

3. 中国の経済外交

——WTO ドーハ・ラウンド交渉の事例——

大橋英夫
(専修大学教授)

はじめに

現代の国際関係では経済問題が主要な争点となり、国際関係の新たな動因となっている。中国外交といえば、これまで古典的なパワー・ポリティクスに特徴づけられてきた(岡部 1996)。しかしグローバル化の波は中国外交にも多大なインパクトを与えており、今日では経済外交という概念が定着しつつある¹。

趙進軍編(2010:3-12)は、中国の経済外交を取り巻く変化として、次の6点を指摘している。すなわち、①地位の上昇:付属から主体へ(「地位提升:从附属到主体」)、②構造の最適化:隔離から互動へ(「结构优化:从隔离到互动」)、③対象の拡大:一辺倒から全方位へ(「对象扩大:从一边倒到全方位」)、④領域の拡大:単線からマルチ・ルートへ(「领域扩大:从单线条到多渠道」)、⑤レベルの上昇:バイからマルチへ(「层次完善:从重双边到重区域」)、⑥戦略の転換:導入から進出へ(「战略转型:从引进来到走出去」)である。

たしかに、現代の中国外交の特徴を的確に捉えた指摘といえよう。しかも2008年のリーマン・ショック以後は、グローバル化に伴うリスクの上昇、貿易摩擦の激化、グローバル・インバランスの拡大、資源・エネルギーのボトルネックの顕在化、気候変動・環境圧力の増大など、中国の経済外交は新たな課題に直面している。

本論では、「経済外交の最重要組成部分」(趙進軍編 2010:125)である対外貿易分野を取り上げる。ただし、中国で発行されている各種資料をみる限り、この分野における中国の主たる関心は保護主義の台頭や貿易摩擦に集中している²。これに対して本論の関心は、中国の台頭に伴う国際関係の構造的変化や国際レジームの変容にある。そこで本論では、世界貿易機関(WTO)の新ラウンド交渉、いわゆるドーハ・ラウンドを事例として取り上げ、ここから中国の経済外交の特徴を考察することとする。

1. ドーハ・ラウンド交渉の経緯

(1) ドーハ・ラウンド交渉の背景

まずWTOの閣僚会議³を中心にドーハ・ラウンドの経緯を確認しておこう⁴。

WTO成立後初の閣僚会議(1996年12月:シンガポール)では、関税と貿易の一般協定(GATT)期に実施された協定の検証作業や新たな国際機関として設立されたWTOの役割の確認作業が行われた。同会議で特筆すべきは、情報技術(IT)製品の関税撤廃を定めた「情報技術製品の貿易に関する閣僚宣言」(ITA)の採択と、投資、競争政策、貿易円滑化、政府調達 の透明性の4分野(「シンガポール・イシュー」)が検討対象として提起されたことである。

第2回閣僚会議(1998年5月:ジュネーブ)は、GATT発効50周年を記念したものであったが、折からのアジア通貨危機のもと、市場開放と保護主義反対が宣言され、新ラウン

ド立ち上げの動きが始まった。

第3回閣僚会議（1999年11～12月：シアトル）では、WTOは反グローバル主義の標的にされ、WTOにおける発展途上国の発言力が急速に高まった会議として記憶されている。新ラウンドを目指したものの、その包括範囲、農業交渉の目的（関税引き下げ、市場アクセス、それとも補助金削減か）、アンチ・ダンピング措置を交渉対象とするかをめぐって、議論が紛糾した。しかも途上国は、上記の「シンガポール・イシュー」や「貿易と労働」に関して、反対の立場を明確にした。

（2）ドーハ・ラウンド交渉の開始

第4回閣僚会議（2001年11月：ドーハ）では、中国と台湾の加盟が実現した。ドーハ・ラウンドの形成過程に中国が関与することは、WTOと中国の双方にとってきわめて重大な意義をもつ。中国の加盟を追い風として、途上国の発言力はさらに強まった。まず途上国も貿易自由化の利益を享受すべきであるという観点から、ドーハ・ラウンドの正式な名称は「ドーハ開発アジェンダ」（DDA）とされた⁵。また「貿易と労働」は議題から削除された。さらに「シンガポール・イシュー」を議題とするか否かは、次回の閣僚会議に先送りされた。

2度の閣僚会議において新ラウンドの立ち上げが失敗に終わると、WTOそのものの信頼性にも影響するという危機感から、ドーハ・ラウンド交渉は2005年1月1日を期限として開始されることとなった。しかし、これが「同床異夢」の交渉となったことはいうまでもない。まず農業・非農産品の関税引き下げとサービス自由化をさらに進めると、その対象は途上国が中心となる。そこで、GATTのウルグアイ・ラウンドまでの多角的交渉で関税引き下げは十分進展したことから、新ラウンドはルールなどの議論に集中すべきであるという反論がなされた。関税引き下げに議論が集中すると、途上国は譲歩を迫られるだけとなるため、交渉分野、つまり取引材料を広げておくべきであるという思惑もみえてくる。一連の議論の底流には、ウルグアイ・ラウンドの利益は先進国だけが享受することになったので、新ラウンドでは途上国もより多くのメリットを享受したいという主張があった。

