

# 무역 거래와 독점금지법

서헌제 / 중앙대 교수 · 국제경제법

## 무역과 경쟁법(독점금지법)의 상호 관계

### 1. 경쟁정책과 경쟁법

요즈음 부쩍 무역과 경쟁의 연계라든가 경쟁라운드라는 말을 많이 듣게 된다. 특히 UR 이후 새로운 차기 라운드가 경쟁라운드(Competition Round)가 될 것이기 때문에 여기에 대비해야 한다는 말도 자주 듣게 된다.

그러면 경쟁라운드란 무엇이며 무역과 경쟁을 연계시킨다는 말이 무엇인가? 일반적으로 경쟁정책 또는 경쟁법이라고 함은 경쟁을 저해하는 행위를 규제함으로써 공정하고 자유로운 경쟁이 이루어질 수 있도록 하는 국가의 정책수단 또는 법적 규제를 말한다.

우리나라의 경우 경쟁법에는 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(독점금지법)과 부정경쟁방지법이 있다. 이들법에서는 경쟁을 저해하는 대표적인 유형인 기업결합, 부당공동행위(카르텔), 불공정거래 행위, 재판매가격유지 행위를 규제하고 있으며, 또한 상표 위조라든가 영업 비밀의 침해를 규제하고 있다.

시장기능을 통한 자유경쟁의 보장이 자본주의 체제의 가장 근간을 이룬다고 할 수 있다. 경쟁이 자유스럽게 이루어지면 보이지 않는 손에 의해 자원과 소득의 최적 분배가 이루어져 생산자나 소비자 모두에게 혜택이 돌아간다는 것이다.

그러나 현실적으로는 이러한 경쟁이 좋은 품질과 저렴한 가격의 경쟁이 아니라 경쟁 상대를

시장에서 몰아내거나 경쟁 상대보다 경제력에 있어서 월등히 우위에 서려는 경쟁으로 나타나는 것이 보통이다. 따라서 자본주의의 발달 과정에서 보면 기업들은 자본의 집적과 집중을 통해 독점화를 기도하면서 경쟁에 이기기 위해 오히려 경쟁을 제한하는 모순을 보이게 된다. 따라서 시장이 본래의 기능을 할 수 있도록 이를 저해하는 각종 독과점을 규제하는 것이 경쟁법이라고 할 수 있다.

### 2. 경쟁정책의 차이와 통상마찰

세계 여러 국가들은 그 경제 발전 상황이나 문화의 차이에 따라 경쟁정책의 비중과 기준에 많은 편차를 보이고 있다. 가령 미국의 경우에는 경쟁정책이 국가경제정책의 중심을 이루고 있어 독금법 위반에 대하여는 3배 배상과 같은 무거운 제재를 가하고 있다.

반면 동일한 선진국이지만 일본의 경우에는 경쟁정책보다는 수출 지향적 산업지원 정책이 훨씬 중요한 위치를 차지해왔다. 이에 따라 대외적인 경쟁력을 높이기 위해 기업간의 계열화와 공조체제가 구축되고 경쟁정책은 부차적인 것으로 여겨져 왔다.

특히 한국의 경우에는 재벌위주의 계열기업군이 중심이 되는 산업구조를 가지고 있어 미국적 관점과 시각으로 볼 때에는 대단히 비경쟁적인 체제로 비추어질 수 있는 것이다.

그런데 우루과이라운드에서 다자간 무역협상

의 성공적인 타결로 국가간의 자유로운 무역을 가로막아 왔던 각종 관세·비관세 장벽들이 획기적으로 제거됨에 따라 각국의 국내규제나 정책들의 차이가 중요한 무역장애로 등장하게 되었다.

가령 지난해 한미간 무역마찰의 대상이 되었던 식품 유통기한 제한 문제만 하더라도 국민들의 건강을 위해 식품의 유통기한을 제한한 것이 미국산 소세지의 한국에 대한 수출 장벽이 되었다.

또 자동차 분쟁의 경우도 한국의 도로사정과 유류수입을 감안하여 중대형차에 대해 차등적으로 자동차세를 부과한 것이 대형차에 경쟁력을 가지고 있는 미국의 한국에 대한 수출에 장애가 되었다는 것이다.

이와 같이 경제적 상호 의존성이 높아가고 있는 오늘날에 와서는 직접적으로 대외통상규제를 목적으로 하지 않은 보건, 안보, 환경 규제 등 국내적 규제들은 물론이고 심지어는 인권정책이나 노동조건까지도 통상장벽으로 되고 있는 것이다.

