

DISS. ETH NO. 24634

The Logic of Escalation
Investigating the Role of Stakes in Trade Disputes
as a Lens to Conflict Processes

A thesis submitted to attain the degree of

DOCTOR OF SCIENCES of ETH ZURICH

(Dr. sc. ETH Zurich)

presented by

MARCO MARTINI

M.A., University of Heidelberg

born on 07.10.1982

citizen of Germany

accepted on the recommendation of

Prof. Andreas Wenger, ETH Zurich
Prof. Frank Schimmelfennig, ETH Zurich
Prof. Dustin Tingley, Harvard University

2017

Summary

This study investigates the determinants and dynamics of conflict escalation in international trade relations. There is extensive research on conflict behavior across disciplines, including in the scholarship on labor disputes, legal disputes, and war. However, escalation processes, which underlie and eventually bring about open conflict, are not yet clearly understood. The micro-mechanism that ultimately drives conflict behavior, therefore, remains opaque. As a result, it remains difficult to explain when and why conflicts escalate or to predict the larger pattern of conflict activity. The present dissertation seeks to contribute to filling this gap by studying escalation processes in the comparatively structured, transparent, and empirically accessible context of international trade relations.

The study develops a bargaining theory of conflict that explicitly focuses on the logic of escalation dynamics and the role of parties' stakes as a key factor in driving these dynamics. This theory highlights the deeper motivation of escalation behavior and allows predictions about both the pattern and outcome of such behavior. Specifically, it identifies the conditions under which high-stakes parties have incentives to provoke mutually and increasingly costly situations in an effort to obtain larger concessions at an earlier point in time. It further points out what agreements can actually be expected to result from conflicts that escalate.

In order to test the theory, it is necessary to acquire detailed data on conflict intensity and escalation behavior as well as to measure the stakes of the concerned parties. The focus on international trade makes it possible to satisfy these requirements. To observe escalation processes in the area of international trade, the study focuses on industry-level disputes and disagreements over trade policies between the United States and its trade partners. In this context, a custom-programmed automated content analysis procedure is developed to compile an extensive new dataset from annual U.S. trade reports. This procedure allows a detailed reconstruction of thousands of bilateral product-level dispute histories over time. A substantial part of the empirical work of the study is devoted to measuring parties' stakes. Based on international trade theory, it is shown how parties' stakes arise in international trade relations, what is required to measure these stakes, and how the method proposed to do so can be implemented.

The results of the empirical analysis suggest that not the *observable* industry-level trade flows, but the interaction of the parties' stakes, i.e., the *counterfactual* loss and gain potentials that can be expected to arise from trade barrier reductions, drive dispute escalation in international trade relations. The results further suggest that the United States succeeds in extracting limited concessions from its trade partner in costly disputes – yet not because escalation is inherently useful, but because the United States selectively initiates the disputes it expects to 'win'. Lastly, the results suggest that because costly disputes eventually require both sides to compromise, the variability in outcomes is more constrained after more intense disputes than after milder disagreements. This

suggests that both the largest gains and the largest losses for both sides are realized at low levels of escalation.

With these results, the theoretical treatment of escalation processes, the methodology to measure parties' stakes in international trade relations, and several data contributions, this study enables an increased understanding of conflict processes in international trade. The results further suggest a number of policy implications for dispute mitigation in international trade. However, the contribution of this dissertation reaches beyond the field of international trade. The theory and findings presented also hold important insights for the study on bargaining and conflict more generally and may facilitate further research on these important phenomena.

Zusammenfassung

Diese Arbeit untersucht die Ursachen von Konflikt- und Eskalationsprozessen in Handelsstreitigkeiten. Eine umfangreiche Literatur in verschiedenen Disziplinen beschäftigt sich mit Konfliktverhalten in bezug auf Phänomene wie Arbeitskampf und Streiks, Rechtsstreits oder Krieg. Trotz dieser Anstrengungen sind Eskalationsdynamiken, die letztendlich in offenem Konflikt münden, unzureichend verstanden. Der spezifische Mechanismus, der Konfliktverhalten zugrunde liegt, bleibt im Dunkeln. In der Folge gelingt es oft nur eingeschränkt, das Auftreten von Konflikten in Einzelfällen zu erklären oder das Muster von Konfliktverhalten in einer grösseren Population von Fällen vorherzusagen. Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, dazu beizutragen, diese Erkenntnislücke zu schliessen. Die inhaltliche Fokussierung auf den vergleichsweise strukturierten, transparenten und empirisch zugänglichen Bereich des internationalen Handels ist dabei äusserst hilfreich.

