

輸出自律規制에 따른 輸出企業들간의 相互作用에 관한 研究

金 永 春*

目 次

- I. 序 論
- II. 輸出自律規制와 國際貿易規範
- III. 輸出自律規制의 賦課可能性
- IV. 規制와 非規制된 輸出企業들간의
相互作用
- V. 結 論

I. 序 論

GATT體制的 출범후 無差別의 原則, 多者間의 原則, 公開主義, 最惠國待遇(Most - Favored - Nations : MFN)原則 등의 基本理念을 고수하는데 가장 큰 장애요소로 등장한 것이 輸出自律規制(Voluntary Export Restraint : VER)였다. 輸出自律規制는 여타의 관세 및 비관세 무역규제의 형식과는 달리 輸出國이 자율적으로 수출을 제한하는 조치로써 수입국이 輸出國에 대해 輸入制限 등의 위협이 있을 경우 양국간의 雙務協商을 통하여 輸出國에 의해 실시되고 있는데 이에 대한 GATT體制내의 법적 근거가 존재하지 않아 이른바 灰色貿易規制措置(Grey Area Measures)라고 불리어진다. VER는 GATT規定 第 19條(세이프가드조치)보다는 선별적인 방법에 의하여 쌍무간의 협정체결로 發動이 용이하고 不公正貿易行爲로 선진국의 반덤핑, 상계관세의 발동 등의 대상이 되는 輸出國이 자원하는 조치라는 점에서 더욱 확산되어 왔다. 특정상품의 수입급증으로 인해 국내의 해당산업에 피해를 발생시켰을 경우 자국산업의 保護手段으로 사용할 수 있는 세이프가드조치는 無差別性의 原則에 의거하여 적용하고 있을 뿐만 아니라 輸出國에 대한 報償措置 그리고 發動要件의 嚴格性 등으로 하여 그 실효성에 문제가 있어 선진공업국들은 VER를 선호하여 왔다. 특히 雙務協定에 의한 조치는 輸出國들에 의한 GATT에 提訴할 가능성

* 濟州大學校 師範大學 商業教育科 教授

이 희박하고 GATT에 의해 직접적인 제재가 불가능하여 同 措置의 件數가 급증되어 왔다.

선진공업국가들은 합법성을 假裝하여 輸入規制를 목적으로 사용된 그 대표적인 무역규제도구가 VER으로써 가장 난해하고 복잡성을 띠고 있기에 GATT의 조항을 교묘하게 回避, 濫用하여 사용함으로써 國際貿易秩序를 와해시켜 왔다. 따라서 VER는 GATT體制에 위협적인 요소로 작용하여 왔고 신보호무역주의자들의 혁신적인 貿易政策道具로 사용되어져 왔다. 특히 美國과 日本간의 VER協定은 政治·經濟的인 중요성을 부각시켜 잠재적인 貿易摩擦의 性格으로 여타 많은 국가들에게 위협적인 요소로 가일층 증가시켜 왔다.

1950년대의 日本 纖維輸出의 급격한 신장으로 美國, 캐나다 그리고 유럽의 수출시장 점유율의 축소가 保護貿易主義의 政策을 부활시켰고, 日本의 수출을 규제하기 위하여 심지어 GATT體制를 이탈하려는 국가들이 생기기 시작하였다. 사실상 VER協定은 GATT規定 第 35條(協定の 不適用)에 적용되지 아니한 여러 국가들(특히 유럽)에 의한 수출시장 잠식에 대한 報復措置이었다고 할 수 있다. 日本은 80년대까지 수출의 급격한 증가로 인하여 기존의 선진공업국의 시장에 지속적인 침투가 바로 교란적인 輸出業者로 계속 간주되어져 왔고, GATT體制에서 무역제한의 협조적인 방법을 모색하기 위하여 지속적인 외교적 노력으로 상업정책의 도구인 輸出規制의 使用를 채택하게 된 것이다.

VER은 다수의 선진공업국들에 의해서 보호무역의 수단으로 널리 사용되어진 행정적인 보호조치라고 볼 수 있다. 이는 非關稅障壁의 範疇에 속하는 輸出國의 輸出制限措置로써 輸出國이 일방적으로 貿易規制를 부과하게 되고 그리고 기술적으로 수정하거나 제거할 수 있는 의미에서 자율적이라는 용어가 통용되고 있다. 외관상으로 자율적이라 하지만 VER는 전형적으로 輸出業者에 대한 일방적인 輸入規制를 위협하는 수입국으로부터 압력에 대응하는 것이라 볼 수 있다. 특히 美國은 防禦的인 戰略的인 貿易政策의 一環으로 威脅, 談合, 그리고 協調的으로 行動할 것을 권유하고 협상대상국을 협상테이블로 끌어들이어 美國의 요구사항을 관철시켜온 것이다. 따라서 輸出國立場에서는 輸出商品의 價格引上, 既存市場의 維持, 地代移轉效果, 貿易摩擦의 回避 등이라는 긍정적인 효과를 내포하고 있기 때문에 무역규제에 따른 부정적인 효과를 상쇄하고도 프리미엄이 주어지기에 오히려 더 선호하는 입장에 있다.

VER은 GATT體制에 위협적인 요소로 작용하게 되었고 신보호주의자들의 혁신적인 貿易政策의 道具로 사용되어져 왔다. 수입국의 정부는 국내시장의 교란과 수입규제에 따른 보호비용의 최소화, 국제적인 비난을 회피하기 위하여 특정의 輸出國 또는 다수의 輸出國과 VER를 雙務的이고 差別的인 方法으로 非公式的인 協商을 체결하게 되었다. 이러한 協商은 獨寡占市場을 조장하고, 談合의 性格을 띠고 있으며 가끔 위협에 의하여 성립되어 진다. 또한 VER은 제 3국의 공급업자들에 대한 매우 의미있는 效果를 가지게 된다. VER協定에 가장 영향을 많이 받은

製品領域은 鐵鋼 및 鐵鋼製品(44個 協定), 纖維 및 衣類(6個 協定), 自動車 및 輸送裝備(15個 協定 그 중 13個가 日本과의 協定), 電子製品(10個 協定중 7個가 日本과의 協定), 신발(8個 協定) 그리고 農産物(25個 協定)을 포함하고 있으며, 이와 같은 製品은 開發途上國家들에게 확산되어 影響을 주게 되었다.¹⁾

Harris와 Krishna는 VER이 수입국과 외국기업들에 대한 이득을 발생시키기 위하여 묵시적인 共謀를 조장할 수 있다고 주장하였다²⁾. VER은 輸出國입장에서 볼때 談合效果에 의한 輸出價格上昇과 地代移轉(rent transfer)效果 등의 期待를 가지고 이행되어지는 것이다. 그리고 수입국의 시장가격은 輸入規制로 인하여 공급이 제한되어 價格引上을 초래케 됨으로 소비자들에게는 不利益을 초래하게 된다. 그런데 美國 - 日本間의 自動車 規制協定에 대한 최근의 실증적인 연구에서는 다른 非規制된 수출경쟁자들의 존재에도 불구하고 日本의 自動車 輸出業者들은 그 규제로부터 利益을 得한 것으로 나타나고 있다. 반면에 美國의 自動車 生産業者들에게는 利益이 발생할 수 있으나 소비자들에게는 가격상승에 의하여 후생의 손실이 발생할 수 있음을 실증적인 분석을 통하여 밝혀지고 있으나 經濟的 厚生側面에서 볼때 厚生水準의 得失은 불확실한 것으로 나타났다. 반면에 輸出自律規制協定을 맺지 않는 여타 국가들은 수출규제를 받지 않는 관계로 經濟的 利益이 발생한 것으로 실증분석에 의하여 나타나고 있으나 해당 수입국으로부터 VER의 威脅을 받을 가능성이 있다는 것이다. 輸出規制協定을 맺지 않는 여타 국가로부터의 수입국의 후생손실은 輸出自律規制國에 대한 후생손실보다 높은 것으로 나타났다³⁾. 따라서 輸出自律規制協定을 체결한 수입국은 실질적으로 수출규제를 받지 않는 여타 국가들의 수출공급에 의하여 國內生産業者들과 國內市場秩序에 미치는 影響이 심각하게 대두되어져 왔다.

