

**Предраг Јеленковић\***,  
Народни посланик Скупштине Републике Србије  
и члан Друштва лобиста Србије

ПРИКАЗ  
10.5937/zrpfno-26761

Рад примљен: 26.05.2020.  
Рад прихваћен: 15.07.2020.

**Проф. др Костадин Пушара, академик, проф.  
др Јасмин Јагањац, проф. др Жељко Ковачевић,  
„Лобирање у савременим условима”, Удружење  
интересног лобирања и промоције лобистичке  
професије Босне и Херцеговине, Сарајево, 2017.**

У друштвеном смислу лобирање представља саставни део сваког демократског законодавства и политичког процеса. Једно од највећих неразумевања је порекло лобистичке делатности, и уско је везано са самом природом човека, јер смо сви ми лобисти само често нисмо тога свесни. Ако узмемо у обзир да се у основи интереса налазе људске потребе, то не значи да се лобирање користи само за представнике крупног капитала и великих компанија. У савременим условима је потпуно природно да сваки грађанин учествује (посредно или непосредно) на доносиоце одлука, односно да грађанин у савременом друштву остварује могућност утицаја на јавно одлучивање. Лобисти у савременом свету долазе пре других до значајних информација, а са друге стране двосмерна комуникација им омогућава да доносиоце одлука континуирано информишу о потребама и захтевима грађана.

Упознавање и боље разумевање лобистичке делатности је омогућила и књига „Лобирање у савременим условима“, која је оригинална и значајна пре свега због чињенице да ова тема није обрађивана не само у Србији него и шире, а нарочито у земљама Западног Балкана, као и у државама тзв. источног блока. Сама материја лобирања се огледа у ширини неколико научних дисциплина као што су право, економија, политика, комуникологија, психологија и социологија. Почевши од тога да се лобистичко деловање представља као залагање за остварење и заштиту привреде и интереса привредних субјеката, преко правног приступа у смислу остваривања утицаја на доносиоце одлука у изменама и допунама

---

\* jelenko224@yahoo.com

правних аката и прописа, па до политичког аспекта где се сублимира двосмерна комуникација са представницима законодавне и извршне власти на било ком нивоу. С тим у вези, када се врши комуникација, самим тим је обухваћена и област психологије, пре свега личности са којом се врши преговарање, али и социологије у ширем друштвеном контексту.

Такође, постојећа литература и број научних радова на ову тему је незнатан, поготово што у научним круговима још увек не постоји сагласност у вези одређених питања везаних за ову област, иако је број лобистичких специјализованих школа у Европи и свету све већи. Самим тим, приступ теми лобирања мора бити интердисциплинаран.

На 279 страница сагледана су и покренута питања која могу побудити интересе не само оних у стручној него и образовној и научној области, са тенденцијом промишљања савремене професије, тј. новог занимања на тржишту рада.

Осим уводног и закључног дела, рукопис је генерално подељен у четири одвојених, а у исто време повезаних целина: *Појам, дефиниција и значај лобирања, Приступ лобирању – Вашингтон и Брисел, Лобирање у Европској унији, Европске интеграције земаља Западног Балкана и Турске кроз процес лобирања*. Такође, књига садржи Предговор, Прилоге, Литературу и Регистар појмова.

У уводном делу аутори настоје да у најопштијим цртама укажу како на значај и специфичности лобистичке делатности, тако и на основне тенденције прихватања и примене у пракси концепата за остваривање утицаја на доношење појединих одлука које се односе на стварање политичког, економског и правног оквира. Они наводе да је лобирање устаљена и регулисана пракса за остваривање интереса, група и појединаца у развијеним друштвима која подразумевају постојање стабилног демократског система, поштовање људских права, владавину права и заштиту мањина. Разматрање и анализа лобирања, као савремене, односно делатности модерног доба, изискује спровођење усаглашавања одређених домаћих прописа са европским законодавством, у процесу интеграције за било коју област. У овом делу аутори наглашавају да се процес лобирања примарано заснива на размени информација и комуникацији и да укуључење и интеграција у систем Европске уније подразумева учење, прихватање и примену у пракси његове ефикасности.

