

UNIwersytet im. Adama Mickiewicza
Wydział Nauk Politycznych i Dziennikarstwa
POZNAŃ
ul. Umultowska 89 A

Prof. UAM dr hab. Jolanta Bryła
Zakład Stosunków Międzynarodowych
WNPiD UAM
Poznań

Poznań, 07. marca 2017 r.

Recenzja pracy doktorskiej magister Katarzyny Decko
pt.: „Negocjacje Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi. Analiza siły
negocjacyjnej Unii Europejskiej z perspektywy teorii gier na wybranych przykładach”.

Temat recenzowanej pracy należy do zagadnień niezwykle inspirujących intelektualnie z wielu powodów. Pani magister Katarzyna Decko podjęła ambitny zamiar zbadania wyjątkowo dynamicznej i aktualnej kwestii, jaką jest ocena i wpływ siły negocjacyjnej Unii Europejskiej na jej skuteczność w negocjacjach międzynarodowych o charakterze niehandlowym. Co więcej, postanowiła to uczynić w oparciu o samodzielnie skonstruowany model badawczy, będący ciekawą kombinacją kilku różnych koncepcji z zakresu teorii gier. Tworzywem badawczym uczyniła Autorka wybrane przykłady negocjacji międzynarodowych prowadzonych przez Unię Europejską ze Stanami Zjednoczonymi. Jako studium przypadków posłużyły: umowa między Unią Europejską/Wspólnotą Europejską a Stanami Zjednoczonymi w sprawie przetwarzania przekazywania danych osobowych (PNR) z 2004, 2006, 2007 i 2011 roku, umowy w sprawie transferu danych bankowych za pośrednictwem sieci SWIFT z 2009 i 2010 roku, oraz umowy o ekstradycji i wzajemnej pomocy prawnej z 2003 roku. Wybór ten był w pełni przemyślany i podyktowany m.in. mniejszą popularnością analiz dotyczących negocjacji niehandlowych UE i zarazem większymi wyzwaniem, jakie się z nimi wiąże - ich wyniki nie są arytmetycznie mierzalne, policzalne, a więc i łatwo porównywalne); ponadto ten rodzaj negocjacji wchodzi w zakres różnych kompetencji Unii i współpracy jej państw członkowskich, co pozwala przyrzeć się sile negocjacyjnej Unii z perspektywy jej różnych procedur legislacyjnych oraz odmiennych obszarów polityki. Doktorantka postanowiła przy okazji zmierzyć się z dość powszechnie panującym poglądem (stereotypem), że Unia Europejska w negocjacjach jest graczem zachowawczym (Autorka używa określenia 'konserwatywny', które nie do końca mnie przekonuje), ponieważ bazuje na najniższym wspólnym mianowniku interesów państw członkowskich. Wybór Stanów Zjednoczonych jako partnera negocjacyjnego Unii został szczegółowo uzasadniony z punktu widzenia wymogu jak najefektywniejszego wykorzystania modelu badawczego (np. stała liczba graczy weto po stronie USA) i ukazania w pełni jego potencjału, co pozwala uzyskać najbardziej reprezentatywne wyniki.

Metodologia badań społecznych wymaga, by konstrukcja pracy umożliwiała sprawne i logiczne przeprowadzenie procesu dowodzenia i weryfikacji jasno sformułowanych tez i hipotez oraz pomocniczych pytań badawczych. Nie bez znaczenia jest też zachowanie stosownych proporcji w budowie pracy, tj. taki podział materiału, który dowodzi jego prawidłowego rozplanowania i właściwej metodyki postępowania. Konstrukcja niniejszej pracy, uzewnętrzniona w jej planie, obejmuje wszystkie elementy składowe niezbędne do

