

EU의 통상정책 — 자동차 부문을 중심으로 —

이 상 현

본 연구는 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용을 중심으로 자동차 부문에 있어서 EU의 통상정책이 1990년대에 들어 어떠한 방향에서 구체적으로 어떻게 이루어지고 있는지 그리고 그 문제점은 무엇인지를 살펴보기 위한 것이다. 유럽공동체는 자동차 부문에 있어서 유럽 자동차 생산기업들의 국제경쟁력을 제고시키기 위해 경쟁정책보다는 주로 통상정책, 그것도 아무런 법적 토대를 갖추고 있지 못한 비공식적 합의에 의존하고 있는데 이는 그 합의내용이 유럽공동체의 경쟁법과 배치되는 측면이 많기 때문이었다. 그런데 이 합의내용 자체가 아무런 법적 토대를 갖추고 있지 못함으로 인해 법적으로 이의가 제기될 경우 매우 복잡한 문제가 발생할 가능성이 높다. 또 유럽 자동차 시장이 높은 기업집중도에 의해 특징지어지고 있으며 특히 국가별 시장분할의 정도가 매우 높은 상황에서, 유럽공동체의 반경쟁적인 통상정책은 유럽 자동차 시장의 분할을 더욱 가속화 내지는 고착화시키는 결과를 초래하고 있다. 만일 이러한 상황에서 2000년 이후 유럽 자동차 시장이 완전히 자유화되었을 경우, 그리고 그 때까지 유럽 자동차 기업들이 국제경쟁력을 갖추지 못했을 경우, 국가별 시장분할체제에 크게 의존하고 있는 유럽의 자동차 생산기업들은 위협을 받게 될 것이다. 이러한 시각에서 볼 때, 유럽공동체가 애초에 선언했던 대로 2000년 이후 유럽 자동차 시장을 완전한 자유방임상태로 놓아 둘 가능성은 매우 적어 보인다.

I. 서 론

유럽의 주요 선진국들에 있어서 전통적으로 자동차 산업은 중요한 전략적 산업

의 하나로 증시되는 가운데 각국 정부의 정책적 배려의 대상이 되어 왔다. 자동차 산업은, 우선 그것이 고용규모의 측면에서 차지하는 비중 때문에 증시되어 왔다. 예를 들어, 1992년의 경우, 자동차 조립생산업체들의 고용인구는 유럽연합 전 제조업 고용인구의 3.7%를 점하고 있는 것으로 추산되고 있으며, 자동차 부품산업의 고용인구는 90만 명에 달하는 것으로 추정되고 있다. 그리하여 부품공급업체들을 포함한 모든 자동차 관련기업들의 고용인구까지 합할 경우 자동차 부문의 고용인구는 총 450만 명에 달하며 이는 공동체내의 전 산업고용인구의 약 15%에 해당되는 것으로 추정되고 있다.¹⁾

자동차 산업이 중요시되어 왔던 또 다른 이유는, 그것이 다른 산업에 미치는 파급효과가 크기 때문이었다. 즉, 자동차 산업의 성장은 경제의 여타 부문에서 생산되는 다양한 생산물들에 대한 수요를 창출함으로써 그 나라 경제 전체의 성장에 크게 기여하는 것으로 여겨져 왔다. 특히, 자동차 산업은 하이테크 부문(high-technology sectors)에서 생산되는 생산물에 대한 수요를 구성하는 주요 부문의 하나로서, 한 나라의 자동차 산업의 발전은 그 나라의 하이테크 부문의 발전에 중요한 역할을 하는 것으로 인식되어 왔다.

이러한 배경하에서 유럽국가들은 자동차 산업을 가장 중요한 전략적 산업의 하나로 생각해 왔고, 특히 자국의 자동차 산업이 일단 국제적 경쟁력을 잃을 경우 이는 되돌릴 수 없는 치명적 결과를 초래하게 된다는 인식은 각국 정부로 하여금 자동차 산업에 특별한 정책적 관심과 배려를 쏟도록 하였다.

한편, 유럽연합의 각 회원국들은 자동차 부문과 관련하여 각기 다른 환경에 놓여 있어서 이 부문과 관련된 정책은 상호간 합의에 이르지 못해 왔다. 즉, 어떤 회원국은 발전된 자동차 산업을 가지고 있는 반면에 어떤 회원국은 그렇지 못하며 또 어떤 회원국은 순 수입국인 반면에 어떤 회원국은 순 수출국이었다. 이와 같이 각 나라가 처해 있는 서로 다른 사정은 이 나라들로 하여금 자동차 부문의 통상정책에 있어 쉽게 상호 합의에 이르지 못하도록 하였다.

자동차 부문에 있어서 공동정책의 추진이 어려웠던 또 다른 이유는, 이 부문에 있어서의 산업정책이나 통상정책은 곧바로 지역정책과 연관될 수밖에 없거나 지역정책의 일환으로 해석될 수 있다는 점에 있었다. 사실, 일정한 지역으로 자동차 생산공장을 유치하는 것은 지역정책수단의 하나으로써 광범하게 사용되었고, 반대로 일정지역에 위치해 있던 자동차 생산공장의 폐쇄는 지역문제 발생의 근원이 됨과 동시에 지역 행정당국의 개입 동기가 되기도 하였다.

또한, 몇몇 국가의 경우 정부가 자국내 자동차생산기업의 대주주라는 사실도, 각

1) Vigier [27]를 참조하십시오.

국이 자동차 부문에 있어서 공동정책의 합의에 이르기 어렵도록 하는 이유 중의 하나였으며 공동관세부과등 공동통상정책이 확립된 이후에도 각국이 계속해서 따로 국내통상정책 수단에 매달리게 만든 이유였다.

자동차 부문에 있어서 유럽연합의 회원국들이 계속해서 따로 국내통상정책 수단에 의존해 왔던 대표적인 예의 하나가 일본 자동차에 대한 유럽 각국의 다양한 수입제한조치들일 것이다. 프랑스의 경우 자국내 시장점유율의 3%내로 일본 자동차의 수입을 규제해 왔으며, 이탈리아의 경우 1986년부터 승용차 2,500대, 경상용차 750대로 제한해 왔다. 스페인의 경우는 승용차 1,000대, 상용차 200대로 제한해 왔으며, 영국은 자국 시장점유율의 11%로 일본 자동차의 수입을 규제해 왔다.²⁾ 독일의 경우 비록 공식적으로 이러한 수입제한조치를 취하고 있지는 않았지만, 통계 수치상으로 드러나는 일본산 자동차의 독일시장점유율은 결코 15%를 넘지 않는 것으로 보아³⁾ 실제적으로는 다른 나라들과 마찬가지로 수입제한이 있었음을 알 수 있다.

이와 같이 일본에서 수입되는 자동차에 대해 국가별로 서로 다른 쿼터비율을 정했던 것은, 자동차 부문에 있어서 회원국들간의 이해가 서로 상충되는 상황에서 유럽 각국 정부들이 정책적 합의 도달에 실패한 데 따른 결과였다. 유럽연합의 각 회원국들이 서로 다른 정책적 수단들이나 서로 다른 정부의 보호조치에 각각 개별적으로 의존해 왔다는 측면에서 볼 때, 사실 자동차 부문은 가장 통합이 덜 된 부문의 하나였다고 할 수 있을 것이다.

그러나 1990년대에 들어서면서 유럽공동체 회원국들의 이러한 태도는 변화를 보이고 있다. 이는 이제까지의 개별적인 대응이 한계를 드러내고 있다는 인식에 따른 것으로, 유럽공동체 회원국들은 오랜 협상 끝에 일본 자동차의 유럽시장 잠식에 공동대응조치를 취하기로 하는 데 합의하였고 이에 기초하여 1991년 7월 유럽공동체 당국은 일본과의 합의(The '1991 Consensus')를 통해 개별적인 쿼터들을 유럽공동체 전체차원에서의 쿼터로 대치하였다. 이에 따라 일본산 수입자동차들에 대한 국가별 쿼터는 사라지는 대신 유럽공동체 전체차원에서의 쿼터는 1999년까지 자동차, 경상용차 그리고 트럭(5톤 이하) 등을 모두 합해 123만 대까지 증가할 수 있도록 하였다. 그리고 더 나아가 2000년까지는 — 적어도 공식적으로는 — 이 공동체 차원의 쿼터 자체도 폐지하기로 합의하였다.

