

## Tagként a változó Európában

2004. november 17-19.  
BruxInFo-szeminárium

2004. november 17-19-én Brüsszelben a BruxInFo által szervezett szemináriumon vettem részt a MET támogatásával (a Nemzeti Civil Alapprogramhoz benyújtott sikeres pályázat révén), MET-tagként, de elsősorban az *Eurolobbi Communications* képviselőjeként.

Mivel lobbizással foglalkozom és a lobbizás Magyarországon már működő, ugyanakkor eléggé kétes hírnévnek örvendő foglalkozás, ezért ez az út különösen hasznos volt a számomra. Igyekeztem minél több hasznos és gyakorlati információt szerezni, tudást elsajátítani a három nap alatt, amit természetesen a MET-ben végzett munkámnál is felhasználhatok.

A BruxInfo programja - mivel főként diákokból álló csoporttal mentem - nem speciálisan egyetlen téma köré épült fel, hanem napi bontásban próbálták minket megismertetni a Brüsszelben folyó gyakorlati munka különböző aspektusaival. Természetesen, mivel ott tartózkodásunkkor fogadta el a Parlament a Barroso vezette Bizottságot, ennek háttéréről is szó volt. Az engem leginkább érdeklő programok a harmadik napon zajlottak, amikor a regionális lobbizásról hallhattunk előadásokat.

### **1. nap**

Délelőtt az EU intézményeit mutatta be *Fóris György*, illetve a MET által 2004 nyarán szervezett konferencián (Facing the European Elections) már hallott *Guillaume Durand* tartott előadást az új Alkotmányos Szerződésről (az EU első alkotmányos szerződésének tartalma, háttere, valamint a végső eredmény várható lecsapódása a fontosabb uniós intézmények életében). Mivel a lobbizás alapfeltétele a döntéshozatali mechanizmus pontos ismerete (az adott szervezeti egységek milyen mértékben és a döntéshozatali folyamat mely részén fejtik ki tevékenységüket), ez mindenféleképpen hasznos volt.

Délután a Magyar Köztársaság Állandó Képviselőjére látogattunk el, ahol *Szörényi András* a képviselő főtitkára átfogóan ismertette a képviselői munkát, ami sok újdonságot tartalmazott, egyidejűleg a Tanács működését sikerült jobban megérteni.

Az, hogy milyen mély és milyen összetett szakmai munka és diplomáciai képesség kell egy-egy nemzetek közötti tárgyalás lebonyolításához, illetve hogy nemzetek szintjén hogyan lehet „lobbítani” eddig nem volt világos előttem. Az előadás ennek megértésében sokat segített.

*Várhelyi Olivér* az új európai alkotmányhoz kapcsolódóan annak magyar szempontból erős és gyenge pontjairól beszélt. Részletezte, hogy az új Alkotmányos Szerződés szerint a nemzeti parlamenteknek hat hét áll rendelkezésükre az uniós törvényjavaslatok megvitatására, ami komolyan növeli a nemzetállamok befolyását, tehát ez a közösségi jogalkotás számára jelentős visszalépést jelent, valamint hogy az EU jogi személyiséggé válása milyen következményekkel jár (pl. szerződést köthet stb.).

## **2. nap**

Szintén a Magyar EU-képviselőn indult. Az EU finanszírozásáról, az új hétéves költségvetés szakmai előkészítéséről *Beszteri Zsuzsa* tartott előadást. Kérdésként merült fel, hogy kell-e egyáltalán hét évre előre tervezni (kell), az ún. UK-rebate megszüntetésére tett törekvések és az angol tagság esetleges megszűnése, valamint hogy a Bizottság EU-adót szeretne és a GNI alapról való elmozdulást kezdeményezi, amit a legtöbb tagállam nem támogat.

Délután egy újabb EU alapintézménnyel, a Bizottsággal kezdtük meg az ismerkedést. A Regionális Főigazgatóságon *Balázs Péter* első magyar EU-biztossal beszélgettünk, egyrészt az ő munkájáról és annak eredményeiről, másrészt az új Bizottság szerepéről, a csatlakozás utáni lehetőségekről, az EU jövőjéről. (Balázs Péter épp ott-jártunkkor tudta meg, hogy a Barroso vezette Bizottságot megszavazták)

