https://doi.org/10.21186/IPR.2020.5.4.091

# 20세기초 미국의 현대적 대기업 등장에 관한 연구

임종화
청운대학교 중국지역학과

# A Study on the Emergence of the U.S. Modern Big Business in the Early 20th Century

**Jong Wha Lim**
**Department of Chinese Studies, Chungwoon University**

요 약 미국은 19세기말~20세기초기간에 영국경제를 추월하면서 대기업체제가 출현하였다. 이러한 미국의 성장은 양질 이민의 지속적 유입과 교통수송기관의 혁신적 발전과 전국적 시장형성 및 체계적이고 조직적인 과학기술의 R&D가 이룩한 '미국식 생산양식'현출에 있었다. 1895년이후 10년동안 미국경제는 수직·수평적 통합의 거대합병현상이 일어 300여개 이상의 기업들이 합병에 참여했다. 대기업의 출현이 인식되기 시작한 초기에는 미국내의 시민들은 '부와 기회의 땅' 미국의 전통적 상징이 위협받을 것이라는 우려에서 반(反)대기업운동을 전개하였다. 대기업의 행위를 규제할 정부기구가 설치되고 규제법안이 실행되었으나, 종국적으로는 새로운 경제질서를 수용하고 받아들였다. 이는 대기업 등장이후 초래된 미국의 경제적 번영과 물질적 풍요 및 대기업운영이 이룬 경영관리체제의 효과에 연유된 것을 확인하였다.

주제어 대기업, R&D, 미국식 생산양식, 수직·수평적 통합, 경영관리체제

**Abstract** In the U.S.A. from the late 19th to the early 20th century, the big business system emerged surpassing the British Empire economy. Such growth resulted from the realization of the "American-productive mode' being derived from the continuous immigrants inflow, renovative development of transportation, national markets formation and R&D of the science·technology. During 10 years after 1895, American economy was prevalent with the combination trends by the vertical or horizontal integration and these both mixed systems. As such big business was recognized, the American domestic citizens expressed the strong doubt to the revolutionary change and its public benefits and inaugurated the anti-big business campaign with deep concern that the American traditional symbol 'land of the wealth and opportunity' would be threatened. Although the governmental organizations controlling big business were established and the control laws were enforced, the American society accepted the new economic order. This situation resulted from the American economic prosperity, material affluence and managerialism of the big business.

**Key Words** Big business, R&D, American-productive mode, Vertical·horizontal integration, Managerialism

Received 24 Sep 2020, Revised 14 Oct 2020
Accepted 20 Oct 2020
Corresponding Author: Jong Wha Lim
(Chungwoon University)
Email: innovate3000@naver.com
ISSN: 2466-1139(Print)
ISSN: 2714-013X(Online)

© Industrial Promotion Institue. All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License (http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0), which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

## 1. 서론

19세기말에서 20세기초, 1860~1910년대 기간 미국은 '트러스트의 시대', '재벌기업의 시대', '산업거인의 시대'라 하여 미국자본주의 역사상 전례없던 획기적 시대를 체험했다. 이 시기를 통해서 미국은 '세계의 공장'이던 영국을 추월하여 세계제일의 공업국으로 약진했다.

미국의 급속한 경제성장과 산업화는 1851~1915년간에 3천만 명에 달하는 양질의 노동력을 지닌 이민[1]의 유입과 지속적인 서부로의 팽창(westward movement), 전국적인 철도망부설과 그에 수반되는 시장형성 및 체계적이고 실용적인 자연과학의 연구·개발의 결과였다.

이러한 요소들은 소위 미국식 생산양식[2]을 현출하여 미국경제 활성화의 견인 역할을 했다. 도시의 인구집중과 전국적인 시장형성에 수반하여 원료의 확보, 상품생산 및 시장판매의 전 과정을 효율적으로 통합해야 할 필요성이 대두되자 대규모적인 기업의 수직통합이 이루어져 산업과 경제활동이 몇몇 유수한 주식회사에 의해 지배되는 대기업 시대를 초래하였다. 그러나 대기업체제가 미국사회에 익숙한 경제질서로 정착되기까지에는 내부적 저항과 법률제도적 제재를 받았다.

자본주의 경제발전 중 독점·금융자본주의 단계이던 이 기간에 미국내에는 대기업에 대한 저항감이 표출되고 현실정치에 반영하기도 하였으나, 1차세계대전후 1920년대 "번영의 시대"에는 대기업 성장으로 초래된 경제적 번영과 물질적 풍요로움에 새로운 경제질서를 수용하였다.

이 논문의 목적은 미국이 세계자본주의 경제의 최선도국으로 부상하는 20세기초반 새로운 경제실체인 대기업의 출현과 성장 그리고 그에 대한 미국내 민심의 동향을 살펴보고 이들이 준 시사점들을 재고(再考)해 보는데 있다.

## 2. 미국 대기업의 선구적 실체 : 철도회사

미국은 1860년대 남북전쟁을 계기로 본격적인 산업화에 돌입하여 이후 빠르고 지속적인 경제성장을 이룩했다고는 하나, 대기업등장이 즉각적으로 현출되지는 않았다. 1860년대 미국의 경제분야중 '대기업'이라는 의미로 볼 수 있는 산업분야는 철도부문이 유일하였다.

1830년대 볼티모어와 오하이오에서 운영을 시작한 철도회사들은 기존의 회사운영과는 다른 새로운 경영방식과 재무구조의 도입 및 노사관계가 형성되는 분위기속에서 1869년 5월 10일 유니언 퍼시픽철도회사와 센트럴 퍼시픽철도회사가 유타주(Utah State)의 프로몬트리포인트(Promontory Point)에서 대륙횡단철도의 완공을 이룬 후 1880년대에는 전국의 주요간선철도를 건설하였다.

철도회사들은 이후 미국 여타 대기업들의 설립과 운영에 선도적 역할을 했다. 이하에서는 미국 철도산업의 경영혁신의 특징들을 규명[3]하고자 한다.