이 중에서도 특히 중요한 쟁점으로 부상하고 있는 것이 바로 경쟁정책이다. 경쟁정책과 무역의 연계를 주도하고 있는 미국 입장은, 자국 기업은 엄격한 경쟁규제를 받고 있어 주요 교역상 대국 기업에 비해 상대적으로 국제경쟁에서 불리한 입장에 있기 때문에 상대국도 동일한 조건을 충족해야 한다는 것이다.

특히 미국은 일본이 미국에 대해 엄청난 무역 흑자를 보이고 있음에도 불구하고 일본의 기업 경영구조나 산업구조가 계열화되어 있어 미국 상품이나 기업의 진출에 큰 장애가 되고 있다고 보고 통상법 301조의 발동이나 미·일구조조정 협의 등을 통해 근본적인 시정을 촉구하고 있다.

### 3. 경쟁라운드 의미

일반적으로 경쟁라운드라고 함은 다음과 같은 두 가지를 의미한다. 하나는 외국기업이 외국에서 하는 행위가 자국에 경쟁제한적인 영향을 미

칠 경우에 직접 자국경쟁법을 적용하여 이를 규제하는 소위 역외적용마찰을 해소하기 위한 국제적인 협의를 가리킨다.

다른 하나는 무역에 영향을 주는 각국의 경쟁법상의 차이를 국제적으로 조화시키기 위한 다자간협상을 의미한다. 이 중에서 경쟁법의 조화 문제는 앞으로도 상당 기간이 소요될 것으로 예상되지만 경쟁법의 역외적용 문제는 발동에 떨어진 불이라고 하겠다.

## 경쟁제한 관행과 그 규제

### 1. 다국적기업과 경쟁제한 관행

앞에서 본 바와 같이 무역과 경쟁을 연계시키려는 움직임은 주로 미국 등 선진국들이 선발개도국들에 대한 통상압력의 수단으로 제기해 온 것이지만, 경쟁법의 국제적 조화가 논의되는 또 하나의 맥락은 선진국 다국적기업의 시장지배력 남용에 대항하기 위해 개도국들이 요구하는 경쟁제한관행(Restrictive Business Practices :RBP)의 국제적 규제이다.

즉 다국적기업은 법체계적인 차원에서의 기업 조직망과 정보 등을 통해 효과적으로 법망을 피해나가면서 그들의 시장력을 남용하는 여러 가지 불공정 관행을 일삼고 있다.

이에 따라 선진국으로부터 기술과 자본을 공여받아 자국 경제개발에 노력을 기울여 온 많은 개도국들은 시장개방과 무역자유화가 추진되면서 이들 다국적 기업의 경쟁제한 관행이 자국시장에 부정적인 영향을 주고 있다는 인식을 가지게 되어 이를 규제할 수 있는 국제적 차원에서의 규범제정을 주장하게 된 것이다.

이에 따라 현재 경쟁라운드중에서 무역과 경쟁정책의 연계 논의는 선진국의 입장을 대변하는 OECD가 주도하고 있고, 다국적 기업의 경쟁제한 관행 규제는 개도국을 대변하는 UNCTAD에 의해 주도되고 있다.

## 2 경쟁제한 관행의 유형

이러한 경쟁제한 관행에 구체적으로 어떠한 유형이 포함되는지는 시대와 국가마다 약간씩 다르다고 하겠다. 국제적으로 이를 최초로 규범화한 하바나 헌장 제5장에 포함된 내용을 보면 ① 물품의 구매, 판매·대여를 위하여 타인과 거래시 가격, 계약 조건을 고정하는 행위 ② 시장과 사업 분야를 막론하고 이들 시장에서 다른 기업을 배제시키거나 시장을 분할하는 행위, 구매자를 할당하는 행위, 판매량 또는 구매량을 고정하는 행위 ③ 특정기업을 차별하는 행위 ④ 생산을 제한하거나 생산량을 고정하는 행위 ⑤ 특허 소지 유무에 관계없이 협정에 의하여 기술 개발이나 기술 응용을 제한하는 행위 ⑥ 일국에서 승인된 특허권, 상표권 또는 복사권의 행사를 승인된 범위를 벗어난 분야나 제품, 생산 조건으로 확정하는 행위 등이다.

