



Europa



**PROGRAM WSPIERANIA BIZNESU
MŚP-DOSKONAŁOŚĆ**

**BUSINESS SUPPORT PROGRAM
SME-EXCELLENCE**

Relacje z władzami publicznymi oraz promocja

Material szkoleniowy przygotowany przez:

CNA

*Confederazione Nazionale dell'Artigianato e delle Piccole e Medie Imprese
Włochy*

ZWIĄZEK RZEMIOSŁA POLSKIEGO
Warszawa 2002

SPIS TREŚCI

Wstęp	2
1. Prawodawstwo UE (<i>Community Acquis</i>) dotyczące reprezentacji interesów.....	4
2. Proces podejmowania decyzji na poziomie Unii Europejskiej.....	10
3. Europejski Dialog Społeczny oraz reprezentacja interesów mśp.....	15
4. Reprezentacja interesów w zarządzaniu programami Unii Europejskiej	18
5. Rola poziomu krajowego w procesie legislacyjnym Unii Europejskiej.....	20
6. Strategia organizacji mśp dotycząca reprezentacji interesu na poziomie UE.....	22
7. Procedury działalności lobbyngowej grupy interesu: nieformalna, formalna, zorganizowana.....	25
8. Procesy występujące w działalności lobbyngowej.....	28
9. Wpływ procesu globalizacji gospodarczej na różne płaszczyzny działalności lobbyngowej	31
10. Reprezentacja interesu a proces rozszerzenia Unii Europejskiej.....	32

Wstęp

Reprezentacja interesów jest podstawową funkcją „aktorów” życia gospodarczego i społecznego w warunkach demokracji. Poprzez tę działalność europejskie organizacje małych i średnich przedsiębiorstw, federacje obejmujące wszystkie sektory działalności gospodarczej i społecznej, jak również przedsiębiorstwa prywatne wchodzą w interakcję z władzami publicznymi w celu wpływania na decyzje, które ich dotyczą.

Instytucje europejskie są otwarte na działalność grup interesów i są przekonane, że ta otwartość ma podstawowe znaczenie dla rozwoju ich polityki i podejmowanych zgodnie z nią działań. Dialog ten okazał się wartościowy zarówno dla instytucji europejskich, jak i dla zainteresowanych stron spoza nich.

Reprezentacja interesów wymaga budowania warunków, które mogą zapewnić tej funkcji konieczną przejrzystość i ciągłość, przynosząc korzyści wszystkim zainteresowanym stronom. Dlatego, w tworzenie takich warunków - w kontekście aspektu organizacyjnego oraz politycznego, zaangażowane są organizacje małych i średnich przedsiębiorstw oraz różne instytucje.

Organizacje małych i średnich przedsiębiorstw rozwijając strategię reprezentacji na poziomie europejskim, przywiązują wagę do bardziej efektywnych relacji pomiędzy różnymi poziomami struktur organizacyjnych (krajowymi, terytorialnymi, sektorowymi). Jeśli chodzi o aspekt polityczny, organizacje małych i średnich przedsiębiorstw podniosły jakość składanych przez nie propozycji politycznych oraz rozwinęły strategie aliansów, w celu wzmocnienia możliwości wywierania wpływu w ramach ich działalności lobbyngowej.

Z drugiej strony, instytucje europejskie oparły te relacje na bardziej sformalizowanych podstawach, co wzmacnia rolę i miejsce reprezentacji interesów (komitety, okresowe konsultacje, zasięganie opinii) oraz wprowadziły przepisy regulujące działalność lobbyngową. W przypadku aspektu politycznego, instytucje europejskie stworzyły warunki umożliwiające głębsze angażowanie się organizacji małych i średnich przedsiębiorstw w proces legislacyjny (informacja, konsultacja, ...), a jednocześnie sprzyjające większej przejrzystości decyzji politycznych.

Obecnie, priorytetem dla organizacji małych i średnich przedsiębiorstw jest badanie możliwości skuteczniejszej reprezentacji interesów. Wynika to z prostego faktu, że obrona interesów małych i średnich przedsiębiorstw staje się coraz szerszym zjawiskiem w związku z ważnymi zmianami, jakie zachodzą w Europie, zarówno w obszarze instytucjonalnym, jak też politycznym. W ramach tych zmian ważnym czynnikiem wpływającym na reprezentację interesów małych i średnich firm, tak na poziomie europejskim, jak i na poziomie krajów kandydujących jest proces rozszerzania Unii Europejskiej.

Prezentowany materiał szkoleniowy ma na celu przekazanie podstawowej wiedzy na temat:

- prawodawstwa unijnego, a tym samym na temat warunków dla reprezentacji interesów małych i średnich przedsiębiorstw rzemieślniczych, istniejących na poziomie Europy;
- procesu reprezentacji interesów, w który na poziomie europejskim zaangażowane są organizacje małych i średnich przedsiębiorstw;
- głównych procedur i praktyk, które należy stosować w działalności lobbyngowej.

Tekst ten zawiera również adresy internetowe instytucji europejskich zaangażowanych w procesy decyzyjne na poziomie Europy, w których są reprezentowane organizacje małych i średnich przedsiębiorstw, a także europejskich organizacji małej i średniej przedsiębiorczości. Dzięki temu nasz materiał szkoleniowy będzie nie tylko zwykłą formalną prezentacją warunków i procedur działalności lobbyngowej organizacji małych i średnich przedsiębiorstw, ale również praktycznym narzędziem ułatwiającym wymianę doświadczeń z grupami interesów oraz pomocnym w „zarządzaniu” relacjami z organizacjami i instytucjami publicznymi uczestniczącymi w procesie podejmowania decyzji na poziomie europejskim.

1. Prawodawstwo Unii Europejskiej (Community Acquis) dotyczące reprezentacji interesów

Wszystko to, co może być nazwane „*community acquis*” i dotyczy kwestii reprezentacji interesów małych i średnich przedsiębiorstw, składa się z:

- a) przepisów / regulacji**
- b) procedur**
- c) instrumentów,**

które wprowadziły Komisja Europejska i Parlament oraz inne instytucje europejskie na rzecz budowania relacji z przedstawicielami grup interesu, jak też w celu uczynienia wkładu tych grup w realizację działań instytucji europejskich bardziej efektywnym i przejrzystym.

Odnosnie **regulacji** – pierwszy Komunikat (*Communication*) o grupach interesu Komisja Europejska uchwaliła 2 grudnia 1992 r. Wprowadziła w nim rozróżnienie pomiędzy dwoma kategoriami organizacji:

- organizacjami non-profit /nie nastawionymi na zysk/ (organizacje / federacje europejskie i międzynarodowe); oraz
- organizacjami nastawionymi na zysk (doradcy prawni, firmy public relations, konsultanci).

Ogłaszając ten Komunikat, Komisja Europejska miała na celu promowanie „otwartego i uporządkowanego dialogu pomiędzy Komisją i grupami interesów” oraz oparcie

reprezentacji interesów na bardziej sformalizowanej podstawie, w celu uczynienia jej bardziej przejrzystą, co jest korzystne dla wszystkich stron.

Strategia, którą przyjęła Komisja zakłada zachowanie otwartych stosunków z grupami interesów. Dlatego, nie narzuca ona żadnego systemu akredytacji lub kodeksu postępowania, ale raczej gwarantuje wszystkim równe traktowanie. Komisja wybrała politykę samoregulacji, zapraszając grupy interesów do przyjmowania ich własnych kodeksów postępowania w oparciu o minimalne kryteria zawarte w Załączniku II Komisji. W celu wspierania systemu autoregulacji Komisja zwróciła się do grup interesów o dobrowolne przygotowanie kodeksów postępowania, które spełniałyby zaproponowane przez Komisję minimalne kryteria. Kilka organizacji konsultantów do spraw publicznych przyjęło jeden wspólny kodeks, w dużym stopniu inspirowany tymi minimalnymi kryteriami. Kodeks postępowania można znaleźć w internecie pod adresem:

http://www.europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/lobbies/approche/apercu_en.htm

Kodeks ten dotyczy praktyków do spraw publicznych, zajmujących się kontaktami z instytucjami Unii Europejskiej. Wszyscy sygnatariusze tego kodeksu są zobowiązani do jego przestrzegania. Rejestr grup interesów – sygnatariuszy kodeksu postępowania prowadzony jest przed dwie organizacje:

- SEAP – *Society of European Affairs Practitioners* (dosł. Towarzystwo Praktyków ds. Europejskich)
- PAP – *Public Affairs Practitioners* (dosł. Praktycy ds. Publicznych).

Komisja opracowała również Informator o specjalnych grupach interesów, gdzie grupy te są wymienione w podziale na sektory (rolnictwo, usługi i interesy ogólne) oraz w porządku alfabetycznym. W celu uzupełnienia tej inicjatywy, związanej z dyscyplinowaniem relacji z grupami interesów, Komisja przyjęła we wrześniu 1999 r. (SEC 1999 – 1481) **nowy kodeks postępowania**, przeznaczony dla Komisji i Departamentów (patrz strona internetowa: <http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/mission.htm>). Została w nim przedstawiona misja, definiująca generalne założenia polityki w poszczególnych zakresach odpowiedzialności, podkreślono także znaczenie stosunków pomiędzy Komisją a środowiskiem biznesowym.

W tym kontekście, kodeks postępowania potwierdza, że “Dyrekcje Generalne (DG) odgrywają ważną funkcję polityczną jako **punkt kontaktowy dla biznesu** i innych uczestników życia gospodarczego i politycznego. Daje to z jednej strony istotną możliwość pogłębiania wiedzy Dyrekcji Generalnych Komisji, z drugiej zaś wyjaśniania i upowszechniania założeń polityki wspólnotowej”.

Odnosnie **procedur**, które wiążą się z tą fazą, kiedy reprezentacja interesów może mieć już miejsce – procedury te są wspólne dla wszystkich Dyrekcji Generalnych, w odniesieniu do działalności legislacyjnej. Mogą się jednak różnić w przypadku innych inicjatyw Komisji, takich jak na przykład programy (aspekt ten zostanie lepiej

zilustrowany w następnym punkcie – nr 3, poświęconym europejskiemu procesowi legislacyjnemu).

Z kolei **instrumenty** – rozumiane jako formalne lub nieformalne, stałe lub tymczasowe narzędzia stosowane przez Komisję do realizacji polityki i działalności sektorowej (komisje konsultacyjne, grupy specjalistyczne, komisje eksperckie, itp.) – są różne dla każdej Dyrekcji Generalnej, odpowiednio do zakresu kompetencji (studium 2-ch przypadków, pokazujące takie instrumenty, zostanie przedstawione w punktach 6-ym i 7-ym tego materiału).

