

기업활동의 세계화와 독점금지법

기업 활동의 세계화

오늘날 기업들이 사업활동을 수행하는 영역과 방법은 점점 더 세계화(globalisation)되어 가고 있다. 많은 기업들이 새로운 유형의 무역, 해외투자, 기업간 협력등을 통해 사업활동을 국제적으로 확장하고 신시장에 진입하며 기술적·조직적 강점들을 최대한 활용하려는 전략을 구사하고 있다. 그 결과 상품, 서비스, 투자, 기술, 인력 등의 국제적 흐름이 크게 증가하고 국민경제에서 외국기업들이 차지하는 비중도 커지고 있다.

국제적 기업전략과 투자 자유화에 의해 해외 직접투자가 가속화되면서 '세계 기업'들의 역할이 증대되고 기업 내 및 산업 내 무역이 부존자원의 차이에 기반을 둔 산업간 무역보다 더 중요해지는 등 국제교역의 패턴과 양상도 바뀌고 있다. 현재 외국계 회사들에 의한 판매액은 세계 총 수출액의 1.5배에 이르러 있으며, 주요 선진국들의 경우에는 외국 공급원으로부터의 중간투입물 구매가 총수입의 절반 이상을 차지하고 있다.

투자, 무역, 제품개발, 생산과 구매, 마케팅 등과 관련한 국제적인 기업간 협력·제휴는 1980년대에 배로 늘었고 지금도 지속적으로 확대되고 있다. 기업간 협력·제휴는 전자, 항공, 장거리 통신, 컴퓨터, 자동차 등의 분야에 집중되고 있으며, 유럽, 미



신 광 식

한국개발연구원 연구위원

국 그리고 일본의 대기업들이 관련되어 있는 경우가 많다.

기업 활동의 세계화의 양상은 개별기업, 산업, 그리고 국가에 따라 다르다. 중소기업보다는 대기업들이 더 활발히 세계화 전략을 추구하고 있고, 노동집약적 산업보다는 R&D 집약적 산업과 조립산업 등이, 그리고 아시아와 남미 등의 개도국이나 동구

권 국가들보다는 선진국들이 더 세계화되어 있다.

이는 우리 기업들이 세계화 전략을 적극적으로 모색·추진해야 할 단계에 와 있음을 시사한다. 사실, 전자, 자동차 등의 주요 산업에서 우리 기업들은 이미 전세계적 전략의 기반 위에서 기술·생산·마케팅 등의 역량을 강화하기 위한 국제적 협력·제휴를 강화하고 다양한 정보 및 생산 네트워크를 구축하는 등 '세계기업'으로 변신하려는 노력을 경주하고 있다. 이러한 추세는 UR협정의 이행으로 외국시장에의 접근이 더욱 용이해지면서 한층 강화될 전망이다.

세계 경제 통합과 시장 접근의 문제

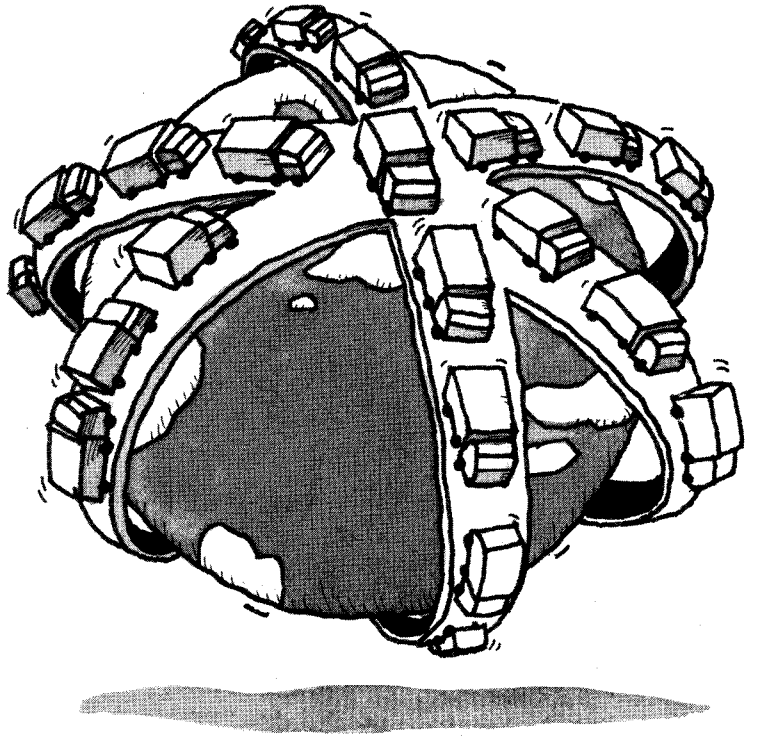
기업활동의 세계화 추세 속에서 UR 협상의 성공적 타결로 국경장벽이 대폭 완화·제거됨에 따라 세계경제가 하나의 경제권으로 통합되고 경쟁도 가열화하고 있다. 이러한 과정에서 지금까지 국내정책으로 간주되어 왔던 법제와 규제등이 기업의 시장 접근 및 경쟁능력에 깊은 영향을

