

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

VIKTORIJA JERAS

MENTOR: REDNI PROF. DR. MARJAN SVETLIČIČ

**LOBIRANJE VELIKIH PODJETIJ V INSTITUCIJAH EVROPSKE
UNIJE**

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, 2005

“Ni bistveno, kdo odločitev podpiše, temveč kdo jo začrta.” (van Schendelen, 2002: 162)

“Kljub nenehnem poudarjanju potrebe po prosti konkurenci na trgu vsak trgovec želi postati monopolist.” (Lehmann, 2003: 17)

KAZALO

1. Uvod	2
1.1. Identifikacija problema diplomske naloge	2
1.2. Cilji in omejitve diplomske naloge	3
1.3. Opredelitev temeljnih pojmov	3
1.4. Hipoteze	5
1.5. Struktura diplomske naloge	5
1.6. Metodologija	6
2. Teorije/paradigme zastopanja interesov v EU	8
2.1. Neo-korporativizem	8
2.2. Pluralizem	9
2.3. Elitni pluralizem	9
2.4. Teorija dostopa	10
2.4.1. Jedro teorije - izmenjava virov	10
2.4.2. Dobrine dostopa	11
2.4.3. Ponudba in povpraševanje po dobrinah dostopa	12
3. Razvoj lobiranja poslovnih interesov v EU	13
3.1. Obdobje 1950-60	13
3.2. Obdobje 1960-80	14
3.3. Obdobje 1980-90	14
3.4. Obdobje od leta 1990 dalje	15
4. Oblike zastopanja interesov velikih podjetij	19
4.1. Združenja z neposrednim članstvom	19
4.2. Ekskluzivni klubi	19
4.2.1. ERT	22
4.2.1.1. Nastanek in cilji	23
4.2.1.2. Članstvo in sestava	23
4.3. Velika podjetja kot člani evropskih poslovnih interesnih združenj	24
4.4. Pisarne za odnose z javnostjo	26
4.5. Lobiranje preko političnih svetovalcev v Bruslju	26

5. Poslovna združenja	27
5.1. Nacionalna in evropska združenja	27
5.2. Sektorska in horizontalna poslovna interesna združenja	28
6. Strategije velikih podjetij	31
6.1. Ortodoksna strategija	33
6.2. Zasilna strategija	34
6.3. Neuradne poti vplivanja in dialogi	36
6.4. Izbira strategije	37
6.4.1. Večplastni sistem	37
6.4.2. Medvladni in nadnacionalni sistem	38
6.4.3. Pristojnosti institucij EU	38
6.4.4. Faze postopka odločanja	39
6.5. Lobiranje v EP	40
6.6. Lobiranje v Evropski komisiji	42
6.7. Lobiranje v Svetu EU	44
7. Študija primera: lobiranje za drugi tir Koper-Divača	47
7.1. TEN-T in drugi tir Koper-Divača	48
7.2. Ozadje	50
7.2.1. Van Miertov odbor	51
7.2.2. Odzivi v Sloveniji	53
7.3. Postopek soodločanja	56
7.3.1. Splošno o postopku	56
7.3.2. Potek postopka - primer	57
7.4. Interpretacija rezultatov v luči zastavljenih hipotez	65
8. Zaključek	67
9. Viri	70
10. Priloga	81
10.1. Vprašalnik	81
10.2. Vprašalnik - analiza podatkov v SPSS	85
10.3. Zemljevid - prednostni projekti TEN-T	96

SEZNAM KRATIC

AMCHAM	American Chamber of Commerce (Ameriška gospodarska zbornica)
CER	The Community of European Railway and Infrastructure Companies (Skupnost evropskih železniških in infrastrukturnih podjetij)
COREPER	Comité des Représentants Permanents (Odbor stalnih predstavnikov)
DG	Directorate-General (Generalni direktorat)
ECMT	The European Conference of Ministers of Transport (Evropska konferenca ministrov za transport)
EIM	European Infrastructure Managers
ES	Evropska skupnost
EGS	Evropska gospodarska skupnost
ESPJ	Evropska skupnost za premog in jeklo
EIB	Evropska investicijska banka
EP	Evropski parlament
EPP-ED	Group of the European People's Party (Christian Democrats) and European Democrats (Skupina Evropske ljudske stranke (Krščanskih demokratov) in Evropskih demokratov)
ERT	European Round Table of Industrialists (Evropska okrogla miza ERT)
EU	Evropska unija
EURATOM	Evropska skupnost za jedrsko energijo
MNP	Multinacionalno podjetje
OJ	Official Journal (Uradni list)
OTIF	Intergovernmental Organisation for International Carriage by Rail (Medvladna organizacija za mednarodni železniški promet)
SBRA	Slovenian Business and Research Association (Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje)
SŽ	Slovenske železnice
TABD	TransAtlantic Business Dialogue (Čezatlantski poslovni dialog)
TEN	Trans-european Networks (Vseevropska omrežja)
TEN-T	Trans-european Networks - Transport (Vseevropska prometna omrežja)
UIC	International Union of Railways (Mednarodna železniska zveza)
UITP	International Association of Public Transport (Mednarodna zveza za javni promet)
UNICE	Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe (Evropska zveza delodajalcev)
UNIFE	Union of European Railway Industries (Evropsko združenje proizvajalcev železniških vozil in opreme)
ZDA	Združene države Amerike

SEZNAM TABEL, GRAFOV IN SLIK

<i>Tabela 1: Razvoj lobiranja poslovnih interesov v EU</i>	18
<i>Tabela 2: Razlogi za članstvo velikih podjetij v evropskih poslovnih združenjih</i>	25
<i>Tabela 3: Prometna politika EU</i>	49
<i>Tabela 4: Ključne faze postopka odločanja v primeru lobiranja za drugi tir Koper-Divača</i>	64

<i>Slika 1: Običajna strategija lobiranja velikih podjetij</i>	34
<i>Slika 2: Zasilna strategija lobiranja velikih podjetij</i>	35
<i>Slika 3: "Tarče" lobiranja v okviru EP</i>	40
<i>Slika 4: "Tarče" lobiranja v Evropski komisiji</i>	43
<i>Slika 5: Vzroki za nastanek prednostnega seznama projektov TEN-T</i>	52
<i>Slika 6: Potek postopka soodločanja v primeru lobiranja za drugi tir - prva faza</i>	62
<i>Slika 7: Potek postopka soodločanja v primeru lobiranja za drugi tir - druga faza</i>	63

<i>Graf 1: Pomen članstva velikih podjetij v poslovnih interesnih združenjih</i>	24
<i>Graf 2: Rezultati ankete - "najpomembnejši dejavniki za uspeh velikih podjetij pri lobiranju v institucijah EU"</i>	36

1.Uvod

1.1. Identifikacija problema diplomske naloge

Danes je že preko 80% zakonodaje na področju gospodarstva v rokah institucij EU in ne posameznih držav članic. Večja kot je stopnja regulacije EU, višji so potencialni stroški za podjetja in bolj pomembno postaja spremljanje dogajanja in odzivanje na sprejete odločitve na evropski ravni. Iz tega razloga je zakonodajno lobiranje EU postalo ena glavnih aktivnosti, s pomočjo katere si poslovni interesi znotraj EU zagotavljajo prijazno okolje za korporativne dejavnosti. Vse pogostejše tudi ščitenje interesov v domačem političnem okolju poteka preko delovanja v Bruslju.

Liberalizacija trgovine in investicij, privatizacija ter deregulacija imajo za posledico vse večje gibanje kapitala, blaga in storitev. Celoten proces so več ali manj poganjala velika podjetja, ki tekom časa niso pridobila le na ekonomski, temveč tudi na politični moči. Po mnenju kritikov globalizacije postaja moč velikih in multinacionalnih podjetij¹ (MNP) vse večja, ne le v odnosu do nacionalnih vlad, ampak tudi v odnosu do institucij EU. Najsi je naš odnos do globalizacije pozitiven ali negativen, opaziti je, da podjetja v EU razvijajo lastne politične interese, pa naj se vključujejo v politični proces v okviru kolektivne akcije ali pa individualno.

Še posebej slednje je deležno številnih kritik, češ da gre za razvoj elitnega pluralizma, politično-poslovnih zavezništev in "politike forumov". Tekom naloge skušam preveriti svojo predpostavko, da je to posledica političnih in institucionalnih sprememb v EU ter da so ravno slednje v veliki meri omogočile neposredno lobiranje velikih podjetij.

Glede na to, da sem imela v zadnjem letu priložnost opazovati proces sprejemanja odločitev z neposredne bližine, sem se lahko prepričala o fragmentiranosti političnega procesa ter o prepletanju pristojnosti med institucijami EU. Spoznala sem, da

¹ V literaturi se za poimenovanje multinacionalnih podjetij (MNP) pojavlja več različnih izrazov oz. kratic, na primer MNC (multinational corporation) in TNC (transnational corporation). Sama bom v nadaljevanju uporabljala poimenovanje MNP (multinacionalno podjetje).

nikogaršnji interes ne more konstantno dominirati. Kljub temu so velika podjetja v večini primerov uspešna in prodorna. Kaj je torej tisto več, kar imajo velika podjetja? Kje so njihove prednosti?

1.2. Cilji in omejitve diplomske naloge

Skušala bom ugotoviti, kako in na podlagi česa velika podjetja vstopajo v proces odločanja na evropski ravni, kakšne strategije uporabijo, da so pri poskusih vplivanja tako pogosto uspešna ter za katero institucijo EU so najbolj zanimiv sogovornik.

Poleg tega bom skušala prikazati, kako struktura EU in proces odločanja na evropski ravni vplivata na delovanje velikih podjetij, na kakšni osnovi se le-ta odločijo za uporabo določenega kanala vplivanja na politične akterje v EU ter opisati njihove preference in trend lobiranja v zadnjih letih.

Na kratko: v nalogi želim prikazati stopnjo ter način vplivanja velikih podjetij na sprejemanje zakonodaje v EU ter kompleksen odnos med poslovnimi interesi² ter institucijami EU prikazati tudi na primeru, relevantnem za Slovenijo.

Ob upoštevanju dejstva, da je narava EU kompleksna in nenehno spreminjajoča se, se zavedam, da ugotovitev, pridobljenih na podlagi študije primera, ne gre posploševati - vsaj ne brez previdnosti. Analiza lobiranja velikih podjetij je omejena na lobiranje v prvem stebri, kot ga je opredelila Pogodba o EU. Glede na to, da sem diplomsko nalogo pisala v času, ko je Ustavna pogodba še nastajala, še vedno upoštevam delitev na "stebre".

1.3. Opredelitev temeljnih pojmov

Lobiranje:

² Izraz "poslovni interesi" se tekom naloge nanaša na velika podjetja, MNP ter združenja, katerim pripadajo. EP je v eni izmed svojih študij poslovne interese opredelil kot del proizvodniških interesov, kamor spadajo tudi poklicni ter delavski interesi (Lobbying in the EU : current rules and practices, 2003).

Van Schendelen loči med minimalnim in maksimalnim lobiranjem, ki ju je opredelil na naslednji način. Minimalno lobiranje je "neuradna izmenjava informacij med privatnimi igralci in javnimi oblastmi, na katere skušajo vplivati", maksimalno pa "poskus neuradnega vplivanja na javne oblasti" (van Schendelen, 1993:3).

Drugi viri opredeljujejo lobiranje na sledeče načine:

- "Oblike in načini vplivanja interesnih organizacij na odločanje organov zakonodajne in izvršilne oblasti pri sprejemanju zakonov, drugih predpisov in splošnih aktov." (Predlog zakona o lobiranju, 1999)
- "Tako kot velja za politične procese sploh, lahko tudi za lobiranje trdimo, da gre za 'igro denarja in (politične/družbene) moči'. Dejansko gre za menjavo, ki je bolj ali manj uravnotežena." (Žagar, 1995:59)
- "Lobiranje je politično zastopanje interesov v imenu strank, in sicer s paletto različnih sredstev, ki izključujejo korupcijo." (Claeys in dr., 1998: 41)
- "Lobiranje pomeni vplivanje na zakonodajalce (na posameznike ali na zakonodajno telo kot celoto) v korist svojih interesov, kar v bistvu pomeni v prid ali proti sprejetju določenega zakona." (Fink-Hafner, 1994b: 42)

Veliko podjetje:

Po definiciji Evropske komisije je veliko podjetje tisto, kjer je več kot 250 zaposlenih, medtem ko nekateri drugi avtorji (npr. Burns in Dewhurst) navajajo kot mejo med malimi in srednje velikimi ter med velikimi podjetji 500 zaposlenih. (Michalowitz, 2002:5-6)

Evro-skupine:

"Evro-skupine so vse evro-federacije vključujoč vse skupine ali klube z neposrednim članstvom." (Tenbucken, 2002: 111)

1.4. Hipoteze

- **Velika podjetja so pri lobiranju v institucijah EU uspešnejša od malih in srednje velikih podjetij, ker si pri tem lahko privoščijo uporabo velikega števila različnih strategij.** To je v večplastnem sistemu EU in fragmentiranem procesu odločanja zagotovo prednost.
- **Najmanj zanimiv za velika podjetja je Evropski parlament, ker naj bi le-ta že tradicionalno ščitil interese "šibkih", torej manj vplivnih interesnih skupin.**
- **Velika podjetja, v kolikor je to potrebno, brez oklevanja izkoristijo svoj status "nacionalnega šampiona" in skušajo na odločitve na evropski ravni vplivati predvsem s pritiskom na domače politične akterje, ker tovrstno strategijo še vedno smatrajo za potencialno najuspešnejšo.** Neposredno lobiranje, članstvo v združenjih itd. jim služijo le kot dopolnilne strategije.
- **Kljub pojavu elitnega pluralizma velika podjetja v praksi nimajo ekskluzivnega dostopa do institucij EU, saj je proces odločanja za kaj takšnega preveč kompleksen.**

1.5. Struktura diplomske naloge

Glede na to, da je transnacionalna civilna družba v Bruslju precej bolj kompleksna, bolje organizirana in zastopana v večjem številu kot v drugih evropskih prestolnicah, nam bo pregled glavnih teorij zastopanja interesov na evropski ravni v pomoč pri razumevanju vloge lobijev³ velikih podjetij v EU. Ponuja namreč širši pogled tako na pozitivne strani kot tudi na tiste probleme, ki so posledica zastopanja privatnih interesov v družbi⁴.

V nadaljevanju bom podrobneje obravnavala razvoj lobiranja velikih podjetij, ker menim, da bo tovrsten zgodovinski pregled v pomoč pri razumevanju njihove današnje vloge.

V četrtem poglavju bom natančneje opisala oblike zastopanja interesov velikih podjetij in podala primere.

³ Lobi je interesna skupina, ki je najela posameznika - lobista - da zastopa njene interese v neposredni komunikaciji z odločevalci (Fink Hafner, 1994: 41).

⁴ Znano je, da družba ponavadi na nacionalni (nekoliko manj na nadnacionalni ravni) teži – vsaj teoretično – k uravnoteženju javnih in privatnih interesov.

Glede na to, da pri obravnavanju velikih podjetij ne morem mimo evropskih združenj, preko katerih velika podjetja v veliki večini primerov delujejo oz. le ta zanje pri izbiri strategije predstavljajo pomembno opcijo, bom tekom naloge obravnavala tudi slednja.

V šestem poglavju bom analizirala strategije lobiranja in dejavnike, ki utegnejo vplivati na njihovo izbiro. Pri tem bom opisala lobiranje velikih podjetij v odnosu do vsake od obravnavanih institucij - Evropske komisije, Evropskega Parlamenta in Sveta EU - ker vsaka izmed njih igra v postopku odločanja specifično vlogo in je zaradi tega deležna drugačnega pristopa s strani lobistov.

Da bi preverila postavljene hipoteze še empirično, sem izbrala primer lobiranja za drugi tir Koper-Divača. Študija primera bo omogočila podrobnejši vpogled v kompleksnost sprejemanja odločitev v EU, postopek vplivanja na agendo ter v izbiro strategije lobiranja s strani velikih podjetij. Čeprav ne gre za primerjalno študijo, bo primer (upam) prispeval k boljšemu razumevanju postopka odločanja na ravni EU in delovanja velikih podjetij v kompleksnem evropskem političnem sistemu.

V ta del naloge bom vključila tudi podrobnejši pregled postopka soodločanja, ki ga je potrebno razumeti, če želimo oceniti vpliv interesnih skupin na odločitve EU ter realne možnosti dostopa velikih podjetij do institucij EU.

V zaključku diplomske naloge bom preverila hipoteze, predstavljene v prvem delu, ter naredila sintezo in lastno evalvacijo ugotovitev.

1.6. Metodologija

Lobiranje je proces⁵, ki se izredno hitro prilagaja spremembam v političnem, gospodarskem ter družbenem okolju, hkrati pa ga tudi ustvarja.

Zaradi razvoja vedno novih načinov lobistične dejavnosti ter hitrega prilagajanja velikih podjetij mi je bilo tako pri **analizi primarnih kot sekundarnih virov** v

⁵ EU, za razliko od ZDA, ne priznava lobiranja kot institucije. ZDA so pravico državljanov, da z lobiranjem branijo svoje interese, uradno priznale že leta 1946 v "The Lobbying Act".

ogromno pomoč medmrežje z dokaj svežimi informacijami in medinstitucionalnimi podatkovnimi bazami EU (CELEX, EUR-Lex), kot tudi s podatkovnimi bazami Evropskega parlamenta (Legislative Observatory, EPADES⁶) in Komisije (EUROPA, PreLex). Poleg tega so mi bili v veliko pomoč Uradni list EU in poročila, ki jih izdajajo posamezni generalni direktorati Komisije ter parlamentarni odbori.

Opisno metodo sem uporabila predvsem pri pojasnjevanju teorij zastopanja interesov v EU in pri podajanju značilnosti določenih poslovnih interesnih združenj.

Da bi ugotovila trende v razvoju lobiranja velikih podjetij in multinacionalk, sem se poslužila **zgodovinskorazvojne analize**, za pojasnitev vzvodov za individualno oz. kolektivno lobiranje velikih podjetij pa sem uporabila **primerjalno raziskovanje**.

Pri študiji primera sem si poleg z zgoraj omenjenimi podatkovnimi bazami pomagala še z **zaprtim tipom vprašalnika**, kjer sem uporabila **Likertovo lestvico** z razponom ocen od 1 do 5, ter z izvedbo **fokusiranih intervjujev**.

⁶ EPADES je okrajšava za **E**uropean **P**arliament **A**pplication **D**ocument **E**xchange **S**ystem.

2. Teorije/paradigme zastopanja interesov v EU

Evropska integracija pušča sledi tudi na ravni posameznih držav, ne le na evropski ravni. Novim razmeram so se morali prilagoditi tudi politični procesi in strukture v vsaki državi posebej. Posledično se je spremenil odnos med državo in interesnimi skupinami.⁷

Obravnavala bom le nekaj teorij, za katere menim, da lahko v nadaljevanju moje naloge največ prispevajo k razumevanju lobiranja velikih podjetij v institucijah EU.

2.1. Neo-korporativizem

Temelji na predpostavki, da se glavno zrno spora v družbi nahaja v odnosu med delom in privatnimi interesi, torej kapitalom. Da bi ga zatrla v kali, država predlaga odnos socialnega partnerstva, kjer v dialogu sodelujejo predstavniki poslovnih interesov, dela ter države. Ustvarjen je t.i. tripartitni sistem, ki s kolektivnimi pogajanjem skuša pripeljati do širšega družbenega konsenza (Schmitter, 1974). Potrebno pa je poudariti, da tovrstno sodelovanje poteka med vlado in le določenimi interesnimi skupinami, ki jim je vlada v zameno za njihovo sodelovanje pripravljena podeliti "monopol" nad zastopanjem privatnih interesov v družbi.⁸ Kompromis med temi skupinami se smatra kot tisto mnenje, ki je najbližje vsem državljanom (Michalowitz v Warleigh, 2002: 36).

Slednje štejejo kritiki te teorije za njeno največjo pomankljivost, saj gre za neke vrste zaprt dialog. Poleg tega teorija ne upošteva novih družbenih skupin, ki jih je iz dneva v dan več (npr. skupine, ki zastopajo pravice potrošnikov; skupine, ki se borijo za enakost spolov itd). Naslednji dvom, ki se pojavlja, je, ali lahko država s korporativističnim načinom delovanja sploh spremeni politike, saj kapital in delavci v industriji največkrat delijo "proizvajalske interese".⁹

⁷Razprava o tem, katera teorija zastopanja interesov velja v EU, še poteka. Glede na to, da EU ni država, se razvijajo tudi nove teorije, na primer "mezo-korporativizem" (Tenbücken, 2002). Le-ta se osredotoča na razvoj korporativizma na določenih področjih politik (Michalowitz v Warleigh, 2002: 37).

⁸Interest Groups and Political Systems, <http://xroads.virginia.edu/~MA98/pollklas/thesis/groupth.html>; 12.9.2004.

⁹Dalton, Kuechler in Bürklin (1990) v Interest Groups and Political Systems, <http://xroads.virginia.edu/~MA98/pollklas/thesis/groupth.html>; 12.9.2004.

2.2. Pluralizem

Družba je organizirana v številne interesne skupine, ki imajo enako možnost dostopa do odločilnih političnih struktur, zato med njimi vlada odnos zdrave konkurenčnosti in nobena od njih v družbi in v političnem procesu ne dominira. To je mogoče, ker teorija predpostavlja, da je vlada nevtralna in da je trg fragmentiran, država pa je bolj ali manj pasivna.

V pluralističnem modelu demokracije interesne skupine igrajo osrednjo vlogo, saj presegajo demokratični deficit, ki nastane v obdobju med volitvami. Interesne skupine torej povečajo možnost participacije in dostopa do političnega sistema, hkrati pa omogočajo, da so opažena tudi mnenja družbenih manjšin. Poleg tega z informacijami in priporočili prispevajo k izboljšanju procesa odločanja in posledično zakonodaje. S tem, ko vsak lahko izrazi svoje mnenje in zahteve, interesne skupine prispevajo k družbeni koheziji in politični stabilnosti. Omogočajo družbeni napredek in preprečujejo koncentracijo moči le na enem družbenem oz političnem polu. Ohranjanje tovrstnega ravnotežja jim, predpostavljajo zagovorniki pluralizma, uspeva, ker so manjše skupine na lastno pobudo zainteresirane za delovanje v skupinah, kar pa za večje ne velja. To jim daje prednost pred večjimi in močnejšimi "nasprotniki" (Michalowitz v Warleigh, 2002: 35-38).

Kot vsaka teorija je tudi pluralizem deležen raznovrstnih kritik. Najbolj znana je Olsonova, ki pravi, da skupine, ki zastopajo javne interese, zaradi zastonjkarstva (ang. "free ride") ne morejo biti enako močne kot tiste, ki zastopajo privatne interese. V primeru slednjih so namreč člani bolj zainteresirani za aktivno delovanje, kar jim avtomatsko poveča možnost vplivanja na politični proces. Vprašljiva je tudi dejanska nepristranskost vlad v odnosu do posameznih predstavnikov interesov. Kritike pluralizma so pripeljale do razvoja nove teorije – elitnega pluralizma (Tenbücken 2002).

2.3. Elitni pluralizem

Do elitnega pluralizma pride, ko določena interesna skupina v očeh državne administracije postane mnogo pomembnejša od ostalih ter predstavnik celotnega družbenega sektorja. To ponavadi uspe finančno močnejšim posameznikom ali skupinam. Dostop do relevantnih institucij je torej omogočen le majhnemu številu političnih igralcev, katerim se članstvo izplača tako konkurenčno kot strateško gledano.

Za razliko od klasičnega korporativizma, ki ga je Schmitter (1974:19) opisal kot sistem, kjer so igralci organizirani v omejeno število funkcionalno različnih struktur, ki so hierarhično organizirane, članstvo v njih pa ne temelji na konkurenčnosti in je obvezno, je evropski elitni pluralizem sistem, kjer je dostop rezerviran le za določene igralce, članstvo temelji na konkurenčnosti ter ni obvezno - je pa priporočljivo (Coen, 1997).

2.4. Teorija dostopa

Je ena novejših teorij, ki vsebuje tako značilnosti pluralizma kot neo-korporativizma, hkrati pa skuša preseči pomankljivosti vsake od teh dveh teorij. Glavno, kar si je Peter Bouwen - pionir te teorije - izposodil od pluralizma, je številčnost interesnih skupin v politični areni ter informacija kot najpomembnejše "blago". Od neo-korporativizma je prevzel idejo izmenjavanja virov, ki je tudi osrednja ideja teorije dostopa (Tenbücken, 2002).

