

Lobbyisme i praksis

Lektor Henning Bregnsbo, Institut for Statskundskab,
Københavns Universitet

Lektor Niels Chr. Sidenius, Institut for Statskundskab,
Aarhus Universitet

Indledning

I artiklen »Lobbyisme i teoretisk belysning« har vi skildret en række makroteorier om samfundets indretning og beskaffenhed under overskrifterne »Magtmønstre« og »Politiske strukturer og processer«. Vi har der søgt at placere lobbyismen i et overordnet teoretisk perspektiv. Vi definerer den pragmatisk og bredt som ikke blot »korridorpolitik«, men (i dag) alle »de uformelle og ... de mere formaliserede interaktioner mellem virksomheder, organisationer mv. og det politiske system« og »både de interaktioner, der foregår gennem mellemmand, og de interaktioner, der går direkte fra for eksempel en virksomhed til et ministerium«. Lobbyismen som sådan spiller i denne brede sammenhæng en birolle side om side med så mange andre politiske ressourcer i den i demokratiske samfund evigt standende konkurrence om indflydelse. Som det uundgåelige ledsagefænomen til politik generelt møder vi den overalt, på alle niveauer og i alle faser af de politiske beslutningsprocesser; variationerne er utallige. Med benyttelse af den gængse kommunikationsmodel, så er der *afsendere* af vidt forskellig karakter og ligeså *modtagere* af lobbyisternes kommunikation og et – teoretisk set – ikke-endeligt antal mulige *kanaler* ad hvilke strømmen af budskaber kan gå.

Formålet i det følgende er at præsentere lobbyismen konkret. Eckstein (1963) opstiller et begrebsapparat, der gør dette muligt systema-

tisk. Han overvejer, hvordan systemiske variable kan tænkes generelt at influere på interesseartikulationen. Han hævder (1963: 418), at pressionspolitik generelt, men altså også lobbyisme, er en funktion af følgende tre variable:

- 1) Det politiske beslutningsmønster og den faktisk førte politik
- 2) Beslutningsstrukturen
- 3) Den politiske kultur og holdningerne

Disse tre uafhængige variable determinerer lobbyismens (og andre påvirkningsforsøgs) hele karakter og form. Eckstein (1963: 418) stiller dernæst fire spørgsmål til pressionspolitikken:

- 1) Ad hvilke kanaler vælger de eksterne interesser at søge indflydelse?
- 2) Med hvilken intensitet forfølger de eksterne interesser deres mål?
- 3) Hvor bredt rækker deres interesseområde?
- 4) Med hvilken effektivitet arbejder de?

De tre variable går således på karakteren af det givne politiske system og dets omgivelser. Og svarene på Ecksteins fire spørgsmål afhænger af værdierne på de fire variable. For eksempel kan valget af kanal (spørgsmål 1) være forskelligt i skandinaviske velfærdssamfund med de stærke korporative træk og i lande som for eksempel USA og Storbritannien, der er mindre korporative, og hvor eks-

terne interesser har mindre selvfølgelig adgang til de officielle politiske beslutningstagere.

Ecksteins model er et nyttigt analyseværktøj. Den giver ikke i sig selv faste, konkrete svar, men kan være en hjælp i forbindelse med opstilling af relevante spørgsmål ved en analyse af konkrete lobbyaktiviteter, eller, som i det følgende, til at strukturere nogle udvalgte aspekter.

Lobbyisme i EU

Med EU befinder vi os i et overnationalt politisk system, i hastig og ikke let forudsigelig udvikling, en struktur, der modsat eksempelvis USA er i strukturel ubalance. Gardner (1991: 114-116) teoretiserer over lobbyismens muligheder i et Regionernes Europa, som efter manges mening er under udvikling. Gardner sporer en tendens i de europæiske regioner til at hævde deres kulturelle egenart og endog deres politiske identitet. Hvad angår den nærmere karakter af et muligt tværregionalt samarbejde, lægger Gardner vægt på netværk af byer, der arbejder sammen og indgår i strategiske alliancer for at fremme økonomisk udvikling. Han ser muligheden af at skabe nogle udvalgte europæiske regioner med et mindre antal sektorer med den højeste teknologiske og industrielle udvikling, og disse regioner kunne indlede samarbejde med komplementerende regioner i Nordamerika og Asien.