結局、交渉の場はジュネーブに移され、次のようなスケジュールが設定された。第1に、農業関税削減方式などを定めるモダリティ（共通ルール）は、2003年3月末までに合意し、包括的な譲許表案を第5回閣僚会議に提出する。第2に、非農産品市場アクセス（NAMA）交渉は、2003年5月末までに合意する。第3に、サービス交渉は、2002年6月末までに初期要求、2003年3月末までに初期オファーを提示する。

（3）ドーハ・ラウンド交渉の難航

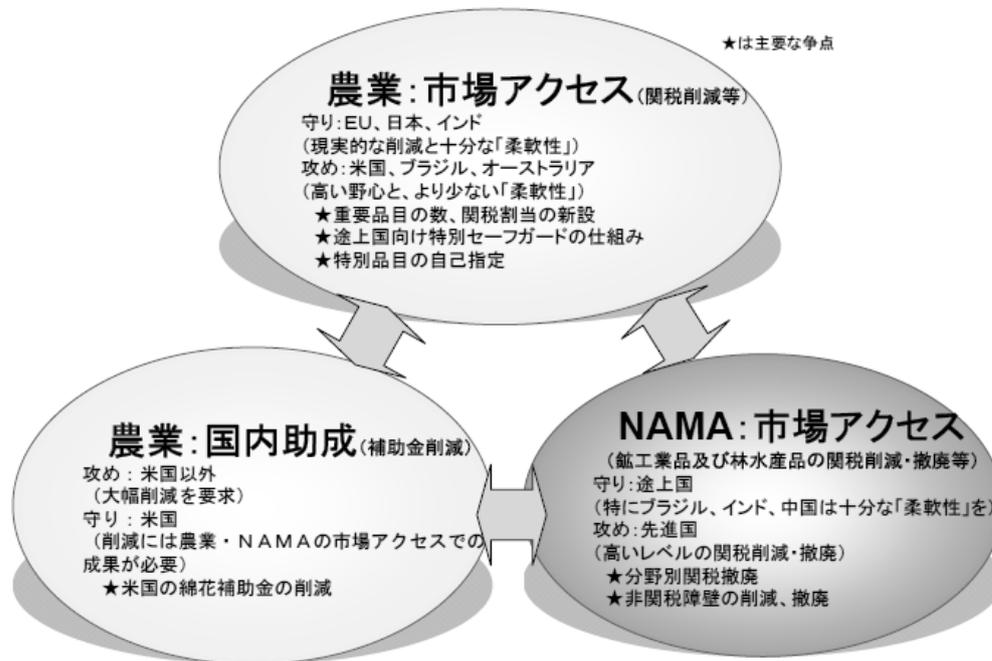
ドーハ・ラウンド交渉は、次のような点をめぐって難航をきわめた（図1、図2）。

第1は、農業分野をめぐる対立構造である。農産品輸出国はさらなる市場アクセスの改善を、途上国は先進国における関税、国内支持、輸出補助金の削減を、後発開発途上国（LDCs）は削減義務の免除を求めた。また市場アクセスに関しては「守り」の姿勢をとるが、国内支持削減に対しては「攻め」の立場をとる加盟国も存在し、利害関係は複雑に交錯した。ここで、米国とEUが農業モダリティに関する共同提案を提出した。ウルグアイ・ラウンド交渉時の米国とEUによるブレア・ハウス合意が、農業交渉を打開したという先例になった

ものである。ところが、農産品輸出国、途上国、市場アクセスで「守り」の加盟国が、いずれもこの提案に反対した。さらにブラジル、インド、中国を含む主要途上国グループ・G-20⁶の相次ぐ提案により、意見の収斂は事実上不可能となった。