따라서 본 논문의 II 장에서는 VER이 선진공업국과 개발도상국가들간에 선호하게 된 이유와 國際貿易規範에 미친 影響을 고찰하고, III 장에서는 不確實性和 不完全競爭下에서 대규모 輸出企業이 價格先導者(先進工業國)로써 VER에 의하여 규제받을 가능성과 그 결과 소규모 輸出企業인 價格追從企業(開發途上國)에 대한 VER의 賦課可能性에 관하여 고찰하고, IV 장에서 VER

- 1) PREUSSE, H.G., "Voluntary Export Restraints - An Effective Means Against a Spread of Neo-Protectionism?" *Journal of World Trade*, Vol.14, No.3(March 1991), pp.5-17.
Martin Wolf, "Why Voluntary Export Restraints? A Historical Analysis", in Ad Koekkoek and L.B.Mennes(eds.), *International Trade and Global Development*, Routledge, 1991, pp.81-103.
- 2) Harris, R., "Why Voluntary Export Restraints are Voluntary", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 18, 1985, pp.799-809.
KRISHNA, K., "Trade Restrictions as Facilitating Practices," *Journal of International Economics*, Vol. 26, No. 3/4 (May 1989), pp.251-253.
- 3) DINOPOULOS, E. and MORDECHAI E. KREININ, "Effects of the U.S. - Japan Auto VER on European Prices and on U.S. Welfare," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 70, No.3 (August 1988) pp.484-491.

協定에 의하여 규제를 받고 있는 대규모 輸出企業과 VER規制協定을 체결하지 않는 소규모 輸出企業이 VER의 위협하에 輸出企業들간의 相互作用을 연속적인 이동게임 방법에 의한 VER의 效果를 研究하고자 한다.

II. 輸出自律規制와 國際貿易規範

1947년에 성립된 GATT體制는 關稅引下를 비롯한 무역제한의 완화로 인하여 世界經濟成長에 크게 기여하여 왔다. 특히 美國를 중심으로한 선진공업국들의 國際貿易規範을 솔선수범하여 이행하여 왔고 그로 인하여 개발도상국들은 수출확대를 기할 수 있었음은 주지하고 있는 사실이다. 이러한 國際貿易環境은 1970년대 중반에 접어들어 國際貿易規範을 濫用, 回避하려는 措置가 등장하게 되었다. 그 조치가 灰色貿易制限措置로써 VER, 市場秩序維持協定(Orderly Marketing Agreement : OMA), 輸出調節(Export Moderation), 輸出價格 또는 輸入價格監視制(Export Price or Import Price Monitoring System), 輸出入監視(Export or Import Suveillance), 強制的 輸入카르텔(Compulsory Import Cartels), 그리고 恣意的인 輸出入許可制度(Discretionary Export or Import Licensing System) 등의 保護措置手段를 선진공업국가들에 의하여 광범위하게 무역제한 도구로 사용되어져 왔다.

GATT規定은 締約國家들간에 貿易制限을 부과할 수 있는 구속력(binding)을 폭 넓게 명시하고 있다. 이러한 점을 감안하여 선진공업국들이 貿易政策의 道具로써 VER을 인용하게 되었고 GATT의 貿易規範으로부터 制裁를 받지 않고 의도하고자하는 貿易政策을 별 마찰없이 수행하여 왔다. 예를 들면 GATT의 主要 活動은 회원국들간의 무역거래에 적용하는 關稅水準을 축소시키는 것에 주안점을 두고 활동하여 왔다. 貿易協商에 있어서 각 국가는 讓許計劃書를 제출하도록 되어 있다. 그리고 關稅는 GATT 第 2條(讓許計劃)와 第 28條(讓許計劃의 修正)의 規定에서 이러한 계획서에 의하여 구속되어진다. 이러한 규정들은 일방적으로 GATT회원국들에 대한 關稅引上을 효과적으로 억제할 수 있는 장치이다. 그러나 例外的인 免責條項(escape clause)를 설치하여 GATT의 의무를 유보하거나 이행하지 않을 수 있도록한 조항들이 있다. 그 대표적인 조항이 第 12條의 國際收支를 防禦하기 위한 規制, 第 18條의 政府의 經濟開發에 대한 支援, 第 19條의 緊急輸入制限措置(Emergency Action on Import of Particular Products)이다.

이러한 면책조항중에서 선진국이 개발도상국가들을 대상으로 가장 빈번하게 적용한 조치가 第 19條의 緊急輸入制限措置이다. 이 조치는 第 11條에 대한 例外規定으로 GATT 회원국이 關稅讓許를 포함하여 GATT의무를 성실히 준수한 결과와 예기치 않는 사태의 발생으로 특정상품의

수입증대가 수입국의 동종 또는 직접경쟁적 상품을 생산하는 國內生産者에게 심각한 피해를防止 또는 救濟하는데 필요한 한도내에서 일정기간 동안 GATT義務를 전부 또는 일부를 유보하거나 關稅讓許를 撤回 및 修正할 수 있음을 규정하고 있다. 이는 GATT規定에 의하여 關稅讓許를 받고 있는 특정산업의 수입증대로 인하여 輸入國의 關聯 國內産業이 심각한 피해를 받는 경우에 수입국측이 國內産業의 保護를 위하여 일정기간 동안 취하는 關稅 또는 非關稅에 의한 輸入制限措置의 一種이다. 따라서 緊急輸入制限措置는 國際貿易規範의 基本理念인 無差別의 原則, 最惠國待遇의 原則, 關稅撤廢 및 引下의 原則, 多者間의 原則 등에 정면으로 상충되고 있음을 알 수 있다.

선진공업국은 GATT 第 19條를 발동하는데 많은 어려움에 직면하여 왔으며, 특히 美國·EC 등의 國家들은 緊急輸入制限措置의 發動을 기피하여 왔다. 그 代替物으로써 GATT 第 19條를 迂回하거나 違背하는 VER의 雙務協定을 통해 輸出規制國을 선별하는 輸入制限措置를 크게 활용하게 되었다. 선진공업국들이 緊急制限措置를 발동하지 않고 그 대신 VER協定方式를 통하여 主要輸出國을 선별적으로 輸入規制措置를 크게 활용하게 된 이유는 다음과 같다.

첫째, 절차상의 문제로써 締約國들은 緊急制限措置를 적용함에 있어서 GATT와 같은 國際機構의 承認 또는 監視을 받을 필요가 없으며, 자유롭게 의사결정을 할 수 있기 때문에 이것이 오히려 교역당사국들로 하여금 GATT規定을 따르기 보다는 兩者間協商을 선호하게 되었다.

둘째, 緊急制限措置를 취할 때 輸入規制方式는 GATT의 基本原則이 되는 最惠國待遇原則에 의거 모든 수출공급국가들에게 無差別의으로 적용하여야 하는데, 이에 수반되는 다음과 같은 여러가지 문제로 인하여 締約國들은 GATT 第 19條의 활용을 빈번하게 회피하여 왔다: (가) 모든 수출공급국들을 규제하게 되면 보복할 수 있는 權利를 갖는 輸出國들에 대한 報償問題가 발생하게 된다. (나) 모든 輸出國들에 대한 규제는 지나치게 보호주의 인상을 주는 반면에 主要輸出供給國들이 그들의 수출을 자율규제하는 것은 構造調整의 어려움을 겪는 輸入國의 國內産業에 대한 호의적 고려라는 인상을 줄 수 있다. (다) 수출공급국의 입장에서도 兩者間 協商過程에서 輸出國의 利益이 반영될 수 있다. 예컨대 쿼타관리를 輸出國이 하면 쿼타의 利益은 輸出企業들이 得하게 된다. (라) 특히 EC의 경우에는 GATT 第 19條 적용의 주체가 EC가 되는지 또는 회원국가가 되어야 하는지 명확하지 않으며, 또한 個別會員國家의 緊急輸入制限 問題를 EC집행위원회가 직접 간여하기 어려운 문제가 있다.

셋째, 輸出國에 대한 報復權利 賦與 및 이에 따르는 輸出國에 대한 報償義務는 수입경쟁으로 인하여 構造調整의 어려움에 직면하는 締約國들로 하여금 GATT 第 19條를 무시하게 하는 원인이 되었다.

