

공격적 일방주의의 협상 이론적 분석

정 아 용 | 경희대학교 국제지역학부

1980년대 초반 부터 미국은 다자간 협상에 의한 상호주의의 원칙을 사실상 폐기하고, 일련의 양자간 협상을 통하여 주요 무역 상대국가들에게 통상 정책의 변화를 강요하기 시작하였다. 미국의 패권적 지위를 이용한 공격적이고 일방적인 강요가 주요 교역 국가들의 통상 정책 변화의 요인으로 작용하였는 지는 분명하지가 않다. 미국이 상대적 힘의 우위를 통해서 보호무역 장벽을 제거하기 위한 양자간 협상에 상대 국가들을 이끌어 낼 수 있음은 분명해 보이지만, 패권적 지위가 어떻게 자유 무역 협상의 성공을 보장할 수 있는 지는 대해서는 명확한 이론적 설명이 요구된다. 이 글에서는 정치경제 학자들에 의해 발전된 협상이론(the theory of bargaining)을 기본 분석틀로 하여, 패권 국가가 강요할 수 있는 통상 정책 변화의 가능성과 한계를 분석한다. 협상 상대국들은 미국의 보복 조치로 인해 예상되는 피해를 막기 위해 강요된 통상 협상에 응하기는 하지만, 보호주의 장벽을 낮추려는 약속이나 협정이 미국의 요구 수준에 미칠 수 없음을 협상 모델을 통해 설명한다. 국제 경제 체제하의 상대적 힘의 분포에 기반한 협상이 담보할 수 있는 협약의 한계가 명확할 경우, 미국은 협상 대상 국가와 미국이 갖는 특수한 정치적 관계를 최대한 이용할 필요가 있다. 성공적인 이슈 연계 전략은 정치적 관계를 활용하여 상대 국가의 경제적 손실에 대한 효용을 바꾸는 것이다. 당면한 통상 분쟁에 관한 상대 국가의 가치 평가를 변화시킬 수 있다면, 미국은 협상에서 더 많은 양보를 얻어낼 수 있는 동시에 협상의 갈등 수준 또한 낮춤으로써 협상의 타결 가능성 또한 높아진다. 경제력을 이용하여 이끌어 낼 수 있는 양보의 제한과 이에 따른 양국간 정치적 관계의 동원으로 강화된 자유 무역 체제는 협정의 이행과 그 체제의 유지에 어려움을 내포할 수 있다.

I. 서론

1980년대 초반 미국의 대외 통상 정책은 중대한 변화를 맞이한다. 2차대전 이후 세계무역질서를 규정한 다자간 협상에 의한 상호주의의 원칙은 사실상 폐기되고, 대신 미국은 양자간 협상에 의해 “공정한 자유 무역”(fair and free trade)을 주요 무역 상대국가들에게 강요하기 시작하였다.¹⁾ 이러한 정책 변화는 1985년 레이건 대통령의 미통상대표부(The U.S. Trade Representative)에 브라질, 한국, 일본 등의 불공정무역행위에 대한 조사와 보복 명령으로 나타났고, 의회는 1988년에 옴니버스 무역 법안을 통과시켰다. 1988년 무역법안의 핵심은 1974년도의 301조 보복 조항을 강화한 것인데, 새로운 301조는 무역 협상이 이루어 지지 않을 경우 의무적으로(mandatory) 보복 조치를 취하도록 하였다. 이러한 미국의 공격적이고 일방적인 통상 정책은 주요 무역 상대국은 물론 국내적으로도 격렬한 비판을 받았고, 1999년 세계무역기구는 유럽연합의 이의제기에 따라 미국내법에 근거한 301조가 국제 통상 질서의 기본 정신에 된다는 결정을 내린 바 있다.²⁾ 그러나 미국은 1995년 세계무역기구의 출범 전까지는 빈번하게 301조 조항을 발동하여 상대국에게 보호주

-
- 1) 구어비치는 1980년대 미국을 비롯한 강대국의 통상정책 변화를 가져온 세계 경제 체제의 변화요인을 역사적으로 설명한다. Peter Gourevitch. 1985. *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crises*. Ithaca: Cornell University Press. 1988년 옴니버스 무역법안으로 대표되는 통상정책 변화를 이끈 미국내 정치 세력의 상호작용에 대해서는 백창재의 연구를 참조. Baik, Chang Jae. 1995. *The Politics of Super 301*. Seoul: Seoul National University Press. 이 밖에 1980년부터 세계무역기구(World Trade Organization) 출범까지의 기간 동안 미국의 통상 정책변화에 대한 전반적인 서술은 데스틀러를 참조. Destler, I.M. 1995. *American Trade Politics*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
 - 2) 1999년 8월 유럽연합(European Union)은 세계무역기구가 규정한 분쟁 해결 원칙에 위배됨을 제소하였다. 1999년 11월 세계무역기구는 미국의 보복 조항이 명시적(prima facie) 법 조문상으로는 세계무역기구의 분쟁해결 원칙에 어긋나지만, 미국이 세계무역기구의 분쟁해결협약(the WTO Dispute Settlement Understanding)을 준수하는 한, 실질적(in practice) 적용은 그 원칙에서 벗어나지 않는다고 판결하였다. 이 판결이후, 유럽연합은 미국이 유럽연합을 상대로 301조를 발동하지 못하리라고 확신하였으며, 그 이후로 현재까지 유럽연합이나 유럽연합 회원국이 301조의 조사 대상이 된 적은 없다.

의조치를 철폐할 것을 강요하여 왔고, 그 이후에도 301조는 여전히 유효하게 남아 있다.

교역 상대 국가의 무역 장벽을 제거하기 위한 미국의 강요는 자국의 수출을 촉진하기 위해 상대방 국가에게 일방적인 양보를 강요한다는 점에서, 20세기 전후 영국의 일방적인 자유 무역 정책 채택이나, 2차 대전 이후 미국의 자유무역정책의 추구와는 달리 “공격적 일방주의(*aggressive unilateralism*)”라고 불리우기도 한다.³⁾ 공격적 일방주의는 세계 경제 체제 하에서 미국이 차지하는 패권적 지위를 이용하여 단기적으로는 미국의 수출을 진작시키고 장기적으로는 자유 무역 체제를 강화하기 위한 통상정책이다. 자유 무역 체제를 유지 확대하기 위해 자국의 패권적 지위를 이용하고 있다는 점은 미국의 수차례에 걸쳐 공식적으로 확인 한 바 있고, 이러한 힘이 갖는 효과에 대해서도 확신을 지니고 있다. 1997년 당시 바르쉐프스키 미통상대표부 장관은 미하원소위 청문회에서, “경쟁국가들의 지위 향상으로 인한 미국의 지도적 역할의 쇠퇴가능성에 대비하여, 미국은 가장 효과적이면서도 전략적으로도 강력한 통상 정책으로 대응할 필요가 있으며, ... 우리는 무역과 관련된 모든 수단을 동원하여야만 한다”라고 증언한 바 있다.⁴⁾ 공격적 일방주의에 대해 비판적인 학자들 또한 미국의 힘이 갖는 효과에 대해서는 별 다른 이의를 제기하지 않고 있다. 단지, 바그와티를 비롯한 정치경제학자들은 미국의 강요에 의한 보호 장벽의 철폐가, 통상 국가들 간의 부가 비정상적인 방법으로 미국으로 전이됨으로써 나타날 수 있는 세계 경제 체제내의 분배 왜곡을 우려하고 있다.⁵⁾

그러나, 공격적 일방주의의 효과에 대한 경험적 연구들은 미국의 패권적 지위가 주요 교역 국가들의 통상 정책 변화의 요인으로 작용하였는 지에 대해 의문을 제기한다.⁶⁾ 베이야드와 엘리엇은 1994년까지 발동된 301조의 성패 여부를 조사한

-
- 3) Bhagwati, Jagdish. 1990. “Aggressive Unilateralism: An Overview.” In Jagdish Bhagwati and Hugh Patrick, *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
 - 4) U.S. Congress, House, Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade, *Hearing on the Ambassador to the United States Trade Representative*, May 18, 1997.
 - 5) Bhagwati, 1990, *op. cit.*
 - 6) 301조를 비롯한 미국의 통상 압력에 대한 경험적 분석을 위해서는 다음의 연구들을 참조. Thomas O Bayard and Kimberly Ann Elliott, 1994, *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*. Washington: Institute for International Economics; Kimberly Ann Elliot and J. David

후, 가장 중요한 설명 변수로써 상대방 국가의 대미 수출 의존도를 제시하였으나, 모델의 설명력은 크게 높지 않았다.⁷⁾ 쇼파(Schoppa)는 비슷한 수준의 대미 수출 의존도를 갖는 국가들도 상이한 반응을 보임을 지적한 바 있고,⁸⁾ 가완데(Gawande)와 한센(Hansen)은 협상 상대 국가의 국내 정치적 조건의 차이가 미국의 통상 압력 효과를 규정하리라는 추측을 하기도 하였다.⁹⁾ 이처럼 강압적 통상 정책 변화 요구에 대한 경험적 분석들이 미국의 힘이 가져오는 효과에 대한 일관성있는 양상을 발견하지 못하고 있는 사실은, 패권국가가 지니는 힘의 우위만으로는 자유 무역 체제의 유지 및 강화에 일정한 한계를 지니고 있음을 암시한다.

