季刊 1979年 3月 13日 登録
登録番號 바-565

제14권 제3호 1992 가을

韓國開發研究

戰略的 技術競爭과 産業·貿易政策 李 弘 求

家電流通構造의 問題點과 改善方案 南 逸 聰

土地保有課稅強化의 當爲性에 대한 檢討 孫 在 英

서비스部門 成長과 政策方向 金 址 鴻

中小企業의 技術向上을 위한
支援體制의 改編方向 金 周 勳

ENGLISH SUMMARY(英文要約)

KDI

韓國開發研究院

季刊 韓國開發研究

제 14권 제 3호 1992 가을

戰略的 技術競爭과 產業·貿易政策 …… 李 弘 求 …… 3

家電流通構造의 問題點과 改善方案 …… 南 逸 聰 … 23

土地保有課稅強化의
當爲性에 대한 檢討 …… 孫 在 英 … 49

서비스部門 成長과 政策方向 …… 金 址 鴻 …73

中小企業의 技術向上을 위한
支援體制의 改編方向 …… 金 周 勳 …97

ENGLISH SUMMARY(英文要約) ……129

編 輯 陣

委員長 宋 大 熙

幹 事 朴 佑 奎

委 員 金 寬 永 南 逸 聰
劉 承 旻 柳 一 鎬
崔 範 樹

編 輯 申 東 祚

編輯問議 : 編輯委員會(965-0395)

購讀問議 : 發刊資料相談室(960-3283)

論評 및 書評 寄稿案內

本 季刊誌는 本誌에 發表된 論文과 本院에서 發刊되는 硏究叢書 및 其他報告書에 대한 院內外 專門家들의 論評 혹은 書評을 揭載하고 있읍니다.

硏究主題 및 그 內容과 관련되는 硏究方法論 혹은 國家政策上의 爭點을 表出시켜 向後의 硏究課題와 政策方向 設定에 寄與하고, 아울러 實質的이고 建設的인 批判과 討論의 習慣을 造成하자는 것이 그 趣旨입니다. 이를 諒知하시어 아래와 같은 要領에 의하여 虛心坦懷한 所感과 批評을 寄稿하여 주시면 감사하겠읍니다.

첫째, 길이는 200字 原稿紙 基準 30枚 內外로 限定하되 原稿紙에 淨書하여 보내주시기 바랍니다.

둘째, 論評은 該當論文에 담긴 誤謬 혹은 爭點을 內容으로 하여 가급적 論文이 發刊된 후 3個月 以內로, 書評은 該當報告書의 主要內容 紹介, 寄與度 및 問題點 評價, 그리고 向後 硏究課題 提示를 內容으로 하되 原則的으로 報告書가 發刊된 후 6個月 以內로 作成하여 주시기 바랍니다.

세째, 原稿는 郵便 혹은 人便으로 『韓國開發硏究』編輯委員長에게 提出하여 주시기 바랍니다.

寄稿된 論評과 書評은 本院 所定의 審査節次를 거치도록 되어 있읍니다. 論評은 該當論文 執筆者의 應答과 함께 揭載하겠읍니다. 채택된 原稿는 稿料를 支給합니다.

戰略的 技術競爭과 産業·貿易政策

李 弘 求

기술경쟁과 생산경쟁에 範圍의 經濟가 존재하고, 두 기업이 생산경쟁에서 戰略的 代替關係에 있는 경우 경쟁기업간의 技術競爭은 적극적인 양상을 띠게 된다. 생산단계의 경쟁자를 견제하기 위한 전략적 대응으로 技術競爭段階에서 과잉된 技術投資와 技術移轉이 유발되는 것이다. 또한 과잉된 기술경쟁은 製品價格의 급속한 下落으로 연결된다. 이와 같은 맥락에서 최근 보도된 바 있는 국산화 신제품에 대한 외국기업의 低價攻勢는 寡占的 市場에서 나타나는 자연스런 현상으로 이해할 수 있다.

또한 기술경쟁단계에서 技術開發投資와 技術移轉은 戰略的 代替關係뿐만 아니라 戰略的 補完關係를 가질 수 있다. 이와 같이 대조적인 전략적 대응관계가 가능하기 때문에 國産化 努力을 견제하고 國內市場 占有率을 유지하기 위해 저가공세를 취하는 외국기업에 대한 對應方案으로 검토되고 있는 수입품에 대한 調整關稅, 국산화 신제품에 대한 需要創出, 기술투자의 채산성 보장을 위한 補助金支給 등과 같은 政策變數 活用이 바람직한가를 사전적으로 규정하기는 어렵다. 즉 전략적 무역(산업)정책이론에서 주장하는 것처럼 關稅賦課나 補助金支給이 국내기업의 市場占有率과 技術投資規模를 항상 증대시키는 것은 아니라는 것이다.

Ⅰ. 序 論

국내기업이 일본으로부터의 수입에 의존해 온 핵심부품을 개발하면, 개발이 끝나기가 무섭게 일본기업의 低價攻勢가 시작된다는 기사가 최근(1992년 6월초) 여러 신문에 보도된 적이 있다. 일본기업이 기존시장을 잃지 않기 위해서 한국기업의 部品國産化와 동시에 한국시장에 대한 수출가격을 크게 낮추기 때문에 많은 기술투자비를 들여 국산화에 성공한 기업들이 어려움을 겪고 있다는 것이다[1].

개발을 막 끝낸 시점에서는 品質에 대한 경쟁력을 갖추기가 어려운 반면 일본제품보다 價格面

筆者: 本院 研究委員

* 草稿를 읽고 유익한 論評을 해주신 南逸聰·朴埈卿 博士께 감사드리고, 原稿整理를 도와준 李在榮 研究員 및 朴恩姬 研究助員께도 감사드린다.

1) 첨단 중소업체인 동성반도체의 경우 일본 산케이社

에서 큰 장점이 없기 때문에 국산화 신제품이 국내시장에서 판로를 확보하기가 용이하지 않은 것이다. 국내수요자들의 입장에서는 품질이 불안정한 국산화 신제품보다는 가격이 인하된 輸入部品을 선호하기 때문이다. 이렇게 되면 국산화에 성공한 국내기업은 기술개발비를 회수하기가 어려울 뿐만 아니라 생산원가를 회수하고 적정생산규모를 유지하기도 어렵다는 것이다.

이와 같은 低價攻勢에 대해 국내기업들은 産業被害 救濟制度를 적극 활용하기도 어려운 형편이다[2]. 일본기업은 국산화가 안된 제품에 대해서는 일본의 內需價格보다 월등히 높은 가격으로 국내에 공급함으로써 폭리를 취하다가, 국내기업이 일단 국산화에 성공하면 자국의 내수가격 수준으로 인하 공급한다. 그러나 기술적인 면에서 이와 같은 일본기업의 저가공세는 덤핑이 아니기 때문에 국내 업체들은 덤핑제소를 하기도 어려운 입장이다[3].

本稿는 이와 같은 현상을 단순한 모형을 통하여 설명하고, 이에 대한 정책적 시사점을 도출하기 위한 시도라고 할 수 있다. 먼저 현상설명을 위해서는 국내기업의 부품국산화에 대한 일본기업의 低價 輸出攻勢가 寡占的 市場에서 자연스럽게 나타나는 競爭戰略의 결과라는 것을 밝힌다. 그리고 比較靜學을 통해 일본기업의 국내시장 점유전략에 대한 대응방안으로 무역협회와 같은 사업자단체들에 의해 요구되고 있는 수입품에 대한 조정관세 부과, 국산화 신제품에 대한 수요창출, 기술투자의 채산성 보장을 위한 보조금지급과 같은 방안들의 타당성을 검토한다.

完製品이 경쟁력을 갖기 위해서는 核心部品 개발이 필수적이다. 완제품의 시장경쟁이 價格競爭에서 끝나지 않고 핵심부품의 확보와 개발을 위한 技術競爭까지 연결되는 까닭은 이 때문이다. 따라서 과점적 시장에서의 기업간 경쟁은 2단계 경쟁, 즉 생산경쟁과 기술경쟁 형태를 취할 가능성이 높다. 본고에서는 이 점에 착안하여 기업간 경쟁이 2단계에 걸쳐 전개된다고 전제하고 기술개발투자와 기술이전모형을 상정하였다.

본고에서는 기업이 어떤 조건에서 특정제품의 국산화를 시도할 것인가 하는 문제를 다루지는 않는다. 대신 국산화를 시도하는 기업의 기술개발투자행태와 외국의 경쟁기업과의 戰略的 對應關係를 다루고 있다. 이를 위해 국산화를 공정혁신의 지속적인 과정으로 가정하고, 국산화의 정도를 공정혁신을 위한 투자규모에는 비례하고

와 후지쓰社가 독점 생산하는 컬러TV 및 전자레인지의 核心部品인 고압다이오드의 國産化에 성공하여 얼마 전부터 판매를 시작하였다. 이에 일본회사들은 다이오드의 수출가격을 종전보다 25% 이상 낮추는 전략을 취했고, 동성반도체는 이를 견디지 못하고 부도를 내고 말았다. 동성반도체의 경우는 국내산업에 미치는 피해를 우려해 상공부가 재무부 및 거래은행과의 협조를 통해 법정관리가 가능하도록 조치하고 있으나 유사한 많은 중소기업들이 심각한 타격을 입는 것으로 알려져 있다.

2) 일본기업에 의한 국산부품개발 방해로 가장 고전하는 분야는 電子部品이다. 전자부품의 국내자급도는 1990년 현재 67.4%이며, 전자부품의 對日 輸入比重은 57.3%(35억달러)에 달하고 있다. 한편 貿易協會에 의하면 일본기업들은 국산개발품에 대해 품목별로 對韓 輸出價格을 16.7%에서 70%까지 평균 34.5%를 인하, 국내시장을 교란시키고 있다고 한다.

3) 대부분의 신문보도 내용에서는 '低價 輸出攻勢'가 덤핑과 같은 것으로 취급되고 있다. 그러나 수출가격이 인하되더라도 수출국 국내 販賣價格보다 낮지 않거나 平均生産費보다 낮지 않다고 한다면 덤핑이라고 할 수 없는 것이다.

기술격차에는 반비례하는 것으로 상정하였다. 따라서 국내기업의 기술개발투자규모가 저하되거나 기술격차가 증가하는 경우 성공적인 국산화가 어렵게 된다.

이와 같은 맥락에서 외국기업의 低價攻勢는 국내기업의 국산화 진전으로 인한 시장점유율 하락을 막기 위해서 국내기업의 기술개발투자규모를 低下시키거나 技術隔差를 확대시키기 위한 경쟁전략의 일환으로 이해할 수 있다. 그리고 이에 대한 대응방안도 경쟁기업간의 전략적 대응관계 속에서 검토될 때 타당성이 입증될 수 있을 것이다.

II章에서는 모형을 설정한 후 반응함수를 유도하고, III章에서는 반응함수와 이윤함수의 특징을 활용하여 경쟁전략을 설명한다. IV章에서는 정상상태의 비교정학을 통하여 정책대안으로 제시되는 방안들에 대한 타당성을 검토한다. V章에서는 본고의 분석에 대한 논의와 관련 문헌과의 비교를 결론으로 제시한다.

II. 模　型

모형에는 2개의 기업이 존재한다. 하나는 국내기업이고, 다른 하나는 외국기업이다. 국내기업과 외국기업은 특정시장(여기서는 국내시장)에서 경쟁한다. 본고에서는 외국기업을 국내시장에 진출한 외국기업의 자회사(또는 본국에 소재하면서 수출을 전담하는 생산공장)와 본국에서 기술의 개발과 자회사에 대한 기술이전을 결정하는 본사가 복합된 것으로 가정한다[4].

두 기업은 2단계 경쟁을 한다고 가정한다[5]. 첫

---

4) 여기서는 외국기업의 영업행태가 시장에 따라 다른 것으로 가정한다. 즉, 외국기업이 국내시장에 진출하거나 국내에 상품을 수출할 때는 본국 시장을 상대로 활동할 때와는 다른 행태를 보인다는 것이다. 가격경쟁만을 고려할 때는 이러한 행태를 '價格差別'로 상정할 수 있으나, 본고에서는 기술경쟁효과를 반영하기 위하여 국내시장에 진출한 외국기업과 본국에서 활동하는 외국기업은 子會社(대리점)와 本社의 관계로 상정한다. 실제로는 기업의 실체가 하나이나 시장에 따라 서로 다른 두 개의 기업이 존재하는 것으로 간주하는 것이다. 따라서 국내기업의 경쟁상대는 가격경쟁(생산경쟁)단계에서는 다국적기업의 자회사와 같은 행태를 하는(국내에 진출한) 외국기업이고, 기술경쟁단계에서는 다국적기업의 本部(headquarter)와 같은 역할을 하는 본국의 기업이 된다.

본 모형에서 외국기업을 본부와 자회사의 결합체로 상정한 것은 현실과 맞지 않는 것처럼 보인다. 국내에 진출한 일본의 핵심부품 공급기업들의 대부분은 다국적기업이 아니기 때문이다. 그러나 외국기업이 현지 자회사를 통해 생산·공급하지 않고 본국에서 생산·수출을 한다고 하더라도, 본국 공급가격과 현지 수출가격이 같지 않다면 모형에서는 국내공급과 수출공급은 서로 다른 수준의 생산기술을 갖춘 두 개의 공장에서 생산된 제품으로 간주할 수 있다. 이 경우 두 개의 공장을 갖춘 외국기업이 수출을 목표로 하는 공장의 생산기술수준(국내공급용 공장으로부터의 기술이전을 통해서)을 변화시킴으로써 수출국에서의 제품가격, 시장점유율과 이윤에 영향을 미칠 수 있다고 상정할 수 있을 것이다.

실제로 국내기업과 경쟁하는 일본기업이 본국이나 다른 나라에 공급하는 가격과 한국에 수출하는 가격이 국산화성공 이전에는 매우 큰 차이를 보이고 있다. 이와 같은 맥락에서 본 모형에서 다국적기업형태의 외국기업을 상정한 것은 크게 무리가 없다고 판단된다.

5) 본고에서는 국내기업이 국산화에 성공하기 이전에도 이미 시장에 진입한 상태에 있다고 가정한다. 물론 국산화문제를 본고의 모형과는 다른 방식으로 상정할 수도 있다. 한 방법은 독점적으로 핵심부품을 공급하는 기업이 존재하는 시장에 대한 신규기업의

째는 技術競爭段階이다. 이 단계에서 국내기업은 기술수준을 향상시키기 위해 기술개발투자를 한다. 외국기업의 경우 본사의 기술개발속도는 外生的으로 주어져 있고, 국내기업의 기술개발강도에 따라 본사로부터 국내 지사나 본국내 수출생산공장에 이전되는 기술수준이 결정된다고 가정한다. 기술경쟁단계에서는 두 기업간의 기술격차가 결정된다.

둘째 단계에서는 生產競爭이 벌어진다. 생산경쟁단계에서 국내기업과 외국기업은 기술격차와 상대방의 생산량이 주어진 것으로 간주하고 생산수준을 결정한다. 둘째 단계의 균형생산량은 기술경쟁변수의 함수로 표시되므로, 두 기업의 이윤은 기술격차의 함수로 표시된다.

국내기업은 결국 두 개의 기업과 경쟁하는 셈이다. 생산경쟁에서는 외국기업의 국내 자회사와, 기술경쟁에서는 외국기업의 본사와 경쟁하는 것이다[6].

1. 生產競爭

기술경쟁은 생산경쟁이 시작되기 전에 수행되고, 생산경쟁에서는 기술경쟁의 결과가 외생변수로 작용한다. 따라서 생산경쟁단계의 이윤함수는 기술경쟁변수의 함수로 표시된다.

국내시장의 수요는 다음과 같은 선형함수의 형태를 취한다고 가정한다.

$$P = \sigma - Q \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \quad (1)$$

$$Q = d + f \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \quad (2)$$

여기서 d : 국내기업의 공급규모
f : 외국기업의 공급규모

를 의미한다.

가. 國內企業의 利潤極大化 條件

국내기업은 외국기업의 생산량을 주어진 것으로 간주하고 이윤을 극대화한다. 이 경우 국내기업의 收益函數와 利潤極大化 問題는 다음과 같이 표시할 수 있다.

$$\max_{d} \Pi_d = R_d(d,f) - C_d(d) \quad \cdots\cdots \quad (3)$$

$$R_d(d,f) = P(d+f)\cdot d \quad \cdots\cdots\cdots \quad (4)$$

$$C_d(d) = \hat{C}\cdot d \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \quad (5)$$

여기서 R_d : 국내기업의 수입
C_d : 국내기업의 생산비용
d : 생산량
$\hat{C}$: 단위생산비용

을 의미한다.

나. 外國企業의 利潤極大化 條件

외국기업도 국내기업의 생산량이 주어진 것으로 간주하고 이윤을 극대화한다. 외국기업의 수익함수와 이윤극대화 문제는 다음과 같이 표시할 수 있다.

'市場進入' 問題로 상정하는 것이다. 국산화를 기술개발이 전제가 되는 시장진입 문제로 다루는 것이다. 또 다른 방법은 '先制攻擊的'(pre-emptive) 특허신청 또는 라이센스의 맥락에서 국산화문제를 조망하는 것이다. 이와 같은 접근방법은 Gilbert-Newbery(1982), Reinganum(1983), Vickers(1985) 등의 분석과 성격을 같이한다고 할 수 있다.

6) 2단계 경쟁을 상정한 본 모형의 균형해는 '부분게임 완전균형해'로 도출된다.

$$\max_{f} \Pi_f = R_f(d,f) - C_f(f) \quad \cdots\cdots (6)$$

$$R_f(d,f) = P(d+f)\cdot f \quad \cdots\cdots\cdots (7)$$

$$C_f(f) = \widetilde{C}\cdot f \quad \cdots\cdots\cdots\cdots (8)$$

$$P(d+f) = \sigma - d - f \quad \cdots\cdots\cdots (9)$$

여기서 R_f: 외국기업의 수입

C_f: 외국기업의 생산비용

f : 외국기업의 생산량

$\widetilde{C}$: 외국기업의 단위생산비용

을 의미한다.

식 (3)과 식 (6)에서 도출되는 이윤함수는 각각 d와 f에 대해서 증가한다. 즉 각 기업의 시장점유율이 증가하면 이윤이 증가하는 것이다.

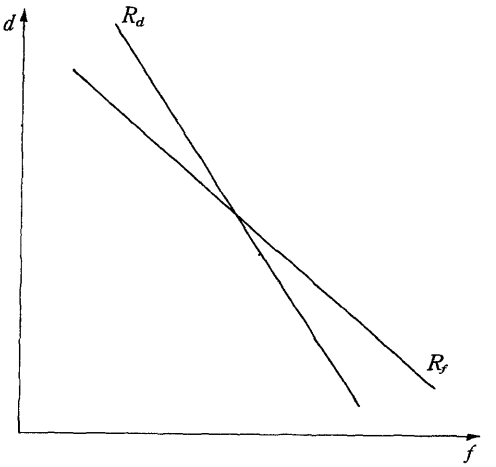
다. 生產競爭의 反應函數(reaction curves)

식 (3)과 식 (6)의 Nash 균형점은 국내기업과 외국기업의 생산반응함수가 교차하는 점에서 결정된다. 국내기업과 외국기업의 생산반응함수는 모두 우하향하며, 반응함수가 안정적 균형해를 갖는 경우 국내기업의 반응함수는 외국기업의 반응함수보다 급한 기울기를 갖는다[7].

라. 技術隔差와 生產競爭

생산경쟁(가격경쟁)뿐만 아니라 기술경쟁도 이윤율에 영향을 미친다. 기술경쟁은 기업의 기술수준을 결정하고, 기술수준은 기업의 생산비용을 변화시키기 때문이다. 기술수준이 생산비용에 미치는 영향을 반영하기 위하여, 個別企業의 費用函數를 기술수준의 減少函數라고 가정한다. 기

[圖 1] 生產反應函數



업의 기술수준 향상을 工程革新(費用節減)과 동일한 것으로 간주하는 것이다. 개별기업의 기술수준은 다음과 같은 함수형태로 표시할 수 있다고 가정한다.

$$\hat{C} = C_1 \cdot K_d^{-\alpha} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots (10)$$

$$\widetilde{C} = C_2 \cdot K_f^{-\alpha} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots (11)$$

여기서 C_1, C_2, α는 상수, K_f는 외국기업의 기술수준(기술능력, 기술축적정도), K_d는 국내기업의 기술수준을 나타낸다.

기술수준의 비율 $k = K_f/K_d$가 기업간 기술격차를 나타낸다고 가정하면, 국내기업과 외국기업의 비용함수 비율은 다음과 같이 나타낼 수 있다.

$$\frac{\hat{C}}{\widetilde{C}} = a\left(\frac{K_f}{K_d}\right)^{\alpha} = a(k)^{\alpha} \quad \cdots\cdots (12)$$

$$a > 0, \quad \alpha > 0, \quad k = \frac{K_f}{K_d}$$

7) 반응함수의 유도과정은 Spencer-Brander(1983) 참조.

식 (10), (11), (12)를 식 (3)과 (6)에 반영하여 기술경쟁결과가 주어졌을 때 국내기업과 외국기업의 이윤극대화 조건을 구하면, 국내기업과 외국기업의 생산공급규모와 이윤함수를 기술격차의 함수로 나타낼 수 있다.

$$\left.\begin{array}{ll} d=d(k), & f=f(k) \\ \Pi_d=\Pi_d(k), & \Pi_f=\Pi_f(k) \end{array}\right] \cdots (13)$$

여기서 분석의 편의를 위해서 식 (13)의 도함수 값을 다음과 같이 가정한다.

$$\left.\begin{array}{l} d'(k)<0, \quad d''(k)=0, \\ f'(k)>0, \quad f''(k)=0, \\ \Pi_d'(k)<0, \quad \Pi_d''(k)>0, \\ \Pi_f'(k)>0, \quad \Pi_f''(k)>0 \end{array}\right] \cdots (14)$$

식 (14)의 의미는 기술격차가 클수록 국내기업의 시장점유율은 작고, 외국시장의 시장점유율은 증가한다는 것을 의미한다. 이것은 또한 國內企業의 이윤함수는 기술격차의 減少函數, 外國企業의 이윤함수는 기술격차의 增加函數라는 것을 의미한다.

또한 식 (12)를 식 (9)에 대입하면 균형가격을 기술격차의 함수로 나타낼 수 있는데, 다른 조건에 변화가 없는 경우 기술격차가 작을수록 균형가격이 낮은 것을 쉽게 알 수 있다.

$$P=\frac{\sigma+(1+a(k)^{\alpha})\tilde{C}}{3}$$

$$\left(=\frac{\sigma+c_2 K_f^{-\alpha}+c_1 K_d^{-\alpha}}{3}\right) \cdots\cdots\cdots (9')$$

그러나 생산비는 기술이 축적됨에 따라 감소하기 때문에 균형가격은 기술격차(k)뿐만 아니라 技術蓄積의 크기(K_f, K_d)에 의해서도 변화한다. 국내기업이 기술개발투자(I_d)를 늘리고 외국기업이 자회사에 대한 기술이전(ξ)을 늘리는 경우 기술격차 k의 값은 기술투자(I_d)와 기술이전(ξ)의 상대적 크기에 따라 증가할 수도 있고 감소할 수도 있다. 기술격차가 축소되는 경우(k값이 감소하는 경우)에는 물론 식 (9′)에서 볼 수 있듯이 균형가격은 하락하게 된다. 그러나 기술격차가 증가하는 경우(k값이 증가하는 경우)에도 기술투자(I_d)나 기술이전(ξ)이 이루어지는 한 균형가격은 감소한다(식 (9′)을 k가 아니라 K_f와 K_d의 함수로 표시하여 살펴보면 쉽게 알 수 있다. 여기서 K_d와 K_f는 각각 I_d와 ξ의 증가함수).

2. 技術開發과 技術移轉

기술경쟁단계에서 국내기업은 기술개발투자를 통해서 기술격차를 줄이려고 노력하는 반면, 외국기업은 자회사에 대한 기술이전을 통해서 국내기업의 기술개발투자에 영향을 미치고자 한다.

국내기업의 기술수준은 기술개발투자수준, 외국기업과의 기술격차에 비례한다고 가정한다. 기술진보가 선진기술과의 격차에 비례한다는 가정은 학습과 '외부효과'를 반영한다. 이 가정은 이미 Findlay(1978)가 '相對的 後進性'(relative backwardness)假說로 소개한 것이다[8].

8) 본 모형에서는 기술개발과 기술이전 관계식을 외국기업의 본사와 자회사의 내부적 기술이전 관계로 설정한 Das(1987)와 Wang-Blomstrom(1992)의 '다국적기업의 기술이전 모형'을 참고하여 설정하였다.

$$\dot{K}_d = I_d \cdot k \cdot K_d \quad \cdots\cdots\cdots\cdots (15)$$

여기서 I_d : 국내기업의 기술개발투자규모

k : 국내기업과 외국기업의 기술격차 (기술진보의 학습효과를 반영)

를 의미한다.

식 (15)는 기술투자규모, 학습효과를 반영하고 있다. 기술수준은 당연히 기술개발투자규모에 비례한다. 또한 국내기업과 외국기업의 기술격차가 클수록 학습효과가 기술개발에 기여하는 정도는 증가한다.

외국기업의 국내 자회사의 기술수준은 본사의 기술진보속도와 본사로부터의 기술이전속도에 비례한다.

$$\dot{K}_f = \theta \xi K_f \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (16)$$

여기서 외국기업 본사의 기술진보속도 θ 는 외생변수라고 가정하고, ξ는 기술이전변수를 나타낸다.

식 (15)에서 국내기업이 조정할 수 있는 변수는 I_d이고, 식 (16)에서 외국기업의 조정변수는 ξ이다. 식 (15)와 식 (16)을 결합하면 기술격차의 운동방정식을 다음과 같이 유도할 수 있다.

$$\dot{k} = (\theta \xi - I_d \cdot k)k \quad \cdots\cdots\cdots (17)$$

기술경쟁단계에서 외국기업과 국내기업은 각각 식 (17)을 제약조건으로 하여 이윤의 현재가치를 극대화한다.

가. 國內企業의 技術開發投資

기술경쟁단계에서 국내기업의 목적함수는

$$\max_{I_d} \int_0^T e^{-rt}\{\Pi_d(k) - I_d\}dt \quad \cdots (18)$$

$$\text{s.t.} \quad \dot{k} = (\theta \xi - I_d \cdot k)k \quad \cdots\cdots (17)$$

$$\Pi_d(k) - I_d \geq 0 \quad \cdots\cdots\cdots (19)$$

여기서 식 (19)는 기술투자의 財源調達에 관한 조건으로, 이윤으로부터 留保된 자금이 투자재원으로 쓰인다는 것을 의미한다.

식 (17)~(19)에 해당하는 현재가치 Hamilton 함수는

$$H_d = \Pi_d(k) - I_d + \lambda(\theta \xi - I_d \cdot k)k + \mu(\Pi_d(k) - I_d) \cdots\cdots\cdots (20)$$

여기서 λ, μ는 乘數函數를 나타낸다.

ξ와 I_d를 操縱變數(control variable), k를 狀態變數(state variable)라 하고 Hamilton 함수의 극대화 조건을 구하면, 均衡解에서는 식 (17)과 橫斷條件(transversality condition), 그리고 다음 두 조건 식 (21)과 (22)가 충족되어야 한다.

$$\frac{\partial H_d}{\partial I_d} = 0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (21)$$

$$-\frac{\partial H_d}{\partial k} = \dot{\lambda} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (22)$$

식 (21)에서

$$-1 - \mu + \lambda(-k^2) = 0 \quad \cdots\cdots\cdots (23)$$

식 (22)에서

$$\dot{\lambda} = r\lambda - (1+\mu)\ \Pi_d'(k) - \lambda\frac{\partial \dot{k}}{\partial k} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots (24)$$

定常狀態(steady-state)의 균형을 상정하여 정

상상태의 조종변수와 상태변수의 값을 도출 활용한다. 식 (17)에서 $\dot{k}=0$이면

$$I_d \cdot k = \theta \xi \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (25)$$

이 성립한다. 식 (25)를 k에 대해서 풀면 k를 ξ와 I_d의 함수로 나타낼 수 있다. 기술격차 k의 도함수를

$$\frac{\partial k(I_d, \xi)}{\partial I_d} < 0, \quad \frac{\partial k(I_d, \xi)}{\partial \xi} > 0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (26)$$

와 같이 가정한다. 기술격차 k의 도함수의 부호를 식 (26)과 같이 상정한 이유는 국내기업의 기술투자가 늘어날수록 기술격차가 줄고 외국기업이 자회사에 기술이전을 많이 할수록 기술격차가 벌어지기 때문이다.

식 (25)를 식 (23), (24)에 대입하여 정리하면, 외국기업의 기술수준이 주어졌을 때 국내기업의 기술경쟁 반응함수를 유도할 수 있다. 식 (23)에서

$$\lambda = -\frac{(1+\mu)}{k^2} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (27)$$

식 (24)에서 $\dot{\lambda}=0$이면

$$\lambda = \frac{(1+\mu)\ \Pi_d'(k)}{r-\theta\xi+2k \cdot I_d} \quad \cdots\cdots\cdots (28)$$

이 성립한다. 식 (27), (28)에서

$$T_d(I_d,\ \xi\ ;\ \theta,\ r) = r+\theta\xi+\Pi_d'(k)k^2=0 \quad \cdots\cdots (29)$$

여기서 식 (29)는 陰函數로, 이것을 풀면 I_d를 ξ의 반응함수로 나타낼 수 있다. 다음 식 (30)은 어떤 조건에서 반응함수 $I_d(\xi)$가 陽의 기울기를 갖는지, 또는 陰의 기울기를 갖는지를 나타낸다.

$$I_d+(e+2)k\Pi_d'(k)>0 \quad \cdots\cdots\cdots (30\text{-A}) \quad (-)$$

$$I_d+(e+2)k\Pi_d'(k)<0 \quad \cdots\cdots\cdots (30\text{-B}) \quad (+)$$

여기서 $\left| e=\frac{\Pi_d'(k)}{k}\cdot\frac{k}{\Pi_d'(k)} \right| < 2$

식 (30-A)의 조건이 충족되면 기술개발투자 반응함수는 右下向한다. 반면 식 (30-B)의 조건이 충족되는 경우에는 반응함수가 右上向한다.

나. 外國企業의 技術移轉

외국기업의 목적함수는

$$\max_{\xi} \int_0^T e^{-rt}\{\Pi_f(k)-c(\xi)\}dt \quad \cdots (31)$$

$$\text{s.t.} \quad \dot{k}=(\theta\xi-I_d\cdot k)k \quad \cdots\cdots (17)$$

여기서 $c(\xi)$는 기술이전비용으로 ξ의 線型函數라고 가정한다. 식 (31), (17)에 해당하는 Hamilton 함수는

$$H_f=\Pi_f(k)-c(\xi)+\eta(\theta\xi-I_d\cdot k)k \quad \cdots\cdots\cdots (32)$$

여기서 η는 乘數函數를 나타낸다. ξ와 I_d를 조종변수, k를 상태변수라고 하면 식 (32)의 최적조건에서는 식 (17), 횡단조건, 그리고 다음 두 식 (33), (34)의 조건이 성립된다.

$$\frac{\partial H_f}{\partial \xi}=0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (33)$$

$$-\frac{\partial H_f}{\partial k}=\dot{\eta} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (34)$$

식 (33)에서

$$\eta=\frac{c'(\xi)}{\theta} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (35)$$

식 (34)에서

$$\dot{\eta}=r\eta-\eta\frac{\partial \dot{k}}{\partial k} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (36)$$

식 (25)를 식 (36)에 대입하고 식 (34)를 활용하면 외국기업의 기술경쟁 반응함수를 다음과 같이 구할 수 있다.

$$\begin{aligned} T_f(I_d,\ \xi;\theta,\ r) &= (r+\theta\xi)c'(\xi)-\theta\Pi_f'(k) \\ &= 0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (37) \end{aligned}$$

식 (37)을 활용하면 ξ를 I_d의 함수로 나타낼 수 있는데, 다음 식 (38)은 어떤 조건에서 기술이전 반응함수의 기울기가 陽의 값을 갖고, 어떤 조건에서 반응함수의 기울기가 陰의 값을 갖는지를 나타낸다.

$$I_d-\frac{\theta\Pi_f''(k)}{c'(\xi)}>0 \quad \cdots\cdots (38\text{-A}) \quad (-)$$

$$I_d-\frac{\theta\Pi_f''(k)}{c'(\xi)}<0 \quad \cdots\cdots (38\text{-B}) \quad (+)$$

식 (38-A)의 조건이 충족되면 기술이전 반응함수는 右下向한다. 반면 식 (38-B)의 조건이 충족되는 경우에는 반응함수가 右上向한다.

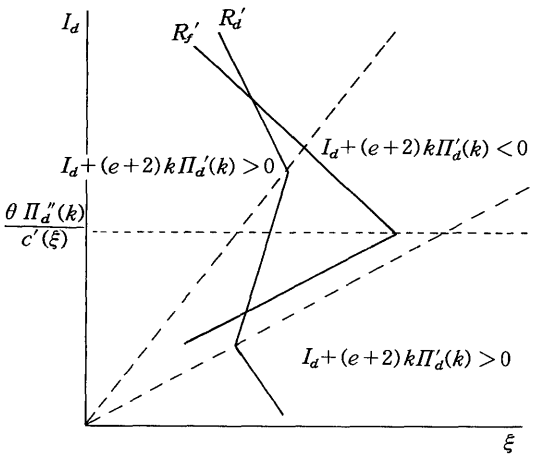
다. 定常狀態에서의 技術開發과 技術移轉 : 反應函數(reaction curves)

기술개발 반응함수와 기술이전 반응함수는 식 (30)과 식 (38)에 나타난 I_d와 ξ의 定義域에 따라 右上向하거나 右下向한다. 반응함수가 교차하는 점이 균형해라고 할 때 반응함수가 정의역에 따라 서로 다른 기울기를 가지는 경우에는 다수의 균형해가 존재할 수 있다. 또한 두 기업의 반응함수가 같이 右上向하거나 右下向하는 경우에는 안정적인 균형해를 얻을 수 있으나, 정의역에 따라 기울기가 다른 경우에는 안정성 조건이 충족되어야 한다. 본고에서 설정한 모형에서는 局地的으로 安定的이고 唯一한 균형해를 구할 수 있으나, 일반적인 경우 전체적으로 유일하고 안정적인 균형해를 구할 수 없다[9]. 이러한 제한하에서 본고에서는 안정적인 균형해만을 살펴보기로 한다.

定常狀態에서의 균형기술개발과 기술이전 수준은 할인율 ρ, 국내기업 공급량의 기술격차 탄성치 ε, 외국기업 본사의 기술진보속도 θ를 파라미터로 한다. 定常狀態에 이르면 균형가격은 더 이상 변하지 않으며, 생산량과 시장점유율도 변하지 않는다(식 (9′)와 식 (13) 참조).

9) 限界技術移轉費用 $c'(\xi)$에 대한 극단적인 제약조건을 가하는 경우에는 전체적으로 유일하고 안정적인 균형해를 구할 수 있다. 기술이전비용이 이전수준에 관계없는 경우 $c'(\xi)$는 0에 접근하므로 [圖 2]에서 기술이전 반응함수는 우상향하는 부분만 남게 되어 안정적인 균형해는 반응함수들이 우상향하는 영역에 위치한다. 반면 기술이전수준이 증가함에 따라 한계기술비용이 급격히 증가한다면($c'(\xi)\to\infty$), 기술이전 반응함수는 우하향하는 부분만 남게 되고 안정적인 균형해는 반응함수들이 우하향하는 영역에 위치하게 된다.

[圖 2] 定常狀態의 反應函數



Ⅲ. 競爭戰略

1. 戰略的 代替財와 戰略的 補完財[10]

기업간 생산-기술경쟁행태는 모형에서 유도한 反應函數와 本章에서 언급할 기업의 競爭戰略으로 설명할 수 있다. 일반적으로 한 기업이 보다 적극적인 경쟁전략(가격경쟁을 예로 들면 낮은 가격을 책정한다든지, 수량경쟁의 경우에는 공급량을 늘린다든지, 또는 광고공세를 취한다든지 하는 것을 의미)을 취할 때 다른 경쟁기업의 總利潤이 減少하는 경우 이 두 기업의 상품은 서로 代替財 관계에 있다고 한다. 補完財는 한 기업이 적극적인 경쟁전략을 취할 때 다른 경쟁기업의 總利潤이 增加하는 경우를 의미한다.

총이윤이 아니라 限界利潤의 변화와 관련시키면 戰略的 代替財-補完財 관계를 상정할 수 있다. 전략적 대체재는 한 기업의 적극적인 경쟁공세가 다른 경쟁기업의 限界利潤을 減少시키고, 전략적 보완재는 限界利潤을 增加시킨다는 점에서 일반적인 대체재나 보완재와 구별된다. 또한 전략적 대체재는 반응함수가 右下向하고, 전략적 보완재는 반응함수가 右上向하는 특징을 갖고 있다[11].

예를 들어 한 기업이 생산량을 늘릴 때 다른 경쟁기업의 한계이윤함수가 하향이동한다면 두 기업의 제품은 전략적 대체재 관계를 갖는데, 두 번째 기업은 한계이윤의 감소에 따라 생산량을 줄일 수밖에 없으므로 반응함수는 우하향하게 되는 것이다. 전략적 대체재의 경우 첫째 기업의 적극적 경쟁전략에 대한 다른 경쟁기업의 최선의 반응은 소극적인 경쟁전략을 펴는 것이다. 반대로 전략적 보완재의 경우 한계이윤함수가 상향이동하므로 반응함수는 우상향하게 된다. 이 경우에는 적극적인 경쟁전략이 최선의 반응이 된다.

한편 競爭段階가 둘 이상일 때는 '範圍의 經濟'(economies of scope) 또는 '共有의 經濟'(joint economies)가 존재하는지 판별할 수 있다. 여러 경쟁단계에서 전략변수(본 모형의 경우 생산량과 기술개발투자규모(또는 기술이전수준))의 값을 모두 증가시켰을 때 한계이윤이 증가하는 경우 범위의 경제 또는 공유의 경제가 존재한다고 한다.

10) 戰略的 代替財(strategic substitutes)와 戰略的 補完財(strategic complements)의 개념은 Bulow, et al. (1985)이 소개한 것이다. Fudenberg-Tirole(1984)도 똑같은 개념을 독립적으로 소개한 바 있다.

11) Fudenberg-Tirole(1984)은 전략적 대체재는 반응함수의 기울기가 陰인 경우, 전략적 보완재는 반응함수의 기울기가 陽인 경우로 정의했다.

전략적 대체재와 전략적 보완재의 개념은 경쟁기업들이 생산경쟁과 기술경쟁단계에서 보여주는 경쟁행태를 이해하는 데에 유용하다. 전략적 대체재 또는 보완재의 개념을 II章에 소개한 2기업 2단계 최적화문제에 적용시키면 기업간 競爭行態를 이해할 수 있다. 첫째 단계에서는 경쟁기업들이 기술격차를 결정하고, 둘째 단계에서는 생산수준을 결정한다는 것은 이미 앞에서 상정하였다. 식 (3)과 (6)에서 도출된 이윤함수를 k, $d(k)$, $f(k)$의 함수로 표시하면

$$\Pi_d = \Pi_d(k,\ d(k),\ f(k)) \quad \cdots\cdots \text{(39-A)}$$

$$\Pi_f = \Pi_f(k,\ d(k),\ f(k)) \quad \cdots\cdots \text{(39-B)}$$

와 같다. 식 (39-A, B)의 1次條件(first-order-conditions)을 구하면 식 (40-A, B)와 같다.

$$\frac{d\Pi_d}{dk} = \frac{\partial \Pi_d}{\partial k} + \frac{\partial \Pi_d}{\partial f} \cdot \frac{df}{dk} = 0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \text{(40-A)}$$

$$\frac{d\Pi_f}{dk} = \frac{\partial \Pi_f}{\partial k} + \frac{\partial \Pi_f}{\partial d} \cdot \frac{dd}{dk} = 0 \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \text{(40-B)}$$

식 (40-A)는 국내기업이 기술개발에 착수한 결과 기술격차가 축소된 경우의 1次條件이고, 식 (40-B)는 외국기업이 자회사에 대한 기술이전을 증대시켜 기술격차가 증가된 경우의 1次條件이다[12].

식 (40-A, B)의 좌변에 있는 첫째 항은 기술격차의 변화가 한계이윤에 직접적인 영향을 주는 정도를 나타내고, 둘째 항은 전략적 효과를 나타낸다[13]. 전략적 효과는 기술격차의 변화가 생산전략에 미치는 영향과, 생산전략 변화가 이윤에 미치는 영향을 나타낸다. 이러한 전략적 효과는 간단한 조작을 통해서 다시 범위의 경제와 반응

---

12) 식 (39-A), (39-B)에 나타난 1次條件은 逐次的 경쟁에 맞는 것이다. (39-A), (39-B)의 1차조건을 全微分하여 이것을 dk/dx, $dd(k)/dx$, $df(k)/dx$(여기서 dx는 외생변수의 변화율)에 대해서 풀어보면 기업들의 競爭戰略을 유도할 수 있다. 그러나 경쟁이 逐次的으로 이루어지지 않고 여러 시장에서 동시에 이루어지는 경우 1次條件은 식 (39-A), (39-B)와 달리 편미분 방정식 형태를 취한다. 이 경우 식 (38-A, B)의 Hessian 행렬식이 극대화의 필요조건인 陰半定符號條件(negative semi-definiteness)을 충족시킨다면 k, $d(k)$, $f(k)$의 외생변수에 대한 도함수 값을 쉽게 유도할 수 있다. 외생변수 x를 k에 긍정적 영향을 주는 외부적 충격(예를 들면 연구개발보조금)이라고 할 때, 외부적 충격이 k, d, f에 미치는 영향은

$$\frac{dk}{dx} \gtrless 0 \ (\frac{\partial \Pi_d}{\partial x} \gtrless 0) \quad \cdots\cdots\cdots\cdots \text{(f1-A)}$$

$$\text{sign}\ (\frac{dd(k)}{dx}) = \text{sign}\ (\frac{\partial^2 \Pi_d}{\partial d \partial k}) \quad \cdots \text{(f1-B)}$$

$$\text{sign}\ (\frac{df(k)}{dx}) = \text{sign}\ [\ (\frac{\partial^2 \Pi_d}{\partial d \partial k}) \cdot (\frac{\partial^2 \Pi_f}{\partial d \partial f})\ ] \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \text{(f1-C)}$$

로 나타낼 수 있다.

식 (f1-A)은 외부적 충격이 있을 때 기술격차를 축소시키려는 노력의 유무를 나타낸다. 식 (f1-B)는 생산단계에서 국내기업이 생산량을 어떻게 변화시킬 것인가는 기술경쟁과 생산경쟁에 범위의 경제가 존재하는가에 좌우된다는 것을 의미한다. 식 (f1-C)는 외부적 충격에 외국기업이 생산량을 어떻게 변화시킬 것인가는 범위의 경제가 존재하는지의 여부와 생산단계에서 전략적 대체관계가 존재하는가의 여부에 달려 있다는 것을 나타낸다.

외부적 충격이 국내기업의 이윤에 미치는 영향은 다음 식 (f2-A)와 같이 나타낼 수 있는데, (f2-A)의 마지막 항의 크기가 매우 작은 경우 1次條件을 활용하면 식 (f2-B)와 같이 요약할 수 있다.

$$\frac{d\Pi_d}{dx} = \frac{\partial \Pi_d}{\partial k} \cdot \frac{dk}{dx} + \frac{\partial \Pi_d}{\partial d} \cdot \frac{dd}{dx}$$

함수를 반영하는 관계식으로 재구성할 수 있다[14].

전략적 효과의 부호를 범위의 경제 효과와 반응함수의 기울기로써 나타내면 다음과 같이 표시할 수 있다.

$$\text{sign}\left(\frac{\partial \Pi_d}{\partial f}\cdot\frac{df}{dk}\right) = \text{sign}\left[\left(\frac{\partial \Pi_f}{\partial d}\cdot\frac{dd}{dk}\right)\cdot\left(\frac{df(d)}{dd}\right)\right] \quad \cdots\cdots\cdots\cdots \text{(41-A)}$$

$$\text{sign}\left(\frac{\partial \Pi_f}{\partial d}\cdot\frac{dd}{dk}\right) = \text{sign}\left[\left(\frac{\partial \Pi_d}{\partial f}\cdot\frac{df}{dk}\right)\cdot\left(\frac{dd(f)}{df}\right)\right] \quad \cdots\cdots\cdots\cdots \text{(41-B)}$$

여기서 우변의 첫째 괄호의 부호는 범위의 경제가 존재하는가의 여부로 판별할 수 있으며, 둘째 괄호의 부호는 반응함수의 기울기로써 판별할 수 있다. 따라서 전략적 효과가 陽의 효과를 갖는가 아니면 陰의 효과를 갖는가는 생산경쟁과 기술경쟁에 범위의 경제가 존재하는가의 여부와 생산단계의 반응함수의 기울기에 좌우된다.

2. 生產競爭: 戰略的 代替關係

본 모형에서는 기술격차가 변화할 때 이윤이 증감하는가의 여부를 통하여 생산경쟁과 기술경쟁 사이에 범위의 경제가 존재하는가를 파악한다. 국내기업이 기술개발에 성공하여 국내기업과 외국기업의 기술격차가 축소되면, 생산경쟁단계에서 국내기업의 시장점유율과 이윤율이 증대한다. 따라서 국내기업의 입장에서 볼 때 생산경쟁과 기술경쟁 사이에 범위의 비경제가 존재한다(이윤함수의 생산변수와 기술변수에 대한 2차도함수 값의 부호가 陰이다).

반대로 외국기업의 本社로부터 子會社로 이전되는 기술의 수준이 향상되어(또는 국내시장에의 수출을 목표로 생산하는 외국기업의 생산기술수준을 높이는 경우) 기술격차가 증대되면, 생산경쟁단계에서 외국기업의 시장점유율과 이윤이 상승한다. 이 경우 외국기업의 입장에서 볼 때 생산경쟁과 기술경쟁 사이에는 범위의 경제가 존재하게 된다(이윤함수의 생산변수와 기술변수에 대한 2차도함수 값이 陽이다).

한편 線型需要函數와 數量競爭을 가정했기 때문에 생산단계에서 국내기업과 외국기업의 생산물은 戰略的 代替財의 특성을 갖는다[15]. 즉 생산단계에서는 기업간의 반응함수가 右下向하는 것이다(반응함수의 기울기가 陰의 값을 갖는다).

$$+\frac{\partial \Pi_d}{\partial f}\cdot\frac{df}{dx}+\frac{\partial \Pi_d}{\partial x} \quad \cdots\cdots\cdots \text{(f2-A)}$$

$$\text{sign}\left(\frac{d\Pi_d}{dx}\right) = \text{sign}\left[\left(\frac{\partial \Pi_d}{\partial f}\right)\cdot\left(\frac{df}{dx}\right)\right] \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \text{(f2-B)}$$

동시적으로 시장거래가 일어나는 경우에 대한 자세한 논의는 Bulow, et al.(1985) 참조.

13) 전략적 효과의 개념에 대한 정의는 Bulow, et al.(1985)와 Tirole(1988) 참조.

14) 여기서는 외국기업의 시장점유율 증가가 국내기업의 이윤에 미치는 영향($d\Pi_d/df$)과 국내기업의 시장점유율 증가가 외국기업의 이윤에 미치는 영향($d\Pi_f/dd$)과 같은 부호를 갖고 있다는 것을 활용하였다.

15) Bulow, et al.(1985)은 전략적 대체재와 전략적 보완재를 판단하는 기준을 제시하고 있다. 본고의 모형에서는 선형수요함수 및 수량경쟁 가정 때문에 생산반응함수가 우하향하는 전략적 대체재의 특성을 갖는다.

기술격차가 축소되면 국내기업의 생산반응함수는 우측으로 이동하고, 외국기업의 생산반응함수는 좌측으로 이동한다. 따라서 기술격차가 축소되면 국내기업의 생산공급량은 증가하고 외국기업의 생산공급량은 감소한다. 여기서 기술격차 수준 k를 결정짓는 전략변수는 I_d와 ξ이다. I_d가 증가하면 기술격차가 축소되고, ξ가 증가하면 기술격차가 증가한다. 분석의 편의상 국내기업이 기술개발에 착수하는 경우를 먼저 생각해 보고, 다음 외국기업이 기술이전수준을 변화시키는 경우를 생각해 본다.

가. 技術開發

최종생산물이 전략적 대체재이고 생산경쟁과 기술경쟁 사이에 범위의 비경제가 존재하므로 식 (41-A)의 전략적 효과는 陰의 값을 갖는다[16]. 따라서 식 (41-A)에 의해서 기술격차 증대의 한계이윤에 대한 직접효과가 陽의 값을 갖는 것을 알 수 있다. 그런데 기술격차는 기술개발투자에 반비례하므로 기술개발투자의 한계이윤에 대한 직접효과는 陰의 값을 갖게 된다. 이것은 限界收入이 限界費用과 같아지는 점보다 더 높은 점에서 기술투자수준을 결정한다는 것을 의미한다.

나. 技術移轉

외국기업이 기술이전을 통해 기술격차에 영향을 미치는 경우 식 (41-B)의 전략적 효과는 陽의 값을 갖는다[17]. 최종생산물이 전략적 대체재이고 생산경쟁과 기술경쟁 사이에 범위의 경제가 존재하기 때문이다. 따라서 기술격차 증대의 한계이윤에 대한 직접효과는 陰의 값을 갖게 된다. 그런데 기술격차는 기술이전과 같은 방향으로 움직이므로 기술이전의 한계이윤에 대한 직접효과는 陰의 값을 갖는다. 이것의 의미는 한계수입과 한계비용이 같아지는 점보다 높은 수준까지 외국기업이 자회사에 기술이전을 한다는 것이다.

多段階競爭을 할 때 기업이 전략적 효과를 고려한다면 매 단계마다 반드시 한계이윤이 한계비용과 같아지도록 전략변수의 값을 결정하지는 않을 것이다. 기술경쟁단계의 전략변수가 다음 경쟁단계인 생산단계의 한계이윤율에 영향을 주는 전략적 효과에 따라서(한계이윤과 한계비용이 일치하는 점보다 높은 점에서) 과잉투자가 이루어질 수도 있고 반대로 과소투자가 이루어질 수도 있다[18].

결과적으로 국내기업과 외국기업의 이윤함수는 생산량과 기술전략변수(기술격차 k가 아니라 기술투자변수 I_d나 기술이전변수 ξ)에 대해서 범위의 경제를 갖고 있다고 할 수 있다. 왜냐하면 이윤함수의 생산량과 기술개발투자(또는 기술이전)에 대한 2차도함수가 陽의 값을 갖기 때문이다.

두번째 경쟁단계인 생산경쟁과 첫번째 경쟁단

16) 식 (41-A)의 右邊 중괄호 안의 첫번째 소괄호가 陽의 값을 갖는 이유는 이윤함수가 외국기업의 것이기 때문이다.

17) 각주 12)에서와 마찬가지 논리로 식 (41-B)의 右邊 중괄호 안의 첫번째 소괄호의 값이 陰인 이유는 이윤함수가 외국기업의 것이 아니기 때문이다.

18) 경쟁기업의 시장진입을 억제하기 위한 수단으로 '生産能力에 대한 超過 投資'(excess capacity)가 활용될 수 있다는 Dixit의 이론은 위에서 논의한 내용의 특수한 경우라고 할 수 있다. Bulow, et al. (1985) 참조.

계인 기술경쟁 사이에 범위의 경제가 존재하고, 생산경쟁에서 두 기업의 제품이 전략적 대체재인 경우에는 첫번째 경쟁단계에서 적극적인 전략을 취하는 것이 타당하다. 즉 두 기업의 입장에서는 기술경쟁단계의 전략변수의 값을 증대시키는 것이 최선인 것이다.

따라서 기술경쟁은 국내기업의 기술개발투자를 증대시키고, 국내기업의 기술개발성공(국산화 성공)은 균형가격의 하락을 유발한다. 또한 국내기업이 적극적인 기술개발투자를 시도하고 외국기업이 이에 대해 최적반응하는 경우 균형가격은 더욱 하락하게 된다. 본고에서는 가격경쟁을 상정하지 않고 수량경쟁을 상정하였기 때문에, 경쟁전략의 변화는 수량변화를 통하여 균형가격의 하락으로 연결된다. 국내기업이 기술투자규모를 증대하여 국산화에 全力하는 경우 외국기업의 최선의 반응은 적극적인 기술경쟁(기술이전)전략을 취하는 것이므로 국산화제품의 가격이 하락하는 것이다. 이와 같은 맥락에서 국내기업의 국산화 성공에 대한 일본기업의 低價供給攻勢는 寡占的 시장에서 나타나는 경쟁전략의 一環이라고 할 수 있다.