VER은 數量的 制限措置로써 인위적으로 실시되기 때문에 貿易規制效果가 직접적이고 가장

효과적으로 목적을 달성할 수 있는 수단이다. 따라서 數量制限措置가 존속하는 한 關稅가 아무리 引下된다 하더라도 GATT의 목적은 달성될 수 없다. 이러한 점에 비추어 GATT 第 11條 1項 (數量規制의 一般的 撤廢: General Elimination of Quantitative Restrictions)에서는 모든 締約國은 關稅 및 租稅 또는 其他 課徵金을 제외한 輸出入割當制, 輸出入許可 또는 기타 措置로써 他締約國 生産品의 輸入 또는 他締約國에 대한 輸出 및 수출을 위한 판매에 관하여 禁止 또는 制限을 설정하거나 維持하여서는 안된다고 규정하고 있다⁴⁾.

그리고 GATT體制下에서 VER의 정당성은 더 많은 의문을 제기하고 있다. GATT 第 13條 (數量規制運營에서 差別禁止: Non-discriminatory Administration of Quantitative Restriction)規定에 의하면 일단 제한조치가 실시된후에라도 동 제한조치는 상대국에 따라서 차별을 두면 안되며 모든 締約國에 대해 無差別的으로 적용해야 함을 규정하고 있다. 수입수량을 결정하고 이를 수입업자에게 할당하는 경우에 있어서도 地域別 내지 國別割當이 아니라 包括割當 (global quota)의 方法을 택하여야 하며 國별로 할당할 필요가 있는 경우에도 과거 실적을 기초로 한 공평한 배분이어야 한다고 규정하고 있다. 따라서 VER協定은 차별성을 내포하면서 數量制限手段으로 수출을 제한한다는 것은 輸出國입장에서 볼때 國際貿易規範에 위반되는 行爲이며, 반면에 실제로 그것을 야기시킨 책임에 대해서는 輸入國에 있다할 것이다.

GATT는 國際貿易規範을 대표한다. 모든 회원국들이 명확하게 정의된 규칙에 따라 행위할 때 회원국들은 정확한 예측을 바탕으로 貿易去來를 할 수 있다. 이는 無差別的 最惠國待遇와 다른 무역장벽에 비해 關稅의 選好 등은 보다 높은 透明性을 지니고 있기 때문이다. 그에따른 회원국가간의 産業配分構造와 交易은 중요시되며, 인정된 절차에 따른 적법한 것으로 본다. 이와 같은 法規固定 (fix-rule)體制는 VER와 그와 유사한 수출제한조치 등의 數量固定 (fix-quantity)體制와 완전히 대립된다고할 수 있다. 왜냐하면 그들 제한조치들은 보호의 크기에 있어서 투명하지 않으며 수출량을 談合에 의하여 배정할 뿐만 아니라, 最惠國待遇에 기초한 보호에서 공급선에 따른 差別待遇로 필연적으로 이행한다는 것을 의미하기 때문이다. 數量固定體制인 VER의 貿易政策道具는 GATT規定에서 허용하고 있는 관세의 사용보다 우위에 있으며, 탄력적으로 직접 사용할 수 있기 때문에 一括關稅政策에 비하여 이해력이 뛰어난 대안을 갖고 있다. 그리고 VER은 친무역성향의 행정부가 보호주의 압력을 견디어 내기 위해 채택한 독창적이고 일시적이며 經濟的 費用을 최소화하는 방법이라고 할 수도 있다⁵⁾.

WTO體制는 그동안 GATT體制하에서 저해되어온 自由貿易秩序를 보다 강화하고 기존의 GATT 및 우루과이라운드에서 개정 또는 새로이 제정된 모든 國際貿易規範을 관장하는 매우

4) JONES, K., "Voluntary Export Restraint: Political Economy, History and the Role of the GATT," *Journal of World Trade*, Vol. 23 No.3 (June 1989), pp.125-140.

5) BHAGWATI, J., *Protectionism* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1988), pp.43-59.

강력한 多者間 國際貿易機構이다. 緊急輸入制限措置에 대한 最終協定文의 主要內容은 다음과 같다. 회원국은 특정물품이 국내생산에 비해 절대적 또는 상대적으로 증가된 물량으로, 그리고 동종 또는 직접경쟁적인 물품을 생산하는 國內産業에 심각한 피해를 야기하거나 야기할 우려가 있을 정도의 상황하에 동 회원국의 영토내로 수입되고 있다고 결정했을 경우에만 관련물품에 대하여 緊急輸入制限措置를 취할 수 있다고 명시되어 있다. 그리고 最終協定文은 無差別 原則을 원칙적으로 준수하되 수량제한시 예외적인 선별적용을 인정하고, 그 동안 논의의 초점이 되어 왔던 灰色貿易制限措置의 撤廢期間 및 方法을 규정하고 있다.

緊急輸入制限措置 發動時의 規制措置로써 輸出國別로 수량제한이 할당될 경우에는 실질적 이해관계가 있는 모든 다른 회원국들과 할당량에 관하여 협의할 수 있다. 또한 합의가 어려울 경우에는 輸出國의 과거 대표적 기간 동안 輸出量 또는 輸出額이 해당 제품의 全體輸入量 또는 輸入額에서 차지하는 비율에 근거하여 정한다. 따라서 선별적 쿼타 감축은 대표적 기간동안 特定輸出國으로부터의 수입량이 당해 물품의 總輸入量에 비해 큰 비율로 증가할 경우에 한해서 예외적으로 실시하도록 하였는데, 한국과 같이 선진국에의 수출의존도가 높고 상대적으로 市場占有率이 높기 때문에 規制對象이 될 가능성이 클 것으로 예상된다. 또한 어떤 국가의 수출량이 크게 증가하지 않더라도 여타 경쟁국의 수출량이 停滯 또는 減少될 경우에도 規制對象이 될 수 있음을 시사하는 것이다.

반면에 VER 등과 같은 GATT體制의 秩序를 벗어나 빈번하게 이용되어 왔던 灰色貿易制限措置에 대하여 그 종류와 범위를 명시하고 일정기간내 철폐하도록 함으로써 主要輸出國들은 그동안 雙務協定에 의한 自律規制措置의 障壁에서 벗어날 수 있게 되었다. 그러나 이미 발동중인 輸出自律規制措置는 WTO體制 設立協定 발효일로부터 180일 이내에 긴급수입제한치 위원회에 제출하도록 하기로한 시간계획표에 따라 4년 이내에 철폐되도록 되어 있다. 다만, 예외적인 選別適用措置가 既存 灰色貿易制限措置의 性格으로 운용될 가능성이 있으며, 선진국의 반덤핑관세·상계관세 등 기타 선별적 규제수단의 활용이 증대할 가능성도 배제할 수 없다.

Ⅲ. 輸出自律規制의 賦課可能性

VER은 輸出國에서 수출을 자발적으로 제한하는 수단으로써 輸入國의 國內産業에 높은 수준의 수입침투와 급격한 수입량의 증가에 직면하고 있을때, 수입국은 한 국가 또는 다수의 主要輸出國과의 VER를 協商하게 된다. 외관상으로 이러한 協商은 國內市場의 攪亂을 회피하기 위해서이다. 그러나 輸出自律規制는 國內價格를 상승시키고 國內生産者들의 利益을 증가시킬 것이라는

期待를 가지고 자국기업과 외국기업들간의 共謀가 이루어지는 것이다. Kindleberger와 Lindert는 輸出業者들이 關稅나 쿼타보다 VER를 選好하게 되는 이유를 두가지로 언급하고 있다⁶⁾. 첫째는 VER로 인하여 國內價格과 外國價格간의 差異에 의하여 생겨난 財政收入의 일부분을 輸出業者들에게 돌아가게 된다는 것이다. 둘째는 VER이 輸出業者들의 數를 적게 만들고 그래서 獨占의 行爲로 輸出業者들에게 많은 利益을 갖도록 하게 된다는 것이다. 이러한 이유들은 輸出業者들이 輸出規制가 없는 경우에 경쟁적으로 작용할 때 단지 설득력이 있다. 그러나 外國生産業者가 獨占하고 있다면 수익성은 이미 外國生産業者에게 있다. 國內市場에서 獨占이 존재하는 경우에 VER하에서 國內價格은 동일한 수입량을 허용하는 관세하에서 보다 더 높다. 특히 제로-관세경우하에서 外國生産業者가 수출규제하에서 보다 더 높은 가격 때문에 寡占狀態에 있다할지라도 규제가 없는 경우 보다 수출규제하에서 더 많은 利益을 득할 수 있다. 반면에 수입국의 國內生産業者들이 外國競爭者들과의 경쟁에 의한 효율적으로 저항하기가 충분하게 경쟁적이지 못하기 때문에 VER이 輸入國에 의한 輸出國에 부과되어질 수 있는 가장 큰 이유이다. 輸出國에 대한 VER부과로 인하여 國內生産業者들은 그 제품의 판매를 증가시키고 그리고 높은 가격을 부과할 수 있다. 자국에 대한 厚生水準은 VER부과에 따른 가격을 상승시킨 범위에 의존하게 된다.

