

UDK: 65.012.4(100)
izvorni znanstveni rad
primljen 5. travnja 2006.

Dr. sc. Vinko Kandžija,
redoviti profesor Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci
Dr. sc. Heri Bezić,
izvanredni profesor Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci

POLOŽAJ HRVATSKE U PREGOVORIMA S EUROPSKOM UNIJOM

U međunarodnim odnosima pregovaranje je uvijek imalo centralni položaj, kako u funkcioniranju država i njihovim međusobnim odnosima, tako i međunarodnih i globalnih sustava kolektivne sigurnosti koji su postupno nastajali. Jačanjem novih faktora kao što su ekonomska i tehnološka globalizacija, svjetske institucije i druge multilateralne organizacije, snažne regionalne grupacije međunarodno pregovaranje poprima kompleksan oblik.

Međunarodni pregovori predstavljaju temelj i za proširenje Europske unije. U ovaj proces uključila se i Republika Hrvatska podnošenjem svog zahtjeva za prijem u punopravno članstvo u Uniji. Iskustva drugih tranzicijskih zemalja u njihovu pristupanju Europskoj uniji predstavljaju dobar temelj za pripremu pregovora od strane hrvatskih pregovarača. Pregovori o pristupanju Hrvatske u Europsku uniju u znatnoj će mjeri odrediti ukupni politički i gospodarski razvoj Republike Hrvatske u idućem srednjoročnom razdoblju. Pregovori o pristupanju su pregovori o uvjetima pod kojim će Hrvatska pristupiti Europskoj uniji i njezinim osnivačkim ugovorima, a koji se nakon završetka pregovora utvrđuju međunarodnim ugovorom. O vještini i poznavanju pregovaračkih tehnika pregovaračkog tima umnogome ovisi uspješnost tih pregovora i zadržavanje onih pozicija koje su od hrvatskog vitalnog interesa.

Ključne riječi: međunarodno pregovaranje, Europska unija, proširenje Europske unije

1. UVOD

U međunarodnim odnosima pregovaranje je uvijek imalo centralni položaj, kako u funkcioniranju država i njihovim međusobnim odnosima, tako i međunarodnih i globalnih sustava kolektivne sigurnosti koji su postupno nastajali. Jačanjem novih faktora kao što su ekonomska i tehnološka globalizacija, svjetske institucije i druge multilateralne organizacije, snažne regionalne grupacije međunarodno pregovaranje poprima kompleksan oblik.

Shvaćajući pregovaranje kao glavnu funkciju diplomacije, može se smatrati da je najvažnija zadaća diplomacije zapravo međunarodno pregovaranje. Međunarodno

pregovaranje ili, kako se alternativno naziva, diplomatsko pregovaranje, ne obuhvaća međunarodno poslovne pregovore između privatnih nacionalnih ili transnacionalnih kompanija, ali se zato njegovi okviri šire na mnoge nedržavne čimbenike, koji su često pregovarači, skupa s predstavnicima država, bilo u multilateralnim pregovorima ili u rješavanju bilateralnih sporova. Istodobno, proces međunarodnog pregovaranja, kao ni sama vanjska politika, ne mogu isključiti utjecaj domaće političke situacije i okolnost. Unutrašnje pregovaranje često prethodi međunarodnom pregovaranju i zatim utječe na čitav pregovarački proces, sve do ratifikacije zaključenih međunarodnih ugovora.

Međunarodni pregovori predstavljaju temelj i za proširenje Europske unije. U ovaj proces uključila se i Republika Hrvatska podnošenjem svog zahtjeva za prijem u punopravno članstvo u Uniji. Iskustva drugih tranzicijskih zemalja u njihovom pristupanju Europskoj uniji predstavljaju dobar temelj za pripremu pregovora od strane hrvatskih pregovarača. Primjenom pregovaračkih vještina hrvatski pregovarači mogu uspješno okončati pregovore a da pritom zaštite strateške interese Hrvatske, ne umanjujući time stečevine Europske unije.

2. TEMELJNE ODREDNICE MEĐUNARODNIH PREGOVORA

Pregovarački modeli najčešće nastaju u uobičajenoj situaciji interakcije dviju strana. Međutim, kada je riječ o međunarodnom pregovaranju, s obzirom na kompleksnost međunarodnih odnosa, pregovori često uključuju više strana u raznovrsnim kombinacijama: treći sudionik kao posrednik, više zemalja u istom sporu, mirovne konferencije, najraznovrsniji multilateralni pregovori u okviru ili izvan međunarodnih organizacija ili regionalnih grupacija. Kako se broj sudionika povećava, tako se mijenja i dinamika i kompleksnost pregovaračkog procesa, tako da klasični, svedeni modeli uzajamnih koncesija dviju strana nisu od velike pomoći.

Nagodba je jedan od najjednostavnijih, prototipskih modela pregovaranja u svakodnevnom životu. Međutim, svođenje pregovaranja na čisto cjenkanje vodi nekim ključcima o poželjnoj taktici u pregovaranju, koji izgledaju uvjerljivo, ali najčešće ne dovode do rezultata. Jedno od najrasprostranjenijih mišljenja, proizašlih iz usporedbe pregovaranja s cjenkanjem, jest da treba početi s pozicijom koja je što više udaljena od onoga što je vjerojatni ishod ("traži se mnogo da se dobije malo"). Shvaćanje pregovaranja kao nagodbe odnosno cjenkanja je najčešće izraženo metaforom igre nultog zbroja (zero sum – game), u kojoj jedan sudionik dobiva ono što drugi gubi. Do situacije nultog zbroja u pregovaranju najčešće dolazi kada se radi o sporu o jednom pitanju, na primjer teritorijalnom, u kome sudionici imaju posve suprotne interese. Što više jedan dobiva, tim manje dobiva drugi. Dakle, nulti zbroj je situacija u kojoj jedan sudionik može dobiti samo na račun drugog – kad jedan dobiva, drugi obvezno gubi.

Proširenje broja pitanja o kojima se pregovara stvara daleko veće šanse za uspješne ishode obje strane, jer otvara mogućnost da obje strane nešto dobiju, što je kod jednog jedinog spornog pitanja znatno teže. Kad je pregovaranje kompleksnije, odnosno kada ima više pitanja o kojima se pregovara, obje strane se kreću prema situaciji nenultog zbroja. U toj situaciji strane ne moraju biti u rivalstvu. Nenulti zbroj je situacija u kojoj je moguće da svi sudionici budu „pobjednici“.

Ako postoji mogućnost sporazuma koji će na određeni način biti povoljniji za obje strane od odustajanja pregovora – može se reći da postoji zona mogućeg sporazuma –

(zone of possible agreement – ZOPA). Teško ju je unaprijed utvrditi, odnosno prije početka pregovora i istraživanja interesa dviju strana. Drugim riječima, njihovim uspoređivanjem može se doći do saznanja postoji li područje koje je u zajedničkom interesu. Podrazumijeva se, ako se pregovara s čvrsto zauzetih pozicija, male su prilike za takav pristup koji pokušava sagledati ima li dodirnih točaka između interesa dviju strana radi nalaženja šire zone u kojoj oni mogu biti realizirani.

