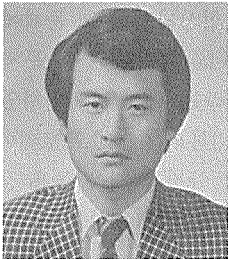


美 콜럼비아大學, 通商法 研修를 다녀와서



崔 英 勳
本會 國際部 美洲課長

'70년대가 輸出·마케팅의 시대였다면 '80년대 특히 후반부는 雙務貿易, 通商의 時代라 부를 수 있을 만큼 최근 들어 通商問題는 우리경제의 지속적 성장에 관련이 되고 있는 주요 현안이 되고 있다.

이와 아울러 國際通商의 올바른 이해와 통상전문가의 양성문제도 그 중요성을 더하고 있는 시점에 있다.

이와 같은 인식하에 筆者는 美國 콜럼비아大學에서 年例的으로 실시하고 있는 通商法 研修에 참가하였다.

이번 연수가 美國의 一般法 體系研究, 通商法 分析 등 주요 사항들을 현지에서 접할 수 있는 유익한 기회였던 바 본란을 빌어 몇 자 적고자 한다.

콜럼비아大 소개

이번 研修는 '88. 9월초부터 12월 중순까지 美 콜럼비아 法大에서 실시되었다.

콜럼비아大는 뉴욕市 맨하탄 옆 타운에 위치한 아이버리그의 하나인 세계 유수의 명문으로 130년의 역사를 갖고 있다.

지난 가을 「US뉴스 & 월드리포트」지가 미국내 종합대학을 상대로 학생들의 실력, 교수진 수준 및 학생 1인당 교육예산, 교육프로그램에 동원되는 자원, 학생들의 졸업률 등을 기초로한 조사에 따르면 全美國内 종합대학중 8위를 차지하였다.

특히 이번 연수를 주관한 법과대학은 하버드, 예일과 함께 수위를 다투는 명성과 전통을 자랑하고 있다.

작은 지구촌, International House

금번 연수단은 총21명으로 商工部, 經濟企劃院, 韓國貿易協會, 大韓貿易振興公社, 全國經濟人聯合會, 大檢察廳, 本會 등 정부 및 단체와 三星物產(株), 럭키金星商事(株), (株)大宇, (株)SKK의 민간업체에서 선발되었고 在美中 연수생 대부분이 대학에서 걸어서 15분 거리에 있는 인터내셔널 하우스(Int'l House)에서 숙식을 하였다.

이곳은 세계 100여개국에서 모인 젊은이들이 함

編輯者 註: 本稿는 더욱 더 惡化되고 있는 對外 通商關係의 원활한 協商을 위한 일환으로 지난 '88年 9月부터 12月까지 政府關聯機關, 團體 및 業體 關係者 21名으로 구성된 研修團이 美國 콜럼비아大學에서 通商法 研修를 받았다.

이에 本會 國際部 崔英勳 美洲課長의 研修記를 掲載하오니 業體 여러분의 一讀을 권합니다.

게 생활하는 World community로 콜럼비아대를 비롯하여 뉴욕에 소재한 맨하탄 音大, 줄리아드 音大, 뉴욕州立大 등을 유학하는 학생들이 주류를 이루고 있으며 물가가 비싼 뉴욕에서 비교적 저렴한 가격으로 지낼 수 있어 세계의 많은 학생들이 대기하고 있는 것으로 알려졌다.

1人 1室 기준으로 책상 하나, 침대 하나, 소형 옷장 하나 등 협소한 공간에 매우 실망을 느꼈으나 점차 적응되면서는 그래도 혼자만의 공간이기에 판 곳에 갔다가도 돌아오면 편안함을 느끼게 되었다.

머무르는 동안 인상적인 것은 I-House에서 많은 좋은 프로그램, 예를 들면 클래식 콘서트, 외부인사 초청강좌, 커뮤니티 워크 앤드, 볼룸 댄스, 보스턴 트릴 등을 주선하여 자칫 단조로움에 빠지기 쉬운 외국에서는 학생들에게 다양하고 유익한 기회를 제공해 주고 학생들의 참여도도 매우 높았다. 사정의 차이는 있겠으나 우리나라 대학 기숙사나 연수기관 등에서도 한번 고려해 볼 만한 프로그램들이 아닌가 생각된다.

美国 大学教育의 단면을 보다.

