

Title	多国間経済交渉の展開に影響を及ぼす要因の分析枠組み : 交渉の場の特徴による影響の観点から
Author(s)	姫野, 勉
Citation	国際公共政策研究. 12(2) P.21-P.36
Issue Date	2008-03
Text Version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/11094/6839
DOI	
rights	
Note	

Osaka University Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

多国間経済交渉の展開に影響を及ぼす要因の分析枠組み
—交渉の場の特徴による影響の観点から—

An Analytical Framework for the Factors Affecting
Multilateral Economic Negotiations

— From the Perspectives of the Effects of Different Features of Negotiation Forums —

姫野 勉*

Tsutomu HIMENO*

Abstract

The author has presented in an earlier paper an analytical framework to examine the factors which affect the courses of multilateral economic negotiations from the three perspectives of interests, power, and processes.

Since those factors relating to interests, power, and processes can be affected by different features of negotiation forums, this paper presents an additional analytical framework to show such effects, focusing on such features as the scope of their themes, membership, objectives and nature, information mechanisms, enforcement mechanisms, and decision-making mechanisms.

This paper also applies the additional analytical framework to negotiations on counterfeiting measures in different forums to show how the presented framework can be employed to actual negotiations.

This analytical framework can be used to devise the right strategies for negotiations taking into account the effects of different features of the relevant forums.

キーワード：多国間交渉、分析枠組み、交渉の場の特徴、模倣品対策

Keywords : international negotiation, analytical framework, features of negotiation forums, counterfeiting measures

* 大阪大学大学院国際公共政策研究科教授

はじめに

前稿¹⁾において、多国間の政府間交渉の展開に影響を及ぼす要因に関して、利害関係、力関係、プロセスの3つの視点から分析する枠組みを提示したが、それらの要因は、交渉が行われる国際機関等の場が持つ特徴の違いによって影響を受けるので、その観点からの分析も重要である。本稿においては、交渉が行われる場の特徴の違いが上記の3つの視点にかかわる要因にどのような影響を与えるかを分析することにより、交渉の展開に影響を及ぼす要因に関する分析を深めたい。

本稿で分析の対象とする多国間交渉の「場」（英文ではforumと表記）としては、多国間の合意をめぐって関係国が交渉を行う場を広くとらえている。そのような場としては、当事国間の法的な合意に基づく国際組織や政治的な合意に基づく枠組みといった永続的な制度・組織が提供するものに限らず、既存の組織や制度の外に一部の国が非公式に設けるものも含んで考えている。

場の特徴としては、場において交渉当事国が選択できる範囲を越えているという意味での場の構造的な要因を念頭に置いている。そのような特徴をもたらす要素としては、場におけるルールに加えて慣行も含むが、さらに、ルールや慣行に至っていないものでも、当事国の選択の幅を規定する構造的な要因となっている状況（例えば、当事国間の対立を増大させる状況）も交渉の展開に影響を及ぼす場の特徴に含む。

ここで行う分析は、各種の場で行われる交渉の戦略策定に活用するとともに、あるテーマについて、どのような場ではどのような成果が期待できるか、または、期待できないかを示すことにより、種々の場を使い分けて活用するという戦略の策定にも活かすことができるものである。さらには、既存の場の間での選択にとどまらず、自国の政策目的を達成するために適した場を設定するという取り組みにも活かすことができるものである。

本稿の分析に入る前に、利害関係、力関係、プロセスの3つの視点からの分析というアプローチについて交渉の展開と関連付けて説明しておきたい。

まず、利害関係のレベルでの分析とは、政策目的として何を重視するかという次元での各国の選好に関するものである。各国の取っている立場の理由・背景となっている選好を推定し、そして、相互の選好の差異を活用して、力の要素を持ち込むことなく、それぞれにとっての利益を高める統合的（integrative）な交渉を通じて合意可能領域（ZOPA²⁾）を見出して合意する局面に着目して、交渉に影響を与える要因を対象とするものである。経済交渉においても、各国の選好にかかわる要素には、経済的な得失のみならず、国家や国民にとっての安全や国民の精神的な充足感も含まれる。

つぎに、力関係のレベルでの分析とは、利害関係の調整を行う上で活用することができる手段の次元での要因に着目するもので、他国が進んでは取らない政策を取るようにはさせるために活用でき

1) 姫野勉「国際交渉に影響を及ぼす要因の分析枠組み —利害関係・力関係・プロセスの観点からの分析—」『国際公共政策研究』第12巻第1号、2007年9月。

2) 英語ではzone of possible agreementと称される。

る要素としての力³⁾を対象とするものである。統合的な交渉においても合意可能領域（ZOPA）の中のどこで合意するかという点に関して力が影響するし、ゼロ・サムの状態の下での配分的（distributive）な交渉において合意を達成するには力が影響する⁴⁾。ここで取り上げる力は、物理的な力のみならず、経済的な力、理念・アイデアの力、既存のルール・枠組みの力といったものを含むものである。

三点目のプロセスのレベルでの分析とは、交渉当事国の間の利害関係の調整を通じる合意形式のためのプロセスのマネジメントに着目するものである。多数の交渉当事国の種々の選好の中で優先度を明確にしつつ収斂させ、合意可能領域（ZOPA）を顕在化させて、その中で合意を達成するための仕組みに関するものである。本稿では、交渉の場の特徴により影響を受ける、交渉プロセスにおける参加・代表の観点に焦点を当てる。

以下では、第一節で、関連する先行研究の内容の検討を含む理論的な側面からの考察の結果として分析枠組みを提示（表1も参照）し、その上で、第二節で、関連する交渉が異なる特徴を持つ場で行われてきている模倣品対策に関する事例をとって、場の特徴が交渉の展開に与える影響について検討（表2も提示）する。

