

Hogyan érvényesítsük érdekeinket Brüsszelben?

Egy lobbizási technikákkal évtizedek óta foglalkozó neves professzor szerint ahhoz, hogy valaki megnyerje, de legalábbis ne veszítse el a másik fél érdeklődését, „el kell őt büvölnie”. Természetesen a folyamat nem ilyen egyszerű, de mivel mint a legtöbb dolog, ez is emberi kapcsolatokra épül, kitűnő alapot adhat a további együttműködéshez.

Felderíteni a terepet

A lobbizás, azaz érdekeink érvényesítése, illetve a másik fél befolyásolása jellegzetesen nem hivatalos (informális) tevékenység. Ha a folyamat megfelelően működik, akkor a döntések már a tárgyalások előtt megszületnek, és maga az ülés azoknak csak formális levezetése lesz.

Lényeges, hogy úgy kell a másik személyt meggyőznünk, hogy a kávészünetben tartott magánjellegű egyeztetés kezdetekor nem adhatunk ki minden rendelkezésünkre álló információt, hiszen nem tudhatjuk előre, hogy az illető partner, vagy éppen ellenérdekű fél lesz-e a kérdésben, ugyanakkor megfelelően kell őt tájékoztatnunk ahhoz, hogy kialakuljon a kölcsönös bizalom. Így a kezdeti előkészítő munka arról szól, hogy miután itthon kiépítettünk egy megbízható szakértői bázist, Brüsszelben is megtaláljuk a számunkra kulcsfontosságú személyeket és szervezeteket.

Célszerű és tulajdonképpen szükségszerű is Irányító Bizottsági (Management Committee) szinten beavatkozni a folyamatokba (ha addig nem tettük volna meg), hiszen ez az a pont, ahol egy rendelettervezetet még meg lehet úgy formázni, hogy az számunkra kedvező vagy legalább ne hátrányos legyen. Az Irányító Bizottság az Európai Bizottságot (a továbbiakban: Bizottság) segíti és ellenőrzi jogalkotói és végrehajtói munkájában. Ülésein a tagállamok és a Bizottság adott területért felelős szakértői vesznek részt; az elnöki feladatokat a Bizottság egy képviselője látja el. Az Irányító Bizottsági Üléseken a Bizottság előterjeszti rendelettervezeteit, amelyekről a tagállamok véleményét nyilvánítanak, majd szavaznak.

A Bizottságot közvetlenül és közvetetten is lehet befolyásolni, hiszen más tagállamok meggyőzésével is elég erős támogatásra tehetünk szert ahhoz, hogy

egy tervezetet megváltoztassunk. Általában ez célravezetőbb, hiszen a Bizottságnak sokszor egyértelmű és határozott utasítása van arra, hogy nem engedhet a tagállam kérésének; ugyanakkor, ha ezt több és erősebb, illetve nagyobb szavazati aránnyal rendelkező ország veti fel, már nem mindig ragaszkodhat ehhez az állásponthoz.

Természetesen elengedhetetlen a jó szakmai és személyes kapcsolat kialakítása a Bizottság egyes felelős szakértőivel is; így tervezeteket, belső információkat időben (vagy idő előtt) és megfelelő minőségben szerezhethetünk be.

Okosan „csevegni”

Az eredményes érdekérvényesítéshez (lobbizáshoz) az alábbi tényezők figyelembevétele feltétlenül szükséges:

- alaposan kell ismerni a szóban forgó tervezetet, annak előzményeit, a jogi háttérrel és a körülményeket, nevezetesen, hogy melyik tagállamnak áll érdekében megszavazni, ki a Bizottsággal szemben az ellenérdekű fél, és melyek azok a delegációk, akiknek mindegy, hogy megszavazzák-e azt; ez utóbbiak magunk mellé állítására kell a legtöbb időt és energiát fordítani;

- ismerni kell a tervezet Bizottsági felelőseit, azt a személyt tehát, aki a tervezet megírásáért, átdolgozásáért felelős; megosztani vele aggályainkat a tervezetrel illetően; így már az irányító bizottsági ülés előtt beavatkozhatunk a folyamatba;

- szükség esetén be kell vonni az egyeztetésbe az ország brüsszeli Állandó Képviselőt,

- kapcsolatokat kell kialakítani a tagországok képviselőivel, amelyre kitűnő alkalmat adhatnak például a munkabérek, vacsorák, állófogadások; amelyek során a beszélgetés ne csak egyszerűen a tárgyban történő információcsere legyen, hanem kötetlen „csevegés” például az adott országokról, kultúráról, sportról, és bármiről, ami nem kapcsolódik a tárgyhoz; sőt kifejezetten fontos, hogy ilyen jellegű témákkal kezdjünk, és csak aztán térjünk rá a kérdésünkre,

- kiemelkedően fontos a nyelvismeret, hiszen egyes országok már csak azért is könnyebben megnyerhetők egy ügy érdekében, mert a saját nyelvükön kom-

munikálunk velük; és gyakran már ebből adódóan is támogatják javaslatainkat;

- nem szabad elfeledkezni a kölcsönös segítségnyújtásról sem, tehát ha egy delegáció támogat minket egy számunkra semleges, de számunkra fontos kérdésben, akkor a jövőben figyelni kell arra, hogy ezt mi is megtegyük; ellenkező esetben elvész a nehezen kiépített bizalom, és nem számíthatunk többet a támogatásukra;

- lényeges jogi szakértőket bevonni az egyeztetésbe, hiszen sokszor szakmailag és jogilag egészen mást jelenthet a tervezetben szereplő adott szövegrész;

- amit nem szabad elkövetni, és igen nagy hibának minősülhet egy tagállam részéről, ha delegáltjait pár órával az ülés előtt küldi ki, illetve ha a delegált közvetlenül az ülés után távozik. Ekkor ugyanis a leglényegesebb dolgokból marad ki, mégpedig előzetes (utólagos) egyeztetéseknek, „szövetségesek” szerzésének, informális kapcsolatok kialakításának lehetősége vész el számára; tehát a tárgyalás során már a kész tényekkel szembeülni, és esélye sem lesz azokat befolyásolni, és a saját országa javára fordítani.

Képességek és „személyes varázs”

A lobbitechnika gyakorlatilag az adott delegált személytől, személyiségétől függ. Természetesen vannak olyan jellemzők, amelyek egy-egy ország technikáját meghatározhatják, de ha a delegált rendelkezik egy kész mandátummal, az már csak rajta áll, hogy azt „milyen ruhába öltöztetve” adja elő, fordít-e plusz energiát a tőle elvárton felül a témára, felméri-e és teljesíti-e mindazokat a tényezőket, amelyek az eredményes lobbizáshoz elengedhetetlenek. Mi lehet ehhez a legjobb út? Kapcsolatok építése és érdekérvényesítés? Lehetőségek nem hivatalos egyeztetések sorozatára? Szükségszerű véletlenek összejátszása? Munkavacsorákon és állófogadásokon történő részvétel? Idegen nyelvek kitűnő ismerete? Bizonyos idő után mindenki megtalálja a magához illőt, amivel eredményeket érhet el a brüsszeli „arénában”, de persze csak akkor, ha rendelkezik megfelelő „bűverővel”...

Kósa Cecília

FVM

(Az Európai Unió Agrárgazdasága.
2004. 9. évf. 11. szám)