

Från ansökarland till medlemsstat

En studie av Polens förhandlingsprestation under EU-
utvidgningsförhandlingarna

Emmi Holmstedt

Abstract

In May 2004 the European Union enlarged from 15 to 25 member states and it was the biggest enlargement since the foundation. Two years earlier Poland, as one of the new member states, finished four years of accession negotiations with the EU.

This study focus on the case of Poland and how the accession negotiations with EU were conducted. According to the theoretical framework of asymmetric negotiations Poland was said to be a weak party and the EU was considered a strong party in the enlargement negotiations.

The aim of the thesis is to examine Poland's negotiation performance and determine what Polish failure and success in the accession negotiations depends on. The research contains a illustration of the motives for enlargement, the negotiation process and structure, attitudes and behaviour and finally results of negotiations in specific areas.

The study concludes that Poland's negotiation performance was influenced by the Polish negotiation team's unpleasant attitude, confused organizational structure, lack of coalition partners and the strong will to become a member state, in both positive and negative ways. Finally, Poland was most successful in negotiations that concerned specific issues which were of great importance for Poland but less prioritized by the EU.

Keywords: Enlargement, EU, Poland, accession negotiations, asymmetric negotiations

Nyckelord: Utvidgning, EU, Polen, anslutningsförhandlingar, asymmetriska förhandlingar

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Syfte och problemformulering	1
1.2	Metod och material	2
1.3	Avgränsningar och definitioner	3
1.4	Disposition	4
2	Teoretiskt ramverk	5
2.1	Grundläggande ansats	5
2.2	Asymmetriska förhandlingar	5
2.2.1	Strategier för den svagare parten	6
2.2.2	Hur den starkare parten bör agera	8
2.3	Operationalisering	9
3	Varför utvidgning?	10
3.1	Polens vilja att bli medlem	10
3.2	EU:s vilja att utvidga mot öst	11
3.3	Analys av motiv för utvidgning	12
4	Förhandlingsprocessen	13
4.1	Innan förhandlingarna	13
4.2	Polen som förhandlare	14
4.2.1	Organisationens struktur	14
4.2.2	Attityder och förhandlingsbeteende	16
4.3	EU som förhandlare	17
4.3.1	Organisationens struktur	17
4.3.2	Attityder och förhandlingsbeteende	18
4.4	Analys av förhandlingsprocessen	18
5	Förhandlingsresultat	20
5.1	Jordbrukspolitiken	20
5.1.1	Mjölkkvoter	21
5.2	Budget- och finansieringsfrågan	21
5.3	Skogs- och jordbruksmark	22

5.4	Fri rörlighet för arbetskraft.....	22
5.5	Analys av förhandlingar inom specifika sakområden	23
6	Avslutning.....	25
6.1	Diskussion	25
6.2	Slutsats	26
6.3	Framtida forskning	26
7	Referenser.....	28
	Appendix.....	32

1 Inledning

Den 1 maj år 2004 utvidgades Europeiska Unionen (EU) med 10 nya medlemmar och var den största utvidgningen i EU:s historia. Utvidgningen som var den femte i ordningen var i mångas ögon den viktigaste för Europas enande då Unionen nu kom att inkludera inte bara de västeuropeiska länderna enligt traditionellt synsätt utan även de forna kommunistländerna från Central- och Östeuropa (Vassiliou 2007: v).

För Polen innebar detta att man äntligen ”kom tillbaka till Europa”. Orden användes som paroll av den förste demokratiska premiärminister Tadeusz Mazowiecki som 1989 inledde Polens arbete för ett medlemskap i EU. Nästan ett decennium senare inleddes anslutningsförhandlingarna med EU (Martinez 2008).

1.1 Syfte och problemformulering

Vid inledningen av den femte utvidgningens förhandlingsprocess hävdade flera forskare och medier att alla de åtta central- och östeuropeiska anslutningsländerna (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern) hade en dålig förhandlingsposition gentemot EU vilket kunde leda till ett negativt förhandlingsresultat för nämnda stater. Motiven byggde huvudsakligen på de ekonomiska skillnader som rådde mellan kandidatländerna och EU-medlemmarna vilket skapade ett ojämnt maktförhållande mellan parterna (Friis 1999: 123-124, Moravscik & Vachudova 2002). Teorier om asymmetriska förhandlingar hävdar dock att förhandlingar mellan svaga och starka parter inte nödvändigtvis resulterar i vinst för den starka parten eftersom en svagare part har möjlighet att få igenom krav beroende på vissa faktorer (Zartman & Rubin 2000: 272).

Polen skiljer sig från övriga ansökarstater då landet är betydligt större både geografiskt och befolkningsmässigt vilket är en av anledningarna till att det är av intresse att undersöka Polen som fall.

Studien ämnar följaktligen undersöka Polens förhandlingsprestation i förhållande till den dåliga förhandlingspositionen och klargöra om Polen, som svag stat kunde få igenom vissa krav i förhandlingarna med EU. Vidare är syftet att förtydliga vad Polens misslyckande respektive framgång i utvidgningsförhandlingarna berodde på.

Eftersom en förhandling alltid involverar två eller fler parter är det av vikt att även analysera EU:s förhandlingsprestation då denna sannolikt påverkade förhållanden och resultat för Polen.

Syftet leder följaktligen fram till frågeställningen för denna studie:
Vilka faktorer påverkade Polens förhandlingsprestation i utvidgningsförhandlingarna?

1.2 Metod och material

Studiens ambition är att bringa fördjupad kunskap om kontexten och processen vid EU:s utvidgningsförhandlingar med Polen. En kvalitativ fallstudie är därför den metod som lämpar sig bäst då fallet med Polens förhandlingsprestation i sig är intressant av studera (Esaiasson et al 2005: 171). Dock är det inte en fallstudie i strikt mening då det finns behov av komparativa inslag för att kunna förklara Polens förhandlingsposition i jämförelse med övriga ansökarländer.

Det kan vara problematiskt att generalisera utifrån en fallstudie men genom att med teorier väl underbygga fakta och argument finns det möjligheter att dra generella slutsatser av denna undersökning (Bjereld et al 2002: 114). För att kunna analysera det empiriska materialet har ett antal teorier kombinerats för att skapa en lämplig förklaringsmodell till utvidgningsförhandlingar. Följaktligen används teorier inte enbart för att beskriva utan studien har även en teoribyggande ansats.

Till forskningen har sekundärmaterial främst använts i form av forskningsartiklar och studier om EU:s östutvidgning och förhandlingarna mellan EU och ansökarländerna. Även primärmaterial som rapporter, promemorior och andra dokument från bland annat EU kommissionen, Sveriges regering och riksdag samt polska statliga myndigheter har varit nödvändigt för forskningen. Studier som analyserat Polens förhandlingsprocess har kompletterats med en djupintervju med Dr Victor Martinez Reyes som är verksam vid Warszawa Universitet. Dr Martinez Reyes har forskat om EU:s utvidgningsförhandlingar där han skrivit boken *Reguły gry, czyli o negocjacjach akcesyjnych i łączeniu się Europy* vilken bland annat analyserar Polens anslutningsförhandlingar (Martinez 2008; Instytut Nauk Politycznych 2005). Källan är högst relevant och tillförlitlig eftersom Dr Martinez har bred kunskap om ämnet till följd av sin omfattande forskning. Intervjun var konstruerad som ett samtal¹ med syftet att få mer kunskap och information om sådant man inte ställer direkta frågor om (Esaiasson et al 2005: 279).

¹ Intervjun skedde per telefon och finns inspelad.

1.3 Avgränsningar och definitioner

Studier av den femte utvidgningsförhandlingen är av intresse eftersom det är den hittills största EU-utvidgningen. Dessutom har denna utvidgning stor påverkan på EU:s politik och ekonomi till följd av att åtta av de tio ansökarländerna är forna Sovjetkontrollerade stater med helt andra förutsättningar än övriga medlemsländer. Valet att studera Polens förhandlingssituation faller sig naturlig då Polen är det klart största landet samt har en befolkning större än alla de övriga sju central- och östeuropeiska ansökarstaterna tillsammans. Dessutom har Polen ett viktigt och strategiskt läge i ett nytt EU med den längsta gränsen mot icke-EU-medlemmarna Ryssland, Ukraina och Vitryssland (Kommissionen arkiv 1997: 7). Egenskaperna som skiljer Polen åt från övriga central- och östeuropeiska ansökarländer borde innebära att EU har ett större intresse av att ha Polen som medlem². Trots det pekar flera studier på att samtliga åtta central- och östeuropeiska stater hade en dålig förhandlingsposition relativt EU:s (se ex. Friis 2005: 200ff, Moravscik & Vachudova 2002). Motsägelsen angående Polens position blir därför intressant att utreda.

Tidsramen för studien börjar vid kommunismens fall 1989 och tar upp de viktigaste milstolparna fram till de konkreta utvidgningsförhandlingarna där det mer ingående redogörs för processen och utfallet. Dock ligger det inte i studiens syfte att redogöra för förloppet efter förhandlingarnas avslutande 2002 då jag anser att de nationella referenda, implementeringen av anslutningsfördraget samt påverkan på nya medlemsstater och EU i stort inte är relevant för analysen. I redogörelsen för förhandlingarna av de olika kapitlen i *acquis communautaire* har jag valt att fokusera på de områden som var av störst vikt för Polen, detta för att lättare kunna analysera vad framgångar respektive misslyckanden berodde på. Jag har även valt att inte redogöra mer ingående för vilka områden som var viktiga och mindre viktiga för EU eftersom uppsatsen ämnar fokusera på Polens förhandlingsprestation.

1999, mitt under pågående utvidgningsförhandlingar blev Polen medlem i NATO något jag valt att inte beskriva i uppsatsen då jag anser att det inte nämnvärt påverkade förfarandet under utvidgningsförhandlingarna.

Redogörelsen av EU:s förhandlingsbeteende kommer inte att fokusera specifikt på hur man förhandlade med just Polen då EU-representanterna generellt använde sig av samma beteende mot alla ansökarstater (Friis 2005: 204).

Även om studien syftar till att fokusera på Polen kommer de övriga ansökarländerna att tas upp. Dock berörs enbart den femte utvidgningen med huvudsaklig fokus på de åtta ansökarstaterna från Central- och Östeuropa.

