

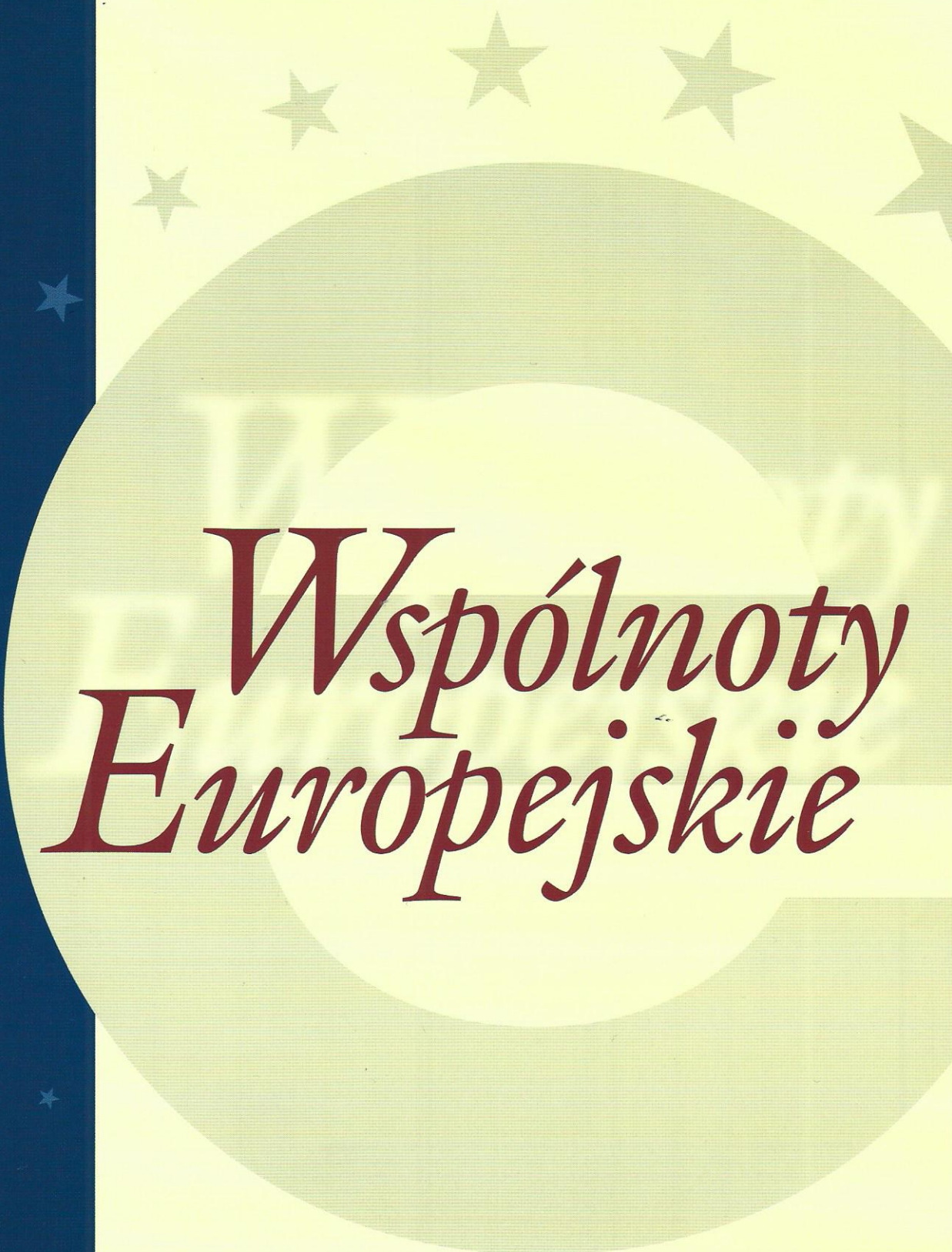
6 (199)

DWUMIESIĘCZNIK

listopad / grudzień
2009

ISSN 1426-2568

Ukazuje się od 1991 roku



*Wspólnoty
Europejskie*



INSTYTUT BADAŃ RYNKU,
KONSUMPCJI I KONIUNKTUR

miałyby określić cele krajowe na pięć najbliższych lat w zależności od swojej sytuacji. Komisja i Rada Europejska co roku przygotowywałyby sprawozdanie z postępów w realizacji celów na poziomie UE i państw członkowskich⁵.



Treść dokumentu ogłoszonego przez KE jako punkt wyjścia do dyskusji nad nową strategią gospodarczą UE oraz plany jej szybkiego przyjęcia były krytykowane przez wielu eurodeputowanych i partnerów społecznych⁶. Uważano, że czas przeznaczony na konsultacje w tej sprawie (niecałe dwa miesiące, w tym okres świąteczny) był zbyt krótki. Podkreślano, że dopiero wszedł w życie Traktat z Lizbony i dobrze byłoby ocenić, jak wpłynie on na realizację strategii „UE 2020”. W odpowiedzi na wspomniane zarzuty Komisja stwierdziła, że debata nad nową strategią nie zaczęła się przecież od zera w listopadzie 2009 r., a kryzys gospodarczy, jaki dotknął Europę, wymaga szybkich decyzji i działań.

Dokument Komisji nazywano zbiorem poprawnych politycznie ogólnych deklaracji i stwierdzeń, z którymi, z uwagi na duży stopień ogólności trudno się zgodzić. Wielu komentatorów zwracało uwagę na brak diagnozy obecnej sytuacji i odniesień do słabych wyników strategii lizbońskiej. Bez takiego krytycznego odniesienia, trudno wyznaczać kierunki na następne dziesięć lat. Komentarze takie wydają się tym bardziej zasadne, że sami unijni politycy, w tym Fredrik Reinfeldt, premier Szwecji przewodniczącej UE w drugim półroczu 2009 r. i Jerzy Buzek, przewodniczący Parlamentu Europejskiego, przyznali, że realizacja strategii lizbońskiej okazała się fiaskiem. Nie udało się osiągnąć większości jej niewiążących celów, jak przeznaczanie 3% PKB na badania i rozwój czy osiągnięcie 70-procentowego poziomu zatrudnienia w UE. Na przykład w Polsce, jak wynika z danych Ministerstwa Gospodarki, wydatki na badania i rozwój wynosiły w ostatnich kilku latach ok. 0,57% PKB⁷. W dokumencie KE nie wspomina się, czy wymienione cele wskaźnikowe będą obowiązywały w nowej strategii.