2.4.1. Jedro teorije - izmenjava virov

Če želimo razumeti lobiranje poslovnih interesov v EU, ga je potrebno razumeti kot odnos izmenjave med privatnimi akterji in institucijami EU kot dvema neodvisnima organizacijama. Ne gre za enosmerni odnos, saj obe organizaciji potrebujeta vire iz okolja. Pri odločanju, s kom vzpostaviti stike, naredita analizo koristi in stroškov. Trajni odnosi se vzpostavijo, ko imata obe stranki koristi od interakcije, pa čeprav morda le-te niso enakomerno porazdeljene (Bouwen, 2002).

Viri, ki so predmet izmenjave, so dostop ter informacije. Privatni akterji zahtevajo dostop do institucij EU, v zameno pa institucije EU želijo t.i. "dobrine dostopa" (ang.

access goods). Tovrstna izmanjava virov je večkrat ponazorjena z metaforo političnega trga. Povpraševanje in ponudba na trgu določita ravnotežno ceno na trgu dobrin, tu pa je stopnja vpliva določena s ponudbo in povpraševanjem po informacijah in ostalih dobrinah, ki jih izmenjujejo politiki, uradiki ter lobisti. Ekvivalent ceni je na političnem trgu konsenz med obema strankama (Lehmann v Bouwen, 2002).

2.4.2. Dobrine dostopa

Ločimo tri vrste dobrin dostopa, vsem je skupna informacija.

1. Znanje strokovnjakov

Tu imamo v mislih predvsem ekspertizo in tehnični know-how, ki pomagajo institucijam bolje razumeti trg. Administracije so namreč pogosto preveč oddaljene od trgov, da bi jih lahko učinkovito analizirale in doumele.

2. Informacije o evropskem interesu

Gre za informacije o zadevah na evropski ravni, na primer o notranjem trgu EU, ki jih najlaže priskrbijo tiste interesne skupine in lobiji, ki se združujejo na evropski sektorski ravni.

3. Informacije o domačem interesu

Gre za informacije o potrebah in interesih določenega sektorja na domačem trgu, ki jih lahko priskrbijo interesi, združeni na domači sektorski ravni – torej razna nacionalna združenja (Bouwen, 2002: 369-372).

Za vsako institucijo je določena dobrina dostopa – torej določen tip informacije – bistvenega pomena, na osnovi česar vstopa v bolj ali manj intenziven odnos s predstavniki privatnih interesov. Stopnja dostopa do institucij EU je tudi tisti dejavnik, na podlagi katerega lahko merimo uspešnost lobiranja posameznega igralca. Sam dostop, kot menijo nekateri avtorji (Bouwen, 2002a, 2002b, 2003; Greenwood 2002a), še ne pomeni nujno uspeha, torej upoštevanja njihovega mnenja v zakonodajnem aktu, je pa predpogoj zanj.

2.4.3. Ponudba in povpraševanje po dobrinah dostopa

Vsi privatni interesi niso sposobni priskrbeti enake vrste, količine in kakovosti informacij, še posebej ne dovolj hitro. Njihova ponudba je odvisna od njihove notranje organizacije. Na učinkovitost priskrbe dobrin dostopa vplivata predvsem:

- število plasti organizacije (podjetje, nacionalno ali pa evropsko združenje);
- kompleksnost procesa odločanja v organizaciji.

Več kot je plasti vpletenih v priskrbo informacij, počasnejša in manj fleksibilna je. Torej so posamezna podjetja lahko najbolj učinkovita pri priskrbi dobrin dostopa. Pri nacionalnih združenjih sta že vpleteni dve plasti – podjetje in združenje. Pomembno vlogo igra tudi notranji proces odločanja v organizaciji. Bolj kot je zapleten, počasnejša je priskrba dobrin dostopa. To pomeni, da so hierarhične organizacijske oblike bolj verjetno učinkovitejše kot decentralizirane in demokratične oblike – npr. združenja.

Kakšno vrsto informacije zahtevajo institucije, je odvisno od njihove vloge v zakonodajnem procesu in od tega, kdaj posežejo v sam proces odločanja (Bouwen, 2002). O tem podrobneje v šestem poglavju.

3. Razvoj lobiranja poslovnih interesov v EU

(glej tabelo 1)

3.1. Obdobje 1950-60

V tem obdobju se je zastopanje poslovnih interesov v Zahodni Evropi razvijalo vzporedno z razvojem Evropske gospodarske skupnosti za premog in jeklo (ESPJ), Evropske gospodarske skupnosti (EGS) ter EURATOM-a.¹⁰ Na to, da se je lobiranje v evropskem prostoru začelo že pred nastankom Evropskih skupnosti, kaže ustanovitev Evropskega sveta trgovskih združenj, ki je leta 1953 nastal na pobudo Mednarodne gospodarske zbornice (Tenbücken, 2002: 60-61). Število interesnih skupin, predvsem tistih, ki so zastopale poslovne interese, je naraščalo precej hitro, a brez prisotnosti velikih podjetij. Razlog za to delno tiči v dejstvu, da so bili največji pobudniki evropske integracije - predvsem Jean Monnet - nezaupljivi do velikih podjetij in multinacionalk, češ da so preveč nacionalistično usmerjena (Cowles v Greenwood, 2002b: 65).

Obdobje je verjetno najbolj zaznamovalo leto 1958 z ustanovitvijo prve organizacije delodajalcev v Evropi, UNICE. Nekateri avtorji sicer trdijo, da je bila UNICE, ki je dandanes med največjimi zagovorniki širitve EU, ustvarjena z namenom nadzorovanja in celo preprečitve integracije. Maria Cowles je mnenja, da je bila UNICE sprva organizacija skoraj brez nadnacionalnih značilnosti, kjer je vsako nacionalno združenje zastopalo le interese svoje države (Cowles v Greenwood, 2002b: 65).

Ko je leta 1958 prišel na čelo Evropske komisije Walter Hallstein, se je skepticizem do interesnih združenj in velikih podjetij umaknil v ozadje. Interesne skupine so bile deležne velike podpore, saj je v družbeno-političnih krogih veljalo, da prispevajo k integraciji (Tenbücken, 2002: 60). Trdimo lahko, da je za ta čas značilen neo-funkcionalizem,¹¹ katerega teorijo je na podlagi idej Jeana Monneta razvil Haas (van Schendelen, 2002).

¹⁰Euro and globalisation, www.eastkent-greenparty.org.uk/europe/theeuroandglobalisation.pdf, 13.3.2004.

¹¹ Neo-funkcionalizem je teorija, ki pravi, da interesne skupine največ prispevajo k integraciji EU, in sicer zaradi "spill-over" učinka integracijskih ukrepov (Tenbücken, 2002: 60).

3.2. Obdobje 1960-80

V tem obdobju so se velika podjetja lahko popolnoma zanesla na nacionalne vlade in federacije, kar je bila logična posledica možnosti veta v Svetu ministrov. Kljub stagnaciji integrativnih procesov, ki jo je povzročil podpis Luxembourškega kompromisa leta 1966, je prišlo do pomembnih sprememb pri predstavljanju poslovnih interesov (Cowles v Greenwood, 2002b: 66-67). Pojavila se je prva skupina, sestavljena iz izvršnih direktorjev, naraščalo pa je tudi število drugih lobističnih skupin. Razlog je bil predvsem pojav ameriških podjetij v Bruslju in zavedanje poslovnežev, da politike, dogovorjene na evropski ravni, lahko pomembno vplivajo na korporativno dejavnost. Tako je bilo do leta 1970 v šestih državah članicah EGS zgoraj omenjenih tvorb že okrog 300, pa čeprav se je delež aktivnosti na evropski ravni močno zmanjšal v primerjavi s preteklim obdobjem. Lobiranje je bilo preusmerjeno na vlade v domačih državah in zato skoraj izključno v rokah velikih podjetij ter nacionalnih združenj (Tenbücken, 2002).

3.3. Obdobje 1980-90

V 80-ih je odnos med institucijami EU ter velikimi podjetji izboljšal in postal celo zelo dober. Komisija¹² je začela z velikimi podjetji tvoriti strateška zavezništva in jih vse bolj vključevati v evropsko politiko (Balanyá, 2003: 9). Do leta 1980 je izdelala tudi prvi seznam uradno priznanih "evro-skupin", s katerimi se je redno posvetovala in ki so imele pravico poslati svoje člane v svetovalne odbore Komisije.

Glede na to, da je bila Komisija v tistem obdobju še precej šibka, je stremela k tvorbi koalicij z ostalimi organizacijami, da bi v odnosu z vladami držav članic okrepila svoj položaj. V skladu s tem je v obdobju 80-ih nastalo ogromno svetovalnih in posvetovalnih odborov Komisije, tako uradnih kot neuradnih, med njimi tudi ERT.¹³ Nastanek slednjega je v literaturi označen kot najpomembnejši dogodek v transformaciji poslovnih interesnih združenj. ERT je namreč predstavljal novo obliko

¹² V nalogi enakovredno uporabljam uporabljam izraz Komisija in Evropska komisija.

¹³ Euro and globalisation, <http://www.eastkent-greenparty.org.uk/europe/theeuroandglobalisation.pdf>, 13.3.2004.

združenja, ker je sestavljen iz izvršnih direktorjev in predsednikov uprave, ne pa iz predstavnikov za javnost (ang. public affairs representatives). ERT je postal model za ostala evropska poslovna združenja, sestavljena iz izvršnih direktorjev (Balanyá, 2003: 19-36).

To je bil čas, ko so nekateri uradniki Komisije začeli tesneje sodelovati z velikimi podjetji, da bi našli odgovore na vse pogostejše krize v industriji ter na ta način ponovno okrepili evropsko gospodarstvo in pospešili ustanovitev enotnega evropskega trga (Greenwood, 2002b). Da bi svojo zamisel realizirali, je bila leta 1986 podpisana Enotna evropska listina, s katero je proces evropske integracije zopet pridobil na moči. Enotna evropska listina je povečala pristojnosti Skupnosti v mnogih političnih sektorjih, kar je vodilo do nastanka novih interesnih skupin. Najpomembnejši cilj, ki naj bi bil realiziran do konca leta 1992, je bila ustanovitev enotnega evropskega trga. Poleg tega je Komisija uvedla enotni zakonodajni okvir za podjetja, poenotila nacionalne tehnične standarde in uvedla harmonizacijo posrednih davkov. Tovrstne spremembe v gospodarskem sektorju so povzročile nastanek novih strategij vplivanja na politični proces v EU. Velika podjetja so pospešeno začela uvajati neposredno strategijo lobiranja, če so si le lahko privoščila. Tista, ki so izrabila pravi trenutek, so bila zelo prodorna.

Največji šok za velika podjetja pa je bil gotovo uvedba odločanja s kvalificirano večino v Svetu ministrov, kar je znatno povečalo možnost neugodnih rezultatov pogajanj za posamezna podjetja v EU. Ker država v Svetu EU ni mogla več blokirati neugodnih predlogov, so velika podjetja postala bolj proaktivna, predvsem kar se tiče neposrednega sodelovanja z institucijami EU, še posebej s Komisijo. Poleg tega so morala tvoriti vedno nova zaveznitva, ker se je dostop do političnih akterjev razlikoval od področja do področja politik (Tenbücken, 2002).

3.4 Obdobje od leta 1990 dalje

Do zgodnjih 90-ih so kljub rastočemu vplivu velikih podjetij imela glavne niti v rokah nacionalna združenja, a zadnje desetletje se moč velikih podjetij vztrajno povečuje, na kar kažejo predvsem naslednji dejavniki:

- predsedujoči EU združenja vse večkrat prihaja iz velikega podjetja;
- evropska združenja pogosto ustanovijo znotraj sebe elitni klub velikih podjetij;
- velika podjetja imajo velik vpliv na izbiro generalnega sekretarja;
- velika podjetja in MNP največ prispevajo v proračun združenj (sponzoriranje, članarina, osebje,...). (Cowles v Greenwood, 2002b)

Vprašanje, ki se pri tem pojavlja, je sledeče: kaj je povzročilo tolikšen porast moči velikih podjetij?

Razlog, da so velika podjetja najboljši zavezniki institucij EU, še posebej Komisije, se utegne skrivati v dejstvu, da ima Komisija zelo majhen administrativni aparat, medtem ko je zadolžena za urejanje politik na mnogih področjih. Poleg tega sama kot takšna nima dovolj strokovnega osebja za izvajanje vseh zadolžitev, med katere sodijo tudi implementacija enotnega trga, povečevanje konkurenčnosti, spodbujanje evropske gospodarske integracije – torej za uresničevanje idej neo-liberalizma. Donnelly je celo rekel, da Komisija “nima ideologije” (Mazey in Richardson, 1993: 21).

Naslednji razlog, zakaj so institucije EU začele smatrati velika podjetja kot svoje “naravne” partnerje pa utegne biti novost, do katere je prišlo po podpisu Pogodbe o EU v začetku 90-ih. Evropske institucije so vedno bolj postajale tarča novih in novih interesnih skupin na evropski ravni, zato se je Komisija odločila za sodelovanje le z določenimi akterji, ki so s časom postali sestavni del procesa odločanja (Broscheid in Coen, 2003: 180).

Posledično so velika podjetja tekom časa dobivala na moči tudi v Evro-skupinah, neposredno lobiranje podjetij pa je močno naraslo. Združenja so na spremembe enostavno morala pristati, če so želela ostati uspešna. Niso redki primeri, ko imajo velika podjetja boljši dostop do EU institucij kot pa združenja, katerih člani so (Eising v Tenbücken, 2002).

Komisija je celo vzpodbujala oz. vzpodbuja ustanovljanje posebnih, kvazi-formalnih forumov (npr. Ravenstein Group), v katerih lahko v primeru povabila sodelujejo tudi individualna podjetja in ne le kolektivni igralci. V tovrstnih forumih Komisija,

interesna združenja ter velika podjetja razpravljajo o aktualnih zadevah. Trend tesnejšega partnerstva med Komisijo in MNP je vse večji (Tenbücken, 2002). Velika in močna multinacionalna podjetja na ta način kreirajo agendo EU, tudi na pomembnih političnih področjih.

Dandanes je vse bolj jasno, da vključevanje interesnih skupin v politični proces odločanja ni odvisno le od povpraševanja po dobrinah, ki jih lahko priskrbijo, temveč da zavisi v veliki meri tudi od aktivnosti vladnih struktur (v našem primeru institucij EU), ki določene interese podprejo in postavijo v ospredje pred ostalimi¹⁴ (Mahoney, 2004).

Podjetja torej ne postajajo "globalna" le pri tržnih operacijah, ampak tudi v politiki. Nov, še večji zagon jim daje nastanek globalnih združenj z neposrednim članstvom, ki po mnenju Marie Cowles nastanejo predvsem zaradi naslednjih dejavnikov:

- razvoj globalne ekonomije, kjer delež mednarodnih investicij daleč presega delež mednarodne trgovine;
- sprememba v obsegu in velikosti evropskih podjetij;
- nemoč državnih uradnikov, da bi razumeli hitre spremembe na trgih in razvoj globalnega gospodarstva (Greenwood, Justin, 2002b).

V zadnjih letih so korporativno-politična zavezništva že dodobra vsidrana na nacionalni ravni, na EU ravni pa prinašajo iniciativam EU večjo legitimnost in težo. Lahko bi rekli, da so korporativne lobistične skupine nadomestilo za volilno bazo evropskih birokratov, ki jo Komisiji primanjkuje (Balanyá, 2003; Fink Hafner, 1994a: 26-27). Komisija preko tvorbe zavezništev prodre v domače politične sisteme, kar ji sicer najbrž ne bi uspelo, velika podjetja pa si pridobijo ugled in iz tega izpeljane koristi na trgu.

Potrebno pa je omeniti, da velika podjetja kljub trendu neposrednega lobiranja še vedno ostajajo člani združenj in jim prepuščajo večji del lobistične dejavnosti. Sama

¹⁴ Kritiki pluralizma izpostavljajo, da se vsi interesi ne morejo enako uspešno organizirati in delovati, ker že od samega začetka nimajo enakih pogojev (Mahoney, 2004).

se posvečajo nadzoru dogajanja in stopijo v individualno akcijo predvsem, kadar jih izredne okoliščine v to primorajo (Balanyá, 2003).

Tabela 1: Razvoj lobiranja poslovnih interesov v EU

OBD OBJE	VRSTA	PRIMER
1950-1960	Združenja združenj	UNICE
1960-1970	Neformalna združenja predstavnikov za odnose z javnostmi in glavnih direktorjev	The Ravenstein Group ¹⁵
1970-1980	Združenja z neposrednim članstvom podjetij oz. glavnih direktorjev in mešana združenja	AmCham, ERT in CEFIC (European Chemical Industry Council)
1990	Ad-hoc združenja	ENERG-8
1990-2000	Globalna združenja z neposrednim članstvom	TABD ¹⁶

Vir: Cowles, Maria Green v Greenwood, Justin (2002b: 65)

¹⁵ Ravenstein Group je neformalni industrijski klub, sestavljen iz direktorjev za politične zadeve (ang. political affairs directors), situiranih v Bruslju (Cowles, Maria Green v Greenwood, Justin, 2002b: 65).

¹⁶ TABD (Trans-Atlantic Business Dialogue) je bil leta 1995 ustanovljen s strani Komisije - natančneje komisarjev za trgovino in industrijo - ter sekretarja za trgovino iz ZDA na konferenci izvršnih direktorjev večjih podjetij iz EU ter ZDA in predstavnikov vlad.

Glavni cilj TABD je odstraniti prepreke, ki zavirajo trgovino ter investicije med EU in ZDA.

Članstvo je le na povabilo, temeljilo pa naj bi na kriterijih enakomerne geografske in sektorske zastopanosti. TABD predsedujeta dva izvršna direktorja, eden iz EU, drugi iz ZDA. Trenutno sta to izvršna direktorja Coca-Cole in Unileverja (podatek iz aprila 2004). (www.tabd.com, 10.5.2004)

4. Oblike zastopanja interesov velikih podjetij

4.1. Združenja z neposrednim članstvom

Člani lahko postanejo le posamezna podjetja, kar predstavlja izziv predvsem evropskim združenjem. Zdi se, da imajo pri pogajanjih z institucijami EU pogosto prednost pred evropskimi združenji, ker imajo sposobnost hitrejšega prilagajanja na spremenjene politične pogoje, moč pa jim povečuje tudi njihova možnost ustvarjanja delovnih mest ter investiranja. Največkrat nastanejo v oligopolnih sektorjih, ker manjše število podjetij pomeni manj verjetnosti za nastanek brezizhodnih konfliktnih situacij.

4.2. Ekskluzivni klubi

Ekskluzivni “evro-klubi” v svoje vrste sprejemajo le velika podjetja, izjemoma se pojavljajo tudi v obliki federacij nacionalnih združenj ter forumov ali združenj z neposrednim članstvom. Ko pride do takšne vrste zastopanja interesov velikih podjetij, govorimo o elitnem pluralizmu (glej točko 2.3).

Glede na to, da se število lobistov v Bruslju strmo povečuje, so institucije EU prisiljene pri izbiri zunanjega sogovornika biti bolj selektivne. To je v kombinaciji s pogosto precej bledim nastopom krovnih organizacij – torej evropskih in nacionalnih združenj – pripeljalo do vse večje tendence k ustanavljanju “evro-klubov”. Na ta način so velika podjetja in MNP razvila svoja “lastna ušesa, oči in odzivne mehanizme” (Greenwood v Tenbücken, 2002: 118-121).

Druga oblika elitnega pluralizma je ustanavljanje lastnih predstavništev v Bruslju. Te pisarne vodi osebe, ki je v podjetju zadolženo za odnose z javnostmi, pogosto pa jim pomagajo profesionalni svetovalci (Tenbücken, 2002: 118-121).

V zadnjem času pa najhitreje pridobivajo na pomenu okrogle mize in neformalni sestanki, ki se jih udeležuje le majhno število “ekskluzivnih” članov ali povablencev. Poleg tega je opaziti porast števila raznih forumov – na primer delovnih skupin,

odborov in konferenc – ki jih organizira Komisija. Da to drži, priča tudi podatek, da je leta 2001 Komisija vodila že približno 700 ad hoc posvetovalnih teles (Coen, 2002:3). Potrebe po zanesljivih “zunanjih” informacijah in pomoči uradniki Evropske komisije ne skrivajo. “Imamo znatno premalo osebja v primerjavi s količino dela. Moj oddelek je odgovoren za 44 direktiv in 89 regulacij /.../ in na razpolago imam 9 ljudi. Administracija v ZDA, ki se ukvarja z enakim obsegom zadev, ima približno 600 ljudi,” je v nekem intervjuju izjavil eden uradnikov Komisije.¹⁷

Na drugi strani se seveda pojavljajo tudi precej ostri očitki, češ da gre spodbujanje določenih - predvsem poslovnih - interesov s strani Komisije predaleč. V Osnutku poročila o vlogi industrijskih združenj pri določanju politik EU (2002/2264(INI)),¹⁸ je tako EP v preambuli izpostavil dejstvo, da imajo v primerjavi z velikimi podjetji predstavniki malih in srednje velikih podjetij manjšo možnost dostopa do informacij ter delovanja, in da je v Komisiji opaziti vse večji trend dajanja prednosti lobistom, ki zastopajo interese korporacij in velikih podjetij.¹⁹

Tudi nevladne organizacije redno opozarjajo na številne nepravilnosti, do katerih prihaja pri sodelovanju med institucijami EU ter lobiji velikih podjetij. Ni več skrivnost, da poslanci v EP nemalokrat vložijo amandma, ki jim ga je predložilo poslovno združenje ali veliko podjetje, ne da bi ga prej sploh kritično prebrali in vsaj delno preoblikovali, pa tudi celotne EU direktive so občasno do najmanjše podrobnosti rezultat dela ter pritiska lobistov.²⁰

Ponavadi na tovrstnih forumih sodelujejo močna in velika podjetja, kar ni ravno v skladu z načeli Komisije, ki naj bi primarno vzpodbujala sodelovanje šibkejših privatnih akterjev. Zakaj je temu tako, skušajo razložiti različni avtorji (Coen, 2002, Richardson in Mazey, 2001). Če povzamem njihove ugotovitve, so glavni razlogi predvsem:

¹⁷ Lobbying the EU institutions, www.novitech.sk/dokumenty/nt_day_2004/christian.ppt, 15.1.2005.

¹⁸ www.europarl.eu.int/meetdocs/committees/itre/20030709/499535en.pdf, 13.6.2003.

¹⁹ http://europa.eu.int/eurlex/en/com/cnc/2002/com2002_0704en01.pdf; 16.10.2004.

²⁰ Parliament takes on the lobbyists, <http://www.eureporter.co.uk/articles/article.cfm?id=5>, 3.10.2004.

- tako prihrani, saj jo stane predvsem interpretacija informacij, ki jih posredujejo interesne skupine (sicer pridobi na legitimnosti, a potrebuje tudi kvalitetne informacije);
- zaradi vse večjega števila lobistov se pojavlja konkurenca tudi med njimi, zato morajo v uspeh vlagati vse več sredstev; pri tem je za uspeh seveda potrebna določena velikost;
- na ta način Komisija zmanjša število zunanjih sogovornikov in ohranja stalne stike le z najbolj zanesljivimi. Kot piše Coen (1997), se je v zadnjem desetletju preveč podjetij odločilo za neposredno lobiranje, zato so se - da bi pridobila na kredibilnosti - začela pridruževati evropskim trgovskim federacijam ali industrijskim skupinam kot je npr. ERT. Najuspešnejši igralci so bili povabljeni k sodelovanju na različnih forumih kot je naprimer Competitiveness advisory group²¹. To nakazuje na institucionalizacijo velikih podjetij v političnem procesu EU ter na razvoj "srčike" pomembnih političnih igralcev (Lehmann v Coen: 1997).

Forumi, torej razne okrogle mize in dialogi so enkratna priložnost za vzpostavljanje stikov in gradnjo trdnjših odnosov med pomembnejšimi predstavniki industrije in predstavniki vlade. Njihovi sklepi so ponavadi poslani v obliki priporočil, kako izboljšati poslovno okolje, pristojnim institucijam EU ter domačim vladam. V kasnejših fazah s svojimi sklepi prispevajo tudi k implementaciji politik. Vse pogosteje Komisija sama ustvari forume, iz katerih se tekom časa razvijejo interesne skupine, jih hrani in vzdržuje vse do točke, da sami ponesejo stališča in zahteve pred vlade svojih lastnih držav. Interesne skupine imajo torej moč mobilizacije domačih vlad, da le-te zavzamejo stališče v prid ali proti predlogom institucij EU (van den Hoven, 2002). Stališče, da Komisija sama znatno pripomore k razvoju in institucionalizaciji odnosov z lobisti, zagovarja tudi Downs (Downs v Richardson in Mazey, 2001). Na ta način se razvije neke vrste klientelističen odnos, ki zagotavlja Komisiji visoko stopnjo zunanje podpore.

