

Spis treści

Słowo wstępne	9
Od autora	13
Rozdział 1.	
Wprowadzenie	15
1.1. Omówienie podstawowych pojęć	19
1.2. Literatura przedmiotu	23
1.3. Uzasadnienie wyboru trzech studiów przypadku	29
1.4. Metodologia	31
Rozdział 2.	
Dwa poziomy analizy w negocjacjach międzynarodowych: polityka zagraniczna a polityka wewnętrzna	33
2.1. Poziomy analizy	33
2.2. Teorie systemowe	37
2.3. Naciski wewnętrzne a system międzynarodowy	38
2.3.1. Gra dwupoziomowa	39
2.3.2. Koncepcja gry dwupoziomowej na tle wcześniejszych teorii ...	43
2.3.3. Krytyka modelu gry dwupoziomowej i alternatywne hipotezy	46
2.4. Strategia i taktyka negocjacji	48
2.4.1. Asymetria między negocjującymi stronami	48
2.4.2. Cel polskich negocjacji akcesyjnych	50
2.4.3. Analiza strategii i taktyki	50
2.5. Polityka zagraniczna i wewnętrzna	53
2.6. Naciski wewnętrzne: opinia publiczna, elity, grupy interesu	54
2.6.1. Opinia publiczna	54
2.6.2. Elity i opinia publiczna	56
2.6.3. Grupy interesu	57
2.6.4. Alternatywna definicja nacisków krajowych	59
2.7. Pytania i hipotezy	61
2.7.1. Wstępne pytania	62
2.7.2. Hipotezy wymagające badań	63
Rozdział 3.	
Relacje między Polską a UE w latach 1990–2003	67
3.1. Dlaczego Polska chciała przystąpić do Unii Europejskiej?	67
3.1.1. Wspólnota wartości	68
3.1.2. Wspólnota interesów	69
3.2. Nawiązanie stosunków ze Wspólnotami i negocjowanie układu stowarzyszeniowego (1988–1991)	71
3.2.1. Negocjacje umowy o stowarzyszeniu	72

3.2.2. Szczyt w Kopenhadze (1993)	75
3.2.3. Ratyfikacja umowy stowarzyszeniowej	78
3.3. Złożenie polskiego wniosku w sprawie przystąpienia do UE i strategia przedczłonkowska	80
3.3.1. Dialog strukturalny i program PHARE	81
3.3.2. Biała Księga	82
3.3.3. Kwestionariusz Komisji Europejskiej	83
3.3.4. Poparcie dla rozszerzenia w krajach UE	83
3.4. Proces negocjacyjny	84
3.4.1. Przygotowania do negocjacji	85
3.4.2. Przegląd polskiego prawa	87
3.4.3. Przygotowywanie stanowisk negocjacyjnych	88
3.4.4. Rozmowy w oparciu o stanowiska negocjacyjne	90
3.4.5. Traktat Akcesyjny i proces ratyfikacji	90
3.5. Struktura negocjacji akcesyjnych	91
3.5.1. Złożoność negocjacji	92
3.5.2. Sposób ukształtowania struktury dla negocjacji	93
3.5.2.1. Struktura organizacyjna negocjacji w okresie 1998–2001 ..	93
3.5.2.2. Struktura organizacyjna negocjacji w okresie 2001–2002 ..	94
3.5.3. Kierownictwo polityczne	94
3.5.4. Zespół Negocjacyjny	96
3.5.5. Struktura negocjacyjna UE	98

Rozdział 4.

Negocjacje dotyczące rolnictwa	101
4.1. Wspólna Polityka Rolna	102
4.2. Otwarcie negocjacji i przegląd prawa	104
4.2.1. Otwarcie negocjacji	105
4.2.2. Przegląd prawa (<i>screening</i>)	106
4.3. Przedstawienie stanowiska negocjacyjnego w obszarze rolnictwa	112
4.3.1. Cele Polski w negocjacjach	112
4.3.2. Unijna odpowiedź na polskie stanowisko	114
4.4. Negocjacje w sprawie porozumienia o liberalizacji	115
4.4.1. Unijna krytyka Polski	115
4.4.2. Podpisanie porozumienia o liberalizacji	119
4.5. Zmiana rządu w Polsce	120
4.5.1. Nowa koalicja i przyspieszenie procesu negocjacyjnego	122
4.5.2. Elastyczniejsze podejście do negocjacji	123
4.5.3. Propozycje Komisji Europejskiej i reakcja strony polskiej. .	125
4.5.4. Nacisk opinii publicznej.	127
4.6. Przyspieszenie negocjacji a kryzys polityczny	130
4.6.1. Rola związków zawodowych rolników i opinii publicznej ...	131
4.6.2. Stanowisko UE przed szczytem w Sewilli	132
4.6.3. Kryzys w koalicji rządowej	133
4.6.4. Nacisk ze strony partii politycznych i grup interesu	137