Ⅳ. 定常狀態의 比較靜學

1. 技術開發과 技術移轉 : 戰略的 代替關係와 補完關係

기술경쟁단계에서 기술개발과 기술이전은 전략적 대체관계가 될 수도 있고 보완관계가 될 수도 있다. 식 (29)와 (37)에서 도출되는 기술개발과 기술이전의 반응함수가 조건에 따라 우하향하거나 우상향하기 때문이다. 또한 반응함수의 형태에 따라 전략적 대응방식이 변화하기 때문에 전략적 경쟁관계는 기술경쟁과 관련된 정책변수 결정에 중대한 함의를 갖는다.

2. 比較靜學

식 (29)와 (37)에 유도된 반응함수를 全微分하여 비교정학적으로 분석하면 低價供給戰略에 대한 대응책으로 제시되는 조정관세, 기술개발보조금, 수요창출 등이 定常狀態의 균형해에 미치는 영향을 평가할 수 있다. 그런데 외생변수가 초기균형해에 미치는 영향은 반응함수가 전략적 대체관계에 있는 영역에 위치하는지 아니면 전략적 보완관계에 위치하는지에 따라 서로 다른 양상을 보인다.

가. 調整關稅

관세부과는 외국기업의 생산비용을 $\tilde{C}$에서 $(1+t)\tilde{C}$로 증가시키는 효과가 있다(여기서 t는 관세율이다). 조정관세를 부과하여 외국기업의 생산비용이 상승하면 국내기업의 시장점유율과 한계이윤이 상승하나, 외국기업의 시장점유율과 이윤은 하락한다. 이때 국내기업의 최적 기술투자규모는 주어진 외국기업의 기술이전수준에 대해서 모두 하락하고, 외국기업의 반응함수는 아래쪽으로 이동한다.

시장점유율과 이윤의 변화가 국내기업과 외국

기업의 기술경쟁에 미치는 영향은 두가지 요인이 좌우한다. 첫째는 조정관세의 부과에 대한 기술투자 반응함수와 기술이전 반응함수의 相對的 敏感性이다. 둘째는 기술개발과 기술이전이 전략적 대체재인가 아니면 전략적 보완재인가 하는 문제이다.

초기균형점이 전략적 대체재의 영역에 위치하는 경우 이윤증가에 대해 국내기업의 기술투자 반응함수가 이동하는 정도가 이윤감소에 대해 외국기업의 기술이전 반응함수가 이동하는 정도보다 훨씬 클 때에는 I_d는 감소하나 ξ는 증가한다. 그러나 초기균형이 전략적 보완재의 영역에 위치하는 경우 똑같은 조건에서 I_d와 ξ가 모두 감소한다.

반대로 기술이전 반응함수가 이동하는 정도가 기술투자 반응함수가 이동하는 정도보다 훨씬 클 때에는 전략적 대체재의 영역에서는 I_d는 증가하고 ξ는 감소하며, 전략적 보완재의 영역에서는 모두 증가한다.

기술이전 반응함수와 기술투자 반응함수가 이동하는 정도가 비슷한 경우 전략적 대체재의 영역에서는 I_d와 ξ가 모두 감소하나, 전략적 보완재의 영역에서는 I_d는 감소하고 ξ는 증가할 가능성이 높아진다.

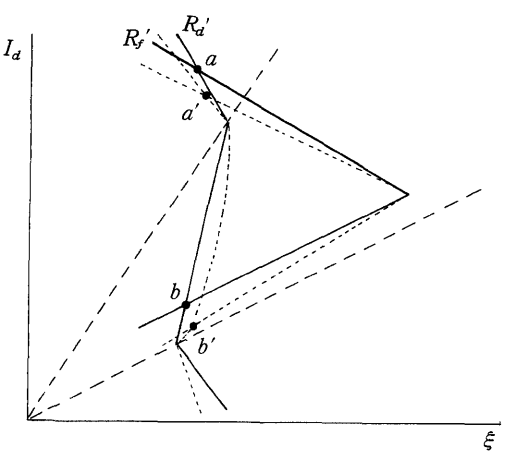
조정관세부과의 효과가 기술투자와 기술이전을 감소시킬 수도 있고 증가시킬 수도 있는 까닭은 다음과 같이 설명할 수 있다. 첫째, 국내기업의 기술투자가 감소함에 따라 국내기업과의 기술경쟁의 중요성이 반감되었다고 판단하는 경우, 외국기업의 자회사에 대한 기술이전 동기가 저하되어 기술이전규모가 조정관세부과 이전보다 감소할 수 있다. 둘째, 반면 외국기업의 기술이전 규모가 증가하는 경우는 주어진 국내기업의 기술투자수준에서 외국기업이 이윤하락을 상쇄하기 위해 생산부문에 대한 기술이전수준을 높일 때에 발생한다(국내기업의 입장에서도 같은 논리를 전개할 수 있다).

이상의 논의로 미루어 볼 때 조정관세가 기술투자수준이나 기술이전수준을 저하시켜 생산제품의 가격하락을 억제할 수 있는 가능성은 극히 제한된 경우로 국한된다는 것을 알 수 있다.

나. 技術開發支援 : 補助金

국내기업에 대한 기술개발보조금지급이 실제로 투입된 투자액의 일부를 보조해 주는 것이라고 가정하면 식 (29)의 보조금지급 후의 우변 I_d항은 $(1-s)I_d$로 변화한다(여기서 s는 보조금 비율이다). 이때 보조금이 증가하면 국내기업의 기

[圖 3] 調整關稅賦課效果



a, a' : 전략적 대체재의 경우

b, b' : 전략적 보완재의 경우

술개발 반응함수는 주어진 외국기업의 기술이전 수준에서 모두 상승한다는 것을 식 (29)에서 쉽게 알 수 있다. 한편 식 (37)도 국내기업에 대한 보조금 지원에 반응하여 위쪽으로 이동한다.

최초의 균형점이 전략적 대체재의 영역에 있는 경우 기술개발투자 반응함수가 기술이전 반응함수보다 훨씬 더 민감하게 이동하면 새로운 균형점에서 I_d는 보조금지급이 있기 전보다 증가하고, ξ는 감소한다. 반면 전략적 보완재의 경우 똑같은 반응함수조건에서 보조금지급은 기술개발투자규모와 기술이전수준을 모두 증가시킨다.

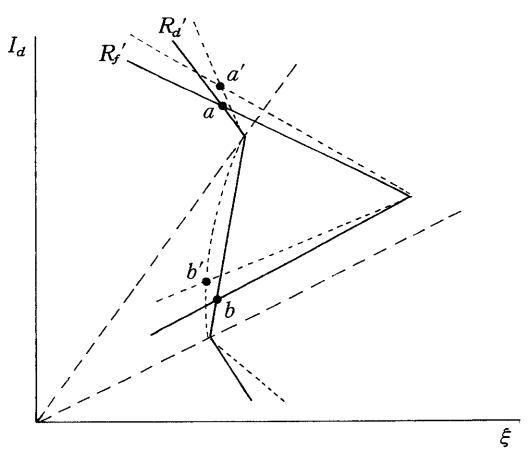
위와 같은 경우 국내기업에 대한 기술개발지원의 증대는 외국기업의 기술이전동기를 저하시키고 국내기업의 기술투자유인을 제고할 수도 있으나, 국내기업과 외국기업의 기술경쟁을 가속시켜 기술개발투자규모와 외국기업이 자회사에 이전하는 기술수준을 상승시킬 수도 있는 것이다.

반대로 기술이전 반응함수가 기술투자 반응함수보다 민감하게 반응하는 경우 전략적 대체재의 영역에서 I_d는 감소하는 반면 ξ는 증가한다. 똑같은 반응함수조건에서 초기균형이 전략적 보완재의 영역에 있는 경우 I_d와 ξ는 모두 감소한다. 따라서 외국기업이 공격적인 기술경쟁전략을 취하는 경우 국내기업의 기술투자에 대한 보조금의 증대는 오히려 투자규모의 萎縮을 유발할 가능성이 있는 것이다.

다. 國產需要創出

선형수요함수의 경우 식 (29)의 우변에 있는 $\Pi_d'(k)$는 국산수요에 대해서 감소함수이므로, 국산수요가 증가하면 국내기업의 반응함수는 주어진 외국기업의 기술이전수준에서 모두 상승하게 된다. 반면 식 (37)로 나타나는 외국기업의 반응함수는 국산수요창출에 반응하여 아래쪽으로

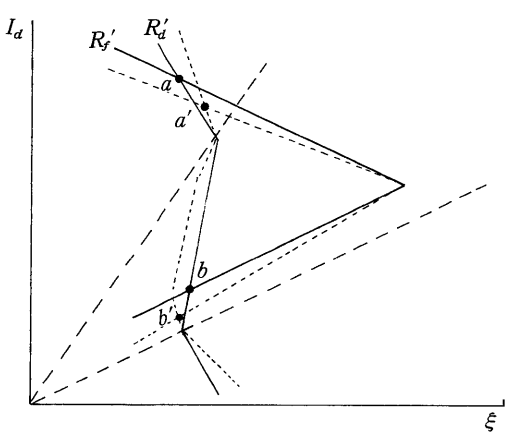
[圖 4] 技術開發支援效果



a, a' : 전략적 대체재의 경우

b, b' : 전략적 보완재의 경우

[圖 5] 需要創出效果



a, a' : 전략적 대체재의 경우

b, b' : 전략적 보완재의 경우

이동한다.

국산화 신제품에 대한 의도적 수요창출도 최초 균형점의 위치가 어디에 있었는가에 따라 다른 효과를 나타낸다. 새로운 균형점이 전략적 대체재의 영역에 위치하는 경우 국내기업의 기술개발 투자규모 I_d는 감소하고, 외국기업의 기술이전수준 ξ는 증가한다. 반면 균형점이 전략적 보완재의 위치에 놓이는 경우 I_d와 ξ는 모두 하락한다.

일반적으로 국산수요가 창출되면 기술개발투자 수준이 증대하리라고 예상할 수 있다. 그러나 국산수요창출이 기술개발투자수준을 증대시키리라는 예상은 외국기업의 전략적 대응을 감안하지 않은 것이다. 전략적 대체재의 영역에서는 기술투자 반응함수가 I_d를 증가시키는 방향으로 이동하는 데서 볼 수 있듯이 국산수요가 창출되면 단기적으로는 기술투자가 증가한다. 반면 국산수요창출에 따라 외국기업의 시장점유율이 떨어지면 외국기업의 기술이전규모는 줄어들게 된다. 그런데 외국기업의 기술이전이 감소하면 국내기업에 대한 기술경쟁 압박이 완화되어 기술투자 유인이 감소된다. 따라서 정상상태에서 국내기업의 기술투자규모는 감소하게 된다.

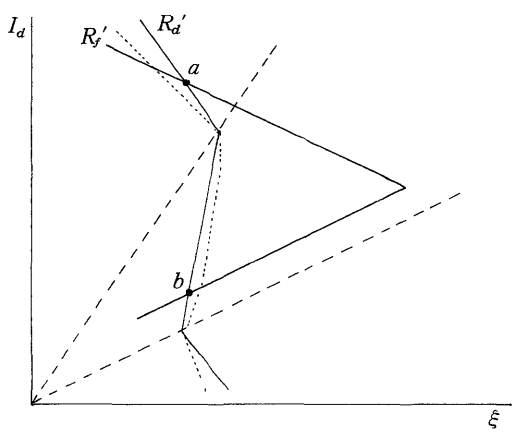
라. 外國企業의 技術進步와 割引率의 變化

외국기업 본사의 기술진보에 대해 국내기업의 기술개발투자 반응함수는 아래쪽으로 이동하나, 외국기업의 기술이전 반응함수가 이동하는 방향은 불분명하다. 식 (29)를 전미분하여 θ값의 변화에 대한 $I_d(\xi)$의 변화를 살펴보면 주어진 ξ에 대해 $I_d(\xi)$가 감소하는 것을 쉽게 알 수 있다. 반면 식 (37)을 전미분하여 θ값의 변화에 대한 $\xi(I_d)$의 변화를 살펴보면, $\xi(I_d)$의 위치는 ξ $c'(\xi)-\Pi_f(k)(e_f+1)$의 부호에 따라 달라진다. 따라서 새로운 균형해의 위치는 불분명하다.

그런데 $c'(\xi)$의 값이 아주 작은 경우에는 T_f/θ가 陰의 부호를 갖게 되므로 기술이전 반응함수가 위쪽으로 이동하여(전략적 보완재의 영역에 위치) 새로운 균형점에서 I_d와 ξ는 증가한다. 이것의 의미는 외국기업의 본사와 지사간에 기술이전이 용이한 경우 국내기업과 외국기업의 기술격차가 쉽게 확대될 것이므로 국내기업이 생존을 위해서 적극적인 기술개발투자를 할 수밖에 없다는 것이다.

반대로 $c'(\xi)$가 매우 큰 경우에는 T_f/θ가 陽의 값을 갖게 되므로 기술이전 반응함수가 아래쪽으로 이동한다(전략적 대체재의 영역에 위치). 새로운 균형점에서 I_d와 ξ가 증감하는가의 여부는 θ의 변화에 대해서 기술투자반응함수와 기

[圖 6] 外國企業의 技術進步



a : 전략적 대체재의 경우

b : 전략적 보완재의 경우

술이전 반응함수 중 어느 것이 더 민감하게 반응하는가에 따라 결정된다. 기술투자 반응함수가 더 민감하게 반응하는 경우 I_d는 증가하나 ξ는 감소하고, 기술이전 반응함수가 더 민감하게 반응하는 경우 반대의 현상이 발생한다. 한편 할인율(이자율)이 하락하는 경우는 조정관세부과와 정반대 상황을 유발한다. 식 (29)와 (37)을 살펴보면 이자율이 하락할 때 기술개발 반응함수와 기술이전 반응함수는 위쪽으로 이동하는 것을 쉽게 알 수 있다. 따라서 조정관세부과효과와 대조되는 결론을 유도할 수 있다.

V. 結　論

국산화가 유발하는 생산비용절감은 시장점유율과 이윤을 증대시키므로, 기술투자(기술이전)와 생산경쟁 사이에는 범위의 경제가 존재한다. 따라서 생산경쟁이 전략적 대체관계에 있는 경우 경쟁기업간의 기술경쟁은 적극적인 양상을 띠게 된다. 즉, 생산단계의 경쟁자를 견제하기 위한 전략적 대응의 결과 기술경쟁단계에서 '過剩'된 技術投資와 技術移轉이 예상되는 것이다. 그리고 과잉된 기술경쟁의 결과는 製品價格의 '急速'한 下落으로 연결된다. 이와 같은 맥락에서 최근 보도된 바 있는 국산화 신제품에 대한 외국기업의 저가공세는 과점적 시장에서 나타나는 '자연스런' 현상으로 이해할 수 있다.

또한 기술경쟁단계에서 技術開發投資와 技術移轉은 戰略的 代替關係뿐만 아니라 補完關係를 가질 수 있다. 대조적인 전략적 대응관계가 가능하다는 것은 이른바 '전략적 무역(산업)정책'에서 주장하는 관세부과나 보조금지급이 국내기업의 시장점유율과 R&D 규모를 항상 增大시키는 것은 아니라는 것을 의미한다[19]. Brander-Spencer 流의 戰略的 貿易(產業)政策理論은 戰略的 代替財의 경우에만 妥當하다. 그런데 Spencer-Brander(1983)에서는 생산반응함수와 R&D 반응함수 모두 右下向하는 전략적 대체재인 반면, 본고에서는 R&D 반응함수들이 전략적 대체재가 되는 경우도 있고 보완재가 되는 경우도 있으므로 本稿의 분석결과는 Spencer-Brander(1983)의 결과를 포괄하는 보다 一般的인 것이라고 할 수 있다.

외국기업이 低價攻勢를 취하는 상황에서 국내기업의 국산화 노력을 보호하기 위한 대응전략으로 제시되는 정책변수들의 효과를 事前的으로 예측하기는 어렵다. 반응함수들의 외생변수에 대한 민감도와 최초 균형점의 위치가 전략적 대체재의 영역과 전략적 보완재의 영역 중 어느 곳에 위치하는지에 따라 정책효과가 다른 양상을 띠기 때문이다. 이것의 의미는 소기의 정책효과를 달성하기 위해서는 국내외기업의 반응함수에 대한 많은 情報가 필요하다는 것이다. 즉, 기업의 전략이나 시장의 특수상황에 대한 고려가 없이 無差別的으로 적용되는 지원정책은 큰 효과가 없다는 것이다.

19) Spencer-Brander(1983)는 정부가 自國企業에 R&D 보조금이나 수출보조금을 지급함으로써 외국 경쟁기업과의 기술격차를 증대시키고 자국기업의 시장점유율을 제고하여 외국기업의 이윤을 자국기업으로 移轉(shifting)시킬 수 있다는 것을 보여주고 있다.

본고에서는 가격하락에 따르는 수요자(생산업자)의 잉여(이윤증대)는 고려하지 않았다. 이것을 감안할 경우 외생변수의 정책효과는 더욱 증폭될 것이나 定性的인 분석결과는 크게 변하지 않을 것이다. 또한 본고에서는 기술이전이 외국기업의 내부적 현상으로만 취급되었다. 만약 외국기업으로부터 국내기업으로 기술이 無費用으로 '移轉'(spill-over)될 수 있다면 외국 기업의 기술경쟁유인(기술이전유인)을 억제하는 정책은 바람직하지 못할 것이다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

Bulow, J.I., J.D. Geanakoplos, and P.D. Klemperer, "Multimarket Oligopoly : Strategic Substitutes and Complements," *Journal of Political Economy*, 93, 1985, pp. 488～511.

Das, S., "Externalities and Technology Transfer through Multinational Corporations : A Theoretical Analysis," *Journal of International Economics*, 22, 1987, pp. 171～182.

Findlay, R., "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology : A Simple Dynamic Model," *Quarterly Journal of Economics*, 92, 1978, pp. 1～16.

Fudenberg, D. and J. Tirole, "The Fat-Cat Effect, the Puppy-Dog Ploy, and the Lean and Hungry Look," *American Economic Review Papers and Proceedings*, 74, 1984, pp. 361～366.

Gilbert, R. and D. Newbery, "Pre-emptive Patenting and the Persistence of Monopoly," *American Economic Review*, 72, 1982, pp. 514～526.

Reinganum, J., "Uncertain Innovation and the Persistence of Monopoly," *American Economic Review*, 73, 1983, pp. 741～748.

Spencer, B.J. and J.A. Brander, "International R&D Rivalry and Industrial Strategy," *Review of Economic Studies*, 50, 1983, pp. 707～722.

Tirole, J., *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge : the MIT Press, 1988.

Vickers, J., "Pre-emptive Patenting, Joint Ventures, and the Persistence of Oligopoly," *International Journal of Industrial Organization*, 3, 1985, pp. 261～273.

Wang, J. and M. Blomstrom, "Foreign Investment and Technology Transfer : A Simple Model," *European Economic Review*, 36, 1992, pp. 137～155.

家電流通構造의 問題點과 改善方案

南 逸 聰

本稿에서 筆者는 우리나라의 家電流通市場의 현황 정리 및 분석을 통하여 가전유통시장에 존재하는 問題點을 파악하고 厚生增進을 기할 수 있는 정책대안을 찾아보고자 하였다. 本稿에서 밝혀진 주요내용은 다음과 같다.

家電流通市場이 가지고 있는 가장 큰 문제점은 家電 3社에 의한 排他的 代理店制이다. 家電 3社의 排他的 代理店制는 製造段階의 경쟁을 제한하고 제조단계에의 進入을 封鎖하는 진입장벽이 되고 있을 뿐 아니라 中小企業의 성장과 전문화를 저해하고 있으며, 家電 量販店의 성장을 가로막는 요인이 되고 있다. 따라서 家電 3社의 배타적 거래는 公正去來法의 '부당한 구속조건부 거래'에 해당하며 이에 대한 公正去來規制가 필요하다. 효과적인 규제를 위해서 公正去來委員會는 차별적 대우 등 암묵적인 배타적 거래의 유지수단에 조사의 초점을 맞추어야 할 것이며, 損害賠償制度의 적극적 이용을 유도하는 것이 필요하다고 판단된다.

Ⅰ. 序 論

1950년대말 라디오를 조립하는 것으로 시작한 우리나라의 家電産業은 30여년이 지난 오늘날 內需뿐 아니라 輸出에 있어서도 세계수준의 산업으로 성장하였다[1]. 1991년 현재 가전산업의 總生産額은 8조 1천억원을 초과하였으며, 이 중 약 56.9%인 60억 5,400만달러가 수출되었다. 1980년대 초까지 국내판매가 수출을 크게 앞질렀으나 1980년대 중반 이후 수출이 국내수요를 앞지르기 시작하여 현재도 輸出이 國內販賣에 비해 큰 실정이다. 그러나 1988년의 올림픽을 계기로 國內需要가 폭발적으로 증가함에 따라 國內販賣의 重要性이 다시 급증하는 추세에 있다. 상품면에서도 국내 가전업계는 지난 30여년간 큰 변화를 경험하였다[2].

筆者: 本院 研究委員

* 草稿를 읽고 유익한 조언을 해준 本院의 李元暎, 崔鍾元, 金周勳 博士께 감사드리며, 또한 자료수집 및 원고정리에 힘써준 李京美 研究員과 文永蘭 研究助員에게도 감사드린다. 本稿에서 발견되는 오류는 물론 전적으로 필자의 책임임을 밝혀둔다.

1) 우리나라 가전산업의 嚆矢는 1959년 금성사가 라디오를 생산하기 시작한 것으로 알려져 있다.

2) 1988년 이후 가전용품에 대한 국내수요는 연평균 약 40%의 급성장을 보였다.

초기에는 라디오, 선풍기 등이 주요상품이었으나 이들은 오래 전에 컬러TV, VTR, 냉장고, 세탁기 등에게 그 자리를 내준 상태이며 이들 상품도 商品의 高級化, 差別化가 끊임없이 이루어지고 있다.

家電商品은 세계적으로 한 사회의 所得水準이 일정한 단계에 도달하면 수요가 급증하는 패턴을 보이고 있는데, 우리나라는 이미 이 단계를 넘어선 것으로 보이며 가전상품이 消費支出에서 차지하는 比重은 상당히 높을 것으로 추측된다. 또한 우리나라의 가전산업은 상품의 종류, 품질, 다양성 등에서 선진국의 가전산업 수준에 근접해 있으며, 差別化 過程의 加速化, 製品週期(product cycle)의 短縮 등 성숙화된 소비재시장의 특징을 보여주고 있다. 한마디로 가전산업은 국내에 생산능력, 기술수준 등을 갖춘 生産基盤과 大規模 需要가 모두 존재하는 산업이며, 여러 측면에서 한국경제내의 산업 중 자본주의가 발달한 선진국의 시장과 가장 가까운 산업의 하나라고 볼 수 있다.

그동안 가전산업에 대한 논의는 技術開發과 國際競爭力을 중심으로 이루어져 왔으며, 국내 소비자후생 등 국내의 競爭問題는 비교적 도외시되어 왔다. 가전산업은 그 規模와 國民經濟에서 차지하는 比重만 고려하더라도 국내경쟁문제를 따져보지 않을 수 없는 중요한 산업이다. 뿐만 아니라 가전산업은 國內競爭面에서 문제점을 가지고 있다고 의심해 볼 수 있는 몇가지 특징을 가지고 있다. 첫째, 금성, 삼성, 대우의 家電 3社가 생산단계에서 차지하는 비중은 質·量·種類의 측면에서 압도적이다. 따라서 산업의 集中度가 매우 높을 뿐 아니라 이러한 3社體制가 큰 변동없이 10여년간 지속되고 있다. 높은 집중도의 長期的 持續은 이것이 과연 家電 3社의 效率的 經營의 결과인가 아니면 競爭을 제한하는 構造的인 문제점에 기인하는가에 대한 의문을 제기하게 한다. 둘째, 가전산업에서 家電 3社가 차지하는 지배적인 위치는 생산단계에 그치지 않고 유통단계에도 그대로 연장되고 있다. 家電 3社는 賣出額의 대부분을 각자 系列化된 代理店 組織을 통하여 판매하고 있으며 家電 3社와 그들의 대리점은 사실상 排他的 去來契約關係에 있다[3]. 따라서 家電 3社의 流通系列化가 경쟁을 저해하는가, 또한 家電 3社의 流通系列化는 3사체제의 지속과 因果關係가 있는가 하는 의문이 제기된다. 셋째, 家電 3社는 거의 대부분의 가전상품을 생산, 판매하고 있는 데 반해 대부분의 나머지 제조업체들은 몇 종류의 제품생산에 특화되어 있는데, 가전유통시장은 다양한 상품으로 구색을 맞추어야 정상적인 영업을 할 수 있는 流通의 範圍의 經濟(economies of scope in distribution)라는 특징을 가지고 있다. 범위의 경제를 갖춘 유통업체의 대부분이 家電 3社의 계열화된 대리점임을 고려할 때 제한된 종류의 제품을 생산하는 기업이 販賣活動에 어려움을 겪을 것임은 쉽게 예상할 수 있다. 따라서 유통의 범위의 경제를 고려할 때 家

3) 家電 3社와 대리점간의 배타적 거래계약은 명문화된 계약이 아니라 일종의 暗默的인 契約이다. 家電 3社는 이 암묵적인 계약을 집행(enforce)하기 위하여 위반대리점에 대하여 여러가지 처벌수단을 사용하고 있다. 家電 3社가 代理店과의 契約書에 排他的 去來를 명문화하지 않은 이유는 '부당한 배타적 거래'를 금지하고 있는 公正去來法을 의식한 것으로 보인다. 자세한 내용은 다음 章을 참조.

電 3社에 의한 유통계열화가 경쟁을 저해할 가능성이 제기된다.

本稿의 목적은 家電產業의 流通構造를 분석하여 경쟁을 실질적으로 제한하는 문제점을 파악하고 후생을 증진시킬 수 있는 政策代案을 제시하는 데 있다. 구체적으로 本稿에서는 家電 3社의 排他的 代理店制가 갖는 문제점을 중점적으로 검토해 보고자 한다. 본문에서 밝히고 있는 바와 같이 家電 3社에 의한 排他的 代理店制는 후생을 증진시킬 가능성이 별로 없다고 여겨지는 반면 후생을 감소시킬 가능성은 매우 높다고 판단되며, 이에 따라 家電 3社에 의한 排他的 去來 強要行爲를 엄격하게 規制하는 것이 필요하다고 판단된다. 家電 3社의 배타적 대리점제가 후생을 감소시키는 이유는 배타적 대리점제가 가전산업 내 다른 제조업체의 판매활동을 심각하게 제한하는 垂直的 市場縮小效果(vertical foreclosure)를 가지고 있을 뿐 아니라 제조단계에 신규로 진입할 가능성이 있는 潛在的 進入者(potential entrant)의 비용을 상승시키는 進入制限效果(entry deterrence)가 있기 때문이다. 이 두 효과는 배타적 거래가 갖는 일반적인 효과이지만, 우리나라 가전유통시장의 경우 유통에 있어서의 범위의 경제(economies of scope)가 중요한 특성을 보이고 있으므로 위의 두 효과가 타산업에 비해 매우 큰 것으로 판단된다.

최근 家電流通市場에는 여러 브랜드의 상품을 판매하는 비교적 규모가 큰 量販店이 등장하기 시작하였다. 量販店의 등장은 家電流通業界에 構造調整이 시작되었음을 의미하는 동시에 3社의 유통단계 지배에 변화가 시작되었음을 뜻한다. 量販店의 확산은 3社의 유통단계지배의 완화를 가져올 것이며, 이를 통하여 제조단계의 顯在的 및 潛在的 競爭을 촉진할 것으로 예상된다. 따라서 家電 3社에 의한 배타적 대리점제의 규제는 家電產業 製造段階의 경쟁을 촉진할 뿐 아니라 家電流通段階의 構造調整 및 效率化를 가져올 것으로 전망된다.

本稿의 구성은 다음과 같다. 第II章에서는 家電流通市場의 現況을 정리하고 각종 去來慣行과 價格決定過程을 분석하였다. 第III章에서는 排他的 去來의 經濟的 效果에 대한 이론을 정리하였으며, 第IV章에서는 第II章과 第III章의 내용을 토대로 하여 家電 3社의 배타적 대리점제가 후생에 미치는 영향을 분석하였다. 第V章은 政策代案提示로 구성되어 있으며, 마지막으로 第VI章은 結論과 未來의 硏究方向으로 구성되어 있다.

II. 家電流通構造의 現況

1. 概 觀

家電產業은 일반가정에서 널리 사용되는 전기, 전자제품을 생산, 판매하는 산업이다. 대표적인 가전상품으로서는 TV, VTR, 음향기기, 냉장고, 세탁기, 선풍기, 전기밥솥 등을 들 수 있다. 물론 이들 상품들은 일반가정에서만 소비되는 것은 아니며, 호텔, 음식점 등 서비스업체와 일반기업의 사무실 등에서도 널리 이용되고 있다. 따라서 가전용품의 소비자에는 一般家庭뿐 아니라 產業用

消費者도 포함된다. 가전용품은 用途面에서 다양할 뿐 아니라 기능, 디자인, 브랜드 등에 의한 差別化가 매우 심하다는 특징을 가지고 있으며, 차별화의 정도가 더욱 심화되는 추세를 보이고 있다. 가전산업의 生産段階에 있는 제조업자는 三星, 金星, 大宇의 家電 3社와 다수의 中小企業으로 구성되어 있다. 家電 3社와 여타 중소기업을 구별하는 가장 큰 차이는 規模와 製品의 多樣性이다. 家電 3社는 모두 재벌기업일 뿐 아니라 생산, 판매하는 제품의 종류가 매우 다양한 반면, 여타 업체들은 규모, 자금면에서 상대적으로 零細할 뿐 아니라 生産品目이 매우 制限되어 있다[4].

家電産業의 流通段階에 존재하는 기업들은 크게 대리점, 판매장, 백화점, 특수매장, 유사도매업자, 전문도매업자로 구분된다. 代理店은 대체로 한 제조업자의 상품을 주로 판매하며 都·小賣機能을 겸하고 있다. 販賣場은 代理店이 아닌 小賣商이며 대체로 代理店에 비해 영세한 규모이다[5]. 家電 3社는 이 밖에도 수많은 주부사원을 판매「에이전트」(sales agent)로 사용하고 있다. 類似都賣業者란 주로 代理店으로부터 상품을 구입하여 다른 代理店 또는 販賣場에 판매하는 無資料都賣商을 말하며, 이들이 활동하는 시장은 업계에서 덤핑시장으로 불리고 있다. 專門都賣商은 한 제조업체의 상품의 도매에 特化된 流通業體이며, 주로 中小企業과 거래하고 있다. 特殊賣場이란 P.X., 공무원연금매장 등 稅金減免의 惠澤을 받고 있는 유통업체이다. 마지막으로, 위에 언급하지 않았으나 최근 출현한 유통업체로서 量販店을 들 수 있다. 양판점이란 家電 3社를 포함한 여러 제조업자의 상품을 판매하는 비교적 규모가 큰 소매상을 뜻한다[6]. 필자가 조사한 바에 따르면 국내에는 5~6개의 獨立量販店과 8개의 매장을 갖춘 체인인 'Hi-Mart'가 있다[7].

代理店 組織을 운영하는 제조업체로는 家電 3社와 아남, 인켈 등 일부 중소기업이 있다. 그러나 중소기업의 代理店은 그 숫자와 家電流通市場에서 차지하는 비중이 미미한 실정이며, 家電 3社의 代理店이 압도적으로 큰 비중을 차지하고 있다. 三星과 金星은 각각 1,500여개의 代理店과 거래하고 있으며, 大宇는 1,000여개의 代理店과 去來하는 것으로 알려져 있다. 한편 판매장은 전국적으로 약 1만여개가 영업중인 것으로 알려져 있다. 덤핑市場의 유사도매상의 수는 推定値조차 입수하는 것이 어려운 실정이며, 단지 서울의 청계천상가와 용산전자상가가 덤핑市場의 주무대라는 정도만이 알려져 있다.

---

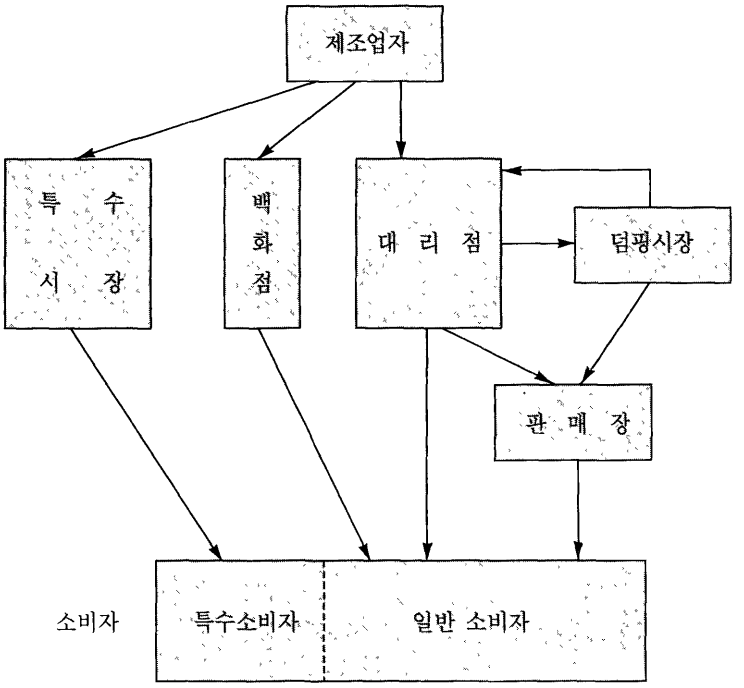
4) 자본규모와 생산품목의 차이는 나중에 밝혀지겠지만, 우리나라 資本市場의 不完全性과 가전유통산업의 특징인 範圍의 經濟를 고려할 때 산업내 기업간의 경쟁상태에 결정적인 영향을 줄 수 있다.

5) 販賣場이라는 단어는 가전유통업계에서 흔히 쓰는 용어로서 대리점이 아닌 小賣商을 통칭하고 있다. 판매장은 가전제품의 소매만 하는 경우도 있고, 전파상처럼 修理業務爲主의 營業을 할 수 있다.

6) 量販店이라는 단어는 아직 그 뜻이 명확히 정의된 바 없다. 일부에서는 量販店이라는 용어를 여러 브랜드를 竝賣하는 大型賣場의 체인에 대하여 사용하고 있으며, 여러 브랜드를 판매하는 獨立大型賣場에 대해서는 混賣店으로 부르고 있다. 본고에서는 체인化 여부와 관계없이 여러 브랜드를 병매하는 대형유통업체를 양판점으로 부르기로 한다.

7) 독립된 量販店으로는 용산의 '전자랜드', 동두천의 '가나가전', 울산의 '한국가전', 부평의 '엘코아', 주안의 '태양전자' 등이 있다. 'Hi-Mart'는 大宇系列의 자본에 의해 설립된 기업으로서 수도권지역과 부산에 8개소의 매장을 가지고 있다.

[圖 1]



家電産業의 생산단계와 유통단계는 垂直的 統合(vertical integration)과 垂直的 統制(vertical control)에 의해 유기적으로 연결되어 있다. 제조업체는 호텔 등 大量購買者에게 직접 판매하고 있으며, 이는 部分的인 垂直的 統合(partial vertical integration)을 의미한다. 제조업체는 또한 특수매장의 고객과 일반 소매상의 고객을 분리하여 판매하는 消費者 差別化政策을 쓰고 있으며, 계열화된 代理店과 배타적 거래관계를 유지하는 등 垂直的 統制를 사용하고 있다. 또한 제조업자는 자신의 代理店이 販賣場을 系列化하거나 移動式 小型販賣場으로 볼 수 있는 주부사원을 통해 판매하는 것을 장려하고 있으며, 이는 기존의 垂直的 統制理論이 다루고 있지 않는 형태의 수직적 통제로 볼 수 있다[8]. 생산단계와 유통단계의 유기적인 관계는 기업마다 다르지만 대체로 家電 3社의 경우 더 밀접하며 제조업자가 零細할수록 流通段階와의 有機性이 떨어진다고 볼 수 있다. 우선 家電 3社의 流通經路를 살펴보자. 家電 3社의 유통경로는 [圖 1]에 의해 요약될 수 있다.

家電 3社는 特殊市場, 大量購買消費者, 그리고 代理店에 상품을 판매한다. 특수시장의 유통업체는 소비자에게 直販하나, 代理店은 소비자에게 직판을 할 뿐만 아니라 덤핑시장과 판매장에 都賣도 하고 있다. 덤핑시장의 유사도매업자들은 代理店으로부터 구입한 상품을 다른 代理店이나

8) 三星은 1만명 이상의 주부사원을 고용하고 있으며, 金星도 6,000~7,000명의 주부사원을 고용하고 있다.

판매장에 다시 판매하고 있다. 덤핑시장이 존재할 수 있는 가장 큰 이유는 '밀어내기'인 것으로 보인다. 정확한 통계는 알려져 있지 않으나 家電 3社는 수시로 代理店들이 원하지 않는 상품을 強賣하는 소위 밀어내기를 하고 있으며, 자금압박을 받는 零細代理店들은 밀어내기로 인해 어쩔 수 없이 구입하게 된 상품의 일부를 割引된 가격으로 덤핑시장에 팔게 된다. 물론 밀어내기가 아니더라도 在庫를 급히 처분하고자 하는 代理店들은 덤핑시장을 이용한다. 또한 일부 大型代理店들은 低利潤·高回轉戰略을 사용하여, 제조업자로부터 대량구입한 상품을 약간의 마진을 붙여 덤핑시장에 판매하기도 한다[9]. 따라서 덤핑시장의 유사도매상들은 代理店이 제조업자에게 지불하는 가격과 큰 차이가 없는 가격으로 상품을 구입할 수 있게 되며, 이에 따라 판매장에 재판매함으로써 利潤을 남길 수 있는 여지가 존재한다. 덤핑시장의 도매상들은 또한 제조업자에 비해 迅速한 配達을 하고 있으며, 따라서 급히 상품을 필요로 하는 代理店들은 덤핑시장으로부터 상품을 구입하기도 한다. 덤핑시장은 代理店들의 在庫處理를 도와준다는 면에서 保險機能을 수행하고 있으며 수많은 대리점간의 在庫不均衡을 解消해 주는 일종의 스팟시장(spot market)으로 볼 수 있다.

9) 일부 가전유통업자들은 家電 3社가 政策代理店이라고 불리는 대형대리점을 육성하고 이를 통하여 덤핑시장에 상품이 대량 유입되도록 유도한다고 주장하고 있다. 필자는 이러한 정책대리점이 존재하는지에 대하여 직접 확인할 수 없었다.

2. 家電 3社와 代理店

전술한 바와 같이 家電 3社의 代理店은 家電 3社의 가장 중요한 販賣經路일 뿐 아니라 전체 家電流通市場에서 차지하는 비중 또한 절대적이다. 家電流通市場에서 차지하는 비중이 큰 이유는 다음과 같이 설명할 수 있다. 가전유통업의 특성 중의 하나는 여러 품목의 상품을 취급할수록 고객의 수가 증가하는 範圍의 經濟(economies of scope)이다. 예를 들면 밥솥 하나만 판매하는 유통업체보다는 TV, VTR, 냉장고 등과 함께 밥솥을 판매하는 유통업체가 더 效率的인 販賣를 할 수 있다. 현재 자신의 代理店에게 다양한 품목을 공급해 줄 수 있는 제조업체는 사실상 家電 3社뿐이며 이에 따라 家電 3社의 代理店은 여타 소매상에 비해 월등히 유리한 입장에 있다. 또한 家電 3社는 전술한 바와 같이 전국적으로 4,000개에 가까운 代理店을 두고 있으며, 이들과 연결된 판매장과 주부사원 등을 고려할 때 家電 3社의 代理店이 家電流通市場에서 차지하는 비중이 절대적임을 알 수 있다. 家電 3社의 입장에서 代理店이 필요한 이유는 자신이 완전한 垂直的 統合에 의해 소비자에게 直販하는 경우 큰 자본이 투자되어야 하는 부담이 있으며 販賣組織의 肥大化에 따른 非效率의 가능성이 크기 때문으로 판단된다.

家電 3社와 그 代理店은 資本上 獨立되어 있으며 각자 자신의 이윤을 추구하고 있다. 따라서 家電 3社와 그 代理店은 이해관계가 반드시 일치하지는 않으며, 이해관계가 일치하지 않는

분야에 있어서 家電 3社는 代理店들이 가능한 한 本社의 利益에 부합하는 행동을 하도록 유도하기 위하여 여러가지 垂直的 統制를 사용한다. 家電 3社와 그 代理店간의 관계는 하나의 「프린시펄」과 다수의 「에이전트」로 이루어진 「프린시펄-에이전트」(principal-agent) 관계로 볼 수 있다. 본사의 목표는 자신이 필요하다고 판단되는 代理店에게 代理店關係를 계속할 정도의 이윤을 실현해 준다는 制約條件下에서 본사의 이윤을 극대화하는 것으로 볼 수 있다. 이 極大化問題의 選擇變數는 도매가격과 각종 수직적 통제이다. 일반적으로 代理店들은 資本, 經營能力, 該當商圈의 需要 등에 있어 서로 다르며, 본사의 입장에서는 가능한 한 각 代理店을 상황에 따라 差別的으로 취급하는 것이 자신의 이윤을 증가시킨다. 물론 제조업자의 差別化 能力은 자신의 정보수집능력과 계산능력의 한계, 불리한 취급을 받을 代理店으로부터의 반발, 공정거래법 등의 제약조건에 의해 제한받으며, 이에 따라 차별화의 크기와 성격도 제한된다. 製造業者와 代理店간의 계약은 명시적인 계약서의 내용뿐 아니라 실제로 운영되는 去來慣行을 포함하는 것으로 이해하여야 한다. 契約關係를 알아보기 전에 代理店의 規模分布를 살펴보자.

〈表 1〉과 〈表 2〉는 賣場面積과 賣出額에 따른 代理店의 分布를 보여주고 있다. 〈表 1〉에서 보는 바와 같이 조사대상의 약 70%에 해당하는 대리점이 매장면적 30평 미만이며, 평균매장면적

〈表 1〉 賣場面積別/家電社別 分布 (1992. 6. 현재)

매장면적		가전사			합계
		삼성	금성	대우	
11~20평	대리점수	3	9	5	17
	(%)	27.3%	56.3%	62.5%	48.6%
21~30평	대리점수	3	3	2	8
	(%)	27.3%	18.8%	25.0%	22.9%
31~40평	대리점수	3	3	0	6
	(%)	27.3%	18.8%	0.0%	17.1%
41~50평	대리점수	0	1	1	2
	(%)	0.0%	6.3%	12.5%	5.7%
51~60평	대리점수	2	0	0	2
	(%)	18.2%	0.0%	0.0%	5.7%
합계	대리점수	11	16	8	35
	(%)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資料 : KDI 자체조사.

〈表 2〉 年間賣出額別/ 家電社別 分布 (1992. 6. 현재)

연간매출액		가 전 사			합 계
		삼 성	금 성	대 우	
1億원 미만	대리점수	0	1	1	2
	(%)	0.0%	6.3%	12.5%	5.9%
1億~5億원	대리점수	2	7	4	13
	(%)	20.0%	43.8%	50.0%	38.2%
5億~10億원	대리점수	4	4	2	10
	(%)	40.0%	25.0%	25.0%	29.4%
10億~15億원	대리점수	3	1	1	5
	(%)	30.0%	6.3%	12.5%	14.7%
15億~20億원	대리점수	0	1	0	1
	(%)	0.0%	6.3%	0.0%	2.9%
20億~25億원	대리점수	0	2	0	2
	(%)	0.0%	12.5%	0.0%	5.9%
25億원 이상	대리점수	1	0	0	1
	(%)	10.0%	0.0%	0.0%	2.9%
합 계	대리점수	10	16	8	34
	(%)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資料 : KDI 자체조사.

은 약 24평으로서 전반적으로 代理店의 규모가 영세하다[10]. 〈表 1〉은 또한 대우의 代理店이 금성이나 삼성의 代理店에 비해 소규모임을 보여주고 있다. 이는 대우가 家電 3社 중 가장 열세에 있음을 보여주는 한 예이다[11].

〈表 2〉의 매출액 분포 또한 가전제품의 單價가 비교적 高價라는 점을 고려할 때 대체로 代理店이 零細함을 보여주고 있다고 해석할 수 있다.

3. 契約關係

家電 3社의 명시적인 代理店契約은 외상거래와 이에 수반되는 擔保問題, 事後奉仕(After Service ; 앞으로 A/S로 부르기로 하자), 廣告 및 販促을 주요내용으로 하고 있다. 이 세가지는 長期去來關係와 가전상품의 특성을 고려할 때 당연히 핵심적 내용이 될 수밖에 없다. 代理店契約 期間은 계약시 2년 내외로 하는 것이 관행이며, 이후

10) 컬러TV, 냉장고, 세탁기 등의 부피를 감안할 때 30평 이하의 매장에서는 상품진열에 어려움을 느낄 것이다. 또한 이러한 비좁은 매장에서 效率的인 서비스 提供이 이루어진다고 보기는 어렵다.

11) 大宇는 상품구색, 불량률, 소비자 평가 등에서 家電 3社 중 가장 뒤떨어지고 있다. 이러한 사실은 대우계열의 'Hi-Mart'의 출현과 관계가 있다고 판단된다.

특별한 이유가 없는 한 매년 자동갱신되는 형태를 띠고 있다. 代理店들은 메이커로부터 구입한 상품대금을 60일에서 100일 사이의 기간에 변제하는 외상거래를 하고 있으며, 이에 대한 擔保를 제공하는 것이 관례이다. 거의 모든 代理店들은 부동산을 담보로 제공하고 있으며, 또한 많은 代理店이 본사에 백지수표를 제공하고 있다[12]. 메이커들은 또한 割賦販賣에 대한 신용사업을 하고 있는데, 할부판매시 代理店은 현금판매시와 마찬가지로 위험부담을 지지 않으며 收金業務 및 未收金에 대한 危險은 메이커가 부담하고 있다.

A/S는 가전용품이 대체로 耐久財라는 점을 고려할 때 메이커로서도 이를 실시할 유인이 있으며, 또한 消費者保護法에 의해 一定期間의 無料施行이 의무화되어 있다[13]. 家電 3社의 A/S시스템은 代理店을 통한 A/S, 메이커의 자체 A/S, 그리고 A/S전문센터로 이루어져 있다. 소비자는 하자가 발생한 상품을 위의 셋 중 어디에나 맡길 수 있으나 자신이 상품을 구입한 代理店으로 가는 것이 일반적이다. 이 경우 代理店은 자신이 수리할 수 있는 한 직접 수리할 것으로 기대되며, 실제로 대부분의 代理店들은 이와 같이 하고 있다. 대부분의 代理店은 修理專門 技術要員을 고용하고 있으며, 메이커로부터 기술요원의 유지에 대한 보조를 받고 있다. 그러나 대부분의 代理店들은 A/S사업에서 적자를 보는 것으로 알려져 있으며, A/S 요원을 두지 않는 代理店이 늘어나고 있는 추세이다.

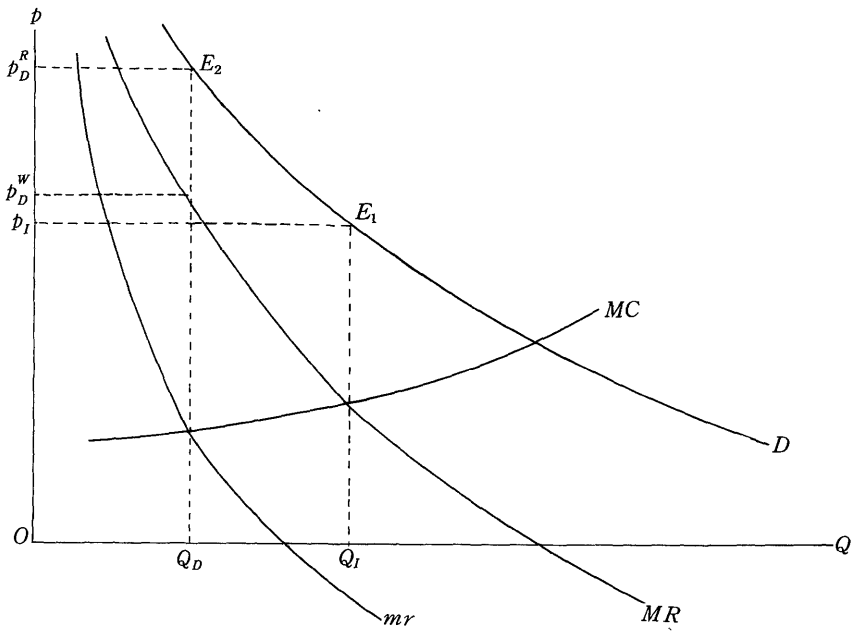
廣告와 販促에 대하여 계약서는 최대한 협조한다는 일반적인 내용만을 포함하고 있을 뿐이며 구체적인 사항에 대한 언급은 없다. 위의 세가지 사항 이외의 내용 중 특기할 만한 것은 看板과 商品陳列에 관한 사항이다. 家電 3社는 모두 계약서에서 자신의 代理店이 본사의 代理店임을 나타내 주는, 본사에서 디자인한 간판을 걸 것을 요구하고 있으며, 상품진열 또한 본사 영업직원의 요청시 최대한 협조해 줄 것을 요구하고 있다. 이 조항은 一見 無害하게 보일 수 있으나 不當한 排他的 契約을 금지하는 公正去來法을 우회하여 배타적 거래관계를 유지하는 수단으로 사용될 여지가 크다.

위에서 살펴본 家電 3社와 代理店간의 계약은 계약의 큰 테두리만을 정리하고 있을 뿐이고, 발생할 수 있는 경우에 따른 계약내용을 결여하고 있으며, 실제의 거래는 명문화되지 않은 暗默的인 契約 또는 「바게닝」(bargaining)에 의해 이루

12) 본사와 대리점간의 白紙手票 수수는 현재 정부에 의해 금지되어 있지만 사라지지 않고 있다. 백지수표는 단순히 擔保의 의미만을 갖는 것이 아니며, 본사로 하여금 대리점에게 일시에 큰 자금을 지불하게 만드는 힘을 갖게 하는 人質(hostage)의 의미가 크다. 대부분의 대리점은 외상대금을 일시에 상환할 능력이 없으며, 본사가 외상대금 전부를 기입한 백지수표를 은행에 제출할 경우 부도의 위험이 매우 높다. 따라서 본사가 백지수표를 가지고 있는 것은 대리점들이 본사의 정책에 따르도록 하는 매우 효과적인 무기가 되고 있다.

13) 현행 제도하에서 소비자는 구입한 가전용품에 하자가 발생한 경우 구입 후 1년동안 무료 A/S를 받을 수 있다. 이 기간 이후에는 수리비용을 소비자가 부담한다. 무료봉사기간중 대리점은 자신에게 접수된 A/S에 대하여 부품은 본사로부터 무료로 제공받지만, 노동력 등 서비스에 대해서는 件當 수천원의 補助를 받을 뿐이다. 이 보조비는 삼성의 경우 2,500원이다. 한편 본사는 修理要員을 두고 있는 대리점에게 월 25만~30만원의 보조비를 지급하고 있다. 대체로 대리점은 무료기간에 해당하는 A/S로 인하여 손실을 본다고 볼 수 있다.

[圖 2]



어진다. 우선 家電 3社와 代理店은 가격에 대한 명문화된 계약을 맺지 않으며, 가격은 본사가 일방적으로 결정하고 수시로 변경된다. 또한 家電 3社는 物量割引(volume discount), 즉 非線型價格(nonlinear pricing)을 사용하고 있다. 또한 전술한 바와 같이 家電 3社는 종종 대리점이 원하지 않는 상품의 구매를 요구하는 소위 밀어내기를 실시하고 있는데, 밀어내기는 物量要求契約(requirement contract)의 일종으로 볼 수 있다. 代理店이 본사의 요구에 응해 원하지 않는 상품을 구매하는 이유는 이를 거절하는 경우 미래에 거래거절, 인기상품의 배달지연 등의 보복이 있을 것으로 믿기 때문이다.

家電 3社가 밀어내기를 하는 이유는 크게 두 가지로 설명할 수 있다. 첫째, 二重限界化에 따른 利潤의 低下를 막기 위해서라고 볼 수 있다. 밀어내기가 이중한계화를 제거하여 제조업자의 이윤을 증가시킬 수 있다는 것은 다음과 같이 설명할 수 있다. 어떤 제조업자의 상품에 대한 최종소비자의 수요가 [圖 2]의 곡선 D와 같고, 제조업자는 獨占流通業者에게 판매하며, 이 유통업자는 이를 소비자에게 재판매한다고 하자[14]. 편의상 유통업자의 비용은 0이라고 가정하자.

[圖 2]의 곡선 MR은 D의 수요곡선에 의한 한계수입곡선이며, MC는 한계비용이다. 만일 제조업자가 수직적 통합을 이룩하여 유통업자를 겸하고 있다면 $MR = MC$의 조건에 의해 Q_I를 생

14) 製造業者와 流通業者가 모두 獨占이라는 가정은 논의의 편의상 채택한 것이며 一般性이 결여되지 않는다. 일반적으로 寡占狀態에서도 二重限界化는 발생하며 그 속성은 아래에 설명된 내용과 같다. 유통업자의 비용이 0이라는 가정도 결론에 영향을 주지 않는다.

