

druga strana poduzetništva

PROF. DR. SC. MATE GRANIĆ, PREDsjedNIK HDL-A

Želimo da lobiranje postane leg

***Ne postoji ni jedan uspješan ministar ili premijer koji se u svojoj trećoj karijeri ne bavi lobiranjem *Za uspješnog lobistu najvažnije je imati kredibilitet**

Hrvatsko društvo lobista prva je strukovna udruga u Hrvatskoj i jugoistočnoj Europi koja okuplja lobiste, a koja se zalaže za regulaciju lobističke djelatnosti i promovira profesionalno lobiranje kao ozbiljan, legalan i legitiman posao. O stanju ove djelatnosti u Hrvatskoj razgovarali smo s prof.dr.sc. Matom Granićem predsjednikom HDL-a.

Bili ste među inicijatorima osnivanja hrvatskog strukovnog udruženja lobista. Što je bio razlog udruživanja lobista u HDL?

Potreba za lobističkim društvom osjećala se već više godina. U Hrvatskoj postoje ljudi koji se ozbiljno bave tim poslom, i oni su se sastali u studenom 2007. godine na promociji knjige Daniela Gueguena, vodećeg europskog lobista. Tada se javila ideja o organizaciji međunarodnog simpozija o lobiranju i osnivanju strukovnog udruženja koje bi štittilo interese i ugled lobista, te radilo na promicanju profesije i podizanju kvalitete lobističke djelatnosti. Želimo da lobiranje postane legalan i legitiman posao koji je sastavni dio suvremenih demokratskih procesa. Ne postoji ni jedan uspješan ministar ili premijer koji se u svojoj trećoj karijeri ne bavi lobiranjem. Tim se poslom bave Bill Clinton, Tony Blair, Madeleine Albright, Klaus Kinkel, Hans Dietrich Genscher, Helmut Kohl, Gerhard Schroeder i drugi u tome nema ništa sporno ako se posao obavlja profesionalno, etično, transparentno i institucionalnim kanalima, te ako se respektiraju i suprotna stajališta.

Cilj HDL-a razvoj je profesionalnog lobiranja. Koje sve aktivnosti provodi HDL radi ostvarenja ovog cilja?

HDL provodi brojne aktivnosti kako bi profesionalizirali lobiranje u RH. One uključuju organizaciju predavanja, seminara i konferencija, lobističkih treninga, studijskih putovanja te klubova lobista. Isto tako, aktivno se zalažemo za pravnu regulaciju lobiranja u RH gdje svojim znanjem i stručnošću pomažemo Vladi i Ministarstvu pravosuđa u pronalaženju najadekvatnijeg zakonskog rješenja vodeći se najvišim europskim standardima.

Zajedno s Hrvatskom udrugom poslodavaca i Hrvatskim izvoznicima, pripremamo prvo znanstveno istraživanje o lobiranju u poslovnom sektoru kojim će se ispitati prisutnost, koristi i razumijevanje lobiranja te lobističke teme hrvatskih tvrtki, a u pripremi je i izdavačka djelatnost. Putem naše internet stranice informiramo i educiramo hrvatsku javnost o lobističkim temama i aktualnostima u zemlji i svijetu, a našim članovima pružamo besplatne savjetodavne usluge.

Kako HDL praktično može doprinijeti reformama, gospodarskom razvoju i ulasku Hrvatske u EU?

Više puta sam naglasio kako lobisti ne mogu zamijeniti ulogu Vlade i Sabora u provođenju reformi ili hrvatskih pregovarača s EU, ali mogu pomoći. Znači, službene institucije moraju odraditi najveći dio posla, a lobisti su ti koji pomažu u donošenju odluka tamo gdje diplomacija ili Vlada ne može polučiti očekivane rezultate. HDL je ponudio Vladi RH besplatnu lobističku pomoć u Bruxellesu budući da smo uspostavili odlične odnose s europskim institucijama. Članovi HDL-a potpisuju Etički kodeks, identičan europskom čime se obvezuju na djelovanje u skla-



