

복수국간 무역협정에서의 협상지형 분석에 관한 연구

An Analysis of Negotiation Landscape in Plurilateral Trade Agreement*

서 정 민** Jeong-Meen Suh

| 목 차 |

I. 서 론	V. 세부 분야별 분석
II. 협상개요 및 분석자료 구성	VI. 논의 및 결론
III. 협상의 전반적 특징	참고문헌
IV. 국가군 및 품목군 분석	Abstract

국문초록

본 연구는 WTO차원에서 가장 최근 타결된 복수국간 무역협정인 ITA(정보기술협정) 확대협상이 어떠한 협상지형에서 이루어진 것인지 분석하였다. 이를 위해 국가별·품목별 교역 자료를 활용하여 동 협상의 전반적 특징과 개별 참여국들이 직면하게 된 협상구도 등 협상지형을 파악할 수 있는 분석 지표표를 제시한 후, 이를 통해 국가별 협상 참여강도와 참여태도를 유추할 수 있음을 보였다. 분석결과, ITA 확대협상은 전반적으로 수출중심국가 주도적, 특히 동아시아 국가 중심의 협상이었다고 할 수 있으며, 복수국간 협상에서 특정 품목에 대한 교역집중도가 다른 국가들에 비해 지나치게 높은 국가는 협상참여 자체를 철회할 정도로 강도 높은 협상 태도를 보일 수 있음을 확인하였다.

〈주제어〉 협상지형, 복수국간 무역협정, WTO, 정보기술협정(ITA)

* 이 연구는 2014년도 숭실대학교 교내연구비 지원에 의한 연구임

** 숭실대학교 글로벌통상학과 조교수

I. 서론

WTO ITA(Information Technology Agreement, 정보기술협정)는 IT 기술이 급속하게 발전하던 1996년 IT제품 무세화를 통한 글로벌 경제성장을 목표로 IT분야 203개 품목에 대한 관세철폐를 합의한 분야별 자유화 협정이다. 이후 20년간 IT산업은 혁신적인 기술개발로 큰 변화를 겪으면서, 일부 WTO 회원국들을 중심으로 2012년 ITA 무세화 적용대상 품목리스트확대를 위한 복수국간 협상(이하 ITA 확대협상)을 진행하게 되었고, 2015년 7월에 23개 WTO 회원국들이 마침내 201개 품목을 ITA에 추가하기로 최종 합의하여 2016년 7월부터 점진적으로 관세를 철폐하게 되었다.

본 논문은 WTO차원에서 가장 최근 이루어진 복수국간 상품자유화 협상인 ITA 확대협상이 어떠한 협상지형(negotiation landscape)에서 이루어졌는지를 각국의 교역 자료를 활용하여 구성 및 분석하고자 하는데, 이는 ITA가 최근에 이루어진 무역협상이란 점에서 관련 자료들에 대한 접근이 용이할 뿐 아니라 국제무역 분야에서 최근 변화된 각국의 비중 및 역할 등을 반영할 수 있다는 점 때문이다. 더욱이 ITA는 분야별 복수국간 무역자유화협상(sectoral plurilateral trade agreement)이란 점에서 통상협상 자체에 대한 이해를 높일 수 있는 다음과 같은 특징들이 있다는 점에서 흥미로운 분석대상이라 할 수 있다.

우선, 분야별 협상이란 점에서 이해관계자가 상대적으로 뚜렷하게 드러나는 협상이다. 물론 DDA와 같은 다자협상(multilateral negotiation) 혹은 양국간 FTA들과 같은 양자협상(bilateral negotiation)도 기본적으로는 경제적 이해관계가 근간이 된다는 점에서 이해관계자가 드러나는 무역협상이라 할 수 있지만, 협상의 대상이 특정 분야에만 국한되지 않는다는 차이가 있다. 협상대상의 범위가 포괄적일수록 이질적인 의제들이 함께 협상대상이 되어 협상의 복잡성이 증가하게 되는 반면, 협상대상이 특정 분야에 국한되는 경우에는 상대적으로 의제 간 동질성이 높아 협상결과에 대한 해석이 보다 명확하다는 점에서 분석대상으로써 분야별 협상의 장점이 라 할 수 있다.

다른 한편으로, 복수국간 협상이라는 점에서 협상참여가 해당 이슈에 관심 있는 국가들의 자발성에 기반 한다는 특징이 있다. DDA와 같은 다자협상(multilateral negotiation)의 경우 거대경제국이 아닌 한 협상이 개시되면 사실상 WTO 회원국인 한은 참여여부는 선택사항이 아니게 된다는 점에서, 협상에서 누가 해당 이슈에 대해 얼마나 관심을 가지는지 왜 참여하는지 등을 파악하는데 교역데이터와 같이 제한된 공개 자료만으로는 해석하는데 어려움이 있을 수 밖에 없다. 물론 양자간 FTA도 자유로운 선택에 의한 무역협상이라는 점에서 마찬가지라 할 수 있지만, 양자 간 관계에서는 여러 국가들이 집단적

으로 참여하는 경우에 비해 양국 만에 독특한 외교적·안보적 측면 등 무역 외적 차원들에 대한 고려가 더욱 강력하게 영향을 받을 수 있다는 점에서 '무역'협상에 대한 이해 증진을 위해서는 복수국간 협상이 더 유리한 측면이 있다고 할 수 있을 것이다.

마지막으로, 자료의 접근가능성 면에서 흥미롭다. 국제협상에서의 협상전략에 관한 연구에 다양한 접근들이 존재하여 왔으나, 전술한 바와 같이 협상전략 구성, 대안, 협상결과 등에 대한 접근 가능한 자료의 한계로 객관적 분석방법론에 대한 연구는 제한적이어 왔다.¹⁾ 최근 신흥국의 역할 증대와 WTO의 주요원칙 중 하나인 투명성(transparency) 강조로 무역협상 관련 자료들에 대한 접근이 향상되어 관련 방법론 개발이 본격화되는 가운데 최근 발표된 ITA 확대협정은 유의미한 분석대상일 것이다.

기존의 ITA 혹은 분야별 복수국간 협상에 대한 연구들은 ITA의 경제적 효과분석(장근호 2005, Henn and Arevik 2015, Sato 2014) 혹은 ITA 확대협상의 경과와 쟁점에 대한 소개(김호철 2015) 등이 대부분이다. Nakatomi(2012)의 연구는 ITA를 분야별 복수국간 협상이라는 분류에 따라 협정의 규범적 특징을 논하였다는 점에서 본 연구와 가장 유사한 측면이 있다. 하지만, 본 연구는 ITA의 규범적 특징에 보다는 이러한 ITA의 특성에 미루어 우리가 일반적으로 접근할 수 있는 교역자료를 활용하여 국가간 무역협상의 지형을 어떻게 분석하고 이해할 수 있을지에 초점을 두었다. 즉, 단순히 어느 어느 국가들이 어느 어느 품목에 합의하였는지를 기술하는 것이 아니라, 교역측면에서 '어떤 특징'을 가진 국가들이 참여하였고, 역시 교역측면에서 '어떤 특징'을 가진 품목들이 합의된 것인지에 대해 이해할 수 있는 방법을 모색하고자 한다. 이를 통해 ITA 확대협상의 일반적 성격을 확인한 후, 대상품목 교역측면에서 참여국가들의 협상 전반 및 분야별 협상참여의 강도(intensity)와 특정한 이슈에 선택적으로 높은 참여도를 보일지 혹은 여러 이슈에 고른 참여도를 보일지에 대한 참여 집중도(concentration)을 가늠할 수 있는 지수(proxy)로 구성할 만한 것이 무엇일지를 논하고자 한다.

