



P R O F E S I J E

DANAS JE TEŠKO REĆI TKO SU PRAVI  
LOBISTI U HRVATSKOJ, KOLIKO IH  
IMA I ZA KOGA RADE



**LOBISTAMA**  
**Čekaju zakon koji će iz  
biznisa izbaciti muljatore**

## LOBISTIČKA STRATEGIJA

- identificiranje problema
- postavljanje cilja
- istraživanje podataka
- izrada strategije
- određivanje donosilaca odluke
- sklapanje koalicija
- prikupljanje studija slučaja
- rad s medijima (samo ako je nužno)

piše **JASMINA TRSTENJAK**

jasmina.trstenjak@liderpress.hr

**N**i ja, a ni vi ne bismo si sami vadili korijen boleznoga zuba. Za takav zahvat odlazi se k zubaru. Tako je i na javnoj, odnosno političkoj sceni. Taj posao trebaju obavljati stručnjaci, a upravo to rade lobisti, bez obzira na to je li klijent velika korporacija ili pojedinac. Oni analiziraju i daju stručni savjet a, ako zatreba, neposredno, na visokoj stručnoj razini, zastupaju interese klijenta.

Kratko je to i jasno objašnjenje profesije lobista **Nicholasa Allarda**, suvlasnika jedne od najuglednijih američkih lobističkih tvrtki Patton Boggs.

**Hrvatsko mistificiranje** Dok je profesija lobista vani prepoznata i cijenjena, u Hrvatskoj se još pomalo mistificira u stilu: 'Ja znam ovog, on zna onog'... Takozvani hrvatski model lobiranja percipira se kao da je riječ o muljatorima koji samo hodaju po ručkovima. Razlog takva mišljenja mogao bi se naći i u izostanku Zakona o lobiranju koji bi osigurao jedinstveni okvir za transparentan rad, efikasne mehanizme zaštite, eliminiranje sivog lobiranja te odgovor na pitanja tko su pravi hrvatski lobisti, koliko ih ima i za koga rade. Cijelu sliku zamućuje i granica između lobiranja kao profesionalne aktivnosti i lobiranja kao dijela metodologije djelovanja u pojedinim poslovima; svaki diplomat i političar u širem smislu riječi lobira, ali nije profesionalni lobist.

**Lobiranje i(li) konzalting** Također, gotovo svaki konzultant u Hrvatskoj ujedno je lobist. Osnovna je razlika u tomu što je konzultant osoba koju se ponajprije usmjerava na davanje stručnih savjeta, objašnjava vlasnik konzultantske tvrtke Intel **Marijan Kostrenčić**, i za razliku od lobista rijetko nastupa u aktivnoj ulozi predočavanja projekta trećim osobama.

- U svakom projektu u kojem se bavite lobiranjem bavite se i konzaltingom. Granica je vrlo tanka. Konzalting je davanje mišljenja o određenom problemu, a lobiranje je pomoć i traženje najboljih rješenja i ono uvijek ima jasno postavljen cilj - govori i konzultant **Mate Granić** koji je ujedno i predsjednik Hrvatskog društvo lobista sa 111 članova, od kojih se svega deset posto bavi lobiranjem, te dodaje da se donošenje Zakona o lobiranju može očekivati do kraja godine.

**Reputaciju donose velike operacije** U međuvremenu kriterij za najjače hrvatske lobiste mogla bi biti njihova reputacija te najuspješnije i najveće lobističke operacije. Takvih pak ima svega nekoliko, uključujući i one koji lobiraju na europskoj razini. Kostrenčić i Granić svakako su prekaljeni igrači na nacionalnom terenu, a dio tima mogao je postati i **Ivo Sanader** koji je u rujnu osnovao savjetodavnu tvrtku u Austriji. No s obzirom na to da državno odvjetništvo steže obruč oko njega, njegova profesionalna konzultantsko-lobistička karijera mogla bi biti onemogućena i prije nego što je počela. Kao premijer i predsjednik HDZ-a Sanader je stvorio jake veze vrlo važne za 'treću karijeru', kao što mnogi nazivaju lobistički posao, a takve je veze uspostavio i Granić kao bivši ministar vanjskih poslova, također jedan je od državnih dužnosnika koji se zaputio u konzultantsko-lobističke vode. Vlasnik konzul-