본 연구는 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용을 중심으로 1990년대에 들어 자동차 부문에서의 EU의 통상정책이 어떠한 방향에서 구체적으로 어떻게 이

2) Moore [21]를 참조하십시오.

3) <표 4>를 참조하십시오.

투어지고 있는지 살펴보기 위한 것이다. 즉, 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용을 자세히 검토하는 가운데 자동차 부문에 있어서의 유럽공동체 당국의 통상정책의 특징과 그 문제점에 대해 살펴보고자 한다.

본 연구는 다음과 같이 구성되어 있다. 먼저 제Ⅱ장에서는 유럽 자동차 산업의 성장과정 및 유럽 자동차 시장의 구조, 그리고 오늘날 유럽 자동차 산업이 직면하게 된 문제 등을 중심으로 유럽공동체와 일본 간 '1991년 합의'의 배경을 살펴보고, 제Ⅲ장에서는 이 합의내용을 하나하나 구체적으로 살펴볼 것이다. 그리고 제Ⅳ장에서는 이 합의내용을 분석·평가하는 가운데 자동차 부문에 있어서의 유럽공동체 당국의 통상정책이 보여 주는 몇 가지 특징과 문제점을 지적할 것이다.

Ⅱ. 유럽공동체와 일본 간 '1991년 합의'의 배경

앞에서 지적했던 바와 같이, 서유럽 주요 선진국들은 자동차 산업을 가장 중요한 전략적 산업의 하나로 생각해 왔고 따라서 자국의 자동차 생산기업들이 성장할 수 있도록 지원을 아끼지 않았다. 이러한 배경하에서 이들 서유럽의 주요 선진국들은 각각 세계 자동차 시장을 무대로 활약하는 거대한 자동차 생산회사를 최소한 하나씩은 가지고 있다.⁴⁾

사실, 영국, 프랑스, 독일, 이탈리아, 스페인 등 주요 서유럽국가들에 있어서의 자동차 생산량의 증가추세를 보면 자동차 부문이 어느 정도로 각국 정부에 의해 정책적 배려의 대상이 되어 왔으며, 이들 유럽 국가들의 경제성장에 있어서 견인차 역할을 해 왔는지를 엿볼 수 있다. <표 1>에서 보듯이 1960년과 1990년 사이 이들 서유럽 주요 5개국에서 생산된 자동차의 수는 2배를 훨씬 넘고 있다.

한편, 동기간중 국가별 생산량의 추이를 살펴보면 국가에 따라 매우 대조적임을 알 수 있다. 우선 영국의 경우, 1980년대 초에 생산량이 급속히 감소하다가 1980년대 후반부터 생산량이 증대하고 있음을 알 수 있는데 이는 주로 일본 자동차 생산기업들이 영국에 직접투자를 늘려 현지생산을 확대한 데 기인한 것이었다. 그러나 1990년의 생산량이 아직 1960년의 생산량을 넘지 못하고 있음을 알 수 있다.

반면, 독일과 프랑스의 경우에는 1960년대에서 1990년대까지 자동차 생산량이 꾸준한 증가를 보이고 있음을 알 수 있다. 또 이탈리아의 경우, 1960년대에는 영국

4) BMW, Renault, Peugeot 모두가 자국내의 공장 이외에도 유럽연합내의 여러 나라에 상당수의 자동차 생산공장을 가지고 있다.

〈표 1〉 유럽의 국가별 자동차 생산량의 추이(1960~1990)

(단위 : 천대)

연 도	영 국	프랑스	독 일	이탈리아	스페인
1960	1352	1175	1816	595	10
1965	1722	1423	2733	1103	15
1970	1640	2458	3527	1719	450
1975	1267	2546	2907	1348	696
1980	923	2938	3520	1445	1028
1981	954	2611	3577	1257	855
1982	887	2777	3761	1297	927
1983	1044	2960	3817	1395	1141
1984	908	2713	3790	1439	1176
1985	1047	2623	4166	1389	1230
1986	1018	2773	4310	1652	1281
1987	1142	3051	4373	1713	1402
1988	1226	3223	4346	1884	1497
1989	1299	3409	4563	1971	1638
1990	1295	3294	4660	1874	1679

자료 : Wells and Rawlinson [28] 참조.

에 비해 상당히 뒤쳐져 있었으나 1970년대부터는 영국을 능가하고 있음을 알 수 있다. 〈표 1〉은 가장 극적인 자동차 생산량의 증가세를 보이는 국가가 스페인이라는 것을 보여 주고 있는데, 1960년 겨우 1만 대를 생산하던 국가가 1990년에는 160여 만 대를 생산함으로써 160배가 넘는 신장세를 보이고 있다. 이 역시 미국 및 일본의 다국적 기업들이 스페인에 대한 직접투자를 통해 현지생산기지를 확대함에 따른 것이었다.⁵⁾

5) 1970년대에 다국적 기업의 스페인에 대한 직접투자의 예로는 Ford의 Valencia 투자, GM의 Zaragoza 투자를 들 수 있고, 1980년대의 경우 VW의 Barcelona 투자, Nissan의 Iberica, Barcelona 투자를 들 수 있을 것이다. 사실, Ford, General Motors, Chrysler 등 미국 다국적 기업들은 이미 제2차세계대전 이전부터 유럽국가들내에 자회사를 설립하여 미국에서 수출하기보다는 이들 공장에서 유럽시장에 자동차를 공급하여 왔다. 이는 단지 관세 때문만은 아니었다. 이들 회사들이 미국에서 생산해 낸 자동차들은 유럽시장에서 요구하는 것들보다 큰 차들이었다. 유럽공동체의 형성과 확대에 의해 국가간 국경을 넘어서 생산물(자동차)을 보내는 운송비용을 감소시키게 되고 이로 인해 이들 기업들로서는 유럽공동체 안에서 가장 낮은 비용으로 생산할 수 있도록 유럽내에 생산기지를 세우는 것이 보다 유리하게 되었다. 이들 다국적 기업들의 관심이 스페인에 끌렸던 것은 1970년대부터였다. 당시 스페인은 아직 EC 회원국이 아니었다. 그들이 스페인에 마음이 끌렸던 것은, 부분적으로는 낮은 임금 때문이기도 했지만 당시 엄격히 보호되고 있었던, 그러나 급속히 팽창하고 있었던 스페인 국내시장에 자동차를 공급하기 위해서였다. 포드가 스페인정부를 설득하여 수입된 부품들에 대해 관세를 5%로

〈표 2〉 서유럽 자동차 시장의 구조(1993~1994)

(단위 : %)

	시장점유율 (1994)	시장점유율 (1993)	성장률 (1993~1994)
	총판매대수 중 차지하는 비율	총판매대수 중 차지하는 비율	변화율
Volkswagen group	16.0	16.3	3.8
General Motors	13.1	13.2	5.2
Peugeot Citroen	12.8	12.4	9.7
Ford	11.8	11.6	8.0
Renault	11.0	10.6	9.2
Fiat	10.8	10.4	9.7
BMW (inc Rover)	6.5	6.5	6.5
Mercedes-Benz	3.5	3.2	19.1
Nissan	3.2	3.5	-3.8
Toyota	2.6	2.8	-1.1
Volvo	1.7	1.5	16.7
Mazda	1.5	1.7	-7.6
Honda	1.4	1.4	3.8
Mitsubishi	1.0	1.2	-14.0
Suzuki	0.6	0.8	-20.3
Japanese makes	10.9	12.3	-5.8
Total			5.9

자료 : *Financial Times*, 13 January, 1995.