prof. dr. sc. Mate Granić,
predsjednik HDL-a

prof.dr. sc. Mate Granić

Moja profesionalna karijera prolazila je kroz više faza. Prva je liječnička i profesorska, druga politička, a treća konzultantsko - lobistička i edukativna. Po struci sam liječnik - dijabetolog. Bio sam dekan Medicinskog fakulteta, zamjenik ravnatelja Zavoda za dijabetes Vuk Vrhovac, gostujući profesor u SAD-u i Njemačkoj i savjetnik Svjetske zdravstvene organizacije. 1991. godine započinje moj politički angažman. Bio sam član HDZ - a od 1990. do 2000., u kojem sam tri puta izabran za potpredsjednika stranke. 2000. godine s nekoliko suradnika osnivam Demokratski centar. Od 1991. godine obnašao sam dužnost potpredsjednika Vlade RH, a od 1993. do 2000. godine bio sam ministar vanjskih poslova. Glavni sam pregovarač Vlade RH s bivšom JNA o deblokiranju vojarni i njezinu povlačenju iz Hrvatske. Utemeljio sam Ured za prognanike i izbjeglice koji je skrbio o stotinama tisuća prognanika i izbjeglica. Bio sam glavni pregovarač i potpisnik Washingtonskih i Bečkih sporazuma kojima je prekinut sukob Hrvata i Bošnjaka u BiH te su izbjegnute sankcije koje su prijetile Hrvatskoj. 1995. godine bio sam zamjenik glavnog pregovarača i potpisnik Daytonskog sporazuma kojim je završen rat na ovim prostorima. 2004. godine započinje moja treća karijera, konzultantsko-lobistička. Osnivač sam i vlasnik tvrtke Magra, koja se bavi političkim i gospodarskim analizama, strateškim konzultacijama i lobiranjem. Nakon dugo godina vratio sam se u akademsku zajednicu. Profesor sam i dekan Visoke novinarske škole, a prošle godine inicirao sam osnivanje Hrvatskog društva lobista čiji sam predsjednik.

du s najvišim europskim normama i standardima.

Lobiranje je posao koji ponekad traje mjesecima i godinama. Kako prepoznati interes i efekte od ulaganja u lobiranje?

Bez ozbiljnih konzultantskih i lobističkih

kih tvrtki ozbiljna strana ulaganja su ne samo upitna, nego i neozbiljna i vrlo brzo upadaju u velike teškoće. Rezultati lobiranja ne mogu se očekivati preko noći. To je proces koji podrazumijeva niz aktivnosti i upotrebu različitih lobističkih strategija i metoda. Pri tom značajnu ulogu imaju i mediji s kojima lo-

alan i legitiman posao



Mate Granić, predsjednik HDL-a, Aco Spasenovski, makedonski ministar poljoprivrede, Kristian Schmidt, šef kabineta potpredsjednika Europske komisije Siima Kallasa, Natko Vlahović, glavni tajnik HDL-a, James Wilson, europski lobist, predsjednik Macmillan Ltd Brussels, Uwe Gregorius, počasni predsjednik Njemačko-hrvatske industrijske i trgovinske komore (s lijeva na desno)

bisti moraju imati strogo profesionalan i prijateljski odnos. Manipulacije s medijima su nedopustive. Oni mogu silno pomoći, ali i uništiti svaku kampanju.

Naš magazin pokrenuo je akciju povezivanja dobrih projekata i ulagača koji žele uložiti kapital. Nekoliko potencijalno uspješnih projekata stoji kod nas. Da li se i za takve projekte mogu koristiti lobisti, konkretno kako? Lobiranje - što je to: trošak ili dobra investicija?

Apsolutno, lobističke usluge potrebne su svima. Upravo zbog sve učestalijih upita vezano za lobiranje, HDL je pripremio popis tvrtki koje se bave tim poslom i koje mogu pružiti lobističke usluge. Taj popis može se dobiti u Tajništvu HDL-a.

Lobiranje je u svakom pogledu dobra investicija. Jedna američka studija pokazala je da se na svaki uloženi dolar u lobiranje ostvaruje povrat od 100 dolara.

