



日本公正去來委員會의 (FTC)機能

TOSHIKAZU NASU

<日本公正去來委 國際局長>

日本기업들도 特許와 기술라이센스를 포함한 국제계약을 맺을 경우 反獨占禁止法(공식명칭: 私的 독점금지 및 공정거래유지법)에 의거, 계약체결시 30일 이내 日本공정거래위원회(FTC)에 규정된 약식의 서류를 제출해야 한다. 日本공정거래위원회는 제출된 서류를 검토, 그 계약이 反獨占禁止法을 위반했다고 판단될 경우 위반한 해당조항의 개정을 권고한다. 日本공정거래위원회가 업무를 효과적이고도 원활하게 수행하려면 外國기업들과의 완전한 이해와 협력을 유지할 필요가 있다. 나는 이 공정거래위원회 기구의 주요 특징을 설명하는 한편 이 기구의 長短點을 평가해 보기로 한다. 먼저 이 기구에서의 업무처리 과정을 소개하기로 한다.

反獨占禁止法은 부당한 거래제한이나 불공정거래행위(6조1항 및 2항)를 포함한 계약을 금지시키기 위해 공정거래위원회에 국제계약서를 제출할 것을 요구하고 있다. 그런데 서류를 제출해야 할 의무를 가진 기업은 日本측 당사자이다. 공정거래위원회는 日本기업이 서류를 제출하지 않을 경우 2백만엔(약 6백80만원) 이하의 벌금을 부과할 수 있다. 그러나 外國기업들은 실사 그들이 일방으로 되어 있는 계약에 대한 서류가 제출되지 않았을지라도 벌금을 납부해야 할 필요가 없다.

공정거래위원회는 反獨占禁止法 7조에 의거, 日本기업들에게 계약서의 제출을 명령할 수 있는 한편 同法 6조에 규정된 금지조항을 침해한 계약은 취소시킬 수 있다. 日本측 당사자가 이런 명령에 따르지 않을 경우 이 위원회는 이 日本

측 당사자를 법원에 제소할 수 있다. 外國기업은 이같은 反獨占禁止法에 복종할 의무가 없으며 따라서 벌금을 낼 필요도 없다.

日本기업과 外國기업 사이의 이 같은 지위의 차이는 反獨占禁止法의 사법적 한계에 기인하며 이것은 공정거래위원회가 日本기업을 外國기업과는 별개로 처리하도록 규정해 놓고 있다. 그러나 이런 신분상의 차이에도 불구하고 공정거래위원회는 外國기업들에게도 의무 조항을 부과하고 있다.

이미 밝힌 바와같이 이 위원회는 국제계약서가 부당한 거래제한이나 불공정거래행위를 인정한 조항을 포함하고 있는지의 여부를 검토한다. 더 구체적으로 말하면 부당한 거래제한이란 수평적으로 결합된 기업들로 구성된 카르텔을 의미한다. 한편 수직적으로 결합된 기업들의 활동이 공정한 경쟁을 방해할 경우에도 이 위원회는 이를 불공정거래행위로 간주한다. 이 위원회는 特許·기술라이센스에서 빈번히 나타나는 불공정거래행위의 유형을 수집, 가이드라인을 설정했다.

이 위원회가 계약서를 검토하는데 이용하는 기준을 다음의 3가지 점에서 살펴보기로 한다.

첫째, 이 위원회는 불공정거래행위의 가이드라인을 기계적으로 적용하지는 않는다. 오히려 이 위원회는 시장경쟁상 제약의 효과를 언제나 조사한다. 이 조사를 통해 이 위원회는 汎世界的 경제 및 기술조건을 고려한다.

