



**Г.А.Гарифуллина**

## **«КОНТЕКСТ» И «РЕСУРСЫ» В ИНФОРМАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ В ИНСТИТУТАХ ЕС**

**Ключевые слова:** Европейский союз, группы интересов, информационные стратегии, принятие политических решений

Процесс принятия политических решений невозможен без специализированной информации. В последние десятилетия в связи с ростом числа и сложности вопросов, решаемых различными политическими структурами, потребность в такой информации только растет. Источником специализированной информации может быть как научное сообщество, так и сами политические организации, а также группы интересов, стремящиеся оказать влияние на принимаемые решения.

Последний случай представляет особый интерес для политологов. Во-первых, очевидно, что, стремясь повлиять на итоговое решение, группы интересов будут манипулировать имеющейся у них информацией. Однако проблема пристрастности «экспертов» не рассматривается в рамках общих исследований экспертного обеспечения принятия решений и, бесспорно, является политологической. Во-вторых, хотя изучению влияния групп интересов на политический процесс посвящено множество работ, схем, объясняющих, как это происходит в различных ситуациях, все еще недостаточно.

Многие исследователи обращают внимание на то, что группы интересов обеспечивают законодателей необходимой им информацией. В частности, об этом пишет Дэвид Труман, который подчеркивает, что «потребность законодателя в информации и способность группы [интересов] ее предоставить» — важный фактор, определяющий доступ данной группы к политикам<sup>1</sup>. А в недавнем исследовании Кори Кольянезе, Ричарда Зекхаузера и Эдварда Парсона констатируется, что эффективное государственное регулирование невозможно без информации о сфере регулирования, исходящей от действующих в ней акторов<sup>2</sup>.

В значительной части работ так или иначе предполагается, что информация есть основной ресурс и предмет взаимодействия политиков и групп интересов<sup>3</sup>. Имеется значительный пласт исследований, предметом которых являются практические особенности подготовки принятия решений и информация, предоставляемая группами интересов<sup>4</sup>. Вместе с тем трактовки групп интересов как источников информации остаются фрагментарными и не позволяют дать исчерпывающие ответы на некоторые важные вопросы. Например, как объяснить различия в доступе

<sup>1</sup> Truman 1971: 333.

<sup>2</sup> Coglianese, Zeckhauser, Parson 2004.

<sup>3</sup> См. Broscheid, Coen 2006; Greenwood, Ronit 1994; Secrecy 2008.

<sup>4</sup> Schendelen, Scully 2003; Larsson 2003; Secrecy 2008.

групп к разным институтам? И насколько обращение к тому или иному институту зависит от самого актора?

Чтобы ответить на эти вопросы, я рассмотрела ситуацию с точки зрения поведения отдельных групп интересов и, отталкиваясь от теоретической схемы, попыталась сформулировать ряд общих гипотез. В качестве объекта исследования был выбран Европейский Союз, поскольку отношения между группами интересов и политическими институтами в ЕС достаточно прозрачны и формализованы и многие аспекты этих отношений хорошо изучены, что позволяет опираться на уже существующие исследования.

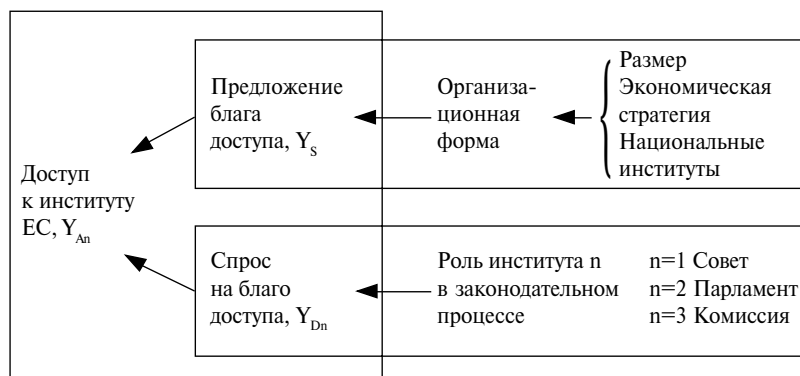
<sup>5</sup> См., напр. *Potters, Winden 1990; Crombez 2002; Lohmann 1995.*

Позиции и поведение сторон при взаимодействии политиков и групп интересов изучаются с применением как формальных моделей<sup>5</sup>, так и более гибких описательных систем. К последним относится модель, предложенная Питером Боуэном для изучения различий в доступе групп интересов к институтам ЕС (Европейской Комиссии, Парламенту и Совету).

