

MICHAŁ PIECHOWICZ

**LOBBING GOSPODARCZY
W PROCESIE DECYZYJNYM
UNII EUROPEJSKIEJ**

WYDAWNICTWO
MADO

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
LOBBING NA POZIOMIE UNII EUROPEJSKIEJ	11
1. Uwagi wprowadzające	11
2. Problemy terminologiczne	16
3. Rodzaje oraz modele teoretyczne lobbingu	24
4. Specyfika lobbingu na poziomie ponadnarodowym	33
5. Rozszerzenia UE i ich wpływ na ewolucję zjawiska lobbingu	46
PROCES DECYZYJNY W UNII EUROPEJSKIEJ I JEGO GŁÓWNI UCZESTNICY	51
1. Uwagi wprowadzające	51
2. Komisja Europejska	54
A. Wpływ lobbingu na proces decyzyjny w Komisji Europejskiej	56
B. Rejestr grup interesu	69
3. Parlament Europejski	75
A. Wpływ lobbingu na proces decyzyjny w Parlamencie Europejskim	78
B. Grupy polityczne oraz intergrupy	85
C. Relacje grup lobbingowych z Parlamentem Europejskim	88
4. Rada Europejska / Rada Unii Europejskiej	93
5. Lobbing w zwykłej procedurze legislacyjnej – punkty wejścia do systemu	101
6. Procedura uchwalania aktów wykonawczych	108
7. Relacje lobbingu i procesu decyzyjnego w UE	113
RAMY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI LOBBINGOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ	119
1. Ewolucja regulacji prawnych dotyczących lobbingu	119
2. Traktatowe regulacje dotyczące lobbingu	127
3. Akty prawa wtórnego	129
A. Akty Komisji Europejskiej	129

B. Akty Parlamentu Europejskiego	145
C. Akty prawne regulujące dostęp do dokumentów instytucji UE	151
4. Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej	157
A. Wyroki dotyczące dostępu do dokumentów Komisji	158
B. Wyroki dotyczące dostępu do dokumentów Rady	172
C. Wyroki dotyczące dostępu do dokumentów Komisji i Rady	174

KATEGORIE GRUP INTERESU W UNII EUROPEJSKIEJ 177

1. Typy organizacji lobbingowych	179
2. Wybrane kategorie grup interesu	182
A. Europejskie grupy nacisku	184
B. Narodowe grupy nacisku	203
C. Lobbing niezrzeszony	207
D. Grupy nacisku sektora prywatnego	208
E. Platformy i koalicje łączące różne typy interesów	216

METODY DZIAŁAŃ GRUP INTERESU NA FORUM UNII EUROPEJSKIEJ 220

1. Grupy amatorskie i profesjonalne	222
2. Założenia i strategie działań	227
A. Prace wstępne	227
B. Przygotowanie negocjacji i ich prowadzenie	230
C. Strategia sporu sądowego	234
D. Strategia przekazu informacji	237
3. Formy oddziaływania grup interesu na instytucje Unii Europejskiej	239
4. Negatywne przykłady działań lobbingowych	248
5. Internet i nowe formy komunikowania	251
A. Serwisy/portale największego wpływu	255
B. <i>Social media</i> /Internet w działalności instytucji UE oraz świata lobbingu	266

UWAGI KOŃCOWE 275

ŹRÓDŁA I LITERATURA 283