

BLIŻEJ BRUKSELI

LOBBING W BRUKSELI

JAKIE ZNACZENIE MA LOBBING
W STOLICY EUROPEJSKIEJ?

JAK WZMOCNIĆ SWÓJ GŁOS W DEBACIE NAD
PRZYSZŁOŚCIĄ POLITYK EUROPEJSKICH?

KIEDY WŁĄCZYĆ SIĘ I JAK UCZESTNICZYĆ
W STANOWIENIU PRAWA UNIJNEGO?

CO PRZYCZYNIA SIĘ DO WZMOCNIENIA
ROZPOZNAWALNOŚCI MAŁOPOLSKI
WŚRÓD OBCOKRAJOWCÓW?



KONTAKT Z REDAKCJĄ

Przedstawicielstwo Małopolski
w Brukseli
14, Rd Point Schuman
1040 Bruksela, BELGIA

bruxelles@umwm.pl
tel: +32 2 28 68 521

DESIGN

Parastudio
www.parastudio.pl

- 6 SIŁA LOBBINGU W BRUKSELI** Czym jest i jakie znaczenie ma lobbying w stolicy europejskiej?
-
- 16 BRUKSELA JAKO TYGIEL INTERESÓW** O konsultingu i kierunkach lobbyingu w Brukseli.
-
- 25 MIĘKKIE PODBRZUSZE BRUKSELI** Kształtowanie myśli politycznej w Brukseli. Działalność think tanków.
-
- 33 BRUKSELSKIE NEGOCJACJE LEWIATANA** Konfederacja Pracodawców „Lewiatan” o dialogu społecznym dla dobra gospodarki.
-
- 38 W SYSTEMIE NACZYŃ POŁĄCZONYCH** O zabieraniu głosu w debacie poprzez uczestnictwo w europejskich sieciach współpracy.
-
- 46 GŁOS POLSKICH KOLEI W BRUKSELI** Jak przedstawić i obronić wizję polskich interesów w Brukseli? Jak wiele można zyskać?
-
- 54 LOBBING I STANOWIENIE PRAWA** Lobbyista oczami odbiorcy – jak Komisja Europejska postrzega rolę lobbyisty w kształtowaniu prawa europejskiego.
-
- 62 MAŁOPOLSKA PODBIJA BRUKSEŁĘ** Jak uczynić Małopolskę najbardziej rozpoznawalnym regionem wśród obcokrajowców – ponad tysiąc osób wzięło udział w III edycji Dni Małopolski w Brukseli.
-
- 68 LOBBING... A MOŻE PARTNERSTWO?** Inne twarze lobbyingu. o realizowaniu zasady partnerstwa i zachowaniu przejrzystości procesu.
-
- 78 QUESTIO IURIS** Propozycja nowelizacji pakietu antykryzysowego dla polityki spójności.
-



Bruksela – tygiel interesów, centrum zarządzania Unią Europejską, miejsce spotkań i krzyżowania się wpływów poszczególnych państw, źródło informacji o kierunkach rozwoju polityk, najnowszych decyzjach, wpływających na życie nas wszystkich. Jednym słowem miejsce, w którym należy być i czynnie uczestniczyć w toczących się debatach politycznych.

To właśnie tu, u źródła prawodawstwa europejskiego, należy też zabiegać o decyzje istotne z punktu widzenia naszych interesów, angażować się w projekty i przedsięwzięcia, które sprawiają, że Małopolska staje się regionem rozpoznawanym w stolicy Unii Europejskiej a przez to – w całej Europie.

Siłą napędową rozwoju gospodarczego i społecznego w świecie wysokorozwiniętym jest w coraz większym stopniu informacja i wiedza, nowe pomysły, a w szczególności sposoby ich wykorzystania. Sukces Małopolski jako lidera chociażby we wdrażaniu funduszy strukturalnych nierozzerwalnie łączy

się między innymi z umiejętnością wykorzystania instrumentów utworzonych przez Unię Europejską. Chcemy budować trwałe kontakty i sieci współpracy, chcemy, aby Małopolska była w Brukseli partnerem rozpoznawalnym i szanowanym. Dlatego utworzyliśmy Przedstawicielstwo Małopolski w Brukseli, które od kilku miesięcy działa w rozszerzonym składzie, aby służyć każdemu Małopolaninowi, w odnalezieniu właściwej dla niego wiedzy, dotyczącej funkcjonowania Unii Europejskiej.

Zapraszam Państwa do lektury pierwszego numeru dwumiesięcznika: Bliżej Brukseli, który jest jednym z naczelných narzędzi Przedstawicielstwa, służącym konfrontacji z dynamicznym rytmem brukselskiej rzeczywistości, wspomagającym przekazywanie informacji o najnowszych tendencjach politycznych oraz sprzyjającym transferowi możliwości wykorzystania pojawiających się szans rozwoju regionalnego. Gazeta za cel stawia sobie również przybliżenie nie tylko jednostkom administracyjnym Małopolski, ale też jego mieszkańcom sposobu, w jaki funkcjonuje Unia i poprzez jakie działania Nasze Województwo może wzmocnić swoją pozycję na arenie międzynarodowej.



Wicemarszałek Województwa Małopolskiego

Roman Ciepiela

Siła lobbingu w Brukseli

Lobbing w Unii Europejskiej przeszedł już kilka faz rozwoju i opracowanych zostało kilka jego metodologii. Z biegiem lat stał się skutecznym, strategicznym narzędziem reprezentacji interesów w środowiskach prawodawczych

*kluczem do sukcesu
jest pozyskanie wpływu
na podejmowane
decyzje i dbanie
o uczynienie spraw
własnej jednostki
ważnym tematem
debaty w Brukseli*

Lobbing to również układ powiązań instytucjonalnych służących przekazywaniu informacji użytecznych w procesie przygotowywania przez lobbystę strategii działania oraz wywieraniu wpływu na treść rozstrzygnięć legislacyjnych.

Wczesne lata istnienia Unii Europejskiej to tzw. lobbing fuzyjny *lobbying fusionnel*, kiedy priorytety współpracy skupione były wokół konkretnych celów, w dużej mierze służących zażegnaniu tematu wojny i wypracowaniu wspólnej polityki rolnej oraz zniesienia opłat celnych. W późniejszym okresie pojawiło się zjawisko lobbingu dyplomatycznego *lobbying diplomatique*, koncentrującego się głównie na promowaniu konkretnej osoby, czy firmy; lobbyści zatrudniani byli głównie przez poszczególne partie polityczne. przez poszczególne partie polityczne.

Pod koniec lat osiemdziesiątych pojawiło się pojęcie lobbingu strategicznego *lobbying stratégique*. Biura lobbystów zostały definitywnie przeniesione ze stolic poszczególnych krajów do Brukseli. Jednostki administracyjne, przedsiębiorcy jak i – w sposób mniej bezpośredni – właściciele małych firm zrozumieli, że kluczem do sukcesu jest pozyskanie wpływu na podejmowane decyzje i dbanie o uczynienie spraw własnej jednostki ważnym tematem debaty

w Brukseli. Nastąpiła wówczas rewolucja tendencji lobbystycznych a liczba lobbystów diametralnie się zwiększyła; coraz więcej jednostek zaczęło zauważać sens a wręcz niezbędną rolę reprezentacji własnych interesów w Brukseli. Jednym z pionierów brukselskiego lobbingu stało się CIAA Konfederacja Przemysłu Żywności i Napojów UE, która dziś zrzesza 500 ekspertów i jest jednym z głównych partnerów negocjacji w dziedzinie związanej z przemysłem rolno-spożywczym.

Biura regionalne jak i stowarzyszenia regionalne są w Brukseli fenomenem dość nowym. Mimo powstania Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w 1975, w 1984 roku istniały tylko dwa przedstawicielstwa. Dziesięć lat później było ich już 126. Niemieckie landy założyły bardzo szybko w Brukseli biura informacji, następnie uczyniły to regiony, społeczności lokalne i terytorialne pozostałych krajów członkowskich w zależności od ich tradycji i struktury funkcjonowania państwa. Powstanie Komitetu Regionów w 1994 a także rozszerzenie Unii a co za tym idzie, zwiększenie kompetencji instytucji europejskich oraz nowa polityka sąsiedztwa sprowadziły do Brukseli całą masę prężnie działających lobbystów – w tym właśnie przedstawicieli regionów. Dzisiaj Bruksela liczy ponad 230 przedstawicielstw regionalnych.

*konkretna wizja
poparta ekspertyzą
to podstawowe
warunki wywierania
wpływu na proces
decyzyjny i skuteczna
metoda zabierania
głosu w debacie*

W Europie 27 krajów członkowskich musimy szukać spójności poprzez działania regionów, gdyż są one jednostkami najbardziej stosownymi i najskuteczniejszymi pośrednikami między maszyną Unii i obywatelem.



Orazio Cellini
Przedstawicielstwo Toskanii w Brukseli

Taki kierunek rozwoju narzucił również radykalne zmiany w technikach lobbingu. Dziś już wiadomo, że przyszłość leży w rękach lobbingu transwersalnego *lobbying transversal*. Na pierwszy plan wyłoniły się jednostki, które zrozumiały, że sukces lobbingu w dzisiejszej Europie polega na sfederowaniu wokół siebie od producenta po konsumenta. Lobbyista staje się partnerem, towarzyszącym produktowi czy idei przez całą jego drogę; zna jego historię od kreacji do szeroko pojętej dystrybucji i legalizacji.


Typologia jednostek lobbujących w Brukseli jest raczej heterogeniczna i dzieli się na grupy bardziej lub mniej sformalizowane. Największą grupą są firmy i konfederacje pracodawców. Większość wielkich firm ma swoje biuro w Brukseli a ich rolą jest głównie nadzór działalności normatywnej i budowanie sieci kontaktów. Coraz więcej firm zaczyna należeć do konfederacji takich jak UNICE (Unia Konfederacji Przemysłu i Pracodawców Europy) lub UEAPME (Europejska Unia Rzemiosła i MŚP) lub przedstawicielstw poszczególnych sektorów jak COPA (Komitet Rolniczych Organizacji Zawodowych).

Zakładanie tzw. domów europejskich jest przykładem tego, jak można, w myśl zasady „duży może więcej” rosnąć w siłę, skupiając się wokół jednego wątku, branży, produktu czy idei. W Brukseli istnieje bardzo dużo tego typu organizacji: „Dom Energii Odnawialnych” – grupujący ponad piętnaście stowarzyszeń w jednym budynku czy „Dom Papieru” obejmujący stowarzyszenia z sektora przemysłu leśnego, papierniczego i inne. Koordynacja i zgrupowanie organizacji pozarządowych zapewniona jest przez bardzo prężną platformę *Civil Society Contact Group*. Platforma ta nie ma funkcji strategicznych czy decyzyjnych, ale koordynującą – dzielącą organizacje tak, aby wspólnie wypracowywały stanowisko w logicznie dobranej konfiguracji. Uzbieranie się w całość, niezbędną strukturę logistyczną, indywidualne pozyskiwanie informacji to zbyt duży koszt i nakład pracy dla poszczególnych, małych jednostek, firm, stowarzyszeń czy organizacji pozarządowych. Istnienie i widoczność a także konkretna wizja poparta ekspertyzą to podstawowe warunki wywierania wpływu na proces decyzyjny i skuteczna metoda zabierania głosu w debacie.

Od 2004 roku ACTE aktywnie uczestniczyło w spotkaniach Europejskiej Grupy Wysokiego Szczebla pracującej nad przyszłością sektora tekstylnego. Stowarzyszenie broniło tam pozycji wprowadzenia

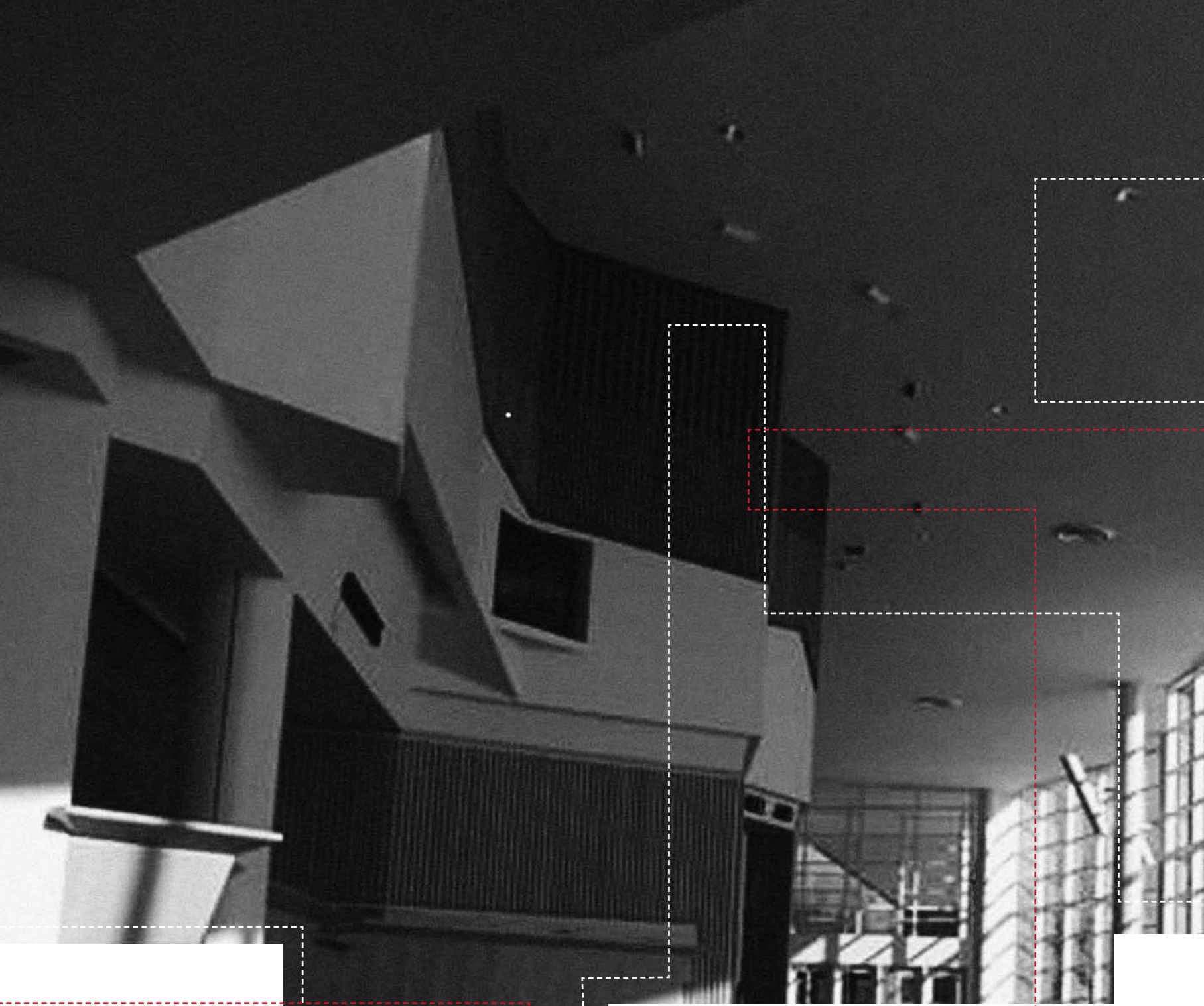


*Alberto RATTI,
Europejskie Stowarzyszenie
Wspólnot Przemysłu Tekstylnego
Przedstawicielstwo w Brukseli*