<sup>6</sup> *Bouwens 2002: 368—369.*

Основываясь на социологических теориях обмена, теории групп интересов и теории зависимости от ресурсов, Боуэн предположил, что между частными (бизнес-структуры) и публичными (институты ЕС) акторами возникает взаимозависимость. Разные типы информации представляют собой «критические ресурсы», необходимые для функционирования европейских институтов<sup>6</sup>. В свою очередь, различные формы организации интересов бизнеса обладают разной способностью эти типы информации вырабатывать и предоставлять — в обмен на доступ к процессу принятия решения, который является «критическим ресурсом» для них. Другими словами, различия в обращении групп интересов к тому или иному институту определяются двумя факторами — ролью института в законодательном процессе, с одной стороны, и формой организации интересов — с другой (см. *рис. 1*). Так, бизнес-ассоциации европейского уровня будут иметь преимущественный доступ к Евро-

**Рисунок 1 Модель Боуэна**



пейскому парламенту, поскольку он больше других нуждается в «информации о европейском интересе», которую лучше всего вырабатывают именно общеевропейские организации.

<sup>7</sup> *Bouwens 2004.*

Проверка данной модели на примере регулирования финансового сектора<sup>7</sup>, в целом подтвердив ее адекватность, на мой взгляд, обнаружила в ней и серьезный недостаток: в исследовании прослеживается связь между формой организации интересов и доступом группы к тому или иному институту, но как именно этот доступ обусловлен содержанием (и, соответственно, типом) информации, не раскрывается. В связи с этим представляется целесообразным внести в модель Боуэна некоторые коррективы, позволяющие, сохранив ее простоту, получать эмпирически проверяемые результаты.

Прежде всего избавимся от концепта «тип информации» как «критический ресурс» (он требует содержательного анализа информации и — тем самым — отдельного исследования). Вместо этого будем исходить из того, что каждый институт в тот или иной момент (в соответствии с процедурой) вступает в процесс принятия решения и испытывает потребность во внешней информации. Это сторона спроса на информацию. Со стороны предложения (группы интересов) вместо «критического ресурса» можно использовать понятие «пакет ресурсов». На то, что в конкуренции групп за возможность влиять на политические решения важную роль играют доступные им ресурсы, указывают многие исследователи<sup>8</sup>, и это логично вписывается в имеющуюся схему. И если саму информацию принять за основной ресурс, то вспомогательными (позволяющими использовать информацию для влияния) будут экспертный, финансовый, репутационный и ресурс политических связей (см. *рис. 2*).

<sup>8</sup> *Обзор работ, использующих ресурсный подход к политической конкуренции, см. Dahan 2005.*

Кроме наличия ресурсов, существенное значение имеет способность группы их мобилизовать — это отражают такие характеристики,

**Рисунок 2** Пакет ресурсов группы

<i>Ресурс</i>	<i>Содержание</i>
<b>Информация (экспертное знание)</b>	Специализированное знание по предмету регулирования, данные о технических и политических последствиях принимаемого решения и т.п.
Собственный экспертный ресурс	Возможность получать заслуживающую доверия информацию своими силами
Финансовый ресурс	Возможность заказывать специальные исследования сторонним организациям
Ресурс политических связей	Укорененность в процессе принятия решений, членство в консультационных группах и т.п.
Репутационный ресурс	Доверие к предоставляемой группой информации — как со стороны лиц, принимающих решения, так и со стороны общественности

как состав и структура группы (какие интересы — специфические или диффузные — она представляет, является ли членство в ней прямым или косвенным).