미친다는 인식이 확산되어 왔으며, 이는 국제통상협상의 의제와 성격을 변화시키고 있다.

즉, 국경 없는 세계경제에서는 기업들이 어느 나라의 시장이든 자유롭게 접근·활동할 수 있는 경쟁의 조건들이 확보되어야 한다는 것이며, '평준화된 경쟁의 장'을 보장한다는 차원에서 경쟁법·정책, 산업정책, 기술개발정책, 지적재산권 법제, 해외투자정책, 제품기준, 통관제도 등을 위시한 '국가체제' 간의 구조적 차이가 조정·해소되어야 한다는 것이다.

그리하여 시장접근에 대한 새로운 유형의 장애물들이 국제통상 관계의 전면으로 부상하고 있는 가운데, 국제적 협의를 통해 새로운 시장접근의 문제들을 다루어야 할 필요성이 강조되고 있으며, 경쟁정책, 환경, 기술, 노동등의 문제가 UR 이후의 다자간 협상의제로 논의되고 있다.

이러한 상황에서 주요 선진국들은 자국내에서 발생하는 경쟁제한 행위에 대하여 경쟁법 집행을 강화하는 한편, 외국시장에서의 카르텔, 수직적 제한, 시장지배력 남용행위 등이 자국기업과 상품의 시장접근을 저해하는 '구조적 장애물'로 작용한다고 보고 상대국에 대하여 경쟁정책의 강화를 요구하면서, 동시에 자국 경쟁법의 역외 적용의 의지를 천명하고 있다.



특히 미국은 일본과의 구조조정협약에서 유통구조, 배타적 거래관행, 기업집단의 계열거래 등의 개선을 위한 독점금지법 운용 강화를 요구하였고, 우리와의 경제협력 대화에서도 국제계약 신고제, 경품 규제, 적용 제외 카르텔, 사업자단체의 배제적 행위 등에 대한 시정을 요구한 바 있다.

국제적인 독점금지정책 강화의 동향은 이제 본격적으로 세계화에 나서고 있는 우리 기업들에게 독점금지법과 관련한 마찰과 분쟁을 피하면서 세계화 전략을 추진해야 한다는 과제를 부과

고 있다. 이를 위해서는 각국 경쟁법제의 내용과 집행절차 등을 파악하여 사업계획수립의 단계에서부터 법위반의 가능성을 평가·고려해야 할 것이다.

또한 외국에서 독점금지법 위반으로 제소될 수 있거나 역외적용의 대상이 될 수 있다는 현실적 위험을 인지하고 이에 적절히 대처할 수 있는 능력도 갖추어야 한다. 이하에서는 기업활동의 세계화와 관련하여 경쟁법상 문제가 될 수 있는 행위들을 개술한 다음, 주요국의 독점금지법의 내용과 역외적용 및 우리 기업의 대응방안 등을 중심으로 논의

전개해 보고자 한다.

경쟁정책의 국제적 차원

관세나 수량제한 등의 국경 장벽이 제거되었다고 해서 반드시 시장접근이 보장되는 것은 아니다. 점점 더 개방화되는 환경에서 기업들은 여러 가지 방법을 통해 외국기업이나 상품의 국내 시장 접근을 방해·억압하려고 할 수 있으며, 외국사업자들이 직면하는 시장접근의 문제를 해소하는 방안으로서 독점금지법의 엄격한 적용이 강조되고 있다.

