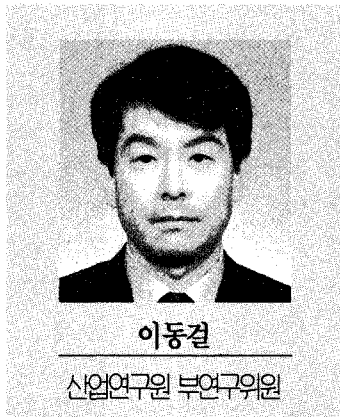


# 병행수입 제도의 내용과 바람직한 운영 방안

금년 11월 1일부터 우리나라에도 병행수입 제도가 정식으로 도입되어 수입 상품에 대한 가격 파괴가 본격화될 전망이다. 지난 6월 초, 국내에서는 처음으로 「프라이스클럽」과 「리바이스 코리아사」 사이에 야기된 병행수입 분쟁은 이로써 일단락이 지어졌다.

국내의 창고형 대형 디스카운트 판매점인 프라이스클럽은 지난 6월, 기술제휴 업체인 미국의 「프라이스 코스트코사」로부터 다량의 리바이스 청바지를 수입하였다. 이에 대하여 미국내 리바이스 상표권자인 「레비스트라우스사」의 한국 현지법인으로서 리바이스 상표의 한국내 전용 사용권자로 등록되어 있는 「리바이스 코리아사」가 상표권 침해를 이유로 세관에 이의 통관 보류를 요청하였다.

세관은 「리바이스 코리아사」가 동 상표의 국내 전용 사용권자로 특허청에 등록되어 있음을 이유로 「리바이스 코리아사」의 요청을 받아 들여 「프라이스클럽」의 수입 청바지 통관을 보류하였었다. 그동안 이와 같이 병



이동걸

산업연구원 부연구위원

행수입과 관련하여 수입통관이 보류 중이었던 상품은 리바이스 청바지를 포함하여 완구, 골프채 등 모두 10개 상표 14건에 달했었는데(95년 8월말 현재), 병행수입에 관한 정부의 허용 기준이 결정됨에 따라서 이들 상품 대부분의 수입 통관이 곧 허용될 것으로 예상된다.

## 병행수입은 복수 채널에 의한 수입

아직도 일반인에게는 생소한 병행수입이라는 용어는 복수 채널에 의해서 동일 상표품이 동시에 병행하여 수입되는 현상을 일

컸는다. 보다 정확히 말하면, 한편에서는 수입 총대리점 또는 상품권 전용 사용권자에 의해서 외국 상품이 수입되고, 다른 한편에서는 동일 상표품이 이들의 허락없이 제3자에 의해서 다른 유통경로로 동시에 병행하여 수입되어 이들 양자에 의해서 판매되는 동일 상표품이 국내 유통시장에서 경쟁하는 현상을 말한다.

여기서 병행 수입품은 상표권의 원소유자, 또는 원소유자의 허락을 받은 제조업자로부터 나온 제품으로서 적법한 상표를 부착한 진정상품(眞正商品)이고 적법한 통관절차를 밟아 수입된 제품이다. 따라서 모조품, 불법복제품, 밀수품과 같이 암시장에서 거래되는 제품과는 다르다. 암시장에서 거래되는 이러한 제품은 병행수입품과는 전혀 무관한 제품으로서 당연히 현행법에 저촉되는 불법 제품이다.

## 병행수입 허용 기준의 내용

그러면 병행수입이 허용될 경우에 국내에 등록된 외국 상표의 전용 사용권을 어느 정도까지

보호하여야 하는가 하는 문제가 발생하게 된다. 상표법은 상표권자 또는 그 전용 사용권자에 대해서 지정 상품에 관하여 그 등록상표를 사용할 독점적 권리를 인정함으로써 등록상표를 보호하고 있다.

반면에 병행수입의 허용은 상표권자 또는 그 전용 사용권자의 허락없이 제3자가 동일 상표품을 수입할 수 있다는 것을 의미하기 때문에 상표권자의 독점적 권리를 침해한다고 해석될 수도 있다. 그러나 상표권의 등록에 의한 독점적 수입권의 부여는 독점적 이윤의 기회를 보장하는 부작용도 있다. 지난 7월, 한국소비자보호원이 20개 수입 소비재 가격을 조사한 결과 이들의 평균 유통 마진은 170%로서 동종 국산품 평균 유통 마진의 3.6배에 달하는 것으로 밝혀졌다.