여기에 미국 및 일본의 다국적 기업들인 포드(Ford), 제네럴모터(GM), 니산(Nissan), 도요다(Toyota), 혼다(Honda) 등의 자동차 생산기업들 역시 유럽 국가들에 자동차를 수출하거나, 또는 직접투자를 통해⁶⁾ 유럽시장에 뛰어듬으로 인해서 오늘

낮추도록 하는데 성공하였고, 더불어 이전에 외국기업들은 50%의 지분밖에 갖지 못하도록 되어 있었지만 100%의 지분을 가질 수 있도록 함과 동시에 국내부품 의무사용비율을 90%에서 50%로 낮추도록 하는 데 성공하였다. 그러나 이에는 생산물의 2/3를 수출한다는 조건이 붙어 있었다. 그리하여 스페인의 자동차 수출은 매우 급속도로 증가하였다. 이 후 Volkswagen이 마침내 스페인의 가장 큰 자동차 조립공장인 SEAT를 인수하여 자사의 소형차 Polo의 생산기지로 삼기에 이르렀으며 그 뒤를 이어 Nissan 역시 스페인에 직접투자를 하기에 이르렀다. Moore [21]를 참조하시오.

6) GM과 Ford는 유럽연합내의 여러 국가들에 자동차 조립공장을 가지고 있고, Nissan은 영국과 스페인에 자동차 생산공장을 가지고 있으며, Toyota와 Honda 등도 영국에 자동차 생산공장들을 가지고 있다. 일본의 대유럽 직접투자에 대해서는 Strange [25], Sumitomo-Life Research Institute [32]를 참조하시오.

날 유럽 자동차 시장은 다양한 국적의 몇몇 거대 다국적 기업들에 의해 지배되는 양상을 보이고 있다. <표 2>는 이러한 유럽 자동차 시장의 구조를 잘 보여 주고 있는데, 단지 6개의 거대 자동차 생산기업들이 유럽공동체 전체시장의 75%를 점유하고 있음을 나타내고 있다.

유럽 자동차 시장은 이와 같이 높은 수준의 기업집중에 의해 특징지어질 뿐만 아니라, 유럽 각국의 자동차 기업들이 자국시장에 크게 의존한다는 점에 의해서도 특징지어진다. 예를 들어, 1990년의 경우 프랑스 자동차 생산기업인 르노(Renault)와 푸조(Peugeot)는 각각 자사 자동차 판매의 54%를 프랑스 국내시장에 의존하고 있으며, 이탈리아 자동차 생산기업인 피아트(Fiat) 역시 자사 자동차 판매의 62%를 이탈리아시장에 의존하고 있다.⁷⁾ 로버(Rover)의 경우도 자사 자동차 판매의 80%를 영국시장에 의존하고 있고, 대플러-벤츠(Daimler-Benz), 폭스바겐(Volkswagen) 역시 각각 자사 자동차 판매의 47%와 38%를 독일시장에 의존하고 있다.⁸⁾

한편, 공동체 전체의 차원에서 높은 수준의 지역화가 — 자동차 부문 — 이루어져 있음을 알 수 있다. 1990년에 있어 유럽공동체의 자동차 총수출액은 1,580억 달러에 달하는데 그 중 69%가 유럽공동체내의 여타 국가들로 수출되고 있고, 10%는 여타 서유럽국가들로 수출되고 있다. 또, 자동차 부문에 있어 유럽공동체의 총수입액은 1,300만 달러로서 그 중 80%가 유럽공동체내의 다른 국가들로부터 수입되고 있고, 7%는 여타 서유럽국가들에서 수입되고 있다.⁹⁾

이들 서유럽국가들은 전통적으로 주요 자동차 수출국들이었다. 1950년대에는 영국이 최대의 자동차 및 상용차 수출국이었고, 이후 프랑스와 독일이 급속히 자동차 수출을 증대시켜 1960년대에는 독일이 최대의 자동차 수출국이었다.

역사적으로 볼 때, 영국, 프랑스, 독일 등 유럽국가들의 주요 수출시장은 북미였다. 북미시장에서 이들 유럽 자동차 생산기업들이 강세를 보일 수 있었던 것은 롤스 로이스(Rolls Royce), 자구어(Jaguar), 비엠더블유(BMW), 폭스바겐(VW), 메르세데스-벤츠(Mercedes-Benz), 알파 로메오(Alfa Romeo) 등 주로 고급차를 높은 가격에 팔 수 있었던 데에 기초한 것이었다.

그러나 1980년대부터 일본기업들이, 대중적인 자동차의 질적 수준을 높임과 동

7) 이는 Fiat가 서유럽 전체에서 판매하는 총판매량의 3분의 2를 차지한다.

8) GATT [31]를 참조하십시오.

9) Moore [21]를 참조하십시오. 한편, 이와 같은 높은 수준의 지역화는 EC 및 EFTA 등과 같은 자유무역 지대내에서 관세장벽에 의한 장애를 받지 않는 다국적 기업들의 활동 결과라고 볼 수 있다. 그것은 또한 뒤에서 설명하겠지만, 일본 자동차에 대한 수입제한조치의 결과이기도 하다. 그렇다고 할 때 제기되는 문제의 하나는, 과연 이러한 무역 패턴이 2000년에 자동차 부문에 있어서 더 이상 아무런 제한조치가 존재하지 않게 된 이후에도 계속 유지될 수 있을 것인가 하는 점일 것이다.

〈표 3〉 독일 자동차들의 미국시장 수출규모의 추이(1982~1991)

(단위 : 천대)

연도	Audi	BMW	Mercedes	VW
1982	40	52	66	220
1983	55	62	76	218
1984	70	75	80	252
1985	70	87	90	295
1986	55	94	100	260
1987	31	80	93	221
1988	22	70	75	160
1989	20	62	79	150
1990	15	60	69	125
1991	12	53	58	112

자료 : Wells and Rawlinson [28].

시에 다른 한편으로는 소위 '린 생산' (lean production) 방법을 이용하여 매우 적은 비용으로 고급차를 생산할 수 있게 됨에 따라¹⁰⁾ 유럽 자동차 생산기업들의 북미시장에서의 자동차 판매율은 감소할 수밖에 없게 되었고 따라서 북미시장으로의 자동차 수출 또한 감소하게 되었다.¹¹⁾

이는 독일 자동차들의 미국시장 수출규모의 추이를 보여 주는 〈표 3〉에서도 잘 드러나고 있다. 표에서 보는 바와 같이 오디(Audi), 비엠더블유(BMW), 메르세데스-벤츠(Mercedes-Benz), 폭스바겐(VW) 등 독일 자동차들의 미국시장 수출규모는 1980년대 중반까지는 증대하다가 1980년대 후반부터 급속히 감소하여 1991년의 경우 1986년에 비해 거의 절반수준에 이르고 있으며, 특히 Audi의 경우는 가장 큰 감소경향을 보여 거의 4분의 1 수준으로 감소하고 있는 것을 볼 수 있다.

한편, 유럽연합 전체차원에서 볼 경우, 유럽연합의 회원국들에 의해 수출되는 자동차 중에서 미국으로 수출되는 비율은 1987년에 46.3%였던 것이 1992년에는 16.9%로 급속히 떨어지는 경향을 보이고 있다.¹²⁾ 이는 유럽 자동차 생산기업들이 국제경쟁력을 상실했기 때문인데, 특히 미국에 진출한 일본기업들에 비해 경쟁력을

10) 일본 자동차산업의 발전과정에 대해서는 Shimokawa [23]를 참조하시오.

11) 이러한 이유로 인해 유럽 자동차 기업들의 주요 수출시장은 점차 북미에서 동유럽으로 옮겨가고 있으나 이 시장에서도 역시 일본기업들과의 대결은 피할 수 없는 상황이다.