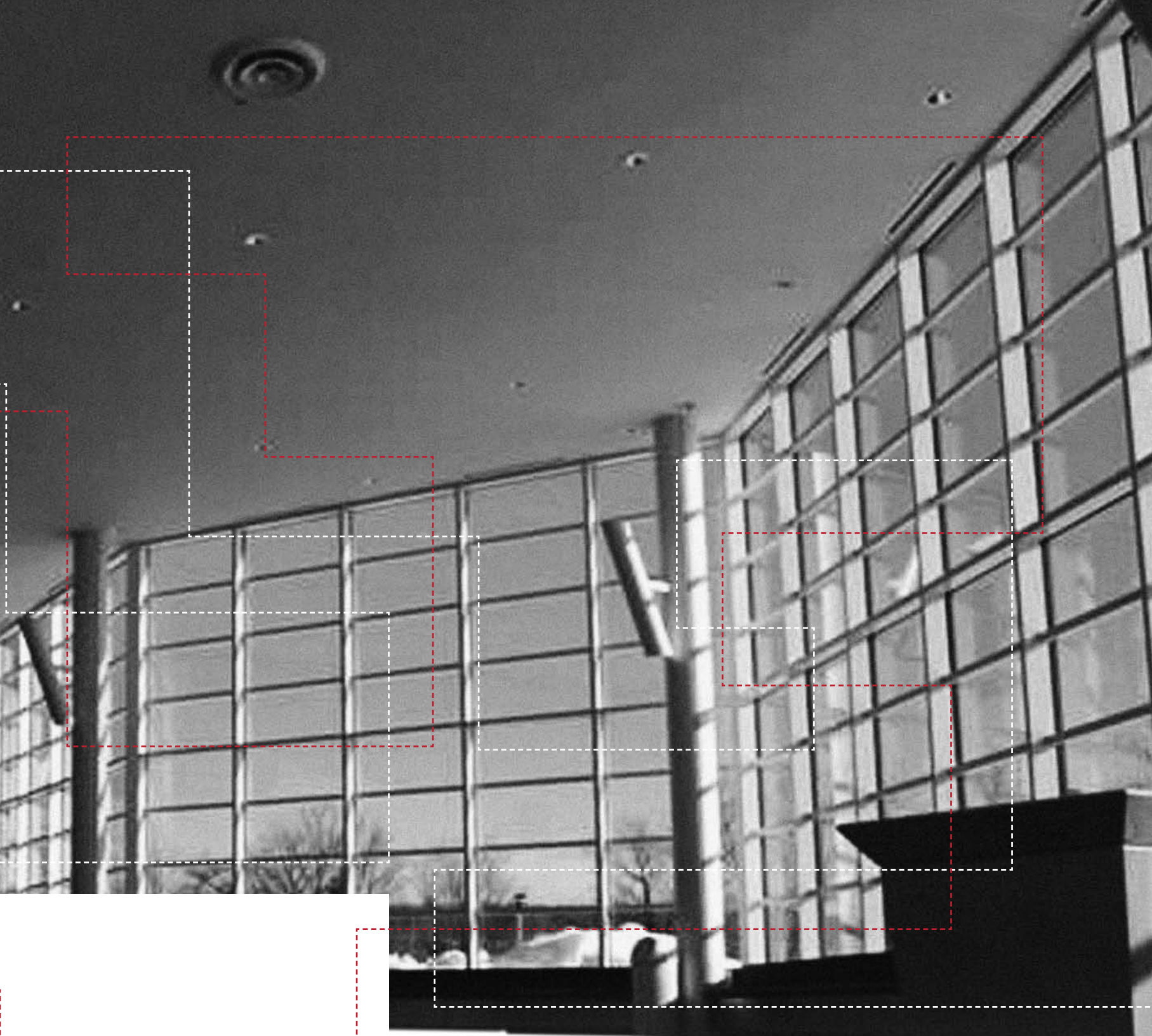
- 
- *oznakowania pochodzenia (Made In) dla produktów tekstylnych*
 - *importowanych z krajów trzecich. Ostatnia rezolucja, podtrzymana*
 - *przez PE (25 listopada 2009), wzywa Komisję i Radę do poparcia*
 - *tej pozycji! Jest to dla nas ogromny sukces!*

Biura regionalne posługują się przeważnie tą samą strategią i tymi samymi narzędziami co inne grupy lobbystów, konfederacje przedsiębiorców czy przedstawiciele poszczególnych gałęzi przemysłu. Dziś regiony są kluczowym elementem implementacji reglamentacji europejskiej, a 70% norm europejskich jest wdrażanych przez władze regionalne. Dlatego właśnie głos regionu w postaci przedstawicielstw musi być wyraźnie słyszany w stolicy europejskiej.

Władze lokalne i regionalne są w Brukseli reprezentowane na kilka różnych sposobów. Posiadają albo reprezentację indywidualną, stwarzają się z innymi regionami lub działają w obrębie struktury państwa członkowskiego. Na potrzeby konkretnych wydarzeń biura współpracują tu ze swoimi regionami partnerskimi, innymi regionami z tego samego kraju w zależności od ściśle zdefiniowanych potrzeb. Jednym z najbardziej skutecznych narzędzi regionów zabierania głosu w debacie i obrony interesów regionu jest przystępowanie do europej



*dobry lobbysta jest
postrzegany jako ekspert,
dbający o dobre imię instytucji,
którą reprezentuje*



skich sieci współpracy, o których mowa w naszym newsletterze. Siła decyzyjna Unii Europejskiej to przede wszystkim jej instytucje (Komisja, Parlament, Rada), która współistnieje z jeszcze drugim kręgiem władzy, mniej widocznym, zawoalowanym, złożonym z setek grup ekspertów i komitetów towarzyszących Radzie w fazie przyjmowania i Komisji w fazie wykonywania prawa. Komitety te posiadające władzę quasi-prawodawczą stanowią integralną część cyklu politycznego, ale pracują na bazie argumentów technicznych.

Obecność Przedstawicielstwa Toskanii w Brukseli miała ogromny wpływ na kilka kluczowych decyzji Komisji Europejskiej np. w sprawie Organizmów Genetycznie Modyfikowanych, gdzie Toskania wraz z 50 innymi regionami zdołała wstrzymać niekorzystny dla nich bieg tworzenia legislacji. Podobnie w dziedzinie zdrowia publicznego. Teraz Przedstawicielstwo Toskanii bierze czynny udział w rozwoju strategii leśnictwa śródziemnomorskiego.

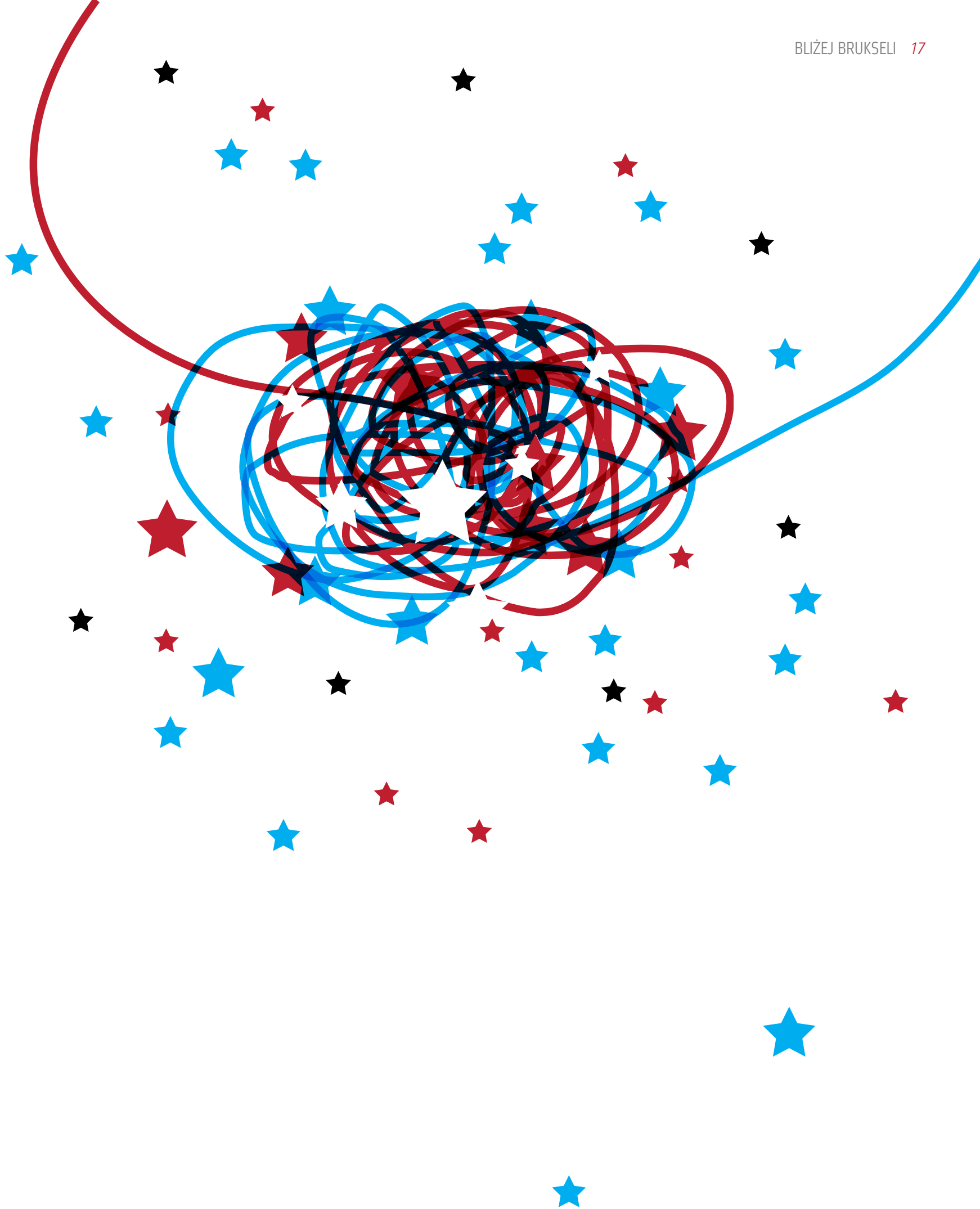
Przedstawicielstwa regionów w Brukseli mają zatem trzy główne cele: zostać rozpoznany jako wartościowy rozmówca przy Instytucjach Europejskich, wpływać na podział funduszy strukturalnych, angażować jak najlepiej to możliwe reprezentowane miasto

Orazio Cellini
Przedstawicielstwo Toskanii w Brukseli



Bruksela jako tygiel interesów

Sprawny system przedstawicielstwa interesów jest jednym z kluczowych elementów dobrze funkcjonującej, współczesnej demokracji.



W zrozumieniu interakcji pomiędzy różnymi grupami interesów a machiną legislacyjną, istotne jest zaakceptowanie faktu, iż sprawny system przedstawicielstwa interesów jest jednym z kluczowych elementów dobrze funkcjonującej, współczesnej demokracji. Prawo stanowione bez udziału grup bezpośrednio zainteresowanych regulowanym obszarem pozostaje najczęściej prawem nieadekwatnym i źle realizującym podstawowe cele procesu legislacyjnego.

Unia Europejska, w moim doświadczeniu, jest dość wyjątkowym miejscem gdzie nakładają się interesy całego kontynentu i nie tylko. Wraz ze wzrastającymi kompetencjami instytucji europejskich, rośnie ich wpływ na codzienne życie milionów Europejczyków a centrum zainteresowania lobbystów przenosi się ze stolic narodowych do Brukseli. Ze względu na zawilość, względną otwartość oraz długotrwałość procesu legislacyjnego istnieje wiele punktów, w których różne grupy interesów mogą starać się wywierać wpływ na podejmowane decyzje. Unikatowym aspektem unijnego procesu legislacyjnego, w odróżnieniu od narodowych centrów decyzyjnych, jest brak jednego, dominującego aktora. Nie ma rządu, lub chociaż koalicji rządzącej będącej w stanie trwale zdominować układ sił.



PIOTR NOWIŃSKI

konsultant w firmie The Centre, od ponad czterech lat zajmujący się profesjonalnym przedstawicielstwem interesów w Brukseli oraz w Polsce. Doradza firmom, instytucjom rządowym oraz pozarządowym w zakresie polityki europejskiej, funduszy strukturalnych, polityki ochrony środowiska, polityki energetycznej oraz zmian klimatycznych.

Przedsiębiorcy w Polsce nadal mają ograniczoną świadomość, że 70% legislacji gospodarczej powstaje w Brukseli, a nie w Warszawie.

W każdej regulowanej kwestii koalicje budowane są od nowa, w różnych konfiguracjach. Dla polskich przedsiębiorców, kluczowe jest zdanie sobie sprawy z faktu, iż większość prawodawstwa mającego wpływ na ich interesy ma swoje źródła w Brukseli. Polskie ustawodawstwo (zwłaszcza gospodarcze) jest, w coraz większym stopniu, jedynie procesem wdrażania dyrektyw unijnych, gdzie pole manewru zarówno dla grup interesów jak i dla prawodawców, jest ograniczone. Aby mieć realny wpływ na zapadające w Brukseli decyzje, konieczna jest obecność na miejscu, jak też sprawne przedstawicielstwo oraz wiedza ekspercka oferowana przez profesjonalnych lobbystów.

A tych akurat w Brukseli jest sporo.

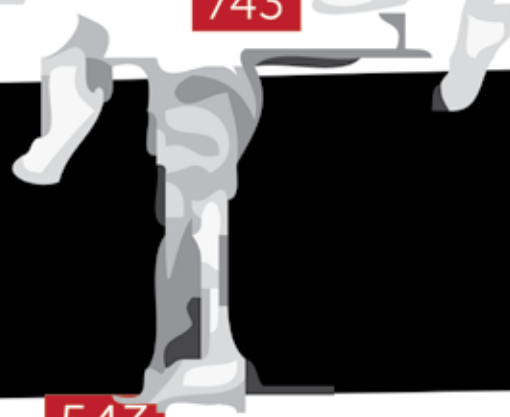
Nie wszystko to jednak przedstawiciele przemysłu. Lobbyistami w Brukseli są przedstawiciele grup zawodowych, społecznych, mniejszości, grup konsumenckich, organizacji pozarządowych, ekologów, naukowców, czy choćby organizacji religijnych. Ponadto są też profesjonalni doradcy w firmach konsultingowych, kancelariach prawnych jak też wolni strzelcy. Wszyscy oni przybywają do Brukseli z przekonaniem, że to tutaj należy walczyć o interesy swoje i klientów. Do tego samego powinny się coraz bardziej przekonywać polskie grupy interesu, polskie regiony.