이런 관점의 필연적 결과로서 나는 美國에서 채택돼온 수직적 기업결합행위를 규제하는 몇가



지의 새로운 접근방법에 대해 언급하고자 한다. 이 새로운 방법에 따르면 광범위한 활동이 금지된 종래의 방법에 비해 시장의 경쟁에 불리한 영향을 미친다면 기업들은 수직적 결합행위를 할수없다. 그래서 수직적 기업결합을 포함한 이 위원회의 기준은 현재 美國의 기준과 아주 비슷하다.

둘째, 이 위원회의 기준은 日本산업의 이익을 보호하기위한 어떤 요소도 내포 하고있지 않다는 사실을 지적할 필요가 있다. 이 위원회는 오로지 국제계약이 시장의 경쟁상황에 미치는 효과만을 검토한다. 이 위원회가 日本시장에서의 경쟁상황만을 조사한다는 것은 사실인데 이것은 反獨占禁止法의 司法的 한계때문이다. 다른 나라의 反競爭法을 고려하면 이것은 분명하다. 日本시장의 초점은 日本기업의 이익보호란 관점에서 보면 상당한 거리를 갖고 있다.

셋째, 이 위원회의 검토기준은 反獨占禁止法 자체에 명시돼있으며 더욱 실질적으로는 이 법의 가이드라인에 기록돼있다. 그래서 국제계약의 外國당사자는 日本당사자가 보내오는 자료에 대한 공정거래위원회의 논평을 체크할 수 있다. 실제로 日本기업과 함께 다수의 外國기업들도 英語로 번역된 지침서를 입수해 오고있다.

이 위원회는 日本기업은 물론 外國기업으로부터 국제계약에 대한 자문요청을 받아들이고 있다. 사실상 外國기업 대표들과의 토론이 이 위원회로서는 더이상 특별한 일이 아니며 日常的으로 열리고있는 업무이다.

이들 外國기업대표들은 대부분 日本측 상대기업담당자와 함께 이 위원회를 방문하지만 이 위원회는 外國기업과의 相談만을 받아들였으며 앞으로도 그같은 방침은 계속될 것이다.

이 위원회는 모든 단계에 그런 요청을 받아들이고 있다. 계약기초단계의 상담을 통해 계약 당사자와 이 위원회는 실행단계 이후 계약경신을 회피하는데 도움을 얻을 수 있다. 일부 外國기

업들은 이 위원회에 대해 계약서 제출 당시 계약당사자의 배경과 의도, 그리고 계약규정의 설명을 요구하기도 한다.

이 위원회가 계약의 잠재적인 문제점을 발견한다면 계약의 배경, 의도, 정당성을 日本기업에 우선 문의한다. 이 질문은 전화를 통해 제기되는 한편 日本기업대표의 방문을 요청하기도 한다.

이 위원회는 이런 질문을 통해 시장경쟁에 미치는 계약의 효력을 평가하며 필요할 경우 계약의 경신을 권고한다. 外國기업의 대표들도 이토론에 가까이 참여할 수 있다. 이 위원회가 지난 77~81회계년도 5의년간 개정을 권고한 계약서는 제출된 전체계약서의 약 14%에 이르렀다. 따라서 그 보다 더 많은 수의 계약에 대해 질문을 제기했다.

日本기업은 이 위원회의 권고를 계약의 外國당사자에게 전달, 필요한 계약개정문제를 협상한다. 이 위원회가 직접 계약의 外國당사자에게 권고사항을 알려주지는 않는다. 이것은 日本측 당사자가 이 위원회에 대해 법적으로 계약을 대표하고 있는 한편 外國측 당사자가 원하면 언제나 이 위원회가 토론에 참여하고 있기 때문이다. 外國당사자가 이 위원회의 권고를 日本측 당사자를 통해 먼저 알게된다 해도 그들이 필요할때는 언제나 이 위원회와 정보를 교환할 수 있으므로 이것이 外國당사자들에게 큰 곤란을 주지는 않는다. 外國 당사자가 정규적으로 그리고 통상적으로 이 위원회를 방문하고 체크할 기회를 활용하고 있음을 지적할 필요가 있다.