Punktem spornym w dyskusjach nad nową unijną strategią gospodarczą jest to, czy jej cele mają być wiążące, czy też wciąż ich realizacja zależy od woli politycznej i wzajemnej presji państw członkowskich. Hiszpanie, przewodniczący UE w pierwszej połowie 2010 r., optują za wiążącym charakterem celów nowej strategii. Zdaniem premiera Jose Luisa Zapatero, dotychczasowa metoda oparta na dobrowolnej współpracy (metoda otwartej koordynacji) nie sprawdziła się. Proponuje on, by kraje, które nie będą spełniać wyznaczonych celów, były karane, podobnie jak ma to miejsce w przypadku rynku wewnętrznego czy paktu stabilności i wzrostu⁸. Zapatero przekonuje, że dzięki „wiążącym środkom” możliwe będzie zwiększenie koordynacji w politykach gospodarczych państw UE.

Proponuje powiązanie oceny wypełniania celów z przewidzianym w pakcie stabilności i wzrostu mechanizmem dyscyplinowania krajów, które przekroczyły dozwolony trzyprocentowy deficyt finansów publicznych. W ramach wieloetapowej procedury nadmiernego deficytu, krajom, które nie wypełniają zaleceń, grożą nawet sankcje finansowe. Zwolennikiem większej niż dotychczas koordynacji krajowych polityk gospodarczych jest także szef Rady Europejskiej Herman Van Rompuy.

¹ Dokument roboczy Komisji – Konsultacje dotyczące przyszłej strategii „UE 2020”, Bruksela, 24.11.2009, KOM(2009)647 wersja ostateczna.

² Ibidem.

³ Press Releases, IP/09/1807, Brussels, 24.11.2009.

⁴ Ibidem.

⁵ Ibidem.

⁶ Por. np.: list otwarty przedstawicieli organizacji pozarządowych (*Platform of European Social NGOs*) z 21.11.2009 r. do przywódców unijnych instytucji. <http://www.socialplatform.org/News.asp?news=23094>; stanowisko Polskiego Związku Rzemiosła dotyczące przyszłej strategii Unii Europejskiej 2020 z 12.01.2010 r., <http://www.zrp.pl/>; stanowisko Eurochambers i Bussines Europe (*EU business leaders criticise 2020 consultation procedure*), <http://euobserver.com/9/29327>.

⁷ Patrz http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,77367,7459069,Buzek_KE_przygotowuje_strategie_rozwoju_gospodarczego.html

⁸ Patrz <http://biznes.interia.pl/news/nowa-strategia-ue-2020,1427556,4201>

LOBBING NA POZIOMIE KOMISJI EUROPEJSKIEJ

*Michał Piechowicz*¹

Angielskie słowo lobby (pochodzące od łacińskich terminów *lobbium*, *lobbia*) pierwotnie oznaczało kuluary². W początkach XIX wieku termin ten zyskał nowe znaczenie, zaczął być kojarzony ze szczególnym typem relacji występujących pomiędzy przedstawicielami władzy, a tymi, którzy chcieli uzyskać do niej dostęp. Coraz częściej termin lobby był używany dla określenia rozmów w kuluarach, a później także dla charakterystyki grup nacisku³. Generalnie rzecz biorąc, lobbying określa się mianem rzecznictwa interesów. W demokracji traktowany jest jako ogniwo łączące obywateli z ugrupowaniami i instytucjami władzy. Lobbying przybierając formę dialogu, traktowany jest jako ważny element współczesnej demokracji. Zakłada on bowiem konieczność aktywnego uczestnictwa społeczeństwa w sprawowaniu i kontrolowaniu władzy⁴.

Komisja Europejska przyjęła natomiast definicję, według której lobbing oznacza wszystkie działania mające na celu wywarcie wpływu na procesy kształtowania polityki i podejmowania decyzji przez instytucje europejskie. W związku z tym termin lobbyści oznacza osoby prowadzące tego rodzaju działania, pracujące w organizacjach takich jak firmy doradcze w zakresie spraw publicznych, kancelarie prawne, organizacje pozarządowe, niezależne ośrodki badawcze, jednostki lobbyściczne w przedsiębiorstwach (*in-house representatives*) czy stowarzyszenia branżowe⁵. Bruksela, będąca symbolem jedności w różnorodności, stała się świątynią lobbingu, a funkcjonująca tam struktura instytucjonalna uznana może być za agorę, a zarazem pole bitwy grup nacisku, na którym lobować znaczy być – *lobitur ergo sum*.

Zasadniczym celem działalności wszystkich grup nacisku funkcjonujących w UE zarówno tych o charakterze międzynarodowym, jak i grup krajowych jest obrona interesów swoich członków⁶. Zadaniem lobbyisty jest znalezienie najskuteczniejszego sposobu umożliwiającego mu osiągnięcie tego celu. Musi on uzyskać dostęp do instytucji decyzyjnych, aby móc wywierać na nie wpływ w kierunku zgodnym z interesami reprezentowanej przez niego grupy⁷. Środki i metody konieczne do osiągnięcia zamierzonego przez lobbyistę celu są bardzo zróżnicowane, a na jego skuteczność wpływa kilka podstawowych czynników. Najważniejsze to rozległa i specjalistyczna wiedza merytoryczna w zakresie reprezentowanych przez lobbyistę zagadnień – musi być specjalistą w danej dziedzinie. Konieczna jest odpowiednia znajomość złożonego mechanizmu podejmowania decyzji w UE, dostęp do istotnych informacji, a także utrzymywanie ścisłych kontaktów z funkcjonariuszami głównych instytucji. Aby reprezentować interesy, konieczne jest utrzymywanie stałych kontaktów z administracją krajową poszczególnych państw członkowskich oraz opanowanie sztuki skutecznej argumentacji. Ważne jest poznanie specyfiki ponadnarodowego charakteru brukselskiego forum. Istotą jest bowiem prowadzenie lobbingu przy założeniu pozytywnego postrzegania idei integracji, ze świadomością, że funkcjonowanie Wspólnoty i jej regulacje prawne tworzą szansę dla szeroko rozumianego rozwoju wszystkich uczestników tej złożonej gry. Należy ją tylko odpowiednio zidentyfikować i dopasować do konkretnej sytuacji.