Obszary, którymi zajmuje się Komisja podzielone są na następujące Dyrekcje Generalne:

Polityka wewnętrzna

Rolnictwo

<http://europe.eu.int/comm/dg5/agriculture/index-eu.htm>

Konkurencja

<http://europe.eu.int/comm/dg5/competition/index-eu.htm>

Sprawy Gospodarcze i Finansowe

http://europe.eu.int/comm/dg5/economy_finance/index-eu.htm

Edukacja i Kultura

http://europe.eu.int/comm/dg5/education_culture/index-eu.htm

Zatrudnienie i Sprawy Społeczne

http://europe.eu.int/comm/dg5/employment_social/index-eu.htm

Energia i Transport

http://europe.eu.int/comm/dg5/energy_transport/index-eu.htm

Przedsiębiorczość

<http://europe.eu.int/comm/dg5/enterprise/index-eu.htm>

Środowisko

<http://europe.eu.int/comm/dg5/environment/index-eu.htm>

Zdrowie i Ochrona Konsumenta

http://europe.eu.int/comm/dg5/health_consumer/index-eu.htm

Społeczeństwo Informacyjne

http://europe.eu.int/comm/dg5/information_society/index-eu.htm

Rynek Wewnętrzny

http://europe.eu.int/comm/dg5/internal_market/index-eu.htm

Centrum Wspólnych Badań

<http://www.grc.cec.eu.int/index.asp>

Sprawiedliwość i Sprawy Wewnętrzne

http://europe.eu.int/comm/dg5/justice_home/index-eu.htm

Polityka Regionalna

http://europe.eu.int/comm/dg5/regional_policy/index-eu.htm

Badania

<http://europe.eu.int/comm/dg5/research/index-eu.htm>

Podatki i Unia Celna

http://europe.eu.int/comm/dg5/taxation_customs/index-eu.htm

Kontakty zewnętrzne

Rozwój

<http://europe.eu.int/comm/dg5/development/index-eu.htm>

Rozszerzenie

<http://europe.eu.int/comm/dg5/enlargement/index-eu.htm>

Stosunki Zewnętrzne

http://europe.eu.int/comm/dg5/external_relations/index-eu.htm

Handel

<http://europe.eu.int/comm/dg5/trade/index-eu.htm>

Wymienione Dyrekcje Generalne opracowują propozycje nowych przepisów prawnych i programu działań, w celu realizacji rocznego programu Komisji. Jednocześnie utrzymują kontakty z grupami interesu, w ramach różnych sposobów formalnych i nieformalnych, zarówno w fazie opracowywania, jak też realizacji przyjętych kierunków działania.

Aspekty dotyczące wzajemnych stosunków pomiędzy Dyрекcją Generalną i grupą interesu, zostaną przedstawione w 2-ch częściach niniejszego materiału: "Proces

decyzyjny na poziomie Unii Europejskiej” oraz “Reprezentacja interesów w realizacji programów europejskich”.

Parlament przyjął strategię różną od tej, jaką realizuje Komisja. Mianowicie, Parlament Europejski wprowadził system akredytacji - i dlatego skodyfikował w artykule 9-ym Rozporządzenia i w Załączniku IX (<http://www.europarl.eu.int>) **kodeks postępowania**, który reguluje relacje grup interesu z Parlamentem.

Kodeks postępowania mówi, że “Kwestorzy będą odpowiedzialni za wydawanie **przepustek imiennych** dla osób, które chcą wchodzić do siedziby Parlamentu regularnie z zamiarem dostarczania informacji członkom Parlamentu w ramach ich mandatu parlamentarnego, w ich własnym interesie lub stron trzecich. W zamian osoby te muszą:

- respektować kodeks postępowania, opublikowany jako załącznik do “Zasad procedury”
- wpisać się do rejestru prowadzonego przez Kwestorów”.

Załącznik IX zaś mówi, między innymi, że przedstawiciele grupy interesu muszą “określić interes lub interesy, które reprezentują w kontaktach z członkami Parlamentu” oraz że “w żadnym wypadku nie będą uprawnieni do uczestniczenia w posiedzeniach Parlamentu lub jego organów innych niż te, które zostały otwarte dla uczestników z zewnątrz”.

Praca Parlamentu Europejskiego odbywa się w ramach licznych komisji, wg poniższej listy:

Komisje Parlamentarne

Sprawy Zagraniczne, Prawa Człowieka, Wspólne Bezpieczeństwo i Polityka Obronna
www.europe.eu.int/committees/afet_home.htm

Budżet
www.europe.eu.int/committees/budg_home.htm

Swobody i Prawa Obywatelskie, Sprawiedliwość i Sprawy Wewnętrzne
www.europe.eu.int/committees/libe_home.htm

Sprawy Gospodarcze i Monetarne
www.europe.eu.int/committees/econ_home.htm

Zagadnienia Prawne i Rynek Wewnętrzny
www.europe.eu.int/committees/juri_home.htm

Przemysł, Handel Zewnętrzny, Badania i Energia
www.europe.eu.int/committees/itre_home.htm

Zatrudnienie i Sprawy Społeczne
www.europe.eu.int/committees/empl_home.htm

Środowisko, Zdrowie Publiczne i Polityka Konsumencka
www.europe.eu.int/committees/envi_home.htm

Rolnictwo i Rozwój Terenów Wiejskich
www.europe.eu.int/committees/agri_home.htm

Rybołówstwo
www.europe.eu.int/committees/pech_home.htm

Polityka Regionalna, Transport i Turystyka
www.europe.eu.int/committees/rett_home.htm

Kultura, Młodzież, Edukacja, Media i Sport
www.europe.eu.int/committees/cult_home.htm

Rozwój i Współpraca
www.europe.eu.int/committees/deve_home.htm

Sprawy Konstytucyjne
www.europe.eu.int/committees/afco_home.htm

Prawa Kobiet i Równe Możliwości
www.europe.eu.int/committees/femm_home.htm

Petycje
www.europe.eu.int/committees/peti_home.htm

Komisje te utrzymują stosunki z grupami interesu w czasie procesu legislacyjnego w oparciu o zasady Kodeksu postępowania określone w artykule 9-ym i Załączniku IX Rozporządzenia.

Przedstawiciele grupy interesu zarejestrowani w **Parlamencie UE**, na poziomie Parlamentu mogą promować interes, który reprezentują, na trzy główne sposoby:

- a) Prezentować problem odpowiedniej komisji parlamentarnej i uczestniczyć w spotkaniach tej komisji, otwartych dla opinii publicznej.
- b) Uczestniczyć w “przesłuchaniach publicznych” (*public hearings*), na które zapraszani są przedstawiciele różnych organizacji lub grup interesu w celu przedstawienia swoich stanowisk w formie pisemnej i ustnej.

c) Rozwijać niesformalizowane kontakty z członkami Parlamentu Europejskiego.

Oczywiście, te trzy drogi nie przeszkadzają sobie nawzajem, jednak wszystkie trzy muszą być powiązane i skoordynowane z innymi inicjatywami, angażującymi inne ciała instytucjonalne (Komisja, przedstawicielstwa krajowe w Brukseli, itp.), które interweniują w proces decyzyjny. Punkt 10-ty niniejszego materiału, poświęcony procedurom w działalności lobbyingowej, zawiera głębszą analizę tej strategii.

Grupy Polityczne w ramach Parlamentu Europejskiego

Oprócz instrumentów instytucjonalnych lansowanych przez Parlament Europejski w relacjach z grupami interesu, warto wspomnieć również o działalności sił politycznych wewnątrz Parlamentu Unii Europejskiej, skierowanej na koordynowanie relacji z przedstawicielami grup interesu oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

W ramach Parlamentu UE działają różne grupy formalne i nieformalne, a wśród nich, między innymi, nieformalna grupa małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych. Grupa ta okresowo organizuje w Parlamencie Europejskim spotkania z przedstawicielami organizacji małych i średnich przedsiębiorstw, w celu wymiany poglądów na temat priorytetów politycznych środowiska małej przedsiębiorczości i rzemiosła. Spotkania te są bardzo przydatne w uświadamianiu członkom grup reprezentujących różne siły polityczne, priorytetowych dla małych i średnich przedsiębiorstw zagadnień oraz stanowisk tej grupy przedsiębiorstw w określonych sprawach. Grupy funkcjonują niezależnie i fakt ten może pozwalać na planowanie spotkań, łącząc potrzeby grup interesu i członków grup funkcjonujących w ramach Parlamentu, odpowiednio do fazy rozwoju procesu legislacyjnego, i w ten sposób zapewniając ciąg dalszy (*follow-up*) dla działalności lobbyingowej.

2. Proces podejmowania decyzji na poziomie Unii Europejskiej

Prezentacja modeli i procedur reprezentacji interesów na poziomie Unii Europejskiej nie może nie uwzględniać zagadnienia procesu podejmowania decyzji na tym poziomie. *Wiedza na temat procesu formułowania prawodawstwa i programów Unii Europejskiej jest warunkiem skutecznego działania w obszarze reprezentacji interesów. Jednocześnie, ważne jest, aby wiedzieć, jacy "aktorzy" są odpowiedzialni za określone decyzje, jakie możliwości są dostępne w kontekście reprezentacji interesów, jakie są różne poziomy procesu decyzyjnego, gdzie występuje możliwość interweniowania.*

Proces prawodawczy Unii Europejskiej odbywa się w ramach kilku określonych procedur, odpowiednio do różnych form aktów prawnych¹: *Dla naszych potrzeb przeanalizujemy tylko te procedury, których należy przestrzegać w następujących specyficznych przypadkach:*

A) Działania obowiązkowe (nakładane przez Rozporządzenia, Dyrektywy)

B) Działania nieobowiązkowe (wynikające z Rezolucji, Deklaracji, Programów Działań)

Głównymi procedurami do poddania analizie, dla potrzeb inicjatyw dotyczących reprezentacji interesów, są:

- a) Procedura konsultacji (*consultation procedure*)
- b) Procedura współdziałania (*co-operation procedure*)
- c) Procedura współ-decyzji (*co-decision procedure*)
- d) Procedura akceptacji / zgodnej opinii (*approval procedure*)
- e) Procedura uproszczona (*simplified procedure*)
- f) Procedura dla działań implementacyjnych (*procedure for implementing measures*).

