

# WIR와 스위스 국민경제

(원제: WIR in unserer Volkswirtschaft)

Dr. Tobias Studer(Basel대학교 경제학과 교수), 1998

영문번역-Dr. Philip H. Beard  
(미국 Sonoma주립대학교 교수), 2006

한글번역-정관영  
(연구교육협동조합 생명평화 이사), 2013

## 목 차

1. 서론
2. 1934년 WIR의 탄생과 당시의 경제 상황
3. WIR 도입 원년 스위스 경제 여건
4. 스위스의 경제 위기 해결 방안들
5. WIR 경제링에 대한 이상적 토대
6. WIR 경제링협동조합의 수립
7. WIR 경제링의 발전 과정
8. 신용청산: WIR 발전의 열쇠
9. WIR 신용청산 시스템의 특징적 요소
10. 회원 관점을 고려한 WIR 신용청산 시스템
11. 최적화 문제로 보는 WIR 신용청산 시스템
12. 재정정책 관점에서의 WIR 신용청산 시스템
13. 물물교환: 미래경제시스템
14. “WIR은행”의 혁신

## 제 1 장 서론

수만 명의 스위스 시민들이 정기적으로 WIR를 사용하고 있다. 적어도 십만 명 이상은 WIR에 대해 이미 알고 있다. 그러나 대다수 스위스 사람들은 그 기능에 관해서는 정확히 모른다. 심지어 WIR의 영향을 받고 있는 무역부문에서 종사하는 사람조차도 제대로 이해 못하고 있다. 한 조사에서는 아직도 상당수 중소기업들이 수천 개 영역에서 거래되고 있는 WIR에 대해 아무것도 모르고 있음이 나타났다. 이러한 무지는 WIR에 대해 회의적 태도나 편견을 갖게 한다. 따라서 이 논문은 WIR에 관심있는 모든 사람들에게 WIR의 운용방식과 합리성, 목적에 대한 이해를 돕는데 있다.

### WIR: 알려지지 않은 엄청난 수량

스위스 사람들의 일상을 알려주는 뉴스 미디어 등의 광고들을 주의 깊게 살펴 보는 외국인들도 스위스프랑(SFr) 대신 WIR가 아주 다양한 상품이나 서비스를 구매할 때 사용하는 지불 수단임을 알지 못하는 경우가 많다. 다수의 상점, 호텔, 레스토랑 등의 출입구에 VISA, Eurocard, AMEX 카드 스티커와 함께 WIR 로고도 부착되어 있는 것을 볼 수 있다. 확실히 WIR는 광범위한 상품과 서비스 영역에서 사용되고 있음을 알 수 있다. 그러나 WIR를 사용하기 위해서는 WIR 시스템에 가입하여 계정을 갖고 있어야만 한다. 그러나 스위스에서 이런 조건을 갖춘 사람들은 소수의 시민들만이 해당된다.

“WIR화폐”에 관한 이야기 중 WIR가 동전이나 지폐처럼 이른바 토큰(token)처럼 자유롭게 순환되는 주요 화폐로서 그 수량이 너무 부족하다는 말을 듣게 된다. WIR는 단지 그것을 소유하고 있는 사람이 특정 상품과 서비스를 구매할 수 있도록 하는 회계 상의 실체로만 존재한다. 따라서 WIR 거래는 교환 과정에서의 모든 장점들과 함께 비 현금 결제 수단 규정의 영향을 받는다. 장점의 예는, 현금과는 달리 WIR는 도난을 방지할 수 있다.

WIR회원들만의 배타적인 거래를 위해 구입할 수 있는 상품과 서비스 품목은 신문 광고에 나와 있는 것들보다 훨씬 광범위하다. 공개적으로 광고에 나와 있는 것은 빙산의 일각이다. WIR 간행물들도 다양한데, 그걸 보면 WIR 카탈로그를 통해 WIR로 구입할 수 있는 상품과 서비스들이 얼마나 많은지를 알 수 있다. 그러나 WIR는 두 개 영역에서 사용이 제한된다. 하나는 공공서비스 비용을 WIR로 결제할 수 없으며, 세금도 WIR로 낼 수 없다. 그 이유는 WIR가 민간 경제부문의 실체로서만 그 기능을 한정된 법규 때문이다. 그러나 종종 공공기관에서 WIR 사용자들이 발견되기도 한다. 두 번째는 국내에서만 사용하도록 엄격하게 제한된다. 해외거래와 직수입물품 결제를 위해 WIR를 사용할 수 없다. 그러나 스위스 수입업자가 WIR로 결

제된 대금을 받는 것은 허용된다. 원칙적으로 WIR의 순수한 국내사용에서는 그 잠재적 적용 범위를 제한하지 않는다.