양자간 협상에 의한 무역 분쟁의 해결은 일국의 경제적 우위에 기초하고 있다는 점에서 다자간 협상에 의한 통상 문제 해결 방식과는 구별된다. 미국이 1980년대부터 채택한 양자간 협상 방식은 1995년 세계 무역 기구(WTO)의 출범과 더불어 자유 무역 체제를 지탱하는 중요한 제도적 장치로 자리잡게 되었다. WTO는 다자간 협상의 의한 무역 분쟁의 해결을 원칙으로 하고 있으나, WTO의 분쟁 해결 위원회가 승인할 경우, 보복 조치를 인정한다. 이는 이전의 관세및 무역에 관한 일반 협정(GATT) 체제하의 분쟁 해결 방식과는 중대한 차이가 있다. 그러나 양자간 통상 협상에 있어서 일국이 명백한 경제적 우위를 바탕으로 보호 무역 조치의 철폐를 강요한다고 해도 어느 정도의 양보를 얻어 낼 수 있는 지는 분명하지 않다. 301 조의 경우, 미국이 상대적 힘의 우위를 통해서 보호무역장벽을 제거하기 위해 강요된 양자간 협상에 상대 국가들을 이끌어 낼 수 있음은 분명해 보이지만, 패권적 지위가 어떻게 자유 무역 협상의 성공을 보장할 수 있는 지는 대해서는 명확한 이

Richardson, 1997, "Determinants and Effectiveness of "Aggressive Unilateral" U.S. Trade Actions." In *The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies*, ed. Robert C. Feenstra. Chicago: NBER, University of Chicago Press; Kishore Gawande and Wendy L. Hansen. 1999. "Retaliation, Bargaining, and the Pursuit of "Free and Fair" Trade." *International Organization* 53: 117-160; Marcus Noland. 1997. "Chasing Phantom: The Political Economy of USTR." *International Organization* 51: 365-87; Michael Ryan. 1995, "USTR's Implementation of 301 Policy in the Pacific." *International Studies Quarterly* 39: 333-350; Leonard J Schoppa. 1997. *What American Pressure Can and Cannot Do: Bargaining with Japan*. New York: Columbia University.

7) Bayard and Elliot, 1994, *ibid*.

8) Schoppa, 1997, *op. cit*.

9) Gawande and Hansen, 1999, *op. cit*.

론적 설명이 요구된다. 이 글에서는 정치경제학자들에 의해 발전된 협상이론(the theory of bargaining)을 기본 분석틀로 하여, 패권 국가가 강요할 수 있는 통상 정책 변화의 가능성과 한계를 분석한다.

II. 통상 협상의 성격

기존의 국제 정치 경제 이론에서 국가간 협력 관계(cooperation)를 주로 연구한 학자들은 무역 장벽의 철폐 결정을 수인의 번민 게임(Prisoner's Dilemma Game)으로 대표되는 양자 택일의 문제로 설명하여 왔다.¹⁰⁾ 국가간의 협력 문제를 2×2 게임 구조로 설명하는 이론들은 국가간의 힘의 역관계가 국제 정치 경제 체제에 미치는 영향을 분명히 한 장점이 있지만, 실제로 이루어지는 국가간 협상의 대부분이 협력 혹은 비협력의 이분법에 따라 분류되기는 힘들다는 점에서 현실적 설명력이 떨어진다. 더우기, 크래스너와 가렛등이 지적하였듯이, 국가간의 협력 문제는 교섭 당사자들이 개별 국가의 이익을 최대한으로 추구한 결과, 협력보다는 비협력을 차선으로 선택하는 게임이라기 보다는 상호간의 이익 조정(coordination)을 통해 최선의 결과를 추구하는 협상 과정으로 보는 것이 타당하다.¹¹⁾

크래스너가 지적하였듯이, 현실에서 발견되는 국가간 협상 결과는 상대방의 비협력을 우려한 차선의 선택 혹은 양자간의 비협력의 결과가 아니라, 이익 조정을 통한 파레토 최적(Pareto Optimal)이 실현된 결과에 가깝다. 최근 일군의 학자들은

10) 국가간 정치 및 경제적 협력 문제를 2×2 매트릭스 게임 구조로 설명한 접근들은 오이(Oye)를 참조. Kenneth Oye, ed. 1986, *Cooperation under Anarchy*. Princeton: Princeton University Press. 코니베어(Conybeare)는 국가간의 세력 관계에 따라서 무역 분쟁의 성격이 수인의 게임, 치킨 게임, 사슴 사냥 게임등의 다양한 형태로 나타남을 보인 바 있는데, 게임 성격의 다양성에도 불구하고 국가간 협력의 문제는 여전히 협력(cooperate) 혹은 비협력(defect)의 양자 택일의 문제로 파악된다. John A.C. Conybeare. 1987. *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press.

11) Stephen Krasner. 1991. "Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier." *World Politics* 43: 336-366; Geoffrey Garrett. 1992. "International Cooperation and Institutional Choice: The European Community's Internal Market." *International Organization* 46: 533-60.

크리스너 등의 문제 의식을 발전시켜 국가간 협력을 일반적인 협상 이론의 틀에서 설명하려 시도하고 있다.¹²⁾ 국가간 정책의 협력을 협상 이론의 시각에서 파악할 때, 보호 주의 장벽의 산업별, 국가별 편차를 국가간 이익 조정의 연속선상에서 설명할 수 있다. 즉, 현실적으로는 완전한 형태의 자유 무역이나 완전한 보호 주의를 찾아보기 힘든 데, 이는 2×2 구조에 의한 양자택일의 결과라기 보다는 협상을 통해 공통 효용 함수(joint utility function) 선상의 최적점에서 결정이 이루어 지기 때문이다.

둘째로는 국가간의 협상이 불가피하게 협정의 실행 문제를 야기하게 되는 이유를 설명할 수 있다. 이는 대부분의 양자간 협상의 경우 어느 정도의 경제력의 차이를 반영하기 때문인데, 협상 과정에서 어느 한 국가의 이익이 편향적으로 반영될 경우, 상대방 국가는 체결된 협정을 지연시키거나 부인하려는 동기가 커지게 된다. 페어론(Fearon)과 다운스(Downs) 등이 제시하였듯이, 국가간의 협력 문제를 일차적으로는 협상과정으로 설명한 후, 이후의 집행문제를 협상 결과에 내재된 연계 과정(linked phase)으로 설명할 수 있다. 협정의 집행 문제를 내재화 함으로써, 국제적 힘의 분포로 정의되는 국제 체제와 국내 정치 과정의 상호 작용에 대한 일관된 이론적 설명이 가능하게 된다.¹³⁾

마지막으로, 내쉬(Nash)에 의해 정식화되고 루빈스타인(Rubinstein) 등에 의해 발전된 현대적 협상이론으로 국가간의 협상 결과를 분석함으로써, 힘의 불균형이 가져올 수 있는 통상 협력의 가능성과 한계를 분명히 할 수 있다. 국가간 협상에 관한 많은 연구들은 협상 당사자들이 동원하는 협상 기술 내지는 양국간의 특수한 관계 등에 치중함으로써 국제 정치 구조의 영향을 제대로 반영하지 못하고 있다.¹⁴⁾

12) George W. Downs and David M. Roocke. 1995. *Optimal Imperfection? Domestic Uncertainty and Institutions in International Relations*. Princeton: Princeton University Press; George W Downs, David M. Roocke, and Peter N. Barsboom. 1996. "Is the Good News about Compliance Good News about Cooperation?" *International Organization* 50: 379-406; James D. Fearon. 1998. "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation." *International Organization* 52: 269-305.

13) 301조의 발동에 의한 협상 결과 및 협정 이행에 관한 분석은 다음을 참조. Ha-Lyong Jung, 2003, *Coercion, Resistance, and Free Trade: A Two-Phased Game of the U.S. Section 301 Trade Policy*, Ph. D. Dissertation, The University of Iowa.

14) 특히 301조의 주된 타겟이 되었던 일본과 미국의 협상에 관한 많은 연구들은 양국간의 협상을 정형화된 협상 이론의 틀에서 분석하지 못함으로써, 국제정치체제하의 양국간

협상 이론은 협상의 결과물을 협상 당사자들의 핵심적인 선호에 따라 정식화한 후 분석하기 때문에, 국가간 상호 작용을 근본적으로 규정하는 힘의 불균형이 갖는 효과를 분명히 할 수 있다.¹⁵⁾ 이 글은 미국이라는 패권국가가 자유 무역을 강요할 때 국제 경제 체제에서 각 국가가 점하는 상대적 위치에 따른 반응의 차이를 협상 이론을 적용하여 설명함으로써, 패권이 강요할 수 있는 통상 정책 변화의 가능성과 한계를 분석한다.