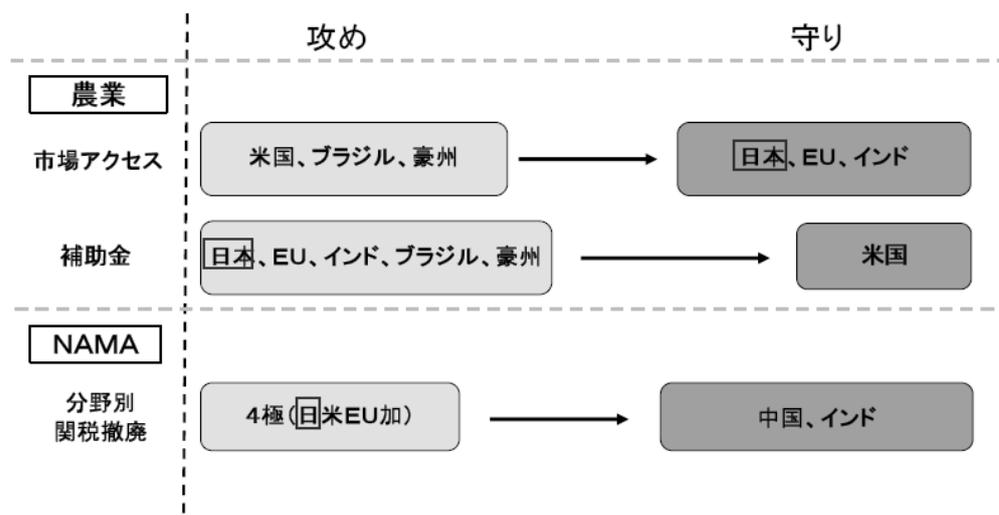
第2は、非農産品合意の難航である。もっとも、農業、サービスと異なり、この分野はもともと交渉期限が設定されていなかったために、交渉難航はある程度予想されていた。

図1 WTOドーハ・ラウンド交渉の相関図（農業・NAMA）



資料：財務省（2010）。

図2 WTOドーハ・ラウンド交渉の主要論点を巡る攻防



資料：経済産業省（2008）。

第3は、先進国と途上国の対立構造である。まず、「シンガポール・イシュー」については、新たな負担の回避を望む途上国が交渉そのものに入ることに反対した。また知的財産権（TRIPS）では、たとえば、「ボルドーのワイン」に象徴される地理的表示の保護強化、さらに貿易救済措置に対する規律の強化については、必ずしも先進国 vs 途上国という対立構造にあるとは限らないが、積極派と消極派との対立が深まった。

（4）ドーハ・ラウンド交渉の決裂

第5回閣僚会議（2003年9月：カンクン）は、ドーハ・ラウンド交渉の合意が見込まれないまま開催され、特別の待遇を求める途上国と先進国の対立が先鋭化した。「シンガポール・イシュー」の対立を契機として、交渉そのものが打ち切りとなった。また同会議前後に形成されたG-20の影響力が高まり、GATT期から続いた先進国主導の交渉スタイルはついに終焉を迎えた。結局、2004年8月1日の一般理事会の決定「2004年7月枠組み合意」に基づき、第1に、交渉期限を2005年12月の第6回閣僚会議（香港）にまで延長すること、第2に、「シンガポール・イシュー」は貿易円滑化のみを交渉対象とし、他は交渉を凍結することで合意がなされた。

第6回閣僚会議（2005年12月：香港）では、第1に、「枠組み合意」で決定された農業・非農業のモダリティについては、2006年4月末を期限として先送りすること、第2に、後発途上国の全産品に対して無税無枠を供与することで合意がなされた。しかし、ドーハ・ラウンド交渉の進展はみられなかった。

その後、2006年4月末までに、農業・非農業のモダリティに関する合意が達成されることはなかった。同年7月の非公式閣僚会合（ジュネーブ）では、次のような理由から、農業・非農産品のバランスが新たな争点となり、合意形成はさらに困難となった。第1に、GATT以来、引き下げを続けてきた非農産品とウグルグアイ・ラウンド後の農産品とは同列に考えられないこと、第2に、農業分野は国内政治的に敏感であり、農業と非農業分野の取引はきわめて困難であること、第3に、「開発」を理由に大幅な柔軟性が認められると、農業と非農業のバランスは成立しえないこと、以上のような議論が繰り返された。

このような状況を鑑みて、ラミーWTO事務局長はドーハ・ラウンド交渉の中断を勧告し、一般理事会の支持を得て交渉は中断された。また次回の閣僚会議を招致するホスト国の立候補もみられなかった。

2. WTOの意思決定と交渉の決裂

（1）WTOの意思決定過程

中国はWTO成立後の新規加盟国のひとつである。しかしドーハ・ラウンド交渉を通して、また世界経済・貿易における中国経済の台頭を背景として、WTOの意思決定過程において中国の地位は急速に高まった。

まずWTOの意思決定は、加盟国はすべて当事者として連帯して実施に責任を負うというコンセンサス方式を原則としている。安易な多数決に依存すると、決定の正当性を認めずに実施を怠る反対国が出現する可能性があること、また単純な過半数はむしろ主要国の意向が排除される可能性もあることからとられている原則である。

その他の慣行としては、第1に、加盟国主導のボトムアップ方式があり、事務局はイニシアチブを発揮しないという伝統がある。第2に、FIT (full participation, inclusiveness, transparency)が尊重される。これは、ウルグアイ・ラウンドに積極的に関与しないまま、決定を押し付けられた、あるいは第3回閣僚会議の議論から締め出されたという途上国の不満を反映したものである。