Вторым дополнением к исходной модели будет включение в нее институционально-политических факторов: политический контекст (актуальность проблемы, ее важность для общественного мнения), особенности отрасли, а также предшествующее законодательство и функционирование институтов<sup>9</sup>. В модели Боуэна влияние внешних факторов сводится лишь к их воздействию на выбор форм организации групп интересов, и речь идет в основном о факторах национального уровня. Выведение контекста за скобки, не создававшее проблем при рассмотрении одной сферы (финансового регулирования), совершенно недопустимо при сравнении нескольких отраслей. Очевидно, что эти отрасли будут различаться по составу союзников и конкурентов, относительной роли отдельных акторов, уровню публичности обсуждения и т.д. Эти факторы не могут не оказывать влияние на поведение как групп, так и институтов.

Таким образом, итоговая схема анализа отношений между политическими институтами и группами интересов в процессе принятия решений основана на концепции обмена и учитывает как спрос, так и предложение экспертного знания (см. рис. 3).

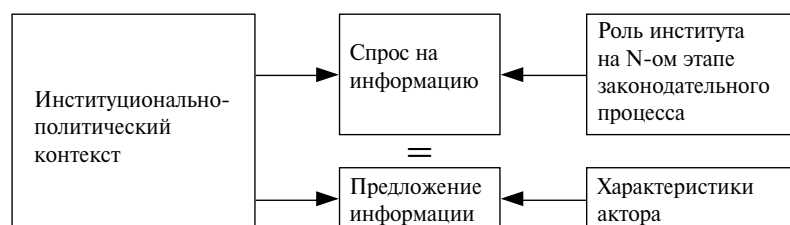
В процессе принятия конкретного законодательного акта каждый актор выстраивает собственную стратегию предоставления информации, которая является частью общего предложения. К важнейшим параметрам такой стратегии относятся: момент вступления в процесс обсуждения, степень публичности (традиционное различие инсайдерских, или внутренних, и аутсайдерских, то есть внешних, стратегий) и выбор точки доступа, то есть политического института, которому предоставляется информация.

Для тестирования предложенной схемы и проверки гипотезы об обусловленности различий в стратегиях групп, формирующих предложение рынку информации, «контекстом» и характеристиками акторов мною было проведено эмпирическое исследование<sup>10</sup>. Используя специально разработанную систему показателей (см. Приложение 1), я по-

<sup>9</sup> *Необходимость учета как внутренних (характеристики актора), так и внешних (институциональных) факторов при анализе поведения групп интересов подчеркивает, в частности, Жан Бейерс (Bevers 2003).*

<sup>10</sup> *Особенности спроса на информацию и поведение отдельных институтов ЕС не являлись предметом анализа и считались заданными развитием ситуации.*

**Рисунок 3** Факторы, формирующие спрос и предложение информации



пыталась описать поведение крупнейших групп интересов в ходе подготовки и принятия двух важных европейских законов — Директивы о регистрации, оценке, разрешении и ограничении использования химических веществ (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals — REACH) и Рамочной директивы по обращению с отходами (Waste Framework Directive — WFD). Применительно к первому процессу, который продолжался с конца 1990-х годов до 18 декабря 2006 г., анализировались стратегии четырех акторов: Европейского бюро потребителей (BEUC), Совета химической промышленности (CEFIC), Европейского бюро по окружающей среде (ЕЕВ) и Европейского союза работодателей (UNICE); применительно ко второму (с 2002—2003 гг. до 19 ноября 2008 г.) — трех: Европейской федерации предприятий по переработке отходов (FEAD), Европейского бюро по окружающей среде и Европейского союза работодателей.