第一節 場の特徴の影響に関する分析枠組み

1. 利害関係にかかわる要因への影響

この項では、政策目的として何を重視するかという次元での各国の選好に関連する利害関係を調整する局面において場の特徴が及ぼす影響を取り上げる。特に、利害関係の調整の範囲、他国の選好の推定、相対的得失への関心、合意実施に対する信頼度に及ぼす影響に注目する。

（1）利害関係の調整の範囲に及ぼす影響

① 交渉のテーマの範囲が及ぼす影響

自国が重視するテーマが当該交渉の場で追求できるかどうかは重要な点であるので、それぞれの場で交渉対象となるテーマの範囲が交渉当事国の行動に影響を与える。それに加え、相互の立場の間の合意可能領域（ZOPA）を見つけて合意に達するために他の交渉当事国と利害関係を調整しようとする場合には、各当事国が重視する点（各国の選好、そしてその背景にある価値判断基準）が異なることを活用して、互いの状況が現状より改善する統合的（integrative）な交渉を行うことが多い。このような調整を単一のイシューの下で行うか、または、いくつかのイシューを組み合わせることでパッケージとしての合意を実現するイシュー・リンケージをとまなう形で行うかの

3) 力の概念の定義について、Zartman and Rubinは、「種々の利用可能な要素（resources）の活用をともない得る行動を通じて他者に対して自分が意図した効果を生じさせる能力の様相」というものを提示している。Zartman, I. William, and Jeffrey Rubin, *Power and Negotiation*, University of Michigan Press, 2000, p.14.

4) 利益が関係当事国でいかに配分されるかという点に関連して力の要素の重要性を指摘したものとして、Krasner, Stephen D., *Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier*, *World Politics* 43, April, 1991.等参照。

いずれにせよ、交渉の場におけるテーマの範囲の広さが影響を及ぼす⁵⁾。

② 交渉当事国の範囲が及ぼす影響

合意案が受け入れ可能かどうかという点には、その合意案を他の交渉当事国が受け入れることによって自国にもたらされる利益の大きさが影響するが、その点に関する判断には合意に参加する他の交渉参加国の顔触れが影響を及ぼす⁶⁾。

例えば、知的財産権の保護水準を高める内容の合意の場合に、中国が参加するものかどうかにより、日本にとっての意義には大きな違いがある。

(2) 他国の選好の推定に及ぼす影響

① 場の性格が及ぼす影響

利害関係の調整を行うに際して、他国の選好の状況（どのような価値判断基準を有しているか及び合意案に対して同基準に当てはめてどのように評価を行っているか）については、不完全情報の状況の下で推定する必要があるため、そのような推定に影響を与える場の特徴が交渉に影響を及ぼす。他の交渉当事国が取っている交渉上の立場の背景にある理由が当該国が表向き行っている説明とは違うことや、自らの譲歩を実際以上に大きなものであると説明したり、他国の譲歩から得る利益を実際よりも小さなものと説明することもよくあることであるが、相互の立場の間に合意可能領域（ZOPA）があるかどうか、また、その領域内のどこで合意に達するかをめぐって交渉を進めていく中で相互の状況を確認して、利害関係の調整の前提となる他国の選好の状況に関する推定を行うことになる。そのような状況下で、相手に対する猜疑心が大きいと、相手の説明している状況から差し引いて考える割合が大きくなり、実際には存在する合意可能領域（ZOPA）が交渉当事国には見えない場合がある。

場が与える影響としては、交渉の場が対立的な性格を持っていれば、互いに対する猜疑心が実際以上に立場の一致を困難にすることが考えられ、逆に、協力してそれぞれの利益を大きくしようという性格の場であれば、一致点を見出すことが比較的容易となる⁷⁾。

5) 交渉の場のテーマの範囲が交渉の展開に影響を及ぼす点を挙げる先行研究は多いが、本稿で提示する他の部分との関係も多い先行研究としてKoremenos, Barbara, Charles Lipton, and Duncan Snidal, *Rational Design : Looking Back to Move Forward*, *International Organization* 55 (4), Autumn 2001, pp.1051-1082がある。同研究は、本稿における視点とは異なり、種々の国際制度（international institutions）が有する特徴の違いが生じた理由を国際協力をめぐる異なる課題に着目しつつ合理的選択（rational choice）の観点から分析し説明しようというものであるが、Aという課題を解決するためにBという特徴が当該国際機関に備えられていると考えられるというように分析する同研究の視点の中には、Bという特徴を持つ国際機関（交渉の場）で交渉を行うことが交渉にAという影響を与えるという、本稿での検討の対象にとって意味を持つ部分がある。同研究のp.1058等で指摘されている点は、テーマの範囲が広いほど当事国間の利害の調整を行う余地が増えるという点と関連する。なお、Duffield, John S., *The Limits of "Rational Design"*, *International Organization* 57, Spring 2003, pp.411-430.は、Koremenos et.al.の分析を批判する中で、場に異なる特徴が与えられている理由となる国際協力をめぐる課題の中に利益（interests）・選好（preferences）やパワー（power/capabilities）が取り上げられていない点を挙げているが、この指摘は、本稿で取り上げているように、場の特徴を利害関係ないし選好や力関係と関連付けて分析することの必要性を指摘するものである。

6) Koremenos, et.al. *op.cit.*, pp.1056-1057で指摘されている点は、当事国の範囲が広いほど相互の利害の調整を行う余地が増えるという点と関連する。

7) なお、Kolb, Deborah M. and Guy-Olivier Faure, *Organization Theory : The Interface of Structure, Culture and Procedures, and Negotiation Processes*, in Zartman, I. William (ed.), *International Multilateral Negotiation : Approaches to the Management of Complexity*, Jossey-Bass Publishers, 1994, p.119.は、場に参加している当事国の間の文化的な多様性が大きいと合意が困難になると指摘しているが、文化的な違いが他国の立場に対する猜疑心を増幅する要因となる場合も考えられる。