743

744

745

746



543

544

545

546



443

444

445

446



343

344

345

346



243

244

245

747

748

749

750

547

548

549

550

447

448

449

450

346

347

348

349

246

Czy decyzje, które zapadają niemal codziennie w instytucjach europejskich są udziałem polskich lobbystów?

Przedsiębiorcy w Polsce nadal mają ograniczoną świadomość, że 70% legislacji gospodarczej powstaje w Brukseli, a nie w Warszawie. Aby dobrze zabiegać o swoje interesy, trzeba należeć do unijnych organizacji biznesowych, mieć na miejscu swoich ludzi, rozwijać kontakty nie tylko z instytucjami unijnymi, ale także organizacjami biznesowymi z innych krajów. By przeforsować pewne rozwiązania trzeba zawierać koalicje. Głosy indywidualnych firm są rzadko słyszane w Brukseli, dlatego należy szukać koalicjantów, zrzeszać się w grupy przemysłowe z przedstawicielami tej samej branży, konkurentami, i wspólnie wypracowywać korzystne rozwiązania.

Jak potwierdzają to niektórzy nasi Eurodeputowani i wynika to również z mojego doświadczenia, polski lobbing gospodarczy na poziomie unijnym praktycznie nie istnieje, a nawet jeśli istnieje to jest słabo rozwinięty i niezorganizowany. Oprócz obecności kilku dużych przedsiębiorstw państwowych (PGNiG, PKP, Poczta Polska), jesteśmy niezauważalni. Powodów tego jest co najmniej kilka, ale głównymi wydają się być brak długoterminowego planowania oraz ograniczenia finansowe. Otwarcie przedstawicielstwa w Brukseli może być bardzo kosztowne,

jednak wiele spraw można załatwić poprzez profesjonalnych doradców oraz izby handlowe.

Bez obecności na poziomie unijnym, polskie przedsiębiorstwa cały czas narażone są na negatywne skutki lobbingu uprawianego przez różne organizacje wspólnotowych producentów, chcące wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną, często kosztem innych. Z tego powodu szczególnie ważne jest śledzenie tego co dzieje się w Brukseli. Dostęp do informacji wymaga większego zaangażowania przedsiębiorstw i państwa w monitorowanie i wpływanie na to, co się dzieje w europejskiej stolicy. Większe niż to, które zapewniają polskie instytucje w Brukseli. Aby jednak to robić potrzebne jest odpowiednie zaplecze organizacyjne, personalne i finansowe, jak też usługi profesjonalnych doradców, będących w stanie poprowadzić swoich klientów przez meandry unijnych korytarzy.

Jedną z firm oferujących tego typu usługi jest The Centre, pierwsza w Brukseli firma łącząca elementy ośrodka typu think-tank z nowoczesnymi usługami z zakresu przedstawicielstwa interesów oraz komunikacji. Nasza dwutorowa działalność pozwala na,

z jednej strony, prowadzenie forum służącego wymianie poglądów, oraz propagowaniu idei dotyczących problematyki Europejskiej i globalnej, a z drugiej strony na profesjonalną pomoc firmom, organizacjom publicznym i rządowym w zrozumieniu oraz wpływaniu na proces decyzyjny w Unii Europejskiej.

Z usług naszych konsultantów korzystają firmy z sektora przemysłu komputerowego, biotechnologii, finansów, energetyki, jak też wiele rządów krajów członkowskich UE i nie tylko.

Doradzamy zarówno klientom indywidualnym, jak też stowarzyszeniom biznesowym, izbom handlowym z różnych sektorów przemysłu, rządów oraz grupom interesu społecznego.

Większość naszej pracy polega na monitorowaniu procesów legislacyjnych oraz interpretacji ich wpływu na naszych klientów, a także planowaniu i wdrażaniu odpowiednich strategii w celu promocji korzystnych lub zahamowania niekorzystnych rozwiązań legislacyjnych. Więcej informacji na temat naszej firmy oraz oferowanych usług można znaleźć na naszej stronie internetowej www.thecentre.eu.

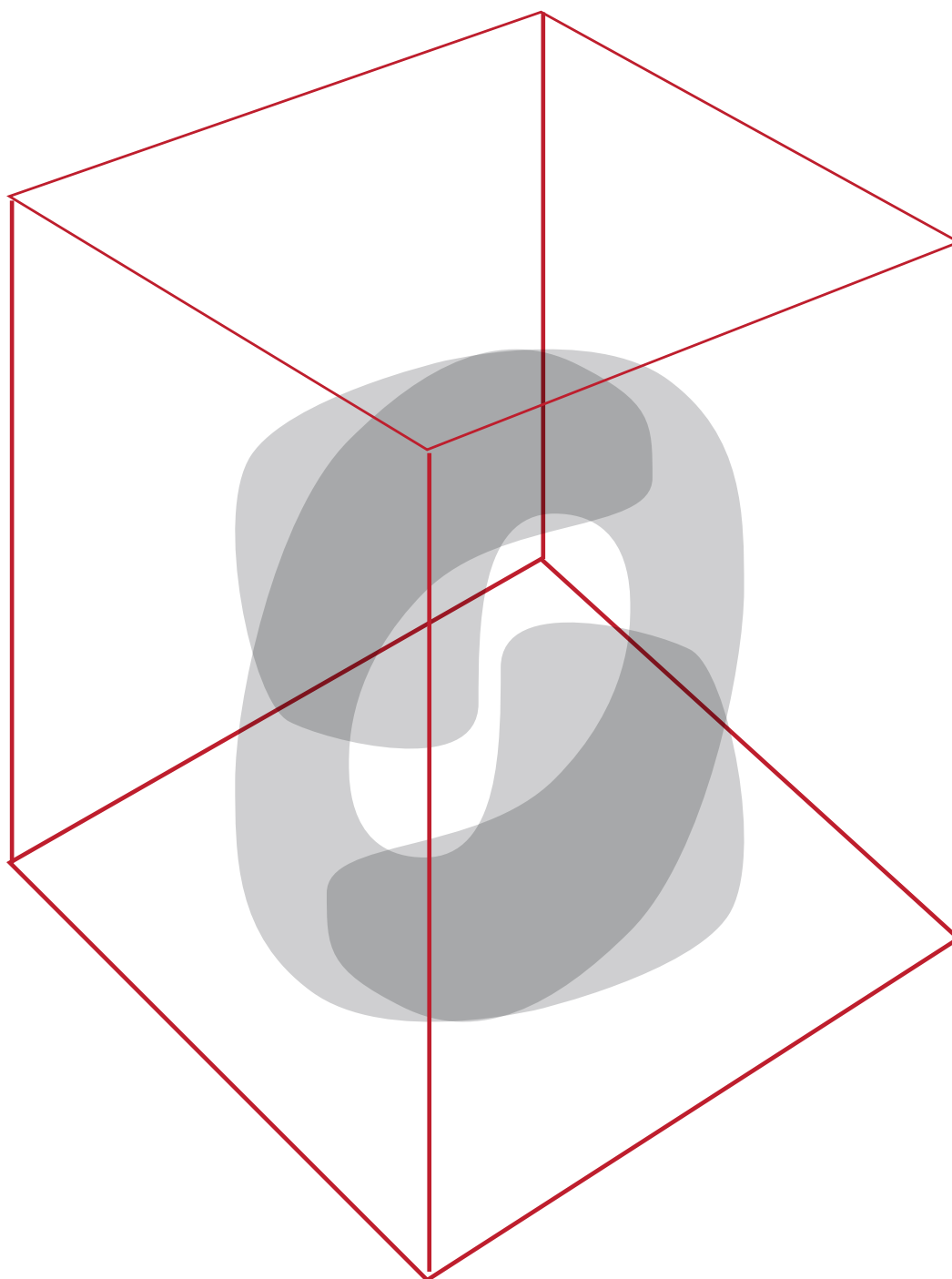
Miękkie podbrzusze Brukseli



PIOTR KACZYŃSKI

badacz w Centrum Studiów nad Polityką Europejską (CEPS) w Brukseli, czołowym think tanku unijnym od 2007 roku, gdzie zajmuje się głównie reformą instytucjonalną UE. Wcześniej analityk w Instytucie Spraw Publicznych w Warszawie pracował przy programie europejskim ISP. Autor około 50 artykułów, w tym opinii publikowanych w Le Monde, Gazecie Wyborczej, The Irish Times, Gospodarske noviny, European Voice.

Polska jest już pięć lat w Unii Europejskiej. Wszystkie polskie rządy i duża część samorządów w różny sposób i z różnym skutkiem próbują wpływać na stanowienie unijnego prawa. Lobbowanie za swoimi sprawami to chleb powszedni w Brukseli.



THINK TANK (ang., dosłownie: zbiornik myśli)

z założenia niezależny, niedziałający dla zysku ośrodek zajmujący się badaniami i analizami dotyczącymi spraw publicznych.

Do celów działalności think tanków należy zazwyczaj poszukiwanie sposobów rozwiązania problemów społecznych i udział w publicznej debacie. Spotkać można szersze rozumienie tego pojęcia, na oznaczenie grupy osób lub instytucji mających podobne cele, ale niekoniecznie posiadających status organizacji pozarządowych.

Działalność think tanków jest finansowana z różnych źródeł, które mają silne interesy w kontroli społecznej: organizacji międzynarodowych, fundacji, przedsiębiorstw, bogatych osób prywatnych, a także środków publicznych.

A zatem nie są one całkowicie niezależne ani od władzy politycznej, ani od dużych firm. Działalność ta przyczynia się do pluralizmu opinii, która jest podstawą demokratycznego systemu rządów.

Można też argumentować, że bliskie stosunki (np. źródła finansowe) między think tankami, rządem i firmami zniechęcają je do krytyki wymierzonej przeciwko tym rządom i firmom. Think tanki stały się szczególnie popularne w Stanach Zjednoczonych.

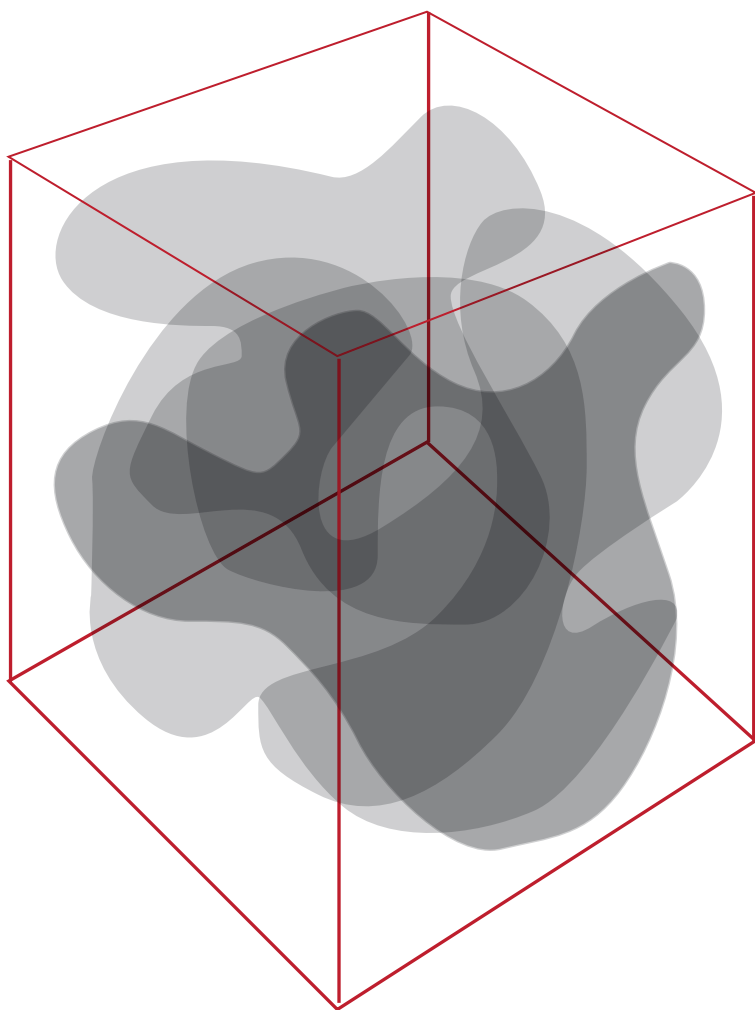
Wiąże się to ze specyfiką amerykańskiego systemu politycznego oraz dostępem do licznych źródeł finansowania (w tym zwłaszcza bogatych filantropów). Zależnie od przyjętej definicji, w USA działa od kilkuset do ponad tysiąca tego typu organizacji.

Swoje przedstawicielstwa mają tutaj tysiące firm, setki organizacji pozarządowych, dziesiątki wyspecjalizowanych firm lobbingowych i kilka think-tanków, czyli ośrodków analityczno-badawczych, których podstawowym celem jest monitoring i dostarczanie niezależnej eksperckiej opinii na większość tematów, którymi zajmują się instytucje europejskie. Jeśli to prawda, że ponad 70% prawa obowiązującego w Polsce jest decydowane w Brukseli, a nie w Warszawie czy na poziomie lokalnym, odpowiednia reprezentacja w unijnej stolicy to absolutna konieczność. O swoje interesy trzeba dbać tam, gdzie opracowywane są

oraz gdzie zapadają decyzje w sprawie rozwiązań nas dotyczących.

Formalny proces decyzyjny w Unii wygląda prosto: Komisja Europejska przygotowuje propozycję zmian prawnych, które następnie są przyjmowane przez Radę Ministrów złożoną z przedstawicieli rządów państw członkowskich. W wielu sprawach stanowisko Parlamentu Europejskiego jest równie ważne jak stanowisko Rady, a po wejściu w życie traktatu lizbońskiego rola Parlamentu i Rady w procesie tworzenia prawa niemal się zrówna. Czyli gdzie lobbować? W Komisji Europejskiej, w rządach państw członkowskich i w Parlamencie Europejskim.

Ale kogo lobbować? Głową Komisji jest Kolegium dwudziestu siedmiu Komisarzy, ale poniżej jest potężna armia 35 000 urzędników, z których wielu ma duży wpływ na finalny produkt prawa. Każdy kraj członkowski ma około 100 pracowników merytorycznych na stałe pracujących w Brukseli, a wielu dodatkowych regularnie kursuje między stolicą kraju członkowskiego a Brukselą. W Parlamencie jest 736 posłów, z których każdy ma przynajmniej jednego-dwóch asystentów, a na zapleczu znajduje się kolejnych kilka tysięcy pracowników Parlamentu (np. pomagających w pracach komisji parlamentarnych) oraz kilka kolejnych setek zatrudnionych przez grupy



polityczne.