Framgångsrika respektive misslyckade förhandlingar är begrepp som förekommer ofta i texten och har behov av en tydlig definition. Då en förhandling är framgångsrik innebär det att utfallet stämmer väl överens med den ursprungliga

² Se kapitel 3.2 "EU:s vilja att utvidga mot öst"

positionen och de krav man har ställt uppnås. Om man inte fått sina mål uppfylla innebär det istället att förhandlingen har varit misslyckad. Begreppet förhandlingsprestation som kan vara allt från bra till dålig innebär att man på något sätt påverkat resultatet av förhandlingen.

Utvidgningsförhandlingarna betraktas inte som en enda förhandling utan som flera förhandlingar beträffande olika kapitel i *acquis communautaire*³ vilket innebär att båda parter kan nå framgång eller misslyckande i förhandlingarna.

1.4 Disposition

Uppsatsen är indelad i sex kapitel där kapitel 2 redogör för det teoretiska ramverk om asymmetriska förhandlingar som analysen bygger på. Kapitel 3, 4 och 5 behandlar tre olika delar av det empiriska materialet vilket även analyseras. Kapitel 3 beskriver motiven för Polen att vilja bli medlem i EU samt anledningar för och emot en EU-utvidgning från medlemsstaternas perspektiv och följs därefter av en analys. Kapitel 4 redogör för processen innan förhandlingarna, struktur, attityd och beteenden hos både det polska förhandlingsteamet och EU och avslutas med en analys. Kapitel 5 skildrar förhandlingarna och resultaten inom specifika sakområden som också analyseras i ett efterföljande stycke. I det avslutande kapitlet följer en sammankopplande diskussion av de tre analysavsnitten samt slutsatsen för studien och en reflektion om framtida forskning.

³ EU:s regelverk

2 Teoretiskt ramverk

2.1 Grundläggande ansats

Studiens grundläggande ansats utgår från liberal intergovernmentalism (LI), då stater här betraktas som de huvudsakliga aktörerna inom EU och att beslutsfattande drivs av ekonomiska intressen (Scully 2006: 23). EU:s utvidgningsförhandlingar kan förklaras av LI så till vida att medlemsstaterna, underbyggt av nationella ekonomiska preferenser, förhandlar fram EU:s gemensamma ståndpunkt. Även kandidatländernas drivs att ansöka om medlemskap i EU av ekonomiska skäl (ex Schimmelfennig 2004: 86-88). Dock kan LI inte fullständigt förklara utvidgningen från EU:s perspektiv då de flesta medlemsstater borde motsätta sig en utvidgning mot öst eftersom det skulle ha negativa konsekvenser på EU:s ekonomi. Viljan att öppna upp för de central- och östeuropeiska staterna kan istället förklaras med socialkonstruktivism som tar hänsyn till att aktörer påverkas av en social miljö där identiteter skapas. Teorin om europeisering i form av europeisk identitet kan härledas från socialkonstruktivismen och förklarar utvidgningen som ett steg mot ökad säkerhet baserat på EU:s gemensamma identitet. Sociala identiteter beskriver tillhörandet av en grupp men även gränserna av gruppen och vem som är inkluderad respektive exkluderad. Ett medlemskap i EU skulle för de central- och östeuropeiska ansökarstaterna innebära en inkludering i en grupp med gemensam identitet (Risse 2004: 169-173).

2.2 Asymmetriska förhandlingar

Asymmetriska förhandlingar innebär att det råder en ojämn maktbalans mellan deltagande förhandlingsparter. Makt innebär i sin tur ägandet av resurser, något en part har mer av i förhållande till en annan part, vilket gör dem starka respektive svaga (Habeeb 1988: 14, Zartman & Rubin 2000: 12). Detta tydliggörs ytterligare i William Mark Habeebs definition av makt vid förhandlingar som vidare kommer att användas.

“Power is the way in which actor A uses its resources in a process with actor B so as to bring about changes that cause preferred outcomes in its relationship with B” (Habeeb 1988:15)

Det kan vara lätt att tro att asymmetriska förhandlingar automatiskt leder till att den starkare parten alltid går vinnande ur en förhandling, men faktum är att en svagare part kan utjämna asymmetrin genom att använda vissa strategier och taktiska grepp och därmed lyckas med att få igenom några av sina krav. Detta fastställs med teorier av bland annat Zartman, Rubin, Habeeb och Friis som utgår från Moravcsik och Putnam. Det bör även nämnas att en asymmetrisk maktbalans inte betyder att förhandlingarna är mindre effektiva än jämlika maktförhållanden, snarare tvärtom. Symmetriska konflikter mellan två relativt starka parter leder ofta till stiltje eller långt pågående konflikter eftersom båda parter vill upprätthålla sin status och gör därför inte uppoffringar så lätt. Sådana förhandlingar kräver ofta medlare för att man ska komma fram till ett avtal (Zartman & Rubin 2000: 272-273).

Enligt maktdefinitionen räknas EU som en stark part då unionen besitter fler resurser än ansökarstaten Polen som därför räknas som svag. Det måste också klargöras att utvidgningsförhandlingarna mellan EU och Polen var asymmetriska vilket bevisas med tre faktorer. Först kan Polen liknas vid en "utomstående" som önskade vara med i en redan existerande klubb, det vill säga EU. Den utomstående parten har oftast en större efterfrågan av att bli medlem som uppkommer eftersom denne är mer intresserad av ett EU medlemskap än EU är intresserad av att skriva avtal med den ansökande staten. För det andra har EU mycket bättre överblick och kunskap om regelverk, lagar och allt annat som rör förhandlingarna vilket bevisar den asymmetriska information som råder mellan parterna. Dessutom har EU makten över *acquis communautaire* och har därför sista ordet i hur ansökarstaten ska följa regelverket. Slutligen föregås anslutningsförhandlingarna av förhandlingar mellan de redan existerande EU staterna som kommer överens om vad de kan erbjuda ansökarlandet. Det blir därför svårt för den ansökande staten att förhandla om en kompromiss som uppkommit mellan 15 parter vilket leder till en restriktiv förhandlingsposition (Friis 1999: 123-124).

Nedan följer ett ramverk som bygger på teorier om asymmetriska förhandlingar och förhandlingsstrategier. För att anpassa teorierna till fallet med utvidgningsförhandlingar i EU har jag använt mig av ett flertal teorier och författare. Följaktligen redogör ramverket för vilka strategier en svagare part kan använda för att få igenom sina krav och uppnå sina mål samt vad den starkare parten bör tänka på vid asymmetriska förhandlingar.

2.2.1 Strategier för den svagare parten

2.2.1.1 Relationer med andra aktörer

Beroende på hur och vilka aktörer man bildar relationer med kan den svagare parten bli starkare i en förhandling. En möjlighet är att bilda koalition med en part från vad Zartman och Rubin benämner "den andra sidan" vilket innebär att man

ska skaffa koalitionspartners som är vänner med ens motståndare i förhandlingen. Dock blir fallet med EU som förhandlingspart något speciellt eftersom EU utgörs av flera medlemsstater. Emellertid kan man skapa koalitioner med några av dessa medlemsstater för att låta dem påverka övriga att göra eftergifter till den svagare partens fördel, i detta fall ett ansökarland. Har man goda relationer med en part på "den andra sidan" som kan gå i god för en ökar det förtroendet från potentiella motståndare (Zartman & Rubin 2000: 259). Man bör även bilda koalitioner med stater som är i samma förhandlingsposition och förhandlar med samma part. Om fler stater kan koordinera sina intressen har de lättare att tillsammans ställa krav på sin motståndare än om alla gör det var för sig (Friis 1999: 126). En svagare förhandlingspart kan även förbättra sin position genom att hänvisa till relationerna med sitt lands politiska inrikes arena. Den svagare parten kan hävda att man skulle kunna gå med på motpartens förslag men att det aldrig skulle bli godkänt av parlamentet och folkopinionen i hemlandet. Detta är något som jag här väljer att kalla *bakbundna händer* efter Moravsciks term "tying hands" (Friis 1999: 125).

2.2.1.2 Utnyttja den starkare partens makt

En svagare part kan också vinna makt i en förhandling genom att utnyttja den starkare partens makt. En starkare förhandlingspart är ofta *större och mer komplex* vilket innebär att man är inblandad i flera olika förhandlingssituationer samtidigt. För den svagare parten som tenderar att vara mindre komplex är förhandlingen med den starkare motståndaren oftast den viktigaste och man har inte så många andra förhandlingssituationer att ta hänsyn till. Detta gör att man kan lägga mycket kraft och fokusera på förhandlingen på ett helt annat sätt än den starkare parten. Man kan även dra fördel av sin motståndares övriga förhandlingar genom att utnyttja oenigheter inom förhandlingsstaben för att få mer uppmärksamhet på sina egna intressen (Zartman & Rubin 2000: 263).

2.2.1.3 Sakfrågor och förhandlingstaktik

Vid definiering av en stats makt tittar man ofta på helhetsbilden och den aggregerade makten en stat har. I förhandlingar är det därför lättare att enbart koncentrera sig på en parts totala makt vilket resulterar i att den starkare parten bedömer sin motpart som svag. Här kan den svaga parten utnyttja sin motståndares intryck av ens aggregerade makt och istället koncentrera sig på *sakfrågor* (Zartman & Rubin 2000: 261). Faktum är att svagare förhandlingsparter tenderar att ha mer fokuserade mål medan den starka parten har bredare och större mål (Zartman & Rubin 2000: 288) Ytterligare kan den svaga parten lägga mer energi och uppmärksamhet på att uppnå sina mål eftersom den denne oftare har mer att förlora (Habeeb 1988: 132). Genom att vid förhandlingar fokusera på specifika sakområden och intressen blir man skickligare och därför kan man vinna sådana delar av förhandlingen. Dessutom är det stor sannolikhet att den starka parten se det som småsaker och endast delar ur ett större sammanhang eftersom de

är så inriktade på helhetsbilden att de släpper på sin egen ståndpunkt. (Zartman & Rubin 2000: 261).