Procedura konsultacji odnosi się do ważnych aktów prawnych, takich jak Rozporządzenie i Dyrektywa. W ramach procedur konsultacyjnych Komisja przedkłada propozycję regulacji Radzie, zaś Rada podejmuje decyzję. Jednak, zanim zostanie podjęta jakakolwiek decyzja, w zależności od obszaru, którego dotyczy, musi przejść przez różne etapy, angażujące inne instytucje europejskie, takie jak Parlament, ECOSOC (Komitet Ekonomiczno Społeczny) www.ces.eu.int oraz Komitet Regionów www.cor.eu.int.

Wyróżnia się następujące **fazy konsultacji**:

a) *Etap formułowania* – w ramach którego odpowiednia Dyrekcja Komisji przygotowuje propozycję dotyczącą konkretnego obszaru. W tym czasie Komisja konsultuje się z ekspertami krajowymi przy użyciu procedury ad hoc lub w ramach specjalnie tworzonych komitetów, do których zwykle wchodzi także przedstawiciele organizacji małych i średnich przedsiębiorstw oraz rzemiosła (lista komitetów, w których zasiadają przedstawiciele UEAPME, znajduje się pod adresem internetowym www.ueapme.com).

W ramach tej fazy konfrontowane są ze sobą stanowiska różnych zainteresowanych stron (kraje członkowskie, grupy interesu) w celu przygotowania propozycji legislacyjnej dotyczącej danego zagadnienia oraz prezentowane są odpowiednie argumenty. Następnie,

¹ Klaus-Dieter Borchardt: "ABC prawa wspólnotowego", Komisja Europejska, Luksemburg, Biuro Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, 2000, str. 72.

"The ABC of Community law", European Commission, Luxembourg, Office for Official Publication of the European Communities, 2000, page 72.

przygotowany projekt jest prezentowany całej Komisji i akceptowany zwykłą większością głosów.

b) *Etap konsultacji* – jest fazą, kiedy Rada formalnie konsultuje Parlament Europejski (w formie konsultacji obowiązkowej lub konsultacji dobrowolnej). Parlament kieruje temat do odpowiedniej komisji parlamentarnej. Sprawozdanie takiej komisji jest omawiane na Sesji Plenarnej Parlamentu. Opinia Parlamentu nie jest wiążąca dla Rady, jednak ma istotne znaczenie polityczne.

W niektórych przypadkach Rada zobligowana jest konsultować jednocześnie Parlament Europejski oraz ECOSOC i Komitet Regionów. Przesłanie propozycji do Rady kończy procedurę konsultacji. Tak jak w przypadku opinii Parlamentu, opinia ECOSOC-u i Komitetu Regionów nie jest zobowiązująca dla Rady.

c) *Etap uchwalania* – podczas tego etapu Komisja jeszcze raz przedkłada Radzie propozycję, ewentualnie zmodyfikowaną w wyniku rezultatów fazy konsultacyjnej. W ramach Rady propozycja jest omawiana przez Komitet Stałych Przedstawicieli Krajów Członkowskich (*COREPER – Committee of Permanent Representatives of the Member States*), który poprzez wyspecjalizowane grupy robocze przygotowuje ostateczną propozycję i jeśli jest gotowa do uchwalenia prezentuje ją jako “punkt A” w porządku obrad kolejnego posiedzenia Rady, podczas którego zostanie przyjęta bez dalszej dyskusji; lub jako “punkt B” do dalszej dyskusji w ramach Rady.

d) *Publikacja* – ostateczny tekst podpisany przez Przewodniczącą Rady, publikowany jest w 11-stu oficjalnych językach w “Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich” (“*The Official Journal*”).

Procedura współdziałania w większości przypadków odbywa się w ramach tych samych faz, jak w przypadku procedury konsultacyjnej. Różnica polega na tym, że procedura ta wprowadzana w procesie legislacyjnym *drugie czytanie* przez Parlament i Radę.

Pierwsze czytanie: Komisja wysyła propozycję jednocześnie do Rady i do Parlamentu oraz innych Komitetów, w celu umożliwienia im przesłania do Rady swojej opinii przed podjęciem decyzji przez Radę. W tej fazie mogą być również konsultowane ECOSOC i Komitet Regionów. W oparciu o otrzymaną opinię Rada kwalifikowaną większością głosów przyjmuje “wspólne stanowisko”.

Drugie czytanie: Parlament otrzymuje wspólne stanowisko Rady. Jeśli Parlament akceptuje wspólne stanowisko, wówczas Rada uchwała je. Jeśli Parlament je odrzuca, wówczas Rada może zaakceptować wspólne stanowisko tylko jednogłośnie. Jeśli Parlament proponuje poprawki i Komisja je akceptuje, Rada może zdecydować kwalifikowaną większością głosów. Jeśli Komisja ich nie akceptuje, wówczas przyjęcie ich przez Radę wymaga jednomyślnego głosowania. W każdym przypadku Rada może

wciąż zgłosić veto odrzucając poprawki Parlamentu i Komisji oraz zablokować daną propozycję legislacyjną.

Procedura współ-decyzji staje się obecnie najważniejszą procedurą w procesie legislacyjnym. Uznawana jest za bardziej zaawansowany proces w odniesieniu do procedury współdziałania, ponieważ wprowadza *procedurę rozjemczą/uzgodnieniową* oraz trzecie czytanie w procesie akceptacji propozycji.

Poprzez tę procedurę Traktat Amsterdamski umiejscowił Radę oraz Parlament na tej samej płaszczyźnie. W rzeczywistości, w ramach tej procedury Rada nie może przyjąć „wspólnego stanowiska”, jeśli procedura uzgodnieniowa nie przynosi rezultatu. Dlatego osiągnięcie zgody pomiędzy Radą i Parlamentem ma bardzo duże znaczenie.

Do procedury tej włącza się dużą liczbę zagadnień, takich jak: wprowadzanie wspólnego rynku, oświata zawodowa, badania, polityka społeczna, fundusze regionalne, ochrona środowiska, ochrona konsumenta, swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, itp.

Pierwsze czytanie: Komisja wysyła propozycję do Rady, Parlamentu, ECOSOC-u i Komitetu Regionów. Parlament i konsultowane Komitety czytają propozycję i nie wysyłają swojego stanowiska do Rady. Jeśli Parlament nie wprowadza poprawek lub jeśli Rada akceptuje poprawki zaproponowane przez Parlament, propozycja może zostać przyjęta na tym etapie procedury.

Drugie czytanie: Rada przyjmuje kwalifikowaną większością głosów «wspólne stanowisko» w oparciu o opinię otrzymaną od Parlamentu i konsultowanych Komitetów. To «wspólne stanowisko» jest wysyłane do Parlamentu do drugiego czytania. Parlament na tym etapie ma trzy możliwości do wyboru, w okresie 3-miesięcznym:

- 1) przyjąć «wspólne stanowisko» lub nie udzielić żadnej odpowiedzi w ciągu 3-ech miesięcy
- 2) odrzucić absolutną większością głosów wspólne stanowisko. W tym przypadku proces zostaje zatrzymany i Rada nie może zwracać się do Komitetu Rozjemczego/Mediacyjnego (*Conciliation Committee*)
- 3) zaproponować poprawki – w tym przypadku Rada może zaakceptować propozycję uwzględniając wszystkie zmiany zaproponowane przez Parlament. Jeśli Rada odrzuca część poprawek lub jeśli nie osiągnięto jednomyślności co do akceptacji, Przewodniczący Rady i Prezydent Parlamentu zwołują w ciągu 6-ciu tygodni Komitet Rozjemczy/Mediacyjny składający się z przedstawicieli Rady i Parlamentu (po 15-cie osób) w celu wypracowania porozumienia.

Trzecie czytanie: W czasie tej fazy Rada i Parlament mają 6 tygodni, aby przyjąć (Rada poprzez kwalifikowaną większość, Parlament absolutną większością wyrażanych głosów) propozycję rozwiązania polubownego. Jeśli Komitet Mediacyjny nie będzie w stanie

wpracować porozumienia i zaproponować propozycji, wówczas proces legislacyjny traktowany jest jako zamknięty.

Procedura akceptacji (zgodnej opinii) jest procedurą, w ramach której instrument prawny może być przyjęty tylko po uprzedniej akceptacji przez Parlament Europejski. Rola Parlamentu w tej procedurze jest ograniczona do przyjęcia lub odrzucenia przedłożonej propozycji rozwiązania prawnego. Nie może proponować żadnych poprawek do aktu, który wpłynął do Parlamentu. W rzeczywistości, projekty wnoszone do Parlamentu w ramach tej procedury dotyczą na przykład: przyjęcia nowych członków Unii Europejskiej, zawarcia umowy z krajem nie będącym członkiem UE, ustanowienia Przewodniczącego oraz członków Komisji Europejskiej.

Procedura uproszczona stosowana jest wówczas, kiedy nie jest konieczne inicjowanie procesu legislacyjnego. Dlatego procedura ta używana jest w przypadku uchwalania *nieobowiązkowych instrumentów*, takich jak: rekomendacje, komunikaty, opinie, proponowanych przez Komisję lub Radę. Procedura ta jest więc często wykorzystywana przez Komisję w celu uchwalenia instrumentów dotyczących spraw gospodarczych i przemysłowych

Procedura działań implementacyjnych jest procedurą, poprzez którą Komisja wprowadza w życie decyzje Rady. Komisja może wprowadzać instrumenty odnoszące się do decyzji podjętej przez Radę postępując zgodnie z jedną z 3-ech procedur:

a) *Procedura Komitetu Doradczego (Advisory Committee procedure),*

W jej ramach Komisja prezentuje Komitetowi Doradczemu, składającemu się z *przedstawicieli krajów członkowskich Unii Europejskiej*, projekt działań do podjęcia, zaś Komitet wydaje opinię w granicach wyznaczonych przez Komisję. Od Komisji oczekuje się, nawet jeśli nie jest do tego zobligowana, że weźmie pod uwagę w jak najbardziej możliwym zakresie stanowisko Komitetu. Procedura ta została zastosowana w celu wprowadzenia wspólnego rynku.

b) *Procedura Komitetu Zarządzającego (Management Committee procedure)*

W jej ramach Komisja konsultuje Komitet przed uchwaleniem swoich planowanych działań. Jeśli akt został przyjęty poprzez procedurę współdecyzji, Komisja musi włączyć Parlament w projekt działania implementacyjnego. Jeśli Parlament uchwali rezolucję przeciwko temu działaniu, wówczas Komisja musi przygotować nowy projekt propozycji dla Komitetu i kontynuować procedurę. Procedura ta jest wykorzystywana do wprowadzania wspólnych polityk lub programów mających poważny wpływ na budżet.

c) *Procedura Komitetu Legislacyjnego (Legislation Committee Procedure),*

W jej ramach Komisja prezentuje do akceptacji podstawowe założenia: przykładowe działania na rzecz ochrony zdrowia i bezpieczeństwa, itp. Różnica pomiędzy tą procedurą i procedurą Komitetu Zarządzającego polega na tym, że jeśli Komitet Legislacyjny odrzuci propozycję, Komisja musi złożyć ją do decyzji Rady oraz zgłosić Parlamentowi. Rada musi podjąć decyzję co do propozycji Komisji kwalifikowaną większością głosów, w ciągu 3-ech miesięcy, biorąc pod uwagę stanowisko Parlamentu.