Kad pregovaračke strane imaju neke zajedničke interese ili prilike da ostvare uzajamne dobitke kroz međusobne ustupke, pregovori mogu biti integrativni umjesto distributivnih. Integrativni pregovori ukazuju na mogućnost da se interesi dviju strana integriraju u svrhu stvaranja nove, dodatne vrijednosti. Pregovaračke strane su u biti u situaciji nenultog zbroja. To se najčešće realizira proširenjem područja pregovaranja i povezivanjem više pitanja. Integrativni pregovori su poželjni za obje strane, ali je moguće doći do nedovoljno dobrih ili loših sporazuma, odnosno boljih mogućnosti obostranog zadovoljavajućeg rješenja.

Umjesto jednoznačnog spora koji najčešće vodi nultom zbroju, odnosno blokadi pregovora, širi okvir se može kreirati i povezivanjem više različitih pregovora između istih pregovaračkih strana. Tada je lakše postići kompromis, jer će jedna strana napraviti ustupak u jednom pitanju, a druga strana u drugom. Linkage, odnosno povezivanje podrazumijeva uključivanje u pregovore dodatnih pitanja koja nisu neposredno povezana s predmetom pregovaranja.¹

Vrijeme može jako utjecati na pregovore i stavove pregovaračkih strana. Krajnji rokovi su nekad stvarni i nametnuti situacijom (na primjer, krajnji rok isticanja važnosti međunarodnog ugovora) ili mogu biti dio pregovaračke taktike (ako se radi o promjeni najavljenog datuma odlaska nekog od pregovarača ili posrednika).

2.1. Proces pregovaranja

Pretpregovaranje je početna faza koja prethodi formalnom sadržajnom pregovaranju za pregovaračkim stolom a u kojoj se razmatraju temeljna pitanja pregovora. Pretpregovaranje treba osigurati suglasnost triju pitanja:²

- o tome da pregovori mogu biti korisni za sve strane u pitanju,
- o dnevnom redu pregovora i
- o načinu i proceduri vođenja pregovora.

Rijetko se događa da su sve strane u sporu uvjerene da je pretpregovaranje jedini izlaz iz blokirane situacije u kojoj su se našle. Češći je slučaj da je jedna strana uvjerena da je vrijeme na njezinoj strani i da je njezina najbolja alternativa ne pregovarati. Utvrđivanje potrebe za pregovaranjem kao načinom rješavanja spora postaje često komplicirano pitanje. To je prvenstveno zbog toga što treba priznati da se došlo do pat pozicije iz koje se može izaći samo pregovaranjem s "protivnikom". Bilo koja od strana koja misli da će biti optužena za slabost nastoji istodobno podignuti temperaturu sukoba i izvidjeti raspoloženje druge strane za pregovor. Važan uvjet za uspjeh pregovaranja, u ovome

¹ Vukadinović R., 2004, Politika i diplomacija, p. 90.

² Ibidem, p. 145.

dijelu, jest da budu izbjegnuti incidenti koji obvezno izazivaju uzbunu u javnosti i jačaju poziciju protivnika pregovaranja.

Kada je riječ o pregovorima između suverenih država, praktično se i ne postavlja pitanje tko će u ime koje strane pregovarati, jer je zadaća svake od pregovaračkih strana odrediti svoje pregovarače. Međutim, kada se radi o pregovorima u kojima jedna ili više strana nisu države već neki paradržavni entiteti ili druge nedržavne zajednice ili skupine, u tijeku pretpregovaranja treba osigurati suglasnost obiju strana tko će pregovarati u njihovo ime.

Nakon što je postignuta suglasnost o potrebi pregovaranja, moguće je započeti pregovore o dnevnom redu, kako o sadržaju, tako i o redu kojim će se raspravljati o pojedinim pitanjima. Što se tiče sadržaja dnevnog reda, lako može biti upitan. Prije svega, već sam način na koji je dnevni red formuliran može značiti da je jedna strana u nečemu popustila. Prihvatanje dnevnog reda može značiti i da je dogovor već postignut; drugim riječima, prihvaćanjem dnevnog reda prihvaća se u načelu i dogovor koji je formulacijom impliciran.

Teškoće u formuliranju dnevnog reda mogu proizaći iz želje da se on propagandno iskoristi, odnosno zloupotrijebi. Tajna diplomacija otklanja tu opasnost. Ako se javno priopći prijedlog dnevnog reda pregovora za koji se unaprijed zna da ga druga strana neće i ne može prihvatiti, to se čini da bi se istakli osobni prioriteti i pozicije. U tom slučaju sve se po svoj prilici i završava na pretpregovaranju. Nije bez značenja ni redosljed kojim će se o pojedinim točkama raspravljati i pregovarati. Svaka pregovaračka strana računa s tim da će morati načiniti ustupke u nekim pitanjima, s time što očekuje ustupke suprotne strane u nekim drugim pitanjima. Prirodno je da bi svaka strana više voljela prvo raspravljati o pitanjima u kojima treba dobiti ustupke, pored ostaloga i stoga što dobivanjem ustupaka na početku pregovora jača svoju poziciju.

Tijekom definiranja procedure pregovora prvo pitanje koje se nameće jest hoće li se pregovori voditi direktno ("oči u oči") ili preko posrednika. Direktni pregovori ne isključuju treću stranu bilo kao pravog posrednika ili "fasilitatora" koji nudi dobre usluge.³ Ako se pregovaranje ostvaruje preko posrednika, on može "igrati" između strana u sukobu, koje ostaju gdje jesu. Poseban vid pregovaračkog formata su razgovori na blizinu (proximity talks), koji se organiziraju u nekom etabliranom pregovaračkom centru (Ženeva, Beč) ili u zemlji koja nudi dobre usluge (Oslo). To svakako olakšava posao posrednika.

Ako ima više strana u sporu, pregovori mogu imati više formi:⁴

- serija paralelnih bilateralnih razgovora,
- multilateralna konferencija i
- kombinacija obje forme.

Bilateralni razgovori imaju prednost maksimalne fleksibilnosti, brzine i tajnosti. Oni također ne pružaju priliku da se propagandno iskoriste. Slabije države više vole pregovarati s moćnijim od sebe u multilateralnom formatu, jer onda imaju priliku praviti koalicije sa sličnima i tako ojačati svoju pregovaračku poziciju.

Mjesto pregovora je vrlo važno pitanje. Ako je jedna strana u stanju uvjeriti drugu da pošalje svoju delegaciju na pregovore na njezinu teritoriju, to već znači da je ona

³ Ibidem, p. 151.

⁴ Ibidem, p. 151.

moćnija i da druga strana mora prihvatiti tu činjenicu. To se rijetko dešava pa su moguće tri opcije mjesta pregovora:⁵

- neutralni teren,
- susretanje na pola puta ili
- rotiranje mjesta održavanja pregovora.

Jedan od načina da se sačuva ravnopravna pozicija obadvije strane jest izbor mjesta pregovora koje je na pola udaljenosti između glavnih gradova strana u sporu. I treći način da se osigura puna ravnopravnost pregovaračkih strana jest rotiranje mjesta pregovaranja – prvo u jednoj pa u drugoj zemlji – naročito ako se radi o dužim pregovorima. Za izbor mjesta pregovaranja mogu biti odlučujući i sljedeći praktični razlozi: pogodna klima, avioveze, hoteli, osiguranje i slično.

Sljedeće pitanje koje traži suglasnost tijekom pregovaranja jesu delegacije – njihova razina, sastav i brojnost. Brojnost, u pravilu, nije kontroverzno pitanje, osim ako neka strana šalje izuzetno mali broj ljudi, što implicira da pregovore ne shvaća suviše ozbiljno ili, ako šalje prevelik broj ljudi, što je prije praktično nego političko pitanje, jer izaziva probleme smještaja i osiguranja. Visoka razina delegacija implicira i visok prioritet koji strane pridaju pregovorima i veću šansu da se pregovori relativno brzo završe.