Habeeb hävdar att en svagare part som är beroende av en stark part kan utjämna maktbalansen genom att ha ett andra alternativ (Habeeb 1988: 21). Habeebs begrepp alternativ ersätts här med Hopmanns term Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA) som mer ingående förklarar hur en part kan utnyttja ett möjligt alternativ i en förhandling. Med BATNA menas det alternativ man har om man inte skulle nå en överenskommelse i en förhandling. Ett BATNA jämförs således med avtalet i en förhandling och avgör hur stora eftergifter man kan göra vilket betyder att man endast kommer ingå ett avtal om det är mer fördelaktigt än ens BATNA (Hopmann 1996: 57). För enkelhetens skull väljer jag att här använda mig av begreppen starkt respektive svagt BATNA där ett starkt BATNA kan utnyttjas för att få ett mer fördelaktigt avtal eftersom man kommer att försöka få en bättre affär än sitt alternativ. Ett svagt BATNA kan däremot inte användas för att påverka förhandlingsresultatet utan gör istället att man blir mer beroende av en överenskommelse. Ett starkt BATNA kan med andra ord stärka en parts förhandlingsposition på samma sätt som ett svagt BATNA kan sänka den (Hopmann 1996: 58). Engagemang är en andra faktor som kan innebära att man kan stärka den sakfrågespecifika makten. Har man stark motivation och hängivenhet inom ett område driver det en att lägga mycket energi på att få igenom det man vill. Dock kan engagemang också betyda att den sakfrågespecifika makten försvagas om det baseras på ett starkt behov eller att man står i beroendeställning (Elgström 1992: 23, Habeeb 1988: 22).

Det finns en mängd andra taktiska drag som att till exempel få uppmärksamhet av sin motståndare genom att protestera eller hota att lämna förhandlingsrummet i försök att bli tagen på allvar (Friis 1999: 125, Zartman & Rubin 2000: 262). Då den starkare parten vill behålla sin trovärdighet genom att slutföra förhandlingsprocessen vill denne oftast inte att förhandlingarna ska bli avbrutna. Dock kan envist beteende ha motsatt effekt och istället leda till att den starkare parten ser sin motståndare som ett hinder för att förhandlingen ska fortgå (Zartman & Rubin 2000: 262). En så kallad paketlösning, *package deal* och koppling, *linkage* är andra former av taktiska grepp som innebär att man kan tänkas gå med på ett förslag om motståndaren ger med sig på ett annat område (Friis 1999: 126).

2.2.2 Hur den starkare parten bör agera

För att kunna analysera EU:s förhandlingsposition krävs det även en redogörelse för hur den starka parten bör agera i en förhandling för att få igenom sina intressen. Det är inte lika viktigt att öka sin styrka som att vara väl påläst och medveten om sin motpart. En starkare part bör alltså aldrig ta sin egen makt för given utan istället inse att den svagare parten med olika medel kan öka sin egen styrka och vinna förhandlingar eller få igenom vissa krav. Det bästa är att skaffa sig information om sin motståndare för att veta vad denne vill vinna i en förhandling och vilka intressen som är viktigast (Zartman & Rubin 2000: 266-

268). Är man medveten om vilka strategier en svag förhandlingspart kan använda sig av för att förbättra sin position kan man utnyttja det för sin egen vinning. Exempelvis ska man inte förringa förhandlingar om specifika sakfrågor utan istället inta en hårdare position och se till att man förhandlar till sig ett bra avtal (Habeeb 1988: 143). Att tona ner sin maktposition kan också vara av vikt då man annars riskerar att den svagare parten intar försvarsställning och väntar in i det sista med att göra uppoffringar (Zartman & Rubin 2000: 268-269). Många av de förhandlingstaktiker som svagare stater kan använda sig av gäller också för den starkare parten till exempel att man bör ha eller skapa sig ett BATNA (Habeeb 1988: 142). Lykke Friis tar upp en strategi som är specifik för EU som innebär att man vid multilaterala förhandlingar använder en eller fler stater som goda exempel för att trycka på de övriga att gå med på överenskommelser (Friis 1999: 126-127).

2.3 Operationalisering

Nämnda strategier en svagare stat kan använda för att få igenom vissa krav i en förhandling kommer senare att användas för att analysera Polens situation. För att kunna mäta huruvida det polska förhandlingsteamet använde sig av olika strategier och om det hjälpte dem att uppnå sina mål har jag valt att titta på tre empiriska situationer. Den första behandlar Polens vilja att gå med i EU för att bland annat kunna identifiera förekomsten av BATNA. För det andra studeras det polska teamets förhandlingsbeteende och attityder för att urskilja taktiska grepp och slutligen redogörs det för förhandlingsprocessen och utfallet för att konkret visa vilka krav man fick igenom samt vilka frågor som misslyckades. EU:s förhandlingssituation undersöks på samma sätt som Polens för att även här kunna identifiera vilka strategier som används och hur de påverkade Polens förhandlingsresultat.

3 Varför utvidgning?

I följande kapitel redogörs det för de faktorer som påverkade Polen att vilja bli EU-medlem samt vilka förhållande som EU tog i åtanke vid en eventuell utvidgning mot öst. I den avslutande avdelningen analyseras motiven för utvidgning.

3.1 Polens vilja att bli medlem

En historia präglad av krig och konflikter, att ha blivit delad mellan länder och inte funnits med på kartan är delvis orsaker som ligger till grund för Polens vilja att tillhöra den Europeiska unionen (Freudenstein 1998: 49). Polackerna tänker kanske främst på västlänternas svek vid Jaltakonferensen efter andra världskriget då Polen kom att tillhöra det Sovjetiska maktområdet (Stawarska 1999: 823) Efter kommunismens fall fanns därför en önskan om att ”komma tillbaka till Europa” vilket till fullo uppfylls med ett medlemskap i EU (Wilga 2004: 4). EU likställdes med Västeuropa som stod för frihet och ekonomisk rationalitet, vilket polackerna ville bli en del av (Michnik 2003: 128). Ett EU-medlemskap skulle innebära en frigörelse från den klämda positionen mellan Ryssland och ett EU som tenderar att bli alltmer likgiltigt mot Polen. Martinez menar att även om det i teorin är ett möjligt alternativ att förbättra relationer med Ryssland för att få tillgång till den ryska marknaden o landets resurser är det i praktiken en omöjlighet då polacker är oerhört fientliga mot Ryssland till följd av historiska händelser (Martinez 2008).

För Polen innebar också ett EU-medlemskap att de kunde få ordning på sin tidigare sovjetkontrollerade ekonomi och fullfölja processen mot en fri marknadsekonomi då EU står för ekonomisk säkerhet och stabilitet (Wilga 2004: 7). Med ett EU-medlemskap skulle Polen bli en del av EU:s gemensamma marknad och därigenom locka till sig utländska investeringar vilket tenderar att öka den ekonomiska tillväxten (Casey 2006: 5). Det fanns även en strävan efter en europeisering och modernisering av institutioner men polackerna menade att det behövdes ett löfte om ett framtida medlemskap som ”morot” för att det ska bli verklighet (Freudenstein 1998: 49). Medlemskapet i en demokratisk union betydde också att landets demokratiseringsprocess kunde konsolideras eftersom man skulle vara tvungen att efterleva EU:s värden och kriterier om bland annat demokrati (Wilga 2004: 7). Självklart var det ekonomiska stödet från EU en viktig anledning för strävandet efter medlemskap eftersom stödet krävs för att man ska kunna göra alla förväntade förändringar. Likväl fanns det en vilja om att vara med och skapa Europa istället för att stå utanför (Wilga 2004: 8-9).

3.2 EU:s vilja att utvidga mot öst

Innan beslutet fattades i EU om att inleda anslutningsförhandlingar med de öst- och central europeiska länderna debatterade man om vilka konsekvenser en sådan utvidgning kunde få. Flera av argumenten för en utvidgning av EU mot öst rörde möjligheter till en framgångsrik och växande ekonomi. Med nästan 80 miljoner nya konsumenter ökar möjligheten för EU:s företag att förbättra sin försäljning och växa vilket i sin tur ökar den ekonomiska tillväxten (Baun 2000: 9). Den större marknaden skulle också leda till en ökad utlandsinvestering i östländerna dels eftersom de nu tillhör EU:s interna marknad men även för att arbetskostnaderna i regionen fortfarande är låga (Gateway to Europe (a), Moravcsik & Vachudova 2005: 202). Vissa menade till och med att Central- och Östeuropa kunde bli motorn i EU:s ekonomi eftersom regionen hade stor potentialen för ekonomisk utveckling (Baun 2000: 9).

Polen var av speciellt intresse eftersom det är betydligt större än övriga ansökarländer samt att det skulle bli en av de största staterna i EU med sina 39 miljoner invånare vilket skulle ha den största effekten på EU:s ekonomi (Wilga 2004: 8). Ökad ekonomisk tillväxt i Central- och Östeuropa bidrar i samband med krav på demokrati och EU:s gemensamma lagar till en ökad stabilitet och säkerhet för hela EU. Förordarna för en utvidgning betonade att ett medlemskap för östländerna skulle göra det lättare att hantera problem som miljöutsläpp och kriminalitet då man har gemensamma regelverk och bättre kontroll (Baun 2000: 8). En större marknad innebär också att EU får en större del av världshandeln vilket ökar unionens inflytande i internationella affärer (Baun 2000: 9).

Dock stod inte de positiva argumenten för en utvidgning oemotsagda. Många av de ursprungliga medlemstaterna (EU-15) var tveksamma till att ett medlemskap för östländerna verkligen skulle innebära en ökad ekonomisk tillväxt för hela unionen. Exempelvis var jordbrukspolitiken ett känsligt ämne och man insåg att det skulle bli ökad konkurrens om bidragen. Det fanns även en oro för att Central- och Östeuropas omoderna ekonomi skulle kosta mer för EU att modernisera än den skulle tillföra ekonomisk framgång till hela unionen. De negativt inställda staterna menade att säkerhet och stabilitet kunde säkras genom nya frihandelsavtal och finansiellt stöd till regionen utan att östländerna skulle få EU medlemskap fullt ut (Laursen 2004: 3). På kort sikt skulle EU få betala mer till Polen än vad landet kunde generera tillbaka vilket visade att de kortsiktiga ekonomiska aspekterna inte var det huvudsakliga argumentet för att utvidga mot öst och inkludera Polen. Beslutet att utvidga byggde tillslut till största del på politiska aspekter och idén om att EU står för integration och enande av demokratiska europeiska stater (Laursen 2004: 4, Brücker, Schröder & Weise 2003: 12). Vissa menade till och med att EU kände en moralisk skyldighet att integrera Central- och Östeuropa i ett framgångsrikt EU på grund av sveket vid Jaltakonferensen (Baun 2000: 10).

