

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis	11
Vorwort und Danksagung	13
Einleitung	15
1. Theoretischer Rahmen	26
1.1 Zentrale Fragen in der Globalen Politischen Ökonomie	26
1.2 Zentrale Begrifflichkeiten	28
1.2.1 Globalisierung im Zeichen des Neoliberalismus	30
1.2.2 Globalisierung und die Handlungsfähigkeit von Nationalstaaten	31
1.2.3 Europäische Staatlichkeit: Handels- und Investitionspolitik der EU	33
1.2.4 Zwischen den Staaten: internationale Organisationen und Foren	33
1.2.5 Hegemonietheoretische Überlegungen	35
1.2.6 Interessen und Ideen	38
1.2.7 Machtkonzepte	40
1.3 Neo-Konstitutionalismus	45
1.4 Forum-Shifting	48
1.5 Neo-Merkantilismus	50
1.6 Zwischenfazit	52
2. Konzeptionelle und methodische Vorgehensweise	53
2.1 Diskursanalytische Methoden	54
2.1.1 Ziais diskursanalytische Perspektive in Anlehnung an Foucault	55
2.1.2 Triadische Dispositivanalyse nach Ziai: Das Konzept der Wirklichkeitskonstruktionen	56

2.2	Interpretative Politikanalyse: Argumentative Diskursanalyse nach Hajer	58
2.2.1	Schlüsselinstrumente der argumentativen Diskursanalyse: Story Lines und Diskurskoalitionen	61
2.2.2	Methodische Vorgehensweise der argumentativen Diskursanalyse	64
2.3	Der Forschungsprozess	65
2.3.1	Dokumentenanalyse	66
2.3.2	Interviews mit Schlüsselakteuren und Experten	66
2.3.3	Teilnehmende Beobachtung	69
2.3.4	Auswertung und Analyse	70
2.4	Zwischenfazit	71
3.	Der Diskurs um internationale Investitionsabkommen: Genealogie, Wirklichkeitskonstruktionen und Diskurskoalitionen	74
3.1	Ausgangsbasis: Entwicklungen internationaler Investitionsströme	75
3.1.1	Was sind Auslandsdirektinvestitionen?	76
3.1.2	Zentrale Akteure von ausländischen Direktinvestitionen	78
3.2	Entwicklung, Ziele und Wirkungsmechanismen von internationalen Investitionsabkommen	80
3.2.1	Ziele und Funktionsweise internationaler Investitionsverträge	81
3.2.2	Durchsetzung des Investitionsschutzes durch Streitschlichtungsverfahren	84
3.3	Genealogie des Investitionsdiskurses	86
3.4	Der Diskurs um ausländische Direktinvestitionen und Investitionsabkommen	90
3.5	Wirklichkeitskonstruktionen der transnationalen kapitalistischen Elite als Promotoren internationaler Investitionsabkommen	94
3.6	Die Diskurskoalitionen im Investitionsdiskurs	97
3.6.1	Die staatlichen Promotoren internationaler Investitionsabkommen (Diskurskoalition 1A)	97

3.6.2 Die Investoren und wirtschaftliche Lobbyverbände (Diskurskoalition 1B)	98
3.6.3 Die institutionellen Foren (Diskurskoalition 2)	99
3.6.4 Staatliche Opponenten im Süden: (Diskurskoalition 3A)	101
3.6.5 Die Kritiker (Diskurskoalition 3B)	102
3.6.6 Neoliberale Wissensnetzwerke und Think Tanks (Diskurskoalition 4)	102
3.7 Zwischenfazit	103
4. Die EU als Promotor internationaler Investitionsabkommen	104
4.1 Die Position der EU im internationalen Investitionsregime	104
4.2 Die Europäische Kommission und ihr Verhandlungsmandat	108
4.3 Handels- und Investitionspolitik im Zeichen des Neo-Merkantilismus und Neo-Konstitutionalismus	111
4.4 Die neue EU-Handelsstrategie „Global Europe“	112
4.5 Die neue EU-Afrika-Strategie	115
4.6 Die Europäische Kommission und ihre Story Lines	116
4.6.1 Story Line A: Die Entwicklungs-Story Line	117
4.6.2 Story Line B: Die Marktzugangs-Story Line	122
4.6.3 Story Line C: Die Multilateralismus-Story Line	127
4.7 Zwischenfazit	131
5. Verhandlung und Scheitern des MAI in der OECD	134
5.1 Ausgangssituation, Inhalt und Bedeutung des MAI	135
5.2 Rekonstruktion des Verhandlungsprozesses und Formation der Diskurskoalitionen	137
5.2.1 Die Diskurskoalition 1A: Die staatlichen Verhandlungsführer im Aushandlungsprozess des MAI	138
5.2.2 Diskurskoalition 1B: Interessenvertreter der Wirtschaft	144
5.2.3 Die Diskurskoalition 3B: Die MAI-Kritiker	148