국제무역에서는 이러한 경쟁제한 관행이 주로 국제카르텔협정, 국제라이센스계약, 국제독점대리점계약 및 국제 프랜차이즈계약에서 문제가 된다. 오늘날에 와서는 기업간의 공동연구 개발협정도 그 경쟁제한 여부에 따라 규제를 가한다는 정도로 발전하고 있다.

## 3 카르텔협정

카르텔협정이라 함은 국제무역에서 경쟁업자간에 이루어지는 상품의 판매 가격, 수량, 지역 등을 제한하는 협정을 의미하며 수평적협정(vertical agreements)의 대표적인 예라고 할 수 있다. 국제카르텔은 수출카르텔과 수입카르텔로 나누어지는데, 경쟁제한적 영향과 관련하여 특히 문제되는 것은 수출카르텔이다.

수출카르텔 중에서 중소기업의 수출 경쟁력을 높이기 위한 공동판매 협정이나 상대국 정부의 요청에 의해 시행하는 수출자유규제협정(VERs)은 문제가 되지 않으나 수출 물량 조절

을 통하여 가격을 인상하고 시장분할을 꾀하는 협정은 경쟁제한 관행에 속한다고 하겠다.

카르텔 중 공동기술개발협정은 기술 개발에 따르는 위험이나 비용을 분담하여 기술개발을 촉진시킨다는 긍정적인 측면이 많기 때문에 그 자체로서는 경쟁을 제한하는 것은 아니다. 그러나 공동기술개발협정에 부수하여 시장 분할이나 가격 고정 등의 불공정관행이 개재하는 경우에는 규제의 대상이 되고 있다.

## 4. 판매대리점 계약·프랜차이즈 계약 · 라이선스계약

판매대리점 계약은 독점적인 판매권을 부여하는 총대리점 계약과 독점적인 판매권을 부여하지 않는 판매대리점계약으로 나누어지는데, 경쟁제한과 관련하여 문제가 되는 것은 총판매대리점 계약(sole distribution agreement)이다.

이러한 총판매계약에 있어서는 가격이라든가 판매 지역, 판매 조건 등에 대한 통제를 가하는 것이 보통이기 때문에 불공정 관행이 개재되기 쉽고 따라서 각국의 경쟁법은 이를 규제하고 있다.

프랜차이즈 계약은 이용자가 설정자의 영업 표지를 이용하고 자신의 영업 활동과 관련하여 설정자로부터 지도·통제를 받으며 이에 대한 일정한 대가를 지급할 것을 약정하는 계약이다.

이러한 계약에 있어서는 자신의 상표나 상호를 상대방에게 이용하게 하기 때문에 그에 대한 일반인들의 신뢰가 저하되지 않도록 하기 위하여 일정한 기준과 사양을 설정하고 그 준수를 위하여 여러 가지 통제력을 행사한다.

이러한 대리점 계약이나 프랜차이즈계약도 라이선스계약과 마찬가지로 대개 선진국의 다국적기업과 개발도상국기업간에 체결되기 때문에 불공정한 내용으로 되는 경우가 많다.

그러나 아직까지 이 분야에 관하여 국제적인 수준에서의 통일 규범을 마련하고 있지는 못하다. 다만 국제상사 대리계약의 통일에 관하여는



1983년 UN조약이 체결되어 있고, 프랜차이즈에 관하여는 EU의 1988년 독점금지법적용의 포괄 면제(block exemption)에 관한 규칙이 제정되어 있는 정도이다.

국제라이선스계약은 특허 노하우 등 기술도입을 위한 계약인데, 기술 공여자측이 우월한 입장을 바탕으로 하여 그란트백조항(Grantback:개량기술양도의무), 불가쟁조항등 불공정한 조항을 삽입하는 경우가 많다. 이러한 국제라이선스 계약에 대하여는 현재 WTO의 무역관련 지적재산권협정(TRIPs)에서 일부 조항을 두고 있기는 하나 아직 국제적으로 합의된 기준이 마련되어 있지는 않다.

## 경쟁법의 역외적용 마찰과 그 해소 방안

### 1. 역외적용 마찰

위에서 설명한 바와 같이 기업활동이 국경을 넘어 행해지는 경우가 거의 대부분인 오늘날에 있어서는 자국시장에서의 경쟁여건이 자국 영역 밖에서 이루어진 기업간의 담합행위 등에 의해 왜곡되는 사태가 빈번하게 발생한다. 그러나 이를 규제할 국제적인 경쟁법(독점금지법)이 없기 때문에 피해를 입은 국가는 상대국에 요청하여 규제를 하게 하는 것이 고작이다.