이에 정부에서는 상표권도 보호하면서 독점의 폐해를 최소화한다는 균형잡힌 목적을 달성하기 위하여 병행수입에 대한 합리적 허용기준을 확정하여 실시키로 하였다. 동일 상표의 수입 상품간에 경쟁을 촉진함으로써 가격 안정을 도모하고 또 소비자의 후생도 증진한다는 목표가 이루어 질 수 있도록 일정한 기준을 설정하여 병행수입을 허용키로 결정한 것이다. 그 허용 기준을 보면 다음과 같다.

우선 상표권자 또는 상표의 전용 사용권자 허락 없이 제3자가 동일 상표품을 병행수입할 수

있는 경우는 다음과 같다.

첫째, 국내의 상표권자가 동일인이거나 계열회사 관계 등 자본적 유대 관계가 있는 경우, 둘째, 국내의 상표권자가 자본적 유대 관계는 없으나 수입대리점 관계에 있는 경우, 셋째, 외국의 상표권자와 자본적 유대 관계 또는 수입대리점 관계에 있는 국내 상표권자가 전용 사용권을 설정한 경우. 다시 말하면, 국내의 상표권자가 그 상표에 대한 경제적 이해를 같이 할 경우에는 병행수입이 허용되는 것으로 해석할 수 있다.

그러나 다음의 경우에는 여전히 병행수입이 금지된다. 첫째, 외국상표의 국내 전용 사용권자가 당해 상표 제품을 수입은 하지 않고 국내에서 제조하여 판매만 하는 경우. 둘째, 외국의 상표권자와 자본적 유대 관계 또는 수입대리점 관계가 없거나 또는 그러한 관계가 소멸된 자가 국내 상표권을 양도받은 경우. 즉, 외국의 원상표권자가 그 상표에 대한 국내에서의 권리를 일단 국내 전용 사용권자에게 양도한 후 양자의 경제적 이해가 별개로 취급될 수 있는 경우 병행수입은 여전히 불허되는 것으로 해석할 수 있다.

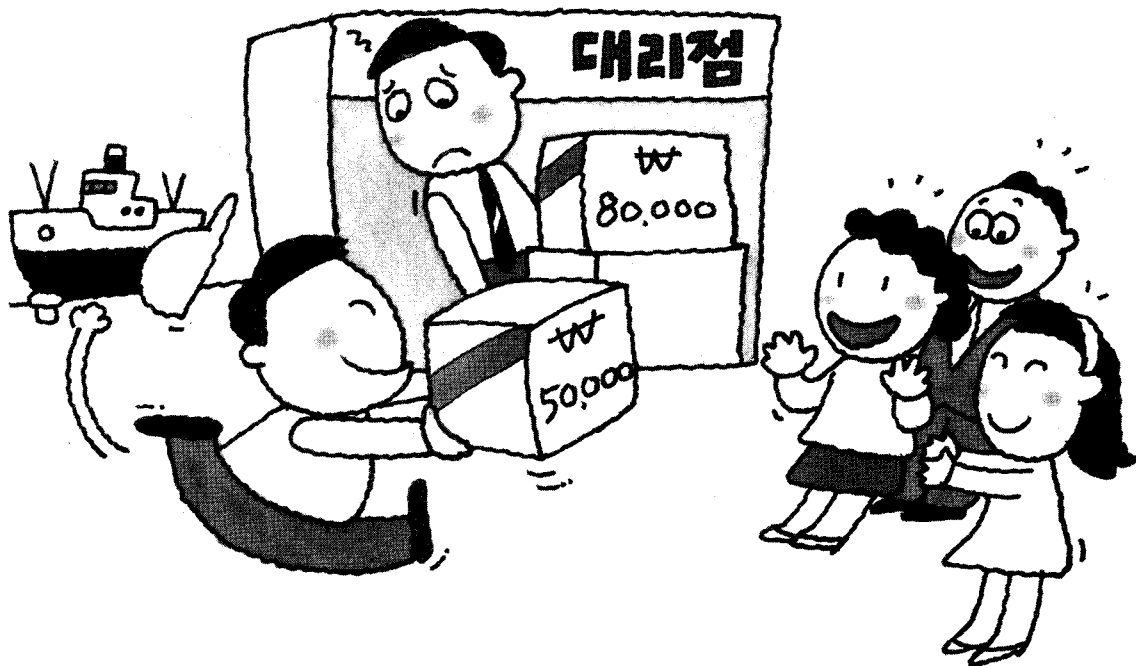
### 병행수입은 수입품의 가격 파괴를 유도

병행수입이 허용될 경우에 얻을 수 있는 가장 큰 혜택은 우선

수입품의 가격 파괴를 들어야 할 것이다. 앞서서도 이미 일부 언급되었지만 수입 소비재의 높은 유통 마진은 당해 상표품의 독점적 수입권에 기인하기 때문에 병행수입을 허용하여 동일 상표품간의 가격 경쟁이 촉진되면 당연히 그 가격은 내려갈 것이다. 병행수입에 따른 가격 하락폭은 품목에 따라서 차이가 나겠지만 심한 경우에는 절반 이하로도 떨어질 것으로 주무당국인 재정경제원은 내다 보고 있다.