III. 공격적 일방주의의 협상 모델

미통상대표부의 관료들이 확신하고 있듯이 미국과 협상 상대국간의 힘의 불균형은 많은 국가들로 하여금 무역 장벽을 제거하도록 만든 가장 중요한 요인이다.¹⁶⁾ 그러나 패권이 지니고 있는 힘의 우위에 대한 지나친 강조는 상대 국가들의 통상 정책 변화를 단순히 패권 국가가 정책적 선택에 대한 반응으로만 파악하는 오류를 낳을 수 있다. 패권이 지니는 힘의 우위는 통상 정책 변화의 필요조건이지만, 충분 조건이지는 않다.

협상 이론내의 다양한 접근들 중에서 내쉬 협상 모델(Nash Bargaining Solution, NBS)과 루빈스타인의 동태적 분석(dynamic model)이 가장 널리 적용되고 있다.¹⁷⁾

의 상대적 위치가 갖는 규정성을 간과하고 있다. 오델(Odell)의 경우, 301조의 발동에 의한 양자간 협상은 조사대상국이 일방적인 양보를 강요당할 뿐 협상에 의한 이익이 전혀없음으로 인해 협상이론 분석이 적절하지 못한 것으로 보았으나, 이는 협상 이론에 대한 오해에서 비롯된 것으로 보인다. 즉, 협상 이론에 분석하는 협상 결과는 실질적인 이익의 조정에 의한 것이 아니라, 각 협상 상대의 효용함수에 의해 규정되는 효용 공간(utility space)에서 협상의 실패와 성공사이의 손익 계산에 의존하는 것이다. 이러한 손익 계산이 반드시 실질적인 금전적, 물질적 이익을 가져올 필요는 없다. John S Odell. 2000. *Negotiating the World Economy*. Ithaca: Cornell University Press.

15) 정형화된 협상 이론의 국제 정치의 현실주의적 설명에 유용한 분석틀로 받아들여지고 있다. 협상 이론을 국제 정치에 적용한 연구들에 관한 리뷰는 다음을 참조. Robert Powell. 2002. "Bargaining Theory and International Conflict." *Annual Review of Political Science* 5:1-30.

16) Susan Schwab, 1994. *Trade-Offs: Negotiating the Omnibus Trade and Competitive Act*. Cambridge: Harvard Business Scholl Press.

내쉬에 의해 정형화된 협상 모델은 협력 게임(cooperative game)의 일종으로써, 상호 협력에 의한 이익의 실현이 실패하는 경우는 고려되지 않는다.¹⁸⁾ 내쉬 협상 모델에서 가장 중요한 정보는 각 협상 당사자들이 각각의 협상 대안들에 대해 지니는 선호인 바, 개별적 효용 함수의 종합 함수인 공통 효용 함수가 어떤 협상안들이 가능한(feasible) 대안들인지를 결정한다. 이러한 공통 효용 함수를 얻기 위해서는 협상 결렬점(disagreement point)에서 각 참여자들의 이익과 대안들간의 선호를 결정하는 개별 효용 함수만이 필요한 정보의 전부이다. 내쉬 협상 모델은 이처럼 간단한 정보만으로 적용이 가능한 장점도 있지만, 선호 함수와 협상 결렬점에서의 이익이 협상 상황을 규정하는 구조 및 정보를 최대한 반영해야 하는 어려움도 있다.

내쉬, 루빈스타인 등에 의해 발전된 협상이론을 301조의 발동으로 인해 창출된 협상 과정에 적용함으로써 미국이 경제적 우위에 전적으로 의존할 경우 자신들이 주장한 “공정한” 통상 조건의 관철 정도를 분명히 할 수 있다. 즉, 세계 체제내의 상대적 힘의 분포(relative distribution of power)상의 패권적 지위를 이용한 강압적 통상 협상이 미국에게 가져다 줄 수 있는 이익의 정도를 정형화된 협상 모델을 통해 설명할 수 있다.

도표 1은 미국이 301조를 발동함으로써 창출된 강압적 통상 협상에 내쉬의 협상

-
- 17) 협상 이론의 소개와 여러 모델들에 대해서는 다음의 문헌들을 참조. Ken Binmore. 1992. *Fun and Games*. Lexington: D.C. Heath and Company; Jon Elster. 1989. *Cement of Society: A Study of Social Order*. New York: Cambridge University Press; Abhinay Muthoo. 1999. *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 18) 이러한 접근에서 문제시 하는 것은 파레토 최적의 협상안을 예측하는 것이 아니라, 협상의 구조가 특정의 조건들을 만족할 경우 양자가 어떤 협상안을 받아들일 것인가를 찾아내는 것이다. 내쉬 협상 모델이 상정하는 조건들은 내쉬의 공리(axiom)들이라 불리며, 가능성(feasibility), 불변이성(invariance), 효율성(efficiency), 게임 상황과 연관되어 있지 않은 대안들의 독립성(independence of irrelevant alternatives), 대칭성(symmetry) 등이다. 로쓰는 각각의 공리에 대해 심층적인 분석을 행한 바 있다. Alvin E Roth. 1979. *Axiomatic Models of Bargaining*. Berlin: Springer-Verlag. 내쉬가 공리으로써 제시한 이러한 조건들이 어떻게 협상 당사자들의 행위에 영향을 미치는 지는 여전히 논쟁으로 남아 있다. 일부는 공리들을 협상의 상황을 규정하는 구조로 파악하는 반면에, 다른 학자들은 내쉬의 공리적 접근을 이후에 발전된 협상 게임의 동태 분석이 제시한 전략들의 이론적 기초로써 파악한다. 그러나 엄밀한 수학적 논증상의 차이가 현실적 적용 및 해석을 위해서는 크게 문제가 되지는 않는다고 볼 수 있다.

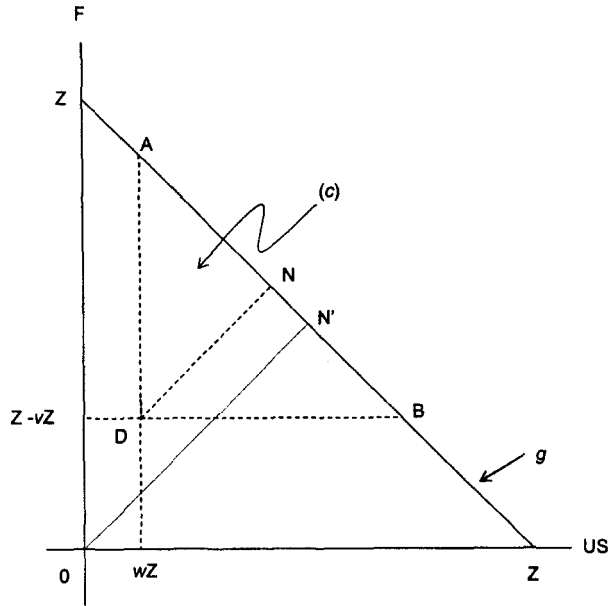


도표 1. 강압적 통상 협상 모델

모델을 적용한 것이다. 이 모델에서 미국과 미국의 교섭 상대국은 불확실한 결과에 대한 위협 부담에 대해 동일하게 중립적인 태도(risk-neutral)를 지니는 것으로 간주한다.¹⁹⁾ 따라서 양자의 효용 함수는 단위 이익(unit gain)의 증감에 따라 비례

19) 협상 이론은 협상 당사자들이 지니는 위협에 대한 태도, 미래의 효용 가치에 대한 할인율, 협박의 신실성 등의 차이가 주어졌을 경우 나타날 수 있는 협상의 결과를 예측하는 것을 목적으로 한다. 협상 이론의 현실적 적용의 어려움은 협상 당사자들의 위협, 시간, 협박 등에 대한 태도가 “부의 효과”(wealth effect)와 밀접한 연관이 있다는 점이다. 즉, 부자와 가난한 자가 협상을 할 경우 부자가 보다 위협 중립적이거나 위협을 감수하려하고, 미래 가치에 대한 할인율이 낮고, 협상을 깨버리려는 한다는 협박 또한 가난한 자의 협박보다 신실성이 크다. 도표 1에 제시된 협상 모델은 미국과 상대국간의 힘의 차이가 협상 결렬점(disagreement point)에서 양자가 갖는 이익의 크기에 반영되었기 때문에, 상대 국가가 아무리 상대적 열세에 놓여있더라도 효용 함수는 미국이 작은 함수와 같이 위협 중립적인 것으로 간주할 수 있다. 부의 효과로 인한 협상 이론 적용의 어려움에 대해서는 Elster, 1989, *ibid*. 부의 효과가 협상 당사자들의 효용 함수를 변화시킴으로써 협상 결과에 영향을 미치는 지는 루스와 라이파가 묘사한 달러 게임에 잘 나타나 있다. Duncan Luce and Howard Raiffa. 1957. *Games and Decisions*. New York: John Wiley and Sons.