Česta solucija su «mješovite» delegacije, kojima su na čelu ministri, ali oni sudjeluju u pregovorima u kratkom razdoblju, prepuštajući suradnicima daljnje pregovaranje.

Posljednji proceduralni činitelj o kome je potrebno postići suglasnost u pretpregovaranju jest vrijeme. Kad će početi pregovori, koliko bi trebali trajati, odnosno da li će se utvrditi krajnji rok (deadline), da li će se odvijati po fazama sa stankama između njih – sve su to pitanja koja nisu bez značenja.

Što se tiče datuma početka pregovora, to je često pitanje diplomatskog trenutka, odnosno započinjanja pregovora dok traje povoljno ozračje. Podrazumijeva se, treba ostaviti dovoljno vremena za pripreme odgovarajućih dokumenata i održavanje potrebnih konzultacija. Prilikom određivanja datuma mora se voditi računa i o tome da ne koincidiraju s nekim povijesnim, vjerskim ili drugim datumom koji ne bi bio rado prihvaćen od jedne od pregovaračkih strana. Dakle, nemoguće je organizirati pregovore u vrijeme, primjerice, božićnih blagdana.

Međunarodno pregovaranje ima dva vrlo povezana aspekta: pregovaranje s drugom stranom i unutarnje pregovaranje, koje počinje međuresorskim usuglašavanjem u pripremi platforme, zatim obavještavanjem parlamentarnih tijela i nastojanjem da se dobije njihova načelna suglasnost, usuglašavanjem u Vladi prilikom usvajanja platforme i najzad dobivanjem suglasnosti o svakom rješenju, kompromisu i ustupku koji se nudi. Ovi unutarnji pregovori najčešće nisu nimalo jednostavni i mogu, ako se ne pripreme dobro ili se podcijene, znatno usporiti ili zakomplicirati pregovarački proces i otežati poziciju delegacije koja pregovara. Slično tome, treba osigurati unutarnji kompromis unutar regionalne ili druge organizacije prije pregovora s drugom organizacijom.

Dobar posrednik vodi uvijek računa o unutarnjem pregovaranju. Upravljanje unutarnjim donošenjem odluka, koje se često sastoji u oblikovanju procesa unutarnjeg pregovaranja, obično je veći izazov od pregovaranja s drugom stranom. Igranje uloge mosta između unutarnjeg donošenja odluka i eksternog pregovaranja i mirenje interesa

⁵ Berridge G. R., 2002, *Diplomacy – Theory and Practice*, p. 37.

raznih neposlušnih frakcija zahtijeva vodstvo zasnovano na kredibilitetu, a ne na autoritetu.

Pregovarački tim jedne strane ima šefa delegacije ili glavnog pregovarača, koji je glavna veza s vlastima u zemlji, donosi konačne odluke u delegaciji i sam vodi najveći dio pregovora. O značenju i ozbiljnosti koju pregovorima pridaju pregovaračke strane najbolje svjedoči razina i izbor osobnosti šefa delegacije.

Pregovarački tim bi trebao svojim sastavom osigurati sudjelovanje svih državnih organa u čijoj su nadležnosti neka od pitanja o kojima će se pregovarati. U načelu bi trebalo stavove usuglasiti unutar delegacije i o tome se konačno odlučuje na jednom mjestu u zemlji. Međutim, često postoje paralelni i vertikalni kanali između predstavnika pojedinih resora i u pogledu izvještavanja, a dijelom i u pogledu direktiva za daljnji rad. To može otežati rad delegacije i umanjiti autoritet glavnog pregovarača, što se može odraziti i na same pregovore.

Heterogeni model pregovaračkog tima je čest u slučaju osjetljivih političkih pregovora, kad i sam sastav delegacije odražava razlike koje postoje između pojedinih političkih struja ili državnih organa u zemlji.

Monolitni model pregovaračkog tima pretpostavlja da svi članovi tima jedinstveno djeluju da bi osigurali istovjetne interese i govore jednim glasom, dok u heterogenom modelu to nije slučaj, pa su njihovi stavovi često u međusobnom konfliktu, što onda zahtijeva unutarnje usuglašavanje.⁶

Nema uspješnih pregovora bez temeljitih i ponekad dugih priprema. Priprema uključuje identifikaciju predmeta pregovaranja i strukture pregovaranja. Ovisno o temi, jedan od organa će biti određen kao nositelj pripreme pregovora, a ostali organi imaju dužnost u punoj mjeri surađivati. Potrebno je zatim odrediti jezgru pregovaračkog tima, u koju pored više ljudi iz osnovnog resora ulazi po jedan predstavnik iz drugih državnih organa i tu se ostvaruje prva razmjena analiza, mišljenja i prvi stupanj međuresorne suradnje. Važno je da tim za pripreme i kasnije sam pregovarački tim ima u svom sastavu stručnjake raznih profila, koji će osigurati dobro poznavanje materije, kvalificiranu i raznovrsnu ekspertnu pomoć i odlično vladanje pregovaračkim jezikom.

Pregovaranje ne možemo promatrati odvojeno od okolnosti u kojima se oni odvijaju, a i rezultate pregovora valja staviti u date okolnosti. Kao što se vidi, vrlo su važne i pregovaračke pozicije. Kako na početku, pri ulasku u pregovore, tako i tijekom trajanja, sve do akta potpisivanja. Od različitih pozicija pregovarača ovisi i vrsta priprema koju treba napraviti prije otpočinjanja pregovora. Pregovaračke strane mogu imati različite pozicije:⁷

- podjednake pregovaračke pozicije
- jedna strana ima slabije pozicije
- jedna strana ima toliko jače pozicije da se pregovori pretvaraju u diktat jačega

Na pregovaračku poziciju neke države utječu: unutarnja stabilnost zemlje, gospodarska snaga zemlje, vojna snaga, konsenzus unutar zemlje oko toga što je cilj pregovora, podrška međunarodnih čimbenika i slično.⁸ Što se tiče stupnja različitosti u stavovima, polazištima pregovarača, oni mogu biti:⁹

⁶ Kovačević Ž., 2004, Međunarodno pregovaranje, p. 158.

⁷ Gustović – Ercegovac A., 1996, Umijeće pregovaranja, p. 6.

⁸ Ibidem, p. 6.

⁹ Ibidem, p. 6.

- prividno oprečni (tu se radi o relativno blagom sukobu mišljenja ili stajališta, u odnosima dviju strana nema ponašajnih aspekata koji govore o realnom sukobu);
- stavovi s dosta antagonizma (kada strane povremeno ulaze u stvarni sukob);
- polarizirana polazišta (kada su strane u fazi predratnog, ratnog, međuratnog ili poslijeratnog sukoba).

U situacijama u kojima postoji dosta antagonizma ili kad su polazna stajališta polarizirana, pregovor je često pod povećalom javnosti. Njima dominira vanjski sukob. Rijetko pregovori odmah pridonose pomirbi protuslovnih interesa. U početku često služe ispitivanju druge strane, njezinih budućih pregovaračkih pozicija, odvratanju pažnje ili kao dodatna metoda u prikupljanju obavještajnih podataka.