논리적인 차원에서 볼 때 병행수입의 실시에 따라서 앞으로 예상되는 가격 하락폭은 국내의 가격 차이가 클수록 더 커질 것이며, 따라서 소비자에게 돌아가는 혜택도 커질 것이다. 국내의 가격 차이가 클수록 병행수입에 의한 가격 하락폭이 클 것이라고 보는 이유는 국내의 가격 차이가 클수록 병행수입이 더 활발하게 이루어질 것이기 때문이다.

동일 상표품간에 국내의 가격 차이가 없다면 병행수입은 이를 금지하는 법이 없다 하더라도 현실적으로 발생하지 않을 것이다. 외국의 원상표권자는 국내의 상표권자, 전용 사용권자 또는 수입대리점에게 직접 제품을 공급하는 반면에 병행수입업자는 외국의 원상표권자가 해외시장에서 이미 유통시킨 제품, 즉 유통 마진이 붙은 제품을 구입하여 수입하기 때문에 정상적인 조건 하에서는 병행수입업자가 가격 면에서 불리하여야 한다.



또 이를 구매하는 소비자의 입장에서 본다 하더라도 가격조건이 비슷한 경우에는 당연히 품질이 보증되는 지정대리점에서 구입하기를 원할 것이다. 이를 뒤집어 말하면 병행수입이 발생한다는 현실은 병행수입 제품이 상표권자의 지정대리점을 통해서 공급되는 제품의 가격보다 상당히 낮다는 것을 의미한다. 그리고 국내의 가격 차이가 클수록 제3자가 병행수입을 할 동기가 더 커질 것이기 때문에 이러한 병행수입 업자로부터의 경쟁은 국내의 가격 차이가 클수록 커지고, 따라서 이로 인한 가격 하락도 커질 것은 당연한 결과이다.

그런데 동일 상표품간에 국내외 가격 격차가 발생하는 주된 이유는 국내시장에서 타브랜드 제품과의 경쟁이 충분히 일어나고 있지 않기 때문이다. 상표권

전용 사용권자 또는 수입대리점에 대해 독점적 수입권이 인정된다 하더라도 당해 브랜드 제품이 동종의 타브랜드 제품과 충분한 경쟁상태에 있다면 독점적 이윤은 존재하기 힘들고, 따라서 국내가격도 국제가격과 비슷한 수준에서 결정될 것이다.

이 경우 병행수입이 발생한 경제적 동기가 없어지게 된다. 물론 국내에서 브랜드간의 경쟁이 가격에 의한 경쟁보다는 비가격 경쟁, 즉 선전·광고, 애프터서비스, 품질 보증 등에 의한 경쟁의 형태를 띠 경우도 있다.

이 경우에는 국내에서의 경쟁이 치열하다 하더라도 비가격 경쟁에 부수되는 추가 비용으로 인하여 국내가격과 국제가격이 상당한 격차를 보일 수도 있으나 병행수입의 활성화는 브랜드내 가격 경쟁을 촉진하고, 이는 다

시 브랜드간의 가격 경쟁을 유발할 것이기 때문에 동종제품 전반에 걸친 가격 인하를 가져오는 효과를 나타낼 가능성이 매우 크다.

### 병행수입은 WTO 체제 하에서의 수입시장 개방 효과를 제고

WTO체제가 금년에 출범함으로써 우리는 이미 수입시장을 개방하고 소위 국경없는 무한경쟁의 시대에 돌입하였다고 흔히들 말한다. 수입시장의 개방으로 소비자들의 후생은 증대되었지만 국내제조업체들은 외국제품과의 경쟁으로 어려움을 겪는 경우도 있을 것이다.

그러나 국제경쟁은 우리나라가 선진국으로 가기 위해서 거쳐야 할 시련이고, 이를 위해서 국내에서의 경쟁도 불가피하다면

이를 활성화하는 것이 장기적으로 바람직하다고 판단된다.

따라서 수입시장 자유화를 상표권이라는 제도적 수단으로 막고 외국의 일부 상표권자에게 국내에서 독점적 이윤을 보장하는 것은 소비자의 후생측면에서나 경쟁의 활성화라는 측면에서 볼 때 시정되어야 할 것이다.

병행수입은 이를 위해서도 필요하다고 하겠다. 병행수입이 허용됨에 따라서 외국의 소비재가 대량으로 수입될 것이라는 우려는 이러한 관점에서 볼 때 병행수입을 반대하는 논리로 이용되어서는 안될 것이다. 수입 증대에 따른 부작용은 무역수지 개선을 위한 수단을 동원하거나 제조업체의 체질개선에 의한 경쟁력 강화로 해결하여야지 특정제품에 대한 독점적 수입권을 보호하는 방법으로 해결되어서는 안될 것이다.