그러나 대부분 이러한 협조를 구하는 것이 대단히 어렵거나 불가능한 경우가 많다. 이에 따라 부득이 자국 경쟁법을 자국의 주권이 미치는 영역밖으로 확장 적용하여 규제하지 않으면 효과적인 대처가 어려워지게 된다.

이를 경쟁법의 역외적용(extraterritorial application)이라고 하며 이 중에서도 가장 문제되는 것이 외국기업의 외국에서의 행위에 대해 적용하는 경우이다. 가령 어떤 국가의 시장구조

가 계열기업간의 수직적 카르텔에 의해 폐쇄적으로 되어 있어 그 국가의 시장진출을 저해하는 경우에 수출국이 자국의 독점금지법을 적용하여 규제하는 경우가 그 전형적인 예에 해당한다.

이때 상대국의 입장에서는 당연히 주권 침해라는 반발을 제기하게 된다. 이에 따라 자국법을 자국의 주권이 미치는 범위를 넘어 확장하고자 하는 역외적용에 있어서는 어떠한 기준에 의하여 이를 인정할 것이다.

또 상대국과의 충돌 문제는 어떻게 조절할 것인가 하는 점이 국제통상에 있어서 중요한 현안으로 떠오르고 있다. 특히 가장 적극적으로 역외적용을 구사하고 있는 미국은 이와 관련하여 많은 국가와 마찰을 겪어왔는데 초기에는 영국과 그리고 현재로는 일본과 심한 대립을 보이고 있고 앞으로 한국도 그 대상에 포함될 것으로 보인다. 영국은 미국법의 역외적용을 차단하기 위하여 무역이익보호법(Protection of Trading Interest Act, 1980)이라는 대항입법까지 제정한다 바 있다.

이에 따라 각국은 상대국의 주권을 최대한 보장한다는 국제예양(國際禮讓)의 원칙 하에 역외적용을 둘러싼 마찰을 완화하려고 노력하고 있다. 그러나 자국시장에 대한 경쟁제한 효과가 현저한 행위에 대하여는 국제예양에 의한 고려를 하더라도 부득이 역외적용을 하는 경우가 많기 때문에 이에 반발하는 외국과의 마찰은 여전히 존재하게 된다.

결국 문제의 해결은 모든 국가의 경쟁법을 조화시키든지 아니면 역외 적용을 위한 협력 협정을 체결하는 방법밖에는 없다고 하겠다.

## 2 미국의 역외적용과 한국

현재까지 한국기업에 대해 미국 법무부나 연

방거래위원회(FTC)가 독금법을 역외적용한 사례는 없으나 미국기업들에 의한 독금법위반 소송례는 여러 건이 있다. 최근 미국 연방항소법원이 내린 Go-Video 판결(Go-Video, Inc. v. Akai Electric Co., 885 F. 2d. 1406(9th Cir.1989)은 한국기업들의 한국내 행위와 관련하여 미국 독금법상의 3배 배상청구에 관련된 사안으로서 역외적용과 관련하여 우리에게는 매우 중요한 의미를 지닌다고 하겠다.

二重테크 VCR(VCR-2) 제조 특허를 보유한 미국의 Go-Video사는 1987년에 한국과 일본의 16개 전자제품제조사 등 28개 피고들이 自社の VCR-2의 판매를 막으려고 공모함으로써 서면법 제1조를 위반하였다고 아리조나 지방법원에 소송을 제기하였다.

Go-Video사는 피고들이 한 대의 VCR에 두 개의 VCR이 들어 있어 고품질의 복사본을 양산하는 VCR-2가 영화판권을 침해할 가능성이 크다는 이유를 내세워 VCR-2의 제조를 방해하려 했다고 주장하였다.

이 사건은 결국 양측의 화해로 종결되었는데 Go-Video측은 복사 방지 코드가 내장된 회로를 VCR-2에 장착하기로 하고, 피고측인 삼성전자는 원고의 지정규격에 따라 한국내에서 VCR-2를 제조하고 원고에게 기술을 라이선스하며 자사 이름으로 판매할 때는 로얄티를 지급하기로 하였다(신광식·유진수·정상조·정경택·윤세리·황보운, 「경쟁정책의 국제적협력방안」, (95. 4), 43면 이하).