3.3 Analys av motiv för utvidgning

Polens BATNA i förhållande till att få EU-medlemskap kan illustreras med två tänkbara scenario. Det första alternativet skulle vara att förbättra relationerna och ingå ett samarbete med Ryssland. Dock är ett samarbete med Ryssland en omöjlighet med tanke på den polska fientligheten mot landet. Det andra alternativet är att inte ingå något samarbete och klara sig själv vilket skulle innebära en fortsatt trängd situation mellan EU och Ryssland. Alternativet är realistiskt då Polen inte skulle klara sig på egen hand i termer av att öka den ekonomiska tillväxten, stärka demokratin och överhuvudtaget modernisera landet.

Således är Polens BATNA svagt i jämförelse med avtalet att gå med i EU vilket innebär att deras förhandlingsposition försvagas. I samband med ett svagt BATNA blir Polens behov att bli EU-medlem ännu större men det är inte den enda orsaken. Polens vilja att bli mer västinriktade och europeiserade hänger starkt ihop med ett EU-medlemskap vilket kan förklaras med teorier om europeisk identitet. För polackerna står EU för allt det man vill att Polen ska vara varför det fanns en stark vilja att bli en av EU:s medlemsstater och dela den gemensamma identiteten. Ju starkare behovet är att gå med i EU desto starkare blir EU:s förhandlingsposition samtidigt som Polens försvagas enligt Habeeps och Elgströms teorier.

EU:s BATNA skulle vara att inte godkänna ett medlemskap för Polen. Ur ett Liberal intergovernmentalistiskt perspektiv kan EU:s BATNA ses som starkt om man ser till ekonomiska aspekter. Flera orsaker pekade på att Polen kunde tillföra en ekonomisk tillväxt för EU i stort till följd av exempelvis utlandsinvesteringar i landet. Emellertid hävdade fler inom EU att en östutvidgning skulle innebära ekonomiska förluster. Om EU inte beviljade Polen medlemskap skulle det på kort sikt innebära att EU slipper finansiera staten med hjälp av strukturfonder för att det ska komma upp på samma nivå som övriga medlemsstater. Ett polskt medlemskap skulle således kunna innebära en ekonomisk förlust på kort sikt varför det till och med kunde finnas incitament att inte utvidga. Dock går detta helt emot idén om att EU ska stäva efter integration och ett enande av de europeiska staterna. Denna filosofi tyder på att EU har ett svagt BATNA då det skulle vara konstigt att inte integrera Polen i EU medan man låter övriga central- och östeuropeiska stater gå med i EU.

EU:s BATNA är alltså både bra och dåligt beroende på vilket perspektiv man ser det ur vilket också kan utnyttjas i förhandlingar inom olika områden. I ett större perspektiv vet EU att de måste inkludera Polen varför de har en vänskaplig attityd under förhandlingarna. När det istället handlar om ekonomiska sakfrågor som till exempel CAP kan EU vara hårdare i sin linje. Det måste poängteras att EU består av flera medlemsstater med olika åsikter om ansökarländerna i den femte utvidgningen vilket betyder att det är i vissa länders intresse mer än andras att Polen ska bli medlem. Därför är viljan att utvidga olika stark beroende på ur vilket medlemslands perspektiv man ser det. Olikheterna kan således också förklara varför EU:s BATNA både är starkt och svagt.

4 Förhandlingsprocessen

Här följer en empirisk skildring av processen från kommunismens fall fram till de konkreta utvidgningsförhandlingarna som följs av en redogörelse av organisationsstruktur, attityder och beteende hos Polen och EU. Slutligen analyseras den empiriska beskrivningen med teorier om asymmetriska förhandlingar.

4.1 Innan förhandlingarna

Berlinmurens fall 1989 markerade en ny vändning i relationerna mellan EU och de central- och östeuropeiska länderna. Efter kollapsen av Sovjetunionen togs de första stegen mot ett medlemskap i EU för Polen genom att börja förhandla om det så kallade Europe Agreement vilket skedde samtidigt för Tjeckien, Ungern och Slovakien (Cameron 1997: 31, 241; Milczarek & Nowak 2003: 7). Förhandlingarna som syftade till att upprätta fler samarbeten, både politiskt kulturellt och ekonomiskt (Baun 2000: 30), mellan EU och de öst- och central europeiska länderna inleddes 1990 med Polen, Tjeckien och Ungern och avslutades ett år senare (Poole 2003: 36). Dock ansåg länderna att samarbetet innebar för många begränsningar och de ville ha en möjlighet att ingå ett fullt medlemskap i EU. Till följd av detta deklarerade EU under sammankomsten i Köpenhamn 1993 att staterna från Central- och Östeuropa kunde få bli medlemmar om de uppfyllde de så kallade Köpenhamnskriterierna⁴. Mötet i Köpenhamn var något av en startpunkt för en utvidgning av EU mot öst och 1994 lämnade Polen in sin ansökan om EU medlemskap (Baun 2000: 53, Poole 2003: 38).

Nu följde flera EU konferenser med syftet att komma fram till en strategi för hur de nya ansökarländerna skulle förbereda sig inför förhandlingarna (Baun 2000: 58, 66, 70). Slutligen beslutades det att ansökarländerna först var tvungna att anpassa sig till EU:s gemensamma regelverk, även kallat *acquis communautaire* innan de kunde påbörja de faktiska förhandlingarna om medlemskap (Friis 1999: 128). Först vid Luxemburg konferensen 1997 beslutade man att i mars 1998 öppna upp anslutningsförhandlingar med fem av östländerna

⁴ Se Appendix A

(Polen, Ungern; Tjeckien, Slovakien och Slovenien)⁵ samt Cypren då man ansåg att dessa länder hade nått tillräckliga framsteg i att anpassa sig till *acquis communautaire*. Vid Luxemburgkonferensen införde EU även något som kallades Accession Partnerships vilket innebar en typ av träningsplan för varje land som betonade de viktigaste målen från *acquis communautaire* som ansökarlandet skulle uppfylla på kort och medelfristig sikt. Under perioden fram till själva anslutningen var träningsplanen frivillig att följa men i praktiken var länderna tvungna att rätta sig efter planen eftersom man kunde riskera att förlora bidrag ämnat för anslutningsförberedelser (Baun 2000: 101, Friis 1999: 129).

Anslutningsförhandlingarna inleddes med en så kallad screening där man gick igenom *acquis communautaire* för att se hur väl regler i ansökarländerna stämde överens med EU lag. På så vis kunde man skaffa sig en bild av hur väl anpassade länderna var men även vilka områden som behövde anpassas till EU regler. Diskrepans mellan nationell- och EU lag var således något som behövde justeras genom att exempelvis förhandla fram olika övergångsperioder (Baun 2000: 105). Screeningen var således ett sätt att hitta sakområden man behövde förhandla om (Martinez 2008).

När väl de konkreta anslutningsförhandlingarna inleddes var det EU som dikterade förhållanden. De var noga med att poängtera att man endast förhandlade om *acquis communautaire* och ingenting annat. Regelverket består av 31 kapitel⁶ som successivt öppnades och förhandlades var för sig. Då man ansåg sig ha kommit fram till ett avtal gällande ett visst kapitel kunde man stänga det, dock endast provisoriskt eftersom en av grundreglerna för förhandlingarna var att ”inget är bestämt förrän allt är bestämt” (Jarosz 2001: 6).

4.2 Polen som förhandlare

4.2.1 Organisationens struktur

Mellan 1998 och 2002, då anslutningsförhandlingarna mellan Polen och EU pågick, hade man två olika strukturer för organisationen av förhandlingsteamet. Den första perioden mellan 1998 och 2001 bestod den polska organisationen vid EU-anslutningsförhandlingarna av fyra huvudsakliga aktörer. För det första utsågs en chefsförhandlare som bland annat hade ansvar för förberedelse och

⁵ Övriga ansökarländer, Slovakien, Litauen, Lettland och Malta inledde förhandlingarna år 2000. Även Rumänien och Bulgarien inledde här förhandlingar, dock anslöt de ej till EU under den femte utvidgningen (Friis 1999: 129).

⁶ se Appendix B

koordinering av förhandlingsprocessen och skulle representera Polen och föra landets talan. Chefsförhandlaren, Jan Kulakowski, hade politiskt stöd från Parlamentet och premiärministern som vid tidpunkten var Jerzy Buzek (Swieboda 2006: 1-2).

Kulakowski var vid tidpunkten av förhandlingarna redan 70 år gammal och hade inte den fysiska styrkan att bedriva förhandlingar. En process som betydde ständiga resor mellan hemstaden Warszawa, Bryssel och andra städer där förhandlingar ägde rum vilket är en både fysisk och psykisk påfrestning. För det andra var utrikesministern, Bronislaw Geremek involverad i förhandlingarna och skulle assistera förhandlingsteamet och chefsförhandlaren (Swieboda 2006: 3). En tredje aktör var kommittén för Europeisk Integration i Polen, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE), och dess ordförande Saryuz Wolski. UKIE är ett polskt statligt organ för koordinering av lagar och policy gällande Polens integration i EU och hade som huvudsaklig uppgift att under förhandlingarna bistå förhandlingsteamet med information rörande integrationsprocessen, godkänna förslag gällande finansiering från EU-fonder, samt att för ministerrådet presentera ett program för anpassning till EU:s regelverk om integration. Slutligen hade av uppenbarliga skäl ministrarna som utgjorde förhandlingsteamet en viktig roll under utvidgningsförhandlingarna. Förhandlingsteamets hade flertalet ansvarsområden som i stora drag handlade om att formulera åsikter, svara på Kommissionens och medlemsstaters frågor, koordinering av förhandlingsprocessen och representation av Polens ståndpunkter rörande olika förhandlingsfrågor. Det polska parlamentet kan också ses som ytterligare en aktör eftersom alla beslut i förhandlingarna var tvungna att gå genom parlamentet (Swieboda 2006: 2-3).