Prije nego se pristupi nekoj vrsti pregovora, a osobito onih sudbonosnih za naciju ili regiju, valja se prisjetiti svih varijabli koje mogu djelovati u takvom procesu. Jedan od najvažnijih mehanizama kojeg se tada treba prisjetiti jest percepcija situacije. Pod tim se pojmom želi naglasiti da različiti ljudi različito vide istu situaciju. Između podražaja i reakcije postoji "doživljaj". On je "moderator" ili "generator" različitih reakcija. Svaki pojedinac svoju sliku svijeta organizira, selekcionira, i interpretira. Organizirati znači da se mnoštvo sadržaja nastoji automatski svrstati u neke kategorije kako bi ga lakše koristili. Ta početna organizacija ne mora biti točna, ali se dosljedno svuda upotrebljava.

Jedan od smjerova u kojem se organiziraju informacije je i očekivanje. Na primjer, dobar prijedlog se odbacuje zbog stvorenog negativnog očekivanja. Nesvjesno se radi i selekcija materijala. Percipira se ono što ide u prilog, što se očekuje, ili ono što je u skladu s predrasudama koje ima svaki pojedinac. I jake emocije mogu djelovati selektivno, pa je prisutna sklonost precjenjivanju i podcjenjivanju nekih aspekata. Raspoloženje, brige, stavovi, prethodno iskustvo - utječu u velikoj mjeri na interpretaciju onoga što se percipira. Tako u setu zabrinutosti i straha vidi i ono čega realno nema. Razlozi za različitu interpretaciju nejasnog materijala mogu biti:¹⁰

- Stupanj informiranosti, količina znanja i iskustva. Ovaj je faktor često odgovoran za razlike u percepciji objektivno istog sadržaja. S tim u vezi neka dodatna informacija može iz temelja izmijeniti već zauzeti stav;
- Naročito su opasne netočne ili lažne informacije, koje pogotovo mogu dovesti do različite percepcije objektivne stvarnosti. Osobito su neugodne nepotpune, ili namjerno iskrivljene informacije koje, a ukoliko se odnose na društveno osjetljive teme, mogu imati ozbiljne reperkusije u društvu;
- Na interpretaciju sadržaja djeluje i stupanj povjerenja koji je prisutan u onoga tko podatak iznosi, odnosno u onoga tko predstavlja informaciju;
- Na to kako će netko interpretirati ono što je vidio i čuo - utječe dakako i njegova struktura ličnosti.

Iako se mogu kontrolirati sve ove varijable, važno je biti svjestan njihova utjecaja. Ne može se uvijek mijenjati vlastito ponašanje, a kamoli tuđe - no ako se zna doseg ovih varijabli - tada će možda postojati prilika za prepoznavanje razloga nečijeg ponašanja. Time će se moći drugačije odnositi prema ponašanjima drugih, neka nerazumljiva ponašanja će biti jasnija, a napadi i sukobi se neće uvijek tumačiti kao nešto što je upereno

¹⁰ Ibidem, p. 7.

protiv nekoga. Ako se znaju mehanizmi nastajanja neke pojave, postoji manja impresioniranost i mogućnost racionalnijeg i mirnijeg prilaska. Time se otvaraju putovi za stvaranje primjerenih odluka o tome koja će se strategija primijeniti u određenoj situaciji. U pregovorima može doći i do jake emotivne angažiranosti, do eskalacije sukoba. Strane su u stanju intenzivne frustracije. U takvim stanjima ljudi mogu reagirati i nekom formom agresivnog ponašanja, ili nekim tipom obrambenih mehanizama - kao što su regresivna ponašanja, racionalizacija, fiksacija i slično. Ti su mehanizmi reagiranja u najvećem broju slučajeva kontraproduktivni po pregovore.

2.2. Faze pregovaračkog procesa

Kad dođe do razgovora za pregovaračkim stolom, pregovaranje prolazi kroz različite faze od uvodne i načelne do konkretne o detaljima, sve do utvrđivanja teksta. Zadaći koji stoje pred pregovaračima su sljedeći:¹¹

- nalaženje jednostavne i fer procedure,
- predstavljanje temeljnih pozicija u vidu formalnih izjava i rasprave radi razjašnjavanja polaznih stavova,
- utvrđivanje bitnih pitanja koje sporazum treba obuhvatiti,
- usuglašavanje načelnog okvira za sporazum,
- pregovaranje o samim rješenjima i tehničkim detaljima,
- prevođenje suštine onoga o čemu je postignut sporazum u pravno uobičen tekst ugovora ili sporazuma.

Ipak, dvije od tih faza su ključne: načelna osnova za sporazum i pregovaranje o detaljima.

Osnovna načela rješenja nazivaju se i smjernicama, okvirom za sporazum, formulom i skupom ideja – ovaj posljednji termin je najčešće u upotrebi u UN – u. Dobra osnovna načela trebala bi biti sveobuhvatna, uravnotežena i fleksibilna. *Sveobuhvatnost* – najbolje je ako okvirna načela mogu pokriti sva glavna sporna pitanja. Međutim, to praktična politika uvijek ne dozvoljava, što ne znači da ne mogu biti dobra osnova za pregovore. Neka pitanja mogu biti registrirana i ostavljena za kasnije razmatranje, dok druga mogu biti potpuno izostavljena iz okvira za sporazum, ako se dođe do zaključka da mogu biti prepreka za postizanje sporazuma. *Uravnoteženost* – okvir za sporazum mora dati ponešto svakoj od strana u sporu u pogodbi koja bi trebala biti bar grubo uravnotežena. Jedino tako se može očekivati da ona bude prihvaćena. *Fleksibilnost* – iako temeljno načelo, ne trebaju biti nejasni i opći kao što se odvija u fazi pretpregovaranja; ipak trebaju biti dovoljno fleksibilni da dopuste svakoj od strana u sporu da misli da se mogu poboljšati u njihovu korist u fazi pregovora o detaljima.

Pregovaranje o detaljima je ne manje važna faza, makar izgledalo da je s usuglašenim osnovnim načelima otvoren put za sporazum.

Pregovori o detaljima su komplicirani, pored ostalog, zato što su za tu fazu potrebni brojniji timovi, koji predstavljaju ne samo razne vrste ekspertiza već, u pravilu, dolaze

¹¹ Kovačević Ž., op. cit., p. 159.

iz različitih vladinih agencija, pa postoje veliki izgledi da do nesuglasnosti dođe unutar pregovaračkih timova. Često je spoticanje u fazi pregovora o detaljima prilikom usuglašavanja pojmova i njihovih definicija, dakle uspostava zajedničkog jezika. Zajednički prihvaćene definicije su nužne da bi se kasnije izbjegao nesporazum, ali duge rasprave o njima ne proizlaze iz nekog cjepidlačenja eksperata, već iz različitih interpretacija koje više pogoduju interesima jedne ili druge strane. Sljedeći izvor složenosti faze o detaljima je da ona obično traži dosta vremena i sudjelovanje mnogih specijalista. Drugim riječima, u ovoj fazi, pregovarački je tim stvoren od onih koji su na nižoj razini odlučivanja, što, u pravilu, znači da se za mnoga pitanja moraju tražiti suglasnost i smjernice od kuće, što izaziva produljenje trajanja pregovora. Često se događa da se njihovi šefovi, koji su usuglasili okvir za sporazum, kad se vrate kući, umjesto pritiska druge strane i posrednika u pregovorima, susreću s domaćim pritiskom i reakcijama na popuštanje. To može lako izazvati tvrdi stav nego što su ga imali u prvoj pregovaračkoj fazi i manje fleksibilne instrukcije njihovim podređenim koji pregovaraju o detaljima. Četvrti razlog za kompliciranost faze detalja je što ona predstavlja priliku za jednu ili obje strane pokušaju uravnotežiti usvojene formule usmjere na svoju stranu. U biti, nerijetko se događa da, u situaciji kad je međusobno povjerenje između strana malo i okvirno rješenje dobiveno pod izvjesnim psihološkim pritiskom, počinje se javljati strah da će druga strana pokušati detaljima i naoko sporednim formulacijama (small print) redefinirati usvojeni okvirni sporazum u svoju korist. Na kraju, faza detalja je zadnja faza u kojoj svaka formulacija ima svoje značenje. Tu nema više popravnog ispita niti mogućnosti da se ono što je ispregovrano različito interpretira, kao kod prethodne faze.