이를 위해 먼저 II장에서 ITA 확대협상의 배경 및 결과를 살펴 본 후, 이를 토대로 분석을 위한 자료를 어떻게 구성하였는지에 소개한다. III장에서는 ITA 확대협상의 전반적인 특징을 규명한 뒤, IV장과 V장에서는 협상주체인 국가별, 협상대상인 분야별 특징을 파악할 수 있는 지수를 구성 및 적용함으로써 동 협상의 세부적 구도와 특성 등을 밝히고자 한다. 마지막 VI장에서는 본 연구의 결론을 제시하고 있다.

1) 국제협상에 관한 기존연구들의 흐름은 Odell(2010), 협상지형 분석 등 협상전략 구성의 객관적 자료구축에 관한 논의는 Odell(2002)가 대표적이다.

II. 협상개요 및 분석자료 구성

1. 협상배경 및 협상결과

ITA 품목확대 논의는 ITA가 발효된 1997년 직후부터 시작된 바 있으나 참가국간 이견 차이로 충분한 협상 모멘텀 조성에 실패해 오다가, 2012년 5월 ITA 참가국과 관련 업체들이 참여하는 ITA출범 15주년 기념 심포지움 그리고 연이어 개최된 ITA 위원회에서 캐나다, 일본, 한국, 싱가포르, 대만, 미국 등 6개국이 함께 ITA 적용품목 확대에 관한 제안서²⁾를 제출하면서 본격적인 확대협상의 전기가 마련되었다. 이러한 배경은 또한 앞선 2011년 APEC 정상회의에서 ITA 확대협상 개시에 대한 합의 분위기가 고조되었던 상황에서 2012년 15주년 기념 심포지움에서 ITA 확대 필요성에 대한 회원국들간 광범위한 공감대를 형성하는데 성공하면서 가능했던 것으로도 이해할 수 있다.

최초 확대 제안을 한 6개국 제안서는 곧이어 말레이시아와 코스타리카가 공동 스폰서로 추가되었으며, 유럽연합, 호주, 이스라엘, 페루, 뉴질랜드 등도 제안서에 대한 공개적 지지를 표명하였다. 이에 따라 2012년 6월 비로소 협상출범을 위한 비공식 절차가 시작되었는데, 초기에는 ITA 확대대상 품목목록이 준비된 국가들이 기술협의를 통한 기술자문에 집중하는 형태로 시작되다가 참여국이 점진적으로 확대되면서 협상단계로 옮겨가게 된 것으로 알려져 있다.³⁾

최종협상 단계에서는 유럽연합을 회원국으로 볼 때 총23개 WTO 회원국들⁴⁾이 참여하기에 이르렀으나 협상과정 중 참여국이 지속적으로 증가만 한 것은 아니었다. 바레인, 도미니카 공화국, 엘살바도르 등은 민감품목에 대한 유예기간 합의 등에 실패하면서 합류를 포기하였고, 터키의 경우 나이로비에서 열린 마지막 회의에서 합의에 이르지 못하면서 참여를 포기하기도 하였다.

ITA는 해당분야에 관심을 가진 회원국만 참가하는 분야별 복수국간 무역자유화협정이란 점에서 협상결과는 IT라는 특정분야에 관련된 품목 리스트(product list)라 할 수 있다. 품목에 대한 특정을 위해 각국이 공통으로 사용하는 HS 6단위를 기초로 협상이 진행되었는데, 대상품목이 하나의 HS 6단위로 특정되기 어려운 경우에는 HS 코드를 특정

2) WTO, Concept Paper for the Expansion of the ITA: Communication from Canada, Japan, Korea, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Singapore and the United States, G/IT/W/36, 2 May 2012

3) https://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/itaintro_e.htm

4) 알바니아, 호주, 캐나다, 중국, 코스타리카, 유럽연합, 과테말라, 홍콩, 아이슬란드, 이스라엘, 일본, 한국, 말레이시아, 몬테네그로, 뉴질랜드, 노르웨이, 필리핀, 싱가포르, 스위스(리히텐슈타인 포함), 대만, 태국, 미국 등

하지 않고 품목에 대한 설명을 별도 리스트(Attachment B)에 기재하는 방식이나 관련 HS 6단위 코드에 세부표기(ex-out)를 통해 자유화 범위를 특정하는 방식이 사용되었다. 최종적으로 합의된 품목은 총 201개로 기존의 ITA를 통해 무세화되었던 컴퓨터, 휴대폰 등 203개 품목에 더해 IT분야 신제품, IT기술 융합제품, IT관련 소재·부품·장비 등으로 확장된 것이 특징이다.⁵⁾ 구체적인 품목군 및 관련품목은 아래 <표 1>과 같다.

<표 1> ITA 확대협상 최종합의 품목 리스트

품목군	품목수	대상품목
계측기기	38	거리측정기, 금속재료시험기, 재료시험기, 전자계측기 등
IT제품 제조장비	24	냉각용팬, 열교환기, 반도체·디스플레이용필터 등
음향기기	19	마이크·스탠드, 확성기, 헤드폰·이어폰, 휴대용라디오 등
전기기기	19	정지형컨버터, 스위치·퓨즈등전기기기, 신호발생기 등
기타	18	저장장치, 항공기시뮬레이터, 영상용스크린 등
의료기기	17	심전계, 초음파영상진단기, 자외선·적외선응용기기 등
기계	16	복합형인쇄기, 인쇄기부품, 등사기, 화폐교환기 등
영상기기	14	TV카메라·디지털카메라·비디오카메라레코더, 셋탑박스 등
광학기기	13	필터, 기타렌즈, 기타현미경및부속품, 광학현미경외현미경 등
통신기기	9	통신기기부품, 전송장치, GPS 등
IT제품소재	8	반도체·디스플레이용접착제, 반도체제조용필름 등
반도체	6	반도체복합구조집, 전자IC프로세서·컨트롤러, 메모리반도체 등
합계	201	

출처 : 산업통상자원부(2015)

2. 분석자료의 구성

본 연구의 분석대상인 협상지형을 파악하기 위해서는 누가 협상에 참여하여 무엇에 합의하였는지에 대한 자료를 구축할 필요가 있다. 이러한 분석자료를 구성함에 있어서 우선 협상참여국가는 최종합의에 이른 국가들에만 한정하지 않고 협상과정에 참여하였던 국가들을 가능한 모두 포함하였다. 이는 협상과정에는 참여하였으나 최종참여국에 누락된 국가들이 대부분 특정 품목의 포함 혹은 누락 자체에 이견으로 불참하게 되었다기 보다는 합의 품목 리스트 자체에 대해서는 합의했지만 세부품목에 대한 관세유예기간에 대한 합의에 실패하였기 때문이다. 본 연구의 목적이 개별 품목별 관세철폐 스케줄과 같

5) 김호철(2015), WTO 정보기술협정(ITA) 현황과 쟁점, 통상법률 2015-8

이 미세한 수준이 아닌 전체 협상지형이라는 보다 전체적 수준에 있다는 점에서, 품목 리스트 합의여부를 중심으로 참여국을 분류하였다.