## WIR의 특징

지금까지 서술한 내용을 통해 다음과 같은 WIR의 특징들을 파악할 수 있다.

- WIR는 상당히 유연하고 다목적 지불 수단이다.
- WIR는 배타적이며 일부의 사람들만 사용한다.
- WIR는 민간 경제영역에 속한다.
- WIR는 순전히 스위스에서만 통용되는 독립체이다.
- WIR는 법정화폐와는 달리 도난을 방지할 수 있다.

WIR 자체만큼 WIR와 관련된 된 수많은 신문광고들은 법적 수단을 이용한 유인책이 아닌 전적으로 자발적인 수단으로 활용된다. 그럼에도 불구하고 광고주들이 이렇게 빈번하게 집중적인 광고를 내는 것은 WIR의 사용으로 얻는 분명한 이득을 기대하고 있기 때문이다. 그런 경우가 아니라면 똑똑한 사업가들은 그것을 명확하게 만들려 할 것이다. 또한 신문의 WIR 광고를 자세히 살펴보면 구매자를 찾는 일이 어려울 경우 WIR가 확실하게 판매촉진제 역할을 한다는 사실을 알게 된다. 예를 들어, 누군가 1936년식(式) 영국산 다임러 고급 세단 승용차를 7만 스위스프랑에 팔려고 할 때 판매자는 판매가의 30%를 WIR로 받는다(광고 내용). 지불에 필요한 적절한 환전용 돈을 가진 이런 자동차 수집가들은 거의 흔치 않다. 또한 이런 자동차를 판매하는 일이 쉽지 않다. 그럼에도 불구하고 광고를 게재한 쪽은 WIR의 도움으로 기대를 만족시킬 수 있다. 이런 사례들은 WIR의 중요한 두 가지 특성을 보여준다.

- 널리 자유롭게 사용되는 광고 매체.
- 판매 촉진의 효과적인 도구.

어떤 상품을 현금과 WIR로 판매할 때, WIR를 제 2화폐로 선택할 수 있다. 그러나 한 가지 통화가 아닌 두 종류의 통화로 판매할 때의 장점은 무엇일까? 예를 들어, 만약 판매자가 15프랑인 꿀을 10프랑+5달러로 구분해서 판매할 때 판매자가 얻게 되는 경쟁력 있는 이득은 무엇일까? 누구도 그렇게 판매하라고 하는 않는다. 물론 20스위스프랑+30파운드 지불을 해야 할 때 스위스 돈을 넉넉히 소지하지 않은 관광객을 너그러이 봐주는 식당주인도 있을 거라고 생각할 수 있다. 하지만 이것은 예외적인 경우이다. 그런 복잡한 지불조건을 광고수단으로 삼아 부기업무를 끔찍한 작업으로 만들려는 생각을 가진 식당 주인은 없을 것이다. 이 사례를 통해 좀 더

깊고 중요한 통찰력 하나를 얻게 된다.

- WIR는 현금을 늘리는 지불 수단이다. 그러나 이 기능이 아주 중요한 기능 중 하나는 아니다.

따라서 WIR는 60년 이상 지속되고 있고, 계속 발전하고 확장되고 있다는 사실에 대한 설명이 필요하다. WIR는 보충적 지불수단으로서의 역할보다 더 중요한 우수성이 갖고 있다. 이러한 우수성을 알기 위해서는 먼저 1934년 WIR 시스템 도입 당시의 상황을 살펴보고 지금의 WIR 기능 형태를 분석할 필요가 있다.

## 제 2 장 1934년 WIR의 탄생과 당시의 경제 상황

WIR는 가장 극심했던 세계 경제 위기 가운데서 출범했다. 그 위기는 1929년 10월, 당시에는 그다지 알려지지 않았던 미국 월(Wall)가 증권시장에서 촉발됐다. 엄청난 속도로 세계 경제의 모든 부문들이 수렁에 빠지기 시작했는데, 그 범위는 오늘날 우리의 상상을 초월한다. 세계총생산량은 수 년 만에 60%로 감소했다. 예를 들면, 1929년 매월 970만 톤을 생산하던 세계 철강부문은 1932년 410만 톤으로 줄었다. 서구 산업화국가들에서만 실업자 수가 3천 만 명에 달했다. 나머지 국가들의 수치는 계산할 수도 없었다. 수요의 붕괴는 공급의 급격한 감소로 이어졌고, 얼마 되지 않는 발주를 받기 위해 끔찍한 경쟁이 벌어졌다. 특정 농산물 가격도 계속 하락했다. 이 때문에 경제 위기는 산업국가들 보다 농업국가들 에게 더 큰 고통을 가져다주었다. 브라질의 경우, 시장성이 떨어지는 커피를 석탄 대신 기차연료로 사용해야 했다.