Znajomość procesu legislacyjnego na poziomie europejskim ma niezmiennie duże znaczenie dla reprezentacji interesów. Decydując o kształcie strategii lobbyngowej należy uwzględnić obowiązującą dla danego zagadnienia procedurę.

Jak mogliśmy zauważyć, każda procedura angażuje “aktorów” instytucjonalnych w różnych rolach i waga decyzji każdego bywa różna w trakcie procesu podejmowania decyzji. Dlatego dla przedstawiciela grupy interesów ważne jest, aby określić plan działania, alianse i strategię komunikacji, odpowiednio do różnych faz procesu.

3. Europejski Dialog Społeczny oraz reprezentacja interesów małych i średnich przedsiębiorstw

Europejski Dialog Społeczny jest ważnym obszarem inicjatywy dla reprezentacji interesu małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych. UEAPME – Europejska Unia Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, jest mocno zaangażowana – na płaszczyźnie prawnej i politycznej, w działania na rzecz zagwarantowania udziału małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych w Europejskim Dialogu Społecznym, obejmującym stronę pracodawców i pracobiorców. Działania te - to przykład udanej działalności lobbyngowej.

Struktura i funkcjonowanie Dialogu Społecznego po raz pierwszy ujęte zostały w ramy prawne poprzez Protokół Społeczny Traktatu z Maastricht, a następnie poprzez art. 137, 138 i 139 Traktatu Amsterdamskiego. Do uczestniczenia w Dialogu Społecznym mają prawo tylko te organizacje europejskie, które zostały wymienione w Załączniku III do Decyzji Komisji Europejskiej (COM (96) 448 z 18 września 1996 r.).

Dialog społeczny ma swoje struktury w 2-ech obszarach. Pierwszy obszar to «***Dialog i Negocjacje***», drugi zaś to «***Zgodne działanie (Concertation)***».

W ramach pierwszego obszaru odbywają się:

- a) Dialog pomiędzy stroną pracodawców i pracobiorców, w którym organizacje europejskie UNICE² – UEAPME uczestniczą jako przedstawiciele przedsiębiorstw

² UNICE – Europejska Unia Konfederacji Przemysłowych i Pracodawców

prywatnych, CEEP jako przedstawiciel przedsiębiorstw państwowych oraz ETUC jako przedstawiciel pracowników.

b) Branżowy dialog społeczny - uczestniczą w nim określone organizacje branżowe.

W przypadku drugiego obszaru pracuje "Stały Komitet ds. Zatrudnienia", w którym zasiadają: przedstawiciele UNICE-UEAPME oraz wybrane krajowe organizacje branżowe – jako przedstawiciele przedsiębiorstw prywatnych, CEEP – jako przedstawiciel przedsiębiorstw państwowych, a także ETUC i określona ilość krajowych związków zawodowych – jako przedstawiciele pracowników.

Europejski dialog społeczny odbywa się wg 2-ch procedur:

- konsultacji
- negocjacji.

W procedurze konsultacji występują dwie fazy:

- 1 faza:

Komisja wysyła propozycję do partnerów społecznych wraz z opisem założeń Komisji dotyczących wprowadzania/realizacji określonego zagadnienia Agendy Społecznej (*Social Agenda*). Partnerzy Społeczni mają 6 tygodni na konsultacje ze swoimi członkami i udzielenie odpowiedzi.

- 2 faza:

Komisja po zapoznaniu się ze stanowiskami partnerów społecznych wysyła im nową propozycję do decyzji. W tej fazie partnerzy mają do wyboru dwie możliwości

- a) zgodzić się na propozycję Komisji i w tym przypadku Komisja wprowadzi ją w życie
- b) rozpocząć tzw. wspólne działanie (rekomendacja lub inna wspólna inicjatywa lub negocjacje).

W przypadku, kiedy partnerzy społeczni zdecydują się na rozpoczęcie wspólnego działania i zakomunikują to Komisji we wspólnym liście, Komisja zawiesza swoją inicjatywę na okres 9-ciu miesięcy, aby pozwolić partnerom społecznym na realizację wspólnej inicjatywy oraz negocjacje. Porozumienie osiągnięte przez partnerów społecznych prezentowane jest Komisji, która sprawdza reprezentatywność partnerów, zanim prześle jego tekst do Rady i Parlamentu Europejskiego. Porozumienie to (umowa) nie może być modyfikowane przez Parlament czy Radę, może być jedynie zaakceptowane lub odrzucone.

Do tej pory partnerzy społeczni zawarli następujące porozumienia:

CEEP – Europejskie Centrum Przedsiębiorstw z Udziałem Publicznym i Przedsiębiorstw o Ogólnym Interesie Gospodarczym
ETUC – Europejska Konfederacja Związków Zawodowych

1. Rok 1996: Umowa o urlopach macierzyńskich: Dyrektywa Rady 96/34/CE z 3 czerwca 1996 r., Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich (*Official Journal*) L 145/4 z 15 czerwca 1996 r.
2. Rok 1998: Umowa o pracy w niepełnym wymiarze czasu: Dyrektywa Rady 97/8/CE z 15 grudnia 1997 r., Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich (*Official Journal*) L 14/9 z 20 stycznia 1998 r.
3. Rok 1999: Umowa o kontraktach na czas określony: Dyrektywa Rady 1999/70/CE z 28 czerwca 1999 r., Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich (*Official Journal*) L 178/43 z 10 lipca 1999 r.

Aktualnie partnerzy społeczni prowadzą negocjacje na temat pracy tymczasowej.³

Przyjęte Dyrektywy muszą być wprowadzone w życie przez kraje członkowskie w ciągu 2-ech lat, poprzez procedurę legislacyjną lub poprzez umowę pomiędzy krajowymi partnerami społecznymi.

Dialog społeczny, jak widać, stanowi dla reprezentacji interesów ważny obszar polityki społecznej i gospodarczej. Jego rola nabiera coraz większego znaczenia w efekcie rozpoczęcia tzw. procesu luksemburskiego (20-21 listopada 1997 r.), procesu z Cardiff (15-16 czerwca 1998 r.) i Kolonii (3-4 czerwca 1999 r.) oraz w wyniku szczytu Rady w Lizbonie (20-21 czerwca 2000 r.), który wprowadził praktykę “otwartej koordynacji” (*open co-ordination*).

W praktyce, partnerzy społeczni uczestniczą w:

- spotkaniach z Głowami Państwa i Rządów, na zaproszenie Prezydencji Unii Europejskiej;
- dwa razy w roku w spotkaniach Ministrów Gospodarki i Finansów Unii Europejskiej;
- spotkaniach Ministrów Spraw Społecznych Unii Europejskiej w ramach dialogu społecznego
- oraz w pracach grup roboczych Komisji Dialogu Społecznego:
 - a) ds. makroekonomicznych
 - b) ds. zatrudnienia
 - c) ds. oświaty

(patrz: *Memorandum UEAPME na stronie internetowej www.ueapme.com*).

³ Od ZRP-SWZ: uaktualnienie: w maju 2001 r., po 11-stu miesiącach pracy europejscy partnerzy społeczni zakończyli negocjacje nie osiągając kompromisu. Informacja o niepowodzeniu negocjacji została przekazana Komisji Europejskiej we wspólnym liście partnerów społecznych.

We wrześniu 2001 r. europejscy partnerzy społeczni (UNICE-UEAPME, ETUC, CEEP) wyrazili we wspólnym liście do Komisarza odpowiedzialnego za obszar „zatrudnienie i sprawy społeczne” wolę rozpoczęcia negocjacji na temat tele-pracy. Celem tych negocjacji będzie „nie wiążąca od strony prawnej umowa” (*legally non binding agreement*), która zostałaby wprowadzona w życie w krajach członkowskich UE przez członków organizacji uczestniczących w negocjacjach.

4. Reprezentacja interesów w zarządzaniu programami UE

Faza zarządzania programami europejskimi oferuje szerokie pole do popisu dla grup interesu – w zakresie podejmowania działań na rzecz skutecznego i satysfakcjonującego te grupy wprowadzania programów.

W tym paragrafie przedstawione zostaną procedury zarządzania dotyczące *V Ramowego Programu Badań i Rozwoju*.

Studium przypadku dotyczące V Ramowego Programu Badań i Rozwoju⁴

Pierwsze propozycje dotyczące programu opracowywane są wewnętrznie przez kompetentną Dyрекcję Komisji. Kontakty Komisji z przedstawicielami świata nauki, dzięki ich zaangażowaniu w realizację wcześniejszych programów, dają możliwość przyjrzenia się zagadnieniom, o których wiadomo, że będą interesujące dla środowiska naukowego.

Wchodząc głębiej w etap formalny, Komisja przygotowuje dla Rady komunikaty, traktowane jako dokumenty do dyskusji. Komunikat ma charakter publiczny i powinien być podany do wiadomości publicznej oraz stać się przedmiotem komentarzy i oceny. Na tym etapie Komisja instytucjonalizuje konsultacje poprzez formalne komitety oraz nieformalne konsultacje. Obejmują one przynajmniej 6 różnych ciał na poziomie Europejskim i krajowym, które są zaangażowane w przygotowanie i wprowadzanie Programu Ramowego.

Na poziomie Europy

Po pierwsze: Komitety Programowe. Każdy konkretny program w ramach Programu Ramowego ma Komitet Programowy. W każdym z nich zasiadają przedstawiciele krajów członkowskich oraz krajów stowarzyszonych z programem. W tym przypadku, również z krajów kandydujących. To jedna z możliwości, kiedy reprezentacja interesów przechodzi bezpośrednio we wprowadzanie Programu Ramowego.