「Korean Legal Studies Program」이라 불리는 이번 연수교육의 특징은 한국연수생을 위한 교과 과목과 연수생들이 택한 과목별로 콜럼비아 法大의 일반학생들과 함께 수강한 정규과목 교육의 2가지로 나누어 처음으로 실시되었다는 것이다.

우리끼리 하는 수업은 못 알아들을 때나, 질문이 있을때 언제라도 할 수 있고, 비교적 이해하기 좋게 강의를 하여 어느 정도 따라 갈 수 있었으나 일반학생과 함께 듣는 정규강의 시간은 하루에 Reading Assignment가 보통 80~90page에 달하여 예습을 하지 않고는 강의내용 파악에 애로가 상당하며 예습을 했다고 해도 주의를 집중하여 듣지 않으면 단편적으로는 이해가 된다 해도 전반적 내용 파악에는 역시 힘들다는 것이다.

따라서 대학측에서는 우리 프로그램을 위하여 특별히 Tutor 제도를 택하여 그룹별로 한명의 Tutor가 1주 4시간씩 예습과 복습, 그리고 이해가 미

흡한 부분의 보충 설명 시간을 가져 많은 도움을 주었다.

筆者는 通商関聯 과목과 아울러 美特許法을 택하였는데 이 과목의 Tutor인 Miss Morry의 열성과 진지한 면학자세에 대하여 매우 깊은 감명을 받았다.

또한 부러웠던 것은 미국의 교수나 학생 모두가 강의 준비나 수업에 성실하게 임한다는 것이며, 매일의 일상중 대부분의 시간을 공부에 쏟는다는 것이다. 공부의 양이나 이에 기울이는 열성, 시간 등이 우리 현실과는 매우 큰 차이가 난다는 사실을 인정 하지 않을 수 없었다.

수업중 어느 과목은 2~3명의 교수가 동시에 들어와 교수와 교수간, 교수와 학생 사이에 끊임없이 전개되는 질문과 토론 등은 「하바드 대학의 공부벌레」에 나오는 킹스필드 교수의 수업광경이 영화만이 아니었구나 하는 사실을 실감케 되었다.

대학을 졸업한지 십수년이 지난 시기에 모국어가 아닌 수업을 이해한다는 것은 쉬운 일이 아니었으며, 미국 대학생활을 언급하기에는 짧은 시간이었으나 미국 대학교육과 대학생활의 단면을 보고, 체험하면서 부러움과 함께 많은 것을 생각하게 해주었다.

여기서 잠깐 이번 研修時 교과과정에 들어있는 과목을 소개하면 美国 憲法, 労働法, 契約法, 特許法, 著作權法, 通商法, 國際貿易法, 商事仲裁法 등이었으며, 綜合貿易法, GATT 등의 과목은 세계은행이나 Law Firm에 근무하는 초빙강사들로부터 현실감 있는 강의를 들을 수 있었다. 미국 대학에서는 정규 과목 외에 수시로 세미나가 개최되는데 우리 일행도 학내의 通商세미나에 참석하는 기회가 있어 유익한 시간이 되었다.

콜럼비아 法大에서의 교육이 끝나고 연수단 일행은 미국 정치의 심장부라 할 수 있는 수도 워싱턴 D.C를 방문할 기회가 있었는데 여기서 우리는 美商務省, 國際貿易委員會(ITC), 貿易代表部(USTR) 등의 通商関聯機關을 방문, 對韓 통상담당 실무 책임자들과의 토론, ITC청문회 방청 등의 귀중한 기회도 가질 수 있었다.

通商問題를 보는 미국의 시각

여러 곳의 많은 전문가들이 지적하였듯이 貿易赤字에 財政赤字까지 안고 있는 美國經濟는 현재 매우 심각한 국면을 맞고 있는 것이 사실로 느껴졌다.

한때 世界經濟를 주도하였던 미국은 적어도 경제 부문에서의 首位자리는 日本이나 기타 제국에 넘겨주어야 할만큼 경제구조나 지표는 매우 취약한 징후를 보이고 있다.

筆者가 만나본 통상관련 인사들의 공통된 견해는 미국경제가 특히 해외부문에서 위기를 맞고 있다는 것이며, 이제 여유있고 풍부했던 '60년대, '70년대의 미국은 다시 오기 어려우며 정책입안자들도 이를 인식, 하루속히 치유하기 위하여 서두른다는 것이다.