Geneza unijnych grup nacisku

Już w latach sześćdziesiątych XX wieku wpływ na proces decyzyjny w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej usiłowały wywierać w sposób zorganizowany przemysłowe i rolnicze grupy nacisku⁸. W pierwotnej wersji traktatu rzymskiego nie znajdziemy wielu przepisów poświęconych omawianemu zagadnieniu. Dopiero wraz z kolejnymi zmianami postanowień trakta-

towych o instytucjach i rozszerzaniem kompetencji Wspólnoty ukształtował się proces decyzyjny w pełni otwarty na lobbing na szczeblu ponadnarodowym⁹. Wzrost liczby grup interesów następował w wyniku rozszerzania Wspólnot Europejskich o nowe państwa. Organizacje lobbingowe z państw członkowskich wchodziły w skład europejskich grup interesu lub podejmowały samodzielną aktywność wobec instytucji¹⁰. Do wzrostu zaangażowania grup interesu w polityki europejskie przyczyniły się w szczególności Jednolity akt europejski i Traktat o Unii Europejskiej. Wraz z pogłębieniem integracji, następowało przenikanie na poziom UE coraz większej liczby eurolobbyistów¹¹. Obecnie wiele organizacji krajowych i międzynarodowych, firm, władz regionalnych oraz organizacji pozarządowych ma stałe biura i przedstawicielstwa w Brukseli. Ich szeroko pojętym zadaniem jest dbanie o interesy swoich mocodawców na forum Unii. Należy także zauważyć, że lobbing w UE jest mniej agresywny niż w poszczególnych państwach członkowskich i rzadko polega na udzielaniu otwartego poparcia bądź też wsparcia finansowego osobom, które mają wpływ na podejmowanie decyzji. Stąd cały proces nabiera swoistego „unijnego” charakteru i różni się od lobbingu na poziomie krajowym.

Znaczna część powstałych do połowy lat 90. grup nacisku działa w nowych sektorach, takich jak telekomunikacja, informatyka i inne nowoczesne techniki. Ich rola systematycznie wzrasta, zważywszy na rangę, jaką UE nadaje budowie społeczeństwa informacyjnego oraz przyspieszeniu postępu technicznego. Jednocześnie jednak w latach 90. na forum UE zaczęły funkcjonować grupy nacisku wywodzące się ze sfer, dla których działalność gospodarcza nie stanowi podstawowej racji bytu (*non profit sector*). Najczęściej wykształciły się one z silnych ruchów społecznych działających na rzecz ochrony środowiska¹², ochrony konsumenta, statusu społecznego kobiet czy też mających charakter charytatywny. Na wzrost liczby grup lobbingowych miały wpływ także kolejne rozszerzenia Unii, zwłaszcza przystąpienie Austrii, Finlandii i Szwecji w 1995 r. Nie ma rzetelnych opracowań, jak grupy nacisków rozwinęły się po rozszerzeniu Unii o 12 krajów Europy Wschodniej i Środkowej. Na pewno odnotowano wzrost, jednak ostrożnie należy oceniać jego skalę. Nowe państwa członkowskie nie są europejskimi liderami gospodarczymi, a zarazem, jak wskazuje przykład Polski, same dopiero „raczkują” w świecie profesjonalnego lobbingu¹³. Na przykład w Polsce anglosaskie pojęcie lobbingu rozpowszechniło się dopiero wraz z utrwalaniem się gospodarki rynkowej. Potoczne rozumienie tych pojęć kojarzone jest z tajemniczym przekupstwem, żywiolową korupcją i wyrafinowanym sprytem, występującym na styku władz państwowo-samorządowych z sektorem prywatnym¹⁴. W krajach wschodnioeuropejskich linia podziału na lobbing i korupcję często jest bardzo płynna i niejednokrotnie ignorowana bądź mylnie interpretowana. Dlatego przytaczając szacunki sprzed rozszerze-

nia Unii o 12 krajów, według których na forum UE funkcjonowało ponad 3000¹⁵ różnego rodzaju grup nacisku i ponad 10 tys. lobbystów, należy założyć, że obecnie liczby te nieznacznie wzrosły. Ciekawostką może być fakt, że oprócz europejskich grup lobbujących na forum UE są również obecne coraz częściej grupy nacisku ze Stanów Zjednoczonych i Japonii¹⁶.

Podstawy prawne działalności lobbującej w UE

Burzliwy rozkwit grup nacisku spowodował konieczność formalnego uregulowania tej działalności. Jednak mimo nasilenia na przestrzeni ostatnich dekad kontaktów instytucji europejskich z grupami interesu, sfera ta jest cały czas w niewielkim stopniu sformalizowana. Pod koniec lat 80. pojawiły się pierwsze zalecenia opracowania kodeksu postępowania lobbystów w stosunkach z Komisją Europejską. W 1992 r. Komisja przedstawiła oficjalne stanowisko dotyczące kontaktów i relacji z grupami interesów w dokumencie *Otwarty i strukturalny dialog między Komisją a specjalnymi grupami interesu*. Dokument ten potwierdził jawny i otwarty charakter reprezentacji interesów, zawierał ogólne informacje o istniejących już grupach nacisku na unijnym forum, a także określił politykę wobec tych grup. Aktowi towarzyszyły dwa aneksy zawierające zasady, które regulują lobbing w Parlamencie Europejskim, w Niemczech, Wielkiej Brytanii, USA i Kanadzie oraz w Organizacji Narodów Zjednoczonych. W dokumencie tym nakreślono także podstawowe zasady, które zdaniem Komisji powinny się znaleźć w dyskutowanym wówczas kodeksie postępowania grup nacisku¹⁷, który ostatecznie został uchwalony przez Parlament Europejski w 1996 r.

Jednakże na szczeblu wspólnotowym nie powstały wówczas jednolite uregulowania prawne prowadzenia lobbingu w instytucjach europejskich. Stąd chcąc dokonać analizy przepisów prawnych, na podstawie których funkcjonują grupy interesu, należy wziąć pod uwagę, że nie wszystkie grupy mają takie same prawne możliwości reprezentowania swoich interesów na forum Wspólnoty. Wynika to z podziału przedmiotowego i podmiotowego. Na przykład tzw. specjalne grupy interesu, którymi najczęściej są partnerzy społeczni, mają szczególne możliwości przedstawiania swoich stanowisk w ramach dialogu obywatelskiego¹⁸. Zjawisko to nasiliło się szczególnie od połowy lat 90., kiedy pojawiły się wobec UE zarzuty, że powstał zbyt duży dystans między jej organami a społeczeństwami państw członkowskich¹⁹.

Należy wskazać, że istnieją zapisy uniwersalne, na które powołują się wszelkie grupy lobbujące. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dalej TFUE) stanowi, że „w celu wspierania dobrych rządów i zapewnienia uczestnictwa społeczeństwa obywatelskiego, instytucje, organy i jednostki organizacyjne Unii działają z jak największym poszanowaniem zasady otwartości”²⁰. Dalej czytamy, że „każdy obywatel Unii i każda

osoba fizyczna lub prawna mająca miejsce zamieszkania lub siedzibę statutową w Państwie Członkowskim ma prawo dostępu do dokumentów instytucji, organów i jednostek organizacyjnych Unii, niezależnie od ich formy, z zastrzeżeniem zasad i warunków określonych zgodnie z niniejszym ustępem”²¹. Jest to istotny przepis Traktatu, dla omawianej kwestii. Dostęp grup interesu do informacji, czyli do tego, co aktualnie dzieje się w procesie decyzyjnym, jakich można spodziewać się ruchów legislacyjnych, i w którym kierunku mają one szanse się rozwinąć, jest początkiem wszelkiej aktywności na polu profesjonalnego lobbingu²². Poza zapisami deklaratorywno-traktatowymi Komisja uchwaliła także własne zasady kodeksu etycznego regulujące postępowanie funkcjonariuszy UE w kontaktach z przedstawicielstwami grup interesów, obowiązujące w znowelizowanej formie od 1 stycznia 2001 r.

