

EXPOSÉ

POLITISCHE MACHT TRANSNATIONALER UNTERNEHMEN IN DER ÖKONOMISCHEN THEORIE DER INTERNATIONALEN POLITIK

Datum: 14. April 2004

„The interest of the dealers, however, in any particular branch of trade or manufactures, is always in some respects different from, and even opposite to, that of the public. ... The proposal of any new law or regulation of commerce which comes from this order ought always to be listened to with great precaution, and ought never to be adopted till after having been long and carefully examined, not only with the most scrupulous, but with the most suspicious attention.“

Adam Smith, The Wealth of Nations, Cannan Edition, S. 250

Einleitung

Ein Gespenst geht um in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Viele AutorInnen sprechen über 'neue' politischen Akteure, die multinationalen Unternehmen, "[w]eil die Inszenierung der Globalisierung es den Unternehmen und ihren Verbänden erlaubt, die politisch und sozialstaatlich gezähmte Handlungsmacht des demokratisch organisierten Kapitalismus aufzuschnüren und zurückzuerobern." (Beck 1998: 14) In der (populär-) wissenschaftlichen Debatte tauchten die Begriffe "Macht" und "Herrschaft" an zahlreichen Stellen auf. So heißt der globalisierungskritische US-Bestseller "When corporations rule the world." (Korten 2001) Haben multilaterale Unternehmen mehr Macht als Regierungen der Nationalstaaten?

Die Wirtschaftswissenschaft kann jedoch zur der Debatte über die sogenannte "corporate globalization"¹ nur im begrenzten Ausmaße etwas beitragen, weil die wissenschaftliche Forschung in diesem Themenbereich seit den 80er Jahren abrupt zurückging, (vgl. Junne 1989, Rugman 1999); dahingegen begannen zahlreiche Nichtregierungsorganisationen, sich mit den politischen Aktivitäten von Großunternehmen zu beschäftigen.² Meine Untersuchung will daher über den Begriff "Macht" die politische Rolle von Transnationalen Unternehmen in der ökonomische Theorie der Internationalen Politischen Ökonomie verankern. Obwohl zahlreiche empirische Studien für den Einfluß von Unternehmen sprechen, finden wir kaum eine adäquate Berücksichtigung in der ökonomische Theorie der Internationalen Politik. Eine Erweiterung des Capability-Ansatzes von Amartya Sen könnte Machtbeziehungen als asymmetrischer Interdependenzen zwischen Akteuren, also eine spezielle Art negativer externer

¹ Mit dem Begriff "corporate globalization" grenzt sich die nordamerikanische globalisierungskritische Bewegung mit ihrem kritischen Verständnis von Globalisierung von marktliberalen Positionen ab. Ich hingegen sehe diesen Begriff als zu eng an, da er strukturelle Handlungsrestriktionen von Unternehmen und andere Strukturierungsprozesse übersieht.

² Vgl. u.a. Corporate Europe Observatory, Multinational Monitor, Transnational Institute, Brühl 2001.

Effekte, abbilden und somit ein wichtiges Erkenntnisinstrument für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften liefern.

Empirische Fälle als Ausgangspunkt

Ausgehen möchte ich von bestehenden Studien über unternehmerische politische Macht. Diese Arbeiten unterstützen meinen neuen Ansatz der ökonomischen Theorie der internationalen Politik und kennzeichnen Transnationale Unternehmen (TNU) als signifikante Akteure im Bereich der globalen Politik. Corporate Europe Observatory (1998) und Mies/von Werlhof (1998) haben in ihren Studien auf den Einfluss von TNU auf das Multilateral Agreement on Investment (MAI) in der OECD hingewiesen. Im politischen Prozess der Europäischen Integration analysierten van Apeldoorn (2002), Balanyá (2001) und Bornschieer (2000) diese Fragestellung. Die politische Rolle der Trilateral Commission, einem Diskussionsraum zwischen führenden Wissenschaftlern, Politikern und Unternehmern untersuchten Arbeiten wie die von Sklar (1980). Für wichtige *policy*-Felder wie Umweltschutz, Medien, Militär oder Biotechnologie schildert Brühl (2001) das Agieren von Großunternehmen und deren Verbänden in der internationalen Politik. Die Diskussionen in den Vereinten Nationen um "public private partnerships" und "global governance" nehmen ebenfalls TNU als aktive Akteure der Weltpolitik wahr. (vgl. Brand et al. 2000) Im Gegensatz zu diesen genannten Fallstudien untersuchte die Dissertation von Kucher (2000) mit ökonometrischen Methoden Finanzmarktentwicklungen als Indikatoren für die politische Macht von Unternehmen. Alle diese empirischen Studien sprechen für die Annahme des politischen Machteinflusses von internationalen Großunternehmen.³

Begriffe

Für die Beschreibung unternehmerischen Handelns in der Sphäre der Politik kann auf zahlreiche Termini und Konzepte in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften zurückgegriffen werden, obwohl sie nicht die nötige Trennschärfe und Eindeutigkeit besitzen. Ich arbeite in meiner Argumentation mit folgenden zentralen Begriffen: transnationale/multinationale Unternehmen, Internationale (Politische) Ökonomie, Internationale Organisationen, Nationalstaaten und natürlich (politische) Macht.