산하고 p_I의 가격을 책정할 것이다. 그러나 제조업자가 유통업자에게 판매하며 유통업자가 이를 소비자에게 재판매하는 상황에서는 MR이 유통업자의 誘發需要(derived demand)가 되며 제조업자는 MR의 유발수요에 의한 한계수입곡선 mr과 MC가 일치하는 점에서 생산을 하게 된다. 결국 생산량은 $Q_D < Q_I$가 되고 유통업자는 p^w_D의 도매가격에 Q_D를 구입하여 p^R_D의 소매가격에 판매하게 된다. 그 결과 제조업자는 직판할 경우에 비해 이윤이 감소하며, 소비자 후생과 총후생 또한 감소한다. 이 결과는 二重限界化로 불리며 널리 알려져 있다.

그러나 제조업자가 物量強要를 할 능력이 있는 경우 제조업자는 이중한계화를 극복하여 直販때와 같은 이윤을 얻을 수 있다. [圖 2]의 경우 제조업자가 p_I의 도매가격을 책정하는 동시에 유통업자로 하여금 Q_I의 물량을 구입할 것을 요구한다면 유통업자는 p_I의 도매가격에 구입하여 동일한 소매가격에 판매하게 되며, 생산량 및 수요량은 Q_I가 될 것이다. 따라서 제조업자는 이중한계화를 제거할 수 있게 된다[15].

둘째, 생산이나 수요예측 등에 있어서 본사의 예상과 크게 다른 결과가 초래되어 본래 계획했던 가격에 팔 수 없는 상품을 代理店에게 강매함으로써 본사의 손실을 줄이려고 하는 경우를 생각해 볼 수 있다. 이 경우 代理店들은 사후적으로 수요가 현저히 낮은 것으로 판명된 상품을 고가로 매입하여 손해를 감수하고 팔게 되며 이 상품만을 고려한다면 이러한 거래는 이루어질 수가 없을 것이다. 그러나 本社와 代理店의 관계가 여러 상품을 장기간에 걸쳐 거래하는 관계라는 점을 고려하면 이 경우의 거래는 事前的인 관점에서 代理店들이 제조업자의 생산이나 수요예측에 큰 차질이 생길 경우 손실을 보전해 주기로 하는 保險契約을 맺은 것으로 해석할 수 있다. 물론 이러한 계약은 명시적인 것이 아니며 제조업자의 요구에 의한 暗默的인 契約으로 보아야 한다. 代理店들이 이 암묵적인 계약을 지키는 이유는 때때로 이러한 경우에 손실을 볼지라도 타상품의 취급으로부터 얻는 이윤이 장기적으로 볼 때 더 크기 때문이다.

암묵적인 계약사항의 하나는 排他的 去來이다. 계약서에 따르면 家電 3社의 代理店이 된다는 것은 본사의 상품을 구입하여 再販賣할 수 있다는 것을 의미할 뿐이다. 즉 계약서는 배타적 거래를 요구하고 있지 않다. 그러나 家電 3社는 代理店들과 사실상 배타적 거래관계를 유지하고 있다. 물론 이 암묵적인 계약이 유지되기 위해서는 契約違反에 대한 處罰이 존재한다. 흔히 사용되는 處罰手段(punishment mechanism)은 去來拒絶, A/S보조 중단, 配達遲延, 외상대금의 일시불 요구 등이다. 家電 3社의 排他的 代理店 維持努力의 결과 家電 3社의 代理店은 대체로 本社 이외 기업의 제품을 취급하지 않거나 취급하더라도 그 정도가 미미한 수준에 그치고 있다. 家電 3社의 排他的 代理店制는 나머지 제조업자의 流通經路를 결정적으로 봉쇄할 뿐 아니라 신규로 제조단계에 진입하고자 하는 潛在的 競爭者로 하여금

15) 위에 설명된 내용은 二重限界化와 物量強要를 간단하게 설명하기 위하여 다소 현실과 거리가 있는 가정에 입각해 있으나 이중한계화와 물량강요의 본질을 포착하고 있다.

流通段階에도 동시에 진입할 것을 강요하는 進入障壁이 되고 있다.

4. 中小製造業體의 流通構造

일부의 예외를 제외하면 중소제조업자들은 家電 3社의 대리점과 같이 자신의 상품을 주로 판매하는 小賣流通網을 갖추고 있지 못하다. 이는 주로 가전유통업의 특성인 範圍의 經濟에 기인한다. 전술한 바와 같이 가전유통업은 다양한 품목을 갖추는 것이 매우 중요한데, 대부분의 중소제조업체들은 소수의 품목에 特化하고 있기 때문에 家電 3社와는 달리 자신의 상품만 가지고는 소매점의 구색을 맞추는 것이 불가능하다. 따라서 중소제조업체의 제품은 家電 3社의 일부 대리점, 판매장, 노점상 등의 小賣經路를 통하여 판매되는데, 중소제조업자들이 전국에 수없이 산재된 이러한 소매상들과 접촉하기에는 賣出額이나 기업의 全般的인 規模가 모자라기 때문에 小賣段階에 대한 統制를 포기하고 地域別로 都賣代理店을 두어 이들과 거래하고 있다. 예컨대 전기밥솥을 생산하는 마마전기의 경우 전국을 33개 지역으로 분할하여 각 지역에 하나씩 도매대리점을 지정하고 이들과 거래할 뿐 소매단계에는 간여하지 않고 있다[16].

중소가전제조업체들은 자신의 소매대리점을 갖추지 못하고 있을 뿐 아니라, 家電 3社가 排他的 代理店制를 運營하고 있기 때문에 家電 3社의 대리점을 이용하는 데에도 한계를 가지고 있다. 대부분의 중소기업들은 家電 3社의 대리점에 사실상 상품을 팔 수 없는 형편이며, 마마전기나 신일 등 소비자에게 널리 알려진 중소기업제품의 경우도 일부 대리점에 소량의 상품을 판매, 진열하는 데 그치고 있다. 따라서 家電 3社의 배타적 대리점제는 중소제조업자로부터 유통시장의 큰 부분을 봉쇄하는 市場縮小(vertical foreclosure)의 效果를 가지고 있다고 볼 수 있다[17]. 家電 3社의 배타적 대리점제가 갖는 시장축소효과는 중소제조업자들의 生産活動을 저하시켜 전반적인 競爭을 弱化시킬 뿐 아니라, 많은 중소제조업자들이 家電 3社의 O.E.M.생산자로 전락하는 원인이 되고 있다. 家電 3社는 대부분의 중저가상품을 중소기업이 생산한 제품에 자신의 상표를 붙여서 판매하는 O.E.M.방식으로 생산하고 있다. 일반적으로 O.E.M.생산이 반드시 나쁘다고는 볼 수 없으며 競爭面에서 肯定的인 여러가지 效果를 갖고 있다. 그러나 家電 3社의 O.E.M.생산이 流通網의 封鎖에 의해 가능한 것이라면 그 효과는 反競爭的이라고 보아야 할 것이다. 〈表 3〉은 O.E.M.방식에 의해 생산되어 家電 3社의 상표를 부착한 상품과, 이와 사실상 동일한 제품인 중소

16) 마마는 1991년 현재 총 1,000억원에 이르는 전기밥솥시장에서 약 15%의 시장지분을 가지고 있다. 家電 3社는 이 시장에서 금성과 삼성이 각각 약 35%, 대우가 약 10%의 市場占有率을 기록한 것으로 알려져 있다. 家電 3社가 판매한 전기 밥솥은 거의 모두 O.E.M.방식에 의해 생산한 것이다.

17) 家電 3社의 배타적 대리점제 운영의 결과 마마는 삼성대리점의 20% 정도, 금성대리점의 50% 정도에만 전기밥솥을 판매하고 있으며, 이들 대리점과도 본격적인 거래를 하지 못하고 少量去來에 머무르고 있다고 주장하고 있다. 또한 마마는 이러한 배타적 대리점제의 결과 여러 브랜드가 같이 팔리는 백화점 등의 매장에서는 자신의 시장점유율이 50%를 상회한다고 주장하고 있다.

〈表 3〉 家電 3社의 O.E.M.生産製品과 中小企業製品의 價格比較(1992. 6. 현재)

(단위 : 원)

품 목	브랜드	모델명	O.E.M.업체	도매가격	소매가격
헤어 드라이어	삼성	EDN－1100W	무림전자	12,100*	15,470(18,150)
		EDN－1750B	다인전기	13,640*	17,000(20,180)
	우일전자	Kaiser UH－1250D	－	8,000	
	Unix	Royal 1550	－	8,000	
다리미	삼성	SI－760S	코발트	26,840*	28,000(34,000)
		SI－560W	코발트	15,950*	16,700(20,800)
	코발트	CEI－870W	－	21,000	25,000
	극동		－	8,000	12,000
선풍기	삼성	16W2	우신	33,600	42,000
	우신	WF 161－W	－	23,512	29,000
전기밥통	삼성	155S	한일가전	60,720	74,800
	마마전기	MHC－510	－	49,000	61,000
휴대용	금성	TG 148B		18,000	20,000(26,500)
가스레인지	코베아	그린스타	－	13,000	17,000
면도기	대우	HBS	선보정밀	18,700*	24,000
	성진전자	SPARE	－	8,000～8,500	11,000～12,000

註 : 1) 도매가격항의 *표시된 것은 실제도매가격이 아니며, 실제도매가격은 이 가격의 5% 할인된 수준에서 결정된다.

2) 소매가격은 실제소매가격을 나타내며, ( )안의 가격은 제조업자가 정한 권장소비자가격이다.

資料 : KDI 자체조사.

기업의 상표를 부착한 상품의 가격을 비교하고 있다. 〈表 3〉에서 볼 수 있는 바와 같이 家電 3社는 사실상 동일한 상품에 대하여 O.E.M.생산자에 비해 20～40% 비싼 도매가격을 받고 있다. 이러한 큰 價格差異는 배타적 대리점제가 존재하지 않는 상황에서는 지속되기 어려울 것이다.

5. 流通段階別 價格決定構造

家電商品의 流通段階別 價格은 주로 상품간의 대체·보완관계, 생산량, 제조업자 및 유통업자간의 경쟁양태, 유통구조 등에 의하여 결정된다. 제조업자는 일반적으로 小賣價格을 직접 결정할 능력이 없으며 도매가격과 생산량, 그리고 각종 판촉활동에 의해 영향을 줄 수 있을 뿐이다. 제조업자들의 이러한 선택이 이루어진 상태에서 소매가격은 小賣商間의 競爭에 의해 결정된다. 물론 소매상간의 경쟁은 동질적인 상품과 서비스를 판매하는 기업간의 경쟁이 아니며, 소매상의 위치, 상품의 브랜드 등에 의해 差別化된 競爭으로

보아야 한다. 이하에서는 家電 3社의 流通經路를 중심으로 하여 유통단계별 가격을 살펴보기로 한다.

우선 지적할 수 있는 것은 우리나라의 家電流通市場에서도 일본의 建値制와 유사한 가격제도가 사용된다는 점과 家電 3社가 유통경로별로 價格差別化를 실시하고 있다는 점이다. 家電 3社는 공장도가격과 희망소비자가격을 정하여 대리점에게 알려 준다. 이 가격들은 거래의 기준이 될 수 있을 뿐이며, 실제의 거래가격보다는 대체로 비싸다. 家電 3社의 공장도가격은 할인이 전혀 없는 경우의 도매가격인데, 실제로는 많은 경우 여러 형태의 할인이 이루어지며, 따라서 대리점들이 실제로 지불하는 도매가격은 공장도가격보다 낮다.

割引은 대체로 다음과 같이 이루어진다. 공장도가격은 一定期間의 외상을 전제로 결정된다. 예컨대 현재 家電 3社의 代理店은 대체로 60~100일까지 代金辨濟를 미룰 수 있다. 만일 대리점이 이 기간내에 대금을 변제한다면 할인을 받게 된다. 현재 관행은 현금구입시 5.5%의 할인을 해주는 것이다. 家電 3社는 또한 수시로 일정 상품에 대하여 物量割引을 실시한다. 〈表 4〉는 1992년 4월중 삼성전자가 실시한 물량할인내용의 일부를 요약하고 있다. 〈表 4〉에서 보는 바와 같이 物量割引率은 대체로 5~10% 수준이다. 이 밖에도 家電 3社는 주부판매에 대한 할인 등 여러 형태의 할인을 실시하고 있다[18]. 따라서 이러한 할인을 고려할 때 대리점이 실제로 지불하는 도매가격은 現金支拂時 공장도가격의 92~94% 수준인 것으로 볼 수 있다. 한편 家電 3社는 희망소비자가격을 공장도가격의 120% 내외로 정하고 있는데, 실제 소매가격은 대리점, 판매장의 경우 공장도가격의 104~106% 내외이며, 특수매장의 경우 102% 내외인 것으로 알려져 있다. 한편 덤핑시장의 구입가격은 밀어내기와 대리점들의 자금사정에 따라 좌우되며 價格變動이 심한 편이다. 덤핑시장의 판매가격은 구입가격에 1% 내외의 마진을 붙인 수준인 것으로 알려져 있다.

공장도가격과 희망소비자가격이 비교적 잘 지켜지는 경우는 月賦販賣이다. 월부판매시 대리점과 본사는 대리점이 공장도가격에 구입하여 희망소비자가격에 판매한 것으로 정산하며, 본사는 일정기간에 걸쳐 소비자로부터 元金과 利子를 徵收한다. 따라서 월부판매시 대리점은 공장도가격에 구입하여 이것의 120% 수준인 희망소비자가격에 판매하는 것과 같으며, 본사는 할인 없이 공장도가격을 모두 받고 외상으로 판 뒤 이자를 가산하여 일정기간에 걸쳐 이를 회수하는 것과 같다. 한편 월부로 구입하는 소비자는 이자를 제외하고도 현금으로 구입하는 소비자에 비해 10~15% 가량 비싼가격에 구입하게 된다. 주부사원에 의한 판매의 경우 소매가격이 대리점에서의 현금구매시보다 상당히 높은 것으로 알려져 있다. 월부판매와 주부사원에 의한 판매는 現金事情 등에 따라 消費者들을 差別化한 戰略으로 볼 수 있다[19].

18) 割引率은 주부사원 판매, 下位去來先 판매, 신용판매 등 판매형태에 따라 다르며, 또한 지역에 따라 달라진다.

19) 소비자가 신용카드에 의해 가전상품을 구입하는 경우 대리점은 현금판매가격에 카드 수수료 3%를 가산하여 판매하고 있다.

〈表 4〉 메이커의 代理店에 대한 物品引渡時의 物量割引率의 實態 (1992. 6. 현재)

	품 목	모 델 명	물량기준	물량할인율
품목별물량할인	카세트[1]		10대	2%
			50대	2.5%
			100대	3%
	스테레오[2]		30대	2%
			70대	2.5%
			150대	3%
	에어컨디셔너		10대	1%
			30대	1.5%
			70대	2%
			150대	2.5%
	켐코더		5대	1%
			10대	1.5%
			20대	2%
			50대	3%
			100대	5%
	보온밥통		50대	1.5%
			500대	3%
	식기건조기		50대	1.5%
			300대	3%
	쌀통		50대	1.5%
			100대	3%
모델별물량할인	컬러TV	CT−1698, 1679	1대 이상	5%
		CT−1682, 2082	2대 이상	5%
		SMV−2100	3대 이상	3%
	VTR	SV−599A	4대 이상	3%
		SV−540	4대	1.5%
		고급형＋캡션VTR	5대	1%
			10대	2%
	냉장고	SR−B41LC(GY), B45LA(GY)	2대	5%
		SR−16L(AGY)	3대	5%
	식기건조기	SD−250, 280, 500, 285M, 410M	모델별 5대	5%
	쌀통	2331G, 2361, 2361G	모델별 5대	10%
	쥬서, 믹서	JM−1500, MC−880	모델별 5대	10%

註 : 1) A/V전문대리점에 대한 물량할인율은 10대당 1%, 50대당 1.5%, 100대당 2%로서, 일반대리점에 대한 물량할인율에 비해 낮다.

2) A/V전문대리점에 대한 물량할인율은 70대당 1%, 150대당 1.5%를 적용한다.

資料 : KDI 자체조사.

Ⅲ. 排他的 去來의 厚生效果에 대한 理論

前章에서는 우리나라 家電流通市場의 現況을 살펴보았다. 前章에서 본 바와 같이 家電 3社는 배타적 대리점제를 운영하고 있으며 빈번히 밀어내기를 하고 있다. 밀어내기에 관한 한 필자는 이것이 경제효율을 심각하게 저해한다는 결론에 도달하지 못하였다.

前章에서 언급한 바와 같이 필자의 견해로는 家電流通市場의 밀어내기는 二重限界化 除去와 製造業者의 生産活動에 대한 保險의 두 기능을 수행하고 있으며, 이 두가지 효과는 일반적으로 경제효율을 감소시킨다고 볼 수 없다[20]. 그러나 배타적 거래는 經濟效率低下의 原因이 될 가능성이 있으며, 이에 대하여 좀더 심도있는 분석을 할 필요가 있다. 배타적 거래에 관한 주요 이론으로는 크게 서비스質의 均一化에 관한 理論, 販促活動關聯理論, 進入制限理論, 垂直的 市場縮小理論 등이 있다. 이 이론들은 각자 배타적 거래의 원인을 다른 각도에서 분석하고 있으며 厚生效果에 대하여 일치된 결론을 내리고 있지 않다. 따라서 배타적 거래가 후생에 미치는 효과는 다른 수직적 통제의 경우와 마찬가지로 一律的으로 말할 수 없다. 이 章에서는 家電 3社에 의한 排他的 代理店制의 經濟的 效果를 분석하기 위한 전단계로서 배타적 거래에 관한 기존의 主要理論을 정리하고자 한다.

1. 厚生向上의 可能性

제조업자가 排他的 代理店制度를 운영하는 것이 후생을 증진시킬 가능성이 있는 경우로는 크게 두가지 상황을 들 수 있다. 하나는 製造業者가 商品의 品質이나 商品販賣에 수반되는 서비스의 品質을 自社의 모든 代理店에 있어서 均一하게 維持하고자 하는 경우이며, 다른 하나는 제조업자가 廣告 등 販促活動의 효과를 極大化하고자 하는 경우이다.

먼저 品質問題를 살펴보자. 어떤 상품의 품질이나 이 상품의 판매에 수반되는 서비스의 품질이 수요에 큰 영향을 주며 제조업자의 입장에서 이러한 품질을 모든 대리점에서 균일하게 유지하는 것이 利潤極大化에 도움이 되는 경우, 제조업

20) 만일 밀어내기가 「홀드업」(hold-up)의 결과인 경우 밀어내기는 비효율적인 결과를 낳을 수 있다. 즉 家電代理店業이 초기에 큰 金錢的, 人的 投資를 요구하고 이에 대한 투자의 많은 부분이 대리점 영업을 중단하는 경우 회수불가능한 埋沒費用(sunk cost)이라면, 본사는 장기적으로 정상이윤을 보장한다는 약속으로 대리점을 개설하게 유인한 뒤 빈번한 밀어내기를 통해 자신의 이윤을 증가시키는 한편 이 대리점에게는 初期 投資資本에 대한 正常利潤에 未達하는 이윤을 얻게 할 유인이 있다. 만일 대리점이 사업시작 이전에 본사가 미래에 이러한 행위를 할 것을 알았다면 대리점을 시작하지 않았겠지만, 일단 시작한 뒤에는 투자액 중 매몰비용은 意思決定과 무관하게 되므로 결국 대리점 영업을 계속하는 편이 중단하는 것보다 더 나은 한 이를 계속할 수밖에 없게 된다. 만일 家電 3社가 이와 같은 행동을 한다면 장기적으로 유능한 新規代理店을 확보하는 데 어려움을 겪을 것이므로, 이러한 행동은 장기적으로 家電 3社와 잠재적 대리점업자 모두에게 불리한 결과를 낳을 것이다. 필자는 家電 3社가 장기적으로 불리한 행동을 하지 않을 것이며 家電 3社에 의한 밀어내기가 「홀드업」문제는 아니라고 생각한다.

자는 品質均一化를 효과적으로 수행하기 위해 자신의 제품을 취급하는 代理店이 판매하는 모든 상품 또는 원료를 전량 자신으로부터 구입할 것을 요구할 수 있다. 이러한 업종의 대표적인 예로는 체인화된 음식점이나 고급 패션제품을 들 수 있다[21]. 체인화된 음식점의 경우 代理店은 본사가 공급한 원료를 가지고 본사가 정한 메뉴의 음식을 만들어 판매하며, 본사는 조리과정이나 음식판매에 수반되는 서비스가 일정수준을 유지하도록 요구한다. 따라서 체인화된 음식점의 경우 본사에서 공급하는 원료 이외에는 사실상 취급하지 못하는 배타적 거래관계가 契約의 核心을 구성한다[22]. 이러한 체인형태의 음식점이 성업하게 되는 이유는 소비자들이 소비의 경험이 적은 일반식당에 갈 경우 직접 그 식당의 음식을 소비해 보기 전에는 음식의 질을 확인할 수 없으며 이에 따라 그 식당에서 제공하는 음식의 질에 대한 不確實性을 갖게 되기 때문이다. 체인화된 음식점의 경우 소비자는 그 곳에서 어떤 품질의 음식이 제공되는지에 대해 비교적 確實한 情報를 가지고 있으며, 이 確實性이 중요한 경우 소비자는 체인화된 음식점을 찾게 된다[23].

販促活動에 관한 理論은 다음과 같이 설명할 수 있다. 제조업자가 광고 등 판촉활동을 하는 경우 판촉활동의 효과는 일반적으로 特定代理店에만 영향을 주지 않고 이 제조업자의 상품을 취급하는 모든 代理店에 영향을 준다. 만일 모든 代理店이 이 제조업자의 상품만을 취급하는 경우 제조업자는 販促活動의 效果를 모두 자신이 거둘 수 있게 된다. 그러나 일부 代理店이 他社의 製品도 竝賣하는 경우 제조업자의 판촉활동의 결과로 代理店에 찾아온 고객의 일부가 자사제품이 아닌 타사의 제품을 구매할 가능성을 배제할 수 없게 된다. 따라서 판촉활동이 중요한 업종의 경우 제조업자는 代理店들에게 배타적 거래를 요구하게 된다.

위의 두 이론은 제조업자의 입장에서 배타적 거래관계가 利潤增加에 도움이 될 수 있음을 보인 것이다. 그러나 위의 두 경우 배타적 거래가 經濟全體的 厚生에 미치는 영향은 확실하지 않다. 품질균일화의 경우 배타적 거래의 금지는 代理店에서 판매되는 상품의 품질이나 서비스의 질을 저하시킬 것으로 보이나 이러한 변화는 생산단계와 유통단계의 全般的인 變化를 수반할 것이며, 결국 이 제조업자의 상품과 경쟁기업의 상품의 가격을 모두 변화시킬 것으로 예상된다. 배타적 거래가 용납되는 환경하에서 제조업자가 어느 정도의 市場支配力을 가지고 있으며, 正常利潤을 超過하는 利潤을 얻고 있는 경우 배타적 거래의

---

21) 이러한 업종은 일반적으로 「프랜차이즈」(franchise)로 불린다. 가장 좋은 예는 「맥도날드」이다.

22) 재료의 獨占供給은 품질균일화 이외에도 대리점의 영업상태를 모니터할 수 있게 해주며, 이는 「프랜차이즈」계약에 일반적인 利益分割을 잡음 없이 실현하는 수단이 된다.

23) 체인화된 음식점에서 품질균일화가 중요한 이유의 하나는 外部效果이다. 즉 소비자들은 同一한 本社에 속한 代理店에서 파는 음식의 질이 대체로 동일하다고 믿고 있으며, 한 代理店에서 저질의 음식을 소비하게 되면 다른 代理店에서도 유사한 품질의 음식이 제공될 확률이 크다고 믿게 되기 때문에 한 代理店에서의 行爲가 他代理店과 本社의 利潤에 영향을 주게 되는 것이다. 물론 品質의 維持는 각 대리점에게 費用의 原因이 되므로 본사의 효과적인 감독과 처벌수단이 없다면 代理店들은 본사에서 요구하는 수준의 품질을 유지하지 않을 가능성이 있다.

금지는 全般的인 價格下落을 가져올 가능성도 가지고 있다. 품질과 가격의 변화를 종합적으로 고려할 경우 이론적으로는 厚生變化의 方向을 정확히 豫測하는 것이 不可能하다.

판촉활동에 관한 이론 역시 消費者厚生을 포함한 經濟全體的인 厚生에 대해서는 확실한 결론을 제시해 주지 못하고 있다. 판촉활동의 효과가 판촉활동을 한 제조업자에게 모두 귀속되지 않고 부분적으로 他企業에 도움이 되는 것이 반드시 전반적인 후생을 위하여 좋다거나 또는 반대로 나쁘다는 것은 아직 일반적으로 밝혀지지 않은 상태이다[24]. 만일 판촉활동이 소비자에게 유익한 정보를 제공한다면 배타적 거래의 금지에 따른 代理店의 竝賣行爲는 無賃乘車效果에 의해 제조업자의 販促活動을 縮小시킬 가능성이 있으며, 이에 따라 소비자들이 얻는 情報의 量과 質이 저하되어 궁극적으로 후생이 감소될 가능성이 존재한다. 물론 이는 한 가능성일 뿐이며 다른 상황이 발생할 가능성 또한 존재한다. 일반적으로 한 제조업자의 판촉활동은 경쟁관계에 있는 제조업자의 판촉활동과 밀접한 관계가 있으며, 배타적 거래의 금지가 반드시 모든 제조업자의 판촉활동을 감소시킬 것이라는 보장은 없다. 또한 일반적으로 판촉활동이 반드시 소비자에게 유익한 정보를 제공한다고 볼 수는 없으며, 많은 경우 판촉활동은 제품에 대해 별다른 정보를 제공하지 못하거나 심지어 消費者를 誤導하는 효과를 가지고 있다. 결국 판촉활동의 효과를 극대화하기 위해 제조업자가 排他的 代理店制度를 유지하는 행위가 후생에 미치는 효과는 일반적으로 말할 수 없으며, 구체적인 사례에 따라 달라진다고밖에는 말할 수 없다.

2. 厚生減少의 可能性

배타적 거래가 후생을 감소시킬 수 있다는 이론은 주로 배타적 거래의 進入制限效果와 垂直的 市場縮小效果(vertical foreclosure)에 관한 것이다. 물론 이 둘은 좀더 일반적으로 볼 때 競爭者의 費用上昇效果(raising rivals' costs)라는 이론의 예로 이해될 수 있다. 먼저 경쟁자의 비용상승효과를 살펴보자[25]. 일반적으로 한 기업의 이윤은 競爭企業과의 競爭에 달려 있으며, 경쟁의 성격은 각 기업의 비용과 밀접한 관계가 있다. 한 기업의 이윤은 경쟁기업의 한계비용이 높을수록 증가하는 것이 일반적이며 이에 따라 각 기업은 競爭企業의 費用을 높이고자 하는 誘因이 있다. 각 기업은 경쟁기업의 비용을 높이는 데 투자되는 限界費用이 이로 인한 限界利潤과 같아지는 점까지 競爭企業의 費用을 높이기 위한 투자를 할 것이다.

배타적 거래는 競爭企業의 販賣手段을 制限함으로써 경쟁기업의 한계비용을 높이는 결과를 가져온다는 점에서 競爭者의 費用을 上昇시키는 행위로 볼 수 있다. 한 기업이 자신의 代理店에게

24) 광고효과에 관한 이론에 관심이 있는 독자는 Dixit and Norman(1978)을 참조할 것.

25) Katz and Rosen(1985)은 모든 기업이 경쟁자의 限界費用上昇을 겨냥한 투자를 하는 상황에서도 한 기업이 이윤증가를 실현할 수 있음을 보였다. Salop and Scheffman(1983)은 하나의 지배적 기업과 많은 한계기업으로 이루어진 산업에서 지배적 기업이 한계기업들의 한계비용을 상승시키기 위한 투자를 할 수 있음을 보였다.

배타적 거래를 강요하는 것은 시장내의 모든 기업의 한계비용을 상승시키겠지만 費用上昇의 정도는 대기업에 비해 중소기업이 훨씬 클 것으로 생각된다. 大企業에 의한 배타적 거래는 단순히 경쟁자의 유통망 제한의 차원에 그치지 않고 유능한 流通網의 市場排除라는 질적인 측면도 가지고 있다. 즉 대기업이 배타적 거래를 요구하는 경우 有能한 代理店들은 대체로 大企業의 統制下에 들어갈 것이며, 중소기업은 능력이 상대적으로 열등한 유통업체와 거래할 수밖에 없을 가능성이 매우 크다[26].

시장축소이론이 현재 활동중인 경쟁자의 비용을 상승시키는 점에 초점을 맞춘 데 비해, 진입제한이론은 배타적 거래가 潛在的 競爭者의 費用을 上昇시키는 점을 부각시키고 있다[27]. 만일 製造段階가 한 기업에 의해 獨占되어 있고 流通段階 또한 이 기업의 배타적 대리점으로 이루어져 있다면, 제조단계에 신규로 진입하고자 하는 기업은 유통단계에도 동시에 진입하여야 할 것이다. 그 이유는 물론 제조단계에만 진입하는 경우 생산은 할 수 있지만 생산품을 판매할 수 없기 때문이다. 제조단계에 진입하기 위해서 유통단계에도 동시에 진입해야 한다는 것은 여러 측면에서 잠재적 경쟁자의 비용을 높일 수 있다. 가장 중요한 것은 流通段階의 進入에 필요한 投資이다. 追加的인 投資의 負擔은 자본시장이 불완전한 환경하에서는 費用上昇의 要因이 된다. 또한 설사 추가적인 자본조달이 가능한 경우에도 流通網의 構築은 진입을 遲延시키거나 진입의 규모를 縮小시키는 결과를 가져올 것이 예상되며, 이는 결국 잠재적 경쟁자의 비용상승으로 이해될 수 있다[28].

Ⅳ. 家電流通市場에서의 排他的 代理店制의 經濟的 效果

이 章에서는 앞의 두 章의 內容을 토대로 하여 우리나라 家電流通市場의 排他的 去來契約이 厚生에 미치는 영향을 분석해 보자. 문제는 한마디로 현행 배타적 대리점제도가 후생을 증진시키는가 아니면 감소시키는가 하는 것이다. 計量的인 分析을 통하여 배타적 대리점제의 경제적 효과를 분석하는 것이 바람직하겠으나 자료의 제약상 가능하지 않기 때문에 본고에서는 質的인 評價(qualitative assessment)에 그칠 수밖에 없었다.

먼저 品質均一化와 販促活動效果의 極大化問題를 살펴보자. 품질균일화에 관하여 우선 필자가 말할 수 있는 것은 우리나라 가전산업에는 이에 관한 이론이 적용될 가능성이 매우 희박하다는 점이다. 第Ⅱ章에서 언급한 바와 같이 우리나라의 대리점들은 대체로 零細하며, 패션산업의 경

26) 이에 관한 이론으로는 예컨대 Mathewson and Winter(1987) 참조.

27) 즉, 잠재적 진입자는 자신이 생산단계에만 진입할 경우 기존생산업자의 배타적 거래로 인한 市場封鎖效果를 예상하고 이를 해소하기 위한 투자를 하여야 하며, 이 추가적인 비용이 進入障壁이 될 수 있다는 것이다. 따라서 進入制限效果는 예상되는 시장봉쇄효과로부터 비롯된다고 볼 수 있다.

28) 다음 章에서 언급되고 있는 바와 같이 가전유통시장의 특징인 유통의 범위의 경제는 이를 더욱 악화시킬 가능성이 높다.

우와 같은 고급화된 서비스를 제공한다고 보기는 어렵다[29]. 이는 家電 3社의 제품이 1만여개의 구멍가게식 판매장이나 家電 3社가 각각 거느리고 있는 수천명의 부녀사원을 통하여 판매된다는 점을 고려할 때 더욱 분명해진다. 물론 가전제품의 경우에도 판매시의 제품 설명, A/S 등 판매에 수반되는 서비스가 중요한 것은 사실일 것이다. 그러나 排他的 去來契約에 의해 대리점들이 他社製品을 취급하지 않는 경우에만 이러한 서비스가 제공된다고 믿기는 매우 어렵다. 오히려 代理店과 販賣場의 零細性, 主婦社員의 非專門性 등을 고려할 때 가전상품의 판매에 특화된 大型專門流通業體에서 이러한 서비스를 제대로 제공할 가능성이 더 크다고 판단된다. 따라서 家電 3社의 排他的 代理店制가 품질 또는 서비스의 균일화를 통해 후생을 증가시킨다고 보기는 매우 어렵다.

販促活動에 관한 이론은 우리나라 가전업계에 적용될 가능성이 있다. 廣告는 우리나라 가전업체의 중요한 營業手段이며, 각사가 자신의 광고효과가 타기업으로 가지 않도록 하기 위해 배타적 거래관계를 유지하고자 하는 유인이 있는 것은 사실일 것이다. 그러나 각 기업의 입장에서 배타적 거래관계를 통하여 廣告效果를 極大化하는 것이 항상 經濟全體的인 厚生을 增進시키는 것은 아니며, 우리나라의 가전산업의 경우 총후생이 증가된다고 믿을 근거가 충분하다고 보기 어렵다. 첫째, 현재 家電 3社를 포함한 가전업체들의 광고는 客觀的인 情報의 傳達보다는 이미지 광고에 치우쳐 있다는 것이 많은 사람들의 평가이며, 廣告活動의 低下가 소비자후생이나 경제전체적인 후생을 심각하게 감소시킬 것으로 보기는 어렵다. 둘째, 설사 광고가 어느 정도의 객관적 정보를 전달한다 하여도 배타적 거래가 금지될 때 반드시 광고가 전달하는 情報의 量과 質이 低下될 것이라고 보기는 어렵다. 필자의 판단으로는 배타적 거래가 금지되어 브랜드간의 경쟁이 치열해질 경우 오히려 광고가 가격, 타제품과의 차이 등 객관적인 정보를 현재보다 많이 제공할 가능성도 있다. 따라서 필자의 판단으로는 우리나라의 가전산업에서 배타적 대리점제가 총후생을 현저하게 증가시킬 가능성은 크지 않다.

그러면 이번에는 家電 3社에 의한 배타적 대리점제가 厚生을 惡化시킬 가능성을 검토해 보자. 첫째, 현행 유통구조가 製造段階에의 進入障壁이 되고 있다는 것은 명백하며 이를 부인할 사람은 아마 없을 것이다. 현행 구조하에서 生產段階에 진입하고자 하는 기업은 流通段階에도 동시에 進入해야 하는 부담이 있을 뿐 아니라, 가전유통구조의 특징인 범위의 경제를 고려할 때 여러 주요품목의 생산단계에 동시에 진입해야 하는(full line entry) 부담을 갖게 된다. TV, VTR, 냉장고, 세탁기 등의 주요품목은 각 품목이 상당한 기술과 막대한 자본을 필요로 하는 품목들이며, 新規進入者가 여러 품목에 걸쳐 생산단계에 진입하고 동시에 유통단계에도 진입해야 한다는 것은 매우 높은 진입장벽이 될 것이 확실하다고 할 수 있다. 따라서 現行 流通構造는 장기적으로 競爭을 制限하고 있으며, 이에 따른 長期的 厚生損失

29) 또한 가전상품은 조리를 거쳐야 햄버거가 되는 햄버거 원료와는 성격이 다른 完製品으로 보아야 하며, 따라서 「맥도날드」의 「프랜차이즈」 음식체인과 우리나라의 대리점은 서비스 균질화라는 측면에서 별 공통점이 없다.

이 상당히 클 것으로 보인다.

둘째, 현행 유통구조는 家電 3社를 제외한 나머지 기업들로부터 유통시장의 대부분을 봉쇄하는 市場縮小效果를 명백히 가지고 있으며, 이는 소비자들의 선택의 폭을 감소시킬 뿐 아니라 브랜드간의 경쟁을 현저히 저하시켜 厚生減少를 초래하는 것으로 판단된다. 대부분의 소비자들이 가전제품 구입의 가장 빈번한 창구로 사용하는 3社의 代理店이 일반 중소기업의 제품을 제대로 취급할 수 없다는 것은 市場封鎖가 效果的이라는 증거가 될 것이며, 家電 3社가 중소기업을 통해서 O.E.M.방식으로 생산한 상품과 중소기업의 자체 브랜드의 상품이 사실상 동일함에도 불구하고 都賣價格差異가 큰 사실은 시장봉쇄의 결과 브랜드간의 경쟁이 제한되고 있다는 간접적인 증거가 될 것이다.

셋째, 현행 유통구조가 지속될 경우 시장축소 효과에 의하여 中小家電業體의 退出이 계속되어 장기적으로 가전산업이 더욱 集中化될 가능성이 있다. 과거 성공적으로 생산활동을 하던 전기밥솥이나 선풍기시장의 중소업체들이 최근 어려움에 처한 것은 다른 이유도 있겠으나 家電 3社의 排他的 代理店制에 따른 市場縮小에 기인한 바가 큰 것으로 생각된다. 가전산업의 집중도 심화가 家電 3社의 우수한 생산 및 판매기술에 기인한다면 문제는 덜 심각하겠지만 集中度 深化의 原因이 배타적 유통망 유지를 통한 中小企業 流通費用의 增加에 있다면 이는 매우 심각한 후생감소를 초래할 가능성이 크다고 보아야 할 것이다.

넷째, 현행 배타적 대리점제도는 소비자들의 調査費用(search cost)을 높여 브랜드간의 경쟁을 저해하고 그 결과 家電 3社간의 價格競爭을 制限할 우려가 있다. 이 밖에도 현행 유통구조는 다음과 같이 비판할 수 있다. 第II章에서 본 바와 같이 현재 가전제품을 판매하는 유통업체들은 대부분이 영세하며 이에 따라 비효율적인 유통서비스를 생산하고 있다고 볼 수 있다. 유통산업에서 規模의 經濟와 範圍의 經濟가 유통비용면에서 중요하다는 것은 주지의 사실이며, 우리나라 가전유통의 경우 또한 규모의 경제와 범위의 경제의 실현은 經濟效率을 增進시킬 것으로 기대된다. 따라서 大規模의 양판점이나 이러한 量販店 체인의 등장은 流通面에서의 效率을 크게 增加시키고 소비자 후생을 비롯하여 全般的인 經濟厚生을 增進시킬 가능성이 매우 높다. 또한 이러한 大型量販店의 登場은 家電 3社를 비롯한 製造業體間의 價格競爭을 더욱 심화시켜 전반적인 도·소매가격의 하락을 가져올 가능성이 크다. 현행 유통구조는 이러한 專門化된 流通業體의 登場을 심각하게 沮害하고 있으며, 이러한 업체의 등장이 지연되는 데 따른 장기적 厚生損失이 상당히 클 가능성이 있다.

위에서 분석한 내용을 토대로 하여 家電 3社의 排他的 代理店制의 順機能과 逆機能을 비교할 때 순기능이 존재할 가능성은 크지 않으며, 존재하는 경우에도 그 크기가 비교적 작을 것으로 판단되는 반면 역기능은 상당히 클 것으로 판단된다.

V. 政策討議

前章에서 필자는 家電 3社의 배타적 대리점제

가 전반적으로 競爭을 制限하며 厚生을 減少시킬 가능성이 크다고 결론지었다. 家電 3社의 배타적 대리점제는 소비자들의 調査費用上昇을 통하여 家電 3社간의 경쟁을 제한하고 있으며 중소가전 제조업체의 비용을 상승시켜 중저가 가전제품간의 경쟁을 제한하는 효과를 가지고 있다. 家電 3社의 배타적 대리점제는 또한 미래에 제조단계에 진입할 가능성이 있는 潛在的 競爭者의 진입을 제한하는 진입장벽이 되고 있으며, 가전유통업체의 大型化, 專門化를 가로막고 있는 요인이 되고 있다. 따라서 家電 3社의 배타적 대리점제를 규제하는 것이 바람직하다고 생각된다.

현행 公正去來法은 不當한 拘束條件附 去來를 불법으로 규정하고 있으며 따라서 公正去來法에 의하면 부당한 排他的 去來는 불법이 된다. 그러나 公正去來委員會는 부당한 배타적 거래에 대한 기준을 제시하지 않고 있으며, 이에 관한 판례도 확립되어 있지 않은 실정이다. 따라서 家電 3社에 의한 排他的 代理店制의 違法性 與否는 아직 분명하지 않은 상태라고 할 수 있다. 公正去來法의 정신이 競爭促進을 통하여 장기적으로 국민후생을 증가시키는 것임을 고려할 때 不當한 排他的 去來의 정의가 "경쟁을 심각하게 저하시켜 결과적으로 국민후생을 감소시킬 가능성이 큰 排他的 去來"를 의미하는 것으로 보는 것은 당연하다. 구체적으로 排他的 去來가 경쟁에 미치는 영향은 산업과 해당기업이 처한 상황에 따라 달라질 것이며, 위법성에 관한 판단은 사안별로 검토되어야 할 것이다. 前章의 분석의 결과 우리나라 家電産業의 경우 家電 3社에 의한 배타적 대리점제는 제조 및 유통단계의 경쟁을 실질적으로 제한할 가능성이 매우 크며 이에 따른 厚生損失 또한 클 것으로 추정되고 있다. 따라서 家電 3社에 의한 排他的 代理店制는 부당한 배타적 거래로 보아야 하며 규제되어야 할 것이다.

미국의 경우 배타적 거래가 法務省의 도전을 받을 경우에 대한 비교적 일반적인 기준을 가지고 있다. 法務省 反獨占局(Antitrust Division)의 지침(1987)에 따르면 법무성의 배타적 거래에 대한 입장은 다음과 같이 요약할 수 있다[30]. 반독점국은 해당시장을 정의한 뒤 배타적 거래를 시행하는 기업의 시장점유율이 낮거나, 이 기업의 시장점유율이 높더라도 전체시장의 집중도가 낮은 산업은 규제하지 않는다. 따라서 다음의 각 경우 중 어느 한 경우에 해당되면 조사대상에서 제외한다 ;

① 該當企業의 市場持分이 10% 미만인 경우

② VRI지수가 1,200 미만이고 範圍比率(coverage ratio)이 60% 미만인 경우[31),32)]

30) 밑에 정리된 美 反獨占局의 지침은 배타적 거래 이외에도 지역제한과 고객제한에도 해당된다.

31) VRI(vertical restraints index)는 각 수직적 단계에 대하여 垂直的 規制를 사용하는 각 企業의 市場占有率을 제곱하여 더한 것이다. 예컨대 제조단계에서 배타적 거래를 시행하는 제조업자가 4개 있으며 각각의 시장점유율이 30%, 25%, 15%, 5%이고, 유통단계에서 배타적 거래를 시행하는 기업이 3개 있으며 각각 25%, 25%, 10%의 시장점유율을 가지고 있는 경우 제조단계의 VRI는 2,375이고, 유통단계의 VRI는 1,350이 된다. 가능한 가장 높은 VRI의 값은 물론 10,000이다.

32) 범위비율은 각 垂直的 段階에 대하여 排他的 去來를 시행하는 기업들의 市場占有率을 그냥 더한 것이다. 예컨대 제조단계에서 배타적 거래를 실시하는 기업이 2개이고 각 기업이 10%의 시장점유율을 가지고 있는 경우 제조단계의 범위비율은 20이다.

③ 製造段階와 流通段階의 VRI가 모두 1;200 미만인 경우

④ 製造段階와 流通段階의 범위비율이 모두 60% 미만인 경우

위의 두 테스트에 의해 調査對象에서 제외되지 않는 경우에 대해서는 조사를 하며, 조사의 기준은 우선 進入이 심각하게 制限되고 있는가이고, 進入制限與否가 불투명할 경우 競爭에 영향을 줄 수 있는 다른 요인을 고려한다.

필자는 家電 3社의 市場持分에 관한 자료를 갖고 있지 않지만 家電 3社는 위에 나열한 4개의 例外條項 중 어느 하나에도 해당되지 않으며 따라서 엄격한 조사의 대상이 될 것으로 생각된다. 필자가 前章에서 행한 분석은 위의 例外條項이 우리나라 가전산업에 해당되지 않는다는 것을 전제로 하고 다음 단계의 조사를 한 것으로 볼 수 있다. 위에서 본 바와 같이 家電 3社의 배타적 대리점제는 進入制限的인 性格이 강하고 시장축소효과 등에 의해 현재적 경쟁을 제한하고 있을 가능성이 크며, 따라서 필자의 결론은 美法務省 反獨占局의 指針과 별 모순이 없다고 생각된다.

다음에 제기되는 문제는 家電 3社의 排他的 代理店制를 효과적으로 規制하는 手段에 관한 것이다. 현재 家電 3社에 의한 배타적 거래는 암묵적으로 이루어지며, 家電 3社가 이를 어긴 대리점에 대한 처벌을 하는 경우에도 家電 3社는 외견상 다른 이유를 처벌의 이유로 내세우고 있다. 따라서 家電 3社의 배타적 대리점제에 대한 규제는 契約書에 排他的 去來를 明文化했는가의 여부에 중점을 둘 것이 아니라, 本社가 去來拒絶 등 代理店에 不利한 行動을 취할 경우 이 행동의 사실상의 원인이 排他的 去來 違反인지에 초점을 맞추어야 한다. 家電 3社가 타사제품취급 대리점을 처벌하는 수단으로써 거래거절을 사용하는 경우, 대리점이 주문을 하지 않았기 때문에 공급하지 않았다거나 대리점의 신용상태가 나쁘기 때문이라는 등의 이유를 흔히 내세우고 있다. 이러한 주장의 眞僞를 완벽하게 가려내는 것은 매우 어려우며 판단은 결국 確率的인 判斷이 될 수밖에 없다. 가전유통업계의 일반적인 관행과 해당 유통업자의 사정을 종합적으로 검토했을 때 이 대리점이 타사제품을 취급하지 않았더라도 거래거절을 당할 확률이 크다고 판단될 경우 본사의 거래거절은 規制對象이 되지 않을 것이며 반대의 경우 이는 규제대상이 되어야 할 것이다.

家電 3社가 배타적 대리점제를 유지하기 위하여 사용하는 處罰手段은 거래거절에 국한되지 않으며, 차별가격 적용, 외상기간 단축, 신용관매접수 거부, A/S지원 거부 등 여러 수단이 사용되고 있다. 이러한 수단은 배타적 거래요구를 어기는 代理店의 去來條件을 不利하게 하며 결국 배타적 대리점제를 유지하도록 유도하는 효과를 갖는다. 따라서 정책당국은 배타적 거래로 인하여 대리점과 본사간에 문제가 발생할 경우 문제가 된 대리점의 거래조건과 배타적 거래 요구를 지키는 대리점의 去來條件에 差異가 있는가를 조사하고, 차이가 있을 경우 이의 시정을 지시하여야 할 것이다. 또한 차별적 대우의 이유가 배타적 거래 위반임이 밝혀질 경우 단순한 是正命令 이외에도 차별적 대우가 시행된 기간중에 발생한 대리점측의 利潤의 減少分에 대해서도 賠償하도

록 하는 제도의 도입이 필요하다고 판단된다[33].

家電 3社가 배타적 거래 유지를 위하여 사용하는 강력한 수단의 하나는 지정된 看板의 附着을 강요하는 것이다. 전술한 바와 같이 家電 3社는 대리점과의 계약서에 本社의 간판부착을 거래의 必要條件으로 명시하고 있으며, 이 밖에도 商品陳列에 대해 대리점이 본사의 입장을 최대한 존중한다는 조항을 명문화하고 있다. 현재 家電 3社의 대리점들이 부착하고 있는 간판은 모두 本社에서 디자인한 것으로서 소비자들에게 한 제조업자의 상품만을 취급한다는 인식을 강하게 주고 있다. 또한 특정 제조업자의 간판을 대리점에 부착하도록 강요하는 것은 代理店의 定義가 그 제조업자의 상품을 취급한다는 것뿐이며 그 제조업자의 상품만을 취급한다는 것이 아니라는 점을 고려할 때, 대리점 계약의 本質이 될 수 없으며 오히려 소비자를 誤導하는 효과를 가지고 있다고 할 수 있다. 뿐만 아니라 特定看板 強要는 대리점들이 他製造業者의 상품판매시 이를 선전하지 못하게 함으로써 他製造業者의 상품취급으로부터 얻을 수 있는 이윤을 저하시키며, 他製造業者의 상품을 취급하는 대리점이 本社의 간판을 계속 사용하는 경우 간판이 전달하는 내용과 實際商品構成간에 심각한 괴리가 생기는 문제를 안겨 주게 된다. 이는 결국 대리점으로 하여금 자사의 제품만을 판매하도록 강요하는 행위로밖에 볼 수 없으며 사실상 배타적 거래를 유지하는 수단이 된다. 排他的 去來의 效果的인 規制를 위해서는 家電 3社의 대리점계약에서 간판에 관한 조항을 개정하여 이것이 배타적 거래의 수단으로 惡用되지 못하도록 하여야 할 것이다.

33) 公正去來法 56條는 不公正行爲 發生時 이에 대한 벌칙의 부과는 피해자에 대한 민사상의 손해배상과 별도임을 규정하고 있다. 따라서 한 기업의 不公正行爲의 결과 경제적 손실을 입은 피해자는 이 기업이 불공정행위를 한 사실이 公正去來委員會 또는 法院에 의해 확정되면 이를 근거로 하여 민사상의 訴訟을 제기할 수 있다. 그러나 필자가 아는 바로는 아직 이러한 民事訴訟은 제기된 바가 없다. 그 이유는 여러가지가 있겠으나 制度가 확립되어 있지 않아 訴訟過程에 대한 불확실성이 크다는 점과 訴訟費用에 비해 被害額이 작다는 점이 주원인으로 생각된다. 不公正行爲의 피해자에 의한 민사상의 損害賠償은 불공정행위를 事前에 제한하는 효과를 갖게 되므로 이를 장려하는 제도의 導入이 필요하다. 美國에서 시행되고 있는 三倍賠償制度(treble damage)나 이와 유사한 제도의 도입이 필요하다고 생각된다.

Ⅵ. 結論 및 未來의 硏究方向

本稿에서 필자는 우리나라 家電流通構造의 現況을 정리하고 이의 분석을 통해 競爭制限的 要因을 찾아보았다. 필자가 발견한 우리나라 가전유통구조내의 문제점은 다음과 같이 요약할 수 있다. 가장 심각한 문제점은 家電 3社의 排他的 代理店制이다. 우리나라 가전유통시장의 특징인 流通의 範圍의 經濟를 고려할 때 家電 3社에 의한 배타적 대리점제는 가전산업내 다른 제조업자의 비용을 높여 産業內 競爭을 制限하고 있으며, 미래에 생산단계에 진입할 潛在的 競爭者로 하여금 多品目에 걸쳐 진입하고 유통단계에도 동시에 진입해야 하는 부담을 주어 進入의 可能性을 낮추는 進入障壁이 되고 있다. 또한 家電 3社의 배타적 대리점제는 소비자의 조사비용을 상승시키

고 브랜드간의 차별화를 촉진하여 브랜드간의 價格競爭을 沮害할 가능성이 크며, 규모의 경제와 범위의 경제를 갖춘 專門化된 家電流通業體의 出現을 가로막는 流通段階의 進入障壁이 되고 있다.

가전산업은 배타적 대리점제 이외에도 厚生減少의 可能性이 있는 몇가지 潛在的 問題點을 가지고 있다. 家電 3社에 의한 소비자그룹별 價格差別化는 월부로 구입하거나 또는 주부사원으로부터 구입하는 소비자에게 높은 가격을 적용하고 있는데, 이들 소비자가 일반 소비자에 비해 대체로 資金이나 情報面에서 不利하다는 점을 고려할 때 政策的 關心의 대상이 될 수 있다. 家電 3社에 의한 밀어내기는 필자의 현재 판단으로는 후생감소의 가능성이 크지 않으나 밀어내기가 下都給關係에 흔한 人質搾取의 성격이 강한 것으로 판명될 경우 후생감소를 유발할 수 있다.

政策代案으로서 필자는 정부가 家電 3社에 의한 排他的 去來를 강력히 規制할 것을 주장하였으며, 외견상 배타적 거래와 무관한 듯이 보이는 여러 差別的 待遇가 사실상 배타적 거래의 요구를 위반한 대리점에 대한 처벌인지를 밝히는 데 調査의 焦點을 둘 것을 주장하였다. 또한 看板과 商品陳列 등에 관한 契約事項은 一見 無害하게 보이지만 사실상 배타적 거래를 강제하는 효과를 지니고 있으며 따라서 간판과 상품진열에 관한 계약이 배타적 대리점제의 유지를 유도하는 수단이 되지 못하도록 규제해야 할 것으로 판단된다. 간판 등에 대한 계약의 규제는 이러한 계약이 차별적 대우의 기준이 되지 않도록 하는 것이 중요하다.

가전유통시장에서의 배타적 대리점제의 금지는 위에 언급한 肯定的 效果 이외에도 장기적으로 가전업체간의 品質 및 技術競爭을 유도할 가능성이 있으며, 그 결과 國內厚生을 增加시킬 뿐 아니라 우리나라 가전산업의 國際競爭力을 提高시킬 가능성도 있다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

금성사, 『금성사 25년사』, 1985.