²¹ Competitiveness advisory group je bila ustanovljena z namenom obveščati Komisijo o glavnih zadevah, ki preprečujejo konkurenčnost v EU, in podajati konkretne predloge v zvezi s tem. Izmed trinajstih članov jih je večina predstavnikov velikih podjetij in korporacij (New Competitiveness Advisory Group, <http://www.corporateurope.org/observer0/small.html>, 12.12.2004).

Želela sem preveriti, kolikšen pomen velika podjetja v slovenskem železniškem sektorju pripisujejo raznim forumom, npr. konferencam in okroglim mizam, zato je bilo to eno izmed vprašanj v anketi.²² Izkazalo se je, da tega dejavnika ne smatrajo kot odločilnega za uspešno lobiranje velikih podjetij. Več kot polovica anketirancev je namreč odgovorila z "ne strinjam se" ali "ne vem" (za več informacij si oglejte prilogo).

Kakorkoli že, ne gre spregledati, da Evropska komisija že več kot desetletje vzpodbuja in financira industrijsko okroglo mizo z ZDA, t.i. Trans-Atlantic Business Dialogue (TABD), kot tudi javnosti nekoliko manj znane okrogle mize z Japonsko, Rusijo in Južno Ameriko. V kategorijo ekskluzivnih klubov lahko uvrstimo tudi ERT (glej naslednjo točko) in Ravenstein Group (Greenwood, 2002a: 115-144).

4.2.1. ERT

ERT, čeprav dokaj neznana javnosti, je ena glavnih političnih sil v EU v zadnjem desetletju. Postavlja politično agendo EU, kar ji uspeva predvsem z dostopom do glavnih politikov na evropski in nacionalni ravni.

To je razvidno tudi iz naslednje izjave: "Dostop pomeni, da lahko telefoniraš Helmutu Kohlu in mu svetuješ, naj si prebere poročilo. Pomeni, da te pokliče John Major in se zahvali ERT za podano mnenje o določeni zadevi" (mnenje Keitha Richardsona, bivšega generalnega sekretarja ERT v Balanya, 2003).

²² Uporabila sem Likertovo (petstopenjsko) lestvico, ki je v družboslovju najpogosteje uporabljena metoda za merjenje stališč. Anketiranci so bili naprošeni, naj pri vsaki podani trditvi izrazijo stopnjo svojega strinjanja oz. nestrinjanja z ocenami od 1 do 5, ki pomenijo:

1 močno se ne strinjam;

2 ne strinjam se;

3 ne vem;

4 strinjam se ;

5 močno se strinjam.

Na vprašalnik (le-tega si lahko ogledate v prilogi) je v obdobju od novembra 2004 do februarja 2005 odgovorilo devet ljudi, predstavnikov velikih podjetij v železniškem sektorju (dva iz Luke Koper, dva iz SŽ, dva iz SŽ-ŽIP d.o.o.) ter strokovnjakov za promet, ki branijo interese Slovenije v EU.

Zavedam se omejitev, ki jih s seboj prinaša tako majhen vzorec, a menim, da sem vanj vključila ključne figure iz različnih velikih podjetij kot tudi strokovnjake, ki so prispevali h končnemu rezultatu v obravnavani študiji primera, ter da zato rezultatov ankete ne gre zanemariti.

4.2.1.1. Nastanek in cilji

V 80-ih, ko je bilo vse več velikih podjetij izpostavljenih naraščajoči globalni konkurenci, se je leta 1983 na pobudo izvršnega direktorja Volva, Pehra Gyllenhammarja, in evropskega komisarja za energijo, Etiena Davignona, sestalo 17 industrialistov glavnih evropskih podjetij, da bi “ponovno oživili evropsko industrijo in jo naredili konkurenčno, ter pospešili proces poenotenja evropskega trga” (van Apeldoorn v Tenbücken, 2002:196).

Dandanes cilj ni dosti drugačen, le postavljen je v spremenjene okoliščine: ojačati konkurenčnost evropskega gospodarstva, torej uresničiti lizbonsko strategijo iz leta 2000 ter zagotoviti uspeh razvojne agende iz Dohe (Van den Hoven, 2002).

4.2.1.2. Članstvo in sestava

Kot že omenjeno, ima ERT specifično organizacijsko strukturo, saj je sestavljen iz kluba predsednikov in izvršnih direktorjev največjih evropskih podjetij (Greenwood, 2002a: 132).

Članstvo je le na povabilo, člani pa imajo pod nadzorom velik delež evropskega privatnega sektorja, polovica jih je med 100 največjimi MNP na svetu. Dvakrat letno zaseda plenarno telo, ki sprejema odločitve s konsenzom. V njegovi domeni so predvsem določanje programa, prioritet in proračuna. Nad aktivnostmi ERT bdi t.i. steering committee, ki daje tudi predloge za razpravo na plenarnih zasedanjih. Le-tega sestavljajo predsednik ERT, dva podpredsednika in pet izvoljenih članov. Za koordinacijo odnosov z nacionalnimi vladami, institucijami EU in tiskom skrbijo tiskovni predstavniki, na čelu majhnega sekretariata v Bruslju pa je generalni sekretar. Le-ta koordinira projekte, objavlja poročila ERT in opravlja razna administrativna dela (ERT, http://www.ert.be/pc/enc_frame.htm, 12.12.2004).

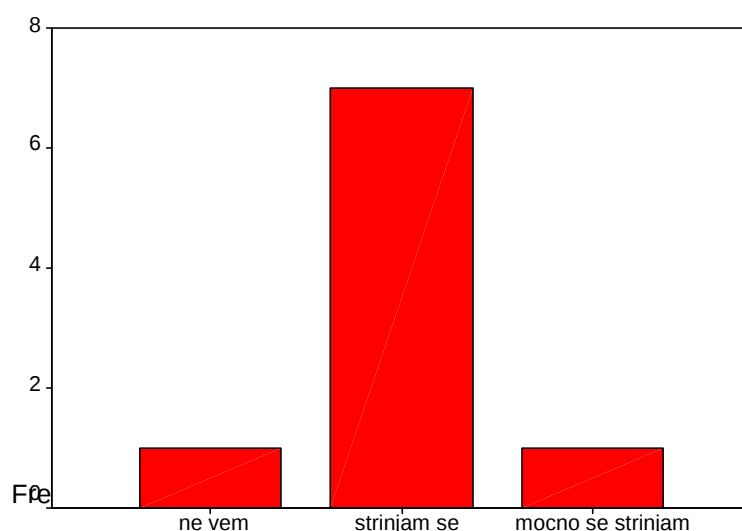
4.3. Velika podjetja kot člani evropskih poslovnih interesnih združenj

Velikim podjetjem se kljub temu, da so sama močen in velikokrat uspešnejši lobist od evropskih interesnih združenj, še vedno spleča biti član slednjih. Gre za racionalno odločitev, čeprav v danem trenutku morda od članstva nimajo posebnih koristi. Cena nečlanstva bi velika podjetja - še posebej v primerjavi z majhnimi stroški, ki jih vlagajo v združenja - utegnila stati preveč.

Da imajo poslovna združenja, najsi bo nacionalna ali evropska, v očeh velikih podjetij veliko težo, kaže 100% strinjanje vseh anketiranih, da je članstvo velikih podjetij v uspešnem poslovnem združenju najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU. Za enako pomembne pri vplivanju na uspeh so anketiranci ocenili pravočasno ukrepanje, podporo države in dobre argumente, izmed katerih je podpora države prejela največ glasov "močno se strinjam" (za podrobnejše rezultate si oglejte prilogo 10.2).

Visoko (kar 66,7% se jih je močno strinjalo; glej graf 1) pa so anketiranci ocenili tudi članstvo v poslovnih interesnih združenjih za najbolj učinkovito obliko zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni.

Graf 1: Pomen članstva velikih podjetij v poslovnih interesnih združenjih



Greenwood (2002b: 10) loči med pozitivnimi, nevtralnimi ter negativnimi razlogi za članstvo velikih podjetij v evropskih poslovnih združenjih (glej tabelo 2).

Tabela 2: Razlogi za članstvo velikih podjetij v evropskih poslovnih združenjih

pozitivni	· dostop do vplivnih forumov, · odlična priložnost za srečanja nacionalnih članov oz. podjetij, · informacije, · ostanejo anonimna, kar jim marsikdaj pušča odprta vrata, · povečuje legitimnost zahtev.
nevtralni	pobuda institucij EU (kolektivni igralci so s strani institucij EU, še posebej Komisije, preferirani)
negativni	preprečitev sprejetja za posamezno veliko podjetje potencialno škodljivih odločitev s strani združenja

Vir: prirejeno po Greenwood (2002b: 10).

V zadnjem desetletju velika podjetja postopoma povečujejo obseg svoje moči v evropskih poslovnih združenjih. Evropska združenja s prestrukturiranjem svojega članstva in procesa odločanja vse bolj dopuščajo neposredno članstvo velikih podjetij ter si tako povečujejo uspešnost. V mnogo primerih dandanes velika podjetja zastopajo stališče federacij pred institucijami EU. Za razliko od 90-ih, sedaj v evropskih združenjih dominirajo velika podjetja in MNP, in ne več nacionalna združenja (Greenwood, 2002b).

Velika podjetja se vse pogosteje hkrati poslužujejo tako lobiranja preko evropskih poslovnih združenj, kjer napore usmerijo v doseganje skupnega interesa z ostalimi člani, kot individualnega lobiranja, da bi dosegla svoj interes. To je t.i. dualna strategija lobiranja, v okviru katere velika podjetja delujejo pod okriljem združenj, ko jim to odgovarja (Kohler-Koch v Claeys in dr., 1998: 130; Gueguen v Greenwood, 2002b).

4.4. Pisarne za odnose z javnostjo

Gre za t.i. “in-house” lobiste, ki so posledica neučinkovitega zastopanja velikih podjetij s strani poslovnih združenj ter vse večje potrebe po neposredni prisotnosti podjetij v Bruslju.

Lobisti, zaposleni v tovrstnih pisarnah, zastopajo interese svojega podjetja v Bruslju, hkrati pa seznanjajo svoje podjetje o dogajanju v evropski prestolnici. Poleg prednosti, da niso popolnoma odvisna od združenja, si na ta način ustvarijo tudi določen prestiž in možnost neposrednega stika s ključnimi figurami v institucijah EU. Po mnenju Greenwooda (1997:9) je predstavništvo v Bruslju predpogoj za dolgoročni uspeh v EU, po izračunih Mahoneyeve (2004: 453) pa se s predstavništvom v Bruslju možnost sodelovanja v posvetovalnih odborih Komisije poveča kar za 18%. Vse našteto zahteva precej denarnih sredstev, zato pridejo v poštev predvsem “veliki”. Članstvo v evro-skupinah je za velika podjetja kljub temu pomembno in dopolnjuje njihove individualne aktivnosti (Michalowicz, 2002).

4.5. Lobiranje preko političnih svetovalcev v Bruslju

Med politične svetovalce štejemo tako pravne svetovalce in svetovalce za odnose z javnostmi kot tudi ozko specializirane posameznike.

Njihove najpogostejše stranke so ravno velika podjetja. Čeprav večino dela lahko opravijo sama ali s pomočjo združenj, priznavajo, da za svetovalce še vedno ostaja niša. Le-ti bolje zaznajo tržne priložnosti, ki jih prinaša nova zakonodaja EU. Najeti lobisti so torej komplementarni lobiranju individualnih podjetij (MacMillan v Kohler-Koch, 1998: 141).

5. Poslovna združenja

EU ne zahteva članstva podjetij v združenjih, čeprav se je Komisija to trudila uvesti. Bila je neuspešna, ker je bila vedno preveč odvisna od njihove tržne in proizvodne ekspertize ter od legitimnosti, ki jo prinaša dialog s podjetji (Greenwood, 2002b). Da pa situacija ne bi prerasla v kaotično, je Komisija postavila posebne kriterije za uradno priznavanje posamezne organizacije pod nazivom “združenje”. V skladu z zahtevami Komisije morajo združenja imeti stalni sekretariat ali ostalo organizacijsko strukturo na ravni EU, sestavljena morajo biti iz vsaj treh nacionalnih ali evropskih združenj, biti neprofitno usmerjena in ravnati v skladu s cilji, ki pomembno prispevajo k razvoju Skupnosti (Evropska komisija, 1992: 6).

Združenja, ki so želela ostati v igri in še naprej služiti svojim članom, so se morala prilagoditi spremembam na evropskem političnem ter ekonomskem prizorišču. Vse večji uspeh velikih podjetij jih je prisilil, da so spremenila tako svojo sestavo kot strategije. Najbolj opazna je tvorba novih zavezništev z velikimi podjetji in MNP, ki vse pogostejše postajajo individualni člani združenj in v slednjih prevzemajo celo vodilno vlogo.

Čeprav poslovna združenja niso neposredno tema moje naloge, nedvomno zaslužijo nekoliko podrobnejšo obravnavo, saj imajo njihovo delovanje, moč in stopnja uspešnosti velik vpliv na izbiro strategije velikih podjetij.

5.1. Nacionalna in evropska združenja

To je najbolj osnovna delitev oz. opredelitev poslovnih združenj. Nacionalna so ponavadi člani evropskih združenj, čeprav (ali pa ravno zato ker) se od njih po svojih funkcijah precej razlikujejo. Njihova naloga je več kot le politično zastopanje in povezovanje svojih članov. Nacionalna združenja namreč pogosto nudijo širok spekter storitev – od usposabljanja, promocije izvoza pa vse do namenjanja virov za razvoj in raziskave – saj morajo podjetja prepričati v koristnost članstva. V nasprotju s tem je članstvo v evropskih poslovnih združenjih že kar “navada”, ker je cena članstva nizka, koristi pa utegnejo biti relativno velike (Greenwood, 2002a).

Člani evropskih združenj so lahko nacionalna združenja, velika podjetja ali pa oboje. Najpogostejša so združenja iz nacionalnih združenj, sledijo pa združenja iz nacionalnih združenj in podjetij neposredno. Danes dve tretjini evropskih poslovnih združenj predstavljajo federacije nacionalnih združenj, ostalo tretjino pa različne oblike neposrednega članstva (Greenwood v Tenbücken, 2003: 109). Združenja le iz podjetij so bolj redka in obstajajo le v poslovnih sektorjih, kjer je dovolj velikih podjetij, ki imajo zadostne vire, da lahko financirajo združenje na evropski ravni (Greenwood, 1997).

5.2. Sektorska in horizontalna poslovna interesna združenja²³

Sektorska poslovna interesna združenja²⁴ zastopajo interese podjetij znotraj posameznega sektorja ali podjetij, ki proizvajajo specifično blago oz. storitve. Dandanes sektorska poslovna interesna združenja predstavljajo okrog 63% vseh evro-skupin²⁵.

Splošne značilnosti, skupne vsem, je precej težko podati, saj se sektorska združenja med sabo zelo razlikujejo, tako v notranji organizaciji kot v učinkovitosti.

Grant omenja štiri kriterije, ki prispevajo k učinkovitosti sektorskih poslovnih združenj:

- majhno število uspešnih podjetij;
- sektor, ki ga Komisija smatra za pomembnega;
- neposredno članstvo, ker le to zmanjša obremenjevanje z nacionalnimi skrbmi;
- organizacijska zrelost (Grant 2000: 85-89).

²³ Danes obstaja že več kot 300 sektorskih in okrog 20 horizontalnih združenj v EU (Gorge v Tenbücken, 2002).

²⁴ Znano sektorsko poslovno združenje na področju infrastrukture je npr. Skupnost evropskih železniških in infrastrukturnih podjetij (CER), katerega glavni cilj je razvoj transporta, vključno z razvojem trajnostnega prometa in infrastrukturnim načrtovanjem. Ključna naloga CER je zastopanje interesov svojih članov v odnosu z EP, Komisijo, Svetom EU ter ostalimi akterji na področju prometa in politike. To uresničuje tako, da nudi nasvete in priporočila institucijam EU. Na spletnih straneh združenja je mogoče najti kratek in jasen opis njihove dejavnosti: "CER tesno sodeluje z Evropsko komisijo [...] in je zelo aktiven pri določanju proritnih projektov in standardov v okviru TEN-T omrežja, se posebej pri reviziji smernic TEN-T". Člani CER – združenja, ustanovljenega leta 1988 v Bruslju – so železniška in infrastrukturna podjetja iz EU ter Norveške in Švice (www.cer.be, 2.11.2004).

²⁵ Obstajajo številne kategorizacije Evro-skupin. Van Schendelen tako npr. loči konfederacije, federacije, mreže (networks) in tematske skupine (issue groups) (Van Schendelen v Michalowitz, 2002:14).

Horizontalna poslovna interesna združenja²⁶ so neke vrste krovne organizacije, ki zastopajo poslovne interese kot takšne, ne glede na sektor. Največkrat so to federacije nacionalnih interesnih združenj, včasih pa ponujajo tudi možnost neposrednega članstva podjetij. Ogromno nacionalnih združenj v vsaki državi EU je včlanjenih v evropske krovne organizacije, v nekaterih državah (na primer v Nemčiji) preko 80% (Tenbücken, 2002).

V procesu odločanja v EU *formalne* horizontalne evro-federacije pogosto nimajo večje vloge, kar pa ne velja za neformalne horizontalne dogovore, kot sta na primer ERT in Ravenstein group. Šibkost prvih ima korenine v preveliki raznolikosti članstva, sektorski raznolikosti ter drugih intra-organizacijski in inter-sektorskih dejavnikih (Gorges 1996: 52). Njihova notranja struktura je pogosto ohlapna, kar rezultira v dejstvu, da utegnejo za člane predstavljati nič več kot debatni forum ter način vzdrževanja družbenih stikov (Butt, 1983 : 22). Za razliko od sektorskih združenj, ki lahko pomagajo pri reševanju tehničnih problemov in pri političnem lobiranju, so horizontalno organizirana poslovna združenja največkrat sposobna le lobiranja za politične cilje (Michalowitz, 2002: 14).

Problem, ki se utegne pojaviti in ošibiti evro-federacijo, je, da se na določeni stopnji procesa odločanja posamezna nacionalna združenja, včlanjena v evro-federacijo, odločijo slediti ciljem, ki si jih je zastavila njihova domača vlada (Interest

²⁶ Primer znanega horizontalnega poslovnega združenja je UNICE - Evropska zveza delodajalcev. UNICE se osredotoča na spodbujanje podjetništva, izboljševanje fleksibilnosti delovne sile na trgu dela, tekoče

delovanje notranjega trga - predvsem v smislu izboljšanja kakovosti zakonodaje, nadaljno liberalizacijo trgovine in investicij ter na zagotavljanje dolgoročne stabilnosti gospodarske in monetarne unije. Poleg tega se posveča spodbujanju inovacij in teži k soprejetju čimbolj enotnih pravil glede konkurenčnosti v EU. Najnovejši podatki poročajo o 36 federacijah članicah iz 29 držav ter o treh federacijah opazovalkah. (www.unice.org). Najvišje telo odločanja je Svet predsednikov, sestavljen iz predsednikov federacij članic. Sestaja se dvakrat letno, običajno nekaj dni pred zasedanjem Evropskega sveta, in sicer v državi, ki takrat predseduje EU, njegovo poslanstvo pa je določanje splošne strategije UNICE. Telo, odgovorno za upravljanje UNICE ter za dajanje nasvetov glede političnih smernic v prihodnosti, je izvršni odbor, sestavljen iz generalnih direktorjev članskih federacij. Pomaga mu izvršni biro, ki za UNICE predstavlja neke vrste COREPER (Greenwood, 2002a: 115-118).

Representation, <http://personal.lse.ac.uk/hix/Working%20Papers/07-Interest%20Repr.pdf>, 5.12.2004).

6. Strategije velikih podjetij

Kot je rekel že Ford, so za “velikane” v gospodarstvu “pike, vejice in decimalne točke vredne milijone funtov” (Balanya, 2003: 5). Tu tiči razlog, da velika podjetja zastopanje svojih interesov nerada popolnoma prepustijo združenjem, najsi bodo sektorska ali horizontalna, nacionalna ali evropska. Vedno stremijo k temu, da je proces sprejemanja zakonodaje pod njihovim nadzorom v vseh fazah odločanja. V skladu s tem vedno lobirajo več “tarč” - v našem primeru institucij EU - na več različnih načinov, katere skušajo bolj ali manj redno spreminjati in prilagajati spremenjenim političnim ter gospodarskim okoliščinam (Žagar, 1995). Tovrstna strategija je edina, ki jim zagotavlja dostop do institucij EU in jim prinaša potencialni uspeh.

Če se za trenutek ustavimo pri definiciji strategije lobiranja,²⁷ jo lahko opredelimo kot dejanje, kjer “privatni akterji izberejo določeno število oz. kombinacijo komunikacijskih agentov²⁸ v specifičnem vrstnem redu ali za posebne namene (Michalowitz, 2002: 26).”

Seveda se strategije malih in velikih podjetij med seboj razlikujejo, k temu pa prispevajo predvsem naslednji dejavniki oz. značilnosti velikih podjetij:

- velika podjetja lahko namenijo več sredstev za izvajanje političnega pritiska;
- lahko si privoščijo individualno lobiranje;
- več lahko vlagajo v raziskave in razvoj;
- imajo velik politični vpliv na domačem trgu.

Podjetja so najprej soočena z izbiro osnovnih načinov pristopa, ki pa lahko odločilno vplivajo na nadaljni potek dogodkov. Odločiti se morajo namreč, ali se bodo poslužila lobiranja v okviru individualne ali kolektivne akcije, ter ali bo le-ta potekala na regionalni, nacionalni ali na evropski ravni. Ne gre spregledati dejstva, da se velika

²⁷ V diplomskem delu se ne ukvarjam z javnimi političnimi strategijami, kot npr. medijske kampanje ali protesti, temveč le s t.i. “notranjim” lobiranjem, kjer privatni igralci (velika podjetja) neposredno iščejo možnosti dostopa do institucij EU. Je pa potrebno omeniti, da sta oba tipa lobiranja med seboj povezana. Več o tem si lahko preberete v Bibič (1995: 1-15).

²⁸ Komunikacijske agente Michalowitz (2002: 2) definira kot evro-skupine, politične svetovalce in pisarne za odnose z javnostjo v Bruslju.

podjetja, t.i. nacionalni šampioni, v prvi vrsti zanašajo na nacionalno strategijo (Bouwen, 2002:376). Če se velika podjetja v danem primeru poslužijo več pristopov, je bistveno, kdaj bodo katerega uporabile (timing). "Ukrepati ob pravem času, na pravem mestu in s pravimi ljudmi, je bistvo uspeha", trdi tudi g. Boris Cizelj, predsednik Slovenskega gospodarskega in raziskovalnega združenja v Bruslju.²⁹

Seveda je pomembno tudi, kako se podjetja pri lobiranju odločijo pristopiti k političnim igralcem. Glede na zavzeto stališče Gueguen loči negativno, reakcijsko in proaktivno strategijo lobiranja. Za prvo je značilno nenehno močno nasprotovanje predlogom Komisije, za drugo opazovanje, izogibanje konfliktnim situacijam in dajanju pobud, medtem ko je za proaktivno strategijo značilno konstruktivno in partnersko sodelovanje s Komisijo. Slednje zahteva veliko vloženega dela, kredibilne informacije in tehnično mnenje ter dodelane predloge. Tovrstnim zahtevam pogosto lahko ugodijo le velika podjetja, zato, sklepa Gueguen, v negotovih situacijah vse bolj težijo k individualnemu lobiranju (Gueguen v Greenwood, 2002).

V kolikor proces odločanja poteka v skladu z njihovimi pričakovanji, večino lobiranja prepustijo združenjem, katerih člani so, sama pa se držijo ustaljenih kanalov vplivanja na politične akterje. Tovrstna strategija, imenovana tudi ortodoksna strategija, jim prihrani tako čas kot denar, in ostaja nespremenjena že desetletja. Temelji na dodobra ustaljenih odnosih med političnimi institucijami in poslovnimi interesi, ki jih je že leta 1977 opisal Averyt.

V situacijah, ki zahtevajo hitro ukrepanje, velika podjetja ne čakajo na nikogar. Posredujejo neposredno in uporabijo vse svoje adute – ugled, finančne in človeške vire – da bi v danem trenutku preprečila nastanek škode. Njihova strategija se v tem primeru razlikuje od ortodoksne (Averyt v Tenbücken, 2002: 126-135). V nadaljevanju bom predstavila oba načina vplivanja velikih podjetij na domače in evropske politične akterje.

²⁹ Intervju z g. Borisom Cizljem, direktorjem SBRA. Bruselj, 25.01.2005.