W innym dokumencie *eEurope 2010: partnerstwo dla odnowy Europy*, Komisja ustaliła strategiczne cele na lata 2005-2009. Potwierdzono w nim, że „obywatele Unii muszą być podstawą europejskiej konstrukcji” oraz wskazano, że „konsultacje i szeroko rozumiane uczestnictwo jest nieodłączną częścią idei partnerstwa instytucji unijnych i społeczeństwa”²³. Polityka otwartości i większa przejrzystość procesu legislacyjnego jest szczególnie ważnym aspektem wysiłków Komisji. Dlatego pierwszą częścią realizacji strategii *eEurope 2010* była przedstawiona przez KE w 2006 r. *Zielona Księga - Europejska Inicjatywa na rzecz przejrzystości*. Wynika z niej, że w kontaktach z grupami interesów Komisja zawsze kierowała się zasadą otwartości. Stąd umocniła i dopracowała swoją politykę w zakresie konsultacji z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego oraz innych zainteresowanych stron przyjmując w szczególności *Białą księgę na temat zarządzania Europą* oraz *Ogólne zasady i minimalne standardy na potrzeby konsultacji wśród zainteresowanych stron*. Jednocześnie Komisja podkreśliła wagę zasady, że z większego zaangażowania wynika większa odpowiedzialność. Stosunki między Komisją a stronami zainteresowanymi muszą dopuszczać możliwość zewnętrznej kontroli, stąd zasady kontaktów między instytucjami i lobbystami powinny sprzyjać ich przejrzystości. Pod żadnym pozorem nie może być zatem dozwolone wywieranie presji ekonomicznej na podejmowanie decyzji czy też oferowanie pomocy finansowej, materialnej bądź osobistej. Należy wprowadzić zakaz rozpowszechniania wątpliwych, celowo niejasnych bądź fałszywych informacji. Priorytetem ma być ochrona ogólnego interesu Wspólnoty, a nie partykularnych interesów lobbystów. Za nielegalne należy uznać w szczególności działania, które mogłyby prowadzić do oszustwa lub korupcji albo celowo wprowadzać w błąd. Istotną kwestią jest zatem reprezentatywność tych grup²⁴.

Reasumując, Komisja Europejska uznała, że niezbędny jest przegląd zasad działalności grup interesów i zapoznanie się z opiniami na temat konieczności powstania nowych inicjatyw. Stąd w *Europejskiej*

inicjatywie na rzecz przejrzystości Komisja zwraca uwagę na następujące elementy systemu lobbingowego.

Po pierwsze, lobbing ma prawo istnienia w systemie demokratycznym, bez względu na to czy prowadzą go poszczególni obywatele lub przedsiębiorstwa, organizacje społeczeństwa obywatelskiego i inne grupy interesów czy też podmioty działające w imieniu stron trzecich (firmy doradcze, kancelarie prawne, niezależne ośrodki badawcze i prawnicy).

Po drugie, lobbyści mogą przyczynić się do zwrócenia uwagi instytucji europejskich na ważne zagadnienia. W niektórych przypadkach Wspólnota oferuje wsparcie finansowe, aby zapewnić skuteczne wyrażenie opinii na poziomie europejskim przez określone grupy interesów (reprezentujące np. konsumentów, niepełnosprawnych obywateli, interesy związane z ochroną środowiska itp.).

Po trzecie, na instytucje europejskie nie powinno się wywierać nieuzasadnionego wpływu poprzez niewłaściwy lobbing, a jeśli grupy lobbystyczne starają się współkształtować politykę europejską, ogół społeczeństwa musi wiedzieć, jakiego rodzaju wkład oferują instytucjom europejskim. Musi być również jasne, kogo te grupy reprezentują, jakie są ich zadania oraz z jakich środków są finansowane.

Pamiętać jednak należy, że w celu ochrony „ogólnego interesu Wspólnoty” instytucje europejskie mają prawo do prowadzenia wewnętrznych obrad bez ingerencji zainteresowanych sprawą osób z zewnątrz²⁵.

Biorąc pod uwagę opublikowane wcześniej dokumenty i istniejące rozwiązania prawne, Komisja Europejska wydała w 2008 r. komunikat *Zasady dotyczące stosunków z przedstawicielami grup interesu (rejestr i kodeks postępowania)*, będący kontynuacją wspomnianej powyżej zielonej księgi. Określono w nim, które podmioty oraz jaki rodzaj działalności lobbingowej trzeba zarejestrować. Potwierdzono i rozszerzono również *Kodeks postępowania* w publicznych konsultacjach, w którym wyraźnie wypunktowano reguły i zasady lobbingu oraz, co istotne, wskazano na mechanizmy monitorowania i egzekwowania tych przepisów²⁶.

Klasyfikacja i charakterystyka unijnych grup nacisku

Dynamiczny i jednocześnie stosunkowo chaotyczny rozwój grup nacisku oraz duże zróżnicowanie pod względem wielkości czy charakteru członkostwa powoduje, że klasyfikacja tego zjawiska jest trudna²⁷. Interesującym podziałem teoretycznym jest rozróżnienie dwóch głównych modeli działań, w zależności od rodzaju podmiotu prowadzącego lobbing. Na tej podstawie wyróżnia się tzw. lobbing niemiecki i anglosaski.

Pierwszy z nich realizują duże organizacje międzynarodowe i związki branżowe, których nadrzędnym celem jest reprezentowanie oraz obrona własnych

interesów. Lobbing anglosaski z kolei, to działalność wyspecjalizowanych podmiotów realizujących zadania lobbingowe na zamówienie poszczególnych zleceniodawców²⁸.

Grupy nacisku mają często postać nieokreślonych, hybrydowych struktur, mają zróżnicowany status prawny i źródło finansowania, niejednolite metody i skuteczność oddziaływania. W związku z tym, każda próba typologii grup nacisku działających w UE musi być uproszczona, z wszystkimi konsekwencjami tego faktu. Zatem, przyjmując jedną ze stosowanych typologii, funkcjonujące w UE grupy nacisku można ująć w cztery główne kategorie.