そして、コンセンサス方式に基づく意思決定過程は、次のように同心円的になされる。第1は、公式全体会議であり、全加盟国が参加する各種委員会・理事会の公式会合である。第2は、非公式会合であり、全加盟国が参加するが、公式全体会議と異なり、議事録がないために自由な発言が保障され、実質的な議論の場となる。第3は、いわゆる「グリーン・ルーム会合」であり、一部主要加盟国・関心国グループを代表する少数国会合を意味する。WTO 事務局長が主催し、実質的な交渉や文言の調整がなされる。第4は、さらに少数国、あるいは二国間の会合である。

この少数国会合の参加国は、20世紀末まではQuadrilateralsやQuadと呼ばれ、カナダ、EU、日本、米国の先進4カ国・地域を意味した。ところが、ドーハ・ラウンド交渉以後、途上国の台頭に伴い、この構図は大きく変化した。少数国会合の参加国はG-6、あるいはNew Quad、FIPS (Four/Five Interested Parties)、Quintなどとも呼ばれ、豪州(ケアンズ・グループ代表)、ブラジル(途上国代表)、EU、インド(途上国代表)、日本(欧米とならぶ3極、あるいは食料輸入国グループ・G-10代表)、米国の6カ国・地域からなり、モダリティ合意はこのG-6で交渉がなされた⁷。

そして、2008年7月の非公式閣僚会合(ジュネーブ)では、農業・非農産品のモダリティ合意を目指す動きが再開された。この会合で、少数国会合(G-6)は中国を含むG-7となり、中国はWTOにおける主導的地位を手にした。しかし交渉そのものは、米国とインド・中国との対立が激化し、農業・非農産品バランスと開発問題をめぐって決裂した。

その後、第7回閣僚会議(2009年11~12月:ジュネーブ)が、リーマン・ショックに端を発する国際金融危機を背景に開催された。しかし同会議はドーハ・ラウンド交渉は行わず、閣僚宣言を採択しないという申し合わせのもとで開催された。したがって同会議の意義は、ドーハ・ラウンド交渉と切り離して閣僚会議を開催したという点にあり、第8回閣僚会議もこの方針に基づき2011年末(開催地未定)までに開催される予定である。

(2) 交渉決裂の背景

WTO時代の幕開けとして大きな期待を込めて始められたドーハ・ラウンド交渉は、現実にはGATT期を含めた多角的貿易交渉で初の挫折を味わった。その背景には、GATT期と異なり、WTOを取り巻く情勢に次のような変化があった。

第1に、加盟国が大幅に増加した。1947年の締結時に23カ国で出発したGATTは、東京ラウンド(1973~79年)では109カ国、ウルグアイ・ラウンド(1986~94年)では123カ国、1995年のWTO成立時には128カ国に増加した。そしてドーハ・ラウンド交渉の参加国はさらに増加して153カ国に達し、しかも途上国が全体の3分の2を占めた。この加盟国数を前提として、コンセンサス方式で意思決定を行うには相当な困難を伴う。

第2に、WTOが対象とする交渉分野が拡大した。GATTのケネディ・ラウンドから東京ラウンドまでは、アンチ・ダンピング措置、補助金相殺措置などのルール策定も追加的に交渉

対象とされたものの、基本的には関税引き下げ交渉であった。これがウルグアイ・ラウンドになると、農業、サービス、貿易関連知的財産権（TRIPS）、貿易関連投資措置（TRIMS）を包括する交渉に拡大した。そしてドーハ・ラウンドでは、①農業（関税引下げを通じた市場アクセス改善、輸出補助金の撤廃、国内支持の削減）、②非農産品市場アクセス（NAMA：関税の削減、非関税措置の削減・撤廃）、③サービス（サービス貿易における市場アクセスの改善、免許制などの国内規制やサービス分野におけるルール策定）、④ルール（アンチ・ダンピング、漁業補助金を含む補助金に関する規律の改善・強化）、⑤環境（環境関連物品及びサービスについての関税及び非関税障壁の削減・撤廃など）、⑥知的財産権（ぶどう酒・蒸留酒に関する地理的表示に関する多国間の通報登録制度設立）、⑦開発（既存の諸協定の途上国に対する「特別のかつ異なる待遇」（S&D）規定の実効性向上）など、交渉分野は飛躍的に拡大した。これに加えて、紛争解決手続きを定めた紛争解決了解（DSU）の改正と「シンガポール・イシュー」が議論された。

第3に、WTO内には争点に応じて多くの交渉グループが形成されている（表1）⁸。たとえば、農業問題に関していえば、アフリカの加盟国はG-90、アフリカ・グループ、ACP、LDCs、G-33に属することになる。したがって、複数の異なるグループに属する加盟国は、それぞれのグループ内での立場に関して整合性を取る必要があり、その調整に少なからぬ努力と時間を要することになる。