### 2.1. 대자본의 재무구조

1830년대 미국의 철도회사들은 주(state)정부 및 지방자치체 정부로부터 막대한 재정적 원조와 3천만 에이커가 넘는 철도건설토지를 제공해준 연방정부의 기여로 철도건설을 급속도로 추진하였다. 1850년대에 들어서는 철도부설 자본동원에 전례없는 노력을 기울여 기존의 9천 마일에서 3만 마일 이상의 건설로 3배이상 확대발전을 하였다. 이러한 철도망 확장 재원의 상당부분은 개인투자가들로부터 나온 것이었다.

새로운 철도부설자본의 수요는 미국화폐와 투자시장을 월스트리트 증권가로 집중시켰고, 미국과 유럽의 자본투자가들이 증권가로 몰려듦에 따라 철도회사의 주식과 채권이 뉴욕증권거래소에 상장되어 거래되는 동시에 증권 판매를 다루는 근대적 투자은행도 나타났다. 이 결과 1850년대 말쯤에는 다수의 철도회사 자본금은 각각 2천만 달러를 상회하고 있었다.

이 시기 철도회사들은 회사운영실태를 파악하고 철도요금책정에 도움을 주는 비용분석 혹은 원가계산을 했던 최초의 기업이었다. 단기적 필요자본과 장기적 필요자본 및 이들 양자에 따르는 다양한 문제해결을 위해서 관료적인 경영관리를 운용했다.

이후 여러 산업분야에 등장한 대규모 제조회사들은 철도회사들이 겪은 기업경영의 노하우를 가이드라인으로 삼았다. 선도적인 철도회사의 경영체계를 배우고 도입한 산업가중에는 앤드류 카네기(Andrew Carnegie)가

있었고, 제1차 세계대전이전 미국 대학들이 경영대학원을 개설하였을 때, 철도회사의 경영원칙들은 대학원 교육과정에 경영관리체제(managerialism)로 도입·원용되었다.

### 2.2. 직능의 다양화와 노사관계 형성

미국의 철도회사는 새로운 노사관계를 설정한 선구적 기업이었다. 비인간적이고 관료적인 작업환경속에서 노동을 한 최초의 사람들은 철도회사 노동자들이었다. 이들은 전국적 규모로 철도노동단(railroad brotherhoods)을 조직·결성하여 노동조건과 노동분규 및 고충에대하여 단체교섭을 벌이면서, 공제조합형태로 출발하였으나, 1870년대쯤에는 근대적 형태의 노동조합으로 전환하고 있었다. 1880년대에 들어서서 직능노조와 비직능노조가 구성되어 미국노동총연맹(America Federation of Labor)과 전국노동연합(National Labor Union)/노동기사단 (Knights of Labor)으로 분리되었다.

전자의 경우는 '철도형제단'이라하는 소수의 전문기술인력 노동자로 구성되어 대체기술인력이 없고 고가의 설비를 사용·관리함으로서 고용주에게 위협적 존재로 인식되었다. 그러나 후자의 경우는 비(非)숙련 혹은 반(半)숙련노동자로 구성되어 숫자면에서는 다수였지만 이들의 목적이 자신 사업장의 고용주가 되는 것이어서 결속력이 약하여, 전문기술인력으로 구성된 '철도형제단'과 같은 소기의 목적을 이루지 못하였다. 종합적으로 미국대기업에 있어서 노사관계는 민주적으로 단체교섭을 선택하고 연방정부의 권한으로 고용주에게 이를 시행케 하는 와그너법(Wagne Act)이 법적효력을 갖게 되는 1930년대 New Deal시대 이전까지 대기업관계자가 참여한 경우는 철도회사가 유일하였다.

### 2.3. 회사의 소유와 경영의 분리

철도는 기업운영초기부터 많은 고정비용이 필요하였다. 철도의 각종설비와 레일은 수백만 달러에 달하는 막대한 비용이 소요되는 것이어서 대부분의 철도회사들은 자본시장에 판매한 채권형태의 채무를 지고 있었다. 1850년대 폭발적인 철도건설 붐(boom)기에 자본시장에서 조달된 막대한 자본은 주식보다는 채권판매를 통해서 이루어졌다. 채권은 사업이익이 발생했을 때 법적으로 우선적으로 요구할 수 있어서 투자가들은 주식보다 훨씬 신뢰할 수 있는 소득원으로 간주하여 선호되었고, 철도회사들은 채권판매를 통해서 정기이자를 지불하면서 거액의 운영자금을 마련해 갔다.

회사가 번창하고 고수익이 있는 시기에는 이자부담은 심각한 문제가 아니었지만 회사가 손해를 보거나 불경기시대에는 문제가 달랐다. 2개 이상의 철도회사가 동일지역 혹은 동일지점간에 운행경쟁을 하는 상황이 되었을 때, 빈(空)열차 운행을 피하기 위한 요금경쟁이 발생하였다. 결국 철도회사들은 높은 고정비용으로 인한 수지타산을 위해 불가피하게 철도운행을 강행할 수 밖에 없었고, 회사 파산을 초래할 정도의 낮은 요금을 책정할 수 밖에 없는 상황이 발생하기도 했다. 이러한 상황은 경쟁에서 승리한 회사가 단독으로 남아 독점화가 되었을 경우, 자의적인 요금인상을 강행함으로써 혼란과 불안정 상황이 발생하기도 했다.

### 2.4. 카르텔의 결성과 규제

상기한 상황에서 철도회사들은 수송량의 할당 혹은 요금책정을 위해 풀(pool)혹은 카르텔(cartel)을 결성했다. 카르텔이란 각각의 생산자가 독립적인 기업가로 남아있는 것을 허용하면서 과잉생산과 가격하락의 금지를 약속하는 독립업체들간의 콤비네이션으로 제조업분야에 있어서 상품의 생산량·가격·마케팅(시장)을 조정하거나 교통수단의 요금·수송량 조정을 위하여 결성된 단체이다. 그러나 이 카르텔 협정안들은 법적 구속력이 없고 회사 자의로 이행하는 것으로서 참여회사들은 자사의 이익을 올리기 위해 협정을 어기고 내면적으로 철도요금을 할인해 주는 사례가 발생하여 협정안의 지속적 수행이 어려웠다.

