Research Organizations In The World” przeprowadzonym przez Uniwersytet Pensylwanii.

Centrum Stosunków Międzynarodowych | ul. Ogrody 24, 03-994 Warszawa | +48 608 593 632



[www.twitter.com/CIR\\_CSM](https://www.twitter.com/CIR_CSM)



[www.facebook.com/CIR.CSM](https://www.facebook.com/CIR.CSM)



CENTRUM  
STOSUNKÓW  
MIĘDZYNARODOWYCH