12) Holmes and Smith [15]를 참조하시오. 그리고 이에 따라, 비록 1970년대에서 1980년대에 걸쳐 — 유럽공동체 차원에서 볼 때 — 자동차 수출은 계속해서 증대해 왔지만, 그 증대비율은 감소해 온 반면, 수입은 보다 빠른 속도로 증대해 왔고, 그 결과 자동차 부문에 있어서 EC 이외의 국가들과의 무역 수지 흑자폭은 점점 감소되어 왔다.

〈표 4〉 일본 자동차의 유럽시장점유율(1981~1989)

(단위 : %)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
덴마크	24.2	25.3	31.1	32.7	31.8	35.1	32.6	32.8	31.7
핀란드	33.0	35.3	40.0	37.9	39.4	40.4	41.1	41.4	38.9
프랑스	2.6	2.9	2.7	3.0	3.0	2.9	2.9	2.9	2.3
서독	10.0	9.8	10.6	12.0	13.3	15.0	15.1	15.2	15.0
아일랜드	29.7	16.9	30.0	27.4	33.8	43.4	43.9	44.0	40.0
이탈리아	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.5	0.7	1.0	1.5
네덜란드	24.4	22.4	23.5	22.0	22.3	24.0	25.9	27.7	26.2
스페인	1.3	1.4	1.2	0.6	0.8	0.6	0.2	0.9	1.2
스웨덴	13.7	15.2	15.2	15.0	16.1	20.9	21.7	25.5	24.8
영국	11.0	11.0	10.7	11.1	10.9	11.1	9.7	9.4	10.9
미국	21.8	22.6	20.9	18.3	20.1	20.8	21.3	19.9	19.4

자료 : Wells and Rawlinson [28].

않은 데 기인한 것이었다.

국제 자동차 프로그램(International Motor Vehicles Programme : IMVP)의 연구 결과는, 이들 일본기업들이 높은 국제경쟁력을 이루고 있는 원인 중의 하나가 일본 자동차 생산기업들의 높은 생산성이라는 것을 잘 보여 주고 있다. 이에 따르면 유럽 자동차 기업들의 생산성은 일본 자동차 기업들의 생산성의 50%에도 미치지 못하는 것으로 드러나고 있다. 예를 들어, 1989년을 기준으로 일본에서 자동차 1대를 조립하는 데 소요되는 노동자 1인당 시간이 16.8시간인데 반해 유럽의 경우 평균적으로 36.2시간이 소요되는 것으로 드러나고 있다.¹³⁾

또한, 일본 자동차 생산기업들의 높은 경쟁력은 앞서 언급했던 '린 생산'(lean production) 방법의 도입, 제품의 질에 대한 철저한 관리감독, 성공적인 고용관리정책 등 새로운 경영 방법의 도입에 기초한 것이었다.

이러한 기초 위에서, 일본은 이미 1970년대부터 가장 낮은 비용으로, 가장 효율적으로 중형 및 소형차를 생산하는 생산자로 떠오르게 되었고, 자연스럽게 미국시장뿐 아니라 유럽시장으로의 수출이 증가하게 되었다. 이러한 경향은 〈표 3〉에서 보듯이 1980년대에 일본 자동차들의 유럽 각국 시장점유율의 증가 추세에서도 잘 드러나고 있다.

〈표 4〉를 보면, 일본 자동차의 유럽시장점유율의 증대는 무엇보다도 자국 정부에

13) Womack, Jones and Ross [30]를 참조하시오.

의해 보호되지 않는 시장에 있어서 뚜렷이 드러나고 있음을 알 수 있다. 즉, 아일랜드(Irish Republic), 핀란드(Finland), 덴마크(Denmark) 등 보호해야 할 국내 자동차 기업들이 존재하지 않는 나라들에 있어서 일본 자동차의 시장점유율은 1981년과 1989년 사이의 기간중에 계속해서 증가하고 있음을 알 수 있다.

이와 같이 일본 자동차 수입이 증가하자 유럽 자동차 생산기업들로서는 단지 북미 수출시장을 상실하는 데 그치지 않고 유럽시장에서조차 일본 자동차의 수입 증대에 따른 시장점유율의 하락 위협에 직면하게 되었다. 이에 따라, 유럽 각국은 일본 자동차에 대한 수입제한조치를 취함으로써 결국 일본 자동차의 유럽공동체 시장으로의 진입은 일정한 제약에 받게 된다. <표 4>에서도 영국, 프랑스, 스페인, 이탈리아, 독일 등과 같은 주요 자동차 생산국들에 있어서는 일본 자동차의 시장점유율을 제한하는 각종 공식적·비공식적 무역협정이나 제약들이 존재하고 있음을 엿볼 수 있다.

그러자 니산(Nissan), 도요다(Toyota), 혼다(Honda) 등과 같은 일본 자동차 생산기업들은 유럽 각국의 수입규제조치를 우회하기 위해 1980년대에 유럽, 특히 영국에 직접투자를 확대하였고 이를 통해 설립된 현지공장에서 생산된 일본 자동차들을 유럽공동체내의 다른 국가들에 수출하는 전략을 취하였다.¹⁴⁾

그러나 일본 자동차 기업들의 직접투자를 통한 현지생산의 확대는 다시 유럽의 각국 정부 및 자동차 생산기업들, 그리고 공동체 당국에 의해 유럽 자동차산업의 발전에 가장 위협적인 요소의 하나로 인식되게 된다. 유럽단일공동시장의 확립에 따라 공동체 회원국들간의 무역장벽이 철폐될 경우 유럽 현지에서 생산된 일본 자동차들 또한 공동체내에서 자유롭게 판매될 수 있게 되는 반면, 공동체 차원에서는 이에 대한 그 어떤 제한수단도 존재하지 않는다고 보았기 때문이었다.

이러한 상황은, 유럽단일공동시장이 확립됨에 따라 공동체내 회원국간의 무역장벽의 철폐를 통해 가장 큰 수혜를 입는 측이 유럽 자동차 생산기업들이 아닌 일본 자동차 생산기업들이 될 것이라는 우려를 낳게 되었고 이러한 우려는 각국 정부 및 각국의 자동차 생산기업들로 하여금 하루빨리 이에 대한 공동대응방안을 마련해야만 한다는 생각을 갖도록 만들었다.

이러한 배경하에서 유럽연합 회원국들간의 오랜 협상이 있었고 서로간에 합의가 이루어진 뒤, 유럽공동체 당국은 다시 일본의 국제통상산업부에 하나의 합의문서를 제안하게 되나 이는 1990년 가을에 일본에 의해 거부되었다. 이후 일본과의

14) 이들 일본 자동차 생산기업들의 영국에의 직접투자 및 현지생산에서 보여지는 특징은, 먼저 생산량의 많은 부분이 유럽공동체의 여타 국가에 수출된다는 점이다. 이들 일본기업들은 애초부터 국내시장뿐만 아니라 영국 이외의 유럽국가들의 자동차 시장을 겨냥하여 현지 투자를 확대하였고 이에 따라 1980년대 후반부터 영국의 자동차 생산은 증가하기 시작했고 수출 또한 증가하기 시작하였다. 또 하나의 특징은 현지 부품생산업체로부터의 부품조달비율이 매우 높다는 점이다.

계속된 협상 끝에 공동체 당국은 1991년 7월 31일 마침내 일본과 하나의 합의문서를 채택, 발표하기에 이르렀다.

앞서 살펴본 바와 같이 오늘날 자동차 부문에 있어서 유럽공동체 및 회원국들이 직면하고 있는 주요한 문제 중의 하나는 과연 유럽 자동차 기업들이 생산성이나 경쟁력 측면에서 일본기업들을 따라잡을 수 있을까 하는 것이다.