결국 철도산업은 남북전쟁이후 정치적으로 혹독한 공격의 표적이 되었다. 1860년대말 상인과 하주(荷主) 및 주(state)단위의 상업주의가 얽힌 그렌저법(Granger laws)이 제정되어 단거리가 장거리보다 상대적으로 높은 철도요금의 부과가 금지되고, 1887년 연방의회는 철도회사의 횡포에 제동을 거는 조치를 요구하는 여론에 부응하여 철도회사들의 풀(pool) 또는 카르텔결성을 불법화하고 요금차별을 못하도록 하는 주간통상법(Interstate Commerce Act)을 통과시켰다.

이후 1906년과 1910년 및 1920년에는 각각 헵번법

(Hepburn Act)과 만·엘킨스법(Mann-Elkins Act) 및 철도수송법(Transportation Act)을 통해서 철도를 완전정부규제산업으로 전환시키고 주간통상위원회(Interstate Commerce Commission)가 철도운임을 책정토록 운영체제를 규정했다. 그러나 신설된 주간통상위원회의 활동은 정치성을 띄고 객관적이고 체계적이지 못한 고지식한 혁신주의자들에 의해 주도되어 오히려 미국의 철도산업이 쇠퇴하는 큰 책임이 이들에게 있다는 비판을 받았다.

그럼에도 이 시기의 철도회사는 미국의 현대적 대기업부문의 높은 고정비용과 파괴적인 경쟁의 난제 해결을 위해 노력했던 최초의 대기업[4]으로써, 국내시장을 확대시켜 생산과 분배의 혁신을 주도하고 토목 및 건축, 철강업의 활성화를 초래하여 채권과 주식을 발행하는 투자은행을 중심으로 미국기업의 대형화를 선도했다. 이같은 철도산업 운영을 롤모델 삼아 이 시기의 제조업 분야의 대기업들은 유사한 문제점들을 타결해 갔다.

## 3. 미국 대기업 출현의 전제요건들

상기한 철도산업의 등장과 성장을 필두로 1860년대 ~ 1890년대 중반까지는 대기업이 산발적으로 등장하는 시기였으며, 이후 1910년경까지에는 기업합병이 폭발적으로 야기되면서 현재에도 존속하는 유수의 거대기업들이 자리를 굳혀 갔다. 제조업분야의 현대적 대기업이 등장하는 데에는 하기와 같은 전제요건이 뒷받침 되었다.

### 3.1. 교통혁명: 전국적인 교통망 구비

현대적 거대기업 등장과 성장을 위한 가장 중요한 요건은 상품을 널리 보급할 수 있는 교통수단이다. 1860년 전후, 미국은 국가에너지의 상당 부분을 교통망 팽창과 개선에 투입했다. 초기에는 유로고속도로에서 운하로 최종적으로는 철도건설에 중점전환 함으로써 믿을 수 있고 비싸지 않은 운임의 교통수단을 전국적으로 연결하였다.

미국에 있어서 초기의 운하건설에는 주정부의 역할이 매우 컸다. 1825년 뉴욕의 에리운하(Erie Canal)가 완공 이후 교통의 편리함과 경제적 잇점이 커짐에 따라 여타 주들도 비약적 경제성장을 이루고자 운하건설을 추진하여 1850년대 말경에는 3천 마일의 운하가 건설되었다.

운하보다 새로운 교통수단인 철도가 메릴랜드주 볼티모어지역의 사업가들이 중심이 되어 볼티모어 ↔ 오하이오간 철도건설에 주도적 역할을 하여 1850년대 말 3만마일의 규모에서 1869년 대륙횡단철도 완공에 이어 1890년에는 16만 마일 1900년에는 20만 마일의 노선이 전미국내에 거미줄같이 확대 운행되었다. 이러한 교통체계는 제조상품에 대한 운반비용의 저렴화와 장거리운송의 신속화를 이루어 전국적 판매망을 갖고자하는 대규모 제조업부문의 기업왕국창립의 실현은 물론 국민의 생활수준향상에 크게 이바지하였다.

### 3.2. 통신혁명: 전신산업과 전화의 발명

대기업등장의 또다른 촉발요인은 교통의 변화와 밀접히 연관된 '통신혁명(communication revolution)이었다. 1837년 전신(電信)부호의 특허를 받은 모스(S. F. Morse)에 의해 시작된 전신업무는 1844년 워싱턴과 볼티모어를 이어주는 전기통신시대를 열면서 정보와 경제의 연계성이 밀접해졌다. 전신산업은 1846년~1866년간 미국동부의 해안선을 따라 몇개의 전선으로 시작하여 이후 전국을 연결하는 광범한 전신망으로 확장되었다.

전신산업은 처음부터 철도산업과 협력하며 미국대륙횡단에 상호이익을 도모했다. 전선이 철도부지를 따라 설치됨으로서 전신회사들은 고비용의 토지개간비용을 절약할 수 있었고 철도회사 또한 기업경영의 효율화를 위해서는 전신의 필요성이 절실했다. 이러한 전신산업은 1866년 민간독점체 Western Union을 설립케 하였다. 전신을 통하여 수백, 수천마일이상의 먼 곳까지 정보교환이 단 몇분으로 실행됨에 따라 기업가·은행가·주식중개인·자본가들은 사업기반을 끊임없이 확장·운영할 수 있었고, 대기업 성장과 금융자본주의가 대두되는 주요인이 되었다.

모스에 이어 1876년 벨(A. G. Bell)이 발명한 전화의 등장으로 통신은 더욱 간편해지고, 특허권을 지닌 미국의 인터내셔널 벨 회사와 웨스턴 유니온 전신회사는 1877년 영국과 유럽에 진출하여 전화사업의 국제독점권을 행사하면서 대기업 등장의 중요한 전제역할을 하였다.

## 4. 대기업의 출현과 성장

1895년이전까지 미국기업들은 대부분 수직성장

(vertical growth)과 수평성장(hirizontal growth)을 통해서 형성되었다. 수직성장은 단일기업이 미래의 잠재시장을 인식하고 시장상황에 효과적으로 적응하기 위해 업무기능을 확대함을 의미한다. 이러한 수직성장기업은 개개의 기업이 상품의 생산뿐 아니라 자체적인 원료조달에서부터 제품생산과 소비시장까지의 완제품 운송 및 도·소매 판매활동을 통한 마케팅에 이르는 업무 및 기능의 전진통합 또는 후진통합(backward integration or forward integration)[5]을 통해서 확대·성장했다.