삼성전자, 『삼성전자 20년사』, 1989.

三輪芳朗・西村清彦(編), 『日本の流通』, 東京大學出版會, 1991.

Antitrust Division, Justice Dept. of USA, *Antitrust Division Guidelines*, 1987.

Dixit, A. and V. Norman, "Advertising and Welfare", *Bell Journal of Economics*, 9, 1978.

Irwin and M. Stelzer with the assistance of Howard, P. Kitt, *Selected Antitrust Cases*, Irwin, Inc., 1986.

Katz, M. and H. Rosen, "Tax Analysis in an Oligopoly Model", *Public Finance Quarterly*, 13, 1985.

Mathewson, G. and R. Winter, "The Competitive Effects of Vertical Agreements : Com-

ment", *American Economic Review*, 77, 1987.

Ordover, J., G. Saloner, and S. Salop, "Equlibrium Vertical Foreclosure", *American Economic Review*, March 1990.

Rey, P. and J. Tirole, "The Logic of Vertical Restraints", *American Economic Review*, 76, 1986.

Salop, S. and D. Scheffman, "Raising Rivals' Costs", *American Economic Review*, 73, 1983.

Schmalensee, Richard and R. Willig, *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, 1989.

Tirole, J., The Theory of Industrial Organization, MIT Press, 1988.

土地保有課稅強化의 當爲性에 대한 檢討

孫 在 英

本稿는 부동산, 특히 토지에 대한 보유과세가 강화되어야 한다는 주장들을 검토하여 土地保有課稅를 강화하는 것이 바람직한가, 그럴 경우 어느 정도의 稅負擔 增加가 필요한가를 살펴봄으로써 稅制改編의 실천적인 지침을 도출하는 데에 그 목적이 있다.

빠른 地價上昇이 계속되는 상황에서는 보유과세가 가진 효과들이 나타나기 어려우므로, 土地開發 및 供給의 확대로 地價上昇 趨勢를 완화시키는 한편, 讓渡課稅의 기능을 提高하는 것이 우선적으로 추진되어야 할 과제이며, 土地保有課稅의 增加는 土地政策的 目的에서보다는 地方稅收의 擴大와 같은 目的을 위해 지속적으로 추구해야 할 정책방향이다. 土地保有課稅는 조세저항 등의 부작용을 보아가면서 점진적으로 높여 가되 보다 '좋은' 조세의 특성을 가지도록 개편해 가야 할 것이다.

Ⅰ. 序 論

장기적 土地制度 改善方向의 요체는 過少供給狀況을 타개함으로써 土地의 需要와 供給이 적절한 균형을 이루도록 하는 한편 地價上昇에 따라 발생하는 資本利得을 보다 효과적으로 還收[1]해야 하는 것이라고 하겠는데, 租稅와 관련하여 많은 사람들의 의견이 접근되고 있는 사항을 정리하면 다음과 같다. 첫째로, 資本利得의 보편적 還收를 위해서는 租稅를 적극적으로 활용해야 할 것이다. 둘째로, 土地租稅가 불신받게 된 배경에는 그 실효성이 낮다는 문제가 있으나 이를 개선하기 위해서는 名目稅率을 높이기보다 稅源捕捉, 稅額評價, 非課稅減免 등에 관련된 문제를 개선하는 방향이 우선이어야 한다. 셋째로, 土地租稅 중에서도 保有課稅의 강화가 필요하며 이는 (기

筆者: 本院 研究委員

* 본 논문의 초고를 읽고 유익한 조언을 주신 金明淑, 文亨杓, 盧基星 박사님과 서울市立大學의 원윤희 교수께 감사드린다.

1) 土地에서 발생하는 '資本利得의 還收'라는 용어 속에는 土地價格의 上昇이 소유자 개인의 노력보다는 社會發展에 기인한 것이므로 社會가 資本利得의 대부분을 되가져 가는 것이 타당하다는 규범적 명제가

술적으로는) 課標現實化를 통해 쉽게 달성할 수 있다.

첫번째 주장은 5·8 조치 등 일과성 위기관리 대책은 물론 土地公槪念制度의 입법취지와도 상충되는 것이다. 즉, 公槪念制度의 도입배경에는 租稅로는 土地問題를 풀 수 없다는 불신이 자리하고 있었으나, 이제는 土地租稅들을 적절히 개편함으로써 토지문제의 많은 부분을 해결할 수 있다는 주장이 보다 많은 지지를 받게 된 것이다. 이는 土地問題가 엄청나게 복잡한 이해관계를 내포하는 것이지만 문제의 발생경로를 따져보면 비교적 간단한 市場의 原理-즉, 만성적인 需給不均衡, 이로 인한 地價上昇, 土地所有集中에 따른 資本利得의 편중분포-로 설명될 수 있는 것이며, 이를 해결하는 데 조세가 큰 효과가 있을 것이라는 데 공감하는 사람들이 많아졌기 때문이라고 생각된다.

公槪念制度의 導入 등을 추진한 사람들이 토지조세에 대해 가지고 있는 불신감은 그간 土地稅制의 실효성이 거의 없었음을 감안하면 당연한 것이었는지도 모른다. 그러나 租稅가 실효성이 있을 수 없는 내재적인 제약을 가진 것은 아니며, 土地租稅가 제대로 작동할 수 있는 행정적 기반이 갖추어지지 못했던 것이 문제를 야기해 왔다. 즉, 土地問題에 대한 해결책을 租稅 以外의 政策手段에서 찾았던 것은 다소 성급하였던 것이다. 6共和國은 공개념제도 등 그 효과를 쉽게 평가하기 힘든 정책들 이외에도 公示地價制度의 導入, 登記義務化의 施行 등 租稅의 기반을 정비하는 데에도 힘을 기울여 왔다. 이러한 정책들은 단시일에 시장에 충격을 주는 효과가 덜할지 모르나, 그간 租稅가 가지고 있던 문제점을 보완함으로써 장기적으로 土地問題를 해결해 가는 데 큰 도움을 줄 것이다.

세번째 주장은 여러 이유로 해서 광범위한 지지를 받고 있는 제안이며, 이 論文이 검토하고자 하는 주제이다. 讓渡差益에 대한 課稅가 凍結效果를 가지고 있다거나, 土地 등 不動產 所有가 所得과 높은 相關關係를 가지고 있으므로 소득과세에 대한 보완기능을 부동산 보유과세가 수행해야 한다거나, 自動車와 같은 資產(?)에 비해 부동산 관련 稅金이 상대적으로 낮다거나 하는 이유들로 인해 많은 사람들이 不動產 保有課稅가 강화되어야 한다고 믿고 있으며, 政府도 7次 5個年計劃에서 이를 수용하고 있다. 그러나 土地保有課稅課標를 얼마만큼 그리고 얼마나 빨리 올릴 것인가에 대한 실천계획은 아직도 확정되지 않고 있다.

本稿에서는 土地保有課稅의 強化가 필요하다는 주장들에 대해 그 당위성과 문제점을 점검하여 토지보유과세의 개편방향에 관한 示唆點을 얻고자 한다. 보유과세 강화에 따른 토지정책적 실익이 얼마나 되는지, 그 부작용은 없는지, 保有課稅를 올린다면 얼마만큼 올릴 것인지 등의 문제가 여기서 주로 검토되는 사안이다. 本稿의 논의는 第II章에서 현 토지보유과세의 개요를 정리하고,

---

숨어 있는 것으로 받아들이는 사람들도 있으나 여기서는 모든 所得이 法에 정해진 바에 따라 再分配의 대상이 된다는 정도의 의미로 쓰였음을 밝힌다. 이를 위해 어떤 政策手段을 활용할 것인가, 얼마만큼의 資本利得을 還收對象으로 할 것인가, 또 一般所得과 地價差益을 분리해서 취급할 것인가 등의 문제는 政治過程을 통해 결정될 문제이다.

第Ⅲ章에서 보유과세가 강화되어야 한다는 다양한 주장들을 하나하나 검토한 후, 第Ⅳ章에서 이를 요약하는 체제로 짜여져 있다.

Ⅱ. 土地保有課稅의 槪觀[2)]

60년대말과 70년대에 걸쳐 급격한 地價上昇, 土地投機 등의 문제가 발생하면서 土地租稅에 土地政策的 要素가 자리잡기 시작했다. 1973년에는 田, 畓, 林野의 경우에도 법인의 非業務用財産일 경우 課稅되었으며, 1974년에는 空閑地에 대한 규정이 신설되었다. 이후, 大都市地域 工場增設에 대한 重課稅(1976), 高級娛樂場用 土地에 대한 重課稅(1978) 조항 등이 신설되는 한편, 기존에 도입된 조항들이 지속적으로 강화되어 왔다. 空閑地, 法人의 非業務用土地에 대한 중과세는 土地의 投機的 保有를 억제하고 효율적 이용을 촉진한다는 목적으로 도입된 것이고, 관련 규정이 계속 세련되어 오다가 1986년에는 土地過多保有稅라는 별도의 稅目으로 전국의 토지를 합산, 累進課稅하는 요소가 첨가되었다.

현행 토지보유과세의 근간은 종래의 토지분 재산세와 토지과다보유세를 통합하여 1989년 新設된 綜合土地稅이다. 綜合土地稅는 전국의 모든 토지를 人別合算, 累進課稅하는 체계(綜合合算)를 기본으로 하고 있지만, 土地種類에 따라 별개의 세율체계를 적용하는 별도합산, 정률로 경과세 또는 중과세하는 분리과세 등이 규정되어 있어 복잡한 체제이다.

綜合土地稅는 우리나라의 고유한 여건 속에서 이전의 토지분 財産稅와 土地過多保有稅에서 발전되어 오던 여러가지 요소들을 가지고 있는데, 이를 몇가지로 정리해 볼 수 있다. 첫째로, 全國에 걸친 모든 土地保有에 대해 人別合算, 累進課稅를 하는 것은 세계적으로 드문 일로 생각되는데 이는 토지소유의 편중을 완화하려는 목적을 가지고 있다. 과다한 토지를 소유하고 있는 사람들이 稅負擔 때문에 土地를 매각, 처분할 것이라는 기대가 누진세체계에 담겨져 있다. 둘째로, 직접 耕作하는 農地 등을 0.1%로 分離課稅하고 합산과세 누진세율이 0.2%의 낮은 세율에서 시작되는 것은 생존을 위해 土地를 소유한 農民, 住宅所有者의 稅負擔이 종전에 비해 증가하지 않도록 하기 위한 배려이다. 셋째로, 工場用地, 土地所有者가 직접 경영하는 목장용지 등을 저율 분리과세하고 주거용이 아닌 건축물 부속토지를 별도합산과세하는 것은 생산적 용도에 활용하는 토지를 보호하려는 장치이다. 넷째로, 非生産的인 用途, 投機的 用途의 토지보유에 대해 차별적으로 세부담을 증가시키기 위해 종래의 재산세, 토지과다보유세가 가지고 있었던 것과 유사한 비업무용토지 등에 관한 판정기준이 사용된다.

이러한 요소들은 상호 보완적일 수도 있고 상충될 수도 있다. 예컨대, 첫째 및 둘째의 政策目標는 累進稅率體系를 채택함으로써 동시에 해결할 수 있는 문제이나, 누진세율체계는 생산적 목적에 이용되는 토지를 輕課稅하려는 세번째 요소와 상반된다. 종합토지세가 달성하고자 하는 정

2) 土地保有課稅의 보다 상세한 沿革 및 현행 綜合土地稅制의 내용은 金明淑(1990) 참조.

책목표들 중 어느 것을 강조하는가에 따라 세제의 내용과 효과가 크게 달라질 수 있었던 것이나, 다양한 정책목표들을 하나의 조세로써 추구함에 따라 크고 작은 문제점이 발생하는 것, 특히 정책목표간의 상충을 감수하는 것이 불가피했으며, 이를 어떤 선에서 타협시키는가가 종합토지세의 입안단계에서부터 큰 논란거리였다. 土地所有가 극도로 편중되어 체제유지에 부담이 되고 있는 상황을 타개하고자 累進課稅를 통해 土地所有分散을 유도한다는 것이 綜合土地稅의 도입의 도였으나, 生産要素로서 大規模土地를 필요로 하는 産業을 보호해야 한다는 주장, 製造業을 서비스業보다 우대하여야 한다는 주장, '명백히' 투기적인 土地保有에 제재를 가하여야 한다는 주장, 어느 누구건간에 갑자기 稅負擔이 큰 폭으로 增加해서는 안된다는 주장 등이 制度樹立 및 施行過程에 영향을 미쳐서 綜合土地稅를 기존 稅制의 한계적 改編으로 만들었다. 특히, 投機的 土地所有를 억제한다는 명분으로 어느 정도의 土地가 해당 용도에 필요한 것인가를 판정하여 適用稅率을 달리하는 方式은 制度를 복잡하게 하고 행정이 자의적으로 될 우려를 낳으며, 아무리 비싼 토지를 많이 소유하고 있어도 일정기준에 맞으면 세부담이 낮아지므로 누진과세의 취지를 저해하고 있다.

綜合土地稅는 일반적으로 받아들여지는 '좋은' 租稅의 기준, 예컨대 중립성, 수직적·수평적 형평성, 최소비용의 원칙 등을 충족시키려는 의도보다 토지소유의 편중, 비생산적인 이용을 교정한다는 政策目標를 앞세우고 있다. 이에 따라, 租稅의 일반원칙이 경시되는 데 기인한 사회적 비용도 적지 않을 것이다. 예를 들어, 累進課稅體系는 稅制運用을 위한 과다한 行政費用 및 納稅者의 불편을 초래하며, 地方政府의 財政自律性을 위축시키고, 토지소유 및 이용을 왜곡하여 資源配分의 非效率을 가져온다[3]. 소위 생산적 용도의 토지에 대한 별도합산 또는 저율 분리과세도 세제를 복잡하게 하여 行政費用增加, 稅政非理의 가능성을 초래하며, 절약적 토지이용의 유인을 제공하지 못한다.

綜合土地稅를 특징짓는 각 요소들, 즉 同 租稅에 부여된 정책목표들을 어떤 선에서 타협시키는 것이 최선이었는지는 어려운 문제이나, 개념적 타당성, 시행가능성, 효과 및 부작용의 정도를 감안하여 稅制를 훨씬 간단하게 만들 수 있었을 것이라는 아쉬움이 있다. 그 중에서도 큰 효과를 기대할 수 없는 비업무용 등의 판정기준을 토지과다보유세로부터 답습하여 세제가 복잡해진 것이 특히 문제이다. 非業務用 등의 판정이 불필요, 불가능하다는 전제하에서 보다 단순한 稅制를 구성할 수 있었으리라고 생각되나 이러한 문제들의 檢討는 종합토지세의 개편 필요성이 대두될 때로 미루기로 한다[4].

---

3) 綜合土地稅의 累進課稅構造가 土地利用의 非效率을 초래한다는 등의 비판에 대해서는 金正浩(1991 a), 郭泰元(1991) 참조.

4) 土地租稅를 보다 단순화하여 實效性을 높여야 한다는 주장이 커가고 있으며, 그런 맥락에서 崔明根(1991), 金正浩(1991 b) 등은 稅制改編 代案을 제시하고 있다.

Ⅲ. 保有課稅 重課稅의 必要性 檢討

다양한 論據에서 보유과세의 강화가 주장되고 있는데 여기서는 각각의 내용을 설명하고 그 타당성 및 시행가능성을 검토하겠다. 특히, 타당성이 높은 주장에 대해서는 이에 근거하여 보유과세를 얼마나 올려야 할 것인지를 구체적으로 살펴보아 보유과세의 개편논의에 활용될 수 있도록 한다.

1. 先進國과의 比較

어떤 制度를 導入 또는 改編하고자 할 때 外國의 事例, 특히 우리보다 經濟나 社會體制가 발달된 先進諸國의 制度運營 사례가 중요한 參考資料가 된다. 다른 나라의 경험이 제도의 효과와 부작용을 예측하고 운용상의 기술을 습득하는 데 도움을 줄 것이기 때문이다. 土地保有課稅에 관련해서도 선진국의 세부담 수준이 우리나라보다 월등히 높다는 주장이 보유과세 강화의 한 논거인데, 이 주장은 적어도 세가지 측면의 비교를 함축하고 있다. 첫째로, 先進國에서는 時價對比 保有課稅比重이 우리나라보다 높아서 약 1% 수준이 된다는 것이고, 둘째로 全體租稅收入 및 地方稅收對比 財產稅比重이 매우 크다는 점이며, 셋째로 所得對比 財產稅 負擔이 높다는 것이다. 선진국의 租稅負擔, 稅目構成, 稅收分配의 현황이 보편적으로 그러하다면, 경제사회의 발전추세가 이 방향으로의 제도개편을 필연적으로 요구한다는 가설이 설득력을 가지게 될 것이다. 물론, 나라마다 역사와 전통, 직면하고 있는 문제와 制度運營의 與件이 다르므로 國際比較 自體가 보유과세 강화를 위한 결정적인 근거가 되는 것은 아니며, 制度導入 또는 개편에 앞서 외국의 사례에 대한 보다 심도있는 분석이 요구될 것이다.

〈表 1〉은 OECD國家 중 특징적인 몇 나라와 우리나라와 경제발전 단계가 비슷하다고 여겨지는 臺灣의 財產稅 收入을 여타의 經濟變數와 비교하여 수록한 것인데, 보편적인 先進國 財產保有課稅 유형을 찾아볼 수 없다는 점이 주목된다. 그리스와 이탈리아는 地方稅로서의 財產保有課稅가 없으며[5], 이들 국가와 독일, 스페인은 總租稅收入 중 財產保有課稅의 比重이 2% 미만으로 우리나라의 2.8%보다 낮다. 이에 비해 美國(13.3%), 英國(13.2%), 日本(7.5%), 臺灣(6.7%) 등은 우리나라보다 상당히 높은 비율을 보이고 있다[6]. 總地方稅收入 중 재산보유과세의 비중은 英國, 뉴질랜드가 90% 내지 100%, 美國이 30%로 높으나, 많은 國家가 15~25% 水準에 있으며 지방정부의 재산과세 중에서도 스페인, 臺灣, 獨逸의 경우 去來, 相續, 贈與에 대한 세금이 보유세보다 더 높다. 이처럼 總租稅 또는 總地方稅

5) 프랑스, 그리스, 이탈리아, 뉴질랜드, 英國은 中央政府 租稅收入 중 '不動產에 대해 반복적으로 부과하는 租稅'(recurrent taxes on immovable property)의 稅收가 있으나 同 稅收는 극히 작다. 또 이 租稅가 통상적인 財產保有課稅와 어떻게 다른지는 확인할 수 없었다.

6) 위 資料들은 1988년 實績이나 英國의 경우 財產稅(Rate)가 1990년부터 Community Charge(일명 Poll Tax)로 대체되어 財產保有稅가 극도로 위축되었다.

〈表 1〉 不動產 保有課稅의 國際比較(1988)

(단위 : %, 달러)

	美國[3]	英國	獨逸[3]	프랑스	이탈리아	스페인	그리스	뉴질랜드	日本	臺灣(1989)	韓國(1990)
總不動產 保有課稅의											
總租稅對比 比率[1]	13.3	13.2	1.7	4.0	0.0	0.1	0.2	5.7	7.5	6.7	2.8
GDP對比 比率	2.80	3.90	0.39	1.01	0.00	0.02	0.04	2.60	1.66	1.09	0.54
1人當 納付額	536.8	576.0	76.7	171.3	0.0	1.9	2.4	274.6	391.8	79.3	29.6
單位土地面積當 納付額	14.1	134.7	18.9	17.4	0.0	0.1	0.2	3.3	127.2	44.3	12.8
地方賦課 不動產 保有課稅의											
地方稅對比 比率	30.3	100.0	3.4	25.4	0.0	0.6	0.0	92.4	20.5	15.7	16.0
財產課稅對比[2] 比率	95.9	100.0	35.9	74.2	0.0	2.1	—	100.0	91.5	28.3	31.0
GDP對比 租稅負擔率	29.95	30.36	23.41	25.13	24.79	21.24	24.34	37.92	22.21	16.23	19.16

註 : 1) 不動產保有課稅는 '不動產에 대해 반복적으로 賦課되는 租稅'(recurrent taxes on immovable property)이며, 總租稅는 EC 등 超國家機關에 納付되는 租稅를 포함하지만 社會保障負擔金을 제외한 것임.

2) 財產課稅는 取得, 相續, 贈與, 保有에 관련된 稅金이며 資本利得課稅를 포함하지 않음. 다만 臺灣의 경우 지방세인 土地增價稅를 포함시켰음.

3) 美國의 州, 獨逸의 Länder는 地方稅收에 포함시켰음.

資料 : OECD, *Revenue Statistics of OECD Member Countries : 1965~1989*, 1990.

Executive Yuan, R.O.C, *Statistical Yearbook of ROC*, 1990.

內務部, 『地方自治團體 豫算槪要, 1991』, 1990.

統計廳, 『主要經濟指標』, 1991.

중의 얼마만큼을 재산보유과세에 분담시키는가에 대해서는 나라마다 매우 다른 특색을 보인다. 특히, 뉴질랜드, 英國, 美國 외에는 GDP對比 總租稅負擔이 20% 내지 25% 수준에 집중되어 있다. 이는 公共部門이 國民經濟에서 차지하는 비중의 차이가 재산보유과세의 고저를 결정짓는 요인이 아님을 말해주는 것이므로 국제비교로부터 보유과세비중에 대해 시사점을 얻기 어렵다고 결론지을 수 있다.

한편, 所得 또는 生産對比 보유과세 부담의 비교, 人口 1人當 또는 土地 單位面積當 세부담 비교는 적정 세부담수준을 정하는 데 유용한 자료를 제공할 수 있다. 表에 나타난 바와 같이 GDP對比 재산보유과세 稅收比率은 英國, 美國이 각각 4%, 3%에 가깝고, 뉴질랜드(2.6%), 日本(1.66%), 臺灣(1.09%), 프랑스(1.01%)가 우리나라의 0.54%보다 2배 내지 4배 이상 높다. 또, 人口 1人當 재산보유세액 및 단위토지면적당 稅額은 재산보유과세가 실질적으로 부과되고 있는 나라 대부분에 비해 우리나라가 매우 낮은 형편이다. 1人當 稅負擔 29.6달러는 美國, 英國은 차치하고라도 臺灣의 40%, 日本의 10% 수준에도 훨씬 못미치며, 단위토지면적당 세부담도 국토면적이 엄청나게 넓은 美國보다도 낮은 상태이다. 재산보유과세가 없거나 유명무실한 일부 국가를 제외하고는 우리나라의 보유과세부담은 국제적으로 매우 낮으며, 向後 增加시켜 갈 여지가 있다고 생각된다. 保有課稅의 부담이 財産價額에 비해 얼마나 높은가의 문제, 즉 實效稅率의 수준에 대해서는 국제비교에 활용할 수 있는 자료가 많지 않다. 1981년을 기준으로 美國 Census Bureau에서 81개 評價區域의 調査結果를 취합한 統計에 의하면 모든 부동산을 포괄할 경우 재산세 實效稅率은 0.19~4.63%의 범위에서 중위값이 1.09%였고, 單獨住宅에 한정해서는 0.14~4.29%의 범위에서 중위값 1.09%였다. 〈表 2〉는 이를 行政區域別, 人口規模別로 세분한 집계인데 인구 20萬名이상의 市에서 재산세 실질세율의 중위값은 1% 내외임을 볼 수 있다. 日本에는 美國에서와 같은 공식통계가 존재하지 않는다. Matsunaga(1991)에 의하면 재산세 명목세율이 1.4%로 고정되어 있으나, 時價對比 課標比率이 매우 낮기 때문에 도쿄의 택지는 0.056%, 시가화 구역내 農地는 0.0045%, 카나가와의 宅地는 0.08%, 시가화 구역내 농지는 0.008%의 實效稅率을 부담한다고 한다. 우리나라의 경우 1990년 종합합산과세대상 토지소유자의 93.6%가 限界稅率 0.2% 稅率을 적용받고 있으며, 과표현실화율이 15% 정도이므로 0.03% 수준의 實效稅負擔이 보편적이라 하겠다. 우리나라나 日本의 실질세율이 미국에 비해 매우 낮은 것은 부정할 수 없지만, 앞서의 〈表 1〉에서 본 바와 같이 美國은 전체 租稅收入 중 지방세의 비중, 地方稅 중 財産保有課稅의 비중이 높은 나라 중의 하나이므로 실효세율이 높을 수밖에 없으며, 우리나라가 이에 맞추어 재산과세를 높여가야 한다고 주장하는 것은 무리이다.

이상의 논의를 정리하면, 先進國에 공통적인 財産保有課稅의 기능 및 수준은 존재하지 않으며 國際比較에 의존해서 우리의 政策方向을 정립하기는 힘들다고 할 수 있다. 보유과세를 강화할 것인가, 강화한다면 그 수준은 얼마나 되어야 하

〈表 2〉 美國의 財產稅 實效稅率(1981)

(단위 : 個, %)

	카운티[1]	市·邑地域			市邑이 아닌 地域
		人口規模			
		20萬名이상	10萬名이상 20萬名미만	5萬名이상 10萬名미만	
모든 不動產					
調査地域數	56	68	21	43	47
實效稅率의 範圍	0.19~2.15	0.14~4.63	0.28~2.89	0.37~2.36	0.14~2.25
중위값	0.90	1.06	0.68	0.80	0.79
單獨住宅 (農家住宅제외)					
調査地域數	54	68	20	39	44
實效稅率의 範圍	0.14~2.24	0.14~4.29	0.27~2.64	0.30~2.13	0.21~2.25
중위값	0.85	1.02	0.73	0.77	0.90
空閑地					
調査地域數	45	23	4	2	26
實效稅率의 範圍	0.10~3.47	0.20~4.98	0.42~4.35	1.19~1.80	0.06~3.47
중위값	0.71	0.90	0.96	1.50	0.65

註 : 1) 美國의 County는 市를 포함하고 있다는 점에서 우리나라의 郡과 다르다.

資料 : U.S. Department of Commerce, Bureau of Census, "Taxable Property Values and Assessment Sales Price Ratios", *1982 Census of Governments*, Vol. 2, 1984.

는가의 문제는 결국 우리나라 고유의 制約條件과 정책적 필요성간의 조화를 통해 결정해야 할 과제라고 하겠다. 다만, 보유과세를 중요한 稅源으로 활용하고 있는 國家 중에서는 우리나라의 不動產保有課稅 세부담 수준이 매우 낮고, 또 일반적인 租稅負擔率도 낮으므로 國民經濟가 보유과세의 增加를 흡수할 여력은 비교적 크다고 생각된다.

2. 地方稅收의 增大

土地保有課稅의 강화는 地方財政收入 擴大라는 측면에서도 옹호되고 있다. 地方自治制가 본격적으로 시행되고 지방정부의 역할이 중요해지고 있지만, 地方財政의 자립도는 미흡한 상태이므로 안정적인 自體收入源이 확대될 필요성에 대해서는 공감대가 이루어져 있다. 부동산 보유과세는

과세대상을 은닉할 수 없으며, 景氣에 따른 不動産價格의 등락이 비교적 안정적이고, 不動産所有者들이 稅收로 조달되는 공공재의 수혜자라는 등의 이유로 많은 나라에서 지방재정의 중요한 역할을 담당하고 있으며, 특히 美國이나 1990년 이전의 英國과 같은 나라는 지방재정의 대부분을 부동산 보유과세로 조달하고 있다. 우리나라에서도 토지 등 부동산에 대한 보유과세가 지방세이며, 과표의 상향조정으로 쉽게 세수가 확대될 수 있으므로 보유과세의 강화가 지방재정 강화의 방향으로 제시되는 것을 흔히 볼 수 있다[7].

앞서 살펴본 바와 같이 우리나라는 不動産 保有課稅를 본격적인 地方稅源으로 활용하고 있는 나라 중에서 人口 1人當, 단위토지면적당, 그리고 GDP對比 稅負擔이 매우 낮은 상태이다. 向後 재정, 특히 지방재정의 역할을 강화하기 위해 조세부담률을 높여감에 있어 直接稅이며, 地方稅인 부동산 保有課稅를 올리는 것은 바람직한 선택이라고 할 수 있을 것이다.

〈表 3〉은 1991년의 地方豫算을 근거로 다른 조건이 모두 동일할 때, 不動産 保有課稅稅收를 일률적으로 50% 또는 100% 증가시킨다면 어떤 결과가 나타날 것인가를 보여주고 있다. 不動産 保有課稅를 50% 증가시킬 때, 현재 전국적으로 58.1%인 일반회계 재정자립도가 61.3%로 上昇하는데, 이를 세분해서 보면 서울特別市, 直轄市, 郡의 자립도가 각각 3%, 2.2%, 1.5%포인트 오르는 데 비해 市 및 自治區의 자립도는 무려 5.6%, 10.4%포인트 상승한다. 不動産 保有課稅가 모두 市郡稅이므로 基礎自治團體가 큰 혜택을 보는 것은 당연하다고 하겠지만 郡의 自立度 상승폭이 작음을 주목해야 한다. 郡의 자립도 增加가 미미한 것은 郡地域에 위치한 부동산의 價額이 워낙 낮아 큰 혜택을 받지 못함을 나타내는 것이다. 보유과세의 100% 增加도 역시 郡의 재정에 기여하는 바는 작다. 이같이 市와 자치구에 稅源이 집중되는 것은 총지방세수대비 및 총자체수입대비 각 自治團體의 세수비중을 보아도 확인된다. 부동산 보유과세의 강화는 광역자치단체와 기초자치단체간의 불균형을 완화시키면서 지방재정을 강화할 수 있는 대안이 될 것이나, 都市地域과 農村地域의 격차를 확대하는 문제가 있다. 따라서, 地方財政의 확충을 이유로 부동산 보유과세를 강화하고자 할 때, 直轄市와 道, 市와 郡의 재정격차를 완화할 수 있는 보완대책이 필요하다.

3. 資本利得還收의 補完機能

현행의 土地稅制 및 여타 土地制度들은 土地市場에서 시장의 실패가 존재한다는 전제하에 이를 교정하려는 의도를 강하게 보여주고 있는데, 특히 地價上昇의 완화, 土地投機의 억제, 土地利用의 촉진 등을 위하여 가격기구가 주는 시그널을 크게 바꾸고자 한다. 그러나 토지이용의 외부효과문제를 제외하고는 土地市場이 실패하고 있다는 증거는 찾기 힘들다. 이에 비해 보다 확실한 토지문제의 내용은 分配構造 악화라는 문제이다.

7) 李啓植 外(1990)는 地方稅收擴大를 위해 일부세목의 지방이양, 旣存 地方稅의 강화를 제안하고 있는데, 財産保有課稅의 강화도 중요한 대안 중의 하나로 언급되고 있다.

〈表 3〉 不動產 保有課稅 強化가 地方財政構造에 미치는 影響

(단위 : %)

	全國	서울[1]	直轄市[1]	道	市	郡	自治區[2]
1) 1991년 一般會計 豫算現況							
財政自立度	58.1	98.3	83.4	45.1	71.5	27.3	50.0
總地方稅收對比 比重	100.0	30.9	18.7	15.6	15.9	9.5	9.3
總地方自體收入對比 比重	100.0	24.4	18.4	15.8	18.9	11.3	11.2
2) 不動產 保有課稅를 50% 增加시킬 때의 結果							
財政自立度	61.3	101.3	85.6	45.1	77.1	28.8	60.4
總地方稅收對比 比重	100.0	29.5	17.9	14.4	16.7	9.6	11.8
總地方自體收入對比 比重	100.0	23.8	17.8	15.0	19.3	11.3	12.8
3) 不動產 保有課稅를 100% 增加시킬 때의 結果							
財政自立度	64.6	104.4	87.7	45.1	82.6	30.2	70.8
總地方稅收對比 比重	100.0	28.4	17.2	13.4	17.4	9.7	13.9
總地方自體收入對比 比重	100.0	23.3	17.4	14.2	19.6	11.3	14.2

註 : 1) 不動產 保有課稅에는 財產稅, 綜合土地稅, 都市計劃稅, 消防施設稅를 포함시켰음. 이들은 모두 市郡稅이나 서울特別市와 直轄市는 都市計劃稅와 消防共同施設稅를 징수하고 있음.

2) 서울特別市傘下 自治區와 直轄市傘下 自治區를 합한 것임.

資料 : 內務部, 『地方自治團體 豫算槪要, 1991』, 1990.

地價가 빠르게 上昇하는 가운데 土地로부터 막대한 資本利得이 발생하며, 이 不勞所得이 소수의 대토지소유자에게 주로 돌아가는 것이다. 土地稅制의 중심과제는 토지에서 발생하는 資本利得을 사회적으로 還收하는 再分配政策이 되어야 할 것이다.

資本利得 還收를 위한 1차적 정책수단은 양도소득세와 같은 讓渡差益에 대한 課稅와 相續·贈與에 대한 課稅 등 讓渡課稅이다. 資本利得의 還收率이 100% 내지 이에 가까워야 한다는 여론이 높으나, 讓渡課稅의 세율이 이처럼 높아지기는 힘들다. 높은 세율을 적용하려 할 경우 납세자의 조세저항, 조세회피 노력이 매우 커질 것은 물론이며, 그런 일이 벌어지기 전에 정치인들이 온갖 예외규정을 만들어서 높은 名目稅率을 허구적인 것으로 변질시킬 것이기 때문이다[8]. 필자의 추측으로는 讓渡課稅의 경우 實效稅率 40~50%가 현실적 한계가 아닌가 한다.

여기서 保有課稅가 양도과세를 보완하여 자본이득의 환수율을 높일 수 있는 가능성을 생각해 볼 수 있다. 즉, 讓渡課稅의 稅率을 현실적인 수준에 묶어둔다 해도 보유과세가 매년 資本利得의 일부를 還收한다면 전체적인 還收水準이 높아질 수 있다는 것이다. 이러한 맥락에서 土地公槪念 硏究委員會의 보고서는 1974년에 土地를 買入하여 1987년에 매각할 때 주어진 양도과세 세율하에 保有課稅稅率이 얼마나 높아야 자본이득의 바람직한 환수율을 달성하였을 것인가를 보여주고 있는데, 이를 보다 간단히 표시하기 위해 地價上昇率이 매년 r, 현재가치 계산을 위한 割引率이 i, 讓渡稅率이 d로 고정되어 있으며 양도차익계산에서 물가상승률 c를 공제한다고 가정하자[9]. 資本利得의 還收目標率을 d^*라고 하면, 위의 논리에 의한 토지보유세율 a는 다음과 같이 계산된다.

$$\frac{1}{(1+i)^t}\left[(1+r)^t-(1+c)^t\right]d^* = \frac{1}{(1+i)^t}\left[(1+r)^t-(1+c)^t\right]d + \sum_{j=1}^{t} a(1+r)^j \frac{1}{(1+i)^j} \quad \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots (1)$$

에서

$$a=\frac{\left[(1+r)^t-(1+c)^t\right](d^*-d)}{\sum_{j=1}^{t}(1+r)^j(1+i)^{t-j}}$$

r을 15%, i를 12%, d를 40%, c를 7%로 가정할 때 d^*가 75%, 60%, 50%로 정해짐에 따라 토지보유세율이 얼마가 되어야 하는지가 〈表 4〉에 나와 있다[10]. 일단 r, i, d 등의 값이 고정되

8) 현행 不動產讓渡課稅의 가장 큰 問題點도 높은 名目稅率에 비해 非課稅, 減免, 控除 등으로 實效稅率이 매우 낮다는 점이다. 金明淑(1989)은 1987년 讓渡所得稅 처리건수 41萬 7,915건 중 課稅된 것은 40.9%에 불과하고 그 나머지는 課稅未達(37.1%) 또는 非課稅(26.4%)로 처리되었음을 보여준다. 課稅額에 관한 국세청자료를 보면 그나마도 減免稅額이 1,162億원으로 決定稅額 2,131億원의 54.5%에 달한다.

9) 현행 讓渡所得稅는 양도차익 중 年 5% 범위내에서 都賣物價上昇分을 控除(讓渡所得 特別控除)하고 있으나 다수의 여타 控除條項이 있으므로 土地公槪念委員會는 c의 값으로 消費者物價上昇率을 사용하고 있다.

10) 1974~90년 기간중 年平均 地價上昇率은 19%, 消費者物價上昇率은 10.6%, 都賣物價上昇率은 8.9%였고 金利는 下向趨勢를 보여 定期預金金利가 10%,

〈表 4〉 資本利得還收 補完機能을 위한 土地保有稅率

(단위 : %)

土地保有期間(年)	資本利得還收 目標率 d^*가		
	75%인 경우	60%인 경우	50%인 경우
1	2.43	1.39	0.70
5	2.23	1.28	0.64
10	2.02	1.15	0.58
15	1.84	1.05	0.53
20	1.70	0.97	0.49

註 : 每期의 地價上昇率 15%, 割引率 12%, 讓渡稅率 40%, 讓渡差益計算에 쓰이는 控除率 7%로 가정.

면 토지보유기간이 짧을수록 토지보유세율이 높아야 일정수준의 資本利得還收가 가능한데, 보유기간이 10년일 경우 자본이득환수 목표율 75%를 위해서 2% 정도의 보유세율이 필요하고, 60%에 대해서는 1.15%, 50%에 대해서는 0.58%가 각각 요구된다.

종합토지세는 모든 토지의 보유비용을 균일하게 올리기보다, 과다보유자의 세부담을 선별적으로 올림으로써 보유과세증가에 대한 저항을 줄이려는 노력이다. 그러면, 過多保有者에 한해서라도 종합토지세가 보유과세의 보완기능을 충실히 수행할 가능성이 있는 것일까? 〈表 5〉는 綜合累進稅率의 각 한계세율이 적용되는 과표액에 대한 稅額, 과표현실화율을 15%로 가정할 때의 실제 土地價額 推定額, 實效平均稅率을 보여준다. 이 표에 의하면 과표기준으로 5億원의 토지를 소유한 사람은 상위 0.04% 이내의 극단적인 대토지 소유자임에도 불구하고 378만원의 세부담을 하여 推定土地時價 33억 3천만원의 0.11%에 불과한 實效稅負擔을 한다. 따라서 현재의 종합토지세에서 양도과세의 보완기능을 기대하기는 어렵다는 것을 알 수 있다.

讓渡課稅를 實效稅率 기준으로 40% 또는 50%까지 올린다는 것도 힘든 일이지만, 보유과세의 세율을 1.5% 또는 1% 水準으로 增加시키기도 매우 어렵다. 70년대 이래 일반토지의 財産稅率이 0.3%, 課標現實化率이 최대 30%, 보다 현실적으로는 10~15%를 넘지 못하여 實效稅率이 0.1% 미만이었으므로 세부담이 10배 이상-어쩌면 30배 이상까지-오를 경우의 租稅抵抗은 엄청나리라는 것을 쉽게 예상할 수 있다.

또한 保有課稅를 資本利得還收手段으로 활용하고자 할 때 向後의 地價上昇率, 利子率, 物價上昇率 등의 展望에 덧붙여 土地所有者의 保有期間에 따라 保有課稅稅率이 달리 책정되어야 한다는 점이 조세기술상의 문제를 제기한다. 특히 土地所

私債金利가 18.5%였다. 여기서 r을 15%, i를 12%, c를 7%로 가정한 데는 향후에 이들 변수가 과거에 비해 안정추세를 보일 것이라는 필자의 주관이 개재되어 있다.

〈表 5〉 綜合土地稅의 平均實效稅率 例示(綜合合算課稅)

課稅標準額 (A)	綜合合算課稅額 (B)	土地時價 (C) (課標現實化率 15% 假定)	實效稅率 (B/C,%)	納稅者의 累積 分布率(%)(1990)
2千萬원	4萬원	1億 3,330萬원	0.03	93.56
5千萬원	13萬원	3億 3,330萬원	0.04	98.42
1億원	38萬원	6億 6,670萬원	0.06	99.46
3億원	178萬원	20億원	0.09	99.91
5億원	378萬원	33億 3,330萬원	0.11	99.96
10億원	1,128萬원	66億 6,670萬원	0.17	99.98
30億원	5,128萬원	200億원	0.26	100.0
50億원	1億 1,128萬원	333億 3,330萬원	0.33	100.0

有者의 保有期間에 따라 적용세율이 변동되는 稅率構造는 稅制를 복잡하게 하고 稅收展望을 어렵게 하는 問題를 낳을 것이다.

이상의 논의를 종합하면, 현실적인 수준의 양도과세, 현실적인 수준의 보유과세를 가지고는 바람직한 수준, 예컨대 75%의 資本利得還收가 거의 불가능하다는 것이다. 그러면, 어떤 政策代案이 있을 수 있을까? 우선, 바람직한 資本利得의 還收率을 좀 낮추어 잡아야 할 것으로 생각된다. 土地에서 발생하는 不勞所得에 대해 관대할 이유가 없으나, 그간 土地, 住宅, 株式 등 資產으로부터의 資本利得에 대한 환수율이 극도로 낮았음을 감안하면 50~60% 정도의 還收率을 달성할 수 있어도 엄청난 개선이라 할 것이다. 현실적으로 土地所有者가 자본이득의 일부분을 획득하는 것을 어느 정도 인정하되, 稅源捕捉 및 土地評價의 기법을 발전시키고 非課稅減免의 폭을 줄여 양도과세의 실효성을 높여가야 할 것이다.

그러나 地價가 계속 빠르게 上昇한다면 이는 지나치게 소극적인 대응이다. 세제개편 외에도 地價를 안정시킴으로써 자본이득의 발생을 억제하려는 다방면의 대책이 있어야 한다. 去來規制 등의 직접적 가격통제수단은 실효성없이 부작용만 크므로, 전반적인 土地需給의 균형을 맞추려는 노력, 즉 需要에 부응하는 토지공급의 확대가[11] 地價安定政策의 핵심적 수단이 되어야 할 것이다.

4. 資源配分의 改善

앞서의 論議와 문제의식을 달리하면서 보유과세의 강화를 주장하는 논의 중의 하나는 일정 수준의 수익을 올리지 못하는 소유자나 용도에 토지가 배분되는 것이 바람직하지 못하므로 보유과

11) 여기서 土地供給의 擴大란 國土面積의 확장을 의미하기보다는 山地·農地의 轉用, 開發을 통해 需要가 팽창하고 있는 宅地, 工場用地, 公共用地의 양을 늘리거나 기존 低密度利用土地를 再開發을 통해 高密度로 이용하는 것을 말한다.

세에 의한 상대적 收益率構造의 변경으로 이를 억제한다는 것이다. 예를 들어, 製造業의 平均利潤率, 定期預金利子率 또는 여타의 일정 收益率을 기준으로 하여 그만큼의 수익이 없는 用途에 土地를 투입하는 것이 손해가 될 정도의 保有課稅를 부과하자는 것이다. 地代收入을 감안하지 않을 때, 土地에서 얻어지는 收益은 地價上昇差額에서 讓渡稅額, 保有期間中 납부한 보유세액을 차감한 것이므로 이 주장의 실질적 의미는 앞서 살펴본 資本利得還收의 문제와 대동소이한 것이다. 다만, 앞서 자의적으로, 예컨대 75%, 60%, 50% 등으로 설정했던 자본이득의 환수율을 일정한 준거기준을 선택하여 정하자는 데 차이가 있을 뿐이다. 즉, 式 (1)을 다음과 같이 수정한다면, 土地의 收益率을 일정기준 r^*로 낮추는 保有稅率 a를 구할 수 있다[12].

$$\frac{(1+r^*)^t}{(1+i)^t}=\frac{1}{(1+i)^t}\left[(1+r)^t-\{(1+r)^t-(1+c)^t\}d\right]-\sum_{j=1}^{t}a(1+r)^j\frac{1}{(1+i)^j} \quad \cdots\cdots(2)$$

에서

$$a=\frac{(1-d)(1+r)^t+d(1+c)^t-(1+r^*)^t}{\sum_{j=1}^{t}(1+r)^j(1+i)^{t-j}}$$

앞서와 동일한 地價上昇率(15%), 割引率(12%), 讓渡稅率(40%), 물가상승을 감안한 讓渡差益控除率(7%)의 가정을 사용하여 토지의 수익률을 12%, 10%, 또는 8%로 낮추는 데 필요한 土地保有課稅 稅率이 〈表 6〉에 계산되어 있다. 높은 收益率을 기준으로 할 경우에 세율이 낮아지는 것은 당연한데, 기준수익률에 따라서는 〈表 4〉의 시산과 달리 토지보유기간이 길수록 보유세율이 높아질 수 있음을 볼 수 있다. 수익률 12%를 기준으로 할 경우 10년 보유시 매년 0.3%의 보유과세를 부담하여야 하며, 수익률 10%에 대해서는 같은 조건에서 1.72%의 保有課稅가 필요하다. 이처럼 特定目標를 달성하기 위한 보유과세의 수준은 가정에 따라 매우 민감하게 변화한다.

이처럼 假定에 따라 보유과세세율이 크게 변해야 하기 때문에 위의 시산이 현실적인 稅率決定에 활용되는 데 한계가 있지만, 〈表 4〉 및 〈表 6〉에서 분명한 한가지 결론은 資本利得의 還收 또는 土地收益率의 減少라는 정책목표를 달성하는 데 기여할 수 있는 보유과세 세율은 현재에 비해 매우 높은 수준이어서 5배 내지 10배의 稅負擔增加도 뚜렷한 效果를 가져오지 못할 것이라는 점이다. 앞서 논의한 바와 같이 이들 政策目標를 위해서는 讓渡課稅의 정비가 보유과세강화보다 우선적으로 추진되어야 하며, 보유과세의 강화는 조세저항과 같은 문제에 대한 세심한 주의를 기울이면서 점진적으로 추진되어야 할 것이다.

保有課稅를 강화하여 일정수준의 수익을 올리지 못하는 경우 土地를 매각하지 않을 수 없도록 하자는 주장을 펴는 사람들은 위에서의 논의와는 다른 추가적인 효과를 노리고 있다고 생각된다. 즉, 資本市場이 불완전하여 토지를 담보로 세금납부에 필요한 금액을 빌려올 수 없는 경우, 매

12) 式 (1)이 租稅로써 還收되는 금액의 현재가치를 표시하는 것임에 비해 式 (2)는 租稅를 납부하고 土地所有者에게 남겨지는 金額의 현재가치를 표시하는 것이다.

〈表 6〉 土地收益率을 저하시키기 위한 土地保有稅率

(단위 : %)

土地保有期間(年)	基準收益率 r^*가		
	12%인 경우	10%인 경우	8%인 경우
1	−0.17	1.57	3.30
5	0.058	1.65	3.13
10	0.30	1.72	2.93
15	0.50	1.77	2.76
20	0.67	1.80	2.60

註 : 每期의 地價上昇率 15%, 割引率 12%, 讓渡稅率 40%, 讓渡差益計算에 쓰이는 控除率 7%를 假定.

기에 그만큼의 現金收入을 올리지 못한다면 아무리 장래의 資本利得이 많다 해도 土地를 매각하게 될 가능성이 클 것이라는 발상이다[13].

이에 관련해서는 세가지 측면의 검토가 필요하다. 첫째로는 保有課稅의 增加가 土地를 과다보유한 所有者로 하여금 土地를 매각하도록 할 것인가의 여부이고, 둘째로 토지매각에 따라 土地의 價格이 하락할 것인가의 문제이며, 셋째로 토지매각이나 價格下落이 있을 경우 어떤 계층의 사람들에게 利益과 損失이 돌아갈 것인가 하는 문제이다. 첫번째의 문제에 대해서는 土地의 성질이나 所有者의 所得 및 富의 크기에 따라 토지매각유도 효과가 달리 나타날 것으로 예상할 수 있지만, 土地가 최소한의 使用價値라도 가지고 있다면 土地賃貸料率이 적어도 2~3%는 될 것이므로 대부분의 경우 0.1% 미만에 불과한 稅負擔이 5배 내지 10배 정도 增加한다 해도 이 때문에 土地를 매각해야 하는 경우는 없을 것이다. 다만 地方의 林野와 같이 賃貸 또는 使用이 곤란한 경우에는 그나마의 稅金負擔도 힘겨운 所有者들이 있을 것이나, 이러한 土地를 매각하게 하는 것이 커다란 政策的 의미가 있다고는 생각하기 곤란하다.

두번째 문제에 대해서는 市場均衡의 變化에 관련된 것이므로 不動產價格增加率이 일정하다는 가정하에서는 분석할 수 없으며, 需要-供給을 포괄하는 종합적인 논의가 필요하다. 대체적으로 말해서 유동성제약 때문에 不動產을 매각하는 현상이 일반적이라고 기대하기 힘들므로 價格이 안정 내지 下落하는 효과가 미미할 것으로 생각된다. 다만 土地와 여타 資產間의 상대적 수익성 변화에 따른 需要減少 및 價格下落의 가능성은 별도로 논의하겠다.

여기서, 不動產價格을 安定 내지 下落시킨다고 해도 자동적으로 소유분산이 이루어지리라고 기대할 수 없다는 점을 강조하고자 한다. 保有課稅의 強化에 따라 價格이 下落한다고 해도 기존의

13) 金明淑(1990) 참조.

大土地所有者들이 不動産을 추가로 매입한다면 價格上昇期가 도래했을 때 더 큰 문제가 발생하게 될 것이다. 이러한 문제는 위에서 제기한 세 번째 문제와 연결된다.

綜合土地稅를 정당화하는 주된 논리는 대토지 소유자의 세부담을 선별적으로 늘려서 토지매각을 유도하고 토지소유의 저변을 확대하자는 것이었다. 그러나 앞서의 논의는 현행 綜合土地稅가 土地所有의 저변확대, 土地價格安定을 가져오는 결정적인 역할을 하지 못할 것임을 보여준다. 大土地所有者가 일부의 土地를 매각하고 이를 所有土地가 없거나 적은 사람이 買入할 경우, 前所有者가 절약하는 稅負擔이 매입자가 추가로 부담하는 稅負擔보다 크므로 綜合土地稅의 累進稅率이 土地所有의 분산압력을 가할 수 있는 것은 사실이다. 그러나 土地의 매각 및 매입은 여러 經濟主體의 주관적 기대, 資産 및 所得狀況 등 수많은 變數에 의해 결정되는 것임에 비해 토지보유과세는 낮은 실효세율로 인해 의사결정에 미치는 영향력이 매우 작다. 保有課稅의 강화가 일반적으로 土地를 매각하게 하는 효과가 있다고 해도 기존의 大土地所有者들이 우월한 자금동원능력, 낮은 割引率 등의 利點을 바탕으로 토지매입을 확대할 때 소유편중현상이 악화될 수도 있는 것이다.

5. 所得課稅의 補完

所得課稅를 통한 租稅의 所得再分配機能이 만족할 만한 수준이 되지 못하므로 재산과세가 이를 보완해야 한다는 주장이 있다[14]. 所得課稅의 기능이 미흡한 이유는 무엇보다도 포착되지 않는 稅源이 많이 존재하기 때문인데, 財産 특히 토지 등 不動産의 보유가 所得水準을 반영하는 것이라면 財産保有課稅의 강화가 신고하지 않는 소득에 대해 과세하는 효과를 가질 수 있다는 것이다.

이 주장이 합당한 政策方向이 되기 위해서는 稅務當局에 포착되지 않는 所得의 規模에 상응하는 不動産 保有課稅 세부담을 지우는 것이 가능해야 한다. 個人事業者들의 所得課稅에 문제가 있다는 것이 보편적인 인식인데, 이들이 누락하는 소득의 규모가 토지 등 부동산 소유규모와 비례 또는 여타의 일정한 관계를 맺고 있다면, 또는 실제로 이들의 부동산 소유가 많지 않다 하더라도 이들이 사용하는 부동산에 대한 보유과세가 전가를 통해 세부담증가로 이어진다면, 保有課稅의 강화가 소득과세의 보완기능을 수행할 수 있을 것이다.

그러나 그러한 상관관계가 확인된다 해도, 소득과세를 보완하도록 不動産 保有課稅를 구성하기는 기술적으로 힘들다. 우선 所有者가 어떤 종류의 소득과세를 부담하는가에 따라 보유과세를 달리 부과해야 할 것이므로 稅制가 매우 복잡해진다. 勤勞所得稅를 납부하는 소유자의 住居用土地는 自營業者가 소유하는 주거용 토지보다 우대를 한다든지, 아니면 모든 주거용 토지를 동일하게 취급하되 개인이 소유하거나 이용하는 건축물 및 부속토지를 법인소유·이용분보다 중과세한다든지 하는 것이 필요하다. 또, 脫漏所得과 소유 또는 이용되는 부동산의 가액에 대한 구체적

14) 吳然天(1987)의 論議가 이에 해당될 것이나 同 論文에서의 財産課稅는 讓渡課稅, 保有課稅를 포괄하는 것이다.

인 자료가 없이 稅率構造 등의 세부사항을 정하기 매우 힘든 것은 물론이다.

土地 등 不動産의 보유과세가 소득과세의 개선에 도움을 주는 방법은 소유자의 재산 및 소득의 추정자료를 제공하는 데서 찾을 수 있을 것이다. 保有課稅 賦課를 위해 구축된 정보관리체계를 활용하여 부동산의 소유변동이 포착될 때, 이에 합당한 소득에 대해 과거에 所得課稅가 부과되었는지를 확인하도록 하는 것이 바람직하며, 이를 위해 不動産關聯 정보체계와 所得課稅關聯 정보체계의 접합이 보다 용이하도록 해야 할 것이다.