이러한 寡占狀態下에서 VER의 수익성을 전개하기 위하여 다수의 國內生産業者들은 시장에서 선도적 위치에 있는 外國生産業者에 의해서 수출에 직면하는 것으로 가정한다. 어떤 명확한 協定없이 모든 추종자들은 선도자의 가격인하에 의한 선도자의 공급에 관계없이 그들이 바라던 만큼의 공급을 할 수 있다. 따라서 外國生産業者는 價格追從者로서 國內生産業者의 행위를 전제로 한다. 그리고 그 市場은 價格先導의 均衡의 結果를 가져온다. 다른 한편으로 만약 外國生産業者가 선도기업이 되기를 원한다면 그들의 가격을 낮게하여 각각의 다른 시장점유율에 결코 침투하지 않는 國內生産業者들과의 協商을 수립할 것이다. VER의 선언은 그런 協定の 提議로 간주될 것이다. 外國生産業者는 그들의 여타의 수요를 독점할 수 있을 것이라고 國內生産業者들에게 확신하고 그 대신에 고정된 수출량을 수요하도록 國內生産業者들에게 요구한다. VER은 수입국 정부에 의해서 강요된 그런 協定에 대하여 지지할 수 있다. 그래서 VER은 묵시적인 공모를 용이하게 한다.

價格先導均衡에 있어서 國內生産業者들은 外國生産業者에 의해 설정된 가격 p^* 보다 어떤 더 높은 가격을 설정할 수 없다. 그런데 價格先導均衡에서와 같이 동일한 수입량을 허용하는 VER하에서 國內生産業者들은 p^* 의 가격을 상승시킬 수 있다. 그것은 외국의 생산자의 공급의 어떤 증가를 유도함이 없이 여타의 시장에서의 경쟁적인 가격이다. 그러므로 國內生産業者들의 과점적인 행위를 통하여 가격을 상승시킴으로써 그들의 利益을 증가시킬 수 있다. 이러한 가격은 또한 높은 가격에

6) CHARLES P. KINDLEBERGER and PETER H. LINDERT, *International Economics* (Irwin, Homewood), 1978, pp.150-152.

서 규제가 없는 경우에 최적의 공급과 같은 동일한 량을 공급할 수 있다. 그래서 만약 輸出規制가 價格先導者에 대한 최적수준에서 外國生産者에 의해 수출량을 고정시킨다면 그리고 모든 國內生産者들은 규제가 없는 경우의 가격선도제하에서 보다 규제하에서 國內生産者들에 의한 과점적인 행위를 통하여 더 높은 이익을 가지게할 수 있다. 이러한 결과는 VER가 價格先導者인 外國生産者의 最適輸出에 근접하여 부과되어지는한 外國生産者는 더 높은 이익을 득할 수 있음을 의미한다. 다른 한편으로 外國生産者는 여타의 시장에서 과점적인 위치를 가지고 있는 國內生産者들에게 확신하기 위하여 다소의 수출률 규제하게 될 것이다⁷⁾.

한 예로 1970 - 80년에 OPEC회원국의 가격정책은 이러한 주장에 의해 설명되어질 수 있다. 석유가격은 1973 - 74년과 1979 - 80년에 2배이상 증가하게 되었다. 그리고 다른기간에 있어서는 거의 안정성을 유지해 왔다. 처음의 가격상승은 대체로 OPEC가 조직한 카르텔의 결과로써 간주되어졌고 그리고 세계석유시장에 있어서 다른 기업들에 대한 價格先導者가 되었다. 따라서 두번째의 가격상승은 단지 가격선도제의 위치하에서 利益極大化 政策으로부터 일탈로써 간주되어질 수 있다. 그러나 동시에 그들의 공급제한을 선언함으로써 OPEC회원국들은 공급의 어떤 감소없이 가격을 상승시키는 것을 성공하였고 더 많은 이익을 실현시킬 수 있었다. 동시에 세계석유시장에서의 다른 기업들은 또한 1980년에 막대한 利益增加를 가져왔다. 즉 OPEC회원국에 의한 공급규제의 발표는 競爭企業들에게 산출량을 감소하도록 하였고, 그리고 여타 시장에서의 석유가격을 상승시켰다. 그래서 모든 석유생산기업들은 가격상승에 의한 높은 수익을 향유하였다.

VER는 두가지의 속성을 가지고 있다. 첫째 VER이 쌍무적이고 차별적이기 때문에 많은 輸出業者들을 非規制된 것을 제외하고는 산업에 있어서 多數의 主要輸出業者들과 일반적으로 協商되어진다. 둘째 산업에의 VER의 확산은 어떤 새로운 성공한 輸出業者가 VER를 통하여 그 수출을 규제하도록 요구되어질 수 있는 가능성을 증가시킨다. 섬유와 의류산업에서의 소규모의 輸出業者들의 경험에서 이러한 문제를 시사하고 있다. 美國은 외관상으로 시장교란을 야기하는 것에 대하여 多者間纖維協定(Multi-Fiber Arrangement : MFA) 하에서 방글라데쉬와 輸出自律規制協商을 체결하였다. 이것은 방글라데쉬가 이러한 製品の 美國 總輸入에 1%보다도 낮은 시장점유율이라는 사실에 불과하다. 방글라데쉬가 MFA를 체결하지 않고 보호주의의 정책에 표적이 되어져온 것 같지는 않다. 그리고 이러한 산업에서의 대규모 輸出業者에 관한 규제가 다수 존재하고 있다. VER의 현존은 보호를 위한 국내산업으로부터 압력 뿐만 아니라 그 보호를 획득하는 목적을 의미한다. 그래서 한 산업에서의 다수의 輸出業者들에 관한 VER의 존재는 非規制된 輸出業者들에게 - 다수의 경쟁자들이 제한되어지고, 활동을 억제시킴으로써 그들 자신의 판매를 가져오기

7) ETHIER, W. J., "Voluntary Export Restraints" in TAKAYAMA, A., OHYAMA M., and OHTA H. (eds.), *Trade, Policy and International Adjustments* (Academic Press 1991), pp. 3-17.

때문에 - 두가지의 인센티브를 확대하기 위하여 보급시키게 된다⁸⁾.

따라서 輸出自律規制協定은 VER이 부과된 輸出業者 뿐만 아니라 非規制된 輸出業者에게도 영향을 미치게 된다. 이때 非規制된 輸出業者는 輸出自律規制의 正의 가능성에 직면하게 된다. 규제된 기업은 규모가 큰 輸出業者이면서 가격선도자로서 국내산업에 가장 현저하게 위협한다. 국내생산업자들과의 현저한 主要競爭者인 규모가 큰 기업을 규제하기 위하여 輸出自律規制協商 대상자가 된다. 非規制된 輸出業者는 수출의 규모가 소규모이면서 價格追從者로서 수출을 확대시킬 자세를 갖추게 된다. 소규모의 기업은 전 기간을 통하여 규모가 큰 기업의 한계비용과 일치시키기 위하여 충분히 비용을 낮출 수 있다. 이러한 관계는 自動車産業에 있어서 日本과 韓國과의 관계에서 유사성 찾아 볼 수 있다. 1980년대 초 美國은 단지 日本과 VER를 協商하였다. 다른 輸出業者이 존재하는데도 불구하고 日本은 국내산업에 대하여 主要威脅國으로 간주되어 졌다. 일단 日本이 規制對象國으로 되어짐으로써 한국은 유력한 경쟁자로서 출현되었고 美國 自動車市場의 쉐어를 잠식하기 시작하였다. 따라서 非規制된 輸出業者는 보다 저렴한 가격에 의해 規制된 輸出業者가 점유하고 있는 수출시장을 획득하게 된다. 이렇게되면 국내공급업자들은 더 낮은 가격으로 압력을 받게 될 것이고 판매의 감소에 직면하게 될 것이다. 이것은 수입침투의 증가에 기인한 피해로써 파악되어질 것이다. 그리고 非規制된 輸出業者는 VER의 協商範圍에 포함되도록 압력에 직면하게 될 것이다. 반면에 規制된 輸出業者는 시장의 상실을 회피하기 위하여 그에 상응하여 가격을 하락시키게 될 것이다. 이러한 規制된 輸出業者와 非規制된 輸出業者는 불확실성하에서 期待된 利益을 極大化하기 위하여 전략적으로 가격을 선택한다. 불확실성은 非規制된 輸出業者에게 VER의 위협에 직면한다. 따라서 非規制된 輸出業者는 VER의 가능성에 의존하게 된다.