## JAKA LOBISTIČKA INDUSTRIJA U SAD-U I EU

### Šestorka koja zastupa hrvatske interese u Bruxellesu

Berislav Čizmek



Dubravko Mihalić



Dragica Martinović



Stjepan Ribić



Natko Vlahović



Željko Ivančević



U Washingtonu je registrirano 13.500 lobista, a prema podacima Američkog ministarstva pravosuđa industrija lobiranja je u 2009. godini na federalnoj razini dosegla 3,47 milijardi dolara, što je bilo povećanje od pet posto u odnosu na 2008. Organizacija koja je prijavila najveću pojedinačnu potrošnju u 2009. bila je Američka trgovinska komora s utrošenih 144 milijuna dolara, dok su strane vlade i kompanije potrošile 90 milijuna dolara. Usput, lobističke usluge i ugovori kreću se od osam tisuća dolara na mjesec za osnovni posao praćenja i informiranja, do čak 25 tisuća dolara na mjesec. Zbog velikog utjecaja na državu, u SAD-u lobistička industrija podliježe strogim kontrolama pa lobisti šest puta na godinu pišu službena izvješća u kojima moraju prijaviti s kim su se poslovno sastajali, za koga točno rade, koliko zarađuju i kome doniraju novac. S druge strane procjenjuje se da se

u Europi lobistički ugovori kreću od približno tri do deset tisuća eura na mjesec, no ne postoji financijski nadzor niti pak točni pokazatelji o broju lobista i potrošnji. Prema knjizi Daniela Guéguéguena ('Europsko lobiranje', 2007.), u Bruxellesu je 2006. djelovalo oko 16.500 lobista i približno tri tisuće organizacija. U Europskoj komisiji trenutno je registrirano 3.096 interesnih skupina, a u Europskom parlamentu 5.097 lobista, od čega ih je šest iz Hrvatske: **Dragica Martinović**, Hrvatska gospodarska komora, **Natko Vlahović**, Hrvatska obrtnička komora, **Berislav Čizmek**, konzultantska i lobistička tvrtka CBBS, **Stjepan Ribić**, Regionalna razvojna agencija Slavonske i Baranje, **Dubravko Mihalić**, društvo za poslovno savjetovanje Hauska&Partner, **Željko Ivančević**, konzultantska tvrtka Fima ECS koja u idućih mjesec dana mijenja ime u ECS-Brussels S.p.r.l.

## P R O F E S I J E

**36** tisuća lobista  
registrirano je u  
SAD-u

## LOBISTIČKI ČETVERAC



**MATE GRANIĆ,**  
**Magra:**

- Hrvatsko društvo lobista jedina je udruga u Europi sama potaknula donošenje zakona i žestoko se bori da se zakon uvede kao dio antikorupcijskih mjera



**MARIJAN KOSTRENCIĆ,**  
**Intel:**

- Najveći je problem lobiranja korupcija, bila ona neposredno novčana ili 'rodijačka'. Ona sprečava objektivno upoznavanje s kvalitetom projekta



**MARIJAN BANELLI,**  
**Banelli:**

- Lobiranje je posao koji ljudi pogrešno definiraju. Najvažnije je steći povjerenje da se sve obavlja u dobroj vjeri i da se ne radi u lošem interesu