På denne strukturelle baggrund forestiller Gardner sig konkret følgende om den fremtidige lobbyisme:

- 1) Den vil have gode muligheder for at gå ind i hele dette tværregionale samarbejde, for eksempel i den proces, der skal gennemføre nødvendige standardiseringer eller i gennemførelse af de regler, der skal gælde for offentlige indkøb.

- 2) Lobbyismen vil kunne antage form af fælles bestræbelser mellem private firmaer og brancheorganisationer inden for to eller flere forskellige regioner med det sigte at forhindre lovgivning og regulering, der kunne være til gene for forskellige former for økonomisk tværregionalt samarbejde.
- 3) Europæiske lobbyinteresser vil kunne arbejde på at sikre amerikanske og japanske interesser på europæisk plan (og vice versa), ikke ud fra høje idealer om fri handel etc., men ud fra klare økonomiske egeninteresser.

I et forskningsperspektiv må Gardners forestilling opfattes som tilskyndelser til nøjere studier i form af cases eller survey-undersøgelser, der kan underbygge eller svække forestillingerne. Af allerstørste vigtighed er naturligvis de mulige strukturelle ændringer, der er på vej i unionen. For eksempel forudsiger Pitt (1994) – med reference til lobbyister, der arbejder konkret i Bruxelles – at Kommissionen står til at miste magt, og at unionen er på vej ind i en »intergovernmental« fase med den konsekvens for lobbyismen, at den i høj grad må satse på det hjemlige system som kanal. Ifølge Pitts hjemmelsmand starter 85 procent af de beslutninger, der vedtages i unionen i de enkelte medlemslande, og det bedste sted for lobbyisten er derfor de nationale systemer: »The most successful kind of lobbying is stopping something from starting«!

Det skal siges, at langt fra alle er enige med Pitt. Den almindelige antagelse er faktisk snarest, at der foregår en magtforskydning fra de enkelte medlemslande til unionen som sådan, jf. for eksempel Andersen og Eliassen (1991: 173) og Dinan (1994: 1-5); men forskellen i vurderingerne kan blandt andet bero på forskelle i valget af tidsperspektiv. Inden for unionen er der tale om en ustabil balance mellem de vigtigste institutioner. Rådet repræsenterer de nationale synspunkter og

frembyder ringe muligheder for direkte lobbyisme; Kommissionen har brug for information udefra, fra de berørte interesser, og behøver den legitimation, det kan give at have rygdækning; Parlamentet repræsenterer principielt de almene, folkelige interesser og er tydeligvis en faktor af relativt stigende betydning, hvad der også giver sig udslag i stærkt stigende lobbyaktivitet rettet mod Parlamentet.

Fra Kommissionen side har man fra første færd været interesseret i at inddrage de organiserede interesser i et samarbejde af teknisk-politisk karakter. Kommissionen er svagt bemandet med teknisk ekspertise og er simpelthen nødt til at forlade sig på ekstern rådgivning, herunder fra de direkte berørte parter. Det er uhensigtsmæssigt at forhandle med de mange nationale organisationer, og Kommissionen har aktivt tilskyndet til oprettelse af europæiske paraplyorganisationer.

Hvad angår kultur og holdninger til at inddrage berørte interesser, frembyder EU imidlertid et mere broget billede end for eksempel USA. I lande som Danmark, Østrig og Sverige har man lang tradition for systematisk inddragelse af de organiserede interesser i de politiske beslutningsprocesser. Man taler i den forbindelse ofte om korporatisme, dvs. et tæt integreret og formaliseret samarbejde mellem private organiserede interesser, ikke mindst de erhvervs- og arbejdsmarkedsbaserede, og offentlige myndigheder på alle niveauer. I sådanne korporatistiske systemer kan man sige, at lobbyismen så at sige er indbygget fra starten af; lobbyisme i mere pluralistisk forstand, hvor interesserne må slås for at blive hørt, hører da hjemme uden for systemet og praktiseres af de svagere, ikke-økonomiske interesser. I den modsatte ende af skalaen har vi et land som Storbritannien, der mere lig USA har bevaret en relativt pluralistisk karakter, hvor den klassiske lobbyisme stadig er betydningsfuld.

Efter Lewins opfattelse (Lewin, 1994) er korporatismen i Europa på retur. Lewin taler ligefrem – møntet på Sverige – om »the decline of corporatism«, og hvis han har ret, kan det betyde en øget mængde klassisk lobbyisme, aktivitet udefra mod det politiske system.