IV. 規制와 非規制된 輸出企業들간의 相互作用

輸出自律規制는 본질적으로 差別的이다. 따라서 일국 또는 다수국들과 協商되어지기 때문에 非規制된 競爭者들이 존재하게 된다. 이 장에서는 輸出自律規制가 부과되었을 경우 불확실성하에서 規制된 輸出企業(A)과 非規制된 輸出企業(B)간의 相互作用을 분석하고자 한다. 분석을 단순화하기 위하여 자국은 해외로부터 수입하는 한 재화를 生産하고 消費하는 것으로 가정한다. 이러한 재화의 공급업자를 대규모의 輸出企業(規制된 輸出企業: A), 소규모의 輸出企業(非規制된 輸出企業: B) 그리고 매우 소규모이기에 시장성과에 영향을 미칠수 없는 國內企業과 外國

8) ONO Y., "Profitability of Export Restraint," *Journal of International Economics*, Vol. 16, 1984, pp. 336-337.

企業 등의 세가지의 집단으로 분류한다. 이 논문의 초점은 제한된 輸出企業과 제한되지 않는 輸出企業들이 어떻게 서로 相互作用하는가를 분석하는데 두고있기 때문에 분석을 단순화하기 위하여 A와 B의 한계비용이 불변이고 서로 다른비용을 가지고 있다. 수입된 재화와 국내재화를 완전대체재로 취급한다. 대규모 輸出企業(A)를 價格先導者로 소규모 輸出企業(B)를 價格追從者로 정의한다. 國內生産者들이 전략적으로 행동하지 않는 것을 가정한다. 이러한 집단의 總供給은 $S(p)$ 로 표기하고, $S'(p) > 0$ 이고 p 는 재화의 가격(한계비용)를 나타낸다. 재화에 대한 자국의 수요는 $D(p)$ 로 표기하고, $D'(p) < 0$ 이다. 따라서 輸出企業 A와 B에 의한 超過需要는 $E(p) = D(p) - S(p)$ 로 정의한다. 여기서 $E(p)$ 를 이차연속미분하면 $E'' < 0$ 이고, $E(p) > 0$ 이다.

輸出企業(A)는 보호주의자 정책의 標的對象者로서 輸出企業A와의 VER協商이 체결되어졌음을 가정한다. 초기에 輸出企業B는 A에 비하여 費用劣位에 있다. 이러한 의미에서 B의 한계비용(c)는 $c > 0$ 이다. B가 자국에 비해 소규모 輸出企業者로서 간주되어지기 때문에 B는 상대적으로 費用劣位에 있다. 따라서 VER은 國內生産者들과의 主要競爭者인 A를 規制하기 위하여 協商되어진다. 전 기간을 통하여 B는 A의 限界費用과 일치시키기 위하여 충분히 비용을 낮출 수 있다. 그래서 A와 B는 자동차산업에 있어서 日本과 韓國의 경우가 美國市場에 유사하게 적용될 수 있다. 美國의 産業政策은 자동차와 같은 특정산업에 있어서 수입침투수준을 통제하기 위하여 VER을 채택하게 되었고, 輸入數量規制를 통하여 국내기업들에게 높은 경쟁력을 유지하도록 하는 것과 높은 生産者剩餘를 확보할 수 있도록 最低輸入價格을 확보하는데 있다. 이러한 산업정책은 국내생산업자들의 단체와 노동단체들의 압력과 로비에 의하여 채택되어진다⁹⁾.

D_0 를 다음과 같이 정의한다.

$$D_0 = pE(p). \text{ 단 변수 } p \text{의 값이 최대일 경우} \quad (1)$$

초기에 $D_0 \leq c$ 라고 가정한다. 그래서 어떤 規制가 없는 경우에 A의 최적 선택은 D_0 을 초과한다. 지금 자국은 자유무역수준 즉 $V_A < E(D_0)$ 수준 아래로 수입을 감소하기 위하여 기업A와의 V_A 량의 VER을 協商한다. 따라서 자국가격은 D_1 까지 상승한다. 여기서

$$E(D_1) = V_A. \quad (2)$$

B는 A의 수준까지 생산비용을 감소하는데 성공하였다고 가정한다. B는 A의 가격을 낮추기 위한 인센티브를 가지고 있고 그 시장세어를 잠식하기 위하여 노력한다. 이것은 그 재화의 가격을 하락시키는 방향으로 몰고 가는 경향이 있다. 자국의 생산자들은 B로부터 증가된 수출에 기인한

9) JUDITH M. DEAN and SHABHASHIS GANGOPADHYAY, "Market Equilibrium under the Threat of a VER," *Journal of International Economics*, Vol. 30, No.1/2(February 1991), p. 38.

손해라고 생각할 수 있다. 자국기업들이 A에 관하여 VER을 달성시키는 것을 성공할 수 있기 때문에 B가 만약 A의 가격을 하락(undercut) 시킨다면 VER이 正의 확률에 직면하게 되어 B는 VER의 위협을 느끼게 된다. 정성분석은 B의 비용이 하락한다는 가정에 의해서 영향을 받지 않는다. 만약 $p_1 > c$ 라면 VER의 위협에 직면한다¹⁰⁾.

자국이 자유무역수준(p_0 이상의 가격을 유지하기 위하여) 이하로 수입을 제한하는 것을 바라는 것을 계속하여 가정한다. B의 잠정적인 VER을 V_B 라 두자. 여기서 $V_B > 0$ 이다. 따라서 $(V_A + V_B) < E(p_0)$ 임을 알 수 있다. p_v 을 다음과 같이 정의한다. $E(p_v) = V_A + V_B$. 그리고 $p_1 > p_v > p_0$ 로 가정한다. 그래서 두가지의 VER 부과는 A와 B의 談合獨占價格(p_0)을 상회하는 결과를 가져온다. B는 V_B 를 알고 있기에 p_v 이다. VER이 실질적으로 그것에 대하여 부과되어질 것인지 부과되지 않을 것인지는 모른다. V_B 가 부과되어질 가능성을 q 라 두고, 부과되지 않을 가능성을 $1 - q$ 라 두자. 만약 B가 가격을 p_v 아래로 밀어 붙인다면 국내 생산자들은 VER에 대하여 로비를 하게 될 것이다. 로비자들이 VER을 달성하는데 성공할 것이라는 확률로써 q 를 생각할 수 있다. 여기서 두 기업들이 q 의 값을 알고 있다고 가정하고, 그리고 그것은 외생적으로 주어진다고 가정한다.

A와 B간의 운용은 세가지 단계를 유발하게 한다.

단계 I. A와 B는 그들의 재화에 대하여 가격을 선택한다.

단계 II. 확률 q (그리고 $1 - q$) 하에서 자국정부는 B에 관하여 V_B 의 VER을 부과(또는 부과하지 않는) 하는 것을 결정한다.

단계 III. 재화시장은 단계 I.에서 제시된 가격에서 A와 B의 판매로 결정되어진다. VER이 부과되던 안되던간에 다른 생산자들은 $S(p) = D(p) - Q_A - Q_B$ 를 해결하는 가격 p 에서 판매한다. 여기서 Q_A 와 Q_B 는 각각 A와 B에 의해서 판매된 량이다. 정의된바와 같이 그 운용은 다음과 같은 형태를 가진다.

(1) 국내 생산자들은 우선적으로 소비자들에게 서비스를 제공한다. 이것은 소비자가 수입한 재화와 국내재화간에 무차별적일때 국내 공급업자들에 의해서 향유된 영향력과 일치한다.