### 유통시장 개방을 앞두고도 병행수입은 필요

수입 시장의 개방에 뒤이어 내년부터는 유통시장도 전면 개방될 예정이다. 다른 어느 부문보다도 취약한 우리나라의 유통업체가 전면 개방시대에 외국의 유통업체와 경쟁에서 살아 남으려면 하루 속히 경쟁력을 갖추어 나가야 할 것이다.

유통업체의 경쟁력은 여러가지 요인에 의해서 결정되겠지만 가장 근본적이고 중요한 것은 전

세계 어디에서든 가장 싼 값에 물품을 구입하고 가장 비용이 적게 드는 방법으로 매장까지 수송하여 가능한 한 가장 작은 마진을 붙여 판매하는 능력이라고 할 수 있을 것이다.

그런데 병행수입은 상표권의 등록에 의한 인위적인 장벽을 제거하고 세계 어디에서든 가장 싼 값에 구입하여 들여 온다는 것을 의미하기 때문에 유통업체의 경쟁력에 있어서는 불가피한 요소로 인식되어야 할 것이다.

병행수입의 활성화로 국내 유통업체간의 경쟁이 촉진되면 물품의 구입, 효율적 유통망 구축, 관리·유지비 인하 등의 측면에서 우리나라 유통업체는 많은 체질 개선이 있을 것으로 기대된다. 더욱이 외국의 대규모 할인 체인점이 국내 진출을 모색하고 있는 현실을 감안할 때 병행수입의 허용은 우리 유통업체에도 새 바람을 불어 넣어 경쟁력 강화에 긍정적 효과를 나타낼 것으로 예상된다.

### 병행수입 허용 기준은 더욱더 확대되어야

병행수입 제도가 우리나라에도 정식으로 도입됨으로써 이제 는 외국 상표권에 의한 독점적 지위의 남용을 상당히 막을 수 있을 것으로 판단된다. 뿐만 아니라 앞에서도 본 바와 같이 국내 제조업체 및 유통업체에 공정경쟁을 활성화하여 이들 부문의

경쟁력 제고에도 도움이 될 것으로 예상된다.

그러나 새로 도입된 병행수입 제도 하에서도 상표권에 대한 정당한 권리를 보호하기 위하여 여전히 병행수입이 금지되는 경우가 있다는 것을 앞에서 지적하였는데, 정당한 권리의 보호라는 취지는 이해가 되지만 이 경우에도 독점적 지위의 남용 또는 이를 방지하기 위한 정부시책의 우회 회피라는 문제가 발생할 수 있다.

따라서 앞으로 정책당국은 이 점을 명심하고 정책 운용에 임해야 할 것으로 생각된다. 병행수입이 금지되는 케이스를 이용하여 독점적 지위가 남용되고 있다던지 또는 독점적 지위의 남용을 방지하기 위한 정부시책을 교묘히 피해 나가기 위하여 기업들이 이를 악용한다는 증거가 나타날 경우에는 병행수입의 허용기준을 더욱 확대할 수 있는 탄력적 운용이 필요하다고 하겠다.

### 상표 라이선스 계약은 독점적 지위를 확보하기 위한 수단으로 이용될 수도

우선 상표 라이선스 계약 등을 통해서 외국상표의 국내 전용사용권자가 당해 상표 제품을 수입은 하지 않고 국내에서 제조·판매만 하는 경우를 보면, 국내기업이 정당한 로열티를 지급하고 상표 사용의 허가를 얻었고 또 생산 및 고용이 국내에서 발

생하기 때문에 이를 병행수입으로부터 보호할 필요가 있다는 점은 인정이 된다.

그러나 상표 라이선스를 외국 상표의 국내 등록보다 우대하여 병행수입으로부터 보호하여 줌으로써 라이선스의 독점적 지위를 보장하여 줄 경우에는 이를 조장하는 효과가 있다. 다시 말하면 국내의 제조업체가 국내 상표의 개발을 통해서 외국 상표에 대항하여 경쟁하기 보다는 외국 상표의 라이선스를 통해서 국내에서 독점적 지위를 누리는 것이 더 유리할 가능성이 있기 때문이다. 물론 외국 상표의 라이선스에 의해서 국내에서 독점적 지위를 확보할 수 있는 정도는 국내 시장에서 브랜드간의 경쟁이 얼마나 심한가에 달려 있다.