I USA har den folkelige skepsis over for særinteresserne givet sig udslag i lovgivning af forskellig art både nationalt og på enkeltstatsniveau mod lobbyaktiviteter. Erfaringerne fra USA viser, at det er svært at formindske mængden af lobbyisme, der vil altid være smuthuller og muligheder for omgåelse af selv nok så restriktive bestemmelser. Det man kan opnå er snarest at ændre lobbyismens form. I EU har både Kommissionen og Parlamentet taget spørgsmålet op. Parlamentet med en rapport, Galle rapporten af 8. oktober 1992, med titlen »Proposals for the Enlarged Bureau with a View to Laying Down Rules Governing the Representation of Special Interest Groups at the European Parliament«, og Kommissionen tilsvarende med en rapport, »An Open and Structured Dialogue Between the Commission and Special Interest Groups« af 2. december 1992. Begge institutioner skeler i høj grad til den amerikanske lovgivning og forsøger at undgå dens svagheder. De arbejder begge med opstilling af et kodeks for god lobbyisme-adfærd og med registre over lobbyvirksomheder og deres aktiviteter. Galle-rapporten forudser en slags lukket register med en privilegeret status for dem der optages, medens Kommissions-rapporten anbefaler oprettelsen af et mere åbent register med en række basale oplysninger om adresse, ressourcer, formål osv. Kommissionen lægger vægt på frivillighed og selvjustits, og udtrykker ønske om dannelse af en organisation af professionelle lobbyister i lighed med tilsvarende organisationer af advokater, læger etc. Alt i alt er der mange tegn på at der vil komme en form for lovmæssig regulering af lobbyismen; muligvis også i de enkelte medlemslande, for eksempel har SF i Danmark

foreslået det. Parlamentet synes netop i disse måneder på vej med et modificeret Galleforslag fra det britiske Labour-MEP Glynn Ford gående ud på at eksterne aktører (af hvad art de end måtte være) kan få udstedt et slags »adgangspas« mod til gengæld at lade sig optage i et årligt (offentligt) register med en forpligtende adfærdskodeks. Forslaget ventes vedtaget af plenum engang i efteråret.

Realiteter i magtens korridorer

Charles Miller (1990) skildrer indgående »the reality of power« (1990: XI) i det britiske politiske beslutningssystem. Miller, der er direktør for et konsulentfirma, fremhæver, at kompetencen til at indgå i avancerede forhandlinger med og udøve lobbyvirksomhed i forhold til regeringsapparatet ikke kan opbygges bag skrivebordet. Kompetencen forudsætter, at praktiske erfaringer knyttes til de basale forhandlings- og lobbyteknikker (1990: IX).

Millers definition på lobbyisme er snævrere, mere »klassisk«, end vores. Han sonder mellem behovet for at vide, for at informere, for at forhandle og – først derefter – behovet for lobbyisme (1990: XIV). Vi kalder det hele for lobbyisme, men Miller har givetvis ret, for så vidt som egentlig, måske grov, politisk pression er den mindste del af eksterne interessers forsøg på at påvirke politiske beslutninger.

Miller giver en lang række praktiske råd og vink, møntet især på erhvervsforetagender. Et eksempel lyder:

»Lobbyisme over for det politiske system er det muliges kunst; følg med den vej systemet vil, så længe du kan. Begynd ikke med det, der skiller. Et »Ja, men ...« er bedre end et »Nej«. (1990: 193)

Dette råd skal ses i sammenhæng med en anden af Millers praktiske iagttagelser, nem-

lig at den »støj«, lobbyister laver, er omvendt proportional med deres sags eller deres evners styrke (1990: 129). Også her understreges lobbyismens trang til at sky for megen offentlig blæst, der ofte er udtryk for afmagt.