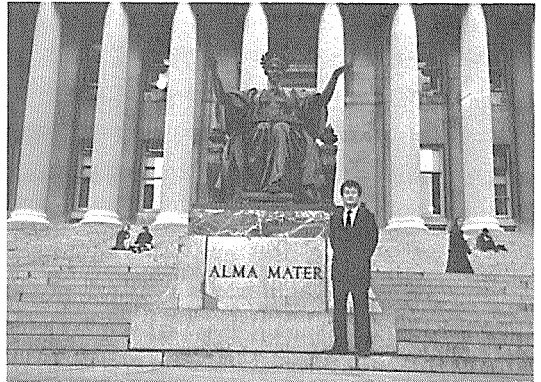
그러나 筆者가 보기에는 정책담당자나 무역 관련 인사들이 느끼는 이 위기감이 아직은 미국국민 주변에 까지 확산되고 있지는 않다는 것이며, 대다수의 사람들이 오늘 당장 자신의 日常과는 동떨어진 것으로 여기고 있지않나 하는 것이다.

따라서 미국 통상정책 담당자들은 産業構造調整, 對外貿易에 대한 인식제고와 이를 위한 정책적 뒷받침, 기업의 생산성 향상 등 근본적이며 원칙적인 사항에 대한 省察보다는 외국 수출업체에 대한 提訴 증가, 시장개방 압력증대, 외국통화 절상요구 등 保護貿易主義의 강화로 단시일에 국가경제를 회복하려는 자국이익 지상주의의 경향을 보이고 있다고 생각된다.

따라서 貿易協商에도 多者間 해결방식에서 雙務的, 互惠的 방식에 의한 대등한 입장에서의 협상과 시장 개방을 요구하고 있는 것이다.

특히 韓國에 대하여는 작고 가난한 美國의 원조와 국방지원으로 겨우 지탱해 오는 나라라는 것이 일반적 인식이었었는데 어느 새 이 나라가 갑자기 성장, 1년에 수만대의 자동차, 전자제품 등이 美國市場으로 밀려 들어오고, 日本에 이어 半導體 등 尖端産業에서도 나날이 커가고 있는 모습에서 그들은 확실히 충격과 놀라움으로 받아들이고 있었다.

그들의 의식 저변에는 日本에게 당한 여파가 가지지 않은 상태에서 올림픽까지 성공적으로 개최,



수행한 韓國에 대하여 일말의 두려움마저도 느끼며 더 이상의 韓國經濟의 대외팽창을 좌시하지 않겠다는 태도였다.

對美통상과 우리의 課題

서두에서 언급하였듯이 '80년대 초반까지만 하더라도 通商摩擦이라는 개념조차 정립되지 못했고, 또한 크게 이슈화 되지도 않았는데 요즈음에는 신문이나 방송에서 거의 매일같이 어떤 제품이 提訴되었고, 어느 나라와의 通商會談이 열리게 되었다는 소식을 듣고 보게 되었다.

이제 우리 경제의 量的 증가에 따라 通商問題는 넘어야 할 국가적 과제가 되고 있다.

특히 對美 무역적 측면에서 고찰해 볼 때, 貿易·財政赤字를 줄이기 위한 보호주의적 경향은 더욱 강화될 것이고 전통적으로, 구조적으로 對外貿易에 의존할 수 없는 우리의 대내외적 상황으로 볼 때 韓·美 通商問題는 계속해서 兩國間의 현안문제로 더욱 그 深度를 더할 것이다.

電子部門에 국한시켜 보더라도 컬러 TV, 브라운관 등은 매년 연례신사로 덤핑 마진율을 발표, 이에 적용을 받고 있으며, 半導體, 電話機, 通信部門 등에서도 337조 提訴, 開放壓力 등이 더욱 거세질 것으로 보인다.

요사이 동구권이다, 蘇聯, 中國이다 하여 새로운 시장에서의 도전과 모색이 활발히 이루어지고 있다. 이것은 이데올로기의 시대가 퇴조하고, 국가이익이

우선하는 시대조류에 따르는 현상이기도 하지만 通商摩擦을 피하여 새로운 시장을 개척, 활로를 찾으려는 기업의 입장에서 당연한 시도라 하겠다.

그러나 美国은 여전히 우리의 제일의 貿易相対國이며 앞으로도 상당기간 교역증대가 이루어질 국가로 남을 것이다. 경제규모, 국토의 크기, 구매력으로 볼 때도 미국 시장의 중요성을 간과할 수는 없다 하겠다.