협상결과인 합의 품목 리스트의 경우 별도의 HS 코드를 특정하기 어려운 10개 품목들(Attachment B)은 정확한 관련 통계자료 확보가 정의상 불가능하여 현실적인 이유로 HS 코드 6단위로 식별가능한 191개 품목들(Attachment A)을 대상으로 하였다. 또한, 이들 191개 품목들 중에서 자유화 범위 축소를 위해 특정설명을 부과(ex-out)한 품목의 경우에도 정의상 관련 통계자료 확보가 현실적으로 불가능한 한계로 해당 HS 6단위 전체에 대한 교역자료를 사용하게 되었다.

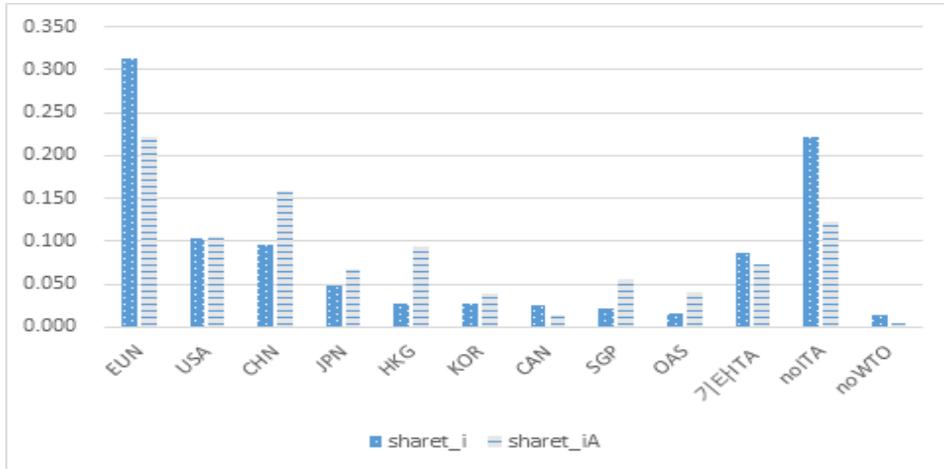
어떤 국가가 어떤 품목을 이라는 협상주체와 협상대상의 특성 정의를 위해 합의품목에 대한 각국의 수입액 및 수출액 자료를 World Bank에서 제공하고 있는 WITS 프로그램을 사용하여 UN Comtrade 데이터베이스에서 추출하였다. 품목별 국가별 교역패턴 및 교역규모 파악은 협상과정에서 기준이었던 HS2007 기준으로 2009년부터 2011년간 국가별 평균값을 사용하였고, HS 2007 기준 교역정보가 없는 국가(예: 필리핀)의 경우 마찬가지로 협상과정에서와 동일하게 HS2002 기준의 교역정보를 사용하여 자료를 구축하였다.

III. 협상의 전반적 특징

협상의 전반적 특징을 기능하기 위해 먼저 협상참여국들의 교역비중을 살펴보기로 하자. <그림 1>에서 왼쪽 점박 막대(share_i)는 국가 i가 전세계 상품 교역(수입 및 수출액 총합)에서 차지하는 비중을, 오른쪽 빗금 막대(share_{iA})는 ITA 확대협상에서 합의된(agreed) 품목에 세계교역에서 차지하는 비중을 나타내고 있다.⁶⁾

6) 본문에서 “기타 ITA”는 ITA 확대협상 참여국이지만 별도의 국가표기를 하지 않은 나머지 모든 국가들을, “noITA”는 WTO회원국이지만 협상에서는 참여하지 않은 국가들을, “noWTO”는 WTO 비회원국 국가들을 의미한다.

〈그림 1〉 전체 품목 및 ITA 합의품목에 대한 각국의 對세계 교역비중



전체 품목에 대한 교역비중과 협상 합의품목에 대한 교역비중을 비교하였을 때 ITA 확대협상의 중요한 특징 하나를 바로 발견할 수 있다. 바로 중국(CHN), 일본(JPN), 홍콩(HKG), 한국(KOR), 싱가포르(SGP), 대만(OAS) 등 동아시아 국가들이 ITA 협상 합의품목에 대한 교역비중이 전체 품목의 교역비중에 비해 뚜렷이 높다는 점이다. 이는 ITA 확대협상을 동아시아 국가가 주도적으로 이끌었는지는 차치하더라도 최소한 이들을 중심으로 진행되었을 상황임을 보여준다고 할 수 있을 것이다. 더욱이 합의품목이 협상과정에서 논의 중인 품목들이 아니라 최종결과물이란 점에서, 동 협상에서 동아시아 국가들의 관련 품목들의 교역증진이라는 이익이 충실히 반영되었다고까지 주장할 수도 있는 대목이다. 이러한 배경에는 IT관련 산업이 동아시아를 중심으로 활발한 글로벌 생산네트워크를 형성하고 있는 것과 무관하지 않을 것으로 추정된다.

또 다른 ITA 확대협상의 전반적 특징을 파악하기 위해, 각국의 전체상품의 교역비중과 협상 합의품목의 교역비중 비교를 교역 전체가 아니라 수출측면과 수입측면으로 나누어 살펴보았다.

〈표 2〉 전세계 상품 수출 및 수입에서 각국이 차지하는 비중

국가명	수입비중(A)		수출비중(B)		B/A	
	전체품목	합의품목	전체품목	합의품목	전체품목	합의품목
유럽연합	30.69%	21.5%	32.38%	23.3%	1.06	1.08
미국	11.50%	15.7%	8.61%	16.1%	0.75	1.03
중국	8.21%	10.7%	11.49%	10.5%	1.40	0.98
일본	4.10%	8.4%	5.89%	10.9%	1.44	1.30
홍콩	2.54%	4.2%	3.04%	10.2%	1.20	2.43
한국	2.51%	4.1%	3.04%	7.6%	1.21	1.85
캐나다	2.26%	3.3%	2.84%	5.4%	1.26	1.64
싱가폴	1.85%	3.4%	2.61%	4.6%	1.41	1.35
대만	1.40%	1.7%	1.99%	1.1%	1.42	0.65
기타 ITA 참여국	6.25%	6.6%	8.83%	7.4%	1.41	1.12
ITA 비참여국	27.30%	19.8%	17.99%	2.8%	0.66	0.14
WTO 비회원국	1.41%	0.6%	1.29%	0.1%	0.91	0.17

자료 : UN Comtrade DB를 활용하여 저자 작성

〈표 2〉는 각국이 전세계 수출 및 수입에서 차지하는 비중을 전체품목과 합의품목으로 나누어 보여주고 있다. 주목할 부분은 마지막 열의 값이다. 이 값들은 왼쪽 열들에서 제시한 값들을 통하여 전체품목과 합의품목 각각에 대하여 각국의 수입비중 대비 수출비중을 계산한 것으로, 이 값(B/A)이 클수록 해당 국가는 전세계 교역에서 수입비중보다는 수출비중이 높다는 것을 의미한다. 이 값이 1보다 크다는 것은 그 국가가 수입보다는 수출측면에서 비중이 큰 국가임을 나타낸다. 'B/A 전체품목' 열에서 확인할 수 있듯이, 협상참여국들은 미국을 제외하고 모두 1보다 큰 값을 보이고 있다. 즉, 지속적 무역수지 적자를 보이는 미국을 제외한 모든 주요 협상 참여국들은 수출중심적인 국가들인데, 이는 ITA 확대협상이 관련 품목의 교역증진을 목적으로 하지만 수출지향적 성향이 더 강한 국가들이 참여하여 타결한 협상임을 의미한다. 달리 말해 ITA 확대협상이 기본적으로 관련 분야에 대한 수출과 수입 모두의 확대를 목적으로 하지만, 수출 측면 중심의 협상이었음을 시사한다고 할 수 있을 것이다.