해서 증감하는 함수이다: 협상이 성공하여 x 단위의 이익이 주어지면, 각자는 x 만큼의 효용을 얻게 된다. 수직선 측은 상대 국가(F)의 효용을 나타내고, 수평선 측은 미국(US)의 효용을 나타낸다. 따라서 공통 효용 함수 g 또한 직선(strictly concave)으로 나타난다. 상대적 힘의 분포에 따른 힘의 불균형은 협상 결렬점 D에서 양자의 이해를 규정하기 때문에, 힘의 불균형이 위협 태도에 영향을 미치지 않는 것으로 가정한다.

이 협상은 고정된 크기의 파이 Z 를 양자간에 분할하는 게임이다. 협상 결렬점 D에서, 즉, 양국이 협상에 실패하였을 경우, 미국은 wZ 만큼의 이익을, 상대국 F는 $Z-vZ$ 만큼의 이익을 갖는다. 협상이 실패할 경우 미국은 F의 대미 수출을 제한하거나 보복 관세를 부과함으로써 미국은 wZ 만큼의 이익을, F는 vZ 만큼의 손해를 보게 된다. w 와 v 는 각각 미국과 상대 국가가 무역 조건의 변화에 반응하는 정도를 측정하는 무역반응지수(trade responsiveness coefficient)로 볼 수 있는데, 이는 보복에 의한 통상의 변화가 각 나라에 가져다 주는 경제적 효과를 반영한다. 통상 보복 조치가 각 나라에 주는 영향은 각 나라의 무역 탄력성(trade elasticities)에 따라 변화하며, 무역탄력성으로 측정되는 각국의 경제 규모가 바로 세계 경제 체제내의 각국의 상대적 위치를 결정한다.²⁰⁾

도표 1에 나타난 협상 결렬점(D)은 협상 이론에서 일반적으로 상정하는 협상 결렬점인 현상태(status quo)와는 다르다. 강압적 통상 협상 모델에서는 서로 다른 세 가지의 가능한 "현상태"가 존재할 수 있다. 첫번째는 미국이 불만을 제기한 상태로써, 미국에게 불공정한 조건에서 통상이 이루어 짐으로써 상대 국가가 무역에 의한 이익을 독점하고 있는 상태이다. 이 상태는 도표에서 (0, Z)로 나타나며, 미국은 301조를 발동함으로써 이러한 불공정한 상태로 시정하려 한다.

미국이 301조를 제정한 중요한 목적은 국제 무역으로 창출되는 이득을 공정하고 균등하게 나누려는 것이다. 미국이 내세우는 "공정 무역론(fair trade argument)"은 자유 무역을 통해 이익을 균분하려는 것으로, 공정하고 자유로운 통상 환경은 $N'(Z/2, Z/2)$ 에서 실현된다고 본다. 따라서, 미국의 공정 무역론에 따르면, 현상태, 즉 협상 결렬점은 원점이 되며, 이 지점에서 양국 공히 무역에 의한 이익을 실현할 수 없다.

20) Conybeare, 1987, *op. cit.*

그러나, 시정되어야하는 현상태 (0, Z)나 공정한 무역이 암시하는 현상태 (0, 0) 모두 301조로 야기된 강압적 협상 과정의 결렬점으로써 적절하지 않다. 미국이 시정하려하는 현상태에서 상대국가는 협상에 응할 이유가 없는 데, 그 상태에서 조금이라도 벗어날 경우 그 나라에 손해를 가져오기 때문이다. 미국과 상대 국가 간의 완전한 무역 단절만이 공정 무역론이 암시하는 현상태를 이룰 수 있으나, 이는 현실화할 가능성이 지극히 희박한 상황이다. 따라서 301조의 발동으로 인해 강요된 통상 협상에서 결렬점은 오직 D만이 가능하다.

미국이 보복 조치를 가하겠다는 위협의 실현 가능성이 적다면, 상대국가는 미국이 강요하는 통상협상에 응할 이유가 전혀 없다. 미국은 1988년 통상법안으로 보복 위협의 실현 가능성을 현실화 시킴으로써 협상 결렬점을 301조 발동 이전의 현상태인 (0, Z)에서 새로운 결렬점인 D로 변화시켰다. 즉, 패권적 지위에 기반한 보복 조치의 실행이 적어도 통상 정책을 변화시키기 위한 협상 자체는 가능하게 만든 것이다. 도표 1에서 삼각형 ADB 영역은 이처럼 협상 결렬점(D)과 공통 효용 함수 g 로 이루어진 가능한 협상안들의 집합이며, 이 영역내의 어느 점 (c)에서든 협상은 이루어 질 수 있다.

협상 결렬점의 위치는 협상 대상 국가와 미국가의 상대적 경제력의 차이에 의해 결정된다. 협상 결렬시 얻어지는 미국의 이득과 상대국가의 손실을 결정하는 교역 반응 지수 w 와 v 의 상대적 크기에 따라서 미국이 협상을 통해 얻을 수 있는 양보의 정도, 즉, 상대 국가의 보호 장벽 철폐 정도가 결정된다. 미국이 협상을 통해 분할하려고 하는 이득 Z 는 미국이 추정하는 불공정한 무역으로 인한 손실의 크기에 따라서 달라진다. 미국은 불공정한 무역으로 초래된 손실을 먼저 “일방적”으로 추산한 후, 그에 상응하는 보상을 요구하는데, 협상 결렬시에는 보복 조치를 통해서 손실을 보상받으려 하는 것이 301조의 강압적 통상 정책의 핵심이다. 따라서 301조를 발동하여 미국이 주요 교역 상대국들과 양자간 협상에서 분할하려는 이득의 크기 Z 는 “미국이 불공정한 무역 관행하에서 현재 일방적으로 지불하고 있다고 추산한 수입지불금과 미국의 공정 무역을 통해 실현할 것이라 기대되는 같은 양의 이득의 합”이 된다.

미국과 상대 국가가 협상에 이르지 못하면, 미국은 보복 조치를 취하게 된다. 최적 관세 이론(the theory of optimal tariffs)에 따르면 무역 분쟁에 있어서 상대적으로 낮은 수입 가격 탄력성을 지니고 있는 국가가 보복 관세를 통해 더 큰 이득을

얻을 수 있다.²¹⁾ 이는 수입과 수출의 대체 정도가 일국의 무역 탄력성을 결정하기 때문이다. 경제규모가 큰 나라일수록 이러한 대체 정도는 크며 따라서 무역 탄력성은 낮아진다.²²⁾ 여기에 작은 경제 규모를 가진 국가가 큰 경제 단위와 무역 분쟁에서 더 큰 손실을 입는 이유가 있다.

낮은 수입 의존도와 거대한 경제 규모는 어떠한 단일 국가와 비교해서도 미국이 우월한 위치를 차지할 수 있도록 한다. 그러나 바로 이러한 낮은 수입 의존도 때문에 미국은 보복 조치를 통해서도 불공정한 무역에 의한 손실을 완전하게 보상할 수 없다. 더욱이, 특정 국가로부터 수입 제한시 그 결손분은 다른 국가들의 수출에 의해 즉각 보충될 것이고, 미국 자체의 경제가 수입을 대체할 충분한 역량을 지니고 있으므로, 보복 조치는 기대한 효과를 가져올 수 없다. 따라서 미국의 이득은 보복 조치의 강도와 무관하게 어떤 경우에도 $Z/2$ 를 넘어서지 않는다. 즉, 미국의 무역 반응지수 w 는 영보다는 크고 $1/2$ 보다는 언제나 작다($0 < w < 1/2$). 베이야드와 엘리엇의 연구는 경험적으로도 보복 조치에 따른 미국의 이득이 예상보다 크지 않음을 보여준다.²³⁾ 301조 협상 결렬 이후에 미국이 추정된 손실을 보복 조치를 통해 완전히 보상한 적은 결코 없다. 미국이 갖는 경제 규모의 크기와 개방성으로 인해서 무역반응지수는 언제나 $1/2$ 보다 작으며, 또한 어떤 국가도 미국 보다 큰 경제 규모를 지니고 있지 않기 때문에, 미국은 보복 조치로 인한 이득이 언제나 301조 발동 이전보다 크다($w > 0$).

한편, 통상 정책의 수정을 강요받는 교섭 상대방의 경제 규모로써 측정된 무역 탄력성은 미국보다 크기 때문에, 미국의 무역 보복 조치는 반드시 손실을 입힐 수 있다($v > 0$). 나아가 보복 조치에 따른 통상의 일시적 단절에 따른 피해는 협상 대상 국가들에게 보다 치명적일 수 있으므로, 협상 대상 국가의 무역 반응 지수는 언제나 미국의 무역 반응지수보다 크다($v > w$). 미국과 협상 대상국간의 상대적 힘의 분포가 이 차이의 크기를 결정한다. 극단적인 경우, 보복 조치로 인한 특정 상품의 대미 수출 감소가 그 상품의 보완재적 성격이 강한 상품의 수출에도 심각한 영향을 미칠 수 있다면, 보복 조치로 인한 손실의 크기는 현재 협상 대상국이 불공

21) H.G. Johnson. 1954. "Optimum Tariffs and Retaliation," *The Review of Economic Studies* 21: 142-53.