第4に、「開発」の取扱い方の問題がある。1965年にGATT第4部「貿易及び開発」の条文が追加されたが、現実には実効性を伴わなかった。ウルグアイ・ラウンドでも、途上国の関心分野が十分に取り上げられることはなかった。そしてシアトルで開催されたWTO第3回閣僚会議では、途上国の不満が爆発した。その結果、上述したように、第4回閣僚会議で新ラウンドは「ドーハ開発アジェンダ」（DDA）とされた。これ以後、途上国からは、開発の観点から過度な自由化は困難であるとか、開発の観点から新たな規律の策定による負担増加は望ましくないといった主張が続出している。

第5に、“Nothing is agreed until everything is agreed”（WTO 2010c）という表現に象徴される「一括受託」の問題がある。これまで多角的貿易交渉の実施、妥結、その結果の発効は一括受託が原則とされてきた。しかし、たとえば、東京ラウンドの交渉結果は取捨選択が可能とされ、非関税措置に関する協定は受託国が異なり、締結国間の権利や義務に相違が生じた。同様に、ウルグアイ・ラウンドの新しいサービス交渉でも、一括受託の原則は適用されなかった。一方、ドーハ・ラウンド交渉、交渉開始時点で交渉結果を加盟国が一括受託することで合意された。しかし、どこまでを「一括」とみなすかに関しては合意はなされていない。

最後に、交渉で得るものと失うものの評価が困難である。伝統的な関税引き下げ交渉では、定量的な評価も比較的容易である。しかしサービス自由化に伴う利益、農業・非農産品とサービスの市場アクセス改善に伴う利益を定量的に比較するのはきわめて困難である。また市場アクセスとルール策定交渉を取引材料にしようにも、ルール策定に伴う利益の定量的評価は事実上不可能である。しかもドーハ・ラウンドで強調される開発は、途上国ごとに重点分野が異なる。結局、関税引き下げ以外は取引材料にはできないことになる。

こうしてドーハ・ラウンド交渉は膠着状態に陥り、ついには決裂した。一方、この間に中国は途上国の代表としてWTOにおける主導的な地位を確実なものとした。

表1 WTO内の交渉グループ一覧

ACP (EU と特惠関係のあるアフリカ、カリブ、大洋州諸国 : 58-10-11)
アフリカ・グループ (アフリカの WTO メンバー : 42)
<u>APEC (Asia Pacific Economic Cooperation : 20-1)</u>
EU (European Union : 28+EU)
メルコスール (Mercosul : 4)
G-90 (アフリカ・グループ+ ACP + LDCs : 65-14-11)
LDCs (Least Developed Countries : 32-12)
SVEs (Small, Vulnerable Economies・農業 : 15)
SVEs (Small, Vulnerable Economies・NAMA : 20)
SVEs (Small, Vulnerable Economies・ルール : 15)
<u>RAMs (Recently Acceded Members 新規加盟国 : 19)</u>
低所得移行経済 (LDCs 扱いを求めるグループ : 3)
ケアンズ・グループ (食料輸出国グループ : 19)
熱帯産品グループ (熱帯産品の市場アクセス改善を求めるグループ : 8)
G-10 (食料輸入国グループ : 9)
<u>G-20 (主要途上国グループ : 23)</u>
<u>G-33 (途上国特別扱いに関心を持つグループ : 46)</u>
Cotton-4 (西アフリカ綿花グループ : 4)
NAMA 11 (工業製品の市場開放に関心を持つ途上国グループ : 10)
Paragraph 6 諸国 (工業製品の上限関税 35%以下の途上国グループ、例外品目を含む拘束品目の拡大に合意 : 12)
Friends of Ambition (工業製品の関税の最大限の引き下げと市場アクセスの改善を求める先進国グループ : 35)
FANs (Friends of Anti-Dumping Negotiations、アンチ・ダンピング措置の規範化を求めるグループ : 15)
FoFs (Friends of Fish、漁業補助金の削減を求めるグループ : 11)
<u>'W52' sponsors (知財権の地理的表示、出所開示を提案するグループ : 109)</u>
<u>Joint proposal (知財権データベースを提案するグループ : 19)。</u>

注1 : WTO のホームページ掲載の 25 グループ。

2 : ()内の数字は WTO 加盟国数 - WTO オブザーバー数 - 非 WTO 加盟国オブザーバー数。

3 : 下線は中国がメンバーの交渉グループ。

資料 : WTO (2010b)。

3. ドーハ・ラウンド交渉からみた中国の経済外交

(1) 国際レジームの形成者

WTO 加盟は中国に多大な機会をもたらした (大橋 2003)。しかし同時に中国は、WTO を中心とする国際通商レジームに自らの経済体制を統合させるために、相当なコストを支払っ