Europejskie grupy nacisku

Europejskie grupy nacisku, nazywane także międzynarodowymi, stanowią federacje lub stowarzyszenia krajowych grup nacisku i są określane często mianem *Eurogrup* bądź *Euro-Fed*. Do kategorii tej należą także bezpośrednie stowarzyszenia firm na szczeblu UE. Z reguły większość krajowych grup wchodzi w skład międzynarodowych grup nacisku o zasięgu ogólnoeuropejskim. Powstały one jako wynik procesu zachodzącego równoległe w dwóch kierunkach. Pierwszy, niejako oddolny, polegał na łączeniu się krajowych grup nacisku z poszczególnych państw członkowskich. Następowo to zarówno na poziomie krajowych grup centralnych, jak i krajowych grup branżowych. Z drugiej strony, łączyły się też grupy wchodzące w skład organizacji o zasięgu ogólnoeuropejskim lub światowym, które powstały w krajach Wspólnot Europejskich.

Według szacunków w UE pod koniec lat 90. ok. 50% Eurogrup reprezentowało interesy członków organizacji przemysłowych i handlowych, 25% działało w sektorze rolnym i produkcji żywności, około 20% związanych było z sektorem usług (w tym także usług prawnych i bankowych) i tylko 5% Eurogrup występowało w obronie interesów członków związków zawodowych, konsumentów oraz ruchów ekologicznych²⁹. Interesujące są także dane, z których wynika, iż wówczas 30% grup interesów stanowiły federacje, konfederacje i stowarzyszenia zawodowe, 18% przedsiębiorstwa międzynarodowe, 11% organizacje międzynarodowe reprezentujące interes publiczny, 11% organizacje regionalne i międzynarodowe, a 30% krajowe związki i stowarzyszenia³⁰. Europejskie grupy nacisku dostarczają głównie ekspertyz i opinii na temat skutków interesujących je aktów prawnych. Skupiają one swoją uwagę na reprezentowaniu szerszej perspektywy propozycji Komisji, głównie wobec trudności wypracowania jednolitego głosu wewnątrz grupy, która często zobowiązana jest reprezentować różne interesy³¹.

Istotne jest, że europejskie grupy nacisku są uważane przez instytucje UE za autentycznych reprezentantów określonych środowisk zawodowych i ruchów społecz-

nych. Korzystają one z uprzywilejowanego statusu, mają formalne przedstawicielstwo na szczęblu Unii i wpisane są do oficjalnego rejestru. Do najbardziej wpływowych i reprezentatywnych pod względem liczby członków należą: Komitet Zawodowych Organizacji Rolnych Unii Europejskiej³², Konfederacja Europejskiego Biznesu (*BusinessEurope*)³³, Stowarzyszenie Europejskich Izb Handlowych i Przemysłowych³⁴, Europejska Konfederacja Związków Zawodowych³⁵, Europejska Federacja Handlu Detalicznego i Dystrybucji (*EuroCommerce*) czy Europejski Okrągły Stół Przemysłowców³⁶. Oczywiście, obok wymienionych unijnych gigantów lobbingowych, istnieją także mniejsze, a nawet relatywnie małe, wąsko wyspecjalizowane grupy³⁷.

Krajowe grupy nacisku

Drugą kategorię stanowią krajowe grupy nacisku. Mimo że z reguły wchodzi one w skład Eurogrup takich, jak *COPA*, *BusinessEurope* czy *EUROCHAMBRES*, to niezależnie od tego tworzą w Brukseli własne przedstawicielstwa. Często zmusza je do tego brak efektywnego działania ze strony ich ogólnoeuropejskich stowarzyszeń. Stąd krajowe grupy nacisku prowadzą lobbing zarówno na szczęblu krajowym, jak i unijnym. Do typowych, a jednocześnie najważniejszych krajowych grup lobbingowych działających w państwach członkowskich UE, należą organizacje producentów przemysłowych, producentów rolnych, handlowców i transportowców. Liczne są także organizacje reprezentujące rzemieślników, pracowników wolnych zawodów, pracowników najemnych (chodzi tu o związki zawodowe) czy konsumentów.

W skład każdej z grup, określanych jako centralne, wchodzi wąsko wyspecjalizowane grupy branżowe. Dla obrony swych interesów członkowie pokrewnych grup łączą się, tworząc w ten sposób specjalne branżowe instytucje. Jest również niemalże regułą, że pokrewne grupy branżowe wykazują tendencję do instytucjonalizowania swych stosunków z kompetentną grupą centralną przez powołanie wspólnej instytucji. Do krajowych grup nacisku należą także, i są na forum UE coraz bardziej widoczne, liczne organizacje regionalne i społeczności lokalne. Rola tej kategorii grup nacisku wzrosła m.in. w wyniku powołania przez traktat z Maastricht nowego organu UE o charakterze doradczym czyli Komitetu Regionów. Z pewnością świadczy to o randze, jaką Unia nadaje polityce regionalnej i strukturalnej oraz funduszom strukturalnym będącym instrumentem finansowania tej polityki. Za ciekawostkę można uznać fakt, że swoje biura w Brukseli ma już także kilkanaście stanów USA oraz kanadyjska prowincja Quebec³⁸. Łącznie różne przedstawicielstwa regionalne w Brukseli reprezentują obecnie interesy około 400 regionów.

Grupy nacisku sektora prywatnego

Grupa nacisku sektora prywatnego jest najmniej jednorodną kategorią pod każdym względem. W jej skład wchodzi głównie duże przedsiębiorstwa, które tworząc przedstawicielstwa zdecydowały się na bezpośrednią, samodzielną reprezentację swoich interesów w Brukseli. Uczyniły to np. takie firmy, jak *Bayer*, *British Airways*, *Citroën Autos*, *Ford Europe* czy *ENI*. Ten sposób lobbowania na rzecz swoich interesów wybrało w ostatnim dwudziestolecu ponad 200 przedsiębiorstw. Wydaje się, że musi być to skuteczny sposób, skoro podobne, samodzielne przedstawicielstwa otworzyły też duże firmy amerykańskie, jak *American Airlines*, *Microsoft* czy *Walt Disney Company* oraz japońskie, jak *Mitsubishi Electric Europe* i *Nissan Europe*. Jednak ten sposób samodzielnego prowadzenia lobbingu nie przeszkadza wspomnianym firmom wchodzić w skład grup międzynarodowych.

Oczywiście formy sprawowania przedstawicielstwa są różne. Mogą to być dobrze zorganizowane biura, ale zdarza się, że przedstawicielstwo to pojedynczy obserwator, który pełni rolę „ambasadora” przy instytucjach UE. Pozostaje on jednak w ścisłych, profesjonalnych kontaktach zarówno z odpowiednią komórką macierzystą firmy, jak i z innymi organizacjami zawodowymi zajmującymi się rzecznictwem interesów w Brukseli. Firmy działające samodzielnie, kiedy zachodzi taka potrzeba, wysyłają niekiedy swojego obserwatora tylko na pewien czas. Taki lobbing *ad hoc*, krótkoterminowy, jest oczywiście tańszy, ale najczęściej też mniej efektywny³⁹.

