

УДК 32.019.51(049.3)

НАЦИОНАЛНИ ИНТЕРЕС

NATIONAL INTEREST

Година XII, vol. 26

Број 2/2016

стр. 189-192

Владан Станковић

Институт за политичке студије, Београд

УВОД У ЛОБИРАЊЕ
Пропедеутика науке о лобирању



Nenad A. Vasić, *Uvod u lobiranje-Propedeutika nauke o lobiranju*, NeoPress Publishing, Beograd, 2015, 159 str.

Монографска студија уџбеничког карактера dr. sci Не-
нада (Арсенија) Васића, научног сарадника са Института за
међународну политику и привреду у Београду: *Увод у лоби-
рање – Пропедеутика науке о лобирању*, представља први од
три објављена тома књига о лобирању, истоименог аутора.

Сва три тома изашла су у целовитом издању, издавачке куће „NeoPress Publishing“, из Београда, на самом крају 2015. године. Предмет овог приказа је први том књиге који је насловљен са: *Увод у лобирање – Пропедеутика науке о лобирању*, тврдих корица бело-црвене боје, на 159 страница и текста латиничног писма.

У самом уводу своје књиге аутор Ненад Васић износи две занимљиве тезе, које ће касније током читавог текста понављати: успех се плаћа, и лобирање није подмићивање. Уз нагласак да се о лобирању, врло мало или готово ништа, до сада на нашем језику није написало, Васић први, теоријски део политичког, економског и правног, али и социолошког феномена лобирања разврстава у седам целина: I) Наука и вештина лобирања; II) Однос лобирања и осталих научних дисциплина; III) Лобирање и организације грађанског друштва; IV) Лобирање и економске организације и финансијске институције; V) Лобирање и политичке организације; VI) Лобирање у установама демократске државе; VII) Лобирање и међународни односи. Већ из самих поднаслова види се план аутора да феномен лобирања размотри из: феноменолошког, научног, институционалног, политичког, економског и међународног угла.

Чекање у предворју – ходнику; разговори кроз коридоре – колоарска политика или *lobby* указују на: „покушаје групе или појединца да утиче на одлуке владе“ (стр. 3). Из тог разлога Ненад Васић лобирање везује за: „утицај на званичнике власти“ (стр. 5). Аутор, сасвим оправдано, у процесу „досезања домаћег или међународног центра моћи који се бави легалним и легитимним послом одлучивања“ (стр. 7) препознаје три субјекта: 1) Клијента или наручиоца посла; 2) Лобисту или лице које лукративно, „у туђе име и за туђ рачун“ обавља посао лобирања; 3) Лобираниог носиоца политичке одлуке, предмет лобирања. Аутор јасно указује на заступничку везу у процесу лобирања, каква постоји у послу правног заступања, адвокатури, с том разликом што је предмет лобирања умешност политичког утицаја на доносиоце одлука, а не умешност правног утицаја кроз познавање права. Аутор лобирање класификује на: 1) Проактивно лобирање које има за циљ да изврши задатак; 2) Превен-

тивно лобирање које има за циљ да предупреди штету по клијента. У даљој класификацији аутор лобирање своди на: 1) Директно лобирање – директно остваривање контакта; 2) Индиректно лобирање – лобирање путем медија (облици придобијања јавности: интервјуи, изјаве, саопштења огласи, ауторски текстови и сл). Аутор лобирање још класификује и на: 1) Унутрашње или институционално; 2) Међународно или дипломатско. Ненад Васић у унутарполитичким односима улогу лобиста позитивно вреднује: они дају квалитетне аргументе и предлоге иако заступају само једну страну, свог клијента и његове интересе, и тиме „дају квалитетне доприносе материји о којој се одлучује“ (стр. 66). Ипак, не може се пренебрегнути чињеница да лобирање уводи приватни интерес у јавну политику која је по својој суштини, у свом бићу, *Општи интерес*. Значи ли то да лобирање квари општи интерес, а тиме и јавну политику? Огољује ли лобирање јавну политику на голи интерес (какав, неспорно, постоји у међународним односима)? Васић на то даје одговор: НЕ! И потом износи два снажна аргумента: 1) Тамо где се изврши подмићивање престаје лобирање (стр. 76), јер је мито биће кривичног дела; 2) Закони о лобирању уводе транспарентност и контролу државних представника, доносилаца одлука. Једном речју, за Васића, правна регулација лобирања сужава простор за подмићивање!

И док је лобирање неформалних центара моћи у једном друштву, код неких, упитно (нпр. лобирање банака за више есконтне стопе, или неограниченије услове пословања) у међународним односима, где је реч о неравноправним субјектима који сучељавају голе интересе државног разлога, међународна политика и дипломатска пракса, не могу се ни замислити без лобирања: директног (на носиоце формалне или неформалне моћи) или посредно (путем медија и оглашивача). Формална страна међународног лобирања је институционализована, и чак морално потпуно оправдана, па се не доводи у питање, и спроводи се најчешће преко дипломатских мисија и представништва. Тако лобирање представља снажан инструмент у дипломатским односима који мења и динамизира међународне односе, нашта Васић у својој књизи у више наврата указује.

Књига Ненада А. Васића „Увод у лобирање – пропедеутика науке о лобирању“ на језгровит начин, лаганим

стилом писања, даје основе феномену лобирања. Уз жељу да аутор, у неком новом издању књиге, још непосредније и продубљеније прожме везу лобирања са разним политичким институција које разматра, ми ово монографско штиво, као јединствену научну грађу из ове све значајније политичке области, топло препоручујемо за читање.

■
* Овај рад је примљен 27. јула 2016. године, а прихваћен за штампу на састанку Редакције 30. септембра 2016. године.