유럽공동체측은—일본과의 합의를 통해—무엇보다도 유럽 자동차 기업들이 국제경쟁력을 향상시키는 데 필요하다고 생각되는 기간을 부여함으로써 이 문제를 해결하고자 한다. 다시 말해서, 이들 유럽기업들이 기존의 모델들을 새롭게 하고, 새로운 기술에 적용함으로써, 그것이 일본에서 직수입되는 자동차이건 유럽의 현지 공장에서 생산되는 일본 자동차이건 간에, 일본 자동차와의 경쟁을 준비할 수 있도록 이들 유럽 자동차 기업들에게 일정한 유예기간을 부여함으로써 문제를 해결하고자 한다. 그리하여 1993년 1월 1일부터 1999년 12월 31일까지로 설정된 7년간의 과도기 동안 엄격한 할당조치가 공동체내의 국가들로 수입되는 일본 자동차들에 대해 적용되도록 함으로써 일본 자동차의 수출증대 및 그에 따른 유럽시장의 잠식으로 인해 이들 유럽 자동차 생산기업들이 스스로를 조정해 나가는 과정이 원만히 이루어지도록 보장하고자 한다.

다른 한편으로는 동 기간 동안에 일본 자동차 기업들로 하여금 자동차 시장의 성장과 위축에 따른 과실과 손해를 유럽 자동차 생산기업들과 분담하도록 함으로써 이러한 조정과정이 교란되지 않도록 보장하고자 한다.

이러한 공동체 당국의 해결책은 과연 어떠한 문제점과 한계를 가지고 있는지를 살펴보기에 앞서, 먼저 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용을 구체적으로 검토해 보는 것이 필요할 것이다.

Ⅲ. 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용

유럽공동체와 일본 간의 합의문은¹⁵⁾ 세 부분으로 이루어져 있다. 첫째는 '합의사항'(Eléments de Consensus)이고, 둘째는 '공동체 집행위원회의 내부 선언'(Déclaration

15) 이 합의문은, 프랑스의 생산 및 교환위원회(La Commission de la Production et des Echanges)에 의해 작성되고 1994년 4월 프랑스 국회에 제출되어 프랑스 국회의원 Jean-Louis Masson에 의해 발표된 보고서, *Rapport d'Information sur le Marché Européen dans la Stratégie Industrielle des Constructeurs Automobiles Asiatiques* 중에 실려 있으며, 본 연구에서는 합의문에 관한 한 주로 이를 참고하였다. Masson [18]을 참조하시오.

Interne de la Commission)이다. 그리고 셋째는 두 개의 선언으로 구성된 '최종선언'(Déclarations Conclusives)이다.

'합의사항'은 유럽경제공동체(CEE)와 일본이 협력하는 데 그 목적과 조건들에 대한 원칙적인 선언에 해당한다. 우선, 제1항에서는 유럽공동체의 요구에 따라 유럽과 일본이 서로 협력하기로 하였으며 이는 유럽시장의 점진적인 자유화 그리고 궁극적으로는 완전한 자유화를 이루기 위한 것이다. 유럽시장의 완전한 자유화가 달성되기까지 일정한 과도기를 뚫으로써 유럽공동체내의 자동차 생산자들이 적절한 국제경쟁력수준에 도달하는데 필요한 조정기를 가질 수 있도록 함과 동시에 이 기간 동안에 유럽으로 수출되는 일본산 자동차에 의해 유럽시장이 교란되는 것을 막기 위한 것이라고 규정하고 있다.

제2항은 이러한 목적을 달성하기 위한 방안으로서, 지금부터 즉시 모든 종류의 국가별 수입제한조치 — 여기에는 자동차 등록과 관련된 제한조치들도 포함된다 — 를 완화해 나가며, 늦어도 1993년 1월 1일까지는 모든 종류의 국가별 수입제한조치를 철폐하는 조치를 취할 것을 규정하고 있다. 또한, 1993년과 2000년 사이의 과도기중 유럽공동체 및 현실적으로 제약적인 시장들에 수출되는 일본 자동차의 수량을 일본측이 지속적으로 조절하는 조치를 취할 것을 규정하고 있으며, 이 과도기는 1999년 12월 31일에 끝나는 것으로 규정하고 있다.

제3항은, 일본 자동차 기업들에 의한 유럽내의 현지공장설립과 관련하여 어떠한 제약도 가해지지 않을 것이며, 유럽공동체내에서 생산되는 자동차 역시 아무런 제약없이 자유로이 공동체내에서 유통·판매될 수 있게 될 것이라고 규정하고 있다.

제4항에서는 공동체 차원에서의 지속적인 통제장치를 설치하고 이러한 통제의 가이드 라인으로서, 1999년에 일본으로부터 유럽공동체로 수출되는 자동차의 수는 유럽공동체 전체의 시장규모가 1,510만 대를 초과할 경우 123만 대를 초과하지 못하도록 한다는 것, 국가별 제한조치의 완화와 철폐, 그리고 자동차에 대한 수요의 변화까지를 포함한 자동차 시장의 변화 움직임을 고려하는 가운데 일본으로부터의 수출량의 현실적 규모를 설정해 나간다는 것, 이러한 통제대상이 되는 차종으로서 여행용차량, 경상용차, 경트럭(5톤 미만) 등이 포함된다는 것을 규정하고 있다.¹⁶⁾

또한, 제5항에서는 프랑스, 스페인, 포르투갈, 이탈리아, 영국 등 5개국의 경우 국가별로 따로 일본으로부터 수출되는 자동차 수량에 대해 지속적으로 통제해 나갈 것을 규정하는 가운데, 제6항에서는 이러한 지속적인 통제를 1993년 1월 1일부터

16) 이 규정에 따르면, 5톤 이상의 트럭, 버스, 중장비 등 산업용 자동차를 통제대상에서 제외하고 있음을 알 수 있는데, 이는 이 부문에 있어서 유럽 자동차 회사들이 보다 지배적 위치를 차지하고 있기 때문이다. Masson [18]을 참조하시오.

시작하도록 규정하고 있다.

한편, 제7항에서는 이러한 지속적인 통제의 구체적인 가이드 라인을 규정하고 있다. 프랑스의 경우 1999년에 자동차에 대한 수요가 285만 대라고 할 때 일본으로부터 수입되는 자동차의 수는 15만 대를 넘을 수 없도록 하고 있고, 이탈리아의 경우 자동차 수요가 260만 대라고 할 때 13만 8,000대, 스페인의 경우 자동차 수요가 127만 5,000대일 경우 7만 9,000대, 포르투갈의 경우 자동차 수요가 27만 5,000대일 경우 2만 3,000대, 영국의 경우 자동차 수요가 270만 대일 경우 19만 대를 넘지 못하도록 하고 있다.

제8항은 이러한 지속적인 통제가 1년에 두 번, 즉 봄과 가을에 지난 해의 일본 자동차의 수출실적, 그 해의 수출 추세, 다음 해의 수출규모에 대한 전망 등을 조사하여 이 자료에 기초하는 가운데 이루어지도록 규정하고 있다.¹⁷⁾

'합의사항'은 제10항에서 관찰되는 자동차 수요의 증가 추세 그리고 1999년에 있어서 예상되는 일본으로부터의 자동차 수출규모가 제4항과 제7항에 규정되어 있는 바와 같은 가정치로부터 벗어날 경우, 1999년 일본으로부터의 자동차 수출규모 및 그와 관련된 곡선(곧, 그 이전의 연도별 자동차 수출규모의 증가 추세) 역시 공평하게 조정되어야 할 것이라고 규정하고 있다.

제11항에서는 일본이 유럽공동체가 표명하는 우려, 곧 만일 유럽 자동차 시장의 성장으로부터 유럽 자동차 생산자들이 충분한 수익을 얻지 못할 경우, 또는 이들 기업들이 규모가 축소된 일정한 시장에서 생산규모를 과도하게 감소시켜야만 하는 상황에 직면할 경우, 유럽 자동차 기업들이 세계적인 경쟁력수준에 도달하기 위해 요구되는 조정과정 역시 심대한 변화를 가져올 수밖에 없게 되는 상황에 대한 우려를 충분히 고려할 것을 규정하고 있다.