なお、本稿で取り上げている場の性格については、次の二点を踏まえたものである。第1点目としては、交渉の局面における対立は交渉当事国間にそもそも存在する対立関係を反映するので、交渉の場の特徴による影響として取り上げるものは、当事国間の関係をより対立的なものとする、または、より協力的なものとするといったように対立・協力関係に追加的な影響を及ぼすものである。第2点目は、対立的または協力的という場の性格は、場の性格付けに関する規定の内容にとどまらず、その場をめぐる実際の状況によって影響され変化し得る点に注意が必要である。

世界貿易機関（WTO）については、WTOを発足させたウルグアイ・ラウンド交渉において、関税引き下げの合意の貿易利益に照らした意味合いが先進国に有利で、開発途上国にはあまり利益がないものだったということが後で分かったと言われており⁸⁾、そのことがその後行われているドーハ・ラウンド交渉において開発途上国側が先進国側の説明に対する不信感を持つ理由のひとつとなっていうというように、その場で過去に行われたことがその場の性格に影響を及ぼすということもある。

② 場における情報提供機能が及ぼす影響

上述の点との関係で、交渉中に事務局や交渉参加国が情報提供を行うことにより、情報の操作に対する懸念からの猜疑心の問題を緩和することが考えられる⁹⁾ので、場がそのような機能を持つものであるかどうかという特徴も交渉に影響する。

（3）場の性格が相対的な得失への関心に及ぼす影響

合意案が自国にとって利益をもたらす（絶対的利得）かどうかというだけではなく、他の交渉当事国が得る利益との関係でも自国が損をしないかどうか（相対的利得）という点が重要と考えられる状況であれば、合意のための利害関係の調整がより困難になるが、この点に関連して場の特徴が及ぼす影響がある。

ある交渉の場の性格が対立的なものであれば、対立している他の当事国との関係での相対的利得の観点が重要となり、協力的なものであれば、当事国間での利得の拡大分の分配の問題は比較的障害とはなりにくいので、交渉の場の性格が影響を及ぼす。

（4）合意実施に対する信頼度に及ぼす影響

交渉当事国が合意内容に十分な利益があるかどうかについて判断する際に、その合意を他の交渉当事国がどの程度守ると想定できるかも重要な点である。合意を他国も実施する場合には他国も自国も利益を得ると考えられるとしても、自国が実施する一方で他国は実施しないで「ただ乗り」の利益を得るであろうという疑いを強く持つ場合には合意が成立しないことが考えられる¹⁰⁾。

8) Barton, John H., Judith L. Goldstein, Timothy E. Josling, and Richard H. Steinberg, *The Evolution of the Trade Regime : Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO*, Princeton University Press, 2006, p.66.

9) Martin, Lisa L. and Beth A. Simmons, Theories and Empirical Studies of International Institutions, *International Organization* 52(4), Autumn 1998, p.745.

10) 公共財にかかわる場合等の囚人のジレンマの議論に関連する点である。例えば、Stein, Arthur, Coordination and Collaboration : Regimes in an Anarchic World, *International Organization* 36 (2), Spring 1982参照。

① 拘束力・執行力が及ぼす影響

合意の実施に対する信頼度に影響する場の特徴の一つとしては、合意の実施を確保するような執行の仕組みの状況に関するものがある。執行のための仕組みとしては、実施状況に対するモニタリングという緩やかなものから、合意内容の不履行の場合の制裁メカニズムの存在といった強力なものまで幅があるが、どの程度の仕組みがあるかが影響する¹¹⁾。

② 場の性格が及ぼす影響

別の特徴としては、他の交渉当事国によるコミットメントを信頼できると思わせるような協力を基調とするような場であるのか、または、裏切り行為が心配される対立的な性格の場であるかということが考えられる。

2. 力関係にかかわる要因への影響

以下では、他の交渉当事国の立場を変えるために行使できる力を増大させたり、逆に制約する交渉の場の特徴を挙げる。場の特徴による影響の表れ方としては、当事国が行使できる力の大きさ、他国内の価値判断基準を修正する力の大きさ、当事国が行使する抵抗する力の大きさ、そして、個々の当事国の力を越えた連合としての力の大きさへの影響がある。

(1) 当事国が行使できる力の大きさに及ぼす影響

① 意思決定方法及び及ぼす影響

力関係に影響を及ぼす場の特徴として顕著なものの一つは、意思決定方式に関するものである。その場での決定がコンセンサスで行われることになっているような場では、3分の2等の多数決で行われることになっている場と比べて、合意を阻止しようとする少数意見の影響力が強くなる。また、各当事国の重みが制度上同じではなく、一定の国のみが拒否権を持っている場合や投票権に差がついている場合¹²⁾では、一定の国がより大きな力を持つことになる。

② 場の理念（目的）が及ぼす影響

軍事力等の物理的な力や経済的な力とは別に、理念の力を使って自国の交渉上の立場を強化することができるが、これは、訴えかける力により、交渉相手国の国内における選好（価値判断基準）の状況を自国に有利な方向に変えることにつながる。

交渉の場で重視されている理念と関連付けて自国の立場を主張することにより交渉における力を高めることができるので、その場でどのような理念が重視されているかが交渉に影響する。

11) Axelrod, Robert and Robert O. Keohane, Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions, *World Politics* 38 (1), 1985, p.237.参照。また、Koremenos, et.al. *op.cit.*, (pp.1058-1060) が指摘している、加盟国から国際機関に権限が移されるという意味での国際機関の活動に関する中央集中度 (centralization) が高まるほど、執行の課題への取り組みが効果的なものとなることが期待できるという点は、この点と関連する。但し、同研究自体が指摘するように中央集中度という概念は幅が広く、どのような機能を取り上げるかにより交渉に与える影響はことなるので、本稿においては中央集中度自体を場の特徴としては取り上げていない。なお、執行機能が充実していることは、当該合意内容が自国にとって損失であるとみなす側からすると合意を避けようとする意思を強くしてしまう要因でもあるが、この点は、力関係にかかわる要因に関して抵抗する力の側面を扱う際に触れる (下記2、(4) 参照)。

12) 例えばインテルサットにおいては、参加国の投票権が同じ比重ではなく、使用量を踏まえたものとなったためにアメリカ、そしてEUの力が強くなっている。(Krasner, Stephen D., *op.cit.*, p.357.)