Im allgemeinen kann unter einem *multinationalen* Unternehmen⁴ eine Firma verstanden werden, die in mehr als einem Land tätig ist. Mit der Einführung des Begriffs *transnationales*

³ Im weiteren vgl. auch: Bowman (1996), Derber (1998).

⁴ Da der Unterschied zwischen Unternehmung und Unternehmen in meiner Arbeit eine untergeordnete Rolle spielt, werde ich beide Begriffe synonym verwenden.

Unternehmen (TNU)⁵ werden die Verhältnisse von Nationalstaaten und Unternehmen definiert. Dieser Begriff trägt den Tatsachen Rechnung, dass TNU oft international operieren, sie haben die nationalstaatliche Einbettung überwunden und treten dem jeweiligen Gastland als relativ unabhängiger Verhandlungspartner entgegen, welcher sein unternehmerisches Tun relativ standortunabhängig planen und organisieren kann. Ein Nationalstaat ist aber im Gegensatz an einen festen geographischen Raum mit seiner dort lebende Bevölkerung und Machtsphäre gebunden.

Im Bereich der Internationalen Beziehungen treffen nach dem üblichen politikwissenschaftlichen Ansatz Nationalstaaten mit ihren Interessen aufeinander, um kollektive verbindliche Entscheidungen in *policy*-Feldern wie Sicherheitspolitik, Wirtschaft und Kultur zu erreichen. Im Zuge des Globalisierungsprozesses haben sich die Interdependenzen zwischen Nationalstaaten intensiviert und ausgeweitet. (vgl. Giddens 1999) Globale Umwelt-, Menschenrechts-, Entwicklungs- oder Migrationspolitik kamen zum klassischen Kanon der *policies* der Internationalen Politik hinzu. Internationale Regime⁶ wie die Welthandelsorganisation entwickelten sich, um multilateralen Freihandel zu gewährleisten. Mit der Strukturierung und Liberalisierung der Weltwirtschaft traten TNU als neuartige politische Akteure in der internationalen und globalen Politik auf. (Stopford and Strange 1992) Die Disziplin Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) mit ihren offenen Disziplinergrenzen beschäftigt sich u. a. mit diesen Fragestellungen.⁷ Sie will die Interaktion von Wirtschaft und Politik im globalen oder internationalen Raum untersuchen. In Erweiterung zur Außenwirtschaftstheorie beschäftigt sie sich neben Preismechanismus, Informationsverteilung und strategischem Verhalten auch mit der Rolle von politischen Akteuren und Beziehungen der Machtbeziehungen. Zur zentralen Definition von Machtbeziehungen später mehr.

Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Können wir jedoch diese Begriffe theoretisch in einem Modell verbinden? Meine Bestandsaufnahme und Auswertung der Dogmengeschichte und Modellierung globaler politischer Ökonomie unter der Perspektive von politischer Macht multinationaler Unternehmen bleibt unbefriedigend. Wenn die volkswirtschaftliche Theorie die empirischen Phänomene

⁵ In der englischsprachigen Literatur findet man oft die engere Bezeichnung "transnational corporation (TNC)", die sich speziell transnationale Konzerne bezeichnet.

⁶ Die Politikwissenschaft versteht unter "Regime" folgendes: "Internationale Regime können als eine institutionalisierte Form des norm- und regelgeleiteten Verhaltens bei der politischen Bearbeitung von Konflikten oder Interdependenzproblemen in unterschiedlichen Sachbereichen der Internationalen Beziehungen definiert werden." (Wolf 1994: 423)

⁷ Als erste Annäherung soll unter IPÖ die Auseinandersetzung mit Allokation, Produktion und Distribution im internationalen Raum oder nationale Vergleiche verstanden werden, wobei ich einen Schwerpunkt auf die Beziehung von Politik und Wirtschaft lege.

wie die Machtstellung von Unternehmen nicht erklärt, bleibt eine offene Stelle in der Analyse.

Schon in den Arbeiten von Adam Smith tauchte ebenfalls die Frage nach dem politischen Agieren von Unternehmen auf. Für ihn orientierten Kaufleute und Fabrikanten ihr Handeln auch an der Beschränkung des Wettbewerbs. Zahlreiche marxistische AutorInnen kamen mit ihrer Analyse zu weitreichenderen Schlußfolgerungen für das internationale Wirtschaftssystem. In den Imperialismustheorien von Lenin oder Luxemburg treibt das Gewinnstreben der Kapitalbesitzenden den Staat zu expansiven Maßnahmen der Außenpolitik. Die weiterentwickelten Dependenztheorien (Senghass, Frank u.a.) nehmen multinationale Unternehmen als politische Machttakteure auf.