세계 경제위기는 수 년 내에 엄청난 부의 파멸을 가져왔다. 무수한 기업들이 파산법정으로 나왔고, 은행들은 붕괴됐다. 최우량수준 투자 상품의 가치 하락이 이어졌다. 우량주였던 United Steel의 주식 가치는 90%나 하락했다. 인건비 또한 전 세계 생산과 맞물리면서 같이 하락했다. 실제로 모든 국가들의 조세수입은 차례로 무너지기 시작했고, 도처의 생산량은 적자였다. 때문에 정부로서는 사회 전 영역으로 급격하게 퍼져가는 궁핍과 고통 해결에 필요한 수단을 찾는 것이 절망적이었다.

불행히도 경제학은 1930년대 중반이 되어서야 제대로 활동을 시작했고, 위기를 넘기기 위한 검증된 이론과 수단들을 제공할 수 있었다. 정치인들은 상당히 혼란에 빠져 있었고, 그들이 내놓는 해결책은 부적합하거나 모순투성이였다. 많은 나라들이 세계 시장의 위기로부터 스스로 벗어나려고 했고, 보호관세, 수입쿼터, 또는 국내 시장 보호를 위한 수입제한 조치들을 실시했다. 반면 많은 나라들은 자국 화폐 가치 하락을 통해 수출을 늘리기 위한 방안을 찾고 있었다. 그러나 여기에 대해 경쟁자들은 방어적인 조치들로 대응했다. 자유무역은 부분적으로 양국무역협정과 정부 외환 규제로 대체되었다. 많은 국가들이 수입자유화와 같은 경제자립정책을 시행했다. 그러나 이런 방법들은 오히려 세계무역의 하락을 가속화시켰다. 그러는 동안 대부분의 나라들은 위기관리를 위한 자신들만의 방법을 모색하기 시작했는데 그 중 통화정책이 중요한 역할을 하였다.

### 국가별 위기관리 전략

- 영국은 식민지 국가의 자원에 의존했는데, 당시 영국 식민지는 지구의 1/4에 달했다. 영국은 보호관세 장벽을 둘러치고, 제1차 세계대전으로 인한 외채 탕감에 주력했다. 이것은 잘 조정된 비용절감 프로그램으로 달성될 수 있었고, 실제로 그 틀

내에서 1934년 예산에 잉여분이 추가로 포함됐다. 잉여분은 스위스연방의 지출액과 같았다. 그러나 이런 빠듯한 화폐정책으로는 실업문제를 해결할 수 없었다. 반대로 당시의 사회적 긴장만 더 악화시킬 뿐이었다. 이러한 동안 국영 사회기반시설들은 방치되고, 해로운 결과만 가져오는 정책이 되었다.

- **미국**은 경제 위기 해결을 위해 “뉴딜(New Deal)”로 알려진 사회경제적 재건정책을 표방했다. 루스벨트의 기본적 정책 목표는 국민들의 구매력 강화였고, 생산 재개의 도약을 위해 국내 수요를 올리는 것이었다. 정부는 대대적인 투자 프로그램을 실시했고, 지금껏 저개발 상태의 광범위한 국토의 사회기반시설조성이 가장 큰 수혜를 입었다. 수백만 킬로미터에 달하는 새로운 도로가 만들어졌고, 다리, 운하, 용수로, 비행장, 발전소, 행정기관, 학교, 병원 등이 잇달아 세워졌다. 이러한 개발 비용은 인쇄기의 도움으로 재원을 마련했는데, 즉 통화확대 정책을 통해 인플레이션을 발생시키는 것이었다. 1930년대 말 이런 방식으로 수 백 만개의 새로운 일자리가 만들어짐과 동시에 전후(戰後) 새로운 경제 부흥을 위한 기초를 닦는 사회기반시설의 현대화가 이루어졌다.

- **독일**은 표면적으로 국가 재정 지출 확대라는 면에서 미국과 유사했지만, 기본적인 목표는 유희노동프로그램(make-work program: “미래 비축금”으로 재원을 지원하는 “근로전쟁”의 완곡한 표현)으로 독일 경제의 기반 강화와 영국처럼 전 세계 독일 식민지국가에서 군사 무기 제조에 집중했다. 합성가솔린, 고무 등 전혀 경쟁력을 갖출 수 없는 분야에 경제적 지원이 이루어졌는데, 목표는 이를 통해 전략적 중요성을 가진 천연자원을 풍부하게 만드는 것이었다. 독일이 몇 년도 안 되어 경제 분야에서 600만 명의 실업자들을 재통합함으로써 세상을 놀라게 했지만, 결국에는 그런 전략이 역효과임이 증명되었다.