Miller sammenfatter sine råd i følgende fem almene, men negativt formulerede punkter (1990: 129f.), der overvejende er møntet på det britiske politiske beslutningssystem:

- 1) »Parlamentet er det altafgørende!«. Forkert: Det er en udbredt overtro, at parlamentet er det politiske kraftcenter *par excellence*; men mediernes fokusering vildleder, og parlamentet er sjældent i centrum af beslutningerne.
- 2) »Sæt tommeskruerne på, det giver resultat!«. Forkert: I visse tilfælde kan det være hensigtsmæssigt at benytte pression med en stærk profil, men kun erfaring kan afgøre hvornår. Ofte vil parlamentsmedlemmer afvise gruppers massive forsøg på lobbyisme.
- 3) »Begynd fra oven!«. Forkert: Det er ganske vist en almindelige antagelse, at man skal påvirke offentlig beslutningstagen ved at gå til ministeren, eventuelt endda til statsministeren, eller til de højest placerede embedsmænd; men de skal have råd af embedsmænd længere nede i systemet, og her skal lobbyisten sætte ind før en eventuel henvendelse højere oppe i systemet. Og – som Miller tilføjer – det hjælper at kende svarene, før spørgsmålene bliver stillet.
- 4) »Parlamentsmedlemmer og embedsmænd elsker en gratis frokost!«. Forkert: Tankegangen – »spis dig ud af problemerne« – svarer hverken til beslutningstagernes behov eller ressourcer. De modtager mange invitationer og ved, hvad der ligger bag dem, ligesom de oftest har bedre tid til en kort og klar orientering om en sag.
- 5) »Lobbyisme over for det politiske system er en del af en organisations normale PR

virksomhed«. Forkert: PR aktivitet kan gøre nytte i nogle henseender; men dens metoder er irrelevante i forhold til behovet for viden, i forhold til rådgivningsteknikker, i forhold til en forståelse af beslutningstagningens procedurer og processer, eller i forhold til kernen i succesfulde kommercielle forhandlinger med regeringen. Miller karakteriserer PR virksomhed som et stærkt redskab i periferien, men ikke som en substitut for indsigt i politisk beslutningstagning.

Millers referenceramme er som nævnt det britiske politiske system, men mange af hans iagttagelser er af almen karakter og kan formentlig overføres på andre politiske systemer. Principielt må den bredere gyldighed af Millers udsagn naturligvis afklares gennem empiriske analyser.

Ny teknologi og pro-aktive strategier

Macks målgruppe (Mack, 1989) er amerikanske erhvervsledere, og hans baggrund er specifik amerikansk; det præger hans forudsigelser om lobbyismen. Han fremkommer imidlertid med en række forudsigelser om amerikansk lobbyisme, som – alle forskellene til trods – kan tænkes at blive relevante også i Europa; meget er faktisk allerede på vej.

Mack forudser således, at nye indsigter, metoder og teknologier vil udvikle lobbyisme væk fra de personlige drøftelser og aftaler, væk fra de overtalende fremførelser af bestemte synspunkter – ikke mindst på grund af den teknologiske udvikling:

»Når årtusindskiftet oprinder, vil omvæltningerne i computer- og kommunikationsteknik have ændret forholdet til det politiske system på en måde, som lobbyisten af i dag næppe vil kunne fatte«. (1989: 192)

Efter Macks mening er der dog ikke alene tale om en teknologisk bestemt udvikling. En anden del af baggrunden for »moderne lobbyisme« er fremkomsten af nye sociale kræfter og nye politiske spørgsmål. Mack nævner blandt andet miljø- og energispørgsmål, familiens problemer, ideologiske spørgsmål og nødvendigheden af stærkt øgede offentlige investeringer (1989: 186).

Blandt de fænomener, som Mack tiltror en stor rolle i fremtidens lobbyisme er »direct mail«, telemarketing, kabel tv og kommunikationssatellitter. Med direct mail kan eksempelvis et firma samle tilslutning hos dets aktionærer eller medarbejdere til bestemte politikpåvirkende synspunkter. Tilslutningen er kollektivt organiseret, men fremtræder meget individuel for de politikere, der modtager synspunkterne på den pågældende sag.

Hvad angår direkte lobbyisme – den klassiske lobbyisme – tror Mack ikke på de helt store forandringer, med mindre der sker en holdningsændring hos de store erhvervsledere. Hvis der ikke afsættes flere ressourcer til at varetage den direkte lobbyisme over for de politiske og administrative institutioner, vil den grundlæggende direkte lobbyisme-strategi fortsat være brandslukning og kontrol med ødelæggelser (Mack, 1989: 190). Han forudser dog, at et langt større antal topchefer i erhvervslivet vil blive involveret i den politiske beslutningstagen, og at der som følge heraf vil blive udviklet proaktive strategier for lobbyisme.