た。毛沢東時代から新国際経済秩序を主張してきた中国としては、既存の国際経済秩序に少なからぬ不満を持っていたことは間違いない。なかでも、ブレトン・ウッズ体制の形成に関与できないまま、この体制の規範・ルールに自らを統合させていかざるをえなかったことは、中国にとって少なからぬ不満であったと思われる。したがって、折しもドーハ閣僚会議で WTO 加盟を実現した中国としては、ドーハ・ラウンドで見込まれる直接的な経済的利益よりも、新たな国際経済秩序・規範の構築、国際通商レジームの形成への関与により大きな関心を抱いていたことは想像に難くない。

まず、中国はドーハ・ラウンドの最大の受益者となる可能性が高い。この点に関しては、Hufbauer et al. (2010)の実証研究でもうかがえる(表2)⁹。にもかかわらず、中国はドーハ・ラウンドに対しては慎重な姿勢を続けている。ここから、中国の狙いが直接的な経済的利益よりも、長期的な国際通商レジームの形成にあることがうかがえる。

表2 ドーハ・ラウンドの潜在的利益

	農業・非農業		市場アクセス		サービス・部門改革		貿易円滑化	
	貿易利益 (10 億 ^{ドル})		GDP	利益	貿易利益 (10 億 ^{ドル})		GDP	利益
	輸出	輸入	(10 億 ^{ドル})	GDP 比 (%)	輸出	輸入	(10 億 ^{ドル})	GDP 比 (%)
米国	7.6	14.2	9.3	0.1	39.4	45.9	36.2	0.3
EU	13.4	26.3	16.3	0.1	62.7	53.5	45.6	0.3
日本	8.1	4.9	5.6	0.1	60.3	13.7	18.6	0.4
ブラジル	2.7	1.0	1.5	0.1	6.0	13.9	8.9	0.7
中国	16.8	6.9	9.7	0.3	55.7	68.4	52.7	1.6
インド	1.9	0.7	1.1	0.1	7.7	20.3	11.8	1.0
G-22	67.7	66.1	55.5	0.1	280.4	311.6	248.8	0.5
世界合計	92.8	86.9	63.0	0.1	384.1	409.9	282.7	0.5

注：G-22 はサンプル 22 カ国の合計。

資料：Hufbauer et al. (2010: 11)。

また、改革・開放当初に中国が国際機関に対して抱いていた関心といえば、たとえば、国際機関における中国の代表権の「回復」、あるいは台湾の「追放」であり、また国際機関が中国に提供する協力・援助であった¹⁰。しかし今日の中国外交は、純粋に外交的な利益だけで動いているわけではない。また国際機関とのバイの関係よりも、その国際機関が中心に位置する国際レジームへの関与により高い関心を有している。このように今日の中国は、国際レジームの主要な形成者としての役割をより重視しているといえよう。

(2) 途上国の支持動員

他の国際機関における行動パターンと同様に、中国は WTO においても途上国の利益を代

表するという立場をとった。途上国の支持を動員することにより、自らの利益を集約し、自らの意思を表出していくという行動パターンである。いうまでもなく、これは中国が国連における代表権の「回復」を実現した時から一貫してみられる行動パターンである。最近では、日本の国連安全保障理事会常任理事国入りに反対した時にも、同様の行動パターンがみられた。その意味では、近年、活発化している中国の途上国援助、なかでも国連の議席の4分の1を占めるアフリカ諸国に対する援助は、このような行動パターンを可能にする資源のひとつとなっているのかもしれない。

途上国の利益を代表するという中国の立場は、WTO ドーハ・ラウンド交渉においても一貫している。途上国が数的優位にあり、コンセンサス方式の意思決定に特徴づけられる WTO では、世界最大の途上国であり、世界最大の輸出国である中国の地位は必然的に高くなる。ドーハ・ラウンド交渉に向けての動きは、G-77 を通して、すでに中国の WTO 加盟前からみられる (Group of 77 and China 2001, 2002)。また WTO 加盟後は、上述したように、カンクン閣僚会議前後からインドやブラジルと G-20 を形成し、その主要なメンバーとして影響力を存分に行使してきた。したがって「途上国によって先進国を包囲する」(「以发展中国家包围发达国家」) という中国の外交様式は、WTO ドーハ・ラウンド交渉でもきわめて顕著にみられる。