(2) 단계 I.에서 채택된 가격들은 B국에 대하여 VER을 부과 또는 부과하지 않는 것은 수입국에 의해 결정된 후에는 변경할 수 없다.

그 운용의 설명을 설득력있게 하기 위하여 두 공급업자들이 동일한 가격을 부과할 때 시장의 할당에 관한 가정을 수립하지 않으면 안된다. 따라서 A와 B가 동일한 가격 p 를 부과할 때에는 언제든지 $p \leq p_v$ 이므로 A는 항상 V_A 을 판매한다(가정1).

10) Ibid., pp.140 - 141.

A와 B는 단계 III에서 발생한 그들의 期待利益을 極大化하기 위하여 노력한다. 이러한 期待利益은 단계 I에서 그들에 의해 제시된 가격에 의존할 뿐만아니라 그들이 판매한 량에도 의존한다. 輸出企業들이 가격을 전략적으로 선택하는 것을 가정한다. 가격공표로써 $P = (p_A, p_B)$ 라 표기한다. 여기서 p_A (p_B)는 단계 I에서 A(B)에 의해서 부과된 가격이다. 이러한 가격들은 항상 p_v 와 일치하거나 또는 보다 낮다는 것을 일차적으로 보여준다. 재화들이 동질적이기 때문에 소비자들이 A와 B로부터 구매하는 것이 무차별적이라는 상황은 그들이 동일한 가격을 부과할 때 발생한다¹¹⁾.

命題 1. 가격공표는 A도 B도 p_v 이상으로 부과하지 않는다. p_v 이상의 어떤 가격에서 企業B의 利益은 p_v 에서 보다 낮다. 이것은 B에 관하여 VER이 부과되던 부과되지 않던 상관없이 없다. 따라서 B는 p_v 보다 더 높은 가격을 부과함으로써 인센티브를 가지지 않는다. A는 결코 p_v 이상의 가격을 고려하지 않을 것이다.

命題 1를 이용하여 가격공표P에 대하여 각각의 輸出企業에 의해 판매된 수량을 산출할 수 있다. 판매된 수량은 V_B 가 부과되던 부과되지 않던 각각의 輸出企業, 國內生産者들의 수요와 공급 그리고 가정1에 의해서 제시된 가격에 의해 결정되어진다. 만약 B가 가격p를 부과한다면 A는 p이하로 가격을 부과하던가 또는 p이상의 가격을 부과할 수 있다. 輸出企業i ($i = A, B$)에 의해 판매된 량을 Q_i 라 두면, 다음과 같이 두가지의 형태로 나타낼 수 있다.

(1) 만약 $p_A \leq p_B$ 이라면 $Q_A(P) = V_A$ 이다. 그리고 만약 $p_A > p_B$ 이라면 $Q_A(P) =$ 확률 q인 경우 V_A 이고 확률 $(1 - q)$ 인 경우 0이다.

(2) 만약 $p_B < p_A$ 이라면 $Q_B(P) =$ 확률 $(1 - q)$ 인 경우에 $E(p_B)$ 이고, 확률 q인 경우 V_B 이다. 그리고 만약 $p_B \geq p_A$ 이라면 $Q_B(P) =$ 확률 $(1 - q)$ 인 경우에 $E(p_B) - V_A$ 이고, 확률 q인 경우 V_B 이다.

책정된 가격하에서 輸出企業i ($i = A, B$)의 利益을 $\pi_i(P)$ 로 나타낸다. 이것은 단계 III에서 수출 기업에 대한 利益이다. 가격들이 채택되어질때 輸出企業는 期待利益을 極大化하도록 노력한다. 그것은 q에 의존하고 輸出企業들에 의해 부과된 가격들이다. 期待利益은 $\pi_i^*(P, q)$ 로 표기되어질 것이다.

個個의 企業은 전략 μ_i ($i = A, B$)를 선택한다. μ 는 $[0, p_v]$ 에 관한 확률분포이다. 기업들은 중립적인 위협에 처해 있다. 따라서 $\mu = (\mu_A, \mu_B)$ 에 관한 기업의 期待利益은 다음과 같은 식으로 나타낼 수 있다:

$$\pi_i^*(q, \mu) = \int_{(0, p_v)^2} \pi_i(P, q) d\mu(P), \quad i = A, B. \quad (3)$$

식(1)과 (2)을 이용하여 기업A와 B에 직면하고 있는 期待된 利益極大化 問題를 분석할 수 있다. 만약 $p_A \leq p_B$ 라면 B국의 期待利益은 $\pi_3(p_B, q)$ 가 될 것이다. 여기서 $\pi_3(p_B, q) = p_B[qV_B + (1 - q)R(p_B)]$ 이다. 그리고 B는 여타의 수요 $R(p) = E(p) - V_A$ 에 직면한다. $R(p)$ 는 p_3 에서

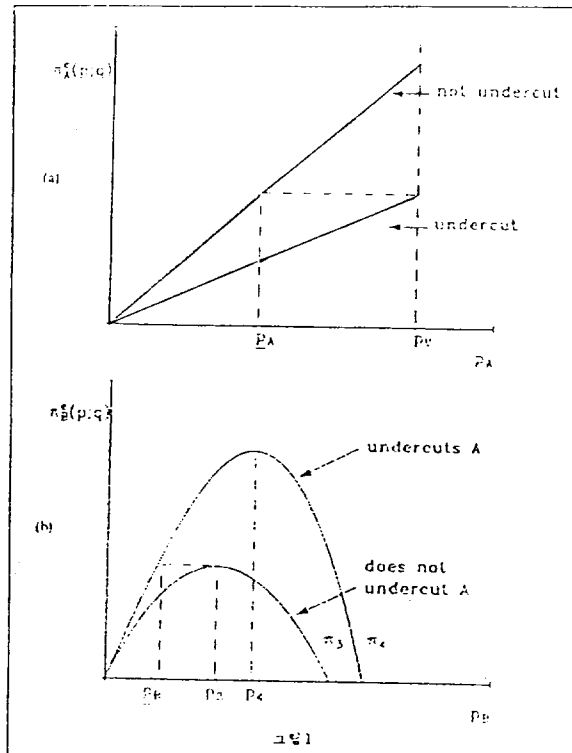
11) JUDITH M. DEAN and SHUBHASHIS GANGOPANDHYAY, "Strategic Trade Practices in the Presence of a VER," *International Economics Review*, Vol.33, No.3 (August 1992), pp.646 - 648.

極大化되어진다. 그런데 만약 B가 기업A에게 가격을 하락시키도록 하는 것을 성공한다면 B는 A의 시장세어를 획득할 수 있다. 만약 $p_A > p_B$ 라면 B가 최선의 방법으로 행할 수 있는 것은 $\pi_4(p_B, q)$ 이다. 여기서 $\pi_4(p_B, q) = p_B(qV_B + (1-q)E(p_B))$ 이다.

π_3 와 π_4 의 極大化된 값을 각각 $\pi_3^*(q)$ 와 $\pi_4^*(q)$ 라고 표기한다. $p_A > p_B$ 일때 A국의 期待利益은 $p_A \cdot qV_A$ 이다. 여기서 $p_A = p_V$ 일때 極大化되어진다. 그런데 만약 $p_A \leq p_B$ 라면 A가 할 수 있는 최선의 전략은 $p_A V_A$ 가 된다.

그림 1(a)와 1(b)는 이러한 輸出企業들에 직면하고 있는 상호작용을 설명하게 된다. 그림 1(a)은 A가 가격을 하락(undercut)시키는 경우($p_A \cdot qV_A$)와 q ($0 < q < 1$)의 주어진 값에 대하여 A가 가격을 하락시키지 않는 경우($p_A V_A$) A에 대한 期待利益을 보여준다. 가격범위에 대하여 A는 만약 B의 가격과 일치시키는 것을 성공한다면 보다 유리하다. 그런데 분명히 A는 p_A 이하로 B의 가격과 일치하도록 가격을 하락시키지는 않을 것이다($p_A V_A = q p_A V_A$). $p < p_A$ 에 대한 A의 期待利益은 만약 p_V 를 초과하고 그리고 그 자체의 가격을 하락시키는 것을 허용한다면 더 커질 것이다. 그래서 A는 p_A 와 p_V 사이에서 가격을 고려하게 된다.

