

CĂRȚI ÎN DEZBATERE

VASILE PUȘCAȘ

NEGOCIIND CU UNIUNEA EUROPEANĂ

București, Editura Economică, 2003,
vol. I – 826 p., vol. II – 816 p.,
vol. III – 206 p., vol. IV – 452 p.

O CARTE DE ANGAJANTĂ ACTUALITATE

ION BULEI

Într-un moment în care România se află în stadiul de armonizare (fuziunea ar fi faza următoare) a intereselor sale cu acelea ale Uniunii Europene, într-un moment de finalizare a încheierii provizorii a capitolelor de integrare, Vasile Pușcaș, negociatorul șef al României cu Uniunea Europeană, ne pune la îndemână o lucrare cu un titlu mai mult decât semnificativ: *Negociind cu Uniunea Europeană*. Un prim volum al lucrării redă documentele inițiale de poziție ale României la toate capitolele integrării și un al doilea volum reflectă dialogul permanent pe care Delegația Națională de Negocieri l-a avut cu aproape toate componentele societății românești și o selecție a interviurilor acordate în anii 2001–2002 în presa scrisă și audiovizuală. Inițiativa lui Vasile Pușcaș e mai mult decât salutară. Integrarea europeană este un factor de stabilitate prin cooperarea, dezvoltarea, respectul față de cetățean și solidaritatea pe care o presupune. Beneficiile integrării sunt multiple. România va apartine unei mari familii de națiuni, ceea ce îi va conperi securitate, dar și participarea la cea mai mare piață unică din lume. Integrarea presupune însă și o limitare a acțiunii unilaterale a statelor, implică și condiții financiare și unele constrângeri de care românii trebuie să fie

conștienți. Și nu pot fi decât cunoscând tot ceea ce o astfel de integrare implică. România va fi în curând nu într-o confederație tradițională, nu într-o uniune federală, ci într-un parteneriat atât în rândul statelor europene, cât și între aceste state și instituțiile comune europene. Aderarea României la UE și momentul precis al acesteia depind de capacitatele țării de a îndeplini condițiile de aderare. Conștientizarea națiunii e o datorie a elitei conducătoare. Și ea trebuie făcută cu rapiditate, timpul nefiind în favoarea României, țară care nu-și poate permite să învețe din propriile greșeli, din experiența proprie. Riscurile compromiterii aderării sunt în primul rând interne și deficitul de încredere al populației este cel mai periculos factor de risc. Cu cartea sa, Vasile Pușcaș îi pune pe români în gardă și le mobilizează energiile.

MODELUL DAVID PRODAN

LUCIAN JORA

Cele patru volume ale cărții profesorului Vasile Pușcaș sunt o apariție de referință în peisajul mediatic din România fie și prin faptul că, în rândul sutelor de titluri de literatură politologică românească apărute în ultimii ani, avem de-a face cu o carte scrisă deopotrivă de pe pozițiile unui teoretician al relațiilor internaționale și de practician al acestora. Teoretician prin cariera universitară, la Catedra de istorie contemporană a universității Babes-Bolyai, iar mai apoi ca titular al Catedrei de relații internaționale din cadrul aceleiași universități, practician prin cariera diplomatică (1991–1994 ca șef de legație la Ambasada română din Washington, din 2000 negociator șef al României cu Uniunea Europeană).

Volumele 1 și 2 prezintă în ordine documentele de poziție ale părții române. Volumul 3 prezintă pregătirea mediului extern pentru negocieri, așa cum apare în 20 de conferințe și luări de cuvânt ale profesorului Pușcaș cu diferite ocazii, în primul rând externe, în perioada 2001–2002. Volumul 4 prezintă pregătirea mediului intern de negocieri, așa cum apare în 129 de conferințe și interviuri susținute de profesorul Vasile Pușcaș în calitate de negociator șef al României cu UE în perioada 2001–2002.

Prezentării celor patru volume consistente ale cărții i-am putea da un nume: „Modelul David Prodan“, transpus din cercetarea academică în politică, așa cum, nu cu mult timp în urmă, în anii studenției mele, profesorul Vasile Pușcaș ne spunea nouă studenților că își dorește.

Prin atitudinea în viață și carieră profesională, modelul savantului clujan plecat dintre noi în 1992 transcende cu mult republica literelor și spațiul arhivei în care și-a petrecut cu modestie viața, scufundat în documente și izvoare. A creat o școală și un model de atitudine pe care foștii săi studenți sau cei care s-au for-

mat în umbra personalității sale l-au transpus mai departe, nu doar în cercetare sau cariera universitară, ci și în viața publică. Modelul este același și universal valabil indiferent unde este aplicat. În anonimatul unei biblioteci sau al arhivei istorice transilvane, în analiza unui document sau fond arhivistice, până la politica europeană de cel mai înalt nivel. E un model al non compromisului, al lucrului bine făcut și acribiei științifice pe care profesorul Vasile Pușcaș se străduiește să îl aplice în viața publică, în negocierea aderării României la Uniunea Europeană.