Die Frage nach Machtbeziehungen erscheint in der ökonomischen Literatur allerdings noch für die nationale Ebene. Böhm-Bawerk fragt im Jahr 1914 "Macht oder ökonomisches Gesetz?" und grenzt dort die Lohnentwicklung als Preiseffekt gegenüber Machtrelationen ab. Auf der Jubiläumstagung des Vereins für Socialpolitik zum 100-jährigen Bestehen im Jahre 1972 wird diese Fragestellung wieder aufgegriffen. Die hierfür erschienene zweite Auflage von "Preis, Wert und Macht" (Stützel 1972) zeigte eine mögliche theoretische Formulierung von Macht am Beispiel eines bilateralen Monopols. Am Arbeitsmarkt hingegen sprechen Juristen und Ökonomen von "Abwanderungskosten". (vgl. Weise 2000)

Heute findet "Macht" als volkswirtschaftlicher Begriff nur in zwei speziellen Teilbereichen der Ökonomie Verwendung. Die Industrieökonomik beschäftigt sich mit der Marktmacht von Monopolisten und die Spieltheorie benutzt in Teilgebieten Machtindizes. In den Arbeiten der Neuen Politischen Ökonomie scheint "Macht" als Begriff keine Anwendung zu finden. Joseph Stiglitz drückt exemplarisch die wirtschaftswissenschaftliche Skepsis gegenüber der Nützlichkeit eines solch breiten und diffusen Begriffes aus. "Mainstream economists have not only found concepts like [...] power to be useless in explaining economic phenomena, but they worry about introducing such emotionally charged words into the analysis." (Stiglitz 1993:112)

Trotzdem bemühten sich zahlreiche heterodoxe Ökonomen, neue Ansätze für Machttheorien zu entwickeln. Udo Pagano (1999) entwickelt in seinem Modell Macht als "positionel good," indem ein Null-Summen-Spiel beim Konsum des einen zu einem Verlust des anderen führt. Bowles/Gintis (1999) formulieren eine Tauschbeziehung unter Machtverhältnissen als "contested exchange." Neben diesen heterodoxen Ansätzen gibt es eine Vielzahl von breit

rezipierten Modellen für Machtindizes⁸. Ein allgemein anerkanntes Grundmodell konnte sich bisher jedoch nicht etablieren.

In der Neuen Politischen Ökonomie kennt man eine Theorie der Interessengruppen; die politische Einflussnahme von gesellschaftlichen Akteuren oder auch Unternehmen verstehen AutorInnen wie Krueger (1974) hier als "rent-seeking." Bhagwati übertrug die Untersuchung dieses Phänomens auf die Außenwirtschaftstheorie. Den Begriff "directly unproductive profit-seeking (DUP) activities" führte Bhagwati (1982) als erfolgreiches Lobbying für ineffiziente Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse in die Modellbildung ein. Einen generellen und aktuellen Überblick der Public Choice Theorien zu Interessengruppen geben Grossman/Helpman (2001).

Eine Anwendung des Machtkonzeptes auf Transnationalen Unternehmen unterblieb bisher. Es bleibt daher eine Leerstelle in der volkswirtschaftlichen Theorie bestehen, da es keine Verbindung von politischer Macht mit transnationalen Unternehmen gibt.

In der Betriebswirtschaftslehre hingegen wird über unternehmerische Macht ausführlicher und weitergehender diskutiert. Autoren wie Stephan Kobrin (im Erscheinen) entwickeln Instrumentarien für die effektive Beeinflussung der Politik durch unternehmerisches Tun. Aus 2x2 Matrixen entwickeln man hier unternehmerische Guidelines für „best practice.“ Das Lehrbuch "Business and its environment" von Baron (2000) erschien schon in zahlreichen Auflagen. Diese AutorInnen erweitern die strategische Managementlehre um die bewusste unternehmerische Gestaltung der politischen Umwelt. Exemplarisch wendet dies Schneidewind (1999) auf Managementfragen in der Umweltpolitik an. Die betriebswirtschaftliche Literatur hält sich jedoch bei Fragestellungen der politischen Ökonomie oder Außenwirtschaftslehre zurück. Hier entdeckt man aber für die Frage der Macht zahlreichen Ideen und Ansatzpunkte.