У првој целини аутори скрећу пажњу на теоријске основе, појам, дефинисање, историјско порекло и настанак првих лобија. Анализирајући и нека научна сазнања, скромна (недовољна) за сада али врло корисна, они доводе у везу врсте, методе и технике лобирања. Осим етимолошког порекла појма,

указују да су, временом, речи: *лоби*, *лобирање* и *лобиста* постале саставни део речника готово свих светских језика, означавајући процесе у којима организоване групе настоје да остваре утицај на доносиоце одлука ради постизања одређеног циља. У питању је, дакле, „врста залагања која има за циљ да се одређени закони који утичу на животе појединаца или заједнице, донесу, укину или промене“. Када је реч о самој дефиницији лобирања, кроз ову целину анализирају неколико аутора са америчког (D. De Kieffer, Meredith, Wittenberg) и британског (Curry, Dubs, Miller, Wilson) подручја, међу којима истичу Мишел Кламанову која даје појам *микс-лобирања*, а чине је право, политика, економија, дипломатија и комуникација, што наводи на закључак да је неопходан мултидисциплинаран приступ овој области.

Посебан осврт аутори дају на табеларне приказе у овом делу који се тичу разлика између процеса заступања и процеса лобирања, као и шта јесте а шта није лобирање. Такође, кроз табеларне приказе, аутори таксативно, са историјским раздобљима (1830–1980), описују формирање и поделу интересних група у Америци са конкретним примерима. Осим табела, постоје и графикони који врло јасно упућују, како на комуникацијске процесе заговарања и утицаја, тако и на активности у приказаним фазама са кључним карактеристикама лобиста.

У наставку овог дела читаоцима је врло прецизно кроз врсте, методе и технике лобирања, објашњена подела према начину на који се остварује комуникација са доносиоцима одлука. Такође, путем јасно приказаних и технички уређених шема, може се видети методологија и технике директног, односно индиректног лобирања. Ову целину аутори завршавају програмом *Етика лобирања*, где су описани, односно дефинисани принципи етичког понашања у лобирању (тзв. Woodstock принципи), сврстани у седам тачака: 1) Лобирање и заједничко добро, 2) Однос између лобисте и клијента, 3) Однос између лобисте и званичника, 4) Лобиста и актери који обликују јавно мњење, 5) Сукоб интереса, 6) Стратегије и тактике лобирања и 7) Интеграција професије лобирања.

У другој целини аутори се баве приступом лобирању у Вашингтону и Бриселу, као саставним делом демократског процеса и уставом загарантованог права у САД и земљама Европске уније. Приступ је регулисан различитим законским актима и прописима по којима раде десетине хиљада професионалних лобиста. У наставку су концизно приказани пре свега евроатлански односи, а кроз дијаграме процеси легислативе лобирања у Вашингтону и Бриселу, али и осврт на праксу и разлике у самом приступу лобирања САД-ЕУ. Аутори такође у овом делу подрбно описују структуру и број интересних група у Бриселу, као и врсте

специјалних интереса – интереси држава чланица, интереси пословног сектора и интереси цивилног друштва.