6. 凍結效果의 防止

앞서, 양도과세세율이 지나치게 높을 경우 稅制의 歪曲이나 조세저항이 초래될 가능성이 높다는 문제를 언급하였다. 土地政策的인 관점에서는 높은 양도과세가 토지소유자로 하여금 될 수 있는 대로 오랫동안 토지를 소유하게 하여 土地供給을 감소시킬 수 있다는, 소위 凍結效果가 지적되고 있다. 만약 凍結效果가 크다면 양도과세의 강화로 인해 價格上昇이 초래될 수 있으며, 이 때문에 不動産의 보유과세가 대신 강화되어야 한다는 논리가 상당한 支持를 받고 있다. 이 문제를 살펴보기 위해 다소 장황하지만 동결효과의 내용과 發生原因, 政策的 示唆點을 차례로 검토해 보기로 한다.

현행 稅制에 1家口 1住宅에 대해 3년 거주하였거나 5년 소유한 주택에 대해 양도소득세를 비과세하는 규정이 있어서 될 수 있는 대로 이 기간까지 주택의 양도를 피하는 것을 흔히 볼 수 있는데, 이처럼 長期保有에 대해 非課稅, 減免 등의 특혜를 주거나 낮은 稅率을 적용하는 것이 凍結效果의 한 중요한 요인이다. 그러나 稅率이 名目的으로 정률이라 해도 동결효과가 발생할 수 있다. Minarik(1981)은 有價證券 등에 적용되는 일반적인 資本利得稅의 맥락에서 低收益資産에서 高收益資産으로 자산구성을 바꿀 때 租稅負擔을 능가하는 추가적 收益이 있어야 한다는 예를 들고 있다[15]. 이때의 정책적 문제점은 투자자들의 자산재구성으로 자원배분이 최적화되는 과정이 저해되며, 稅收 自體도 축소될 수 있다는 데 있다. 이에 비해 부동산 양도과세의 동결효과에 대한 국내문헌은 양도과세의 부과 또는 증가에 의해 토지의 매각이 연기되고 이에 따른 供給縮小가 不動産價格의 上昇壓力으로 작용한다는 문제에 초점이 맞추어져 있다. 이를 理論的 또는 경험적 증거로 뒷받침하기 위해서는 讓渡課稅가 새로 부과되기 시작하거나 또는 증가함에 따라 土地所有者가 예정하고 있던 최적 賣却時點이 과연 연기되는가를 따져야 할 것이고, 한걸음 더 나아가 양도과세 때문에 地價가 上昇한다고 주장하기 위해서는 공급축소가 수요감소보다 더 크다는 것을 보여야 할 것이다.

金明淑(1989)은 현재(0時點)의 價格이 1, 매기의 名目收益率(또는 平均資産價格上昇率)이 r,

15) 500달러를 주고 구입한 A라는 株式이 현재 1,000달러가 되었고 이 株式의 向後 收益率이 10%에 고정되어 있다고 하자. 資本利得에 대한 세율이 20%일 때 A주식을 팔고 다른 주식 B를 사는 것이 利益이 되기 위해서는 B의 年間收益率이 11.1% 이상이어야 한다. 이때 A의 收益率 10%와 B의 最低收益率 11.1%의 차이 1.1%가 凍結效果이다.

讓渡稅率이 k인 資產을 t時點에 매각한다 할 때 매각시점을 연기할수록 名目稅後收益率이 높아짐을 보이고 있다. 즉, t時點에 자산을 매각할 때의 세후수입 C는 다음과 같다[16].

$$C = \{(1+r)^t - 1\}(1-k) + 1$$
$$= (1-k)(1+r)^t + k$$

여기서 平均稅後收益率 s를 다음과 같이 정의할 수 있다.

$$C = (1+s)^t$$

명백히 s는 매각시점 t의 함수인데, $k>0$, $t \geq 1$에 대해 $ds/dt > 0$이며, 만약 $k=0$이라면 s는 t의 영향을 받지 않음을 보일 수 있다. 즉, 讓渡差益에 대한 課稅가 있을 때 매각시점을 늦출수록 평균세후수익률이 높아지는 것이다[17].

위의 논의는 賣却時點의 차이에 따른 현재가치의 변화를 고려하지 않기 때문에 $t=0$ 時點에 土地를 買入하지 않을 가능성을 고려하지 못하는 문제가 있으므로 平均稅後收益率을 현재가치로 환산함으로써 보다 엄밀하게 凍結效果를 정의할 수도 있다[18].

不動產市場에서 讓渡課稅의 凍結效果를 어떻게 정의하든지간에 동결효과에 관한 논의들이 공통적으로 가지고 있는 문제점은 각 세부담 수준에 따른 자산매각의 최적시점을 나타내 보이지 못한다는 점이다. 자산매각이 연기될수록 讓渡課稅의 평균실효세율이 낮아진다는 金明淑(1989)의 논의나 자산매각이 현재가치기준으로 利益이 되기 시작하는 時點이 늦추어진다는 拙稿(1992)의 논의 등은 모두 왜 특정시점에서 소유자가 자산을 매각하게 되는지, 그 시점이 양도과세의 강화에 따라 연기될 것인지를 보이지 못한다. 토지소유자들이 토지를 매각하는 이유는 보유기간이 길어질 때 稅制上의 利益과 함께 자산구성이나 土地利用이 고착됨으로 인한 損失이 발생하기 때문이다. 長期保有에 따른 利益과 損失을 종합하는 理論이 개발되고 양도세 세율의 영향에 관한 실증적인 검토가 없는 상태에서 현실의 讓渡課稅가 土地價格을 上昇시킬 만큼의 供給減少效果를 가지고 있다고 하는 것은 성급한 결론이라고 생각된다[19].

---

16) 同 論文에서는 實質稅率 $g = \frac{r-s}{r}$를 정의하여 賣却時點이 늦을수록 g가 減少하는 현상을 凍結效果로 지칭하고 있다. 그러나 주어진 r에 대해 $\frac{dg}{dt} < 0$는 $\frac{ds}{dt} > 0$와 같으므로 本稿에서는 g를 정의하지 않는다.

17) 윗식에서 讓渡課稅稅率을 式 (1), (2)의 d와 달리 k로 표기하는 것은 식의 단순화를 위해 讓渡差益控除를 고려하지 않기 때문이다.

18) 구체적인 내용과 이 정의에 의한 동결효과의 크기는 拙稿(1992) 참조. 이 글에서 '實效'란 名目에 대비되는 槪念이며, '實質'은 現在價値로 환산한 것임을 의미한다. 따라서 각주 16)에서 인용된 金明淑의 實質稅率은 本稿의 정의로는 實效稅率이다.

19) Kim, Jaang, and Kim(1989)은 資產市場의 均衡條件下에서는 所有不動產을 현재 매각하는 경우의 收益이 1期後에 매각하는 경우에 비해 작으며 그 차이는 租稅의 연기에 기인한 것으로 주장하고 있다. 그러나 이들이 사용한 資產市場의 均衡條件은 每期初에 不動產을 買入하여 기말에 매각하는 稅後收益率이 利子率과 같다는 것이다. 이 조건하에서는 2期에 걸쳐 두번 매입, 매각하는 수익이 여타 資產에 投資하는 收益과 같게 되는데 現在時點에서 稅金負擔을 하면서 不動產을 매각하고 再買入할 경우 保有不動產의 量이 줄어들게 되므로 不動產을 계속 보유하여 1期後에 한번만 稅金을 내는 것이 유리한 것은 자명하다. 凍結效果를 논의하기 위해 每期의 不動產·資

讓渡課稅의 凍結效果와 구분되는 또 다른 문제는 여러 자산형태간에 위험도를 고려한 稅後收益率이 균일화되어야 한다는 資産市場의 균형조건 때문에 讓渡課稅 引上으로 土地資産의 稅後收益率을 낮추면 稅前收益率이 오히려 높아질 수 있다는 우려이다. 稅前收益率이 높다는 것은 地代나 地價上昇率이 높다는 것인데 이러한 理論이 얼마나 현실을 잘 반영하고 있는가를 판단하기는 쉽지 않다. 우리가 경험한 바와 같은 높은 地價上昇率이 과연 균형상태에서 여타자산과 비교한 土地投資의 위험도를 반영한 것이었는지, 아니면 급격히 변천되어 온 토지시장의 끊임없는 불균형 상태를 나타내고 있는지는 어려운 문제이다. 만약 後者의 설명이 보다 설득력있는 것이라면 資産市場의 長期均衡에 근거한 예측은 빗나갈 가능성이 크다.

우리나라에서 토지소유의 편중이 심하기 때문에 地價上昇이 所得과 富의 分配問題를 악화시킨다는 것이 큰 문제라면, 保有課稅負擔을 資本利得還收에 기여할 정도로 올리기가 사실상 불가능하다는 앞서의 논의에 비추어 資本利得에 직접적으로 부과되는 양도과세의 역할이 강조되어야 한다. 동결효과와 같은 부작용은 아직은 현실적 적합성을 확보하지 못한 상태이며, 名目稅率의 인상보다는 과세대상의 확대, 課稅行政의 改善과 같은 방향으로 양도과세를 강화해 감으로써 감소시킬 수 있으리라고 생각된다.

産市場이 均衡을 이룬다는 강한 가정을 사용하는 것은 부적절하다고 생각된다.

20) 이 主張을 위해서는 安弘基(1991)가 인용한 滑川雅士(1988) 참조.

여기서 讓渡時點에서 실현된 資本利得에 대해 과세하는 양도과세를 每期의 未實現利得에 대해 과세하는 土地增價稅로 전환함으로써 동결효과를 방지할 수 있다는 주장을 검토할 필요가 있다[20]. 이 주장을 살펴보기 위해 t를 양의 정수로 한정하고 매기에 부과되는 土地增價稅의 稅率을 a로 표시하여 자산을 t시점에 매각할 경우 稅後收益의 現在價値 $Z(t)$를 구해보자.

$$Z(t) = (1+r)^t/(1+i)^t - \sum_{j=1}^{t}\{(1+r)^j - (1+r)^{(j-1)}\}a/(1+i)^j$$
$$= (1+r)^t/(1+i)^t - ar\sum_{j=1}^{t}\{(1+r)^{(j-1)} - (1+i)^j\}$$

이다. 여기서 주목할 점은 每期의 地價上昇率이 r로 일정할 때 土地增價稅는 前期의 土地價格을 課標로 하고 稅率 ar인 保有課稅와 동일하다는 점이다. 每期의 地價上昇率이 다른 경우에도 土地增價稅는 各期의 地價上昇率(r_j)에 토지증가세율 a를 곱한 세율로 부과되는 土地保有稅와 같음을 보일 수 있다. 따라서 土地增價稅가 凍結效果를 방지할 수 있다면 꼭같은 效果를 가진 土地保有課稅가 존재하게 된다.

$(t+1)$時點에 매각할 경우와 t시점에 매각할 경우의 차익은

$$Z(t+1) - Z(t)$$
$$= (1+r)^t(r-i-ra)/(1+i)^{(t+1)}$$

$r-i-ra=0$, 즉 土地增價稅 稅率 a가 $1-(i/r)$이라면 資産所有者는 賣却時點에 상관없이 일정한 현재가치의 收益을 가지게 된다. $a>1-(i/r)$

이라면 現在時點에서 매각하는 것이 가장 나으며, $a<1-(i/r)$이라면 賣却을 될 수 있는 한 늦추는 것이 좋다. 즉, 資產賣却時點의 연기를 유발하지 않는 土地增價稅 稅率은 최소한 $1-(i/r)$이 되어야 한다. i가 12%, r이 15%라면 20% 稅率의 土地增價稅 또는 3% 稅率의 土地保有稅가 賣却時點에 대해 중립적이다. 그러나 이러한 稅制로 讓渡課稅를 대체할 경우 資本利得의 還收率이 충분히 높은가를 검토할 필요가 있다. 稅後 收益의 現在價値를 동일하게 하는 讓渡課稅稅率 k와 土地增價稅 稅率 a의 관계는 다음과 같다.

$$\{(1-k)(1+r)^t+k\}/(1+i)^t = (1+r)^t/(1+i)^t - ar\sum_{j=1}^{t}\{(1+r)^{j-1}/(1+i)^j\}$$

$a=1-\left(\frac{i}{r}\right)$ 값을 대입하여 k를 풀어내면

$$k=\frac{(r-i)\sum_{j=1}^{t}(1+r)^j(1+i)^{t-j}}{(1+r)^{t+1}-1-r}$$

이다. 賣却時點에 대해 중립적인 土地增價稅의 資本利得 還收效果는 地價上昇率(r), 割引率(i)의 값뿐 아니라 土地保有期間(t)의 값에 의해 달라진다. r=15%, i=12%일 때 保有期間이 1년, 5년, 10년, 15년 또는 20년이라면 20% 稅率의 土地增價稅(또는 3% 稅率의 土地保有稅)는 각각 20%, 24.6%, 30.9%, 37.3%, 또는 43.7%의 稅率을 가진 讓渡課稅와 동일한 資本利得還收效果를 갖는다. 반대로 保有期間이 길수록 이처럼 稅率이 높아지는 構造를 가진 讓渡課稅는 土地增價稅와 동일하게 土地賣却時點에 대해 중립적인 것이다. 土地增價稅는 長期土地保有의 收益을 낮춤으로써 所有者가 保有期間에 대해 無差別해지는 效果를 가질 수 있지만 이를 가능케 하는 稅率이 사회적으로 합의되는 資本利得還收率을 동시에 달성하리라는 보장이 없다. 즉, 凍結效果防止와 資本利得還收는 별개의 政策目標이며 특정 土地增價稅率이라는 단일정책수단으로 그 두 政策目標를 달성하지 못하는 것이다. 또, 토지증가세가 未實現 資本利得에 대한 稅金이라는 점에서 租稅抵抗의 문제가 크게 대두될 것이며, 稅率을 정하기 위해서는 向後의 地價上昇率, 割引率 등에 대한 정확한 예측이 선행되어야 한다는 기술적 문제도 있다.

7. 地價의 安定

앞서 우리는 土地保有課稅의 강화가 필요한 것인지, 필요하다면 稅負擔이 얼마나 增加해야 할 것인가를 검토하기 위해 주로 土地所有者의 利益-損失을 비교하는 方法을 사용하였으나, 이런 접근방법은 土地需要 또는 供給의 어느 한 측면만을 분석하는 것이므로 市場에서 土地供給者와 需要者가 상호작용하는 속에 어떤 결과가 나타나는가에 대한 직접적인 답을 줄 수 없다. 특히, 土地保有課稅가 강화됨에 따라 土地價格이 어떤 영향을 받을 것인가가 중요한 관심사인데, 이를 위해서는 需要와 供給行態를 동시에 고려하는 모형을 開發하는 것이 필요하다.

다른 條件이 다 같다면 土地保有課稅의 增加가 土地資產의 收益性을 낮추는 것은 분명하며, 이는 土地需要曲線의 下向移動을 가져온다. 만약

土地가 총량적으로 고정되어 있기 때문에 그 供給彈力性이 0이라면, 保有課稅가 증가할 때 토지가격이 下落하며 土地稅의 전가가 불가능하다는 결론이 쉽게 얻어진다[21].

한 國民經濟가 가지고 있는 土地의 總量이 대체로 고정되어 있는 것은 사실이나, 현실적인 경제행위에 관련되는 土地는 전국토의 面積과 價格이라기보다 특정 목적에 사용할 수 있는 土地의 量과 價格이다. 住宅問題는 가용택지의 양 및 가격과 관련된 것이며 工業立地의 문제는 工場用地로 쓰일 수 있는 土地에 관련된 문제이지, 전국토의 면적이 택지난·공장용지난과 같은 문제와 직접적으로 관련된 것은 아니다. 未開發土地를 개발하여 도시용도로 활용될 수 있도록 한다거나, 이미 도시용도로 쓰이고 있는 土地를 再開發하여 利用度를 높인다거나 함으로써 특정용도에 투입되는 土地의 양은 변해가는 것이며, 이 과정에서 각 용도 土地의 相對價格이 중요한 시그널로 작용하게 된다. 다시 말해, 土地의 총량이 고정되어 있어 供給彈力性이 0이라는 명제는 현실적인 문제를 다룸에 있어 별 의미가 없는 것이며, 대부분의 土地市場 分析에서 우상향하는 供給曲線이 적합하다고 생각된다[22]. 필자는 이러한 맥락에서 土地市場의 模型을 세우고 土地租稅의 비교정학적 효과를 시도한 바 있다(國土開發硏究院, 1989). 이 모형에서 토지공급은 未開發土地의 개발과 기존 소유자의 처분으로 이루어져 있는데, 後者는 기존 所有者가 자신의 需要를 충족하고 남은 土地를 처분하는 것이므로 土地需要를 결정짓는 요인이 土地供給에도 동시에 영향을 미친다. 단기간의 土地供給이 개발보다는 주로 기존 소유자의 매각에 의존한다면, 이러한 특성은 土地價格의 급변동을 설명하는 데 유용하다. 예를 들어 외생적인 요인으로 土地需要가 增加할 때 동시에 土地供給이 위축되므로 매우 큰 價格上昇이 빚어지게 되는 것이다. 반대의 경우, 예컨대 土地保有稅의 강화가 資産으로서의 土地의 매력도를 감소시킨다면, 이는 土地需要의 減少와 함께 土地供給의 확대를 가져와 地價의 하락을 가져올 수 있다.

그러나 土地保有課稅의 강화가 언제나 需要減少-供給擴大의 효과를 갖는 것은 아니다. 凍結效果에 대한 논의에서나 그 이전의 資本利得 還收에 관련된 논의에서 보았듯이 土地保有課稅의 강화가 土地의 收益率을 낮추는 것은 사실이나, 課稅強化에 기인한 한계적 收益率變化는 원래의 收益率이 워낙 높을 경우 土地의 買入, 賣却에 관련된 결정에 아무런 영향을 미치지 못할 수 있다. 土地가 資産으로서의 역할을 하기 때문에 土地需要·供給行態는 흔히 corner solution에 의해 결정되며, 토지가격의 빠른 상승이 예상될 경우 그 수요는 가용재원의 한계내의 최대치로 정해질 것이다. 일부에서 주장하는 바와 같이 土地保有課稅 實效稅率이 1% 수준까지 올라간다 해도 年

21) 이러한 部分均衡論的 結論은 市場을 動學(dynamics)적 시각으로 파악하거나 여타 資産市場과의 일반균형론적 시각으로 파악할 때 수정될 가능성이 있다. 예컨대 Chamley and Wright(1987)는 地價下落이 長期均衡點이라 해도 短期的으로 地價가 오를 가능성을 논하고 있으며, Feldstein(1977)은 여타 資本市場과의 상호작용을 거쳐 오히려 地價가 上昇할 수 있음을 보이고 있다.

22) 이렇게 土地市場에서 우상향하는 供給曲線을 도출하고 있는 예로 Neutze(1987), Evans(1983) 참조.

平均 19%에 달하는 1974년 이래의 地價上昇趨勢가 지속될 것이라는 기대를 하는 需要者는 여전히 土地를 買入하고자 할 것이다.

우리의 논의가 현실을 충분히 반영한 것이라면, 또 경제주체들의 기대형성이 단기적인 추세에 근거하는 경향이 있다면 보유과세의 강화가 지가의 안정 내지 하락시기에는 地價下落을 유발 또는 촉진하는 효과가 있을 것이나, 地價가 빠르게 上昇하여 큰 資本利得이 기대되는 때는 地價安定에 기여하는 바가 작을 것이다. 이 가설은 물론 실증적 증거에 의해 검증되어야 할 명제이다.

Ⅳ. 要約 및 結論

本稿는 부동산, 특히 토지에 대한 보유과세가 강화되어야 한다는 주장을 뒷받침하기 위해 흔히 언급되는 일곱가지 근거를 검토하고, 각각의 근거에 따라 土地保有課稅를 강화하는 것이 정당화될 경우 어느 만큼의 稅負擔 增加가 필요한가를 살펴봄으로써 이들이 稅制改編의 실천적인 지침으로 활용될 수 있는지 검토하였다. 우리의 논의를 요약하면 다음과 같다.

첫째로, 부동산 보유과세의 國際比較 結果 先進國에 공통적인 租稅의 類型 및 水準은 존재하지 않으며 개별국가의 특수한 상황과 필요에 따라 다양한 형태의 세제가 시행되고 있음을 알 수 있었다. 특히, 美國의 實效稅率 1% 水準은 例外的으로 매우 높은 것이며 우리나라가 이를 목표로 세부담을 올려가야 한다고 주장하기는 어렵다. 다만, 부동산 보유과세를 주요한 地方稅源으로 활용하고 있는 나라 중에서는 우리나라의 稅負擔 水準이 매우 낮으므로 納稅者들이 추가적인 세부담을 흡수할 여력이 크다고 하겠다.

둘째로, 不動產 保有課稅의 강화는 基礎地方自治團體의 財政을 확충하는 바람직한 代案이다. 市郡稅인 부동산 보유과세의 증가는 市와 自治區의 財政을 크게 개선할 것이나, 郡의 재정에 기여하는 바는 미미하므로 農村地域 地方自治團體의 財政狀態를 改善하기 위한 보완책이 병행되어야 한다.

셋째로, 土地所有가 극도로 편중되어 있고 地價上昇이 빠르게 진행됨에 따라 土地에서 발생하는 資本利得이 所得과 富의 分配構造를 악화시키는 심각한 문제를 해결하기 위해서는 다방면의 노력이 있어야 할 것이다. 讓渡課稅를 보완하는 목적으로 보유과세를 적극 활용하고자 할 경우, 보유과세의 실효세율이 현재보다 수십배 증가되어야 할 것이며, 租稅技術上의 문제도 크다. 土地開發 및 供給을 늘리고, 讓渡課稅의 실효성을 높여가는 것이 우선적인 접근방향이어야 할 것이며, 保有課稅는 조세저항 등의 문제에 주의를 기울이며 점진적으로 높여가는 것이 바람직하다.

넷째로, 불완전한 資本市場下에서는 보유과세의 증가가 토지매각을 유도할 것이라는 주장이 있으나, 일반적인 土地의 경우 토지매각을 유도하는 효과가 미미할 것이므로 土地所有의 分散 또는 土地價格의 下落이라는 긍정적인 결과가 나타나기 어렵다.

다섯째로, 所得課稅의 가장 큰 문제점으로 인

식되고 있는 자영사업자의 탈루소득이 특정 유형의 부동산과 높은 상관관계를 가지고 있다는 사실이 확인되지 않고는 부동산 보유과세가 소득과세의 기능을 분담하기 힘들다. 다만, 不動產 課稅를 위해 구축하는 情報시스템을 이용하여 課稅對象 所得을 추적하는 것은 바람직하다.

여섯째로, 讓渡課稅의 凍結效果를 방지하기 위해 보유과세를 강화하여야 한다는 주장이 광범위한 지지를 받고 있으나 아직 설득력있는 경험적 근거가 확립되지 못했다. 또, 讓渡課稅를 土地增價稅와 같은 保有課稅로 대체하여 토지매각연기의 유인을 없앨 수 있는 것은 사실이나, 이때 적정수준의 資本利得還收率을 달성할 수 있다는 보장이 없으며 未實現 資本利得을 과세함에 따라 조세저항이 클 것이다.

일곱째로, 保有課稅를 강화할 때 土地價格이 안정되리라는 기대도 확고한 근거를 가지고 있지 못하다. 선행연구에 의하면 보유과세의 강화가 토지의 需要를 줄이고 供給을 늘려서 가격을 안정시키는 효과를 가질 수 있다. 그러나 土地의 需要-供給이 광범위한 영역에서 corner solution에 의해 결정되며, 이 경우 보유과세의 증가가 需要-供給行態에 영향을 주지 못할 것이다. 예를 들어, 土地로부터의 收益이 매우 높다는 인식이 퍼져 있다면 많은 사람들이 가용자원의 최대 한계까지 토지를 買入·保有하고자 할 것이며, 보유과세의 증감이 이러한 행태를 바꾸기 힘들 것이다.

이러한 논의를 綜合하면, 土地保有課稅의 增加가 土地政策的 目的에서보다는 地方稅收의 擴大와 같은 目的을 위해 선택할 정책방향이라고 할 수 있다. 빠른 地價上昇이 계속되는 상황에서는 보유과세가 가질 수 있는 효과들이 나타나기 어려우므로, 土地開發 및 供給의 확대로 地價上昇趨勢를 완화시키는 한편 資本利得還收의 일차적 정책수단인 讓渡課稅의 기능을 제고하는 것이 우선적으로 추진되어야 할 과제이며, 土地保有課稅는 조세저항 등의 부작용을 보아가면서 점진적으로 높여가는 것이 바람직하다. 地價安定, 土地所有分散 등의 目的을 위해 保有課稅가 기여할 수 있는 바가 한정된 것이라면 종합토지세를 근간으로 한 현행 토지보유과세의 정책목표를 좁혀서 '좋은 조세'의 특성을 보다 많이 갖도록 하는 改善努力이 있어야 할 것이다. 특히, 土地의 종류별로 다양한 세율체계를 적용하게 되어 있는 데 따른 浪費와 非效率을 줄이기 위해 적극적으로 稅制를 단순화해 가야 할 것이다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

郭泰元, 「綜合土地稅의 問題點과 改善方向」, 郭泰元 外, 『財產保有稅制의 合理化方案 硏究 : 土地稅制를 中心으로』, 國民經濟制度硏究院 硏究報告書 9101, 1991. 8.

金明淑, 「讓渡所得稅의 供給凍結效果와 改善方向」, 『韓國開發硏究』, 第11卷 第4號, 1989

년 가을호.

_____,「土地稅의 投機抑制效果와 改編方向」,『韓國租稅硏究』, 第6卷, 韓國租稅學會, 1990.

金正浩,「필지규모의 조정과 누진토지세의 전가」, 韓國財政學會 學術大會 發表論文, 1991. 3 (a).

_____,「綜合土地稅의 問題點과 改善方案」,『韓經硏論壇』, 3-91-1, 韓國經濟硏究院, 1991. 1 (b).

國土開發硏究院,『土地政策手段의 經濟的 效果分析』, 1989. 12.

孫在英,「土地租稅의 改編方向에 관한 硏究(Ⅰ): 土地保有課稅 強化의 當爲性에 대한 檢討」, KDI 政策硏究資料 92-04, 1992. 2.

安弘基,「現行 土地稅가 土地供給에 미치는 效果: 保有稅와 讓渡稅를 중심으로」,『土地硏究』, 1991. 7·8월호.

吳然天,『財產稅制의 改善課題와 整備의 基本方向』, 韓國開發硏究院, 1987. 12.

李啓植·朴鍾九·吳然天,『地域發展과 地方財政』, 韓國開發硏究院, 1990.

崔明根,「製造業 所得課稅優待와 土地課稅의 負擔適正化」,『土地硏究』, 1991. 1.

土地公槪念硏究委員會,『土地公槪念硏究委員會報告書』, 1989.

滑川雅士,『地價·土地問題の經濟學』, 1988.

Chamley, C. and B. Wright, "Fiscal Incidence in an Overlapping Generations Model with a Fixed Asset", *Journal of Public Economics*, 32, 1987.

Evans, Alan C., "The Determination of the Price of Land", *Urban Studies*, Vol.20, 1983.

Feldstein, M., "The Surprising Incidence of a Tax on Pure Rent : A New Answer to an Old Question", *Journal of Political Economy*, 85, 1977.

Kim, W. T., D. Jaang, and K.S. Kim, "On the Effectiveness of Capital Gains Tax as a Stabilizer of Real Estate Prices", *International Economic Journal*, Vol.3, No.4, Winter 1989.

Matsunaga, Y., "Japan's Land Policy and Its Implications", *Asia Club Papers*, No.2, Tokyo Club Foundation for Global Studies, 1991. 5.

Minarik, J., "Capital Gains" in H. Aaron and J. Pechman(eds.), *How Taxes Affect Economic Behavior*, The Brookings Institution, 1981.

Neutze, M., "The Supply of Land for a Particular Use", *Urban Studies*, Vol.24, 1987.

서비스部門 成長과 政策方向

金 址 鴻

1988년 이후 韓國經濟는 급속한 經濟環境의 변화를 경험하였다. 대외적으로는 급격한 賃金上昇과 平價切上으로 後發開途國들과의 경쟁이 치열해졌으며 대내적으로는 製造業部門의 비중이 줄어들면서 서비스部門이 확대되었다. 더구나 1987년 이후 通貨膨脹, 非交易財部門에 대한 財政支出의 擴大, 급격한 平價切上, 製造業部門에 비해 정체된 非製造業의 生産性 등은 非交易財 성격이 강한 서비스부문의 超過需要와 勞動市場의 超過需要를 더욱 자극하였다. 이러한 환경변화에 직면하여 脫工業化와 이로 인한 國際競爭力의 약화를 우려하게 되었다. 약화된 製造業의 競爭力을 강화하기 위하여 서비스部門의 성장을 억제하고 人力을 製造業部門으로 유도하려는 정책이 실행되었으나, 장기적인 안목에서 볼 때 産業構造調整과 製造業 競爭力強化를 위해서는 自動化와 情報化를 통해 勞動投入을 절감하고 生産性을 향상시키는 것이 바람직하다.

서비스産業이 확대되는 것은 經濟發展段階가 高度化되는 과정에서 나타나는 자연스러운 현상이며 광고, 정보, 연구용역, 디자인, 유통, 통신 등의 발달이 製造業 발달에 미치는 영향이 날로 증대되고 있다. 따라서 이제까지의 製造業 위주의 産業政策에서 탈피하여 균형있는 産業政策으로의 전환이 요구된다. 더욱이 현재 진행중인 우루과이라운드 서비스협상으로 서비스部門에서도 점차 國際的인 競爭이 확대되리라 예상된다. 지금까지의 억제 또는 보호정책에서 벗어나 점진적인 市場開放 및 自律化를 통한 競爭體制를 도입하여 生産性向上에 기여하도록 하고 서비스質을 향상시킴으로써 國際化에 대비하여야 한다.

Ⅰ. 序 論

1. 韓國서비스産業의 環境變化

1960년대와 1970년대에 韓國經濟는 製造業部門을 원동력으로 하여 成長하여 왔으며, 1980년대에도 계속해서 1차산업의 위축과 2차 및 3차산업의 팽창이 이어졌다. 그러나 韓國經濟는 1988~89년 이후 産業環境의 급속한 변화를 경험하였다. 賃金引上 및 平價切上과 함께 後進國의 工業化에 따른 추격으로 國際分業體制 속에서 주요 2차산업제품 공급기지로서의 韓國의 위치가

筆者 : 漢陽大學校 經濟學科 敎授

위협을 받고 있으며, 國內的으로도 製造業에서 서비스部門으로의 인력이동이 나타남에 따라 韓國經濟史上 처음으로 3차산업 비중이 증가함과 동시에 2차산업의 비중이 감소하는 현상이 나타났다. 이러한 현상에 대해 국가적인 脫工業化(deindustrialization)를 우려하기 시작하였다.

또한 韓國의 서비스산업은 이러한 對內的 膨脹과 더불어 對外的으로 우루과이라운드協商 진전에 따른 市場開放 압력을 받고 있다. 이제까지 한국의 서비스부문은 國內的으로 엄격히 규제되어 왔고, 海外競爭으로부터 보호받아 왔다. 따라서 서비스市場 開放에 앞서 서비스부문의 構造調整과 國際化에 적응하기 위한 政策이 요구된다.

그러나 이러한 對內外的인 構造的 變化에도 불구하고 최근의 논의는 대부분 서비스부문의 雇傭膨脹과 製造業部門의 勞動力 不足이라는 비대칭성에 집중되고 있으며, 政策代案으로 서비스產業의 억제와 製造業部門으로의 노동력 유도에 초점을 두고 있다. 뿐만 아니라 短期的 現象에 대한 논의는 많으나 그 근본원인과 長期的 政策對應에 대한 논의가 부족한 상태이다. 이는 成長의 원동력을 주로 製造業部門 및 그 輸出의 확대에서 찾아왔던 韓國經濟의 成長過程에서 非交易財 성격이 강한 서비스부문에 대한 政策的 관심이 적었기 때문이다.

中長期的인 관점에서 서비스부문에 대한 主要政策事案은 서비스부문의 構造變化의 양상과 결정요인을 어떻게 인식할 것인가 하는 문제 외에도 전체적인 經濟構造가 서비스산업의 成長에 얼마만큼 의존하는 것이 적당한가를 검토하는 것도 중요한 문제이다. 이와 관련하여 製造業競爭力強化對策과 서비스產業政策과의 관계를 재검토할 필요가 있으며, 특히 1988년 이후의 서비스產業構造變化 속에서 製造業을 포함한 他部門과 서비스산업과의 연계를 강화하거나 서비스산업의 生產性과 技術進步를 진작시키는 방법들에 대해 논의하고자 한다.

이를 위해 II章에서는 서비스產業의 成長을 GDP, 資本, 勞動比重 및 價格의 변화를 중심으로 설명하고, III章에서는 Neary의 모형을 이용하여 1980년대 후반에 나타난 서비스비중 증대의 原因에 대해 논의하겠다. IV章에서는 서비스產業의 發展方案을 제시하고, V章에서는 結論을 요약하기로 한다.

II. 서비스產業의 成長

1. 經濟發展水準과 서비스部門 成長

일찍이 Clark와 Fisher는 經濟發展에 따라 1차, 2차, 3차산업으로 경제의 중심이 옮아 간다고 관찰하였다. 韓國뿐만 아니라 先進國들의 경험을 살펴보면 1인당 국민소득이 4,000~5,000달러 수준의 經濟發展段階에서 製造業 비중이 줄어들고 서비스산업 비중은 점차 증대되는 경우를 많이 발견할 수 있다. 이와 관련하여 Riddle(1986)은 각국을 4가지 부류(低所得國, 中低所得國, 中上所得國, 產業國)로 분류하고서, 흥미있는 관측치를 제시하였다(圖 1과 表 1 참조).

〈表 1〉에서 1인당 국민소득과 製造業比重 사

〈表 1〉 經濟部門別 國內總生産 및 雇傭의 構成比(1981)

(단위 : %)

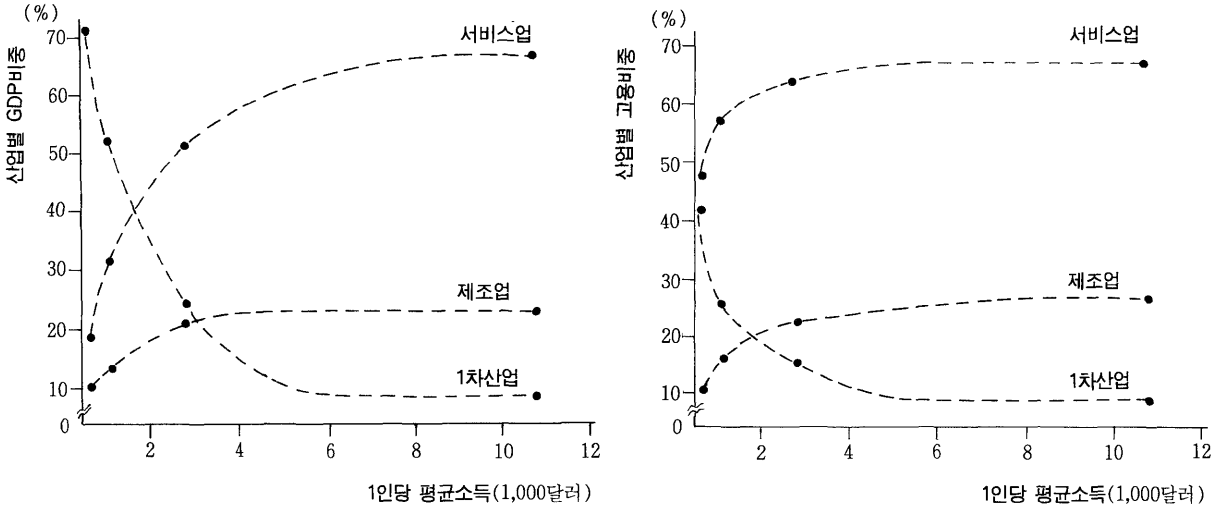
	發展範疇			
	低所得國	中低所得國	中上所得國	産業國
國內總生産				
1次産業	42	27	15	7
製造業	10	16	21	27
서비스業	48	57	64	66
雇傭				
1次産業	72	53	25	9
製造業	10	14	22	24
서비스業	18	33	53	67

註 : 다음의 자료에 기초하여 계산한 것임.

資料 : ILO, *Yearbook of Labour Statistics*, Geneva : ILO, 1983 ; UN, *Yearbook of National Account Statistics 1981*, New York : UN, 1983.

[圖 1] 經濟部門別 國內總生産 및 雇傭의 構成比(1981)

(低所得國, 中低所得國, 中上所得國, 産業國)



〈表 2〉 서비스業種別 國內總生産比重(1981)

	發展範疇			
	低所得國	中低所得國	中上所得國	産業國
전기·수도·가스	1.5	1.7	2.2	3.3
건설업	4.3	4.7	6.4	6.5
운송 및 통신	6.6	7.3	8.4	7.8
도소매업	12.1	16.0	16.7	13.9
사업서비스	6.1	10.2	12.6	13.7
공공행정	12.1	11.2	12.2	14.0
사회서비스	5.5	5.7	5.3	6.4

註 : 다음의 자료에 기초하여 계산한 것임.

資料 : UN, *Yearbook of National Account Statistics 1981*, New York : UN, 1983.

이에도 正(+)의 상관관계가 있기는 하지만, 국민소득 증대에 따라 서비스업 비중의 증가속도가 훨씬 높은 것으로 나타난다.

이러한 사실은 經濟發展過程에서 農業으로부터 製造業으로, 製造業部門으로부터 서비스부문으로 자원이전이 순차적으로 이루어진다는 이론을 뒷받침해 주고 있다. 低所得國 및 中低所得國의 자료를 보면, 農業部門을 떠난 노동력은 製造業部門으로 먼저 이동한 다음 서비스부문으로 차례로 이동한다기보다, 製造業部門과 서비스부문 양쪽으로 동시에 이동한다. 다시 말해서, 製造業部門과 서비스부문(교육서비스 제외) 양쪽의 成長이 동시에 일어난다. 제조업부문에서 노동력을 흡수하기 위해서는 많은 資本投資를 필요로 하는 데 비해서 서비스부문은 자본투자규모에 비해 보다 많은 수의 노동력을 흡수할 잠재력을 가지고 있다.

中上所得國(주로 NICs 또는 NIEs)에 있어서 서비스부문의 對GDP比重이 늘어난다는 것은 生活水準의 向上(높은 1인당GNP를 비롯하여)과 관련이 있다. 이들 나라가 전형적인 製造業 중심의 경제로 묘사되고 있지만, GDP의 60% 이상이 서비스부문으로부터 비롯되며 製造業部門의 GDP비중은 더 이상 증가하지 않는다. 中上所得國 서비스업종의 뚜렷한 특징은 固定資本形成이 물리적 하부구조로부터 사업서비스로 이동하여 이루어진다는 것이다(表 2 참조).

이미 産業化가 끝난 先進國에서는 GDP에 대한 부문별 기여도가 1차산업 7%, 製造業 27%, 서비스업 66% 수준에서 안정되는 것으로 나타난다. 전반적으로 서비스부문 내에서 건설업, 도소매업, 운송·통신은 정체되는 대신 사업서비스(예 : 은행, 보험, 부동산, 회계광고 그리고 법률서비스 등)와 공공행정, 사회서비스 비중이 증대된다.

2. 韓國 서비스産業의 GDP比重 推移

韓國 서비스部門의 發展過程과 현황에 대해 개괄적으로 살펴보기로 한다. 60년대 이후 최근까지 25년간 韓國經濟의 成長 및 發展의 원동력은 製造業部門이었다. 수출의 빠르고도 지속적인 성장은 製造業部門에 대한 수요뿐만 아니라 貿易과 운송서비스와 같은 일부 서비스産業에 대한 수요를 뒷받침해 주기도 하였다. 물론 동 기간중에도 經濟開發의 노력으로 건설서비스에 대한 수요는 유지되어 왔다.

産業別 GDP구성비율을 살펴보면, 최근까지 1차산업은 계속 그 비중이 하락하고, 2차산업은 經濟成長 원동력으로서 계속 비중이 증가하여 왔으나 1988년의 32.5%를 정점으로 비중이 하락하기 시작하는 대신 서비스部門 비중이 1988년 이후 빠르게 확대되었다(表 3, 圖 2 참조).

서비스업 내에서는 1980년대 후반기 이후 운수·창고·통신서비스와 금융서비스가 꾸준히 높은 성장을 기록했다. 특히 금융서비스부문의 對GDP 比重은 1985년의 11.8%에서 1991년에는 15.2%로 증가하여 상업부문(도소매업 및 음식숙박업)을 능가하는 서비스부문 最大業種으로 성장하였다. 또한 건설서비스부문은 1989년 이래로 급격히 팽창하여 1991년에는 GDP비중이 금융서비스와 비슷한 규모에 이르고 있다. GDP비중이 비교적 작은 서비스업종 중에서는 전기·가스·수도부문의 GDP비중이 1989년 이후 감소하고 있어 사회간접자본투자에 소홀했음을 나타내며, 반면 정부서비스는 1988년 이후 빠른 성장을 보이고 있어 GDP에서 차지하는 비중이 증대하고 있다.

운송업과 건설업은 성장률의 변동이 가장 큰 업종이었다. 운송업은 1987~90년 기간에 큰 성장을 보였으며, 건설업은 1986년 이래로 호황을 누리고 있고 1990년에는 23%의 고속성장을 하였다. 도소매업은 1985년에는 가장 비중이 큰 서비스업종이었으나, 성장률이 상대적으로 저하되어 그 비중이 1987년 이후 감소하고 있다. 반면 1990년에는 금융·보험·부동산이 가장 비중이 큰 서비스업종으로 등장하였다.

3. 서비스産業의 資本 및 勞動比重 推移

産業別 資本스톡의 추이가 〈表 4〉와 [圖 2](b)에 나타나 있다. Pyo(1992)의 연구에 따르면 總資本스톡(gross capital stock) 기준으로 볼 때 製造業에 고용된 資本스톡의 比重은 1970년대 및 1980년대를 통해 증가해 왔으나 1987년의 30.2%를 정점으로 하여 1990년에는 28%로 낮아지고 있다. 반면 서비스部門의 總資本스톡比重은 1970~80년대를 거쳐 감소하다가 1987년의 62.3%를 低點으로 하여 높아지고 있으며 1989년 이후 크게 증대되고 있다. 특히 서비스업종 중 개인 및 공공서비스부문의 比重增大가 두드러지는 반면, 운수·창고·통신부문과 전기·가스·수도부문의 投資減少에 따라 資本스톡의 비중이 감소되고 있다.

産業別 雇傭의 比重推移가 〈表 5〉에 제시되어 있다. 韓國經濟는 先進國들과 마찬가지로 經濟發展과 함께 서비스부문의 고용증가를 보였다:

〈表 3〉 經濟活動別 國內總生産 增加率 및 構成比[1](1985~91)

(단위 : %)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[2]
GDP 증가율	7.8	13.2	12.6	12.0	6.2	9.7	8.9
농림어업	3.8	4.6	−6.8	0.8	−1.1	−5.1	−0.8
	(12.8)	(11.5)	(10.5)	(10.5)	(10.1)	(9.0)	(8.1)
광업	3.8	8.9	−1.3	−0.6	7.3	−10.8	0.3
	(1.0)	(1.0)	(0.8)	(0.7)	(0.6)	(0.5)	(0.4)
제조업	7.1	18.4	18.8	13.4	3.7	9.1	8.5
	(30.3)	(31.7)	(32.2)	(32.5)	(31.2)	(28.9)	(27.5)
서비스업							
전기 · 가스 · 수도	13.4	25.3	12.3	9.8	10.7	16.3	8.3
	(2.8)	(3.1)	(2.9)	(2.6)	(2.4)	(2.1)	(2.1)
건설업	4.4	5.0	12.7	9.5	16.1	23.7	11.3
	(7.7)	(7.1)	(7.4)	(8.1)	(9.7)	(13.2)	(15.4)
도소매, 음식숙박업	8.3	16.6	14.9	11.1	2.9	7.9	8.6
	(12.2)	(12.5)	(12.8)	(12.4)	(11.7)	(10.9)	(10.6)
운수 · 창고 · 통신	4.8	9.8	13.0	11.8	11.0	11.5	13.0
	(7.6)	(7.6)	(7.5)	(7.2)	(7.3)	(7.0)	(7.1)
금융 · 보험 · 부동산	15.8	11.7	15.9	16.4	11.1	13.3	11.9
	(11.8)	(11.8)	(12.1)	(13.0)	(13.9)	(14.5)	(15.2)
사회 · 개인서비스업	13.1	11.0	7.9	9.3	11.9	9.4	9.6
	(4.1)	(4.1)	(3.9)	(3.8)	(4.1)	(4.1)	(4.2)
정부서비스	1.9	3.4	3.4	4.5	4.7	4.6	3.5
	(7.2)	(7.0)	(6.9)	(6.9)	(7.5)	(7.7)	(7.9)
민간비영리서비스	12.4	9.0	6.7	10.6	7.9	7.1	5.2
	(2.5)	(2.4)	(2.4)	(2.4)	(2.5)	(2.5)	(2.5)

註 : 1) 국내총생산증가율은 1985년 불변가격으로 측정한 것임.

2) 1991년도 수치는 추정치임.

괄호 안의 숫자는 당해연도 GDP비중임.

資料 : 統計廳, 『主要經濟指標』, 1992.

〈表 4〉 製造業과 서비스部門의 總資本스톡 推移

(단위 : 10億원, %)

	농림어업	광 업	제조업	서비스업	전기,가스,수도	건설업	도소매,숙박,음식	운수,창고,통신	금융,보험,부동산	개인,공공서비스
1980	9,102	900	34,458	87,866	5,886	2,866	7,171	14,091	43,983	13,868
	(6.9)	(0.7)	(26.0)	(66.4)	(4.4)	(2.2)	(5.4)	(10.6)	(33.2)	(10.5)
1981	11,674	1,194	43,824	104,720	7,777	3,631	8,944	18,524	54,189	18,655
	(7.2)	(0.7)	(27.2)	(64.9)	(4.8)	(2.2)	(5.5)	(11.5)	(33.6)	(11.6)
1982	14,130	1,445	53,254	131,340	9,654	4,401	10,843	21,299	62,125	23,020
	(7.1)	(0.7)	(26.6)	(65.6)	(4.8)	(2.2)	(5.4)	(10.6)	(31.0)	(11.5)
1983	15,774	1,676	61,598	150,113	11,494	4,974	12,137	24,822	69,288	27,398
	(6.9)	(0.7)	(26.9)	(65.5)	(5.0)	(2.2)	(5.3)	(10.8)	(30.2)	(12.0)
1984	19,568	1,941	70,971	171,349	12,995	5,657	12,822	28,025	77,120	34,729
	(7.4)	(0.7)	(26.9)	(64.9)	(4.9)	(2.1)	(4.9)	(10.6)	(29.2)	(13.2)
1985	21,217	2,300	85,160	197,222	15,080	6,412	15,912	32,505	86,004	41,310
	(6.9)	(0.8)	(27.8)	(64.5)	(4.9)	(2.1)	(5.2)	(10.6)	(28.1)	(13.5)
1986	23,470	2,617	101,775	219,747	16,796	7,030	18,586	35,594	94,544	47,198
	(6.8)	(0.8)	(29.3)	(63.2)	(4.8)	(2.0)	(5.3)	(10.2)	(27.2)	(13.6)
1987	27,211	2,945	120,844	249,350	18,285	7,930	21,110	39,327	107,143	55,555
	(6.8)	(0.7)	(30.2)	(62.3)	(4.6)	(2.0)	(5.3)	(9.8)	(26.8)	(13.9)
1988	32,580	3,172	136,034	289,595	19,968	8,948	23,776	44,828	127,248	64,827
	(7.1)	(0.7)	(29.5)	(62.8)	(4.3)	(1.9)	(5.2)	(9.7)	(27.6)	(14.1)
1989	38,279	3,970	153,825	326,491	22,667	10,843	28,846	49,651	137,474	77,010
	(7.3)	(0.8)	(29.4)	(62.5)	(4.3)	(2.1)	(5.5)	(9.5)	(26.3)	(14.7)
1990	46,712	4,127	180,793	414,295	26,396	13,875	33,880	56,282	184,806	99,057
	(7.2)	(0.6)	(28.0)	(64.1)	(4.1)	(2.1)	(5.2)	(8.7)	(28.6)	(15.3)

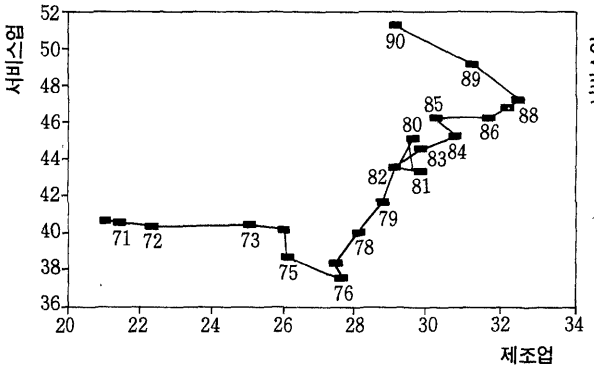
註 : 괄호 안의 숫자는 당해 總資本스톡에 대한 비중임.

資料 : Hak K. Pyo, "A Synthetic Estimate of the National Wealth of Korea", 1992.

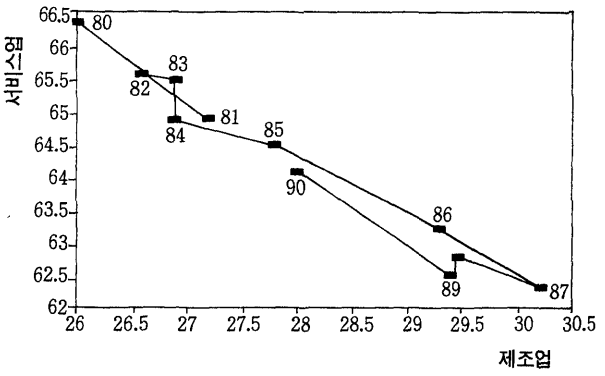
[圖 2] 韓國의 서비스産業과 製造業의 GDP 및 總資本스톡 比重推移

(단위 : %)

(a) GDP 비중



(b) 자본스톡 비중



〈表 5〉 産業別 就業構造

(단위 : %)

	농림어업	광공업		서비스	
			제조업		건설업
1970	50.4	14.3	13.2	35.2	2.9
1975	45.9	19.1	18.6	35.0	4.3
1980	34.0	22.6	21.7	43.4	6.1
1985	24.9	24.4	23.4	50.7	6.1
1986	23.6	25.9	24.7	50.5	5.7
1987	21.9	28.1	27.0	50.0	5.6
1988	20.7	28.5	27.7	50.9	6.1
1989	19.5	28.2	27.6	52.3	6.5
1990	18.3	27.3	26.9	54.4	7.4
1991	16.7	27.0	26.6	56.3	8.3

資料 : 統計廳, 『主要經濟指標』, 1992.

1975년에 35%, 1980년에 43.4%, 1985년에 50.7%, 1990년에 54.4%. 이는 주로 1次産業 雇傭比重의 지속적인 감소에 의한 것이었다. 製造業部門의 고용비중은 서비스부문보다는 낮은 속도로 증가했다. 製造業部門의 고용은 1986~88년 기간에 큰 성장을 보였으나 1988년의 27.7%를 정점으로 감소되는 반면, 서비스부문의 고용비중은 1987년의 50%에서 1991년에는 56.3%로 급격히 증가했다.

製造業部門과 서비스部門간의 상대적 雇傭比重

의 변화가 [圖 3]에 나타나 있다. 1988년 이전 工業化期間 동안에는 製造業部門과 서비스部門의 雇傭比重이 서로의 成長을 제약하지 않고서도 동시에 증가한다. 그러나 1988년 이후에는 製造業部門의 고용비중이 감소하는 한편 서비스部門의 雇傭比重이 증가한다. [圖 3]에서 보듯이 總雇傭에서의 비중은 1976년까지는 2次產業增加·3次產業減少의 추세를 보이다가 1976~88년중에 2次產業增加·3次產業增加, 1988년 이후에는 2次產業減少·3次產業增加를 나타내고 있다. 이러한 추세는 製造業과 서비스의 GDP 및 資本比重의 변화와도 일치한다(圖 2(b) 참조).