Oprócz tych ciał prawotwórczych są także liczne inne, acz wpływowe instytucje – i nie mam na myśli jedynie tych „oficjalnych” jak Komitet Regionów, czy Komitet Ekonomiczno-Społeczny. Czasem jeszcze większe znaczenie mają organizacje takie jak ETUC (związki zawodowe), ERT (przemysłowcy), BusinessEurope (biznes). Są też m.in. reprezentacje związków rolniczych, producentów tabaki, czy stowarzyszenia księgowych. Oprócz platform sektorowych istnieją też indywidualne przedstawicielstwa bardzo wielu przedsiębiorstw i organizacji pozarządowych. Wreszcie są profesjonalne fir-

my lobbujące. Tym samym w tak zwanej „Brukselce” – tj. osób pracujących w instytucjach europejskich lub wokół nich (a nie np. z powodu tego, że Belgia słynie także z produkcji piwa czy czekolady...) jest nawet sto tysięcy.

Problem wszystkich nowych krajów członkowskich UE polega jednak na tym, że jeżeli istnieją zapisy ilu jest polskich posłów w Parlamencie, albo o zasadzie „jeden komisarz jeden kraj członkowski”, a wewnętrzne regulacje stanowią o tym ilu powinno być obywateli RP zatrudnionych w instytucjach unijnych – to wolny rynek kieruje się innymi kryteriami. Wprawdzie są polscy członkowie w paneuropejskich sieciach – związki zawodowe w ETUC, czy PKPP Lewiatan w BusinessEurope, jednak polskich firm mających przedstawicielstwa w Brukseli jest malutka garstka. Polaków pracujących na samodzielnych (tj. nie-asystenckich) stanowiskach w wielotysięcznej armii lobbystycznej jest – w porywach – kilkunastu. Wreszcie w think tankach jest takich osób zaledwie kilkoro.

Brukselskie think tanki funkcjonują na innej zasadzie niż, z jednej strony, think tanki amerykańskie, a z drugiej strony think tanki w europejskich państwach narodowych. Podstawowym obiektem zainteresowania tych instytucji badawczo-analitycznych jest integracja europejska (a nie interesy państwa

Podstawowa różnica między think tankiem a lobby polega na tym, że think tanki nie pracują nad konkretnymi rozwiązaniami w skali mikro, a koncentrują się na analizie polityk publicznych w skali makro

narodowego), jej polityki i instytucje. Komisja i Parlament są z reguły bardzo zainteresowane publikacjami i wydarzeniami think tanków oraz są otwarte na współpracę z nimi. Przełożenie prac i debat organizowanych przez think tanki są tak duże na myślenie i podejmowane decyzje, że Francuzi w pewnym momencie doszli do wniosku, że aby skuteczniej wywierać wpływ i kształtować „miękkie podbrzusze Brukseli” potrzebny jest:

- a) ścisły monitoring działania czołowych brukselskich aktorów w grze;
- b) wprowadzanie francuskiego sposobu myślenia do tego świata.

I tak na przykład francuska ambasada przy UE ma najlepiej prowadzony kalendarz wydarzeń konferencyjnych na mieście, a wsparcie (nie tylko finansowe) dla brukselskich oddziałów IFRI i Confrontations Europe pomogło tym ośrodkom.

Podstawowa różnica między think tankiem a lobby polega na tym, że think tanki nie lobbują za konkretnymi rozwiązaniami w skali mikro, a koncentrują się na analizie polityk publicznych w skali makro. Po drugie think tanki mają od-

mienny sposób promocji proponowanych rozwiązań. A po trzecie ośrodki te powinny cechować inne zasady finansowe. Są to w większości organizacje non-profit dbające o finansową niezależność od biznesu, rządów i instytucji europejskich. Jest to możliwe, np. CEPS (Centrum Studiów nad Polityką Europejską) ma około 120 członków korporacyjnych, co zapewnia ok. 40% budżetu. Wycofanie się jednej firmy nie ma większego wpływu na stan finansów organizacji. Także EPC (Centrum na rzecz Polityki Europejskiej) ma członków korporacyjnych, a niezależność finansowa jest zapewniana także przez pozyskiwanie funduszy od fundacji.

Sposób myślenia z nowych państw członkowskich w think tankach jest reprezentowany obecnie jedynie śladowo. Spośród około 120 członków korporacyjnych CEPS nie ma ani jednej polskiej firmy; spośród 117 członków instytucjonalnych CEPS nie ma ani jednego polskiego regionu (a jest np. Szkocja, miasta Londyn i Sztokholm, czy Hesja). Podobna sytuacja ma miejsce w EPC. Jedynie w gospodarczym think tanku Breugel wśród członków państwowych jest Polska (Ministerstwo Finansów), choć także tutaj nie ma ani jednego członka korporacyjnego z nad Wisły. Myślę, że dobrze by było to zmienić, a polskie regiony i polskie przedsiębiorstwa powinny poprawić obecność na brukselskim rynku think tanków – leży to w ich własnym interesie.

KONCEPCJA FLEXICURITY stanowi kompleksowe podejście do polityki rynku pracy pozwalające połączyć dwa pozornie sprzeczne dążenia, tj. elastyczność oraz bezpieczeństwo zatrudnienia lub też bezpieczeństwo posiadania źródła dochodu. Po raz pierwszy wprowadzony w Danii w 1990 r. Termin pochodzi od słów flexibility (elastyczność) oraz security (bezpieczeństwo).

Brukselskie Negocjacje Lewiatana

KATARZYNA SOCHACKA - LEWIATAN:

Brukselskie biuro Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan rozpoczęło swoją działalność w 2001 roku i od tego momentu jest najdłużej działającym polskim przedstawicielstwem w Brukseli. Obecnie liczy dwóch pracowników, którzy odpowiadają za implementację działań wypracowywanych przez ekspertów z odpowiednich dziedzin.



Jakie korzyści czerpie

Lewiatan z działalności przedstawicielstwa w Brukseli?

Posiadanie przedstawicielstwa w Brukseli, po akcesji Polski do Unii Europejskiej, stało się rzeczą pierwszorzędną i jest to jeden z bardzo ważnych elementów lobbingu, który umożliwia natychmiastowe reakcje in situ. Należy zaznaczyć, że czasami błaha pozornie regulacja unijna może powodować straty lub zyski dla całego sektora gospodarki. Korzyści bezpośredniego kontaktu są więc oczywiste, o czym świadczy fakt, że Bruksela, po Waszyngtonie, jest drugim miejscem na świecie ze względu na liczbę lobbystów.

Lobbing sam w sobie, polega na długofalowej strategii działań, których owoce zbie-

Jak powinien wyglądać lobbing w Brukseli?

rać można tak naprawdę po kilkunastu latach, ponieważ dopiero wtedy przedstawicielstwo i marka zaczyna być rozpoznawalna i ceniona. Ponadto prawdziwy cel działań lobbystów, którym jest kształtowanie prawa europejskiego, to wieloletni proces, wymagający niebanalnej cierpliwości, a przede wszystkim silnej więzi z branżą, dla którego się pracuje, jasnej i sprecyzowanej polityki i celów, do których dążymy.

Jak wygląda działalność Lewiatana w Brukseli?

Lewiatan działa w Brukseli w ramach organizacji BUSINESSSESUROPE, której pełnoprawnym członkiem jest od 2004 roku. Uczestnictwo w tej organizacji pozwala na kreowanie stanowiska wobec decyzji instytucji unijnych. Dzięki renomie tej organizacji jej członkom łatwiej jest kreować swój własny wizerunek wśród unijnych decydentów. Metoda pracy BUSINESSSESUROPE opiera się na zasadzie konsensusu, stanowiska są uzgadnianie podczas pracy w grupach roboczych i komitetach, a następnie prezentowane jest wspólne stanowisko. Dodatkowym plusem jest fakt, że głos wielu jest silniejszy niż

Nad czym w tej chwili pracuje przedstawicielstwo i co już udało się osiągnąć?

głos pojedynczej jednostki – to argument, dla którego warto w Brukseli łączyć się w sieci i stowarzyszenia. Głos PKPP Lewiatan dodatkowo wzmacnia stanowisko wiceprezydenta BUSINESSEUROPE piastowane przez prezydenta Henrykę Bochniarz od momentu przystąpienia do tej organizacji. Ponadto PKPP Lewiatan przynależy do organizacji BIAC (The Business and Industry Advisory Committee to the OECD), z którym współpracuje szczególnie w obszarze regulacji podatkowych. Jest to organizacja o znaczeniu międzynarodowym. Swoich przedstawicieli PKPP Lewiatan ma także w Europejskim Komitecie Ekonomiczno-Społecznym.

W czasie pierwszych lat działalności PKPP Lewiatan reprezentowała stanowisko polskich przedsiębiorców w rozmaitych kwestiach, od bardzo ogólnych do spraw branżowych. Jako przykład można podać działania na rzecz dyrektywy usługowej, w ramach koalicji związanej z regionami skandynawskimi. Choć końcowy efekt prac nie do końca był zadowalający, stanowisko PKPP Lewiatan zostało zauważone, i było wówczas jedynym głosem nowego kraju członkowskiego w tej dyskusji!

Aktualnie obszary jakimi zajmuje się biuro to w dużej mierze polityka społeczna z dyrektywą dotyczącą czasu

pracy na czele oraz regulacjami dotyczącymi elastycznych form pracy oraz koncepcją flexicurity, inne tematy działań nad reformą budżetu unijnego, która ma zostać sfinalizowana w czasie polskiej prezydencji w Radzie UE czy zmiany klimatyczne oraz polityka ochrony środowiska. Sukcesy biura trudno jest wymienić, ponieważ działania lobbingowe są na tyle niewymierne, że nie zawsze da się je poddać statystikom. Do udanych akcji można zaliczyć lobbowanie na rzecz branży kosmetycznej, w produkcji których Polska jest europejskim liderem. Udało się uzyskać odstępstwo od certyfikacji, która znacznie podnosiła

Z jakimi problemami musicie borykać się w codziennej działalności w Brukseli?

koszty produkcji - jest to bardzo istotne dla producentów, a w większości mówimy tu o małych i średnich przedsiębiorstwach.

Problemem jest na pewno liczebność – pięć lat po akcesji Polski do UE nadal jest nas zbyt mało, a zakres tematyki, nad którą pracujemy, ciągle się zwiększa. Wzrasta także zainteresowanie polskich przedsiębiorców legislacją europejską. Obecność większej liczby ekspertów i reprezentantów polskiego biznesu jest konieczna.

Rozszerzenie biura przyniosłoby wymierny zysk w postaci dokładniejszego monitorowania polityk nas interesujących i co za tym idzie, wzmocnienie polskiego lobbingu przedsiębiorców w Brukseli. Bardzo więc doceniam wsparcie i zaangażowanie stażystów regularnie współpracujących z biurem.

L

O

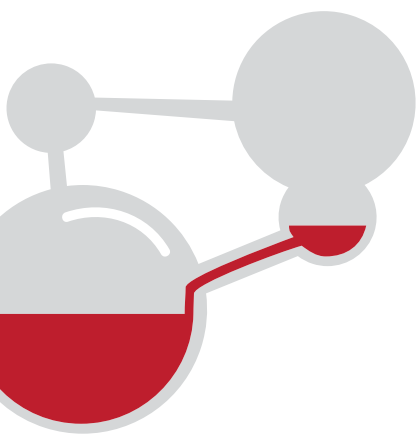
B

B

I

N

G



W systemie naczyń połączonych

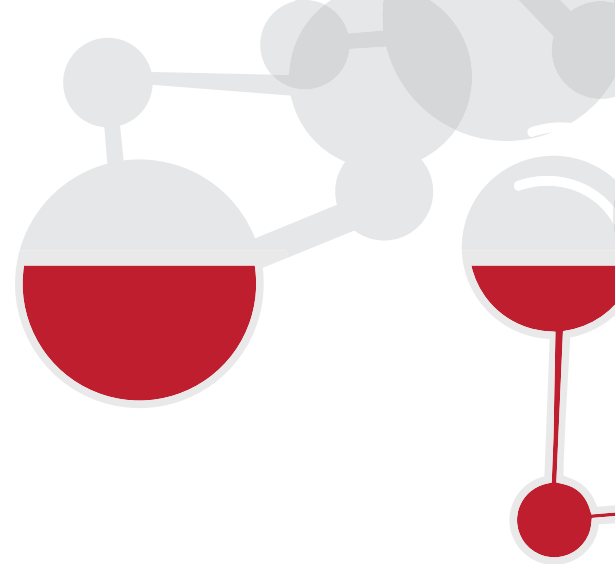
Spośród wielu metod wywierania wpływu na proces decyzyjny oraz zabierania głosu w debacie nad przyszłością polityk, jedną z najbardziej skutecznych jest angażowanie się w działalność europejskich sieci współpracy. Pojedyncze głosy w debacie europejskiej nie są słyszalne. Aby móc skutecznie promować własne interesy należy szukać partnerów o podobnych poglądach. Tego typu partnerstwa zawierana są często właśnie poprzez sieci współpracy.

Czym są sieci współpracy?

Współpraca, a zarazem wymiana doświadczeń ponad granicami, niezależnie od tego, czy chodzi o państwa, regiony czy też organizacje, to skuteczny sposób dotarcia do nowych idei, innowacyjnych podejść i zdobycia nowych umiejętności. Pomaga uczestnikom zrozumieć, w jakie działania warto inwestować, które z nich się sprawdzają, a które nie są skuteczne, oraz jakie są tego przyczyny.

Obecnie w Brukseli działają setki mniej lub bardziej sformalizowanych sieci. Ich członkowie to regiony, bądź inne jednostki skupione tematycznie wokół jednego sektora. Do najbardziej popularnych należy ERRIN the European Regions Research and Innovation Network, skupiający aż 70 regionów i ich brukselskie przedstawicielstwa.

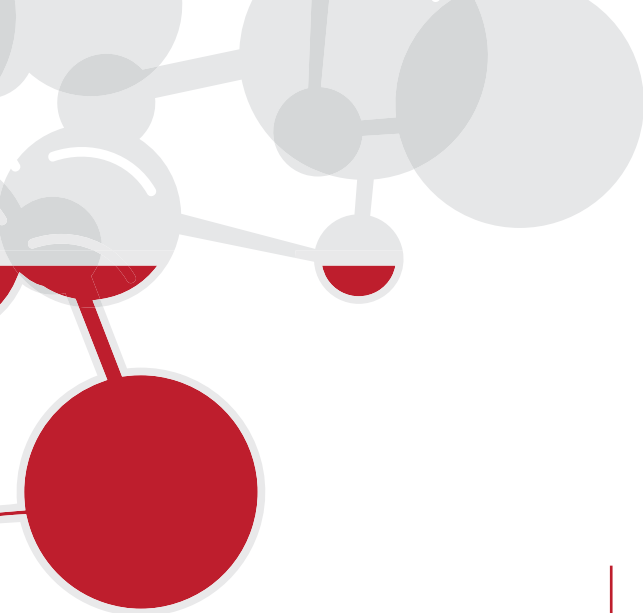
Wzmocnienie rozwoju, badań i innowacji na terenie 27 państw członkowskich, a nawet poza ich granicami jest jednym z kluczowych celów Unii. Począwszy od Strategii Lizbońskiej, poprzez fundusze strukturalne, a na 7 Programie Ramowym skończywszy, nie mówiąc już o innych inicjatywach sektorowych – Unia Euro-



pejska dba o zapewnienie różnorodnych form wsparcia w dziedzinie rozwoju i badań naukowych. Do zadań ERRIN należy właśnie praca, aby najlepsze praktyki wypracowane w tej dziedzinie były jak najszerszej promowane oraz aby zaangażowanie się partnerów w jej zakresie szło właściwym torem – reprezentującym interesy członków sieci.