Délután *Charles White* előadását hallgattuk meg az EU regionális politikájáról, ami a regionális-lobbi szempontjából kiemelkedően fontos, ezért számomra különösen érdekes volt. Az új alapelvek - „convergence, competitiveness, co-operation” -, úgy vélem, nagyon jól kommunikálható és megvalósítható elvek, továbbá az a tény is fontos számunkra, hogy a nemzeti kormányokat megpróbálják arra ösztönözni, hogy régiókban gondolkodjanak. Az előadás folyamán felmerült bennem a kérdés, hogy a magyar régiók mennyire ismerik a 2007-2013-as alapelveket, amelyeket beépíthetnek pályázataikba, így talán nagyobb eséllyel indulhatnak a pályázati pénzekért. Az előadó kiemelte a civil szervezetek szerepét, amelyekre előszeretettel és szívesen építenek, és szerepüket növelni kívánják.

A Verseny Főigazgatóságon (DG Competition) *Inotai G. András* tartott előadást, aki részletesen elmondta a DG feladatait és főbb céljait. Ezek:

-elsősorban a versenytorzítás megakadályozása, fogyasztói jólét

-verseny vagy versenytársak védelme

-egységes piac.

Valamint megtudtuk, hogy mi is az a „hajnali rajtaütés” - a hajnali rajtaütés az, amikor a DG emberei a helyi rendőrséggel együtt kiszállnak és meglepetésszerűen rajtaütnek egy cégvezetőn, akit valamiféle „gaztettel”, pl. sikkasztással vádolnak. Ez természetesen nem gyakori és csak alapos indokkal, bizonyítékok alapján kérhető.

### **3. nap**

A programok közül kiemelném a Budapest régiónál tett látogatást és *Uhereczky Ágnes* lobbista előadását. Ezek a regionális lobbizás kérdésköréhez kapcsolódtak. Budapest brüsszeli képviseletére szükség van, hiszen az ország érdeke nem felétlenül esik egybe Budapest város érdekeivel. A kellő eredmények eléréseért Budapest más régiókkal és nagyvárosokkal is szövetkezik (pl. Eurocities, Cities for the Cohesion) és az állandó képviseleten keresztül a döntéshozást is igyekszik befolyásolni. A lobbizáson túl, tanáccsal és segítséggel szolgálnak minden hozzájuk forduló fővárosi önkormányzatnak és fővárosi cégnek. Legfőbb céljuk, hogy elérjék Budapest bekerülését az Objective II. kategóriába.

*Váradi Imre*, az iroda munkatársa azt is elmondta, hogy hiányzik a munkájukra fogékony, az általuk megtalált lehetőségeket kidolgozó itthoni háttér, ami nélkül munkájuk nagyon nehéz, hiszen szakemberek és otthoni segítség nélkül nem lehet sikeresen pályázni. (Úgy gondolom, bár nem feladatunk, esetleg önkormányzati dolgozóknak is tarthatnánk tréninget – hosszú távon biztosan hasznos lenne.)

*Uhereczky Ágnes* egyénileg lobbizik. Ágnes a lobbizás gyakorlati folyamatáról beszélt. Előadásában kiemelte a „vizualizálás”, vagyis a megjelenés, megjelenítés fontosságát (akik marketinggel foglalkoznak, biztosan találkoztak már a fogalommal). Ez azt jelenti, a lehető legtöbb rendezvényen részt kell venni, kapcsolatokat szerezni és építeni. Egyidejűleg a lobbista által képviselt régió, cég, stb. programjának, sajátosságainak bemutatására is érdemes valamiféle fogadást, sajtótájékoztatót szervezni.

A pályázatok elbírálásánál, mint már említettem, a co-operation az egyik fő elv, ezért érdemes pályázatunk készítésekor hasonló problémákkal, lehetőségekkel rendelkező partnert vagy partnereket bevonni, így nagyobb eséllyel indulunk. Ugyanakkor körültekintően kell eljárni,

hiszen a pályázatot együtt kell megvalósítani, ami, ha a bevont partner nem megbízható, sokkal nehezebb lesz számunkra. Mivel esetenként a pályázatok átfutási ideje több év is lehet, az sem ritka, hogy a partner a pályázat elnyerésekor már arra sem emlékszik, hogy pályázott. Fontos annak tudatosítása, hogy a jó pályázat és a pályázat megvalósítása az EU-nak is érdeke, hiszen pénzt ad ki egy-egy terv, projekt megvalósítására - számára is fontos tehát annak sikere.

Ezúton is köszönöm, hogy lehetővé tettétek részvételemet a szemináriumon. Külön köszönöm Fóris Györgynek a segítséget!

Pintér Mariann

2004. december 16.