odpowiedzi na postawione pytania badawcze. Recenzowana praca liczy łącznie 315 stron (strony tytułowej nie numeruje się!), ma układ przedmiotowy i składa się z dwóch części – teoretycznej oraz empirycznej, wykazu skrótów, wstępu, zakończenia i bibliografii. Konstrukcja rozprawy jest prawidłowa. Praca została dobrze rozplanowana - obie jej części, oraz składające się na nie rozdziały i podrozdziały, mają odpowiednie proporcje, ich struktura jest ujednolicona i podporządkowana kolejnym etapom procedury badawczej dowodząc, że została ona starannie przemyślana. Część druga (empiryczna) jest wprawdzie obszerniejsza od teoretycznej, co jednak jest zrozumiałe zważywszy, że to w niej zawiera się istota pracy, czyli rozwiązanie problemu badawczego. Treści zawarte w poszczególnych rozdziałach zaprezentowano w kolejności odpowiadającej rygorom postępowania badawczego, tzn.: ekspozycja danych i ich opis, analiza i interpretacja wyników, synteza - ocena danych (w tym ich wartościowanie i porównywanie), oraz prezentacja wniosków. Ponadto zawartość rozdziałów odpowiada merytorycznie zagadnieniom sygnalizowanym w ich tytułach.

Badanie tak rozległej i złożonej materii, jaką jest siła negocjacyjna Unii Europejskiej, wymagało dużej dyscypliny w zakresie perspektywy badawczej i wyborze narzędzi. W recenzowanej pracy negocjacje zostały potraktowane jako rodzaj gry toczącej się według ustalonych zasad i ukazującej pozycję i siłę jej uczestników.

Autorka recenzowanej pracy zdecydowała się zastosować do analizy kilka koncepcji z zakresu teorii gier, szczegółowo ten wybór uzasadniając. Z tą myślą pierwszy rozdział ma charakter wprowadzający, a zarazem kluczowy dla reszty pracy, ponieważ to w nim dokonano charakterystyki teorii negocjacji oraz wybranych koncepcji z zakresu teorii gier (teoria graczy weto George'a Tsebelisa, koncepcja siły negocjacyjnej Sophie Meunier, „paradoks słabości” Thomasa Schellinga, teoria gier wielopoziomowych oraz koncepcja agenta i pryncypała). Skrupulatnie potraktowano również wymóg sprecyzowania zakresu pojęciowego terminów używanych w pracy. Dlatego kluczowe pojęcia, takie jak gra, negocjacje, siła negocjacyjna, gracze weto, *winset*, gra dwupoziomowa, czy agent i pryncypał zostały poddane systematyzacji i dokładnie zdefiniowane.

Na potrzeby dysertacji Autorka opracowała własny, unikalny model badawczy, który następnie konsekwentnie zastosowała do analizy wybranych przykładów negocjacji przez pryzmat teorii gier. Model ten został szczegółowo opisany (s. 161-165) – scharakteryzowano poszczególne jego elementy, zasadność i sposób ich wykorzystania oraz przydatność na poszczególnych etapach postępowania. Obszerny Wstęp spełnia wymogi stawiane tej części pracy, zawierając wszystkie niezbędne informacje. Praca w zasadzie nie ma tezy (a przynajmniej nie została ona wyraźnie wyartykułowana), przyjęto natomiast szereg hipotez i sformułowano katalog pytań badawczych, określających ramy analizy każdego z wybranych przykładów negocjacji, które znalazły swoje rozstrzygnięcie w jej części empirycznej w oparciu o bogato udokumentowany materiał.

Zgodnie z podstawową hipotezą skuteczność Unii Europejskiej w negocjacjach międzynarodowych jest zależna od procesu decyzyjnego, a co za tym idzie od liczby graczy weto i reformistycznego lub „konserwatywnego” nastawienia do *status quo*. Ponadto w pracy zakłada się racjonalność zachowań graczy. Druga hipoteza brzmi, iż teoria graczy weto Tsebelisa, koncepcja siły negocjacyjnej Meunier, „paradoks słabości” Thomasa Schellinga, teoria gier wielopoziomowych oraz koncepcja agenta i pryncypała mogą służyć do badania rzeczywistości politycznej i przewidywania wyniku przyszłych negocjacji, pod warunkiem uwzględnienia specyfiki poszczególnych negocjacji.

W pracy postawiono też dwa główne cele (s. 12). Pierwszym jest „zbadać warunki skuteczności Unii Europejskiej w negocjacjach międzynarodowych ze Stanami Zjednoczonymi poprzez analizę negocjacji w perspektywy wybranych koncepcji z zakresu teorii gier”. Drugim – „wykazanie funkcjonalności i przydatności poszczególnych teorii,

założeń i koncepcji (teoria graczy weto George'a Tsebelisa, koncepcja siły negocjacyjnej Sophie Meunier, założenie Thomasa Schellinga, teoria gier wielopoziomowych, koncepcja agenta i pryncypała) do badania rzeczywistości politycznej”.

