

# Provizije od lobiranja manje su od 1 posto

Mate Granić, prvi predsjednik Hrvatskog društva lobista

Hrvatsko društvo lobista osnovano je prošloga tjedna u Zagrebu. Prvi predsjednik HDL-a Mate Granić za manager.hr govori o ciljevima udruge i svjetskim iskustvima u lobiranju.

## ANTONIO MANDIR

antonio.mandir@vecernji.net

• **Kako biste u dvije rečenice opisali lobista i lobiranje?**

– Lobist je ugledna, kompetentna i kredibilna osoba koja zagovara nečije interese. Lobiranje, odnosno interesno zastupanje, sastavni je dio svakog demokratskog poretka u kojem pojedinci i druge interesne skupine žele utjecati na formiranje politika i proces odlučivanja u državnim institucijama.

• **Gdje sežu korijeni lobiranja?**

– Europsko lobiranje u Bruxellesu staro je više od 50

godina, nastalo je osnutkom Europske zajednice 1957. Danas je to dobro definirana, cijenjena i solidno plaćena profesija bez koje se u Europskoj uniji ne donosi nijedna odluka, direktiva ili smjernica. U punom kapacitetu u EU radi 16 tisuća lobista, a povremeno se ta brojka penje i do 100 tisuća. U EU lobiranjem se bave lobisti, lobističke tvrtke, nevladine udruge, sindikati, korporacije, ali i mali i srednji poduzetnici. U Americi i Velikoj Britaniji korijeni lobiranja sežu i prije II. svjetskog rata.

• **Kada se počelo lobirati u Hrvatskoj?**

– Kod nas je lobiranje počelo tek uspostavom moderne hrvatske države i prvi lobisti regrutirali su se iz konzultanata, što je i logično. Konzultant je specijalist za određeno područje, ali kasnije uspješniji konzultanti prerastaju u lobiste. Bitno je razlikovati lobiranje u Bruxellesu, odnosno u Europskoj uniji, od nacionalnog. U Bruxellesu je lobiranje profesionalno, dok je u svakoj nacionalnoj državi ono političko i diplomatsko, svuda, a pogotovo na prostoru Jugoistočne Europe. Dakle, lobiranje u Hrvatskoj i regiji i EU nije isto. Imamo lobiste koji su specijalizirani na nacionalnoj i regionalnoj osnovi i skupu mladih lobista u EU.

• **Koliko članova ima HDL i što mislite koliko lobista**

**Zakon o lobiranju bit će najjače oružje u borbi protiv korupcije**

**je potrebno Hrvatskoj?**

– Već imamo više od 50 članova, a vjerujem da će ih do kraja godine biti stotinu. Praksa će pokazati koliko je Hrvatskoj potrebno lobista. Većinu mladih europskih lobista tražit ćemo među uspješnim gospodarstvenicima i konzultantima. Trudit ćemo se da proširimo upravo tu bazu europskih lobista.



PATRICK MACCEK

• **Koliko lobiranje utječe na gospodarstvo?**

– Treba oštro razdvojiti što se lobira u Hrvatskoj, što u regiji ili na razini EU. U EU se lobira tako da smjernica, odluka ili direktiva budu izravno ili neizravno povoljne za vašega klijenta. U EU se također lobira i za fondove. U Hrvatskoj se najčešće lobira za klijenta koji želi investirati. Bez ozbiljnih konzultantskih i lobističkih tvrtki ozbiljna strana ulaganja su ne samo upitna nego i neozbiljna i vrlo brzo upadaju u velike poteškoće. Do sada je bilo jako malo lobiranja na Vladu i Sabor da donesu zakone koji će biti povoljni za vašeg klijenta. Takvih lobiranja ima, ali to su najčešće siva lobiranja.