이 위원회는 보통 계약서류가 제출된 후 2개월 이내 이를 검토한다. 그래서 이 기간중 이 위원회로부터 아무런 통보를 받지않거나 질문후 계약 개정요청이 없을 경우 계약당사자들은 자신들이 맺은 계약이 이 위원회의 인정을 받은 것으로 볼수 있다.

日本정부가 外國자본과 라이선스에 대한 제한



조치를 제정한 1968년 6월 이전에는 特許와 기술라이센스는 外資法에 따른 관계대신들의 1차적 승인을 받아야만 했다. 外資法과 反獨占禁止法등 2개법에 의한 重複검토를 피하기 위해 공통검토(국제계약에 대한)가 실시된다. 이 2개법에 통과해야만 국제계약은 승인됐다. 지난 68년 6월 이래 外資法에 의한 승인은 필요없게 됐지만 反獨占禁止法에 따른 서류제출과 검토과정은 아직도 남아있다. 日本이 선진국으로 浮上했으나 시장의 경쟁상태를 지속시켜야 할 필요성은 아직도 제거되지 않고 있다.

지난 68년에 실시된 法改正은 이 위원회가 현재 취하고 있는 계약승인의 성격에 관해 약간의 혼란을 가져왔다. 계약서는 반드시 제출해야 하는데 이 위원회는 反獨占禁止法 제6조에 규정된 시장경쟁을 침해하는 계약조항의 有無를 검토, 침해조항이 있을 경우 그 조항의 금지를 당해 실시할 수 있다. 그래서 이 위원회가 계약을 검토한 다음에 내리는 조치가 어떤 계약규정에 대한 의문의 제기가 부당하다는 것을 의미하지는 않는다.

그러나 이 위원회는 계약의 결과로 자유로운 시장경쟁을 저해하거나 중전에 공개되지 않은 추가정보가 경쟁저해효과를 초래했다고 판단할 경우 계약을 재검토할 권리를 행사할 수 있다. 이 위원회는 계약에 대한 법률상의 인정이 아니라 사실상의 인정을 해주고 있음을 알아야 한다.

계약의 인정은 계약조건의 변경과 새로운 정보의 추가란 2가지 요소에 한정돼있다. 그러나 이것은 다른 나라의 공식적 승인기구와 별차이가 없다. 예컨대 美國이나 EC(유럽공동체)에서도 계약승인시 이같은 조건을 붙인다. 1968년 6월 이전까지는 계약승인의 성격은 反獨占禁止法の 효과에 관한한 현재의 인정과 정확히 일치했다.

나는 이 위원회의 제출·검토업무가 국제계약이 앞으로 日本의 경쟁국들에 대해 더 큰 영향

력을 미칠 것이므로 그같은 국제계약을 감시하는 더욱 중요한 수단이 될 것으로 믿고 있다.

다른 나라들도 국제계약을 감시하기 위해 힘을 쏟고 있지만 어떤 나라도 국제계약의 감시에서 日本의 공정거래위원회만큼 효과적이고 효율적인 기구를 발전시키지 못했다.

나는 이 위원회가 계약당사자들의 이익을 가장 훌륭하게 지켜주는 기구라고 생각한다. 이 위원회가 가장 실용적이고 효율적인 기구임을 나는 다시한번 강조한다. 기업은 계약서 사본 1통과 몇장의 기초자료를 이 위원회에 제공하기만 하면 된다.

대부분의 경우 국제계약은 약 2개월만에 사실상 승인된다. 이 위원회가 계약서 검토중 문제점을 발견한다면 그 계약이 不法的 조항에 기초해 시행되는 경우보다 더 쉽게 문제를 해결할 수 있다. 나는 공식적인 文書上 명령보다 口頭上의 권고가 가장 효율적이고 효과적으로 문제점을 해결하는데 필요한 융통성을 제공해 줄수 있으리라고 생각한다.

