

Das Scheitern internationaler Verhandlungen

Eine vergleichende und qualitative Analyse der US Handelspolitik

In den wissenschaftlichen Debatten über internationale Kooperation wird sowohl theoretisch als auch empirisch fast ausschließlich der erfolgreiche Abschluss von internationalen Verhandlungen diskutiert. Das Scheitern internationaler Verhandlungen wird dabei vernachlässigt und nur in Einzelfallstudien untersucht. Im Rahmen des Promotionsvorhaben wird deshalb die Frage gestellt: Warum scheitern internationale Verhandlungen? Um das Scheitern internationaler Verhandlungen theoretisch zu erklären, werden die Theorien des Neuen Liberalismus um den Begriff des sozialen Konflikts erweitert. Bei der Analyse werden somit unterschiedliche Erklärungsfaktoren für das Scheitern internationaler Verhandlungen, wie unvollständige Information, die Veränderung von Präferenzen und soziale Konflikte, berücksichtigt.

Im empirischen Teil werden erfolgreiche und gescheiterte internationale Verhandlungen im Handelsbereich systematisch mit Hilfe einer vergleichenden Methode, die *Qualitative Comparative Analysis* (QCA), untersucht. Die empirische Analyse umfasst alle bilateralen Verhandlungen der Vereinigten Staaten über Freihandelsabkommen (FTAs) der vergangenen zwanzig Jahre. Von den fünfzehn bilateralen Verhandlungen der Vereinigten Staaten scheiterten vier Fälle: die FTA-Verhandlungen mit Ecuador, Malaysia, Thailand und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Zur Datenerhebung werden neben einer Dokumentenanalyse auch Experteninterviews mit hohen Beamten und ehemaligen VerhandlungsführerInnen des *Office of the United States Trade Representative* (USTR) geführt.

Stand: eingereicht im Dezember 2013, Promotionsverfahren läuft