Im Gegensatz zu den Teilgebieten der Wirtschaftswissenschaft beschäftigen sich die Politikwissenschaft und die Soziologie intensiv mit Machtbeziehungen. Die eher dominierende Schule des Neorealismus erblickt in der internationale Politik einen Machtkampf der Nationalstaaten um Friedenssicherung und Einflussnahme. Die Untersuchung der Auseinandersetzung über Handelsfragen überließ man bisher jedoch den Ökonomen; Transnationale Unternehmen tauchten als Untersuchungsgegenstand nur in begrenztem Umfang auf. Privatwirtschaftliche Akteure integrierte man als Interessengruppen. Diese Erkenntnisse fanden schon mit Frey (1981) Beachtung in der Wirtschaftswissenschaft. Erst im interdisziplinären Arbeitsfeld der jüngeren Internationalen Politischen Ökonomie begannen Sozialwissen-

⁸ Harsanyi 1962), Dahl (1957) French/Raven (1959), Simon (1957), Bachrach/Baratz (1970). (Bachrach and Maratz 1970; Dahl 1957; French and Raven 1959; Harsanyi 1962; March 1957; Simon 1957). Für eine Übersicht vgl. (Zelger 1975).

schaftlerInnen sich mit wirtschaftlichen Fragestellungen intensiver zu beschäftigen. Die Politologin Susan Strange ergänzte das Erklärungsmodell des (neo-)realistischen Machtgleichgewichts der Nationalstaaten durch einen dritten Akteur "multinationalen Unternehmen" und nannte dieses Dreiecksverhältnis "trilateral diplomacy." (Stopford and Strange 1992) Die Untersuchung des Wirtschaftsgeographen Peter Dicken (1998) kann stellvertretend für zahlreiche Analysen der Interaktion von Staat und Unternehmen auf verschiedenen geographischen Ebenen stehen. In diesem Bereich arbeitete auch eine spezielle Gruppe von ÖkonomenInnen, die sich um das United Nations Center of Transnational Corporation gruppieren und das Journal "Transnational Corporation" gründeten, um multinationales Handeln von Unternehmen zu analysieren. AutorInnen wie Hymer, Drucker oder Dunning beschäftigten sich neben wirtschaftlichen Fragen wie der Entwicklung des Wirtschaftswachstums u. ä. durch Unternehmen auch mit den politischen Folgen. Über die globale Auswirkung von international operierender Unternehmen wurde aber kein Konsens erzielt und die Analyse beschränkt sich meist auf nationalstaatliche Zusammenhänge. Im Gegensatz zu den benachbarten Disziplinen der Politik- und Sozialwissenschaft kann die Volkswirtschaftslehre nur begrenzt ein Modell für die effektive Beeinflussung der Politik durch Unternehmen entwickeln. Es scheint daher sinnvoll, die Interdisziplinärität der Internationalen Politischen Ökonomie für die Frage der Einflussstärke multinationaler Unternehmen auf die internationale Investitionsverhandlungen beizubehalten.

Die metatheoretischen Strömungen wie Neue Wirtschaftssoziologie (Granovetter and Swedberg (1992)) oder kritischer Realismus (Archer (1995)) in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften legen beständig stärkeres Gewicht auf Beziehungsrelationen. Die Beziehung zwischen Unternehmen und Internationalen Organisationen kann nicht nur als strategische Interaktion rationaler individueller Akteure sondern auch als Strukturierungsbeziehung (Giddens 1984; Schneidewind 1999) auf Unternehmen beschrieben werden: Makro-Mikro-Link oder diskursive Konstruktion (Foucault, Derrida, McCloskey, Ökonomie als Sprache) verstanden werden. Aus den neusten Großentwürfen des Kritischen Realismus (Bhaskar, Archer; Tony Lawson, Sammelband und Cambridge School) und der Komplexitätsökonomie entwickelte sich in den letzten 20 Jahren die Orientierung der Analyse auf dynamische historische Prozesse hin. Politische Ökonomie kann hier im Sinne von Karl Polanyi als "soziale Beziehung" gesehen werden. (Dürmeier 2002)

Meine Analyse der bereits existierenden Theorien über den Einfluss von multilateralen Unternehmen auf Politik im globalen Raum zeigt unterschiedliche Schwächen in der Theoriebildung gegenüber den empirischen Phänomenen. "Power should [...] be a recurrent theme in economic studies of a theoretical or applied nature. Yet if we look at the main run of

economic theory over the past hundred years we find that it is characterized by a strange lack of power considerations." (Rothschild 1971: 7) Die Analyse von Kurt Rothschild (1971) hat nur wenig von ihrer Aussagekraft verloren, da Einflussmöglichkeiten von Transnationale Unternehmen auf die internationale Weltwirtschaftspolitik noch zunahm. Meine Dissertation soll hier einen notwendigen Beitrag leisten, um diese Schwächen in der Theorie der Internationalen Politischen Ökonomie zu beseitigen. Den eher allgemeinen oder qualitativen Formulierungen fehlt eine formale und spezielle Weiterentwicklung hin zur ökonomischen Theorie der Unternehmen in internationalen Beziehungen. Es gibt zwar eine Anfangsmodell von Lobbyismus, aber kann man hiermit kaum die Stärke von unternehmerischer Einflussnahme quantifizieren oder ausreichend analytisch differenziert untersuchen.