Även om Jan Kulakowski var officiellt utnämnd till chefsförhandlare fanns det oenigheter mellan huvudaktörerna om vem som bäst representerade Polen i förhandlingarna. Enligt Dr. Victor Martinez åkte flera av nyckelpersonerna ner till Bryssel och talade enskilt med EU representanter och kommissionärer som om de hade det yttersta ansvaret för Polens förhandlingar. Oenigheterna om vem som var den verkliga chefsförhandlaren rådde främst mellan officiellt utnämnde Kulakowski, utrikesministern Geremek och UKIE:s ordförande Wolski. Dessutom fanns det ingen kommunikation mellan emellan vilket gjorde EU representanter mycket förvirrade. I slutet av 1999 fick EU till och med be Polen om ett klagande gällande struktur av förhandlingsorganisationen och vem som var den faktiska chefsförhandlaren (Martinez 2008). Även om Polen förbättrade sin kommunikation dröjde det ändå till 2001 och regeringsbyte i Polen innan man ändrade om strukturen för förhandlingsorganisationen (Swieboda 2006: 6). Den tidigare strukturen kännetecknades av ett komplext system av konsultation mellan olika ministrar och organ. Strukturen ändrades således om till en mer strömlinjeformad organisation där beslutsprocessen var mycket tydligare och mer effektiv (Swieboda 2006: 1). Utrikesministeriet blev det organ som hade ansvar för att leda förhandlingarna och utsåg också Danuta Hübner till ny chefsförhandlare. Hübner är bland annat professor i ekonomi och hade varit chef på UKIE men hade även hon dålig kunskap om EU-institutioner (Martinez 2008).

4.2.2 Attityder och förhandlingsbeteende

I en studie som analyserade förhandlingsbeteendet hos de tio ansökarstaterna som fick medlemskap 2004 kommer Remigiusz Smolinski bland annat fram till att Polen uppfattades av EU-representanter som en hård förhandlare (Smolinski 2006b: 27). Martinez hävdar att Polen också hade en arrogant attityd under förhandlingarna som EU-tillslut tröttnade på. Polens hårda förhandlingssätt innebar att de såg förhandlingarna som ett nollsummespel där det handlade om att maximera sin egen nytta (Smolinski 2006a: 11-12). Det polska förhandlingsteamet hade väldigt låg flexibilitet vilket visade sig genom att de konstant vidmakthöll sin ståndpunkt istället för att tänka kreativt och försöka lösa problem (Smolinski 2006a: 34). Ibland undanhöll rent utav det polska teamet information för att vilseleda kommissionen med syftet att förbättra sin egen position (Martinez 2008). Det polska förhandlingsteamet hade även en vad Smolinski benämner dålig känsla för tid och timing vilket innebär att det saknades struktur och organisering och att det nästan råde ett kaotiskt tillstånd under förhandlingarna (Smolinski 2006a: 40-41). Martinez förklarar att de polska huvudaktörerna, inklusive de båda chefsförhandlarna Kulakowski och Hübner, hade för dålig kunskap om EU:s institutioner och hur integrationsförhandlingar går till och polackerna insåg inte att en hård förhandlingsattityd skulle kunna komma att skada ett framtida samarbete i EU. De polska representanternas okunskap och arroganta attityd upplevdes av EU-företrädarna som mycket störande och förolämpande vilket Martinez metaforiskt beskriver:

“The Poles could not understand that they were negotiating a marriage. And they [the Commission] were insulted of the family of the bride” (Martinez 2008).

Bristen på informella förhandlingar var ytterligare en företeelse som karaktäriserade den polska organisationen. Polens parlament insåg inte vikten av att förhandla och knyta kontakter på ett informellt plan och bistod därför inte sådan organisation finansiellt. Ett exempel på detta är då man förhandlade oljereserver inom kapitlet Energi. De flesta ansökarstaterna skickade sina experter på området, som i detta fall främst var oljeföretag, till Bryssel för att bistå förhandlingarna. Även Polen uppmanade landets främsta oljeraffinaderi Orlen att också understödja förhandlingen med expertinformation men när företaget bad om finansiering ansåg Parlamentet att de skulle stå för utgifterna själva. De polska förhandlingsrepresentanterna kunde inte heller knyta informella kontakter genom att till exempel åka och träffa andra medlemsstaters företrädare i sina hemländer eftersom staten inte ansåg att det var viktigt och därför inte ville betala för detta (Martinez 2008).

För att koordinera sina intressen gjorde Polen flera försök att ingå koalitioner med andra ansökarländer, särskilt med Tjeckien, Slovakien och Ungern som med Polen utgjorde den så kallade Visegradgruppen. Dock misslyckades koalitionen då EU vägrade att förhandla med länderna i grupp (Grabbe 2004: 65, Grabbe 2002: 2). Det fanns även möjlighet att ingå bättre relationer med Tyskland då de

kanske var den medlemsstat som starkast förordade en östutvidgning och särskilt för Polen vilket berodde på ekonomiska såväl som historiska aspekter. Tyskland var bland de främsta som påtryckte att förhandlingarna och anslutningen skulle påskyndas vilket även var i ansökarländernas intresse. Martinez hävdar polackerna fortfarande känner att Tyskland bör stå till svars för sitt agerande under andra världskriget och tar därför för givet att tyskarna alltid ska hjälpa dem (Martinez 2008).

4.3 EU som förhandlare

4.3.1 Organisationens struktur

På EU:s sida var förhandlingarnas huvudsakliga aktörer för det första medlemsstaterna som deltog i förberedandet och godkännandet av EU:s allmänna ståndpunkter samt antog det slutliga anslutningsfördraget. För det andra hade Europeiska unionens råd tillsammans med EU:s ordförandeland ansvar för ledning av förhandlingarna på nivån med ansökarländernas utrikesministerier samt att presentera EU:s gemensamma positioner. En tredje aktör var EU Kommissionen vars främsta uppgift var att leda granskningen av anpassningen till EU lagar, lösa problem som kunde uppkomma under förhandlingarna och bistå med expertis och organisering av klargörande möten⁷. (Government Plenipotentiary (b) 2000: 30-31).

Generaldirektoratet för utvidgning hade under förhandlingarna en speciellt viktig roll där ordförande Eneko Landáburu också var Kommissionens chefsförhandlare. Generaldirektoratet var uppdelat i 12 team där varje team hade sin chefsförhandlare ansvar för ett visst ansökarland. Man ansvarade även för att medlemsstaternas positioner inom olika områden var samstämmiga samt att man försökte hitta lösningar på problem som kunde uppstå under förhandlingarna. En av generaldirektoratets främsta uppgifter var att agera medlare mellan medlemsstaterna och EU samt mellan EU och kandidatländerna (Government Plenipotentiary (b) 2000: 31-32). EU förhandlade separat med varje ansökarland men förhandlingarna bedrevs på samma sätt enligt EU:s fastställda principer. Som följd av denna struktur kunde EU utnyttja förhandlingar med stater som snabbt

⁷ Det fanns flertalet andra aktörer inom EU som hade med utvidgningsförhandlingarna att göra som till exempel Europaparlamentet och Regionkommittén dock behandlas de inte vidare i uppsatsen.

gick med på avtal och stängde kapitel för att trycka på andra mer envisa stater (Friis 2005: 204).

4.3.2 Attityder och förhandlingsbeteende

EU bör betraktas som en process i ständig förändring istället för en statisk organisation. Detta kan förklara att de förhandlingar EU är involverad i varierar i sin karaktär beroende på tidpunkt och område (Jönsson & Elgström 2005: 1). Utvidgningsförhandlingar skiljer sig åt från övriga förhandlingar, som bedrivs inom och av EU, i den mån att EU förhandlar med stater som ska bli en del av EU och som man då ska samarbeta med. Detta gör att EU måste vara mer generös och inte inta en alltför hård förhandlingsposition. Förhandlingarna karaktäriseras också av en tvåvägsprocess där först medlemsstaterna förhandlar fram EU:s gemensamma ståndpunkt som sedan presenteras för ansökarländerna i nästa steg av utvidgningsförhandlingen (Friis 1999: 20-21).

Under utvidgningsförhandlingarna karaktäriserades EU av en ”win-win” attityd där det ansågs att båda parter kunde vinna, man hade en öppen kommunikation och motståndarna sågs snarare som partners (Smolinski 2006a: 11-12)⁸. EU:s förhandlingsteam kännetecknades även av en god känsla för tid och timing vilket innebar att förhandlingsstrukturen var välorganiserad och effektiv. EU representanterna uppfattades också bidra med ett vänligt förhandlingsklimat som betydde att de fokuserade på att vara trovärdiga samt att de kunde vara personliga och se motparternas intressen som sina. Dock var man i EU noga med att driva sina egna intressen där man såg information och argument som obestridliga (Smolinski 2006a 18, 23, 40).

4.4 Analys av förhandlingsprocessen

Polens arroganta attityd kan analyseras med hjälp av teorier om taktiska grepp där envishet och hot om att lämna förhandlingen kan leda till uppmärksamhet för att man vill bli tagen på allvar. Detta kan både ha positiva och negativa konsekvenser för den svagare staten i en asymmetrisk förhandling. Även om det inte med säkerhet går att säga att Polens arroganta och envisa attityd var ett medvetet taktiskt val pekar ändå det mesta på att så inte var fallet. Den otrevliga attityden förklaras snarare av att polackerna inte hade någon kunskap eller känsla för hur

⁸ EU:s förhandlingsattityd har kartlagts i en studie av Dr. Remigiusz Smolinski, verksam vid Leipzig Graduate School of Management, genom intervjuer av representanter för EU och de 8 ansökarländerna från Central- och Östeuropa. Studien visade att EU:s självuppfattning stämde överens med ansökarländernas uppfattning om EU:s attityd (Smolinski 2006a & b).

integrationsförhandlingar borde gå till. EU representanterna var trötta på polackernas arrogans och såg dem snarare som ett otrevligt hinder i förhandlingarna än några som ville bli tagna på allvar. Då Polen såg förhandlingarna som ett nollsummespel och inte som ett framtida samarbete intog man en onödigt hård attityd vilket tyder på en naiv inställning hos polackerna. Detta kan också bevisas med den allmänna oordningen i Polens förhandlingsstruktur och det faktum att man försökte vilseleda Kommissionen med felaktig information.