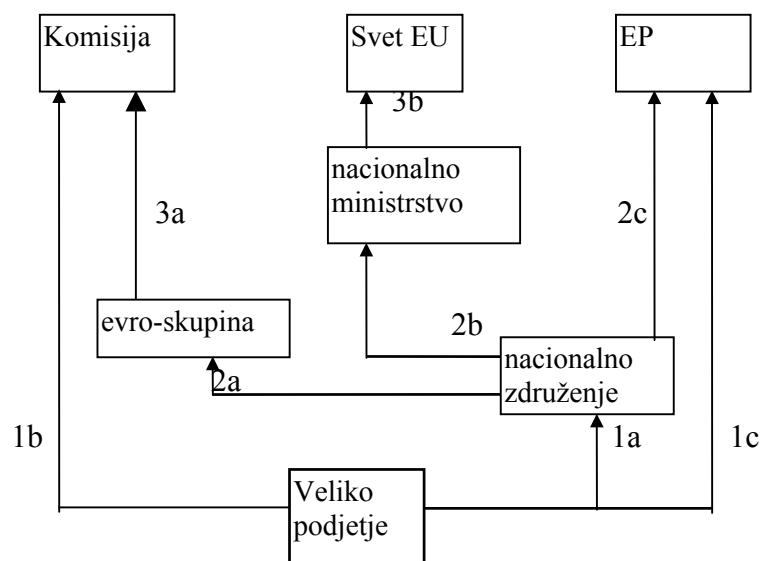
6.1. Ortodoksna strategija

Gre za uporabo tradicionalnih kanalov vplivanja, kjer osrednjo vlogo pri zastopanju interesov velikih podjetij igrajo evro-skupine (glej sliko 1).

Skozi celoten postopek odločanja velika podjetja prepuščajo večino lobiranja pristojnim nacionalnim in evropskim poslovnim interesnim združenjem. Dokler vse poteka gladko in v interesu velikega podjetja, se bo slednje omejilo le na opazovanje, zbiranje informacij in posamično posvetovanje z uradniki institucij EU ali (evro)poslanci.

Ko Komisija predlaga osnutek, velika podjetja podpora, dopolnitev ali nasprotovanje predlogu zaupajo pristojnemu nacionalnemu poslovnemu interesnemu združenju (1a). Istočasno velika podjetja navežejo osebne stike s poslanci EP (1c) in uradniki Komisije (1b). Nacionalna združenja držav, ki se jih zakonodajni predlog tiče, nato skušajo zediniti svoje mnenje o obravnavani zadevi (2a), ter kot enotna evro-skupina kontaktirati Komisijo (3a), da bi bilo njegovo stališče vključeno v revidiran predlog. Ker stališče evro-skupine pogosto ni povsem enako stališču nacionalnih združenj (vsaj ne vseh), slednja v strahu pred neuspehom kontaktirajo pristojno nacionalno ministrstvo (2b), v upanju, da bo podprlo njihovo stališče v Svetu ministrov ali v COREPER-ju (3b). Istočasno skušajo nacionalna združenja vplivati tudi na domače poslance (2c).

Slika 1: Običajna strategija lobiranja velikih podjetij



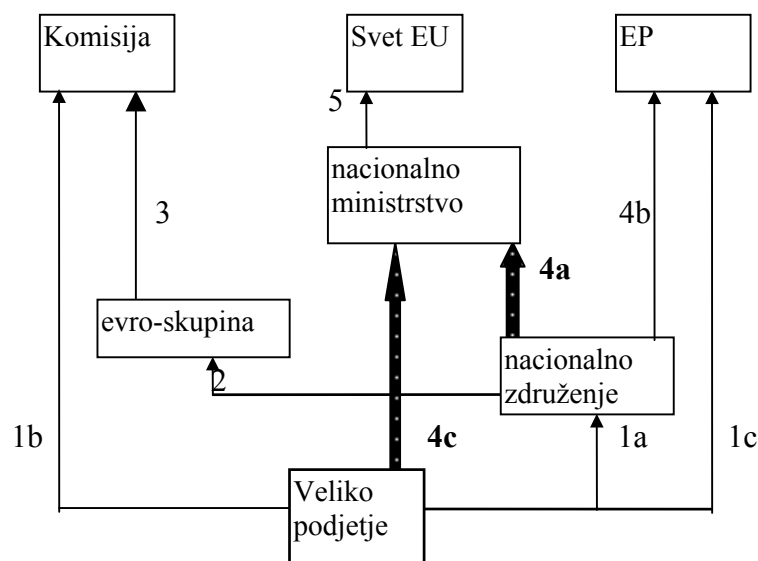
Vir: Averyt v Tenbücken (2002: 128-133)

To seveda ni edina strategija velikih podjetij, je pa edina, ki jo Komisija uradno podpira. Kot že omenjeno, zaradi velikega porasta lobiranja institucije EU raje komunicirajo z enim samim kolektivnim igralcem kot pa z gručo podjetij (z izjemo velikih in močnih podjetij). To pripomore k legitimnosti sprejetih odločitev in institucijam prihrani čas in ostale stroške.

6.2. Zasilna strategija

Uporabljena je v situacijah, ki zahtevajo hitro in neposredno ukrepanje, da ne bi bila nastala škoda še večja. Običajno pride do takšne situacije, kadar so evropska združenja, katerim velika podjetja pripadajo, pri svojem delu neuspešna. Takrat velika podjetja in nacionalna združenja močno lobirajo domačo vlado, da bi dosegla spremembe v Svetu ministrov (glej sliko 2).

Slika 2: Zasilna strategija lobiranja velikih podjetij



Vir: Averyt v Tenbücken (2002: 128-133)

Ob morebitnem neuspehu neformalnih pogajanj ali v situacijah, kjer Komisija in EP že v začetnih fazah pogajanj ne kažeta podpore ne velikim podjetjem (1b, 1c) ne evro-skupini (3, 4b), posamezna podjetja ter pristojna nacionalna združenja pospešeno lobirajo nacionalna ministrstva (4a, 4c), da bi le-ta uporabila svoj vpliv ter skušala rešiti negodno situacijo.

Pogoji, pod katerimi se velika podjetja poslužijo zasilne strategije:

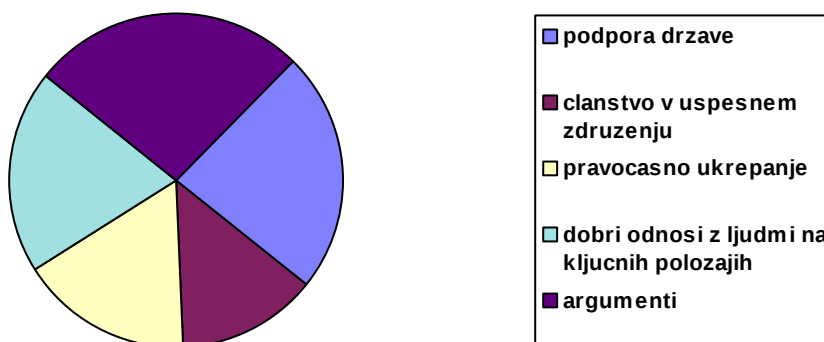
- Komisija zavrne predlog evro-skupine in s tem posameznega podjetja, pa tudi EP ni naklonjen njihovemu mnenju;
- evro-skupina mora imeti močno podporo nacionalnih poslovnih združenj;
- podjetje in poslovna združenja morajo prepričati pristojno nacionalno ministrstvo, da je njihov predlog vreden podpore navkljub temu, da ga Komisija ali EP ne želita upoštevati;
- nacionalni ministri v Svetu EU se morajo strinjati, da so interesi njihovih držav pomembnejši od predloga Komisije ali mnenja EP.

Tu se izkaže, da je za velika podjetja ohranjanje dobrih interesov z vlado lahko ključnega pomena. Velika podjetja, v kolikor jih Komisija in EP ne upoštevata, vse

moči preusmerijo na nacionalno raven.³⁰ Pravzaprav je za večino velikih podjetij tesno sodelovanje z vlado stalna praksa, a ponavadi lobiranje – vsaj v začetni fazi – prepustijo združenjem (Tenbücken, 2002: 129-130).

Da je podpora države eden najpomembnejših dejavnikov, ki prispevajo k uspešnemu lobiranju velikih podjetij na evropski ravni, kažejo tudi rezultati moje ankete. Z navedeno trditvijo se strinjajo vsi anketiranci, od tega se močno strinja kar 66,7% vprašanih. Za pomembnejši dejavnik od podpore države smatrajo le kakovost argumentov (glej graf 2).

Graf 2: Rezultati ankete - “najpomembnejši dejavniki za uspeh velikih podjetij pri lobiranju v institucijah EU”



6.3. Neuradne poti vplivanja in trialogi

Pogajanja v okviru zgodnjih sporazumov so skoraj vedno neformalna.³¹ Postajajo ključni del zakonodajnega procesa in pridobivajo na priljubljenosti, saj omogočajo hitro sprejemanje zakonodajnih osnutkov. Še posebej koristni so, po mnenju g. Bradbourn, ³² neuradni pogovori, t.i. trialogi³³, kjer EP in Svet skušata doseči dogovor še preden Svet uradno sprejme skupno stališče in EP poda svoje uradno

³⁰ Kot bomo videli v nadaljevanju, v študiji primera, je do tovrstne situacije prišlo tudi pri lobiranju za drugi tir Koper-Divača.

³¹ Formalno so bili trialogi vključeni v Pogodbo iz Amsterdama, kjer se priznava njihov obstoj, ni pa določena njihova uradna struktura, z namenom ohraniti njihovo fleksibilnost (Farrell in dr., 2003).

³² Intervju s Charlesom P. Bradbournom (EPP-ED), poročevalcem v primeru Dopolnjene odločbe o smernicah Skupnosti za razvoj vseevropskega omrežja, Bruselj, 10.11.2004.

³³ To so srečanja med ključnimi figurami EP, Sveta in Komisije, z namenom približati njihova stališča

mnenje. Njihov glavni namen je preprečiti, da bi prišlo do conciliacije, in na ta način skrajšati in poenostaviti postopek soočanja. Tvrstni trialog, za razliko od tistega, ki poteka v kasnejši fazi in pripravlja sestanke odbora za conciliacijo, ni vezan na nikakršne standardizirane postopke. Avtorji priznavajo (Farrell, Hérítier, 2003; Bandelow, 2000), da je tudi conciliacija ponavadi namenjena le še zadostitvi formalnih kriterijev, vsebina pa je v večini primerov dogovorjena že mnogo prej.

Dogovori, sklenjeni na "trialogih", niso uradno obvezujoči, a je v interesu vseh vpletenih strank, da se jih držijo, saj na ta način ohranijo svojo kredibilnost (Farrell in dr., 2003: 25-26).

6.4. Izbira strategije

Na to, za katero pot vplivanja se bodo velika podjetja odločila, vplivajo različni dejavniki. Naj omenim nekaj najpogostejših, povezanih s strukturo EU ter procesom odločanja.³⁴

6.4.1. Večplastni sistem

Tvrstni sistem je osnovan na horizontalnih in vertikalnih pogajanjih med političnimi igralci na isti ravni ter med različnimi ravni - na horizontalni ravni se povezujejo države, da uskladijo svoje delovanje, na vertikalni pa se integrirajo v sistem še različni igralci na nadnacionalni, nacionalni in regionalni ravni (Grande v Tenbücken, 2002: 78).

Helen Wallace (2001) je večplastnost opredelila kot prepletanje pristojnosti med številnimi vladajočimi plastmi ter odnose med mnogimi igralci, ki stopajo v interakcijo preko teh plasti.

Zastopniki privatnih interesov v EU so se dokaj hitro uspeli prilagoditi političnemu procesu v EU, ki, kot omenjeno zgoraj, nima enega samega centra moči. Če želijo biti

glede perečih zadev.

³⁴ Zaradi omejenega obsega naloge se ne bom ukvarjala z dejavniki, povezanimi s sektorjem gospodarstva, kateremu posamezno podjetje pripada.

podjetja pri lobiranju uspešna, morajo biti prisotna na vseh treh nivojih odločanja.³⁵ To jim večplastni sistem EU tudi dopušča, če ne že kar “zahteva”, v kolikor želijo lobirati uspešno (Mazey in dr., 2003; Greenwood 2002a; Tenbücken, 2002; Michalowitz, 2002).

Iz tega sledi, da pogajanja potekajo med petindvajsetimi različnimi državami in institucijami EU, in to na treh različnih ravneh. Glavni problem pri tem je, da je skoraj nemogoče vzpostaviti trdne integracijske vzorce. Igralci namreč nikoli ne poznajo vseh ostalih, vpletenih v igro, in nikoli ne morejo biti povsem prepričani, kdo sodeluje s kom. Podjetja se zato pri lobiranju ne morejo zanesti le na eno strategijo, biti morajo pripravljena hitro odreagirati na katerikoli ravni odločanja (Mazey in Richardson, 2001; Fink-Hafner, 1994a). Da bi zmanjšali negotovost, akterji porazporedijo svoje taktike - npr. lobirajo več institucij. Takrat so tudi najbolj uspešni (Baumgartner in Leech v Beyers, 2004: 215).

6.4.2. Medvladni in nadnacionalni sistem

Za EU je značilno prepletanje medvladnega in nadnacionalnega sistema, kar lobistom preprečuje, da bi se osredotočili le na eno institucijo. Za uspešno lobiranje si je potrebno zagotoviti dostop do vseh treh ključnih institucij EU - “nacionalne” Komisije in EP ter medvladnega Sveta EU, kar pomembno vpliva na strategijo lobiranja (Tenbücken, 2002: 74). Tudi če v določeni fazi odločanja kaže usmeriti napore v lobiranje ene izmed institucij preko določenega kanala, npr. združenja ali pravnega svetovalca, se pravila igre in z njimi potencialno najuspešnejša strategija lahko kaj hitro spremenijo (Warleigh in dr., 2002: 35).

6.4.3. Pristojnosti institucij EU

Porazdelitev pristojnosti med institucijami, tako formalna kot “de facto”, vpliva na izbiro strategije velikih podjetij. Dokler EP ni imel tolikšnih pristojnosti, je bilo lobiranje osredotočeno le na nacionalne vlade, preko teh pa na Svet EU. S tem, ko je

³⁵ To še posebej velja za tista področja politik, kjer je potrebno upoštevati načelo subsidiarnosti (Tenbücken, 2002: 78-81).

Pogodba iz Amsterdama uvedla postopek soodločanja kot najpogostejše uporabljen postopek odločanja, se je distribucija moči med EP, Komisijo in Svetom EU precej spremenila (Tenbücken, 2002: 77).

6.4.4. Faze postopka odločanja

Kadar govorimo o postopku odločanja, se je potrebno zavedati, da je sestavljen iz večih faz, v katerih imajo institucije EU različno pomembno vlogo, podjetja pa morajo temu primerno prilagoditi svoje strategije lobiranja. Potrebno je upoštevati še, da se v praksi te faze pogosto prepletajo (Fink Hafner in Lajh, 2002: 18). Windoff-Heritiér (Tenbücken, 2002: 76) loči pet faz:

- definiranje problema;
- določitev agende;
- formulacija politik;
- implementacija;
- zaključek, ocena.

V začetnih fazah se lobisti ponavadi osredotočijo predvsem na uradnike ter člane posvetovalnih odborov Komisije, kasneje pa na EP in Svet EU. V EP morajo vedeti, kdaj se je najbolje osredotočiti na poročevalca, kdaj na ostale poslance v odborih, medskupinah ali tik pred plenarnim zasedanjem, v Svetu EU pa je ravno tako potrebno razumeti njegovo hierarhično strukturo. Ni nepomembno, ali se velika podjetja najprej odločijo za lobiranje članov ekspertnih skupin, COREPER-ja ali pa kar ministrov neposredno. Ko pride do implementacije politik, se velika podjetja največkrat osredotočijo na posamezne države članice.³⁶

³⁶ Zakonski akt določa, koliko svobode imajo države pri implementaciji (Corbett in dr, 2003).

6.5. Lobiranje v EP

Kot forum za javne razprave mora biti EP dovzeten za širši spekter interesov, ne le za tiste, ki dajo v zameno za dostop strokovno in tehnično pomoč. Mera, do katere se lobisti zanimajo za EP, je odvisna od dveh dejavnikov - koliko so tehnično podkovani oz. imajo strokovnega znanja, potrebnega za dostop do Komisije, ter od samega postopka odločanja v EU (Mazey in Richardson, 2003: 12).

Do EP je mogoče dostopiti na več načinov: preko odborov, političnih skupin, medskupin, posameznih (nacionalnih) poslancev ter plenarnega zasedanja (Bouwen, 2003: 6-10).

Slika 3: "Tarče" lobiranja v okviru EP

politične skupine
odbori
medskupine
plenarno zasedanje

Najpomembnejša tarča za lobiste v EP so odbori,³⁷ in sicer iz naslednjih razlogov:

- Imajo najpomembnejšo vlogo v zakonodajnem procesu;
- Poslovni interesi poleg tega tudi lažje dostopijo do odborov kot pa do plenarnega zasedanja. Ker pravila postopka EP določajo, da morajo sestanki odborov potekati v javnosti, so poslovni interesi pogosto prisotni;
- V odborih lahko vsak posamezni poslanec poda predloge amandmajev,³⁸ medtem ko na plenarni seji to lahko v skladu s pravili postopka storijo le pristojni komite, politična skupina ali pa skupina vsaj 32 poslancev (van Schendelen, 2003: 139; Brinar, 1995).

³⁷ Odbori EP so neke vrste mikroparlamenti, specializirani za določeno področje politik (Van Schendelen, 2003).

³⁸ Postopek podajanja amandmajev je drugačen v vsaki izmed aren. Več o tem si lahko preberete v Pravilih postopka EP na <http://www2.europarl.eu.int/omk/sipade2?PROG=RULES-EP&L=EN&REF=TOC>.

Vsak odbor ima od 50 do 80 članov, zato je za vsako zadevo na dnevnem redu posameznega odbora določen ti poročevalec (rapporteur). To je poslanec, ki mu je zaupana naloga načrtovati osnutek resolucije, sprejemljive večini v odboru kot tudi na plenarnem zasedanju kasneje (Neuhold, 2001). Je velika tarča lobistov, a za svoje delo tudi potrebuje njihove informacije, predvsem tiste, s pomočjo katerih lahko oceni predlog Komisije (van Schendelen, 2003). Njegova naloga je oceniti osnutke z evropske perspektive, za kar pa potrebuje predvsem informacije o evropskem interesu, npr. o potrebah in interesih notranjega trga EU (Bouwen, 2003). Ne more pa se omejiti le na zbiranje tovrstnih informacij, saj mora biti kot forum za javne razprave EP dovzeten za širši spekter interesov, ne le za tiste, ki dajo v zameno za dostop strokovno in tehnično pomoč. Po mnenju nekaterih lobistov je EP trši oreh za uveljavitev privatnih interesov ravno zato, ker je potrebno zaupanje predsednika pristojnega odbora ter poročevalca, da so lahko amandmaji, ki vključujejo stališče privatnih interesov, vključeni v resolucije. Brinarjeva celo pravi, da je takrat, ko poročevalec sprejme predlog lobista, “/p/ol bitke že dobljene.” (Brinar, 1995: 261)

V skladu s povedanim v prejšnjem odstavku, EP velja za zaščitnika okoljevarstvenih, družbenih in potrošniških skupin, torej tistih, ki utegnejo biti manj opažene s strani ostalih institucij EU. Kohler-Koch (1998: 136) pravi, da EP za šibkejške skupine predstavlja posredno strategijo vplivanja na Komisijo in Svet EU. S slednjim se strinjata tudi Mazey in Richardson (2001: 18), a menita, da je EP že od nekdaj pomembno prizorišče za lobiste, tudi za velika podjetja, saj se le-ta zavedajo, da je potrebno uporabiti čimveč kanalov vplivanja. Vse večje zanimanje velikih podjetij za EP pa opazata tudi van Schendelen in Scully (2002: 69). Trditev, da imajo javni interesi naravno prednost pri vplivanju na EP, Warleigh in drugi (2002) utemeljujejo z dejstvom, da so poslanci EP izvoljeni na neposrednih volitvah in se zato morajo ozirati tudi na mnenja šibkejših igralcev. S to trditvijo se strinja tudi Šabič (1995: 265-276), ki dodatno razloži zanimanje raznovrstnih interesnih skupin za EP z dejstvom, da v tej instituciji ni stroge strankarske discipline, kar povečuje možnost uspešnega prepričevanja ter daje upanje celi paleti akterjev, ne le “velikim”.

Da bi v celoti razumeli vlogo EP v zakonodajnem procesu, je torej potrebno upoštevati tudi interese poslancev ter njihove politične in ideološke usmeritve. Treba

je poudariti, da imajo posamezne članice EU različna nacionalna pravila za organizacijo Evropskih volitev. Te razlike v volilnih sistemih imajo vpliv na odnos zakonodajalec - volilec. Poslanci so namreč neposredno voljeni v domačih državah in ohranjajo stike ter želijo informacije o domačem volilnem telesu, ker so od njega odvisni na naslednjih volitvah (Bouwen:2003). Ni skrivnost, da tudi nacionalne vlade držav članic EU kontaktirajo "svoje" poslance ter jih seznani s svojimi stališči (Neuhold, 2001).

Za velika podjetja so zanimive tudi medskupine,³⁹ ker:

- Pomembna prednost medskupin je, da se poslanci lahko specializirajo in imajo bolj neuradne stike z interesnimi skupinami kot na zasedanjih odborov;
- Tudi pripadniki interesnih skupin so lahko člani medskupin. Njihov cilj je uvrstiti določeno zadevo na dnevni red EU, in sicer tako, da jo potrdi plenarno telo EP.

Naslednji način interakcije med privatnimi interesi in odbori so zaslišanja v EP. Vsak odbor lahko izvede zaslišanja strokovnjakov,⁴⁰ če to smatra za potrebno. Zaslišanja potekajo v javnosti ali pa "in camera". Eksperti podajo uradno mnenje, ki mu sledijo vprašanja poslancev (van Schendelen in Scully, 2002: 66).⁴¹

Razmeroma velik pomen Evropskemu parlamentu so pripisali tudi moji sogovorniki ter anketiranci. Skoraj 78% anketiranih se je močno strinjalo, da ima med institucijami EU največjo moč vplivanja ravno EP.

6.6. Lobiranje v Evropski komisiji

Glede na to, da je Komisija institucija, ki ima pravico zakonodajne pobude in dolžnost začrtati zakonodajne predloge, potrebuje strokovno pomoč bolj kot katerakoli druga institucija. Ker naj bi bila Komisija najbolj "nacionalna"

³⁹ Medskupine EP so srečanja poslancev s podobnimi interesi, ki pa nimajo uradnega statusa. Po nekaterih trditvah so vezi med medskupinami in lobiji celo pretesne, saj interesne skupine včasih financirajo medskupine v EP (Kohler-Koch, 1998: 141).

⁴⁰ Strokovnjaki so izbrani glede na pravila, ki jih določa vsak odbor zase (Corbett in dr, 2003).

⁴¹ Lobbying in the European Union: Current Rules and Practices (2003), dostopno na www4.europarl.eu.int/estudies/internet/workingpapers/afco/pdf/104_en.pdf.

institucija EU, ki zastopa evropski interes, mora skrbeti tudi za legitimnost⁴² in po svojih močeh zmanjševati očitani demokratični primankljaj.⁴³ Za lobiste, ki želijo vplivati na Evropsko komisijo, je torej bolj pomembno priskrbeti verodostojne informacije kot pa uporaba raznolikih strategij (Beyers, 2004: 219). Zunanji “prispevki” so najpomembnejši prav v začetni fazi, ko se o predlogu šele neformalno razpravlja. Različni viri navajajo (Mazey in Richardson 1993: 10; Bouwen 2002a in 2002b, Bandelow, 2000: 11), da lobisti v splošnem smatrajo uradnike Komisije kot tiste, do katerih je najlažje, na dolgi rok pa tudi najkoristneje dostopiti.

Kljub temu se je pri načrtovanju strategije lobiranja potrebno zavedati, da Komisija ni homogena, temveč je policentrično organizirana.⁴⁴ Najlažje je velikim podjetjem dostopiti do posvetovalnih odborov Komisije, v katerih lahko sodelujejo tudi posamezna podjetja in interesne skupine. Da bi zmogla delo, se poslužuje različnih tehnik, predvsem zaposlovanja ljudi od “zunaj” kot začasno osebje, predstavnike lobističnih skupin in državne uradnike, ki sodelujejo predvsem pri delu v odborih. Na ta način lobisti velikih podjetij vplivajo na izid že na samem začetku, ko je zakonodajni osnutek še v povojih (Mahoney, 2004:448). Neposredni stiki med lobisti in komisarji so, po navajanju Direktorata za raziskave v EP, prej izjema kot pravilo.⁴⁵

Slika 4: “Tarče” lobiranja v Evropski komisiji

komisarji/kabineti
generalni direktorati
odbori (posvetovalni in komitološki)

⁴² Nekateri avtorji (npr. Bowen, 2002) ločijo med vhodno in izhodno legitimnostjo. Vhodna legitimnost je dosežena, kadar se Komisija posvetuje z velikim številom privatnih interesov, izhodni pa, kadar se posvetuje le z določenimi privatnimi akterji.