Lobbing niezrzeszony (działający w imieniu osób trzecich)

Na forum Unii funkcjonują coraz bardziej widoczni konsultanci, firmy konsultingowe czy też kancelarie prawnicze. Można ich określić jako grupę zawodowych lobbystów „na wynajem”. Podejmują się odpłatnie reprezentowania interesów innych podmiotów. W Brukseli funkcjonuje około 100 firm prawniczych specjalizujących się w prawie wspólnotowym. Zdarza się coraz częściej, że zawodowi lobbyści rekrutują się z grona byłych urzędników Komisji Europejskiej czy Parlamentu Europejskiego. Ze względu na daleko posuniętą specjalizację zawodową i niezwykle cenne w tej dziedzinie doświadczenie, są oni wysoko notowani na rynku europejskiego lobbingu⁴⁰.

Metody działania unijnych grup nacisku

Środkami realizacji zamierzonych przez lobbystę celów są zindywidualizowane bezpośrednie i pośrednie formy oddziaływania na instytucje UE.

Pierwsze z nich obejmują środki umożliwiające grupom nacisku samodzielne, bezpośrednie wywieranie wpływu na instytucje i organy UE, rządowe ośrodki decyzyjne, a czasem nawet na indywidualne osoby znajdujące się w sferze zainteresowania grup. Nie wymagają one angażowania w tę akcję podmiotów trzecich, tj. mediów czy nie włączonych do tej pory w proces organizacji pozarządowych. Taka forma lobbingu bezpośredniego jest powszechnie uważana za najskuteczniejszą.

Pośrednie formy oddziaływania są stosowane, gdy grupy nacisku nie są w stanie dotrzeć do wszystkich interesujących ich współtwórców decyzji inaczej, niż za pośrednictwem innych podmiotów – najczęściej opinii publicznej. Grupy nacisku wykorzystując środki masowego przekazu, dążą do zmobilizowania i pozyskania dla swych koncepcji i swojej polityki opinii publicznej, co pozwala im pośrednio oddziaływać na politykę rządów państw członkowskich i ośrodki decyzyjne UE⁴¹.

Wpływ na instytucje wspólnotowe może także przyjąć charakter oddziaływania pasywnego, czyli blokowania polityk UE, oraz działania aktywnego, czyli jak najszerzej współpracy z instytucjami unijnymi. Często „buntownicza” pasywna metoda nie jest skuteczna w dynamicznym procesie integracyjnym⁴².

Zgodnie z inną typologią wyróżniamy lobbining defensywny określany jako dążenie do zachowania swojej pozycji, sprzeciwianie się zmianom oraz chęć zachowania *status quo*. Natomiast lobbining ofensywny wyraża się w ograniczaniu wpływów projektów mogących oddziaływać negatywnie na interesy grupy oraz w podtrzymywaniu i wspomaganiu projektów mających pozytywny wpływ na jej interesy.

Biorąc pod uwagę kryterium oczekiwanych rezultatów, można wyróżnić lobbining legislacyjny, którego celem jest doprowadzenie do przyjęcia lub zmodyfikowania przepisów prawa. Jeżeli zamiarem jest natomiast wpłynięcie na modyfikację struktur, to niewątpliwie należy mówić o lobbingu strukturalnym. Analogicznie, przy wpływaniu na rezultaty finansowe funkcjonuje lobbining finansowy. Szczególnie interesującą formą lobbingu jest jednak tzw. lobbining fałszywy. Mówi się o nim w sytuacji, kiedy podmiotowi chodzi o uzyskanie uprzywilejowanej pozycji w ramach obowiązujących regul⁴³.

Metody wywierania przez grupy nacisku wpływu na czołowych decydentów w UE można podzielić na kontakty oficjalne (formalne) oraz kontakty pozbawione tego charakteru (nieformalne).

Stosunki oficjalne obejmują uczestnictwo członków grup nacisku w pracach organów UE, także tych o charakterze doradczym, jak Komitet Ekonomiczno-Społeczny czy Komitet Regionów. Ponadto udział w konferencjach, seminariach organizowanych przez Komisję dla przedstawicieli międzynarodowych grup wpływu czy innych spotkaniach informacyjnych repre-

zentantów grup i kompetentnych instytucji UE. Na szczególną uwagę wśród form oficjalnych zasługuje konsultowanie się Komisji z przedstawicielami grup nacisku za pośrednictwem tzw. *Zielonych Ksiąg*. Stanowią one dokumenty, w których KE przedkłada do konsultacji publicznej propozycje działań. Zainteresowane podmioty mogą zgłaszać wówczas swoje uwagi na piśmie w dziedzinie stanowiącej przedmiot konsultacji. Mogą także z własnej inicjatywy sporządzać specjalistyczne raporty i opracowywać dokumentację techniczną. W *zielonej księdze* KE określa również sposób konsultacji oraz czas ich trwania. Przed wypracowaniem własnego stanowiska grupy nacisku starają się zawsze uzyskać od Komisji Europejskiej niezbędne informacje na temat przygotowywanego aktu prawnego. Komisja natomiast, opracowując projekty, zasięga opinii ekspertów co do norm technicznych, organizacyjnych czy też prawnych.

Kolejną metodą, w której członkowie stałych przedstawicielstw, politycy, zawodowi lobbyści i inni zainteresowani mogą próbować wpływać na zajmujących się daną kwestią urzędników, są nieformalne spotkania, pozostające poza płaszczyzną stosunków oficjalnych. Chodzi tu o różnorodne kontakty, do których zalicza się kameralne spotkania i rozmowy o charakterze prywatnym. Często mają one miejsce w czasie specjalnych przyjęć wydawanych dla wyższych funkcjonariuszy UE przez międzynarodowe grupy nacisku, szczególnie te bogatsze i bardziej wpływowe. Przyjęcia, określane przez funkcjonariuszy UE terminem *aperitif*, podobnie jak organizowane imprezy o charakterze rekreacyjnym (niekiedy poza granicami Europy), weszły już niemal na stałe do zestawu form wzajemnych stosunków. W tej sferze kontaktów mieszczą się również prywatne rozmowy telefoniczne, podarunki, dodatkowe wynagrodzenia dla funkcjonariuszy czy też proponowanie intratnych stanowisk po zakończeniu pracy w instytucjach UE. Kontakty nieoficjalne, szczególnie pomiędzy Komisją a grupami nacisku, są cenione na forum UE przez obie strony. Wśród przedstawicieli profesjonalnego lobbingu panuje przekonanie, że stanowią one niekiedy skuteczniejszy sposób oddziaływania na uczestników procesów decyzyjnych w UE niż metody oficjalne⁴⁴.

Oczywiście dyskusyjną kwestią jest czy nieformalne spotkania lub imprezy rekreacyjne mieszczą się zawsze w kanonach profesjonalnego i etycznego postępowania. Naiwnym jednak byłoby założenie, że jedynie metody powszechnie akceptowane i z zasady moralne są wykorzystywane przez lobbystów w tworzeniu ich strategii wywarcia wpływu na proces decyzyjny.