그림 1(b)는 주어진 q (여기서 $0 < q < 1$)의 값에 대하여 위에서 언급된 $\pi_3(p_B, q)$ 식에서 A가 가격을 하락시키지 않는 경우와 $\pi_4(p_B, q)$ 식에서 A가 가격을 하락시키는 조건하에서 기업B에 대한 期待된 利益을 보여준다. 최선의 전략으로 B는 A를 가격을 하락시키게 하고 그리고 p_A 에서 利益이 極大化되어진다. 그런데 B는 A의 가격을 하락시키기 위하여 p_B 아래로 가격을 하락하지는 않을 것이다.



가격 $p < p_b$ 에서 B는 그것을 취타로 판매하도록 A에 허용함으로써 그리고 p_3 (π_3 를 極大化하는)를 부과하도록 함으로써 더욱 유리하게 된다. 그래서 B는 단지 p_b 와 p_4 사이에서 가격을 고려하게 된다. 여기서 $\pi_4(p_b, q) = \pi_3^*(q)$ 이다.

p_b 와 p_A 는 항상 각각으로 $[0, p_3]$ 와 $[0, p_v]$ 사이에서 존재하는 것이 분명하다. 덧붙여서 가격 p_4, p_3, p_b 그리고 p_A 는 모두 q 에 대한 正의 函數이다. 이러한 가격들간의 관계는 命題 2에서 규명되어진다.

命題 2. 위에서 언급된 가정으로부터 다음과 같이 나타낼 수 있다.

- ① $p_4 \geq p_3 > p_2$ ($q = 1$ 일때 均衡이 유지된다)
- ② $p_4 \geq p_0$ ($q = 0$ 일때 均衡이 성립한다).

p_A, p_A 그리고 p_b 의 정의와 命題 2를 사용함으로써 우리는 제로에서 1까지의 q 가 상승하는 이러한 각각의 가격변수들의 자취를 도출할 수 있다. 이것은 그림 2에서 나타내고 있다. 이러한 곡선들의 교점은 세가지의 명확한 블록으로부터 q 의 범위를 구분한다. 오른쪽에서 왼쪽방향으로 이러한 블록은 $p_A > p_4, p_4 \geq p_A \geq p_b$, 그리고 $p_b > p_A$ 에 대응한다. 따라서 q 값에 대한 세가지의 범위를 고려하여 다음과 같이 나타낼 수 있다¹²⁾.

- (a) $p_A > p_4$ 일때 $1 \geq q > p_4/p_v$
- (b) $p_4 \geq p_A \geq p_b$ 일때 $p_4 \geq q > p_b/p_v$
- (c) $p_b > p_A$ 일때 $p_b/p_v > q \geq 0$ (4)

이러한 게임의 운영에서 나타난 均衡形態는 q 값에 의존하고 있음을 알 수 있다. (a)의 경우에 純粹戰略均衡(Pure Strategy Equilibrium : PSE)이 유일하게 존재하게 된다. 그리고 확률 1에서 기업A가 부과한 p_v 에 의해서 묘사되어진다. 기업A의 期待利益은 qp_vV_A 이고, B국의 期待利益은 $\pi_4^*(q)$ 이다. (b)와 (c)의 경우는 複合戰略均衡(Mixed Strategy Equilibrium : MSE)이다. V_A 와 V_b 의 수준에 관하여 A의 期待利益은 q 하에서 상승하고, B의 期待利益은 q 하에서 하락한다는 것을 알 수 있다.

단계 III에서 게임의 전개를 제공한 게임의 전개에서 이러한 결과는 PSE시장하에서의 제시된 最低價格이 p_4 일 것이라는 것을 의미한다. 만약 VER이 B에 관하여 부과되어진다면 p_v 는 준수되어질 것이다. 만약 B가 規制되어지지 않는다면 국내 생산자들은 B의 가격과 일치시켜야만 할 것이다. 따라서 자국은 확률 $(1-q)$ 에서 p_4 의 均衡價格을 가지게 되고 확률 q 하에서 p_v 의 가격을 가지게 될 것이다. 유사하게 만약 q 가 커지면 가격은 높아지는 경향이 있다. 물론 $q = 1, p_4 = p_v$ 일때 가장 높은 가격이 형성되어질 수 있다.

12) Ibid., p. 650.

命題1은 만약 $q \leq p_v/p_v$ 일때 PSE는 존재할 수 없음을 나타낸다. 이러한 상황에서 複合戰略均衡(MSE)이 발생한다. 식(5)와 그림2에서 보여주는 바와같이 q 의 값의 별도의 범위에 각각 상응하는 두가지의 MSE가 있다. 식(5)을 이용하여 MSE를 구성하고 있는 두가지의 경우는 다음과 같다: (i) $p_A \geq p_B$ 와 (ii) $p_A < p_B$ 의 경우이다. 여기서 $q = 0$ 일 때 $p_A = 0 < p_B$ 이고 $q = 1$ 일때 $p_A = p_v = p_B$ 가 성립된다.

이러한 결과의 이면에 직관적인 통찰력은 다음과 같다. q 의 값이 1에 근접함으로써 A가 그 가격의 증가에 관계없이 전체의 쿼타를 유지할 수 있는 것 같다. 이것은 B가 단지 V_B 에서 판매하는 것을 억제되어지는것 같이 매우 그럴듯하게 보이기 때문이다. 그래서 A는 확률 1에서 p_v 를 부과하는 것에 이익이 있는 것을 알 수 있다. 이러한 것을 제공함으로써 B는 확률 1에서 p_A 를 부과한다. 그래서 PSE가 발생한다. q 가 제로로 근접하여 하락하게 되면 그 쿼타를 상실한 A의 리스크는 증가한다. 그래서 B의 가격과 일치시키기 위한 인센티브는 증가한다. 그런데 B가 A에 의해서 일치된 그 가격을 발견할 때에는 언제든지 B의 이익이 되도록 더 낮은 가격을 부과하고 그리고 A로 하여금 가격을 하락시키도록 한다. 따라서 B는 가격의 범위를 높은 확률분포에 의하여 운용하기를 원하게 될 것이고, 이러한 것과 일치시키기를 원하는 A는 동일한 가격의 범위를 활용할 것이다. 그래서 MSE의 결과를 초래하게 된다.

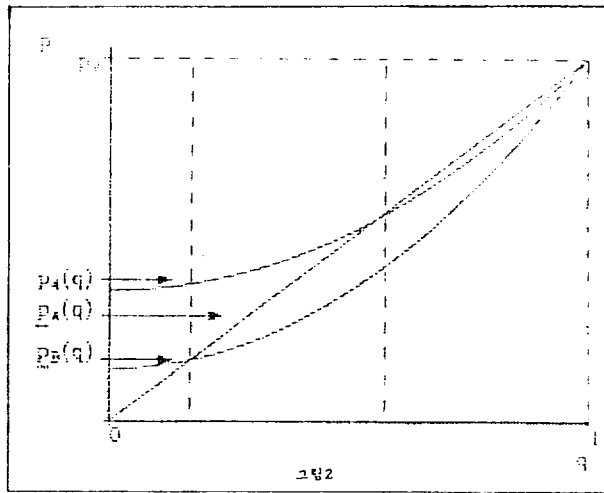


그림 2를 이용하여 다음과 같은 결과를 도출할 수 있다. 첫번째의 블록 $p_A > p_v$ 를 무시하자. 이것은 일치시킨 B의 가격으로부터 A에 대한 이익이 p_v 를 부과한 것으로부터의 이익보다 그리고 가격을 하락시킨것 보다 항상 더 낮다는 것을 의미한다. 그래서 여기서 A가 p_v 를 부과함으로써 B는 p_A 를 부과한 A의 가격을 하락시키게 될 것이다. 그리고 PSE는 발생게 된다. 두번째와

세번째 블록에서 $p_A \leq p_A$ 이다. 그러면 만약 B가 p_A 보다 더 높게 어떤 가격을 부과한다면 A는 가격을 스스로 하락시키는 것에 의한 것 보다 B의 가격과 일치시키는 것에 의한 것이 더 유리하다. 만약 q가 이러한 두 블록에서 어떤 가격을 취한다면 A는 B의 가격과 일치할 것이다. 따라서 B는 경미하게 낮은 가격을 부과하고 A의 가격을 하락시킴으로써 인센티브를 가지게 된다. 그래서 MSE의 결과를 가져오게 한다. q값에 대한 두번째와 세번째 블록은 MSE(b)과 MSE(c)을 상승시킨다. 여기서 가격의 값 범위는 MSE(b)에 대하여는 $[p_A, p_v]$ 이고 MSE(c)에 대해서는 $(p_B, p_3]$ 이다¹³⁾.