⁴³ Dialog z interesnimi skupinami ji omogoči, da obide nacionalne vlade in sklene kompromis s tistimi, ki se jih zadeva neposredno tiče.

⁴⁴ Generalni direktorati so sestavljeni iz posameznih direktorátov, le-ti pa so zopet razdeljeni na več enot. Poleg tega je potrebno upoštevati še kabinete komisarjev in zalične tipe posvetovalnih odborov. Večina odborov je t.i. ekspertnih skupin, katerih je po nekaterih ocenah preko 1000. Imajo “pol-uraden” status svetovalca, nimajo pa uradne moči. Posvetovalni odbori služijo Komisiji v oporo tam, kjer je potrebno strokovno znanje, koristni pa so tudi za povečanje legitimnosti, saj so z njimi v proces odločanja neposredno vključeni nevladni interesi. Druga vrsta odborov pa ima uradno moč, ker spadajo pod komitologijo in jih vodi Komisija (Mahoney, 2004: 448). Praksa kaže, da so tako odbori strokovnjakov kot komitološki odbori zelo vplivni, včasih celo sami sestavijo besedilo, ki je objavljeno v Uradnem listu.

⁴⁵ Lobbying in the European Union: Current Rules and Practices (2003), dostopno na www4.europarl.eu.int/estudies/internet/workingpapers/afco/pdf/104_en.pdf.

V kasnejših fazah odločanja Komisija ne izpusti dela iz rok, saj ima tekom celotnega postopka pravico spremeniti ali umakniti svoj predlog, je pa mnogo bolj zainteresirana za informacije, ki prihajajo s strani EP, Sveta in držav članic EU, kajti od koordinacije z njimi je odvisen uspeh predloga. Potrebno je poudariti predvsem vlogo nacionalnih vlad, ki nimajo velikega pomena le v Svetu EU, temveč se že Komisija z njimi pozorno posvetuje, saj je od njih odvisna tako kakovost zakonodajnega osnutka kot implementacija politik, ko je predlog že sprejet. Komisija pridobi največ informacij o domačih interesih držav ravno s posvetovanjem z nacionalnimi strokovnjaki v delovnih skupinah (Mahoney, 2004).

Pri implementaciji je pomoč nacionalne administracije še posebej pomembna, in sicer iz dveh razlogov. Prvič, ker so zanjo zadolžene države same, in drugič, ker jo v okviru komitologije nadzirajo odbori Komisije, ki so sestavljeni tudi iz predstavnikov nacionalnih administracij, ki pogosto prihajajo kar iz nacionalnih interesnih skupin. Nacionalne administracije, ki oblikujejo mnenje nacionalnih interesnih skupin, preden le-te pristopijo k pogajanjem na evropski ravni in med pogajanja samimi, so torej pomemben igralec že na samem začetku postopka odločanja v EU (Mazey in dr., 1993).

6.7. Lobiranje v Svetu EU

V Svetu EU države članice zagovarjajo svoje nacionalne interese bolj izrazito in neposredno kot v ostalih institucijah EU.⁴⁶ Vsak minister, ki deluje v Svetu, je namreč odgovoren svoji vladi in parlamentu. Drži, da je glavna naloga Sveta EU sprejemanje političnih in zakonodajnih odločitev, a ne gre pozabiti, da morajo predstavniki Sveta - ne glede na hierarhično raven - pri tem skušati ubraniti nacionalne interese. Svet se torej lobira posredno in to velja tudi za velika podjetja. Največkrat se za lobiranje Sveta odločijo ravno nacionalni igralci, še posebej "nacionalni šampioni". Ločimo lahko tri kanale vplivanja:

- lobiranje Stalnih predstavništev v Bruslju, ki sodelujejo v delovnih skupinah Sveta;
- lobiranje ambasadov in odposlancev v COREPER-ju;

⁴⁶ Naloge Sveta so poleg tega še pospeševanje razvoja EU in priprava kompromisnih rešitev, določanje političnih ciljev EU, koordinacija nacionalnih javnih politik (Nugent, 1999).

-lobiranje Sveta preko nacionalnih vlad.

Odkar se o večini zadev odloča z večino in ne več s soglasjem, ni več dovolj prepričati le ene države članice oz. enega ministra, ki bi nato blokiral sprejetje določene odločitve v Svetu EU. Lobiranje je torej vse pomembnejše tudi na ravni Sveta EU, kjer pa je zopet potrebno previdno izbrati strategijo pristopa. Ni dovolj le, da se podjetje odloči, da bo lobiralo Svet, vedeti mora, na kateri del Sveta oz. na koga točno se je najbolje obrniti, da bi doseglo želeni rezultat. Kot je poudaril g. Žepič iz Stalnega predstavništva RS pri EU, je Svet - gledano z vidika hierarhične ureditve - iz treh delov. COREPER, znan kot tisti, ki razreši večji del vprašanj, je le eden izmed njih. Poleg tega so pomembni še odbori strokovnjakov in ministri. V odborih se reši večina odprtih vprašanj, približno 80%, nakar še 80% preostalih vprašanj razreši COREPER, manjšina problemov pa pride neposredno pred ministre v različnih formacijah Sveta EU. Za uspešno lobiranje se morajo velika podjetja torej zavedati, da odločitve COREPER-ja v veliki meri pripravi okoli 250 odborov in delovnih skupin, ki jih sestavljajo predstavniki držav članic v Bruslju in njihovi namestniki.⁴⁷ Ko le-ti razrešijo tehnični del posameznega predloga (pri čemer ravno tako skušajo ubraniti interese svoje države), zadevo predajo COREPER-ju, ki pripravlja in usklajuje nadaljnje delo Sveta.⁴⁸ COREPER se ukvarja predvsem s političnim vidikom obravnavanih zadev. Svet, torej ministri držav članic EU, tako dobi le peščico nerazrešenih zadev, glede katerih se COREPER ni mogel uskladiti (Soetendorp in dr, 2000:2; Nugent 1999: 156-57).

Mnogokrat uradniki COREPERJA trdijo,⁴⁹ da na Svet, ki v večini primerov zaseda za zaprtimi vrati, praktično ni mogoče vplivati. Kljub temu je znano, da je tistemu, ki mu to navkljub težki nalogi uspe, trud dvojno poplačan. Res je, da je že prepozno za velike spremembe, a izpiliti se da malenkosti, ki utegnejo kasneje priti še kako prav. Svet naj bi bil po mnenju nekaterih (Grant:2000, Greenwood:1997, Wessels:1999) celo najbolj odločilen dejavnik za uspeh lobiranja. Glavni razlogi: je najceneje in

⁴⁷ Intervju z g. Francem Žepičem, svetovalcem za promet pri Stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri EU, Bruselj, 25.1.2005.

⁴⁸ V kolikor je zakonodajni osnutek predmet glasovanja s ponderirano kvalificirano večino, potem se o njem glasuje le na ministrski ravni. Če je osnutek predmet soglasnega pa morajo tudi na ravni delovnih skupin priti do dogovora (Nugent 1999: 156-57).

⁴⁹ Intervjuji, izvedeni na Stalnem predstavništvu RS v EU, 25.01.2005.

preizkušeno, kar pomeni, da so odnosi interesnih skupin in lobistov z domačimi vladnimi strukturami že institucionalizirani. Včasih za dostop do političnih struktur zadostuje že dobro ime posameznega privatnega akterja (Beyers, 2002: 608).

Tudi nekatera empirična spoznanja (Beyers, 2002: 606-620; Spence v Mazey in Richardson, 1998: 50) govorijo o tem, da je Svet EU pogosto najpomembnejša tarča lobiranja velikih podjetij. Beyers celo zastopa stališče, da je Svet bolj dovzeten za politični pritisk kot Komisija. To utemeljuje z dejstvom, da zaradi delovanja v domači politični areni ministri nosijo večje breme posledic odločitev, sprejetih na evropski ravni, kot pa npr. uradniki Komisije ali komisarji sami. Imeti dobre odnose s ključnimi gospodarskimi akterji doma je več kot dobrodošlo in na dolgi rok vredno truda tudi na evropski ravni.

7. Študija primera: lobiranje za drugi tir Koper-Divača

Čeprav je bil obravnavani primer na ravni sprejemanja evropske zakonodaje popolnoma običajen postopek, kjer se je proces soodločanja zaključil – kot v večini primerov – še pred conciliacijo, pa je v Sloveniji požel precejšnjo pozornost medijev. To je razumljivo, saj je infrastrukturni sektor za vsako državo ogromnega pomena. Kakovost infrastrukture namreč omogoča višjo dodano vrednost na zaposlenega ter prehod v zahtevnejše tehnološke razrede, kar je predpogoj za konkurenčnost in nadaljni razvoj v evropskem in svetovnem gospodarstvu (Sočan, 1998:21).

Ponavadi infrastrukturni sektor vzdržujejo velika podjetja, t.i. “nacionalni šampioni”, ter različna MNP, saj so se le-ti sposobni zoperstaviti visokim stroškom povezanim z vzpostavitvijo in vzdrževanjem infrastrukture. V primeru Slovenije ni nič drugače: projekt posodobitve proge Lj-Budimpešta je po zadnjih ocenah vreden 275 milijonov evrov, izgradnja drugega tira Koper-Divača pa 376 milijonov evrov. Nepovratna sredstva v višini 20-30% vrednosti projekta in zelo ugodna dolgoročna posojila Evropske investicijske banke (EIB) so verjetno dovolj velika spodbuda za intenzivno lobiranje.⁵⁰

Zakaj ravno ta primer?

- Na tem področju gospodarstva je malo možnosti za prodor malih in srednje velikih podjetij na trg. Stroški tehnologije in prevzema so namreč previsoki, da bi mala in srednje velika podjetja lahko imela vidnejšo vlogo. V železniški industriji so prisotna le kot pomožni dobavitelji oz. ponudniki večjim podjetjem.
- V preteklosti je bil za področje infrastrukture značilen državni monopol, danes pa je kljub liberalizaciji to še vedno sektor, ki zahteva močno ekonomsko regulacijo s strani države in EU. V sektorjih, kjer je stopnja regulacije visoka pa lahko pričakujemo več lobiranja, saj si morajo privatni igralci zagotoviti zanje ugoden izid odločanja.

⁵⁰ The Trans-European Transport Networks, http://europa.eu.int/comm/ten/transport/index_en.htm, 20.11.2004.

- Čezevropska prometna omrežja (TEN-T) so pomembna za delovanje velikih podjetij, ker spodbujajo prost pretok blaga in prispevajo k učinkovitosti skupnega trga, zato je mnogo podjetij neposredno zainteresiranih za razvoj TEN-T.
- Primer drugega tira Koper-Divača je pomemben za Slovenijo, kar bo razvidno v nadaljevanju naloge.

7.1. TEN-T in drugi tir Koper-Divača

Pomen TEN-T je огromen:

- je bistven element skupnega trga in gospodarske rasti;
- je bistven za prost pretok blaga v EU;
- pomemben za povečanje konkurenčnosti EU;
- za trajnostni razvoj transporta;
- TEN-T kot hrbtnica evropskega mednarodnega prometnega sistema.

Pomen drugega tira:

- najhitrejša zveza Kopra z blagovnimi tokovi z Madžarske, Češke, Slovaške in Poljske;

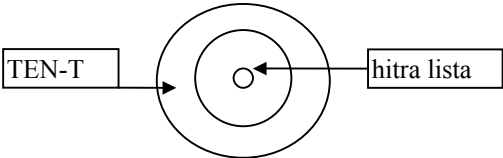
“Vsaka pametna država si namreč prizadeva, da bi čim več blaga prevažala po lastnem teritoriju”, ker ji to prinaša ekonomske koristi.”⁵¹

- razvoj zaledja Kopra;
- povečana varnost zaradi odprave železniških prehodov;
- možnost priti iz Lj v Trst v 15 minutah.⁵²

⁵¹ Matos (27.10.2003) www.mladina.si/tednik/200343/clanek/slo—prometnice-ursa_matos/index.print.html, 2.9.2004.

⁵² Gregorič, Milan (2004) Ozadja polemik o železniških povezavah Kopra. Delo, 6.9., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43%2C50&query=koper&date_from=06.09.2004&date_to=&sort_order=rank&x=38&y=5, 21.1.2005.

Tabela 3: Prometna politika EU

Železnice na evropski ravni	 Vprašanje železnic na evropski ravni obravnavamo v treh slojih. TEN-T pomeni zemljevide, trase, proge. Znotraj TEN-T so prioritetni projekti, v okviru le-teh pa je kot koncept nastala še lista hitrih projektov.
Zakonska osnova	• EC Treaty, poglavje 5, členi 70-80; • Pogodba o EU, poglavje XV, členi 154, 155 in 156.
Pristojne institucije, direktorati in osebe	• Komisija: DG Energija in promet, komisarka Loyola de Palacio; • EP: odbor za regionalno politiko, transport in turizem, predsednik odbora Paolo Costa, rapporteur Philip Charles Bradbourn (odbori, ki so podali mnenje: proračun, okolje, javno zdravje in zaščita potrošnikov; industrija, zunanja trgovina); • Svet EU v formaciji za promet in za finance.
Ostale aktualne zadeve	• liberalizacija železniskega prometa; • interoperabilnost; • kompenzacija stroškov v primeru slabo izvedenih storitev; • nadomestila v primeru neizpolnitve s pogodbo določenih zahtev o kakovosti za železniške tovarne storitve.

Vir: povzeto po The Trans-European Transport Networks,
http://europa.eu.int/comm/ten/transport/index_en.htm, 20.11.2004.

7.2. Ozadje

Šele pogodba iz Maastrichta je, s tem ko je določila politične, proračunske in institucionalne osnove oz. uvedla TEN na področju prometa, telekomunikacij in energije, okrepila transportno politiko EU. Že decembra istega leta (1992) je Komisija izdala Belo knjigo⁵³ o prometu, dve leti kasneje pa je na vrhu v Essnu določila prioritete povezave TEN ter v skladu s tem objavila 14 projektov (t.i. Essenskih projektov). Eden izmed teh je bil tudi tir Lyon-Trst, ki pa je bil v dokaj neugodnem položaju, saj naj bi bil realiziran šele po letu 2005, pa tudi njegova finančna usoda ni bila znana.⁵⁴

Ker so bili do leta 1996 realizirani le trije projekti iz Essna, sta EP in Svet EU začrtala smernice za TEN-T v Decision no 1692/96/EC (Community guidelines for the development of the European transport network), v Dodatku III (ang. Annex III) pa so dodani še projekti, katere je Evropski svet označil za pomembne na sestankih v Essnu 1994 in Dublinu 1996. Dodatek III je bil ponovno pregledan in dopolnjen, a takrat o projektih kasnejših držav kandidatk (danes članic EU) ni bilo izrečene niti besede.

TEN, vključno s TEN-T je tekom let postajal vse bolj odmeven in vse pogostej obravnavan v institucijah EU. Tako je bil pomen TEN poudarjen v Agendi 2000, kjer je bila omenjena tudi potreba po vzpostavitvi omrežja v državah kandidatkah, kasneje pa so bili cilji nove transportne politike podrobneje opisani še v Beli knjigi o evropski prometni politiki do leta 2010. Leta 2001 izdana Bela knjiga o prometu je opozorila na probleme v TEN-T, kot so manjkajoče železniške povezave, zastoji, itd.

Komisija je leta 2001 prvič amandirala smernice TEN-T (COM/2001/544, OJ 362 z dne 18.12.2001, str. 205), določene v Essnu (1692/96/EC). Slovenija, kot tudi ostale "nove članice EU" ponovno niso bile obravnavane, kar pa ni imelo večje vloge, saj Komisija Dodatek III, kjer so bili navedeni prednostni projekti, sploh ni spreminjala.

⁵³ Bela knjiga je dokument, kjer Komisija poda predloge za bodoče udejstvovanje EU na točno določenih področjih. Ko se z Belo knjigo strinja tudi Svet EU, lahko postane akcijski program EU na obravnavanem področju (<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/cig/g4000w.htm>, 25.11.2004).

⁵⁴ Trans-European Transport Network 2001-2006: Commission sets out selected projects proposed to receive funding, <http://europa.eu.int/comm/transport/themes/network/english/hp-en/hmip/PressRelease.htm>, 10.9.2004.

Šele EP je v prvem branju opozoril na to, da bo potrebno Dodatek III verjetno prilagoditi bližajoči se širitvi EU.

7.2.1. Van Miertov odbor

Opozorilo, da bo potrebno seznam prednostnih projektov prilagoditi bližajoči se širitvi EU, je upošteval Evropski svet, ki je Komisijo zadolžil za pregled in hitro dopolnitev projektov TEN-T. Iz tega razloga je leta 2002 nastal Van Miertov odbor, ki je imel zadolžitev, da do leta 2003 Komisiji poda prioritete projekte, ukvarjal pa se je tudi z njihovo implementacijo, finančnimi in pravnimi vidiki. Sestavljen je bil iz strokovnjakov za promet iz držav članic in kandidatk (sedaj tudi članic) ter opazovalca iz EIB.⁵⁵

Skupina je preučila preko sto predlaganih projektov s strani držav ter do konca junija 2003 izbrala 22 novih prioriteten projektov, vključno s t.i. "morskimi avtocestami", na seznam pa je uvrstila tudi pet še nedokončanih Essenskih projektov.⁵⁶ Predlog je bil poslan Komisiji, da ga pregleda in dopolni. Na seznam projektov, ki naj bi se začeli graditi do leta 2010 in bili končani v 10 letih je bila uvrščena tudi proga Lyon-Trst/Koper-LJ-Budimpešta.⁵⁷ Zavzeto stališče Slovenije, ki je na koncu tudi obveljalo, je Stalno predstavništvo RS pri EU torej izpogajalo že na samem začetku, v Van Miertovi skupini.

Za izboljšanje organizacije in upravljanja prometa je skupina kot prednostni projekt predlagala še "morske avtoceste"⁵⁸, ki so zasnovane kot nove transnacionalne morske povezave, temelječe na prometu po morju na kratkih razdaljah (ang. short sea

⁵⁵ Slovenijo je zastopal Boris Živec iz Ministrstva za promet.

⁵⁶ Predlagan prednostni seznam je iz štirih delov:

- projekti, ki naj bi bili zaključeni do leta 2010 ("dolгови" iz Essna, med njimi tudi Lyon-Torino-Trst)
- projekti, ki naj bi bili zaključeni do leta 2020, začetek gradnje do 2010, tukaj Koper-Lj-Budimpešta kot nadaljevanje proge Lyon-Trst
- projekti, ki se najverjetneje ne bodo začeli graditi do 2010
- projekti, pomembni za teritorialno, ekonomsko in socialno kohezijo (Maribor-Graz)

(http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg/2003-06-30-memo_en.pdf, 12.10.2004).

⁵⁷Transport infrastructure: High-Level Group chaired by Karel Van Miert to identify the priority projects for the trans-European network in the enlarged Union, <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/26&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=fr>; 10.10.2004.

⁵⁸ Rok za oddajo predlogov za projekte, ki naj bi bili urščeni med "morske avtoceste" je začetek leta

shipping transport), ki naj bi razbremenile ceste, prispevale k zmanjšanju onesnaženosti okolja ter povezovale izolirana in z naravnimi preprekami ločena območja z zaledjem.⁵⁹ To naj bi dosegli predvsem s posodabljanjem pristanišč na jugovzhodnem, jugozahodnem in zahodnem obrežju Unije.⁶⁰

Izbira projektov je temeljila na izpolnjevanju naslednjih zahtev:

- lega na glavni čezevropski osi razširjene Evrope, še posebej na območjih, kjer ni dobrih železniških povezav oz. nastajajo zastoji;
- evropska dimenzija oz. čezmejni potek;
- potencialna gospodarska sposobnost preživetja ter družbena koristnost;
- predanost podjetij v posameznih državah članicah, da bodo dokončala projekt v zastavljenem času;
- upoštevanje trajnostnega razvoja transporta ter zadovoljevanje kar najvišjih varnostnih standardov.⁶¹

Slika 5: Vzroki za nastanek prednostnega seznama projektov TEN-T

Zakaj je prednostni seznam sploh nastal?

- zmanjšanje zastojev >>> znižanje stopnje onesnaževanja okolja
- bolj uravnotežen prostorski razvoj
- prihranek na času >>> gospodarska rast za 0,3% BDP >>> povečanje števila delovnih mest do 1 milijona
- prispevanje k uspešnejši širitvi EU

Vir: povzeto po

http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/revision_1692_96_en.htm;
10.10.2004.

Bistvenega pomena je bila uvrstitev na listo prioriternih projektov, šele v okviru te pa je bila kasneje ustvarjena hitra lista. Namen slednje je bil še dodatno ustvariti pritisk

2007.

⁵⁹ Amended proposal for a DECISION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL /.../, http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/revision_1692_96_en.htm;
10.10.2004.

⁶⁰ http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=dd88817bdeaec3fd3797750a76c9ef4704&source=Delo

⁶¹ European Commission: Priority projects for the trans-European transport network up to 2020, http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg/2003-06-30-memo_en.pdf, 12.10.2004.

na države, saj je obljubljen dodaten denar pomenil še večjo vzpodbudo za države članice EU. Hitra lista se razlikuje od prioritete (poleg dodatnih sredstev) še v tem, da imajo projekti s hitre liste določen tudi začetek del - leto 2006 - in ne le konec. Zaključeni naj bi bili približno leta 2020, odvisno od posameznega projekta. Potrebno je poudariti, da je lista prioritet bila ves čas odprta za nove projekte kot tudi za morebitni izpad nanjo že vključenih projektov, če bi se ti izkazali za ne dovolj zrele.⁶²

Komisija se je na podlagi poročila Van Miertove skupine odločila za amandiranje že amandiranega predloga (kljub temu, da je EP že končal s prvim branjem in dopolnil predlog Komisije iz oktobra 2001) predvsem zato, da bi dopolnila seznam prioriteten projektov, naštetih v Dodatku III odločitve Komisije iz leta 2001, ter podaljšala rok za dokončanje projektov TEN-T do leta 2020. Na ta način naj bi lažje dosegla strinjanje znotraj Sveta in EP ter izpolnila zahtevo Evropskega sveta po hitrem sprejetju novih smernic. Poleg tega je na oktobrskem vrhu EU v Bruslju Komisija dobila mandat za oblikovanje „hitrega seznama“, in sicer do zasedanja na vrhu 12. in 13. decembra. Sestava hitrega seznama je sodila v okvir evropske pobude za zagon gospodarske rasti v EU, katere namen je "pritegniti nove investicije za TEN, raziskave, razvoj in inovacije, da bi povečali konkurenčnost Unije."⁶³

Hitri seznam je temeljil na širšem prednostnem seznamu 29 projektov. Slednji naj bi bili dokončani do leta 2020, medtem ko bo projektom s "hitrega seznama" posvečena pozornost – predvsem v obliki financiranja – že v naslednjih treh letih. EU naj bi financirala do 30% vrednosti projektov s tega seznama.⁶⁴

7.2.2. Odzivi v Sloveniji

11. novembra 2003 se je v slovenskih časopisih pojavila novica, da je Komisija objavila "hitri seznam" prometnih prioritet pri izgradnji čezevropskega prometnega omrežja (TEN-T), na katerem pa ni drugega tira Koper-Divača. Komisija je na hitri

⁶² Intervju s Francem Žepičem, svetovalcem za promet pri Stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri EU, Bruselj, 25.1.2005.

⁶³ Decision No 1692/96/EC of the European Parliament and of the Council of 23 July 1996 on Community guidelines for the development of the trans-European transport network http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Decision&an_doc=1996&nu_doc=1692, 2.8.2004.

seznam uvrstila la posodobitev proge LJ-Budimpešta.⁶⁵ Glavni razlog, da se gradnja drugega tira Koper-Divača ni uvrstila na "hitri seznam" je, da projekt ne izpolnjuje najpomembnejšega kriterija za uvrstitev nanj - to je čezmejni potek proge. Kljub temu so se naši strokovnjaki za promet in slovenski politiki zavedali, da ni še vse izgubljeno, saj se v EU v vseh fazah oblikovanja usmeritev pojavlja potreba po dodatnih informacijah - najsi bo strokovnih, o nacionalnih ali pa o sektorskih interesih. Kot je v enem svojih člankov zapisala Fink Hafner Danica (1994a: 26), se skozi celoten proces odločanja "odpirajo 'okna' za pomemben vpliv lobistov (vladnih ali zasebnih) na oblikovanje usmeritev."