22) Conybeare, 1987, *op. cit.*

23) Bayard and Elliott, 1994, *op. cit.*

한 무역 조건하에서 얻고 있는 이득 전체 Z 와 같을 수도 있다. 따라서, v 는 w 보다 크고, 1보다는 작거나 같게 된다.

이러한 협상 조건하에서 미국과 301조의 조사 대상 국가는 양보의 정도(c), 즉, 통상 정책의 수정 내지는 보호주의 장벽을 낮추는 문제를 타협하게 되는데, 미국은 더 많은 양보를 원하는 반면에 상대방은 양보에 따른 손실을 최소화하려 한다. 협상의 결과, 미국은 c 만큼의 이득을, 상대 국가는 $Z - c$ 만큼의 손실을 입게 된다. 협상이 실패로 끝나면 미국의 보복 조치는 미국에게 적어도 wZ 에 상응하는 이득을, 상대방에게는 vZ 의 손실을 입히게 된다. 이 협상 게임의 내쉬 타결점은 다음과 같다.²⁴⁾

$$\text{NBS (US, F)} = ((w + v)Z/2, Z - (w + v)Z/2).$$

협상 결렬점과 내쉬 타결점은 양자에게 공히 더 많은 이득을 보장하여 준다. 이 NBS는 상대방이 보복 조치에 대하여 더 많은 손실을 예상할 경우 미국이 더 많은 양보를 얻어 낼 수 있다는 점을 보여준다. 공격적 무역 정책의 비판적인 학자들이 우려하듯이, 미국은 상대방의 경제 규모가 작을수록 더 많은 양보를 얻어 낼 수 있지만, 미국의 입장에서 볼 때 이득의 절대적 크기가 더욱 중요할 수 있다. 내쉬 타결점이 강압적 통상 협상에 대해 중요한 논점은 미국과 상대 국가간의 협상은 $(w + v)/2$ 에서 타결되어야 한다는 것이다. 즉, 미국이 보복 조치를 취할 경우 예상되는 미국의 이득과 상대방의 손실의 평균치에서 양자는 공동 이익을 최대화할 수 있다.

실제적인 협상 상황에서 미국은 내쉬 타결점 이상 vZ 만큼의 양보를 요구할 가능성이 크며, 상대방은 내쉬 타결점 만큼의 양보를 고집할 수 있다. w 와 v 간의 차이가 적을 때, 즉 상대적 경제력의 차이가 적을 경우 두 대안간의 비율적 차이는 근소하지만, 상대방의 경제 규모가 큰 경우는 타협안이 vZ 에 가까와 질수록 미국이

24) 내쉬 협상 타결점(NBS)은 다음과 같이 정식화할 수 있다.

$$u_i^N = (u_{U.S.}^N, u_F^N)$$

$$u_{U.S.}^N = d_{US} + (z - d_{US} - d_F)/2$$

$$u_F^N = d_F + (z - d_{US} - d_F)/2.$$

$$di = (wZ, Z - vZ), i = \text{US, F. Mooth, op. cit., 1999.}$$

얻는 절대적 이득의 양은 증가한다. 만일 양자간의 요구가 절충되지 않는 상황에서 협상의 결렬 가능성이 크지 않다면, 협상의 타결 가능성은 적어질 수 밖에 없다. 협력 게임의 일종으로서 내쉬 협상 모델은 양자간의 전략적 상호 작용을 고려하지 않기 때문에, 내쉬 타결점은 협상 과정이 장기에 걸쳐 이루어질 경우 결국은 양자간의 이익이 조정되는 협상안이라고 볼 수 있다. 그러나 301조를 비롯한 양자간 통상 협상들은 비교적 단기간에 걸친 상호 작용의 산물이다. 협상의 시한이 어떠한 제도적 장치에 의해 제한되거나 정치적 요인들로 인해 협상 당사자들에게 충분한 시간이 주어지지 않는다면, 실제의 협상은 외부적 요인에 의해 결렬될 가능성이 커지게 된다. 협상의 결렬 가능성은 협상 결과에도 영향을 미치게 된다.

모든 협상은 근본적으로 하나의 과정이기 때문에 정태적 내쉬 타결점을 동태적 협상 모델에 따른 타결점과 비교한다면, 미국의 경제력이 협상 결과에 미치는 영향과 함의를 보다 분명히 할 수 있다. 루빈스타인(Rubinstein)의 협상 모델은 협상의 절차와 조건들이 어떻게 협상 전략에 영향을 미치며 결국은 협상 결과에 작용한 지를 분석한다.²⁵⁾

미국의 1988통상법은 모든 협상이 규정된 기간내에 협상 타결 혹은 보복 조치의 발동 중 하나로 귀착되어 지도록 엄격히 규정하고 있기 때문에, 301조로 인해 창출된 통상 협상에는 언제나 결렬 가능성이 상존한다. 만일 협상이 타결되어야만 하는 기간이 명백히 정해 있지 않다면, 미국의 협상 대상국들은 훨씬 유리한 위치를 차지하게 된다. 그러나, 미 통상법이 규정한 협상 마감 시한에 대한 제한은 미국과 상대방 국가가 사실상 동일한 할인을 을 지니도록 함으로써, 미국의 협상력을 강화시킨 것이다.²⁶⁾ 이처럼 협상 타결 기한의 설정은 미국의 할인을 상쇄시

25) 루빈스타인은 협상 당사자들의 시간에 대한 가치 평가가 어떻게 협상 결과에 영향을 미치는 지를 보였다. 미래가치에 대한 할인이 낮은 협상 당사자는 언제나 더 많은 이득을 얻게 된다. 루빈스타인의 협상 모델은 협상 당사자 A와 B가 협상이 타결될 때까지 번갈아가면서 제안을 하는 형태이다. 첫번째 단계($t=0$)에서 A의 제안을 B가 받아들이면 협상은 성공리에 끝나지만, B가 제안을 거절 할 경우 B는 다음 단계($t=1$) 역제안을 할 수 있다. A와 B는 이러한 과정을 협상이 타결될 때 까지 지속할 수 있지만, 제안과 역제안 사이에 소요되는 시간의 소모(h)로 인해, 협상이 타결되었을 때 A와 B에게 돌아가는 몫은 협상으로 인해 지연된 시간만큼 삭감된 가치(discounted value)이다. 루빈스타인의 협상 모델은 비협력게임(noncooperative game)의 일종이다. Ariel Rubinstein. 1982. "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model." *Econometrica* 50: 97-110.

킴으로써, 협상 결과에도 영향을 미친다.

빈모어, 루빈스타인, 그리고 올린스키는 협상 결렬의 위험성이 협상 결과에 미치는 영향을 분석하였다.²⁷⁾ 이들의 모델은 루빈스타인의 동태적 협상 모델을 수정한 것이다. 플레이어 A가 상대방 B가 제시한 협상안을 거절 할 경우 그 협상이 결렬될 확률은 p 이다. 그 협상이 계속될 수 있는 확률, 즉, 제안을 거절한 플레이어 A가 역제안을 할 수 있는 확률은 $1-p$ 가 된다. 만일 A와 B가 항구적으로 서로의 제안을 거절한다면, 협상은 결렬되고 양자는 협상 결렬점 D에 상응하는 보상을 받게 된다.

A가 B의 제안(b)을 거절할 경우 A의 기대 효용은 $pd_b + (1-p)b$ 와 같게 되며, d_b 는 B가 갖는 타협 결렬점에서의 이득이다. B는 A의 제안을 받아들일 경우 얻어지는 이득이 그 제안을 거절할 경우의 기대 효용보다 클 때 A의 제안을 받아들인다. 이는 A는 언제나 B에게, $\pi - x_A = pd_B + (1-p)x_B$ 의 조건을 만족하는 제안을 한다는 의미이다(파이는 A와 B가 나누려는 이득의 총량으로, 도표 1에 묘사된 협상 모델의 Z와 같다). 마찬가지로, B는 A에게 $\pi - x_B = pd_A + (1-p)x_A$ 의 조건을 만족하는 제안을 해야 한다. 이 두 조건을 만족하는 협상안이 협상 결렬의 위험 가능성을 고려한 동태적 협상 모델의 균형 타결점이 된다. 이 조건을 강압적 협상 모델에 적용하면, 미국은 301조를 발동하여 보복 조치를 취하기 전에 다음과 같은 수준의 양보를 상대국으로부터 이끌어 낼 수 있다. 즉,

$$wZ + \frac{1}{2-p}(v-w)Z.$$

협력 게임을 적용한 내쉬 협상안은 미국이 상대방 국가에 대해 갖는 힘의 우위에 비례하여 양보를 얻어 낼 수 있는 것으로 나타났다. 그러나, 내쉬 협상안은 협상 상대국이 동원할 수 있는 전략적 선택을 고려하지 않음으로써, 패권국이 갖는

26) 301조를 본격적으로 발동하기 이전에 미국은 우선 협상을 성사시키기 위해 상당한 노력을 기울였으나, 엄격한 협상 마감 기한이 부재한 상태에서 대부분의 협상은 큰 성과를 거두지 못하였다. 요피의 미국과 일본간의 비보호관세장벽에 대한 협상은 이러한 한계를 잘 보여준다. David B Yoffie. 1983. *Power and Protectionism: Strategies of the Newly Industrializing Countries*. New York: Columbia University Press.