수출입 데이터 비교와 관련 해석에서 유의해야 하는 점 중 하나가 일반적으로 수출 데이터에 비해 수입 데이터가 더 정확하며, 이는 선진국에 비해 개도국들이 더욱 그러하다는 점이다. 이러한 측면에서 상기의 결과가 개도국들이 주로 속해있는 ITA비참여국내지는 WTO비회원국 그룹이 수출비중이 수입비중보다 낮은 이유가 단순히 개도국들이 수출액을 수입액보다 과소 추정하는 경향 때문은 아닌지 우려할 수 있다. 이러한 우려는

협상 참여국의 수출중심성 내지 수출지향성의 대상을 ITA 확대협상 합의품목에 한정할 후에도 유지된다는 점에서 상당히 완화할 수 있다.

〈표 2〉의 마지막 열인 ‘B/A 합의품목’ 값을 보면, 대만을 제외한 모든 국가들이 ‘B/A 전체품목’의 값보다는 ‘B/A 합의품목’의 값에서 더 높거나 혹은 유사한 수준의 값들을 보임을 확인할 수 있다. 이는 ITA비참여국과 WTO비회원국의 값이 전체품목에 비해 현저히 낮은 값을 보이는 것으로도 다시한번 확인할 수 있다. 이는 동 협상이 적어도 대상 품목에 관한 한 수출지향적 국가들을 중심으로 진행되었으며, 합의품목이 협상결과라는 점에서 수출측면이 보다 강조되어 협상결과들이 도출되었을 개연성을 보여준다. 더 나아가 ‘B/A 합의품목’ 값의 비교를 통해, 참여국들 중에서도 누가 더 관련 품목에 대한 수출지향성이 큰지를 확인할 수도 있다.

IV. 국가군 및 품목군 분석

앞선 장에서 협상참여 국가들 전체를 대상으로 한 특징에 주목하여 협상의 전반적 특성을 살펴보았다면, 이번 장에서는 협상 참여국과 협상대상인 품목들을 일정한 기준을 통해 분류하여 동 협상이 어떤 그룹들 간의 협상이었는지 어떠한 품목들에 대한 협상이었는지 등을 파악하고자 한다.

1. 분류지표의 구성

협상 참여 국가들과 대상품목을 어떻게 구분하는지는 여러 기준이 있을 수 있겠으나, 활용성을 고려할 때 가능한 단순하고 직관적이되 협상측면에서 의미 있는 기준이 필요할 것이다. 특히 협상측면에서는 협상 참여국이 얼마나 강한 이해관계를 가지고 적극적으로 참여할지에 대한 참여 강도(intensity)와 이러한 적극성이 협상대상품목 혹은 분야 전반에 고르게 나타나는지 혹은 특정 품목이나 분야에 선별적으로 집중되어 나타나는지에 대한 집중도(concentration)가 중요한 요소라 할 수 있을 것이다. 이에 본 연구에서는 참여강도 파악을 위한 가늠변수(proxy)로 교역중요도 지표를, 협상 집중도 파악을 위한 가늠변수로는 교역집중도 지표 개념을 활용하기로 한다.

1) 교역중요도

한 국가가 어떤 협상을 얼마나 중요성을 가지고 임하는지를 측정하기 위해서는 실로 다양한 차원에 대한 고려가 필요하겠으나, 특정한 분야(가령, 국제무역)에서 동 국가의 활동(가령, 교역액) 중에서 어떤 국제협상에서 다루는 사안이 차지하는 비중이 클수록 상대적으로 더 중요하며 더 적극적으로 협상에 임하게 될 것으로 기대할 수 있을 것이다. 이러한 주장은 국제무역협상 맥락에서 다음과 같이 해석할 수 있다. 즉, 해당 협상에서 다루는 품목들에 대한 자국의 교역액이 자국의 전체 교역액에서 차지하는 비중이 큰 국가일수록 동 협상에 보다 적극성을 보일 가능성이 높다.⁷⁾

동 논문에서는 국가 i 가 협상에 대한 적극성의 지표로 자국의 개별 교역품목(k)의 전체집합(K)에 대한 교역액(t_{ik}) 중에서 자국의 합의품목집합(A)의 비중을 사용하며, 이를 ‘협상에 대한 i 국의 교역측면에서의 중요도’, ‘교역중요도’라고 표기하기로 한다.⁸⁾ 동 지표는 기본적으로 비중개념이란 점에서 단위는 %이며, 앞선 장에서 살펴본 각국의 교역 비중($share_iA$)은 각국의 ITA 합의품목 교역액이 ‘전세계’ 교역액에서 차지하는 비중인데 반해, 동 지표는 각국의 ITA 합의품목 교역액이 ‘자국’ 총교역액에서 차지하는 비중이라는 데에 차이가 있다.

2) 교역집중도

협상에서 각국 i 의 관심이 특정품목에 집중되어 있는지 혹은 여러 품목에 고르게 분산되어 있는지를 확인하기 위하여, 허핀달 지수(HHI)를 품목(k)별 교역액(t_{ik})에 적용하여 국가별 교역집중도 개념을 구성하여 활용하였다. i 국의 교역집중도는 ‘교역집중도’로 표기한다.⁹⁾ 동 지수는 0에서 1의 값을 가지며, 1에 가까울수록 해당국가의 교역이 특정 품목에 집중되어 있음을, 0에 가까울수록 교역이 여러 품목에 고른 수준으로 분산되어 있음을 나타낸다. 협상맥락에서 그 값이 높을수록 협상 전반에 대한 관심보다는 특정 품목에 대한 선별적이고 집중적인 관심을 보이는 협상자세를 보일 개연성이 높다고 해석할 수 있을 것이다.

7) 물론 해당 품목들의 직접적인 교역비중 외에 동 품목들이 여타 품목들 혹은 여타 경제활동 혹은 국제정치적 위상에 미치는 영향이라는 간접적인 측면들이 모두 입체적으로 고려되는 것이 더 정확한 지표이겠지만, 최소한 이러한 접근의 출발점은 분명 직접효과에 집중하는데서 부터라는 데에는 이론의 여지가 크지 않으리라 생각한다.

8) 수식으로는 다음과 같이 표현할 수 있다. $교역중요도_i = \sum_{k \in A} t_{ik} / \sum_{k \in K} t_{ik}$

9) 지수의 정의는 다음과 같다. $교역집중도_i = \sum_{k \in A} t_{ik}^2 / \left(\sum_{k \in A} t_{ik} \right)^2$

2. 협상참여 국가군 분류

앞서 구성한 지수들을 ITA 확대협상 자료에 적용하여 그 결과를 해석해 보자. 먼저 교역중요도를 입체적으로 이해하기 위해, 수출입 총액에 기반한 교역중요도 외에 수입과 수출별로 중요도를 각각 분리하여서도 살펴볼 수 있다.