Da je primer zares pomemben za slovensko gospodarstvo, so pokazali odzivi slovenskih politikov na takratno odločitev Komisije. Jakob Presečnik je v izjavi za medije dejal: "Do decembrskega vrha EU bomo skušali še kaj narediti za vnovično uvrstitev drugega tira omenjeni seznam".⁶⁶

Tudi premier Rop je omenil aktivno delovanje vlade: "Slovenska vlada si bo prizadevala, da bi bila na seznam prometnih prioritet EU do leta 2010 uvrščena tudi izgradnja drugega tira železniške proge Koper-Divača."⁶⁷

Vsa pričakovanja so bila usmerjena v sestanke ministrov za finance, gospodarstvo, promet in za konkurenco, ki so se zvrstili v novembru in decembru 2003. Tako je 25. novembra 2003 na odločitev EU skušal vplivati takratni slovenski minister za finance, Dušan Mramor, ki je lobiral za drugi tir. Njegov argument je bil, da investiranje povezav med mednarodnimi pristanišči pravzaprav sodi v okvir kriterija za čezmejnost projektov - Koper pa je mednarodno pristanišče.⁶⁸ Poleg tega je bilo izhodišče Slovenije pri pogajanjih poudarjanje pomembnosti petega koridorja⁶⁹.

5. decembra so v Bruslju zasedali še ministri za transport, kjer je bilo vse breme prenešeno na pleča Jakoba Presečnika. Njegovi argumenti in metode lobiranja so bili očitno dovolj prepričljivi, saj je že tri dni zatem prišla na dan novica, da je drugi tir

⁶⁴ http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/doc/revision_1692_report_en.pdf; 12.10.2004.

⁶⁵ Drugega tira očitno ne bo niti na dokončnem seznamu, www.dnevnik.si/clanek/asp?id=65410; 12.11.2004.

⁶⁶ Še upanje za progo Koper-Divača?, www.delo.si/index.php?lev_0=0&lev_1=0&a_id=25583, 25.11.2003.

⁶⁷ Na seznamu Komisije le polovica projekta, www.rtvsl.si/modload.php?&c_mod=news&op=story&func=read&c_id=6, 3.7.2004.

⁶⁸ Mramor lobira za drugi tir, http://24ur.com/bin/article_print.php?id=2032439, 9.8.2004.

⁶⁹ Peti koridor: glavna veja poteka od Barcelone do Kijeva, med drugim čez Slovenijo, na njem se pričakuje 36% vseh prometnih tokov (<http://www.mladina.si/dnevnik/38942/>, 10.11.2004).

uvrščen na hitri seznam kot del projekta jadransko-jonske avtoceste. Slednja je ena izmed morskih avtocest, katerih namen je iz omejenega števila pristanišč okrepiti transport blaga iz odročnih ali otoških članic, da pa bi to dosegli, je nujna tudi posodobitev pristanišč ter železniških povezav z zaledjem.⁷⁰

Kot razlaga potek pogajanj g. Žepič, strokovnjak za promet pri Stalnem predstavništvu RS pri EU, so naši ministri, predvsem Rop, Mramor in Presečnik, izvajali velik pritisk na takratno komisarko za promet, Loyolo de Palacio. Na neki točki je izjavila, da drugega tira Koper-Divača ni mogoče uvrstiti med hitre projekte, kjer je eden glavnih pogojev čezmejnost, lahko pa bi ga v prihodnosti uvrstili na seznam morskih avtocest, ki so bile na tisti točki še precej nedodelan koncept. "Ko je to prišlo v javnost, je hitro obveljalo za črno na belem," pravi g. Žepič.⁷¹

Komisija je podprla projekte, predlagane s strani Van Miertove skupine, in jih označila kot projekte, ki so v evropskem interesu (COM 2003 132, Communication on development of the TEN-T). Na seznamu sta se tokrat pojavila oba slovenska projekta: Koper-Divača in Koper-LJ-Budimpešta.⁷² To lahko ocenimo za prvo veliko zmago slovenskih pogajalcev iz vrst politike in gospodarstva, kjer se je izkazalo, da je pomembno ukrepati že v zgodnjih fazah procesa odločanja, se posluževati različnih možnosti uveljavljanja svojih interesov, vključno z neformalnimi pogajanjem, ter v "boj" poslati prave ljudi, ki v dani situaciji niso ne prenizko ne previsoko na hierarhični lestvici.⁷³ Tako so naši strokovnjaki za promet uporabili svoje adute v Van Miertovi skupini in pri pogajanjih z uradniki nižjega ranga, ko pa je prišlo do kritične točke, ko so bili na kocki interesi slovenskih "nacionalnih šampionov" ter gospodarstva nasploh, so v igro vstopili ministri neposredno.

⁷⁰ Mašanovič Božo (2003) Drugi tir na "morski avtocesti". Delo, 06.12.2003. http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=dd88817bdaec3fd3797750a76c9ef4704&source=Delo.

⁷¹ Intervju s Francem Žepičem, svetovalcem za promet pri Stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri EU, Bruselj, 25.1.2005.

⁷² Amended proposal for a DECISION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL, http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg_en.htm; 12.11.2004.

⁷³ Intervju z g. Borisom Cizljem, direktorjem SBRA. Bruselj, 25.1.2005.

Navkljub ugodnemu izidu za Slovenijo in slovenska velika podjetja v infrastrukturnem sektorju bitka še ni bila dobljena. Predlog Komisije je moral namreč še čez celoten postopek soodločanja, kar pomeni, da sta se z njim morala strinjati tudi EP in Svet EU.

7.3. Postopek soodločanja

7.3.1. Splošno o postopku

Postopek soodločanja je bil uveden s pogodbo iz Maastrichta, njegova glavna značilnost pa je, da se morata Svet EU in EP strinjati glede osnutka, da je le ta sprejet. EP ima po tretjem branju pravico do veta.

Postopek ima več faz (glej sliko 6 in 7), od uspešnosti dogovarjanja med Komisijo, Svetom in EP pa je odvisno, v kateri fazi je v realnosti zaključen. Na vsak način Komisija najprej predloži Svetu EU in EP zakonodajni predlog. V EP zakonodajni predlog najprej prouči pristojen odbor, ostali odbori pa lahko podajo mnenje (člen 54, Pravilnik EP). Odbor na predlog Komisije imenuje poročevalca (t.i. rapportuerja), ki je zadolžen za koordinacijo dela - predvsem za usklajevanje mnenj različnih odborov in ustrezno upoštevanje stališč Komisije in Sveta, ki jih posredujeta EP. Vse to služi pristojnemu parlamentarnemu odboru, da lažje začrta amandmaje (po možnosti takšne, ki bodo sprejemljivi vsem vpletenim strankam) k prvotnemu zakonodajnemu predlogu Komisije. Dopolnjen osnutek resolucije je nato predstavljen na plenarnem zasedanju EP, kjer pristojni odbor predlaga sprejetje, zavrnitev ali dopolnitev predloga Komisije. Tudi po tem, ko je odbor že potrdil določen osnutek, ga tekom plenarnega zasedanja poslanci (tudi poročevalec, tokrat v imenu svoje poslanske skupine) še vedno lahko dopolnijo. Po končanem prvem branju EP poda svoje mnenje, nato pa predstavi svoje stališče, izglasovano na podlagi kvalificirane večine, še Svet EU.

Svet EU lahko rezultate prvega branja v EP sprejme ali pa poda skupno stališče, ki ga skupaj z argumenti za zavrnitev nato pošlje EP in Komisiji. Slednja obvesti EP o svojem stališču.

EP tekom drugega branja, za katerega ima tri mesece časa, prouči skupno stališče Sveta EU in o njem glasuje.⁷⁴ Lahko ga odobri, zavrne z absolutno večino ali pa ga zavrne in hkrati z absolutno večino predlaga amandmaje, ki jih posreduje Svetu in Komisiji.

Sledi drugo branje v Svetu, ki vidno vpliva na samo dolžino in kompleksnost postopka soodločanja. Če je rezultat drugega branja v EP potrjen,⁷⁵ se postopek zaključi, v nasprotnem primeru pa je pot do sprejetja zakonodajnega predloga še dolga. V primeru, da Svet ne želi odstopiti od svojih prvotnih stališč, pravila postopka namreč dopuščajo še eno možnost. EP in Svet EU lahko ustanovita Odbor za usklajevanje,⁷⁶ ki skuša najti skupno stališče – torej takšno, ki bi pri tretjem branju dobilo kvalificirano večino v Svetu in absolutno večino v EP. Odbor za usklajevanje ima šest tednov časa, nato pa morata obe instituciji z glasovanjem potrditi predlog, da se le-ta smatra kot sprejet (Ješovnik, 2000: 78).

7.3.2. Potek postopka - primer

Šele februarja 2004 je predlog Komisije ponovno začel svojo pot skozi labirint postopka soodločanja. Najprej je bil poslan v pregled EP in Svetu EU.

V EP se je kot ponavadi s predlogom najprej seznanil pristojni odbor, v tem primeru je bil to Odbor za regionalno politiko, promet in turizem. Takrat mu je predsedoval Paolo Costa. Poročevalec v prvem in drugem branju je bil Philip Charles Bradbourn (EPP-ED, UK). Odbor je sprejel poročilo g. Bradbourn, a je podal številne amandmaje. Med njimi so bistveni naslednji: financiranje se mora osredotočiti na prioritetne projekte; za kakršnekoli spremembe v Dodatku III mora Komisija v okviru postopka soodločanja sodelovati z EP in Svetom; če zeli Komisija pospešiti projekte

⁷⁴ Če ne glasuje v roku 3+1 mesece, se smatra, kot da je EP sprejel skupno stališče (Co-decision guide, ue.eu.int/uedocs/cms_data/docs/2004/4/29/Codecision%20guide.pdf, 10.1.2005).

⁷⁵ To se zgodi s kvalificirano večino, če se z njim strinja Komisija, v nasprotnem primeru pa s soglasjem.

⁷⁶ Odbor za usklajevanje je sestavljen iz predstavnikov EP in Sveta EU, predsedujeta pa mu skupaj podpredsednik EP ter minister države, ki v danem trenutku predseduje Svetu. Več o tem si lahko preberete na naslovu ue.eu.int/uedocs/cms_data/docs/2004/4/29/Codecision%20guide.pdf, 10.1.2005.

iz Dodatka III, naj poda predlog EP in Svetu EU. EP je namreč skušal vzpostaviti zakonsko osnovo za "hitri seznam", ker se je bal, da bi Svet utegnil zaobiti postopek soodločanja in izmed 29 čezevropskih prometnih projektov izbrati za financiranje v naslednjih treh letih le nekatere, in to brez mnenja EP.

Podjetja, ki jih je dopolnitev Odločbe o smernicah Skupnosti za razvoj vseevropskega omrežja kakorkoli zanimala, so se, po besedah g. Bradbourn, "zelo intenzivno in uspešno lotila lobiranja za uvrstitev projektov na prednostni seznam". Pravi, da so njega in njegove kolege iz Odbora za promet največ lobirala evropska združenja.⁷⁷ Slovenska podjetja so delovala predvsem preko Skupnosti evropskih železniških in infrastrukturnih podjetij (CER), Medvladno organizacijo za mednarodni železniški promet (OTIF) in Združenje evropskih infrastrukturnih managerjev (EIM).⁷⁸

Šele, ko je pristojni odbor izdelal svoje mnenje, je EP o predlogu odločal na plenarnem zasedanju (prvo branje). EP je sprejel osnutek, podan s strani Bradbourn, in dopolnil predlog Komisije. Najpomembnejši amandmaji, ki zadevajo prioritete projekte: umik, podaljšanje in dodajanje določenih prog, amadma uvede tudi zakonsko osnovo za "hitri seznam", ki ga Komisija lahko predloži EP in Svetu; Komisija se mora posvetovati z EP, če želi spremeniti seznam prioritet.⁷⁹

V zvezi s prednostnimi projekti se je EP v prvem branju zavzemal za nekoliko "popravljen" potek proge čez Slovenijo (potekala naj bi čez Ronchi in Gradec), kar je vzpodbudilo precej negodovanja v slovenskih gospodarskih in političnih krogih. Tovrsten potek trase bi najbrž pomenil, da bo proga obšla Slovenijo in bo speljana preko Italije oz. Avstrije. Italijanska stran je želela v tem okviru tudi železniško povezavo Trst-Koper, ki naj bi se nato priključila na glavno tirnico Trst-Divača-Koper-LJ.⁸⁰ Razlog, ki so ga navedli Italijani k amandmaju, ki se je zavzemal za spremenjen potek proge, je bil predvsem argument, da je dograditev manjkajočih

⁷⁷ Intervju z g. Bradbournom, poročevalcem v primeru Dopolnjene odločbe o smernicah Skupnosti za razvoj vseevropskega omrežja, 10.11. 2004, Bruselj.

⁷⁸ Intervjuji v Luki Koper, SZ in Stalnem predstavništvu RS pri EU. Ljubljana in Bruselj, nov. 2004 do jan. 2005.

⁷⁹ Trans-European network of transport : Community guidelines of development http://www.db.europa.int/oeil/oeil_ViewDNL.ProcedureView?lang=2&procid=1946, 10.9.2004.

⁸⁰ Drugega tira očitno ne bo niti na dokončnem seznamu, www.dnevnik.si/clanek.asp?id=65410; 12.11..2004.

povezav in potemtakem potek proge preko J Ronchija v evropskem interesu⁸¹ (Evropski parlament, A5-0110/2004 final, 25.2.2004).

Po nekaterih ocenah bi Furlanija-Julijska krajina prevzela s povezavo Trst-Koper slovenskim železnicam velik del koprskih tovorov, Luka Koper pa bi se s svojo enotirno povezavo znašla v podrejenem položaju. Oslabilo bi njene konkurenčne prednosti, saj bi bila primorana opraviti bistveno daljšo razdaljo za transport tovora proti vzhodu, zaustaviti pa bi morala tudi velik del tržnih dejavnosti (www2.gov.si/zak/Pre_Zak.nsf/; 10.09.2004). Po besedah predsednika uprave Luke Koper, Bruna Koreliča, bi bila preusmeritev tovora prek Italije za SŽ prava katastrofa. Po približni oceni bi bile zaradi zmanjšanega pretoka blaga in izgube drugih logističnih storitev v nekaj letih ob več kot sto milijonov evrov prihodka (www.gvrevija.com/show_article.php?id_article=4220; 10.09.2004). Očitno so naši gospodarstveniki in politiki pozabili na dejstvo, da je ravno EP institucija, v katere stališče je najlažje vključiti mnenja ostalih igralcev, še posebej Komisije, s tem pa velikih podjetij ali poslovnih združenj. EP namreč zahteva, da se zasedanj odborov udeležijo predstavniki Komisije, vabljeni so tudi predstavniki in predsedstvo Sveta EU (Neuhold, 2001). Priložnosti za morebitno upoštevanje mnenj tistih privatnih interesov, ki imajo ponuditi vire, zanimive za sogovornike, je torej v tej fazi procesa odločanja več kot dovolj. Opustiti nadzor nad dogajanjem že v tako zgodnji fazi postopka soodločanja je bila verjetno ena večjih napak naših lobistov, še posebej ob upoštevanju dejstva, kako zelo kompleksna je politična arena v EU.

Ko so naši gospodarstveniki začeli izgubljati podporo v EP, predlog Komisije pa je vključeval takrat še zelo krhek koncept morskih avtocest, je bilo potrebno hitro ukrepanje. Takrat so se gospodarski lobiji ponovno poslužili svojega statusa nacionalnih šampionov in pristisnili na ključne figure v COREPER-ju ter na slovenske ministre. Uporabili so t.i. zasilno strategijo, ki se je na koncu obnesla. Izjav o lobiranju naših ministrov v tistem času v medijih skoraj ni bilo zaznati, a intenzivni

⁸¹ Evropski interes na področju prometa je Komisija opredelila kot tistega, kjer je določena infrastruktura smatrana za strateško pomembno za neovirano delovanje notranjega trga EU in zmanjševanje zastojev, čeprav utegne biti manjšega pomena na lokalni ravni (http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg_en.htm, 27.7.2004).

neformalni pogovori so potekali ves čas. Po mnenju mojih sogovornikov je Stalno predstavništvo RS pri EU odigralo glavno vlogo.⁸²

V nadaljevanju se je Svet EU strinjal z amandmaji EP ter soglasno sprejel skupno stališče. Strinjal se je z listo prednostnih projektov, ki jih je prvotno predlagala Komisija, ter z amandmaji EP. Med slednjimi je sprejel tudi amandma EP o potrebi po razjasnitvi trase Divača in Ronchi. Med amandmaji Sveta, ki jih velja omeniti, je tudi odločitev, naj Komisija posamezne projekte, opredeljene kot morske avtoceste, določi najkasneje do leta 2007.⁸³

Ko je Komisija podala svojo oceno skupnega stališča, je postalo jasno, da je bila dosežena stopnja strinjanja med EP, Komisijo in Svetom EU v tem primeru zelo visoka. Komisija je skupno stališče odobrila in ga poslala v pregled EP. Le-ta je nekaj dni kasneje v drugem branju sprejel resolucijo, ki jo je pripravil Philip Charles Bradbourn (EPP-ED, UK) in potrdil skupno stališče. G. Bradbourn meni, da so glavni razlog, zaradi katerega je EP od prvega do drugega branja spremenil stališče, intenzivna pogajanja in paketni dogovori. "Da lahko speljemo načrtovani program do konca, se moramo določenim zadevam odpovedati. Odpovedati se določenim amandmajem je torej sestavni del paketnih dogovorov."⁸⁴

Potrditev osnutka v drugem branju EP je pomenila, da je primer zaključen oz. da je zakonski akt sprejet. Zakon, ki ga najdemo pod oznako LEX 2004D0884 je stopil v veljavo 20. maja 2004. V Dodatku III je potrjen potek TEN-T, kjer so na seznamu vse slovenske prioritete – modernizacija proge na petem koridorju, ki naj bi potekala od Lyona prek Trsta, Kopra, Ljubljane in Budimpešte do Ukrajine, kamor sta vključeni tako Trst-Divača kot Koper-Divača.

17. januarja 2005 je Komisija za financiranje 30 prednostnih projektov sprostila sredstva v višini 620 milijonov evrov, od česar je modernizaciji železniške povezave

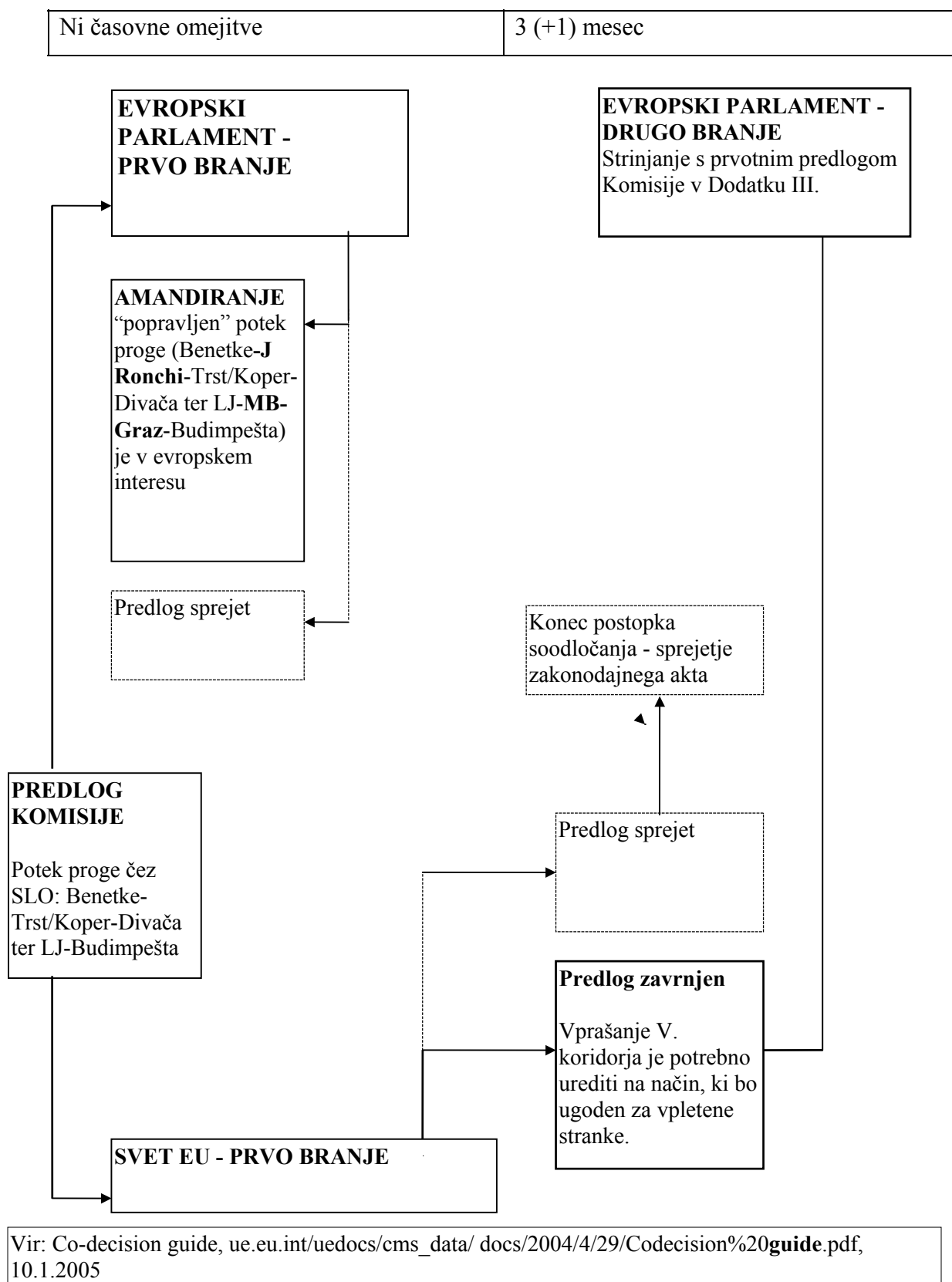
⁸² Intervjuji, opravljeni na Stalnem predstavništvu RS pri EU, Bruselj, 25.1.2005.

⁸³ Trans-European network of transport : Community guidelines of development, http://www.wdb.europarl.eu.int/oeil/oeil_ViewDNL.ProcedureView?lang=2&procid=1946; 10.9.2004.

⁸⁴ Intervju z g. Bradbournom, poročevalcem v primeru Dopolnjene odločbe o smernicah Skupnosti za razvoj vseevropskega omrežja, 10.10. 2004, Bruselj.

LJ-Budimpešta namenjenih 1,5, izgradnji drugega tira Koper-Divača pa 5,47 milijona evrov (celoten strošek je ocenjen na 376 milijonov evrov). Seznam pa, po pričakovanjih, ostaja odprt. Glede na to, da bodo države morale prispevati velik del lastnih sredstev za dokončanje projektov, bo končni rezultat v veliki meri posledica politične volje držav, v našem primeru Slovenije (620 milijonov evrov za gradnjo TEN, http://www.siol.net/novice/default.asp?site_id=1&page_id=4&article_id=1405011715365616, 19.1.2005).