Unternehmensmacht als theoretischer Forschungsgegenstand

Die Einflussnahme von Lobbygruppen oder einzelnen Wirtschaftsunternehmen soll als politische Macht bezeichnet werden. Nach der klassischen Definition von Max Weber versteht man Macht als die "Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen." (Weber 1972: 28) In ökonomische Sprache übersetzt kann dies heißen, dass "A has power over B if A has the capacity to alter the game (preferences, strategy sets or information sets) in such a way that B's equilibrium outcome changes." (Bardham 1991: S. 274) Als erste Definition habe ich den Begriff "Macht" auf eine asymmetrische soziale Beziehung oder negative Externalität, die eine Verhaltensänderung von B bewirkt ausgeweitet.⁹

Diese Fremdbestimmung eines Individuums kann über drei Machtkanäle erfolgen: Gewalt, Verfügung über Ressourcen und Hegemonie/Legitimität. (vgl. Giddens 1984: S. 14-34) Gewalt als Machtinstrument von Großunternehmen auf die Politik nimmt zwar in den letzten Jahrzehnten zu,¹⁰ trotzdem besteht insgesamt das Gewaltmonopol des Nationalstaates weiter. Legitimität und Hegemonie kann als informationsökonomisches öffentliches Gut dargestellt werden. Aufgrund des langsamen Wandels von Einstellungen und Präferenzen kann dies eher in längerfristigen Modellen in der evolutorischen oder kulturellen Ökonomie abgebildet werden. Aus diesen Gründen werde ich meine Untersuchung der Macht auf Ressourcen wie Geld, speziellen Informationen, Sozialkapital oder Wählerstimmen beschränken.

Im Speziellen beschäftige ich mich mit der machtpolitischen Einflussnahme von Unternehmensverbänden wie z. B. dem European Roundtable of Industrialists (ERT) oder dem

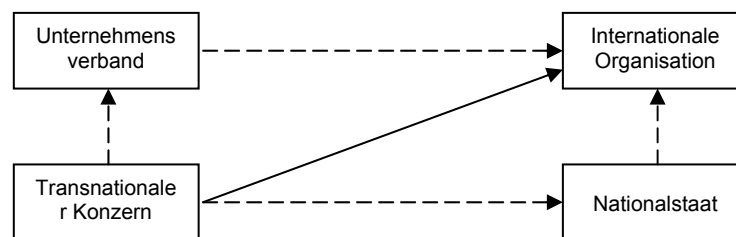
⁹ Einen Überblick über den Begriff Macht geben Barry (1976), Boulding (1989), Frey (1989), Lukes (1986), Scott (1994), Zelger (1975).

¹⁰ Der Werkschutz von Shell ist in die Unterdrückung der Ogoni in Nigeria involviert. Der Anteil privatisierter Truppenbestandteile bei Kriegen nimmt zu. Im zweiten Golfkrieg war jedes vierte Truppenmitglied bei Privatunternehmen angestellt. (Krysmanski 2003)

European Service Forum (ESF) und von einzelnen Transnationalen Unternehmen auf die internationale Welthandelspolitik. Die Verhandlungen über multilaterale Investitionsabkommen wie dem Multilateral Agreement on Investment (MAI) oder Trade related investment measures (TRIMS) stellen hier zahlreiche Beispiele und Materialien für Fallstudien zur Re-Integration des Machtbegriffes in die Theorie der Internationalen Politischen Ökonomie zur Verfügung.

Meine Arbeit beschäftigt sich mit dem Beziehungsnetzwerk zwischen vier Akteuren: transnationalen Unternehmen und deren Unternehmensverbänden, Nationalstaaten und Internationalen Organisationen. Hieraus ergeben sich drei mögliche Machtbeziehungen für Großunternehmen. (vgl. Grafik 1) Ein TNU kann direkt die Internationale Organisation beeinflussen oder indirekt über den kollektiven Druck eines Unternehmensverbandes oder mittels der Hilfe eines oder mehrerer Nationalstaaten.

Auf die Einflußkanäle der TNU auf die Welthandelsorganisation (WTO) richtet sich hierbei



Grafik 1: Macht von Transnationalen

mein Hauptaugenmerk. Eine neue Theorie der Machtbeziehungen soll die politischen Kanäle und Ausstattungen besser darstellen, sodass ein besseres Verständnis der Internationalen Politischen Ökonomie und besonders der Investitionsverhandlungen ermöglicht wird.