WTOでの交渉を考えると、自由貿易体制というものが市場の力を活用して各国の改革を後押しし、資源の最適配分を実現するとともに各国の発展に寄与するものだという考えに対する支持が強かった時代には、交渉において自由化を主張する立場に勢いを与えたが、1990年代末に世界経済のグローバリゼーションの負の側面が注目され、自由貿易体制という理念に対する信頼が低下し、開発途上国の開発に貢献するという理念が重要視されるようになったことが交渉における力関係に影響を及ぼしている¹³⁾。

地球温暖化対策の交渉においては、国連の枠組みで行われている交渉であることにより、開発途上国の数の多さ、「G77+中国」といった南北問題の視点からの開発途上国の連帯感の強さといった場の特徴から、南北対立の発想に根ざした先進国責任論を中国、インドといった温暖化ガスの大排出国である開発途上国側が主張し易い側面があると思われる¹⁴⁾。

(2) 意思決定メカニズムによる注目度の違いが他国内の価値判断基準を修正する力に及ぼす影響

他の交渉当事国政府が選好（価値判断基準）を修正する場合、その政府の背後にあって異なる価値判断基準を有する当該国内の種々のアクター間の力関係の変化が影響する可能性があるが、そのような変化に場の特徴が影響を及ぼすことがある。

通常は一定の範囲の利害関係者を視野に入れた政府関係者による交渉が行われるとしても、その場がハイ・レベルでの交渉の局面を持つなど、注目を集める交渉の場面をとまなう場合には、通常の状態では当該国内の意思決定過程において参画しないグループや幅広い世論が当該国政府の意思決定に影響を及ぼすことがあり得る。

(3) 拘束力・執行力が抵抗する力の大きさに及ぼす影響

合意成立に抵抗する他の交渉当事国の立場を変えるためにどの程度の力が必要かという点に関し、合意の持つマイナスの意味合いが大きいほど抵抗が大きくなり、それを乗り越えるために必要な力も大きくなるので、合意の持つマイナスの意味合いとの関係での交渉の場の特徴が影響を及ぼす。

ここでは、合意の重みと関連する要素のひとつである合意の拘束力及び執行力の側面に焦点を当てて¹⁵⁾。合意内容が法的拘束力を持つものか、それとも自主的な目標なのか、また、法的拘束力を持つものであっても、義務の不履行に対して罰則や制裁措置が想定されているかどうかで、合意案に抵抗する力の大きさは異なる。

執行機能が比較的発展しているのがWTOであり、違反事案については紛争解決手続の自動性が強化され、違反の認定及び対抗措置の決定が行われ易くなった。執行機能が比較的弱い例としては

13) 新たな貿易交渉を開始する際に、「ドーハ開発アジェンダ」というように「開発」という語がタイトルに入れられたり、その他の点で「開発」という尺度を導入することに合意したことにより、交渉における各国の主張の力に影響が及んでいる。

14) 田邊敏明 『地球温暖化と環境外交 京都会議の攻防とその後の展開』時事通信社、1999年、21-22頁は、「途上国は「G77+中国」と一括して扱われるが、内実は4つのグループに分かれているといえる。(中略)「G77+中国」の団結も一種の便宜上の同盟 (Alliance of Convenience) なのかもしれない。」と逆の側面に着目して記述しているが、このような記述もこの交渉において「G77+中国」の団結が影響を及ぼしたことを前提にしているものである。

15) 合意の重みを軽くするための他の対応としては、対象事項の範囲の限定や対象事項に関する規定内容の充実度の軽減もあるが、ここでは、交渉の場の特徴との関連が最も重要な側面を取り上げる。

アジア太平洋経済協力（APEC）の場があり、各国の取り組み状況を報告して比較検討するというメカニズムはあるが、自由化は自主的措置という位置づけ¹⁶⁾である。

（４）当事国の顔触れ、場の性格及びテーマが連合としての力の大きさに及ぼす影響

多国間交渉の場において、当事国が連合（coalition）を形成して力を発揮する側面でも場の特徴が影響を与える。連合が力を発揮するためには、連合を構成する個々の国の力、連合を構成する国の数、連合の団結という要素が重要¹⁷⁾であるが、これらの点には場の特徴が次のような影響を及ぼす。

ひとつは、その場の交渉当事国の顔触れに関する特徴で、連携することができるような利害関係にある他の国がどの程度いて、それらの国の当該交渉における力はどの程度か（上述の第2点の数に関する点と第1点の個々の国の力に関する点）という点が影響を及ぼす。

また、その場の性格やテーマの内容・範囲（特に対立の要因をめぐって自国と他国との間に共通部分が大きいかどうか）が連合の団結力（上述の第3点）に影響を及ぼす¹⁸⁾。

3. 合意形成のプロセス・マネージメントにかかわる要因への影響

交渉が合意に達するためには、多数の交渉当事国の種々の選好の中での優先度が明確化されて収斂し、合意可能領域（ZOPA）が顕在化し、その中で合意が達成されることが必要である。その際、交渉当事国が同じ利害関係を持ち、相互に同じ力関係にあっても、利害関係の調整を行うための場面設定がどのような段取りで組まれるかという合意形成プロセスのマネージメントの違いによって、交渉の成否に影響が及ぶ。

本稿では、合意形式のプロセス・マネージメントの種々の側面の中でも、場の特徴の違いによる影響が特に大きいと思われる、合意形成プロセスにおける参加・代表の側面に焦点を当てて分析する¹⁹⁾。