Базу исследования составили документы, сопровождавшие участие упомянутых групп интересов в процессе принятия решений: пресс-релизы и заявления, меморандумы и другие структурированные документы, в которых излагаются развернутые аргументированные предложения и поправки, выступления на конференциях и семинарах, а также материалы, отражающие деятельность в экспертных комитетах и комиссиях, организованных институтами. В ходе анализа в каждом из документов выделялись показатели, характеризующие стратегию предоставления информации: точка доступа, время внесения, источник знания (при наличии ссылок на специальные работы и исследования — для оценки обеспеченности группы экспертными ресурсами).

Затем проводились последовательные сравнения показателей стратегии различных групп в рамках одной ситуации и стратегии одной и той же группы в двух разных ситуациях. Через сопоставление обнаруженных различий в стратегиях с показателями институционально-политического контекста, характеристиками акторов и степенью значимости того или иного института на конкретном этапе принятия решения можно выявить закономерности и возможные причины изменчивости стратегий.

Сравнение поведения Европейского бюро по окружающей среде и Европейского союза работодателей в двух ситуациях позволяет сделать несколько предположений относительно влияния на стратегии акторов специфики институционально-политического контекста. Наиболее разительное отличие в поведении каждой ассоциации — момент вступления в процесс обсуждения и согласования законопроекта. В случае REACH экологи в лице Европейского бюро по окружающей среде первыми (из рассматриваемых акторов) вступили в игру, в случае WFD — последними. Обратная ситуация — у ассоциации работодателей UNICE. При более внимательном рассмотрении каждого случая обнаруживаются различия в институционально-политическом контексте. Так, в процессе обсуждения и согласования REACH участвовал Совет химической промышленности — заинтересованный, активный, укорен-

ненный актер, ядро коалиции, в которой Союз работодателей — только младший партнер. А при обсуждении и согласовании WFD такого актора не было: отраслевая Федерация предприятий по переработке отходов обладала несопоставимо меньшим политическим весом, нежели Совет химической промышленности, и роль старшего партнера в широкой коалиции интересов бизнеса взял на себя Союз работодателей.

Кроме того, важно учитывать, кем был инициирован законодательный процесс. Пересмотр химического законодательства не был выгоден бизнесу; об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что на протяжении всего обсуждения и согласования REACH целью коалиции бизнеса было смягчение первоначальных положений законопроекта, в то время как экологи и потребители стремились их защитить. Что же касается законодательства в сфере обращения с отходами, то движущей силой «усовершенствования» нормативной базы во многом стало недовольство бизнеса противоречивостью существовавшей рамочной директивы и связанными с этим издержками. Силы, причастные к инициированию проекта решения, естественно, включаются в его обсуждение раньше других — в случае REACH это экологи и Бюро потребителей, в случае WFD — бизнес.

**Вывод 1.** Время вступления в процесс обсуждения зависит от контекста: специфики отрасли и баланса выгод и издержек, сформированного предшествующим законодательством.

При сравнении поведения различных групп в ходе принятия одного законодательного акта выяснилось, что арсенал доступных для акторов действий определяется наличествующими ресурсами и ресурсный дефицит становится основой для формирования коалиций. Например, в случае REACH наблюдается своеобразное разделение труда в коалиции «экологов» и «потребителей»: первые берут на себя работу с общественным мнением, взаимодействие с представителями конкурирующих групп и экспертное обеспечение; вторые концентрируют усилия на Парламенте сразу после поступления в него законопроекта, используя в том числе и публичные акции. В коалиции бизнеса на этапе разработки решения, когда ключевое значение имеет Комиссия, ведущая роль принадлежит ассоциации химической промышленности, располагающей существенными экспертными ресурсами и ресурсом места. На втором этапе, когда процедура предполагает обсуждение в Совете и Парламенте, подключается ассоциация работодателей. Как традиционный защитник рабочих мест и партнер профсоюзов Союз работодателей обладает хорошей репутацией; кроме того, входящие в него национальные ассоциации могут оказывать серьезное давление на свои правительства, а значит — и на Совет.