Sieci, ze względu na swój sposób działania jak też strukturę, funkcjonują według podobnego schematu. Najczęściej więc sieć dzieli się na grupy robocze zajmujące się horyzontalnymi aspektami polityk oraz zarząd odpowiedzialny za implementację rocznego programu pracy sieci, na podstawie przegłosowanego przez zgromadzenie ogólne budżetu. Zarząd ten ma dostarczać bieżących informacji na temat funkcjonowania sieci, nowych projektów, a także aktualności o zmianach politycznych dotyczących tematu sieci, stale reprezentować interesy swoich członków i aktywnie uczestniczyć w debacie na temat polityk europejskich.

Przeważnie istnieją dwie kategorie członków sieci: członkowie pełni i stowarzyszeni. W przypadku wspomnianej sieci ERRIN pełnymi członkami mogą być usytuowane w Brukseli przedstawicielstwa regionów, uniwersytety, instytuty naukowe, ośrodki badań czy izby przemysłowo-handlowe; członkami stowarzyszonymi mogą być regiony, inne sieci współpracy, organizacje handlowe, organizacje pozarządowe nieposiadające



przedstawicielstwa w Brukseli, izby przemysłowo-handlowe oraz inne jednostki zaangażowane w rozwój regionalny. Członkowie sieci z czasem stają się głównymi, liczącymi się aktorami przenikającymi i współtworzącymi środowisko opiniotwórcze, które koncentruje się wokół tematu ich ekspertyzy.

Sieci mają bardzo rozwinięty kalendarz wydarzeń, organizują i uczestniczą w seminariach, konferencjach, wizytach studyjnych. Członkowie sieci zapraszani są do zabierania głosu podczas konsultacji z Komisją Europejską i innymi instytucjami wypracowywującymi stanowiska czy propozycje legislacyjne.

Uczestnictwo w sieciach podnosi efektywność wdrażania poszczególnych obszarów polityk regionalnych, zapewnia bezpośrednią, bieżącą informację na nagłące tematy i pozwala przyspieszyć podejmowane decyzje na poziomie regionu. To sztandarowy przykład zasady „myśl globalnie, działaj lokalnie”.

Doskonałym przykładem lokalnego działania jest sieć AREPO, która jest organizacją władz regionalnych i grup producentów produktów regionalnych (w znaczeniu Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2081/92 z dnia 14 lipca 1992 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych). Sieć taka powstała głównie dlatego, że produkcja, przetwarzanie i dystrybucja produktów rolnych oraz środków spożywczych odgrywa ważną rolę w gospodarce Wspólnoty. W ramach dostosowania wspólnej polityki rolnej należy

kłaść nacisk na zróżnicowanie produkcji w celu osiągnięcia lepszej równowagi między podażą a popytem na rynkach. Promocja produktów posiadających pewne, charakterystyczne cechy powinna przynosić znaczące korzyści dla rozwoju wsi, w szczególności obszarom mniej uprzywilejowanym lub obszarom odległym poprzez zwiększenie dochodów rolników i zatrzymywanie społeczności wiejskiej na tych obszarach.

Obecnie w sieci prężnie działa ponad 20 regionów. Za pośrednictwem Toskanii, naszego regionu partnerskiego, współpracę z siecią rozpoczęła również Małopolska. Poza naszym włoskim partnerem, najprężniejszymi regionami będącymi członkami sieci jest Katalonia, Akwitania, region Rodanu-Alpejski, Korsyka a także Andaluzja, która jako region rolniczy posiada aż 27 zarejestrowanych produktów regionalnych, które prężnie promuje nie tylko w Brukseli, ale i w całej Europie.

Andaluzja intensywnie działa również w ramach sieci ERIS@, organizacji wspierającej rozwój informatyzacji – sieci dobrze w Małopolsce znanej, ponieważ jako członek region realizuje m.in. projekty związane z sieciami szerokopasmowymi. Andaluzja korzysta z tej sieci głównie w dziedzinie eZdrowia. Ich największym przedsięwzięciem w tej kwestii jest projekt mający na celu stworzenie obywatelom możliwości zarządzania ich potrzebami medycznymi online za pomocą narzędzia zakupu lekarstw czy rezerwacji wizyt. Nie jest to pomysł nowy, jednak

na uwagę zasługuje fakt, iż program rozpoczęty trzy lata temu obejmuje w tej chwili już niemal 70% populacji regionu!

Warto również zwrócić uwagę na nowo powstające sieci współpracy, odzwierciedlają one bowiem nowe kierunki rozwoju i nowe trendy polityczne. W tym roku dochodzi do ostatecznego ukonstytuowania się sieci EICI – European Interest Group on Creativity and Innovation. Początkowy impuls do funkcjonowania EICI stworzył projekt CReATE finansowany z 7 Programu Ramowego. Jego partnerzy tworzący konsorcjum projektowe: Region Piemontu, oraz klastry i agencje rozwoju innowacji z regionu Rodanu-Alpejskiego, Baden-Württembergii oraz West Midlands, zdecydowali zaprosić do współpracy inne podmioty m.in. z Flandrii i Południowej Danii, aby wspólnie realizować projekty, wymieniać dobre praktyki, a zwłaszcza zabiegać o dynamiczny rozwój polityki innowacji i kreatywności na szczeblu lokalnym i regionalnym. Inicjatywa ta wpisuje się równocześnie w debatę nad możliwością stworzenia polityki wspólnotowej w dziedzinie innowacji. Refleksje Komisji Europejskiej nad koniecznością utworzenia tego typu polityki dopiero się rozpoczęły, tym bardziej istotne jest więc, aby sieć taka jak EICI uczestniczyła w tym procesie od samego początku.

Nie można w tym miejscu zapomnieć o sieci AER czyli Zgromadzeniu Regionów Europy założonym w 1985 roku, które jest organizacją polityczną regionów Europy i rzecznikiem ich intere-

sów na szczeblach europejskim i międzynarodowym, a którego członkiem jest Małopolska już od 2000 roku.

Dlaczego warto przyłączyć się do sieci?

Korzyści uczestnictwa w międzynarodowych sieciach współpracy są zatem niezaprzeczalne:

Koncentrowanie uwagi na jednym temacie i dzielenie się informacją a także dostęp do usystematyzowanej wiedzy w danej dziedzinie;

Otrzymywanie dobrze wyselekcjonowanych informacji na temat konkursów, programów i grantów;

Dostęp do najważniejszych dokumentów, aktualności polityk wygenerowanych przez Unię Europejską;

Wzbogacenie wiedzy technicznej, dostęp do tematycznej i technologicznej ekspertyzy oraz wzmocnienie potencjału organizacyjnego w danej dziedzinie;

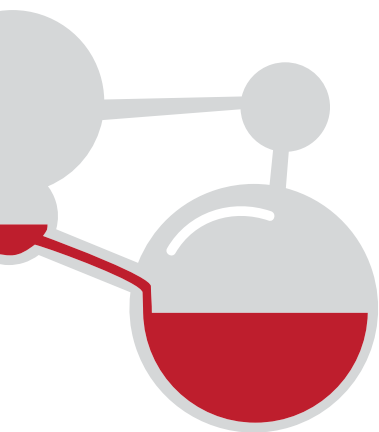
Poznawanie odpowiednich partnerów do projektów oraz usprawnienie składania projektów i podwyższenie liczby pro-

jektów, uwieńczonych sukcesem;

Możliwość pomocy lokalnym sieciom, jednostkom, organizacjom w skutecznym doborze partnerów międzynarodowych;

I wreszcie rozwinięcie sieci kontaktów w instytucjach europejskich, wzięcie udziału w debacie, wpływ na tworzące się prawodawstwo. Nie dopuszczenie, aby najważniejsze decyzje na skale europejską były podejmowane bez naszego udziału.

Sieci współpracy to jeden z najważniejszych obszarów zainteresowania regionów i przedstawicielstw regionalnych w Brukseli, to także jeden z priorytetów Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego, konkretny, merytoryczny i bezpośredni sposób angażowania regionów w kształtowanie myśli politycznej oraz doskonałe narzędzie do działania, wymiany dobrych praktyk i poszukiwania partnerów do innowacyjnych projektów. Z tego powodu temat ten będzie często podejmowany i rozwijany w naszej gazecie. Zapraszamy do zainteresowania się nim bliżej!

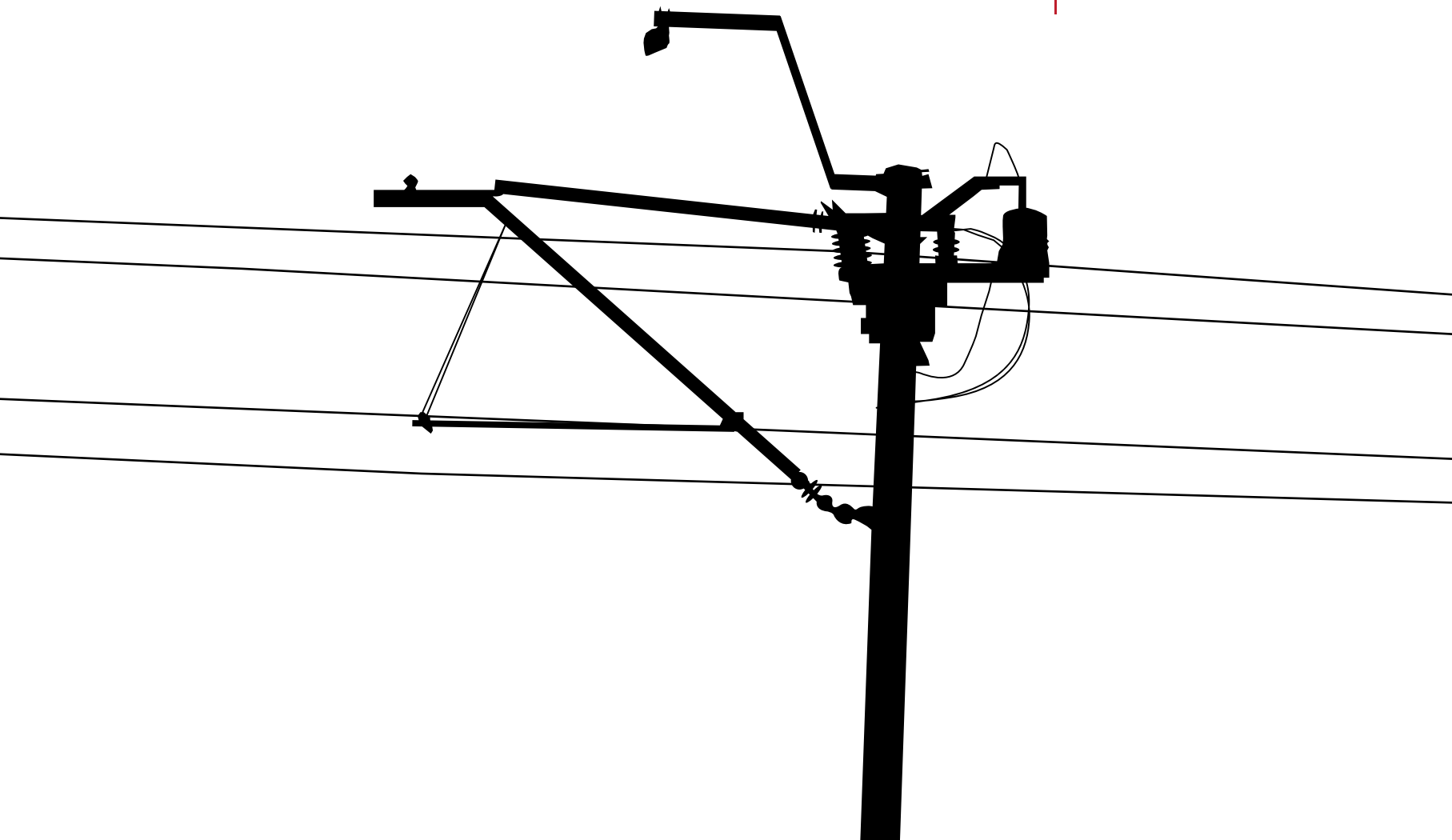


Głos polskich kolei w Brukseli



TOMASZ LACHOWICZ

Dyrektor Generalny
Przedstawicielstwa Polskich Kolei
Państwowych w Belgii



Biuro PKP w Brukseli powstało w 2002 r. jako jedna z pierwszych polskich instytucji tego typu w stolicy europejskiej. Jak ocenia Pan ten okres swojego pobytu w Belgii?

Moja decyzja o przyjeździe do Brukseli i stworzenia tu podstaw reprezentacji PKP była w pewnym sensie kwestią różnych zbiegów okoliczności. Otwarcie biura w Brukseli to decyzja ówczesnego prezesa PKP SA, który zdecydował o otwarciu biura, po to by lepiej reprezentować nasze interesy i przygotować firmę do działalności na otwartym rynku unijnym. Z dzisiejszej perspektywy widzę, że owoce mojej pracy zbieram dopiero teraz. Proces tworzenia prawa na szczeblu europejskim to proces żmudny, długotrwały, wymagający wielkiego nakładu pracy i przez długi czas. Pewne inicjatywy, nad którymi pracę podjąłem jeszcze na początku mojego pobytu, jak np. kwestie związane z liberalizacją rynku usług kolejowych, swoje efekty przyniosły dopiero dzisiaj! Wymagało to jednak kilku lat pracy, najpierw nawiązania współpracy, wspólnego poznania się, wielu godzin spotkań z reprezentantami KE i PE, a także naszego Rządu. Dzisiaj mogę mówić, że jest to ogromny sukces, mój i całego PKP. Udało nam się m.in. w sposób istotny wpłynąć na przyjęcie zapisów o otwarciu rynku pasażerskiego zgodnie ze stanowiskiem i propozycją PKP, odrzucić szkodliwe dla całego kolejowego rynku towarowego rozporządzenie dotyczące przewozów towarowych, co więcej wprowadzić w przyjętych w zeszłym roku Wspólnotowych Wytycznych zapis, iż inwestycje w modernizację taboru pasażerskiego w państwach

Europy Środkowo-Wschodniej mogą być finansowane z funduszy strukturalnych (wcześniej prawo unijne takiej możliwości nie przewidywało). Są to ogromne sumy pieniędzy, przyczyniające się do wzrostu konkurencyjności przewozów kolejowych w tej części Europy. Pozwolę sobie w tym miejscu przytoczyć słowa Pana Ambasadora Jana Tombińskiego, który wielokrotnie powtarzał, że tworząc przedstawicielstwa w stolicy Unii Europejskiej, należy myśleć o nich jak o inwestycjach długofalowych, ponieważ sprawne i efektywne reprezentacje w Brukseli, to te, które działają tutaj od kilku lub kilkunastu lat.