Poza celami głównymi, Doktorantka sformułowała też cele poboczne, które ze względu na wielowątkowy i wielopłaszczyznowy charakter tematu, nie sposób było pominąć. W rzeczywistości więc praca biegnie jakby dwutorowo, co czyni analizę pełniejszą, a wynikające z niej wnioski bardziej wiarygodnymi. Nurt pierwszy jest skupiony na realizacji głównego celu badawczego i koncentruje się na ocenie siły negocjacyjnej oraz efektywności negocjacji prowadzonych przez UE. Nurt drugi obejmuje analizę systemu decyzyjnego Unii i jego działania podczas negocjacji, przy uwzględnieniu prawno-instytucjonalnej struktury Unii, różnych procedur decyzyjnych i ich ograniczeń. Przy tak zarysowanym polu badań mogłoby się wydawać, że pierwsza część pracy (teoretyczna) będzie miała jedynie odtwórczy charakter, jednak tak nie jest, ponieważ Autorka już na tym etapie poddaje krytycznej analizie podstawowe założenia i zastosowania teorii gier, oraz koncepcje sformułowane w jej obrębie, przygotowując grunt pod badania. Opisując teorię gier, teorię graczy weto Tsebelisa, koncepcję reformistycznego i konserwatywnego gracza Sophie Meunier, koncepcję „związanych rąk” Schellinga, teorię gier wielopoziomowych, „teorię” agenta i pryncypała Autorka nie przyjmuje ich bezkrytycznie – przeciwnie – dokonuje szczegółowej analizy i oceny ich ograniczeń oraz warunków przydatności pod kątem realizacji celu badań. W drugim rozdziale tej części dokonano charakterystyki stron wybranych negocjacji (UE i USA) jako graczy na arenie międzynarodowej, specyfiki rokowań między nimi, ich procedur decyzyjnych oraz zawierania umów międzynarodowych, w podsumowaniu wskazując silne i słabe strony każdego z podmiotów negocjacji.

Bogactwo i różnorodność wiedzy zgromadzonej w części teoretycznej, oraz wybory metodologiczne dokonane na wcześniejszych etapach postępowania badawczego, można docenić w drugiej części pracy (empirycznej), gdzie zostały one wykorzystane do zrealizowania celów badań. Rozpoczyna tę część prezentacja narzędzi użytych do analizy siły negocjacyjnej graczy i ich roli w procesie badawczym, oraz szczegółowy opis autorskiego modelu badań. Wysoko oceniając całą pracę, za najbardziej wartościową jej część uważam zamykającą ją studium przypadków, gdyż to ono umożliwiło zweryfikowanie efektywności przygotowanego modelu badawczego. Jednak, co zrozumiałe, bez poprzedzających je rozdziałów byłoby to niewykonalne.

Z powyższych względów bardzo wysoko oceniam warstwę metodologiczną pracy. Na pozytywną ocenę składa się zarówno opracowanie i sposób wykorzystania własnego modelu badań, jak i zgromadzenie oraz użytek zrobiony z obszernego tworzywa, na które składa się obfity materiał pierwotny (ponad 140 dokumentów i raportów, głównie anglojęzycznych), publikacje zwarte, artykuły w czasopismach, artykuły i informacje prasowe oraz źródła elektroniczne. Dokonując przeglądu i charakterystyki dostępnej i wykorzystanej literatury dokonano zarazem jej krytycznej oceny pod kątem przydatności do prowadzonych badań (s. 17-19). Nasuwa się refleksja, iż zebranie tak obfitego tworzywa i jego przetworzenie pod kątem realizacji celów badawczych musiało być zabiegiem czasochłonnym, ale w efekcie dającym podstawy do formułowania wiarygodnych wniosków. Dzięki temu pracę zamyka starannie przemyślane Zakończenie zawierające kwintesencję wniosków wyprowadzonych z analizy poszczególnych negocjacji z uwzględnieniem wszystkich wykorzystanych koncepcji. Dodatkowo Doktorantka przeprowadziła też kilka wywiadów z ekspertami zaangażowanymi pośrednio w proces negocjacji „w celu lepszego zrozumienia priorytetów każdej ze stron i nadania odpowiedniej wagi poszczególnym postulatam, a także w celu wyłonienia silnych i słabych stron aktorów biorących udział w negocjacjach” (s. 163).

