

KIEDY
ZWIAŹANE
RĘCE
ZAPEWNIAJĄ
PRZEWAGĘ

KIEDY ZWIĄZANE RĘCE ZAPEWNIĄJĄ **PRZEWAGĘ**

Siła przetargowa **Unii Europejskiej**
w negocjacjach międzynarodowych

Klaus Bachmann

współpraca:

Katarzyna Decko i Agata Rusek



Wydawnictwo Naukowe Scholar
Warszawa 2013



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

Recenzent: dr Mikołaj Cześniak

Redakcja i korekta: Małgorzata Bigaj

Projekt okładki: Marta Kurczewska

Publikacja dofinansowana przez Szkołę Wyższą Psychologii Społecznej

Copyright © by Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2013

ISBN 978-83-7383-607-5

Wydawnictwo Naukowe Scholar

ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa

tel./fax 22 828 93 91; 22 828 95 63; 22 826 59 21

dział handlowy: jak wyżej, wew. 105, 108

e-mail: info@scholar.com.pl; scholar@neostrada.pl

www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze

Skład i łamanie: WN Scholar (*Stanisław Beczek*)

Druk i oprawa: Wrocławska Drukarnia Naukowa PAN

Spis treści

Wstęp	9
1. Wprowadzenie	14
1.1. Negocjacje międzynarodowe w świetle teorii nauk politycznych	16
1.2. Teorie gier i badania negocjacji	22
1.3. Teoria <i>veto player</i>	25
1.4. Synteza koncepcji Schellinga i Tsebelisa na użytek badania	27
1.5. Kryteria doboru negocjacji i metoda mierzenia siły przetargowej	30
2. Systemy polityczne Unii Europejskiej i krajów trzecich	33
2.1. Specyfika systemu politycznego Unii Europejskiej – implikacje dla badania wpływu <i>veto player</i> na negocjacje międzynarodowe	34
2.2. Mechanizmy podejmowania decyzji i ratyfikacji umów międzynarodowych w Unii Europejskiej	36
3. Negocjacje między UE i Rosją dotyczące handlu wyrobami włókienniczymi	41
3.1. System instytucjonalny Unii Europejskiej w okresie negocjacji porozumienia	41
3.2. Negocjacje umów międzynarodowych w Unii Europejskiej w okresie negocjacji porozumienia	44
3.3. System polityczny Federacji Rosyjskiej	48
3.4. Negocjacje między UE i Federacją Rosyjską dotyczące handlu tekstyliami	52
4. Negocjacje UE z Rosją na temat umowy o ułatwieniach w wydawaniu wiz	67
4.1. Struktura graczy blokujących po obu stronach w trakcie negocjacji	70
4.2. Tło negocjacji wizowych	71
4.3. <i>Winset of the status quo</i>	73
4.4. Ocena wyników negocjacyjnych w świetle teorii graczy blokujących	86

5. Negocjacje UE i Stanów Zjednoczonych dotyczące liberalizacji transportu lotniczego (<i>Open Skies</i>)	87
5.1. Mechanizm ratyfikacyjny umów międzynarodowych w obszarze pierwszego filaru	94
5.2. Ustrój polityczny Stanów Zjednoczonych	96
5.3. Proces zawierania i ratyfikacji umów międzynarodowych w Stanach Zjednoczonych	102
5.4. Struktura graczy blokujących w Stanach Zjednoczonych	106
5.5. Przebieg negocjacji w sprawie <i>Open Skies</i>	108
6. Negocjacje UE ze Stanami Zjednoczonymi dotyczące przyjmowania przez państwa UE więźniów obozu Guantanamo	116
6.1. Mechanizmy podejmowania decyzji i struktura graczy blokujących	120
6.2. <i>Status quo</i>	121
6.3. Przebieg negocjacji	123
6.4. Stanowiska stron	126
6.5. Wynik negocjacji	129
7. Negocjacje Unii Europejskiej z Konfederacją Szwajcarską w sprawie pakietu umów <i>Bilaterale I</i>	132
7.1. System polityczny Konfederacji Szwajcarskiej	133
7.2. Zawieranie umów międzynarodowych przez Szwajcarię	137
7.3. Struktura graczy weta w trzecim filarze Unii Europejskiej	140
7.4. Gracze blokujący i punkty weta w państwach członkowskich Unii Europejskiej przy ratyfikacji według zasad trzeciego filaru UE	141
7.5. Negocjacje pakietu umów <i>Bilaterale I</i>	144
7.6. Negocjacje w poszczególnych obszarach	147
7.7. Wynik negocjacji	155
8. Negocjacje umowy w sprawie opodatkowania odsetek bankowych i przeciwdziałania oszustwom finansowym oraz innej nielegalnej działalności naruszającej interesy finansowe stron (umowa bankowa)	157
9. Wynik negocjacji w świetle teorii graczy blokujących w przypadku <i>Bilaterale I</i> i umowy bankowej	174
9.1. Pakiet <i>Bilaterale I</i>	174

9.2. Umowa o zwalczaniu przestępczości finansowej (umowa bankowa)	175
9.3. Wnioski	175
10. Negocjacje Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi dotyczące zasad przekazywania danych pasażerskich przez przewoźników lotniczych (<i>Passenger Name Record Agreement</i>, PNR)	181
10.1. Tło negocjacji	182
10.2. <i>Winset</i>	182
10.3. Stanowiska stron	183
10.4. Przebieg negocjacji	183
10.5. Wynik negocjacji z 2004 r.	185
10.6. Tło negocjacji umowy z 2011 r.	192
10.7. <i>Winset</i> i początkowe stanowiska stron	193
10.8. Przebieg i wynik negocjacji w sprawie PNR	194
10.9. Wynik negocjacji w świetle teorii graczy blokujących	197
11. Negocjacje Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi dotyczące nowych zasad ekstradycji i wzajemnej pomocy prawnej	198
11.1. <i>Status quo</i>	200
11.2. Stanowiska stron	202
11.3. Przebieg negocjacji na temat zasad ekstradycji i pomocy prawnej	203
11.4. Wynik negocjacji	206
12. Wpływ nieinstytucjonalnych graczy blokujących (<i>partisan veto players</i>) na wynik negocjacji	213
12.1. Zewnętrzni partnerzy negocjacyjni Unii Europejskiej	219
12.2. System polityczny Unii Europejskiej i państw członkowskich	227
Podsumowanie	245
Aneks 1	252
Summary	255
Źródła i literatura	257
Źródła	257
Literatura	257