이 위원회 구조는 소극적 심사구조를 가진 다른 나라와 달라 계약이 승인될 사실을 반드시 공개적으로 발표하지는 않는다. 나는 文書上 명령대신 口頭上 대화를 이용하는 것이 계약당사자와 이 위원회 모두에게 중요한 시간과 노력을 줄일수 있다고 믿는다. 美國司法省이 기업검토서류를 공개한다해도 그 효과는 日本의 공정거래위원회의 승인과 아주 비슷한 것처럼 보인다. 예컨대 그것을 그 거래가 合法하다는 사실을 입증하는 증서는 아니다. 더구나 기업검토서류작성을 위해 기업들이 제공하는 일부 정보는 반드시 공개되지 않으면 안된다. 日本공정거래위원회의 운영은 바로 이 점에 비춰볼때 실질적 인정을 갖고 있다고 볼수 있다.

간단히 말한다면 日本공정거래위원회 기구는 국제계약의 어떤 단계에도 계약당사자와 이 위원회간의 협의를 허용해 주고 있다. 日本人과



외국인들로 구성된 수많은 계약당사자들은 이 협의 기회를 이용하고 있다. 이 위원회는 외국기업의 상담요청을 결코 배격하지 않았으며 협의를 바라는 외국기업들을 불리하게 다루지 않고 있다.

국제 라이선싱계약을 위한 反獨占禁止法の 지침서

1968. 5. 24

日本公正去來委員會

I. 特許權 및 실용신안권(다음부터는 特許權으로만 표기)의 국제라이선싱계약시 不公正거래행위로서 제한의 대상이 되는 조건은 다음과 같다.

(1) 라이선시(기술사용허가를 받은 사람)가 特許權의 범주에 포함되는 제품(이후 特許品으로 표기)을 수출하는 지역은 제한된다. 그러나 아래에 기록된 a) b) c)의 3가지 경우 제한이 허용될 수 있다.

a) 라이선서(기술허가자)가 라이선시의 수출이 제한되는 지역을 위해 特許權을 등록했을 경우

b) 라이선서가 제한지역에 特許品을 정기적으로 판매할 때

c) 라이선서가 제 3자에게 제한지역에서 판매할 獨占라이선스를 제공했을 때.

(2) 라이선서는 라이선시가 特許品을 수출하는 경우 수출품의 가격과 양을 제한하고 라이선시는 라이선서가 지명한 사람을 통해 수출해야 할 의무를 지닌다.

그러나 수출이 위에서 기록한 a) b) c) 3개 해당지역을 대상으로 실시될 때, 또는 적절한 한도아래 수출제한이 이뤄질때 제한은 인정된다.

(3) 라이선서가 제품을 제조·사용·판매하거나 라이선서를 받은 기술품목과 경쟁상태에 있는 기술이용은 제한한다. 그러나 라이선서가 라이선시에게 독점라이선스를 제공했거나 이미 제조·사용·판매되고있거나 라이선서가 이미 이

용하고 있는 기술에 관한 제한을 부과하지 않았을때 제한이 허용된다.

(4) 라이선시는 라이선서나 이 라이선서가 지명한 사람에게서 원재료 부품등을 구매해야 할 의무를 지닌다.

(5) 라이선시는 라이선서나 라이선서가 지명한 사람을 통해 판매할 의무를 지닌다.

(6) 日本에서의 特許品재판매가격을 제한한다.

(7) 라이선시는 라이선서에게 도입기술과 관련하여 새로 획득한 지식과 경험을 알리고 발전·응용한 발명에 관한 特許權을 양도하여 라이선서가 라이선스를 갖도록하는 의무를 지닌다.

그러나 그런 의무는 라이선서가 유사한 의무를 지고있거나 계약 양측 당사자의 의무가 실제 상 균형을 이루고 있을때 수락할 수 있다.

(8) 허가받은 기술을 이용하지 않고 생산된 제품의 판매에 대해서는 로열티를 받는다.