시장지배적 기업이나 담합하는 기업들은 거래상대방들에게 각종 보너스, 리베이트, 가격할인 등의 혜택을 부여하거나 외국기업과 거래하는 유통업자와 공급업자를 보이콧하여 이들이 외국기업과 거래하는 것을 막음으로써 외국기업의 시장진입을 어렵게 할 수 있다. 또한 국내기업들은 배타적 거래약정이나 수직통합 등을 통해 핵심 투입물의 공급 또는 효율적 유통경로를 장악·통제함으로써 외국경쟁자의 시장 접근을 저해할 수 있다.

예컨대, 국내 제조업자들과 유통업자들간에 배타적 거래관계가 광범위하게 형성되어 있다면 외국진입자는 스스로 유통망을 구축해야 할 것인바, 이는 시장접근을 모색하는 외국사업자에게 유효한 진입장벽이 되기도 한다.

사업자단체는 외국기업의 가입을 제한하거나 외국계기업을 차별하여 그 경쟁력을 약화시킬 수 있으며, 외국사업자를 배제하려는 카르텔의 조직·시행기구가 될 수 있다.

무역과 투자가 보완적으로 연계되어 있는 상황에서 외국기업의 합병·인수나 주식취득은 기업활동의 세계화 전략에서 핵심 부분이 되고 있다. 기업인수나 주식취득은 시장접근의 거점을 확보하는 중심수단으로서 당해시장에서의 기술 진보나 소비자 기호의 변화를 따라가고 규모 및 범위의 경계를 실현하는 데 필요한 요소이다.

그러나 기업결합과 취득은 기업의 시장지배력을 강화하고 시장의 집중도를 높여 과점을 촉진할 수 있다는 점에서 경쟁정책상의 우려의 대상이 된다. 기업활동의 세계화에 따른 기업내 또는 네트워크 내 무역의 증가는 독점력을 행사하고 시장분할 등의 경쟁제한 행위를 할 수 있는 기회를 제공한다. 특히 상표권, 특허권 등의 전략적 이용은 경쟁자들의 시장진입과 활동을 억압하는 효과를 가질 수 있다. 국제적인 수직적 거래체제는 경쟁자의 시장 접근을 봉쇄할 수 있다. 점점 더 확산되고 있는 전략적 제휴도 특히 엄청난 R&D 투자가 요구되는 첨단기술 분야에서 시장을 분할하거나 경쟁자를 배제하는 결

과를 초래할 수 있다.

주요국의 독점금지법

미국

미국은 강력한 독점금지정책을 시행해오고 있는 나라로서, 1890년에 제정된 셔먼법 및 1914년에 제정된 클레이튼법과 연방거래위원회법이 그 법적 기반을 이루고 있다. 셔먼법은 거래제한, 독점화, 독점화 기도행위 등을 금지하고 있는데 동법 위반 행위는 중죄로서 특히 가격담합, 입찰조작, 시장분할 등의 카르텔 행위는 법무부에 의해 형사기소되며, 유죄판결을 받는 경우 회사에게는 최고 1천만 달러의 벌금이, 그리고 개인에게는 최고 35만 달러의 벌금이나 3년 이하의 금고 또는 양벌이 모두 부과될 수 있다.

클레이튼법은 '실질적으로 경쟁을 감소시키거나 독점을 창출하는 효과를 가질 수 있는' 가격차별, 연계판매, 배타적 거래, 주식·자산취득, 임원 겸임 등을 위법화하고 있으며, 연방거래위원회법은 불공정한 경쟁방법 및 불공정하거나 기만적인 행위를 금지하고 있다.

이 법률들은 주간(州間) 또는 외국과의 거래나 교역에 적용되는데, 법무부와 연방거래위원회가 집행책임을 공유하고 있으며,

독점금지법 위반행위로 피해를 입거나 피해의 위협을 받는 사인(私人)은 자기 법원에 3배 손해배상청구소송이나 금지청구소송을 제기할수 있다. 대개 사소(私訴)는 경쟁기업이나 거래 상대방에 의해 제기되며, 독점금지법 민사소송의 약 96%를 점하여.법 집행에서 핵심적 역할을 하고 있다.