Po drugie: Komitet Badań Naukowych i Technicznych (CREST). Jest to ciało doradcze, w którym są reprezentowane kraje członkowskie, ale nie są reprezentowane kraje kandydujące. Wspiera on zarówno Radę, jak i Komisję, w ich zadaniach dotyczących formułowania polityki rozwoju badań i rozwoju technologicznego. Składa się z przedstawicieli krajów członkowskich

⁴ Na podstawie materiałów z seminarium szkoleniowego zorganizowanego przez SBRA i Eurochambre w Brukseli, 14-16 grudnia 2000 r.

odpowiedzialnych za politykę badań i rozwoju oraz przedstawicieli Komisji. Odgrywa dużą rolę w przypadku Programów Ramowych.

Po trzecie: Ekspercka Grupa Doradcza (EAG). Ciało to składa się z osób będących na co dzień doradcami (jeden dla każdego kluczowego działania). EAG określa wytyczne dla programu roboczego, cele techniczne i gospodarcze oraz komentuje rezultaty projektów w kontekście reorientacji kolejnego programu roboczego. Jest to więc w rzeczywistości bardzo roboczy poziom. Kraje kandydujące zostały zaproszone do nominowania swoich przedstawicieli i tacy zostali powołani. Tak więc, jest to kolejny sposób, przy pomocy, którego kraje kandydujące mogą wpływać bezpośrednio na program /na płaszczyźnie ekspertów/.

Po czwarte: Europejskie Forum Badań (EAR). EAR jest aktualnie ciałem konsultacyjnym (w pewien sposób następcą IRDAC i ESTA, poprzednich ciał, które aktualnie nie funkcjonują) składającym się maksymalnie z 60-ciu osób, w tym przewodniczących eksperckich grup doradczych. Dzieli się na dwie izby: Izbę Przemysłową i Izbę Akademicką. Tak więc, grupy interesu mają bezpośrednią możliwość wpływania na zarządzanie programem. Członkowie Europejskiego Forum Badań nie zostali jeszcze ustanowieni. Grupa została stworzona, ale nie mianowano członków. Kiedy Komisja, w ramach następnego kroku, mianuje członków, nie obsadzi wszystkich 60-ciu miejsc, ale zarezerwuje pewną ich liczbę dla przedstawicieli krajów kandydujących. Grupa interesu może więc też pójść tą drogą.

Po piąte: Organizacje europejskie reprezentujące interesy małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych na najwyższym szczeblu, w tym UEAPME oraz organizacje branżowe, takie jak: EARTO (European body of contract research organisations⁵) lub CEFIC - w obszarze chemii, Konferencja Rektorów oraz inne grupy zainteresowanych organizacji. Konsultacja z tymi organizacjami odbywa się okresowo, w sposób formalny oraz nieformalnie - w trakcie fazy przygotowywania programu oraz w czasie procedury współdziałania, kiedy ma miejsce akceptacja programu przez Radę. Komisja również zwraca się do tych organizacji, w celu mobilizowania ich do rozwijania partnerstw z organizacjami z krajów kandydujących oraz do pozyskiwania naukowców z tych krajów, w celu włączenia ich do propozycji dotyczących uczestniczenia w działaniach dotyczących programów (odwrócony lobbying).

Na poziomie krajowym

⁵ Dosłownie: Europejskie ciało organizacji badań kontraktowych.

Po pierwsze: systemy Krajowych Punktów Kontaktowych, które stanowią część ogólnej sieci systemów Krajowych Punktów Kontaktowych. Odpowiedzialność za utworzenie Krajowego Punktu Kontaktowego leży po stronie danego kraju i również kraje kandydujące zostały zaproszone do tworzenia Krajowych Punktów Kontaktowych. Oczywiście, Komisja zaangażowała się w pracę z tymi Punktami w określony sposób. Ogólne założenia, które zostały ustalone, określają jak kontakty te mają przebiegać, jak udzielać informacji i wsparcia dla członków oraz jak się ma odbywać networking (budowanie sieci współpracy).

Współdziałanie między nimi, jest ważną funkcją służącą osiągnięciu wartości dodanej, w tym poprzez rzeczywiste wspieranie stron zainteresowanych tworzeniem konsorcjów i przygotowywaniem wspólnych projektów.

Po drugie: biura łącznikowe. Za biura łącznikowe również odpowiadają poszczególne kraje. Komisja zaangażowała się w pracę z nimi (udzielanie informacji, wsparcie, itp.) w podobnym zakresie, jak w przypadku każdego, kto wykazuje zainteresowanie programami badań i rozwoju, kto chce pomóc swojemu krajowi i swoim naukowcom w osiągnięciu sukcesu. Biuro łącznikowe jest więc kolejnym kanałem dla naukowców, służącym do kontaktu z Komisją.

Są to kanały dotyczące płaszczyzny Komisji i administracji krajowej, gdzie organizacje małych i średnich przedsiębiorstw mogą wpływać na proces podejmowania decyzji, w celu reprezentowania interesu małej przedsiębiorczości i rzemiosła. Nie wymienione zostały możliwości inicjatyw wobec Parlamentu Europejskiego i innych ciał konsultacyjnych, takich jak ECOSOC i Komitet Regionów, które również mają wpływ na proces akceptacji programu.

Również w fazie implementacyjnej w sposób bardzo jasny i uregulowany odbywa się wyrażanie interesu, zarówno poprzez Komitety Programowe, jak i Ekspertskie Grupy Doradcze.

5. Rola poziomu krajowego w procesie legislacyjnym UE

Europejski proces legislacyjny - to proces, który, tak jak można to było zauważyć przy analizie różnych procedur, nadaje dużą rolę inicjatywie krajów członkowskich. Rola ta powinna być rozpatrywana z punktu widzenia dwóch głównych faz procesu podejmowania decyzji:

a) Fazy wstępującej

b) Fazy zstępującej.

Koordinacja działalności lobbyingowej poszczególnych krajów na poziomie europejskim ma fundamentalne znaczenie dla skutecznej reprezentacji interesów. Aspekt ten dotyczy również krajów kandydujących.

Faza wstępująca staje się coraz ważniejszą fazą dla działalności lobbyngowej grup interesu krajów Unii Europejskiej - po doświadczeniu z implementacją prawodawstwa dotyczącego wprowadzenia rynku wewnętrznego oraz w wyniku zapoczątkowania procesu z Cardiff i Luksemburga, jak również ostatniego, związanego ze szczytem w Lizbonie – procesu “otwartej koordynacji” polityk krajów członkowskich w obszarze monetarnym, gospodarczym i społecznym.

W tym kontekście, przedstawiciele grup interesu zażądali od instytucji krajowych (tak było w przypadku Włoch) możliwości wyrażania w bardziej efektywny sposób swoich interesów. Wśród postulatów znalazły się między innymi takie sprawy jak:

- 1) *Stworzenie na poziomie krajowym stałych i przejrzystych warunków dla wyrażania interesów, na przykład «Okrągłego stołu ds. koordynacji procesu legislacyjnego», przy którym zasiadali by przedstawiciele „aktorów” życia gospodarczego i społecznego, i który byłby koordynowany przez oficjalne ciało krajowe: Departament ds. polityki europejskiej. Inicjatywa ta służyłaby:*
 - a) *wcześniejszemu otrzymywaniu informacji i dokumentacji, dotyczących zagadnień będących w porządku obrad różnych spotkań Rady UE,*
 - b) *badaniu, w tej fazie procesu, stanowisk „aktorów” uczestniczących w tej inicjatywie, na temat zagadnień, których dotyczy aktualny proces legislacyjny.*
- 2) *Koordynowanie działań lobbyngowych na poziomie krajowym z fazami przewidzianymi na poziomie europejskim, aby:*
 - a) *zabezpieczać ciąg dalszy (follow-up) dla procesu legislacyjnego*
 - b) *porównywać własne stanowiska ze stanowiskami innych członków z różnych krajów Unii Europejskiej oraz koordynować inicjatywę lobbyngową na poziomie różnych krajów członkowskich, jak też wносить wkład w działania na rzecz porozumienia na poziomie różnych instytucji europejskich: Parlamentu, ECOSOC-u, Komitetu Regionów, Rady.*

Departament ds. polityki europejskiej wraz z Ministerstwem Spraw Zagranicznych zainicjował - w celu podniesienia jakości włoskiego udziału w fazie wstępującej procesu legislacyjnego, Krajową Sesję w ramach Comitato Nazionale Economia e Lavoro (CNEL www.cnel.it), w ramach której, w oparciu o harmonogram prac legislacyjnych (publikowany przez Komisję na początku każdego roku) odbywa się koordynacja:

- a) *stanowisk przedstawicieli grup interesu w sprawach wynikających z harmonogramu prac legislacyjnych*
- b) *inicjatyw przedstawicieli różnych Ministerstw, które będą przedstawiane instytucjom wspólnotowym.*

Faza zstępująca procesu legislacyjnego angażuje grupę interesu w momencie przenoszenia przepisów europejskich do prawodawstwa krajowego.

W przypadku tej fazy, działalność grup interesów ma wciąż duże znaczenie. W rzeczywistości, przenoszenie prawodawstwa odbywa się poprzez różne decyzje (legislacyjne, administracyjne, regulacyjne) i ma wpływ na istniejące prawodawstwo, a tym samym na warunki gospodarcze i społeczne. Dlatego, w fazie tej *reprezentacja interesu musi odbywać się na poziomie krajowym i regionalnym*.

Faza ta ma ogromne znaczenie dla grup interesu w krajach kandydujących. Transfer prawodawstwa unijnego do tych krajów ustawia grupy interesów w pierwszym szeregu. Doświadczenie grup interesu w działalności lobbyngowej krajów Unii Europejskiej wskazuje na konkretne praktyki, które należy brać pod uwagę w celu zapewnienia, aby przenoszenie aktów prawa Unii Europejskiej odbywało się z uwzględnieniem określonego reprezentowanego interesu, w tym małych przedsiębiorstw i firm rzemieślniczych. W punkcie 11-stym naszego materiału szkoleniowego dokonamy analizy tego aspektu.

