



## U Bruxellesu se s lobiranjem počinje mnogo prije nego što projekt uđe u proceduru

Poznavati ljude, znati balansirati u međusobnom nadmetanju moći europskih institucija, biti transparentan i dobro upoznat s procedurama donošenja odluka obilježja su dobra i učinkovita lobista

piše MIRNA KARZEN, Karzen i Karzen d.o.o.  
 mirna@karzenkarzen.hr

Koliko je lobiranje važno, tko najviše lobira i kako? Pitali smo Iris Jakupić, voditeljicu Ureda za hrvatske regije (Croatian Regions Office), koja je kao predstavnicu regionalnih razvojnih agencija i županija u središtu zbivanja.

- Lobiranje pri europskim institucijama vrlo je važno jer se u Bruxellesu donosi većina zakonodavnih i drugih odluka koje utječu na poslovanje. Ono o čemu se danas raspravlja u Bruxellesu, sutra će zasigurno utjecati na vaše poslovanje ili aktivnosti - kaže Jakupić.

Prema njezinim riječima lobiranje nije praksa samo pojedinih industrija ili profesionalnih udruga. Lobiraju svi: pojedinci, kompanije, razne profesionalne udruge, nevladine organizacije, predstavnici nacionalnih ministarstava, lokalne i regionalne samouprave, uprave i javne agencije.

**Zlatna pravila** Iako postoji zlatno pravilo lobiranja poznato i kao 5P (people, power, procedures, patience and persistence), lobira se na različite načine. Tako se, naprimjer, razlikuje način na koji samostalni lobist predstavlja interese grupe iz telekomunikacijskog sektora od načina na koji će predstavnik lokalne i regionalne vlasti zagovarati interese skupine kojoj pripada.

- Obojici je, međutim, zajedničko to da će transparentno i poštujući procedure nastojati prenijeti svoje mišljenje ili poruku na određenu temu o kojoj se raspravlja do donositelja odluka te upozoriti da u izradi zakona vode računa i o interesima onih koje zastupaju - kaže Iris Jakupić.

Drugo zlatno pravilo koje poštuju uspješni lobisti u Bruxellesu uključuje lobiranje na vrijeme i mnogo

prije nego što pojedini zakon uđe u proceduru. Što je posebno važno?

- Osobno poznavati ljude s kojima je potrebno razgovarati, znati balansirati u međusobnom nadmetanju moći europskih institucija, biti transparentan te biti dobro upoznat s procedurama donošenja odluka jer o tome često ovisi kredibilitet lobista, tvrdi Jakupić. Dodaje da je k tome potrebno biti strpljiv i uporan jer se ništa u Bruxellesu ne događa dovoljno brzo kako bismo to htjeli.

**Prevlast velikih** Dok je primarno lobiranje 'rezervirano' za megatvrtke i interesne grupe (brodogradnja, ICT, poljoprivreda, pa sada i regionalni razvoj), pitanje je kako manje, inovativne tvrtke mogu osigurati da im se glas čuje u Bruxellesu. Prema nedavnoj izjavi Natka Vlahovića, glavnog tajnika Hrvatskog društva lobista, Hrvatska bi do kraja ove godine trebala akreditirati novih 15 lobista pri europskim institucijama u Bruxellesu kako bi se olakšalo povlačenje oko dvije milijarde iz fondova EU. U izjavi za Lider Natko Vlahović rekao je da je Ministarstvo vanjskih poslova i europskih integracija napravilo dobar potez sa specijaliziranim trgovinskim atašeeima, ali da je neracionalno da MVPEI gradi jednu mrežu atašea, HGK ima svoja predstavništva, razne agencije svoja... U Bruxellesu Hrvatska ima više od deset različitih predstavništava (od turizma, diplomacije, NATO-a, gospodarstva do županija i drugih). S takvim potencijalom različitih predstavničkih interesnih ureda može se napraviti mnogo, ali treba raditi zajedno i racionalno ih iskoristiti.

- Naša diplomacija nije trenirana da se bavi gospodarskom promidžbom i lobiranjem za gospodarske interese. Treba vezati gospodarsku strategiju države s međunarodnim tržištima, a to kod nas nije slučaj - kaže Vlahović. ■

#### Korisni linkovi:

<http://cbbs.hr/cbbs-management-lobbying/>

[http://ec.europa.eu/civil\\_society/interest\\_groups/docs/workingdocpart.pdf](http://ec.europa.eu/civil_society/interest_groups/docs/workingdocpart.pdf)

[www.eurunion.org/News/eunewsletters/EUInsight/2008/EUInsight-Lobbying-Sept08.pdf](http://www.eurunion.org/News/eunewsletters/EUInsight/2008/EUInsight-Lobbying-Sept08.pdf)