(9) 원료·부품, 또는 特許品의 수량을 제한한다.

그러나 이런 제한은 등록상표의 신뢰성을 유지하거나 허가받은 기술의 효율성이 보장받을때 허용될 수 있다.

II. 이미 밝힌 지침들은 국제노하우라이선싱 계약에도 적용될 수 있다.

III. 다음의 행위(계약)는 국제라이선싱特許權 계약을 위해 特許法과 실용신안법에 규정된 권리행사로 볼수 있다.

(1) 제조·사용·판매의 범위를 제한하는 라이선스를 인정하는 것.

(2) 特許權의 존속기간과 권리범위가 미치는 지역을 위한 라이선스를 인정하는 것.

(3) 특정제품의 제조 및 판매에 대해 허여한 기술의 범위를 제한하는 라이선스를 인정하는것.

(4) 特許프로세스를 특정한 목적에 한정하는 라이선스를 인정하는것.

(5) 特許品의 생산량과 판매량, 그리고 特許프로세스의 이용회수를 제한하는것. ∞



第3 世界の 技術導入 추세

—유엔工業開發機構(UNIDO) 報告—

이 보고서는 지난 15년간 開發途上國으로의 기술移轉에 관한 역사적 背景을 규명함으로써 기술移轉과정에 대한 일정한 可視的 추세를 나타내기 위해 作成됐다. 따라서 이 보고서는 어느 나라가 기술導入과 供給 과정에 主導的 역할을 맡고 있으며, 技術移轉 분야에 아직도 남아 있는 기본적 문제점은 무엇인지, 그리고 앞으로 전개될 技術交流의 방향등을 밝히는데 특히 초점을 맞췄다.

이 보고서 作成을 위해 인용된 자료는 대부분 유엔工業개발기구(UNIDO)에 의해 운영되는 기술정보교환시스템(TIES)과 기술자문국(TAS), 그리고 개발도상국 정부에 의해 제공됐다.

그리고 일부 자료는 국제라이선스집행국(LES)이 발행하는 「래누보」誌에서 발췌한 것이다.

발전도상국으로의 기술移轉은 설비·기계·턴키(설비기술일괄제공) 플랜트제공조건의 외국직접투자와 합작기업설립, 特許 또는 非特許 노하우에 대한 라이선스에 의해 영향을 받고 있다.

이 보고서는 그 중에서도 합작기업과 特許 및 非特許노하우공급을 통한 기술이전문제를 중점적으로 다뤘다.

기술交流가 대부분 설비 및 기계공급이나 외국의 직접투자에 의해 이뤄지고 있는데 따라 직접기술이전의 효과적 수단으로 가장 큰 비중을 차지하고 있는 노하우나 라이선스 공급은 급속히 증가하고 있다.

<표 1>은 지난 65~81년간 일부 개발도상국의 기술도입추세를 나타내는 기본 데이터이다.

우리는 이 <표 1>을 통해 이들 開發國들의 기술도입총액이 지난 65년 2억달러에서 75년에 10억

달러, 80년에는 20억달러로 급증했음을 알 수 있다. 65~81년 사이에 단행된 2차례의 달러환평가 절하와 세계의 평균 인플레이션율을 감안한다 해도 이들 開發國들의 기술도입액증가는 인상적인 현상이 아닐 수 없다. 이 조사는 開發國들이 선진공업국에서 개발된 기술에 대해 갈수록 더욱 큰 高價이 되고 있다는 이론의 정당성을 뒷받침해주고 있다.

세계의 기술거래총액에서 이들 開發國들이 차지하는 비중은 65년의 8%에서 80년 14%로 증가했으며 앞으로 그 비중은 더욱 높아질 것으로 기대되고 있다. 이들 開發國들의 이같은 급속한 기술도입액 증가는 전반적인 경제성장과 함께 이들 정부에 의해 시도되고 있는 공업화의 결과로 풀이되고 있다.