미국은 독점금지법이 미국내에서 일어나는 행위에 대해서 뿐만 아니라 관할권 요건과 국제예양의 고려 사항들이 충족되면 외국기업과 외국에서의 행위에 대해서도 적용된다는 입장을 취하고 있다. 1982년에 제정된 'Foreign Trade Antitrust Improvement Act'는 미국내 거래, 수입거래, 또는 미국에서 거래나 교역에 종사하는 자의 수출거래에 대하여 "직접적, 실질적, 그리고 합리적으로 예측 가능한 영향을 미치는" 외국시장에서의 미국기업 또는 외국기업의 활동에 대해서도 서면법이 적용된다고 규정하고 있다.

연방대법원도 1993년의 Hartford Fire Insurance 사건에서 "서면법이 미국내에서 어떤 실질적 효과를 창출하려 했고 또한 실제로 창출한 외국국의 행위에 적용된다"고 판시하였다. 금년 4월에 법무부와 연방거래위원회가 공동으로 확정·공표한 「국제사업 활동에 관한 법집행

가이드라인」은 "미국의 국내 교역이나 대외교역에 영향을 미치는 반경쟁적 행위"라면 그 발생지나 당사자들의 국적에 무관하게 자국 독점금지법을 적용하겠다는 입장을 천명하고 있다.

이에 따라, 외국사업자들의 수출 카르텔이 미국 시장의 판매량에 실질적 영향을 미칠 정도로 큰 경우에 미국법원에 제소될 수 있으며, 외국사업자의 수직적 제한이나 지적재산권 라이선싱도 미국내 교역에 대해 반경쟁적 효과를 갖는 경우에 법적용의 대상이 될 수 있다.

나아가, 미국 수출업자가 외국 의 카르텔 행위에 의해 직접적, 실질적으로 외국시장에서 배제되는 경우에는 카르텔 기업들의 미국내 자회사가 제소될 수 있다. 외국 의 사업자들이 미국상품을 취급·판매하지 않기로 합의하거나 유통업자들이 미국상품을 취급하지 못하도록 강제·유도하는 행위, 사업자단체를 통해 미국기업의 기술을 산업표준으로 채택하지 않기로 하는 행위등이 이에 해당한다.

미국 독점금지법이 외국기업에게 적용된 사례로서, 알래스카산 가공계살의 구매가격을 담합한 8개 일본기업에 대하여 법무부가 민사소송을 제기한 C. Itoh 사건, 일본 수입업자들의 구매카르텔이 제소되었던 Daishowa International 사건 등을 들 수

있다. 1994년의 Pilkington사건에서, 법무부는 미국 이외의 지역에 공장을 건설하거나 제3국 기업에 개량기술을 제공할 수 없도록 하는 특허 라이선스계약이 미국기업의 수출을 저해한다며 Pilkington사를 제소하였으며, 동사는 계약조건을 완화하는 내용의 동의명령을 받아들였다.

EU

EU 경쟁법은 유럽공동체의 설립조약인 로마조약 규정과 이에 근거한 집행위원회 규칙, 지침들로 구성되어 있다. 로마조약 제85조와 제86조는 각기 경쟁제한적 공동행위와 시장지배적 지위의 남행 행위를 금지하고 있으며, 제91조(덤핑행위 금지)와 제92조-제94조(경쟁제한적 정부보조금의 금지)도 경쟁법 관련사항을 규정하고 있다.

로마조약 제85조를 위반하는 합의에 대하여, EU 집행위원회는 사업자 또는 사업자단체에게 위반행위의 중지를 요구할 수 있으며, 제3자에 대한 위반행위 종결사실의 통보, 집행위원회에 대한 정기적 자료제출, 공급재개명령 등의 적극적인 행위도 요구할 수 있다. 또한 집행위원회는 "고의 또는 과실"로 제85조나 제86조를 위반한 사업자와 사업자단체에 대하여 전년도 매출액의 10% 범위내에서 벌금을 부과할

수 있다.

원칙적으로 EU 로마조약의 경쟁규칙(제85조와 제86조)은 회원국간의 거래에 영향을 미치는 경우에 한해 적용되는 것으로서, 미국에서와 같이 광범하고 확대된 역외 적용은 이루어지고 있지 않다. 그러나 모·자회사의 '경제적 단일체' 이론이나 회원국간 거래개념의 확대에 의하여 사실상 제한적으로 역외적용이 인정되는 결과를 보이고 있다.