Thesen:

Ich will in meiner Untersuchung mit vier Thesen arbeiten. Meine theoretische Neuformulierung von Machtbeziehungen gründet sich auf der Tatsache, dass es bis heute nur wenige Modellierungen für Machtbeziehungen in der IPÖ gibt und dies besonders in der globalen Ordnungspolitik für Investitionen (One-a-one-assumption (Bhagwati, Brecher and Srinivasan 1995: 228), Produktionsfunktion für „rent-seeking“ Aktivitäten (Krueger 1974: 302)). In meiner Ausgangsthese stelle ich die Relevanz der politischen Einflussnahme großer Unternehmen anhand zahlreicher Fakten und Phänomene wie u.a. der MAI-Verhandlungen dar. Daraus schließe ich zweitens auf die Lücke in der "public choice"-Theorie; politische Macht von TNU in der Internationalen Politischen Ökonomie (IPE) wird nur mangelhaft abgebildet.

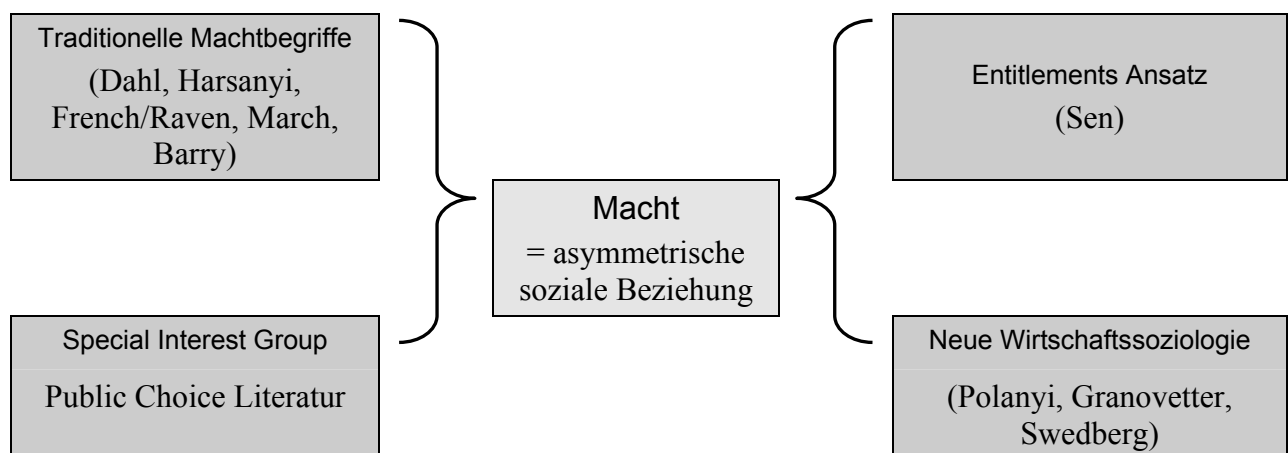
Die zweite Hälfte meiner Arbeit sucht nach einer theoretischen Antwort auf diese Leerstelle. In meiner dritten These entwickle ich die Grundannahmen für eine ökonomische Theorie der Macht. TNU besitzen Macht aufgrund materieller Ressourcen, internationaler Mobilität,

Legitimation und aufgrund von Gewalt. Es gibt drei Handlungsebenen für sie: Internationale Organisationen, Nationalstaat und Lobbyismusverbände. Abschließend entwickle ich ein neues Modell aus dem Capability-Ansatz von Amartya Sen.

Asymmetrische Interdependenzen zwischen den Möglichkeitsräumen eines TNU und Internationalen Organisationen stellen wirtschaftstheoretische Macht dar. Die Veränderung des Handlungsraumes, die auf der Interdependenz der beiden Akteure beruht, kann als Machtausübung interpretiert werden. Diese letzte These soll einen Machtbegriff in die Neue Internationale Politische Ökonomie einführen und das "the great black hole of economics" (Galbraith 1967: xix) schließen.

Methode:

Meine Arbeit soll wie folgendermaßen aufgebaut werden. Am Anfang meiner Arbeit steht ein Literaturüberblick und eine Auswertung der Theorie politischer Ökonomie von Welthandels- und Weltinvestitionspolitik und die ökonomische Analyse von Interessengruppen. Die Arbeiten von Frey, Grossman/Helpman, Bhagwati, Olson ua. spielen hierbei eine besondere Rolle. Bei der Auswertung der Theorien soll dem Machtbegriff in der Wirtschaftswissenschaft ein besonderes Augenmerk gewidmet werden. Danach folgt die Herleitung meines neuen Modells. Anschließend beziehe ich die Erkenntnis über Interessengruppen auf die globale Verhandlung von Investitionsregeln. Die MAI-Verhandlungen dienen als Referenzfall, da zahlreiches Material existiert und sie gut dokumentiert sind.



Grafik 2: Synthese zu einer neuen Machttheorie

Methodisch werde ich aus der MAI-Fallstudie induktiv die Modellannahmen herleiten. Nach der so genau bestimmten theoretischen Lücke entwickle ich deduktiv aus der Theorie von Amartya Sen ein Machtmodell, welches die Schwachstellen der aktuellen Theorien korrigiert. Aus meinem pragmatischen Eklektizismus von Public Choice und dem Capability Ansatz von Sen mit der traditionellen Machtliteratur und den Arbeiten der Neuen Wirtschaftssoziologie

über sozialen Beziehungen wie Polanyi, Granvetter etc. soll eine bessere Theorie von Machtbeziehungen entstehen. (vgl. Grafik 2) Meine Entwicklung eines Modells der politischen Macht von TNU beruht auf logischer Rationalität. Das Modell werde ich abschließend zur Erklärung der MAI-Verhandlungen anwenden.