Pregovori se razlikuju i po tome je li sporazum nužan ili se pregovaračke strane mogu razići bez dogovora. To zavisi od situacije. Nekad pregovori traju dugo upravo zato što se sporazum mora postići pod svaku cijenu, jer kriza prijete da se nastavi i zaostri s još većim posljedicama. Pregovaranje o veoma kompleksnim i politički ili ekonomski osjetljivim sporazumima odvija se u rundama od po dva tri mjeseca s kraćim ili dužim prekidima koji se koriste za pripreme, konzultacije i praktičan rad. Svaka runda počinje i završava sjednicama s pripremljenim izjavama pregovaračkih strana. U međuvremenu može doći do političkih kontakata na ministarskoj ili predsjedničkoj razini, radi rekapitulacije postignutog i davanja poticaja za rješavanje pitanja koja su ostala sporna.

Ima slučajeva kad su okolnosti takve da se strane mogu razići bez posljedica, s mogućnošću da obnove pregovore ili ne. Ali ima i situacija da pregovori počnu u atmosferi neobaveznosti postizanja sporazuma, pa se okolnosti iznenada promijene i rješavanje spora postane urgentno.

3. PROŠIRENJE EUROPSKE UNIJE

Pregovori predstavljaju temelj i za proširenje Europske unije. Petnaest država članica Europske unije odlučilo je 1997. godine otvoriti svoja vrata zemljama istočne Europe. Ovu je odluku potvrdilo Europsko vijeće u Luxembourgu 1997. godine. Europsko vijeće je zapravo započelo proces proširenja Unije, koji se trebao odvijati u fazama i brzinom koja odgovara svakoj od potencijalnih država članica. Cilj je da se zemlje kandidati za članstvo u Uniji pripreme na pristup Uniji i da se Unija pripremi na primanje novih članova.

Proces pregovora započeo je padom Berlinskog zida, nakon kojeg je uslijedio i raspad Sovjetskog Saveza. Nakon sastanka na vrhu grupe G7 vodeće industrijske zemlje u Parizu u srpnju 1989. godine zatražile su od Komisije da koordinira program ekonomske ispomoći Poljskoj i Mađarskoj. Program PHARE proširen je na Republiku Češku, Slovačku, Bugarsku, Rumunjsku, tri baltičke države, Albaniju i neke države bivše Jugoslavije. Program obuhvaća 5 prioriteta područja: pristup tržištima zemalja donatorica za robu koja dolazi od zemalja korisnica, poljoprivredu i prehrambenu industriju, poticaj ulaganjima, obuku i okoliš. Program se provodi s osnovnom nakanom da ovakva pomoć olakša ekonomske i društvene promjene u zemljama srednje i istočne Europe te omogućiti ovim državama sudjelovanje u europskoj integraciji.

Da bi potaknula bolju integraciju zemalja na kontinentu, Unija je zaključila posebne ugovore sa zemljama srednje i istočne Europe. Europsko vijeće je 1993. godine u Kopenhagenu usvojilo načelo po kojem pridružene zemlje srednje i istočne Europe, koje to žele, mogu postati članicama Europske unije. Pridružena država će postati punopravnom članicom Unije čim bude sposobna preuzeti obveze koje nosi članstvo i čim zadovolji ekonomske i političke uvjete. Ovi uvjeti uključuju:

- stabilnost demokratskih institucija,
- poštivanje manjina,
- postojanje tržišne ekonomije koja je sposobna nositi se s natjecateljskim pritiskom iz Unije te
- spremnost i sposobnost da prihvaća i ispunjava ciljeve političke, ekonomske i monetarne Unije.

Europska komisija je 1997. godine predložila Parlamentu Agendu 2000, dokument koji detaljno opisuje pripreme faze za članstvo u Uniji. Deset zemalja istočne Europe i Cipar su tada službeno predale svoje molbe za pristupanje Uniji. Suočena entuzijazmom "novih" zemalja bivšeg istočnog bloka, Unija je morala reagirati. Nakon što je detaljno proučila upitnike koji su na zahtjev Unije popunile zemlje srednje i istočne Europe, a koji se ticao institucija i trenutnih reformi u svakoj pojedinoj zemlji, Komisija je preporučila pokretanje pregovora o članstvu s Estonijom, Mađarskom, Poljskom, Češkom i Slovenijom. Smatralo se da su navedene zemlje najbliže ispunjavanju kriterija koje je u Kopenhagenu 1993. godine postavilo Europsko vijeće. Bugarska, Litva, Letonija, Rumunjska i Slovačka i dalje su ostale kandidati za pristup Uniji. Europsko vijeće je na zasjedanju u Luxembourg 1997. godine odredilo s kojim zemljama mogu započeti pregovori.

Samo pristupanje Uniji započelo je 1998. uspostavom posebnog okvirnog mehanizma djelovanja. Proces je usko povezan s intenzivnom strategijom predpristupanja Uniji, kojom se države koje su se kandidirale za članstvo što je moguće više približe legislativi Unije prije samog pristupanja. U tu svrhu u sklopu PHARE programa osigurana su znatna financijska sredstva za prilagodbu budućih članica. Pregovori za članstvo započeli su 1998. S tim ciljem održane su bilateralne međuvladine konferencije s Ciprom, Estonijom, Mađarskom, Poljskom, Češkom i Slovenijom. Što se tiče ostalih potencijalnih država članica, ubrzano se radilo na pripremama za pregovore o njihovom članstvu u Uniji.

Europska unija je 1. svibnja 2004. godine imala najveće proširenje u svojoj povijesti. Deset zemalja potpisalo je pristupne ugovore, čime su se obje strane obvezale za

funkcioniranje po zajedničkim pravilima Europske unije.¹² Ni u jednoj od deset novih zemalja članica ukupan društveni proizvod po stanovniku ne doseže europski prosjek. Najbogatije među njima, Cipar i Slovenija, ostvaruju tek 79, odnosno 68% prosjeka EU, a najsiromašnija Letonija doseže jedva 27%. Već se događalo da se EU širi na donedavne diktature – Grčka je primljena sama, a Portugal i Španjolska zajedno – ili, pak, na vrlo siromašne zemlje – Irska i Portugal. No, nikad se Unija nije odjednom toliko proširila kao što se to dogodilo 1. svibnja 2004. i nikad u nju nije odjednom ušlo toliko donedavna protuslobodarskih društava s planskim gospodarstvima – Češka, Estonija, Letonija, Litva, Mađarska, Poljska, Slovačka i Slovenija – izuzevši sredozemne otoke Cipar i Malta. Uz to, nikad još u EU nije ušla zemlja u kojoj ne postoje jedinstvene državne ustanove, u kojoj djeluje vojna misija Ujedinjenih naroda – Cipar. Uključivanjem novih država članica EU je s 370 milijuna stanovnika narasla na 450 milijuna, pa je, kao najsnažnije svjetsko gospodarstvo i najveće jedinstveno tržište, u boljemu položaju glede prihvaćanja izazova globalizacije te jačanja i obrane europskoga društvenog modela.