5.2.4	Diskurs-Koalition 2: Institutionalisten: Die OECD und ihre Akteure	152
5.3	Positionierungseffekte, Schlüsselereignisse und kognitive Brüche	153
5.4	Die Dynamiken eines Forum-Shiftings	156
5.5	Zwischenfazit	158
6.	Die Investitionsverhandlungen innerhalb der Welthandelsorganisation	161
6.1	Die beteiligten Akteure: Foren, Diskurskoalitionen und Bargaining Coalitions	162
6.1.1	Das Forum der WTO	162
6.1.2	Diskurskoalition 1A: Positionierung und Handlungspräferenzen der EU	164
6.1.3	Diskurskoalition 3A: Gegenpositionsbildung aus dem globalen Süden	167
6.2	Chronologie des politischen Verhandlungsprozesses um Investitionsregeln: von Singapur über Doha nach Cancún	168
6.2.1	Schlüsselereignis I: Die WTO-Ministerkonferenz in Doha 2001	169
6.2.2	Politische Meilensteine bis zur WTO-Ministerkonferenz von Cancún	172
6.2.3	Schlüsselereignis II: Die 5. WTO-Ministerkonferenz in Cancún	177
6.2.4	Politische Meilensteine nach der WTO-Ministerkonferenz von Cancún	183
6.3	Kognitive Brüche oder die Suche nach den Verantwortlichen	186
6.4	Zwischenfazit	190
7.	Investitionsschutz innerhalb regionaler Handelsabkommen: Die EPA-Verhandlungen zwischen der EU und Afrika	192
7.1	Afrika: attraktiver Markt für die Handels- und Investitionspolitik der EU?	193
7.2	Hintergrund und Ausgangsbasis der regionalen EPA-Verhandlungen	195

7.2.1	Handelspolitischer und geschichtlicher Kontext	195
7.2.2	Skizzierung des regionalen Verhandlungsforums: EU-AKP-Staaten	197
7.2.3	Politische und wirtschaftliche Ziele und Inhalte der EPAs	198
7.2.4	Rechtliche und politische Aspekte der Investitionsschutzziele in den EPAs	201
7.2.5	Die westafrikanische Verhandlungsgruppe: wirtschaftliche und politische Aspekte	203
7.2.6	Inhalte und Verhandlungsstruktur der EPA-Verhandlungen mit Westafrika	206
7.3	Chronologie der EPA-Verhandlungen mit Fokus auf die ECOWAS	208
7.3.1	Fahrplan und Vereinbarungen der EPAs insgesamt	208
7.3.2	Interessenartikulationen und Handlungspräferenzen im EPA-Verhandlungsprozess	209
7.3.3	Das Investitionsthema im Verhandlungsprozess	211
7.3.4	Das Entwicklungsthema im Verhandlungsprozess	214
7.3.5	Positionierungseffekte und kognitive Brüche	216
7.3.6	Schlüsselergebnis: Der Afrika-EU-Gipfel Dezember 2007: „Afrika sagt nein!“	218
7.3.7	Kognitiver Bruch oder Mechanismen eines europäischen Strategiewechsels?	219
7.4	Ghana im Verhandlungsprozess hin zu einem Interim-EPA	222
7.4.1	Ghanas wirtschaftliche und politische Situation	222
7.4.2	Ghanas handelspolitische Beziehungen mit der EU	225
7.4.3	Ghanas (handels-)politische Stellung innerhalb der ECOWAS	228
7.4.4	Ghanas Investitionsklima und internationale Investitionsabkommen	229
7.4.5	Ghanas Positionierung im Kontext der WTO und innerhalb der AKP-Staaten	232
7.4.6	Story Lines der ghanaischen Regierung im Diskursfeld der EPAs	233

7.5	Das Ghana-Interimsabkommen	237
7.5.1	Investitionsregeln als Absichtserklärung	237
7.5.2	Ghanas Gesinnungswechsel: kognitive Brüche, Positionierungseffekte und Wirkung der diskursiven und institutionellen Praktiken der EU	238
7.6	Zwischenfazit	244
8.	Diskussion und Schlussbetrachtungen	248
8.1	Diskussion der Forschungsfragen und Ergebnisse	249
8.2	Diskussion der Arbeitshypothesen	254
8.3	Internationale Investitionsabkommen im Zeichen des Forum-Shiftings	257
8.4	Positionierungseffekte in der transnationalen kapitalistischen Elite	257
8.5	Die Story Lines im Licht von Neo-Konstitutionalismus und Neo-Merkantilismus	260
8.6	Offene Forschungsfragen	262
8.7	Ausblick und Schlussbetrachtung	263
	Abbildungsverzeichnis	272
	Literatur- und Quellenverzeichnis	273
	Websites	308