〈표 3〉 국가별 교역중요도

국가명	교역중요도i	수입중요도i	수출중요도i
홍콩	37.4%	35.6%	39.5%
싱가포르	28.1%	24.0%	32.2%
대만	27.5%	25.0%	30.0%
중국	18.0%	20.7%	15.4%
한국	15.6%	14.6%	16.8%
일본	15.1%	11.2%	18.9%
중국	11.2%	10.1%	13.3%
유럽연합	7.7%	7.5%	7.9%
캐나다	6.4%	8.3%	4.2%
기타 ITA 참여국	10.3%	11.4%	9.2%
ITA 비참여국	5.9%	7.8%	1.7%
WTO 비회원국	3.0%	4.6%	0.5%

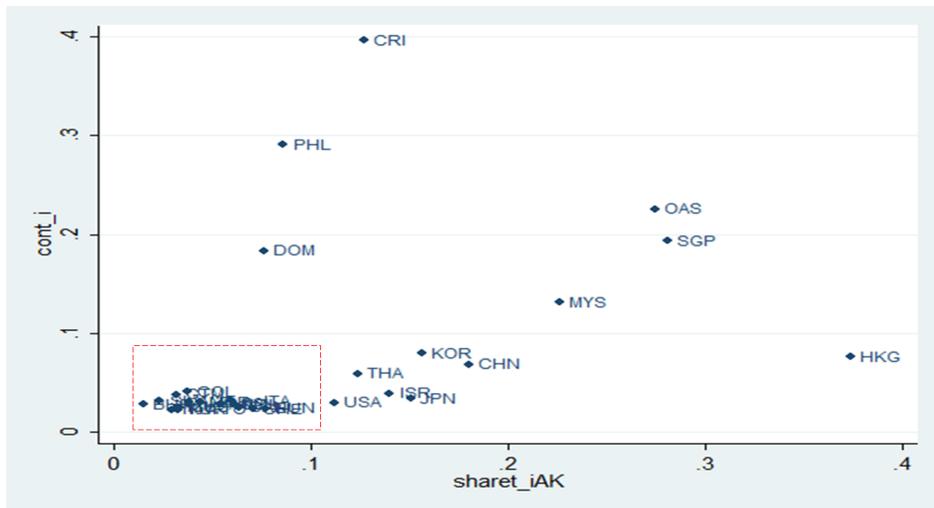
먼저 〈표 3〉의 두 번째 열인 각국의 교역중요도를 살펴보면, 이전 장에서 ITA 확대협상이 주로 동아시아 국가 중심의 협상이었다는 점을 다시한번 확인할 수 있다. 또한 세 번째와 네 번째 열인 국별 수입중요도와 수출중요도 결과를 보면, 수입중요도에 비해 수출중요도가 동아시아 국가들에서 대부분 높게 나타나는 점을 알 수 있다. 주목할 점은 동 협상의 대상품목의 수가 전체 상품교역 품목 수에 비해서는 절대적 수준에서는 많지 않음에도 불구하고 동아시아 국가들에 있어 자국 교역에서 차지하는 비중이 상당하다는 점이다. 앞선 장에서 살펴본 전 세계 교역액 대비 동아시아 국가들 교역액 비중이 높다는 점이 이들 국가군이 협상에서 상당한 영향력을 가지고 있을 수 있다는 점을 의미한다면, 자국의 전체 교역에서 동 협상대상 품목이 차지하는 비중이 높다는 점은 동아시아 국가들이 영향력 이외에 매우 큰 이해관계를 가지고 협상에 임했을 것임을 의미한다고 하겠다.

별도로 나열하지는 않았지만 교역집중도도 수입과 수출측면으로 분리하여 살펴볼 수 있는데, 코스타리카와 도미니카공화국이 수입 집중도에 비해 현저히 높은 수출 집중도를

보이고 있음을 확인할 수 있었다. 이는 두 국가가 수입측면보다는 수출측면에서 특정 품목에 높은 집중력을 보이며 협상에 임했을 상황이었음을 의미하는 것으로 해석할 수 있다.

이상이 두 지표에 대한 개별적 개괄이라면, 다음으로 국가별 교역중요도와 교역집중도를 종합하여 살펴보면 어떠한 분포를 가지는지 시각적으로 이해하기 쉽게 두 지표를 각 축으로 하는 분포도를 <그림 2>와 같이 표현해 보았다.

<그림 2> 국별 교역중요도(share_t_iAK) 및 교역집중도(cont_t_i) 분포



국별 교역중요도와 교역집중도 각각의 높고 낮음으로 협상참여 국가들을 네 가지 국가군으로 분류할 수 있다. 첫째, 교역중요도와 교역집중도 모두 높은 그룹으로, 대만(OAS), 싱가포르(SGP), 말레이시아(MYS)가 이에 속한다. 이들 그룹에 속하는 국가들은 동 협상이 자국 교역에 차지하는 비중이 크다는 점에서 상대적으로 적극적인 협상참여국이었을 것으로 예상될 뿐 만 아니라, 교역집중도 또한 높다는 점에서 이들의 관심이 협정에 포함된 품목들에 두루 걸쳐 나타나기 보다는 특정한 품목들에 집중된다는 점에서 이들의 높은 협상 적극성이 선택적으로 표출되었을 것으로 예상할 수 있다. 이들에 비하여 그 정도는 약하지만, 한국(KOR), 중국(CHN), 태국(THA), 이스라엘(ISR), 일본(JPN), 미국(USA) 등도 대체로 높은 관심도와 함께 선택적으로 집중된 협상자세를 보일 수 있는 국가군으로 분류할 수 있는 것으로 나타났다. 다른 한편으로, 이들 그룹은 협상 전반에 걸친 중추적 역할을 담당했을 것으로 예상되는 국가군으로 평가할 수 있겠다.

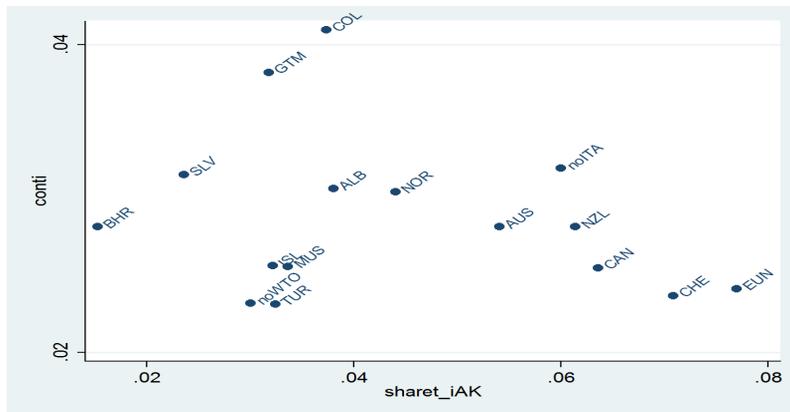
두 번째 그룹은 교역중요도는 낮으나 높은 교역집중도를 가진 국가들로 코스타리카

(CRI), 필리핀(PHL), 도미니카공화국(DOM) 등이 여기에 속한다. 이들 국가군은 동 협상 참여에 대한 전반적인 중요도는 높지 않으나, 특정한 품목에 대해 강한 이해관계를 가진 국가들로서 협상 전반적인 사항에 대해서는 참여도가 낮을 수 있으나 소수의 특정 품목에 선별적으로 집중된 참여 자세를 보였을 것으로 기대할 수 있다.