Europska unija ima ugovorne odnose s Turskom od 1963. godine kada je potpisan sporazum o pridruživanju čiji je cilj bilo uspostava carinske unije. Ipak, tek je 1995. godine došlo do uspostave carinske unije između Turske i Europske unije. Ovim sporazumom omogućeno je recipročno i trenutačno ukinuće carinskih pristojba za industrijske proizvode. Turska oduvijek želi produbiti svoje veze s Unijom i 14. travnja 1987. godine podnosi molbu za pristupanje Uniji. Specifični slučaj Turske izazvao je mnogobrojne rasprave. Europsko vijeće potvrdilo je u Luxembourgu 13. prosinca 1997. godine da Turska ima "uvjete za pristup Uniji" i pozvala je da se priključi Europskoj konferenciji koja će zbližiti Europsku uniju i one europske zemlje koje žele pristupiti Uniji i dijeliti njezine vrijednosti i ciljeve kako unutar Unije tako i na polju vanjske politike koju provodi Unija. Međutim, što se tiče trenutačnih ekonomskih i političkih uvjeta u Turskoj, donesen je zaključak da oni još nisu dosegli razinu koju zahtijeva Unija za primanje novih članova. Ipak je zacrtana posebna strategija koja se temelji na produbljivanju ugovora o pridruživanju s ovom zemljom.

Raspad Sovjetskog Saveza i prijelaz novonastalih zemalja na tržišnu ekonomiju je za Europsku uniju predstavljao priliku za uspostavu čvrstih veza s bivšim državama Sovjetskog Saveza i Mongolijom. Kao što se PHARE program odnosi na zemlje srednje i istočne Europe, tako TACIS program omogućuje tehničku i gospodarstvenu pomoć bivšim državama Sovjetskog Saveza i Mongoliji. Cilj je programa prijelaz na tržišno gospodarstvo. Programom TACIS obuhvaćeno je mnogo sektora: nuklearna sigurnost, energija, okoliš, administrativna reforma, osnivanje poduzeća. Europska unija je tako postala prvi financijski sponzor ovih zemalja s ulogom od 2,27 milijarde ECU-a u razdoblju od 1991. do 1995. godine.

Bugarska je avis dobila 1999. Europska komisija podržala je spremnost Bugarske za punopravnim članstvom u EU, zaključujući da bi u 2006. godini mogla potpisati pridružujući sporazum s EU. Europsko vijeće 12. prosinca 2004. godine odlučilo je da će zemlja 1. siječnja 2007. postati punopravnom članicom EU.

Rumunjska je avis dobila 1997. godine, a pregovore započela 1999. Okončanje ovog procesa trebalo je biti krajem 2005. godine. Međutim, realno je očekivati da će i Rumunjska pristupiti Europskoj uniji 1. siječnja 2007. godine.

¹² Europska unija, <http://www.mei.hr> (11.01.2006.)

4. PREGOVORI O PRISTUPANJU HRVATSKE EUROPSKOJ UNIJI

Uspostava odnosa između Republike Hrvatske i Europske unije započinje međunarodnim priznanjem Republike Hrvatske kao neovisne i suverene države 15. siječnja 1992. godine. Od tada se odnosi razvijaju postupno, da bi se od 2000. godine intenzivirali.

U 2001. godini Hrvatska je potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, čime je po prvi put stupila u ugovorne odnose s Europskom unijom. To je bio najvažniji formalni korak u približavanju Republike Hrvatske Europskoj uniji prije podnošenja zahtjeva za punopravno članstvo i stjecanje statusa kandidata.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju posebna je vrsta sporazuma o pridruživanju koje je Europska unija ponudila državama obuhvaćenim procesom stabilizacije i pridruživanja, među koje pripada i Hrvatska.¹³ Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Hrvatske i Europske unije stupio je na snagu 1. veljače 2005. godine.¹⁴ To je povlašteni sporazum koji pridonosi gospodarskoj i političkoj stabilizaciji Republike Hrvatske i regije u cjelini, te uspostavi bliskih i dugoročnih veza između ugovornih stranaka. Sporazumom se reguliraju politički, gospodarski i trgovački odnosi između Europske unije i Republike Hrvatske. Bitna značajka je da je riječ o sporazumu koji je prilagođen specifičnostima pojedine države.¹⁵ Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Hrvatske i Europske unije potpisan je 29. listopada 2001. u Luxembourg. Nakon potpisivanja sporazuma krenuo je proces ratifikacije u Hrvatskoj, Europskom parlamentu i parlamentima svih zemalja članica. Kako se ne bi čekalo na dovršetak ratifikacije, istodobno s potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju potpisan je Privremeni sporazum, kojim su se aktivirale trgovinske i prometne odredbe iz glavnog sporazuma. Prema Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju tranzicijsko razdoblje između EU i Hrvatske traje do 1. siječnja 2007. godine, s tim da je EU odmah za sve proizvode hrvatskog podrijetla u potpunosti otvorila svoje tržište, bez carina i kvota, a Hrvatska svoje tržište otvara postupno.

Činjenica da Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju onda još nije stupio na snagu nije bila prepreka da Hrvatska podnese zahtjev za članstvo u EU 21. veljače 2003. godine, te da stekne status kandidata u lipnju 2004. godine. Iako približavanje Europskoj uniji ponajprije ovisi o Europskoj uniji i njezinim odlukama o dinamici i obuhvatu vlastitog proširenja, uspješna provedba Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju znatno je pridonijela dobivanju pozitivnog mišljenja Europske komisije te također može olakšati pregovore koji slijede nakon što je Hrvatska službeno postala kandidat za članstvo. Činjenica da Nacionalni program Republike Hrvatske za pridruživanje Europskoj uniji i Plan provedbe Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju predviđaju nešto bržu dinamiku provedbe od one predviđene Sporazumom, te da su u 2003. i 2004. godini obveze iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju dopunjavane i provedbom novih mjera potrebnih za prilagodbu standardima EU, već je i prije stjecanja statusa kandidata jasno upućivala na spremnost Republike Hrvatske na daljnje približavanje Europskoj uniji.

¹³ Hrvatska na putu u Europsku uniju: od kandidature do članstva, brošura, Ministarstvo europskih integracija, Zagreb, 2004., p. 37.

¹⁴ Sporazum o pridruživanju i stabilizaciji stupio na snagu, <http://www.vipnet.hr> (12.01.2006.)

¹⁵ Izvješće Ministra za europske integracije o SSP Hrvatskom Saboru, <http://www.mei.hr> (12.01.2006.)

Takvo je opredjeljenje bilo potvrđeno i donošenjem Nacionalnih programa Republike Hrvatske za pridruživanje Europskoj uniji za 2003. i 2004. godinu, čija je izrada bila jedna od obveza proizašlih iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju.