Трећа целина овог рукописа описује лобистичку делатност кроз историјско, правно, уставно и институционално настајање, односно стварање Европске уније. Један део ове целине аутори су посветили институцијама ЕУ и њиховим надлежностима, поступцима решавања питања, одлучивања и давања сагласности, али и редовним законодавним процедурама осталих органа Европске уније. Врло систематично је у књизи објашњено лобирање у ЕУ кроз Европску комисију, Европски парламент и Веће Европске уније. За област економије, аутори читаоцима пружају информације како у делу који обрађује *Привредно право Европске уније*, тако и кроз посебно обрађени сегмент *Пословног лобирања*, где је објашњен модел лобирања кроз компаративну анализу пословног лобирања унутар „европског институционалног троугла“ (Европски парламент, Веће министара и Европска комисија), тзв. Боуенов модел. Теорију приступа (Pieter Bouwen) и „приступна добра“ (Експертска знања, Информације о европским репрезентативним интересима и Информације о домицилним репрезентативним интересима), као нови теоријски концепт, аутори лобирање представљају као процес размене добара између две групе учесника – приватног сектора и јавних представника. У наставку овог дела рукописа се објашњава модел понуде и тражње приступних добара, као и њихов модел прибављања. Треба истаћи да су аутори и на технички начин, уз помоћ табела и графикана, приказали преглед правних аката и организационих шема главних и помоћних институција, као и ефикасност лобирања на нивоу Европске уније.

У четвртој целини аутори се, кроз концепте и путеве за сам приступ, баве врло значајном и актуелном темом – европским интеграцијама, уз врло сажету анализу последњег таласа придруживања од 2004. до 2013. године. Након поменуте анализе, они обрађују процес стабилизације и придруживања Европској унији, за сваку државу Западног Балкана као и Турску. У рукопису је читаоцима омогућено да се упознају са структуром и општим начелима Споразума о стабилизацији и придруживању, као основом и оквиром интеграцијског процеса, као и табеларним приказом анализе трошкова и добити која прати спровођење Споразума о стабилизацији и придруживању (ССП). На крају ове целине, аутори се, поред илустрације интеграционо-политичке стратегије и сценарија у Европској унији и оцењивања резултата о степену испуњености критеријума, баве припремљеношћу земаља Западног Балкана за чланство у Европској унији.

Значај ове књиге се огледа у њеној методолошкој потпуности, теоријској ширини и практичности и као таква неопходна је да нова сазнања се активније и лакше усвајају.

Аутори се баве изучавањем једне, нове актуелне професије која је данас све више присутна у политичком и привредном амбијенту како националних држава тако и на нивоу Европске уније, па као таква од помоћи је у побољшању комуникације, умрежавању и заједничким деловању привредних субјеката, удружења грађана, синдиката и доносилаца одлука ради лакшег и објективнијег дефинисања националних интереса.

На крају књиге, аутори у 16 прилога илустративно, кроз табеле, графиконе и таксативна навођења дају осврт на: системе регулисања лобистичке делатности, Кодекс понашања, мапу лобирања у Бриселу, уговоре о процесима придруживања, хронологију састанака у врху држава ЕУ, ефикасности индустријског лобирања и најбољим начином за остављавањем комуникација и размене информација.

У том смислу књига „Лобирање у савременим условима“ представља корисну публикацију у животу људи уопште, а да академска заједница има обавезу да сагледа и да свој допринос изучавања ове области и тиме ухвати корак са савременим програмима образовања.

Такође, значај и вредност ове књиге истичу и њени рецензенти – дугогодишњи научни радници:

- Проф. др Владимир Росић, редовни професор Свеучилишта у Ријеци
- Проф. др Азра Хаџиахметовић, редовни професор Универзитета у Сарајеву
- Проф. др Мирко Пејановић, емеритус Универзитета у Сарајеву, дописни члан АНУБИХ
- Проф. др Един Ризвановић, редовни професор Универзитета у Мостару
- Проф. др Зденко Клепић, редовни професор Универзитета у Мостару
- Проф. др Маријан Танушевски, редовни професор Академије БАС у Битољу

Можда би аутори у неком од наредних издања ове књиге требало да се шире осврну и на негативне аспекте лобирања и начине да се ти негативни аспекти умање, имајући у виду да, још увек, већи део јавности лобирање сматра „легалном“ корупцијом. Овакав приступ научног сагледавања лобирања, који су аутори дали у својој књизи, заслужује сваку препоруку.