세 번째 그룹은 교역집중도는 낮으나 교역중요도가 높은 국가로 동 협상의 경우에는 홍콩(HKG)이 이에 해당된다. 동 국가군에 속하는 국가는 협상대상 품목 전반에 걸쳐 큰 이해관계를 가진다는 점에서 세부적인 품목협상 보다는 전반적인 협상의 원활한 진전에 주안점을 두고 참여하였을 것으로 기대할 수 있다.

마지막으로 교역중요도와 교역집중도 모두 낮은 우측하단 붉은색 박스로 표시된 그룹인데, 대다수의 국가들이 이에 속하며, 상기 세 그룹에 비해 협상참여과정에서의 독특한 성향을 강하게 드러내기 보다는 복수국간 협상에서 평범한 다수를 구성하는 참여국들로 이해할 수 있다. 이들의 상세 분포는 <그림 2>의 붉은색 박스를 확대한 아래 <그림 3>을 통하여 확인할 수 있다.

<그림 3> 국별 교역중요도 및 교역집중도 분포 (상세)¹⁰⁾



상기 해석은 모든 조건이 동일하다면 이러한 특성들이 표출될 개연성 내지는 유인인 큰 것으로 이해할 수 있음을 의미하며, 실제 그러할 것인지는 개별국가 고유의 경제규모 혹은 협상역량 등 추가적인 요인들에 따라 다를 수 있음은 물론일 것이다.

10) <그림 3>에 표기된 각국의 약어는 다음과 같다. 유럽연합(EUN), 스위스(CHE), 캐나다(CAN), 뉴질랜드(NZL), 호주(AUS), 노르웨이(NOR), 알바니아(ALB), 콜롬비아(COL), GTM(과테말라), 아이슬란드(ISL), 모리셔스(MUS), 터키(TUR), 엘살바도르(SLV), 바레인(BHR)

3. 합의 품목군 분류

교역중요도와 교역집중도 개념은 국가별뿐 아니라 분야별로도 적용할 수 있다. 동 절에서는 ITA 확대협상 합의품목들을 분야(category)별로 묶은 다음, 다시 이들 개별 분야들을 교역중요도와 교역집중도 기준을 활용하여 품목군으로 나누어 이해할 수 있는지 살펴보기로 한다.

합의품목들은 반도체(semi), 영상기기(visual), 광학기기(optic), 계측기기(measure), IT제품소재(itmater), IT제품 제조장비(itmanuf), 음향기기(audio), 전기기기(electric), 의료기기(medic), 통신기기(comm), 기타기계(etcmach), 기타(etc) 등 협상에서와 동일하게 총12개 분야로 구분하여 살펴보았다. 먼저 분야 C의 교역중요도 및 교역집중도는 각각 '교역중요도C'와 '교역집중도C'로 표기하기로 한다.¹¹⁾

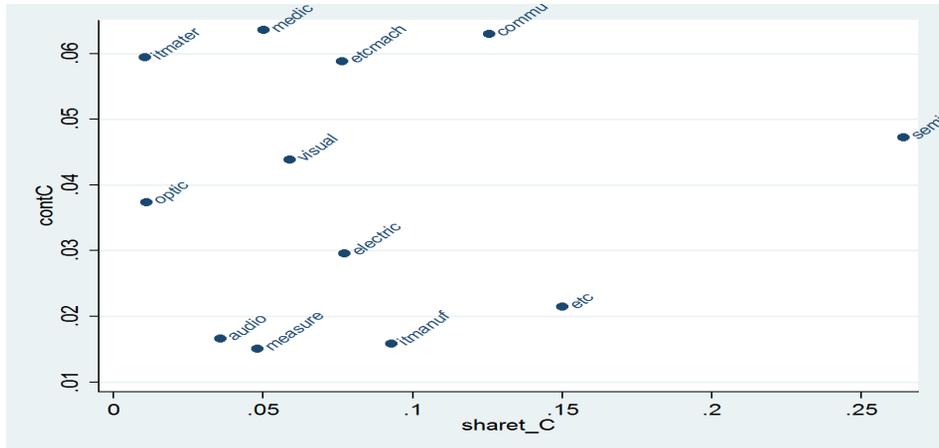
분야C의 교역중요도는 전체 합의품목 중에서 해당 분야의 교역비중을 나타내며, 그 값이 높을수록 참여국 전반적으로 더 중요하게 생각하여 더 적극적인 참여를 했을 것을 예상되는 분야로 해석할 수 있다. 분야C의 교역집중도는 해당 분야에 속하는 품목들의 국가별 교역액 수준이 두루두루 고르지 혹은 소수 국가가 집중적으로 교역하는 품목들로 구성되었는지를 나타낸다. 즉, 교역집중도가 높은 분야일수록 강한 이해관계를 가진 소수 국가들에 의해 협상이 전개되었을 개연성이 높은 분야로 해석할 수 있다.

분야별 교역중요도와 교역집중도의 종합적 분포를 살펴보기 위해 두 지표를 각 축으로 하는 분포도를 그리면, <그림 4>와 같이 표현할 수 있다.

전술한 국가군 분류와 유사하게 ITA 확대협상에서 합의품목들을 교역중요도 및 집중도를 기준으로 품목군으로 분류 가능할 것이며, <그림 4>과 관련하여 주목할 점들만 기술하자면 다음과 같다. 교역중요도 측면에서는 반도체(semi) 분야가 교역비중이 가장 높고 이어 기타분야(etc), 통신기기(comm) 분야 순으로 나타나 전체 협상은 이들 분야를 중심으로 전개되었을 것으로 예상된다. 교역집중도 측면에서는 의료기기(medic), 통신기기(comm), IT재료(itmater), 기타기계(etcmach) 분야와 같은 높은 집중도를 보이는 품목군이 음향기기(audio), 계측기기(measure), IT제조(itmauf) 분야등과 같은 낮은 품목군에 비해 최대 4배가 집중도를 보이고 있다.

11) 교역중요도_C = $\frac{\sum_{k \in C} t_{ik}}{\sum_{k \in A} t_{ik}}$, 교역집중도_C = $\frac{\sum_{k \in C} t_{ik}^2}{\left(\sum_{k \in C} t_{ik}\right)^2}$

〈그림 4〉 분야별 교역중요도(share_C) 및 교역집중도(contC) 분포



동일한조건이라면, 협상이익이 국가간 불균등하게 발생하게 되는 교역집중도가 높은 품목군에 속한 분야들이 협상진전과정에서 쟁점화 되었을 것으로 기대할 수 있다. 혹은 동 품목들이 협상대상 품목이 아니라 협상결과 품목이라는 점에서 이들 품목군에 속하는 분야들 간 주고받기(give and take)를 통한 협상이익의 균형이 이루어졌을 것으로도 기대할 수 있을 것이다. 이러한 점에서 다음 장에서는 교역집중도가 대표적으로 높은 분야와 낮은 분야를 선정하여 그 차이점을 비교해보기로 한다.