Dansk lobbyisme i EU-perspektiv

Dansk lobbyisme har tilpasset sig og tilpasser sig fortsat de politiske realiteter. Den vigtigste nye realitet er naturligvis den generelle tendens til internationalisering og gensidige afhængighed på tværs af landegrænser; mere specifikt medlemskabet af EU og EU's udvikling i retning af et særegent politisk system (Andersen og Eliassen, 1993). Udviklingen

betyder, at dansk lobbyisme i disse år ser sig stillet over for store udfordringer af ressourcemæssig og taktisk-strategisk karakter.

Det karakteristiske for dansk lobbyisme indtil nu er – for det første – et beslutningsmønster med rutinemæssig inddragelse af alle »berørte« interesser, indimellem i en sådan grad, at disse interesser er blevet tildelt en *de facto* vetoret. Et evigt aktuelt eksempel er den restriktive lukkelov, der har fået sit nuværende (stadigt restriktive) udseende trods et flertalsønske blandt folketingsmedlemmerne for en langt videregående liberalisering (Mikkelsen, 1994). Det er dette snævre samarbejde mellem det offentlige og private, organiserede særinteresser, der kendetegner Danmark som et korporativt system. Selv om dette samarbejde ikke er så gennemgribende, som det historisk har været i blandt andet Østrig, så adskiller det sig klart fra det mere pluralistisk prægede samarbejde i for eksempel Storbritannien og især USA (jf. Katzenstein, 1985; Lehner, 1987). Man har malende udtrykt det sådan, at de organiserede interesser herhjemme ikke behøver at presse på med skulderen imod døren for at få adgang til det politiske system, døren står allerede på vid gab!

For det andet er den særlige danske beslutningsstruktur med til at give dansk lobbyisme sit særlige præg. Eksempelvis har vi, igen modsat USA og Storbritannien, forholdstalsvalg til folketinget. Det betyder, at de enkelte folketingsmedlemmer er mindre udsatte for direkte pression end deres amerikanske og britiske kolleger, der er valgt gennem flertalsafstemning i deres kredse, noget der gør dem mere direkte sårbare over for forsøg på pression. I dansk politik er det derfor partierne som sådanne, der er centrale mål for indflydelsesforsøg, naturligvis ofte via bestemte folketingsmedlemmer. Fagbevægelsen, for eksempel, skylder sin store indflydelse på dansk politik sin tætte tilknytning til Socialdemokratiet.

Også folketingets udvalgssystem, med en lang række stående udvalg, er en strukturel faktor af betydning for lobbyismen. Udvalgenes medlemmer bliver eksperter på hver deres ressortområder med tætte kontakter udadtil, til de berørte samarbejdspartnere uden for det officielle beslutningssystem, blandt andet institutioner, organisationer og enkeltvirksomheder (jf. generelt om udvalgene Damgaard, 1977 og 1981; Hansen, 1985). Til forskel fra især USA, hvor det enkelte medlem af Kongressen kan have stor betydning, især hvis vedkommende har været valgt gennem mange år, og hvor såvel medlemmer som udvalg har betydelige ekspertressourcer til rådighed, så har Folketingets udvalg i almindelighed relativt begrænset indflydelse som en selvstændig deltager i den politiske proces. Dels er de partipolitiske skillelinier væsentligere end skillelinier mellem udvalg, dels er udvalgenes ressourcer så begrænsede, at de har vanskeligt ved at tage initiativer uden input fra centraladministrationen. En styrkelse af udvalgenes ressourcer overvejes i øjeblikket (*Politiken*, 4/12 1994).

Hvad angår kultur og holdninger, er der i en vis forstand almindelig accept af korporatisme og dermed af særinteressers inddragelse; i hvert fald har systemet udviklet sig uden alvorlig modstand, måske fordi alle væsentlige interesser i en eller flere sammenhænge bliver »berørte« og derfor inddraget. Dog lyder der megen kritik fra især borgerlig side; man taler om »organisationsvælde« osv.

Et tilsvarende organisationsvælde findes ikke i EU, selv om der også her er eksempler på såvel korporatistisk som pluralistisk prægede samarbejder mellem EU's institutioner og private interesser (jf. eksempelvis Greenwood, 1992). Danske interesser, i form af virksomheder og især organisationer, deltager også i denne lobbyisme rettet mod EU's organer, og nogle organisationer har været aktive siden Danmark blev medlem af EF

(Buksti, 1980; Buksti og Martens, 1984; Bregnsbo og Sidenius, 1993). Danske interesseorganisationers lobbyisme i Bruxelles er groft taget karakteriseret af to forhold. For det første retter meget af organisationernes opmærksomhed sig (naturligt) mod EU-Kommissionen og generaldirektoraterne, hvilket er parallelt til den politiske aktivitet, der i Danmark rettes mod centraladministrationen og direktoraterne. Den politiske aktivitet i Bruxelles foregår blot på et langt lavere niveau. For det andet foregår en betydelig del af den politiske aktivitet i Bruxelles gennem Euro-organisationer, hvilket både afspejler en resourceproblematik og EU's, specielt Kommissionens interesse i en forudgående mediering af synspunkterne hos forskellige organisationer (Sidenius, 1995).