일견하여 PSE의 존재는 생소한 것으로 나타난다. 억제능력이 존재하는 경우 Bertrand경쟁의 분석은 두 기업의 억제능력의 합이 독점산출의 수준보다 더 크다는 것을 가정하였고, 그리고 한 기업의 한계비용과 일치하는 가격을 보충하기 위하여 충분히 공급할 수 있음을 가정하여 왔다. 이것은 MSE를 유도하게 될 것이다. q가 1에 근접하는 것과 같은 것으로서 본 논문의 분석에서 Bertrand의 게임과 일치하는 가격게임형태를 가지고 있다. 여기서 총억제능력의 합계는 독점산출 수준보다 더 낮다. 이것은 B가 위협으로써 생각하지 않을 때 자국이 자유무역수준이하로 輸入制限을 계속하여 수행하고 있는 가정에 따른 것이다. 그것은 V_B 가 증가함으로써 PSE가 발생에 따른 q의 범위가 축소하는 것을 쉽게 볼 수 있다. 만약 V_B 가 매우 커다면 PSE는 발생하지 않는다. 그런데 가정이 성립되는한 PSE를 산출하기 위하여 충분히 높은 q의 값이 존재한다.

주어진 q의 수준과 V_A 에 대하여 V_B 의 규모가 증가하는 것은 A의 期待利益을 낮추게 될 것이고 B의 期待利益을 상승시키게 될 것이다. 이것은 각각의 市場均衡形態에서 期待利益을 유지하는 것으로부터 직접적으로 나타난다. 이것은 q의 감소 또는 V_B 의 증가는 A와 B에 관하여 동일한 정성효과를 가지고 있음을 의미한다.

$q = 0$ 의 특별한 경우는 만약 한 기업이 각각의 외국 그리고 자국기업으로써 기업A와 B로 해석한다면, Krishna에 의해서 분석되어진 構造와 유사하다¹⁴⁾. 그런데 여기에 나타난 複合戰略均衡의 性質은 A와 B가 完全代替品을 생산하는 것을 가정하고 있는 Krishna의 研究와 차별화된다. 즉 차별화된 제품을 가정하고 있다. 결과적으로 規制된 輸出業者는 바람직한 利益函數를 가지고 있고, 반면에 기업 A 또는 B는 연속적인 利益函數를 갖지 않는다. 게다가 Krishna의 研究에서와 같이 VER의 존재는 두 기업의 利益을 증가시키도록 한다. 이것은 A와 B의 두 기업에 의해서 적용된 가격의 하한선(the lower bound on prices)이 $p_B > 0$ 라는 사실에 의하여 알 수 있다. 그래서 A에 대하여 VER을 부과함으로써 價格은 限界費用의 以下로 내려가지 않는다.

13) DEAD, J. M. and GANGOPADHYAY, "Market Equilibrium under the Threat of a VER," *Journal of International Economics*, Vol. 30 (February 1991), pp.143-147.

14) KRISHNA, K. (1989), op. cit, pp.259-263.

V. 結 論

VER은 선진공업국가들이 주도가 되어 自國의 經濟政策에 우선을 두고 防禦的인 國際收支政策을 전개하기 위하여 부분별하게 채택되어 왔다. 既存의 國際貿易規範을 濫用, 迂回하여 회피함으로써 國際貿易秩序는 서서히 흔들리게 되었고 國際貿易規範인 GATT體制에 위협적인 요소로 작용하게 되었다. 그리고 VER은 貿易政策의 道具 가운데 수출입당사자들간에 가장 선호하는 도구인 반면에 가장 두려워하는 도구중의 하나이다. 양면의 효과를 갖고 있는 貿易政策의 道具라 할 수 있기 때문이다. 한편으로는 수입을 의도하고자 하는 만큼 확실하게 規制할 수 있을 뿐만 아니라 國內生産者들에게 利益을 가져다줄 수 있는 효과를 가지고 있기 때문이다. 그리고 外國生産者들에게는 價格上昇과 地代移轉效果를 가져다줄 뿐만 아니라 品質向上을 기할 수 있는 기회를 갖일 수 있다는 것이다. 수입국의 시장점유를 지속적으로 유지할 수 있는 쿼타배정이 우선적으로 VER協定을 체결한 外國生産者들에게 부여되어진다는 점에서 선호를 하게 된다.

반면에 VER은 差別的이고 雙務的인 屬性을 가지고 있기 때문에 壓力과 談合現像을 야기시킬 수 있을 뿐만 아니라 資源配分과 所得分配의 歪曲을 초래할 수 있는 요인을 갖고 있다. 그리고 VER의 協定은 수입국의 國內市場占有率에 상당하게 영향을 미치고 있는 대규모의 輸出企業이 그 대상의 표적이 되고 그것이 성공하게 되면 가격경쟁에 유리하게 작용되고 있는 소규모의 非規制된 輸出企業에게 연쇄적으로 VER의 위협에 직면하게 된다는 사실이다.

이러한 프레임워크에서 純粹戰略均衡(PSE)은 VER의 가능성이 높을때 단지 그 결과로 나타난다. 複合戰略均衡(MSE)은 VER의 가능성이 낮을때 발생하게 된다. 이러한 현상에 의하여 국내 가격에 대한 범위는 VER이 증가한 만큼 가격이 상승하게 되고, VER의 위협이 강하면 강할수록 비록 VER이 실질적으로 부과되지 않을지라도 국내가격의 범위는 더 높아질 것이다. 이것은 非規制된 輸出企業에 대하여 VER의 위협이 강할수록 비록 VER이 부과된 적이 없다할지라도 期待된 國內均衡價格은 상승한다. 따라서 規制된 輸出企業과 非規制된 輸出企業간의 상호작용은 q 의 값에 의존하게 됨을 알 수 있다. q 의 값이 1인 경우에는 A는 가격의 증가에 관계없이 총체적인 쿼타를 유지시킬 수 있고 p_v 를 부과하게 됨으로 利益이 발생하게 된다. 또한 B는 p_1 를 부과하게 될 것이다. 그 결과로 PSE가 발생하게 된다. 반면에 q 의 값이 제로에 근접하게 되면 A의 쿼타는 감소하게 되고 B의 가격과 일치시키기 위하여 A의 가격이 하락하는 현상이 발생하게 된다. 이때 B는 p_3 를 부과하게 된다. 이러한 결과로 MSE의 형태를 초래하게 된다.

이러한 결과에 기인하여 두가지의 형태로 분석되어질 수 있다: 첫째, $q \leq (p_3/p_v)$ 인 경우에 A는 만약 B가 價格決定者이고 A가 價格追從者로 작용한다면 보다 유리하게 운용하게 된다. 물론 B는 선택된 게임형태에 관하여 무관하다. 價格追從者는 항상 價格決定者의 價格을 하락시

킬 수 있기 때문에 q 의 값이 낮을수록 規制된 輸出企業(A)는 추종하는 것을 선호하게 된다. 그러나 가격의 하락으로 인하여 A의 期待된 損失은 q 의 값이 상승한 만큼 감소하게 하게 된다. 반면에 B는 規制되어지는 것을 선호하게 될 것이다. 둘째, $q > (p_B/p_V)$ 인 경우라면 逆의 경우가 발생하게 된다. 즉 B는 價格決定者보다 價格追從者가 되기를 선호한다. 반면에 A는 선택된 게임형태에 관하여 무관하다.

이러한 결과는 VER의 효과를 輸出企業들간의 비대칭성과 불확실성을 도입하여, 전략적으로 가격을 선택하는 과정적인 輸出企業들간의 관계를 분석하였다. VER에 의하여 도입된 비대칭성과 불확실성은 직접적으로 規制된 輸出企業과 非規制된 輸出企業들간의 行爲를 전환시킨다는 사실을 강조하고 있다.

本研究의 向後 研究課題로는 不完全 代替財를 도입하여 輸出企業들간의 相互作用을 고려하는 問題와 VER의 확률을 內生化하여 연구를 확장시키는 것이 향후 과제가 될 것이다.