De polska chefsförhandlarnas egenskaper pekar på att det spelar roll vem man skickar ner till Bryssel och inte enbart vilka ståndpunkter eller vilken strategi man har. Kulakowskis ålder påverkade förhandlingsförfarandet negativt då han inte orkade med den fysiska och psykiska press förhandlingar innebär. Danuta Hübner kunde däremot påverka budgetförhandlingarna i en positiv riktning på grund av den ekonomiska expertis hon tillförde.

När det gällde koalitioner försökte man inom Visegradgruppen att koordinera sina intressen vilket skulle betyda att man hade kunnat få en starkare förhandlingsposition gentemot EU. Dock misslyckades koalitionen länderna emellan mycket på grund av att EU valde att bedriva förhandlingarna med varje land för sig med syftet att använda ansökarstaterna emot varandra. Det fanns även en möjlighet för Polen att skaffa sig en vän på ”andra sidan” då Tyskland var det medlemsland som jobbade hårdast för Polen och ville att anslutningsförhandlingarna skulle gå så snabbt som möjligt. Emellertid jobbade inte Polen aktivt för att stärka relationerna med Tyskland eftersom polackerna tar för givet att tyskarna ska ställa upp för dem. Bristen på informella förhandlingar för Polens del är ytterligare en förklaringsfaktor till att koalitioner nästintill var obefintliga. Eftersom man inte insåg vikten av att skapa relationer på ett informellt plan fanns det heller inga möjligheter att bygga eller stärka koalitioner.

EU:s sätt att strukturera förhandlingarna som enskilda möten med varje ansökarstat tydde på att det fanns en medvetenhet om att ansökarländerna kunde öka sina möjligheter att få igenom krav om de bildade koalitioner. EU använde dessutom staterna emot varandra och fick därigenom mer makt i förhandlingarna. Det finns ytterligare faktorer som pekar på hur EU försökte förbättra sin förhandlingsposition. Exempelvis kan processen med Europe Agreements, Accession Partnerships och screeningen tolkas som att man ville trycka på ansökarländerna att anpassa sig till EU-regelverket och på så sätt minska deras svängrum i de konkreta förhandlingarna. Även det faktum att EU-15 först förhandlade fram en gemensam ståndpunkt ökar EU:s styrka i utvidgningsförhandlingarna då det blir svårt för ansökarländerna att förhandla om överenskommelser mellan de 15 parterna. Dock var EU väl medvetna om att utvidgningsförhandlingarna skulle innebära ett framtida samarbete med ansökarstaterna vilket kan förklaras med att man intog en ”win-win” position samt en allmänt vänlig attityd till skillnad från Polen. En tillmötesgående attityd från EU:s sida kan också tolkas som ett nedtonande av maktpositionen vilket kan förklara östländernas villighet att göra uppoffringar

5 Förhandlingsresultat

I följande kapitel beskrivs förhandlingarna inom ett antal specifika sakområden som var viktiga för Polen för att i sista avsnittet analyseras.

5.1 Jordbrukspolitiken

Jordbrukspolitiken, Common Agricultural Policy (CAP), är inom EU ett av de mest komplexa områdena och åtnjuter den största delen av EU:s budget vilken medlemsländerna konkurrerar om (Ruano 2005: 259). För Polen är jordbrukssektorn av stor vikt då nästan 4 miljoner polacker arbetar inom jordbruket (Kaspersson et al 2002: 9). EU-medlemsstaterna beförde att jordbrukskapitlet skulle bli ett hinder för utvidgningen då det central- och östeuropeiska jordbruket var väldigt stort och omodernt och skulle kräva mycket bidrag för omstrukturering (Swiecicki 2003: 28). Av kandidatländerna har Polen den största jordbrukssektorn och därmed högst produktionspotential vilket var det största hotet för överskott något som redan var ett problem inom EU (Marody & Wilkin 2004: 33). Jordbrukspolitiken vikt för medlemsstaterna samt de problem en utvidgning kunde innebära ledde till att EU intog en väldigt hård position i förhandlingarna gentemot de central- och östeuropeiska länderna (Ruano 2005: 263).

De komplicerade förhandlingarna resulterade i ett förslag där de central- och östeuropeiska ansökarländerna det första året skulle få mycket lägre direktstöd än övriga medlemsländer och att det sakta skulle höjas från 25 procent av gällande stödnivå, det första året till 100 procent över en tioårsperiod (Swiecicki 2003: 29, Wallensteen 2003: 7). För Polen var jordbruksstödet enormt viktigt för att kunna modernisera hela sektorn samt säkra många polackers arbeten och inkomst varför de ville åtnjuta samma fördelar som övriga medlemsländer. Förslaget mötte därför stort motstånd från Polen där några partier pressade de polska förhandlarna att få ett bättre avtal annars skulle de propagera för en nedröstning av anslutningsfördraget. Protesterna kom även från övriga ansökarländer vilket ledde till en omförhandling inom EU som slutligen resulterade i ett nytt förslag där kandidatländerna tilläts "toppa" direktstödet med nationella finanser, upp till gällande stödnivå, där en liten del kunde medfinansieras av EU. Ansökarländerna accepterade avtalet i utbyte mot att en del av finansieringen från EU:s strukturfonder skulle bestå av icke-öronmärkt bidrag till den inhemska budgeten där Polen erhöll €900 miljoner och övriga nio ansökarländer fick dela på €300 miljoner det första året som EU-medlem (Ruano 2005: 264). Avtalet om

strukturfonderna tillhörde kapitlet finansierings- och budgetfrågor vilket beskrivs mer ingående i kapitel 3.6.2 *Budget- och finansieringsfrågan*.

5.1.1 Mjölkkvoter

Ett av de viktigaste områdena inom jordbruket är mjölkindustrin då Polen är den femte största mjölkproducenten i EU med ca 850 000 mjölkproducerande gårdar (Kaspersson et al 2002: 19). Mjölproduktionen är inte enbart viktig ur ett ekonomiskt perspektiv utan den har också betydelse i ett socialt sammanhang då det finns många bönder som endast har ett fåtal kor och där mjölkförsäljningen är den enda inkomstkällan (Grabbe 2002: 3).

Innan medlemskapet i EU fanns det inte något mjölkkvotssystem i Polen varför man i förhandlingarna försökte se till att de EU bestämda mjölkkvoterna skulle bli så höga som möjligt (Government Plenipotentiary (a) 2000: 173). Förhandlingarna om mjölkkvoterna skedde i slutskedet av hela processen under Danmarks ordförandeskap där slutförhandlingen kom att stå mellan Polens premiärminister Leszek Miller och Danmarks statsminister Anders Fogh Rasmussen. Martinez berättar att Miller var väldigt envis och att Rasmussen tillslut hade gett med sig och beviljat högre mjölkkvoter till Polen än till något annat ansökarland vilket sågs som en stor framgång (Grabbe 2002: 3).

5.2 Budget- och finansieringsfrågan

EU:s strukturfonder syftar till att minska gapen mellan fattiga och rika regioner och förser olika projekt med finansiella medel (Europaportalen A). Polen måste givetvis betala en avgift till EU men kommer inte vara en av nettobetalarna eftersom man får mer tillbaka i form av bidrag. Dock är bidragen öronmärkta till vissa projekt som oftast måste medfinansieras av medlemsstaten. Problematiken ligger i att Polen inte har råd att finansiera så många projekt som EU tänkt ge bidrag för och vill istället själva kunna bestämma över vissa delar av bidraget (Martinez 2008). Polen arbetade hårt för att få delar av strukturfonderna omvandlade till kassaflöden med få krav vad de ska användas till och fick tillslut igenom ett mycket lyckat avtal⁹ (Grabbe 2002: 2) Förhandlingarna om det finansiella stödet öppnades först i maj år 2000 och var ett av de sista kapitlen som förhandlades. Vid denna tidpunkt hade Danuta Hübner tagit över som chefsförhandlare efter Jan Kulakowski på grund av regeringsbytet i Polen.

⁹ Se avsnitt 5.1 "Jordbrukspolitiken"

5.3 Skogs- och jordbruksmark

Ett av de mest känsliga områdena för Polen handlade om försäljning av skogs- och jordbruksmark och tillhörde kapitlet för fri rörlighet av kapital. Detta berodde på att man var rädd att tyskarna skulle köpa tillbaka den mark som en gång var deras. Efter andra världskriget flyttades de polska geografiska gränserna åt väst och landet kom att inkludera en del som tidigare tillhört Tyskland¹⁰ (Jozefowicz 2007). Polen ville i detta fall få igenom en övergångsperiod på 18 år vilket skulle innebära att skogsbruks- och jordbruksland inte skulle få säljas under denna tid. Det polska förhandlingsteamet menade att detta var ett nödvändigt förhållande för en framgångsrik integrationsprocess då det hade en psykologisk betydelse för att ”komma över” sveket vid Jaltakonferensen (Government Plenipotentiary (a) 2000: 75-76).

Förhandlingarna resulterade i en 12 årig övergångsperiod för regler gällande försäljning av skogsbruks- och jordbruksland och var mycket längre än vad övriga ansökarländer fick igenom. Detta sågs som en stor framgång för Polen och framställdes mycket positivt i polsk media utan att någon ifrågasatte det. Dr Victor Martinez menar att frågan endast handlade om psykologiska faktorer och inte om ekonomiska. Ur ekonomisk synpunkt är det inte ett lyckat beslut eftersom alla de markägare som vill ta lån på sin mark inte kan få det beviljat eftersom den inte går att sälja och följaktligen inte är något värd. ”Men för alla dem som var rädda för att tyskarna skulle ta deras land är det givetvis en framgång”¹¹ (Martinez 2008).

5.4 Fri rörlighet för arbetskraft

I korta drag innebär reglerna om fri rörlighet för arbetskraft bland annat att alla EU-medborgare har rätt att arbeta och driva rörelse i ett EU land där man inte är medborgare (Promemoria 2003: 47). Området har varit känsligt för många medlemsstater eftersom man var orolig att en fri arbetsmarknad skulle leda till stora migrationsströmmar från Central- och Östeuropa med anledning av löneskillnaderna och därmed medföra ekonomiska problem (Promemoria 2003: 48). Det polska förhandlingsteamet hade en tydlig position på området och uttryckte att man inte kunde acceptera några som helst övergångsperioder gällande polsk arbetskraft i resten av EU utan man ville att fri rörlighet för arbetskraft skulle gälla från och med första dagen av medlemskap (Friis 1999: 140). Utfallet av förhandlingarna blev ett misslyckande för Polen då EU beslutade om att reglerna för fri rörlighet för arbetskraft inte skulle gälla för de åtta nya

¹⁰ Samtidigt kom en del av östra Polen att tillhöra Ukraina.