합의문의 둘째 부분인 '공동체 당국의 내부선언'은 제10항과 제11항에 대한 해석으로서, 합의사항 제10항에서의 '공정한' 조정이라는 용어 그리고 제11항에서의 '충분한' 이익이라는 애매한 용어가 사용됨으로 인해 유럽공동체와 일본 간에 이들 용어에 대한 해석의 차이가 있을 수 있음을 예상한 가운데 이를 보다 명확하게 규정하기 위한 것이다.

우선 제11항의 '유럽 자동차 시장의 성장으로부터의 충분한 수익'에 대한 해석으로서, 1990년을 기준으로 했을 때 이후의 자동차 시장의 성장에 따른 이익 중 3분의 1이 유럽 자동차 생산기업들에게 돌아갈 수 있도록 유럽공동체로의 일본 자동차 수출을 지속적으로 통제해야 할 것임을 선언하고 있다.

17) 제9항은 별로 중요하지 않다고 생각되어 언급을 생략하였다.

또한, 제10항의 '공평하게'에 대한 해석으로서, 만일 어느 한 해라도 애초에 가정했던 것보다 자동차 시장의 성장규모가 작을 경우, 그 해에 유럽으로의 일본 자동차 수출규모는 예상치와 실제수치 간 차이의 75%만큼 감소되어야 한다고 선언하고 있다.¹⁸⁾

합의문의 셋째 부분인 '최종선언'은 이 합의와 관련된 두 개의 선언, 곧 안드리에센(Andriessen) 유럽공동체 집행위원회의 부위원장과 나카오(Nakao) 일본 통상산업부 장관의 선언으로 구성되어 있다. 여기서 전자의 경우, 협상과정에 있어서의 집행위원회측의 입장이 추후의 유럽 자동차 시장의 변화 흐름에 관한 다양한 가정에 입각해 있었다는 것, 그리고 이러한 가정에는 과도기의 끝인 1999년에 유럽내에 위치한 일본의 현지 자동차 생산공장에 의해 생산되어 유럽공동체내에서 판매될 자동차 생산량의 추정치가 120만 대라는 것도 포함되어 있다는 점을 강조한다.

반면에 후자의 경우, 협상과정에 있어서 일본측은 전 유럽공동체내의 자동차 생산자들의 생산능력 및 자동차에 대한 총수요에 근거하여 1999년에 유럽에 수출되는 일본 자동차의 수출량이 결정된다는 가정하에 입각해 있었다는 점을 지적한다. 더불어 합의사항에 명시되어 있는 대로, 일본의 유럽 직접투자에 의한 현지 자동차 생산공장의 설립 및 유럽에서 생산되는 일본 자동차들의 유럽내에서의 판매에 대해 어떠한 제약도 가해지지 않아야 할 것이라는 점을 강조하고자 한다.

따라서, 일본의 현지생산공장의 자유로운 설립에 관한 부분 및 일본 현지공장에서 생산된 자동차의 공동체내에서의 자유로운 판매에 관한 부분에 있어서 양자간에 입장차와 해석의 차이가 있음을 알 수 있다.

이와 더불어 양자간에 해석의 차이가 있을 수 있는 또 하나의 측면이, 일본 자동차의 수입을 제한한다고 할 때 그 범위를 어디까지 정할 것인가 하는 문제일 것이다. 이 문제에 대하여 유럽공동체측에서는 단지 일본에서 생산되어 공동체로 직수입되는 자동차만이 수입제한조치의 대상이 되는 것이 아니라 제3국, 곧 미국등에서 생산되어 수입되는 일본 자동차도 그 대상이 되는 것으로 생각할 수 있는 반면, 일본측에서는 일본에서 생산되어 유럽으로 직접 수입되는 자동차만이 그 대상이 되어야 한다고 생각할 수 있기 때문이다.

그러나 유럽측의 입장대로 그 대상을 규정할 때 제기되는 문제는, 일본에서 생

18) 이러한 선언은, 유럽공동체측의 의도가 자동차 시장의 중대 규모가 예상했던 대로 되지 않았을 경우 유럽 자동차 생산기업들이 어려움에 직면하지 않도록 일본 자동차의 유럽공동체로의 수출규모는 하향조정되도록 하여 위험과 손실을 분담하고자 하는 데 있음을 엿보게 한다. 문제는 일본측도 역시 시장의 성장에 따른 과실과 시장의 위축에 따른 손실을 분담하는 데 있어서 과연 유럽공동체측의 해석대로 분담규모를 해석할 것인가 하는 점일 것이다. 합의문상에서는 명백히 나타나고 있지는 않지만, 해석의 차이와 그에 따른 입장의 대립을 낳을 소지가 많은 부분임을 알 수 있다.

산되어 유럽공동체로 직수입되는 자동차만을 그 대상으로 할 때에만 일본 당국에 의해 유럽공동체로의 자동차 수출이 자율적으로 통제되거나 조절될 수 있으며 만일 제3국에서 생산되는 자동차까지를 포함할 경우 일본 당국에 의한 자율적인 수출규제는 더 이상 바랄 수 없게 된다는 점이다. 따라서, 실제로는 일본에서 생산되어 공동체로 수출되는 자동차만을 수입제한조치의 대상으로 삼게 될 수밖에 없을 것으로 보인다.

어쨌든, 유럽공동체측의 선언은 유럽내 일본의 현지생산공장에서 생산된 자동차들의 판매량이 120만 대를 넘을 경우 일본으로부터 공동체로 직접 수출되는 일본 자동차에 대해 일정한 상쇄조치가 취해질 수도 있음을 추측하게 한다.

그러나, 설사 유럽공동체 당국의 입장대로 유럽에 위치한 일본 현지 자동차 생산공장에서 생산되어 판매되는 자동차 수의 한도가 120만 대로 한정된다고 할지라도, 이는 단지 회원국들의 자동차 시장에서 판매될 일본 자동차의 수량만을 의미한다는 사실에 유의할 필요가 있다. 다시 말해서, 이는 유럽에 위치한 일본 현지 자동차 생산공장들이 생산량을 늘려서 이를 유럽공동체 이외의 제3국에 판매하는 경우 이를 금지하는 수단은 되지 못한다는 것이다.

IV. '유럽공동체와 일본 간 합의'를 통해 본 EU통상정책의 특징과 문제점

이상과 같은 유럽공동체와 일본 간의 합의가 갖는 특징이자 문제점은 그것이 양자간의 비공식적 협정(informal arrangement)으로서 아무런 법적 근거를 가지고 있지 못하다는 것이다.

우선, 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의'는 각료이사회에 의해 승인되거나 또는 하나의 규칙(regulation)으로서 통과된 적이 없다. 로마조약 제113조 제4항에 따르면, 공동체 집행위원회는 다른 나라와 무역협정을 체결·실행할 경우 각료이사의 승인을 얻도록 되어 있다. 따라서, 이 조항에 비추어 볼 때 유럽공동체와 일본 간의 합의는 하나의 협정이 되지 않는데, 그것은 각료이사회에 의해 승인된 적이 없기 때문이다.¹⁹⁾

그렇다고 하여 이 합의가 각각의 공동체 회원국들과 일본 간에 체결된 협정도

19) 그것은 또한 로마조약 제113조 제3항의 규정에 부합되도록 협상기간중에 합의내용이 각료이사회에 공식적으로 보고되지도 않았다.

아니다. 왜냐하면, 그럴 경우 각국의 국회가 이를 승인해야만 하는데 이 합의내용에 대하여 회원국들의 국회에서 승인한 바가 없기 때문이다.

더 나아가, 이 합의는 GATT의 틀내에서 이루어진 협정도 아니다. 우루과이라운드가 타결되기 전까지는 모든 수출자유규제조치들(VERs)은 GATT 조항(Article XIII)에 비추어 볼 때 불법적인 것이었기 때문이다.²⁰⁾

이러한 특징은 이 합의가 갖는 법적 지위에 대해 의문을 갖도록 만들며 그 법적 한계에 대해 지적하도록 한다. 즉, 이와 같이 유럽공동체와 일본 간의 1991년 합의가 아무런 법적 근거를 가지지 못하는 한, 만일 현행 공동체법에 비추어서 이 합의의 법적 지위에 대해 의문을 제기할 경우 문제가 발생할 수 있으며, 특히 양자간의 합의가 갖는 법적 지위가 불투명함으로써 만일 분쟁이 발생할 경우 문제가 복잡해질 가능성이 있다.