그러나 이미 국내시장에서 높은 인지도를 확보한 외국의 유명 브랜드 제품이 병행수입의 허용으로 말미암은 독점적 지위의 상실을 상표 라이선스를 통해서 다시 확보할 수 있는 가능성을 열어 준다고 할 수도 있겠다. 이 경우 우리나라의 브랜드를 개발하여 국제화의 선도 역할을 하여야 할 국내의 대기업들이 독점적 지위에 매료되어 앓다투어 외국 상표의 하수인 역할을 할 가능성도 배제할 수는 없다.

상표법은 “상표를 보호함으로써 상표 사용자의 업무상의 신용 유지를 도모하며, 산업발전에 이바지함과 아울러 수요자의 이익을 보호함을 목적으로” 실시

되고 있다. 그러나 외국 상표의 라이선스 산업에 대해서 병행수입을 불허하여 앞에서 본 바와 같이 외국 상표의 라이선스를 장려하고 국내 브랜드의 개발을 저해하는 결과가 발생할 경우 이는 “산업 발전”에 이바지한다는 상표법의 기본 목적에 어긋나는 효과를 야기할 수도 있다.

따라서 정부당국은 새로운 병행수입 제도의 실시과정에서 이러한 부작용이 발생할 수도 있다는 점을 인지하고 상표 라이선스 계약의 추이를 예의 주시할 필요가 있다. 상표 라이선스 계약이 독점적 지위의 확보를 위한 수단으로 이용되는지의 여부를 세밀히 조사·분석하여 보고, 만약 그러한 증거가 있을 경우에 정부당국은 병행수입 허용 기준을 개선하여 이를 방지해야 할 것이다.

### 상표권 양도는 독점적 지위를 연장하는 수단이 될 수도

다음으로 외국의 상표권자와 자본적 유대관계 또는 수입대리점 관계가 없거나 또는 그러한 관계가 소멸된 자가 국내상표권을 양도받은 경우에는 병행수입이 불허된다. 외국의 상표와 분리되고, 독립적인 상표권은 그 독점적 권리를 인정하여 이를 병행수입으로부터 보호하여 주어야 한다는 것이다.

즉, 독립적인 내국인이 외국 상표권자에게 정당한 가격을 지불하고 그 상표의 사용에 대한

국내에서의 권리를 양도받은 경우에는 분리되고 독립된 상표권을 국내에서 확립하기 위하여 정당한 투자를 한 것으로 간주한다. 따라서 이를 정당한 재산권으로 인정하여 병행수입으로부터 보호하여 준다는 논리이다. 이는 비단 우리나라에서만 적용되는 병행수입 불허 기준이 아니라 선진 각국에서 널리 채택되고 있는 기준이다.

그러나 이 경우의 문제점은 단지 외국인과 내국인 사이에 이루어진 금전적 거래의 반대급부로 상표와 관련된 독점적 권리가 이전된 것에 불과하다는 점이다. 병행수입을 허용하는 이유는 상표권에 의한 독점적 지위의 남용을 방지하기 위함이기 때문에 독점적 지위의 단순한 양도를 병행수입으로부터 보호하여 주는 것은 병행수입의 근본 취지에 어긋난다고 할 수 있다.

이 경우 외국인이 소유한 독점적 지위와 내국인이 이를 양도받아 소유한 독점적 지위는 국적이 다르기 때문에 달리 취급될 수도 있다는 반론이 제기될 수 있다. 그러나 내국인에 의한 독점적 지위 문제는 논외로 치더라도 현실적으로 볼 때 이 경우는 내국인의 독점적 지위가 외국 상표권자의 독점적 지위의 연장이라고 해석될 수도 있다.

외국의 상표를 국내에 직접 등록하거나 또는 전용 사용권자를 통해서 등록할 경우에는 독점적 지위를 보장받지 못하지만 내

국민에게 양도할 경우에는 독점적 지위가 유지된다면 외국의 원상표권자의 입장에서 볼 때 당연히 후자가 선호될 가능성이 높다. 이 때 외국 상표권자는 내국인에게 자신의 상표를 양도하는 대가로 독점적 지위에 대한 프리미엄까지도 요구할 것이며, 따라서 독점적 이윤을 모두 거두어갈 수 있기 때문이다.

물론 상표의 양도 기간이 무기한일 경우에는 외국의 원상표권자가 독점적 지위에 따르는 막대한 프리미엄을 모두 요구할 수도 없을 것이고, 또 일단 양도받은 상표는 국내상표권자의 영원한 재산이 되어 외국의 상표와

완전히 분리된 독립적인 국내상표가 될 것이다.

