



Bez lobiranja u Bruxellesu ste običan t

POŽELJNO I NUŽNO Svaki iole ozbiljan konzorcij koji očekuje ozbiljna sredstva ima svog lobista, a on često obavlja i funkciju pregovarača u fazi potpisivanja ugovora o financiranju

Koncept lobiranja u EU zaživio je prije dosta godina, pravno je reguliran i predstavlja jedan od osnovnih elemenata rada i probijanja u velikoj birokratskoj šumi Bruxellesa.

Važan je zbog nekoliko razloga, a ponajprije zato da vodećim dužnosnicima, koji svakodnevno komuniciraju s velikim brojem pojedinaca i organizacija, skrene pažnju na programe i projekte određenih grupacija, tvrtki, neprofitnih ili znanstvenih institucija te država članica. Na-

ime, ako ste već potrošili mjesec i mjesec pripremajući projekt, onda želite da netko u Bruxellesu i dozna za njega i da ga, po mogućnosti, financira. Tu će svakako dobro doći pomoć iskusnog i za to educiranog lobista.

Unatoč hrvatskom skepticizmu kada je lobiranje za projekte u pitanju, taj je proces potpuno normalna i očekivana stvar u Bruxellesu. Štoviše, ako ne lobirate za vlastiti projekt, posebice kada su u pitanju Okvirni program 7 ili Program za

konkurentnost i inovacije, smatrat će vas se turistom, a ne ozbiljnim pretendentom za još ozbiljniju bespovratnu potporu koja se mjeri u milijunima eura.

Bez sumnji u korupciju

Osobe koje lobiraju za projekte pojedinih konzorcija pri Europskoj komisiji, lobisti, vrlo su cijenjeni i nadasve dobro plaćeni pojedinci.

Poznati su javnosti, educirani o procesu, paze na njegovu legalnost i legitimnost upravo kako bi izbje-

gli sumnje u korupciju.

Dobar primjer kako unovčiti potencijalno dobre projekte pokazuju veliki međunarodni konzorciji koji prijavljuju svoje projekte u Okvirnom programu 7 zato što dobivanje većih sredstava iz tog programa nije prepušteno slučajno kao što se to laicima ponekad čini.

Naime, svaki iole ozbiljan konzorcij koji očekuje ozbiljna sredstva ima svog lobista koji često obavlja i funkciju pregovarača u fazi potpisivanja ugovora o financiranju. Konzorcij pripremi projekt, informira o tome svog pregovarača pa on može krenuti u akciju.

U Hrvatskoj se, nažalost, proces lobiranja uglavnom veže uz nezakonite radnje, korupciju, nepotizam i pogodovanje različitim stra-

nama. Razlog tomu je i činjenica da nema kvalitetne i nedvosmislene pravne regulative koja se odnosi na lobiranje, pa se tako domaće lobiranje zaista odnosi na prljave poslove koji se događaju uglavnom na opskurnim mjestima.

Drugi razlog je i fundamentalno nerazumijevanje nacionalnih institucija da je lobiranje za hrvatske projekte u EU ne samo poželjno, nego i nužno kako bi konzorciji formirani u Hrvatskoj konačno počeli ozbiljno konkurirati europskima.

Hrvatska bez ureda

Iako nadležna tijela konstantno ističu potrebu za poticanjem znanosti, istraživanja i inovacija, u praksi se pokazuje da su potencijalni prijavitelji projekata



urist

uglavnom prepušteni sami sebi.

Većina nacionalnih fondova, posebice onih namijenjenih poduzetnicima, nema sredstva koja bi poslužila prijaviteljima u start-up fazi njihovih projekata, a poticaji i nakna-

de koji su, na primjer, donedavno bili isplaćivani uspješnim sudionicima programa FP7 ukinuti su zbog recesije.

Hrvatska nema ured u Bruxellesu koji bi lobirao za projekte u kojima sudjeluju hrvatski partneri, osim ureda HGK koji, prema riječima njihovih predstavnika, dosad nije zabilježio zapažene rezultate u lobiranju za hrvatske projekte i konzorcije.

U tijelima državne uprave nadležnima za takva pitanja čelne osobe uglavnom nisu upoznate s važnošću otvaranja takvog ureda i ne znaju za koje ciljeve, kod koga i zašto bi lobirale. Napore prijavitelja da izvuku poneki tračak lobističkog potencijala ili podrške često se proziva skrivenim namjerama, pogodovanjem i korupcijom te im se ne želi pružiti podrška.

Pojednostavnjeno, ako Hrvatska želi da predstavnici poslovnog, znanstvenog i javnog sektora aktivno sudjeluju u programima zajednice te iz njih povuku znatnija sredstva, morat će im pružiti snažnu podršku i dati zamašnjak investicijama, razvoju i istraživanju.

To svakako uključuje kvalitetnu procjenu dosadašnjeg sudjelovanja hrvatskih partnera u programima zajednice i aktivno uključivanje u europska zbivanja na tom terenu. Dosadašnje aktivnosti na tom području mogli bismo nazvati pukim ispunjavanjem forme i plaćanjem članarine za sudjelovanje u određenom programu, pri čemu smo u pojedinima više platili nego što smo povukli. Zaista zabrinjavajuće.

Ariana Vela

ariana@eu-projekti.com

NERAZUMIJEVANJE VLASTI

Ne daju ni pismo potpore

Nedavno smo imali i slučaj jednog vrlo uspješnog domaćeg projekta kojem nacionalne institucije nisu željele potpisati pismo potpore, bez obzira na izrazito velik istraživački potencijal, a kamoli da bi lobirale za njega u Bruxellesu.

Nažalost, takvo nas razmišljanje stavlja u vrlo lošu poziciju kada je u pitanju

dobivanje sredstava iz programa zajednice. Domaći su prijavitelji uglavnom marginalizirani na europskom tržištu i dovedeni u situaciju da čekaju poziv za ulazak u neki veliki konzorcij, a osnivanje vlastitih konzorcija i pokretanje inicijative iz Hrvatske uglavnom ne postiže dobre rezultate.