이 문제는 특히 이 유럽공동체와 일본 간의 합의내용이 현행 유럽공동체법과 상충되는 측면이 있다는 점에서 더욱 중요한 문제로 떠오르게 된다. 사실, 자동차 부문에 있어서 유럽연합의 통상정책이 명시적인 정책이나 규정이 아닌 묵시적 합의에 의존할 수밖에 없었던 것은, 만일 이 합의가 강제력을 갖는 명시적인 정책이나 법규의 형식을 취할 경우 회원국들의 동의를 얻기 어려울 뿐만 아니라 그러한 정책이나 법규가 유럽공동체법, 특히 경쟁법을 위반할 소지가 매우 높다는 점을 의식했기 때문이라고 보여진다.

우선, Holmes and Smith가 지적하는 바와 같이 유럽연합과 일본 간의 합의를 이행하기 위해서는 다음과 같은 문제, 곧 유럽공동체 차원의 쿼터를 유럽으로 자동차를 수출하는 일본 자동차 생산기업들 각각에게 배분하는 문제에 직면할 수밖에 없다. 그런데, 만일 이 문제가 일본 자동차 기업들간의 합의에 의해 조정되고 해결될 경우 이는 곧 유럽공동체의 경쟁법을 위반하는 것이 된다. 따라서, 유럽공동체의 경쟁법을 위반하는 것이 되지 않기 위해서는 일본정부가 행정적 조치를 통하여 각각의 자국 자동차 생산기업들에게 일정량의 쿼터를 배분하는 형식이어야만 할 것이다.²¹⁾

20) 물론 유럽공동체 당국과 일본은 이러한 합의내용을 GATT에 통고하였지만, 그렇다고 하여 이러한 통고 자체가 양자간의 합의와 관련하여 그 어떤 법적 강제력을 부여하는 것은 아니라는 점에 유의할 필요가 있다. 유럽공동체 당국과 일본이 이렇게 GATT에 합의내용을 통고했던 것은, 합의 당사자 이외의 국가들(특히 미국)이 통고된 합의내용에 대해 문제를 제기할 수 없도록 하기 위한 것일 뿐이었다. 그러나 우루과이라운드가 타결된 이후 우루과이라운드협정 중의 긴급수입제한조치(Safeguard)에 관한 새 규정은 이전과는 다르게 GATT에 통고되어지는 예외적 조치들을 허락하고 있다. 따라서, 유럽공동체는 이 새로운 긴급수입제한조치에 관한 규정에 입각하여 자동차에 관한 수출자유규제를 예외조치로 택하였다.

21) Holmes and Smith [15]를 참조하십시오.

그러나 이는 곧 유럽연합이 자동차 부문에 있어서 자체의 명시적인 통상정책수단을 가지고 있지 못하다는 것, 그리하여 결국 일본의 산업·통상정책에 의존하고 있다는 문제점을 적나라하게 보여 주는 것이다.

한편, 이러한 합의는 <표 2>에서 보는 바와 같이 특정한 몇몇 기업들, 특히 유럽 내에 자동차 생산기지를 두지 않은 일본 자동차 생산기업들에게 매우 불리한 결과를 가져오도록 함으로써 일본 자동차 생산기업들간에 이해관계가 나뉘도록 한다. 그리고 1993년과 1994년 사이에 유럽연합 전체의 자동차 수요는 5.9% 증가한 반면 일본 자동차의 판매는 5.8% 감소하였는데, 그 중에서도 특히 유럽에 자동차 생산기지를 두고 있지 않은 마즈다(Mazda), 미쯔비시(Mitsubishi), 수옥(Suwuk) 등과 같은 기업들의 자동차 판매가 가장 큰 폭으로 감소하고 있는 것을 볼 수 있다. 따라서 이들 기업들의 경우, 유럽연합과 일본 간의 합의에 따른 룰(rule)에 충실히 따를 이유가 별로 없으며 더 나아가 이러한 합의내용에 대해 법적으로 이의를 제기할 가능성이 있다. 그 경우 앞서 지적한 바와 같이 이 합의의 법적 지위가 불분명함으로 인해 복잡한 상황을 초래할 수 있게 된다.

더불어, 이 일본과 유럽연합 간의 합의를 이행하는 데 있어 유럽연합은 선택적인 자동차 판매망제도와 관련한 면제조항(the block exemption for selective distribution of cars)이 유용하다고 판단하고 이를 인정하고 있는데, 이는 유럽의 소비자(단체)나 중간 판매상의 이해와 배치될 수 있으며 유럽연합의 경쟁법과도 상충되는 측면이 있다. 사실, 유럽공동체법 제85조 제3항은, 이러한 예외조항이 인정될 수 있는 경우를 그러한 예외적인 조치로 인해 얻어지는 이익의 일정 부분이 소비자에게 돌아가는 경우에 한하고 있는데, 자동차 판매망제도에 대한 면제조항의 경우 소비자들에게 돌아가는 이익은 별로 없다고 보여진다. 따라서, 이들에 의해 1991년 합의에 대한 법적 이의가 제기될 여지도 있고, 그럴 경우 이 합의의 법적 지위가 불투명함으로 인해 역시 복잡한 문제가 야기될 가능성이 있다.

이러한 면제조항은 또한 일본 자동차 기업들로 하여금 시장을 일정 정도 자의적으로 분할할 수 있도록 함으로써 유럽 자동차 시장의 분할을 더욱 가속화시키는 결과를 초래할 수 있다는 점 역시 지적되어야 할 것이다.

유럽연합과 일본 간의 합의를 이행하는 데 있어서 직면하게 되는 또 하나의 문제는, 유럽공동체 입장에서 공동체 전체의 쿼터를 나라별로 어떻게 나눌 것인가 하는 문제이다. 이는 앞서 본 합의내용에 따르면, 각 나라의 미래 수요에 대한 예측에 기초해서 각 나라별로 일정량씩 배분되는 것으로 되어 있다. 문제는 이러한 예측(그리고 이에 따른 쿼터의 배분)이 아무런 법적 구속력을 가지지 못하며 따라서 현실적으로 회원국간에 사실상 쿼터의 배분에 관한 아무런 합의가 존재하지 않는

다는 점이다.

따라서, 이와 같이 나라별 쿼터 배분과 관련하여 실제적인 그리고 명확한 합의나 협정이 없는 상황에서, 아무런 법적 구속력을 갖지 못하는 각 나라의 미래 수요 예측에 기초하여 나라별로 쿼터를 배정하고자 하거나, 또는 이를 기준으로 일본 자동차 기업들이 유럽 각국의 자동차시장에서 자동차 공급을 조절하고자 할 때, 그러한 시도들은 각국의 소비자 단체 그리고 중간판매상들에 의해 도전을 받게 될 가능성이 클 것이다. 즉, 이들 소비자 단체나 중간판매상들은 이 합의의 내용에 대해 법적으로 이의를 신청할 가능성이 높게 될 것이다.

V. 결 론

유럽 자동차 산업의 미래와 관련하여 가장 중요한 문제는 과연 유럽의 자동차 생산기업들이 미국 그리고 특히 일본의 자동차 생산기업들과 비교해 볼 때 국제 경쟁력을 가질 수 있는가 하는 문제일 것이다.

우리는 이제까지 유럽공동체와 일본 간의 '1991년 합의' 내용을 자세히 검토하는 가운데 유럽공동체가 일본과의 비공식적 합의를 통하여 이 문제를 어떻게 해결하고자 하며 그러한 시도가 갖는 문제점이 무엇인가를 살펴보았다.