(3) 「経済力」外交の展開

WTO の新規加盟国である中国は、加盟後わずか7年半にして、WTO の主要メンバーである G-7 の一員となった。趙進軍編 (2010 : 85-90) によると、近年の中国の経済外交の特徴として、①大国としての実力を発揮し、国際的地位が上昇したこと、②メカニズムの創新に力を注ぎ、ルール制定に参加していること、③金融危機や途上国援助などでは、大国としての責任を果たしていること、④組織改革を加速化し、合理的權益を確保すること、以上の4点を指摘している。換言すると、国際関係における地位の向上と主要なアクターへの志向が強調されている。

既存の国際秩序の形成国からみると、中国の台頭は手強い新勢力の出現を意味する。したがって、たとえば、気候変動のように、新たな国際秩序の構築期にある国際レジームの形成では、合意に向けて今後さらに大きな困難が予想される。ドーハ・ラウンド交渉の決裂は、保護主義を助長し、貿易救済措置の多用により紛争解決メカニズムを麻痺させかねない。一方、中国としては、WTO を部分的に代替する自由貿易協定 (FTA) を通して地域協力を傾斜し、東アジアの地域協力で主導的な地位を手にもすることも可能である。

中国の国際的な影響力を急速に高めたのは、いうまでもなくその経済力である。21世紀初頭の世界経済は、中国に代表される新興国の台頭に特徴づけられる。実際に新興国は世界経済の牽引車として、とりわけリーマン・ショック後の世界経済の回復過程において、きわめて重大な役割を果たした。民主主義体制下では経済政策を「指令」的に遂行することは事実上不可能であるが、中国はリーマン・ショック後のわずか1ヵ月余りの間に4兆元の景気刺激策を打ち出し、いわば国内向けの景気対策を断行するだけで国際的に高い評価をえることができた。世界的な需要低迷のなか、中国の広大かつ重厚な国内市場は経済外交の最大の資源となっているのである。

おわりに

世界最大の輸出国、世界第2位の経済大国となった中国は、WTOにおいても主導的な地位を確立しつつある。しかし中国が新たな通商レジームの形成に積極的に関与しているかといえば、そのような姿勢は必ずしも明確ではない。

「非市場経済」としてWTO加盟を実現した中国は、当面、「差別」的な経過措置に拘束される¹¹。なかでも、ダンピング判定時の価格比較方法は、中国製品に対する厳しいアンチ・ダンピング措置を可能にする手段となっている¹²。WTO加盟国でありながら、「市場経済」の地位を得ていないことは、WTOにおける中国の行動を制約するかもしれない。

また中国をはじめとする新興国が、新たな国際通商レジームを構築するだけの能力を有しているかといえば、ここでも問題は山積している。たとえば、いまや世界の経済運営に関して決定的な役割を果たすようになったG-20であるが、新興国の参加が得られたとはいえ、基本的にはG-7の官僚機構に依存せざるをえない。これまで国際秩序の構築にほとんど関与してこなかった、あるいは関与できなかった新興国は、この面で明らかに経験不足である。

WTOの紛争解決メカニズムがほぼ完全に機能していることから明らかなように、WTOを中心とする国際通商レジームは、数ある国際レジームのなかでも、かなり制度化レベルの高いハードなレジームとなっている。したがって、このような国際レジームにおいて新興国がとりうる行動は、新たな秩序の構築を目指すといったものではなく、せいぜい既存秩序に対する口頭での異議申し立て程度にとどまるのではなかろうか。あるいはそれは、予想される新たなレジームの規範・ルール形成に対する影響、より具体的には義務の軽減化などを想定した行動であるのかもしれない。このようにWTOドーハ・ラウンド交渉は、中国のマルチ外交における基本的スタンスをうかがい知る恰好の事例といえよう。

【参考文献】

- 大橋英夫（1998）『米中経済摩擦』勁草書房。
- ____（2003）『シリーズ現代中国経済5 経済の国際化』名古屋大学出版会。
- 岡部達味（1996）「中国外交の古典的性格」『外交フォーラム』第9巻第13号。
- 経済産業省「WTO交渉について」(http://www.meti.go.jp/main/siryou/seisaku11_10.pdf)、2008年12月。
- 経済産業省監修（2003）（荒木一郎・西忠雄訳）『全訳中国WTO加盟文書』蒼蒼社。
- 近藤嘉智（2010a）「WTOドーハ・ラウンド交渉 その課題と展望 第1回 第7回WTO閣僚会議について」『貿易と関税』3月。
- ____（2010b）「WTOドーハ・ラウンド交渉 その課題と展望 第4回 WTOにおける合意形成の原則とそのプロセスについて（前編）」『貿易と関税』8月。
- ____（2010c）「WTOドーハ・ラウンド交渉 その課題と展望 第6回 WTOにおける合意形成の原則とそのプロセスについて（後編）」『貿易と関税』11月。
- 財務省（2010）「WTOドーハ・ラウンドの現状について」(<http://www.mof.go.jp/jouhou/kanzei/wto/n01.pdf>)、6月。
- 朱建栄（2010）「本格化する中国の経済外交—先進国との協調などに課題も」『台頭する中国と世界』日本経済研究センター・清華大学国情研究センター。