그러나 기술적으로 볼 때 계약 기간을 3~4년의 단기간으로 한정하고 양도에 따르는 제반 부대조건을 교묘히 설정할 경우에는 외국의 상표권자가 내국인에게 그 상표에 대한 국내에서의 권리를 양도한다 하더라도 독점적 지위에 대한 충분한 프리미엄을 요구하기도 쉽고, 또 양도 이후에도 상당한 영향력을 행사할 가능성도 있을 것이다.

이 경우 계약 기간, 부대 조건을 적절히 설정함으로써 외국의 상표권자는 상표권의 양도라는 방법을 이용하여 국내의 규제를

회피하고 독점적 지위를 계속 유지할 수도 있다.

따라서 앞으로 정책당국은 상표권의 양도를 교묘히 악용하는 이러한 방법이 발생하지 예의 주시할 필요가 있다. 국내외의 기업들이 이러한 방법으로 법을 교묘히 회피해 나가면 병행수입 제도는 그 목적을 달성할 수가 없기 때문에 병행수입의 근본 취지에 비추어 제도를 개선할 필요가 있다.

예를 들면 상표권 양도의 경우에 이것이 본질적인 양도인지를 심사·평가할 수 있는 제도적 장치를 반드시 갖추어야 할 것이다. ■

## 나무는 다른 나무와 섞여질 때 더욱 잘 탑니다

# 공정경쟁

제4호 · 값 3,500원  
(1년치 정기구독료 14,000원)

**혼** 자 뛰어서 1등을 한 것은 의미가 없습니다. 여러 명이 함께 뛰어서 1등을 한 것이 더욱 값진 것입니다. 나무도 같은 것끼리 타는 것보다 다른 나무와 함께 섞여질 때 더욱 잘 탑니다. 우리끼리 뛰어서 승부를 내는 것보다 다른 국가와 함께 뛰어서 1등을 할 수 있는 경쟁력을 길러야 할 것입니다. 사단법인 한국공정경쟁협회에서 발간하는 <<공정경쟁>>은 업계의 자율적인 공정거래 질서를 바로 잡고, 세계 경제 시대에서 공정 경쟁을 촉진시켜 주는 공정거래 전문지입니다.



정기구독 및 회원가입 안내 775-8870~2

교보문고(397-3502~6) · 영풍문고 · 종로서적 · 을지서적 · 서울문고에서 판매중

사단법인 한국공정경쟁협회

서울특별시 중구 남대문로 4가 45 상의빌딩 621호  
TEL 775-8870 / FAX 775-8873

# KDI에서 발간하는 공정거래 관련도서를 안내합니다.

## 우리나라 自動車産業의 當面課題와 産業組織 政策

劉承泉 外, 연구보고서 94-07, 1994. 12. 356면, 11,600원.

## 企業結合—經濟的 效果와 規制

李奎億 · 朴炳亨, 연구총서 66, 1993. 6, 506면, 11,000원.

기업결합의 동기와 효과를 공공정책의 관점에서 다각적으로 파악하고 이에 대한 적절한 대책을 강구하기 위해 1제1부에서는 기업결합의 경제적 효과를, 제2부에서는 각국의 규제 정책을 개관하였다. 끝으로 각국의 관련 법규를 부록으로 구성하고 있다.

## 市長去來의 規制와 競爭政策

申光滉, 연구총서 65, 1992. 11, 426면, 12,000원

시장에서의 거래 관계와 행위를 주제로 하여 주요 행위 유형별로 경제적 효과 및 경쟁정책상의 문제들을 분석하고 시장 거래에 대한 규제 방식의 개선 방향을 제시하였다. 특히 각 장마다 특정 거래행위 유형에 대하여 경쟁 효과를 분석, 우리의 법 이론과 규제 실적 및 美·日의 주요 사례들을 검토하여 정

책적 합의를 도출하는 방식으로 방대한 범위를 다루었다.

## 廣告의 産業組織과 規制

李奎億 · 劉承泉, 연구보고서 92-03, 1992. 10, 270면, 7,200원

## 韓國 財閥部門의 經濟分析

丁炳然 · 梁英植, 연구총서 64, 1992. 8. 324면, 9,200원

재벌 문제의 소재에 대한 명확한 이해를 바탕으로 기존의 개념과 분석의 틀을 채용할 뿐 아니라 독자적 방식에 의한 통계로써 한국 재벌의 경제적 실상을 경제력 집중, 소유 구조, 경영 체제의 세 측면에서 심층 분석하였으며, 이에 입각하여 재벌에 대한 논의와 정책상 문제점을 비판하고 있다.

## 법경제연구( I )

李奎億 · 이상순 外, 연구보고서 91-02, 1991. 8, 296면, 7,400원

## 經濟規制와 競爭政策( II )—主要産業別 競爭 促進方案—

李奎億 · 金種奭, 연구보고서 90-11, 1990. 11, 424면, 10,000원.