Jakie czynności wchodzą w zakres Pana kompetencji jako przedstawiciela PKP?

W biurze poza mną pracują dwie osoby: specjalista ds. funduszy europejskich oraz specjalista ds. kontaktów z organizacjami kolejowymi. Obecnie przebywa również u nas na miesięcznym stażu pracownik z Polski. W Brukseli kontaktujemy się głównie z Przedstawicielami Dyrekcji Generalnej ds. Transportu, i członkami Parlamentu Europejskiego, zasiadającymi w Komisji Transportu i Turystyki, ale także Dyrekcji Generalnej ds. polityki regionalnej czy DG ds. ochrony środowiska. Codzienna praca to monitorowanie prac legislacyjnych w instytucjach unijnych, opracowywanie i przedstawianie w grupach roboczych stanowisk, utrzymywanie kontaktów z instytucjami i organizacjami

międzynarodowymi, reprezentacja i promocja Grupy PKP w Brukseli, monitorowanie działań innych przewoźników, zawiązywanie inicjatyw i wiele, wiele innych spraw.

Jak przebiega Pana współpraca z instytucjami europejskimi?

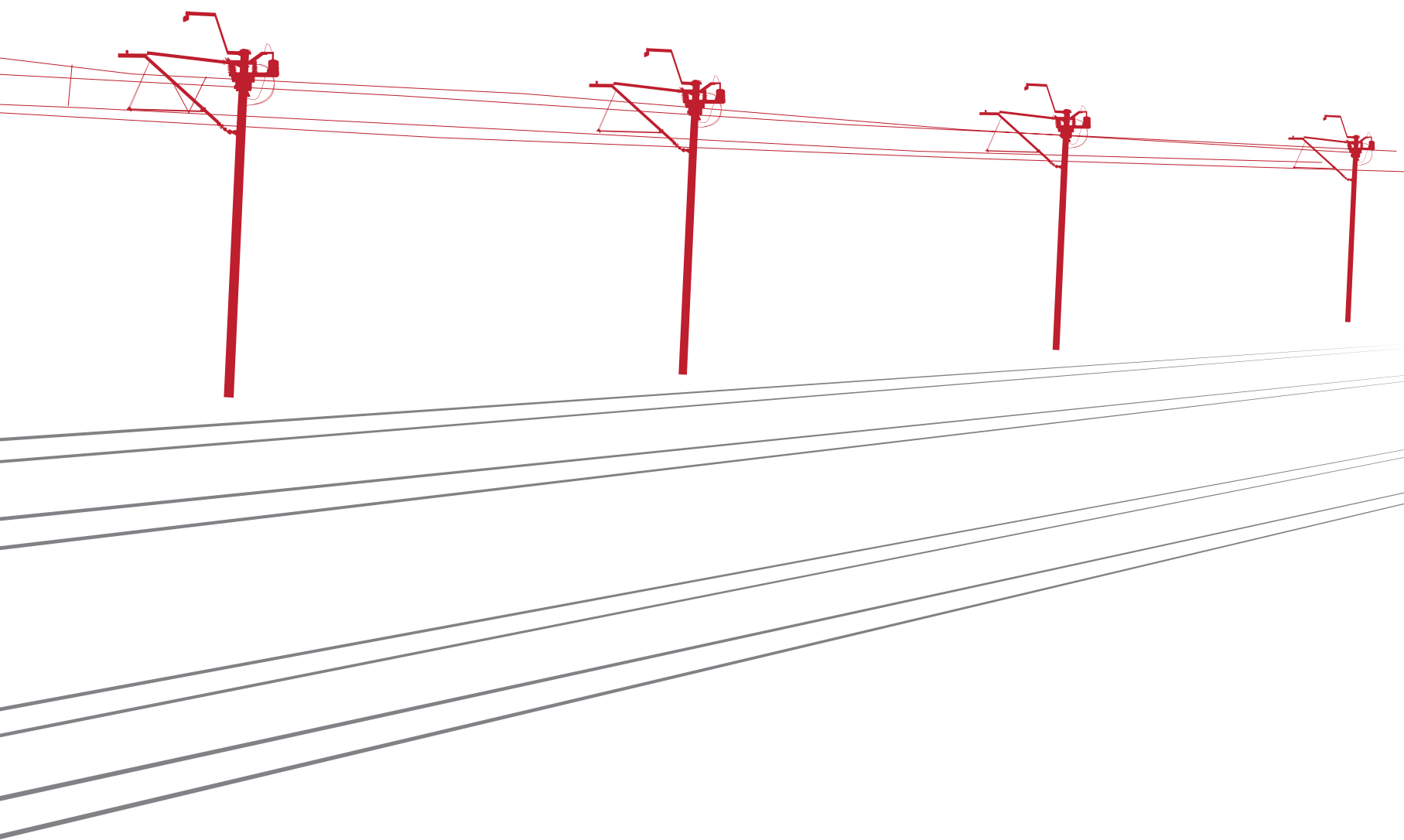
Jeśli chodzi o Parlament Europejski to najbliższe kontakty mamy z parlamentarzystami zasiadającymi w Komisji Transportu i Turystyki, ale nie tylko. Bardzo dobre doświadczenia wynikają także ze współpracy z Panią Danutą Hübner, z którą to, kiedy jeszcze była komisarzem, współpracowaliśmy razem na rzecz zmiany przepisów dotyczących finansowania taboru kolejowego i dzięki której ten ostateczny sukces był możliwy. Kontaktujemy się także z parlamentarzystami z innych krajów członkowskich, podobnie jak reprezentanci innych krajów kontaktują się z polskimi posłami.

Z Radą Unii Europejskiej kontaktuję się poprzez Stałe Przedstawicielstwo RP przy Unii Europejskiej. Współpracuję także z polskim rządem, a także dyplomatami odpowiedzialnymi za sprawy transportu, ale także ochrony środowiska czy polityki regionalnej.

Biuro PKP SA znajduje się w tym samym budynku, co biura innych reprezentacji kolejowych z Europy np. SNCF - koleje francuskie, OBB – koleje austriackie, czy współpracują Państwo ze sobą?

Biuro mieści się w tym samym budynku, na tym samym piętrze, co CER Community of European Railway and Infrastructure Companies – Wspólnota Kolei Europejskich, jedna z najsilniejszych organizacji lobbingsowych w Brukseli. CER zrzesza 75 członków, koleje z różnych państw, nie tylko Unii i reprezentuje koleje wobec instytucji europejskich. PKP SA w marcu 2002 roku uzyskało pełne prawa w tej organizacji. Ale wiadomo, że samo członkostwo nie wystarczy, każda kolej, prócz wspólnych, ma też i własne interesy. Koleje mają różne uwarunkowania historyczne, technologiczne, różne doświadczenie biznesowe. Jesteśmy za konkurencją, ale na równych zasadach.

Raz na miesiąc odbywają się także spotkania grupy roboczej przedstawicieli kolei, podczas których omawiamy wspólny program działania. Przygotowujemy strategię działania, podkreślamy ważne spotkania.



A jak ocenia Pan lobbying gospodarczy polski w UE?

Niestety muszę powiedzieć, że ten prawie nie istnieje. Na liście akredytowanych przy PE reprezentacji gospodarczych jest 800 firm niemieckich i tylko kilka polskich.... Niewytłumaczalne jest dla mnie fakt, iż np. polski przemysł stoczniowy nie ma w Brukseli reprezentacji, może gdyby się tutaj znajdowali inaczej potoczyłaby się kwestia konieczności zwrotu funduszy unijnych. W Brukseli brakuje polskiego przemysłu górniczego czy też telekomunikacyjnego, a przecież obecnie toczy się bardzo ważna debata, która zadecyduje o przyszłości sektora na wiele lat. Dopiero kilka lat temu powstała reprezentacja Poczty Polskiej i sektora naftowego, którym pomagałem i służyłem doświadczeniem. Przed nami jeszcze długa droga, aby uświadomić decydentom w kraju jak ważne jest reprezentowanie polskich interesów już na pierwszym etapie tworzenia prawa unijnego, które stanowi większość obowiązujących w Polsce regulacji.

Dlaczego warto mieć swoje reprezentacje w Brukseli?

Zachęcałbym polskie firmy do otwierania przedstawicielstw w Brukseli, bo tutaj można mieć wpływ na kształt prawa, który w niedługim okresie wpłynie bezpośrednio na nasze życie. Bruksela jest centrum politycznym i decyzyjnym Unii Europejskiej. Warto mieć, jako reprezentant interesu danej organizacji wypracowane stanowisko, zawierające rzetelne argumenty, które można następnie przedstawić posłom do PE lub w kontaktach z Komisją Europejską. Sytuację tą zrozumiwały dobrze m.in. polskie regiony, które mają swoje biura w Brukseli. Polski przemysł powinien mieć w Brukseli silną reprezentację, na miarę ambicji i aspiracji Polski! Jest tu jeszcze wiele do zrobienia.



KAROLINA FRAŚ

Deputy Head of Unit, DG ENV,
Komisja Europejska
Negocjatorka słynnej dyrektywy
Parlamentu Europejskiego
i Rady 2008/98/WE z dnia
19 listopada 2008 roku
w sprawie odpadów.

Lobbing i stanowienie prawa

Tworzenie prawa unijnego to proces długotrwały i dość skomplikowany. Zaczyna się w Komisji – instytucji posiadającej inicjatywę ustawodawczą i piszącej projekt dyrektywy, rozporządzenia lub innego aktu prawnego. Przed napisaniem projektu Komisja przeprowadza konsultacje z potencjalnie zainteresowanymi osobami i podmiotami gospodarczymi (*tzw. stakeholders*), dając każdemu szansę wyrażenia swoich uwag i poglądów. Jednocześnie zasięga opinii ekspertów – zarówno niezależnych (np. zamawiając ekspertyzę w instytucie naukowym lub na uniwersytecie), jak też pochodzących z ministerstw państw członkowskich. Następnie projekt regulacji jest przekazywany Radzie i Parlamentowi, które to instytucje w zasadzie podejmują decyzję o jego uchwaleniu. Komisja może na każdym etapie wycofać swój projekt i pełni w całym

procesie rolę pośrednika pomiędzy często sprzecznymi interesami Parlamentu i Rady.

Parlament jest jedyną instytucją UE wybieraną w wyborach bezpośrednich, dlatego posłowie w swoim postępowaniu kierują się interesami wyborców, którzy na nich głosowali. Jest to więc ciało polityczne.

Rada składa się z ministrów państw członkowskich i posiada kilka różnych konfiguracji zależących od tematu obrad: jeśli zatem obrady dotyczą ochrony środowiska, do Brukseli przyjeżdżają ministrowie ochrony środowiska i tak analogicznie w przypadku innych dziedzin. Członkowie Rady reprezentują interesy narodowe i zawsze starają się bronić uzgodnionego stanowiska własnego kraju.

Komisja jest instytucją niezależną zarówno od państw członkowskich, jak i od wyborców – jej eksperci są przeważnie mianowanymi urzędnikami. Z tego powodu uważa się ją za instytucję ekspercką, posiadającą zaplecze fachowej wiedzy. Umożliwia to Komisji tworzenie neutralnych projektów aktów prawnych, które następnie przechodzą przez ręce bardziej „upolitycznionych” instytucji czyli Rady i Parlamentu.

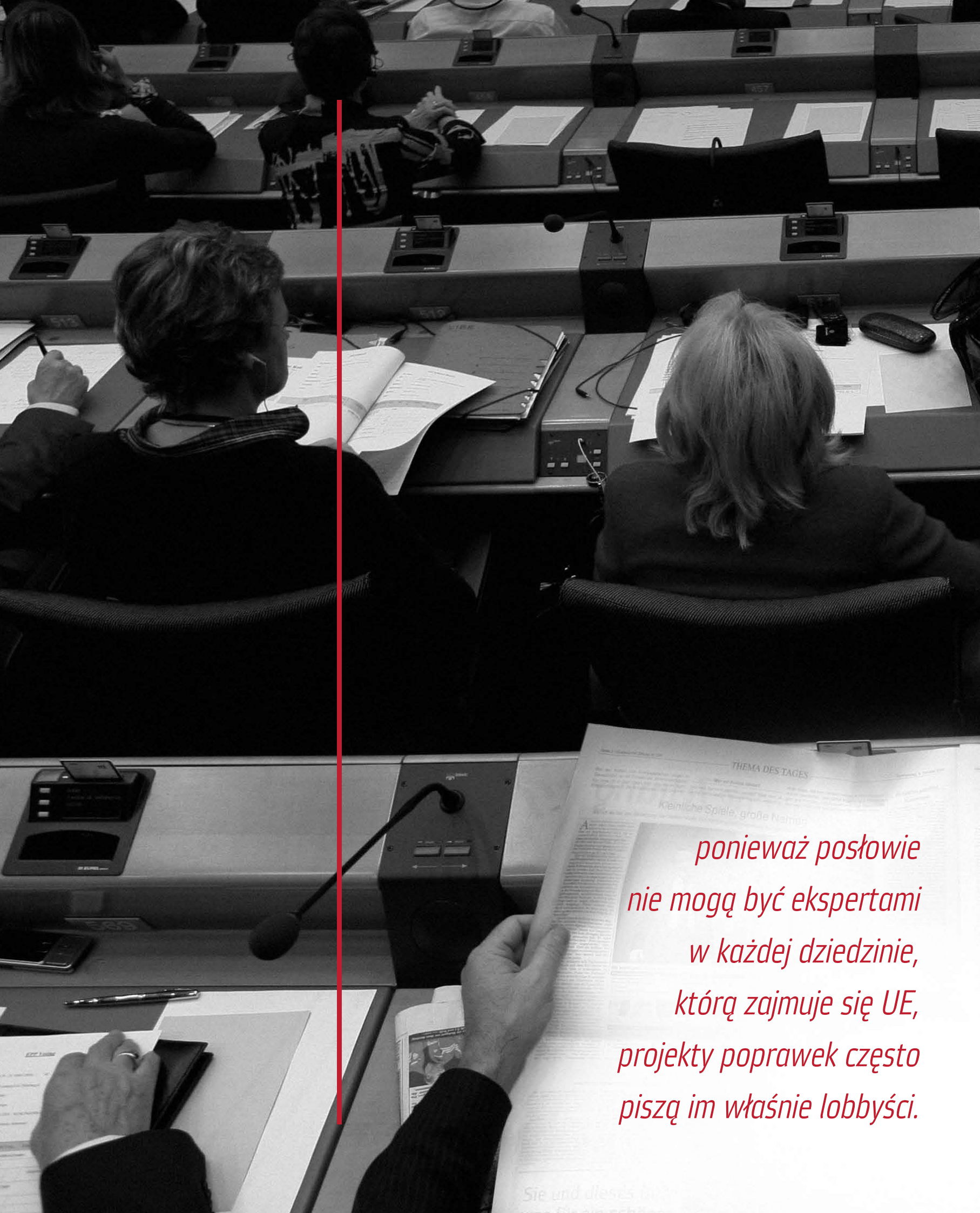
Jak wygląda rola lobbingu w tej konfiguracji? Otóż będzie ona różna w zależności od tego, do której instytucji lobbysta się zwróci i na jakim etapie procedury legislacyjnej. Cała sztuka polega na tym, aby nie tracić czasu na kontakty z nieodpowiednimi osobami w nieodpowiednim czasie; stąd ogromnie ważne jest doświadczenie oraz doskonała znajomość teorii i praktyki legislacyjnej.