27) Ken Binmore, Ariel Rubinstein, and Asher Wolinsky. 1986. "The Nash Bargaining Solution in Economic Modeling," *Rand Journal of Economics* 17:176-188.

영향력을 과대 평가할 수 있다. 강압적 통상 협상의 상황에 비협력 협상 게임에서 발전된 협상 당사자들의 전략적 결정 요인을 적용한 분석은, 패권적 지위를 이용한 통상 협상의 내용에 대해 내쉬 협상안과는 다른 양상을 보여준다.

협상을 동태적인 과정으로 분석한 비협력 협상 모델은, 미국이 강압적 통상 협상을 통해서도 힘의 우위에 비례한 만큼의 양보를 얻어내지는 못 할 것이라는 점을 제시하고 있다. 동태 분석을 통하여 얻어진 양보의 정도를 NBS와 비교하면, 협상이 결렬될 확률이 높아질 수록, 미국은 자신의 주장대로 vZ 에 가까운 양보를 얻어낼 수 있다. 반대로, 협상의 결렬 위험이 낮아질 수록, 미국은 NBS에 가까운 양보를 상대국으로부터 얻어내는 것으로 만족해야 한다. 미국이 자신의 패권적 위치를 이용하여 상대국에게 보호무역장벽의 철폐를 요구할 때, 전반적인 협상의 결과는 힘의 편차에 비례한 분포를 보이기 보다는, 양극단에 치우친 분포를 보일 것이라는 예측이 가능하다.

미국이 월등한 경제적 우위를 바탕으로 협상을 벌일 경우는 보호 장벽의 전면적인 철폐와 자유 무역으로의 이행 약속을 용이하게 받아 낼 수 있으나, 그 이외의 경우는 상대방으로부터 보호 무역 장벽을 제거하리라는 구체적인 약속을 이끌어 내기가 쉽지 않다는 것이다.

강요된 통상 협상에 대한 협상 이론적 분석은 자유 무역 체제를 강화하려는 미국의 의도가 자신의 패권적 지위에만 의존할 경우에는 효과적인 결과를 가져오기 힘들다는 점을 보여준다. 더욱이, 미국의 공격적 통상 정책의 주된 목적은 자국의 수출을 증진시키려는 것이기 때문에, 미국은 상대적으로 큰 경제 단위들과의 협상에서 더 많은 양보를 이끌어 내야 할 필요가 있다. 미국과의 경제 규모 차이가 적은 일본이나 유럽 연합 등이 301조의 주된 조사 대상 국가로 지목된 이유도 여기에 있는 것이다. 경제적 우위만으로는 주요 교역 상대국가들로부터 만족할 만한 수준의 통상 정책의 변화에 대한 협정을 이끌어 낼 수 없다면, 미국은 상대 국가들과의 정치적 관계를 최대한 활용해야만 한다.

III. 이슈 연계 전략(Issue-linkage Strategy)

라이파(Raiffa), 시베니어스(Sebenius) 등은 협상을 통한 상호 이득의 증가는 협

상에 입한 당사자들이 주어진 이슈에 대해 지니고 있는 가치 평가를 변화시킬 수 있는 차이를 발견하는 것에 전적으로 달려있다고 주장한다.²⁸⁾ 이러한 협상 분석 (negotiation-analytic) 시각에서 볼 때, 미국은 협상 대상 국가와 미국이 갖는 근본적인 경제적 차이를 이용하여 이미 일정 정도의 양보를 얻어낸 것으로 볼 수 있다. 도표1의 협상 결렬점은 경제적 우위가 미국에 가져다 준 강력한 협상 입지를 나타낸 것이다. 따라서 만일 어떠한 전략이라도 경제력의 차이에서 비롯된 것이라면, 그 전략은 상대방 국가의 손실에 대한 가치 평가에 영향을 미칠 수 없는 까닭에, 이슈 연계 전략의 고려 대상이 될 수 없다.

패권 국가가 지니는 경제적 우위는 상대 국가들의 통상 정책을 변화시킬 수 있는 단초로서 작용함이 분명하지만, 강압적 통상 협상에서 일방적인 양보를 얻어내는 충분 조건은 아니다. 경제적 의존 관계가 정치적 영향력과 직결되지는 않는다는 점은 와그너의 분석에서도 논의된 적이 있다.²⁹⁾ 보복 위협을 내세운 강압적 통상 협상에서 상대 국가들은 양보에 대한 일체의 보상을 약속받지 못한 상태에서 일방적으로 통상 정책의 시정을 요구받게 된다. 보복 위협만이 협정을 가능하게 하는 동기라면, 그 협정의 내용은 당연히 보복을 피하기 위한 최소한의 내용을 담보할 수 밖에 없다. 미국은 상대국가들로부터 더 많은 양보를 이끌어 내고, 협상의 성공 가능성을 높이기 위하여 당면한 통상 이슈와 양국간의 정치적 관계를 연계하는 전략을 구사할 필요가 있다.

효과적으로 이슈 연계 전략을 동원할 수 있다면, 미국은 우선 협상에 의한 이득의 절대치를 증가시킬 수 있다. 그러나 협상을 통한 이득을 증대시키기 위해서는 먼저 상대방 국가가 당면한 통상 문제에 대해 지니는 가치평가를 변화시켜야 한다. 강압적 통상 협상의 결과는 어떤 경우에도 상대방 국가의 경제적 손실을 초래

28) Howard Raiffa. 1982. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: Harvard University Press; James K Sebenius. 1984. *Negotiating the Law of the Sea*. Cambridge: Harvard University Press.

29) 와그너는 국가간의 불균형적인 경제적 상호 의존이 정치적 영향력의 근거가 된다는 허쉬만의 가설을 협상 이론을 통해 논증한 바 있다. 와그너의 분석은 양국이 경제적 관계에 근거해서 만 협상을 벌일 경우는 불균형적인 경제 의존 관계에서 보다 독립적인 국가가 보다 의존적인 국가에 대해 정치적인 영향력을 행사하기 어렵다는 점을 보여준다. Harrison Wagner. 1988. "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence." *International Organization* 42: 461-483.

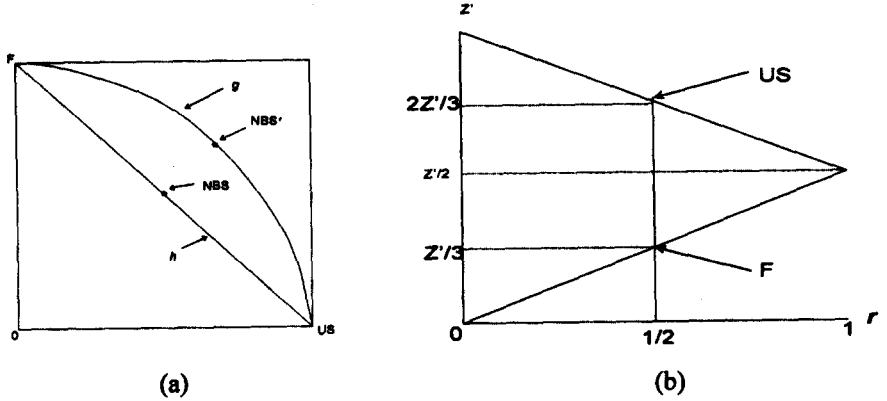


도표 2.

할 수 밖에 없다. 따라서 협상을 통한 이득을 증대시키기 위해 바뀌어져야 하는 것은 바로 경제적 손실에 대한 상대방의 가치 평가이다. 미국이 상대방으로 하여금 양보에 따른 손실을 재평가할 수 있도록 한다면, 협상을 통한 이득은 증가할 수 있다.

이슈 연계 전략의 성공적 활용이 가져오는 또다른 이점은 협상의 성공 가능성을 높인다는 점이다. 도표 2는 경제적 손실에 대한 가치 평가의 변화가 어떻게 협상의 내용을 변화시키는 지를 보여준다. 도표 2 (1)은 강압적 통상 협상이 지니는 갈등의 정도를 악셀로드(Axelrod)가 제시한 “이해갈등(conflict of interest, COI)”의 측정치로 나타낸 것이다.³⁰⁾ 악셀로드의 COI는 협상 당사자들이 선호도가 변화함에 따라 양자간의 갈등의 정도가 더불어 변화하고, 따라서 협상의 성공 가능성이 높아짐을 보여준 것이다.