이후 수직통합유형의 카르텔의 결점이 인식되고 그의 운영이 실패로 끝나면서 생산 아니면 운송 중 어느 한 분야에 종사하는 회사들이 합병을 시도하는 수평통합유형(수평 콤비내이션)이 등장하였다. 수평통합은 '트러스트(trust)' 또는 지주회사가 대표적인 실체로 언급되며 1882년 록펠러(John Rockfeller)가 Standard Oil사를 결성하여 선구적으로 주도하였다.

그러나 대기업의 성장을 이러한 이분법으로 일괄재단하는 것은 대기업통합 실체를 지나치게 단순화한 것으로, 실질적으로 어떤 대기업은 상기 두가지 통합성장유형의 결합을 통해서 이루어지기도 하였고, 두 통합성장유형 중 그 어느 쪽도 아닌 예외도 있었다.

### 4.2. 선구적인 산업콤비네이션의 실체

#### 4.2.1. 수직성장형 대기업의 선도적 사례

교통혁명과 통신혁명의 영향으로 성장한 기업들은 마케팅과 원료구입측면에서 전진 또는 후진통합적 수직성장으로 대기업 성장을 가속화했다. 이하 수직적 통합을 통해서 등장한 대기업의 선구적 사례를 살펴 보고자 한다.

(1) 육가공산업과 청과산업

미국의 대기업이 수직통합을 통해서 등장한 전형적 사례가 정육업과 청과산업이었다. 1870년대 이전의 미국의 정육업은 중서부지역 시카고가 중심지로 중소회사들이 난립하여 도살과 포장을 하고 있었다. 포장업자들은 도살된 육고기가 돼지고기인 경우에는 염장하여 보존하거나 염수에 절여서 장거리운송을 하였지만, 쇠고기인 경우 신선도가 오래 유지되지 못하였기 때문에, '살아있는 소'를 중서부지역의 가축수용소로부터 동부의 도심지까지 철도로 운반해 와서 도살 후, 각 지방의 정육업자에게 판매되었다.

마사추세츠주 이스템의 정육업자 구스타부스 스위프트(Gustabus Swift)는 중서부의 가축수용소에서 도살과 드레스드 비프(dressed beef: 요리준비가 되어 있는 고기)로 처리·포장을 병행하여 장거리시장에까지 운송된다면 상당한 비용절감을 할 수 있음을 인식했다. 이러한 구상의 성공을 위해서는 냉동기술향상이 전제되고 있었다.

1875년 스위프트는 엔지니어를 고용하여 냉동차설계를 추진하여, 1877년 자신이 창안한 냉동차량 칸에 신선한 고기와 드레스드 비프 포장육을 싣고 동부도시까지 성공적으로 철도운송하였다. 그러나 운송된 포장육이 소비자에게 안전하게 유통되기 위해서는 도착된 냉동포장육을 저장할 냉동창고와 판매망이 절실했다. 1885년 스위프트는 이 사업의 전국적 확대를 위해 자본금 30만 달러로 스위프트사(Swift & Company)를 설립하였다.

먼 곳의 소비자들이 며칠전에 도살된 육고기를 방금 도살한 고기처럼 신선하고도 염가로 구매할 수 있게 되자 스위프트사의 포장육은 시장에서 인기가 급등했다. 중서부 생산지에서의 가축구매 → 대규모의 도살 및 정육처리시설의 현지운영 → 냉동포장육의 소비지역까지의 운송 등 회사의 모든 업무는 고기가 소비되는 도시지역의 수요변동에 맞추기 위해 매우 세심하게 조정되었다. 스위프트사는 사업초기부터 원거리 지역간의 업무상황을 신속히 전달해 줄 수 있는 전신서비스를 이용했다. 합병물결이 일기이전인 1890년대 스위프트사는 이미 수직통합된 대기업으로 성장했고, 1905년 연방정부는 스위프트사는 동종의 관련사업과의 불법결탁이나 흡수통합없이 마케팅 통합을 통한 회사내부의 팽창을 통해서 성장한 대기업이라 평가했다.

부패하고 깨지기 쉬운 상품을 시장판매하기 위한 전진통합이 야기된 이후, 수직통합을 통해서 전국적으로 영향을 끼친 또 다른 회사가 유나이티드 청과사(United Fruit Company)였다. 남북전쟁이전까지 미국시장에서 판매되지 않던 바나나는 1860년대 말부터 항구도시에서 소량판매되는 신상품으로 등장했다. 바나나는 빨리 변질되는 특성때문에 내륙지역에까지 배송될 수가 없었다. 1870~1880년대에는 카리브해로부터 보다 빠른 과일수송을 위한 증기선이 도입되었음에도 내륙의 열악한 마케팅설비는 바나나 소비를 해안도시로 제한하고 있었다.

1899년 앤드루 프레스톤(Andrew W. Preston)은 유나이티드 청과사 창업맴버·초대회장이 되어 냉·난방시설을 갖춘 과일도매점을 전국각지에 신설하여 기존시장체계의 단점을 극복할 수 있는 통합기업을 설립했다. 회사는 창립 2년만에 21개 주요도시에 지점망을 개설하고 10년 만에 4천만 달러 이상의 자산을 축적하는 대기업으로 성장, '경제적 제국주의(economic imperialism)'의 상징이 되어 정치·경제적으로 지대한 영향력을 행사하는 '남미의 바나나 공화국(banana republic)' 지칭을 받았다.