- **이탈리아**는 조합주의국가 개념으로 위기 대처 전략을 세웠다. 노동조합과 경제적 결사조직들은 사회적 갈등과 국내 경제에서 경쟁적인 대립의 문제 해결, 국내 상품의 내수 증진을 위해 강제적으로 국가조합기구에 편입되었다. 그러나 이것이 국제 시장에서 장기적인 이탈리아의 경쟁력을 강화시키지는 못했다. 막대한 재정 투자 프로그램도 시행했다. 이탈리아의 우선적인 목표는 식민지국가 확대였기 때문에 해외이민자들이 증가하였고 따라서 국내 실업율도 줄어들었다.

- **소비에트 연방**은 세계 경제 위기에 거의 영향을 받지 않았다. 수 백 만명의 노동자들을 조직적으로 노예화한 전체주의 계획경제는 통계상으로는 산업생산에서 두 자리 숫자의 경제성장률과 함께 완전 고용을 보장했는데, 이 러시아 사례는 끔찍한 잔혹성에도 불구하고 서방에서 많은 지지자들을 만들어내기도 했다.

당시 위기 극복을 위한 산업국가들의 노력은 서로 다른 두 흐름을 보여주는데 바로 “팽창”과 “구속”이다. 팽창전략은 국가주도의 일자리 창출 프로그램을 통해 경제활

동을 활성화하는 것으로, 통화량 확대를 통해 인플레이션을 유발되자 공공부분 적자가 증가했다. 구속전략은 재정지출과 임금 삭감으로 국가 부채 축소, 수입 장벽으로 국내 시장 보호, 다양한 금지조치와 규제로 소모적 경쟁의 지양 등이었다. 이 전략으로 전문가들이 디플레이션을 용인했고, “인플레이션 정책”과 “디플레이션 정책”이라는 위기극복 전략에 대한 정치적 논쟁의 스펙트럼을 잠재웠다. 전자는 미국과 독일에서, 후자는 영국, 벨기에 등의 국가들에서 시행되었다. 그러나 스위스에서는 이렇다 할 단일한 정책이 등장하지 않았다.



### 제 3 장 WIR 도입 원년 스위스 경제 여건

#### 스위스의 경기침체

1929년 이후 스위스는 다른 나라들에 비해 늦게 경제위기의 늪 속으로 서서히 빠져들어 갔고, 바닥도 뒤 늦게 떨어졌다. 미국과 독일이 1933년 1월 경 천천히 재기를 시작한 반면, 스위스는 1934년에도 여전히 경기침체의 늪에 빠져있었다. 수출과 숙박산업은 5년 만에 65%나 떨어졌다. 모든 경제부문과 기업들이 어려움을 겪고 있었고, 부도율은 사상 최고치에 달했다. 무역과 관광산업의 극심한 감소로 인한 가장 큰 고통을 겪었던 기업은 스위스 철도회사 SBB였는데, 적자 금액이 연방예산의 두 배에 달했다. 수 년 간 수입이 45%가 감소되어 스위스 무역 수지는 적자로 바뀌었다.

실업자도 계속 증가했는데, 특히 대도시에서 더 많은 실업자들이 생겨났다. 1934년 초에는 95,000명의 실직자들이 구직등록을 했다. 이 수치는 1990년대 실업률 수치와 비교하기 어려운데, 1934년에는 강제적인 실업보험이 없어서 최저생활을 위한 수입 기준을 알 수 없다. 공식적인 실업자 수치에 더해 드러나지 않는 실업자들도 있었다.

1929년부터 열악한 노동시장의 저임금 압박이 계속 이어지면서 상황은 더욱 악화되어 갔다. 숙련노동자가 받는 임금은 경제 위기 전에 받았던 평균임금보다 10%나 줄었다. 분명한 것은 생활비가 거의 20%나 감소했다는 점이다. 부채가 있는 사람들은 더욱 상황이 악화되었고, 특히 건설노동자와 농부들은 줄어드는 수입에서 주택담보대출 이자를 갚아가는 것도 버거웠다. 그래도 연금이나 이자 수입으로 생활하는 공무원, 교사들은 상황이 좀 나은 편이었다. 그들에게 디플레이션은 사실상 지불 금액의 인상이었다. 극소수의 부유층만 위기 속에서도 고급스런 생활을 유지했다. 일간지에는 8기통, 12기통, 심지어 16기통 대형 캐딜락 승용차와 같은 사치재 광고가 넘쳐났다. 대다수 사람들의 고통과 상위 부유층의 사치라는 대조적 풍경은 더 이상 놀랄 일도 아니었다.

경제 위기는 필연적으로 공공재정 또한 적자로 빠뜨렸다. 대도시가 가장 극심한 타격을 입었는데, 실업률이 극에 달했다. 1934년 취리히 시 예산 적자가 17%, 바젤은 19%였다. 예산 수입과 지출 모두 적자를 피할 수 없었다. 근본적으로 연방 차원의 지원밖에 기대할 것이 없었다. 연방정부는 당시까지 1인당 100스위스프랑 정도 공급하고 있었고, 그것은 예산 부족분의 5% 정도밖에 되지 않았다.