Vorarbeiten

Meine Einarbeitung in den Modellfall MAI habe ich abgeschlossen. Ich habe eine umfangreiche Bibliographien zu TNU und Macht erstellt und einen Teil der Literatur ausgewertet. Ebenso eignete ich mir Kenntnisse über Public Choice an. Ich werde auf meine langjährige Beschäftigung mit dem Entitlement-Ansatz von Sen und der Neuen Wirtschaftssoziologie zurückgreifen können.

Zeitplanung

Literatursauswertung (Public Choice, BWL, IPÖ,...)	32 Wochen	Juni - Dezember 2004
Fallstudien (MAI, etc)	12 Wochen	Januar - März 2005
Investitionspolitik (Public Choice, Anwendung)	10 Wochen	April - Juni 2005
Modellentwicklung	47 Wochen	Juli - März2005
Modellanwendung	5 Wochen	April - Mai 2005
Schreiben der Promotion	36 Wochen	Juni 2006- Februar 2007
Prüfungen	8 Wochen	März - Mai 2007
Tagungen	6 Wochen	
	<u>= 156</u> <u>Wochen</u>	

Ausblick

Abschließend möchte ich meine Thesen in den allgemeinen Kontext einbetten. Ein theoretisches Modell der Machteinflüsse von Unternehmen auf Internationale Organisationen ermöglicht eine ökonometrische Folgestudie. Weiterhin könnten die beiden getrennten Argumentationen von Volks- und Betriebswirtschaftlern integriert und eine Brücke zu anderen Sozialwissenschaften gebaut werden. In der Debatte um "global governance" leistet die Modellierung von asymmetrischen Interdependenzen der stark heterogenen Akteure für den Teilaspekt der internationalen Zusammenarbeit einen Beitrag. (Globales) Institutionendesign kann verbessert werden. Außerdem stellt meine Arbeit die öffentliche und politische Debatte über die gestaltende Rolle von transnationalen Unternehmen bei der Globalisierung auf eine rationale Ebene und erlaubt der Wirtschaftsethik, den existierenden Handlungsräumen unternehme-

rische Verantwortung zuzuweisen. Existierende Machtverhältnisse bedürfen nämlich einer diskursiven Beurteilung im öffentlichen demokratischen Raum, um sie zu billigen oder zu ändern.

Literatur

- Archer, Margaret S. 1995. *Realist social theory: the morphogenetic approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bachrach, Peter, and Morton Maratz. 1970. *Power and poverty : Theory and practice*. New York: Oxford University Press.
- Balanyá, Belén et al. (Ed.). 2001. *Konzern Europa : Die unkontrollierte Macht der Unternehmen*. Zürich: Rotpunktverlag.
- Bardham, Pranab. 1991. "On the concept of power in economics." *Economics and Politics* 3:265-277.
- Baron, David P. 2000. *Business and its environment*. 3. edition. New Jersey: Prentice-Hall.
- Barry, Brian. (Ed.). 1976. *Power and political theory : some European perspectives*. London [u.a.]: Wiley.
- Bhagwati, Jagdish. 1982. "Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities." *Journal of Political Economy* 90:988-1002.
- Bhagwati, Jagdish N., Richard A. Brecher, and T. N. Srinivasan. 1995. "DUP activities and economic theory." Pp. 225-242 in *The economic analysis of rent seeking*, edited by Robert D. Tollison and Roger D. Congleton. Brookfield, Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Bornschiefer, Volker (Ed.). 2000. *Statebuilding in Europe - the revitalization of Western European integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boulding, Kenneth E. 1989. *Three faces of power*. Newbury Park [u.a.]: Sage.
- Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 1999. "Power in contested exchange." Pp. 13-30 in *The politics and economics of power*, edited by Samuel Bowles, Maurizio Franzini, and Udo Pagano. London, New York: Routledge.
- Bowman, Scott R. 1996. *The modern corporation and American political thought. thought : law, power, and ideology*. University Park, Pa.: Pennsylvania State University. Press.
- Brand, Ulrich, Achim Brunnengräber, Lutz Schrader, Christian Stock, and Peter Wahl. 2000. *Global Governance. Alternative zur neoliberalen Globalisierung?* Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Brühl, Tanja et al. (Ed.). 2001. *Die Privatisierung der Weltpolitik : Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess*. Bonn: Verlag J.H.W. Dietz.
- Dahl, Robert A. 1957. "The concept of power." *Behavioral Science* 2:201-15.
- Derber, Charles. 1998. *Corporation nation: how corporations are taking over our lives and what we can do about it*. New York: St. Martin's Press.
- Dicken, Peter. 1998. *Global shift: transforming the world economy*. New York, London: The Guilford Press.
- French, Jr, J. R. P., and B. Raven. 1959. "The basis of social power." Pp. 150-167 in *Studies in social power*, edited by D. Cartwright. Ann Arbor/MI: University of Michigan Press.
- Frey, Bruno S. 1981. *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*. München: Vahlen.
- Frey, Bruno S. 1989. "Macht : Eine ökonomische Analyse." in *Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung : Gottfried Bombach zum 70. Geburtstag*, edited by Hans Jürgen Ramser, Niklaus Blattner. Berlin [u.a.]: Springer.
- Galbraith, John Kenneth. 1967. *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Giddens, Anthony. 1984. *The constitution of society : outline of the theory of structuration*. Berkeley: University of California Press.
- Giddens, Anthony. 1999. *Runaway world : how globalization is reshaping our lives*. Cambridge: Cambridge Polity Press.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg. 1992. *The sociology of economic life*. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press.
- Grossman, Gene M., and Elhanan Helpman. 2001. *Special interest politics*. Cambridge, Mass. [u.a.]: MIT Press.
- Harsanyi, John C. 1962. "Measurement of social power in n-peron reciprocal power situations." *Behavioral Science* 7:81-91.