(2) 전기산업과 철강산업

제조업분야에서 수직통합의 성공은 전기산업과 철강분야에서 현출되었다. 특허권법에서 비롯된 생산설비에 대한 독점의 잇점과 합병이 어우러진 마케팅의 전진적 수직통합의 주도권을 잡아서 토마스 에디슨(Thomas Edison)은 1892년 전기에너지로 움직이는 중공업 기계류와 빛을 발하는 전구를 생산하는 거대 회사인 제너럴 일렉트릭(General Electric)을 창립했다. 이 시기 전기부문은 톰슨·휴스턴 일렉트릭사(Thomson·Huston Electric Co.)와 웨스팅하우스사(Westinghouse Electric Co.) 3대회사가 경쟁을 벌이는 상황이었다. 이들 신흥산업은 운영과정에서 제품의 판촉과 전기기술 특수성에서 파생되는 전문기술과 서비스제공의 어려움에 직면하고 있었다.

우선 전기제품은 매우 비싸고, 사용법과 간수법을 이해하지 못하는 사람들에게는 고비용과 위험이 수반되는 것으로 이 문제의 유일한 해결책은 마케팅의 전진적 통합임을 체득했다. 전기제품을 설치하고 고객에게 적절한 기구조작법을 가르치고 필요시 수리도 해주어야하는 전문부서의 필요성 때문에 제조회사들이 주도권을 가지고 전문기술과 서비스를 제공할 숙련공 대비가 필요했다. 1880년대 말 3개회사는 전국적 판매망을 갖추고 지역판매사무소를 개설, 전기시설을 안전하게 설치·조작하고 적절한 수리 서비스를 해주는 전문기술을 지닌 훈련된 직원들을 양성하고 있었다. 이들 전기회사는 초기부터 수직통합된 기업유지의 필요성을 인식하고 있었던 것이다.

제조업부문에 있어서 원료공급체계에 대한 대비는 1890년대에 더욱 강화되었다. 카네기(Andrew Carnegie)는 1870~1880년대 후진적 수직통합으로 철강기업운영을 주도했다. 그는 최고최신 첨단기술의 생산설비에 대한 자본투자와 배치에 중점을 두고 경쟁회사들보다 저렴한 비용으로 철을 생산할 수 있는 능력달성을 위해서 기업을 대규모적으로 경영하고 후진통합에 관여했다.

1870년대 중반기 카네기는 원료공개시장에서 구입하는 선철은 물량·가격·품질면에서 변동이 심하다는 판단하에 선철공급량의 상당부분을 직접관리했다. 그리하여 카네기는 철광석, 석탄, 연료용 코크(coke) 등의 원산지를 소유함으로써 저렴한 비용으로 항상일정하게 조달하는 자체적 원료공급으로 베세머전로(Bessemer Converter)와 압연기를 통하여 강철생산을 하였다. 이후 그의 기업은 일층 후진통합을 추진, 현지의 원료를 수송할 증기선과 철도까지도 소유하였다. 미국철강 생산의 1/4을 점유한 카네기 철강회사(Carnegie Steel Co.)는 1901년 업계의 65%를 지배하게 된 금융왕 모건(J.P.Morgan)에게 2억5천만 달러에 매각되어 유나이티드 스테이트 스틸(U.S. Steel)로 통합[6]되었다.

상기한 수직통합된 기업들은 새롭고 보다 좋은 제품들을 지속적으로 공급하면서 성장하고 발전을 거듭하여 광범한 분야의 새로운 업무들을 수행해 갔다. 1865~1895년사이 미국내 산업분야중 이러한 형태의 카르텔에 참여한 회사는 직물, 철강, 비철금속, 철물, 정유, 설탕, 목재, 피혁제품, 면실유, 종이, 주류, 화약 등으로 확산되었다.

4.2.2. 수평적 컴비네이션의 선도적 사례

각각의 생산자가 독립적인 기업가로 남아있는 것을 허용하는 카르텔형태는 일정한 가격과 생산할당량 설정, 일정방식의 시장분할을 하는 동업조합 협정체로, 법률적 구속력이 없어 지속적 이익을 확실히 하기위한 생산수준과 가격조정이 어려울 정도로 격렬한 경쟁이 지속되었다. 이 결과 1890년 '셔먼 트러스트금지법(Sherman Anti-trust Act)'이 입법화되어 카르텔의 합법성은 끝나고 수평 컴비네이션, 트러스트(trust)가 등장하였다.

(1) 석유산업

기업의 수평 컴비네이션, 트러스트는 동일 산업의 생산자들이 최소한 법률적 의미에서 단일회사를 결성하여 시장지배를 위한 독점을 시도하는 것으로 록펠러(John

D. Rockfeller)의 스텐다드 오일사(Standard Oil Co.)가 선도하였다. 1867년 록펠러는 회계와 경영부문의 유능한 동료들을 모아 Standard Oil Co.를 창업한 후, 전국의 1/10에 해당하는 크고 효율적인 정유소를 매입·보유하더니, 1870년대 말 미국전역 석유정제능력 90%를 장악했다. 매수를 통한 스텐다드 오일사가 자신들의 이익을 보장해 줄 것이라는 믿음에서 매각행위는 비밀로 이루어지고 여러 회사들은 예전의 자기회사명을 그대로 사용하면서 운영을 계속해 갔다. 이러한 수평통합은 문제가 있었는데 당시의 미 국내법은 타회사의 주식소유와 타주에서의 자산소유가 금지되어 있었기 때문이었다. 록펠러와 그의 동료들은 법률망을 피해 스텐다드 오일사의 통제를 받는 회사의 주식을 개인적으로 소유했다.

1882년이후 스텐다드 오일사는 국내외 경쟁사들로부터 의 도전에 이미 합병·소유한 회사들에 대한 중앙통제를 강화하여, 브로드웨이에 총본부를 개설하고 석유왕국의 팽창과 통합을 지시했다. 미국국내의 새로운 유전의 발견과 독립적인 정유회사들의 출현은 스텐다드 오일사로 하여금 원유생산으로의 후진통합과 수송 및 마케팅의 전진통합을 이끌게 했다. 비협조적인 사업가에 대한 협박과 정탐활동, 분쟁 야기자에 대한 냉혹한 복수와 연관된 거친 영업기술, 효율적인 생산성, 막강한 자금동원 등을 사용한 동회사는 1890년대 초 석유사업의 모든 부문과 관련된 수직적 통합의 거대회사를 완성했다.