6. Strategia organizacji małych i średnich przedsiębiorstw dotycząca reprezentacji interesu na poziomie Unii Europejskiej

Proces integracji europejskiej oraz rozwój polityk europejskich wywierają wpływ na grupy interesu, a tym samym na organizacje reprezentujące małą przedsiębiorczość. W zachowaniu organizacji small business'u wyraźnie widać tendencję do podejmowania działań mających na celu umacnianie swojej roli w tej nowej sytuacji⁶.

W praktyce, **Europejskie organizacje małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych**, muszą:

- a) wzmacniać swoją wewnętrzną strukturę, podnosić swoje kompetencje i jakość zarządzania
- b) wzmacniać swoją bazę członkowską – w dwóch kierunkach:
 - uzupełnić i rozszerzyć reprezentację we wszystkich krajach europejskich i w krajach Europy Środkowo-Wschodniej
 - jednoczyć reprezentacje organizacji aktywnych w krajach UE, w ramach tej samej organizacji europejskiej

⁶ W celu uzyskania szczegółowych informacji patrz: Lanzalaco-Gualmini, "Porządek globalny i lokalne działanie zbiorowe", w: Greenwood-Jazeck "Zorganizowany biznes i nowy porządek globalny", Londyn, Macmillan, 2000 r. Lanzalaco-Gualmini "Global order and local collective action" in Greenwood-Jazeck "Organized business and new global order", London, Macmillan, 2000.

- c) zredukować z 11-stu do 6-ciu (patrz lista poniżej) liczbę organizacji europejskich poprzez realizację procesu połączeń pomiędzy nimi (np. EUROPMI⁷ połączyło się z UEAPME) oraz w wyniku procesu selekcji
- d) działać na rzecz wzmocnienia swojej roli w Europejskim Dialogu Społecznym.

Rezultat tego procesu, który został zakończony pod koniec lat 90-tych, jest znaczący w odniesieniu do organizacji reprezentujących interesy małej przedsiębiorczości. Dowodem na to jest fakt, że przygotowywane stanowiska dotyczące zagadnień europejskich - uwzględniają małe i średnie przedsiębiorstwa oraz rzemiosło. Nie bez znaczenia jest w tym kontekście, również udział przedstawicieli tej grupy przedsiębiorstw w pracach różnych komitetów europejskich oraz udział we wszystkich spotkaniach dotyczących polityki makroekonomicznej, zatrudnienia oraz spraw społecznych.

Lista najbardziej reprezentatywnych Europejskich organizacji małych i średnich przedsiębiorstw:

1. CCACC - *Comité de coordinations des Associations de Cooperative de la CEE* /Komitet Koordynacyjny Wspólnoty Europejskiej ds. Organizacji Spółdzielczych/
2. CEDI - *Confédération Européenne des Indépendants* /Europejska Konfederacja Wolnych Zawodów/
3. EUROCHAMBRES - *Union Européenne des Chambres de Commerce* /Europejska Unia Izb Przemysłowo-Handlowych/
4. EUROCOMMERCE - *Commerce Européenne* /Europejska Unia Handlu/
5. UEAPME - *Union Europeene de l'Artisanat et des PME* /Europejska Unia Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw/
6. UNICE - *Union Européenne de l'Industrie et des Employeurs d'Europe* /Europejska Unia Konfederacji Przemysłowych i Pracodawców/

Główną tendencją, jaką wykazują **krajowe organizacje small business'u** stykające się z procesem "europeizacji", jest wzrost reprezentacji na płaszczyźnie międzynarodowej. Można zauważyć, że organizacje małych i średnich przedsiębiorstw oraz izby gospodarcze w połowie lat 80-tych wzmocniły swoje relacje z instytucjami ponadkrajowymi, w różny sposób:

- a) Otwierając własne przedstawicielstwa w Brukseli lub niebezpośrednio - poprzez przedstawicielstwa innych organizacji, w celu rozszerzenia swojej działalności, oferowania nowych usług dla członków, głównie w obszarze informacji.
- b) Jednocząc swoje reprezentacje wobec tej samej instytucji europejskiej, w celu wzmocnienia wpływu tych organizacji.

⁷ Od ZRP-SWZ: uzupełnienie: EUROPMI - *European Committee for Small & Medium-sized Industries (Europejski Komitet Małych i Średnich Przedsiębiorstw Przemysłowych)*. Umowa o połączeniu podpisana została 9 lipca 1999 r.

- c) Intensyfikując swój udział w życiu organizacji europejskich, w celu podnoszenia jakości propozycji politycznych dotyczących spraw małych i średnich przedsiębiorstw.
- d) Wspierając lub przystępując do europejskich organizacji branżowych, w celu otwierania nowych obszarów reprezentacji dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych na najwyższym szczeblu procesu podejmowania decyzji.

Ten wzrost reprezentacji horyzontalnej i reprezentacji branżowej jest tendencją, która generalnie dotyczy większości reprezentatywnych organizacji w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Informator Europejskich Spraw Publicznych z 2001 r. (*The European Public Affairs Directory of 2001*⁸) odnotowuje 1297 europejskich organizacji gospodarczych i zawodowych oraz 708 grup interesu, organizacji reprezentujących szeroki zakres interesów, takich jak środowisko naturalne, edukacja, zdrowie, bezpieczeństwo konsumenta, itp.

W Europie, takie zachowanie organizacji małych i średnich przedsiębiorstw - służące wzmocnieniu działalności lobbyngowej na płaszczyźnie międzynarodowej, a szczególnie na poziomie Unii Europejskiej, jak również oferta usług, wspierane są:

- przez instytucje europejskie, które rozwijają działalność polityczną dotyczącą spraw małej przedsiębiorczości,
- poprzez rozwijanie europejskiej polityki regionalnej w latach 90-tych, oraz
- poprzez realizację programów europejskich, które wymagają partnerstw wielonarodowych ze strony krajowych, regionalnych i lokalnych organizacji małych i średnich przedsiębiorstw.

W konsekwencji tego procesu "europeizacji" organizacji gospodarczych i zawodowych odnotowywane są zmiany roli i funkcji lobbyngu również wśród **ciał krajowych oraz terytorialnych**.

W rzeczywistości, również w wyniku wzmocnienia roli regionów na płaszczyźnie instytucjonalnej, ciała regionalne także podejmują działania w celu:

- a) posiadania bezpośredniej reprezentacji na poziomie Unii Europejskiej
- b) zwiększenia zapotrzebowania reprezentacji międzynarodowej w stosunku do ciał krajowych, dotyczącego na przykład tworzenia nowych ciał na płaszczyźnie krajowej, poprzez które struktury lokalne mogłyby uczestniczyć w procesie decyzyjnym odbywającym się na poziomie europejskim.

W tym kontekście, działalność lobbyngowa struktur lokalnych znalazła się pod wpływem nowej strategii organizacji krajowej – strategii internacjonalizacji. Aspekt dotyczący tego wpływu można zauważyć w takich zachowaniach jak:

⁸ edycja: Landmark Elevent , www.contact.eu.com

- a) struktury lokalne organizacji małej przedsiębiorczości w wielu przypadkach otworzyły również własne przedstawicielstwa w Brukseli
- b) lub przedstawicielstwo przy istniejących ciałach gospodarczych
- c) nabywanie usług międzynarodowych (informacje, wsparcie w udziale w programach europejskich, itp.) u krajowych organizacji mśp.

Można zauważyć, że w okresie pomiędzy połową lat 80-tych i 90-tych lokalne organizacje small business'u szukały wsparcia ze strony władz lokalnych, w celu wzmocnienia ich działalności lobbyngowej na płaszczyźnie międzynarodowej oraz w celu budowania ich powiązań międzynarodowych. Tak było w przypadku organizacji małej przedsiębiorczości z Bergamo, która mając wsparcie ze strony Ministerstwa Przemysłu otworzyła w 1988 r. swoje przedstawicielstwo w Brukseli.

A więc, proces globalizacji zmusił nie tylko krajowe, ale również lokalne organizacje small business'u do wprowadzania strategii reprezentacji, w celu reprezentowania ich interesów na płaszczyźnie europejskiej i branżowej, oferowania usług europejskich dla przedsiębiorstw, badania możliwości zawierania partnerstw międzynarodowych i poza-regionalnych - w wielu przypadkach przy wsparciu organizacji na poziomie krajowym, w innych przypadkach bezpośrednio, ale jednocześnie z koniecznością wprowadzania zmian w prowadzeniu lobbyngu na poziomie lokalnym.

7. Procedury działalności lobbyngowej grupy interesu: nieformalna, formalna, zorganizowana

Analizując warunki i doświadczenie w lobbyngu, można wyróżnić 3 główne procedury, w oparciu o które prowadzona jest działalność lobbyngowa przez przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw oraz firm rzemieślniczych. Pierwszą możemy nazwać “**procedurą nieformalną**”, drugą “**procedurą zorganizowaną**”, zaś trzecią “**procedurą zgranych działań**”.

Procedura nieformalna jest procedurą, w oparciu o którą działalność lobbyngowa jest prowadzoną ciągle, z uwzględnieniem *specyficznych potrzeb, które pojawiają się w reprezentatywnych grupach*. Procedura ta jest prowadzona najczęściej pojedynczo przez daną organizację, w oparciu o relacje zbudowane pomiędzy przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw a przedstawicielami określonych instytucji i sił politycznych.

Co jest charakterystyczne dla procedury nieformalnej to natura zagadnień, które są w centrum działalności lobbyngowej. Zagadnienia te w największym stopniu dotyczą specyficznych potrzeb danych grup lub specyficznej strategii organizacji w pojedynczych sprawach związanych z polityką europejską.

Procedura nieformalna lobbyingu wymaga, przede wszystkim, następujących działań:

- a) budowania przez organizację szerokich stosunków z ciałami instytucjonalnymi poprzez strategię promocji organizacji - aby mieć wiedzę na temat prac znajdujących się w porządku działań instytucji oraz aby zagwarantować wymianę informacji;
- b) wzmacniania regularnych kontaktów przedstawicieli organizacji z przedstawicielami instytucji i sił politycznych - aby ci mogli mieć aktualną wiedzę na temat stanowisk organizacji w określonych sprawach;
- c) przedstawiania instytucjom, siłom politycznym i innym organizacjom stanowisk przygotowanych przez organizację, a dotyczących zagadnień priorytetowych dla małej i średniej przedsiębiorczości;
- d) przedstawiania kluczowych stanowisk mediom.