**DAVOR ŠTERN,**  
**Trade consulting:**

- Potrebno je vjerovati u kvalitetu projekta i bez obzira na količinu novca; ne bih mogao lobirati za posao koji nije etičan i moralan

tantske tvrtke Magra poznat je po pomoći Agrokoru u Makedoniji te Hypo Banci pri rješavanju problema s dozvolom za rad u Hrvatskoj. No njegov najpoznatiji lobistički posao je nagodba države i SN Holdinga koji je nakon niza godina uspio dobiti od države većinski paket dionica Liburnia Riviera hotela. Iako su se u medijima pojavljivale, kako sam Granić kaže, sitne zamke vezane uz transparentnost postupka, ističe da je postizanje nagodbe bio mukotrpan posao, ali da su sve uključene razine u svakom trenutku znale sve pojedinosti.

**Lobist mora uživati velik ugled** - Umijeće lobiranja zapravo je traženje kompromisa i važno je da sve informacije budu točne jer se, u protivnome, ruši kredibilitet lobista.

Da je reputacija vrlo važna u procesu lobiranja smatra i Kostrenčić: - Važno je da osoba koja lobira uživa ugled u društvu i strukturama odlučivanja kako bi mogla imati pristup ljudima koji odlučuju ili su dio procesa odlučivanja.

OMV-ov lobist Kostrenčić već je ranih devedesetih počeo lobirati za to da Ericsson postane ulagač u Nikola Teslu, poznat je po prodaji Večernjeg lista Styriji, a ponosan je i na osnivanje Vipneta te na niz drugih manjih projekata. Ističe da dobar lobist mora dobro poznavati područje za koje lobira, što ne znači nužno da je u tome specijalist, no mora imati primjereno obrazovanje i stručno iskustvo, koji omogućuju brzo razumijevanje i učenje o projektu za koji lobira. Zbog toga, kaže, nije slučajnost da su upravo najbolji lobisti oni koji su u nekom području već postigli znatnu karijeru, a samim time i ugled.

**Izlobirao poticaj za prijevoznike** Među najbolje može se svrstati i **Marijan Banelli**, direktor Udruge hrvatskih cestovnih prijevoznika i vlasnik konzultantske tvrtke Banelli koji se dokazao u segmentnu prijevoznika pokretanjem Cargo centra, a izlobirao je i poticaj za prijevoznike koji su od države dobili 46 milijuna kuna subvencija za kupnju novih kamiona s najvišim ekostandardom Euro 5. Poput svoga kolege, Banelli smatra da je važan pozitivan imidž. Njega su pak dugogodišnjim radom na području energetike stvorili konzultanti **Davor Štern** i **Jasminko Umičević**. Štern se osim energetike zaputio i u neke druge sfere pa je tako doveo građevinsku tvrtku Trigrit u Hrvatsku koja je pokrenula projekt Arena Zagreb, a nakon toga i trgovačko-zabavni centar Arena Centar.

**Najveća opasnost - lobisti koji to nisu** U početku je radio lobistički posao, a kako sam kaže, sada radi konzultantski. Istodobno je i filipinski počasni konzul te lobira za filipinsku kompaniju koja se natječe za koncesiju na kontejnerskom terminalu na Brajdici u Rijeci. Umičevića su pak mediji povezivali s MOL-om, no on izričito tvrdi da nije bio njihov lobist. Za sebe kaže da je prije svega konzultant koji se povremeno bavi lobističkim poslovima, a 90 posto njegova posla odnosi se na restrukturiranje naftnih kompanija, poslovno savjetovanje i davanje informacija o kretanjima na tržištu nafte i plina. Poput ostalih smatra da je ključno nepostojanje Zakona o lobiranju kojim bi se konačno definiralo što je lobiranje, što posredovanje ali i mnoge druge kritične točke.

- Najveća su opasnost za profesionalno lobiranje oni koji se predstavljaju kao lobisti, a to nisu. Ljudi nađu nekog klijenta, posao ne odrade kako treba, a poslije se priča o tome kako se lobiralo. Lobiranje je izu-



## 16,5 tisuća lobista registrirano je u Bruxellesu

zetsno ozbiljan i složen posao – govori **Natko Vlahović**, lobist Hrvatske obrtničke komore koji lobira i na europskoj razini.