Uwagi i zastrzeżenia

Autorka nie ustrzegła się pewnych usterek i błędów o różnym ciężarze gatunkowym; na niektóre z nich zwrócić uwagę z obowiązku recenzenta, głównie z intencją doskonalenia metod pracy i warsztatu badawczego Doktorantki.

O ile zastosowany w pracy model badawczy rzeczywiście ma charakter oryginalny - został opracowany przez Autorkę specjalnie z myślą o badaniu siły negocjacyjnej UE, to pewną wątpliwość może budzić stwierdzenie (s. 9), że jest on nowatorski (czyli z definicji „nowo wprowadzony”) zważywszy, że Autorka korzystała z niego już trzy lata wcześniej. W 2014 r. opublikowała w czasopiśmie naukowym artykuł pt. *Skuteczność Unii Europejskiej w negocjacjach a gracje weto* (Wrocławskie Studia Politologiczne, 16/2014, s. 126-141) zawierający wyniki badań nad tym samym przykładem negocjacji, który opisuje w rozprawie doktorskiej (umowa o ekstradycji), oraz nad pierwszymi z serii czterech negocjacji (2004, 2006, 2007, 2011), dotyczących przetwarzania i przekazywania danych PNR przez przewoźników lotniczych, także prezentowanych w recenzowanej dysertacji, choć oczywiście uczyniła to w dużo bardziej zwięzłej formie z uwagi na objętość artykułu. Jednak z niezrozumiałych powodów Autorka nie informuje o tym fakcie w swojej pracy, nie wymieniła nawet tego artykułu w spisie bibliograficznym recenzowanej rozprawy. Wnioski sformułowane we wspomnianym artykule, dotyczące skuteczności UE w negocjacjach z USA, w większości są zbieżne z tymi, które są zawarte w rozprawie, a częściowo nawet już z tymi z pracy zbiorowej, której doktorantka jest współautorką (K. Bachmann, K. Decko, A. Rusek, *Kiedy związane ręce zapewniają przewagę. Siła przetargowa Unii Europejskiej w negocjacjach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2013). Powyższe uwagi w żaden sposób nie umniejszają wartości recenzowanej pracy, która jest nie tylko obszerniejsza merytorycznie (rozbudowana o kolejne przykłady negocjacji UE-USA), ale też dała możliwość dużo bardziej wnikliwego zaprezentowania wykorzystanej metodologii i jej przydatności, oraz rozbudowania wniosków, co pozwala czytelnikowi w pełni docenić walory autorskiego modelu badawczego, a samej Doktorantce dodatkowo przetestować jego przydatność w różnych konfiguracjach z różnymi zmiennymi.

Nie w pełni podzielam natomiast wniosek Autorki, że w pracy udało się dowieść, iż przedstawione koncepcje mogą być przydatne do przewidywania wyników negocjacji w przyszłości pod warunkiem dostosowania ich do poszczególnych warunków negocjacji (s. 291). Autorka m.in. starała się udowodnić, iż znając postulaty graczy, możliwe jest analizowanie negocjacji z punktu widzenia wybranych przez nią teorii i w konsekwencji przewidywanie wyników negocjacji (s. 13). O ile opisane w pracy przykłady zakończonych już negocjacji w istocie zdają się potwierdzać, że w oparciu o prezentowany model można przewidywać wyniki negocjacji, to poważną przeszkodą, ograniczającą osiągnięcie takiego celu dla **trwających** jeszcze negocjacji, jest praktyczny brak możliwości zdobycia przez badacza pełnej wiedzy o tych parametrach, dzięki którym możliwe jest dostosowanie modelu do konkretnych negocjacji, a zarazem niezbędnych do wskazania przyszłego ich wyniku, co przyznaje sama Autorka. Najczęściej bowiem dostęp do odpowiednich dokumentów jest możliwy dopiero po zakończonych negocjacjach (s. 11). Wydaje się zatem, że w wymiarze praktycznym model byłby przydatny jedynie dla kogoś „z wewnątrz”, tj. bezpośredniego uczestnika negocjacji, który dzięki niemu mógłby starać się przewidzieć ich wynik, ale też pod pewnymi warunkami (przeciwnik nie próbuje oszukiwać, nie bleffuje, itd.).