## Ownership—Management Relations in Business; With Special Reference to Business Groups in Korea,

李奎億, Working Paper 90-16, 1990. 10, 45면, 2,000원.

## 企業集團과 經濟力集中

李奎億 · 李在亨, 연구보고서 90-04, 1990. 6, 178면, 4,200원.

## 經濟規制와 競爭政策

李奎億 · 金種奭, 연구보고서 89-05, 1989. 10, 338면, 7,600원.

## The Relationship between Small or Medium Firms and Large Firms in Korea

李奎億, Working Paper 88-14, 1988. 11, 36면, 2,000원.

## Recent Development in Industrial Organizational Issues in Korea

Shujiro Urata · 李奎億 · 최인범, Working Paper 86-09, 1986. 12, 46면, 2,000원.

## 企業結合과 經濟力集中

李奎億 · 李成舜, 연구보고서 85-02, 1985. 9, 234면, 5,000원.

## 市場과 市場構造—우리나라의 製造業을 중심으로—

李奎億 · 李在亨 · 金周勳, 연구보고서 84-06, 1984. 12, 176면, 4,000원.

## 市場構造와 獨寡占規制—韓國의 製造業을 중심으로—

李奎億, 연구총서 18, 1977. 5, 370면, 8,000원.

우리 경제는 60년대 이래 고도성장 과정에서 시장 구조의 독과점화가 수반되어 정상적인 시장 기능이 저해되어 왔다. 따라서 독과점의 규제가 불가피하게 되는데, 본서에서는 시장 구조와 독과점 규제에 관한 이론을 살펴보고 아울러 우리나라의 경우를 실증적으로 분석하였다.

## KDI도서위원회

■ 회원에 대한 특전 : 회원가입기간 (1년)중 본 연구원에서 발간하는 모든 간행물을 우송해 드립니다.

■ 회 비 : 100,000원

■ 가입방법 : 직접 본원 발간자료상 담실에 붙임하거나 가까운 우체국에서 본원 우편대체계좌(계좌번호 010983-31-0514919)에 붙임하면 됩니다.

■ 문의처 : 서울특별시 동대문구 청랑리동 207-41(우편번호 130-012) KDI 발간자료상담실(전화 960-3283/960-4811(교)305)

**일** 요일 저녁, 동네 주변을 산책하고 있는데 유난히도 눈동자가 까맣고 머리를 길게 뺀 여자 아이가 나를 보더니 “아저씨, 저게 무슨 나무예요?” 하고 묻는 것이었다.

그래서 “응, 저 큰 나무는 버드나무란다.”라고 말했더니, 그 자그마한 아이는 고개를 가우똥하며 “사과나무에는 사과가 있고, 살구나무에는 살구가 있는

## 버드나무에는 왜 버드가 없죠?

이래 혼

현대건설(주) 사장

데, 버드나무에는 왜 버드가 없죠?” 하며 나를 가만히 쳐다보는 것이었다.

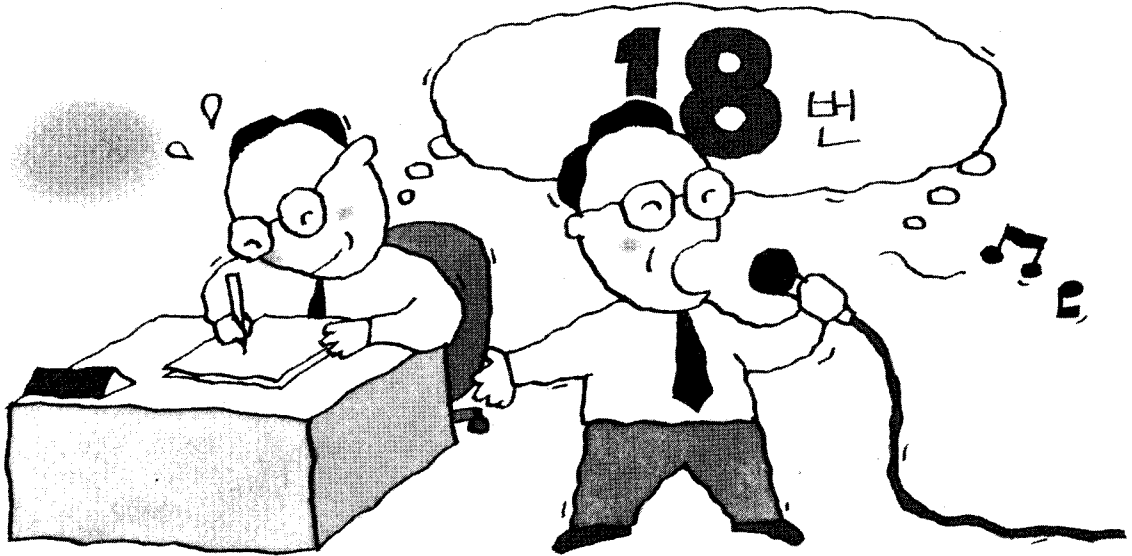
‘아하, 그렇구나. 버드나무에는 버드가 없었구나. 어떻게 설명해 줄 것인가.’ 다분히 형이상학적인 요소가 내재된 질문이기에 그것을 설명하고 완전히 납득시키기에는 꽤 오랜 세월이 필요할 것이다.

