

Streszczenie pracy doktorskiej

Negocjacje Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi. Analiza siły negocjacyjnej Unii Europejskiej z perspektywy teorii gier na wybranych przykładach

Współcześnie toczy się wiele dyskusji na temat znaczenia Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej oraz skuteczności jej działania. Niniejsza rozprawa doktorska podejmuje problematykę siły negocjacyjnej Unii Europejskiej w negocjacjach ze Stanami Zjednoczonymi a także wykorzystania wybranych koncepcji z zakresu teorii gier do mierzenia tej siły i przewidywania wyników negocjacji międzynarodowych. Autorka bada praktyczne zastosowanie wybranych koncepcji do analizy negocjacji międzynarodowych oraz warunki w jakich się one spełniają, a następnie przedstawia pewnego rodzaju kanon koncepcji, które mogą służyć do badania negocjacji międzynarodowych, przewidywania ich wyniku i oceniania siły negocjacyjnej graczy.

Analiza siły negocjacyjnej Unii została przeprowadzona na podstawie wybranych negocjacji międzynarodowych Unii ze Stanami Zjednoczonymi dotyczących ekstradycji i wzajemnej pomocy prawnej, przetwarzania i przekazywania danych osobowych pasażera (tzw. PNR) oraz przetwarzania i przekazywania danych z komunikatów finansowych (tzw. SWIFT). Wybór tych negocjacji nie był przypadkowy, gdyż pozwala on przeanalizować siłę Unii Europejskiej z perspektywy różnych procesów decyzyjnych oraz różnych sfer polityki na przestrzeni kilku lat.

Celem niniejszej pracy jest zbadanie skuteczności Unii Europejskiej w negocjacjach międzynarodowych ze Stanami Zjednoczonymi, oraz warunków które ją kształtują, poprzez analizę przykładowych negocjacji w kontekście wybranych koncepcji z zakresu teorii gier. Jednocześnie, celem rozprawy jest wykazanie praktycznego zastosowania i przydatności teorii gier do badania rzeczywistości politycznej. Analiza teorii graczy weto George'a Tsebelisa, koncepcji siły negocjacyjnej Sophie Meunier, założenia Thomasa Schellinga, teorii gier wielopoziomowych oraz koncepcji agenta i pryncypała pozwoliła zebrać warunki w jakich są one przydatne do analizy negocjacji oraz przedstawić ich ograniczenia. Szczególna uwaga została zwrócona na graczy weto i na pozycję Unii wobec status quo oraz na wpływ tych elementów na siłę negocjacyjną Unii. W pracy przedstawiono też inne zidentyfikowane

podczas analizy czynniki warunkujące skuteczność Unii Europejskiej w negocjacjach oraz przeanalizowano mocne i słabe strony uczestników negocjacji. Rozprawa przybliży również ówczesne stosunki unijno-amerykańskie wraz z omówieniem występujących problemów i trudności, a także przedstawia następnie ich wpływ na wynik negocjacji.

Niniejsza praca składa się z części teoretycznej i empirycznej. W pierwszej części zdefiniowano pojęcie negocjacji międzynarodowych oraz omówiono je w kontekście gier. Opisano także zastosowanie teorii gier do badania rzeczywistości politycznej oraz przedstawiono założenia badanych koncepcji. Mając na celu późniejszą analizę siły negocjacyjnej Unii, prześledzono dokładnie strukturę prawno-instytucjonalną Unii a także jej partnera oraz opisano ich procesy decyzyjne. Pozwoliło to w części empirycznej wyłonić potencjalnych graczy, którzy brali udział w rozgrywających się negocjacjach oraz przedstawić i opisać model zastosowany do analizy. Następnie, przeprowadzono analizę wybranych negocjacji międzynarodowych według przyjętego schematu badania. W końcowej części pracy przeanalizowano i opisano wpływ poszczególnych graczy i innych czynników na siłę negocjacyjną Unii w poszczególnych przypadkach.

Badanie przeprowadzono w oparciu o dostępne oficjalne dokumenty, analizy i raporty oraz informacje udostępniane przez grupy nacisku. Autorka przeprowadziła także wywiady z ekspertami zaangażowanymi w proces negocjacji, które nie tylko wzbogaciły informacje na temat negocjacji, ale także pomogły w interpretacji ich wyniku. Do wyznaczenia wyniku negocjacji autorka zastosowała własny model wzorujący się na tych dotychczas stosowanych przez innych badaczy oraz zaproponowała kolejność kroków niezbędnych do kompleksowej analizy negocjacji.

Analiza wybranych negocjacji pozwala wysunąć wniosek, że na siłę negocjacyjną Unii wpływa zarówno liczba graczy weto po jej stronie, jak i kim są owi gracze, co determinowane jest przez proces decyzyjny mający zastosowanie w danym przypadku. O sile Unii decyduje także fakt, czy w danych negocjacjach dąży ona do zmiany zastanej sytuacji czy też broni swojej pozycji. Co więcej, wykazano także, iż czynniki, które są powszechnie postrzegane jako ograniczenia działania Unii, mogą zwiększać jej skuteczność. Przeprowadzone na potrzeby niniejszej pracy badania potwierdzają funkcjonalność i przydatność wybranych koncepcji z zakresu teorii gier do badania rzeczywistości politycznej. Jednak, należy pamiętać jednocześnie o potrzebie dogłębnej analizy sytuacji negocjacyjnej i o dostosowaniu owych koncepcji do warunków poszczególnych negocjacji.

12.01.2017 Kotaryna Decko