- Kobrin, Stephen J. im Erscheinen. "Sovereignty@bay : globalization, multinational enterprise and the international political system." Pp. Chapter 7 in *The Oxford Handbook of International Business*, edited by Alan Rugman and Thomas Brewer. Oxford: Oxford University Press.
- Krueger, Anne O. 1974. "The Political Economy of the Rent Seeking Society." *American Economic Review* 64:291-303.
- Krysmanski, Hans Jürgen 2003. "Globale Kriegsstrategien der USA." *Konzern Europa: Kongress für eine gerechte Welt*: 15.-18. Mai, Regensburg.
- Kucher, Marcel. 2000. *Kapitalmarkt, Krieg & Macht : Wie Informationen aus Kapitalmarktkursen helfen, gesellschaftlich relevante Fragen zu beantworten*. Dissertation.
<http://iew.unizh.de/grp/frey/dissertation/dissertation.htm> (27.5.2003).
- Lukes, Steven. 1986. *Power*. New York: New York University Press.
- March, J. G. 1957. "Measurement concepts in the theory of influence." *Journal of Politics* 19:202-226.
- Pagano, Udo. 1999. "Is power an economic good? : Notes on social scarcity and the economics of positional goods." Pp. 63-84 in *The politics and economics of power*, edited by Samuel Bowles, Maurizio Franzini, and Udo Pagano. London, New York: Routledge.
- Rothschild, K. W. 1971. "Introduction." in *Power in economics*, edited by K. W. Rothschild. Harmondsworth, Baltimore/MD, Ringwood: Penguin Books.
- Schneidewind, Uwe. 1999. *Die Unternehmung als strukturpolitischer Akteur : kooperative Schnittmengenmanagement im ökologischen Kontext*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Scott, John. 1994. *Power: critical concepts*. London [u.a.]: Routledge.
- Simon, Herbert. 1957. *Models of man : social and rational*. New York: John Wiley.
- Smith, Adam. 1937. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, edited by E. Cannan. New York: The Modern Library.
- Sklar, Holly. 1980. *Trilateralism: the Trilateral Commission and elite planning for world management*. Boston: South End Press.
- Stiglitz, Joseph. 1993. "Post Walrasian and Post Marxian Economics." *Journal of Economic Perspectives* 7:109-114.
- Stopford, John, and Susan Strange. 1992. *Rival states, rival firms : competition for world shares market*. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Stützel, Wolfgang. 1972. *Preis, Wert und Macht : Analytische Theorie des Verhältnisses der Wirtschaft zum Staat*. 2. edition. Aalen: Scientia Verlag.
- van Apeldoorn, Bastiaan. 2002. *Transnational capitalism and the struggle over European integration*. London [u.a.]: Routledge.
- Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Johannes Winkelmann.
- Weise, Peter. 2000. "Alle Märkte sind gleich - Zur Bedeutung und den Folgen unterschiedlicher Mobilität der Produktionsfaktoren." Pp. 92-117 in *Geteilte Arbeit und ganzer Mensch*, edited by Hans G. Nutzinger and Martin Held. Frankfurt, New York: Campus Verlag.
- Wolf, Klaus Dieter. 1994. "Regimeanalyse." Pp. 422-429 in *Lexikon der Politik*, edited by Dieter Nohlen. Frankfurt am Main: Büchergilde Gutenberg.
- Zelger, Josef. 1975. *Konzepte zur Messung der Macht*. Berlin: Duncker & Humblot.