交渉における合意形成プロセスにおいては、多数の交渉当事国が一堂に集まって討議を行おうとしても効率的ではなく、少数国による交渉も必要となるので、ここでは、少数国による合意形成プロセスにおける参加・代表の側面に対して場の特徴が及ぼす影響に着目する。

以下では、少数国プロセスへの参加国の特定に及ぼす影響と全般的な複雑性に及ぼす影響の2種類に分けて提示する。

16) 例えば、長期的な自由化目標等を掲げた1994年の「ボゴール宣言」を受けて、その実現のための具体的な行動の枠組みである「大阪行動指針」を決めた1995年の首脳宣言において、「自主的な自由化の努力を奨励」とされている。

17) Narlikar, Amrita, *International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO*, Routledge, 2003, pp.196-200. 及び Odell, John S., *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press, 2006, pp.13-14. 参照。

18) 団結力の強さは利害関係の一致する程度によって影響を受けるが、ここでは力関係にかかわる側面に焦点をあてて取り上げている。

19) 交渉における種々の当事国の立場を取斂させるプロセスにかかわるその他の主要な対応としては、段階的決定（それぞれの時点で、取捨選択が行われる）、期限設定（期限までに取捨選択が行われる）等がある。

(1) 少数国プロセスへの参加国の特定に及ぼす影響

① 意思決定方法が及ぼす影響

参加・代表のあり方には、場における意思決定がコンセンサスによって行われるのか、3分の2などの多数決で行われるか、または、一定の国が特別な力（投票権の差等）を持っている仕組みかといった意思決定方法の違いが影響を与える。一定の国が特別な力を持っている場合には、少数国プロセスへの関与の必要性が大きくなる。

② 場の目的・性格との関係で重視される側面が及ぼす影響

課題となっているテーマに関して、交渉当事国の位置づけには、問題を生んでいる原因に対して責任を負う国、問題の解決に貢献する力を持っている国、問題の解決により利益を得る国といった側面があるが、その場の目的・性格によって、どの側面にかかわる当事国を重視して交渉の調整プロセスに関与させるべきと考えられるかが影響を受ける。

WTOに先立つ「関税及び貿易に関する一般協定」(GATT)時代には、相互に市場を開放し合うというのが交渉の基本的図式であったので、貿易量の大きさといった市場の要素が大きな意味を持った。しかし、WTO設立後のドーハ・ラウンドでは開発途上国の開発への利益という観点が重要となったので、貿易量は大きくはなく、また、他国に市場を提供するという力も持っていない後発開発途上国やその他の開発途上国が自らが負う義務や自らが行う譲歩とのバランスとの関係で先進国に要求を行うということではなく、自国の開発・発展のために利益を得ることを確保するために参加するという要求が加わった。

(2) 全般的な複雑性に及ぼす影響

① 交渉当事国の数が及ぼす影響

交渉に参加している全当事国の数が多いほど、調整のためのプロセスにおいて、どの国がどのように参加したり、または他の当事国により代表されるようにするかという点について検討すべき状況が複雑になるので、交渉の場に参加する国の数が影響を与える。

② 場の性格と関係する交渉当事者間の猜疑心の大きさが及ぼす影響

交渉当事国間の猜疑心が大きい場合には、他の当事国に調整を委ねることに対する反発が大きくなるので、この点に関する場の性格の違いが影響する。

この観点では、自国が直接に参加しなくとも、自国の利益を十分に代表する国が少数国調整プロセスに参加していると考えれば、いわば間接代表制が機能するので、利害の一致するグループ内での信頼感の状況が影響する²⁰⁾。

③ テーマの範囲と関係する利害関係の対立の構図の複雑性が及ぼす影響

利害関係の対立の構図が複雑である場合には、どの国に関与させることが妥当かという判断がより困難になるが、その関係で、場が対象とする全体としてのテーマの幅が広く多岐にわたると、全

20) 連合の団結力の側面と関連する。但し、グループとしての団結力はあっても、そのグループを代表してどの国が少数国プロセスに参加するかという点についてグループ内の国の間での競合があれば、複雑化させる要因となる。

体の中のそれぞれの部分ごとで主要な関係国が異なることが考えられ、全体をまとめた交渉プロセスとの組み合わせに工夫を要するという影響がある。

WTOのドーハ・ラウンド交渉では交渉の対象範囲が広く、各交渉分野（農業の場合には更に3つの主要なサブ・テーマごと）で対立関係が異なっており、そのような状況において交渉全体にかかわる少数国の調整プロセスをどのようなものとするかという点はより困難な課題となる。

④ 合意内容の拘束力・執行力の違いが及ぼす影響

交渉当事国にとっての合意の重み（特に不利益にかかわる重み）が大きくなるほど、当該当事国を交渉の調整プロセスに関与させる必要性が大きくなるので、その場で目指す合意の重み（特に拘束力・執行力）に関する場の特徴が影響を及ぼす。

類似の場であるGATTとWTOを比較しても、WTOにおいて違反事案については紛争解決手続の自動性が強化され、対抗措置の決定も行われ易くなったことが、ルールが規定する範囲が国内措置を含めて広がったこととあまって、WTO体制下では参加・代表の面での関与の必要性が高まったと思われる。

⑤ 情報提供機能が及ぼす影響

場が少数国による調整プロセスに関する情報提供を行う機能を持っていると、少数国プロセスの透明性が高まり、その場に参加する必要性が低下して、少数国プロセスへの参加国を限定できるという効果が考えられる。事務局や少数国プロセスの議長や参加国からの情報提供機能に関する場の特徴が関係する²¹⁾。