도시지역 나타는 또 다른 위기는 빈집들이 늘어나는 도시공동화였다. 시내 중심가는 3%, 외곽은 5% 정도 빈집들이 생겨났다. 부동산 가격은 급격히 하락했고, 상당수의 주택담보대출이 위험에 놓였다. 건축은 가장 큰 위협으로 보였다. 가격 하락과

상환능력 조건 악화가 일상화되었다. 이 수립된 계약들의 대부분은 수익성이 없는 것이었고, 대부분의 건설회사들은 손실 상태였다.

## 4. 스위스의 경제 위기 해결 방안들

### 다른 나라 모델들....

스위스는 예상했던 대로 연방제 체제에서는 단일한 위기대처전략을 만들어 낼 수 없었다. 수많은 이해집단들이 서로를 누르기 위해 다양한 요구들을 제시했다. 스위스는 상대적으로 경제위기를 뒤늦게 경험했기 때문에 이미 다른 나라에서 시행됐던 모델들과 경험에 비추어 정책을 설계할 수 있었다. 위기 해결을 위한 세계 각국의 대안들은 모두 지지를 얻었다. 소비에트연방의 인상적인 성과들, 국가사회주의의 비약적 성장, 복잡하지만 그래도 유혹적인 파시스트적 조합주의국가이론, 영국의 잘 정비된 저축 프로그램, 루즈벨트의 개혁적인 뉴딜정책 등이 스위스가 고려하는 모델들이었다. 따라서 정책수립은 엄청난 모순적인 생각과 수준들로 나타났는데, 이는 대부분의 다른 나라 정책들을 실제적인 토론과 결과적인 구체적 조치들로 끌어내기에는 한계가 있음을 의미한다.

### 한계들

정부 관료들이 갖고 있는 최고 관심사는 예산 적자의 감소였다. 투자는 중단됐고, 보조금도 줄었고, 임금은 삭감됐다. 일례로 1934년 초 “연방보수감축법(The Federal Remuneration Reduction Act)”제정을 통해 7% 일괄 감축이 시행되었고, 다수의 주(canton)와 지자체(municipalities)들은 이와 유사한 임금 감축을 시행했다. 그러나 수입 부분에서는 약간의 상승세가 나타났다. 그러나 수입의 대대적인 감소 상황에서 세수 증가는 논의의 문제였다. 내국소비세 징수와 함께 서비스 이용료(병원비 등)가 인상됐다. 연방정부는 유류세 인상과 함께 고소득자와 상속자에 대한 ‘위기세’를 부과했다.

수출부문 종사자들은 다른 나라들에 비해 지나치게 과다한 스위스 국내 가격과 임금 수준을 해외 경제 여건에 맞출 것을 요구했고, 결국 공공부문의 물가하락정책으로 이어졌다. 관광산업은 공식적인 스위스프랑과 저렴하게 균형을 맞출 수 있는 “관광 프랑”화폐를 도입할 것을 요청했다. 농부, 은행가 등이 거세게 항의하면서 이런 조치들을 연기시키려는 노력에도 불구하고 프랑의 가치하락과 금 표준의 희생에 관한 논의는 계속 되었다. 무역단체는 이탈리아 모델 이후 정형화된 “질서있는 자유” 유형과 무자비한 경쟁을 대체할 새로운 헌법 개정과 함께 노골적으로 상업자유 제한조치를 요구했다. 농민단체는 기본 금리를 낮추거나 담보재산의 수익가치에 대비한 담보를 줄여줄 것을 요구했다.

경제정책이 이루어낸 결과는 개인 이해 집단의 이익 보호 조치라는 편협성을 드러냈다. 이미 1933년 가을 경 칙칙한 경쟁이나 하트 백화점, 호텔, 공장 건축에 대해 법적인 비난이 쏟아졌다. 간혹 정부 관료들이 기업의 지사들을 폐쇄하도록 명령했

고, 새로운 지점이나 공장을 여는 것을 금지했다. 구두 수선점들은 마스터 파이(master cobblers)단체들의 요구에 대한 대응으로 매출 확보와 가격 수준을 고수하려는 12,000여 독립 제화공을 위해 컨세서너리 체인<sup>1)</sup>을 구성했다.