중앙통제를 통한 트러스트의 공격적 기업합병이 강화되면서 이의 제재를 위한 법적제도가 마련되었다. 대기업에 반대하는 국내여론과 정치권은 1890년 셔먼트러스트금지법을 제정하여 독점적 대기업의 확산 및 횡포를 막고 중소기업들의 자유경쟁을 추진하고자 했다. 이런 취지에도 불구하고 이 법은 모호한 법해석으로 주식회사통합 결성을 가속화하는 결과를 초래했다. 1911년 연방대법원은 스텐다드 오일사를 시장경쟁질서를 저해하는 기업으로 판단, 34개의 기업으로 분할[7]하라 판결하였다.

(2) 제당산업과 담배산업

남북전쟁을 전후하는 몇 년동안 미국의 제당산업은 동부해안도시에 최신기술을 갖추고 대량생산이 가능한 제당회사를 세우고 동부 도심지역의 수요를 공급하는 호경기를 누렸다. 호경기는 새로운 회사의 신설을 끌어들이고 기존 제당회사의 사업확장을 자극했다. 1870~1880년대 초 심각한 가격경쟁으로 제당소의 마진폭이 줄어들어 거액의 고정투자를 필요로 하는 제당산업은 투자비용을 감당할 수 없는 상황이 되었다.

1887년 18개 제당회사 대표들이 비밀리 회동하여 그들의 기업주식을 신탁증서로 교환한다는 트러스트협약을 공표하였다. 1891년 이 실체는 뉴저지주의 회사설립법 개정을 이용하여 아메리칸 제당사(American Sugar Refining)로 개편하였으나, 새로운 설탕원료인 사탕무우가 등장하여 사탕수수와 경쟁하면서 독점적 위치를 상실하고 반(反)트러스트 소송결과 해체판결로 1900년대 초 제당업은 소수의 거대회사가 지배하게 되었다.

아메리칸 토바코사(American Tobacco)는 남북전쟁 이후 신흥사업으로 등장하여 1870년대~1880년대 높은 성장률을 보였다. 1880년대 중반 제임스 듀크(James Duke)의 담배제조기계 발명으로 생산공정의 기계화가 이루어져 공급능력의 극대화가 초래되었다. 수요가 안정되고 과잉생산능력이 초래되자 담배회사들은 치열한 경쟁에 빠져들어 대량광고 경쟁이 판매를 좌우하는 상황이 되었다. 일부 담배회사들은 카르텔을 구성하여 과잉생산과 출혈경쟁 문제를 해결하려 하였으나, 이전의 철도·석유·설탕·기타산업에서의 카르텔 형성이 회사들간의 통제수단으로 합당하지 않았었다는 결론에 이르러 수평 콤비네이션을 결성하기로 하였다.

1890년에 창립된 아메리칸 토바코사는 뉴저지주의 회사설립개정법에 의거하여 지주회사로 형성된 최초의 콤비네이션으로 맨하탄 본부에서 총관리를 하고 수직통합에 관여하였다. 이후 10~12년동안 아메리칸 토바코사, 담배콤비네이션은 경쟁회사들을 파산으로 모는 도태적 가격경쟁, 도매상들의 동태를 감시하는 정탐행위, 도매상으로 하여금 자사의 상품만을 취급하게 하는 강제협약, 대량광고 등 잔인한 경쟁방법들을 사용하여 생산에 대한 통제를 하였다. 1907년 연방정부는 이 회사를 셔먼 트러스트금지법으로 고소하였고, 1911년 연방대법원은 담배시장의 95%를 장악한 아메리칸 토바코를 16개회사로 분할·해체할 것을 판결하면서 독점기업에 제동을 걸었다.

## 5. 대기업 등장의 사회적 영향

### 5.1 대기업 등장과 기업환경적 변화

1860~1910년기간 동안 미국의 거대주식회사들의 등장은 주요 산업들이 고도로 집중화되는 경제구조가 구축되어 새로운 유형의 기업활동을 제공했다. 대기업들은 비개인적·관료적·자본 집약적이었으며, 기업경영에 직접참여하지 않는 다수의 사람들에 의해 소유되었다. 안정성·질서·지속적 이익을 추구하는 기업가들은 하나로 총합된 거대회사를 창업하여 같은 산업분야의 소수의 타 회사와 산업집중 혹은 과점을 형성했다.

이 신흥기업들은 주요 경쟁사들보다 훨씬 낮은 상품가격을 제공함으로써 시장에서 충분한 몫을 형성하고 다른 경쟁사들의 가격결정에 영향을 끼침으로서 시장을 통제할 수 있다는 것을 터득했다. 이러한 체계하에서 다른 대규모 제조업체들은 가격을 주도하는 회사의 지도를 따르게 되고, 투자한 자본은 회수될 것이라 확신하고 협정을 지키는데 동의함으로서 산업표준가격을 형성했다.

동시에 대기업들은 가격경쟁 대신에 광고를 비롯한 다양한 판촉방법과 상품·서비스의 질을 차별화하면서 덜 위험한 방식의 경쟁을 채택했다. 이 새로운 경쟁은 회사의 비용절감과 이익증대를 위하여 가장 능률적인 내부조직과 생산체계를 이루는 것을 의미했다. 그리고 트러스트금지법이 거대회사에 미칠 위협과 과점체계가 자유경쟁을 가로막는 것보다 수월하다는 점에서 거대회사들은 독점적 시장확보를 위해서 경쟁자들을 무리하게 내몰려는 시도보다는 시장에서 일정 몫을 정해놓고 가격경쟁을 피하면서 안정된 이익을 추구했다.

나아가 기업가들은 소비자 심리를 분석·파악하고 소비성향에 대한 스타일 개념을 도입하여 시장에서 자기 몫을 보호하고 증대코자 했다. 실용적 목적에 주안점을 두었던 기존의 상품개념은 신분·성적매력·감각추구를 상징하는 상품개념으로 대체되고, 인간의 욕망·자부심·편견·공포 등 새로운 구매력이 절약·실용성·내구성을 주요시했던 19세기 소비자 구매력을 대체하였다. 이러한 새로운 경쟁유형은 이전과는 근본적으로 다른 사회경제적 환경에서 파생된 것으로 판매방식에 변화를 초래하고, 기업조직에 대기업, 주식회사 형태를 확산시켰다. 만일 이 대기업, 주식회사들이 현출하지 않았다면 자본주의 경쟁시대는 이미 끝이 났을 것[8]이라는 논평이 등장했다.