⑥ 意思決定メカニズムと関係するハイ・レベルでの交渉参加の有無が及ぼす影響

閣僚レベルといったハイ・レベルでの交渉が想定される場合、そのプロセスをうまくマネージする必要が高まるので、そのような局面を持つ場かどうかという特徴が影響する。

1999年のWTOシアトル閣僚会議の失敗が一つの例であるが、100か国以上から多数の閣僚が参加する閣僚会議を開催したにもかかわらず、交渉の運営がうまく行われず、少数グループの交渉が延々も行われる一方で、そのプロセスに参加できなかったのみならず、どのようなスケジュールで交渉が行われるのかもわからないままに待たされる多くの国の閣僚の側の不満が合意案の内容にかかわる問題に加えて、合意形成を難しくされたとされる²²⁾。

⑦ テーマ及び当事国の範囲が連合の機能に及ぼす影響

交渉の場における種々の連合のそれぞれの内部で優先度を付けた立場の収斂が行われ、連合間の間接代表制による少数国調整プロセスが実施されることを通じて、全体としての立場の収斂を実現するというプロセスを考えた場合、連合を通じる間接的な代表性の状況が少数国調整プロセスに影響を与える²³⁾が、それぞれの場の特徴がそのような連合の役割に影響を与える。

21) Martin and Simmons, *op.cit.*, p.745.が指摘している点（脚注9参照）は、この点とも関係する。また、連合の仕組みを通じた情報提供機能もかわる。

22) Das, Dilip K., *The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations : Arduous Issues and Strategic Responses*, Palgrave, 2005, pp.18-20.

23) 但し、この影響は、立場を収斂させる方向に働くのみならず、各連合内の強硬意見に影響されて、連合外の国との立場の差

ある交渉の場において、その交渉の場にかかわらず存在する連合（例えばEUや「G77+中国」）が持つ意味合いは、その場のテーマ、交渉当事国の範囲等により影響を受ける。例えば、テーマがEU委員会の専管事項かどうかということや、「G77+中国」というグループとして行動するだけの利害の共通性があるものかどうかにより影響を受ける。また、交渉当事国の範囲が限定的な場（例えばAPEC）においては、「G77+中国」というグループとして活動するという基盤がない場合がある。したがって、既存の連合をもとに行動する場合でも、場の特徴により修正が必要となり、その結果が当該連合の機能に影響を及ぼす。

以上の分析で挙げた点をまとめると表1のようになる。

ここでは、多国間国際交渉が行われる場の特徴が交渉の展開にどのように影響するかを利害関係への影響、力関係への影響、プロセスへの影響という3つの側面に分けてあらわしている。（なお、表1の中に（ポイント1）等として表記してある点は、以下で行う事例への当てはめの結果を反映させたものである。）

多国間の国際交渉に取り組むに当たっては、それぞれの場のこのような特徴が及ぼす影響を踏まえて戦略を考える必要がある。

第二節 模倣品対策に関する事例に見る場の特徴の影響

以下では、上述の分析を具体的なケースに当てはめて検討を深めたい。

異なる特徴を持つ場による影響を比較分析するという観点から、異なる場で関連する交渉が行われてきている模倣品対策をめぐる状況を題材として選んで考察する。

具体的には、世界知的所有権機関（WIPO）、関税及び貿易に関する一般協定（GATT）及び世界貿易機関（WTO）、アジア太平洋経済協力（APEC）、さらに海賊版・模倣品不拡散条約（ACTA）構想に関する枠組みでの模倣品対策に関する国際的ルール形成のための交渉を比較する。

紙幅の制限から、本稿においては、関連する場の特徴を全般的に記述することはできないので、場の特徴全般については表1の枠組みに沿って作成した表2に示し、以下では、まず、関連する場における交渉の展開を概観し、その上で、交渉の展開に影響を及ぼした主要な特徴（表2中で下線を引いた部分）を確認する方法を取る。

模倣品対策をめぐる交渉の基本的な対立の構図は、模倣品対策を強化したい先進国とそれに対し消極的な立場を取る開発途上国の間の対立である。

模倣品対策に関するルール作りは、知的財産権に関するルールを作ってきたWIPOで取り上げら

が個々の連合参加国との立場の差の実体よりも大きくなってしまいう可能性もある点には留意が必要である。

れてきた。しかし、1980年代の始め頃から、先進国側において、模倣品対策の強化のために知的財産権の国際的保護を強化することに関する関心が高まった中で、WIPOでの対応には不満が持たれていた²⁴⁾。保護強化の動きを推進した国は、効果的な取締制度がないこと及び国際的なルールが実施されることを確保するための強力な執行制度がないこと（ポイント1）が模倣品対策を不十分としている大きな要因と考え、執行制度を持つGATTに注目（ポイント1）して、その枠組みの一環として模倣品対策を含む知的財産権保護の強化を行おうとした²⁵⁾。

これに対して、インドに代表される開発途上国側の諸国は知的財産権の保護の強化に関する作業は、GATTやその後に創設されるWTOで行うのではなく、WIPOで行うべきであると主張した²⁶⁾。開発途上国側は、知的財産権の保護の強化は先進国企業に有利なものであるという認識に立って、そのような強化が行われる可能性が高いGATT・WTOという場で扱うこと自体に反対したが、その背景にはWTOにおいてはGATTよりも更に執行力が高まるという点（ポイント1）があったと考えられる。

結局、GATTのウルグアイ・ラウンドで交渉の対象となって、貿易関連知的所有権（TRIPS）協定の合意に達したが、その背景にあったGATT交渉という場の特徴のひとつとしては、交渉のテーマの範囲が広く（ポイント2）、繊維製品等の他の交渉項目とのリンケージによるパッケージ・ディールが可能であったということがある²⁷⁾。

そのような経緯を経てWTOのルールの一環として模倣品対策を含むTRIPS協定が成立したが、開発途上国の多くは、TRIPS協定の合意自体は自分たちの利益にはなっていないという認識を持っており、厳しい対立状況が存在する（ポイント3）ので、WTOにおいて新たなルール作りを行う状況にはなく、2001年以来行われてきているドーハ・ラウンド交渉においては模倣品対策を含む知的財産権に関する新たなルール作りは対象とはなっていない²⁸⁾。