Chcąc wpłynąć na kształt danego aktu prawnego, lobbysta zwróci się najpierw do Komisji. W zależności od tego, co chce osiągnąć, skontaktuje się z urzędnikiem stojącym wysoko w hierarchii komisyjnej (kwestie natury politycznej) lub z ekspertem zajmującym się sprawą na bieżąco i piszącym projekt (kwestie techniczne). Warto pamiętać, że wysoko sytuowa-

ni urzędnicy w większości wypadków zasięgają opinii niższych rangą ekspertów, więc sprawa prawdopodobnie i tak w końcu trafi na biurko osoby piszącej projekt regulacji.

Po przesłaniu przez Komisję projektu pod obrady Rady i Parlamentu, lobbysta skoncentruje swoje wysiłki na tychże instytucjach. W kontaktach z Parlamentem warto wykazać się inicjatywą: ponieważ posłowie nie mogą być ekspertami w każdej dziedzinie, którą zajmuje się UE, projekty poprawek często piszą im właśnie lobbysci. Taki projekt jest następnie przedkładany na forum Parlamentu i może zostać przez tenże zgłoszony. Wielu lobbystów kontaktuje się z asystentami Parlamentarzystów, którzy są często bardzo zaangażowani merytorycznie w prace nad projektem. Oczywiście, im więcej potencjalnych wyborców dotyczy dana sprawa, tym lepiej.

W kontaktach z Radą należy wykazać się sporą intuicją polityczną. Ponieważ interes reprezentowany przez lobbystę nie zawsze jest zgodny z interesem jego kraju, musi on znaleźć państwa członkowskie bliskie jego pozycji. Lobbyści mogą się kontaktować z pracownikami stałych przedstawicielstw państw członkowskich w Brukseli lub z ministerstwami państw, na których popar-



*ponieważ posłowie
nie mogą być ekspertami
w każdej dziedzinie,
którą zajmuje się UE,
projekty poprawek często
piszą im właśnie lobbyści.*



Freitag, 4. Oktober 2008

DIE SEITE DREI

Im Sinne der Aufklärung

Der Finanzminister Carlo Schaeuble ist ein Mann, der sich für die Aufklärung der Ursachen der Finanzkrise interessiert. Er hat sich in den vergangenen Tagen mit Experten aus aller Welt getroffen, um die Ursachen der Krise zu verstehen.



Die Krise hat nicht nur die Welt, sondern auch die Schweiz in Mitleidenschaft gezogen. Die Schweizer Banken sind ebenfalls in Schwierigkeiten geraten. Die Regierung hat angekündigt, dass sie die Banken unterstützen wird, um die Krise zu überbrücken.

Die Schweizer Regierung hat angekündigt, dass sie die Banken unterstützen wird, um die Krise zu überbrücken. Die Regierung hat angekündigt, dass sie die Banken unterstützen wird, um die Krise zu überbrücken.

YOUTH LIST
10.10.2008 11.00 - 11.00

BOHE (A7 0812388) - Modification of the EU Solidarity Fund for Austria's earthquake	1
BOHE (A7 0812389) - Modification of the European Constitution in Spain, Germany, Luxembourg and Austria	1
FR (A7 0812390) - Amending budget 2009	1
FR (A7 0812391) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812392) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812393) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812394) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812395) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812396) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812397) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812398) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812399) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1
FR (A7 0812400) - Presentation and amendment of conflicts of interest	1

567

ciu im zależy. I znowu – im lepiej przedstawiony wniosek, im lepiej uzasadniony, tym większa szansa na sukces. Podczas całego procesu dochodzi również do kontaktów z Komisją. W swojej roli mediatora między Radą i Parlamentem, Komisja stara się bronić oryginalnego projektu ustawy i służy wiedzą prawną i ekspercką obu instytucjom.

Doświadczeni lobbyści wiedzą, której instytucji poparcie mogą uzyskać oraz jak należy podejść do kontaktów z jej pracownikami: w kontaktach z Komisją liczy się wiedza ekspercka, liczby, dowody. Parlament też ich potrzebuje, ale jest instytucją znacznie bardziej polityczną. Rada będzie patrzeć na sprawę przez pryzmat interesu narodowego.

Kontakty z lobbystami i grupami interesów nie są jednak jednostronne: wszystkie instytucje będą się starać zasięgać ich opinii: zrzeszenia i stowarzyszenia reprezentujące różne interesy posiadają – poprzez swoich członków – dużą wiedzę i doświadczenie i najlepiej wiedzą, w jaki sposób dany akt prawny wpłynie na ich funkcjonowanie. Dlatego też Komisja

zawsze zasięga opinii tego rodzaju grup – istnieje nawet obowiązek konsultacji społecznych przed podjęciem decyzji o kształcie projektu legislacyjnego. Dla przykładu: chcąc wprowadzić obowiązek osobnej zbiórki odpadów budowlanych, Komisja skontaktowałaby się z grupami reprezentującymi możliwie szerokie grono podmiotów gospodarczych z tej dziedziny (przedstawicielami sektora budowlanego i firm rozbiórkowych, przedstawicielami firm zajmujących się transportem i przetwarzaniem odpadów). Tego typu grup interesów jest w Brukseli bardzo dużo – śledzą one co się dzieje w instytucjach i reagują, gdy sprawy dotyczą ich członków.

Czy cała ta machina jest potrzebna? Owszem. Uczestnictwo lobbystów i grup interesu w podejmowaniu decyzji pozwala na lepsze uwzględnienie realnych potrzeb różnych grup społecznych, pozwala naświetlić kwestie, które inaczej mogłyby umknąć uwadze urzędników i polityków, wzbogaca proces decyzyjny o cenną wiedzę i doświadczenie ekspertów. Kluczem do sukcesu lobbingu jest jednak informacja oraz aktywne zaangażowanie sektora prywatnego i pozarządowego w podejmowanie decyzji.

Uczestnictwo lobbystów i grup interesu w podejmowaniu decyzji pozwala na lepsze uwzględnienie realnych potrzeb różnych grup społecznych, pozwala naświetlić kwestie, które inaczej mogłyby umknąć uwadze urzędników i polityków, wzbogaca proces decyzyjny o cenną wiedzę i doświadczenie ekspertów.

Małopolska podbija Brukselę

Teatr, sztuka współczesna, klezmerskie aranżacje i filmy z Krakowem w tle kusily swoim urokiem kosmopolityczną społeczność europejskiej stolicy podczas Trzeciej Edycji Dni Małopolski w Brukseli, która miała miejsce w dniach od 17 do 20 września 2009 roku. Trwające cztery dni imprezy, odbywające się w czterech różnych miejscach miasta cieszyły się ogromnym powodzeniem wśród brukselskiej publiczności. Szacujemy, że w wydarzeniu wzięło udział ponad 1000 osób.

Portraits of Malopolska



I'll be
right back.
King

www.wheretheking.eu



Święto Małopolski w Brukseli odbiło się szerokim echem w mieście, między innym dzięki intensywnej kampanii promocyjnej w przestrzeni publicznej stolicy. Po całym mieście przez 3 tygodnie krążyły autobusy oklejone niebieskimi plakatami promującymi nasz region. Małopolska jest pierwszym regionem, promującym się tym sposobem. Świeża i dynamiczna kampania promocyjna przyciągnęła uwagę mieszkańców Brukseli. Stworzoną specjalnie na potrzeby imprezy stronę internetową odwiedziło ponad 2700 osób.

Portrety Małopolski rozpoczął wernisaż wystawy zatytułowanej „Wędrowki przez sztukę”. W wykładanej czerwoną cegłą Sali Konsulatu RP zawisły obrazy i fotografia oraz pojawiły się dzieła artystów związanych z Powiatem Krakowskim, tam tworzących, mieszkających. Spotkanie otworzył Pan Ambascador Piotr Wojtczak, Przewodniczący Sejmiku Małopolski Witold Kozłowski i oraz kurator wystawy Anna Konopka. Wśród ponad 200 osób zgromadzonych na wernisażu większość stanowili zainteresowani polską sztuką współczesną, młodzi obcokrajowcy.

W piątkowy wieczór ponad 200 osób zebrało się na placu



Flagey, jednym z najbardziej popularnych miejsc w Brukseli, aby wziąć udział w spektaklu Teatru Miejskiego KTO. Dyrektor teatru Jerzy Zoń zaprezentował belgijskiej publiczności swoje najnowsze dzieło pt. „Quixotage”. Współczesną wersję Don Kichota. Teatr stylem pracy i repertuarem nawiązuje do tradycyjnego teatru ulicznego, co sprawia, że jego twórczość jest entuzjastycznie przyjmowana przez publiczność. Podobnie było i tym razem. Światła, gorące rytmy, taniec i kolorowe kostiumy aktorów oczarowały publiczność.





Sobota zarezerwowana była dla klezmerskich rytmów w nowych jazzowych aranżacjach w wykonaniu Di Galizianer Klezmorim i Kroke. W wypełnionym po same brzegi Teatrze Moliere, ponad 500 osób w napięciu oczekiwało na rozpoczęcie koncertu. Tradycyjne tematy klezmerskie w wykonaniu Di Galizianer Klezmorim, dzięki wspaniałej klarncistce Jolancie Śpiewak, zachwyciły brukselską publiczność. Podczas drugiej części koncertu zespół Kroke – w języku jidisz Kroke oznacza Kraków – zabrał słuchaczy w podróż po Bliskim Wschodzie. W ich utworach orientalne brzmienia przeplatały się z bałkańskimi melodiami i żydowskimi tematami. Publiczność była oczarowana. Tym bardziej, iż w przerwie czekały na nią regionalne smakołyki przygotowane przez Stowarzyszenie Gospodyń wiejskich z Andrychowa.

Niedzielne popołudnie upłynęło pod znakiem polskiego kina. Specjalnie dla belgijskiego widza przygotowane zostały fil-

my prezentujące Kraków i samą Małopolskę. Dzięki precyzyjnej selekcji, nawet najbardziej wybredny widz znalazł coś dla siebie. Projekcję rozpoczął film pt. „Anioł w Krakowie”, następnie mogliśmy oglądać Jerzego Stuhra w „Spisie cudzołóżnic” – jego reżyserskim debiucie. Na koniec, wytrwałego widza czekał filmowy deser, kryminalna komedia „Vinci”.

Ogromny sukces przedsięwzięcia dodał energii organizatorom z Przedstawicielstwa Małopolski w Brukseli, którzy już zabrali się do przygotowywania IV Edycji Dni Małopolski w Brukseli w 2010 roku.





JAKUB SZYMAŃSKI

Z-ca dyrektora Departamentu ds. Polityki Regionalnej UMWM. Wielokrotny mówca podczas prestiżowej imprezy regionów i miast OPEN DAYS w Brukseli.

Lobbing... a może partnerstwo?

Jesienią 2009 roku trudno w Polsce wypowiadać się o lobbingu. Media raz za razem donoszą o kolejnych „aferach”, których tłem często są działania rozmaitych grup interesu zmierzające do ukierunkowania decyzji władz publicznych (rozstrzygnięć politycznych, regulacji, deregulacji) w taki sposób, aby były one korzystne dla danej grupy. Działania te często są określane w mediach mianem lobbingu i przedstawiane są niemal wyłącznie w kontekście zdarzeń o charakterze nagannym etycznie lub nawet kryminalnym. Taka sytuacja sprawia, że samo pojęcie lobbingu zyskało ostatnio silny negatywny wydźwięk i trudno dziś komukolwiek otwarcie się przyznać, że lobbystą jest lub że lobbingowi się poddaje.

Być może jednym ze źródeł takiego postrzegania lobbingu (niezależnie od praktyki wykonywania tego rodzaju działań)



jest już sama warstwa semantyczna tego pojęcia, w której zawiera się założenie o zakulisowym, nieoficjalnym (z jęz. łac. *lobbia* - galeria, pasaż, z jęz. ang. *lobbying* - dosłownie: oddziaływanie, wywieranie wpływu w kularach) sposobie wywierania wpływu na decyzje. Do pewnego stopnia, poprzez samą warstwę językową, naturalne jest odbieranie tego rodzaju działań jako podejrzanych, właśnie ze względu na ich nieoficjalny, „skryty” charakter. Rozumowanie takie sprowadza się do postawienia znaku równości pomiędzy określeniami „nieoficjalny” i „podejrzany”.

Tymczasem dobry kontakt z wszystkimi potencjalnymi grupami interesu, których mogą dotyczyć przygotowywane decyzje władz publicznych jest niezbędny dla samych władz. Każde rozstrzygnięcie władzy publicznej powinno być racjonalne. Niezbędnym warunkiem podjęcia racjonalnej decyzji jest posiadanie pełnej

Każde rozstrzygnięcie władzy publicznej powinno być racjonalne. Niezbędnym warunkiem podjęcia racjonalnej decyzji jest posiadanie pełnej informacji o sytuacji czy zjawisku, którego decyzja dotyczy

Działanie w sposób partnerski oznacza zapewnienie możliwości artykułowania swoich racji wszystkim stronom potencjalnie zainteresowanym danym rozstrzygnięciem i uwzględnianie przedkładanych głosów i opinii przy podejmowaniu decyzji.

informacji o sytuacji czy zjawisku, którego decyzja dotyczy. Dopiero po pozyskaniu i przeanalizowaniu dostępnych informacji, czyli wypracowaniu pełnego, obiektywnego obrazu stanu rzeczy można przystępować do tworzenia polityki dla danej dziedziny życia lub do podejmowania partykularnej decyzji w ramach wcześniej opracowanej polityki. Nawet decyzje, dla których podstawową przesłanką są względy ideologiczne, jak na przykład poczucie sprawiedliwości społecznej czy dążenie do wzmocnienia/osłabiania roli państwa w gospodarce, powinny być przygotowane w oparciu o dogłębną diagnozę sytuacji, w tym rozpoznanie ich wpływu na interesy różnych grup.