Der er betydelige variationer i forskellige organisationstypers politiske aktivitet i forhold til EU. Arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer og i nogen udstrækning også lønmodtagerorganisationer påvirkes langt mere end andre organisationer af EU-beslutninger. I sammenhæng hermed har de to førstnævnte organisationstyper en mere udbredt kontakt til EU-organer end andre organisationer. Organisationerne vægter også lobbyismen gennem Euro-organisationerne forskelligt. For lønmodtagerorganisationerne har information om bestemte politiske sager og beslutninger i EU samt kontakt til organisationer i andre EU-lande størst betydning. Arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne lægger ved siden af information om bestemte politiske spørgsmål i EU også stor vægt på at påvirke beslutninger i EU, mens andre organisationer først og fremmest tillægger Euro-organisationerne betydning for kontakt til organisationer i andre lande og først derefter for deres levering af information om bestemte politiske spørgsmål i EU. I den udstrækning der er en sammenhæng mellem kontakt og påvirkning på den ene side og indflydelse på den anden side, synes arbejdsgiver- og erhvervsorganisa-

tioner at have opnået en fordel sammenlignet med andre danske organisationer (Sidenius, 1995).

Det er endelig et gennemgående træk, at EU's udvikling genererer politisk deltagelse og organisationssamarbejde ikke bare på europæisk niveau, men også i Danmark. Der er med andre ord ikke tale om, at lobbyisme rettet mod Bruxelles erstatter lobbyisme i Danmark, tværtimod vokser den politiske deltagelse begge steder. Tilsvarende gælder det fortsat, at danske organisationer i EU-spørgsmål langt hyppigere har kontakt med danske politisk-administrative institutioner end med EU-institutioner. Selv om de politiske beslutninger internationaliseres og lobbyismen ligeså, er den betydende del af de danske organisationers lobbyisme rettet mod nationale institutioner (Sidenius, 1995).

Afslutning

Vi har i artiklen tegnet et kalejdoskopisk billede af lobbyismen i dens konkrete, varierende skikkelser. Lobbyismen manifesterer sig dels under indflydelse af forskellige strukturelle forhold og dels under indflydelse af forskellige holdningsmæssige omstændigheder, der kan give lobbyismen større eller mindre spillerum. Endelig manifesterer lobbyismen sig under indflydelse af den faktisk førte politik, som i varierende grad kan inspirere til lobbyisme.

Hvad angår strukturel variation, ligger eksempelvis Danmark og USA på flere punkter langt fra hinanden. Vi har således forholdstalsvalg, mens USA har flertalsvalg i enkeltmandskredse. Det betyder, at de danske partier som sådanne i højere grad er i fokus, end tilfældet er i USA, hvor det snarere er de enkelte parlamentarikere, der er genstand for lobbyismeaktivitet. Også parlamentsudvalgenes stilling er forskellig i de to systemer og vurderes derfor forskelligt af lobbyisterne.

Hvad holdninger angår, står lobbyismen i USA over for stærk folkelig og politisk skepsis, mens den i EU, både i de nationale hovedstæder og i de centrale EU-institutioner, kan påregne relativ velvilje. Og hvad angår den konkret førte politik og de konkrete beslutningsmønstre, lobbyismen ser sig stillet overfor, har vi anført, at lobbyismen i interventionistiske velfærdsstater naturnødvendigt vil være både mere intensiv og bredere i sit sigte end under mere laissez-prægede strukturer.

Lobbyismen vælger generelt de kanaler, der måtte synes den mest hensigtsmæssige, uden hensyn til formalia. Den opsøger de reelle beslutningscentre og har et skarpt øje for magtens realiteter. I USA er, har vi påpeget, de strukturelle forhold i relativ balance, mens det modsatte er tilfældet i EU og dermed som følgevirkning også i de enkelte medlemslande, herunder jo Danmark. Det er et forhold, der stiller effektiv europæisk lobbyisme i en vanskeligere situation med større krav til de strategisk-taktiske ressourcer og evnen til hurtig tilpasning til nye og skiftende forhold.