경제적 단일체(economic entity) 이론은 EU 밖에 모회사를 둔 EU내 자회사가 로마조약의 경쟁규칙에 위배되는 행위를 한 경우에 모회사가 EU내 자회사를 통해 위반행위를 한 것으로 간주하여 외국 모회사에게 관할권을 행사할 수 있다는 것이다. Dyestuffs 사건이 이 이론이 적용된 사례로서, 유럽사법재판소는 공동체 밖의 회사들인 Geigy, Sandoz, ICI 등이 그 통제하에 있는 공동체내 자회사들을 통해 공동체내에서 불법적인 가격고정을 하였다고 판단하였다.

유럽공동체 위원회는 1970년대 초부터 "회원국간의 거래에 영향을 미치는 반경쟁적 행위"의 개념을 해석함에 있어 효과이론에 입각할 수 있음을 암시해 왔으나, 보다 명확한 역외적용은 1988년의 Wood Pulp 사건에서 나타났다. 본건에서 유럽공동체

위원회는 비회원국들의 여러 펄프제조회사들 및 미국과 핀란드의 펄프협회가 공동체내의 수입업자에 대한 판매가격을 결정·유지하는 공동행위를 하였다고 인정하여 이들에 대해 상당한 벌금을 부과하였다.

위원회는 로마조약 제85조가 공동체 회원국간의 거래에 영향을 미칠 수 있는 경쟁제한적 거래에 적용되는 것이고, 따라서 경쟁제한 행위의 당사자들이 비회원국에서 설립되고 비회원국에 본사를 두고 있는 경우라도 그 공동행위가 공동체 회원국간의 거래에 영향을 미칠 수 있다면 로마조약의 적용을 면할 수 없다는 입장을 분명히 하면서 위원회의 관할권을 정당화하였다.

독일, 프랑스, 일본

독일의 경쟁제한금지법은 제 98조 제2항에서 "동법은 동법이 적용되는 영역내에서 효과를 가지는 모든 경쟁제한에 적용되며, 동효과가 동영역 밖에서의 행위에 의하여 야기된 것인 경우에도 마찬가지"라고 규정하고 있다. 하지만 이런 규정도 국제공법의 일반원칙이 독일연방법 체계의 일부를 구성한다는 원칙의 제약을 받으므로 국제공법의 일반원칙에 위반되지 않는 한도에서만 효력을 가지게 된다.

독일의 연방카르텔청은 외국

기업에 대한 경쟁제한금지법의 적용을 자제해 왔으나, 최근의 Casting, Roller 사건에서 독일내에 영향을 미친 카르텔에의 참여를 이유로 외국회사들에게 벌금을 부과하였다. 또한 국제적 합병이 급증함에 따라 전적으로 외국에서 이루어진 합병이라도 독일시장에 상당한 영향을 미치는 경우에는 자국법상의 규제를 받을 수 있다는 입장을 취하고 있으며, 연방카르텔청이 전적으로 외국에서 이루어진 합병을 금지한 사례도 있다.

프랑스에서는 프랑스 형법 제 419조가 외국기업에 대해서도 적용될 수 있다는 점 및 형사소송법 제693조에서 범죄구성 요소가 프랑스내에서 이루어진 경우에 동범죄는 프랑스 영역내에서 이루어진 것으로 본다고 규정된 것을 들어, 자국시장에 미친 영향을 근거로 자국의 독점금지법을 역외적용할 수 있다고 해석되고 있다.

일본의 독점금지법은 미국법을 모델로 하여 1947년에 제정되었으며, 위법행위와 그 요건을 비교적 상세하게 규정하고 있다. 독점금지법의 집행절차로서 형사절차와 민사상의 손해배상청구절차 등도 규정되어 있으나, 공정취인위원회가 배제조치를 명하는 행정절차만이 법집행상 실효성 있는 절차가 되고 있다. 일본은 자국 독점금지법의 역외적용 문

제보다 미국에 의한 역외적용의 문제점을 지적하고 그에 대한 대응책을 모색하는 데 노력을 경주하고 있다. 이런 입장은 일본이 자국 독점금지법의 역외적용을 인정하는 방향의 검토나 해석을 하게 되면 미국의 역외적용에 대하여 반론을 제기할 수 없게 된다는 위험성을 염두에 두고 있기 때문인 것으로 보인다.