우리가 이제까지 살펴본 바와 같이, 유럽공동체는 자동차 부문에 있어서 유럽 자동차 생산기업들의 국제경쟁력을 제고시키기 위해 경쟁정책보다는 주로 통상정책, 그것도 아무런 법적 토대를 갖추고 있지 못한 비공식적 합의에 의존하고 있다. 그리고 이는 그 합의내용이 유럽공동체의 경쟁법과 배치되는 측면이 많기 때문이었다. 따라서, 이 합의내용에 대해 법적으로 이의가 제기될 가능성이 많은 반면, 이 합의내용 자체는 아무런 법적 토대를 갖추고 있지 못함으로 인해 법적으로 이의가 제기될 경우 매우 복잡한 문제가 발생할 가능성이 높다는 것을 알 수 있었다.

한편, 자동차 부문에 있어서 유럽공동체가 이와 같이 경쟁정책 대신에 매우 반경쟁적 효과를 갖는 통상정책에 의존함으로써, 유럽 자동차 시장의 분할을 더욱 가속화시키는 가운데 적지 않은 경제적 비용마저 치루고 있다는 사실도 지적되어야 할 것이다. Smith and Venables은 유럽 자동차 시장을 분점하는 결과를 초래하는 일본 자동차 수입 제한이 갖는 반경쟁적 측면을 경제적 비용으로 계산할 경우, 소비자들의 경제적 피해액은 유럽 자동차 생산기업들이 얻은 이익보다 매년 50억 ECU 만큼씩 초과한다는 결과를 낳는다고 지적하고 있다. 또, 수출자유규제(VER)를 그에

상당하는 관세로 대체했을 경우 36억 ECU만큼의 순이익이 발생할 수 있을 것이라고 지적하고 있다.²²⁾

유럽공동체는 일본과의 1991년 합의를 통해, 이 합의가 효력을 발휘하는 1993년부터 2000년까지 7년간의 과도기를 두어 유럽공동체내의 자동차 생산자들에게 일정한 시간적 여유를 줌으로써 이 기간 동안에 이들 유럽 자동차 생산기업들이 국제경쟁력을 회복할 수 있기를 기대하고 있으며 2000년 이후부터는 유럽 자동차 시장의 완전한 자유화가 이루어질 것이라고 말하고 있다.

그러나 앞서 살펴본 바와 같이, 유럽 자동차 시장은 높은 기업집중도에 의해 특징지어지고 있으며 특히 국가별 시장분할의 정도가 매우 높다. 이는 곧 대부분의 유럽 자동차 생산기업들이 국내시장에 크게 의존하고 있다는 것을 의미한다. 유럽공동체의 반경쟁적인 통상정책은 바로 이러한 상황하에 있는 유럽 자동차 시장의 분할을 더욱 가속화 내지는 고착화시키는 결과를 초래하고 있다.

그리하여 만일 이러한 상황에서 2000년 이후 유럽 자동차 시장이 완전히 자유화되었을 경우, 그리고 그 때까지 유럽 자동차 기업들이 국제경쟁력을 갖추지 못했을 경우, 이러한 국가별 시장분할체제는 분명 위협을 받게 될 것이며 이에 따라 이러한 국가별 시장분할체제에 크게 의존하고 있는 유럽의 자동차 생산기업들 또한 위협을 받게 될 것이다. 이러한 시각에서 볼 때, 과연 유럽공동체가 애초에 선언했던 대로 유럽 자동차 시장을 완전한 자유방임상태로 놓아 둘 가능성은 매우 적어 보인다.

◆ 참고 문헌 ◆

1. 권오승, 『EC 경쟁법』, 법문사, 1992.
2. 김관호, 『일본 대미직접투자의 전개와 평가』, 대외경제정책연구원 정책자료 95-07, 1995.
3. 김세원, 『EC의 경제·시장통합』, EM문고, 1990.
4. 김정수, 『무역과 경쟁정책: OECD의 논의』, 대외경제정책연구원 정책자료 93-10, 1993. 12.
5. 신영섭·고준성, 『무역정책과 경쟁정책의 조화』, 산업연구원 연구보고서 제391호, 1997.

22) Smith and Venables [24]를 참조하십시오.

6. 신유균, 『신교역질서와 한국의 선택』, 한국무역경제, 1995.
7. 우영수, “경쟁정책의 국제규범화와 WTO - 무역정책과 경쟁정책의 상호작용을 중심으로”, 『통상법률』, 통권 제11호, 1996. 10, pp. 95 ~ 132.
8. 유진수, 『UR이후 경쟁정책에 관한 국제적 현안』, 대외경제정책연구원 정책자료 95-01, 1995.
9. 이규역, “UR이후의 경쟁과 무역”, 『EU학 연구』, 창간호.
10. 임천석, 『일본 자동차산업의 경쟁력 강화와 하청분업생산의 역할』, 대외경제정책연구원 정책자료 93-11, 1993.
11. 법무부, 『유럽공동체 경쟁법』, 법무부 법무실, 법무부자료 제144집, 1991.
12. _____, 『단일 유럽시장의 법적 기초』, 법무부 법무실, 법무부자료 제168집, 1993.
13. Artis, M. and N. Lee, *The Economics of the European Union*, Oxford : Oxford University Press, 1995.
14. Bigues, P., Jacquemin, A. and A. Sapir, *European Policies on Competition, Trade and Industry*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.
15. Holmes, P. and A. Smith, “Automobile Industry,” in P. Bigues, A. Jacquemin and A. Sapir, *European Policies on Competition, Trade and Industry*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.
16. Jacquemin, A., “Competition and Imports in the European Market,” in L. A. Winters and A. Venables(eds.), *European Integration : Trade and Industry*, London : Cambridge University Press.
17. Laux, J. M., *The European Automobile Industry*, New York : Twayne Publishers, 1992.
18. Masson, J. L., *Japon – Corée – Europe : Quelle stratégie pour l’automobile?*, Paris : Assemblée Nationale, 1994.
19. McAleese, D., “EC External Trade Policy,” in Ali M. El-Agraa (ed.), *The Economics of the European Community*, 4th edition, New York : Harvester Wheatsheaf, 1994.
20. Montagnon, P. (ed.), *European Competition Policy*, London : Pinter Publishers, 1990.
21. Moore, L., “Developments in Trade and Trade Policy,” in M. Artis and N. Lee (ed.), *The Economics of the European Union : Policy and Analysis*, Oxford : Oxford University Press.

22. Oudin, J., *La Politique Industrielle et Commerciale de l'Union Européenne Face à la Mondialisation de l'Economie*, Paris : L'Espace Librairie du Sénat, 1998.
23. Shimokawa, K., *The Japanese Automobile Industry. A Business History*, London : The Athlone Press, 1994.
24. Smith, A. and A. J. Venables, "Counting the Cost of VERs in the European Car Market," in Elhanan Helpman and Assaf Razin (eds.), *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, Mass. MIT Press, 1991.
25. Strange R., *Japanese Manufacturing Investment in Europe. Its Impact on the UK Economy*, London : Routledge, 1993.
26. Thomsen, S. and S. Woolcock, *Direct Investment and European Integration. Competition among Firms and Governments*, London : Pinter Publishers, 1993.
27. Vigier, P., "La Politique Communautaire de l'automobile," in *Revue du Marché Unique Européen*, 3 and 4, 1992, pp. 73~126.
28. Wells, P. and M. Rawlinson, *The New European Automobile Industry*, New York : St. Martin's Press, 1994.
29. Winters, L. A.(ed.), *Trade Flows and Trade Policy after 1992*, Cambridge University Press, 1992.
30. Womack, J. P., Jones, D. T. and D. Ross, *The Machine That Changed the World*, New York : Rawson Associates, 1990.
31. GATT, *Trade Policy Review : The European Communities 1991*, vol. 1.
32. Sumitomo-Life Research Institute, *Japanese Direct Investment in Europe : Motives, Impact and Policy Implications*, Aldershot, Avebury, 1990.