¹¹ Min översättning

medlemsstaterna från Central- och Östeuropa i fem år efter datumet för anslutning (Wallensteen 2003: 2). Dessutom kunde perioden bli förlängd med två år för de stater som ansåg att ett frigörande för arbetskraft utgjorde ett hot mot den inhemska arbetsmarknaden (Commission's departments. sid 7).

Övergångsperioden för EU-15 var frivillig och Sverige, Irland och Storbritannien var de enda stater som valde att inte införa några begränsningar utan öppnade upp arbetsmarknaden för de nya medlemsstaterna vid anslutningen. Dock införde Tyskland och Österrike de längsta möjliga övergångsperioderna eftersom de som grannländer till de central- och östeuropeiska länderna befarade det största tillströmningen av arbetskraft från de nya medlemsstaterna. Begränsningen av de två staterna innebar ur östländernas perspektiv att man inte hade tillgång till den närmaste och viktigaste arbetsmarknaden (Avery 2004: 48).

5.5 Analys av förhandlingar inom specifika sakområden

Vid förhandlingarna om finansieringen till jordbruksektorn fick det polska förhandlingsteamet erfarit starka protester från den inrikes arenan om att bidraget var för lågt. I Bryssel intog därför Polen en hårdare position och gick inte med på EU:s ursprungliga förslag. Situationen är ett tydligt exempel på strategin *bakbundna händer* då opinionen på den inrikes arenan utnyttjades av det polska förhandlingsteamet för att få igenom ett bättre avtal. I sig var avtalet om jordbruksstödet inte framgångsrikt eftersom ansökarländerna fortfarande erhöll betydligt mindre pengar än övriga medlemsstater. Emellertid utnyttjade ansökarstaterna detta misslyckande i en paketlösning där de först skulle acceptera förslaget om jordbruksstödet om de fick igenom ett avtal om icke-öronmärkt bidrag. Strategin att konstruera en paketlösning och skapa en koppling mellan olika avtal lyckades och bidrog således till en framgångsrik överenskommelse gällande icke-öronmärkt finansiering för Polen och övriga ansökarstater.

Liksom teorin om sakfrågor hävdar, hade den svagare parten Polen mer specifika och mer fokuserade mål som bland annat rörde mjölkkvoter och försäljning av skogs- och jordbruksmark. Dessa frågor var bland de viktigaste för Polen både ekonomiskt, socialt och psykologiskt och mycket energi och engagemang lades ner för att få igenom bra avtal. Fokuseringen på mindre frågor i samband med engagemang kan vara en förklaringsfaktor till att avtalen om mjölkkvoter och markförsäljning blev bland de mest framgångsrika för Polen.

Det bör poängteras att framgångarna inom de två områdena också kan ses som fiktiva. Då det redan finns ett problem med överskott av mjölk kommer Polens höga mjölkkvoter leda till ett ännu större överskott vilket innebär en ekonomisk förlust för både EU och Polen. De långa övergångsperioderna för köp av skogs- och jordbruksmark innebär en ekonomisk förlust för markägarna då marken inte är något värd och försvårar möjligheter till banklån.

Vad gäller EU, den starka parten, lades fokus på bredare och större mål som jordbrukspolitiken och området för fri rörlighet av arbetskraft där förhandlingarna resulterade i att EU:s krav huvudsakligen gick igenom. EU:s framgångar i förhandlingarna inom nämnda områden kan bero på det faktum att frågorna var bland de viktigaste för medlemsstaterna varför de lade ner stort engagemang på att få igenom sin ståndpunkt och inte vika sig för ansökarländernas krav. I förhandlingarna om CAP-stödet kan framgången även förklaras av paketlösningen där kandidatländerna fick ett bättre avtal inom ett annat område för att gå med på EU:s förslag. Både jordbruksfrågan och arbetskraftsrörligheten var viktiga frågor för Polen men resulterade i ett misslyckande. För Polen var förhandlingen om arbetskraft ett stort nederlag då deras utgångsposition var att de skulle få åtnjuta samma regler om fri rörlighet som övriga medlemsstater men där förhandlingarna resulterade i en flerårig blockering av arbetskraftsrörlighet från Central- och Östeuropa.

Framgångarna för Polen ägde rum vid förhandlingar av specifika sakfrågor som mjölkkvoter och markförsäljning där de fick igenom avtal som överensstämde med den ursprungliga positionen. Fenomenet visar att sakfrågespecifik makt är av betydelse i förhandlingar och att svagare parter kan få igenom krav där målen är mer fokuserade. Dock kan framgången också bero på att områdena inte var prioriterade av EU varför de ansåg att de kunde göra uppoffringar här.

6 Avslutning

Följande diskussion ämnar sammankoppla de tre analysavsnitten för att sedan konkluderas och svara på uppsatsens frågeställning. Avslutningsvis presenteras idéer om framtida forskning inspirerat av denna studie.

6.1 Diskussion

Liksom flera studier menar, fastställs det också här att Polen hade en dålig förhandlingsposition gentemot EU främst med anledning av ett svagt BATNA samt en stark vilja att tillhöra EU. Studien visar hur en dålig förhandlingsposition kan vara en av faktorerna som påverkar prestationen i en förhandling så till vida att Polen saknade ett starkt BATNA som de kunde utnyttja i förhandlingarna för att få igenom ett fördelaktigt avtal.

Det polska förhandlingsteamets otrevliga och arroganta attityd var enligt EU-representanterna ett hinder för förhandlingarnas fortlöpande. Även om det ansågs att Polen misskötte förhandlingarna till följd av attityden kan man diskutera om det kunde ha inneburit en fördel för Polen. EU-förhandlarna kanske var så trötta på polackernas envishet att de gav med sig på vissa frågor som inte var så viktiga för dem enbart för att förhandlingarna skulle gå vidare. Detta kan exemplifieras med förhandlingarna om mjölkkvoter där Rasmussen tillslut gav Polen ett avtal om högre kvoter vilket hävdas berodde på Millers envishet i förhandlingen.

Det är anmärkningsvärt att Polen var oorganiserade och hade dålig kunskap om EU-verksamheten och hur integrationsförhandlingar i EU går till. Okunskapen orsakade bland annat att Polen inte använde sig av informella förhandlingar då man inte insåg att detta kunde vara viktigt för förhandlingsprestationen. En starkare koalition med Visegradgruppen och övriga ansökarländer skulle sannolikt innebära en bättre koordinering av ståndpunkter för att utöva ett större tryck på EU och därigenom få bättre avtal. Förhandlingarna om jordbruksstödet är det tydligaste exemplet där alla central- och östeuropeiska ansökarländerna hade samma inställning till EU-förslaget. Polen var de som protesterade högst mot de låga bidragen vilket gjorde att övriga kandidater följde efter och uttryckte sitt motstånd. Detta skulle kunna betyda att Polen som största ansökarland sågs av övriga kandidater som en ledare för gemensamma intressen och utan Polens påtryckningar på EU skulle inte heller övriga ansökarländer kunna pressa EU i förhandlingar. Man kan därför spekulera i om de central- och östeuropeiska länderna skulle få igenom fler krav och bättre avtal om Polen tog en ledande roll i en koalition. EU:s medvetna strategi med enskilda förhandlingar också bidrog också till att det fanns svårigheter att bilda koalitioner.

Vidare var EU:s organisering med flera anpassningsmoment innan de konkreta utvidgningsförhandlingarna samt tidigare överenskommelser mellan EU-15 en faktor som minskade ansökarländernas svängrum i förhandlingarna och minskade således även möjligheten till en bra förhandlingsprestation.

Den tydligaste faktorn som påverkade Polens förhandlingsprestation positivt var det fokus och engagemang man lade på specifika sakfrågor. Även om förhandlingarna om mjölkkvoter och markförsäljning kan ses som en fiktiv framgång stämde kraven Polen fick igenom väl överens med deras ståndpunkt.

6.2 Slutsats

Slutsatsen av studien är att faktorer som BATNA, attityd, beteende och organisationsstruktur hos både Polen och EU påverkade Polens förhandlingsprestation både positivt och negativt. Polens svaga BATNA samt den starka viljan att bli EU-medlem minskade Polens möjligheter att vara framgångsrika i förhandlingen. Emellertid innebar EU-idén om ett enat Europa att Polen inte var helt chanslösa med att uppnå sina ståndpunkter. Den polska envisheten och arrogansen gjorde att EU-representanterna tröttnade på polackerna vilket i åtminstone ett fall medförde ett framgångsrikt avtal för Polens del. Bristen på koalitionspartners påverkade dock prestationen negativt då man inte kunde använda sig av koordinerade intressen mellan ansökarstater för att trycka på EU i förhandlingarna. Den mest framstående faktorn som påverkade Polens prestation att nå framgång i förhandlingarna var fokus och engagemang på specifika sakfrågor.

Ur ett mer generellt perspektiv visar undersökningen att EU har flertalet resurser att tillgå i en utvidgningsförhandling. Resurserna som bland annat utgörs av makten över förhandlingsprocess och struktur och bättre information om EU-verksamhet och regelverk ökar maktskillnaderna mellan EU och kandidatländer i utvidgningsförhandlingar. Om det dessutom innebär att ansökarstaterna har en dålig förhandlingsposition är det svårt att nå framgång i förhandlingarna. Dock kan ansökarstater med mindre makt än EU utjämna asymmetrin något och nå framgång om fokus och engagemang läggs på specifika sakfrågor som är viktiga för landet men av lägre prioritet för EU.

6.3 Framtida forskning

Denna studie behöver inte enbart ses som en undersökning av vilka faktorer som påverkade Polens förhandlingsprestation. Det empiriska materialet ger en inblick i polackernas förhandlingsbeteende som även kan ha kulturella förklaringar. Det är

därför av intresse att vidare forska kring hur både utvidgnings- och övriga förhandlingar påverkas av olika länders kultur.

Av intresse är också att diskutera Polens framgång ur ett annat perspektiv med hänsyn till vad förhandlingsavtalen verkligen innebar för landet på ett socialt, ekonomiskt och politiskt plan.