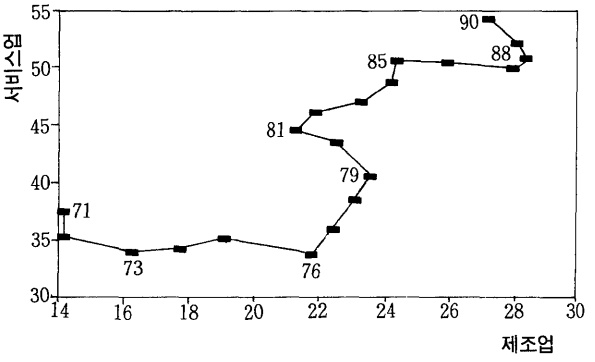
설명의 편의를 위해 韓國의 雇傭 및 產業構造變化를 1976년까지는 1단계, 1976~88년까지는 2단계, 1988년 이후는 3단계로 구분하여 본다면, 1단계는 「아서 루이스」(Arthur Lewis) 교수의 전환점(turning point)이론[1]에서 보듯이 農業部門의 잠재실업군이 實質賃金의 上昇 없이 製造業으로 이동하는 기간이라고 생각할 수 있다. 이때의 產業政策은 資本(國內 및 海外貯蓄) 동원을 극대화하여 經濟活動의 量을 늘리는 것이 급선무였다.

2단계에 들어서는 農業部門으로부터 잠재실업군의 고갈에 따른 實質賃金 上昇과 함께 輕工業의 競爭力의 變化가 나타났다. 1976년 이후 韓國은 輕工業輸出의 상대적 위축과 함께 重化學工業投資를 증대시켜 왔다. 이때의 產業政策은 資本과 勞動의 效率的인 供給과 結合에 주안점을 두

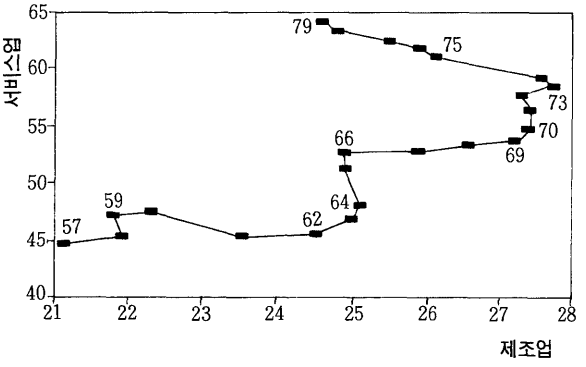
[圖 3] 韓國·日本·臺灣의 서비스產業과 製造業의 雇傭比重 推移

(단위 %)

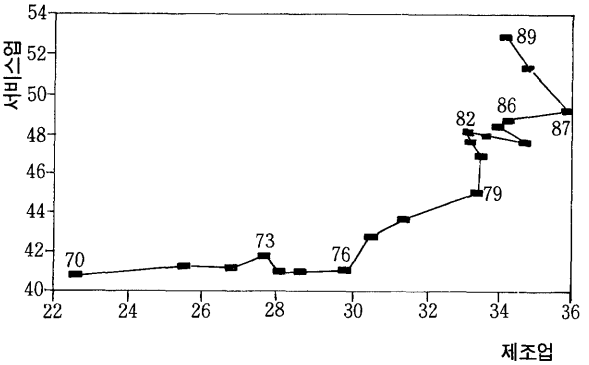
〈韓 國〉



〈日 本〉

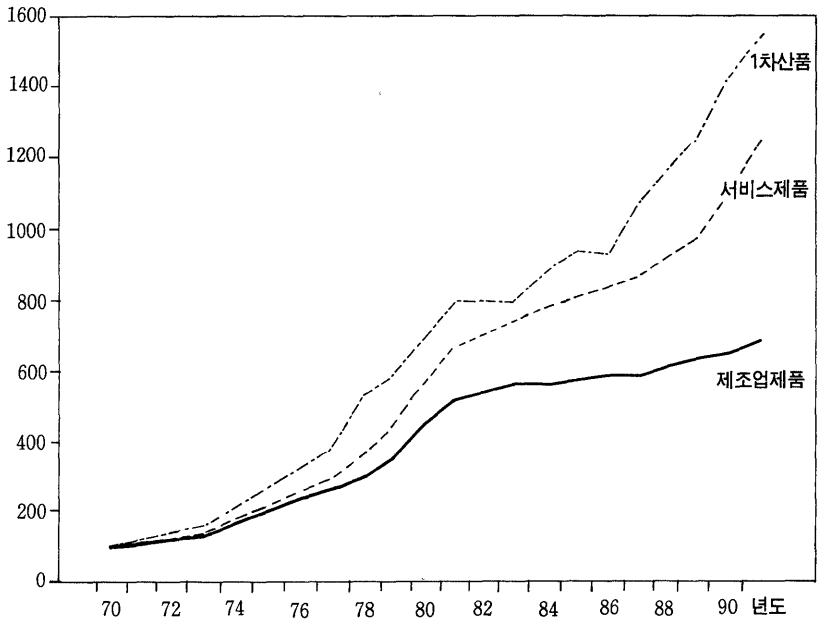


〈臺 灣〉



1) 루이스의 전환점(Lewisian turning point)에 대한 설명은 Lewis와 Fei & Ranis의 저서에 설명되어 있음. 배무기 교수의 논문(1982)에서도 한국의 Lewisian 전환점을 1976년경으로 주장하였음.

[圖 4] 1次產品, 製造業製品, 서비스製品의 價格推移



었다.

3단계에 들어서면서 2次產業과 3次產業의 팽창은 서로에게 제약요인(trade-off)이 되기 시작한다. 즉 完全雇傭에 접근하면서는 3次產業의 성장은 1次產業뿐만 아니라 2次產業의 雇傭減少를 수반하게 된다. 따라서 產業政策의 목표는 희귀자원이 되기 시작한 勞動의 節約 및 勞動生產性 極大化와 勞動力再配置에 따른 摩擦解消에 초점이 맞추어져야 할 것이다.

이와 같은 단순화한 3단계 모형을 假定하기에는 1988년 이후의 기간이 너무 짧으므로, 韓國과 마찬가지로 자원이 부족한 상태에서 經濟成長 경험을 한 日本과 臺灣의 경우가 참고가 될 것이다. [圖 3]에서 보듯이 日本과 臺灣은 韓國과 비슷한 產業別 雇傭構造變化를 보이고 있으며, 臺灣은 1976년 및 1987년을 기점으로, 日本은 1962년 및 1973년을 기점으로 韓國과 마찬가지로 2단계와 3단계에 각각 진입한 것으로 추측된다. 특히 日本은 1973년(製造業 雇傭比重 27.7%, 서비스雇傭比重 58.8%) 이후 3단계에 진입하여 韓國의 1988년(製造業雇傭比重 28.5%, 서비스雇傭比重 50.9%) 이후와 매우 유사한 현상을 보이고 있다[2].

4. 韓國 서비스價格의 相對的 推移

農水產物, 工產品, 서비스로 나누어 價格變化推移(圖 4 참조)를 보면 1980년대 초반 이후 서비스價格과 農水產品價格이 工產品價格에 비하여

2) 日本은 제조업과 건설업을 2차산업으로 분류하는 경우가 많음. 따라서 한국통계와 비교하기 위해 건설업은 3차산업으로 분류하였음.

빠르게 상승하였으며, 1989년 이후 가격상승률에 있어 서비스가 農水產品보다 앞서고 있다. 이는 工產品의 供給彈力性이 큰데다 1980년 중반 이후 본격화된 輸入擴大를 통해 需要를 충족시킬 수 있었으므로 工產品價格이 크게 오르지 않았기 때문이다. 반면 非交易財 성격이 강한 서비스는 供給彈力性이 낮으며 所得增大에 따른 需要增加 및 需要의 高級化趨勢가 바로 價格上昇으로 나타난 것으로 추정된다.

Ⅲ. 서비스部門 擴大에 관한 理論

1988년 이후 韓國의 서비스部門 比重이 확대되고 서비스價格이 빠르게 引上되는 현상을 단순히 過消費에 기인하는 일시적 景氣循環現象으로 보기에는 그 추세가 지속적이고 광범위하여 經濟構造的 변화로 보는 것이 타당할 것이다.

이를 Neary(1980)의 모형을 이용하여 좀더 체계적으로 설명하고자 한다. 서비스部門의 가장 큰 특징인 非交易性을 도입하여 價格이 非伸縮的일 때 勞動市場 및 非交易財市場의 均衡條件이 어떻게 달라지는가를 분석하고 外生的인 政策效果를 分析하고자 한다.

1. 基本模型[3]

固定換率制度下의 소규모 경제(small economy)내에는 非交易財(X_1)와 交易財(X_2), 勞動이 각각 p_1, p_2, w에 거래되고 있고, 經濟內에는 家計, 企業 및 政府와 같은 경제주체가 존재한다. 소규모 경제이므로 교역재의 가격 p_2는 해외로부터 결정된다. 모든 재화는 定常財이며, 자기가격탄력성(own-price elasticity of demand)은 陰(−)이고, 粗代替財(gross substitute)라고 가정한다.

家 計:

家計의 재화소비와 노동공급은 가격에 대한 예상뿐만 아니라 失業 및 재화배급(rationing)에 대한 예상에 의해서도 영향을 받는다. 家計가 각각의 효용을 극대화하는 과정에서 다음과 같은 通常的 財貨需要函數(x_i) 및 勞動供給函數(l_i)를 도출할 수 있다.

$$x_i = x_i(p_1, p_2, w, I)$$

(단, $i = 1, 2$, I는 非勞動所得)

$$l_i = l_i(p_1, p_2, w, I)$$

企 業:

모든 企業은 財貨市場 및 要素市場에서 가격수용자(price taker)로서 행동한다. 따라서 企業의 행위는 유일한 생산요소인 노동의 고용량(e_1, e_2)

3) 市場의 均衡은 價格調節에 의해서가 아니라 數量調節에 의해서 일시적으로 성립된다고 가정한다. 즉 자율적인 교환이 이루어지고 있을 때 각 시장에서 발생하는 需要와 供給의 불일치는 超過하는 부분만큼 경제주체에 대해 산출물을 配給(rationing)함으로써 해결하게 되고 이러한 配給效果는 다른 시장의 需要와 供給을 재구성한다. 이처럼 재구성된 需要와 供給이 반드시 Walrasian Equilibrium을 충족시키지는 못하게 되며, 따라서 균형을 회복하려는 경향은 價格調節에 의존할 때보다 약해진다.

을 선택하고 이를 투입하여 非交易財와 交易財의 産出量(y_1, y_2)을 결정하는 것으로 요약된다. 각 기업의 공급함수와 요소수요함수는 다음과 같다.

$$y_1 = y_1(p_1, w, h) \qquad e_1 = e_1(p_1, w, h)$$

(h : 非交易財의 기술수준)

$$y_2 = y_2(p_2, w, k) \qquad e_2 = e_2(p_2, w, k)$$

(k : 交易財의 기술수준)

財貨價格의 引上이나 名目賃金의 하락은 財貨의 供給을 늘리고 要素需要를 증가시키는 반면, 기업의 기술수준향상은 該當財貨의 供給을 증가시키기는 하지만 요소수요를 반드시 증가시키지는 않는다. 특히 공급탄력성이 1보다 작거나, 기술진보의 성격상 노동력절감의 효과가 큰 경우에는 더욱 그러하다.

政 府 :

정부는 生産에 직접 참여하지 않으나 가계에 이전소득을 배분할 수 있고 또한 g_i (단, $i = 1, 2$)만큼의 재화를 구매할 수 있어 政策的인 介入이 가능하다.

전체적인 市場均衡은 通常的인 需要와 供給에 의해서 결정된다. 단, 非交易財는 저장이 불가능하여 同 期間中 모두 소비되며 交易財의 國內超過供給은 해외로 수출되어 貿易收支를 결정한다. 만일 價格이 신축적이라면 각 시장은 초과수요가 0이 되는 점에서 균형가격이 결정될 것이고 이러한 균형조건은 賃金(w)과 非交易財價格(p_1) 평면에서 다음과 같은 均衡曲線으로 나타난다[4].

$$LMEL : l(p_1, p_2, w, I) = e_1(p_1, w, h) + e_2(p_2, w, k)$$

勞動市場 均衡曲線

$$NTEL : y_1(p_1, w, h) = x_1(p_1, p_2, w, I) + g_1$$

非交易財市場 均衡曲線

非交易財와 交易財 사이의 조대체성 때문에 $LMEL$과 $NTEL$곡선은 (w, p_1)평면에서 右上向하는 곡선으로 표현되고 두 곡선이 교차하는 A점에서 이 경제의 임금과 비교역재가격은 균형을 이룬다. $LMEL$곡선을 기준으로 윗부분에서는 노동에 대한 초과공급현상이 나타나고 아랫부분에서는 노동의 초과수요현상이 나타난다. $NTEL$곡선을 기준으로 윗부분에서는 非交易財에 대한 초과수요가 나타나며 아래쪽에서는 非交易財의 초과공급현상이 나타난다. 따라서 경제는 다음과 같은 4개의 영역으로 분할된다. 첫째, 노동의 초과공급 및 비교역재의 초과수요 현상이 나타나는 고전적인 실업상태인 C영역(classical unemployment). 둘째, 노동의 초과공급과 비교역재의 초과공급이 나타나는 케인즈적 失業狀態인 K영역(Keynesian unemployment). 셋째, 노동 및 비교역재의 전반적인 초과수요상태인 R영역(repressed inflation). 넷째, 노동의 초과수요와 비교역재의 초과공급상태인 U영역(under consumption).

---

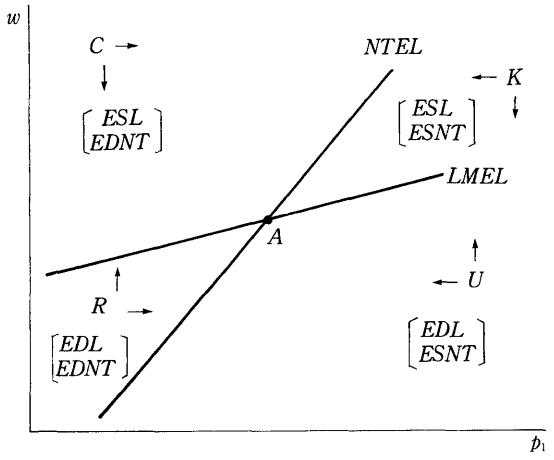
4) 한편 교역재시장의 균형은 貿易收支均衡을 의미하는 것으로 다음과 같은 형태로 표현된다.

$$BTL : y_2(p_2, w, k) = x_2(p_1, p_2, w, I) + g_2$$

貿易收支 均衡曲線

조대체재를 가정할 때 무역수지균형곡선(BTL)은 (w, p_1)평면에서 右下向하는 곡선으로 나타나며, BTL의 윗부분에서는 무역수지 적자가, 아래쪽에서는 무역수지흑자가 나타난다.

[圖 5]



2. 非伸縮的 價格下의 中長期模型

價格과 賃金이 非伸縮的이라고 假定할 경우 [圖 5]의 A점과 같은 內的 均衡이 항상 달성되지는 못한다. 가격의 非伸縮性으로 인해 A점 이외의 모든 점에서 형성된 일시적 균형상태에서는 적어도 하나의 市場이 數量調節에 의해 청산된다. 이처럼 추가적인 數量制約에 직면한 수요함수 및 공급함수를 實效需要函數(effective demand function), 實效供給函數(effective supply function)라고 한다.

價格이 非伸縮的인 상태에서 전술한 4개 영역에서 균형조건이 어떻게 변화하는가를 살펴보자.

i) 勞動의 超過供給狀態에서 非交易財 均衡條件 : $NTEL(ESL)$

노동의 超過供給狀態에서 비교역재시장은 균형을 이루었다 해도 가계는 노동공급에 제약을 받게 되고 그 결과 비교역재 수요가 영향을 받는다. 따라서 통상적인 $NTEL$곡선상에서 (w, p_1) 조합은 비교역재의 초과공급이 발생하므로 實效 $NTEL$곡선은 [圖 6]의 (a)에서와 같이 $NTEL'(ESL)$로 회전하고 전반적인 초과공급영역 K가 확대된다.

ii) 勞動의 超過需要狀態에서의 非交易財 均衡條件 : $NTEL(EDL)$

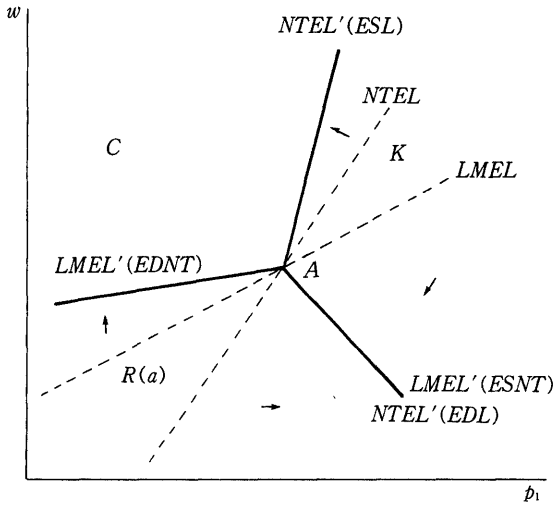
먼저 노동의 초과수요상태에서 노동력 사용의 우선권이 교역재산업에 있다고 가정하자. 이러한 경우 노동시장의 수량제약은 비교역재부문에 한정되고 따라서 비교역재 공급에 제약을 가한다. 따라서 통상적인 비교역재 균형조건에서는 초과수요상태가 되므로 실효균형조건은 $NTEL'(EDL)$으로 회전하고 [圖 6](a)에서 전반적인 초과수요 영역 $R(a)$가 확장된다. 그런데 만약 노동시장에서 비교역재산업이 우선권을 가졌다면 비교역재시장에서 수량제약이 없으므로 [圖 6](b)에서와 같이 노동의 초과수요 상태에서 과소소비 영역인 U가 존재하게 된다.

iii) 非交易財 超過供給狀態에서 勞動市場 均衡條件 : $LMEL(ESNT)$

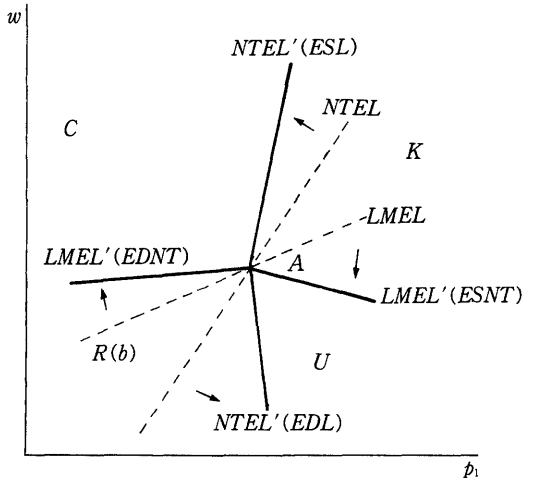
비교역재의 초과공급으로 가계는 수량제약이 없으나 기업은 공급에 제약을 받게 되고 이는 비교역재 기업의 고용에만 영향을 준다. 따라서 통상적 노동시장 균형조건은 노동의 초과공급상태가 되어 실효균형조건은 $LMEL'(ESNT)$으로 회전하는데, 이는 [圖 6](a)의 $NTEL'(EDL)$와 일치하므로 交易財 기업이 노동시장에서 우선

[圖 6]

(a) 노동사용의 우선권이 交易財產業에 있는 경우



(b) 노동사용의 우선권이 非交易財產業에 있는 경우



권이 있는 경우 勞動市場과 非交易財市場에서의 동시적인 초과수요현상은 배제된다.

iv) 非交易財의 超過需要狀態에서 勞動市場 均衡條件 : $LMEL(EDNT)$

비교역재의 초과수요 상태에서는 기업은 수량제약을 받지 않지만 가계는 원하는 만큼의 비교역재를 살 수 없게 되므로 노동공급을 조절한다. 이 경우 통상적인 노동시장 균형조건에서는 노동의 초과수요현상이 나타나 실효노동시장 균형조건은 $LMEL'(EDNT)$으로 회전하고 전반적인 초과수요영역 R이 확대된다.

결론적으로 Neary는 非交易財價格과 勞動市場 賃金의 非伸縮性으로 인해 고전적인 실업상태인 C영역과 노동의 초과수요·비교역재의 초과공급상태인 U영역은 축소되고, 전반적인 초과수요상태인 R영역과 전반적인 초과공급상태인 K영역은 확대된다고 보았다.

3. 80년대 후반의 經濟狀況

1980년대 후반(특히 1988년 이후) 한국경제는 勞動의 超過需要와 이로 인한 賃金의 上昇 및 非交易財인 서비스가격의 상대적으로 빠른 상승, 서비스산업의 팽창 등을 경험하였다. 이러한 경험은 賃金과 價格이 短期的으로 비탄력적인 한국경제의 상황에서 외생적인 변화에 의해 이전의 균형점이 [圖 7]에서와 같이 전반적인 超過需要狀態인 R영역으로 바뀌었기 때문에 비롯된 것으로 추정된다. 이러한 상황을 초래한 長期(소득탄력성, 기술진보) 및 短期(통화정책, 재정정책, 평가절상) 原因 몇가지를 살펴보고자 한다.

〈表 6〉 總需要의 所得彈力性

	73~75	75~78	78~80	80~83	83~85	85~88	85~86	86~87	87~88
1차	1.11	0.91	1.03	0.85	1.19	0.27	−0.16	0.38	0.65
2차	1.21	1.02	1.47	0.93	1.69	0.9	0.72	1.14	0.88
3차	1.03	1.06	1.5	1.01	1.83	0.77	0.46	0.97	0.91
전력, 가스, 수도	1.39	0.95	1.92	1.21	1.21	0.53	0.3	0.61	0.63
건설	1.04	1.13	1.42	1.01	1.64	0.65	−0.02	1.11	0.98
도소매	0.98	0.96	1.13	0.82	1.83	0.87	0.73	1.13	0.78
음식점 및 숙박	0.93	1.04	1.09	0.92	1.28	0.87	0.45	1.44	0.87
운송 및 보관, 통신	1.01	1.02	1.58	1.05	1.27	0.63	0.43	0.69	0.71
금융 및 보험, 부동산	1.1	1.13	1.67	0.95	2.40	0.93	0.62	1.15	1.14
부동산 공공행정 및 국방	1	1.04	2.18	1.01	0.74	0.84	0.72	0.66	1.05
기타 서비스	1.01	1.1	1.22	1.19	1.03	0.72	0.44	0.86	0.88

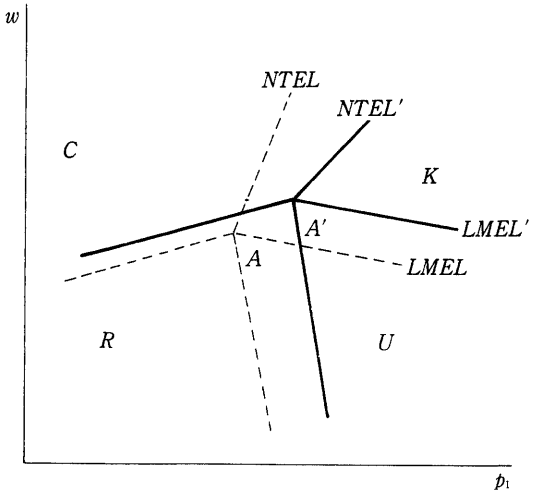
註 : 소득 탄력성의 추정식은 다음과 같다.

$$E = \frac{\Delta X/X}{\Delta Y/Y}$$

X는 각년도의 수요량이며, Y는 요소비용으로 파악한 국민소득이다.

資料 : 韓國銀行, 『産業連關表』, 各年度.

[圖 7]



가. 所得水準上昇과 所得彈力性

서비스산업 확대의 원인으로 자주 거론되는 것의 하나가 所得彈力性이다. 즉 所得이 증가할수록 非交易財의 성격이 강한 서비스재에 대한 소비지출의 비중이 점차로 커지며, 서비스의 所得彈力性은 製造業에서보다 약간 큰 것으로 밝혀졌다(表 6 참조).

이러한 所得彈力性의 차이로 인하여 급속한 소득수준의 상승은 [圖 7]에서처럼 비교역재시장의 實效均衡曲線($NTEL$)을 右上向으로 이동시키고 따라서 R의 영역을 확장시킨다. 그로 인하여 이전의 균형상태는 전반적인 초과수요영역에

〈表 7〉 生産性 增加率[1)]

	서비스	製造業	非農業 (全産業)
1984	6.96	14.5	9.4
1985	1.52	2.3	1.5
1986	8.67	8.3	8.7
1987	8.95	2.9	7.2
1988	6.79	7.4	7.4
1989	2.63	0.1	1.6
1990	5.64	8.8	6.4
1991	3.84	6.6	4.6

註 : 1) 생산성은 부가가치생산성으로 1인당 부가가치액을 의미함.

資料 : 韓國銀行, 『國民所得計定』으로부터 계산.

해당되어 賃金과 非交易財의 價格은 上昇壓力을 받게 된다.

나. 技術進步의 效果

技術進步가 일어나게 되면 노동절감과 그로 인한 생산량의 증대를 기대할 수 있다. 그러나 技術進步가 일어난 분야에 따라 그 효과는 달라진다. 交易財部門에서의 技術進步(k의 증가)로 이윤이 늘어나게 되면 交易財産業에서 노동에 대한 초과수요가 발생한다(이때 반드시 非交易財産業에도 노동의 초과수요가 발생하는 것은 아니다). 노동시장의 초과수요는 노동시장 균형곡선(LM EL)을 上方으로 이동시키며, 늘어난 소득은 모든 재화에 대한 수요를 증가시켜 非交易財市場 균형곡선($NTEL$)을 우측으로 이동시켜 [圖 7]에서와 같이 이전의 균형점(A)은 이제 R의 영역에 해당되므로 非交易財價格과 賃金의 上昇壓力을 받게 된다.

非交易財部門에서 技術進步(h의 증가)가 일어났다면 非交易財의 生産이 늘어나므로 非交易財産業의 필요노동투입량이 줄어들어 勞動과 非交易財의 超過供給領域이 확대된다. 즉 초기균형점(A)은 전반적인 초과공급상태인 K영역에 처한다. 韓國은 1980년대 중반 이후 非交易인 서비스部門의 生産性도 빠른 속도로 향상되었으나, 交易財인 製造業部門의 技術進步 및 生産性向上은 그보다 더욱 빨리 진전되었다. 이러한 상대적 차이는 노동시장에서 勞動에 대한 超過需要 및 소득증대에 동반한 兩財貨에 대한 超過需要를 야기하여 경제를 가격상승압력이 있는 R의 상태에 처하도록 했다.

다. 擴張的 通貨政策의 效果

초기균형상태에서 통화증가는 비노동소득(I)을 증가시키고 이는 노동시장과 재화시장에서 초과수요로 작용한다. 따라서 非交易財市場의 균형곡

〈表 8〉 經濟政策變數 增加率 推移

(단위 : %)

	GDP증가율[1]	통화증가율	정부지출증가율
1984	13.8	7.7	8.8
1985	11.3	15.6	12.1
1986	15.6	18.4	11.1
1987	16.1	19.1	14.5
1988	18.0	21.5	14.1
1989	11.8	19.8	20.1
1990	20.8	17.2	26.7
1991	20.1	21.9	14.0

註 : 1) GDP증가율은 경상임.

資料 : 統計廳, 『主要經濟指標』, 1992.

선($NTEL$)을 右向으로 이동시키고 勞動市場의 균형곡선($LMEL$)도 右上向으로 이동시켜 초기 균형점(A)은 [圖 7]의 R상태에 처하게 되어 장기적인 균형을 회복하는 과정에서 價格上昇壓力을 경험하게 된다.

〈表 8〉에서 보듯이 1980년대의 통화증가율을 살펴보면 1985년 이후 계속해서 통화증가율이 늘어났으며, 1988년 21.5%로 최고에 달한 이후에도 크게 감소하지 않고 있다. 이러한 통화팽창은 1970년대 이후에는 찾아보기 힘든 정도로 높고, 이로 인한 효과는 非交易財의 높은 所得彈力性 및 낮은 技術進步와 함께 韓國經濟가 경험한 非交易財 價格上昇壓力의 원인이 되고 있다.

라. 財政政策의 效果

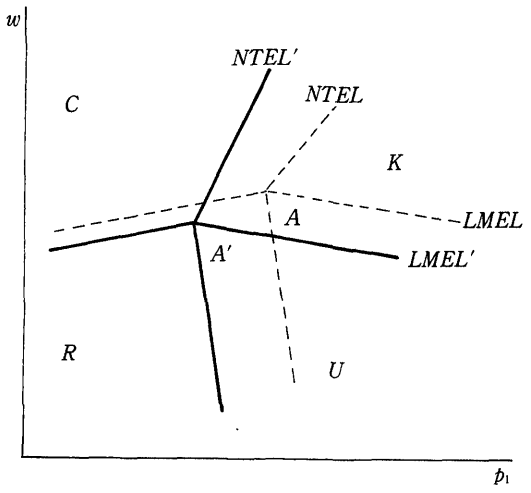
정부의 交易財 구입(g_2)은 貿易收支에만 영향을 주지만 非交易財 구입(g_1)의 변화는 非交易財 價格決定에 영향을 준다. 특히 이는 직접적으로 비교역재 수요에 영향을 주어 통화정책보다 효과가 더 크다. 단, 균형예산의 확대를 통한 財政支出의 증가시에는 非交易財의 超過需要狀態下에서 勞動市場均衡[$LMEL(EDNT)$]이 이루어질 수 있다. 지난 10년간의 정부지출증가율을 보면 1985년 이후 크게 늘어났으며 특히 1980년대 후반에는 GDP증가율을 훨씬 능가하고 있다. 건설을 포함한 非交易財에 대한 政府支出이 증대되어 非交易財의 價格上昇의 한 原因이 되고 있다.

마. 平價切上의 效果

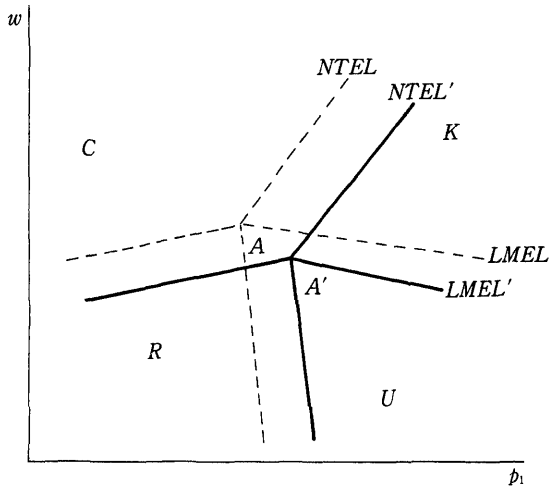
平價切上은 交易財部門의 이윤을 축소시키고 交易財部門의 勞動需要를 감소시켜, 非交易財市場의 노동수요제약을 완화시킨다. 즉, 勞動市場의 超過需要領域이 줄어든다. 교역재와 비교역재 사이에 粗代替性을 가정하면 교역재가격이 상대적으로 하락하여 非交易財市場의 초과공급영역이 확대된다. 따라서 [圖 8](a)에서 보듯이 이전

[圖 8]

(a) 교역재와 비교역재가 대체재일 때



(b) 교역재와 비교역재가 보완재일 때



의 균형점(A)은 K의 영역에 처한다. 이상은 긴축적 通貨政策의 효과와 동일하다.

그러나 交易財와 非交易財間에 補完性을 가정한다면, 平價切上으로 價格이 하락한 交易財의 소비가 증가함에 따라 非交易財의 소비도 증가하게 되어 非交易財에 대한 超過需要가 발생한다. 이러한 경우는 [圖 8](b)에 해당되는 경우로서 이전의 균형점(A)은 K가 아니라 C의 상태에 처하게 된다.

즉 平價切上은 交易財와 非交易財가 대체성을 갖는다면 계속적인 通貨增加나 財政膨脹 등의 효과를 서로 상쇄하여 非交易財의 초과수요를 억제할 것이다. 그러나 交易財와 非交易財가 보완재일 경우 平價切上은 通貨增加나 財政膨脹과 마찬가지로 非交易財市場의 超過需要를 유발할 것이다.

1980년대를 통해 交易財인 製造業製品과 非交易財인 서비스간의 대체성은 점차 낮아지고 있으며 보완재성격이 증대되고 있다. 서비스部門의 총수요에 대한 中間需要의 비중(중간수요율)은 1980년의 31.8%에서, 1988년에는 34.5%로 증가했으며(表 9 참조), 이는 産業構造의 고도화에 따르는 광고, 정보, 연구용역, 디자인, 유통, 통신 등 交易財와 보완관계에 있는 서비스에 대한 수요가 증가한 데에서 기인한다. 1985년 이후 1989년까지 계속되는 한국의 平價切上은 이처럼 製造業部門과 서비스業部門의 보완적 성격이 강해짐에 따라 우리 경제의 상황을 K영역보다는 C영역으로 이동시켰다고 볼 수 있다. 그 결과 균형회복과정에서 賃金上昇壓力은 다소 완화되었을지 모르지만 계속해서 서비스價格의 상승압력은 가중되었다.

〈表 9〉 産業別 中間需要率

(단위 : %)

	1980	1985	1988
1. 농림어업	72.6	67.4	69.6
2. 광업	99.7	100.2	100.8
3. 제조업	55.0	56.1	54.1
4. 서비스업	31.8	30.5	34.5
전력·가스·수도	81.4	79.9	81.0
건설	9.8	9.9	11.3
도소매	42.7	41.1	43.6
음식·숙박	36.6	36.8	29.6
운수·보관·통신	36.8	39.9	44.5
금융·보험·부동산 및 사업서비스	61.8	61.3	62.4
공공행정 및 국방	1.3	0.5	0.6
기타서비스	9.3	8.4	9.5
5. 기 타	90.1	95.4	93.6
全産業平均	51.4	50.9	49.9

註 : 中間需要率 = (中間需要額/總需要額) × 100.

資料 : 韓國銀行, 『産業連關表』, 各年度.

Ⅳ. 서비스産業의 發展方案

1980년대 중반 이후 韓國經濟는 새로운 經濟發展環境을 경험하게 되었다. 勞動의 超過需要 속에서 賃金上昇은 서비스部門뿐만 아니라 製造業部門의 原價引上要因이 되었다. 그러나 交易可能한 製造業部門은 輸入競爭과 製造業의 供給彈力性 덕분에 價格上昇 한계에 직면한 반면, 非交易財 성격이 강하고 供給이 非彈力的인 서비스部門은 價格을 지속적으로 引上시킬 수 있었으므로 資本利益率이 높아졌고, 이에 따라 서비스업의 資本 및 勞動의 雇傭比重이 증대되었다.

더구나 Ⅲ章에서 설명한 바와 같이 1987년 이후 通貨膨脹, 非交易財部門에 대한 財政支出擴大, 平價切上, 製造業部門에 비해 정체된 非製造業의 生産性 등은 非交易財 위주인 서비스부문의 超過需要와 勞動市場의 超過需要를 더욱 자극하였다. 이에 따라 非交易財市場과 勞動市場의 不均衡이 심화되었다.

이러한 不均衡의 결과 최근 韓國經濟에서는 서비스산업이 비대해지고 동시에 제조업의 경쟁력이 약화되었다. 이에 대하여 서비스산업 비중증

대를 製造業 競爭力弱化의 주요원인으로 인식하고 製造業 競爭力強化對策으로 서비스업에 집중되는 인력을 억제하고 製造業으로 유도하려는 政策이 추진되었다. 그러나 서비스산업 고용비중의 증대는 경제발전단계상 피할 수 없는 현상이며, 이와 같은 製造業으로의 단순한 量的인 인력유도 정책은 完全雇傭에 접근하고 있는 1988년 이후의 産業政策方向으로 부적절하며, 오히려 産業構造高度化를 지연시키고 장기적으로는 製造業의 競爭力을 오히려 떨어뜨릴 수 있다.

製造業 競爭力強化는, 서비스産業으로의 인력투입을 억제하는 정책을 사용하기보다는 自動化와 情報化를 통한 生産性向上과 그로 인한 勞動力投入을 절감하여 제조업의 勞動需要를 감소시키는 것이 장기적 해결책이 될 것이다. 또한 무조건적인 製造業 위주의 産業政策에서 탈피하여 韓國의 여건과 經濟發展水準에 맞는 서비스産業政策을 개발하고 서비스부문에 대한 長期發展方向을 제시할 필요가 있다.

더구나 우루과이라운드협상에서는 서비스交易에 관한 일반협정이 추진되고 있다. 앞으로 이를 바탕으로 多者間協商을 통하여 서비스交易의 自由化 및 市場開放을 활발히 진행시켜 갈 것이다. 韓國은 서비스産業의 비중이 계속 확대되고 있고 이미 세계 20대 서비스交易國으로 부상하였으나 先進國에 비하면 시장의 협소, 심한 규제, 낮은 기술수준 및 생산성, 연구개발의 미흡 등으로 아직 구조가 취약한 형편이다. 따라서 서비스交易自由化가 국내 서비스산업에 미치는 막대한 영향을 생각해 볼 때, 國內 서비스産業의 조정 및 적응문제에 미리 대처함으로써 수출기회를 확대하고, 경제효율증대 및 기술이전의 혜택, 쌍무주의 압력의 극복 등 자유화로 인한 긍정적인 효과를 실현하도록 해야 한다.

1. 均衡回復政策

前章에서 설명한 것처럼 韓國經濟는 계속되는 통화팽창과 재정지출의 확대로 인하여 均衡에서 이탈하여 非交易財 價格上昇의 압력이 더욱 커졌다고 볼 수 있다. 이러한 非交易財 價格上昇壓力을 완화하고 균형을 회복하기 위해서는 非交易財에 대한 政府支出을 감소시켜야 하며 通貨量增大를 억제하여야 한다. 그럼으로써 [圖 7]의 勞動市場과 非交易財市場의 均衡曲線(*LMEL*과 *NTEL*)이 左下向으로 이동하여 均衡狀態를 회복할 수 있게 하여야 한다. 또한 장기적으로는 交易財部門과 非交易財部門의 기술진보 격차를 줄이는 방안으로 서비스部門의 정보화·기계화를 통한 技術向上을 촉진하고, 지속적인 인력배양을 통해 보다 질 좋은 서비스産業의 육성을 유도해야 한다.

2. 製造業 競爭力 向上을 위한 서비스産業政策

서비스産業의 生産性向上과 效率化는 製造業分野의 國際競爭力向上을 위해서도 매우 바람직하다. 製造業 競爭力向上은 生産過程뿐만 아니라 經濟·社會全體의 效率性向上이 전제가 되어야지 단순히 製造業에 人力投入量을 늘리는 것은 한계가 있다. 1970년대와 1980년대 중반까지와 같이 製造業의 雇傭量을 증대시킴으로써 製造業生産量

을 늘리는 經濟運用 및 産業政策에서 벗어나, 製造業의 勞動生産性 向上과 高附加價値産業으로의 質的인 변화를 추구해야 한다. 이를 위해서는 단지 製造業育成 자체만으로 불충분하며 財貨生産의 情報化·技術化를 補完하는 서비스산업의 발전과 效率性向上이 전제되어야 한다. 특히 전문서비스 및 경영혁신, 서비스발전을 촉진시킬 필요가 있으며, 정보산업의 개발로 경제활동의 중심이 현재의 재화생산에서 정보·지식산업으로 이행할 수 있도록 하여야 한다. 예를 들면 企業의 근대화를 촉진하기 위한 컨설팅, 엔지니어링, 광고, 회계, 유통 등 기업관련 전문서비스업, 또한 미래산업사회의 필수요건인 정보모집·가공·생산·유통을 효율화시킬 수 있는 컴퓨터·정보통신 관련서비스는 經濟先進化를 위해 필수불가결한 사항이다. 또한 금융 등 국내적 요인으로 自律化가 어려운 일부 분야에 대해서는 開放을 통한 自律化與件造成 및 競爭促進方案을 검토하여야 한다.

3. 서비스産業의 自律化

전체 산업발전에 직결되는 기본 서비스분야의 技術進步와 生産性向上을 위해서는 능동적인 開放 및 規制緩和를 통하여 競爭을 촉진하여야 한다. 대부분 無形의 재화인 서비스의 품질을 보장하기 위하여 정부가 서비스업 종사자에 대한 資格制度 및 회사설립에 대한 認·許可制度를 시행하고 있는데, 規制制度가 분야에 따라서는 서비스産業 發展의 制約要因으로 작용하고 있다. 최근 몇년간 한국은 經濟自由化 政策을 추진하여 왔지만 서비스산업에 있어 자유화 속도는 매우 느린 상태이며, 설립제한, 업무제한, 가격제한, 경영인 자격제한 및 外國人 투자제한 등 각종 규제제도가 현재 적용되고 있는 실정이다.

따라서 서비스산업 주무기관은 현행의 規制制度를 전면 재검토하고 최근의 자유화 성과를 평가하며, 나아가 앞으로의 자유화에 관한 계획과 일정을 제시하여야 한다. 또한 제도적으로는 경쟁이 가능하나 行政官廳의 內規와 慣行에 의하여 규제되고 있는 분야에 대해서도 포괄적인 재검토가 필요하다. 단, 안전, 환경, 소비자보호, 위생 및 독점방지 등에 대한 규제는 계속해서 보완·개선하여야 한다. 이와 함께 先進經營管理技術의 도입과 서비스의 질을 높이는 데에도 공헌이 매우 큰 外國人投資는 그 효익·비용에 대해 신중한 평가를 거쳐 이익이 큰 부분부터 조기개방하여 自律化를 앞당겨야 한다.

4. 서비스業의 品質과 免許 問題

서비스상품은 무형이고 품질을 평가하기 어렵다. 따라서 品質管理를 위해 많은 업종, 예를 들어 변호사, 의사, 회계사, 공정기사 등에서 免許制度를 운영하고 있다. 그러나 資格試驗制度의 결함이나 배타적인 운영으로 인하여 몇몇 업종에서는 자격을 갖춘 인력의 부족현상 때문에 서비스가격이 지나치게 높아지고 면허를 빌려주는 등의 현상이 나타나기도 한다. 따라서 자격인원을 확충하여 자격취득인력을 확대함으로써 시장수요에 부응하고, 한편으로는 각종 자격재심사제도를 채택하여 서비스質을 한층 제고하여야 한다.

최근 들어 外國人直接投資를 통하여 서비스업의 經營技術과 專門人力의 도입이 급증하고 있다. 정규 학교교육과 관련학과의 정원증대 이외에 정부는 직업훈련센터를 이용하거나 관련단체와 협력하여 서비스에 대한 새로운 職業訓練을 실시함으로써 서비스업의 人力培養에 힘써야 한다.

또한 기업의 설립요건을 완화하거나 자유화하기 위해 업종에 따라 적정한 수준의 기업규모를 유지할 수 있는 합리적 근거마련이 필요하다. 자본, 인적 구성, 정보 등 서비스산업의 競爭力을 좌우하는 요건들을 업종별로 평가할 수 있는 체제를 정비하고(예 : 개방과 함께 등록기준의 재조정 등), 규제완화에 따른 과당경쟁 등의 부작용을 최소화할 수 있도록 보완정책을 병행하여야 한다.

5. 서비스市場開放 補完對策

韓國의 서비스產業은 구조적으로 영세하고 정부규제를 통해 장기간 보호를 받아 왔으며, 市場開放이 특정국가를 대상으로 이루어져 왔으나 UR서비스협상이 진행됨에 따라 지금까지와는 달리 전면적인 개방이 불가피하다. 對外開放에 직면한 서비스부문에 해외로부터의 경쟁이 도입될 경우 단기간내 構造變化를 경험할 것으로 예측된다. 앞으로는 1970년대의 저임금을 이용한 勞動서비스보다는 資本集約的 서비스產業, 高級 人的資源을 근거로 한 서비스產業이 중심이 되어야 할 것이다. 따라서 다가올 국제적 서비스분업에 대비하여 競爭力 있는 서비스產業分野를 육성하고 競爭力이 없는 분야는 축소하는 대규모 構造調整을 통해 효과적으로 대응하여야 한다.

한편 市場開放의 추진과정에서 발생할 수 있는 競爭力이 취약한 업체의 도산, 실업발생에 대한 產業構造調整方案이 강구되어야 하며, 긴급수입규제, 불공정무역행위 등 國內產業에 미치는 피해를 보호하는 방안을 마련하고 이를 위해 규제제도를 정립·보완해야 한다. 동시에 自由化를 점진적으로 추진하여 先進國企業으로부터 경쟁을 증대시키고 기술이전을 유도함으로써 國際競爭力을 강화하여야 한다.

V. 結　論

韓國經濟에서 GNP의 반 이상을 차지하고 있는 서비스부문은 이제까지 상대적으로 非生產的이거나 중요하지 않은 것으로 취급되어 왔으며, 부문간 組織的이고 綜合的인 접근이 이루어지지 못하고 있다. 이는 韓國經濟가 지금까지 製造業과 輸出政策에 크게 의존하여 성장해 온 까닭에 서비스產業의 중요성에 대한 인식이 부족했던 때문이다.

한국은 1988년 이후 GDP, 고용, 자본비중면에서 서비스部門 擴大와 製造業比重 減少라는 構造的 變化를 경험하고 있다. 先進國의 경험을 통해 보면 經濟成長이 서비스部門의 成長과 밀접한 관련이 있으며, 서비스부문의 成長과 效率性이 經濟成長에 중요한 열쇠가 된다는 사실을 알 수 있다. 효율적인 서비스部門 下部構造는 經濟內 여타부문의 성장에 필수적일 뿐만 아니라, 사업서

비스 또는 生産者(中間)서비스의 건실한 발전은 産業構造의 高度化와 經濟發展에 매우 중요하다.

더구나 UR서비스協商의 진행에 따라 韓國서비스市場의 지속적인 개방은 불가피하고 韓國도 國際서비스分業의 일부로 참여하지 않을 수 없을 것으로 예측된다. 이에 대비하여 서비스部門의 競爭導入을 통한 國際競爭力 배양에 적극 노력하여야 할 것이다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

權五奎, 『서비스市場의 開放과 우리의 對應政策方向』, 大韓商工會議所, 1989.

兪鎭守, 『우리나라 서비스産業의 生産性變化와 生産性의 國際比較』, 對外經濟政策研究院, 1991.

李相學, 『우리나라 서비스交易의 構造와 推移』, 對外經濟政策研究院, 1991.

統計廳, 『主要經濟指標』, 各年度.

한국은행, 「우리 經濟의 서비스化 現況」, 『조사통계월보』, 1990. 4월호, pp. 21～37.

_____, 『國民所得計定』, 1990.

_____, 『産業連關表』, 各年度.

中和經濟研究所, 『서비스型 經濟發展研究』, 1991.

Bai, Moo-Ki, "The Turning Point in the Korean Economy," *The Developing Economies*, Vol. XX, No.2, June 1982, pp. 117～140.

Bhagwati, Jagdish, "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations," *The World Economy*, Vol. 7, 1984, pp. 133～144.

Gemmell, Norman, *Structural Change and Economic Development*, St. Martin's Press, 1986.

Fei, John and Gustav Ranis, *Development of the Labor Surplus Economy*, Richard Irwin Inc., Homewood, 1964.

Giarini, Orio(ed.), *The Emerging Service Economy*, Pergamon Press, 1986.

Inman, R., *Managing the Service Economy ; Prospects and Problems*, Cambridge University Press, 1985.

Kakabadse, Mario, *International Trade in Services : Prospects for Liberalization in the 1990s*, The Atlantic Institute for International Affairs, 1987.

KIEP, *Growth of Structure of Service Industry of Korea*, 1986.

Lewis, "Development with Unlimited Supplies of Labor," *The Manchester School*, May 1954.

Neary, J. Peter, "Nontraded Goods and the Balance of Trade in a Neo-Keynesian Temporary Equilibrium", *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 1980, pp. 403～429.

Nusbaumer, Jacques, *The Service Economy : Lever to Growth*, Kluwer Academic Pub-

lisher, 1987.

_____, *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publisher, 1987.

OECD, *Economic Surveys ; Japan*, 1990.

Petit, Pascal, *Slow Growth and the Service Economy*, Frances Pinter, 1986.

Pyo, Hak K., "A Synthetic Estimate of the National Wealth of Korea," 1992.

Riddle, Dorothy, *Service-Led Growth*, Praeger Publishers, 1986.

Sampson, Gary P. and Richard Snape, "Identifying the Issues in Trade in Services," *The World Economy*, Vol. 8, June 1985, pp.171~182.

Schott, Jeffrey, *Completing the Uruguay Round*, Institute for International Economics, 1990.

Shelp, R., *Beyond Industrialization*, Praeger Publishers, 1981.

Tucker, Ken, *International Trade in Services*, Routledge, 1988.

中小企業의 技術向上을 위한 支援體制의 改編方向

金 周 勳

低賃金을 통한 費用優位가 상실됨에 따라 國內產業은 高附加價値를 지향한 技術集約的 產業으로의 構造調整에 착수하였다. 현재 우리의 技術水準이 先進工業國에 비하여 취약한 상태이므로 先進國과 대등하게 新製品의 지속적 開發을 통하여 競爭優位를 확보하려는 戰略은 당분간 구사하기 어렵다. 그러므로 技術集約的 產業에서 우리 產業이 競爭優位를 확보하기 위해서는 우리의 우월한 製造能力을 活用할 필요가 있다. 生產技術에 의존한 競爭優位의 확보전략, 즉 海外 競爭企業의 다양하고 신속한 製品開發을 통한 시장공격에 대하여 國內企業들의 製品開發對應이 짧은 時間的 隔差 내에서 이루어지고 높은 生產性과 先進國에 비하여 낮은 賃金으로 費用優位를 가짐으로써 競爭優位를 확보하는 戰略이 필요하다.

이러한 競爭優位 確保戰略이 신속히 그리고 효과적으로 실현될 수 있으려면 產業의 底邊을 구성하고 있는 中小企業의 生產性 提高와 技術開發 能力의 向上이 있어야 한다. 그러나 中小企業이 技術水準을 獨自的으로 향상시키기에는 內部的 資源의 動員에 限界가 있으므로 신속한 技術高度化를 얻기 위해서는 外部的 支援이 필요하다. 外部的 支援은 中小企業이 갖는 技術需要의 多樣性을 반영하여 部門別 特性에 합당하게 技術支援을 細分化하고 實質的 技術向上이 이루어지도록 技術의 實物的 支援에 基本方向을 두도록 한다.

Ⅰ. 序 論

1980년대말 이후 우리 產業의 對外競爭力이 약화되면서 對應戰略이 다양하게 논의되기 시작하였다. 競爭力의 回復을 위한 가장 중요한 當面課題로 국민적 합의를 얻고 있는 부문이 技術開發이며, 그 중에서도 中小企業의 技術高度化가 핵심적 논의의 한 부분이 되고 있다. 원래 中小企業의 技術高度化에는 技術開發에 필요한 資源이 中小企業에 비하여 상대적으로 풍부한 大企業이 주도하는 技術開發에서와는 달리 本質的으로 技術開發에 필요한 資金動員과 人力供給의 限界를 갖는다. 中小企業의 技術高度化 問題를 經濟

筆者 : 本院 研究委員

* 筆者는 本稿의 논평을 해주신 本院의 朴埈卿, 李弘求 博士께 감사드린다.

發展 段階의 시각에서 보다 폭넓게 본다면 우리나라는 後發工業國으로서의 特性인 二重構造問題를 갖는데, 이는 우리나라의 企業들 중 大企業과 같이 海外企業과의 치열한 競爭에 노출되어 있는 企業部門은 先進國水準에 못지않게 近代化되어 있는 반면 대부분의 中小企業과 같은 產業底邊部位에는 아직도 後進國的 前近代性이 잔존되어 있음을 의미한다. 다시 말하면 技術高度化를 위해서는 궁극적으로 技術人力에 體化되어 있는 技術의 比重이 높아야 하는데, 우리 中小企業에는 技術高度化를 적극적으로 추진할 수 있을 정도의 技術人力이 갖추어져 있지 못함을 의미한다. 이에 더하여 우리나라의 경우에는 過去 1960~70년대에 大企業을 經濟成長의 推進核으로 선택한 결과 中小企業은 技術開發에 동원할 수 있는 資源蓄積의 脆弱이 증폭되는 韓國的 特殊狀況이 첨가되어 있다.

企業에게 있어 技術開發은 收益의 增大라는 企業의 目標를 달성하기 위한 수단의 하나에 지나지 않는다. 즉 企業은 收益의 增大에 필요하다고 판단되는 경우에 한하여 技術開發에 적극적인 관심을 표명할 것이므로 설사 技術開發을 향한 社會的 關心과 國民的 輿望이 높다 하여도 技術開發이 자신의 收益增大에 도움을 주지 못한다고 판단되면 技術開發에 소극적일 수밖에 없고, 더욱이 國家的 自尊心을 내세운 技術水準의 高度化 등에 企業이 자신의 利益犧牲을 감수해 가면서까지 동참하리라고 기대할 수는 없다. 先進工業國의 企業들이 높은 費用을 支拂하면서까지 技術開發에 적극적으로 참여하는 까닭은 技術開發이 자신들의 收益增大에 결정적 기여를 하고 있으므로 불가피하게 선택한 수단의 결과 때문이고, 과거 우리 企業들이 自體的 技術開發에 소극적이고 海外技術 導入에 주로 의존하였던 것은 그것이 우리 企業의 收益增大에 가장 效率的이었기 때문이다. 이를 一般化시켜 表現하여 본다면 企業은 收益의 增大라는 企業의 窮極的 目標를 달성하려는 過程에서 市場의 確保라는 中間目標의 달성, 즉 市場에서의 競爭優位確保에 필요한 수단으로서 技術開發을 활용하며, 이를 바꾸어 말한다면 企業의 技術開發戰略은 企業의 競爭戰略과 깊이 결부되어 있는 것이다. 企業의 競爭戰略은 企業이 속해 있는 經濟에 주어진 與件을 최대한 活用하려는 과정에서 수립된다. 勞動力이 풍부하여 賃金이 낮은 수준에 처해 있는 經濟에 속한 企業은 低賃金을 적극적으로 활용하려는 競爭戰略을 수립할 것이며, 賃金이 높고 技術水準이 높은 經濟에 속해 있는 企業은 技術開發의 적극적 추진을 자신의 競爭戰略의 추진축으로 삼을 것이다.