そのような中である程度の前進を見ているのがAPECでの取り組みである。APECにおいては知的財産権専門家会合という専門家によるグループが中心となって関連する作業を行ってきている。中心的な成果は、TRIPS合意の実施を推進するという意味合いであるが、それにとどまらず、他の場では実現が困難と思われる新たなルール作りも行われている。

APECは貿易・投資の自由化、貿易・投資の円滑化及び経済・技術協力が活動の3本柱となっており協力の側面が重視されていること、自主性やコンセンサスが重視されていること、また、法的拘束力もないことから、場の性格が対立的というよりは協力的といえる²⁹⁾（ポイント3）。法的拘

24) Barton, John H., Judith L. Goldstein, Timothy E. Josling, and Richard H. Steinberg, *The Evolution of the Trade Regime : Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO*, Princeton University Press, 2006, pp.139-140.

25) Hoekman, Bernard M. and Michel M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System : The WTO and Beyond*, Oxford University Press, 2001, p.282.

26) Hoekman and Kostecki, *op.cit.*, p.283.

27) Hoekman and Kostecki, *op.cit.*, pp.284-285及びBarton, *op.cit.*, p.210.

28) すでに合意されているTRIPS協定の内容に関してすら、TRIPS委員会で執行（エンフォースメント）の側面を議題として扱うとすると開発途上国側が強く反発して実現しないという状況になっている。（外務省WTOドーハ開発アジェンダ交渉メールマガジン2007年第6号、2007年11月26日参照。）

29) Taubman, Antony, *Collective Management of TRIPS : APEC, New Regionalism and Intellectual Property*, in Antons,

東力や制裁制度がないため、形成されるルールの内容は重くはない（ポイント1）が、そうであるが故に抵抗が少なく、モデル・ガイドライン等の取り組みによりTRIPS等での合意の実施を推進するとともに、限定的ではあるが、新たなルール作りの面でも成果を挙げている。APECの場でのモデル・ガイドラインの内容がTRIPS協定の内容を超えている例としては2点あり、ひとつは、対象行為に輸出・積み替えが含まれている（TRIPSでは輸入のみ）という点で、もうひとつは、侵害物品の検査まで規定している³⁰⁾ という点である。

APECにおいては、模倣品による知的財産権侵害事例が多い中国がメンバーとなっており、中国も同意の上で作業が進められているという意義もある（ポイント4）。また、WTO未加盟国のロシアもガイドラインに参加している。APECとWIPOのメンバーの違いも影響していると思われる。WIPOで開発アジェンダを主導しているのはブラジル及びアルゼンチンである³¹⁾ が、いずれもAPECのメンバーではない（ポイント5）。

APECでの活動で前進が見られるとしても、自主的措置であるという限界がある（ポイント1）。そこで、法的拘束力があるものを作る必要がある（ポイント1）という考えに基づいて作業が始められたのが「模倣品・海賊版拡散防止条約（ACTA）」構想である。

この構想を推進するプロセスの実態はあまり公表されていないが、報道も含めて考えると、次のような特徴があるものと推定される。この構想は、2005年のG8グレンイーグルス・サミットにおいて、小泉首相（当時）が模倣品・海賊版の拡散防止に向けた法的枠組策定の必要性を提唱したものである。日本が、米国、EU、スイス、カナダ、ニュージーランド、メキシコ、韓国等の知的財産権保護に関心の高い国々と協議を行っている³²⁾ が、中心となっているのは、日本、米国、EC、スイス、カナダである³³⁾。侵害発生国の中で重要度が高い中国は、この枠組みに加わっていない。参加メンバーが共通の利害関係にある国ということ（ポイント6）であれば、それらの国の対策を強化する（例えばTRIPS協定では規定されていない輸出の際の取締りや通過する模倣品の取締りを行う）ということについて国際的な法的拘束力がある形で合意することは、主要な侵害発生国が参画している場での交渉と比べると比較的容易であろうが、課題としては、主要な侵害発生国の対応にどのように結びつけるかということがある（ポイント4）。この取り組みには、模倣品対策のみを対象として考える場合、主要な侵害発生国が利益を見出す他の分野とのリンケージを持たせることが難しいという制約もある（ポイント2）。

Christopher, et. al. (eds.), *Intellectual Property Harmonisation within ASEAN and APEC*, Kluwer Law International, 2004, p.189参照。

30) APEC模倣品・海賊版サプライチェーン・ガイドライン（2006年11月首脳会合で承認）

31) 2004年9月のWIPOの一般総会で、ブラジル・アルゼンチンを中心とする「開発に友好的なグループ」途上国グループ14か国（アルファベット順で、アルゼンチン、ボリビア、ブラジル、キューバ、ドミニカ共和国、エクアドル、エジプト、イラン、ケニア、ペルー、シエラレオネ、南アフリカ、タンザニア、ベネズエラ）が、途上国により有利なように、知的財産の現在のパラダイムを見直すことを目標にして、途上国の開発にとってもっともふさわしい知的財産制度のあり方を問い、その議論の結果に基づきWIPOのビジョンや活動方針の見直しを求めた提案（WIPO Development Agenda提案）を行った。

32) 経済産業省発表文、「『模倣品・海賊版拡散防止条約（Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA）（仮称）』構想について」、2007年10月23日

33) 東京新聞、2007年7月22日、「海賊版防止へ国際条約 日米欧、初の制定を準備」。

ここで6つのポイントとして挙げた交渉の場の特徴が模倣品対策に関する交渉の展開に影響を与えたと考えられる。そして、これらの6つのポイントを本稿の始めの部分で示した枠組みに当てはめたものが、表2の中で下線を引いた部分及び表1の中で下線を引いた部分である。ここで示すことができたのは模倣品対策を例に取っての概括的な関係にとどまるが、この例示から、交渉の場の特徴が交渉の展開に及ぼす影響を見ることができる。