Uspješan biznis čine, između ostalog, međusobno povjerenje i poštovanje. Često puta poduzetnici sami traže „veze“, obilaze institucije, nude plave kuverte... Koje osobine čine lobistu vjerodostojnim i kako ga prepoznati? Najopasnija stvar za svakog lobistu je iz-

gubiti ozbiljni kredibilitet te opetovano zastupati slučajeve koji su unaprijed osuđeni na propast.

Dobar lobist je ugledan, kompetentan i kredibilan. Uvijek traži najbolja moguća rješenja, dobro kontaktira s medijima, nevladinim organizacijama, sindikatima profesionalnim udruženjima, „ključnim ljudima“ vlasti i oporbe. Ima strpljenja, ne gubi glavu i ako je „dosje“ u poteškoćama, ne povlači nervozne poteze i nikada ne rasprodaje svoj ugled.

Uspješan menadžer ima zadatak da efikasno i efektivno upravlja poslovanjem. Što je zadatak uspješnog

lobista?

Uspješni lobist je osoba koja traži najbolja rješenja za sve zainteresirane strane i koji pomaže da se donesu najbolje odluke. Lobiranje je ozbiljan posao koji nije samo poznavanje ključnih osoba, nego uključuje specifična znanja i iskustvo, pregovaračke vještine, suradnju s medijima. Za uspješnog lobistu najvažnije je imati kredibilitet.

Ima li Hrvatska pravno regulirano područje lobiranja? Zakon o lobiranju?

Hrvatska još uvijek nema zakonski regulirano lobiranje, a jedan od ciljeva

druga strana poduzetništva

KONTAKT: Ivan Vuković, izvršni asistent Upravnog odbora
Telefon: 01/48 26 106
Fax: 01/48 35 608
e-mail: tajnistvo@hdl.com.hr
www.hdl.com.hr

osnivanja Udruge bilo je upravo srednjanje stanja u tom području uvođenjem jasnih i nedvosmislenih pravila. Upravo je na inicijativu HDL-a, Ministarstvo pravosuđa formiralo je radnu skupinu za izradu zakona o lobiranju kao dio anti-korupcijske strategije u kojoj je i predstavnik HDL-a. Zalažemo se za čvrste norme, a to je obvezni registar lobista pri Hrvatskom saboru i Zakon o lobiranju koji će biti na razini najviših europskih standarda.

Možete li dati nekoliko prijedloga i sugestija iz vlastite prakse za uspješno lobiranje?

Moja tvrtka Magra već nekoliko godina ima desetak godišnjih ugovora s vodećim hrvatskim, europskim i američkim tvrtkama. Iz vlastitog iskustva mogu reći da uspješni lobist mora raditi javno, mora imati jasan stav prema javnosti, mora imati odlične komunikacije s centrima odlučivanja u tvrtki, korporaciji ili udruženju za predmet koji zastupa, dovoljno financijskih sredstava te slobodu u izboru koalicija i strategije kampanje. Samo na taj način je moguće voditi uspješno lobiranje i zaštititi interese klijenta i lobista.

Vladimir Mihajlović

Lobiranje za male poduzetnike

Lobiranje se često puta povezuje s interesima krupnog kapitala i politike. No osim njih, lobiraju sindikati, jedinice regionalne i lokalne samouprave, udruge i drugi. Općenito, u europskom lobiranju sve više jača uloga medija i nevladinih organizacija, a teme koje počinju prevladavati su zaštita okoliša, javno zdravlje, socijalna politika, ljudska prava i razvojna pomoć. Gdje su u tome svemu mali poduzetnici? Lobiranje je nužnost ako želite biti prisutni i ostvariti svoj utjecaj bez obzira na veličinu poslovnog subjekta. Budući da mnogi od njih nemaju dovoljno resursa za angažiranje lobista ili provođenje vlastite lobističke kampanje, udružuju se u gospodarska udruženja i druge asocijacije koje štite njihove interese te grade koalicije oko zajedničkih pitanja s drugim poslovnim subjektima s kojima dijele isti interes.