

Böhm, Andreas

Book Review

Book Review: Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade

Aussenwirtschaft

Provided in Cooperation with:

University of St.Gallen, School of Economics and Political Science, Swiss Institute for International Economics and Applied Economics Research

Suggested Citation: Böhm, Andreas (2009) : Book Review: Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade, Aussenwirtschaft, ISSN 0004-8216, Universität St.Gallen, Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG), St.Gallen, Vol. 64, Iss. 2, pp. 213-214

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/231175>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Cornelia Woll (2008):**Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade**

Cornell University Press, 186 Seiten

ISBN10: 0801446090, ISBN 13: 9780801446092; USD 39,95 (hardback)

Üblicherweise wird die Entwicklung des Fachs der Internationalen Beziehungen als eine Serie grosser Debatten dargestellt. Mit dem Ende der bipolaren Weltordnung des kalten Krieges konnte auch hier eine neue Unübersichtlichkeit festgestellt werden, insbesondere, da die Sicherheitspolitik ihre dominante Stellung einbüsste und der Fokus auch auf internationale Regimes in anderen Politikbereichen schwenkte, etwa die Umweltpolitik oder die Handelspolitik. Es ist daher kaum verwunderlich, wenn in einer vielstimmigen Debatte zwei disziplinenübergreifende methodologische Ansätze miteinander konkurrieren: Rational Choice und Konstruktivismus. Der Diskurs erscheint dem Betrachter jedoch, ungeachtet oder gerade wegen eines bestechenden Abstraktions- und Argumentationsniveaus, sich von seinem Gegenstand immer weiter entfernend. Schon einmal, in der Debatte zwischen Neorealisten und Neoliberalisten bedurfte es eines Zwischenrufs von ROBERT PUTNAM¹, der, ausgehend von organisationssoziologischen Annahmen, in der Metapher eines Two-level Games die Thesen beider Lager verknüpfte. Wohlgermerkt handelt es sich dabei nicht um eine Verschmelzung zweier inkommensurabler Theorien, sondern um die Einsicht, dass in komplexen politischen Prozessen jede der Theorien unterschiedliche Aspekte jeweils besser beleuchtet bzw. ausblendet und erst in der Zusammenschau sich ein kohärentes Bild ergibt. Freilich geschieht dies auf Kosten der theoretischen Parsimonie. FRITZ W. SCHARPF² hat in der Politikfeldanalyse im Modell des akteurszentrierten Institutionalismus ebenso versucht, die Dichotomie zwischen Akteursmodellen der rationalen Wahl mit fixen Präferenzen einerseits und mehr oder weniger deterministisch angelegten Institutionalismen andererseits zu überbrücken. Auch hier gilt, dass diese mikrofundierte Heuristik dem Forscher zwar ein Handwerkszeug bietet, konkrete Policies zu analysieren, aber keine in sich geschlossene Theorie. CORNELIA WOLL unternimmt in der hier anzuzeigenden kleinen Studie mit dem intelligent doppeldeutigen Titel Firm Interests, den Versuch, jenes Framework auf die Ebene des internationalen Handelsregimes anzuwenden, genauer gesagt den Handel mit Dienstleistungen, dargestellt an den Beispielen der Telekommunikation und des Luftverkehrs. Konkret wird das Lobbying von Unternehmungen in der Interaktion mit staatlichen oder supranationalen Behörden analysiert.

Der Weg sich dem Thema zu nähern ist durchdacht angelegt. Zunächst wird dargelegt, dass Rational Choice eben nicht mit einem – allerdings weit verbreiteten – reduktionistischen Verständnis einer materialistischen Determinierung gleichgesetzt werden darf. Andererseits aber muss auch die in der konstruktivistischen Theorie angenommene kausale Rolle von Identität und Ideen hinterfragt werden: "Ideas appear to matter somehow (...), but making a causal argument is largely unconvincing, because it is difficult to show to what extent ideas matter" (S. 134). Um diese Problematik im Forschungsdesign aufzulösen, nimmt die Verfasserin eine mikrofundierte Perspektive ein. Die Konsequenz daraus ist klar: Die Interessenformationen unterschiedlicher Akteure muss jeweils einzeln betrachtet werden und hängt vom sozialen Kontext ab: "By looking at the content of social relations and con-

1 PUTNAM, ROBERT (1988), Diplomacy and Domestic Politics. The Logic of Two-level games, *International Organisation* Vol 42, 3, S. 427ff.

2 SCHARPF, FRITZ W. (2000), *Interaktionsformen. Akteurszentrierter Institutionalismus in der Politikforschung*, Opladen.

trains, we will understand how firms define and redefine their interests in ways that would have been impossible to determine *ex ante*» (S. 12).

Der mikrofundierte Ansatz bringt einen Gewinn an Tiefenschärfe, indem die Frage aufgeworfen wird, wie grundsätzliche Interessen eines Akteurs, also eines konkreten Unternehmens, letztlich in eine bestimmte Strategie übersetzt werden. In einem ersten Schritt werden rollenspezifische Interessen identifiziert, zu deren Erreichung aufgrund angenommener Zweck-Mittel-Zusammenhänge eine grundsätzliche Strategie gewählt wird. Diese wird in einem letzten Schritt in jeweils kontextabhängige konkrete Strategien umgesetzt. In dieser analytischen Abstufung eines Übersetzungspfades wird nun der Identität eines Akteurs die entscheidende Rolle bei der Herausbildung rollenspezifischer Interessen zugerechnet, während kognitive Landkarten und normative Leitbilder für die Herausbildung einer grundsätzlichen Strategie verantwortlich seien. Von der besonderen strategischen Umgebung hänge es nun ab, welche konkrete Strategie zur Umsetzung gewählt wird. Diese analytische Differenzierung ist hilfreich als ein heuristisches Handwerkszeug, um Prozesse fassbar zu machen, die sich dem Beobachter andernfalls nicht erschliessen. Die strategische Dimension des Handelns nimmt in dem Masse zu, in dem das Abstraktionsniveau sowie die auf die Zweck-Mittel-Relation bezogene Unsicherheit abnehmen. Wie die anschliessenden knappen Fallstudien aus den Bereichen der Telekommunikation und der Luftfahrt zeigen, können Identitäten und Leitbilder zwar als konstitutiv, aber kaum als kausal für eine konkrete Strategie angesehen werden. Sie können verstehen helfen, wie Firmen ihre Interessen definieren und redefinieren, jedoch nicht wie und warum eine konkrete Strategie gewählt wird.

Der gewählte Ansatz ist insbesondere weiterführend, wenn nicht der Abbau von Handelschranken sondern vielmehr die regulatorische Komponente (TBT; SPS) in der Handelspolitik im Vordergrund steht. In solchen Situationen ist es weit weniger der ausgeübte Druck auf Regierungen, der Einfluss vermittelt, sondern vielmehr die spezifische Expertise. Firmen müssen dabei, um Erfolg zu haben, zumindest den Eindruck der Gemeinwohlorientierung erzeugen. Reputation und der Eindruck der Kooperationsbereitschaft sind wesentliche Einflussfaktoren. Die Implikationen für die demokratische Qualität solchen Regierens werden am Schluss des Buches zwar angesprochen, hätten aber durchaus noch stärker fokussiert werden können. Die entstehenden Fachbruderschaften mit opaken Strukturen lassen die demokratische Zurechenbarkeit der jeweiligen Policy kaum noch zu. Dies soll aber nicht den Wert dieser Studie schmälern, die einen guten Einstieg in die mikrofundierte Analyse der Handelspolitik bietet.

Andreas Böhm
Universität St. Gallen