우리 기업의 대응 방안

위에서 살펴본 바와 같이, 주요 선진국들은 세계경제의 통합 추세를 배경으로 자국의 독점금지법 집행을 강화하는 동시에 그 역외적용도 확대하고 있다. 지금까지 우리 기업에 대하여 제기된 독점금지법 소송이 얼마나 되는지는 정확한 통계가 없어 알 수 없지만, 그런 사례로서 미국에서 발생한 Go-Video 사건을 들 수 있다.

이는 이중테크 VCR(VCR-2)의 제조특허를 보유하고 있는 미국의 Go-Video사가 한국과 일본의 16개 전자제품 제조업체, 일본의 사업자단체, 미국의 10개 영화제작사, 그리고 미국영화협회가 VCR-2 판매를 막으려고 공모함으로써 서면법 제1조를 위반하였다며 소송을 제기한 사건이다. 피고들은 VCR-2가 영화 판권을 침해할 가능성이 많아 라이선스계약을 거절하였다고 반박

하였으나, 결국 원고에게 상당금액을 지불하고 화해하였다.

우리 기업들이 국제거래활동이 활발해지고 현지법인의 설립 등이 가속화됨에 따라 외국 독점금지법의 적용은 늘어날 것이 확실하다. 이러한 상황에서 우리 기업들이 취할 수 있는 대응방안을 모색해 보는 것은 매우 유익한 일일 것이다.

첫째, 해외로 진출하거나 국제거래관계를 가지고 있는 기업은 상대국의 독점금지법의 내용, 절차, 정책동향 등에 관한 정보를 수집·평가해야 하며, 사업계획의 수립단계에서부터 외국 독점금지법에 저촉되지 않는지의 여부를 다각적으로 검토하여야 할 것이다. 물론 필요한 경우에는 현지 독점금지법 전문변호사의 조력을 받는 것도 주저하지 말아야 한다.

미국의 경우에는 법무부가 특정행위 계획에 관한 검토신청을 받아 이에 대한 법무부의 독점금지법 집행의도를 밝혀주는 '비즈니스 검토 의견서' 발부제도를 가지고 있다. 따라서 이런 절차도 적극 활용하여, 계획한 사업활동이 위법일 가능성이 높다는 검토의견을 받게 되면 사업계획을 수정·보완할 수 있을 것이다.

둘째, 국내시장에서 외국사업자의 시장접근이나 사업활동을 저해할 우려가 있는 담합행위나

불공정거래행위를 삼가야 할 것이다. 특히 사업자단체는 외국사업자를 배제하기 위한 카르텔이라는 오해를 받지 않도록 가입결정과 활동등에 있어 투명성과 공정성을 제고해야 할 것이다.

주요 선진국들은 우리나라에서 외국기업과 상품을 배제하는 카르텔 행위가 빈번히 이루어지고 있으며, 국내기업들의 경쟁제한행위가 전통적 무역장벽의 대체물이 되고 있다고 보고 있다. 특히 미국은 이런 인식의 기반 위에서 우리 공정거래법의 집행강화를 촉구하면서 엄정한 법집행이 이루어지지 않으면 자국법의 역외적용을 모색하겠다는 입장을 취하고 있고, 미국의 무역정책당국은 무역정책적 보복까지 주장하고 있는 실정이다.

셋째, 외국시장에서 외국기업들의 불공정한 행위나 외국정부의 부당한 정책 등으로 인해 시장접근이나 사업활동에 저해를 받는 경우 그리고 외국에서 독점금지법 위반혐의로 조사를 받거나 제소되는 경우에는 관련사실을 우리의 공정거래위원회에 통보하여 정부의 협조를 받도록 해야 할 것이다.