4.7. Usztywnienie stanowisk negocjacyjnych	139
4.7.1. Usztywnienie stanowiska UE	139
4.7.2. Usztywnienie polskiego stanowiska negocjacyjnego	141
4.8. Zmiana stanowiska negocjacyjnego	142
4.8.1. Zmiana polskiego stanowiska negocjacyjnego	142
4.8.2. Odpowiedź UE na zmodyfikowane stanowisko polskie.	145
4.8.3. Wyjaśnienie stanowiska polskiego	146
4.9. Negocjacje w Kopenhadze	147
4.9.1. Duńska propozycja	147
4.9.2. Polska odpowiedź na duńską propozycję i drugi kryzys w koalicji rządowej.	149
4.9.3. Porozumienie w Kopenhadze	151
4.10. Od szczytu kopenhaskiego do Traktatu Akcesyjnego	154
4.10.1. Ocena wyników negocjacji przez opinię publiczną	155
4.10.2. Manipulowanie zbiorami <i>win-set</i>	156
4.10.3. Ocena szczytu w Kopenhadze przez partie polityczne	158
4.11. Wnioski	160

Rozdział 5.

Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców	163
5.1. Waga kwestii nabywania nieruchomości w wewnętrznych stosunkach Polski	164
5.2. Problem nabywania nieruchomości w innych państwach przystępujących	167
5.3. Przegląd prawa i ocena UE	169
5.4. Przygotowanie stanowiska Polski.	171
5.4.1. Uzasadnienie stanowiska Polski	171
5.4.2. Poparcie wewnętrzne dla stanowiska polskiego	174
5.4.3. Analiza polskiego stanowiska przez UE	176
5.5. Proces negocjacyjny	177
5.5.1. Twarde negocjacje (1999–2001)	178
5.5.2. Złagodzenie stanowiska negocjacyjnego	179
5.5.3. Krajowa krytyka nowego stanowiska rządu	182
5.5.4. Demonstracja przez rząd polski oporu wobec UE	186
5.6. Zamknięcie negocjacji	187
5.6.1. Osiągnięcie kompromisu	188
5.6.2. Tymczasowe zamknięcie rozdziału negocjacyjnego	191
5.6.3. Reakcje z poziomu krajowego	192
5.6.4. Traktat Akcesyjny i proces ratyfikacji	194
5.7. Wnioski	196

Rozdział 6.

Swoboda przepływu pracowników	199
6.1. Dlaczego sprawa swobody przepływu pracowników stała się ważną kwestią na arenie krajowej?	200
6.1.1. Obawy na tle ekonomicznym	201

6.1.2. Aspekty społeczne	202
6.1.3. Czynniki polityczne	203
6.1.4. Swoboda przepływu osób jako cel strategiczny Polski	204
6.2. Proces przeglądu prawa i przygotowanie stanowiska negocyjnego	205
6.2.1. Przegląd prawa (<i>screening</i>)	205
6.2.2. Stanowisko Polski	206
6.2.3. Społeczna ocena polskiego stanowiska negocyjnego	207
6.3. Otwarcie negocjacji	209
6.3.1. Nacisk czynników wewnętrznych	210
6.3.2. Propozycje Unii i odpowiedź Polski	213
6.4. Przyspieszenie negocjacji	215
6.4.1. Propozycja Komisji Europejskiej	216
6.4.2. Propozycja Hiszpanii	218
6.4.3. Nieudana próba budowy wspólnego frontu państw przystępujących	219
6.4.4. Presja opinii publicznej	222
6.5. Zmiana rządu w Polsce i zamknięcie negocjacji	224
6.5.1. Zmiana polskiego stanowiska	225
6.5.2. Krajowa krytyka nowego stanowiska negocyjnego	225
6.5.3. Ocena negocjacji przez opinię publiczną	226
6.5.4. Postanowienia Traktatu Akcesyjnego	229
6.6. Podsumowanie	231

Rozdział 7.

Uwagi końcowe	235
7.1. Dlaczego omówione w książce trzy przypadki są istotne w polityce krajowej?	236
7.2. Dynamika negocjacji akcesyjnych w polskiej polityce wewnętrznej	238
7.3. Rozmiar zbioru <i>win-set</i> i jego determinanty	239
7.3.1. Preferencje i koalicje na krajowym poziomie II	240
7.3.2. Krajowe instytucje i procedury ratyfikacyjne	242
7.4. Teoretyczna strona polskiej strategii negocjacyjnej	243
7.5. Teoretyczna strona strategii negocjacyjnej UE	248
7.6. Wnioski do dalszych badań	249

Lista wywiadów	253
----------------------	-----

Bibliografia	255
--------------------	-----

Indeks rzeczowy	264
-----------------------	-----

Indeks osobowy	267
----------------------	-----