사과나무에 사과가 달리는 것도 외형적 사실일 뿐, 그 생명의 정작인 이유는 되지 못한다. 사과가 달리지 않는 사과나무, 은행이 달리지 않는 은행나무도 얼마든지 있는 않은가? 우리가 흔히 ‘삶’이나 ‘인생’에 대해 이야기하게 될 때 결국은 자기 자신을 이야기할 수 있을 뿐, 영원불멸의 객관적 잣대를 들이댈 수 없는 것도 그것이 철학적 명제이기 때문이리라.

즐거 부르는 노래 ‘18번’을 얘기하려 했는데 좀 거창하게 되었는가? 사실 내가 즐겨 부를 수 있는 ‘철갑산’이라는 가요에 대해서도 무슨 특별한 이유가 없다는 말을 하기 위해서였다. 잘 하는 노래는 아니지만 나는 즐겨 부를 수 있는, 그러니까 ‘18번’이 꽤 여

내가 회사일에 열심을 다하는 이 회사라는 것도 사실은 내 목숨, 내 삶의 노래요, 나의 18번인 셈이다. 우리에게 누구나 한두 가지씩 저마다의 18번이 있다. 농부에게는 농사일이, 직장인에게는 직장일이, 선생님에게는 가르치는 일이 바로 18번일 것이다.





러 개 있다.

그러나 거기에는 별다른 이유가 없다. 언젠가 TV에 잠깐 나가서 ‘칠갑산’을 부른 적이 있었다. 그 후론 여러 군데에서 인사를 받기도 하였고, 특히 신입사원 모임 같은 데서는 이 노래를 강요(?)받아 부르기도 한다.

‘칠갑산’ 하면, 아- 고향 그리운 산, 산고수장(山高水長)하고 유서깊은 내 고향 인덕이 금방이라도 눈앞에 펼쳐 보여질 것 같고, 베적삼이 흠뻑 젖던 찢어지게 가난하고 진땀나던 내 유년의 그 콩밭머리마저 이제는 따뜻한 그리움으로 다가오게 하는 산. 그 노래를 부르는 동안 나는 이런 상념에 젖곤 한다. 그러나 그것을 내 18번의 이유가 아니라는 것을 나는 동네 꼬마아이의 질문을 통해서 깨닫는다.

그 노래를 부르며 옛날의 추억이나 향수에 잠기게 되는 것은 누구나 그런 감흥에 젖기도 하는 일반적인 정서인 것이요, 어쩌면 그 ‘칠갑산’이라는 노래의 숙명인지도 모른다. 버드나무에 버드가 없다는 것에 무슨 특별한 이유가 있던 게 아닌 것처럼 ‘칠갑산’에도 칠갑산을 부르는 나에게도 특별한 이유가 없다.

그러나 이런 노래를, 아니 어떤 노래라도 즐겨 부르고 있는 이의 가슴은 얼마나 따뜻하고 그리움이 가득할 것인가. 그리고 보니 우리 삶이란 것도 우리가 기꺼이 혹은 즐겨 부르는 노래이어야 하지 않을까 한다. ‘삶이 곧 노래’이거나 ‘즐거 부르는 노래(18번)’가 있어야 삶도 살아지는 것이라는 생각이다.

그런 의미에서 내가 회사일에 열심을 다하는 이 회사라는 것도 사실은 내 목숨, 내 삶의 노래요, 나의 18번인 셈이다. 우리에게겐 누구나 한두 가지씩 저마다의 18번이 있다. 농부에게는 농사일이, 직장인에게는 직장일이, 선생님에게는 가르치는 일이 바로 18번일 것이다. 따로 이유가 없다. 다만 열심히, 그리고 즐겨 노래 부르는 것뿐이다.

18번 노래를 부르는 동안 우리는 가장 자기다운 정서 속에 있으며 박수를 받는다. 그리고 스스로 매우 유용한 삶의 가치로서의 그리움에 잠긴다. 산이 저기 있으므로 올라가야 하는 등산가의 그것처럼, 버드나무에 버드가 없어도 되는 것처럼 우리 삶도 이유 없는 것이다. 다만 열심히 혹은 즐겨 18번을 노래하는 것 외에. ■