Analizując wypowiedzi i postępowanie członków Komisji na przestrzeni lat, można wywnioskować, że traktują oni kontakty z grupami interesu jako konsultacje społeczne i w pewnym sensie także sposób na wypełnienie szeroko dyskutowanego na forum unii tzw. deficytu demokracji.

Nie jest jednak możliwe utrzymanie równego dystansu na linii Komisja – grupy interesu. W stosunku do tych grup, które z punktu widzenia interesów Komisji Europejskiej odgrywają najważniejszą rolę, ustanowione zostały z jej inicjatywy specjalne kanały współpracy, niedostępne zazwyczaj dla grup mniejszych. Zdarza się, że z przedstawicielami takich reprezentantów, jak Europejski Okrągły Stół Przemysłowców spotyka się sam przewodniczący Komisji. Jednak kontakty na tak wysokim szczeblu należą do rzadkości i mają wyjątkowy charakter. Znacznie częściej mają natomiast miejsce kontakty grup nacisku z poszczególnymi komisarzami oraz z członkami gabinetów politycznych⁴⁵.

Jest oczywiste, że działanie na szerszej płaszczyźnie jest skuteczniejsze niż ograniczenie działania wyłącznie do jednej z Dyrekcji Generalnych. Komisja bardzo często, poza wykorzystywaniem ekspertyz ekonomicznych i technicznych dostarczonych przez lobbystów, znajduje w tych grupach realne poparcie. Zależność świata lobbingu od KE niekiedy przeradza się we współzależność. Zdarza się bowiem, że Komisja stara się wywrzeć wpływ na rządy państw członkowskich za pośrednictwem krajowych lub międzynarodowych grup nacisku.

Podsumowanie

Dotychczasowe rozważania koncentrowały się na Komisji jako organie, na który zamierza się wywrzeć wpływ, oraz na analizie reakcji instytucji na ten proces. Jednak w podsumowaniu, warto spojrzeć na proces lobbingu od drugiej strony. Należy bowiem zaznaczyć, że nie tylko KE wytworzyła swoje standardy. Także świat lobbingu stworzył niepisany kanon postępowania, którego przestrzeganie ma doprowadzić kampanię lobbingsową do zwycięstwa.

Stąd najistotniejsze, praktyczne zalecenia dla lobbysty to umiejętność zrozumienia i odnalezienia się w powiązaniach między organami unijnymi i ich pracownikami. Istotne jest praktyczne, twórcze myślenie i umiejętność zeuropeizowania własnego przekazu poprzez rozpoznanie i poszanowanie europejskiej różnorodności. Cenne okazują się strategiczne zdolności w planowaniu i zarządzaniu kampanią lobbingsową oraz odpowiedni dobór partnerów i koalicjantów.

Próba oceny wpływu grup interesów na proces podejmowania decyzji w ramach UE jest trudnym zadaniem. Panuje zgodna opinia, że grupy oddziałują na proces w stopniu znaczącym, oraz że wpływ ten wraz z pogłębianiem się integracji europejskiej systematycznie wzrasta. Spoglądając na sytuację z punktu widzenia urzędników i polityków dowodzi się, że grupy interesu mają dla nich szczególne znaczenie. W zasadzie w tych sferach, w których Wspólnota ma wyłączne uprawnienia stanowienia prawa, nie jest w stanie podejmować optymalnych decyzji bez konsultacji. Nie oznacza to

oczywiście, że funkcjonowanie grup interesu zapewnia podejmowanie najlepszych decyzji, ale z pewnością zwiększa prawdopodobieństwo, iż taka decyzja zostanie podjęta.

Charakteryzując unijny system lobbingsowy przez pryzmat włączenia do UE nowych krajów, zwłaszcza z Europy Środkowej i Wschodniej, trzeba dostrzec przepaść, jaka dzieli państwa członkowskie. Początki unijnego rzecznictwa interesów należy wiązać z latami 50. i 60. XX wieku. Nowym państwom członkowskim, w których reformy i przełom polityczno-gospodarczy dokonał się dopiero 20 lat temu, ciężko jest na forum brukselskim konkurować z doświadczonymi krajami zachodnimi, z ich wieloletnią tradycją nowoczesnej, kapitalistycznej gospodarki rynkowej, z profesjonalnymi i zakorzenionymi w systemie grupami lobbingsowymi, z międzynarodowymi korporacjami, które nie tylko na rynku europejskim, ale także na światowym należą do liderów pod względem wpływów i posiadanego kapitału. W tej sytuacji jedynie dalsza ewolucyjna transformacja gospodarek regionu środkowoeuropejskiego jest w stanie zniwelować istniejące różnice w jakości i poziomie reprezentacji własnych interesów na forum UE. Proces pełnego włączenia nowych krajów w struktury unijne potrwa zapewne długo. Wykształcenie przyszłych lobbystów i odpowiednia praktyka zawodowa w strukturach Unii wymaga czasu, tak samo jak nawiązanie cennych znajomości i zyskanie sympatii, które obok profesjonalizmu działania, są niezbędną częścią pozyskiwania sojuszników w przyszłej rozgrywce.

¹ Doktorant w Katedrze Europeistyki Wydziału Politologii i Studiów Międzynarodowych Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.

² M. Mołęda-Zdziech, *Między pluralizmem a korporatywizmem – próba rekonstrukcji modeli lobbingu*, [w:] *Kształtowanie się środowiska biznesu jako grupy interesu w Polsce*, J. Gładys-Jakóbk (red.), Warszawa 2002, s. 109.

³ K. Jasicki, M. Mołęda-Zdziech, U. Kurczewska, *Lobbings. Sztuka skutecznego wywierania wpływu*, Kraków 2000, s. 13.

⁴ U. Kurczewska, M. Mołęda-Zdziech, *Lobbings w Unii Europejskiej*, Warszawa 2002, s. 13.

⁵ Zielona Księga - *Europejska inicjatywa na rzecz przejrzystości*, COM (2006) 194, s. 5, http://ec.europa.eu/transparency/eti/docs/gp_pl.pdf, (15.11.2009 r.).

⁶ L. Graniszewski, C. Piątkowski, *Grupy interesu w Unii Europejskiej*, Warszawa 2004, s. 18.

⁷ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji w Unii Europejskiej*, Warszawa 2002, s. 307.

⁸ Grupy nacisku w początkowym okresie integracji europejskiej były zróżnicowane, a proces ich formowania chaotyczny i burzliwy. O skali i dynamicznym rozwoju tego zjawiska świadczy najlepiej to, że w 1957 r. na forum EWWiS działalność lobbingsową prowadziło 8 grup, a kilka lat później, w 1960 r., w EWG działało już 171 grup. W kolejnych latach liczba grup nacisku stale rosła

i w 1980 r. formalne przedstawicielstwo na szczeblu Wspólnot miało już 439 grup.