Zahtjev za punopravno članstvo Republika Hrvatska je podnijela 21. veljače 2003. godine. Status službenog kandidata za punopravno članstvo u Europskoj uniji dobila je 18. lipnja 2004. godine. Stjecanju statusa kandidata prethodilo je nekoliko glavnih koraka koje je Hrvatska poduzela u svom približavanju Europskoj uniji. Nakon što je podnijela zahtjev za članstvo, Vijeće EU je u vrlo kratkom roku, manje od dva mjeseca nakon podnošenja zahtjeva, već 14. travnja 2003. godine zadužilo Europsku komisiju da izradi mišljenje o hrvatskom zahtjevu. U skladu s uobičajenim postupkom donošenja mišljenja Komisija je 10. srpnja 2003. godine Hrvatskoj uputila upitnik s 4.560 pitanja iz različitih područja funkcioniranja države, institucija, gospodarstva. Odgovori na upitnik svojevrsna su slika stanja u Hrvatskoj, a sastavljanje tih odgovora bio je vrlo opsežan posao koji je cjelokupna državna uprava završila u zadanom roku od tri mjeseca. Europska komisija je u prosincu 2003. i u siječnju 2004. godine uputila dodatna 184 pitanja na koja je Vlada Republike Hrvatske utvrdila i prosljedila odgovore.¹⁶

Na temelju odgovora na upitnik, kao i drugih izvora, Europska komisija je 20. travnja 2004. godine donijela pozitivno mišljenje o zahtjevu Hrvatske za članstvo u Europskoj uniji. To znači da je Komisija pozitivno ocijenila sposobnost Hrvatske za daljnji napredak prema članstvu u Europskoj uniji s obzirom na njezine mogućnosti zadovoljavanja uvjeta za članstvo. Između ostalog, mišljenje je Europske komisije bilo da Hrvatska ima stabilne demokratske institucije i da se može smatrati zemljom s djelotvornim tržišnim gospodarstvom, te da treba nastaviti provedbu reformi koje su još potrebne za dosizanje svih europskih standarda, kao i daljnje usklađivanje domaćih zakonodavstva s propisima Europske unije. Sukladno takvom mišljenju, Europska komisija je, također, preporučila Europskom vijeću da donese odluku o otvaranju pregovora s Hrvatskom o punopravnom članstvu.

Istodobno s mišljenjem i preporukama, Europska komisija je donijela i Prijedlog Europskog partnerstva za Hrvatsku, u kojem su razrađeni kratkoročni i srednjoročni prioriteti za pripreme Hrvatske na putu daljnje integracije s Europskom unijom, a koji služi kao popis u skladu s kojim će se mjeriti daljnji napredak Hrvatske. Europsko vijeće je, na istom sastanku na kojem je Hrvatskoj dodijeljen status kandidata i odredilo početak pregovora, također je zadužilo Europsku komisiju da na temelju Europskog partnerstva izradi predpristupnu strategiju za Hrvatsku.¹⁷ Nakon političke odluke Europskog vijeća iz lipnja i prosinca 2004. godine, o otvaranju pregovora i sazivanju bilateralne međuvladine konferencije o pristupanju, pregovori su formalno započeli 3. listopada 2005. godine održavanjem prve sjednice međuvladine konferencije.

Pregovori o pristupanju Hrvatske u Europskoj uniji u znatnoj će mjeri odrediti ukupni politički i gospodarski razvoj Republike Hrvatske u idućem srednjoročnom razdoblju. Pregovori o pristupanju su pregovori o uvjetima pod kojim država kandidatkinja pristupa Europskoj uniji i njezinim osnivačkim ugovorima, a koji se nakon završetka pregovora utvrđuju međunarodnim ugovorom između države članice Europske unije i države kandidatkinje. Sudionici su pregovora države članice Europske unije i država

¹⁶ Hrvatska na putu u Europsku uniju: od kandidature do članstva, op. cit., str. 44.

¹⁷ Ibidem, str. 45.

kandidatkinja. Tijekom pregovora pregovaračka stajališta Europske unije u ime država članica zastupa predsjedatelj Vijeća Europske unije, dok na strani države kandidatkinje pregovore o pristupanju vodi posebno izaslanstvo za pregovore. Ono uz voditelja izaslanstva na visokoj političkoj razini, najčešće ministarskoj, uključuje glavnoga pregovarača i pregovaračku skupinu.

Pregovori se vode u sklopu bilateralne međuvladine konferencije na kojoj sudjeluju predstavnici država članica Europske unije, s jedne strane, i predstavnici države kandidatkinje. Na konferenciji sudjeluju i predstavnici Europske komisije.

Pristupanje u članstvo Europske unije uvjetovano je prihvaćanjem svih prava i obveza na kojima se zasniva Europska unija i njezin institucionalni okvir, obuhvaćenih pod pojmom pravne stečevine Europske unije – *Acquis communautaire*. Najvažniji elementi pravne stečevine Europske unije, koji se neprekidno razvijaju, su:¹⁸

- primarno zakonodavstvo – osnivački ugovori,
- sekundarno zakonodavstvo – uredbе, direktive, odluke, preporuke i mišljenja,
- drugi izvori prava – presuda Suda EZ-a, opća načela prava, međunarodni ugovori,
- ostali akti – rezolucije, izjave, preporuke, smjernice, zajedničke akcije, zajednička stajališta.

Pravna stečevina za potrebe pregovora o pristupanju podijeljena je u 35 tematskih poglavlja, koja se ujedno smatraju i poglavljima pregovora. Država kandidatkinja ne pregovara o pravnoj stečevini Europske unije, nego o uvjetima i načinu njezina preuzimanja i primjene. Upravo se iz tih razloga često pregovori o pristupanju i ne smatraju klasičnim pregovorima, već procesom prilagodbe države kandidatkinje vrijednosnome, pravnome, gospodarskomu i društvenomu sustavu Europske unije. Do ulaska u članstvo u Europskoj uniji svaka država kandidatkinja dužna je preuzeti cijelu pravnu stečevinu Europske unije i biti sposobna za njezinu učinkovitu primjenu.

Sazivanjem bilateralne međuvladine konferencije o pristupanju pregovori o pristupanju Republike Hrvatske u Europsku uniju formalno su započeli. Nakon formalnog otvaranja pregovora slijedi faza analitičkog pregleda i ocjene usklađenosti nacionalnog zakonodavstva države kandidatkinje s pravnom stečevinom Europske unije – screening. U screeningu na strani Europske unije sudjeluju predstavnici Europske komisije, a iz države kandidatkinje članovi radne skupine za pripremu pregovora po pojedinim poglavljima pregovora i predstavnici tijela državne uprave. Screening se provodi zasebno za svako poglavlje pregovora. Trajanje screeninga po pojedinom poglavlju ovisi o opsegu i količini pravne stečevine u tom poglavlju, a može trajati od jednoga dana do nekoliko tjedana, a cjelokupan postupak screeninga uobičajeno traje oko godinu dana.

Osnovna je svrha screeninga utvrditi postojeće razlike u svakom poglavlju pregovora između zakonodavstva države kandidatkinje i pravne stečevine Europske unije s kojom je do trenutka pristupanja u članstvo potrebno uskladiti nacionalno zakonodavstvo. Na temelju analize od države kandidatkinje očekuje se da pokaže hoće li moći u cijelosti prihvatiti pravnu stečevinu Europske unije u pojedinom poglavlju pregovora i uskladiti uočene razlike u zakonodavstvu ili ima namjeru zatražiti odgovarajuća prijelazna razdoblja za potpuno usklađivanje i punu provedbu.¹⁹ Na taj način screening pruža

¹⁸ Pregovori o pristupanju, <http://www.eu-pregovori.hr> (08.01.2006.)

¹⁹ Ibidem.

podlogu državi kandidatkinji za izradu pregovaračkih stajališta i definiranje eventualnih zahtjeva za prijelazna razdoblja u pojedinom poglavlju pregovora. S druge strane, screening omogućuje Europskoj komisiji i državama članicama da procijene razinu spremnosti države kandidatkinje za otvaranje sadržajnih pregovora u pojedinom poglavlju pregovora.