Innymi słowy można powiedzieć, że pozyskanie dobrego rozpoznania sprawy przed podjęciem decyzji jest obowiązkiem decydenta. Dzisiaj jest to już pewien obligatoryjny standard pracy w sektorze publicznym. Żaden organ władzy nie jest na tyle „oświecony”, aby mógł funkcjonować (czyt. pracować z pożytkiem dla sfery, którą się zajmuje) w sposób wyalienowany od swojego otoczenia.

Jak zatem pogodzić te dwa, zdawałoby się sprzeczne dążenia: unikanie „podejrzanych” kontaktów z grupami interesów i zapewnienie dobrej podstawy informacyjnej do podjęcia decyzji? Z pomocą przychodzi tu zasada *p a r t n e r s t w a*. Działanie



w sposób partnerski oznacza zapewnienie możliwości artykułowania swoich racji wszystkim stronom potencjalnie zainteresowanym danym rozstrzygnięciem i uwzględnianie przedkładanych głosów i opinii przy podejmowaniu decyzji. Uwzględnianie opinii nie musi przy tym oznaczać treści decyzji zgodnej ze zgłoszoną opinią. Rolą i odpowiedzialnością organu dokonującego rozstrzygnięcia jest zadbać o zebranie opinii i ich dokładne rozważenie, a nie koniecznie pełne dostosowanie decyzji do komunikowanych oczekiwań.

Istnieją dwie podstawowe różnice pomiędzy lobbingiem a działaniem w oparciu o zasadę partnerstwa: **przejrzystość procesu** oraz kierowanie się **interesem publicznym**. o ile w naturze lobbingu leży podejmowanie działań w sposób zakulisowy, dążących do artykulacji i ochrony interesów określonej grupy (sektora gospodarczego, grupy korporacji, społeczności), to działanie w oparciu o zasadę partnerstwa oznacza pełną transparentność prowadzonego dialogu i kierowanie się przy rozstrzygnięciu najlepiej pojętym interesem publicznym. W praktyce partnerstwo oznacza zatem prowadzenie konsultacji społecznych, w których wziąć udział mogą wszyscy zainteresowani, uwzględnienie zgłoszonych w takim trybie uwag przy podejmowaniu decyzji, a następnie przejrzyste podanie do publicznej wiadomości informacji, które z tych







uwag zostały uwzględnione, a które nie i dlaczego.

Polskie samorządy województw, pomimo iż są organizmami relatywnie młodymi, rozwinęły już dość szerokie umiejętności w zakresie partnerskiego działania. Silnym bodźcem sprzyjającym rozwijaniu takiego standardu pracy było i jest uczestnictwo województw w realizacji europejskiej polityki spójności. W obecnym okresie programowania, obejmującym lata 2007-2013, zasada partnerstwa jest jednym z fundamentów realizacji tej polityki. W Narodowej Strategii Spójności (NSRO) – głównym dokumencie opisującym sposób wykorzystania europejskich środków pomocowych przez Polskę – zasada partnerstwa wskazana jest wprost: „Partnerstwo – cele NSRO realizowane są w ramach ścisłej współpracy Komisji Europejskiej i Polski na zasadzie partnerstwa. Przy opracowaniu, wdrażaniu, monitoringu i ocenie programów operacyjnych kraj współpracuje partnersko z właściwymi organami administracji rządowej i samorządowej i innymi władzami publicznymi, partnerami gospodarczymi i społecznymi oraz innymi właściwymi podmiotami. Partnerstwo realizowane jest z pełnym poszanowaniem uprawnień instytucjonalnych, prawnych

i finansowych wskazanych partnerów.” Zakres zobowiązania do działania partnerskiego został nakreślony bardzo szeroko – obejmuje wszystkie etapy opracowywania i realizacji programów oraz wszystkie możliwe poziomy instytucjonalne. Przeniesienie tego zobowiązania na grunt przygotowywania regionalnego programu operacyjnego oznaczało m.in. przeprowadzenie bardzo drobiazgowych i dokładnych konsultacji społecznych podczas ustalania treści programu i jego uszczegółowienia. W Małopolsce zorganizowaliśmy w tym celu ok. 80 różnego rodzaju spotkań, zbieraliśmy opinie w formie ankiet, zasięgaliliśmy opinii eksperckich i branżowych, wreszcie – prowadziliśmy dialog z administracją rządową i Komisją Europejską. W toku realizacji programu zasada partnerstwa jest realizowana poprzez ciągły kontakt z potencjalnymi beneficjentami, dalsze organizowanie spotkań konsultacyjnych (szczególnie w sytuacji, gdy zmieniają się rzeczywiste uwarunkowania realizacji projektów w danej dziedzinie) oraz sumiennie wykonywaną pracę Instytucji Zarządzającej z Komitetem Monitorującym, którego członkowie reprezentują bardzo różne środowiska z regionu.

Dzięki dobrej komunikacji z otoczeniem, rzetelnemu zdiagnozowaniu potrzeb powstają plany bliskie rzeczywistości, a w konsekwencji lepsze są efekty działań, wyższa wartość publicznej interwencji, a polskie złotówki i unijne euro lepiej wydane.

W dużym stopniu dzięki zaangażowaniu województw w realizację programów rozwojowych finansowanych ze środków europejskich, partnerstwo staje się coraz bardziej standardem pracy na wszystkich polach naszej aktywności – już nie jako narzucony odgórnie obowiązek, lecz wybór dobrowolny. Oznacza to, że ten styl działania po prostu się opłaca. Dzięki dobrej komunikacji z otoczeniem, rzetelnemu zdiagnozowaniu potrzeb powstają plany bliskie rzeczywistości, a w konsekwencji lepsze są efekty działań, wyższa wartość publicznej interwencji, a polskie złotówki i unijne euro lepiej wydane. Ten efekt jest widoczny przy realizacji Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego, którego wdrażanie postępuje bardzo sprawnie. Jednocześnie, należy mieć świadomość, że taki tryb funkcjonowania jest w ujęciu bieżącym bardziej kosztowny – przygotowanie decyzji „po partnersku” wymaga więcej wysiłku

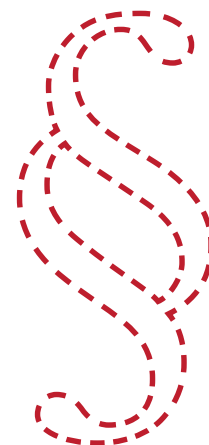


po stronie urzędników i często pochłania więcej czasu i pieniędzy niż przygotowanie tej samej decyzji „zza biurka”. Jest to jednak nakład, który najczęściej zwraca się z nawiązką w postaci lepszych efektów.

Może zatem zamiast myśleć z obawą o lobbingu warto myśleć z nadzieją i otwartością o partnerstwie, zamiast być „skrytym lobbystą” działać jako oficjalny partner, a zamiast żywienia obawy przed zarzutami o poddawanie się lobbingowi występować jako odpowiedzialny i nowoczesny organ władzy? Serdecznie polecam.

Questio Iuris

Pakiet antykryzysowy KE dla polityki spójności



Zmiany w zasadach wdrażania

Celem pakietu antykryzysowego Komisji Europejskiej jest dalsze uproszczenie zasad wdrażania programów i projektów finansowanych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz zapewnienie większej płynności finansowej budżetów narodowych i beneficjentów przy zachowaniu strategicznych priorytetów polityki spójności obranych dla 2007-2013

oraz w nawiązaniu do Komunikatu Komisji Europejskiej pt. „Wspólne zobowiązanie na rzecz zatrudnienia”, skierowanego 3 czerwca 2009 r. do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. II pakiet antykryzysowy ogłoszony został przez Komisję 22 lipca 2009 r. i obejmuje on nowelizację:

Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999

Rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 PE i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999

Analiza rzeczowa propozycji Komisji Europejskiej dotycząca zmian w Rozporządzeniu ogólnym nr 1083/2006

Art. 39-41

– duże projekty umożliwienie finansowania dużych projektów z kilku PO wyrównanie progu, od którego wymagana jest decyzja KE dla projektu – 50 mln euro kosztów całkowitych projektu, zarówno dla sektora transportu, jak i środowiska nałożenie (w formie wytycznych KE) dodatkowych obowiązków na projekty środowiskowe o wartości całkowitej

25-50 mln euro:
– publikowanie na stronie www informacji o projekcie przed jego zatwierdzeniem do dofinansowania
– raportowanie o tych projektach w rocznych raportach z wdrażania PO
– dodatkowe kontrole na miejscu DG REGIO i DG ENVI dla projektów z gospodarki wodnej, wodno-ściekowej i odpadów stałych

Art. 44

– instrumenty inżynierii finansowej
Usankcjonowanie ostatnich zmian w Rozporządzeniu nr 1080/2006 – poprzez utworzenie oddzielnego instrumentu inżynierii finansowej (obok inicjatyw Jeremie i Jessica) dotyczącego finansowania efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w budynkach, z uwzględnieniem istniejących budynków mieszkalnych. Zmiany te wchodzi w życie od 10 czerwca 2009 r.

Art. 48

– ewaluacja a rewizja PO
Umożliwienie dokonywania rewizji/zmiany PO na podstawie analizy, a niekoniecznie ewaluacji, uzasadniającej potrzebę zmian i ich potencjalny wpływ, w tym na strategię PO. Podobnie, jak do tej pory dla ewaluacji, analiza jest przekazywana do komitetu monitorującego PO i KE

Art. 55

– projekty generujące dochód
Ograniczenie okresu monitorowania dochodów generowanych przez projekty
– dochody netto, niespodziewanie wygenerowane w projekcie, zwraca się do budżetu UE najpóźniej wraz z przekazaniem przez instytucję certyfikującą dokumentów zamknięcia PO, a nie – jak dotychczas, do trzech lat po zamknięciu PO.

Art. 56

– kwalifikowalność wydatków
W przypadku rewizji PO, w wyniku której dodana została nowa kategoria wydatków, nowy termin kwalifikowalności dotyczy tylko wydatków poniesionych w ramach tej kategorii. Kwalifikowalność wydatków w ramach nowej kategorii wydatków zaczyna się od daty przedłożenia KE wniosku o rewizje PO (wcześniej zasada ta dotyczyła wszystkich nowych wydatków dodanych w wyniku przeglądu PO).





Art. 57

– trwałość operacji
zastosowanie obowiązku zapewnienia trwałości projektu przez 5 lat po jego ukończeniu jedynie w odniesieniu do inwestycji w infrastrukturę i inwestycji produkcyjnych
wyłączenie z art. 57 projektów EFS, oprócz tych, dla których stosują się szczególne wymagania wynikające z pomocy publicznej
możliwość skrócenia okresu zachowania trwałości projektu do 3 lat w przypadku in-

westycji i stworzonych miejsc pracy dla MSP
wyłączenie z art. 57 projektów, w których doszło do zatrzymania działalności produkcyjnej w wyniku nieoszukiwanej upadłości (*non fraudulent bankruptcy*)
Ograniczenie informacji przekazywanych w raportach w odniesieniu do postępu finansowego PO i powiązanie ich z danymi z wniosków o płatność certyfikowanych do KE.

Art. 77

– współfinansowanie w 100%,
tzw. *frontloading*
Wprowadzenie dla projektów EFS opcjonalnej (jedynie na wniosek państw członkowskich) możliwości finansowania w 100% wydatków publicznych zgłaszanych we wnioskach o płatność, niezależnie od poziomu współfinansowania ustalonego dla danego priorytetu. Procedura stosowałaby się jedynie do wniosków o płatność wysłanych do KE do końca 2010 r. (za lata 2009 i 2010). Wydatki publiczne refundowane czasowo przez KE w 100% wliczałyby się do spełnienia zasady n+2/n+3 i osiągnięcia pułapu 95% wydatków w PO (max pułap przed wypłatą

salda końcowego). Wyrównanie poziomu zrefundowanych przez KE wydatków do % współfinansowania ustalonego dla priorytetu następowaloby w ramach wniosków o płatność przekazywanych po 2010 r.

Art. 78

zaliczki dla projektów pomocy publicznej (art. 78.2)
 rozszerzenie możliwości udzielania gwarancji dla zaliczek wypłaconych w projektach pomocy publicznej – nie tylko gwarancje udzielane przez bank, ale też inne finansowe instytucje ustanowione w państwach członkowskich
 kwalifikowalność wydatków w instrumentach inżynierii finansowej (art. 78.6) zaliczenie do wydatków kwalifikowanych obok kosztów zarządzania, także opłat (*fees*)

Art. 88

– częściowe zamknięcie programu
 W przypadku korekt finansowych nakładanych na operacje w części PO już zamkniętej, możliwe będzie ponowne wykorzystanie skorygowanych kwot, jeśli nieprawidłowości, w wyniku których nałożono korekty finansowe, zostały wykryte przez PC. Jeśli nieprawidłowości, prowadzące do korekty finansowej w zamkniętej już części PO, wykryje KE, ETO lub inne organy, kwota korekty przepada i nie może być ponownie wykorzystana na inne operacje.

Analiza rzeczowa propozycji Komisji Europejskiej dotycząca zmian w Rozporządzeniu EFRR 1080/2006

Art. 94

– $n+2/n+3$ dla dużych projektów

Od kwot potencjalnie objętych automatycznym anulowaniem odlicza się proporcjonalnie kwoty przeznaczone na duże projekty, biorąc pod uwagę datę ich przekazania do KE (jeśli spełniają wymogi formalne), a nie datę ich zatwierdzenia przez KE (jak dotychczas).

Art. 7

– wydatki na mieszkalnictwo dla zmarginalizowanych społeczności – rozszerzenie dotychczasowych możliwości finansowania wydatków na mieszkalnictwo o wsparcie nakierowane na zmarginalizowane społeczności (dotyczy to głównie Romów), pod warunkiem zastosowania zintegrowanego podejścia
pomoc taka obejmie następujące formy:

a) renowacja wspólnych części wielorodzinnych budynków mieszkalnych

b) renowacja lub zmiana zastosowania budynków stanowiących własność publiczną lub własność podmiotów o celach

niezarobkowych, wykorzystywanych na cele mieszkaniowe dla gospodarstw domowych o niskich dochodach lub osób o szczególnych potrzebach

a) i b) mają też zastosowanie do obecnie istniejącej możliwości finansowania wydatków na mieszkalnictwo w ramach operacji dotyczącej zintegrowanego rozwoju obszarów miejskich dla obszarów dotkniętych lub zagrożonych degradacją fizyczną i wykluczeniem społecznym

c) zastępowanie istniejących budynków mieszkalnych

d) renowacja budynków mieszkalnych (dodane na wniosek HU)



wydatki na mieszkalnictwo dla społeczności zmarginalizowanych dotyczą tylko UE12

każde państwo członkowskie może przyjąć własną definicję społeczności zmarginalizowanych

KE odstępuje od obowiązkowego określenia przez nią kryteriów dla obszarów dotkniętych lub zagrożonych degradacją fizyczną i wykluczeniem społecznym (chce usunąć art. 47 z rozporządzenia wykonawczego KE nr 1828/2006)

