

Finalized PhD project of Dr. Tobias Leeg

2017: *When do Paper Tigers get Teeth? Social Standards in U.S. and EU Preferential Trade Agreements*

**Abstract (English):**

Since the early 2000s, both U.S. and EU Preferential Trade Agreements (PTAs) comprise social standards that aim to protect workers and the environment. However, the US and the EU have chosen fundamental different approaches for the enforcement of these clauses. While the US pursues a sanction-based approach, where a violation of social standards can lead to monetary penalties or even the partial suspension of market access, the EU solely relies on dialogue and cooperation mechanisms. Hence, to the surprise of many, U.S. social standards in PTAs appear to be more binding than the EU's sustainable development chapter. Why do the two biggest trade powers of the world handle social clauses in PTAs so differently? Or in other words: Why did the US enshrine sanction-based social standards in its PTAs while the EU opted for a cooperative approach?

In this study, I argue that above all disparities in domestic politics shaped their different strategies towards social standards. The dissertation develops a domestic politics approach to the design of PTA social standards which draws on key assumptions of the 'Open Economy Politics'- framework. Societal preferences with regard to social standards, the responsiveness of policy-makers to interest groups and the institutional form of delegating negotiation authority from the legislative to the executive branch are identified as the key explanatory variables.

The study then analyses in a structured, focused comparison the PTA negotiations of the US and the EU with Central America, Peru and Colombia, and South Korea. Empirical findings suggest that the constellation of societal preferences with regard to social standards were fairly similar in the US and Europe. The different institutional framework, especially the differing responsiveness of political institutions to interest groups and the different legislative-executive relations, however, channeled these societal demands differently. While the EU's political system insulates policy-makers to a large degree from direct interest groups pressures, the U.S. political system enables societal actors to exert great influence. Therefore, social standards in U.S. PTAs resemble much closer the ideas of their advocates in civil society than the respective provisions in EU PTAs. The characteristics of negotiating partners at the international level, by contrast, seem to play hardly any role for the design of social standards in U.S. and EU PTAs.

Abgeschlossenes Promotionsprojekt von Dr. Tobias Leeg

2017: *When do Paper Tigers get Teeth? Social Standards in U.S. and EU Preferential Trade Agreements*

### **Abstract (Deutsch):**

Seit den frühen 2000er Jahren umfassen sowohl die präferentiellen Handelsabkommen der USA als auch die der EU Sozialstandards, die darauf abzielen Arbeiter und die Umwelt zu schützen. Die USA und die EU haben jedoch grundlegend verschiedene Ansätze zur Durchsetzung dieser Klauseln gewählt. Während die USA einen sanktions-basierten Ansatz verfolgen, bei dem die Missachtung von Sozialstandards zu Geldstrafen oder sogar dem teilweisen Aussetzen von Marktzugang führen kann, vertraut die EU allein auf Dialog- und Kooperationsmechanismen. Zur Überraschung vieler, erscheinen U.S. Sozialstandards daher bindender als das ‘Kapitel zur Nachhaltigen Entwicklung’ der EU. Warum gehen die zwei größten Handelsmächte der Welt so unterschiedlich mit Sozialstandards in Handelsverträgen um? Anders formuliert: Warum haben sich die USA für einen sanktionsbasierten Ansatz für ihre Sozialstandards entschieden, während die EU einen kooperativen Ansatz gewählt haben?

In der vorliegenden Studie argumentiere ich, dass vor allem Unterschiede in ihrer jeweiligen Innenpolitik ihre verschiedenen Strategien gegenüber Sozialstandards geprägt haben. Die Studie entwickelt eine ‘domestic politics’-Theorie für das Design von Sozialstandards, der auf wesentliche Annahmen des ‘Open Economy Politics’-Ansatzes zurückgreift. Gesellschaftliche Präferenzen, die Responsivität von politischen Entscheidungsträgern gegenüber Interessengruppen und die institutionelle Form der Delegation der Handlungskompetenz von der Legislative auf die Executive werden als zentrale, erklärende Variablen identifiziert.

Die Arbeit untersucht dann in einem strukturierten, fokussierten Vergleich die Verhandlungen der USA und der EU mit Zentralamerika, Peru und Kolumbien sowie Südkorea. Die empirischen Befunde legen nahe, dass die gesellschaftlichen Präferenzen in den USA und Europa hinsichtlich Sozialstandards weitgehend deckungsgleich waren. Der unterschiedliche institutionelle Rahmen, besonders die unterschiedliche Responsivität von politischen Entscheidungsträgern und die verschiedenen Beziehungen zwischen Legislative und Exekutive, hat diese gesellschaftlichen Forderungen jedoch unterschiedlich verarbeitet. Während das politische System der EU politische Entscheidungsträger weitgehend vom Druck durch Interessengruppen isoliert, ermöglicht es das politische System der USA Interessengruppen großen Einfluss auszuüben. Daher entsprechen Sozialstandards in U.S. Handelsabkommen viel stärker den Vorstellungen ihrer gesellschaftlichen

Befürworter als die entsprechenden Klauseln in EU Handelsabkommen. Die Charakteristika der

internationalen Verhandlungspartner scheinen dagegen kaum eine Rolle für das Design von Sozialstandards in U.S. und EU Handelsabkommen zu spielen.