이 사건에서 미국 제 9 항소법원은, 독금법위반 소송의 원고는, 외국 피고가 소송이 제기된 법원의 관할 구역과 어떠한 연결점을 가졌는가에 관계없이 미국 전체와 '최소한의 접촉(minimum contacts)'을 가지고 있는 한 어떠한 연방법원에도 제소할 수 있다고 판시하고 있다.

이는 독점법의 역외적용에 있어서 미국기업은 자신에게 가장 유리한 법원을 골라 제소할 수 있음을 의미하는 것으로서 배심재판제도와 함께 외국기업에 대한 큰 위협이 되고 있다.

### 3. 한·미간 경쟁법 집행 협력

미국은 1994년에 국제반독점지원법(IAEAA)을 제정하고, 이 법에 따라 독일, 호주 등과 이미 교환하였던 독점금지법 집행 협력에 관한 양해각서를 국제협정으로 승격시켰다.

그리고 한국이나 일본 등과도 유사한 협정의 체결을 원하고 있다. 이 협정은 경쟁정책당국들간의 의견 교환이나 상호 통보 등을 통해 독점법의 역외적용에 관한 마찰을 해소하고 상호 조사협력과 정보 제공 등 협력을 도모하기 위한 것이다.

관련 전문가들의 분석에 의하면, 미국과의 협정체결에 있어서 우리에게 가장 큰 부담으로 예상되는 것은 협정체결 자체가 미국이 주장해 온 '효과 이론'을 인정하는 것일 뿐아니라 미국의 한국 기업에 대한 역외적용을 확대시키는 계기가 될 수 있다는 점이다.

만일 협정이 체결되면 미국 법무부나 연방거래위원회는 한국무역협회나 상공회의소 등 관련 기관으로부터 한국 기업에 대한 정보를 제공받을 수 있게 됨으로써 증거 확보를 통한 역외적용이 용이하게 될 것이라는 우려가 크다.

이에 따라 역외적용에 관한 국내적인 준비가 미비한 현재로서는 미국과의 협정 체결은 바람직스럽지 않고 대신 양해각서 교환 정도의 협력을 해 나갈 것을 제시하고 있다.

## 무역과 경쟁규제의 연계 동향

### 1. 국제 기구의 동향

각국간 경쟁법의 차이에서 야기되는 마찰은 경쟁법의 역외적용을 위한 상호 협조라는 방식에 의하여서도 그 해결책이 모색되고 있지만 이에 경쟁제한 관행에 적용될 국제경쟁규범을 마련하는 방안이 보다 바람직하다고 하겠다.

이렇게 함으로써 각국간의 경쟁법 차이에서 오는 마찰을 원천적으로 해소할 수 있을 뿐 아니라 나아가 국제적인 차원에서 활동하는 다국적기업의 경쟁제한 관행에 효율적으로 대처할 수 있기 때문이다.

그러나 통상법과는 달리 경쟁법은 각국 경제정책의 핵심을 이루고 있을 뿐 아니라 경제 구조의 상이에 따라 이를 전체적으로 통일하는 것은 현재로서는 사실상 불가능하다고 하겠다. 이에 따라 국제경쟁규범에 대한 다자간 논의도 기존규범에 산재하고 있는 경쟁 관련 규범을 추출하고 이를 바탕으로 하여 공통적인 규범을 찾아가는 정도로 제한적일 수밖에 없다. 경쟁규범을 국제적으로 조화시키려는 노력은 WTO와 UNCTAD 그리고 OECD에 의하여 각각 다른 배경에서 추진되고 있다고 함은 앞에서 설명한 바 있다.

### 2. 덤핑과 경쟁규제의 통합 논의

무역과 통상의 연계와 관련하여 논의되는 사항중에서도 현재 가장 활발한 진전을 보이고 있는 것이 반덤핑규제와 경쟁규제의 통합이다. 덤핑은 국제무역에 있어 뿐 아니라 독점금지법에서도 대표적인 불공정거래 행위의 하나로서 규제를 받고 있다.

그러나 가격 차별 행위라는 점에서는 동일한 덤핑행위에 대한 규제에 있어서 반덤핑법(통상법)과 경쟁법은 덤핑 인정 요건을 서로 달리하고 있다. 즉 경쟁법에서는 덤핑이 되기 위하여 약탈적 가격차별 행위(predatory price discrimination), 즉 경쟁 상대방을 시장에서 몰아내고 독점적인 지위를 획득하기 위한 원가 이

하의 판매가 있어야 함에 비해 통상법에서는 국내 판매 가격 이하로 수출하지만 하면 약탈적 목적이 있었는가에 관계없이 바로 덤핑 행위가 성립하게 된다.