s. 8 - Dość niefortunne sformułowanie – „Unia często postrzegana jest w negocjacjach jako konserwatywny gracz, gdyż dąży ona do ochrony najmniejszych wspólnych interesów państw członkowskich”. Sugerowałoby to, że gdy wspólne interesy są większe, wówczas Unia nie stara się już ich chronić, a chyba nie taka była intencja Autorki.

s. 9 - nie w pełni można zgodzić się z poglądem, że „teoria gier to w rzeczywistości nic innego jak teoria podejmowania decyzji w szczególnych warunkach zakładających interakcję, kiedy to konsekwencje działań i decyzje graczy zależą od działań podjętych przez innych uczestników”. Aczkolwiek zarówno teoria gier, jak i teoria decyzji koncentrują się na sposobach podejmowania optymalnych decyzji w rozmaitych sytuacjach, to jest między nimi zasadnicza różnica. W teorii gier działania podejmowane przez każdego z uczestników nie tylko mają wpływ na pozostałych graczy (tzw. interakcja strategiczna, lub sytuacja współzależności społecznej), ale dodatkowo gracze podejmując decyzję co do wyboru strategii uwzględniają te interakcje. W teorii decyzji, decyzje mogą być podejmowane w warunkach ryzyka lub niepewności, ale nie zależą od strategicznych działań kogokolwiek poza samym decydującym.

s. 14 – nie jest jasne, co Autorka ma na myśli pisząc: o „początkowej roli Unii **względem status quo**” (podkr. moje).

s. 30 - „Wynagrodzony nagrodą”.

s. 50 - opisując brak bezpośredniego przełożenia siły strukturalnej stron negocjacji na ich wynik Autorka zdaje się czynić znak równości między negocjacjami a konfliktem pisząc: „(...) rzeczywistość obfituje w przypadki negocjacji kiedy to tzw. „słabsza strona” (mierzona czynnikami strukturalnymi) zwycięża w negocjacjach, przykładem może być Wojna w Wietnamie czy konflikt sowiecko-afgański – oba przypadki konfliktu militarnego zostały przegrane przez stronę silniejszą militarnie i niezależną od innych podmiotów”.

s. 55 – brak konsekwencji w rozumowaniu – „(...) należałoby się spodziewać lepszych wyników UE wraz ze zwiększeniem liczby członków, polepszeniem sytuacji gospodarczej i wraz z zakończeniem zimnej wojny, **dającej Unii pełną niezależność pod względami bezpieczeństwa od USA**”, a na s. 290 pisze, powołując się na badaczy, że: „(...) Unia Europejska była zarówno słaba militarnie jak i **bardzo zależna w kwestiach bezpieczeństwa od Stanów Zjednoczonych**” (również chodzi o okres po 1990). Autorka nie ustosunkowała się do tego poglądu, a skoro przytacza go bez komentarza, tzn., że się z nim zgadza, co stoi w sprzeczności z wcześniej wyrażoną myślą.

s. 55 – sformułowanie: „Rozróżniając sytuację negocjacyjną na reformistyczną i konserwatywną” (?)

s. 59 – „(...) **założenie** Schellinga **zachodzi** tylko w przypadku...”

s. 206 - „(...) udostępniania danych **do USA**”.

s. 266 – niekonsekwencja w formułowaniu wniosków – „Na podstawie analizy tych trzech negocjacji z jednej tematyki można wysunąć wniosek, iż **liczba graczy weto po stronie Unii nie miała wpływu na wynik negocjacji (...)**”, a na s. 274 czytamy: „Analiza negocjacji i siły negocjacyjnej Unii wykazała, iż gracze weto odgrywają dużą rolę w procesie negocjacji a **ich liczba wpływa na wynik**”.

s. 282 – „Trudności **nastarcza** też określenie preferencji poszczególnych graczy” (chyba ‘następcza’?)

s. 310-314 –nie jest dla mnie zrozumiałe umieszczenie w Bibliografii dokumentów z konferencji razem z artykułami w czasopiśmie zamiast w kategorii ‘Dokumenty i raporty’.

