

# EUTOP 简介

为您的利益代表提供可持续的结构性支持

要想在竞争中取得成功，公司需要将精力全部集中在市场、产品、创新、员工和竞争对手等方面。在这点上，公司进行政治沟通的重要性常常被低估。然而，政治决策和监管措施通常对公司的成功与否产生重大影响。这方面的例子包括税费、产品责任、环境监管和出口管制等。相比之下，传统的利益代表模式的有效性常常被高估：企业代表处、协会、公共事务机构和律师事务所的确提供了重要的内容和主张。但是，参与政治程序往往不是他们的专业领域。鉴于政治程序框架的愈发复杂，这些机构日渐达到他们的极限。



越来越多的公司认为自己在许多领域接受了错误的监管。然而，对于它们所关注的方面，它们并不缺乏好的主张，它们需要的是参与决定性政治决策程序的有效方法。自《里斯本条约》生效以来，欧盟及其成员国的正式和非正式的政治决策制定结构几乎不被大多数利益相关者所接纳。这需要对利益代表模式进行转变：内容和主张是两个必要因素。然而，只有在天时地利人和的情况下，由恰当的人采用妥当的方式将信息传达给正确的接收者才可以。因此，在有效的政治沟通中，流程能力的重要性一点也不亚于内容能力。流程能力出问题，就不可能取得成功。

这与地产开发商的情况类似：即使最好的建筑理念也不能保证一定会取得建筑许可证或按预期准时完工。建筑师和工地管理者也是两个必要因素：建筑师负责进行设计规划和申请

建筑许可证。工地管理者需要协调一切事务，以确保建筑能够如期完工。

正如建筑师和工地管理者为房屋建筑所做的工作一样，EUTOP 通过其 OnePager® 方法和“流程导向的结构性政府关系” (PSGR®) 服务为企业利益代表提供可持续的结构性支持。其中的重点在于控制流程，这些流程必须与公司共同制定，以便将公司的利益引入政治决策制定流程。就像工地管理者协调建筑工地上的一切事务一



样，EUTOP 确保了传统的利益代表模式得到同样有效和高效的利用，其中有两个主要差异：首先，“欧盟建筑工地上”的领域从葡萄牙延伸至芬兰，从爱尔兰延伸至塞浦路斯。对此，众多决策层面和利益相关者都被认定为处于欧盟级别和成员国级别。其次，自《里斯本条约》生效以来，对于总部设在欧盟的公司而言，不再只有一个或几个决策者或联系人（正如建筑许可发放机构）。在大多数情况下，委员会、理事会和议会也会参与决策。同时，议会日趋采用多数原则，而不再采用协商一致原则。结果，为了对某一措施进行干预，只有一个坚持自己立场的成员国已经不足以起到说服作用。此外，欧盟议会既没有政府也没有反对派：与国家议会不同，支持某个议题的多数派都是新组成的，甚至经常包含各派别的成员。

简言之：公司了解自身的主张，而 EUTOP 了解政治流程。  
我们的合作必将创造成功。