Procedura nieformalna wymaga, generalnie rzecz biorąc, pozytywnych stosunków pomiędzy reprezentacją polityczną i przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw, opartych na uznaniu znaczącej roli, jaką odgrywają małe przedsiębiorstwa w gospodarce (w wielu krajach Unii Europejskiej powoływany jest minister ds. małej przedsiębiorczości). Dlatego spotkania z instytucjami i siłami politycznymi mają charakter okresowy i niekoniecznie związane są z rozwiązywaniem konkretnego problemu. Takie warunki pozwalają reprezentacji politycznej lub rządowej być świadomą oczekiwań małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te oraz członkowie parlamentu spotykają się regularnie również w sposób nieformalny, czasami okresowo organizowane są spotkania przy śniadaniu, w czasie których następuje wymiana informacji, poglądów lub prezentacja propozycji. To skuteczna forma prowadzenia działalności lobbyingowej.

Procedura zorganizowana jest praktyką, w przypadku której działalność lobbyingowa *oparta jest na komitetach i działalności konsultacyjnej instytucji*. Komitety te są powoływane przez instytucje, w wielu przypadkach, na życzenie organizacji małych i średnich przedsiębiorstw, w celu wspierania ich inicjatywy w obszarze małej przedsiębiorczości, czy podczas konsultacji, w których uczestniczą.

Zagadnienia dotyczące zorganizowanego lobbyingu powiązane są z zagadnieniami horyzontalnymi i branżowymi, w zakresie których grupa interesu wykazuje aktywność (prawodawstwo, regulacje). Praktyka komitetów jest bardzo rozpowszechniona na poziomie europejskim, krajowym oraz regionalnym - we wszystkich regionach krajów członkowskich Unii Europejskiej. Praktyka ta stabilizuje procedurę obrony interesów przez organizacje małych i średnich przedsiębiorstw w określonych obszarach. W komitetach działalność lobbyingowa wyraża się poprzez doradztwo oraz dokumenty robocze, które wnoszą wkład w proces podejmowania decyzji przez instytucje. Poprzez procedurę zorganizowaną organizacja małej i średniej przedsiębiorczości ma zagwarantowany dostęp do informacji na temat kierunków polityki w różnych obszarach ważnych dla małych i średnich przedsiębiorstw; a w działalności lobbyingowej, by osiągnąć swoje cele - wykorzystuje konsultacje i procedury doradztwa.

W lobbyngu w ramach procedury zorganizowanej można wykorzystywać fakt *zbieżności interesów* w danym temacie pomiędzy różnymi organizacjami uczestniczącymi w pracach komitetu. Do tego modelu może być włączona praktyka “*przesłuchań*”, które organizują instytucje przy okazji przygotowywania decyzji dotyczących ważnych i ogólnych tematów.

Procedura zgranych działań jest praktyką opartą na *relacjach trójstronnych pomiędzy instytucjami, przedsiębiorcami i związkami zawodowymi*. Specyficzne cele tej praktyki związane są ze sprawami makroekonomicznymi, sprawami dotyczącymi dialogu społecznego, generalnymi zagadnieniami krajowymi, procesem rozwoju regionalnego.

Praktyka ta znajduje zastosowanie w wielu krajach członkowskich Unii Europejskich, między innymi we Włoszech, obejmując zagadnienia dotyczące wzrostu oraz zatrudnienia. W ramach tej procedury rząd i partnerzy społeczni negocjują porozumienia w obszarze gospodarczym i społecznym.

We Włoszech pierwsza umowa zawarta zgodnie z tą praktyką, została podpisana w 1993r.

Na poziomie europejskim, dialog społeczny często odbywa się przy dużym wykorzystaniu tej praktyki, ale zachowana jest pewna specyfika (Komisja może jedynie wspierać dialog społeczny, ale nie jest stroną porozumienia), którą określa Protokół Społeczny będący załącznikiem do Traktatu z Maastricht.

W tych ramach partnerzy społeczni mogą decydować o rozpoczęciu lub nie rozpoczynaniu negocjacji dotyczących zagadnień zaproponowanych przez Komisję lub mogą decydować o uruchomieniu wspólnej inicjatywy w obszarze negocjowanych zagadnień, związanych z porządkiem prac Komisji i dotyczących spraw społecznych.

Na poziomie regionalnym praktyka ta stosowna jest w krajach, w których regiony odgrywają ważną rolę przy planowaniu rozwoju regionalnego. Obejmuje wszystkie regiony uczestniczące w realizacji europejskiej polityki regionalnej. W tym przypadku władze lokalne budują warunki pozwalające przedstawicielom małych i średnich przedsiębiorstw spotykać się i omawiać z przedstawicielami władz regionalnych oraz przedstawicielami związków zawodowych zagadnienia związane z rozwojem regionalnym, określać ramy tego rozwoju, w tym decydować o treści polityki na rzecz małej i średniej przedsiębiorczości, jak również roli partnerów społecznych w realizacji działań.

Praktyka zgranych działań została wprowadzona na początku lat 90-tych – z jednej strony pod wpływem badań poświęconych problemowi, w jaki sposób czynić bardziej efektywną europejską politykę regionalną, z drugiej zaś, aby zastąpić wchodzenie rządu centralnego w sprawy dotyczące rozwoju mniej rozwiniętych obszarów - praktyką, która mogłaby być

bardziej odpowiednią dla waloryzowania zasobów wewnętrznych, na rzecz rozwoju lokalnego.

8. Procesy występujące w działalności lobbyngowej

Podobnie jak w procesie legislacyjnym również w działalności lobbyngowej możemy wyróżnić *proces wstępujący* i *proces zstępujący*. Oba procesy odbywają się według «praktyki nieformalnej» oraz «praktyki zorganizowanej», o których była mowa wcześniej. «Praktyka zranych działań» ma właściwą dynamikę ponieważ inicjatywa w tym wypadku jest podejmowana przez rząd.

Proces wstępujący jest procesem, w ramach którego *przedstawiciele małej przedsiębiorczości podejmują inicjatywę* wobec instytucji rządowych lub przedstawicieli politycznych, w celu zaproponowania uruchomienia nowego działania na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw lub w celu zmodyfikowania istniejących warunków. *Proces ten oparty jest na pro-aktywnej /wyprzedzającej/ roli organizacji małych i średnich przedsiębiorstw w działalności lobbyngowej.*

Proces zstępujący jest procesem, w którym *instytucje na różnych poziomach konsultują organizacje małych i średnich przedsiębiorstw*, w celu zweryfikowania swoich stanowisk dotyczących nowej polityki lub nowego programu na rzecz małej i średniej przedsiębiorczości lub w celu zebrania informacji o ich potrzebach lub propozycjach dotyczących specyficznych zagadnień. W tym przypadku *rola organizacji małych i średnich przedsiębiorstw w działalności lobbyngowej ma charakter re-aktywny*. Jednak również taka rola jest ważna przy występowaniu z inicjatywą i budowaniu wsparcia dla propozycji ze strony innych grup.

Te dwa procesy nie są od siebie odseparowane w działalności lobbyngowej, ale występują bądź równolegle, bądź wzajemnie na siebie oddziałują. Jednak w przypadku obu procesów występują fazy, które w różny sposób wpływają na rezultat działalności lobbyngowej.

Fazy te można podzielić schematycznie w następujący sposób:

- a) faza przygotowująca lobbyng
- b) obrona propozycji
- c) implementacja rezultatów
- d) faza weryfikacyjna.

Faza przygotowań, wiąże się ze zbieraniem wszelkich elementów, które mogą pozwolić organizacji małych i średnich przedsiębiorstw przedstawić propozycję instytucjom. Przygotowanie to musi być bardzo dokładne, ponieważ propozycja musi nie tylko udowodnić potrzebę małych i średnich przedsiębiorstw, ale również przedstawić

wszystkie argumenty uzasadniające podjęcie przez władze decyzji satysfakcjonujących te przedsiębiorstwa. Ważne jest, aby propozycja była dobrze udokumentowana i przedstawiona w sposób, który gwarantuje konieczną dla inicjatywy lobbyngowej przejrzystość.

W ramach tej fazy podejmowane są również decyzje dotyczące strategii uzyskiwania wsparcia politycznego dla propozycji. Komisja oraz generalnie instytucje na wszystkich szczeblach, otrzymują praktycznie w sposób ciągły tak wiele informacji, że warto formułować swoje stanowisko w sposób klarowny i rzeczowy.

Obrona propozycji jest tą fazą lobbyngu, kiedy bada się możliwości wsparcia propozycji przez inne organizacje lub “aktorów” lokalnych. Ważne jest, aby łączyć się z innymi, którzy mają te same interesy, na jak najwyższym możliwym szczeblu. Im więcej organizacji mówi jednym głosem, tym lepiej jest on słyszalny.

To bardzo ważna faza lobbyngu, ponieważ jest to faza, kiedy musi być budowany ewentualny konsensus dotyczący propozycji. Musi być również wprowadzona właściwa strategia pozyskiwania wsparcia politycznego, aby wzmocnić propozycję prezentowaną przez organizacje małych i średnich przedsiębiorstw wobec kompetentnych władz.

Faza implementacji jest fazą, w ramach której podejmowana jest decyzja przez władze instytucjonalne w wyniku działalności lobbyngowej. Faza ta musi być realizowana w sposób właściwy, a nie zawsze tak się dzieje. Okres wdrażania decyzji jest okresem, kiedy strona przeciwna danej decyzji może być ciągle aktywna. Dlatego faza ta wymaga niezmiennej aktywności i inicjatywności w działaniach lobbyngowych.

Faza weryfikacji jest również potrzebna w działalności lobbyngowej – do dokonania analizy, razem ze wszystkimi zaangażowanymi stronami, ewentualnego wpływu wprowadzania rezultatu lobbyngu na inne aspekty dotyczące interesu małych i średnich przedsiębiorstw oraz w celu konsolidacji w kontekście przyszłych wspólnych inicjatyw.

Rola organizacji małych i średnich przedsiębiorstw w działalności lobbyngowej jest o wiele bardziej znacząca, jeśli organizacje te prezentują następujące aspekty:

- a) znaczenie reprezentacji organizacji małych i średnich przedsiębiorstw i ich struktur;
- b) zdolność nawiązywania relacji z podobnymi strukturami;
- c) zakres powiązania obrony interesu z ogólnym interesem społecznym i gospodarczym;
- d) zdolność mobilizowania kategorii reprezentowanych interesów;
- e) relacje z mediami.