가령 생산 원가가 90인 어떤 상품을 국내에서는 110으로 판매하고, 수출은 100으로 판매하게 되면 반덤핑법상으로는 덤핑이 되지만 경쟁법상으로는 불공정거래 행위에 해당되지 않는 차이가 있게 된다.

이와 같이 동일한 덤핑에 대해 수입과 국내 생산의 경우를 차별적으로 취급하는 것은 GATT/WTO의 기본 정신인 내국민 우대 원칙에 어긋난다고 하겠다. 그럼에도 불구하고 반덤핑법이 이러한 규제를 하는 것은, 어떤 저가(低價) 수입으로 인해 국내시장에서의 경쟁 조건이 왜곡되었는가를 하는 관점보다는 국내산업에 대한 피해를 구제한다는 산업정책적 관점에 입각하고 있기 때문이다.

따라서 선진국들의 빈번한 덤핑규제의 대상이 되어 온 개도국들을 중심으로 하여, 반덤핑법을 경쟁법에 통합시켜 동일한 원리에 의해 규제해야 한다는 주장이 강하게 제기되어 왔고, OECD와 APEC에서는 현재 이 문제를 경쟁법의 국제적 조화 논의와 함께 연구 검토하고 있다. 만일 반덤핑법과 경쟁법의 통합이 이루어지면 덤핑 규제의 남용은 상당 부분 감소될 것으로 보여진다.

## 어떻게 대응할 것인가?

이상에서 무역거래와 독점금지법의 연계에 관련된 여러 측면과 한국에게 미칠 영향 등을 살펴보았다. UR 이후 국제사회는 경제적인 국경이 사라진 소위 borderless economy의 시대로 접어들고 있다. 이러한 개방화의 시대에는 기업들은 국제시장에서는 물론 국내시장에서도 홈그라운드(Home Ground)의 이점이 사라져 그야말로 품질과 가격에 의해서만 경쟁을 해야 하는 시대가 도래하고 있다.

특히 경쟁기준에 있어서 국내 기준보다 훨씬

엄격한 국제경쟁규범이 형성되어 이를 무역과 연계시키려는 움직임이 가시화되고 미국의 독점금지법의 역외적용이 이루어지게 되면 지금보다도 어려움은 가중될 것으로 우려된다.

따라서 무엇보다도 시급한 것은 국내의 독과점적 시장구조를 시급히 경쟁체제로 전환시키고 경쟁을 제약하던 각종 비합리적인 요소들을 과감하게 제거해야 할 것이다. 또 기업들도 정부의 각종 보호에 안주하던 안일한 태도를 버리고 끊임없는 기술개발과 경영혁신을 통해 경쟁력을 배양해 나가야 할 것이다.

이를 위해서는 행정규제 위주로 되어있는 현행의 독점금지법은 사적 구제수단(私的 救濟手段)으로서의 성격이 강화되어야 하리라고 본다. 즉 현행독점 금지법은 경쟁제한적인 행위에 대한 공정거래위원회의 시정조치나 과징금의 부과가 중심적인 구제수단으로 되어 있고, 피해 당사자에 의한 손해배상청구는 부차적인 구제수단으로서 그 행사에는 일정한 제약이 따르고 있다.

더 나아가 독점금지법은 여러 산업정책적인 관점에서 이른바 '법령에 의한 경쟁제한 행위'에 대한 광범위한 적용 예외를 허용하고 있다. 따라서 국제화 시대에 경쟁법의 중요성을 감안한다면 현행의 행정규제 중심에서 당사자 구제 중심의 체제로 전환되어야 할 것이며 금융, 통신, 지적재산권 등 적용예외 분야에 대한 구체적인 기준도 제시되어야 할 것이다.

경쟁라운드에 대비한 이러한 법제적인 준비와 함께 WTO나 OECD가 주도하는 국제적인 무역·경쟁 논의에도 적극적으로 참여하여 한국의 입장을 반영시키도록 적극적으로 노력해야 할 것이다. 나아가 민간 업계차원에서도 무역과 경쟁의 연계가 미칠 파장을 다각적으로 분석하고 그 대비책을 서둘러야 할 것이다. 그러나 유감스럽게도 현재 우리 기업가들, 특히 최고 경영층들은 경쟁라운드의 심각성을 제대로 인식하지 못하고 있는 것 같이 보인다. ■