Ресурсный потенциал акторов во многом связан со структурой членства. Из пяти рассматриваемых организаций три — Союз работодателей, Бюро потребителей и Федерация предприятий по переработке отходов — предполагают членство только национальных ассоциаций, которые и являются для них источником экспертов. В Бюро по окружа-

ющей среде, помимо национальных ассоциаций, входят европейские отделения международных организаций, что позволяет ему использовать экспертные ресурсы этих организаций. Так, в процессе обсуждения REACH европейские экологи провели совместное исследование с Всемирным фондом дикой природы. В Совете химической промышленности, наряду с национальными ассоциациями, представлены индивидуальные компании, и потому он может получать дополнительные ресурсы от индивидуальных членов, особенно заинтересованных в том или ином вопросе. Примечательно, что Совет химической промышленности заказывает исследования, тогда как Союз работодателей лишь использует результаты исследований, заказанных национальными ассоциациями. Совет химической промышленности и Бюро по окружающей среде организуют собственные мероприятия, на которых происходит обмен мнениями по ключевым вопросам нового законодательства, Союз работодателей и Бюро потребителей — нет.

Преимущества ассоциации экологов в отношении экспертных ресурсов отчетливо проявились и при обсуждении WFD. Если Бюро по окружающей среде приводит данные разнообразных исследований примерно в половине случаев (и во всех документах, адресованных Комиссии), причем ссылается не только на опубликованные работы, но и на исследования, заказанные или осуществленные самим Бюро или его членами, то Федерация предприятий по переработке отходов использует лишь опубликованные данные, а в документах Союза работодателей источники информации вообще не упоминаются.

Таким образом, именно организация с наиболее разнородным членством — Бюро по окружающей среде — обладает наибольшими экспертными ресурсами, а также достаточными финансовыми средствами, чтобы заказывать дополнительные исследования. И наоборот, ассоциации с непрямым членством слабее всего обеспечены как экспертными, так и финансовыми ресурсами и при прочих равных условиях имеют меньше возможностей донести информацию до институтов ЕС. Кроме того, ассоциации со смешанным членством активнее используют публичные элементы стратегии. Например, в случае REACH к публичным заявлениям широко прибегали обе «смешанные» ассоциации (Совет химической промышленности и Бюро по окружающей среде), очень различающиеся по остальным показателям. Примечательно, что, в отличие от экологов, Совет химической промышленности имеет скорее негативный имидж (слабый репутационный ресурс) и, казалось бы, должен был избегать публичности.

Приведенный пример не подтверждает распространенного мнения, согласно которому склонность актора к публичным действиям обратно пропорциональна его укорененности в процессе принятия политических решений<sup>11</sup>, свидетельствуя скорее о том, что в стратегии любого актора присутствуют как «инсайдерские», так и «аутсайдерские» элементы, а их соотношение определяется сочетанием факторов.

<sup>11</sup> *Beyers 2003.*

**Вывод 2:** Выбор точки доступа и степень публичности стратегии — производная от собственных характеристик актора. Структура членства (прямое/непрямое, однородное/смешанное) влияет на пакет ресурсов, а тот, в свою очередь, на предпочтительную точку доступа и уровень публичности.

Используемая схема предполагает, что предложение информации соответствует спросу на нее со стороны институтов. Сравнение динамики обращения групп в тот или иной институт с формальной процедурой принятия законов (устанавливающей четкую последовательность участия институтов в разработке законопроекта и, соответственно, определяющей их спрос на информацию) в целом подтверждает справедливость данного постулата. Так, после передачи законопроекта в Парламент частота обращения всех акторов к этому институту и степень использования ими публичных каналов доступа (избираемые парламентарии чувствительны к общественному мнению) возрастает. Вместе с тем имеются и отклонения: некоторые акторы работают с институтами, которые, исходя из формальной процедуры принятия решения, не должны были бы представлять для них интереса. Можно предположить, что общие для всех групп отклонения объясняются спецификой неформальных правил и процедур ЕС, а присущие отдельным группам — собственной стратегией и ресурсным потенциалом этих групп. Чтобы проверить эту гипотезу, достаточно проанализировать, куда направлена активность групп интересов, однако такой анализ выходит за рамки настоящего исследования.