Cartea de față ca mesaj vine în prelungirea, și nu poate fi înțeleasă în afara, concepției generale de atitudine politică prezentată de profesorul Pușcaș în carte manifest *Căderea României în Balcani*. Se refuză formulele oportuniste, conjuncturale, tentante pe moment, dar care pe termen lung pot să afecteze interesele țării, interes care la rândul lor au fost formulate cu aproape două secole în urmă de părinții fondatori ai națiunii prin programul politic și cultural al generației pașoptiste, ce la rândul ei vine în prelungirea programului politic și cultural al Școlii Ardelene.

Nimic nu răsare din nimic, iar profesorul Pușcaș, ca politolog și istoric profesionist, în discurs și strategie politică, pornește de la o perspectivă a experienței istorice a țării sale adaptată timpului și realităților politice pe care le trăim. Din zecile de articole, discursuri și intervenții în presa internă și externă din ultimii ani, ce alcătuiesc cartea, prezentăm în continuare într-o formulă sintetică concepția și ideile autorului, aşa cum le-am înțeles noi.

Prezentarea noastră e schematică, de fapt o invitație la parcurgerea integrală a unei cărți de referință pentru literatura politologică din România, și o lectură obligatorie pentru practicieni.

Strategia negocierii. Fie că este vorba de o presiune a timpului, că este vorba despre o presiune externă, de o presiune a Uniunii Europene, de o presiune a unui stat membru și.a. suntem în primul rând presați de noi însine. Condițiile în care am decis să mergem pe această cale și modul în care mergem ne aparține. Dacă mergem într-un ritm mai lent sau mai rapid, pe o abordare globală sau secvențială sunt aspecte pe care le decidem noi în conformitate cu interesele noastre. E important să fim foarte categorici și foarte precisi în a defini interesele României, interesele Uniunii Europene și palierile pe care ne situăm în acest proces.

A fost stabilită o strategie și un program pentru fiecare capitol, o strategie și un program pentru integratorul principal, care coordonează capitolul de negociere, o strategie și un program pentru ceilalți integratori, luați fiecare în parte. Toate în paralel cu monitorizarea în aplicare. Ca principiu, nu e vorba de negocierea de pe poziții divergente, ci de aplicarea în practică a principiilor formulate de însiși părinții fondatori ai Uniunii Europene. Se aplică principiul formulat de Schuman. Într-o primă fază armonizarea, apoi fuziunea intereselor României cu cele ale Uniunii Europene.

Contextul negocierii. Ne aflăm, într-un moment absolut deosebit: se negociază cu Uniunea Europeană într-un moment în care, la rândul ei, Uniunea Europeană își negociază propriul statut față de actorii interni și pe plan global.

Integrarea României în UE ca management al schimbării. Integrarea europeană a României presupune un „management al schimbării“ echivalent cu

procesul de dezvoltare și modernizare internă, în ansamblul regional european și în ansamblul contextual conferit de dezvoltarea globală. Integrarea în structurile UE sau *managementul schimbării* presupune o reformă economică, socială, culturală sistematică și bine articulată în spațiul nostru. Întărirea capacității instituțional-administrative nu constă în primul rând în crearea de noi instituții, ci în pregătirea de oameni care vor avea abilitatea să lucreze în acele instituții. Aceasta presupune o reformă administrativă de ansamblu, funcțională și o reformă atitudinală, comportamentală sau, ceea ce numesc mai nou istoriciei, a mentalităților. Prin acest proces cetățenii României pot să devină actori participativi la procesul de aderare. Managementul schimbării trebuie aplicat la modul individual, la modul grupului profesional sau social și la nivel societal. Este șansa noastră de a realiza nu doar sincronizarea cu spațiul valorilor europene, ci și integrarea în acest spațiu al valorilor europene.

Orice proces de negocieri presupune definirea intereselor părților participante:

Interesul României. Integrarea europeană a României nu este scop în sine. Prin integrare în structurile UE interesul României constă în accesarea unui proces de modernizare accelerată, pentru a ieși din zona subdezvoltării și a accede la statutul de stat cu o dezvoltare susținută.

Interesul UE. Uniunea Europeană este interesată să dezvolte o structură instituțional-funcțională care să genereze o entitate economică, politică, socială și legală nouă în spațiul global. Uniunea Europeană, prin componentele sale prezente și viitoare, este interesată să creeze o competitivitate capabilă să îi susțină preeminența în competiția globală. Uniunea Europeană înseamnă și interesele statelor membre, nu de puține ori divergente, care complică considerabil ecuația negocierii.

Costurile integrării presupun o alocare bugetar-financiară pentru îndeplinirea angajamentelor luate în negocieri. Autorul propune atragerea comunității de afaceri și academice care, prin diferite programe inovative, poate contribui la diminuarea costurilor.

Pe ansamblu, volumele oferă un cadru pentru percepția atmosferei în care au loc negocierile părții române cu Uniunea Europeană. Fiind vorba de interviuri, autorul avertizează că ele nu trebuie dezlipide de contextul evenimential specific, în care au avut loc, ceea ce pentru nespécialiști nu e ușor. Pe de altă parte, opțiunea autorului pentru o colecție de interviuri e în măsură să ofere o imagine neretușată a procesului de negociere în dinamica și complexitatea sa.