V. 세부 분야별 분석

앞선 IV장에서 살펴본 바와 같이 쟁점화 가능성이 높은 분야를 놓고 다시 한 번 국가군 분석을 통하면 과연 어느 국가가 해당 분야에서 주요국으로써의 역할을 담당했는지 또 각국은 어떠한 협상태도를 보였을 것인지 가늠할 수 있을 것이다. 이번 장에서는 이와 같이 앞서 제시한 국가군 분류 및 품목군 분류를 동시에 고려할 수 있게 지표들 재구성한 후 두드러진 특징을 보인 분야에 적용하여 분야별 세부 환경을 파악해 보고자 한다. 이를 위해 동 세부지표를 IV장에서 살펴본 쟁점화 가능성이 높은 분야, 즉 분야별 교역집중도가 높은 대표적 분야인 의료기기와 통신기기 분야에 적용하여 살펴보는 한편, 이와 대조적으로 교역집중도가 낮은 대표적 분야인 계측기기 분야에 적용하여 협상지형을 분야별로 보다 세부적으로 파악해 보고자 한다.

1. 분야 및 국가별 분류 지표

분야 및 국가별 분류를 동시에 진행하기 위해 개별 분야별로 국가별 교역중요도 및 교역집중도를 계산할 수 있다. 분야 C에서 국가 i의 교역중요도와 교역집중도를 각각 '분야*국가별 중요도_{iC}' 및 '분야*국가별 집중도_{iC}'로 표기하기로 한다.¹²⁾ 이는 주어진 분야에 속하는 품목들에 대해 각국이 보이고 있는 교역중요도와 교역집중도를 의미하며, 해석은 기본적으로 국가별 그것과 동일하다. 다른 점이 있다면 기본적으로 전체 합의품목을 대상으로 하는 대신 개별 분야별로 살펴본다는 것, 그리고 교역중요도에서의 분모가 전체품목 대신 전체 합의품목이고 분자는 합의품목 대신 개별 분야에 속한 품목들이라는 점이라 할 수 있다.¹³⁾

2. 세부분야별 적용

먼저 분야 및 국가별 교역중요도와 교역집중도 지표를 사용하여 쟁점화 가능성이 높았을 것으로 예상되는 의료기기와 통신기기 분야에서 각각 어느 국가가 주요 역할을 담당했는지 어느 국가가 선택적 협상태도를 보였을 개연성이 높았는지 등을 살펴보자.¹⁴⁾ 의료기기 분야에서는 기본적으로 유럽연합이 높은 대세계 교역비중을 차지하고 있는 상황이었다. 세부적인 협상태도는 아래 <표 4>에서와 같이 교역집중도뿐 아니라 수입 및 수출집중도, 그리고 교역중요도 중에서도 수출중요도를 살펴보았다.

$$12) \text{분야*국가별 중요도}_{iC} = \frac{\sum_{k \in C} t_{ik}}{\sum_{k \in A} t_{ik}} \quad \text{분야*국가별 집중도}_{iC} = \frac{\sum_{k \in C} t_{ik}^2}{\left(\sum_{k \in C} t_{ik}\right)^2}$$

13) 집중도와 관련하여 유의할 점은 일부 국가, 특히 개도국의 경우 분야별로 교역 자체를 하지 않는 품목이 협상대상에 포함될 가능성이 있다는 점이다. 이러한 경우 집중도의 정의상 자동적으로 개도국들은 높은 집중도를 보이는 결과가 나올 수 있다는 점을 해석상 유의할 필요가 있으며, 이러한 경향을 조정하는 하나의 방법으로 집중도 계산 시 전체 협상대상 품목 수에서 각국이 교역하는 품목수의 비율을 감안하는 접근이 가능할 것이다. 동 연구에서는 집중도 값에 동 비율을 곱한 조정된 집중도 값을 사용하였다.

14) 가장 높은 교역중요도를 보인 반도체(semi) 분야의 경우, 수출 집중도는 코스타리카(.935), 대만(.737), 한국(.446), 스위스(.436), 과테말라(.432), 이스라엘(.425) 순으로 전반적인 분포가 의료기기 분야와 유사한 것으로 나타났다.

〈표 4〉 의료기기 분야에서의 국가별 교역집중도 및 중요도

국가명	수입집중도	수출집중도	교역집중도	수출중요도
도미니카 공화국	0.446	0.950	0.871	0.722
코스타리카	0.263	0.772	0.617	0.168
뉴질랜드	0.527	0.680	0.557	0.124
대만	0.434	0.666	0.470	0.002
스위스	0.452	0.427	0.431	0.126
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
한국	0.217	0.200	0.188	0.014
일본	0.193	0.138	0.150	0.035
중국	0.123	0.184	0.137	0.013

눈에 띄는 특징은 도미니카 공화국이 다른 국가들에 비해 높은 교역집중도를, 특히 수출측면에서 월등히 높은 집중도를 보인다는 것이다. 수출중요도에서도 도미니카 공화국은 다른 국가들에 비해 현저히 높은 수준을 보일 뿐만 아니라 수출 집중도도 자국의 수입 집중도에 비해 두 배 이상의 차이를 보이고 있음을 확인할 수 있다. 이렇게 높은 수출 집중도는 품목수준으로 내려가 확인해 보면 주로 자외선·적외선 응용기기(901820)때문인 것으로 확인되었다. 이러한 분야 내 국가 간 이익의 현저한 비대칭 상태는 특정국가의 주요 협상참여 동기가 협소한 특정이익의 관철에 있을 수 있다는 점, 아울러 동 국가의 기본적 협상력이 강하지 않다면 여타 분야에서 큰 양보를 감내해야 하는 상황이었을 것이라 점 등을 유추해 볼 수 있다. 도미니카 공화국의 경우 협상 최종 단계에서 참여를 철회한 국가임을 상기할 때, 본 연구에서 제시된 지표들을 통하여 그 구조적 배경을 부분적으로나마 파악할 수 있지 않을까 생각한다.

유사한 교역집중도 수준을 보이는 통신기기 분야는 의료기기 분야와 좋은 대조를 보인다. 동 분야에서는 한국이 높은 교역집중도, 특히 높은 수출 집중도를 보였는데, 수출중요도는 앞선 도미니카 공화국에 비해 낮은 수준임을 확인할 수 있다. 이는 한국이 해당분야에 대한 전반적 중요성은 크지 않았으나 특정 이해품목에 주력하였을 상황임을 의미하며, 참여국 대부분이 상대적으로 고른 교역집중도 및 수출중요도를 보이고 있어 특정 국가가 무리한 협상태도로 일관하지 않아도 되는 분야였을 것으로 예상된다.

〈표 5〉 통신기기 분야에서의 국가별 교역집중도 및 중요도

국가명	수입집중도	수출집중도	교역집중도	수출중요도
한국	0.447	0.748	0.627	0.188
노르웨이	0.374	0.56	0.447	0.182
알바니아	0.245	0.534	0.235	0.353
싱가포르	0.464	0.525	0.491	0.027
파테말라	0.296	0.484	0.304	0.273
∴	∴	∴	∴	∴
스위스	0.472	0.289	0.421	0.022
대만	0.394	0.289	0.326	0.029
엘살바도르	0.243	0.267	0.243	0.143
뉴질랜드	0.355	0.247	0.327	0.134

마지막으로, 가장 낮은 교역집중도를 보인 계측기기 분야에서는 〈표 6〉과 같이 다시 도미니카 공화국이 가장 높은 수출 집중도를 보였음을 확인할 수 있다. 하지만 의로기기 분야와 달리 도미니카 공화국의 수출중요도가 매우 낮아 전체적인 협상참여 강도는 강하지 않았을 것으로 생각할 수 있다. 오히려 협상참여 강도와 선택적 협상태도를 보인 국가는 이스라엘이었을 것으로 예상된다.