⁹ Przelomowym momentem w historii działających w ramach Wspólnot grup nacisku było wejście w życie 1 lipca 1987 r. Jednolitego aktu europejskiego (JAE), proklamującego utworzenie jednolitego rynku europejskiego, opartego na swobodzie przepływu towarów, osób, usług i kapitału. Realizacja tego przedsięwzięcia wymagała przyjęcia i wdrożenia 282 dyrektyw oraz stworzyła nowe perspektywy i warunki działalności dla biznesu, w tym także działalności grup lobbingowych. Należy także zauważyć, że skala zmian, jakie nastąpiły po wejściu w życie JAE, wpłynęła na większą przejrzystość funkcjonowania grup nacisku we Wspólnocie.

¹⁰ L. Graniszewski, C. Piątkowski, *Grupy interesu...*, op. cit., s. 16.

¹¹ E. Małuszyńska, B. Gruchman, *Kompedium wiedzy o Unii Europejskiej*, Warszawa 2005, s. 71.

¹² Do najaktywniej działających należą europejskie organizacje ekologiczne, takie jak Europejskie Biuro Ochrony Środowiska (EEB – *European Environmental Bureau*), Światowy Fundusz na rzecz Przyrody (WWF – *World Fund for Nature*), Europejska Sieć Klimatyczna (CNE), Przyjaciele Ziemi Europejskiej (FOEE) czy Greenpeace, które mają długą tradycję w działaniu na rzecz ochrony środowiska i organizują wiele wspólnych akcji. Mają one oficjalny status w ramach instytucji wspólnotowych i poza Greenpeace otrzymują od Komisji Europejskiej środki finansowe na swoją działalność.

¹³ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji...*, op. cit., s. 300.

¹⁴ J. Kukułka, *Lobbying międzynarodowy w Unii Europejskiej*, (w:) „Zeszyty naukowe, numer VII”, M. Leczyk (red.), Kutno 2005, s. 63.

¹⁵ Ekspert nie są w tym przypadku zgodni co do właściwej liczby. Zależy ona bowiem od metody przyjętych badań, stąd wielkość tę należy traktować jedynie jako orientacyjną.

¹⁶ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji...*, op. cit., s. 300.

¹⁷ M. Mołęda-Zdziech, *Działania lobbingowe na forum Unii Europejskiej na przykładzie aktorów regionalnych*, [w:] *Prace i materiały ISM*, K. Zbytńiewska (red.), Warszawa 2005, s. 19.

¹⁸ Dialog obywatelski jest szerszą formą dialogu społecznego, do którego zaproszeni są nie tylko partnerzy socjalni, ale także szeroko rozumiane organizacje społeczeństwa obywatelskiego.

¹⁹ Z. M. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska*, Białystok 2005, s. 133.

²⁰ Art. 15 ust. 1 TFUE, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:PL:PDF>, (15.11.2009 r.)

²¹ Ibidem, art. 15 ust. 3.

²² L. Graniszewski, C. Piątkowski, *Grupy interesu...*, op. cit., s. 31-32.

²³ Według http://ec.europa.eu/civil_society/interest_groups/index_en.htm, (19.05.2009 r.)

²⁴ Zielona Księga - *Europejska inicjatywa na rzecz przejrzystości*, ..., op. cit. s. 4.

²⁵ Ibidem, s. 5.

²⁶ Patrz szerzej: Komunikat Komisji, *Europejska Inicjatywa na rzecz przejrzystości – Zasady dotyczące stosunków z przedstawicielami grup interesu (rejestr i kodeks postępowania)*, KOM (2008) 323, s. 3-8, http://ec.europa.eu/transparency/docs/323_pl.pdf (14.11.2009 r.).

²⁷ Patrz szerzej: W. Kozek, *Czy grupy interesów oraz inne formy zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego mogą mieć wpływ na ograniczenia deficytu demokracji w UE?*, [w:] *Deficyt demokracji w Unii Europejskiej a europejskie grupy interesów*, U. Kurczewska (red.), Warszawa 2008, s. 109-111.

²⁸ K. Kukier, *Lobbying w UE - analiza UKIE*, Warszawa 2001, s. 1.

²⁹ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji...*, op. cit., s. 301-302.

³⁰ U. Kurczewska, M. Molenda-Zdziech, *Lobbying w Unii...*, op. cit., s. 23.

³¹ R. Eising, *Interest Groups and the European Union*, [w:] *European Union Politics*, M. Cini (red.), New York 2007, s. 210-211.

³² Skróć COPA, franc. *Comité des Organisations Professionnelles Agricoles de la UE*.

³³ Dawniej Związek Konfederacji Przemysłów Europy - Skróć UNICE, franc. *Union des Confédérations de l'Industrie d'Europe*.

³⁴ Skróć EUROCHAMBRES, ang. *The Association of European Chambers of Commerce and Industry*.

³⁵ Skróć CES, franc. *Confédération Européenne des Syndicats*.

³⁶ Ang. *European Round Table of Industrialists*. Od 1983 r. tworzą go prezesi największych europejskich firm tj. m.in. Bayer, Philips, Siemens, Fiat, Daimler-Benz, Nestle, ABB, Renault, Unilever, Krupp i inne. Członkostwo w tej grupie ma charakter osobisty, a członkiem można zostać jedynie dzięki zaproszeniu.

³⁷ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji...*, op. cit., s. 303-304.

³⁸ Ibidem, s. 305-306.

³⁹ Ibidem, s. 306-307.

⁴⁰ Ibidem, s. 307.

⁴¹ Ibidem, s. 308-309.

⁴² M. Matyja, *Wpływ UNICE na proces decyzyjny UE*, Warszawa 2000, s. 26.

⁴³ B. Woszczyk, *Zjawisko lobbingu w Unii Europejskiej*, Toruń 2004, s. 96-97.

⁴⁴ K. Michałowska-Gorywoda, *Podejmowanie decyzji...*, op. cit., s. 310-311.

⁴⁵ Np. z lobbystami reprezentującymi interesy producentów rolnych w grupie COPA, którzy są współtwórcami Wspólnej Polityki Rolnej i stanowią bardzo wpływową europejską grupę nacisku, spotyka się dyrektor z Dyrekcji Generalnej ds. Rolnictwa. Podobne spotkania odbywają wysocy rangą funkcjonariusze Komisji z przedstawicielami *BusinessEurope*. Stąd wyżej wspomniane grupy interesu oraz także EUROCHAMBRES mogą poszczycić się najbardziej rozwiniętą siecią kontaktów prawie ze wszystkimi Dyrekcjami Generalnymi.