관세정책도 마찬가지로 특정한 이익집단의 이익을 위해 왜곡되었다. 국내 생산자들에게 유리하도록 합성실크, 농산물, 화이트피쉬 등을 위해 보호관세를 실시했다. 또한 거의 수익을 내지 못하는 영화관을 보호하기 위해 영화쿼터제도 발표했다. 담배산업의 압력으로 담배제조기 수입이 완전 금지됐다. 수출 역시 부분적으로 고립정책의 압력을 받았는데, 예를 들면 저렴한 해외국가에서의 시계제조업 발전을 방어하기 위해 특정한 시계부품, 금형 등의 수출금지 조치가 이루어졌다. 정부계약의 유지를 위해 더욱 엄격한 입찰요구사항은 지역을 넘어서는 경쟁에 종지부를 찍었다. 이런 엄청난 보호주의 속에서 일부 적극적이고, 미래지향적인 시도를 무력화하기 위한 반자유시장 조치를 만들려는 시도가 있었지만 실제 이루어지지지는 못했다. 특히, 주와 지자체들은 사회기반시설 개발뿐만 아니라 수천 명의 실업자들에게 유용한 일자리를 제공하기 위해 많은 비상조치들을 실시했다. “알프스 도로 계획”이 연방정부의 지원으로 위기 대처 방안의 하나로 실시되었다.

### 전향적인 민간운동들

그러나 이 기간 동안 대부분의 전향적인 계획들은 민간자원에서 시작되었다. 하나의 사례가 1931년 국내 소비 진작과 스위스 제품의 품질에 대한 해외의 인식을 높이려는 의도로 스위스 제품에 대해 석궁 로고 부착제도를 도입했다. 애국심으로 뭉친 가내수공업 운동은 수공업품 마케팅으로 보릿고개를 넘으려고 노력했다. 1934년 저렴한 가격으로 휴양시설과 요금 할인된 기차와 버스티켓으로 바꿀 수 있는 14종의 “Reka수표”를 통해 국내 관광산업을 활성화하려는 목적으로 스위스 관광 기금을 조성 계획이 발표됐다. 이는 1934년 WIR 경제링을 만들게 되는 창의적인 여건으로 이어졌다.

---

1) 구두, 시계, 서적 등을 파는 상점들이 체인화하는 방식의 하나. 영업의 독립을 유지하면서 백화점, 슈퍼마켓 등의 판매장에 점포를 낼 수 있다(역주).

## 제 5 장 WIR 경제링<sup>2)</sup>에 대한 이상적 토대

국제연맹의 추산에 따르면 1929년부터 1932년 후반 동안 경제위기로 인한 은행에 금계좌 잔고는 820억 달러에서 600억 달러로 줄어들었다. 그러나 스위스는 이런 사혈(死血)의 영향을 전혀 받지 않았다. 스위스의 은행계좌는 거의 변화가 없었다. 당시 스위스 시민들은 일자리를 만들어 낼 수 있는 상품과 서비스의 공공수요에 너무 적은 돈이 유입되고 있다고 생각했지만 한편으로는 은행계좌에 아직 많은 돈이 남아있다는 것에 대해 놀랐을 것이다. 그래서 다수의 이익을 위해 은행에 보관되어 있는 돈을 경제 순환에 재투입하도록 하는 것이 바람직하다고 생각했을 것이다. 많은 사람들이 돈은 반드시 그 족쇄로부터 자유로워져야 하고, 또 자유롭게 돌아야 한다고 여겼다. 이런 생각이 소위 “자유화폐(Freigeld)” 개념의 핵심 사상이었다.

### 자유화폐이론의 기원

자유화폐이론은 아르헨티나 출신 독일인 사업가였던 실비오 게젤(Silvio Gesell, 1862-1930)로 거슬러 올라간다. 그는 어느 한 곳에 억매이지 않으면서 생활을 했는데, 한때 바바리아(Bavaria)주의 재무장관으로 7년간 재직하기도 했다. 그는 1880년대 아르헨티나의 심각한 경제위기 겪으면서 어떻게 하면 그런 경제위기를 피할 수 있는지에 대해 많은 생각을 하기 시작했다. 스스로 많은 생각을 하면서 전통적인 경제이론에서 벗어나 해결방안을 연구했다. 수십 년간 끈기있게 자신의 생각을 깊게 다듬어가면서 마침내 수백, 수천을 헤아리는 믿음직한 지역의 지지자들을 만들 수 있었다. 칼 마르크스처럼 그도 자본주의에 대한 총체적인 구조적 대안을 세운 중요한 사회비평가였다. 그러나 마르크스의 생각은 폭넓은 실험의 기초가 되었지만 게젤의 이론은 단지 일부의 작고 고립된 영역에서 실제적인 실험으로 국한되었다.

자유화폐이론의 핵심은 세 가지로 구분할 수 있다.