### 5.2. 대기업 등장에 대한 국민적 반응

#### 5.2.1. 대기업에 대한 부정적 시각

대기업의 존재가 인식되기 시작한 1860년대~1910년까지 50여년 동안 미국내 다양한 계층의 시민들은 새로운 경제질서가 '부와 기회의 땅' 미국의 전통적 상징을 위협하게 될 것이라는 이유에서 대기업 출현으로 인한 혁명적 변화를 경계하고 우려하였다. 나아가 대기업이 경제권(經濟圈)에 대한 지배를 확장해 가고 유통분야에도 진출하여 시장판매에까지 손길을 뻗치자 점차 독립적인 자영기업의 희망이 포기되고 대기업의 고용직원으로 일해야 할 것이라는 좌절감을 실감하게 되었다.

기존의 상품시장에서 영업을 해오던 도매업자·순회소매업자(외판원)·소기업자들의 반발과 혁신주의자들의 혁신주의운동을 통해서 철도회사, 대규모 제조업체, 금융가들을 집중비판하고 기업가들의 비윤리적 치부행위, 무절제한 기업합병, 인위적인 생산량 조절 및 가격인상 등 불공정행위를 공격하고 이에대한 시정을 강력히 요구했다. 그러나 이러한 비관적이거나 비판적 상황은 근본적인 정치적 변화를 요구하는 요인으로 작용하지는 않았다.

20세기에 들어서서 기업의 합병과 독점문제를 다루기 위한 정부기구 산업위원회U.S. Industrial Commission)가 설치되었다. 루즈벨트(Theodore Roosevelt)대통령은 지탄의 대상이 되는 주식회사들을 기소함으로써 '트러스트 파괴자'로 지칭되었고, 우드로우 윌슨(Woodrow Wilson)은 자신을 '대기업의 반대자'로 부각시켜 1912년 대통령선거에서 승리했다. 연방의회는 1890년의 셔먼 반트러스트법에 이어 1914년 클레이튼 반트러스트법(Clayton Anti-trust Act)을 제정하여 대기업 확산을 제한했다.

#### 5.2.2. 대기업에 대한 긍정적 시각

상기한 반(反)대기업 정서에서도 진정한 신분이동이 가능함을 보여주는 사례가 적지 않게 현출되어 자신도 부자가 될 수 있다는 희망을 확신케 했다. 아일랜드 출신의 가난한 이민자의 자손으로 강철왕이 된 앤드루 카네기의 생애는 대표적 사례였다. 근면·성실·절약의 미덕과 창의성 발휘로 방직공에서 전보 배달원과 전신기사,

그리고 마침내 미국 철강계를 지배한 앤드루 카네기의 전기는 일반대중의 마음을 사로잡았다. 자신도 '부자가 될 수 있다'는 미래에 대한 낙관이 불평등분배에 대한 일반시민들의 불평을 누그러뜨리는 원인이 되었다.

(1) 신분 및 생활수준의 향상

가장 중요한 현실은 대기업의 등장으로 인한 경제발전에 힘입어 대부분의 임금노동자들의 생활수준이 향상되었다는 점이다. 남북전쟁 이전부터 1890년대 중반에 이르기까지 미국의 물가는 대체로 하락 또는 안정세를 유지하여 노동자의 생활수준은 실질적으로 향상되어 왔었다. 따라서 대부분의 미국인들은 지난 몇십년 전 보다는 20세기초에는 훨씬 풍요로운 삶을 누리게 되었다는 것을 실감하고 있었다.

(2) 불평등 소득분배 해소에 대한 국민감정

불평등소득분배 시정을 위한 가장 손쉬운 장치는 세금부과다. 기업가들이 사회에 공헌한 것보다 사회가 이들에게 더 많은 물질적 보답을 주었다면 이들 소득의 일부를 세금으로 내는 것은 당연하다. 누진소득세 혹은 기업이윤에 대한 세금부과는 효과적인 소득재분배 방안이다. 이 시기 미국의 정치상황은 이의 실현이 불가능하였다. 1890년 연방의회가 낮은 세율의 소득세를 제정했으나 연방대법원은 이를 위헌이라 판결했다. 1913년 제16조 헌법수정조항이 채택되어서야 연방정부의 소득세부과 권한이 행사되었을 정도였다.

미국인들은 언제나 개인의 자유와 재산권을 동일하게 취급하는 경향이 있었다. 따라서 그리 잘살지 못하는 시민들도 자신도 중산층이라는 인식이 강하였고, 대기업의 엄청난 이윤에 무거운 세금을 부과해야 한다는 발상에 대해서도 불쾌한 느낌을 가지고 있었다. 비록 이러한 과세가 부당하고 불법적인 대기업가를 대상으로 하고 있었음에도 마찬가지였다. 사회개혁가들이 과도한 이익에 대한 세금문제를 계속 제기했음에도 조세부과를 통해서 국가의 부와 소득의 패턴을 바꾸는 것은 쉽지가 않았다.

(3) 정부의 대기업 규제정책의 근본목적

미국연방정부는 대기업의 비합법적 행위나 조치를 금지하는 법률을 통과시킴으로써 문제를 해결하려 했다. 테오도르 루즈벨트 행정부는 기업들의 비합법적·비윤리적 경쟁행위를 조사하고 이의 부당성을 공표하는 미국기업사무국(U.S. Bereau of Corporations)을 설립하였으나 성공을 거두지 못하였고, 1914년 기업활동에 대한 조사활동과 공표 및 법집행권한을 갖는 연방무역위원회(Federal Trade Commission)가 설립되어 민간기업활동에 대한 감독 및 단속을 하였다. 그러나 이 위원회도 사회적으로 허용되는 범위안에서 기업행위를 보장하도록 힘썼던 것이지, 합병이나 독점과 같은 기업의 행위를 통제하는데 목적을 두고 있지 않았다.