過去 우리 經濟에는 非熟練 勞動力이 풍부하게 부존되어 있어 低賃金을 활용한 費用優位戰略이 우리 企業의 競爭戰略의 基本이었다. 그러나 工業化의 성공으로 農村이 解體되어 非熟練 低賃金 勞動力이 고갈되고 또 政治民主化로 賃金水準이 勞動市場의 需給에 의하여 결정됨에 따라 先進工業國에서와 같이 高賃金의 經濟로 진입하게 되자, 商品의 價格競爭力에 의존하던 企業의 費用優位戰略은 더 이상 效力을 갖지 못하게 되고 새로운 競爭戰略을 모색하게 되었다. 새로운 競爭戰略은 高賃金의 先進工業國에서와 같이 品質優位戰略으로 나아갈 수밖에 없게 되었는데, 品質優位戰略의 구사에는 技術開發이 核心的 基本要

素이므로 최근 들어 競爭力 回復을 위하여 우리 企業들이 技術開發에 적극적 관심을 갖기 시작한 것이다.

그러나 企業이 技術開發의 推進에 적극적으로 착수하게 되었다는 것이 곧바로 企業이 技術開發에 企業成果를 의존할 수 있게 되었음을 의미하지는 않는다. 왜냐하면 技術開發이 成果를 얻기까지에는 많은 時間이 걸리며 低賃金에 의존하여 오던 企業과 社會의 모든 體制를 技術開發에 의존할 수 있는 體制로 轉換하기에는 많은 變換이 있어야 하기 때문이다. 따라서 현재시점에서 우리 企業은 轉換期的 狀況으로 인한 많은 어려움을 겪고 있으며, 이러한 轉換期的 苦痛을 부정적으로 표현하고 있는 단적인 예의 하나가 '우리 經濟의 危機論'이라고 볼 수 있다.

低賃金依存型 體制로부터 技術依存型 體制로 전환되는 과정에서 상대적으로 技術開發에 필요한 資源이 풍부한 大企業은 비교적 용이하고 신속하게 技術開發에 착수할 수 있으나 本質的으로 技術開發資源이 빈약하고 이에 더하여 過去의 韓國的 特殊狀況이 가미되어 있는 中小企業에게는 技術開發型 體制로의 진입이 용이하지 않다. 우리의 産業構造는 中小企業에게 資本蓄積을 가능하게 하여 줄 수 있을 정도로 높은 利潤機會를 제공하고 있지 못하며, 技術熟練이 고도화되어 있는 人力이 大企業에 集中되어 있는 우리나라 中小企業의 현실적 여건에서 갑작스럽게 요구되고 있는 技術依存型 體制로의 轉換은 中小企業이 감당하기 어려운 여건을 조성하고 있다. 우리 經濟가 처한 이같은 現實은 大企業으로 하여금 競爭戰略의 變化에 中小企業이 보조를 맞추지 못하고 있어 大企業의 競爭優位 確保戰略에 걸림돌이 되고 있다는 불만을 표출하게 하고 있고, 中小企業으로서는 技術開發에 투입할 수 있는 可用資源이 빈약함을 호소하고 있는 실정이다. 따라서 이같은 문제를 해결하기 위하여 최근 大企業에 의한 中小企業 育成支援이 技術指導를 중심으로 활발히 전개되기 시작하였으나, 對外的 經濟與件의 變換이 빠르게 진행되고 있고 또 전환기적 고통을 최소화하기 위해서는 政府의 積極的 介入支援이 필요하다.

經濟發展과 技術蓄積의 오랜 역사를 갖고 있는 先進工業國에서는 技術人力을 포함하여 技術開發에 활용가능한 資源이 풍부하여 資源確保에 大企業과 中小企業이 비교적 동등하게 접근할 수 있으나, 過去 日本이나 現 段階의 우리나라와 같은 後發工業國에서는 技術開發에 활용할 수 있는 資源이 稀少하여 雇傭의 安定性과 報酬面에서 우월한 大企業에 資源이 집중될 수밖에 없어 中小企業의 自生的 資源確保에는 한계를 갖는다. 그러므로 後發工業國에서는 中小企業의 技術開發에 필요한 資源育成에 外部的 支援이 필요하다.

過去 日本에서는 中小企業 育成을 위하여 政府의 적극적 支援이 있었으나 效果와 支援의 정도면에서는 大企業에 의한 中小企業 育成이 보다 기여하였던 것으로 평가받고 있다. 그와 같은 배경에는, 日本은 工業化의 歷史가 길어 技術的 資源蓄積이 우리보다 풍부하였고 현재 우리가 처한 對外的 環境보다는 過去 後發工業國의 단계에 있을 때에 國際的 競爭者가 많지 않아 資源育成에 時間的 餘裕를 둘 수 있었으므로 政府의 강력한 지원정책적 개입이 우리보다 상대적으로 낮을 수

있는 이유가 존재하나, 우리에게는 過去 日本이 처했던 환경보다 技術資源 育成의 역사가 짧고 대외적 상황이 긴박하여 政府의 보다 적극적 政策支援이 요구되는 것이다.

따라서 本 論文의 主題는, 中小企業의 技術高度化를 위한 資源의 確保와 自生的 資源育成은 어렵다는 基本假定下에, 競爭力의 回復을 위한 競爭戰略 變化에 부합되는 技術高度化라는 시대적 요청과제를 中小企業이 수행하기 위해서는 外部的 支援體制가 어떻게 수립되어야 하고, 그러한 支援體制 구축을 위한 政府의 支援施策은 어떠하여야 하는지를 검토하여 보는 데에 있다. 本論文에서 주장되는 假說들을 논리적 틀에 맞추어 논의하기 위하여 第II章에서는 최근 經濟與件의 변화에 대응한 企業의 技術開發戰略의 변화추이를 설명하고, 第III章에서는 轉換期的 時點이라는 현재 단계에서 볼 때 中小企業의 技術高度化를 효과적으로 지원하기 위하여 外部的 支援이 갖추어야 할 基本課題의 屬性을 分析한 후, 이를 토대로 第IV章에서는 效果的 外部支援體制로의 改編方向을 논의하고 그 과정에서 政府의 支援施策이 취하여야 할 基本方向의 정립에 관하여 논의하기로 한다.

II. 競爭優位의 變化와 技術開發戰略의 對應

1. 賃金의 上昇과 國內市場의 開放

가. 賃金의 上昇

1960년대 초반부터 시작되어 우리나라 産業政策의 기조를 이루던 輸出主導型 高度成長戰略은 87년의 民主化 이후 근본적 변화를 보이기 시작하였다. 輸出主導型 高度成長戰略이 그 효과를 발휘해 온 기반은 우리 企業들의 費用優位戰略에 있었고 費用優位戰略은 低賃金의 維持로 가능하였다. 그러나 87년 이후 賃金의 대폭적 상승은 費用優位를 급속하게 약화시켰으며, 그 결과 89년 이후 輸出成長勢의 鈍化를 야기시켰고 현재까지 輸出成長勢의 回復이 획기적으로 이루어지지 못하고 있다.

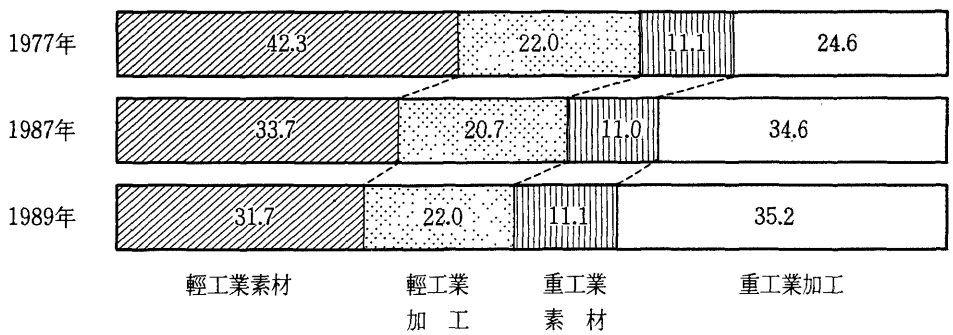
우리 기업들이 海外市場에서 競爭優位를 回復하기 위해서는 競爭戰略의 근본적 궤도수정이 필요하다. 지금까지 競爭優位確保를 위한 수단이었던 費用優位는 賃金의 상승으로 인해 유지되기 어려우므로 새로운 競爭優位戰略의 모색이 필요하기 때문이다. 현재 우리 企業의 經營資源 蓄積과 技術水準으로 볼 때 先進工業國과 대등한 정도의 製品差別化 戰略의 구사는 당분간 어렵고 費用優位의 지속적 追求가 필요하다고 생각된다. 다만 이때의 費用優位戰略은 종전과 같이 低賃金에만 의존하여 海外低價品市場을 대상으로 하는 것이 아니라 기술적 능력에 의존한 生産性增大와

品質高級化를 통한 中高價品市場에서의 費用優位 確保를 말한다. 品目別로 보아서는 기술적 난이도가 낮은 纖維·신발류 등의 勞動集約的 産業의 國民經濟 比重이 減少되고, 電子製品이나 自動車 産業과 같은 技術集約的 産業의 비중이 增大되는 한편 同一産業에서도 高附加價値 活動의 特化로 이행해 나가는 것이 필요하다. 다시 말하여 새로운 費用優位를 確保하기 위해서는 技術集約的 産業間 및 産業內 構造調整이 필요한 段階에 진입한 것이다.

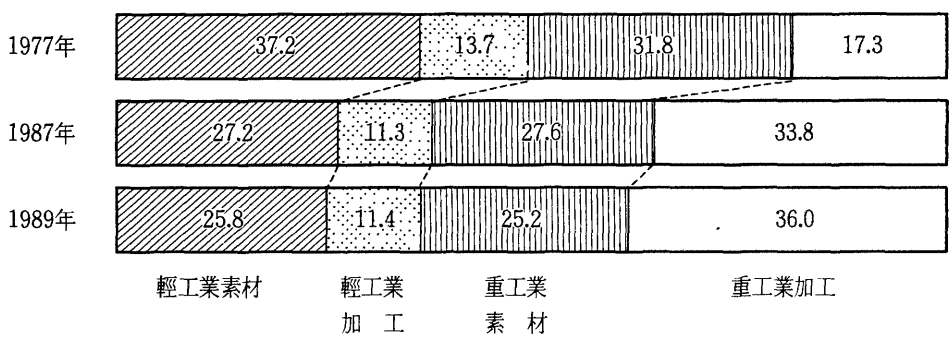
理論的으로는 勞動費用이 상승하여 商品의 費用優位가 약화되면 代替的 方法으로서 技術集約的 生産에 의존하면 費用優位를 회복할 수 있을 것으로 생각될 수 있으나, 우리의 현실은 그동안 企業의 技術蓄積이 취약하여 특히 技術的 資源이 빈곤한 中小企業에게는 技術集約的 生産方式에 의한 費用優位의 회복과 더 나아가 製品差別化로의 전환이 용이하지 않다는 데에 産業構造調整의 근본적 문제점이 있는 것이다.

〈表 1〉 製造業 部門別 從業員 및 總産出 比重變化

1) 從業員



2) 總産出



資料：經濟企劃院, 『鑛工業統計調査報告書』, 1977, 1987, 1989年度.

나. 國內市場의 開放

1990년대에 우리 經濟의 産業環境을 根本的으로 변화시킬 또 하나의 要因은 國內市場의 開放이다. 현재 開放에 대한 시중 여론의 초점은 우루과이라운드를 중심으로 한 農産物市場의 開放에 집중되어 있으나 製造業部門에서도 개방의 여파가 클 것으로 보인다. 開放化가 가져올 가장 큰 변화는 國內市場의 競爭活性化로 인한 海外市場과 國內市場에서의 價格差別化政策의 포기라고 볼 수 있다.

資本主義 經濟體制는 市場競爭을 전제로 성립되어 있으나 현실적으로는 각국의 경제적·사회적 여건에 따라 競爭活性化의 정도에 차이가 난다. 우리나라에서도 企業들이 國內市場에서 市場占有의 증대를 위한 競爭을 해 왔으나, 그 정도를 볼 때 外國에서와 같은 치열한 競爭이 있어 왔다고 보기는 어렵다.

과거 우리 企業들 중 輸出部門에서는 海外市場에서 外國企業과의 競爭이 치열하였기 때문에 치열한 경쟁에 노출되어 있다고 할 수 있다. 그러나 뒤에서 논의할 海外市場競爭을 뒷받침하기 위한 國內市場에서의 利潤補塡 때문에 참다운 의미의 競爭이 있었다고 보기는 어렵다. 그리고 무엇보다도 輸出振興을 위한 政府의 價格·非價格 政策支援이 있어 企業 스스로의 완전한 의미의 경쟁추구는 아니었다.

國內市場의 不完全 競爭體制는 과거 國內市場의 협소와 政府의 市場保護에 기인한다. 工業化를 성공적으로 이룩하기 위해서는 規模의 經濟를 실현시킬 수 있는 大規模 生産設備가 필요하였으나 生産規模에 비하여 그 당시 낮은 國民所得으로 인해 國內市場의 크기가 작았으므로 國內市場의 獨寡占的 構造形成이 불가피하였다. 그리고 國內市場의 협소함을 극복하기 위하여 海外에서의 市場擴大를 가능하게 하여 줄 輸出드라이브政策이 추진되었다. 구체적으로 海外市場에서의 價格競爭力 확보를 위한 低價品輸出은 輸出企業에게 낮은 收益을 가져다 주므로 國內市場에서의 獨寡占價格策定으로 收益을 보전하게 하였다. 이와 동시에 國內市場이 開放된 상태에서는 外國企業과의 경쟁으로 國內企業들이 國內市場에서 존립하기 어려우므로 輸入禁止와 關稅障壁으로 國內市場을 보호하여 주었다. 그 결과 國內市場은 경쟁이 심화되어 있지 않은 獨寡占的 市場構造로 존속되어 왔으며, 경제성장의 결과로 內需市場이 확대되어 감에도 불구하고 國內市場의 保護는 여전히 지속되어 왔다.

國內市場의 開放은 外國企業의 國內市場 진출로 인한 競爭의 活性化를 의미하며, 이는 國內企業들의 經營戰略 變化가 불가피해짐을 의미한다. 國內企業들은 海外市場에서뿐만이 아니라 國內市場에서도 競爭에 직면하게 되었고, 이는 지금까지 海外輸出에서 오는 低收益性을 內需販賣에서 보전하던 價格差別(price discrimination) 戰略이 붕괴됨을 의미한다. 즉 國內企業들은 內需市場에서의 安定的 利益補塡 없이 海外市場과 國內市場에서의 경쟁에 임해야 하는 상태에 처하게 된 것이다.

한편 이보다 앞서 진행된 賃金의 상승으로 우리 企業들은 지금까지 海外市場에서 유지해 오던 費用優位를 상실하게 되었고 앞으로는 國內市場

에서조차 外國企業과의 치열한 경쟁을 맞이하게 되었다. 그러므로 현 상태의 危機局面을 타개하기 위하여 企業의 競爭戰略이 재검토되기 시작한 것이다.

다. 競爭戰略의 變化

競爭戰略의 변화는 短期的으로는 生產自動化와 生產技術의 개선 그리고 經營合理化를 통하여 生產性을 높임으로써 製品單價를 낮추어 費用優位를 회복하고, 長期的으로는 高附加價値가 창출되는 高價品市場으로 진출하는 製品差別化戰略(differentiation strategy)의 이행으로 요약될 수 있다.

그러므로 生產性增大에 한계가 있는 勞動集約的 工程의 비중을 줄이고 技術集約的 生產方式으로 전환하는 한편, 高附加價値化에 한계가 있는 勞動集約的 業種에서 빠져 나와 技術集約的 業種으로 옮겨가는 전략을 수립하고 있는 것이다. 특히 後者의 경우에 종전과 같이 主要 核心部品을 輸入하게 되면 高附加價値를 실현할 수 없으므로 主要 核心部品을 自體的으로 開發하고 設計하여 製作하는 일련의 과정을 통하여 附加價値의 增大를 모색하려는 것이다.

自體的 製品開發을 통한 高附加價値化 戰略이 작동되기 위하여 전략적으로 중요한 것은 國內企業의 製品開發 時點이 세계시장에서의 新製品 出現時點과 크게 차이가 나지 않아야 한다는 점이다. 開發時點의 차이가 크게 난다 함은 成熟期市場에 진입하게 됨을 의미하여 附加價値의 증대에 도움을 주지 못하고 심지어는 製品開發費用의 회수조차도 어려워질 수 있으므로 세계시장에서의 製品開發時點과의 時間的 隔差를 줄이는 것이 급선무로 대두되는 것이다.

이같은 전략을 현실적으로 수행하기 위해서는 技術水準의 증대가 필수적 요건이다. 현재와 같은 技術水準으로서는 위에서 언급된 전략의 수행에 차질을 빚을 것이므로 企業으로서는 技術開發에 投資를 증대하려는 노력을 보일 것이다.

2. 產業構造調整과 中小企業의 技術高度化

가. 部品의 開發

賃金의 상승으로 企業이 海外 中高價品市場을 대상으로 費用優位를 추구하게 되면 海外 技術導入費用이 상승하게 되고 그 결과 自體的 技術開發費用을 상회하게 되면 企業은 自體的 技術開發을 추진하려 할 것이다.

中高價品市場의 商品은 높은 品質을 요구하는 商品이고 製品週期로 보아 成長期 또는 流動期段階에 해당하여 先進工業國에서 競爭優位를 점하고 있는 분야이므로, 우리 企業의 競爭優位確保는 곧 先進國 企業의 市場蠶食을 의미하므로 先進工業國 企業으로부터 牽制를 받게 될 것이다. 즉 先進工業國과의 競爭品目이 확대됨에 따라 그들 企業에 대한 市場蠶食이 일어날 것이므로, 競爭品目의 製作에 필수적인 主要 核心部品의 販賣와 함께 部品製作에 필요한 技術移轉이 봉쇄될 것이다.

또 설사 先進工業國에서 技術移轉이 이루어진다고 하여도 종래와 같이 普遍化된 技術을 導入하는 경우에는 技術導入料가 낮았으나 우리 產業

〈表 2〉 年代別 主要 技術導入品目의 技術使用料

	主要 技術導入品目	平均技術使用料[1]
70년대	컬러TV, 앰프	3%
80년대	VTR, 전자레인지, PC	10%
90년대	워크스테이션, 中型컴퓨터, G4 Fax	15~20%

註 : 1) 賣出額 對比 比率임.

資料 : 商工部.

〈表 3〉 主要 都給去來品目에 대한 設計圖 作成

(단위 : %)

	母企業側 答辯	受給企業 答辯
① 母企業 單獨作成	48.1	48.1
② 兩者間 協議作成	50.6	34.3
③ 受給企業 單獨作成	1.3	17.6
合 計	100.0	100.0

資料 : 商工部, 『都給去來實態調査』, 1990.

〈表 4〉 日本의 母企業과 受給企業間 技術力 比較

(단위 : %)

母企業보다 높다	母企業보다 높은 分野도 있다	母企業과 같다	分野에 따라서는 母企業보다 낮다	母企業보다 낮다	기 타
5.1	56.3	11.3	13.8	10.7	2.9

資料 : 日本 中小企業廳, 『中小企業白書』, 1988.

의 발전으로 우리 企業이 필요로 하는 技術的 項目들이 技術開發의 經濟的 減價償却이 終了되지 않은 品目들이라서 導入費用이 높아지게 된다. 따라서 中高價品市場에의 參與를 시도하고 있는 우리 企業들로서는 主要 核心部品을 자체적으로 開發할 수 있는 技術的 能力을 갖추는 것이 시급한 당면과제로 대두되었다.

나. 中小企業의 技術高度化

大企業에 의해 주도되는 主要 核心部品의 開發을 위한 技術開發과 함께 中小部品業體에 의한 部品의 自體的 開發을 위한 기술수준 향상도 요구받고 있다. 完製品 生產業體의 자체적 部品調達比重은 그 企業이 직면하고 있는 費用條件에

〈表 5〉 中小企業의 受給去來 比重 增加推移

	受給企業體數	受給企業比率(%)	受給去來比重(%)
1980	9,224	30.9	25.6
1984	15,840	39.1	41.6
1987	23,512	44.3	45.5
1989	38,929	60.4	50.9

註 : 受給企業比率 = (受給企業體數/中小企業體數) × 100

受給去來比重 = (受給去來額/中小製造業賣出額) × 100

資料 : 商工部·中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 各年度.

의해 결정되는데, 우리나라에서와 같이 기술적 능력부족으로 主要 核心部品의 製作이 가능하지 못하였던 경우에는 完製品 生産業體가 主要 核心部品을 海外輸入에 의존하고 그 대신 完製品 生産業體는 값싼 勞動力을 활용하여 周邊部品의 生産까지를 담당하여 왔다. 그러나 경제여건의 변화로 完製品業體에서 主要 核心部品의 自體生産을 담당하게 되면 周邊部品까지를 開發·生産할 여력이 없어지므로 周邊部品의 開發과 製作은 中小部品業體의 담당이 되는 것이다.

이러한 部品生産에 관한 移讓過程이 원활하고 신속하게 이루어지기 위해서는 中小部品業體의 기술수준 향상이 필요한 것이다. 完製品業體가 核心部品을 개발할 때 기술력 부족에 직면하고 있으나 部品業體의 技術力 不足은 더욱 심각한 상태로 볼 수 있다. 이는 과거 輸出主導型 高度成長戰略의 결과로 部品業體들이 자체적으로 部品을 개발하기에는 技術水準과 所要資本의 充當이 모두 어려운 실정이기 때문이다.

따라서 部品業體의 기술수준향상이 당면과제로 대두되었으며 部品業體들의 技術水準 向上을 촉진시키기 위하여 政府出捐硏究所와 기타 技術指導 有關機關과의 連繫支援이 필요해진 것이다.

海外 中高價品市場에서의 費用優位를 확보하기 위해서는 部品의 品質向上, 部品業體의 完製品開發에의 공동참여, 양자간의 긴밀한 情報交換 등이 요청되므로 양자간의 상호협조적 관계유지가 전제가 된다. 部品業體의 技術力 향상은 完製品業體에 대한 交涉力의 증대를 의미하며, 完製品業體에게는 部品業體의 技術力 향상에 의한 品質向上과 製品의 同時的 開發이 完製品의 競爭力을 강화시켜 주는 것이 되고, 또 低附加價値工程을 部品業體에게 이양시켜 完製品業體는 高附加價値工程에 특화함으로써 수익증대를 가능하게 하여 주는 것이므로 양자간의 협조적 관계형성의 관건은 部品業體의 技術力 向上에 있다.

다. 大企業과 中小企業의 새로운 關係

과거 大企業이 中小企業을 활용한 것은 賃金隔差에서 오는 費用差益에 주로 목적이 있었다. 그러나 賃金이 上昇되고 國內市場이 개방되면 大企業은 主要 核心部品을 內製化하여 高附加價値工

〈表 6〉 大企業의 中小企業에 대한 支援內容의 變化

(단위 : %)

	技術 및 經營指導	資金支援	原材料 提供	設備貸與	기 타	없 음
1980	6.5	2.5	14.0	1.9	0.5	77.6
1990	18.0	4.2	15.8	2.5	1.2	64.6

註 : 이 資料는 金屬·機械裝備製造業(38)을 대상으로 한 것임.

資料 : 商工部·中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 各年度.

程의 특화를 통한 高收益을 실현하려 할 것이고, 高附加價値 활동의 전념에서 오는 부담을 줄이기 위하여 中小部品業體에게는 周邊部品의 생산을 포함한 低附加價値 활동의 담당을 강력하게 요청할 것이다.

그러나 현재와 같은 中小企業의 技術水準과 管理能力으로는 大企業이 요구하는 수준을 만족시키기가 현실적으로 어려운 실정이므로 中小部品業體의 技術 및 管理水準의 향상을 도모하기 위하여 中小企業에 대한 技術 및 經營指導를 강화할 것이다. 이는 大企業과 中小企業간의 관계가 협조적 관계로 변화함을 의미한다. 종전과 같이 中小企業을 短期的 費用差益의 활용대상으로만 간주하여 技術 및 經營資産의 蓄積이 어렵게 방치해 둘 경우 大企業 자신에게 불리하기 때문이다.

한편 大企業은 效率的 生産分業體制를 구축하기 위하여 中小部品業體간의 動態的 競爭을 유발할 것이다. 이는 종래와 같이 去來關係에 있는 中小部品業體의 장래 발전 가능성 등은 관심의 대상이 되지 않고 현재 시점에서 보아 가장 낮은 單價로 部品을 공급할 수 있는 部品業體만을 거래대상으로 삼는 靜態的 競爭이 아니라, 大企業이 원하는 技術水準을 갖거나 가질 수 있는, 즉 動態的으로 보아 發展 可能性이 있는 部品業體를 선별하여 이 업체와 1次 下都給業體로서 直去來 관계를 유지하고, 원하는 수준에 도달하지 못하는, 즉 동태적으로 보아 발전 가능성이 없어 보이는 部品業體들은 현재의 直去來 관계를 청산하고 再下請 이하의 下都給業體로 탈락시킴을 의미한다. 또 部品供給이 獨占的이거나 部品業體간에 談合을 통하여 大企業의 選別受注에 대항하는 一部 品目에 대해서는 內製化의 위협을 통하여 完製品業體가 部品業體로부터 원하는 성과를 얻으려 할 것이다.

이와 같은 産業組織上의 환경변화에 적응하기 위해서는 中小部品業體의 자구적 노력이 필요함은 물론이다. 大企業이 원하는 수준으로의 향상을 위하여 大企業과 긴밀한 情報交換을 통하여 구체적으로 大企業이 원하는 발전 방향을 파악하고 大企業에게 자신들의 발전 역량을 제시하며, 내부적으로는 技術水準의 향상과 經營體制의 정비가 필요하다. 이러한 中小企業의 자구적 노력이 결여되면 再下請 이하의 단계로 탈락이 예상되고, 이는 企業으로서 발전 가능성이 차단됨을 면하지 못하게 될 것이다.

Ⅲ. 外部的 技術支援의 特性과 支援方式의 選擇

1. 中小企業 技術高度化를 위한 外部技術支援의 類型別 特性

企業의 技術高度化는 企業의 內部的 技術開發과 外部로부터의 技術移轉에 의하여 이룩된다. 企業의 內部的 技術開發은 企業 內部에서 製品, 工程, 管理 등에 창의적인 개발이 이루어짐을 말하며, 技術移轉은 企業 外部로부터 주어지는 技術的 知識을 습득함으로써 企業 自身의 기술수준이 향상됨을 의미한다.

中小企業은 일부 革新的 硏究開發型의 企業을 제외하고는 대부분이 外部로부터의 技術移轉에 의하여 技術高度化가 달성된다. 또 中小企業 스스로의 技術開發도 大企業에서 지향하는 혁신적이고 창조적 성과가 얻어지는 技術開發보다는 日常的 生產活動에서 오는 漸進的이고 改良的인 성격이 다수를 점하고 있는 것이 통상적인 경우이다.

中小企業이 外部로부터 받아들이는 技術移轉을, 技術受容에 관한 能動的 姿勢程度에 따라, 그리고 이를 다시 技術供給者 類型에 따라 분류하여 보면[1],

A. 日常的 去來關係를 통한 移轉
  a. 素材·機械購買를 매개로 한 移轉
  b. 下都給去來를 통한 母企業으로부터의 技術指導
  c. 同業種 및 關聯業種의 中小企業과의 去來關係로부터의 移轉
B. 技術移轉 자체를 目的으로 한 移轉
  d. 技術保有者의 채용
  e. 特許 등의 工業所有權을 통한 技術導入
  f. 異業種 交流
  g. 外部 硏究機關으로부터의 技術習得
  h. 技術組合 등의 共同硏究를 통한 개발결과의 內部化

가 된다.

中小企業으로의 技術移轉은 A항의 日常的 去來로부터의 技術移轉이 主流를 이룬다. 우선 素材메이커나 機械메이커는 자신들의 販路擴張을 위하여 中小企業에게 技術指導를 하여주고 그 대가로 素材 또는 機械設備의 購買를 권유한다. 中小企業의 입장에서는 機械 또는 素材의 購入에 수반되는 技術的 知識을 습득함으로써 자신의 技術水準을 향상시킬 수 있는 기회를 제공받는 것이다. 예를 들면 自動化設備를 판매할 때 自動化에 따른 生產라인의 再配置와 生產管理上의 變形 등을 購買中小企業에게 指導하여 주는 것 등이다.

日本의 과거경험을 보면 中小企業의 技術高度化는 A항의 日常的 去來로부터의 技術移轉 중에서도, 특히 下都給 去來關係를 통한 母企業의 技術指導에 의하여 이루어진 것이 압도적으로 크다. 母企業이 市場에서의 競爭優位를 확보하기 위해서는 製品의 價格과 品質이 部品單價와 性能 그리고 納期 등에 의하여 좌우되므로 受給企業에 대한 技術指導를 강력하게 시행하여 온 것이다.

中小企業이 技術水準 向上을 위하여 적극적 의

1) 土屋守章·三輪芳朗(編), 『日本の中小企業』, 1989, p. 82.

〈表 7〉 日本 中小企業의 生産加工技術의 改善導入方法

(단위 : %)

	自社의 技術陣에 의한다	母企業 指導에 의한다	同業者에게서 導入	特許 또는 技術料支拂에 의존	國公立研究所에 의존	機械購入去來先이 指導	기 타
合 計	38.6	16.6	5.9	3.5	3.0	8.9	23.5
30~49人	28.0	16.2	7.0	2.2	2.7	10.2	33.7
50~99人	37.3	18.2	6.7	3.5	3.5	9.4	21.4
100~199人	40.8	16.9	6.0	3.5	2.1	10.6	20.1
200~299人	50.7	18.8	2.3	7.0	2.3	3.1	15.8
300人以上	56.5	9.6	3.5	4.3	5.1	5.1	15.9

資料 : 日本 中小企業廳, 『中小企業白書』, 1965.

〈表 8〉 主要業種別 中小企業의 海外技術導入 比較

(단위 : 件)

	食品	纖維	石油化學	製藥	金屬	電氣電子	機械	其他	合計
1983	7	10	29	2	9	31	47	34	169
1986	8	16	58	7	9	65	98	31	292
1987	11	24	62	1	22	82	101	64	367
1988	4	36	66	3	13	70	90	43	325
1989	3	20	43	8	8	35	52	32	201

資料 : 中小企業振興公團, 『中小企業 經濟·經營指標』, 1990.

사를 갖게 되면 B항에서 보는 바와 같은 技術의 外部調達에 능동적으로 대처하게 된다. 技術保有者의 採用은 中小企業의 기술영역 확장필요에 직면하여 內部 技術人力의 活用만으로는 기대하기가 어렵고 領域擴張이 단시일내에 이루어져야 하는 필요성이 있을 때 外部에서 주로 經歷技術者를 스카우트함으로써 이루어진다. 母企業에서의 技術者 採用이 흔히 보는 예의 하나다. 工業所有權의 購買 또는 貸與를 통한 技術導入은 우리나라 自動車部品業體에서 많이 발견되는 현상이다. 母企業인 完成車業體의 급속한 성장과 그에 따른 部品의 品質 및 性能向上의 급속한 요구에 당면하여 部品業體는 外國의 自動車部品業體로부터의 技術導入에 의존하여 技術水準 向上을 도모하고 있다. 우리나라의 경우에 完成車業體의 中小部品業體에 대한 技術指導가 없지는 않으나 設計技術內在化를 비롯한 母企業 스스로의 技術力 向上이라는 과제해결 때문에 指導餘力에 한계가 있고

〈表 9〉 自動車部品業體의 技術導入 增加推移

		84年以前	1985	1986	1987	1988	1989	計
技術導入	導入件數(件)	109	44	80	69	57	30	389
	母企業	34	9	16	13	12	10	94
	部品業體	75	35	64	56	45	20	295
	技術料支拂(百萬달러)	–	19.1	52.0	72.3	62.3	70.0	–
合作投資件數(部品)		18	10	13	36	11	17	105

資料 : 商工部, 「1990年 自動車工業 展望과 政策對應方向」, 1990.

自動車產業의 짧은 역사로 技術蓄積이 脆弱하므로 우리나라 自動車部品業體의 경우에는 母企業의 技術水準 向上 독촉과 미약한 指導, 그리고 部品業體 內部的 技術蓄積의 미비로 海外 技術導入에 의존하는 비중이 높다.

中小企業이 技術高度化를 이루기 위하여 外部 硏究機關에 의존하는 방법도 있다. 外部 硏究機關의 활용에는 이를테면 大學이나 外部 硏究所에 연구용역을 의뢰하는 방법이 있을 수 있고, 中小企業 技術指導專擔機關의 技術指導에 의존하는 방법이 있을 수 있다. 前者의 경우에는 中小企業이 직면하고 있는 技術的 課題가 이들 硏究機關이 담당하는 硏究開發의 내용 또는 수준과 합치되는 부분이 크지 못하다는 문제와 中小企業의 資本 不足으로 외부 연구기관이 요구하는 硏究用役財源의 조달에 한계가 있다는 문제가 있다. 후자의 경우에는 技術指導機關의 技術指導人力의 확보가 우선 문제시되고 公共機關이 갖는 서비스의 質 문제가 있다.

마지막으로 技術硏究組合의 결성에 의하여 외부로부터 必要技術을 調達하는 방법이 있다. 技術硏究組合의 결성은 企業 스스로의 開發과 外部로부터의 조달의 중간에 위치하여 한편으로는 自己開發을 수행하면서 동시에 組合員社와의 共同硏究를 통하여 외부로부터의 조달을 받는다. 日本은 下請制에 의한 垂直的 去來關係의 형성으로 母企業으로부터의 技術指導에 中小企業이 의존하여 왔으나, 英國이나 獨逸 등의 유럽 각국에서는 垂直的 去來關係가 日本에서와 같은 下請制를 형성하지 않았으므로 中小企業의 技術高度化를 위한 外部技術의 조달이 技術硏究組合을 결성하여 이룩되어 왔다.

2. 外部技術支援方式의 選擇

가. 外國의 經驗

中小企業은 技術開發에 필요한 財源과 人力調

達의 限界 때문에 自體的 技術開發에 의한 技術高度化가 큰 진전을 보이기 어려운 것이 일반적 속성이다. 따라서 中小企業이 技術을 高度化시키기 위해서는 外部技術의 企業內部로의 移轉注入이 효과적이다. 그러나 각국 경제가 갖는 經濟的·社會的 個別與件 때문에 具體的 支援方式에서는 차이가 난다.

우선 英國이나 獨逸을 위시한 유럽 각국에서는 中小企業으로의 技術支援을 위하여 技術研究組合을 運用하고 있다. 유럽에서 技術研究組合이 활용되고 있는 근본적 이유는 中小企業에 대한 技術開發 補助金의 個別的 支給이 非效率的이기 때문이다. 그 까닭은 첫째, 中小企業의 自體的 技術開發이 어려운 이유가 資金의 부족뿐만이 아니라 技術開發을 수행할 人力도 부족한 상태라서 補助金의 支給만으로는 효과적 技術高度化를 기대하기 어렵고, 둘째 補助金 支給對象의 선정과 事後管理에 政府의 管理費用이 많이 들며, 자칫 정부의 관리소홀이 있게 되면 資金의 轉用 가능성 문제가 야기될 수 있기 때문이다.

한편 유럽에서는 中小企業과 大企業과의 去來關係가 市場去來에 가까운 독립적 관계를 유지하

〈表 10〉 各國 技術研究組合의 特性比較

	英 國	獨 逸	日 本	美 國	韓 國
設立動機	專門分野別·業種別 協同研究	專門分野別·業種別 協同研究	課題別 協同研究	課題別 協同研究	複合的
自體研究所	大多數 保有	大多數 保有	保有 또는 組合員社施設 利用	大多數 保有	거의 없음
存立時限	永久的	永久的	完了後 解散	任意的	거의 永久的
對象分野	共通隘路技術	共通隘路技術	共通隘路技術, 大型尖端技術	大型尖端技術	共通隘路技術, 大型尖端技術
開發形態	共同·受託	共同·受託	共同·分擔	共同	共同·委託·分擔·單獨
參與業體	中小企業	中小企業	大·中小企業	大企業	大·中小企業
研究員構成	別途採用	別途採用	組合員社派遣	組合員社派遣	複合的
代表機關	AITRO	AIF	–	–	推進中
設立根據法	會社法	組合設立法	鑛工業技術研究組合法	全美共同研究法	產業技術研究組合育成法
政府支援金	補助金 50%以內	補助金 40%以內	補助金 50%以內	一部 50%以內	補助金 80%以內

資料: 科學技術政策研究評價센터, 『產業技術研究組合의 效率的 育成方案에 관한 研究』, 1989.

고 있어 母企業의 受給企業에 대한 技術指導를 원칙적으로 생각할 수 없다. 양자간의 거래관계는 長期的·持續的 關係의 유지에 기초하지 않으므로 部品業體와의 거래에서 보다 우수한 品質의 部品을 보다 낮은 單價로 供給하는 業體와 거래하면 되므로 部品業體의 육성을 위한 技術指導가 개입될 여지가 없다. 그럼에도 국가적으로는 中小企業의 技術力 育成이 필요하므로 中小企業간에 技術研究組合이 결성되고 政府의 支援은 技術研究組合의 結成과 運營에 투입된 것이다.

그에 비하여 日本 中小企業의 技術高度化는 日本的 去來慣行의 特性인 下請去來 때문에 유럽과는 다른 양상을 보였다. 過去 日本의 中小企業도 自體的 技術開發에 의존한 技術高度化는 어려운 상태였고 유럽에 비해서 經濟의 二重構造現象이 두드러졌으므로 外部支援의 의존이 보다 절실한 상태였다. 日本의 中小企業과 大企業간의 거래관계에서는 下請去來를 통한 長期的·持續的 관계가 유지되어 온 결과, 母企業은 受給企業의 技術力 育成을 위한 技術指導가 필요하였다. 즉 長期去來로 인하여 去來先의 잦은 변경이 허용되지 않아서 母企業은 자신과 거래관계가 있는 受給企業에 대한 技術指導를 통하여 技術水準 向上을 도모하였던 것이다.

또한 日本에서는 中小企業에 대한 主要 技術指導源의 하나로 國公立試驗研究院이 존재한다. 日本에서는 中小企業의 技術指導를 위하여 公共試驗研究機關을 國家에서 설립하여 中小企業이 技術高度化를 수행하여 가는 과정에서 기술적 애로에 부딪힐 때마다 부근에 있는 技術指導機關을 수시로 방문하여 技術的 諮問을 구함으로써 문제해결에 비교적 용이하게 대처하여 온 것이다.

나. 우리 方式의 選擇

그러면 우리나라에서는 中小企業의 技術高度化를 지원하기 위하여 우리에게 주어진 여건을 고려할 때 그 基本方向을 어디에 두어야 할지를 분석하여 보기로 한다. 우리나라는 高度成長戰略의 결과로 中小企業部門의 技術水準이 낙후되어 있는 二重構造가 잔존해 있다. 최근에 賃金의 引上과 市場의 開放으로 競爭戰略이 변화됨에 따라 中小企業의 役割增大 必要性이 대두되고 있으나 그에 상응한 중소기업의 技術高度化가 신속하게 진행되지 못하고 있다. 그 까닭은 중소기업의 技術開發이 活性化되기에는 資本과 人力이 심각하게 不足하기 때문이다.

中小企業의 自體的 技術開發의 어려움은 일반적 현상이기는 하지만 우리나라의 경우에는 不均衡的 成長戰略 때문에 中小企業部門의 落後가 다른 나라에 비하여 더욱 심각한 것이다. 그러므로 우리나라 中小企業에게는 自體的 技術開發의 능력이 어느 정도 갖추어질 때까지 外部技術依存이 높을 수밖에 없는 構造的 要因을 갖는다.

中小企業의 技術高度化를 위한 外部支援에의 의존을 전제로 할 때 어떠한 方式이 효과적일까? 이에 대한 해답을 얻기 위하여 우리에게 주어져 있는 與件이 外國과 비교하여 볼 때 무엇이 다른가를 分析하여 보기로 한다. 우선적으로 생각할 수 있는 것은 우리의 產業化 歷史가 짧다는 사실이다. 달리 말하여 우리에게는 技術의 蓄積이 脆弱하다는 것이다. 이는 中小企業뿐만 아니라 大企業에도 적용된다. 우리나라에서의 部品供給

〈表 11〉 中小企業의 技術開發 活動狀況

(단위 : %)

中小製造業體數	開發不必要	必要하나 못함	實行하고 있음	計劃中
445個社	49.9	32.7	11.7	5.7

資料 : 商工部 · 中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 1991.

〈表 12〉 中小企業 技術開發時 隘路事項(技術開發 活動業體를 對象으로)

(단위 : %)

活動事業體數	技術人力 確保	所要資金 調達	情報蒐集	施設機資材 供給	從業員參與 意識	經營者의 認識
7,493個社	43.4	30.5	8.8	14.4	2.4	0.5

資料 : 商工部 · 中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 1991.

〈表 13〉 中小企業 技術開發의 未實行 要因

(단위 : %)

必要認識하나 못하는業體數	技術人力 確保	所要資金 調達	情報蒐集	施設機資材 供給	從業員參與 意識	經營者의 認識
21,106個社	37.4	33.4	4.7	14.1	8.1	2.3

資料 : 商工部 · 中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 1991.

〈表 14〉 中小企業의 技術情報 蒐集對象

(단위 : %)

關聯業體	有關團體	母企業	展示會	公共硏究機關	海外見學	其他
63.4	14.4	7.6	5.2	4.9	3.4	1.1

資料 : 商工部 · 中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調査報告』, 1991.

方式은 日本에서와 같이 下都給去來에 의존하고 있다. 그러나 日本과 다른 점은 우리에게는 大企業의 技術指導力量이 不足하다는 점이다. 우리나라에서도 部品業體에 대한 大企業의 技術指導가 행해지고 있다. 상대적으로 기술수준이 취약한 中小企業에게 大企業의 技術指導는 큰 도움이 되고 있음이 사실이나 技術蓄積이 풍부한 日本 大企業의 技術指導에 비하면 그 수준이 떨어지는 것으로 평가된다. 그러므로 日本의 中小企業이 大企業으로부터의 技術指導에 크게 의존할 수 있

〈表 15〉 産業技術研究組合의 規模別, 年度別 設立現況

(단위 : 個)

	82	83	84	85	86	87	88	89年8月
大企業型	1 (13)	2 (20)	3 (27)	5 (53)	7 (96)	11 (141)	10 (169)	13 (219)
中小企業型	10 (43)	13 (71)	16 (209)	18 (222)	21 (276)	24 (339)	34 (693)	34 (780)
合 計	11	15	19	23	28	35	44	47

註 : ( ) 안은 組合員社數이며, 數値는 累積値임.

資料 : 科學技術政策研究評價센터, 『産業技術研究組合의 效率的 育成方案에 관한 研究』, 1989.

었던 것에 비하면 우리나라 中小企業의 大企業 技術指導 依存率은 떨어지는 것이다. 우리나라 大企業의 빠른 기술력 성장으로 향후 大企業의 技術指導에 대한 의존도가 日本에서와 같이 높아질 것으로 전망은 되지만 그때까지의 中小企業에 대한 技術指導는 여전히 숙제로 남는다.

한편 짧은 工業化 歷史로 인한 技術蓄積의 미약은 技術指導機關에도 적용된다. 즉, 우리나라의 技術指導機關에는 專門技術人力의 확보가 취약하여 技術指導機關에 의한 中小企業 技術指導가 日本에 비하여 효과적일 것으로 기대하기는 어렵다. 현재 우리나라 技術指導機關인 中小企業振興公團의 기능은 日本에 비하여 규모의 차이가 있어 효과적인 技術指導가 어려운 것으로 보고되고 있으나[2] 振興公團의 규모확대가 있게 되어도 技術指導人力의 確保問題가 여전히 남는다. 大企業의 技術指導問題와 같이 技術指導機關의 人力養成이 이루어질 때까지의 中小企業 技術指導問題가 해결되어야 한다. 그리고 技術指導機關에 의한 中小企業의 技術指導에는 公共機關의 서비스質 문제가 해결되어야 한다.

다음으로, 유럽에서 시행되고 있는 技術研究組合에 의한 中小企業의 技術水準向上 가능성을 살펴보기로 하자. 우리나라에서도 技術研究組合에 의한 中小企業들의 技術開發이 활발하게 전개되고 있으나 組合運營의 歷史가 긴 유럽에 비해서는 비중이 낮은 단계이다. 그러나 日本에 비하여 大企業 및 技術指導機關의 技術指導가 취약한 우리나라의 실정에서는 技術研究組合에 대한 의존율이 높은 편으로서, 日本의 技術研究組合이 주로 大企業間 尖端研究開發에 활용되고 있는 것에 대조를 보이고 있다. 우리나라에서 技術研究組合의 결성은 빠른 속도로 진행중인바, 최초의 결성연도인 82년에 56개사가 참여한 이래 90년 3월말 현재 1,109개사에 달하고, 이 중 中小企業 참여업체수는 82년 43개업체에서 90년 3월말 현재 854개사에 달하고 있다. 技術研究組合의 결성은 앞으로도 활발히 진행될 것으로 전망되고 있으나

2) 姜文秀 外(1990), 趙觀行 篇 참조.

우리의 실정에서 볼 때 技術研究組合의 결성을 통한 技術高度化는 自體的 技術開發의 능력이 어느 정도 갖추어져 있는 中小企業으로 한정된다. 우리 經濟에는 二重構造의 殘存으로 인한 小零細規模의 中小企業이 존재하여 이들에 대한 技術指導問題가 해결되어야 한다.

지금까지 우리는 우리나라 中小企業의 技術高度化를 촉진하기 위한 支援制度들을 우리에게 주어진 與件에 비추어 問題點 위주의 시각에서 分析하여 보았다. 이러한 問題點들은 우리 經濟가 장기적 시각에서 볼 때 해결할 수 있는 가능성을 갖고 있으나 단시일내에 용이하게 극복하기에는 문제가 있음을 지적하기 위하여 살펴본 것이다. 뒤집어 본다면, 만일 우리나라 中小企業의 技術高度化를 위한 短期的 方案이 손쉽게 얻어질 수 있다면 中小企業의 技術高度化 方案을 둘러싼 문제가 생겨나지 않았을 것이다.

우리나라 中小企業의 技術高度化를 위하여 우리가 활용할 수 있도록 주어져 있는 여건은 무엇인지를 比較優位論的 視角에서 분석하여 보자. 여기에서 '比較優位論的 視角'이라고 이름 붙인 것은, 우리 經濟가 先進工業國에 비하여 技術的 賦存資源에서 볼 때는 거의 모든 방면에서 절대적으로 열악한 위치에 처해 있으나, 우리 경제내에서 상대적으로 유리한 자원을 발굴하고 그에 합당한 지원제도를 고안하여 보자는 의도에서이다.

우리에게는 工業化 歷史가 일천하여 現場技術人力에 의한 技術蓄積의 시간적 기회가 충분히 주어지지 못하였으나 그 대신 社會的 價値를 높이 받고 있는 지식계층이 외국유학 경험자들을 중심으로 양산되어 왔다. 현재 이들 고급기술두뇌들은 大學과 政府出捐研究所 그리고 大企業의 附設研究所에서 技術開發에 종사하고 있다. 그러므로 高級技術人力의 활용여하에 따라 企業의 技術開發은 강력한 추진성과를 얻을 수도 있다.

産業化에 직접적으로 활용될 수 있는 中間技術階層이 두터운 日本에 비하여 高級技術階層과 低級技術階層으로 양분되어 있는 우리나라에서는, 低級技術階層의 수준향상에 高級技術階層을 활용해야 한다는 것이 大前提가 되어야 할 것으로 생각된다. 이를 中小企業의 技術高度化 立場에서 해석하여 보면 中小企業의 自體的 技術開發에 의존하는 방식보다는 外部研究機關의 中小企業에 대한 技術供給이 확대되어야 함을 의미하고, 구체적 수단으로서는 中小企業 部門別, 즉 産業別·階層別로 中小企業 專擔專門研究所와 技術研究組合의 기능이 확대되어야 함을 뜻한다.

예를 들어, 自動車部品의 개발은 完成車業體에서는 完成車의 자체적 개발로 인한 부담 때문에 部品開發에 도움을 주기 어렵고, 部品業體 스스로는 資本과 人力調達의 한계로 部品의 開發이 이루어지기 어려우므로, 部品研究所를 설립하고 高級技術者를 유치하여 이들 人力에 의한 開發이 이루어지게 하며 政府에서는 이에 대하여 資本을 支援하는 것이다.

그러나 유치된 高級技術人力이 産業界에 실질적으로 기여할 수 있도록 하기 위해서는 정교한 운영방안이 강구되어야 한다. 과거 政府出捐研究所가 産業技術의 供給을 목적으로 설립되었음에도 불구하고, 業界로부터 기술적 도움을 받고 있지 못하다는 비판적 평가를 받고 있는 데에는 이

들 硏究所를 운영하는 方式에 문제가 있었기 때문으로 판단된다.

이상의 方案은 어느 정도 技術開發의 능력을 갖춘, 規模와 硏究成果로 보아 上位階層에 속하는 中小企業에 해당되는 사항이며, 中規模以下 小零細階層에 속하는 中小企業의 技術水準 向上을 위해서는 우선적으로 技術指導機關의 機能을 확충하여 이들에 의한 技術指導가 中小企業에게 세밀하게 供給되어야 할 것이다.

過去 日本의 經驗을 통하여 볼 때 中小企業의 技術高度化에 가장 강력한 效果를 발휘한 것은 母企業에 의한 部品業體 技術指導였던 것으로 평가받고 있다. 그리고 이같은 母企業의 강력한 技術指導가 가능하고 또 큰 效果를 낼 수 있었던 근본이유는 大企業과 中小企業간에 下請去來를 통한 강한 밀착관계가 형성되어 있었기 때문이었다. 母企業에 의한 技術指導는, 무엇보다도 中小業體의 技術的 問題를 가장 정확하게 이해하고 있고, 部品去來를 통하여 中小企業의 技術高度化 노력을 자극할 뿐만 아니라 그 성과를 정확하고 신속하게 평가하여 거래관계에 반영시킬 수 있으며, 私企業部門에서 수행되는 것이므로 技術指導機關과 같은 公共部門의 非效率性 문제가 제거될 수 있기 때문이다. 달리 표현한다면 中小企業에 대한 情報把握이 가장 잘 이루어질 수 있는 주체가 母企業이라는 것이다.

우리나라의 部品 去來關係도 日本과 거의 동일한 下都給去來關係를 구성하고 있다. 그리고 過去 日本에서와 같이 中小企業의 낙후가 大企業의 성장발전에 걸림돌이 되어 中小部品業體의 技術育成 없이는 大企業의 成長이 저해된다는 共同運命體的 認識의 확산에서도 동일하다. 우리나라의 경우 앞에서 지적한 바와 같이 工業化의 일천한 歷史 때문에 日本 大企業에 비하여 技術指導 力量이 다소 뒤지는 차이점은 부분적으로 존재하나 근본적으로는 大企業의 技術指導가 가장 강력한 效果를 발휘할 수 있을 것이라는 점을 기대할 수 있다. 그리고 우리나라 大企業이 技術開發에 대한 강력한 의지를 표명하고 있으므로 향후 大企業의 급속한 기술수준 향상은 中小企業의 技術育成에 큰 도움을 줄 수 있을 것으로 판단된다.

Ⅳ. 外部技術支援의 促進과 支援施策의 基本方案

1. 基本方向

우리나라 中小企業은 高度成長戰略에 따른 二重構造의 형성으로 中小企業 스스로의 技術開發에 의한 技術高度化를 이루기에는 資金과 人力의 한계가 심각하다. 中小企業의 技術開發을 촉진하기 위하여 政府의 資金支援이 強化되어야 한다는 주장이 제기되고 있으나 技術人力의 부족 때문에 中小企業에 대한 政府의 資金支援만으로 中小企業의 技術開發이 촉진될 수 있을 것으로 보기 어렵다. 그러므로 中小企業의 技術高度化는 個別企業에 대한 直接的 資金支援보다는 外部技術을 中小企業 內部로 注入하는 支援方式이 限定된 財源으로 技術高度化를 이룩하는 데에 효율적일 것이다.