\* \* \*

Итак, проведенный анализ позволяет утверждать, что характеристики акторов, особенно форма организации интересов, способны служить объясняющими переменными при изучении стратегии предоставления информации в процессе принятия политических решений. В то же время на его основе можно сформулировать ряд новых гипотез относительно предложения информации группами интересов и их доступа к политическим институтам.

1. Организации с однородным непрямым членством (например, объединяющие национальные отраслевые организации) в целом обладают меньшими ресурсами, чем организации того же уровня со смешанным членством, что ограничивает их доступ к политическим институтам любого типа.
2. Обеспеченность экспертными и финансовыми ресурсами (как следствие смешанного членства) способствует большей публичности информационной стратегии актора даже при наличии негативного общественного имиджа.
3. Степень свободы от формальной процедуры принятия решения зависит не только от специфики неформальных правил, но и от особенностей самих акторов.



Эти гипотезы, естественно, касаются в первую очередь европейского политического процесса, однако возможна их адаптация и для других случаев. Кроме того, поскольку технократический Европейский Союз во многом задает тон в отношении своих членов с другими странами, европейские тенденции в той или иной форме могут начать проявляться и в иных политических системах.

**Библиография**

- Beyers J.** 2003. *Voice and Access: Political Practices of European Interest Associations* (<http://aei.pitt.edu/2821/01/089.pdf>).
- Bouwen P.** 2002. Corporate Lobbying in the EU: the Logic of Access // *Journal of Public Policy*. Vol. 9. № 3.
- Bouwen P.** 2004. Exchanging Access Goods for Access: A Comparative Study of Business Lobbying in the EU Institutions // *European Journal of Political Research*. Vol. 43. № 3.
- Broscheid A., Coen D.** 2006. *Lobbying Systems in the European Union: A Quantitative Study* (<http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp06-3/wp06-3.html>).
- Coglianesi C., Zeckhauser R., Parson E.** 2004. Seeking Truth for Power: Informational Strategy and Regulatory Policymaking // *Minnesota Law Review*. № 89.
- Crombez C.** 2002. Information, Lobbying and the Legislative Process in the European Union // *European Union Politics*. Vol. 3. № 1.
- Dahan N.** 2005. *La pertinence du concept de resource dans l'étude des relations entre les entreprises et les pouvoirs publics* ([www.strategie-aims.com/actes02/Fichiers/Dahan.pdf](http://www.strategie-aims.com/actes02/Fichiers/Dahan.pdf)).
- Greenwood J., Ronit K.** 1994. Interest Groups in the European Community: Newly Emerging Dynamics and Forms // *West European Politics*. Vol. 17. № 1.
- Larsson T.** 2003. *Precooking — the Function and Role of Expert Groups in the European Union* ([http://aei.pitt.edu/6516/01/001507\\_1.pdf](http://aei.pitt.edu/6516/01/001507_1.pdf)).
- Lohmann S.** 1995. Information, Access, and Contributions: a Signaling Model of Lobbying // *Public Choice*. № 85.
- Potters J., Winden F. van.** 1990. Modeling Political Pressure as Transmission of Information // *European Journal of Political Economy*. № 6.
- Secrecy and Corporate Dominance: A Study on the Composition and Transparency of European Commission Expert Groups.** 2008 (<http://www.alter-eu.org/en/system/files/publications/expertgroupsreport.pdf>).
- Truman D.** 1971. *The Governmental Process. Political Interest and Public Opinion*. — N.Y.
- Schendelen R. van, Scully R. (eds.)** 2003. *The Unseen Hand: Unelected EU Legislators*. — Frank Cass.

