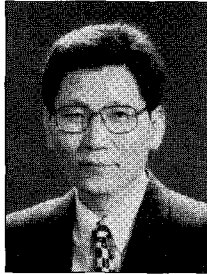


정책목표로서의 '경쟁' 과 IT 산업



신광식

연세대학교 법무대학원 겸임교수

숨페터가 말하는 '창조적 파괴'의 바람이 거세게 불고 있는 영역이 IT 산업이다. 이런 분야에서는 가격경쟁을 통한 자원배분의 효율성 문제보다 새로운 욕구, 신제품 또는 기술의 발견 등 창조적 파괴의 활동과 과정이 훨씬 더 중요하다. 신고전학파 경제학의 정태적 경쟁의 개념을 갖고 이 동태적 경쟁의 과정을 제대로 이해할 수는 없다. IT 산업과 같이 부단히 기존의 것이 파괴되고 새로운 것이 창출되는 분야에서 통상의 정태적 경쟁의 개념에 의거해 경쟁법을 적용한다면 중대한 판단 착오와 왜곡을 초래할 위험이 크다.

공정 거래법이 시장경제의 작동 원리인 경쟁을 보존하고 촉진하기 위한 것이라는 데 이의를 제기할 사람은 없을 것이다. 그러나 법이 촉진하고자 하는 '경쟁'이 과연 무엇인지에 대해서는 사람들의 생각이 제각각이다. 우리가 채택하는 경쟁의 개념에 따라 공정거래법 집행의 내용과 모습이 크게 달라지는 만큼 경쟁 개념의 설정은 가장 기본적인 이고도 중요한 문제이다.

신고전학파 경제학에서 경쟁은 개별 경제주체의 행동이 가격에 영향을 주지 못하는 시장 상황을 말하며, 이는 경제학 교과서에 나오는 '완전경쟁' 모형으로 개념화되어 있다. 경제 분석은 '완전경쟁' 시장에서 최적의 자원배분이 이루어진다는 것을 보여준다. 그렇지만 '완전경쟁'이 우리가 추구하는 정책목표로서의 경쟁이 될 수는 없다. 왜냐하면 완전경쟁

시장은 경제학자들이 만든 가상의 '이상적 세계' 일 뿐이며, 우리는 이와는 동떨어진 불완전한 세계에서 살고 있기 때문이다.

더욱 중요한 사실은 현실 세계가 끊임없이 예측 불가능하게 변화해 간다는 것이다. 이런 실제 세계에서 이미 알고 있는 비용과 수요조건 하에서 이윤극대화 가격과 생산량을 찾는 것이 기업가의 주된 일은 아니며, 경쟁의 요체도 아니다. 기업가는 어떤 생산기법, 어떤 제품이 이윤을 내기에 충분한 비용과 수요를 실현할지 예측하고 이에 자기의 부와 재능을 거는 자이다. 그래서 PC, 트랜지스터, 미니스커트 등 많은 제품들이 사람들의 수요가 드러나기 전에 발명, 생산된 것이다.

커즈너(Kirzner)는 사람들의 새로운 욕구, 새로운 자원, 기술 또는 욕구충족 방법을 찾아내는 능력을 기업십이라 하였고, 슈페터(Schumpeter)는 기업가의 역할이 신제품, 기술, 조직 등의 혁신을 통해 경제의 '순환적 흐름'(circular flow) 내지 균형을 깨는 것이라고 하였다. 이러한 시각으로부터 자본주의 경제과정의 핵심인 '창조적 파괴'(creative destruction)의 기반이 되는, 비용 및 품질의 우위에 기초한 동태적 경쟁의 개념이 나온다.

슈페터는 이 경쟁이 통상적인 가격경쟁보다 훨씬 더 중요하고 유용하다고 보고 있다: "중요한 것은 그러한 종류의 경쟁이 아니라 신상품, 신기술, 신공급원, 새로운 유형의 조직으로부터의 경쟁 - 결정적인 비용 또는 품질상 우위를 갖게 되고 기존 기업들의 한계적 이윤과 산출량이 아니라 그들의 기반과 생존에 충격을 주는 경쟁이다. 이러한 종류의 경쟁은 다른 종류의 경쟁보다 훨씬 더 효과적이며, 훨씬 더 중요하여 통상적 경쟁이 신속히 작동하는지 여부는 상대적으로 중요한 문제가 아니다; 어쨌든 장기적으로 산출량을 늘리고 가격을 낮추는 강력한 레버는 다른 것들로 만들어져 있다."¹⁾

슈페터가 말하는 '창조적 파괴'의 바람이 거세게 불고 있는 영역이 IT 산업이다. 이런 분야에서는 가격경쟁을 통한 자원배분의 효율성 문제보다 새로운 욕구, 신제품 또는 기술의 발견 등 창조적 파괴의 활동과 과정이 훨씬 더 중요하다. 신고전학과 경제학의 정태적 경쟁의 개념을 갖고 이 동태적 경쟁의 과정을 제대로 이해할 수는 없다. IT 산업과 같이 부단히 기존의 것이 파괴되고 새로운 것이 창출되는 분야에서 통상의 정태적 경쟁의 개념에 의거해 경쟁법을 적용한다면 중대한 판단 착오와 왜곡을 초래할 위험이 크다.