• **Zbog sivog lobiranja i tražite donošenje zakona o lobiranju i uvođenje registra lobista?**

– HDL je nevladina, neprofitna i nepolitička udruga i zalažemo se za dignitet lobiranja kao struke, borbu protiv sivog lobiranja preko donošenja zakona i registra lobista pri Vladi i Saboru. Članovi Europskog parlamenta išli su tako daleko pa su tražili

## ETIČKI KODEKS UVJET ULASKA U HDL



**Koji su uvjeti za ulazak u HDL?**

Kao i u Bruxellesu, i kod nas su uvjeti pristupanja da svaki budući član mora imati preporuku dvaju članova HDL-a i potpisan etički kodeks, koji je identičan europskome. Način ponašanja jednog lobista je najbitniji za kredibilitet struke, ali još važniji za jačanje demokratskih standarda u državi. Jedan od ključnih članaka Etičkog kodeksa je 8. članak koji kaže da lobist ne smije nuditi nikakav financijski poticaj za svoj program. On mora konstruktivno riješiti svaki problem bez potkupljivanja.

obvezni sustav registracije za lobiste koji se obraćaju institucijama EU, kao i sankcije za one koji prekrše kodeks ponašanja.

• **Što je najvažnije u poslu lobista?**

– Najbitnije je da on isključivo radi na temelju ugovora. Mora se jasno reći za koga i što lobira. U svakom trenutku mora znati reći koja je pozicija njegova dosjea ili predmeta lobiranja. To su velike novosti.

• **Kako mislite promijeniti percepciju građana prema lobistima, koja se čini prilično negativnom?**

– Najvažnije je javno i transparentno zastupati interese svojih klijenata. Upravo smo mi lobisti sami i zatražili da se zakonski regulira naš posao, nit-

ko nam to nije nametao. U listopadu ćemo na okrugu stol pozvati predstavnike Vlade, Sabora, sindikata, gospodarskih komora, nevladinih udruga i medija. Tek nakon rasprave sve ćemo materijale dati Vladi koja će, nadamo se, što prije u parlamentarnu proceduru uputiti prijedlog zakona o lobiranju. To će biti možda i najjače oružje u borbi protiv korupcije.

• **Koliko je lobiranje profitabilno?**

– Lobiranje je solidno plaćeno, ali daleko od onoga što se misli, ako govorimo o onim koji rade javno i transparentno. Ako netko za svoje uspješno lobiranje dobije dva-tri posto provizije od vrijednosti cijeloga projekta, to je

golem postotak. Provizije za velike projekte su daleko ispod jedan posto.

• **Možete li u nekoliko koraka opisati kako izgleda lobiranje za investitora koji u Hrvatsku želi uložiti 100 milijuna eura?**

– Ako ozbiljna strana tvrtka želi veliku greenfield investiciju, na primjer u trgovački centar na Jadranu, najprije treba naći takvu lokaciju koja neće izazivati nikakve dvojbe i sporove, a da zadovoljava klijenta. Nijednom ozbiljnom lobistu nije u interesu da ima problema s javnosti. Zatim, lobist treba postići da se lokalna i županijska vlast ponašaju u skladu sa zakonom. Ozbiljan lobist neće dopustiti da

# 16000

**PROFESIONALNI LOBISTI U EU**

U punom kapacitetu u EU radi 16 tisuća lobista, a povremeno se ta brojka penje i do 100 tisuća.

ga lokalna vlast ucjenjuje. Nakon dobivene dozvole, slijedi prezentacija u medijima. Neuspjeh je kad lobirate nekoliko mjeseci za lokacijsku dozvolu, a već je mogla biti gotova i gradnja. Konzultant mora biti savršeno upoznat s cijelom procedurom, a lobist mora napraviti strategiju kako da klijent s najmanje problema dobije ono što mu je zakonom određeno. Vrlo opasno je za lobista, ako se radi o natječajima, lobirati za subvencije. Također, nikome ne bih preporučio da lobira i nečemu poput monopola jer je to vrlo osjetljivo pitanje.

• **Koliko vaša tvrtka Magra zapošljava lobista?**

– U Hrvatskoj imamo četiri i u Makedoniji dva lobista. Radimo za američke, češke i mađarske investicijske fondove i strane banke za makedonsku vladu, Agrokor, Croatia osiguranje i Cemex. Prisutni smo u i Albaniji, BiH... Ove jeseni pojačat ćemo i lobističke aktivnosti u Bruxellesu. Kroz seminare i borbu da se lobiranje preda na poslovnim školama i fakultetima, planiramo educirati mlade lobiste koji će predstavljati Hrvatsku u Bruxellesu. U regiji, pak, veći utjecaj ima čovjek kojemu su ključni ljudi dostupni. Nama su dostupni svi ključni ljudi, u bilo kojoj državi regije. Za lobiranje u EU treba regrutirati mlade profesionalce, a potreba za nekim poznatim imenima je daleko manje nego u regiji.