이후 기업의 부당행위를 철저히 감시·통제하기위해 일련의 트러스트금지법(anti-trust acts)이 제정되었으나 실효를 거두지 못하고 트러스트 확산은 지속되었다. 특허권과 연결하여 생산을 독점한 대기업은 해외진출을 꾀하면서 다국적기업의 길을 열었다. 재봉틀 생산업체 싱거(Singer)사를 선두로 에디슨 전기회사와 벨 전화회사 등이 유럽에 진출하기 시작했다.

1911년 스텐다드 오일사의 소송판결에서 연방대법원은 '합법적인 근거'라는 용어를 사용하며 용인될 수 있는 트러스트와 용인될 수 없는 트러스트를 구분하여, 합법적으로 운영하고 불공정 경쟁행위[9]를 하지 않는 대기업은 트러스트 금지법에 위배되지 않음을 판결하였다. 이후 미국 공적기관들 즉 행정부의 감독기관, 법무성, 법원은 그들의 목적이 기업의 불공정 경쟁행위 방지에 중점을 둔 규제와 감시인 역할에 있음을 보여주었다.

## 6. 결론

미국의 대기업들은 대부분 불공정한 경쟁보다는 수직적 혹은 수평적통합을 통해서 그리고 고도의 기술을 갖춘 기업가들이 경쟁회사를 매입 혹은 합병하는 방법으로 거대기업을 성장시켰다. 이러한 대기업들의 성공은 고비용과 다양한 기술을 이용한 생산이나 과학적인 마케팅 프로세스에 있었다. 대기업들은 사회여론에 따라 불공정 경쟁행위가 통제되었다 해서 이미 커져버린 기업의 규모를 줄일 수는 없었다. 정부 역시도 대기업이 파생한 여러 위험요소들을 규제하는 방법을 통해서 부정적 요인들을 제거할 수는 있었어도 성장해버린 기업의 규모와 영향력을 무너뜨릴 수는 없었다. 더구나 모든

산업분야의 국내기업이 외국기업과 경쟁해야 하는 상황에서, 국내산업체간의 경쟁과 외국기업체들과의 경쟁은 자유경쟁에 의한 시장력, 시장기능이 계속 발휘된다는 것을 보였다.

한편 이 시기 반(反)대기업단체들이 추구했던 특정목표들은 트러스트금지법, 규제위원회 설립, 누진소득세 채택 등 상당수가 성취되어, 거대기업들이 '징계 또는 규제'를 받았으나 대기업의 실제적인 힘을 파괴하거나, 기업연합이나 통합을 통한 집중현상을 줄이는 데는 성공하지 못하였다. 기업의 카르텔 형성을 사실상 불가능하게 만든 법률적 조치에도 대기업에 대해 기꺼이 재정보증을 해주는 전국적인 자본시장이 형성되면서, 나아가 정치과정이 대기업 확산을 억제하는 적절한 조치를 취하지 못한 상태[10]에서 대기업은 경제전반에 걸쳐 확산되었다.

대기업의 등장으로 미국의 전통적인 개인주의 사상이나 자유경쟁의 가치관이 위협받게 된 것은 사실이었다. 이에 미국인들은 한때 대기업의 사회적 공익성에 대해 강한 의문을 표명하였고, 대기업의 행위를 규제할 정부기구가 설치되었지만 결국 대기업등장에서 파생된 새로운 경제질서를 받아들였다. 이는 무엇보다도 대기업 등장이후 초래된 경제적 번영과 물질적 풍요, 나아가 대기업의 새로운 경영방법이 전통적 체제에 비해서 생산성이 보다 높고 비용절감적이며 보다 많은 이윤창출을 실현시킨 경영혁명(managerial revolution)[11]에 있었다.

## References


[1] 송병건, 경제사; 세계화와 세계경제의 역사 (도서출판 해남, 2014).

[2] 론 처노, 부의 제국 록펠러 (21세기북스, 2011).

[3] 매리언 넬슨, 식품 정치 (고려대학교출판부, 2011).

[4] 윤영자·최영순 공저, 경제사개설 (한국방송통신대학교출판부, 2007).

[5] 이구한, 이야기 미국사 (청아출판사, 2006).

[6] 앤서니 쌤슨, 석유를 지배하는 자들은 누구인가 (서울: 책갈피, 2000).

[7] 生田保夫 著, アメリカ國民經濟の生成と鐵道建設 ―アメリカ鐵道經濟の成立― (泉文堂,1980)

[8] 鈴木圭介 編, アメリカ獨占資本主義, 形成期の基礎構造 (弘文堂,1978).

[9] Chandler, Alfred, The Railroads: The Nation's First Business (Cambridge MA : Harvard Univ. Press, 1965).

[10] Chandler, Alfred, Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise (Cambridge MA: Harvard Univ. Press, 1965).

[11] Chandler, Alfred, "The Beginnings of 'Big Business' in American Industry," Business History Review (Spring, 1960).

[12] Chandler, Alfred, "The Structure of American Industry in the Twentieth Century: A Historical Overview," Business History Review, XIIII (Autumn 1969).

[13] Chandler, Alfred, The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business (Cambridge MA: Harvard Univ. Press, 1977).

[14] Kenwood, A.G. & Lougheed, A.L., The Growth of the International Economy 1820 ~2000, 4th edn. (London: Routledge, 2014).

[15] Porter, Glenn, The Rise of Big Business 1860~1910; 손영호·연동원 편역, 미국 기업사(학문사, 1997).

[16] Rostow, W.W., The Stages of Economic Growth (Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1960).


11) A. Chandler, *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge MA: Harvard University Press, 1977), pp.240-290.


임 종 화(Lim Jong Wha)

- 2004년 3월 인하대학교 정치외교학과 졸업
- 2006년 6월 미국 오하이오 애크런대학교(University of Akron) 경영학 석사 (MBA)
- 2009년 12월 영국 브래드퍼드 대학(University of Bradford) 국제정치학 석사
- 2014년 8월 경기대 정치전문대학원 국제정치학 박사
- 2019년 9월~청운대학교 중국지역학과 연구교수
- E-Mail: innovate@naver.com