Lobbyismen vil søge de kanaler, der giver mest indflydelse; den vil forfølge sine mål med en intensitet, der svarer til graden af politisk intervention; dens effektivitet vil afhænge af dens egen evne til politisk analyse og de muligheder og det spillerum, der gives den. Vi har i artiklen betragtet den som et efter vor mening uudryddeligt ledsagefænomen til politik generelt.

Referencer

- Andersen, Svein S. og Kjell A. Eliassen, eds. 1993. *Making Policy in Europe. The Europeanisation of National Policy-Making*. London: Sage.
- Bregnsbo, Henning & Niels Chr. Sidenius 1993. »The National Lobby Orchestra«, pp. 183-200

- i van Schendelen, R., ed., *National Public and Private EC Lobbying*. Aldershot: Dartmouth.
- Buksti, Jacob A. 1980. »Corporate structures in Danish EC policy: Patterns of organizational participation and adaptation«, *Journal of Common Market Studies*, Vol. XIX, No. 2, pp. 140-159.
- Buksti, Jacob A. og Hans Martens 1984. »Euroorganisationernes rolle og betydning for danske interesseorganisationer i EF-politikken«, pp. 61-93 i *Dansk Udenrigspolitisk Årbog*, København: Samfundsvidenskabeligt Forlag.
- Commission of the European Communities 1992. »An Open and Structured Dialogue Between the Commission and Special Interest Groups«, SEC (92) 2272 final, Brussels, December 2.
- Damgaard, Erik 1977. *Folketinget under forandring*. København: Samfundsvidenskabeligt Forlag.
- Damgaard, Erik 1981. »Politiske sektorer: Jerntrækanter eller løse netværk«, *Nordisk Administrativ Tidsskrift* (62), 4, pp. 396-411.
- Dinan, D. 1994. *Ever Closer Union?* London: Macmillan.
- Eckstein, H. 1963. »The Determinants of Pressure Groups Politics« i Eckstein, H. & David Apter 1963 *Comparative Politics* pp. 408-420. New York: Free Press.
- European Parliament. Committee on the Rules of Procedure, the Verification of Credentials and Immunities 1992. »Proposals for the Enlarged Bureau – with a view to laying down rules governing the representation of special interest groups at the European Parliament«. Rapporteur: Marc Galle, Oct. 8.
- Gardner, James N. 1991. *Effective Lobbying in the European Community*. Deventer: Kluwer.
- Greenwood, Justin et al., eds. 1992. *Organized Interests and the European Community*, London: Sage.
- Greenwood, Justin 1995. »Regulation of 'Lobbying'-Europe«, *Newsletter of ECPR Standing Group on European Level Interest Representation*, vol. 1, no. 2, p. 3.
- Hansen, Holger 1985. *Folketingets stående udvalg*. København: Jurist- og Økonomforbundet.
- Katzenstein, Peter J. 1985. *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe*, Ithaca: Cornell University Press.
- Lehner, Franz 1987. »Interest intermediation, institutional structures and public policy«, pp. 54-

82 in Keman, Hans et al., eds., *Coping with the Economic Crisis. Alternative Responses to Economic Recession in Advanced Industrial Societies*, London: Sage.

Lewin, Leif 1994. »The rise and decline of corporatism: The case of Sweden«, *European Journal of Political Research*«, vol. 26, pp. 59-79.

Mack, Charles S. 1989. *Lobbying and Government Relations*. New York: Quorum Books.

Mikkelsen, Brian 1994. Hvordan blev lukkeloven til? Utrykt speciale. København: Institut for Statskundskab.

Miller, Charles 1990. *Lobbying. Understanding and Influencing the Corridors of Power*. Oxford: Blackwell.

Mikkelsen, Brian 1994. Hvordan blev lukkeloven til? Utrykt speciale. København: Institut for Statskundskab.

Pitt, William 1994. »The Rise of EU Lobbyists«, *International Herald Tribune*, December 8.

Sidenius, Niels Chr. 1995. »EU på organisationernes dagsorden: Aktivitet og konsekvenser«, *Samfundsøkonomen*, nr. 2, pp. 33-40.