5. ZAKLJUČAK

Petnaest država članica Europske unije odlučilo je 1997. godine otvoriti svoja vrata zemljama istočne Europe. Europsko vijeće je zapravo započelo proširenje Unije, što se trebalo odvijati u fazama i brzinom koja odgovara svakoj od potencijalnih država članica. Cilj je bio da se zemlje kandidati za članstvo u Uniji pripreme na pristup Uniji i da se Unija pripremi na primanje novih članova. U svrhu pripreme budućih članica Europska unija je osigurala financijska sredstva za njihovu prilagodbu standardima Europske unije.

Sam proces posljednjeg pristupanja velikog broja zemalja Uniji započeo je 1998. uspostavom posebnog okvirnog mehanizma djelovanja. Proces je usko povezan s intenzivnom strategijom predpristupanja Uniji, kojom se države koje su se kandidirale za članstvo što je moguće više približe legislativi Unije prije samog pristupanja. U svrhu pripreme budućih članica Europska unija je osigurala financijska sredstva za njihovu prilagodbu standardima Europske unije.

Europska unija je 1. svibnja 2004. godine imala najveće proširenje u svojoj povijesti. Deset zemalja potpisalo je pristupne ugovore, čime su se obje strane obvezale za funkcioniranje po zajedničkim pravilima Europske unije. U toj skupini zemalja nije bilo Hrvatske. Ona je svoj zahtjev za punopravno članstvo podnijela 21. veljače 2003. godine. Status službenog kandidata za punopravno članstvo dobila je 18. lipnja 2004. godine. Stjecanju statusa kandidata prethodilo je nekoliko glavnih koraka koje je Hrvatska poduzela u svom približavanju Europskoj uniji a koji su vezani za stabilnost demokratskih institucija, poštivanje prava nacionalnih manjina, postojanje tržišne ekonomije koja je sposobna nositi se s natjecateljskim pritiskom iz Unije te spremnost i sposobnost u prihvatanju i ispunjavanju ciljeve političke, ekonomske i na kraju monetarne Unije.

Europska komisija je 20. travnja 2004. godine donijela pozitivno mišljenje o zahtjevu Hrvatske za članstvo u EU. Komisija je pozitivno ocijenila sposobnost Hrvatske za daljnji napredak prema članstvu u Europskoj uniji s obzirom na njezine mogućnosti zadovoljavanja uvjeta za članstvo. Između ostalog, mišljenje je Europske komisije bilo da Hrvatska ima stabilne demokratske institucije i da se može smatrati zemljom s djelotvornim tržišnim gospodarstvom, te da treba nastaviti provedbu reformi koje su još potrebne za dosizanje svih europskih standarda, kao i daljnje usklađivanje domaćih zakonodavstva s propisima Europske unije. Sukladno takvom mišljenju, Europska komisija je, također, preporučila Europskom vijeću da donese odluku o otvaranju pregovora s Hrvatskom o punopravnom članstvu. Pregovori su formalno započeli 3. listopada 2005. godine.

Pregovori o pristupanju Hrvatske u Europsku uniju u znatnoj će mjeri odrediti ukupni politički i gospodarski razvoj Republike Hrvatske u idućem srednjoročnom razdoblju. Pregovori o pristupanju su pregovori o uvjetima pod kojim će Hrvatska pristupiti

Europskoj uniji i njezinim osnivačkim ugovorima, a koji se nakon završetka pregovora utvrđuju međunarodnim ugovorom. O vještini i poznavanju pregovaračkih tehnika pregovaračkog tima umnogome ovisi uspješnost tih pregovora i zadržavanje onih pozicija koje su od hrvatskog vitalnog interesa.

Literatura

1. Andrassy J., 1961, Međunarodno pravo, četvrto izdanje, Zagreb.
2. Berridge G. R., 2002, Diplomacy – Theory and Practice, Palgrave, Hampshire.
3. Bilen, M., 2001, Tržišta proizvoda i usluga, Mikrorad i Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb.
4. Carine, <http://www.ijf.hr> (12.01.2006.)
5. Družić, I., Sirotković, J., 2002, Uvod u hrvatsko gospodarstvo, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Politička kultura, Zagreb.
6. Europska unija u 10 lekcija, <http://www.poslovniforum.hr> (1.12.2006.)
7. Europska unija, <http://www.euroinfo.hr> (11.01.2006.)
8. Europska unija, <http://www.mei.hr> (11.01.2006.)
9. Eurostat yearbook, 2004, European Communities, Luxemburg.
10. Fisher R., Ury M., Patton B., 1991, Getting Yes; Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Books, Middlesex.
11. Gustović – Ercegovac A., 1996, Umijeće pregovaranja, Diplomatska akademija, Zagreb.
12. Hrvatska na putu u Europsku uniju: od kandidature do članstva, brošura, Ministarstvo europskih integracija, Zagreb, 2004., p. 37.
13. Izvješće Ministra za europske integracije o SSP Hrvatskom Saboru, <http://www.mei.hr> (12.01.2006.)
14. Kandžija, V., 2003, Gospodarski sustav Europske unije, Ekonomski fakultet, Rijeka.
15. Kovačević Ž., 2004, Međunarodno pregovaranje, drugo izdanje, Diplomatska akademija, MSP SCG, Beograd.
16. Mikolić M., 2002, Diplomski i poslovni protokol, Barbat, Zagreb.
17. Mileta, V., 1993, Gospodarska sinteza Europe, Školska knjiga, Zagreb.
18. Mintas–Hodak, Lj., 2004, Uvod u Europsku uniju, Zagrebačka škola ekonomije i managementa, Zagreb.
19. Nick S., 1997, Diplomacija – metode i tehnike, Barbat, Zagreb.
20. Pauković, B., 2004, Perspektive i pozicioniranje hrvatskih tvrtki u uvjetima proširene Europske unije, Suvremena trgovina, Zagreb, 29/2005.
21. Pregovori o pristupanju, <http://www.eu-pregovori.hr> (08.01.2006.)
22. Samardžija, V., Staničić, M., Nikić, G., 2000, Hrvatska i EU: koristi i troškovi integriranja, Institut za međunarodne odnose, Zagreb.
23. Sporazum o pridruživanju i stabilizaciji stupio na snagu, <http://www.vipnet.hr> (12.01.2006.)
24. Vukadinović R., 2004, Politika i diplomacija, Politička kultura, Zagreb.
25. Vukmir B., 2001, Strategija i taktika pregovaranja, RRiF, Zagreb.

POSITION OF CROATIA IN NEGOTIATIONS WITH EUROPEAN UNION

Summary

In international affairs negotiation has always had a central position in state functioning and their mutual relations, and in international and global systems of collective security which gradually appeared. Through strengthening of new factors like economical and technological globalization, world institutions and other multilateral organizations, strong regional integrations, we can say that international negotiation becomes complex and important.

International negotiations present the base for enlargement of European Union. Republic of Croatia has also included in this process by submitting demand for acceptance in full-time membership in the Union. Experiences of other transition countries present a base for negotiations preparation for Croatian negotiators. Negotiations about Croatian joining into European Union will determine the total political and economical development of Croatia in the next medium term period. Negotiations about joining are negotiations about the terms under which will Croatia join to European Union and its founded contracts, which will be determined by international contract after finishing negotiations. The success of negotiations and keeping vital positions important for Croatia will depend on skills and knowing the negotiation techniques of negotiation team.