〈표 6〉 계측기기 분야에서의 국가별 교역집중도 및 중요도

국가명	수입집중도	수출집중도	교역집중도	수출중요도
도미니카 공화국	0.143	0.618	0.125	0.004
이스라엘	0.080	0.516	0.187	0.699
모리셔스	0.116	0.352	0.167	0.148
∴	∴	∴	∴	∴
태국	0.226	0.163	0.206	0.014
호주	0.113	0.157	0.120	0.139
한국	0.117	0.155	0.123	0.015
∴	∴	∴	∴	∴
유럽연합	0.094	0.092	0.092	0.083
미국	0.088	0.081	0.081	0.089
중국	0.127	0.077	0.104	0.017

계측기기 분야의 흥미로운 특징은 수출 집중도 면에서 상대적으로 소규모 교역국들이 가장 높은 수준을, 유럽연합, 미국, 중국 등 주요 교역 강대국들이 가장 낮은 수준을, 태국, 호주, 한국 등 중견 교역 국가들이 중간 수준을 유지하게 분포되어 있다는 것이다. 동 분야가 전체적인 교역집중도가 낮은 이유가 이러한 국가 간 안정적 분포 때문이었음을 확인할 수 있는 대목이다. 적어도 이러한 분야 내부에서는 특정 국가의 이익반영이 상대적으로 순조롭지 않을까 예상된다.

V. 논의 및 결론

협상결과와 관련 교역데이터를 사용하여 ITA확대협상이 어떠한 전반적 특징을 가지는지, 개별 참여국과 전체 협상 및 개별 분야에서 어떠한 포지션을 가졌는지 살펴보았다. 분석결과 우선 ITA확대협상은 수출중심국가 주도적인 협상이었다는 점을 확인할 수 있었다. 이는 무역자유화협상이 수출과 수입 모두의 증진을 기본목표로 하지만 수입측면보다는 수출측면에서 각국 정부들이 보다 적극적인 관심을 보이고 있음을 의미한다. 즉, 시간에 따라 회원국 확대가 가능한 무역협정의 경우 협정출범을 위한 협상단계라는 초기비용은 해당분야 주요수출국들이 기꺼이 부담하며 추진되어 가는 경향이 있음을 보여주는 좋은 예라 하겠다. 다른 한편으로, ITA확대협상은 동아시아 국가 중심의 협상이었던 것으로 평가된다. 이는 1996년 원ITA 협상이 소위 QUAD(미국, 유럽연합, 캐나다, 일본의 4개 선진무역국) 중심의 협상이었던 것과 좋은 대조를 보이는 점이라 할 수 있다. 지난 20년 동안 국제무역 분야에서의 신흥국들, 특히 동아시아 국가들의 성장이 IT산업에서 표출된 현상으로 이해할 수 있을 것이다. 마지막으로 교역중요도와 교역집중도라는 두 가지 기준과 수출과 수입이라는 두 가지 측면을 교차함으로써, 제한적이지만 입체적으로 협상에서 국가별 협상 참여강도와 참여태도를 파악하여 협상지형을 설명할 수 있음을 보였다.

본 연구에서 제시한 접근방법은 다음과 같이 활용 가능할 것으로 기대된다. 우선, 협상과정에서 협상 참여국 및 협상대상 품목의 변화 추이를 통해 협상이 전반적으로 수출, 수입, 혹은 교역 증대 중심 중 어느 방향으로 진행되고 있는지 객관적으로 평가할 수 있다. 물론 협상방향에 대한 평가는 협상가들의 직관을 통해서도 가능하겠으나, 본문에서 제시된 개념들을 사용하여 매 변화에 따라 계량화된 수치로 파악할 수 있다. 이를 개별 국가의 협상전략 수립에 활용함을 물론, 협상 개시 전 상호 합의된 목적과 협상의 진행

경과 간에 괴리가 발생하여 문제제기가 필요하게 되는 경우 객관적 근거로 활용 가능할 수 있을 것이다. 다음으로, 세부 분야별 분석에서 살펴본 바대로 기본적인 국가별 협상 태도의 분포를 파악할 수 있는 일차 자료를 구성할 수 있다. 즉, ‘누가 어떤 사안에 더 혹은 덜 관심이 있는가’ 라는 협상전략 구성을 위한 기본 정보를 정성적인 방법을 통해 파악하는데 한계가 있는 경우, 본 연구에서 제시된 교역중요도와 교역집중도 개념을 활용하여 정량적인 방법을 통하여 제한적이거나 자료를 구성할 수 있다. 향후 본 연구에서 제시한 협상지형 분석이라는 접근방법이 보다 정밀한 협상전략 구성에 활용되기 위해서는 공개적으로 접근 가능한 협상문서 분석을 통해 계속적으로 보완 및 발전되어야 할 것이다.

참고문헌

- 김호철(2015), “WTO 정보기술협정(ITA) 현황과 쟁점,” 「통상법률」, 제124호, pp.75-111
- 산업통상자원부(2015), 참고자료, 정보기술협정(ITA) 확대협상 품목리스트 최종합의.
- 장근호(2005), WTO 정보기술협정(ITA)의 파급효과 분석, 「산업경제연구」 제18권 제6호, pp.2947-2965.
- Henn, C. and Gnutzmann-Mkrtchyan, A. (2015), “The layers of the IT Agreement's trade impact,” *WTO Staff Working Paper*, World Trade Organization, No. ERSD-2015-01
- Nakatomi, M.(2012), “Exploring Future Application of Plurilateral Trade Rules: Lessons from the ITA and the ACTA,” *RIETI Discussion Paper Series*, The Research Institute of Economy, Trade and Industry, 12-P-009.
- Odell, J. S. (2002), “Creating data on international negotiation strategies, alternatives and outcomes.” *International Negotiation* Vol.7 No.1, pp.39-52.
- Odell, J. S. (2010), “Three islands of knowledge about negotiation in international organizations.” *Journal of European Public Policy* Vol.1 No.5, pp.619-632.
- Sato, H. (2014), “Does MFN Free Riding Plague the Information Technology Agreement?,” *RIETI Discussion Paper Series*, The Research Institute of Economy, Trade and Industry, 14-E-003.

An Analysis of Negotiation Landscape in Plurilateral Trade Agreement

Jeong-Meen Suh

• Abstract •

This article investigates the negotiation landscape of WTO ITA(Information Technology Agreement) expansion negotiation which is the most recently concluded plurilateral trade agreement under WTO. Using the trade flow data of each country and product, this study explores analytical indicators to identify the overall characteristics of the negotiation and negotiation position each participant might make. Results identified that the negotiation was generally led by export-oriented countries, especially East Asian countries. Country level negotiation positions at each sub-sector are also discussed in this study.

〈Key Words〉 Negotiation Landscape, Plurilateral Trade Agreement, WTO, ITA