이런 경로를 통해 공정거래위원회가 확보하는 외국시장·정책에 관한 정보는 국제적인 쌍무협상이나 다자간 협상에서 우리의 정책입장을 반영하는 데 필수적인 자료가 된다. ■

이승훈의 빛 청산

이 용 선 / 전주일보 주필

사람은 무슨 일을 하다가 앞이 꼭 막히면 뚫을 수를 생각한다. 온갖 지혜를 짜내어 이 방법, 저 방법을 궁리하다가 그래도 별 수가 없으면 어떻게 하는가? 바둑이나 장기를 두다가도 수가 막히면 말을 놓아 버려야 할 것이요, 사업을 하다가 파산을 하면 36계 줄행랑을 놓아야 한다.

이렇게 줄행랑을 놓아 도망해 버리는 것도 수의 하나다. 맞수가 안 되는 깡패와는 겨루어서 깨지는 것보다 우선 도망치는 게 상수요, 남의 빛을 지고도 도저히 갚을 수 없을 때는 한밤중에 동네사람 눈을 피해 야간 도주 하는 것이 수다.

이렇게 수가 꼭 막히면 가게를 내버린채 어디론가 도망가 버리는 수법을 옛날 사람들은 많이 썼다. 혹독한 세금에 못이겨 살 수 없을 때는 도(逃)자를, 놓고 빛에 빛이 몰려 평생 갚을 수 없는 악운을 만날 때는 주(走)자를 놓아야 살지 별수가 없다.

물론 지금은 컴퓨터가 있고 개인 주민등록번호가 있어 선불리 부도 내고 뛰어 보았자 별 수가 없지만 옛날에는 타관(他關)으로 고비원주(高飛遠走)해 버리면 못 찾는 시대였다.

“그래서 자네들은 튀자는 애긴가?”

“도망쳐야지 어떻게 하나? 자네도 오늘밤 우리와 함께 튀세.”

“하지만 남의 돈을 때먹고 차마 그럴 수야 있는가?”

수가 없다. 평안도 제일의 납청장(納淸場) 유기공장들이 쑥대밭이 돼 버린 것이다. 1894년, 갑오년 동학난 뒤끝으로 청일전쟁이 터지고, 왜군에 쫓겨 압록강쪽으로 도망치던 청나라군이 납청장을

지나면서 불을 질러 버렸던 것이다.

이 납청장은 평안도 일대에서는 제일 왕성하고, 큰 유기 생산지였다. 생산 공장도 수십 개나 있고, 그 유기를 받아다가 팔러 다니는 보부상들도 많았다. 이렇게 서북 지방 제일의 상공업 지대였는데, 낫그릇 만들 원료를 깡그리 약탈당하고 공장들은 다 타 버렸으니 어떻게 재기하겠는가?

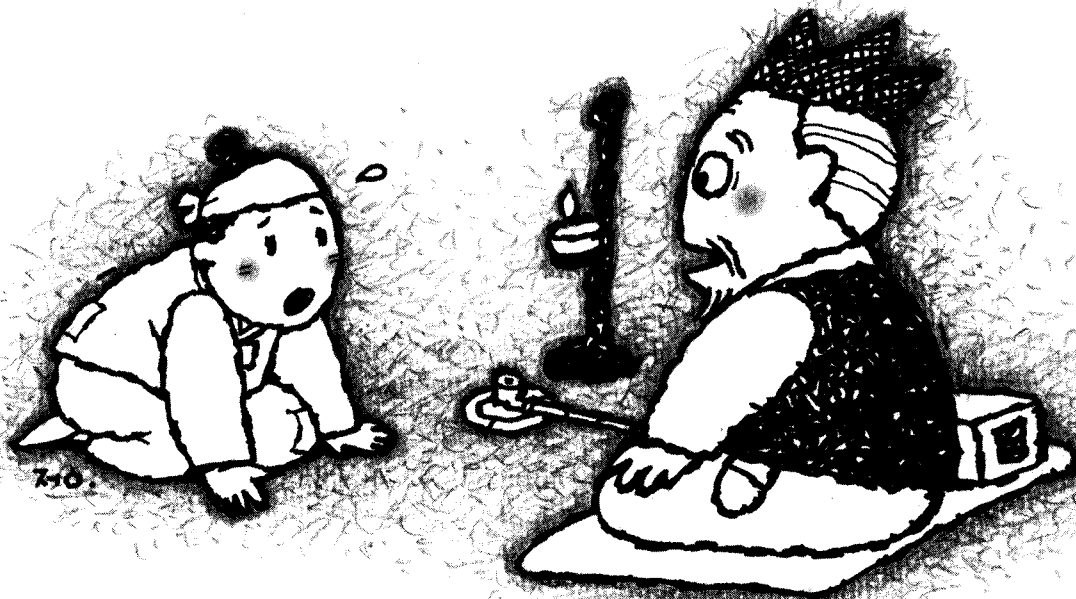
그런데 옛날에도 이런 상공업자들은 남의 돈을 빌려다가 점포를 일으키는 경우가 많았다. 당시는 은행같은 금융기관이 없었다. 또 담보를 제공하고 남의 돈을 빌려 쓰려고 해도 등짐장수나 망치 하나만 권 기술자에게 누가 돈을 빌려 주겠는가?