中小企業의 技術高度化를 지원하기 위하여 個別企業에 대한 資金의 直接的 供給보다는 間接的 支援方法의 확충에 합의가 도달된다고 하여도 效率性을 極大化하기 위해서는 外部支援制度에 대한 개선이 이루어져야 할 것이다. 우선 中小企業은 產業別·規模別로 대단히 복합화되어 있어 支援對象을 속성별로 구분하고 그에 합당한 細分化된(fine-tuning) 支援方式을 결정하여야 한다. 즉 技術開發이 수행되고는 있으나 獨自的 遂行이 어려운 中小企業에게는 外部研究機關과의 연계를 통하여 지원하여 주고, 事業의 속성상 활발한 技術開發을 요하지 않는 中小企業에게는 技術指導를 통한 기술수준의 향상이 효율적일 것이다. 그리고 產業界의 技術需要에 보다 근접하는 產業技術의 供給이 이루어지도록 制度가 정비되어야 할 것이며, 中小企業의 技術需要를 가장 정확하게 반영하고 효율적으로 지원할 수 있는 方案을 모색하여야 할 것이다.

2. 中小企業型 專門研究機關의 設立과 運用原則

가. 專門研究所의 設立

中小企業의 技術高度化를 지원하기 위한 外部研究機關은 單一 綜合研究所의 설치로는 多樣한 需要를 만족시킬 수 없다. 中小企業이 갖는 產業別, '規模別', 地域別 需要의 多樣性을 충족시키기 위한 수준이 되려면 研究所 規模가 대단히 방대하여져서 연구지원기능이 실질적으로 작동되기 어려울 것이다. 따라서 產業別 또는 品目別로 專門特化研究機關을 多數 설립하여 운영하는 것이 필요하다. 예를 들어, 신발產業의 研究開發을 위한 신발研究所, 직물염색 工程上의 技術開發을 전문적으로 수행하는 染色研究所, 纖維機械開發을 위한 纖維機械研究所 등 業種別로 세분화된 專門研究所의 설립이 필요하다. 그러나 專門研究所의 업종별 또는 품목별 설립은 이론적 基本原則이고, 실제로는 業界의 技術需要를 취합하여 합당한 規模와 品目別로 설립되어야 함은 물론이다.

業種別 中小企業 專門研究所가 中小企業의 技術支援을 수행하기 위한 최대의 관건은 產業技術의 實質的 供給에 있다. 이는 專門研究所의 연구활동이 해당업종의 中小企業들이 원하는 技術開發이어야 함을 의미한다. 專門研究所의 研究員이 產業界의 技術需要와 遊離된 연구개발활동을 수행하여서는 실패할 것이기 때문이다. 專門研究所가 產業界의 技術需要에 합당한 연구활동을 수행하도록 하기 위해서는 研究所 運營이 產業技術需要를 반영할 수 있는 방식이어야 한다. 바꾸어 말하면 專門研究所의 研究事業이 政府의 豫算만으로 운영되면 產業界의 技術需要와 遊離된 연구활동이 전개되기 쉽다. 이를 방지하기 위해서는 產業界에 의한 研究所의 運營이 필요하다. 그러나 中小企業은 技術開發資金을 출연할 수 있는 여력이 부족하므로 研究所의 設立과 運營을 產業界에만 일임할 수는 없다. 따라서 우리의 현실적 여건에 알맞는 形態의 專門研究所 運營方案이 고안되어야 할 것이다.

나. 專門研究所의 運營

研究所가 設立·運營되기 위한 必要經費는 연

구소부지 및 건물과 기본시험설비 등의 固定費用과 연구활동을 수행하기 위한 運營經費로 나누어진다. 즉 硏究所의 固定費用은 연구활동의 內容과 무관하게 투입되어야 하는 費用이고, 產業技術의 需要를 반영하는 항목은 硏究運營經費가 된다. 따라서 產業界의 技術需要에 합당한 연구활동을 유도하면서 동시에 中小企業의 資金餘力不足을 지원하기 위해서는 固定費用은 政府가 부담하고 硏究運營經費는 產業界가 부담하는 原則이 세워지면 문제의 해결을 볼 수 있을 것으로 기대된다.

그러나 현실적으로 硏究運營經費의 自體的 調達조차도 어려운 業種에 대해서는 硏究所의 運營이 定着될 때까지 政府의 硏究運營經費에 대한 部分的 補助가 필요할 것이다.

그러나 여기서 반드시 유념되어야 할 것은 政府의 硏究運營經費 補助는 固定的 規模로 支出되어서는 안되고 產業界의 經費釀出規模에 비례하는 매칭펀드原則이 지켜져야 한다는 점이다. 政府의 硏究費補助가 固定的 規模로 지원되면 業界에서는 經費負擔의 경감을 목적으로 경비각출을 줄이는 대신 政府支援規模의 확대를 지속적으로 요구할 것이기 때문이다. 매칭펀드原則은 產業界의 技術需要 強度를 금액수준으로 나타내어 주므로 產業技術需要의 정보파악에 유용한 수단이 될 수 있다.

그러나 매칭펀드原理가 효과적으로 작동되기 위해서는 前提條件이 반드시 지켜져야 한다. 첫째는 政府의 豫算支援이 彈力的으로 반응하여야 한다는 점이고, 둘째는 매칭펀드資金에 대한 會計監査가 정밀하게 이루어지거나 資金支援이 限時的으로 이루어져야 한다는 점이다. 매칭펀드의 原理는 業界의 資金釀出規模에 비례하여 政府支援資金規模가 결정되는 방식이다. 따라서 業界에서는 자신들의 資金負擔을 감소시키기 위하여 硏究開發프로젝트를 신청할 때 實際보다 過多하게 자신들의 分擔規模를 부풀리고, 그에 비례하여 政府資金支援이 이루어지면 實際支出은 그보다 적게 할 誘引이 있다. 그러므로 매칭펀드方式에서는 硏究所의 企業側 經費收入이 제대로 流入되고 經費支出 중 企業側으로 還給되는 부분은 없는지를 정밀하게 조사할 會計監査裝置가 필요하다. 會計監査機構의 작동이 어렵다고 기대될 경우에는 限時的으로 資金支援이 이루어져야 한다. 즉 硏究所 運營初期 몇년간만 限時的으로 運營經費를 지원한다는 방식을 취하여야 한다.

다. 硏究人力의 確保

中小企業 專門硏究機關의 業種別 또는 品目別 細分化 設立 및 政府와 企業間 經費分擔原則 준수와 함께 專門硏究所의 成功的 運營에 필수적인 것은 硏究人力의 확보이다. 우리나라는 產業化 歷史가 짧아 技術的 原理를 이해하면서 現場經驗이 풍부한 技術人力階層이 취약하나 그 대신 大學(院) 이상의 高級硏究人力은 어느 정도 확보가 가능하다. 이들 高級人力은 現場經驗이 거의 없다고 볼 수 있어 이들 人力에 의한 즉각적인 產業技術供給은 硏究所 運營初期에는 기대하기가 어려우므로 이들로 하여금 產業界의 技術需要를 파악시키기 위한 長期適應프로그램이 제공되어야 한다. 즉 硏究所의 運營初期에는 현장경험 없는 高級硏究人力에게 무리한 現場技術開發結果를 강

요하지 않고 産業體에서 硏究開發課題를 수행하는 企業側 技術開發陣과 共同硏究를 수행시키며, 이들이 어느 정도 現場技術을 파악하는 대로 獨自的 硏究開發을 수행시키는 것을 생각해 볼 수 있겠다. 이를 제도적으로 뒷받침하기 위한 한 方法으로 硏究所와 企業間의 人事派遣交流가 필요할 것이다. 中小企業 專門硏究機關에서의 硏究人力 養成은 中小企業에게는 물론 國家的 技術能力의 확보를 위해서도 절실히 필요한 과제가 될 것이다.

3. 技術指導機關의 機能擴大

가. 小零細企業과 技術指導

企業規模와 硏究開發 사이에 일의적 상관관계가 존재하지는 않을 것이나, 통념상 企業規模가 中規模 이상인 企業은 製品 또는 部品의 自體的 開發 필요성과 함께 技術開發을 수행할 수 있는 人力 및 資金調達能力이 어느 정도 갖추어져 있을 것으로 생각되나, 小零細企業의 경우에는 高級技術人力에 의한 特殊技術保有 中小企業의 創業初期 形態를 제외하고는 대체로 기술개발여력이 없어 독자적 개발은 생각하기 어렵다. 小零細企業은 賃加工 外注 등의 종사비율이 높아 사업의 성격상 技術開發의 필요성을 느끼지 못하는 업체도 상당수에 달한다.

이들 小零細企業에게 있어 技術高度化란 生産性 增大와 品質向上을 위한 現場生産技術의 개량과 生産技術의 隘路要因 해결을 의미하므로 專門硏究機關과의 기술지원연계는 무의미하다. 우리經濟가 안고 있는 二重構造的 苦痛은 小零細階層의 企業에게 집중적으로 나타나고 있다. 技術水準이 낮아 生産性이 낮고 企業間 去來에서 交涉力이 약하므로 높은 收益實現이 어려워 從業員에게 높은 수준의 賃金을 支拂할 수 있는 여력이 없다. 따라서 低級水準의 技術人力이 고용된다. 二重構造的 現實에서 低級水準의 人力雇傭이 의미하는 바는 상급수준의 인력과 同質의 相對的 隔差에 그치지 않는다. 低級水準의 技術人力은 正規技術敎育을 받지 못하고 生産現場에서 선배들로부터 技能的 反復訓練만을 전수받아 技術的 原理를 이해하지 못하는 상태이므로, 이들에게서는 技術的 原理를 활용 또는 응용한 技術開發은 물론 生産技術의 개량조차도 기대하기가 어렵다.

그러므로 小零細階層 企業의 技術水準 향상을 위해서는 技術指導機關을 통한 技術指導가 효과적이다. 다시 말하자면 學習機會를 놓친 技術人力들에게 生産現場에서의 技術指導를 통하여 技術的 原理를 습득시키고 生産性 向上을 위하여 능력을 계발하는 훈련기회를 제공하는 일종의 社會敎育이 필요한 것이다. 현재 우리나라에서는 中小企業振興公團과 工業技術院에서 中小企業에 대한 技術指導가 실시되어 많은 성과를 거두고 있으나, 향후 小零細階層 中小企業의 기술향상을 위해서는 이들 기관의 기술지도가 量的으로뿐만 아니라 質的으로도 더욱 강화되어야 할 것으로 생각된다.

나. 技術指導機關의 機能擴大

우선 技術指導機關은 그 組織이 현재보다 확대되고 地域的으로 分散되어야 할 것으로 판단된

다. 全國工團에, 특히 中小企業이 밀집되어 있는 工團地域에 地方機構가 설립되어야 하며 地方機構當 指導人力도 대폭 增員되어야 한다. 技術指導가 효과적으로 수행되려면 技術指導機關과 被指導業體간의 지리적 거리가 가까워야 하므로 工團內 配置가 반드시 필요하고, 工團이 창원의 차룡공단이나 대구의 비산염색단지와 같이 專門業種으로 特化되어 있을 경우에는 地方機構의 技術指導人力이 그에 합당한 專門人力으로 구성되어 있어야 할 것이다.

현재 우리 産業의 당면과제인 中小企業 製品의 品質向上을 이루기 위해서는 地方技術指導機關에 開放試驗設備가 시급히 갖추어져야 한다. 過去에는 品質의 向上이 熟練技能工의 육감적 기능에 의존하였으나 現代에는 品質의 優劣이 고도의 精密試驗測定設備의 확보 여부에 달려 있다. 그러나 精密試驗測定設備는 대개 高價의 장비이므로 中小企業 單獨의 財源으로는 부족할 경우가 많고, 또 상당수는 設備의 共同活用이 經費節減에도 기여하므로 中小企業 製品의 品質向上支援을 위하여 政府에서 技術指導機關에 試驗測定設備를 설치하여 주는 것이 필요하다. 그리고 試驗計測過程에서 제기되는 技術的 問題는 技術指導機關의 指導人力들과의 技術相談을 활용하면 더욱 효과적일 것이다.

優秀指導人力의 확보는 技術指導機關의 指導業務遂行에 가장 핵심적 중요사항이므로 人力充員에 세심한 배려가 있어야 한다. 그러나 産業化歷史가 짧은 우리 經濟의 弱點은 技術指導機關의 人力構成에서도 나타나 先進國과 같이 現場技術의 經驗이 풍부하게 축적된 技術指導人力의 확보가 우리에게는 쉽지 않다. 따라서 技術指導人力의 量的 확대와 質的 수준의 향상을 위하여 自體的 人材養成프로그램을 강화하도록 하여야 할 것이다. 技術指導人力의 양성은 시일이 걸리더라도 良質의 人力을 배출할 수 있도록 하여야 하며, 성급한 성과기대로 낮은 資質의 指導人力이 배출되어 이들에 의한 技術指導로 技術指導機關에 대한 業體의 信賴度가 떨어지면 技術指導 支援方式은 실패할 것이므로 이에 대한 세심한 유의가 필요하다.

技術指導人力을 間接的으로 확보하는 하나의 方法으로서 外國 技術陣의 활용을 생각해 볼 수 있다. 현재 中小企業振興公團을 중심으로 外國人 技術者 招聘制度가 활발히 진행되고 있으며 中小企業측에서도 매우 좋은 반응을 보이고 있는 것으로 알려져 있다. 招聘되는 外國人 技術者는 現職技術者는 어렵고 대개가 退職技術陣이라서, 電子産業과 같이 技術進步의 속도가 매우 빠른 産業에서는 활용가치가 높지는 못하나, 機械 및 自動車部品과 같이 진보속도는 완만하나 우리 경제발전상 필요한 産業에서는 활용가치가 매우 높을 것이다. 外國人 技術者 招聘制가 효율적으로 작동되기 위해서는 外國 技術陣에 대한 所在把握과 專門分野에 대한 情報蒐集이 필요하므로 中小企業振興公團의 海外駐在事務所의 情報蒐集機能이 크게 강화되어야 할 것으로 생각된다.

技術指導機關은 公共機關이기 때문에 本質的으로 良質의 對民서비스를 기대하기 어렵다. 그러나 우리의 현실에서 小零細 中小企業에 대한 技術指導서비스를 담당할 수 있는 機關은 이들밖에 없으므로 政府失敗 가능성을 최대한으로 줄이는

방법을 모색할 수밖에 없다. 技術指導人力으로부터 良質의 對民支援서비스 자세를 유도하기 위해서는 指導機關의 業務統制를 해당 工團이 속해 있는 地方自治團體의 管轄下에 두어야 한다. 즉 技術指導機關의 지도업무 결과에 대한 기업체측의 평가가 地方自治團體로 반영되도록 한다. 技術指導機關의 地域的 分散은 이러한 점에서도 중요한 기능을 수행할 것이다. 中小企業이 속해 있는 工團內 常駐 技術指導人力은 현지 中小企業과의 잦은 접촉으로 中小企業의 技術的 需要事項을 상세하고 정확하게 파악할 수 있고 이들의 인간적 관계에 기반을 둔 支援要請을 거부하기 어려우므로, 中小企業에 대한 實質的 技術指導가 이루어질 수 있을 것으로 기대된다.

4. 大企業의 技術指導

日本의 過去 經驗을 보면 中小企業의 技術向上에는 母企業의 技術指導가 가장 효과적이었던 것으로 평가받고 있다. 우리나라에서도 최근 競爭力 向上을 목적으로 母企業의 中小企業에 대한 技術指導가 강화되고 있으며 향후 技術指導는 더욱 강화될 추세로 전망된다. 母企業의 受給企業에 대한 技術指導가 큰 效果를 보이는 까닭은, 첫째 거래관계에 있는 母企業이 受給企業에 대하여 品質의 不滿 등을 이유로 기술수준의 향상을 요청할 경우 受給企業으로서 이를 거부하기가 어려우며, 둘째 公共機關에 의한 技術指導가 製品(또는 部品)의 商品化에 直結되는 기술적 지식의 전수라기보다는 一般的 技術指導임에 비하여 母企業의 技術指導는 商品化와 生產性 向上에 직결되며, 셋째 公共機關의 公共서비스에 비하여 양질의 기술지도를 기대할 수 있고, 마지막으로 평소 양자간의 거래관계를 통하여 受給企業의 經營狀態와 組織構成 그리고 技術的 水準에 대한 소상한 情報把握이 가능하므로 一方的 技術知識의 傳達에 그치는 것이 아니라 受給企業의 技術陣에게 學習效果가 가장 큰 技術指導方式을 선택할 수 있기 때문이다.

大企業의 中小企業에 대한 技術指導는 基本的으로 民間企業간 去來關係의 연장에 있으므로 國家가 촉진을 위해 개입할 수 있는 여지가 적다. 租稅減免手段을 사용할 수 있으나 그 효과가 클 것으로 생각되지는 않는다. 그러나 국가적으로 볼 때 中小企業의 기술수준 향상은 當面課題 중의 하나이므로 中小企業에 대한 技術指導가 보다 활성화되기를 기대하는 것이다.

中小企業에 대한 技術指導 促進을 위한 하나의 方案으로 中小企業에 대한 技術開發資金의 配分裁量權을 大企業에게 위임하는 방식을 생각해 볼 수 있겠다. 현재 中小企業에 대한 技術開發資金의 支援與否審査는 中小企業振興公團 등 公共機關에 속해 있는데, 이들 外部機關은 속성상 지원대상 中小企業에 대한 정보파악이 어려워 개발대상항목에 대한 形式的 要件充足 審査 등에 그치고 있는 실정이다. 우리나라에서는 企業의 情報露出이 폐쇄적이어서 企業經營에 대한 정확한 情報把握이 어렵다. 法律的으로는 會計監査를 통하여 企業經營에 대한 情報가 社會一般과 共有化되어야 하나 현실적으로는 그렇지 못하다. 더욱이 中小企業의 상당부분은 個人企業의 형태라서 情報의 露出이 더욱 어렵다. 이같은 실정에서 企業

에 대한 정보파악을 가능하게 하여 주는 것은 去來關係를 통해서이다. 大企業은 평소 去來를 통하여 中小企業에 대한 情報蒐集이 가능하다. 이는 中小企業의 技術的 隘路要因과 그를 타개하기 위한 支援資金이 어떠한 用途로 사용되어야 하는지를 거래관계에 있는 大企業이 가장 정확하게 파악할 수 있다는 것을 의미한다.

한편 우리나라는 앞으로도 지속적으로 經濟成長을 이루어야 하므로 企業間 動態的 競爭을 유발시키는 것이 중요하다. 다시 말하여 現在時點의 經營成果만을 가지고 企業經營의 우열을 판단할 것이 아니라 企業家가 갖는 潛在的 經營能力도 고려되어야 한다는 것이다. 大企業은 자신의 생존을 위하여 發展潛在力이 큰 中小企業을 受給企業으로 선택하려 할 것이고, 이를 실현하기 위하여 거래관계에 있는 中小企業에 대한 現在는 물론 將來性까지 나름대로의 評價를 내리고 있다. 국가경제의 발전을 위해서는 大企業의 이같은 動態的 評價를 활용하는 것이 필요하다. 앞에서의 논의를 반복하지만 外部 公共機關은 이에 대한 情報把握이 어렵다. 大企業에 의한 資金의 配分은 동태적 평가기준에 따를 것이므로 資源의 效率的 使用에 이바지할 수 있을 것으로 기대된다. 그러나 中小企業에 대한 技術開發支援資金의 配分裁量權 委任이 실제로 작동되기 위한 前提條件은 大企業의 資金流用 可能性에 대한 政府의 事後審査가 있어야 한다는 것이다.

5. 設備供給業體를 통한 技術支援

大企業에 의한 中小企業 技術指導는 受給去來關係에 있는 기업에 국한되지 않는다. 中小企業 生產設備의 상당부분은 大企業의 설비제작업체에 의하여 공급된다. 大企業은 中小業體에게 자신들의 生產設備를 販賣하기 위하여 生產設備의 사용법을 포함하여 자신들의 生產設備를 사용하였을 때 生產性이 얼마나 增大되고 精密度가 개선되는지를 설득하는 한편, 中小業體의 現場 從業員들에게 자신들의 生產設備를 어떻게 사용하는 것이 가장 효율적인지를 지도하여 준다. 그리고 기존에 설치된 設備로 인하여 不良品이 나올 때는 사용종업원에 의한 작동불량인 경우 使用指導를 통하여 不良除去를 指導한다. 이 과정을 통하여 大企業의 販賣技術陣은 中小業體의 現場從業員에 대한 生產技術指導를 수행하게 되는 것이다.

生產自動化가 이루어지면서 設備販賣 大企業에 의한 中小購買業體에 대한 技術指導機能은 더욱 강화된다. 自動化는 生產設備供給을 매개로 한 資本財 供給者와 需要者간의 관계가 더욱 밀착됨을 의미한다. 自動化以前 段階에서는 中小業體의 現場 技能工에 의한 手作業으로 生產이 이루어지므로 大企業과 中小企業간의 관계는 현장 종업원이 사용하는 工具 또는 機械設備로 국한되고 生產製品의 核心的 品質은 中小部品業體 作業擔當者의 熟練度에 의존할 수밖에 없다.

自動化設備가 도입되면 현장종업원의 熟練依存比重은 대폭 줄어들고 現場生產은 自動化設備의 기능에 의존하게 된다. 그에 따라 設備供給者인 大企業과 設備需要者인 中小業體간의 관계는 더욱 밀착되며 大企業 販賣技術陣에 의한 技術指導機能이 더욱 중요성을 띠게 된다. 따라서 自動化가 심화될수록 製品生產의 성과가 외양상으로는

中小企業의 生産性과 品質管理能力에 의존하는 것으로 보이지만, 내용적으로는 大企業의 生産設備와 技術指導能力에 좌우된다. 그러므로 生産設備販賣 大企業의 中小業體에 대한 技術指導는 中小業體 技能工의 熟練度가 떨어지는 우리나라의 경우에 중요성을 갖는다.

우리나라는 生産設備의 對外依存度가 높다. 貿易收支의 불균형을 바로잡기 위하여 國産機械 購入 또는 國産機械産業 保護論이 적용되기 어려운 까닭은 設備需要業體의 國産機械 사용으로 인한 生産性低下와 品質低下 때문이다. 그로 인하여 정부의 지원은 海外機械購入을 포함한 機械需要業體의 購入資金負擔을 경감시켜 주는 한편, 機械生産業體에 대해서는 國産化를 위한 技術開發支援의 차원에서 지원하여 주는 양분된 정책을 펴고 있으며 합리적 중간점의 위치설정에 부심하고 있다. 本 硏究에서도 합리적 중간점의 위치를 일의적으로 규명할 수는 없으나 國內 機械産業에 대한 政府支援은 機械國産化를 위한 大企業의 技術開發 支援에 그치는 것이 아니라 궁극적으로는 中小企業의 技術指導에까지 그 효과가 파급되는 것임을 인식하는 데에 의의가 있다.

V. 結　論

低賃金을 통한 費用優位에 의존하여 競爭優位를 확보하던 競爭戰略은 賃金의 上昇과 國內市場의 開放과 같은 經濟環境의 변화로 더 이상 유지되기 어렵게 되었다. 따라서 새로운 競爭戰略의 수립이 필요한데 우리의 技術水準이 先進工業國에 비하여 취약한 상태이므로 先進國과 대등한 수준의 製品差別化戰略은 당분간 구사하기 어렵다. 즉 製品의 單純加工組立에의 의존은 後發開途國의 낮은 賃金 때문에 競爭優位를 갖기 어렵고, 新製品의 지속적 開發에 의한 競爭優位의 확보 또한 先進國과의 技術隔差 때문에 優位를 갖기 어렵다.

우리 産業이 競爭優位를 가질 수 있는 부분은 우월한 製造能力의 活用에 있으므로 生産技術에 의존한 競爭力 向上이 關鍵인 것으로 판단된다. 바꾸어 말하면 産業의 競爭力을 확보하기 위해서는 産業의 生産性을 높여 費用優位를 확보하는 한편, 海外 競爭企業의 다양하고 신속한 製品開發을 통한 시장공격에 대하여 國內企業들의 즉각적인 製品開發 對應이 가능하여야 한다.

이러한 競爭優位 確保戰略이 신속히 그리고 효과적으로 실현될 수 있으려면 産業의 底邊을 구성하고 있는 中小企業의 生産性 提高와 技術開發能力의 向上이 있어야 한다. 그러나 中小企業이 技術水準을 獨自的으로 향상시키기에는 內部的 資源의 動員에 限界가 있으므로 外部的 支援이 필요하다.

中小企業의 技術向上을 위한 外部的 支援의 基本方向은, 部門別 特性에 합당한 支援施策의 細分化와 實質的 技術向上이 이루어지도록, 金融支援方式은 가급적 피하고 대신 技術의 實物的 支援에 두도록 한다.

製品 또는 部品開發이 필요한 부문의 中小企業에게는 共同硏究를 통한 外部技術成果의 주입이 가능하도록 中小企業型 專門硏究所를 産業別·品

目別로 설립하도록 한다. 또 國家內 技術開發資源의 효율적 활용을 위하여 中小企業間 硏究組合의 결성을 專門硏究所의 운영과 연계시킨다.

品質向上 및 生產性提高와 같은 生產現場技術의 향상을 위해서는 技術指導機關의 機能을 확대한다. 技術指導機關의 組織을 확대하고 地域別로 분산시키며 집행 및 감독권한을 地方自治團體로 위임한다.

마지막으로, 政府는 위의 施策들과 함께 國家的 技術開發用 賦存資源을 최대한 효율적으로 활용할 수 있도록 中小企業과 外部技術支援機關들간의 技術開發支援網 구축을 지원하는 각종 제도적 정비에 주력하도록 한다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

姜文秀 外, 『中小企業의 產業調整과 中小企業支援施策의 改善方向』, 韓國開發硏究院, 1990.

金周勳·趙觀行, 『開放化와 下都給體制의 改編』, 韓國開發硏究院, 1991.

朴埈卿, 『經濟의 國際化와 中小企業의 產業調整』, 韓國開發硏究院, 1989.

產業硏究院, 『韓國의 部品產業』, 1988.

李奎億·姜熙復·李在亨, 『日本經濟社會의 進化와 韓日貿易』, 韓國開發硏究院, 1988.

韓國科學技術團體總聯合會, 『產學協同 大討論會報告書』, 1990.

工業技術院(編), 『21世紀を拓く基礎技術』, 1987.

今井賢一(編), 『イノベーションと組織』, 東洋經濟新報社, 1986.

今井賢一·小宮隆太郎(編), 『日本の企業』, 東京大學出版會, 1989.

大島卓(編), 『現代日本の自動車部品工業』, 日本經濟評論社, 1987.

木下武人, 『先端技術とこれからの中小企業』, 中央經濟社, 1983.

中小企業廳 指導部技術科, 『中小企業の技術開發』, 東洋法規, 1986.

淺沼萬里, 「日本における部品取引の實態」, 『公正取引』, 1985.

土屋守章·三輪芳朗(編), 『日本の中小企業』, 東京大學出版會, 1989.

Aoki, Masahiko, *The Co-operative Game Theory of the Firm*, Oxford : Clarendon Press, 1984.

_____, *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge : Cambridge University Press, 1988.

Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester, and Robert M. Solow, *Made in America*, Cambridge : MIT Press, 1989.

Imai, K. and H. Itai, "Interpretation of Organization and Market", *International Journal of Industrial Organization*, December 1984.

Porter, Michael E., *Competitive Strategy*, New York : The Free Press, 1980.

_____, *Competitive Advantage*, New York : The Free Press, 1985.

_____, *Competitive Advantage of Nations*, New York : The Free Press, 1990.

Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, New York : The Free Press, 1975.

研究叢書案內

1 韓國「인플레이션」의 原因과 그 影響
金光錫 著 — 18 切 判/ 122쪽 高級洋裝/3,000원

2 穀價政策의 計劃化~次善의 糧穀政策
文八龍 著 — 18 切 判/ 158쪽 高級洋裝/3,600원

3 韓國農業의 成長(1918~1971)
潘性紈 著 — 18 切 判/ 250쪽 高級洋裝/5,600원

4 韓國家計의 貯蓄行態
金光錫 著 — 18 切 判/ 146쪽 高級洋裝/3,000원

5 農產物價格分析論~理論과 政策
文八龍 柳炳瑞 共著 — 18 切 判/ 318쪽 高級洋裝/7,000원

6 *TRADE AND DEVELOPMENT IN KOREA*
洪元卓 A.O. Krueger 編 — 18 切 判/ 254쪽 高級洋裝/6,000원

7 *SOCIAL SECURITY IN KOREA*
朴宗淇 著 — 18 切 判/ 198쪽 高級洋裝/4,600원

8 *PUBLIC ENTERPRISE AND ECONOMIC DEVELOPMENT: THE KOREAN CASE*
L.P. Jones 著 — 18 切 判/ 294쪽 高級洋裝/6,600원

9 韓國의 外換·貿易政策
金光錫 L.E. Westphal 共著 — 18 切 判/ 336쪽 高級洋裝/7,600원

10 *FACTOR SUPPLY AND FACTOR INTENSITY OF TRADE IN KOREA*
洪元卓 著 — 18 切 判/ 236쪽 高級洋裝/5,000원

11 勞動供給과 失業構造
金秀坤 著 — 18 切 判/ 202쪽 高級洋裝/4,600원

12 韓國의 鐵鋼需要分析
宋熙秊 著 — 18 切 判/ 250쪽 高級洋裝/5,600원

13 韓國鐵鋼工業의 成長
金胤亨 著 — 18 切 判/ 508쪽 高級洋裝/11,000원

14 *PLANNING MODEL AND MACROECONOMIC POLICY ISSUES*
金迪敎 編 — 18 切 判/ 492쪽 高級洋裝/11,000원

15 *INDUSTRIAL AND SOCIAL DEVELOPMENT ISSUES*
金迪敎 編 — 18 切 判/ 342쪽 高級洋裝/7,600원

16 韓國의 人口問題와 對策
金善雄 編 — 18 切 判/ 532쪽 高級洋裝/11,600원

17 韓國電力需要 및 價格의 分析
張榮植 著 — 18 切 判/ 252쪽 高級洋裝/5,600원

18 市場構造와 獨寡占規制
李奎億 著 — 18 切 判/ 370쪽 高級洋裝/8,000원

19 賃金과 勞使關係
金秀坤 著 — 18 切 判/ 244쪽 高級洋裝/5,600원

20 韓國의 人口와 人口政策
洪思媛 著 — 18 切 判/ 214쪽 高級洋裝/4,600원

21 *TRADE, DISTORTIONS AND EMPLOYMENT GROWTH IN KOREA*
洪元卓 著 — 18 切 判/ 410쪽 高級洋裝/9,000원

22 成長과 構造轉換
金光錫 M. Roemer 共著 — 18 切 判/ 194쪽 高級洋裝/4,000원

23 韓國의 綜合輸送體系
林浩奎 著 — 18 切 判/ 306쪽 高級洋裝/7,000원

24 韓國企業의 財務行態
南相祐 著 — 18 切 判/ 204쪽 高級洋裝/4,600원

25 韓國經濟의 高度成長要因
金光錫 朴埈卿 共著 — 18 切 判/ 166쪽 高級洋裝/3,600원

26 *COMMUNITY DEVELOPMENT AND HUMAN REPRODUCTIVE BEHAVIOR*
洪思媛 著 — 18 切 判/ 198쪽 高級洋裝/4,600원

27 農業投資分析論
文八龍 林栽煥 共著 — 18 切 判/ 250쪽 高級洋裝/5,600원

28 纖維·電子工業의 特性과 需給構造
金榮奉 著 — 18 切 判/ 180쪽 高級洋裝/4,000원

29 鐵鋼工業의 特性과 需給構造
南宗鉉 著 — 18 切 判/ 192쪽 高級洋裝/4,600원

30 韓國의 所得分配와 決定要因(上)
朱鶴中 編 — 18 切 判/ 470쪽 高級洋裝/10,600원

31 韓國의 國土·都市·環境
宋丙洛 編 — 18 切 判/ 410쪽 高級洋裝/9,000원

32 韓國의 保健財政과 醫療保險
朴宗淇 著 — 18 切 判/ 272쪽 高級洋裝/6,000원

33 石油化學工業의 現況과 展望
具本英 著 — 18 切 判/ 236쪽 高級洋裝/5,000원

34 成長과 都市化問題
宋丙洛 E.S. Mills 共著 — 18 切 判/ 270쪽 高級洋裝/6,000원

35 韓國의 流通經濟構造
林浩奎 著 — 18 切 判/ 306쪽 高級洋裝/7,000원

36 韓國工業化패턴과 그 要因
金光錫 著 — 18 切 判/ 272쪽 高級洋裝/6,000원

37 保健醫療資源과 診療生活圈
延河淸 金學泳 共著 — 18 切 判/ 336쪽 高級洋裝/7,600원

38 韓國의 敎育과 經濟發展
金榮奉 N.F. McGinn 外 — 18 切 判/ 272쪽 高級洋裝/6,000원

39 貿易·外援과 經濟開發
A.O. Krueger 著 田英鶴 譯 — 18 切 判/ 256쪽 高級洋裝/5,600원

40 *MACROECONOMIC AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN KOREA*
朴宗淇 編 — 18 切 判/ 414쪽 高級洋裝/9,000원

41 *HUMAN RESOURCES AND SOCIAL DEVELOPMENT IN KOREA*
朴宗淇 編 — 18 切 判/ 384쪽 高級洋裝/8,600원

42 *KOREAN REGIONAL FARM PRODUCT AND INCOME: 1910~75*
A. Keidel 著 — 18 切 判/ 268쪽 高級洋裝/6,000원

43 韓國의 農村開發
文八龍 潘性紘 D.H. Perkins 共著 — 18 切 判/ 396쪽 高級洋裝/9,000원

44 需給構造와 物價政策
李 烋 著 — 18 切 判/ 288쪽 高級洋裝/6,600원

45 經濟開發과 政府 및 企業家의 役割
司空 壹 L.P. Jones 共著 — 18 切 判/ 410쪽 高級洋裝/9,000원

46 *PRIMARY HEALTH CARE IN KOREA*

延河淸 著 — 18 切 判/ 214쪽 高級洋裝/4,600원

47 韓國 經濟·社會의 近代化

金滿堤 E.S. 메이슨 外 — 18 切 判/ 530쪽 高級洋裝/11,600원

48 輸出主導型 成長經濟의 外換政策

李天杓 著 — 18 切 判/ 228쪽 高級洋裝/5,000원

49 韓國의 所得分配와 決定要因(下)

朱鶴中 著 — 18 切 判/ 432쪽 高級洋裝/9,600원

50 國民經濟와 福祉年金制度

延河淸 閔載成 共著 — 18 切 判/ 428쪽 高級洋裝/9,600원

51 技術革新의 過程과 政策

金仁秀 李軫周 共著 — 18 切 判/ 402쪽 高級洋裝/9,000원

52 韓國의 經濟開發과 人口政策

R. 레페토 金善雄 外 — 18 切 判/ 328쪽 高級洋裝/7,000원

53 韓國의 金融發展 : 1945~80

D.C. 콜 朴英哲 共著 — 18 切 判/ 334쪽 高級洋裝/7,600원

54 韓國의 賃金構造

朴烜求 朴世逸 共著 — 18 切 判/ 440쪽 高級洋裝/10,000원

55 *SOURCES OF ECONOMIC GROWTH IN KOREA*

金光錫 朴埈卿 共著 — 18 切 判/ 238쪽 高級洋裝/5,400원

56 轉換期의 韓國經濟와 金融政策

金重雄 南相祐 共著 — 18 切 判/ 354쪽 高級洋裝/8,000원

57 北韓의 經濟政策과 運用

延河淸 著 — 18 切 判/ 348쪽 高級洋裝/8,000원

58 地方財政調整制度와 財源配分

李啓植 著 — 18 切 判/ 280쪽 高級洋裝/6,000원

59 벤처캐피탈의 役割과 課題

姜文秀 著 — 18 切 判/ 236쪽 高級洋裝/5,000원

60 家計貯蓄과 租稅政策

李啓植 著 — 18 切 判/ 366쪽 高級洋裝/8,000원

61 韓國의 公企業管理政策

宋大熙 著 — 18 切 判/ 310쪽 高級洋裝/8,400원

62 韓國經濟의 歷史的 照明

具本湖 編 — 18 切 判/ 368쪽 半 洋 裝/11,000원

63 分配不均等의 實態와 主要政策課題

權純源 高日東 外 — 近 刊

64 韓國 財閥部門의 經濟分析

丁炳烋 梁英植 共著 — 18 切 判/ 324쪽 半 洋 裝/9,200원

新 刊 案 內

國民年金基金의 福祉部門 活用方案 — 閔載成 外, 金寬永
半洋裝 / A5新 / 132쪽 / 定價 3,800원

産業化過程과 經濟制度의 對應 — 李奎億 編
半洋裝 / A5新 / 182쪽 / 定價 5,000원

우루과이라운드의 規律分野協商과 産業·貿易政策의 改善方向 — 南宗鉉, 張義泰 著
半洋裝 / A5新 / 190쪽 / 定價 5,400원

地方自治制 實施에 따른 中央·地方財政機能의 再定立 — 宋大熙, 盧基星 編
半洋裝 / A5新 / 236쪽 / 定價 6,400원

韓國 財閥部門의 經濟分析 — 丁炳烋, 梁英植 著
半洋裝 / A5新 / 324쪽 / 定價 9,200원

舊東獨의 私有化 方案 및 失業對策 — 高日東, 曺東昊 著
半洋裝 / A5新 / 218쪽 / 定價 7,200원

廣告의 産業組織과 規制 — 李奎億, 劉承旻 著
半洋裝 / A5新 / 270쪽 / 定價 7,200원

KDI圖書會員制 案內

■ 會員에 대한 特典
- 會員加入期間(1년)중 本 硏究院이 發刊하는 一切의 刊行物을 郵送함.
  (단, 自體資料 및 配布制限資料는 제외)
- 本 硏究院 情報資料室 所藏圖書·資料의 利用惠澤을 드림.

■ 會　　費 : 70,000원

■ 加入方法
- 직접 本院 發刊資料相談室에 拂入하거나,
- 가까운 郵遞局에서 本院 郵便對替計座(計座番號 : 010983-31-0514919)에 拂入하면 됨.

■ 問 議 處
서울특별시 동대문구 청량리동 207의 41　우편번호 : 130-012
KDI 발간자료상담실(Tel. 960/3283, 960/4811(交) 305)

English Summary of

THE KOREA DEVELOPMENT REVIEW

A Quarterly Journal Published in Korean by the Korea Development Institute, Seoul, Korea

Vol. 14, No. 3 **Fall 1992**

Effects of Trade and Industrial Policies in the Presence of Strategic Technology Competition / *131* — ***Lee Hong-gue***

A Study of the Distribution System of Korea's Consumer Electronics Industry / *132* — ***Nam Il-chong***

Is Higher Land Holding Tax the Solution for Korea's Land Problems? / *133* — ***Son Jae-young***

Growth in the Service Sector and Its Policy Implication / *133* — ***Kim Ji-hong***

Outside Sourcing of Technology for SMEs / *134* — ***Kim Joo-hoon***

The Korea Development Institute was founded in 1971 to conduct independent research on the Korean economy and related matters and to assist government policy making. The research results are published in books, monographs, working papers, seminar papers, etc., and in journals.

Since 1979 the *Korea Development Review,* one of two quarterly journals in Korean, publishes in a concise form the Institute's research results—mainly studies of policy-related economic issues. Views expressed herein are the authors' and do not necessarily reflect those of the Editorial Board or the Institute.

President: Song Hee-yhon

Vice President: Nam Sang-woo

Research Staff:

Baek Ehung-gi
Choi Buhm-soo
Choi Jong-won
Choo Hak-chung
Chun Hong-tack
Chung Chin-seung
Jwa Sung-hee
Kang Moon-soo
Kim Jong-gie
Kim Joo-hoon
Kim Joon-kyung
Kim Kwan-young
Ko Il-dong
Kwon Soon-won
Lee Duk-hoon
Lee Hong-gue
Lee Kye-sik
Lee Kyu-uck
Lee Won-young
Lee Young-ki
Moon Hyung-pyo
Nam Il-chong
Oum Bong-sung
Park Eul-yong
Park Fun-koo
Park Joon-kyung
Park Woo-kyu
Park Won-am
Roh Kee-sung
Seong So-mi
Shim Sang-dal
Shin Kwang-shik
Son Jae-young
Song Dae-hee
Whang Seong-hyeon
Yeo Woon-bang
Yeon Ha-cheong
Yoo Il-ho
Yoo Jung-ho
Yoo Seong-min
Yoo Yoon-ha
Young Soo-gil

(Family names are given first.)

EDITORIAL BOARD

Editor in Chief: Song Dae-hee
Managing Editor: Park Woo-kyu
Board of Editors: Choi Buhm-soo
Kim Kwan-young
Nam Il-chong
Yoo Il-ho
Yoo Seong-min
Technical Editor: Shin Dong-cho

Effects of Trade and Industrial Policies in the Presence of Strategic Technology Competition

Lee Hong-gue

By localizing the production of core parts and intermediate goods previously imported from Japan, Korean firms have been striving to increase their market share and profit in the final goods market in which Japanese firms are dominating. Korean producers' efforts, however, have often been thwarted by Japanese suppliers' "strategic" behavior. This competitive strategy involves Japanese exporters supplying parts and intermediate goods at very high prices until Korean firms must locally develop them, and then setting the prices far below the previous level so that the profitability of localization is dramatically reduced, or even means a loss for the Korean manufacturer.

This paper intends to explain the strategic behavior of Japanese firms through the concepts of strategic interactions and joint economies. Strategic interactions can be aggressive or accommodating depending on whether competitors are dealing with strategic substitutes or complements. Joint economies exist in multi-stage competition when competition in the previous state favorably influences "profits" of the ensuing stage. Competiton between Korean and Japanese firms (a two-stage game involving production and technology rivalries) can be characterized by joint economies and strategic substitutes: joint economies since technological improvement results in more profits in the production stage; and strategic substitutes since an increase in marginal profits of one firm brings about a decrease in marginal profits of the other in a duopolitic production stage. This implies that the flood of "low price" Japense substitutes is an almost "natural" phenomenon in the context of the duopolistic market described in this paper.

In the technology competition stage, on the other hand, technology development and technology transfer can be either strategic complements or substitutes. This implies that, in typical comparative static analyses, the effect of changes in exogenous variables cannot be expected a priori. Thus it becomes very difficult to determine the desirability of applying various policy measures such as countervailing duties, R&D subsidies, and creating demand for localized products. For these reasons, it is indeed likely that the measures suggested as means of circumventing the strategic behavior of Japanese firms (and enhancing technological development of Korean firms) may not work.

A Study of the Distribution System of Korea's Consumer Electronics Industry

Nam Il-chong

The Korea's Consumer electronics industry has exhibited a spectacular growth in the last three decades, expanding into one of the most important industries in Korea in many respects. One interesting aspect of the industry is the dominant role played by the Big Three of the industry, Gumsung, Samsung, and Daewoo. Since 1984, the three companies have accounted for about 90% of the sales in key items such as color TV, VTRs, refrigerators, and washers. The Big Three not only dominated the manufacturing stage, but also the distribution stage of the industry through their networks of exclusive dealers that constitute the major part of the distribution market.

In this study, we analyzed the effects of the exclusive dealing by the Big Three on the efficiency of the Korean economy. We find that exclusive dealing by the Big Three could seriously constrain competition in both the manufacturing and distribution stages of the industry. Exclusive dealing by the Big Three effectively forecloses the market for most other manufacturers as well as deterring entry into the manufacturing stage by potential entrants. Further, it impedes the growth of distributors that achieve the economies of scale and scope and restricts competition by the Big Three. In contrast, we could find little evidence that exclusive dealing by the Big Three is pro-competitive or enhances welfare.

As a remedy to this problem, we suggest that the Fair Trade Commission of Korea should regulate the exclusive dealing by the Big Three, thus opening the door for the growth of distributors that are not bound by an exclusive dealing relationship with any of the Big Three. Put differently, we urge the Korean Fair Trade Commission to apply the Article 23 (5) to the exclusive dealing by the Big Three. Article 23 (5) that states that unfair restrictive dealing is illegal has never been clarified by the FTC. We believe that our analysis could also serve as a basic for the clarification of the article in general.

Is Higher Land Holding Tax the Solution for Korea's Land Problems?

Son Jae-young

This paper examines the increasingly popular belief that higher holding tax will be the ultimate solution for Korea's land problems which include excessive concentration of ownership, high and rapidly increasing land prices, and rampant speculation.

In principle, land holding tax can supplement capital gains tax in recapturing capital gains from land or suppress returns from land investment returns in line with other forms of asset. This paper shows, however, that the tax burden must be drastically increased for the tax to achieve such goals, and the resistance from tax payers is sure to be intense.

As long as the price expectation remains high, as in Korea where land prices have increased 19% annually during the past 18 years, even such increase in the tax may have little impact on landlords' behaviors, the price trend, or the ownership structure.

More effective solutions for Korea's land problems are relaxing land use regulations to encourage the supply for urban land and improving the performance of capital gains tax to recapture windfall gains from land. This paper also notes that the so-called "lock-in effect" of the capital gains tax seems to be exaggerated.

Land holding tax should be viewed as a revenue raiser for local governments rather than an anti-speculative policy tool. Abandoning unattainable policy goals and adhering to the general principles of taxation, will make land holding tax much simpler, and will better function as a local revenue source.

Growth in the Service Sector and Its Policy Implication

Kim Ji-hong

Korean economy has experienced rapid expansion of the service sector at the expense of the manufacturing sector since 1988, which was caused by the wage increase and the appreciation of Won. The government worried about the deindustrialization and the erosion of the international competitiveness, and various measures were taken to enduce labor force into the manufacturing sector.

However, this article argues that the expansion of the service sector is inevitable phenomenon in the process of economic development, and the balanced industrial policies are desirable. In addition, the Uruguay Round Service Negotiations require liberalization of the service market and internationalization of the service industries.

Outside Sourcing of Technology for SMEs

Kim Joo-hoon

The recent sharp increase in wages has driven many Korean manufacturing firms to move into tehcnology-intensive fields. The task of industrial restructuring is, however, rather difficult for small and medium-sized enterprises (hereafter, "SMEs") which suffer from limited R&D resources. If the R&D activities of SMEs are left unattended, industrial restructuring process may be retarded. Hence, the government-sponsored programs can be justified when used to promote the technological level of SMEs.

Because of the limited internal R&D resources of SMEs, in particular human resources, the government-sponsored programs that depend on financial subsidies to stimulate the R&D activities of SMEs may not be recommended. Rather, a more desirable policy is programs to subsidize outside sourcing of SMEs. Basic principles of the program are;

(i) that the government should establish R&D laboratories which are specialized in joint researches with SMEs in each industry;

(ii) research projects of the laboratories should be funded by SMEs; the government's support covers only fixed costs such as construction costs in order to avoid moral hazard problem.

(iii) technology adviser programs sponsored by the government should be improved; geographical distribution is to be expanded and the activities are to be monitored by local governments. Also foreign networks need be strengthened.

》1990《

9001	Economic Development and External Policy in Korea	**Kim Jae-won**
9002	A New Role of Fiscal Policy and Financing Social Development in Korea	**Lee Kye-sik**
9003	Changing Japanese Trade Patterns and the East Asian NICs	**Park Yung-chul & Park Won-am**
9004	New Challenges to the Korean Economy and Their International Implications	**Young Soo-gil**
9005	The Trilateral Trade Relation Among the Asian NIEs, the U.S., and Japan	**Yoo Jung-ho**
9006	Problems of Integrating the USSR Economy into the World Economy	**Abel G. Aganbegyan**
9007	Structure and Evolution of Federal Funds Market in the U.S.	**Choi Buhm-soo**
9008	Korea: Income and Wealth Distribution and Government Initiatives to Reduce Disparities	**Kwon Soon-won**
9009	The Prospects for the Asia-Pacific Economies in the 1990s and Their Policy Implications: A Northeast Asian Perspective	**Young Soo-gil**
9010	Exchange Rate Policy for the East Asian NICs	**Park Yung-chul & Park Won-am**
9011	Problems Associated with the Transition from a Planned to a Market Economy in the Eastern European Countries	**Karl Heinrich Oppenländer**
9012	Bridging the Chasm: Cooperative Economic Relation Between South and North Korea	**Yeon Ha-cheong**
9013	Analysis of and Reform Proposals for "The Land Problem" in Korea	**Son Jae-young**
9014	Alternative Social Development Policy and Planning Scenarios Towards the Year 2000 and Beyond: The Case of Korea	**Kim Kwan-young & Kim Won-shik**
9015	Korean Industrial Policy in the 1970's: The Heavy and Chemical Industry Drive	**Kim Ji-hong**
9016	Ownership-Management Relations in Business: with Special Reference to Business Groups in Korea	**Lee Kyu-uck**
9017	The Industrial Policy of the 1970s and the Evolution of the Manufacturing Sector in Korea	**Yoo Jung-ho**

9018	US Trade Policy and Its Effects on Korean Exports	**Nam Chong-hyun**
9019	A Proposal for Tax Reform in Korea	**Roh Kee-sung**
9020	Money Markets and Monetary Policy in Korea	**Kang Moon-soo**
9021	The Dilema of Democratic Politics and Economic Development in Korea	**Oh John Kie-Chiang**

›1991‹

9101	The Philippines and South Korea: Divergent Growth and a Test of Hypothesis	**Robert Z. Aliber**
9102	Problems of Urbanization and the Growth of Seoul, Korea	**Kim Jong-gie, Kim Kwan-young & Son Jae-young**
9103	Tax Reform in Korea	**Kwack Tae-won & Lee Kye-sik**
9104	The KDI Quarterly Model of the Korean Economy	**Yoo Yoon-ha**
9105	The External Adjustment of the Korean Economy	**Yoo Yoon-ha & Park Won-am**
9106	Technical Efficiency in Korea	**Yoo Seong-min**
9107	Environmental Consideration in Energy Development	**Chung Chin-seung**
9108	The Challenge of the European Single Market to Korea's Banking Sector	**Kang Moon-soo**
9109	Social Development Policy and Planning in Korea	**Kwon Soon-won**
9110	Distributional Consequences of National Health Insurance in Korea	**Kwon Soon-won**
9111	Pressing Issues in Korea's Pension System	**Min Jae-sung & Choi Sook-hee**
9112	Rural Industrialization Policy in Korea: Past Performance and Future Direction	**Kim Jong-gie**
9113	Urbanization in a Rapidly Growing Economy: An Analysis of the Income Distribution Aspects of Korean Urbanization Problems	**Lee Bun-song**
9114	Policy Alternatives for Farm Income Enhancement and Farm Productivity	**Song Dae-hee**
9115	Korean Public Enterprise Performance	**Song Dae-hee**

9116	Political Economy of Protection Structure in Korea	**Yoo Jung-ho**
9117	Prospects for North-South Korean Economic Relations and the Evolving Role of Korea in Continental Northeast Asian Economic Development	**Yeon Ha-cheong**
9118	Korea's Local Public Finance at Crossroads	**Son Jae-young**
9119	Univariate Properties of The Korean Economic Time Series	**Choi In**
9120	Productivity and Economic Growth in Korea: Survey and A New Exploration	**Yoo Seong-min**
9121	Health Care Financing in Korea	**Kwon Soon-won**
9122	Prospects for Investment Relations between Korea and the United States in the 1990s	**Young Soo-gil**
9123	Asia as Viewed by the NIEs	**Young Soo-gil & Kang Seong-yun**
9124	The Korean Economy at a Crossroads: Recent Policy Efforts and New Challenges	**Nam Sang-woo**

›1992‹

9201	Estimating North Korean GNP by Physical Indicators Method	**Chun Hong-tack**
9202	The Korean Economy: Prospects and Financial Reforms	**Lee Duk-hoon**
9203	The Origins of U.S.-Korea Trade Frictions	**Marcus Noland**
9204	Selective Intervention and Growth: The Case of Korea	**Marcus Noland**
9205	The External Policy of Korea	**Lee Duk-hoon**
9206	Korean Capital Market Development – Major Characteristics and Policy Implications –	**Lee Young-ki**
9207	Korea's Financial Reform since the Early 1980s	**Nam Sang-woo**
9208	Social Security System in Korea – Overview	**Kwon Soon-won**
9209	Exchange Rate Dynamics in Dual Exchange Markets	**Park Won-am**
9210	Enlarging Inter-Korean Economic Cooperation: Status and Prospects	**Yeon Ha-cheong**

Working Papers from KDI

9211	A Survey of the Quality of Life in the ESCAP Region – The Republic of Korea –	**Kwon Soon-won**
9212	A Synthetic Estimate of the National Wealth of Korea, 1953-1990	**Pyo Hak K.**
9213	Perspectives on the Korea's External Adjustment in Comparison with Japan and Taiwan	***Koo Bon-ho &*** **Park Won-am**
9214	Foreign Direct Investment for Industrial Restructuring	**Park Eul-yong &** **Kim Ji-hong**
9215	Endogenous Financial System and Search for an Optimal Structure of Banking Industry: The Case of Korea	**Jwa Sung-hee**
9216	Capital Mobility in Korea Since the Early 1980s: Comparison with Japan and Taiwan	**Jwa Sung-hee**
9217	Economic Development of East Asia: Its Impact on the Asia-Pacific	**Young Soo-gil &** **Kang Seong-yun**