- 모든 종류의 상품을 안정적으로 판매하기 위해서는 순환되는 화폐가 공급되는 상품과 정확하게 맞아떨어져야 한다. 이런 방식으로 인플레이션과 디플레이션 문제는 해결될 수 있고, 가격 안정이 이루어진다. 지금은 이런 생각이 상식이 되었고 모든 나라의 중앙은행은 표준화된 통화정책의 일부로 시행하고 있다.
- 화폐가 상업 활동에서 자유롭게 순환하며 지불 수단으로만 기능하기 위해서는 이자가 붙지 않는 청산 증명의 특성을 지녀야 한다. 이 개념은 오늘날 WIR 신용청산 제도에서 찾을 수 있는데, 이는 지난 수 십간 그 가치가 증명되었다.
- 국민경제에 반목적인 화폐의 저장 기능은 지속적인 평가절하 메커니즘에 맞춰짐에 따라 그 기능이 왜곡되기 때문에 계속 순환되어야 한다. 언뜻 보면 이 개념은

2) 영영 번역본은 “Economic Circulation”으로 되어 있으나 독일어로는 “Wirtschaftsing”으로 표기함으로 한글로는 “경제 순환”이 아닌 “경제링”으로 번역함(역자 주).

가격 안정의 원리에 어긋나 보이지만 제젤은 이 모순을 해결하기 위한 뛰어난 기술을 발견했다. 액면가 100프랑 지폐는 그에 해당하는 구매력을 갖는다. 그 효력을 잃지 않기 위해서, 예를 들면, 사용자가 매월 지폐 뒷면에 1프랑의 가치를 나타내는 스탬프를 찍는 것이다. 그렇게 하면 화폐는 1년에 12%의 역금리(-)가 붙는다. 이 방식은 WIR의 도입 연도였던 1934년부터 1948년까지 시행되었지만 유용성이 낮아 완전히 폐지되었다.

대공황 기간 동안 이 자유화폐이론은 독일어 사용 국가들과 스칸디나비아지역에서 다른 형태의 대중운동으로 발전했다. 이 이론은 “자유토지이론(Freilandlehre)”에 힘입어 경제, 예술, 문학, 개인생활을 망라하는 거의 모든 생활 영역을 담아냈다. 나체주의, 자유연애, 다다이즘<sup>3)</sup> 등 지엽적인 사회문제까지 담아냈고, 다다이즘은 어떤 참조적 내용으로부터의 ‘해방’인, 공허한 단어로 이루어진 새로운 시적 형태이기도 하다. 대다수의 소외계층들은 자유화폐경제 안에서 모든 사회경제적 문제에 대한 해결책을 볼 수 있었다. 독일과 오스트리아의 초기 역금리화폐 실험은 놀랄만한 성공을 이루었지만, 이내 전체주의 정부의 탄압을 받았다.(Dr. Beard의 주: Studer 교수는 오스트리아 뉘른베르크에서의 “자유화폐”의 운명에 대해 잘못 알고 있다. 오스트리아 정부는 1934년 지역화폐를 불법으로 금지했지만, 다윈의회 민주주의를 유지하고 있었다. 오스트리아의 자유화폐실험의 운명에 먹구름에 끼얹은 것은 법원과 의회를 등에 업은 중앙은행이었지 전체주의 정부가 아니었다)

### 스위스의 자유경제운동

스위스에서 자유경제를 주창한 인물들은 자유통화 이론가였던 베르너 짐머만(Werner Zimmermann), 아펜젤(Appenzell) 시의원 한스 콘라트 존더에거(Hans Konrad Sonderegger)였다. 이 운동은 교리신학(Dogmatic Theology)과 유사했다. 이를테면 1934년 8월 “바젤지역 자유경제학자” 첫 모임에 1,500명 정도의 사람들이 모였다. 모임은 신학을 공부한 시의원 존더에거의 선언서 낭독이 포함된 종교의식으로 시작되었는데, 그는 선언서에서는 자유화폐가 어떻게 모든 빈곤과 고통, 실업 그리고 기술발전으로 인한 인위적인 것들의 한계들을 제거할 수 있는가에 관한 내용이 담겼다. 그러나 연방정부와 중앙은행은 지지자들이 경청한 구원의 메시지를 격렬히 비난했다.

자유경제학은 이론 그 이상이었다. 그것은 대용종교의 역할을 동시에 수행하며 예

3) 다다이즘(Dadaism)은 제1차 세계대전 후반부터 유럽과 미국을 중심으로 일어난 전위 예술운동을 말하며, '다다(dada)'라고도 한다. '다다'란 본래 프랑스어로 어린이들이 타고 노는 목마를 가리키는 말 또는 무의미하게 중얼거리는 소리를 흉내 낸 말에 기원을 두고 있다는 가설인데, 이러한 의미를 기초로 다다이즘의 본질은 '무의미의 의미화'에 있다  
[네이버 지식백과] 다다이즘 [Dadaism, Dadaisme, Dadaismus] (문학비평용어사전, 2006.1.30, 국학자료원)

측할 수 없는 경제적·정치사회적 계획에 따른 복합요소들을 담아냈다. 이는 지금까지 해온 것 이상을 한다는 약속에 대해 의심의 여지가 없었다. 만약 바젤주 단독으로 자유경제 지지자 1,500명 이상을 조직한다면 스위스 전체로 보면 50,000명이 넘는 계산이었다.