그래서 상인들은 남에게 돈을 빌려줄 때 빚거간을 내세워 서로 보(保, 보증)를 서 주었다. 전주(錢主)와 거래가 있고, 수십년간 신용을 잘 지킨 동업자가 빚거간을 서 주고 돈을 얻어 쓰는데, 이런 거래란 하나에서 열까지 모두 신용 하나로 형성되었다. 납청장 유기공장들도 선천(宣川) 오희순(吳熙淳)이란 부자한테서 돈을 얻어다 썼었다.

그 때 남강 이승훈(李昇勳, 1864년~1930년)이란 사람도 16살 때부터 납청장으로 나가서 임일권이라고 하는 사람의 점포에서 심부름을 하였다. 이 일을 하면서 낫그릇 보부상 일을 배운 뒤 나중에는 직접 유기공장을 차렸었다.

여기 나오는 이승훈 선생은 바로 평북 정주 오산 학교를 세웠고, 3·1운동 때 33인의 한 사람으로 존경받는 선각자였지만 소년 시절에는 가정 형편이 어려워 남의 집 점원 노릇을 하면서 보부상 일을 배워 자수성가한 분이다.

하지만 이제는 무슨 수가 있는가? 납청장 유기공



장들이 모두 잿더미가 되었으니 오희순의 돈은 어떻게 갚는가? 천재지변 같은 재앙 앞에 모두가 절망해 버린 것이다. 그리고 빚을 갚을 희망이 없자 사람들은 하나 둘씩 도망을 가 버렸다.

그렇지만 이승훈은 차마 그럴 수가 없었다. 어떻게 남의 귀중한 알돈을 떼먹고 도망치는 것으로 신세를 망치는가? 못 갚을 형편이면 못 갚을 형편인 대로 전주(錢主)를 찾아가서 사정이라도 해 볼 생각이었다.

이승훈은 혼자서 오씨를 찾아갔다. 전쟁 끝이라 평안도의 돈주머니 노릇을 해 오던 그 큰부자집 사랑방도 손님 하나 없이 찬바람이 불고 있었다.

“자네는 누군가? 이런 쓸쓸한 때에 내 집을 찾아 오다니... 사랑으로 올라오게.”

“예. 저는 선생님께 돈을 빌려 쓴 이승훈이라고 합니다.”

“그럼 납청장에서 유기장사하던 다른 사람들은 다 어찌 되었는가?”

“모두 망했습니다.”

모두 망해서 빚을 지고 도망쳐 버렸는데, 이승훈은 혼자 제 발로 찾아가서 장기(帳記)를 펼쳐 올렸다.

“제가 진 빚은 원금이 얼마고, 이자는 오늘까지 얼마인데, 지금은 망해서 갚을 수가 없지만 앞으로 이렇게 저렇게 해서 꼭 갚겠습니다.” 하고 결산을 했다.

그러자 오희순 영감은 이승훈을 물끄러미 바라보더니,

“모두 도망갔는데 자네 혼자만 왔구만. 나도 빌려준 돈이 하나도 안 들어오니 맨주먹일세. 전쟁이 잿더미를 만들었으니 자네 빚도 잿더미처럼 태워 버리세. 하지만 나도 조금 지나면 다시 재기할 것일세. 그러니까 앞으로 장사하는데 돈이 더 필요하면 언제라도 찾아 오게.”

그 후 이승훈은 오희순의 자금 지원을 받아 납청장 유기공장을 단 혼자서 재건했고, 다른 사업에도 손대어 서북 제일의 부자가 되었다. ■