別の事例に当てはめることを含めて、本稿で行った分析を活かして更に考察を進めることにより、異なる特徴を持つ交渉の場をどのように活用するか、また、自国の政策目的にとって有利な交渉の場を選び、また、作っていく戦略に活かしたい。

表1 交渉の場の特徴が利害関係、力関係、プロセスに及ぼす影響

	利害関係	力関係	プロセス
<u>テーマ</u> ①内容 ②範囲の広さ	①内容の範囲での利害調整が行われる ② <u>範囲が広いほどリンケージが追求しやすい(ポイント2)</u>	①テーマの内容に沿っている方が効果的 ①② <u>連合の活動に影響(団結力に影響)</u>	②範囲が広いほど参加・代表の面での対応が複雑化する ②範囲によって連合の活動に影響(団結力に影響)
<u>交渉当事国</u> ①数 ②内容(開発途上国の比重等)	①数が多いほど調整は複雑 ②利害の対立の構図に影響(ポイント6) ② <u>利益を得たい他国の参加(ポイント4)、調整に不利益となる国の不参加(ポイント5)が有意義</u>	①②連合の活動に影響(個々の国の力、数に影響)	①数が多いほど複雑化する ①②連合の活動に影響(数、団結力に影響)
<u>目的・性格</u> ①主要な目的は何か ②場の性格が協力的か対立的か(具体的利益追求かイデオロギーか) (注:規定上の要素+実際の状況)	② <u>対立的であるほど利害調整が困難となる(ポイント3)(イデオロギーが重要な要因であるほど利害調整が困難となる)</u>	①目的に沿っている方が効果的(理念の力) ①②連合の活動に影響(団結力に影響)	①目的に応じて主要国の範囲が影響を受ける ②対立の状況に応じた参加・代表のあり方に留意が必要(連合の活用に影響)
<u>情報提供</u> 交渉の途中段階での当事国への情報提供の状況	利害関係の判断材料の提供が判断に影響する (注:影響の内容は状況と視点による)		情報提供が直接参加の必要性を減少させる
<u>拘束力・執行力</u> 交渉結果の実施に際する影響(法的拘束力、制裁の可能性、モニタリング等)	拘束力・執行力がある方が利害が大きくなる(ポイント1)(合意実施の信頼度に影響する)	拘束力・執行力がある方が支持する力・抵抗する力が大きくなる(ポイント1)	拘束力・執行力があるほど参加・代表の面で留意が必要
<u>意思決定メカニズム</u> ①多数決等 ②関与のレベル		①コンセンサス方式の方が少数派の抵抗の力が大 ②ハイレベルでの調整等により交渉への注目度が高まるとより広い層の利害関係が反映される	①意思決定方法を踏まえたプロセスが必要 ③関与のレベルを踏まえたプロセスが必要

表2 交渉の場の特徴：模倣品対策分野

	WIPO	GATT・WTO	APEC	ACTA構想
テーマ ①内容 ②範囲の広さ	①専門性がある分野だが開発問題とのリンクが強調されるに至っている ②知的財産権分野全般	①貿易関連（知的財産権まで交渉範囲が拡大） ②貿易関連の幅広い範囲（ポイント2） （但しWTOの新たな交渉対象には知的財産権は含まず）	①具体的な作業対象は経済分野 ②幅広い	①②模倣品対策のみ（ポイント2）
交渉当事国 ①数 ②内容（開発途上国の比重等）	①数が多い ②数という観点からは開発途上国の比重が大きい ③主要関係国はすべてメンバーである	①数が多い ②数という観点からは開発途上国の比重が大きい ③主要関係国はほぼすべてメンバー（ロシアは非メンバー、WTO以前は中国も非メンバー）	①21で比較的少数 ②数という観点からは開発途上国が7割 ③主要侵害発生国が入っている（ポイント4） ④WIPO開発アジェンダ主導国の不在（ポイント5）	①現時点では十数か国と比較的少数 ②現時点では目的意識を共有する国の間での取り組みが中心（ポイント6） ③主要侵害発生国の多くが加わっていない（ポイント4）
目的・性格 ①主要目的は何か ②場の性格が協力が対立か（具体的利益追求かイデオロギーか） （注：規定上の要素+実際の状況）	①知的財産権に係る国際協力が主目的 ②南北対立が強くなっている（開発アジェンダ提案あり）（ポイント3）	①自由貿易の促進が主目的だが、WTO時代になり開発の促進も重要になった ②各国の得失をめぐると対立の色彩が強い（ポイント3）	①自由化・円滑化・経済技術協力 ②目的の柱の一つが自由化で、対立の側面もあるが、協力の柱もあり、南北対立は比較的抑制されている（ポイント3）	①模倣品対策が主目的 ②現時点での参加国の間では協力が基本（具体的利益追求）
情報提供 交渉の途中段階での当事国への情報提供の状況		かなりの情報提供活動あり（但しGATT時代に得失の推計が不十分だった面あり；WTO時代での信頼感は不十分）	独立した事務局あり（但し、情報提供機能は限定的）	
拘束力・執行力 交渉結果の実施に際する影響（法的拘束力、制裁の可能性、モニタリング等）	拘束力・執行力を与える効果的な紛争解決制度がない（ポイント1）	紛争解決手続に従った制裁（対抗措置）制度がGATT時代からWTO時代に強化された（ポイント1）	自主的取組みで拘束力・執行力は弱い（各国の取り組み状況の報告・比較評価による促進機能はあり）（ポイント1）	法的拘束力があるものを目指している（ポイント1）
意思決定メカニズム ①多数決等 ②関与のレベル	①コンセンサス方式 ②通常は実務レベル	①コンセンサス方式 ②閣僚レベルでの交渉もしばしば行われる	①コンセンサス方式 ②閣僚会議・首脳会議あり（但し、交渉が主目的ではない）	不明