Akreditiran je u Europskom parlamentu od 2005. i radi na promociji interesa hrvatskog obrtništva u EU putem akvizicije projekata, povezivanjem gospodarstvenika i predstavljanjem komore pred institucijama EU i poslovnim udruženjima u Bruxellesu. Vlahović napominje kako Hrvatska industrija nije lobistički spremna za Bruxelles jer nema svoje ljude na terenu i ne zna kako se ondje donose odluke ni o čemu.

**U Bruxellesu lobiraju i vjerske udruge** - Pitam se zašto je u Bruxellesu više od 2.500 grupacija otvorilo svoje lobističke urede, uključujući i vjerske udruge koje su vrlo prisutne na hodnicima institucija - dodaje HOK-ov lobist istaknuvši da je ključna razlika između nacionalnog i europskog lobiranja u profesionalnosti, stručnosti i planiranju aktivnosti te da će se s ulaskom Hrvatske u EU situacija promijeniti, što će mnoge subjekte iznenaditi.

S obzirom na efikasnost postizanja zadanih ciljeva, lobiranje na nacionalnoj i na europskoj razini istovjetno je, smatra **Dragica Martinović**, direktorica predstavništva Hrvatske gospodarske komore u Bruxellesu.

- Lobist uvijek mora imati na umu kako uskladiti svoje ciljeve s ciljevima zakonodavca. Međutim, ciljevi lobiranja na europskoj razini često su na temu makropolitike, budućnosti EU, položaja EU na svjetskoj sceni, dok su hrvatski nacionalni interesi i lobiranje usmjereni na jačanje i potporu gospodarskim interesima, povećanje zaposlenosti i promocije prednosti koju Hrvatska ima - ističe Martinović koja smatra da su poznavanje sustava i ljudi, umreženost s ostalim interesnim predstavnicima temelji uspješnog lobiranja.

**Korupcija na najvišoj razini oko Brijuna rivijere** Takve je temelje imalo intenzivno lobiranje HOK-a i Ceha ugostitelja koje je omogućilo pušenje u ugostiteljskim objektima pod uvjetom da su tehnološki primjereno opremljeni. Neslavan pak je primjer priča o radu nedjeljom te Zakon o golfu koji bi, prema Vlahovićevu mišljenju, bio mnogo kvalitetniji i realniji da su interesne skupine imale profesionalne lobiste. S njim se slaže i Granić, Kostrenčić pak žali zbog zaustavljanja projekta ulaganja Alfa Banke i Deutsche Banke u Brijune Rivijera zbog interesa Hypo Banke u Istri

- Vjerojatno je u pitanju bila korupcija na najvišoj državnoj razini i projekt ulaganja od milijarde dolara zbog toga je zaustavljen. Alfa Bank i Deutsche Bank više se nikada nisu zainteresirali za taj projekt - kaže Kostrenčić te ističe da loše lobiranje ne postoji jer je tada riječ o korupciji ili nekom drugom privatnom interesu.

Takvi bi se slučajevi zasigurno mogli riješiti postavljanjem zakonskog okvira koji bi omogućio da se izoliraju oni koji rade na granicama zakona, a istodobno bi jedna od najutjecajnijih i u današnje vrijeme od neizbježnih igara koju vode umni giganti dobila okvir za transparentan rad.

Možda bi se tada i trenutačno javno mnijenje, stvoreno ponajviše zbog neformalnog utjecaja na donosiocima političkih i poslovnih odluka te zastupanja interesa manjih i snažnijih skupina, promijenilo. Naposljetku, u svakoj profesiji postoje 'trule jabuke', no zbog njih baciti cijeli sanduk zaista ne bi imalo smisla. ■