開發國으로의 기술移轉에서 나타난 또 다른 특징은 이런 기술移轉이 대부분 多國籍기업들에 의해 진행되고 있다는 사실이다.

多國籍 기업들은 세계기술交易총액의 약 60~70%를 차지하고 있으나 開發國에 대한 기술수출에서는 90%나 지배하고 있는 것으로 추정되고 있다.

그리고 開發國이 도입하는 기술은 대부분 多國籍 기업이 1백%, 50%이상 또는 50% 미만을 지배하고 있는 현지 子會社를 통해 제공되고 있음을 주목할 필요가 있다.

기술이전 거래는 종래 기술공여자(licensor)와 기술도입자(licensee) 사이에 이뤄졌으나 지금은 정부가 기술 이전의 중요한 주역으로 등장했다.

공업국에서도 정부가 기술개발 및 이전과정에



〈表 1〉 主要 開途國의 연도별 기술도입액 (단위 : 1백만달러)

나라	연 도	1965	1970	1975	1977	1978	1980	1981
아 르 헨 티 나			115.8	78.0	37.9	157.9	581.8	579.9
브 라 질	43		104.0					
멕 시 코	65.6		125.7					
베 네 수 엘 라	14.8			81.0				110.0
印 度			49.6					
韓 國			2.4	18.5	67.2	94.6		
포 르 투 갈			12.0	20.1	25.3	23.0	21.0	32.3
스 페 인	79.9		155.0	258.2	428.8	454.3		

있다.

중요한 역할을 맡고 있지만 이같은 현상은 주요 開途國에서 두드러지게 나타나고 있다.

기술이전 과정에 대한 정부의 개입은 70년 후반 이래 기술이전의 주요 특징으로 평가되고 있으며, 정부의 개입은 80년중 더욱 확대될 것으로 보인다.

開發途上國으로의 기술移轉 문제에서 정부는 중요한 기능을 수행하고 있다.

그러나 경기 부흥을 촉진시키는 기관으로서의 정부의 역할이 1930년대 세계 대공황시기에 美國과 유럽 선진국에서 도입됐으며 그 이후 이같은 정부역할이 증가해 왔음을看過해서는 안된다.

蘇聯과 其他 共產國에서는 물론 美國과 서부 유럽제국의 급속한 기술발전단계에 정부가 중요한 역할을 담당했음은 분명하다.

戰後 日本에서도 기술導入에 대해 엄격한 통제를 실시했으며, 수년전부터 기술導入에 대한 통제를 점진적으로 완화하고 있다. 지난 19C말 세계 최초로 獨寡占방지법을 제정한 美國에서는 美國은 물론 유럽공동체(EEC)나 日本에서 실시하고 있는 기술이전에 대해서도 규제를 강화하라고 요청하고 있다.

開發途上國들은 국민들의 생활수준을 높이기 위해 사회·경제발전을 가속화시키려면 정부가 자원을 조직적으로 동원·이용해야 한다는 사실을 인식하기 시작했으며, 따라서 결국 경제에

대한 국가개입을 확대하는 각종 정책을 추진하기에 이르렀다.

정부당국의 그같은 역할 증대는 外資도입과 기술도입의 2가지 측면에 대한 규제를 초래했음은 당연한 일이다. 開途國정부들은 다양한 규제 조치중 우선 國內산업보호에 1차적인 주목을 돌렸으며 시간과 경험의 축적에 따라 국가기술기초개발을 목표로 한 종합기술시책을 수립했다.

開途國정부가 기술이전시 실시하고 있는 각종 규제조치에 영향을 미치는 중요하고 직접적인 조건은 다음과 같다.

첫째, 기술도입에 따른 外換流出.

둘째, 기술이전계약조건

셋째, 기술의 상대적 독립성확보요구

기술도입관련 각종 규제조치를 결정하는 조건은 지금도 開途國에 대한 기술이전시 증대한 문제로 제기되고 있다.