Fakt istnienia **reprezentacji** organizacji małych i średnich przedsiębiorstw, generalnie, jest potwierdzany poprzez udział przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw w ciałach instytucjonalnych, zajmujących się sprawami gospodarczymi i społecznymi. Reprezentacja organizacji małych i średnich przedsiębiorstw może również korzystać z członkostwa organizacji krajowej w organizacjach na poziomie europejskim oraz członkostwa organizacji regionalnych w organizacji krajowej.

Innym ważnym aspektem w działaniu lobbyngowym są **stosunki z podobnymi strukturami** (innymi organizacjami małych i średnich przedsiębiorstw, itp.), które wspólnie są w stanie stworzyć szeroki front w działalności lobbyngowej. *Ta możliwość opiera się na niezależności organizacji małych i średnich przedsiębiorstw od przedstawicieli politycznych oraz autentyczności charakteru reprezentacji małych i średnich przedsiębiorstw.*

Zagadnienia dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw leżą w centrum zainteresowania społeczeństwa. Świadomość tego interesu można wzmocnić poprzez taką działalność lobbyngową, która nie zaniedbuje pokazania dowodu znaczenia **relacji pomiędzy przedmiotem lobbyngu i interesem ogólnym**.

Dlatego, przy prowadzeniu działalności lobbyngowej ważne jest, aby stworzyć szeroki front reprezentacji interesu. Taki front zapewnia zgodność interesu, który jest przedmiotem lobbyngu, z interesem ogólnym. Szeroki front reprezentacji wywrze pozytywny wpływ na decyzję instytucji.

Stosunki pomiędzy partnerami społecznymi stanowią punkt o fundamentalnym znaczeniu dla sukcesu działania na rzecz wspierania rozwoju lokalnego. W rzeczywistości, aby pomiędzy różnymi „aktorami” zaistniała zbieżność stanowisk dotyczących celów związanych z rozwojem lokalnym, konieczny jest system relacji pomiędzy partnerami *oparty na modelu zaufania i współpracy, nie zaś na modelu konfliktowym*. Zagadnienia związane z rozwojem lokalnym włączone są do procesu, który wymaga zaufania, współpracy i zbieżności celów pomiędzy stronami zaangażowanymi w proces.⁹

Kontakty z mediami są czynnikiem, który zakłada coraz większy związek ze społeczeństwem poprzez komunikację. Kampania informacyjna poprzez media na temat sprawy, w obronie której występuje organizacja małych i średnich przedsiębiorstw jest oczywistym i ważnym aspektem strategii lobbyngowej.

⁹ Analiza roli partnerstw w rozwoju lokalnym - patrz: *Rapporto sulla concertazione locale*, Roma 1999.

9. Wpływ procesu globalizacji gospodarczej na różne płaszczyzny działalności lobbyingowej

Jak można było zauważyć w poprzednim paragrafie proces globalizacji spowodował w *ramach tej samej organizacji (stowarzyszenia) reorientację stosunków pomiędzy strukturą centralną i lokalną – w takim kierunku, aby ta druga odgrywała większą rolę w działalności lobbyingowej, miała większe wsparcie od struktury krajowej w radzeniu sobie z wymogami globalizacji oraz większą autonomię w udziale w programach rozwoju lokalnego.*

Dyskusja na ten temat zmusiła takie organizacje jak CNA we Włoszech (www.cna.it) do zmiany statutu organizacyjnego, w oparciu o bardziej federacyjny system, który mógłby lepiej definiować rolę różnych poziomów organizacji i wspierać inicjatywę globalną. O zmianie tej zdecydowano opierając się na schemacie organizacyjnym, który *”nakłada na struktury lokalne zadanie maksymalnej użyteczności dla zrzeszonych przedsiębiorstw oraz sprzyjania uzyskiwaniu maksymalnego efektu reprezentacji”. W ramach tego schematu organizacje krajowe charakteryzować ma maksimum reprezentacji i minimalny poziom użyteczności w obszarze usług.*¹⁰

Analiza i omówienie wyzwań, jakie stoją przed zorganizowaną reprezentacją interesu, pokazują, że wyzwania te przekraczają poziom pojedynczej organizacji i odnoszą się również do relacji pomiędzy organizacjami small business’u i innymi ciałami zajmującymi się reprezentacją i prowadzeniem działań lobbyingowych (izby gospodarcze, ciała publiczne).

Odnosnie relacji w ramach procesu reprezentacji interesu pomiędzy organizacjami małej przedsiębiorczości, izbami gospodarczymi i innymi ciałami instytucjonalnymi zajmującymi się sprawami dotyczącymi małych i średnich przedsiębiorstw, CNA proponuje *”zwracać większą uwagę na integrację niż na różnice pomiędzy wszystkimi podmiotami”*.

CNA zaproponowało *strategię budowania „sieci współpracy” pomiędzy organizacjami małej przedsiębiorczości i innymi podmiotami, w celu aktywowania pożytecznego procesu wymiany oraz wykorzystywania doświadczeń, usług, lobbyingu pomiędzy strukturami centralnymi i strukturami lokalnymi.*¹¹

¹⁰ W celu uzyskanie bardziej szczegółowych informacji patrz: materiały z konferencji CNA-Unioncamere, CNA-Documenta, 3/2000, str. 14.

¹¹ Materiały z Konferencji CNA-Unioncamere, CNA-Documenta, 3/2000, str. 14.

Elementy te pokazują, że wśród organizacji małych i średnich przedsiębiorstw istnieje świadomość polityczna, co do konieczności unikania “tarć pomiędzy organizacjami i w ramach organizacji”, co zostało pokazane w badaniach i jest wyrazem reakcji organizacji małej przedsiębiorczości na proces globalizacji.¹²

Świadomość ta uznaje konieczność wzmocnienia roli organizacji małej i średniej przedsiębiorczości i rzemiosła w zgranych działaniach, popieranych w ramach zarządzania gospodarką przez rządy, mające na celu doprowadzanie do konsensusu pomiędzy partnerami społecznymi.

Nowa rola regionów i poziomu lokalnego w procesie globalizacji, która jest ukierunkowana na waloryzację zasobów i umiejętności lokalnych w kontekście nowych rynków oraz na wspieranie gospodarki regionu, w lobbyingu na poziomie lokalnym daje pierwszeństwo podejściu zgranych działań.

To wszystko charakteryzuje działalność lobbyingową na poziomie lokalnym - jako poziom „przedniej linii frontu”, gdzie dokonuje się wyboru odnośnie strategii rozwoju lokalnego. Na tej płaszczyźnie działalność ta musi również bronić wyborów dokonywanych w negocjacjach na poziomie regionalnym, co oznacza, że organizacja lokalna musi włączać płaszczyznę lokalną organizacji do lobbyingu wobec władz regionalnych.

10. Reprezentacja interesu a proces rozszerzenia Unii Europejskiej

Proces rozszerzenia Unii Europejskiej o 12 krajów Europy Środkowej i Wschodniej ma wpływ na reprezentację interesów małych i średnich przedsiębiorstw, zarówno:

- a) na płaszczyźnie organizacji małych i średnich przedsiębiorstw z tych krajów, jak i
- b) na płaszczyźnie organizacji europejskiej.

Na płaszczyźnie krajów kandydujących wpływ procesu rozszerzenia dotyczyć będzie przede wszystkim następujących głównych aspektów:

1. Relacje pomiędzy ciałami publicznymi i prywatnymi, zajmującymi się sprawami dotyczącymi małych i średnich przedsiębiorstw a organizacjami małych i średnich

¹² Lanzałaco-Gualmini, “Porządek globalny i lokalne działanie zbiorowe”, w: Greenwood-Jazdeck “Zorganizowany biznes i nowy porządek globalny”, Londyn, Macmillan, 2000 r., str. 188.

Lanzałaco-Gualmini: Global Order and Local and Collective Action , in Greenwood and Jazdeck: Organised business and...., Macmillan 1999, page 188

przedsiębiorstw, w zakresie tworzenia warunków udziału w procesie realizacji umowy akcesyjnej (wprowadzanie form i instrumentów do reprezentacji interesów).

2. Relacje z europejskimi, krajowymi i lokalnymi organizacjami małych i średnich przedsiębiorstw oraz z punktami kontaktowymi wspieranymi przez Komisję w krajach kandydujących na rzecz udziału przedsiębiorstw i kompetentnych ciał w programach europejskich, które zostały otwarte dla tych krajów (doświadczenie, partnerstwo).
3. Relacje organizacji małych i średnich przedsiębiorstw z ich członkami oraz kompetentnymi ciałami w ich kraju, w celu zajmowania się sprawą reprezentacji oraz oferowania usług na rzecz przygotowania małych przedsiębiorstw w tych krajach do prawodawstwa wspólnotowego (informacja, pomoc).
4. Relacje pomiędzy wszystkimi aktywnymi reprezentacjami małych i średnich przedsiębiorstw w swoich krajach oraz z reprezentacjami małych i średnich przedsiębiorstw we wszystkich krajach kandydujących, w celu zajęcia się wspólnymi problemami (komunikacja, sieci współpracy).
5. Relacje z organizacją europejską, instytucjami europejskimi oraz z przedstawicielstwem krajowym w Brukseli, w celu wzmocnienia inicjatywy europeizacji (komunikacja, uczestnictwo w spotkaniach).

Na płaszczyźnie europejskiej proces rozszerzenia ma wpływ na reprezentację interesu w kontekście:

1. organizowania reprezentacji organizacji z tych krajów w europejskich organizacjach małych i średnich przedsiębiorstw i rzemiosła (członkostwo), w celu uzyskania wsparcia dla reprezentowanych przez nie interesów.
2. inicjatywy europejskich organizacji małych i średnich przedsiębiorstw w stosunku do organizacji z krajów kandydujących, w celu wsparcia procesu ich europeizacji oraz w stosunku do ich członków (patrz projekty UEAPME: SME Excellence oraz SMECA) /wsparcie techniczne, partnerstwo/.

Tym, co czyni ten wpływ o wiele silniejszym, jest termin spodziewanego rozszerzenia oraz istniejące warunki w krajach kandydujących, odnoszące się do wymienionych powyżej punktów.

Dlatego, efektywna i skuteczna reprezentacja interesów powinna być traktowana jako jeden z najważniejszych priorytetów wszystkich reprezentacji małych i średnich przedsiębiorstw oraz rzemiosła w krajach kandydujących, ponieważ jest to podstawowy warunek udanego procesu zmian i korzystania przez małe przedsiębiorstwa z pozytywów wynikających z członkostwa w Unii Europejskiej.