Die Arbeit entwickelt einen theoretischen Ansatz, der Konfliktverhalten als Verhandlungsprozess versteht und dabei explizit Eskalationsdynamiken in den Mittelpunkt der Betrachtung stellt. Durch die Berücksichtigung der subjektiven Interessen der Parteien in potentiellen Konfliktsituationen unterstreicht dieser Ansatz die Rolle der tieferliegenden Motivation der Parteien, auf konflikthafte Verhandlungsstrategien zurückzugreifen. Insbesondere zeigt der Ansatz auf, unter welchen Bedingungen Parteien mit starken subjektiven Interessen einen Anreiz haben, durch Eskalationsverhalten Situationen herbeizuführen, die für beide Seiten gleichermaßen kostspielig sind, um grössere Zugeständnisse des Gegenübers zu einem früheren Zeitpunkt zu erwirken. Der Ansatz zeigt weiter auf, welche Art von Verhandlungsergebnissen vom Einsatz solcher Strategien tatsächlich zu erwarten sind.

Um diese Vorhersagen, die sich aus der theoretischen Arbeit ableiten lassen, empirisch zu überprüfen, bedarf es detaillierter Informationen sowohl über Konfliktverhalten als auch über die jeweiligen Interessen der Parteien. Der Fokus auf Handelsbeziehungen ermöglicht dies. Die Arbeit betrachtet dafür Eskalationsprozesse in produktspezifischen Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und ihren Handelspartnern. Durch die Entwicklung und Anwendung eines Verfahrens zur Automatisierten Inhaltsanalyse von Textdateien wird zunächst ein neuer Datensatz erstellt, der sich aus jährlichen Berichten der U.S. Handelsagentur speist. Auf Grundlage dieses Verfahrens ist es möglich, den detaillierten Verlauf tausender bilateraler, produkt-spezifischer Streitigkeiten über Zeit zu rekonstruieren. Ein Grossteil der empirischen Arbeit ist der Messung der Interessenskonstellationen der Handelspartner gewidmet. Basierend auf ökonomischen Handelstheorien zeigt die Arbeit, woraus sich die Interessen der Parteien in Handelskonflikten speisen und welche Schritte vonnöten sind, um diese Interessen letztlich zu messen.

Die Ergebnisse der empirischen Analyse legen nahe, dass Eskalationsverhalten in Handelsstreitigkeiten weniger von der Grösse direkt beobachtbarer Handelsflüsse getrieben ist, als vielmehr von der Interaktion der hypothetisch zu erwartenden Gewinne und Verluste der Parteien, die von

einer Reduzierung von Handelshemmnissen zu erwarten ist. Die Ergebnisse legen zudem nahe, dass die USA als Initiator der beobachteten Streitigkeiten in der Lage sind, durch Konflikteskalation eingeschränkte Zugeständnisse von ihren Handelspartnern zu erwirken. Dies deutet jedoch nicht notwendigerweise darauf hin, dass sich Konfliktverhalten unmittelbar auszahlt. Näher liegt, dass die USA selektiv solche Streitigkeiten bevorzugen, bei denen sie sich bessere Erfolgschancen ausrechnen. Weiterhin deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die letztlich erzielten Einigungen nach intensiveren, weiter eskalierten Konflikten näher beieinanderliegen als nach weniger intensiven Disputen. Dies spricht dafür, dass beiden Parteien in intensiveren Disputen zusehends bereit sind Zugeständnisse zu machen, so dass sich die Kompromissvorschläge einander annähern. Eine Implikation dieses Ergebnisses ist, dass die Parteien sowohl die grössten Verluste als auch die grössten Gewinne nach äusserlich unauffälligen, wenig intensiven Konflikten erzielen.

Mit den beschriebenen Ergebnissen, der theoretische Analyse, der entwickelten Methode zur Messung von subjektiven Interessen in Handelsstreitigkeiten, sowie den bereitgestellten Datensätzen trägt diese Arbeit zu einem erweiterten Verständnis von Konflikten in Handelsstreits dar. Die Befunde der Arbeit sind zudem von Relevanz für angewandte Fragen der Konfliktbearbeitung in Handelsstreitigkeiten. Auch jenseits der internationalen Handelspolitik sind die Ergebnisse von Relevanz, da sie auf generell gültige Gesetzmässigkeiten in Verhandlungs- und Konfliktsituationen hindeuten und somit die weitere Forschung zu diesen Themen vorantreiben können.