도표 2-a에서 협상 결렬점은 원점(O)이며, 각자가 가질 수 있는 이득의 최대한은 원점과 F, 원점과 US만큼의 거리이다. 최대한의 이득을 1로 단위화하면, US와 F를 잇는 선분의 오른쪽 위의 영역이 갈등의 최대치가 된다. 따라서 갈등의 최대치는 1/2이 되며, 어떠한 협상도 이 최대치를 넘는 갈등을 내포하지는 않는다. US와 F를 잇는 선이 직선인 경우는 도표 1에서 제시된 것과 같이 양자간의 효용 합

30) Robert Axelrod. 1970. *Conflict of Interest: A Theory of Divergent Goals with Applications to Politics*. Chicago: Markham Publishing Company.

수가 직선의 형태를 띄고 있을 때이다. 이 직선이 오른쪽 상단의 꼭지점을 향하는 형태로 변해 나아갈 때, 즉, 공통 효용함수가 변화할 경우, 갈등의 정도는 감소하고 그만큼 협상이 성공할 확률은 커진다.

도표 2는 미국이 상대방의 선호, 즉 효용 함수를 변화시킬 수 있을 때 파생되는 이점을 잘 설명해주고 있다. 도표 2는 강압적 협상 모델을 표준화하여 나타낸 것이다. 여기서 양자간의 협상 대상이 되는 "파이"의 크기는 $1 - (v + w)$ 와 같다. 표준화된 협상 결렬점은 원점 $(0, 0)$ 이다. 내쉬 타결점, 즉, NBS에서 각국은 파이를 균등하게 분할하며, 미국의 몫은 $[1 - (v + w)]/2$ 이다.

경제력의 차이가 협상의 주된 추동력일 때는 상대방 국가 F의 효용함수는 파이가 증가함에 따라 선형으로 증가할 수 밖에 없으며, 따라서 강압적 통상 협상의 갈등은 최대치인 $1/2$ 이 된다. 비협력협상게임 분석에서 암시된 바와 같이 이 경우 협상의 타결 가능성 또한 매우 낮다.

도표 2-a에서 효용 함수 h 는 위협 중립적인 협상 당사자들의 공통 효용 함수이다. 이는 $u_i \in [U_i(0), U_i(Z')]$ ($Z = 1 - (w + v)$, $i = \text{US and a target}$)로 표현된다. 이 효용 함수는 단순 증가함수 이므로, 미국이 u_A 의 효용을 얻으면 상대국은 u_B 를 얻게 되고, 따라서 공통 효용 함수는 $h = U_B(Z - U_A^{-1}(u_A)) = Z - u_A$ 이 된다. 이 공통 효용 함수에서 미국이 갖는 파이의 몫이 증가하면, 상대방의 몫은 그 만큼 감소한다.

미국이 성공적으로 이슈 연계 전략을 구사할 수 있다면, 이 공통 효용 함수 h 는 변화된 효용가치를 반영하는 새로운 효용 함수 g 로 대체된다. 미국의 태도는 여전히 위협 중립적으로 남아 있다고 가정하고, 즉, $U_A(x_A) = x_A$ 이나, 상대방의 경제적 손실에 대한 가치 평가가 변화한다면, $U_B = (x_B) = x_B^r$ ($0 < r < 1$)로 변화한다. 이러한 변화를 반영한 새로운 공통 효용 함수는 $g(u_B) = Z - u_B^{1/r}$ 이다.

악셀로드의 COI 분석은 상대 국가가 경제적 손실에 대한 태도를 바꿀 경우, 즉 보다 위협을 회피하는 효용을 지니게 될 때 ($r \rightarrow 0$) 갈등의 정도는 감소함으로써 협상이 성공에 이를 가능성은 높아짐을 보여준다. 미국의 성공적인 이슈 연계 전략이 상대방의 통상 이슈를 재평가하게 한다면, 미국의 실질적인 이득 또한 증가한다. 도표 2-b에서 보여지듯이, 상대방의 효용 함수가 변화하면, 미국은 더 많은 양보를 얻을 수 있다. 경제적 손실에 대한 가치 평가의 변화에 의한 이득의 증가는 여전히 공통 효용 함수 상에서는 최적의 협상 결과이다.

현실적으로, 미국이 상대국가의 통상 이슈에 대한 가치 평가를 변화시킬 수 있

는 유일한 대안은 양국간의 특수한 정치적 관계를 활용하는 것이다. 상대방 국가가 미국과의 정치적 관계를 통상 문제를 연계시키기를 거부한다면, 이러한 전략은 성공할 수 없다. 예를 들어, 미국이 군사 원조의 확대를 통상 장벽의 제거에 대한 협정과 연계시키려 할 때, 상대방이 각 이슈를 각기 다른 협상에서 다루기를 요구한다면, 미국의 이슈 연계 전략은 성공할 수 없다. 예를 들면, 인디아, 브라질 등 미국과의 정치 군사적 관계가 긴밀하지 않은 국가들은 경제적 열세에도 불구하고 미국의 강요에 그다지 민감한 반응을 보이지 않았다. 특히 미국은 301조 발동에 따른 통상 협상에서 인디아로부터는 1990년 이후 거의 한 번도 양보를 얻어내지 못하였다.

그러나 현실적으로, 특히 군사적 의존의 높은 경우는 상대방 국가들이 미국의 이슈 연계 전략을 거부하기 힘들게 된다. 협상 상대 국가가 미국에 대한 군사력에 자국의 방위를 상당 부분 의존한다면, 이는 미국에게 상당히 유용한 연계 전략의 대상이 된다. 미국이 301조를 동원한 협상에 있어서, 한국, 대만, 일본 등으로부터 다른 교역 국가들에 비하여 훨씬 높은 양보를 얻어낸 사실은 경제력의 차이와는 무관하게 통상 협상의 성공이 상당 부분 정치적 관계에 좌우됨을 간접적으로 나타내어 준다.

협상 상대방이 미국의 군사력에 대한 의존도가 높을 경우, 미국은 반드시 군사 원조의 확대와 통상 분쟁의 해결을 교환할 필요는 없다. 오히려, 미국의 정치적 위협, 즉, 통상 문제에서 더 많은 양보를 요구하며 이를 군사 원조의 동결 내지는 삭감과 연계시킨다면 방위 의존도가 높은 국가는 어쩔 수 없이 더 많은 경제적 손실을 감당할 수 밖에 없을 것이다. 미국은 대만에 대하여 1985년 이후 도합 다섯 차례에 걸쳐 301조를 발동하였는데, 매번 대만정부는 미국이 요구대로 무역 장벽의 즉각적이고 완전한 철폐를 약속하였다. 비슷한 경제 규모를 갖는 브라질, 아르헨티나, 심지어 한국도 미국의 요구에 대해서 대만과 같은 수준의 완전한 양보를 보여준 적은 없다.

이처럼 양국간의 특수한 관계에 기초한 이슈 연계 전략이 협상 가능성과 현실적 이득을 높인다는 것은, 미국의 입장에서는 상대방의 가치 평가를 변화시킬 수 있는 모든 정치적 수단을 동원할 강력한 동기가 있음을 암시한다. 301조로 대표되는 강압적 통상 협상에서 실제로 어떠한 정치적 수단이 동원되었는지는 명확하지는 않으나, 양국간의 특수한 정치적 관계를 통상 협상에 이용하겠다는 미국의 의도는

분명하게 나타나고 있다. 미통상대표부의 1991년도 연례 보고서는 상대 국가들로부터 무역 장벽 제거에 대한 협정을 이끌어 내기 위해, 미국은 어떠한 정치적 관계도 이용할 것이라고 천명하고 있다.³¹⁾ 미국이 세계 경제 체제에서 차지하는 패권적 지위를 이용하여 주요 교역 상대국들에게 통상 정책 변화를 강요하는 새로운 대외 경제 정책의 성패가 양국간의 정치적 관계에 상당 부분 의존해야 한다는 분석 결과는, 패권 국가의 강제에 의한 통상 정책의 변화에는 일정한 한계가 있음을 다시 한 번 확인시켜준다.