- Bergsten, C. Fred (2008), “China and the Collapse of Doha” (<http://www.foreignaffairs.com/articles/64911/c-fred-bergsten/china-and-the-collapse-of-doha>), August 27.
- Feeney, William R. (1998), “China and the Multilateral Economic Institution,” in Samuel S. Kim, ed., *China and the World, Fourth Edition*, Westview Press.
- Group of 77 and China (2001), “Declaration by the Group of 77 and China on the Fourth WTO Ministerial Conference at Doha, Qatar” (<http://www.g77.org/doc/Doha.htm>), Geneva, October 22.
- Group of 77 and China (2003), “Declaration by the Group of 77 and China on the Fifth WTO Ministerial Conference” (<http://www.g77.org/doc/docs/FinalG77Decl-22aug-5thWTO.pdf>), Geneva, August 22.
- Hufbauer, Gary Clyde, Jeffrey J. Schott and Woan Foong Wong (2010), *Figuring Out the Doha Round*, Peterson Institute for International Economics
- Jacobson, Harold K. and Michel Oksenberg (1990), *China’s Participation in the IMF, the World Bank, and GATT: Toward a Global Economic Order*, University of Michigan Press.
- WTO (2010a), “Ministerial Conferences” (http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm#top), December 14.
- WTO (2010b), “Groups in the Negotiations” (http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm), December 14.
- WTO (2010c), “How the Negotiations Are Organized” (http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/work_organ_e.htm), December 14.
- 清華大学国際問題研究所清華大学経済外交研究中心編 (2007) 『中国経済外交』2006年版、中国人民出版社。
- ____ (2008a) 『中国経済外交』2007年版、当代中国出版社。
- ____ (2008b) 『中国経済外交』2008年版、中国経済出版社。
- ____ (2009) 『中国経済外交』2009年版、世界知識出版社。
- 趙進軍編 (2010) 『中国経済外交年度報告 (2010)』北京：経済科学出版社。

-
- 1 その背景については、朱 (2010) を参照。
- 2 たとえば、清華大学国際問題研究所清華大学経済外交研究中心編 (2007、2008a、2008b、2009) や趙進軍編 (2010) などを参照。
- 3 WTO の最高意思決定機関であり、少なくとも 2 年に 1 回の開催が予定されている。
- 4 閣僚会議に関しては、WTO (2010a)、近藤 (2010a、2010b、2010c) を参考にした。
- 5 本論では、便宜上、通称の「ドーハ・ラウンド」で統一する。
- 6 後述するように、この G-20 は WTO 内の主要途上国を中心とする交渉グループであり、リーマン・ショック後に世界運営に深くコミットしている G-20 とは異なる。
- 7 ドーハ・ラウンド交渉の早期妥結を図るグループもあり、たとえば、ノルウェー、ニュージーランド、ケニア、インドネシア、チリ、カナダは非 G-6、あるいは「オスロ・グループ」と呼ばれている。
- 8 表 1 の交渉グループを分野別にみると、農業交渉 15 グループ、非農業市場アクセス

(NAMA) 交渉 11 グループ、ルール交渉 10 グループ、貿易関連知的財産権 (TRIPS) 交渉 5 グループとなる。

⁹ これが自由貿易志向の強いピーターソン国際経済研究所の研究成果であることを考慮に入れると、本研究は中国をドーハ・ラウンドに誘導するためのメッセージとしての一面をあわせ持っているのかもしれない。

¹⁰ 中国の IMF・世界銀行、GATT/WTO 加盟の狙いについては、Jacobson and Oksenberg (1990)、Feeney (1998)、大橋 (2003) などを参照。

¹¹ 具体的には、自由・無差別を原則とする WTO において中国だけを対象とした、①経過的セーフガード (加盟後 12 年間)、②繊維セーフガード (加盟後 7 年間)、③ダンピング決定時の価格比較方法 (加盟後 15 年間)、④経過的検討制度 (加盟後 8 年間) であり、②と④はすでに経過期間が終わっている (経済産業省監修 2003 : 58-66)。

¹² 価格メカニズムが機能しない「非市場経済」では、国内価格と輸出価格の比較によりダンピング・マージンを算出することが不可能である。したがって、たとえば、米国では「非市場経済」からの輸入品に対しては、同様の発展レベルにある「市場経済」からの輸入品の価格構成を参考にしてダンピング・マージンを算出することが認められている。しかし比較対象となる「市場経済」は任意に選択することができるなど、アンチ・ダンピング調査は恣意性が反映されやすい。したがって、「非市場経済」からの輸入品に対してはアンチ・ダンピング措置が安易に発動される傾向がある (大橋 1998 : 133-156)。