7 Referenser

Litteratur

- Avery, Graham i Cameron, Fraser 2004. *The future of Europe. Integration and Enlargement*. London, New York: Routledge.
- Baun, Michael J. 2000. *A Wider Europe. The Processes and Politics of European Union Enlargement*. Laham: Rowman Littlefield Publishers.
- Bjereld, Ulf; Demker, Marie; Hinnfors, Jonas. 2002. *Varför vetenskap? 2:a upplagan*. Lund: Studentlitteratur.
- Brücker, Herbert; Schröder, Philipp J.H.; Weise, Christian. 2003. "Doorkeepers and Gatecrashers. EU Enlargement and Negotiation Strategies". German Institute of Economic Research.
- Cameron, Fraser i Maresceau, Marc (eds.). 1997. *Enlarging the European Union. Relations between the EU and Central and Eastern Europe*. New York: Addison Wesley Longman.
- Casey, William L. 2006. "Foreign Direct Investment as an Engine of Economic Development". *Advances in Competitiveness Research*. Vol 14. Nr 1. sid 1-15.
- Elgström, Ole. 1992. *Foreign Aid Negotiations. The Swedish-Tanzanian aid dialogue*. Aldershot: Avebury.
- Esaïasson, Peter; Gilljam, Mikael; Oscarsson, Henrik; Wängnerud, Lena, 2005. *Metodpraktikan, Konsten att Studera Samhälle, Individ och Marknad. 2:a upplagan*. Stockholm: Norstedts Juridik AB.
- Freudenstein, Roland. 1998. "Poland, Germany and the EU". *International Affairs*. Vol. 74, Nr 1, sid. 41-54.
- Friis, Lykke, 1999. *An Ever Larger Union? EU Enlargement and European Integration*. Köpenhamn: DUPI.
- Friis, Lykke i Elgström, Ole & Jönsson, Christer (eds.). 2005. *European Union Negotiations. Processes, Networks and Institutions*. London, New York: Routledge.
- Grabbe, Heather i Cameron, Fraser 2004. *The future of Europe. Integration and Enlargement*. London, New York: Routledge
- Habeeb, William Mark. 1988. *Power and Tactics in International Negotiations. How weak nations Bargain with Strong Nations*. London, Baltimore: Johan Hopkins University Press.
- Hopmann, P. Terrence, 1996. *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. Columbia: University of South Carolina Press.

- Jarosz, Anna. 2001. *State Aid Accession Negotiations Between Poland and the EU: A Two-level Bargaining Game*. CFES Working paper No 2/2001. Syddansk Universitet.
- Jönsson, Christer & Elgström, Ole i Elgström, Ole & Jönsson, Christer (eds.). 2005. *European Union Negotiations. Processes, Networks and Institutions*. London, New York:Routledge.
- Kaspersson, Eva; Rabinowicz Ewa & Schwaag Serger, Sylvia. 2002. "EU Milk Policy after Enlargement. Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries". *Swedish Institute for Food and Agricultural Economics*. Report 2002: 1.
- Laursen, Finn. 2004. *The Eastern Enlargement of the EU: Why, How and Implications*. CFES Working paper No 19/2004. Syddansk Universitet.
- Marody, Mirosława & Wikin, Jerzy. 2004. *On Course? Poland on the Eve of EU Accession*. Krakow: Friedrich Ebert Stiftung.
- Michnik, Adam. 2003. "What Europe Means for Poland". *Journal of Democracy*. Vol 14. Nr 4. s 128 -136.
- Milczarek, Dariusz & Nowak Alojzy Z. *On the Road to the European Union. Applicant Countries' Perspective*. Warszawa: Warsaw University Centre.
- Moravcsik, Andrew & Vachudova, Milada Anna i Schimmelfennig, Frank & Sedelmeier, Ulrich. (eds.) 2005. *The Politics of European Union Enlargement. Theoretical Approaches*. London, New York: Routledge.
- Moravcsik, Andrew & Vachudova, Milada Anna. 2002. "Bargaining Among Unequals: Enlargement and the Future of European Integration". *EUSA review*. Vol 15. Nr 4.
- Poole, Peter A. 2003. *Europe Unites. The EU's Eastern Enlargement*. Westport: Praeger Publishers.
- Ruano, Lorena i Schimmelfennig, Frank & Sedelmeier, Ulrich. (eds.) 2005. *The Politics of European Union Enlargement. Theoretical Approaches*. London, New York: Routledge.
- Schimmelfennig, Frank i Wiener, Antje & Diez, Thomas. 2004. *European Integration Theory*. New York: Oxford University Press.
- Scully, Roger i Cini, Michelle & Bourne, Angela K. 2006. *European Union Studies*. New York: Palgrave Advances.
- Smolinski, Remigiusz. 2006a. "How was the Fifth European Union Enlargement Actually Negotiated? A Comparative Analysis of Selected Traits". Leipzig Graduate School of Management.
- Smolinski, Remigiusz. 2006b. "Capturing Attitudes and Behavior in International Negotiations: Lessons from the European Union Enlargement Negotiations". Leipzig Graduate School of Management.
- Stawarska, Renata. 1999. "EU enlargement from the Polish perspective". *Journal of European Public Policy*. Vol 6. Nr 5. s. 822-838.
- Swiecicki, Jakub. 2003. "Slaget om landsbygden. EU:s jordbrukspolitik och utvidgningen". *Världspolitikens Dagsfrågor*. Nr 9.
- Wilga, Maciej. 2004. *Coming back to Europe. Poland on its way towards EU membership referendum*. CFES Working paper No 16/2004. Syddansk Universitet.

Zartman, William I. & Rubin, Jeffrey Z. 2000. *Power and Negotiation*. Michigan University Press

Dokument

Commission's departments. "Report on the results of the negotiations on the accession of Cyprus, Malta, Hungary, Poland, the Slovak Republic, Latvia, Estonia, Lithuania, the Czech Republic and Slovenia to the European Union". Prepared by the Commission's departments

Grabbe, Heather. 2002. "The Copenhagen Deal for Enlargement". PDF tillgänglig på <www.cer.org.uk>.

Government Plenipotentiary (a) for Poland's Accession Negotiations to the European Union. 2000. "Poland's Position Papers for the Accession Negotiations With the European Union". Chancellery of the Prime Minister of the Republic of Poland.

Government Plenipotentiary (b) for Poland's Accession Negotiations to the European Union. 2000. "Accession Negotiations. Poland on the Road to the European Union" Chancellery of the Prime Minister Republic of Poland, Accession Negotiations.

Kommissionen arkiv 1997. "Kommissionens yttrande över Polens ansökan om medlemskap i Europeiska unionen." PDF tillgänglig på <http://ec.europa.eu/enlargement/archives/pdf/dwn/opinions/poland/po-op_sv.pdf>.

Promemoria. 2003. "Kandidatländernas anslutning till den Europeiska Unionen." Departementsserien 2003: 23. Utrikesdepartementet.

Swieboda, Pawel. 2006 "Organisational structure for EU accession negotiations in Poland". World Bank Institute Seminar Ankara, Tuesday, 28 March 2006.

Wallenstein, Karin. 2003. "Sammanställning av resultatet av utvidgningsförhandlingarna." Regeringskansliet. Utrikesdepartementet.

Muntliga källor

Jozefowicz, Slawomir. Dr. i Statsvetenskap vid Warszawa Universitet. Föreläsningsserie "Poland in the EU". Maj 2007.

Martinez, Victor Reyes. Telefonintervju 11 maj, 2008.

Elektroniska källor

Europaportalen. 2005. "Allmänna bestämmelser för strukturfonderna." <<http://europa.eu/scadplus/leg/sv/lvb/l60014.htm>> 13 maj, 2008.

EU-upplysningen. Sveriges Riksdag. 2008. <<http://www.eu-upplysningen.se/Medlemskap-och-historik/Om-medlemslanderna/Att-bli-medlem-i-EU/Kopenhamnskriterierna-for-medlemskap-i-EU/>>. 23 maj, 2008.

Gateway to Europe. 2007. "Enlargement, two years after – an economic success". <<http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/e50026.htm>> 10 maj 2008.

Instytut Nauk Politycznych. 2005. <<http://www.inp.uw.edu.pl/?q=node/141>>. 17 maj 2008.

Appendix

Appendix A: Köpenhamnskriterierna

”Europeiska unionens tre grundläggande krav för medlemskap kallas för Köpenhamnskriterierna. De bestämdes vid ett EU-toppmöte i Köpenhamn 1993. Kraven innebär att länder för att kunna bli medlemmar i EU måste ha”:

- Stabila institutioner som garanterar demokrati, rättssäkerhet, mänskliga rättigheter samt respekt för och skydd av minoriteter.
- En fungerande marknadsekonomi med förmåga att hantera konkurrenstrycket och marknadskrafterna inom unionen.
- Förmåga att ta på sig de skyldigheter som följer av medlemskapet inklusive en anslutning till målen med den politiska, ekonomiska och monetära unionen.

Källa: Eu-upplysningen. Sveriges Riksdag 2008.

Appendix B: Acquis communautaire, 31 kapitel

- 1 Fri rörlighet för varor
- 2 Fri rörlighet för personer
- 3 Etableringsfrihet och fri rörlighet för tjänster
- 4 Fri rörlighet för kapital
- 5 Bolagsrätt
- 6 Konkurrenspolitik
- 7 Jordbruk
- 8 Fiske
- 9 Transportpolitik
- 10 Beskattning
- 11 Ekonomiska och monetära unionen
- 12 Statistik
- 13 Socialpolitik och sysselsättning
- 14 Energi
- 15 Industripolitik
- 16 Små och medelstora företag
- 17 Vetenskap och forskning
- 18 Utbildning
- 19 Telekommunikationer, informationsteknologi och post
- 20 Kultur och audiovisuella frågor
- 21 Regionalpolitik och samordning av instrument i strukturpolitiken
- 22 Miljö

- 23 Konsument- och hälsoskyddsfrågor
- 24 Rättsliga och inrikes frågor
- 25 Tullunion
- 26 Yttre förbindelser
- 27 Gemensam utrikes- och säkerhetspolitik
- 28 Finansiell kontroll
- 29 Finansiella och budgetmässiga frågor
- 30 Institutioner
- 31 Övrigt

Källa: Promemoria 2003