Slika 6: Potek postopka soodločanja v primeru lobiranja za drugi tir - prva faza



Slika 7: Potek postopka soodločanja v primeru lobiranja za drugi tir - druga faza

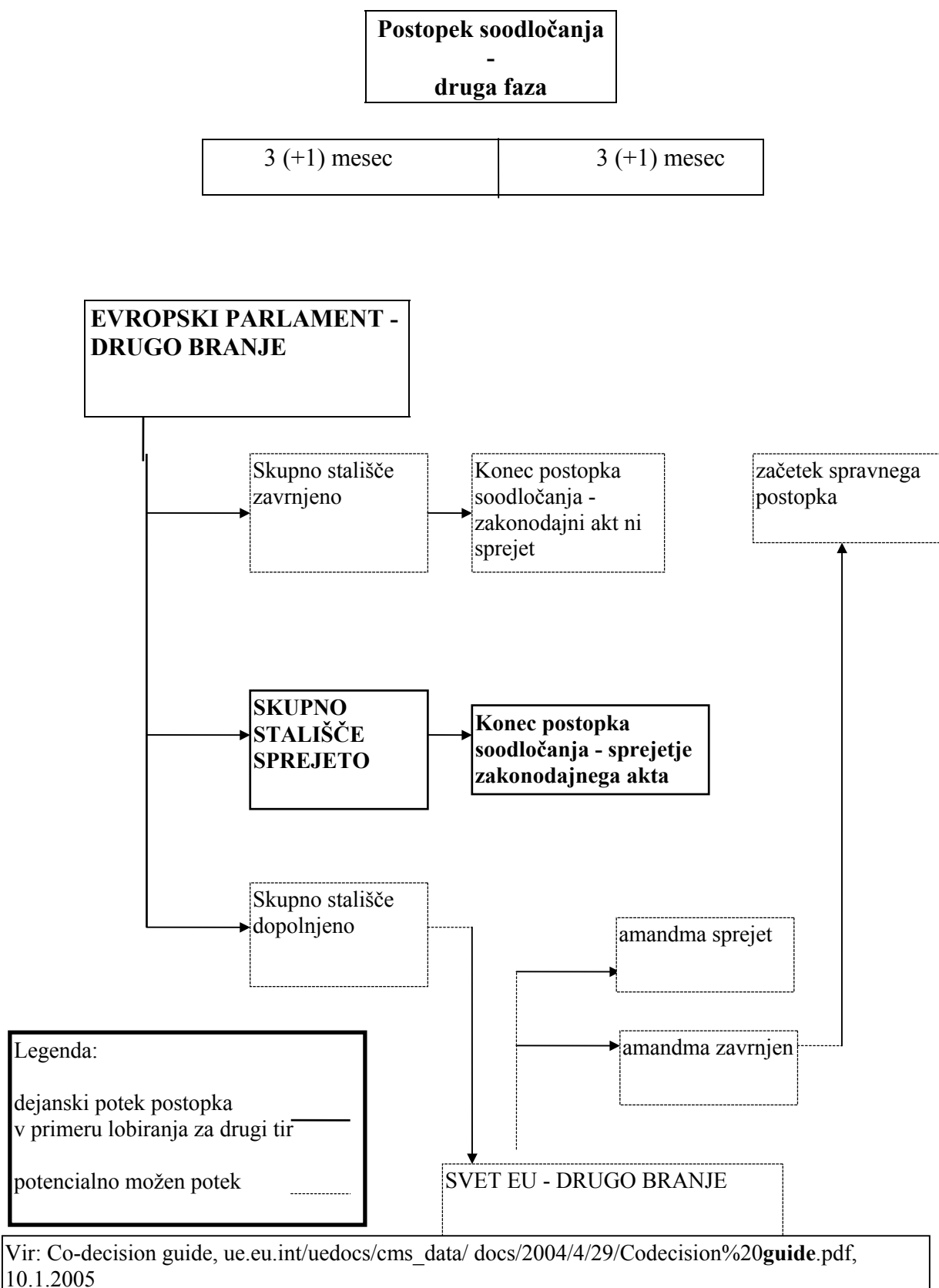


Tabela 4: Ključne faze postopka odločanja v primeru lobiranja za drugi tir Koper-Divača

KLJUČNE FAZE POSTOPKA	DATUM	POMEN ZA SLO (omemba proge LJ-Budimpešta in drugega tira Koper-Divača na “hitri listi”)
Osnutek zakona	01/10/2001	Nobeden izmed projektov ni omenjen.
Prvo branje v EP	30/05/2002	Nobeden izmed projektov ni omenjen.
Ponovno posvetovanje Evropskega sveta	01/10/2003	Potrebno bo vključiti projekte iz držav kandidatk.
Van Miertova skupina	30/06/2003	LJ-Budimpešta in drugi tir Koper-Divača na “hitri listi”.
Predlog Komisije	11/11/2003	D drugega tira Koper-Divača NI na “hitri listi”.
“Dopolnjen” predlog Komisije	8/12/2003	Koper-Divača uvrščen na “hitro listo” v okviru jadransko-jonske avtoceste.
Prvo branje v EP	11/03/2004	Omemba možnosti “popravljenega” poteka proge čez Slovenijo (Benetke- J Ronchi -Trst/Koper-Divača ter LJ- MB-Graz -Budimpešta).
Svet EU - skupno stališče	14/04/2004	Potrebno bo razjasniti situacijo glede trase Benetke- J Ronchi - Trst/Koper-Divača.
Drugo branje v EP in sprejem končne odločitve	21/04/2004 29/04/2004	Oba projekta na seznamu v prvotni obliki (Benetke- Trst/Koper-Divača ter LJ- Budimpešta).

Drugi tir Koper-Divača je po mnenju g. Žepiča za Slovenijo zelo uspešno rešeno vprašanje, s katerim se je najbolj intenzivno ukvarjalo ravno naše stalno predstavništvo pri EU, ki je ravnalo po navodilih slovenskega Ministrstva za promet oz. slovenske vlade.

Seveda o uspehu naših pogajalcev lahko govorimo le v toliko, da sta naša projekta uvrščena na prioriteten seznam, končni uspeh pa je odvisen od Slovenije. Te projekte je sedaj potrebno začeti graditi in vanje vlagati nacionalni kapital, saj je Komisija že storila prvi korak in dala pobudo za pričetek del. Po mnenju g. Žepiča Slovenija še nima zadostnih sredstev, a to tudi ni presenetljivo niti pogoj. Ko so dela v teku, namreč vedno priteče dodatni kapital. Vsa obljubljena sredstva države dobijo šele, ko je določen projekt končan. Približno 20% denarja vedno šele po uspešni implementaciji.

7.4. Interpretacija rezultatov v luči zastavljenih hipotez

Izkazalo se je, da velika podjetja v železniškem sektorju lobirajo vzporedno tako na nacionalni kot na evropski ravni. Hkrati se poslužujejo tudi različnih načinov lobiranja, od individualnega lobiranja do bolj ali manj aktivnega sodelovanja v poslovnih združenjih. Kljub njihovi moči neposrednega vplivanja so združenja še vedno popularno sredstvo vplivanja na politične igralce. Da pogajanja in lobiranje zares potekata v vseh fazah odločanja, dokazuje dejstvo, da uvrstitev drugega tira Koper-Divača na hitri seznam na samem začetku procesa odločanja še ni pomenila dokončnega uspeha naših pogajalcev. Za ohranitev projekta na prej omenjenem seznamu se je bilo potrebno izpogajati tako v EP kot v Svetu EU, kjer je pomembno vlogo odigralo stalno predstavništvo RS pri EU in nekateri naši pristojni ministri. Uporaba različnih strategij lobiranja tekom celotnega procesa odločanja je velika podjetja pripeljala do željenih rezultatov, kar malim podjetjem, še posebej, če bi delovala nepovezano, najbrž ne bi uspelo. Če ne prej, bi se verjetno zataknilo pri poskusu vplivanja na Svet EU.

EP se je izkazal za nevarnejšega sogovornika, kot so predvidevali naši lobisti. Italijanski pogajalci bi jim jo kmalu pošteno zagodli, a so še pravočasno odreagirali in s pomočjo "paketnih dogovorov" rešili za slovenska infrastrukturna podjetja in za celotno slovensko gospodarstvo pomemben projekt.

Strategije lobiranja Luke Koper in SŽ bile očitno uspešne, saj se je slovenska vlada aktivno zavzela za rešitev problema in skušala z lobiranjem v Svetu EU preprečiti nastanek “nacionalne škode”. Kot kaže, nacionalne intervencije ostajajo pomembno sredstvo tudi v času političnih forumov in ekskluzivnih klubov. Nacionalna ministrstva torej lahko v določenih situacijah nastopajo tudi kot posrednik med interesnimi skupinami in institucijami EU.

8. Zaključek

Izkazalo se je, da so velika podjetja tekom časa resnično razvila vse bolj sofisticirane načine lobiranja, med drugim tudi takšne, ki si jih manjša podjetja na evropski ravni ne morejo privoščiti. Neposredno lobiranje institucij EU, lobiranje preko poslovnih interesnih združenj, političnih svetovalcev in pisarn za odnose z javnostmi jim nikakor ni neznanka. Ne le, da se poslužujejo večine izmed tovrstnih komunikacijskih agentov, temveč jih uporabljajo celo hkrati. Z njimi si pomagajo premagati negotovost, ki je posledica strukture EU ter postopka odločanja, kjer se pristojnosti med Evropsko komisijo, Evropskim parlamentom in Svetom EU prepletajo.

Velika podjetja lahko, kot smo videli, z mnogo manjšimi relativnimi stroški in tveganjem dostopijo in s skrbno izoblikovano strategijo vplivajo na politične akterje na evropski ravni. K temu ne pripomorejo le njihova finančna sredstva, s katerimi si lahko privoščijo vlaganje v raziskave in razvoj ter posledično ponudijo institucijam EU kvalitetnejše informacije, temveč - še posebej, če sklepamo po anketi - predvsem njihova moč, ki izvira iz nadzora nad velikim številom delovnih mest. Slednje največkrat prispeva k zaščitniškemu odnosu države do velikih podjetij, kar pa le-ta lahko v skrajni sili oz. nepredvidenih situacijah koristno uporabijo. To se je izkazalo tudi v primeru lobiranja za drugi tir Koper-Divača, ko se je lobiranje odvijalo na najvišjih ravneh - med ministri držav članic EU ter pristojnimi komisarji.

Prvo hipotezo torej lahko v celoti potrdimo, medtem ko to za drugo ne velja. Hipoteza, da je EP najmanj zanimiv za velika podjetja, ker že tradicionalno ščiti interese "šibkih", manj vplivnih interesnih skupin, se ne izkaže za popolnoma pravilno. Mnenja avtorjev se namreč pošteno krešejo med seboj pa tudi študija primera te trditve ne podpira. Evropski parlament se je v študiji primera izkazal za institucijo, ki ji tudi lobisti velikih podjetij in ne le šibkejše interesne skupine posvetijo veliko pozornosti. Tudi če je končna tarča pravzaprav Svet EU, se mora s številnimi lobisti neposredno spopasti prav EP.

Najbolj pa nasprotujejo hipotezi rezultati moje ankete, kjer se je velika večina predstavnikov velikih podjetij opredelila za trditev, da ima EP med institucijami EU največjo moč vplivanja na končni rezultat sprejemanja zakonodajnih aktov. Tudi ob

neupoštevanju ne popolnoma reprezentativne ankete ugotavljam, da je neuradna moč EP veliko večja od uradne, zapisane v pogodbah. Zdi se, da velika podjetja to vedo in znajo oz. imajo možnost (v smislu sredstev, kvalificirane delovne sile, ugleda itd.) to izkoristiti. Tako nemara EP v večini primerov res služi za posredno lobiranje Komisije in Sveta EU - a kljub temu ne moremo trditi, da je za velika podjetja kaj manj zanimiv od prej omenjenih institucij EU. Temu so pritrdili tudi moji sogovorniki iz Stalnega predstavništva RS pri EU, ki so EP opredelili kot tisto institucijo, kjer lahko privatni igralci, ne glede na velikost, ogromno postorijo in obrnejo potek dogodkov sebi v prid.

Hipoteza, da velika podjetja, v kolikor je to potrebno, brez oklevanja izkoristijo svoj status "nacionalnega šampiona" in na odločitve na evropski ravni skušajo vplivati s pritiskom na domače politične akterje, se je izkazala za pravilno. Kljub procesu evropeizacije, kjer EU postaja osrednje mesto za oblikovanje in sprejemanje odločitev, nacionalne vlade še vedno igrajo veliko vlogo, še posebej v Svetu EU. Velika podjetja se sicer običajno, tako kot ostali privatni akterji v EU, pri lobiranju poslužujejo poslovnih združenj, poleg tega pa še, kot že omenjeno, najetih lobistov ter neposrednega lobiranja s pomočjo ustanavljanja svojih pisarn v Bruslju. Vse to jim predstavlja kanal vplivanja dokler je situacija pod nadzorom. V nasprotnem primeru se pri poskusu vplivanja na evropsko zakonodajo v prvi vrsti zanašajo na lobiranje preko nacionalnih predstavnikov, medtem ko jim neposredno lobiranje in razna poslovna združenja predstavljajo dodatni vpliv in zaščito pred morebitnim neuspehom.

Pri vsem tem ne gre pozabiti na dejstvo, da je država tista, ki sprejete politike implementira, in da je zato še kako pomembno, da stališče države ne odstopa od stališča lobija na nacionalni ravni. Tudi rezultati ankete kažejo na to, da je eden najpomembnejših dejavnikov za uspeh velikih podjetij pri lobiranju v institucijah EU ravno podpora države.

Ne gre zanikati dejstva, da Komisija vidno daje prednost velikim podjetjem, ki so že dolgo časa aktivna na političnem in gospodarskem prizorišču, ki imajo potrebno znanje, materialna sredstva in ugled. Tudi EP marsikdaj "podleže" predlogom velikih in uspešnih podjetij, da ne govorimo o Svetu EU, kjer imajo "nacionalni šampioni"

velike možnosti za uspeh. Kljub temu ne kaže govoriti o ekskluzivnem dostopu velikih podjetij do institucij EU, saj je prizorišče pogajanj v EU preveliko in ponuja toliko možnosti dostopa in vplivanja na institucije EU, da se v njem z nekaj iznajdljivosti zagotovo najdejo priložnosti tudi za manjša podjetja. Da so dobri argumenti, podani v pravem trenutku, ključ, ki odpira vrata do uspeha vsakomur, ne le velikim podjetjem, so brez izjeme potrdili tudi moji sogovorniki. Kdo bo imel dostop do institucij EU je odvisno od tega, kaj lahko ponudi v določeni fazi postopka odločanja. Poleg tega so velika podjetja na nek način primorana sodelovati z ostalimi privatnimi interesi, saj imajo institucije EU raje kolektivne igralce, ki jim dajejo legitimnost. Ravno legitimnost oz. problem demokratičnega deficita pa je - poleg kompleksnega procesa odločanja - naslednji razlog, da institucije EU (v večji ali manjši meri) upoštevajo tudi interese drugih privatnih igralcev.

Tudi pogled na zgodovinski razvoj interesnih skupin in lobiranja kaže na to, da politično-poslovna zavezništva niso novost zadnjega desetletja. Že konec 50-ih let prejšnjega stoletja so institucije EU kazale naklonjenost velikim podjetjem, da ne govorimo o obdobju 80-ih, ko so se med Komisijo in velikimi podjetji začela pojavljati strateška zavezništva, kot jih poznamo danes. Ne gre zanikati dejstva, da se tovrsten odnos nenehno nadgrajuje, postaja vse bolj dovršen in po mnenju mnogih tudi vse bolj ekskluziven - odprt le majhnemu krogu močnih podjetij in posameznikov. Pojav forumov, ki kot najnovejša oblika tesnega sodelovanja med velikimi podjetji in institucijami EU burijo duhove v evropski javnosti, se v moji nalogi (ne v analizi ankete ne v študiji primera) ni izkazal za tisti dejavnik, ki velikim podjetjem daje moč.

Iz vsega povedanega sklepam, da hipotezo, da dostop do institucij EU - kljub pojavu elitnega pluralizma - ni rezerviran le za velika podjetja, lahko potrdimo.

Veliko število političnih igralcev, katerih pristojnosti se prepletajo, in postopek odločanja, ki daje upanje na uspeh pri lobiranju številnim privatnim interesom - ne le velikim podjetjem - skupaj tvorijo enkratno podlago za razvoj politične igre dajanja koncesij ter sklepanja kompromisov. V takšnih okoliščinah je težko določiti tisti dejavnik, ki največ doprinese k morebitnemu uspehu lobiranja. Konec koncev pa tudi v primeru uspešno zaključene akcije ne gre pozabiti, da je lobiranje igra, ki od

igralcev zahteva izmenjavo virov. Kdor dobi, tudi da. Lobiranje za drugi tir Koper-Divača najbrž ni izjema. Kaj smo torej ponudili v zameno?

9. Viri

Samostojne publikacije ter članki iz znanstvenih in strokovnih revij:

Andersen, S. Sven in Eliassen, A. Kjell (1997) "EU Lobbying: Towards Political Segmentation in the European Union?" Oslo: ARENA, Working Paper, no.1.

Bailer, Stefanie (2004) Bargaining Success in the European union. European Union Politics 5/1, 99-123.

Bajec, Anton in dr. (ur.) (1998) Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: DZS za SAZU, RC SAZU in Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša.

Balanyá, Belén, Doherty, Ann in Hoedeman, Olivier (2003) Europe Inc.: regional and global restructuring and the rise of corporate power. London: Pluto Press in association with Corporate Europe Observatory.

Bandelow, Nils; Diana Schumann in Widmaier, Ulrich (2000) "European Governance by The Emergence of a new Type of Package Deals." German Policy Studies 1/1, 8-38.

Beyers, Jan (2002) "Gaining and seeking access: The European adaptation of domestic interest associations." *European Journal of Political Research* 41/5, 585-612.

Bibič, Anton (1995) *Interesne skupine in politika. V Interesna združenja in lobiranje (Zbornik referatov)*, 1-15. Politološki dnevi, Portorož 1995. Ljubljana: Slovensko politološko društvo.

Bouwen, Pieter (2001) "Corporate lobbying in the European union : towards a theory of access." European University Institute. Badia Fiesolana, San Domenico (FI).

Bouwen, Pieter (2002a) "A comparative study of business lobbying in the European Parliament, the European Commission and the Council of Ministers." Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp02-7.pdf, 17.3.2004.

Bouwen, Pieter (2002b) "Gaining access to the European Union : a theoretical framework and empirical study of corporate lobbying in the European Union." Doctoral Thesis, European University Institute, Florence.

Bouwen, Pieter (2003) "A Theoretical and Empirical Study of Corporate Lobbying in the European Parliament". *European Integration online Papers* 7/11, <http://eiop.or.at/eiop/texte2003-011a.htm>, 19.4.2004.

Brinar, Irena (1995) *Interesna združenja v novi organiziranosti Evropskih skupnosti/Evropske unije. V Interesna združenja in lobiranje (Zbornik referatov)*, 247-262. Politološki dnevi, Portorož 1995. Slovensko politološko društvo. Ljubljana.

Broscheid, Andreas in Coen, David (2003) *Insider and Outsider Lobbying of the European Commission. European Union Politics* 4/2, 165-189.

Butt, Philip Alan (1983) *Pressure Groups and Policy-making in the European Community. V Juliet Lodge: Institutions and Policies of the European Community. New York: St. Martin's Press*, 21-26.

Claeys, Paul-H., Gobin, Corinne, Smets, Isabelle in Winand, Pascaline (1998) *Lobbying, Pluralism and European Integration. Bruxelles: Presses Interuniversitaires européennes*.

Coen, David (1997) *The evolution of the large firm as a political actor in the European Union. Journal of European Public Policy* 4/1, 91-108.

Coen, David (1998) *The European Business Interest and the Nation State. Journal of Public Policy* 18/1, 75-100.

Corbett, Richard; Jacobs, Francis in Shackleton, Michael (2003) *The European Parliament. London: John Harper*.

Cowles Green, Maria (2002) Large firms and the transformation of EU business associations: A historical perspective. V Greenwood, Justin (2002) The Effectiveness of EU Business Associations, 64-79. Basingstoke: Palgrave.

Crombez, Christophe (2002) "Information, Lobbying and the Legislative Process in the European Union." *European Union Politics* 3/1, 7-32.

Dunning, H. John (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. New York: Addison-Wesley Publishing Company.

Earnshaw, David; Wood, Josephine; Warleigh, Alex (2002) *The European Parliament as Entrepreneur: New Trends, New Challenges*. V Warleigh, Alex in Fairbrass, Jenny: *Influence and Interests in the European Union: The New Politics of Persuasion and Advocacy*. London in New York: Europa publications.

Fairbrass, Jenny (2003) The europeanization of business interest representation : UK and French firms compared. *Comparative European Politics* 1, 313-334.

Fink Hafner, Danica (1994a) "Kako šarmirati evrokrate". *Razgledi* 14/7, 26-27.

Fink Hafner, Danica (1994b) "V procesu oblikovanja politik." Ljubljana: Pristop.

Fink Hafner, Danica in Lajh, Damjan (2002): *Analiza politik*. Ljubljana: FDV.
Gorges, Michael J (1996) *Eurocorporatism? Interest Intermediation in the European Community*. Lanham: University Press of America.

Grant, W (2000) *Pressure Groups in British Politics*. Basingstoke: Macmillan.

Greenwood, J in Ronit, K (1991) "Organized Interests and the New Transitional Challenge: Europe and the Associated Dimension." A paper presented at the XVth colloquium of the International Political Science Association, Buenos Aires.

Greenwood, Julian (2003) *The challenge of change in EU business associations*. Basingstoke: Macmillan.

Greenwood, Justin (1997) *Representing Interests in the European Union*. Basingstoke, Macmillan.

Greenwood, Justin (1998) Corporatism, Pluralism and the Capacities of Euro Groups. V Claeys, Paul-H., Gobin, Corinne, Smets, Isabelle in Winand, Pascaline: *Lobbying, Pluralism and European Integration*, 83-110. Bruxelles: Presses Interuniversitaires européennes.

Greenwood, Justin (2002a) *Inside the EU business associations*. Basingstoke: Palgrave.

Greenwood, Justin (2002b) *The effectiveness of EU business associations*. Basingstoke: Palgrave.

Guéguen, Daniel (2002) Governance and the Role of Associations in Economic Management. V Greenwood, Justin (2002) The Effectiveness of EU Business Associations, 64-79. Basingstoke: Palgrave.

Kohler-Koch, Beate (1998) Organized Interests in the EU and the European Parliament. V Claeys, Paul-H., Gobin, Corinne, Smets, Isabelle in Winand, Pascaline: Lobbying, Pluralism and European Integration, 126-159. Bruxelles: Presses Interuniversitaires européennes.

Lecureuil, Christophe in Ward, Simon (2002) New Models of Large Firm Collective Action. V Greenwood, Justin (2002) The Effectiveness of EU Business Associations, 64-79. Basingstoke: Palgrave.

Lahusen, Christian (2002) "Commercial consultancies in the European Union: the shape and structure of professional interest intermediation." Journal of European Public Policy 9/5, 695-714.

Lehmann, Wilhelm in Baviera, Saverio (2003) Lobbying in the European Union : current rules and practices. European Parliament, EU. Bruselj.

Mahoney, Christine (2004) "The Power of Institutions." European Union Politics 5/4, 441-466.

Mazey, Sonia in Richardson, J.J. (2003) Lobbying in the European Community. Oxford England and New York: Oxford University Press.

Michalowitz, Irina (2002) Beyond Corporatism and Pluralism: Towards a New Theoretical Framework. V Warleigh, Alex in Fairbrass, Jenny (2002): Influence and Interests in the European Union: The New Politics of Persuasion and Advocacy. London in New York: Europa publications.

Nugent, Neill (1999) The government and politics of the European Union. Durham, N.C.: Duke University Press.

Neuhold, Christine (2001) The "Legislative Backbone" keeping the Institution upright? The Role of European Parliament Committees in the EU Policy-Making Process." European integration Online Papers 5/10, <http://eiop.or.at/eiop/texte/2001-010a.htm>, 10.10.2004.

Pedler, Robin (2002) European Union lobbying : changes in the arena. Basingstoke: Palgrave.

Schmitter, Philippe (1974) "Still the Century of Corporatism?" Review of Politics 36, 85-131.

Sidjanski, Dušan (2000) The federal future of Europe. University of Michigan Press. Ann Arbor.

Sočan, Lojze (1998) "Potrebujemo boljšo infrastrukturo." Gospodarski vestnik 15/4, 21.

Šabič, Zlatko (1995) Evropski parlament kot tarča interesnih skupin. V Interesna združenja in lobiranje (Zbornik referatov), 265-276. Politološki dnevi, Portorož 1995. Slovensko politološko društvo. Ljubljana.

Tenbücken, Marc (2002) Corporate lobbying in the European Union : strategies of multinational companies. Frankfurt am Main: Peter Lang.

van Schendelen, Marinus (1993) National public and private EC lobbying. Aldershot. Dartmouth.

van Schendelen, Rinus (2002) Machiavelli in Brussels : the art of lobbying the EU. Amsterdam: Amsterdam University Press.

van Schendelen, Rinus in Scully, Roger (2002) The Unseen Hand. The Journal of Legislative Studies 8/4, 60-79.

Vayssiere, Bertrand (2002) Groupes de pression en Europe. Toulouse: Sipa Press.

Warleigh, Alex in Fairbrass, Jenny (2002) Influence and Interests in the European Union: The New Politics of Persuasion and Advocacy. London in New York: Europa publications.

Wright, Vincent, Balme, Richard in Chabanet, Didier (2002) Collective action in Europe. Paris: Presses de Sciences Po.

Žagar, Mitja (1995) Interesne skupine in lobiranje. V Interesna združenja in lobiranje (Zbornik referatov). Politološki dnevi, Portorož 1995. Slovensko politološko društvo. Ljubljana.

Članki, gradivo, analize z medmrežja:

Bianchi, Stefania (2004) "Corporate lobbying grows."
www.corpwatch.org/print_article.php?&id=11774, 24.12.2004.

Broscheid, Andreas (2003) Investigating Micro-Theories of Macro-Structures: Lobbying Systems in the European Union,
www.uncp.edu/home/brosch/apsa_proceeding_333.PDF; 5.9.2004.

Burton, George (2003) "EUROCHAMBRES wants Commission revamp to aid growth." EU Reporter 26, 2-3.
www.eureporter.co.uk/images/EUReporter_ezine_23jun03.pdf , 10.10.2004.