**Приложение 1** **Оцениваемые для каждого актора/кейса показатели**

- A. Институционально-политический контекст
  - 1. Специфика регулируемой сферы:
    - a) роль в экономике
    - b) социальная значимость
  - 2. Предшествующее законодательство и функционирование институтов:
    - a) баланс выгод и издержек
    - b) формирование коалиций
  - 3. Политический контекст (актуальность проблемы в общественном мнении, апелляция к ней как политический ресурс)
- B. Характеристики актора
  - 1. Характеристики членов:
    - a) национальные ассоциации, индивидуальные компании, региональные организации, международные организации и т.д.
    - b) интересы диффузные / специфические
  - 2. Характеристики группы (посредника):
    - a) монополия на представительство
    - b) укорененность в процессе принятия решений
    - c) наличие центрального аппарата
  - 3. Пакет ресурсов:
    - a) экспертный ресурс (информация)
    - b) финансовый ресурс
    - c) ресурс политических связей
    - d) репутационный ресурс
- C. Стратегия предоставления информации
  - 1. Время вступления (относительно институтов и других групп):
    - a) раннее
    - b) позднее
  - 2. Точка доступа:
    - a) Парламент
    - b) Комиссия
    - c) Совет
  - 3. Уровень публичности (относительно других групп):
    - a) высокий
    - b) низкий
  - 4. Источники специальной информации:
    - a) собственное исследование
    - b) заказанное исследование
    - c) открытая информация

**Приложение 2** **Выбор точки доступа**  
**в процессе обсуждения и принятия REACH<sup>12</sup>**

<sup>12</sup> Порядок расположения институтов в ячейках отражает приоритеты соответствующих групп.

Точка доступа / время	Этап 1 — от постановки задачи (апрель 1998) до Белой книги (февраль 2001)	Этап 2 — до публикации черновика (май 2003)	Этап 3 — до законодательного предложения (октябрь 2003)	Этап 4 — до первого чтения в Парламенте (ноябрь 2005)	Этап 4 — до принятия законопроекта (декабрь 2006)
BEUC	—	Комиссия	Комиссия	Парламент, Комиссия	Парламент, Комиссия
CEFIC	—	Комиссия	Комиссия	Комиссия, Парламент	—
ЕЕВ	—	Комиссия	—	Комиссия =Парламент =Совет	Парламент
UNICE	—	—	—	Комиссия	Парламент, Совет
<i>Формальная процедура co-decision</i>	<i>Комиссия</i>	<i>Комиссия</i>	<i>Комиссия</i>	<i>Парламент, Совет, (Комиссия)</i>	<i>Совет, Парламент, (Комиссия)</i>

**Доля публичных акций и заявлений**

Актор / время	Этап 1 — от постановки задачи до Белой книги	Этап 2 — до публикации черновика	Этап 3 — до законодательного предложения	Этап 4 — до первого чтения в Парламенте	Этап 4 — до принятия законопроекта
BEUC	100%	50%	0	0	16,6%
CEFIC	100%	45%	0	75%	0
ЕЕВ	100%	71%	—	70%	0
UNICE	—	—	100%	57%	25%

**Выбор точки доступа в процессе обсуждения и принятия WFD**

Точка доступа / время	Этап 1 — до начала консультаций по Тематической стратегии (лето 2003)	Этап 2 — до публикации Тематической стратегии (21 декабря 2005)	Этап 3 — до 1-го чтения в Парламенте (12 февраля 2007)	Этап 4 — до принятия законопроекта (19 ноября 2008)
ЕЕВ	Комиссия	Комиссия, Парламент	Комиссия	Парламент
FEAD	Комиссия	Комиссия	Комиссия = Парламент	Парламент
UNICE	Комиссия	Комиссия, Парламент	Совет	Парламент = Совет
<i>Формальная процедура co-decision</i>	<i>Комиссия</i>	<i>Комиссия</i>	<i>Парламент, Совет, (Комиссия)</i>	<i>Совет, Парламент, (Комиссия)</i>

**Доля публичных акций и заявлений**

Актор / время	Этап 1 — до начала консультаций по Тематической стратегии	Этап 2 — до публикации Тематической стратегии	Этап 3 — до 1-го чтения в Парламенте	Этап 4 — до принятия законопроекта
ЕЕВ	67%	44%	90%	50%
FEAD	67%	0	0	40%
UNICE	50%	0	0	60%