IV. 결 론

이 글은 패권 국가가 한편으로는 자국에 유리한 교역 조건을 창출하고, 다른 한편으로는 자유 무역 체제를 강화하기 위해 국제 정치 경제 체제하에서 차지하는 주도적 지위를 이용하여 교역 상대국들에게 통상 정책의 변화를 강요할 경우 나날 수 있는 통상 정책의 변화 가능성을 협상 이론과 이슈 연계 전략 분석을 이용하여 설명하였다. 강대국이 자신에게 유리한 교역 조건을 강요하여 촉발된 무역 분쟁의 사례는 역사적으로 많이 찾아 볼 수 있다. 최근의 경우는 1980년 이후 미국의 공격적 일방주의 통상 정책이 대표적으로서, 미국은 301조를 발동하여 즐기차게 통상 정책의 시정을 요구하여 왔다. 협상 분석에서 보여주었듯이, 통상 정책의 시정을 요구하는 협상은 미국의 월등한 경제력에 바탕하지 않고는 애초에 성립하기 힘들다. 미국이 무역 보복 조치를 취하겠다는 의도를 명백히 함으로써만이 상대 국가 들은 보호 무역 장벽 제거에 관한 협상에 응하게 된 것이다. 이는 미국이라는 패권국가가 아니고서는 가능하지 않다.

그러나 상대 국가들을 협상 테이블로 이끌어 낸 것이 미국이 의도한 “공정 무역” 체제를 보장하지는 않는다. 협상 상대국들은 미국의 보복 조치로 인해 예상되는 피해를 막기 위해 강요된 통상 협상에 응하기는 하지만, 보호주의 장벽을 낮추려는 약속이나 협정이 미국의 요구에는 대부분 미치지 않는다. 상대방 국가의 경

31) The Office of the U. S. Trade Representative. 1991. *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*.

제력이 클수록 무역 장벽을 제거하겠다는 협정의 내용은 불분명하거나 최소한의 양보만을 담고 있을 가능성이 커진다. 이처럼 미국의 경제적 우위가 강제할 수 있는 통상 정책 변화의 정도는 명확한 한계가 있다.

국제 경제 체제하의 상대적 힘의 분포에 기반한 협상이 담보할 수 있는 협약의 한계가 명확할 경우, 미국은 협상 대상 국가와 미국이 갖는 특수한 정치적 관계를 최대한 이용할 필요가 있다. 성공적인 이슈 연계 전략은 정치적 관계를 활용하여 상대 국가의 경제적 손실에 대한 효용을 바꾸는 것이다. 당면한 통상 분쟁에 관한 상대 국가의 가치 평가를 변화시킬 수 있다면, 미국은 협상에서 더 많은 양보를 얻어낼 수 있는 동시에 협상의 갈등 수준 또한 낮춤으로써 협상의 타결 가능성 또한 높아진다.

경제력을 이용하여 이끌어 낼 수 있는 양보의 제한과 이에 따른 정치적 관계의 동원은, 미국의 강압에 주로 의존하는 자유 무역 체제는 중요한 문제를 야기할 수 있다. 첫째는, 협상 과정에서 상대방의 이익이 제대로 실현되지 못하였다는 것은 설사 미국이 만족할 만한 협정이라도 그 약속의 집행 과정에 심각한 갈등이 생겨날 수 있음을 의미한다. 특히 301조의 조사 대상이 된 산업의 경우, 전체적 국익의 고려에 의해 보호 주의라는 방패의 제거에 의한 피해를 감수해야 한다. 협상 과정에서 이처럼 소외된 국내 이익 집단이 협정의 집행 과정에서 정치적 저항을 야기할 가능성은 예상되는 피해 정도에 비례하여 상당히 커질 것이다. 국내적 저항과 미국의 협상 이행 압력 속에서 상대 국가의 정부는 심각한 딜레마에 봉착할 수 있다.

다음으로는, 미국이 다자간 무역 협상에 의거한 분쟁 해결보다는 양자간 협상에 의한 통상 분쟁 해결 방식을 선호하는 것은 장기적으로는 자유 무역 체제의 기반을 위태롭게 할 수 있다. 양자간 협상의 성공을 촉진하는 주된 요인은 미국의 경제적 우위와 양국간의 정치적 관계이다. 특히 양국간의 특수한 정치적 관계가 자유 무역 체제 유지의 주된 정치적 근거로서 작동한다면, 상대 국가들의 정치적 변화에 민감하게 반응할 수 있다. 즉, 미국이 동원할 수 있는 이슈 연계 전략의 정치적 근거가 변화하거나 사라질 경우, 그 자유 무역 체제는 균열을 보일 수 있다.

참고문헌

- Axelrod, Robert. 1970. *Conflict of Interest: A Theory of Divergent Goals with Applications to Politics*. Chicago: Markham Publishing Company.
- Baik, Chang Jae. 1995. *The Politics of Super 301*. Seoul: Seoul National University Press.
- Bayard, Thomas O., and Kimberly Ann Elliott. 1994. *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*. Washington: Institute for International Economics.
- Bhagwati, Jagdish and Hugh Patrick, eds. *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Binmore, Ken. 1992. *Fun and Games*. Lexington: D.C. Heath and Company.
- _____, Ariel Rubinstein, and Asher Wolinsky. 1986. "The Nash Bargaining Solution in Economic Modeling." *Rand Journal of Economics* 17:176-188.
- Conybeare, John A. C. 1987. *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press.
- Destler, I. M. 1995. *American Trade Politics*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Downs, George W. and David M. Rocke. 1995. *Optimal Imperfection? Domestic Uncertainty and Institutions in International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Downs, George W., David M. Rocke, and Peter N. Barsoom. 1996. "Is the Good News about Compliance Good News about Cooperation?" *International Organization* 50: 379-406.
- Elster, Jon. 1989. *Cement of Society: A Study of Social Order*. New York: Cambridge University Press.
- Fearon, James D. 1998. "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation." *International Organization* 52:269-305.
- Garrett, Geoffrey. 1992. "International Cooperation and Institutional Choice: The European Community's Internal Market." *International Organization* 46:533-60.
- Gawande, Kishore, and Wendy L. Hansen. 1999. "Retaliation, Bargaining, and the Pursuit of "Free and Fair" Trade." *International Organization* 53:117 -160.
- Gourevitch, Peter. 1985. *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crises*. Ithaca: Cornell University Press.
- Johnson, H.G. 1954. "Optimum Tariffs and Retaliation," *The Review of Economic Studies* 21:142-

53.

- Krasner, Stephen. 1991. "Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier." *World Politics* 43:336-366.
- Luce, Duncan, and Howard Raiffa. 1957. *Games and Decisions*. New York: John Wiley and Sons.
- Muthoo, Abhinay. 1999. *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Noland, Marcus. 1997. "Chasing Phantom: The Political Economy of USTR." *International Organization* 51:365-87.
- Odell, John S. 2000. *Negotiating the World Economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Oye, Kenneth, ed. 1986. *Cooperation under Anarchy*. Princeton: Princeton University Press.
- Raiffa, Howard. 1982. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: Harvard University Press.
- Roth, Alvin E. 1979. *Axiomatic Models of Bargaining*. Berlin: Springer-Verlag.
- Rubinstein, Ariel. 1982. "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model." *Econometrica* 50: 97-110.
- Schoppa, Leonard J. 1997. *What American Pressure Can and Cannot Do: Bargaining with Japan*. New York: Columbia University.
- Schwab, Susan. 1994. *Trade-Offs: Negotiating the Omnibus Trade and Competitive Act*. Cambridge: Harvard Business Scholl Press.
- Sebenius, James K. 1984. *Negotiating the Law of the Sea*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sell, Susan K. 1995. "Intellectual Property Protection and Antitrust in the Developing World: Crisis, Coercion, and Choice." *International Organization* 49: 315-349.
- U.S. Congress, House, Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade, *Hearing on the Ambassador to the United States Trade Representative*, May 18, 1997.
- The Office of the U. S. 1991. Trade Representative. *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*.
- Wagner, R. Harrison. 1988. "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence." *International Organization* 42: 461-483.
- Yoffie, David B. 1983. *Power and Protectionism: Strategies of the Newly Industrializing Countries*. New York: Columbia University Press.

ABSTRACT

A Bargaining Analysis of the Strength and Limit of US Hegemonic Power for Lifting Trade Barriers

Ha-Lyong Jeung | Kyung Hee University

The bargaining setting of a forced trade talk can be created only when the US possesses relatively dominant power. A hegemonic state is, in this sense, one that possesses the ability to make others share its burdens by spreading its economic losses onto others' shoulders. I suggest a bargaining model of forced trade talk that examines the strength and limits of hegemonic power in obtaining concessions. In the bargaining, the US can gain a full concession from a target if the partner state is extremely weak. When the bargaining is wholly driven by the US economic power, smaller economies would give more concessions to US demands. The amount of benefits, however, can be negligible compared to potential benefits from larger targets. The US surely can benefit more from opening larger markets, but larger economies are less afraid of retaliation than smaller states. The US needs to consider tactics to increase its share from the bargaining. In the quest to increase the amount of total gains from negotiations and to enhance the chance of reaching agreements, there arises the possibility of utilizing linkage politics. The US may look for strategies that can alter a partner's evaluation of economic gains. When the US succeeds in finding an issue to link with an economic issue, both the chance of reaching agreement and the potential gains from bargaining increase for the US. The economic power asymmetry structures the terms of concessions from the target. The political relationship between the US and the target changes the single dimensional conflict of the win-lose game into a linkage game in which additional benefits exist.