미국이 비록 1개국이나 실제로는 50개국과의 교역이라 할 정도로 우리 경제가 차지하는 비중은 매우 핵심적이라 하겠다.

그러면 이 중요한 사상을 잃지 않고, 계속 활용하기 위한 방안 즉 對美通商을 대처하는 우리의 입장과 자세는 어떠해야 하는가?

이에 대하여는 신문지상이나 각종 세미나 등을 통하여 좋은 의견들이 개진된 것으로 알고 있으며 筆者는 본란을 빌어 흔히 간과되기 쉬운 몇가지 점에 대하여만 언급코자 한다.

첫째로 通商 마인드의 확산과 인식의 전환이라 하겠다. 최근들어 외국으로부터의 각종 貿易壓力으로 近年에 비하여는 크게 달라졌으나 아직도 通商의 중요성에 대한 올바른 인식이 국민경제적 관점에서 볼 때는 미흡한 감이 있는 것으로 보인다.

지금의 현실은 하나의 사안이라 하더라도 산업간, 계층간의 처한 입장에 따라 보는 시각의 차이로 총체적 콘센서스를 이룩해 내는데 어려움이 있으며 이는 政府의 對外協商에도 많은 부담으로 작용하는 것 같다.

국가경제의 지속적 성장과 해외 시장의 견실화를 위해서 끊임없는 內的 의견조정과 상호 이해증진 노력을 부단하게 기울여야 할 것으로 본다.

두번째는 부단하고도 다양한 홍보노력을 기울여야 되겠다는 것이다.

일상의 생활에서 만나본 美國人中에는 놀랍게도 韓國을 잘 모르고 있거나 알고 있어도 6.25 이후의 황폐된 모습을 기억하는 사람들이 많다는 것이다.

올림픽의 유치와 성공적 연수가 한국의 이미지 제고에 크게 기여한 바가 사실이나 아직도 한국, 한국경제의 실체를 아는 미국인은 소수에 불과하다는

것이다.

따라서 그들은 게파르트식의 일방적 캠페인에 쉽게 흔들리게 되며 균중심리적 여론형성에 편승, 마치 한국이 不公正貿易과 通商摩擦의 선두인 것으로 잘못 알고 있다는 것이다.

우리는 주지하듯이 최근들어 關稅引下, 市場開放措置, 協商에 의한 통상현안 해결 등 진지한 자세로 임하고 있으나 우리의 이러한 노력과 실상이 제대로 알려지고 있지 못하다는 것이다.

더구나, 현재의 시점은 부시의 새 行政府가 들어서고 新綜合貿易法의 시행으로 不公正貿易과 관련하여 USTR(미무역대표부)는 1,2월중 우선대상국(priority country)을 선정, 의회에 보고하게 되어 있으며, 우선국가로 선정되면 대통령은 즉각 국가차원의 通商協商을 개시하여야 하는 매우 중요한 시기이다.

이에 정부는 정부차원에서, 단체나 기업은 각기 미국의 通商關聯團體, 企業을 상대로 꾸준하고도 다양하며 포괄적인 홍보활동을 전개해야 할 것이다.

이와 아울러 중·소도시의 상공인, 일반소비자를 겨냥한 조용하고도 치밀한 홍보를 위하여 지혜를 모아야 하겠다.

마지막으로 通商專門要員의 양성에 관심과 노력이 경주되어야 한다는 것이다.

이번 연수교육도 이러한 취지에 입각한 것이기는 하나 보다 많은 통상담당자들이 보다 다양한 지역과 기관에서 계속적으로 교육을 받아 외국의 통상제도, 현실을 이해하며 외국어 실력 증진, 협상기술 등의 연마를 통하여 이미 전문화된 지식과 능력을 구비한 외국의 협상 파트너들과의 현안 논의시 유리한 입장으로 유도할 수 있는 자질을 키워야 할 것이다.

그러기 위해서는 經濟的·時間的인 기타 여러가지 문제가 뒤따르나 그렇다고 결코 포기할 수도, 또 포기해서도 안되는 중요한 사항이라 하겠다.

끝으로 筆者한테 이번 研修教育의 기회를 주신 本會 會員業體와 任員들께 진심으로 감사드리며 本稿가 韓·美 電子通商 현안 이해에 조금이라도 도움이 되었으면 하는 마음으로 이 글을 맺는다.