Praca wymagałaby również nieco staranniejszej redakcji (szczególnie wiele do życzenia pozostawia interpunkcja), niemniej poza tym od strony technicznej została przygotowana bez zarzutu.

Podsumowanie

Jak pokazała analiza przeprowadzona w pracy, zastosowanie teorii gier do badania rzeczywistości społecznej z jednej strony otwiera przed badaczem różne możliwości, z drugiej rodzi określone problemy. Najtrudniejszą częścią prowadzenia badań w oparciu o zaproponowany przez Doktorantkę model wydaje się prawidłowe ustalenie wszystkich

niezbędnych parametrów (zmiennych) – w tym ilość graczy weto, w oparciu o które następnie weryfikacja i ocena siły oraz efektywności danej strony w negocjacjach. Mając to na uwadze, ogólna ocena pracy pod każdym względem (konstrukcji, metodologicznym, merytorycznym, naukowym) jest bardzo pozytywna. Ocenę tę uzasadniają zarówno zastosowane w pracy procedury, metody, dobór i wykorzystanie narzędzi, jak i tok rozumowania, pozwalający bez problemu podążać za Autorką. Mogłoby się wydawać, że ze względu na wysoki poziom złożoności modelu badawczego praca będzie trudna w odbiorze, ale tak nie jest – czyta się ją z przyjemnością, język nie jest hermetyczny, a wywód prowadzony jest sprawnie i logicznie dowodząc przemyślanego charakteru pracy. W miarę postępów analizy Autorka w zrozumiały sposób uzasadnia konieczność posłużenia się kolejnymi koncepcjami.

Struktura pracy jest adekwatna do postawionych celów badawczych. Prawdłowo rozplanowano poszczególne części dysertacji. Konceptualne ramy zostały przemyślane i wyraźnie określone. We wstępnej części pracy wskazano podstawowe problemy badawcze, trudności z nich wynikające, oraz określono kolejność ich rozwiązywania. Widoczna jest dyscyplina w przestrzeganiu podstawowych zasad konstrukcyjnych prac naukowych ujętych w schemacie: ekspozycja, opis, analiza, argumentacja, wnioski.

Doktorantka nie unika wyzwań, czego dowodzi zarówno wybór złożonej materii badawczej z zakresu dynamicznej rzeczywistości społecznej, jak i odwaga w konstruowaniu własnych narzędzi do jej badania. Autorski wkład Doktorantki polega na przygotowaniu oryginalnego modelu badawczego będącego kombinacją kilku koncepcji z zakresu teorii gier, które zostały uprzednio dostosowane do przedmiotu analizy, czyli pola negocjacji międzynarodowych, a następnie na zastosowaniu tego modelu do przeanalizowania siły negocjacyjnej Unii Europejskiej w negocjacjach z USA, co pozwoliło zrealizować zamierzone cele.

Konkluzja:

Wybór tematu pracy, sformułowane cele oraz sposób rozwiązania problemu badawczego ze wszech miar zasługują na pozytywną ocenę. Za szczególny walor recenzowanej pracy należy uznać oryginalny model opracowany z zamiarem badania zagadnień będących przedmiotem rozprawy. Znakomita znajomość meandrow i niuansów unijnej struktury instytucjonalnej oraz procedur decyzyjnych, w połączeniu z imponującą wiedzą na temat teorii negocjacji, umiętny dobór i wykorzystanie obfitej bibliografii, oraz opanowanie techniki pisanie prac na stopień naukowy, zademonstrowane w przedstawionej do recenzji dysertacji Pani mgr Katarzyny Decko, pozwalają uznać Autorkę za świetnie przygotowaną do kolejnych etapów pracy naukowej.

Powyższe upoważnia mnie do stwierdzenia, że rozprawa spełnia wszystkie formalne i merytoryczne wymogi stawiane pracom doktorskim, co pozwala mi postawić wniosek o dopuszczenie jej do dalszych etapów postępowania w przewodzie doktorskim.

Prof. UAM dr hab. Jolanta Bryła

Poznań, 07. marca 2017 r.