開途國들이 기술도입시 실시하는 각종 규제 조치들은 美·日·유럽등 선진국들의 경험과 실패를 바탕으로 제정됐다는 사실을 잊어서는 안된다.

기술공여자와 기술도입자 사이의 書面 및 직접 접촉시 開途國으로의 기술이전의 중요 참고사항은 대체로 다음의 3가지로 지적할 수 있다.

첫째, 開途國들이 채택하고 있는 규제조치와 수단

둘째, 기술가격관련조항



세계, 예상기술공여자와 예상기술도입자에 대한 최종정보 부족.

이같은 문제점들에 대한 구체적인 세부사항을 설명하기로 한다.

開途國중 주요 기술도입국 정부가 실시하고 있는 각종 규제조치들이 기술공급측으로부터 강한 항의를 받고 있음은 분명하다.

이들 문제점들은 다음과 같은 2가지의 중요 카테고리로 분류될 수 있다.

① 제한이행의무.

② 기술이전계약 협상에서의 정부의 적극적인 역할이 바로 그것이다.

그런데 여기서 말하는 제한이행의무란 여러가지 이유로 反獨占法을 가진 나라의 법원이 적용하고 있는 의무규정을 보통 따르고 있다.

反獨占法의 목적이 계약 어느 일방의 시장독점을 저지함으로써 소비자의 피해를 막으려는데 있으므로 開途國들은 獨占 또는 寡占라이선스에 의해 제공되는 기술의 수요자인 內國 산업을 보호하려 애쓰고 있다.

기술도입시 제기되는 전반적이고 恒時的 중요 문제로는 기술공여자가 직접 또는 간접으로 지나치게 높게 책정한 내용을 기술도입자가 지불해야 하는 기술가격체제를 들 수 있다.

유엔공업개발기구는 이 문제를 해결할 입장에 있지 않으며 人工的인 로얄티비율을 설정해 공격을 내리도록 정부의 조치를 규제할 수도 없다.

유엔공업개발기구의 일부 간행물에서 우리는 기술도입자가 도입기술을 통해 올릴 것으로 보

이는 예상이익에 기초한 로얄티와 지불평가방법을 제안했다. 우리는 이 방법이 기술거래의 양측 모두에게 공평한 것이라고 믿는다.

유엔공업개발기구의 기술정보교환시스템은 開途國에게 공평한 거래조건을 제공하기 위해 설립됐다. 기술거래분야는 개인계약을 고려할 경우 수많은 문제점을 안고 있지만 모든 상황으로 미루어 봐서 지난 10~15년간 점진적으로 개선돼 왔음은 분명하다.

우리가 보전대 가장 큰 문제점은 예상기술제공자와 예상기술도입자에 대한 정보부족과 관련돼 있는데 이 정보는 기술거래의 양측 중 어느 한쪽 국가의 일반정보에서 시작돼 라이선스를 받은 기술의 명세로 끝난다.

우리는 상호 편견과 지식·정보의 단순한 부족이 중요한 문제점을 야기한다고 믿는다. 따라서 이런 문제를 해결하기 위해 유엔공업개발기구의 공동 노력할 필요가 있다.

이미 지적한 바와 같이 유엔공업개발기구는 開途國과 레스(LES) 사이의 끊임없는 대화가 開途國으로의 기술流入時 발생하는 문제점을 점진적으로 해결하는데 이바지하리라고 보고있다.

우리는 뉴욕·리스본·헬싱키에서 열린 토론회와 마찬가지로 이 회의가 계속되고 기술이전의 공동노력에 의해 상호 이해와 경제발전을 증진시키기를 기대한다.

우리는 앞으로 開途國들이 세계 최대의 기술시장으로 성장할 것으로 예상한다. 상호의존은 그 같은 변화를 가속화시킬 것이다.

가정의례준칙지켜

선진조국창조