Burton, George (2003) "Parliament takes on the lobbyists." EU Reporter 39, 1-2,
<http://www.eureporter.co.uk/articles/article.cfm?id=5>, 10.10.2004.

Camerra-Rowe, Pamela (2004) "Changing Patterns of Business Representation in the European Union." www.europamet.org/conference2004/papers/12_CamerraRowe.pdf, 10.09.2004.

Coen, David in Broscheid, Andreas (2002) "Business Interest Representation and European Commission Fora: A Game Theoretic Investigation." Köln: Max Planck Institute for the Study of Societies. www.ciaonet.org/wps/bra06/bra06.html, 12.6.2004.

Dangerous liasons, <http://www.tlio.demon.co.uk/wdm.htm>, 14.11.2003.

Drugega tira očitno ne bo niti na dokončnem seznamu. Dnevnik, www.dnevnik.si/clanek/asp?id=65410; 12.11.2004.

ERT, <http://www.ert.be>, 30.04.2004.

Evropska komisija na "hitri seznam" uvrstila posodobitev železnice Ljubljana-Budimpešta. Mladina, <http://www.mladina.si/dnevnik/38942/>, 10.11.2004.

Euro and Globalisation, www.eastkent-greenparty.org.uk/europe/theeuroandglobalisation.pdf, 13.3.2004.

Farrell, Henry in Heritier, Adrienne (2003) "The Invisible Transformation of Codecision." www.sieps.se/_pdf/Publikationen/20037.pdf, 6.6.2004.

Grauwe, Paul de in Camerman, Filip (2002) "How big are the multinational companies?" <http://www.econ.kuleuven.ac.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PDG-papers/How%20big%20are%20the%20big%20multinational%20companies.pdf>, 15.2.2004.

Grča, Dušan (2004) Drugi tir čez osem let. Delo, 09.09. http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=8ab96cb2c78756b93263fdbeced52e9c04&source=Delo

Grča, Dušan (2004) Drugi tir ali Popovič proti vsem. Delo, 28.09. http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=0809a0d7df19b25a2868c6f10f64f10704&source=Delo

Grča, Dušan (2004) Drugi tir je postal tudi projekt EU. Delo, 29.09. http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=f8ab6b91b6baefc5dce21083dcbf1f7504&source=Delo

Greenwood, Justin (2003) "The World of EU NGOs and Interest Representation". <http://www.rgu.ac.uk/files/ACF456B%2Epdf>, 2.5.2004.

Gregorič, Milan (2004) Ozadja polemik o železniških povezavah Kopra. Delo, 6.9., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43%2C50&query=koper&date_from=06.09.2004&date_to=&sort_order=rank&x=38&y=5, 21.1.2005.

Interest Groups and Political Systems,
<http://xroads.virginia.edu/~MA98/pollklas/thesis/groupth.html>; 12.9.2004.

Interest Representation, <http://personal.lse.ac.uk/hix/Working%20Papers/07-Interest%20Repr.pdf>, 5.12.2004.

Kocbek, Darja (2005) Za Slovenijo 6,95 milijona evrov. Delo, 18.1.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=2cae04be326380ab8a9bd2aa7a00793d04&source=Delo

Lobbying the EU institutions,
www.novitech.sk/dokumenty/nt_day_2004/christian.ppt, 15.1.2005

Lobbying in the European Union: Current Rules and Practices (2003). EP, Directorate-General for Research.
www4.europarl.eu.int/estudies/internet/workingpapers/afco/pdf/104_en.pdf.

Matos, Urša (2003) Slepo črevo Evrope. Mladina, 27.10.
www.mladina.si/tednik/200343/clanek/slo-prometnice-ursa-matos/index.print.html, 2.9.2004.

Mašanović, Božo (2003) Še upanje za progo Koper-Divača? 25.11
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=1e7e9fbc557a943c8315bb759f7a172504&source=Delo

Mašanović Božo (2003) Drugi tir na "morski avtocesti". Delo, 06.12.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=dd88817bdeaec3fd3797750a76c9ef4704&source=Delo

Mašanović Božo (2003) Drugi tir na stranskem tiru. Delo, 12.11.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=95f5efdcbl8ee5cbdb2b761df947427204&source=Delo

Michalowicz, Irina (2002) Governing and lobbying the EU: Examples from the IT and transport sectors. polis.unipmn.it/epcs/papers/michalowicz.pdf, 2.2.2005.

Michalowicz, Irina (2001): Lobbying as a Two-Way Strategy: Tactical Interests of Government and Private Actors.
<http://data.sozialwiss.uni-osnabrueck.de/~kleinfeld/0akv-michalowicz.htm>.

Mramor lobira za drugi tir, http://24ur.com/bin/article_print.php?id=2032439, 9.8.2004.

Na seznamu Komisije le polovica projekta,
www.rtvsllo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=story&func=read&c_id=6, 3.7.2004.

Nemanič, Katarina (2004) Evropa naj bi za modernizacijo slovenskih železnic primaknila polovico. Delo, 11.06.

http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=9978b7af44dfe9410c28f0db96fad4dd04&source=Delo, 21.1.2005.

New Competitiveness Advisory Group,
<http://www.corporateeurope.org/observer0/small.html>, 12.12.2004.

NGOs Call European Commission to Curb Corporate Lobbying Power
<http://spinwate.server101.com/modules.php?name=News&file=print&sid=258>,
29.10.2004.

Parliament takes on the lobbyists. EU Reporter,
<http://www.eureporter.co.uk/articles/article.cfm?id=5>, 3.10.2004.

Richardson, Jeremy in Mazey, Sonia (2001) "Interest groups and EU policy making: organizational logic and venue shopping."
www.nuff.ox.ac.uk/Politics/Jeremy4.html, 24.5.2004.

Richardson, Keith (2000) "Big Business and the European Agenda." Corporate Europe Observer, Issue 8,
<http://www.corporateeurope.org/observer8/richardson.html>; 05.05.2004.

Simoneta, Biserka (2003) Slovensko zavlačevanje. Mladina, 14.11.
www.mladina.si/tednik/200345/clanek/slo--promet-biserka_simoneta/, 10.9.2004.

Soetendorp, Ben in Hosli, Madeleine (2000) "Negotiations in the European Union: the Hidden Influence on Council Decision-Making."
www.ciaonet.org/isa/sob01/index.html, 5.4.2004.

Stergar, Aleš (2004) Peti koridor za gospodarski prodor. Delo, 26.01.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=77b2ed3baa90873a80055a4c62a902e904&source=Delo, 21.1.2005.

Šuligoj, Boris (2001) Nezgrajeni drugi tir bo potopil Luko Koper. Delo, 04.10.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=efb2cb0194da1a0cbaba49e7a482e12a04&source=Delo, 21.1.2005.

Šuligoj, Boris (2003) Drugi tir je v rokah vlade. Delo, 9.7.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=4ef5be8517a230e975302e932a43c7c404&source=Delo, 21.1.2005.

Šuligoj, Boris (2003) Je drugi tir nujnost ali pretiravanje? Delo, 16.5.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=5ad03e0d80a8f8723bc7f536d731f5a604&source=Delo, 21.1.2005.

Šuligij, Boris (2005) Nekatri še vedno nasprotujejo drugemu tiru. Delo, 27.1.
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=4262d67d5f4d43113df256913739debe04&source=Delo, 5.2.2005.

Van den Hoven, Adrian (2002) "Interest Group influence on Trade Policy in a Multilevel Polity: Analysing the EU position at the Doha WTO Ministerial Conference."

http://www.iue.it/RSCAS/WP-Texts/02_67.pdf, 08.08.2004.

620 milijonov evrov za gradnjo TEN,

http://www.siol.net/novice/default.asp?site_id=1&page_id=4&article_id=1405011715365616, 19.1.2005.

Dokumenti

Amended proposal for a DECISION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending the amended proposal for a DECISION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending decision 1692/96/EC on the Community guidelines for the development of the trans-European transport network presented by the Commission pursuant to Article 250(2) of the EC Treaty; COM(2003)564 final

http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/revision_1692_96_en.htm; 10.10.2004.

Co-decision guide

ue.eu.int/uedocs/cms_data/docs/2004/4/29/Codecision%20guide.pdf, 10.1.2005.

Commission White Paper of 30 July 1996: "A strategy for revitalising the Community's railways".

europa.eu.int/en/record/white/rail96/, 9.10.2004.

Decision 884/2004/EC of the European Parliament and of the Council amending Decision 1692/96/EC on Community guidelines for the development of the trans-European transport network. *Official Journal L 167*, 30/04/2004 P. 0001 - 0038.

Decision No 1692/96/EC of the European Parliament and of the Council of 23 July 1996 on Community guidelines for the development of the trans-European transport network; OJ L 228, 9.9.1996.

http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Decision&an_doc=1996&nu_doc=1692, 4.6.2004.

Draft Report on the Role of European industrial associations in the determination of the Union's policies (2002/2264(INI)),

Bruselj, Committee on Industry, External Trade, Research and Energy.

www.europarl.eu.int/meetdocs/committees/itre/20030709/499535en.pdf, 13.6.2003.

European Commission (1992) Directory of European Community Trade and Professional Associations. 5th ed. Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes.

European Commission (2002) Communication from the Commission: »Towards a Reinforced Culture of Consultation and Dialogue – General Principles and Minimum Standards for Consultation of Interested Parties by the Commission, COM(2002) 704 http://europa.eu.int/eurlex/en/com/cnc/2002/com2002_0704en01.pdf 16.10.2004.

European Commission: Priority projects for the trans-European transport network up to 2020. Directorate-General for Energy and Transport.
http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg/2003-06-30-memo_en.pdf, 12.10.2004.

Evropski parlament, A5-0110/2004 final, 25.2.2004

***I Report on the proposal for a European Parliament and Council Decision amending the amended proposal for a decision of the European Parliament and of the Council amending Decision No 1692/96/EC on Community guidelines for the development of the trans-European transport network (COM(2003)564).

Motorways of the Sea.

Services of the Directorate General for Energy and Transport,
http://europa.eu.int/comm/transport/intermodality/motorways_sea/doc/2004_07_30_consultation_paper_en.pdf, 15.2.2005.

Priority projects for the trans-European transport network up to 2020,
http://europa.eu.int/comm/ten/transport/revision/hlg/2003-06-30-memo_en.pdf, 12.10.2004.

Proposal for a decision of the European Parliament and of the Council amending Decision No 1692/96/EC on Community guidelines for the development of the Trans-European transport network; COM/2001/544, OJ C 362 E, 18.12.2001.

Rail Transport and Interoperability. Bruselj: Evropska komisija,
http://www.europa.eu.int/comm/transport/rail/index_en.html, 2.7.2004.

Trans-European Transport Network 2001-2006: Commission sets out selects projects proposed to receive funding,
<http://europa.eu.int/comm/transport/themes/network/english/hp-en/hmip/PressRelease.htm>, 10.9.2004.

The Trans-European Transport Networks,
http://europa.eu.int/comm/ten/transport/index_en.htm, 20.11.2004.

Transport infrastructure: High-Level Group chaired by Karel Van Miert to identify the priority projects for the trans-European network in the enlarged Union, 10.1.2003
<http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/26&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=fr>; 10.10.2004.

Trans-European network of transport : Community guidelines of development (1692/96/EC) COD/2001/0229
http://www.db.europarl.eu.int/oeil/oeil_ViewDNL.ProcedureView?lang=2&procid=1946; 10.9.2004.

Zakon o lobiranju (1999). Poročevalec 57/99 z dne 23. julija 1999, Ljubljana.

White paper "European transport policy for 2010 : time to decide "
http://europa.eu.int/comm/energy_transport/library/lb_texte_complet_en.pdf.

10. Priloga

10.1. Vprašalnik

Prosim, ocenite naslednje trditve z ocenami od 1 do 5, ki pomenijo:

1 močno se ne strinjam

2 ne strinjam se

3 ne vem

4 strinjam se

5 močno se strinjam.

*Za vsako trditev posebej številko - torej stopnjo strinjanja - preprosto obkrožite/označite s **kreepko pisavo**.*

1. Institucije EU so, splošno gledano, lahko dostopne velikim in multinacionalnim podjetjem (MNP), ker:

a) imajo finančna sredstva

1 2 3 4 5

b) imajo moč, ki izvira iz zmožnosti investiranja in nadzora nad velikim številom delovnih mest

1 2 3 4 5

c) imajo svoje ljudi na ključnih položajih v raznih poslovnih združenjih

1 2 3 4 5

d) so večkrat povabljeni k sodelovanju na konferencah, okroglih mizah in ostalih političnih forumih

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

2. V večini primerov velika podjetja delujejo preko domačih in evropskih združenj, ker:

a) so stroški na ta način nižji, kot če bi lobirali individualno

1 2 3 4 5

b) so tako bolje obveščena o dogajanju na evropski ravni

1 2 3 4 5

c) v primeru neuspeha niso neposredno izpostavljena kritikam

1 2 3 4 5

d) se institucije EU raje pogajajo s kolektivnimi igralci kot z individualnimi podjetji

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

3. Ponavadi najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko:

a) lastnega predstavništva podjetij v Bruslju

1 2 3 4 5

b) članstva v poslovnih interesnih združenjih

1 2 3 4 5

c) sodelovanja v raznih odborih in delovnih skupinah EU

1 2 3 4 5

d) najetega pravnega svetovalca

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

4. Najpomembnejši dejavnik za uspeh velikih podjetij pri lobiranju v institucijah EU je/so:

a) podpora države

1 2 3 4 5

b) članstvo v uspešnem domačem ali evropskem poslovnem združenju

1 2 3 4 5

c) pravočasno ukrepanje

1 2 3 4 5

d) dobri odnosi z ljudmi na ključnih političnih položajih doma in v EU

1 2 3 4 5

e) dobri argumenti

1 2 3 4 5

f) drugo _____

1 2 3 4 5

5. Za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ v fazi:

a) ko Evropska komisija pripravlja zakonodajni osnutek

1 2 3 4 5

b) v času neformalnih pogajanj med institucijami EU takoj za tem, ko je zakonodajni osnutek načrtan

1 2 3 4 5

c) v času med prvim in drugim branjem v Evropskem parlamentu

1 2 3 4 5

d) ni pomembno kdaj, ker se večina odločitev sprejme za zaprtimi vrati brez vednosti podjetij

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

6. V primeru lobiranja za uvrstitev drugega tira Koper-Divača na hitro listo prioritarnih projektov so se slovenska podjetja (predvsem Luka Koper in SŽ) najbolj zanašala na pogajalske sposobnosti slovenskih ministrov...

A) da

B) ne

V kolikor je vaš odgovor pozitiven, prosim nadaljujte z odgovarjanjem, sicer preidite na vprašanje št. 8.

a) ...ker slovenskim političnim strukturam zaupajo bolj kot evropskim

1 2 3 4 5

b) ...ker je bilo v dani situaciji potrebno zelo hitro ukrepanje

1 2 3 4 5

c) ...ker je Svet EU (bivši Svet ministrov) kljub naraščajoči moči Evropskega parlamenta še vedno edina institucija, katere končna beseda obvelja

1 2 3 4 5

d) ker železniški sektor v Sloveniji nima uspešnih nacionalnih poslovnih interesnih združenj

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

7. Velika podjetja vedno skušajo “imeti v ognju več “želez” in se poslužiti večih kanalov vplivanja, ker

a) je to edini način za doseg zelenih rezultatov

1 2 3 4 5

b) so poslovna interesna združenja prepočasna

1 2 3 4 5

c) se njihovo stališče pogosto razlikuje od stališča poslovnih interesnih združenj

1 2 3 4 5

d) sama struktura EU in postopek odločanja v EU od njih zahtevata tovrsten pristop

1 2 3 4 5

e) drugo _____

1 2 3 4 5

8. Menimo, da ima med institucijami EU največjo moč vplivanja na končni rezultat:

a) Evropska komisija

1 2 3 4 5

b) Evropski parlament

1 2 3 4 5

c) Svet EU

1 2 3 4 5

d) drugo _____

1 2 3 4 5

10.2. Vprašalnik - analiza podatkov v SPSS

1.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 1.A

Statistics

Institucije EU sol ahko dostopne MNP,ker imajo financna sredstva

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,1111
Std. Deviation		1,1667
Minimum		2,00
Maximum		5,00

Institucije EU sol ahko dostopne MNP,ker imajo financna sredstva

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne strinjam se	4	44,4	44,4	44,4
ne vem	1	11,1	11,1	55,6
strinjam se	3	33,3	33,3	88,9
mocno se strinjam	1	11,1	11,1	100,0
Total	9	100,0	100,0	

2.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 1B

Statistics

Institucije EU so lahko dostopne MNP,ker imajo moc

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,4444
Std. Deviation		,5270
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Institucije EU so lahko dostopne MNP,ker imajo moc

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	5	55,6	55,6	55,6
mocno se strinjam	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

3.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 1C

Statistics

Institucije EU so lahko dostopne MNP, ker imajo svoje ljudi na ključnih položajih

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,4444
Std. Deviation		,7265
Minimum		2,00
Maximum		4,00

Institucije EU so lahko dostopne MNP, ker imajo svoje ljudi na ključnih položajih

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne strinjam se	1	11,1	11,1	11,1
ne vem	3	33,3	33,3	44,4
strinjam se	5	55,6	55,6	100,0
Total	9	100,0	100,0	

4.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 1D

Statistics

Institucije EU so lahko dostopne MNP, ker so večkrat povabljeni k sodelovanju na konferencah, okroglih mizah

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,2222
Std. Deviation		,8333
Minimum		2,00
Maximum		4,00

Institucije EU so lahko dostopne MNP, ker so večkrat povabljeni k sodelovanju na konferencah, okroglih mizah

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne strinjam se	2	22,2	22,2	22,2
ne vem	3	33,3	33,3	55,6
strinjam se	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

5.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 1E

Warnings

No valid cases remain for Institucije EU so lahko dostopne MNP-drugo.
A bar chart or histogram cannot be produced.

Statistics

Institucije EU so lahko dostopne MNP-drugo

N	Valid	0
	Missing	9

Institucije EU so lahko dostopne MNP-drugo

	Frequency	Percent
Missing System	9	100,0

6.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 3A

Statistics

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko lastnega predstavništva podjetij v Bruslju

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,0000
Std. Deviation		,5000
Minimum		3,00
Maximum		5,00

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko lastnega predstavništva podjetij v Bruslju

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne vem	1	11,1	11,1	11,1
strinjam se	7	77,8	77,8	88,9
mocno se strinjam	1	11,1	11,1	100,0
Total	9	100,0	100,0	

7.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 3B

Statistics

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko članstva v poslovnih interesnih združenjih

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,4444
Std. Deviation		,8819
Minimum		3,00
Maximum		5,00

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko članstva v poslovnih interesnih združenjih

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne vem	2	22,2	22,2	22,2
strinjam se	1	11,1	11,1	33,3
mocno se strinjam	6	66,7	66,7	100,0
Total	9	100,0	100,0	

8.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 3C

Statistics

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko sodelovanja v raznih odborih in delovnih skupinah EU

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		2,7778
Std. Deviation		1,5635
Minimum		1,00
Maximum		5,00

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko sodelovanja v raznih odborih in delovnih skupinah EU

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid mocno se ne strinjam	2	22,2	22,2	22,2
ne strinjam se	3	33,3	33,3	55,6
ne vem	1	11,1	11,1	66,7
strinjam se	1	11,1	11,1	77,8
mocno se strinjam	2	22,2	22,2	100,0
Total	9	100,0	100,0	

9.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 3D

Statistics

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko najetega pravnega svetovalca

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,5556
Std. Deviation		,7265
Minimum		2,00
Maximum		4,00

Najbolj učinkovita oblika zastopanja interesov velikih podjetij na evropski ravni poteka preko najetega pravnega svetovalca

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne strinjam se	1	11,1	11,1	11,1
ne vem	2	22,2	22,2	33,3
strinjam se	6	66,7	66,7	100,0
Total	9	100,0	100,0	

10.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 4A

Statistics

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je podpora države

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,6667
Std. Deviation		,5000
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je podpora države

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	3	33,3	33,3	33,3
mocno se strinjam	6	66,7	66,7	100,0
Total	9	100,0	100,0	

11.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 4B

Statistics

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je članstvo v uspešnem domačem ali evropskem poslovnem združenju

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,4444
Std. Deviation		,5270
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je članstvo v uspešnem domačem ali evropskem poslovnem združenju

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	5	55,6	55,6	55,6
mocno se strinjam	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

12.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 4C

Statistics

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je pravočasno ukrepanje

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,5556
Std. Deviation		,5270
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU je pravočasno ukrepanje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	4	44,4	44,4	44,4
mocno se strinjam	5	55,6	55,6	100,0
Total	9	100,0	100,0	

13.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 4D

Statistics

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU so dobri odnosi z ljudmi na ključnih političnih položajih doma in v EU

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,5556
Std. Deviation		,7265
Minimum		3,00
Maximum		5,00

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU so dobri odnosi z ljudmi na ključnih političnih položajih doma in v EU

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne vem	1	11,1	11,1	11,1
strinjam se	2	22,2	22,2	33,3
mocno se strinjam	6	66,7	66,7	100,0
Total	9	100,0	100,0	

14.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 4E

Statistics

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU so dobri argumenti

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,8889
Std. Deviation		,3333
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Najpomembnejši dejavnik za uspeh pri lobiranju v institucijah EU so dobri argumenti

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	1	11,1	11,1	11,1
mocno se strinjam	8	88,9	88,9	100,0
Total	9	100,0	100,0	

15.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 5A

Statistics

Za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ, ko Evropska komisija pripravlja zakonodajni osnutek

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,4444
Std. Deviation		,5270
Minimum		4,00
Maximum		5,00

za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ, ko Evropska komisija pripravlja zakonodajni osnutek

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	5	55,6	55,6	55,6
mocno se strinjam	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

16.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 5B

Statistics

Za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ v času neformalnih pogajanj med institucijami EU takoj za tem, ko je zakonodajni osnutek zacrtan

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,4444
Std. Deviation		,5270
Minimum		4,00
Maximum		5,00

za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ v času neformalnih pogajanj med institucijami EU takoj za tem, ko je zakonodajni osnutek zacrtan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	5	55,6	55,6	55,6
mocno se strinjam	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

17.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 5C

Statistics

Za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ v času med prvim in drugim branjem v Evropskem parlamentu

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,8889
Std. Deviation		,7817
Minimum		3,00
Maximum		5,00

za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni se da storiti največ v času med prvim in drugim branjem v Evropskem parlamentu

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne vem	3	33,3	33,3	33,3
strinjam se	4	44,4	44,4	77,8
mocno se strinjam	2	22,2	22,2	100,0
Total	9	100,0	100,0	

18.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 5D

Statistics

Za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni ni pomembno kdaj, ker se večina odločitev sprejme za zaprtimi vrati brez vednosti podjetij

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		1,4444
Std. Deviation		,7265
Minimum		1,00
Maximum		3,00

za upoštevanje in uveljavitev interesov velikih podjetij na evropski ravni ni pomembno kdaj, ker se večina odločitev sprejme za zaprtimi vrati brez vednosti podjetij

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid mocno se ne strinjam	6	66,7	66,7	66,7
ne strinjam se	2	22,2	22,2	88,9
ne vem	1	11,1	11,1	100,0
Total	9	100,0	100,0	

19.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 9A

Statistics

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo
moc vplivanja na končni rezultat Evropska komisija

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,2222
Std. Deviation		,4410
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo moc vplivanja na končni
rezultat Evropska komisija

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	7	77,8	77,8	77,8
mocno se strinjam	2	22,2	22,2	100,0
Total	9	100,0	100,0	

20.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 9B

Statistics

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo
moc vplivanja na končni rezultat Evropski parlament

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		4,7778
Std. Deviation		,4410
Minimum		4,00
Maximum		5,00

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo moc vplivanja na končni
rezultat Evropski parlament

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strinjam se	2	22,2	22,2	22,2
mocno se strinjam	7	77,8	77,8	100,0
Total	9	100,0	100,0	

21.PORAZDELITEV SPREMENLJIVKE 9C

Statistics

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo moc vplivanja na končni rezultat Svet EU

N	Valid	9
	Missing	0
Mean		3,8889
Std. Deviation		1,2693
Minimum		2,00
Maximum		5,00

Menimo, da ima med institucijami oz. telesi EU največjo moc vplivanja na končni rezultat Svet EU

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ne strinjam se	2	22,2	22,2	22,2
ne vem	1	11,1	11,1	33,3
strinjam se	2	22,2	22,2	55,6
močno se strinjam	4	44,4	44,4	100,0
Total	9	100,0	100,0	

10.3. Zemljevid - prednostni projekti TEN-T



Vir: http://europa.eu.int/comm/ten/transport/doc/quickstart_en.pdf, 12.9.2004