신고전학과 경제학은 비용과 수요조건이 같다는 가정 하에 경쟁과 독점을 비교하여 경쟁

1) Joseph A. Schumpeter, 1947, Capitalism, Socialism, and Democracy, 2d ed., New York: Harper & Row, 84-85.

이 독점보다 자원배분의 효율성에서 우월하다는 것을 보여주며, 일반적으로 경쟁법은 이 전제 위에서 있다. 그런데 IT 산업처럼 제품과 기술의 변화가 빈번하고 신속한 분야에서 경쟁당국이 다루는 사안은 문제의 행위에 의해 비용이나 수요가 달라지는 경우일 가망이 많다. 이 때 경쟁법적 판단이 동일한 비용 및 수요조건 하에서의 경쟁과 독점의 비교에 기초하고 있다면 그 판단은 잘못된 것이다.

통상의 정태적 경쟁의 개념은 동일한 생산기법을 사용하는 기업들, 즉 동일한 비용과 수요조건 하에 있는 기업들 간의 경쟁을 분석, 평가하는데 유용하다. 한편, 창조적 파괴의 기반인 동태적 경쟁이란 상이한 사업수행 방법들 간의 경쟁을 말하는 것이다. 그래서 맥기(McGee)가 지적하듯이, 정태적 경쟁의 개념에 입각하여 “동일한 생산기법을 사용하는 기업들 간의 경쟁이 상이한 사업수행 방법들 간의 경쟁보다 더 큰 경제적 장점을 갖고 있다고 하는 것은 자의적인 것이다.”²⁾

여러 기업이 동일한 기존 방법을 사용해 같은 제품을 생산하고 있는 산업을 상정해보자. 좁은 의미에서의 ‘경쟁’은 치열하며, 가격은 한계비용에 근접해 있다. 이제 어떤 기업이 제품, 기술 등에서 새로운 방법을 사용해 비용이나 품질상 우위를 점한다면, 이 산업은 독점으로 바뀔 것이다. 하지만 이 과정을 ‘경쟁의 감소’라고 할 수는 없다. 가격이 한계비용을 초과할지라도 소비자들에게는 더 나은 제품이 더 싸게 제공되는 바, 종전의 다수 기업 간의 경쟁보다 새로운 방법과 기존 방법 간의 경쟁이 더 중요하고 유익한 것이다. 우리가 소비자 선택과 후생을 중시한다면, 이 결과를 나쁘다고 하거나 또는 동일한 방법을 사용하는 기업들 간의 경쟁이 상이한 방법들 간의 경쟁보다 더 중요하거나 바람직하다고 할 수는 없다. 이 독점기업도 정부의 보호가 없는 한 새로운 방법으로부터의 경쟁에 항시 노출되어 있다.

IT 산업처럼 새로운 기술이나 소비자 욕구의 발견 등을 통해 발전해가는 분야에서 경쟁법적 문제를 다룰 때는 경쟁을 상이한 제품들이나 기술들 간의 대체와 선택 메커니즘을 통한 진화적 과정으로 이해하고 행위의 총체적 효과를 평가해야 한다. 동일한 비용과 수요조건 하에서의 경쟁과 독점의 정태적 비교에 기초한 경쟁법적 접근으로는 새로운 제품, 기술, 방법에 의한 경쟁적 행위를 독점적, 남용적 행위로 오인하게 될 우려가 크다. 슈페터의 지적과 같이, 사업전략(business strategy)은 창조적 파괴의 바람을 도외시한 채 세상이 항구적으로 잠잠하다는 가정 하에서는 이해될 수 없는 바, 이는 ‘창조적 파괴’의 바람 속에서

2) J.S. McGee, “The Decline and Fall of Quantity Discounts: The Quantity Limit Rule in Rubber Tires and Tubes,” *Journal of Business* 27 (July 1954), 225-34.

역할이 조망되어야 한다. 그럴 경우에 정태적 경쟁의 개념과 자원배분의 효율성 관점에서 경쟁의 결여 내지 독점적인 것으로 보이는 행위가 올바르게 평가될 수 있다.

동태적 변화가 활발한 분야에서 정태적 경쟁의 개념에 입각한 경쟁법적 규제는 기술이나 제품의 개선과 혁신에 대한 인센티브를 저해할 우려가 크다. 더욱이 동태적 경쟁과 창조적 파괴 과정의 각 요소가 그 진정한 특징과 효과를 드러내는데 상당한 시간이 소요되는 바, 그 과정의 성과를 어느 특정 시점에서 보이는 대로 평가하여 경쟁법적 개입을 하는 것은 매우 위험하다. 경쟁법적 규제가 당해 산업 내의 동태적 발전과 부합하거나 이를 촉진할 것이라고 확신할 수 있는 근거가 없는 것이다. 