□ 회고해보면, 자유화폐이론은 지금에서는 경제사적으로 대부분의 경제학자들이 막다른 길로 치부했을 에피소드 정도로 보인다. 사실 자유경제이론은 자유화폐가 제대로 작동하는 국민경제를 위한 쓸 만한 기초였는지 최종적으로 증명된 것도, 그렇다고 증명되지 않은 것도 아니다. 이것은 과거의 “WIR 청산순환구조”가 발전적인 역사를 보여주는 데 적극적이지 않기 때문이다. 그러나 지난 몇 년간의 태도 변화는 모든 사업조직들과 제도들이 지금의 규범에 더 이상 맞지 않는 사고 구조나 사건들과 연관성을 갖는다 하더라도 그것의 뿌리나 역사는 열린 자세로 받아들여야 함을 의미한다. 실비오 게젤이 없었다면 “청산순환구조”도 존재하지 않았을 것이다. 따라서 그의 이론이 보편적으로 인정을 받은 것과 상관없이 게젤을 지적 스승으로 받아들인 것은 지금에 와서도 당연한 일이다. 이런 이유로 우리는 양해를 구할 것도 없이 여기에 “경제링”의 발전사에 대해 공개하려고 한다. 척박한 땅에서 뿌리를 두고 자랐지만 특유한 형태로 성공을 거둔 기업가적인 생각을 부끄러워할 이유가 없다.

## 제 6 장 WIR 경제링협동조합(Wirtschaftsring-Genossenschaft)의 수립

자유화페운동의 확산 덕택으로 1934년 10월, 16명의 발기인들이 모은 출자금 42,000스위스프랑으로 WIR경제링협동조합(Wirtschaftsring-Genossenschaft)이 결성됐다. 1935년 초반 이미 조합원 수가 1,700여명으로 늘었고, 그 해 말에는 3,000명으로 늘었다. 연대를 지향하는 자조(self-help)조직 형태로 운영되면서 회원들은 경제링 내에서 추가적인 회전을 유발시키고 다른 회원들의 상품과 서비스에 대한 욕구를 충족시키기 가능한 많은 방법을 동원했다.

이런 교환방식은 최초에 현금결제(1 스위스프랑에 1 WIR프랑)를 위해 만들어진 무이자청산계좌나 상품 판매를 통해 이루어졌지만, 곧 WIR 대출도 함께 이루어졌다. 그것과 함께 경제링 내에서 다른 사업 활동을 보충해주는 무현금 경제링 시스템이 시작되었다. WIR계정은 WIR 사용자들이 연대활동에 참여하는 일종의 출입증과 같은 역할을 했다. 많은 중소기업들과 공무원, 농부, 심지어 일부 대기업들도 WIR 경제 순환에 참여하고자 자발적으로 현금을 주고 WIR계정을 구입했다. 분명한 것은 이들에게 WIR계정의 1프랑은 현금 프랑보다 더 가치 있었다.

조직의 극적인 성공은 외부인들의 시기와 비난으로 이어졌다. 이내 상품·서비스 카탈로그에는 850종의 품목을 넘어서었다. 이미 시행 첫 해 매출이 100만 프랑을 넘었는데, 이는 WIR계정의 열 배가 넘는 액수였다. 경제링 시스템이 없었으면 이런 판매량을 결코 달성할 수 없거나 외부인(어떤 형태이든 이 경제링 시스템에 절대 참여하지 않은 사람들)들에게 넘어갔을 것이다.

### 경제링 시스템의 초기 성공

초기 단계의 주요 수단은 참여자의 등록이었는데, 폭발적으로 늘어나는 회원 수를 고려하여 수시로 업데이트를 해야 했다. 이러한 도움을 통해 셀 수 없을 만큼의 사업계약들이 성사되었다. 잠재적인 사업거래처와의 개인적인 계약은 지역의 거래그룹구성을 통해 이루어졌다. 오늘날까지 이 그룹들은 회원들을 위해 중요한 역할을 하고 있는데, 사업가의 관계망이 때로는 그 사업의 성공과 실패를 좌우하기 때문이다.

또한 WIR 산업박람회는 시기적으로 경제링 초기로 거슬러 올라간다. 이미 도입 초기에 스위스 5개 도시들은 이러한 거래의 확실한 성공을 지켜보았다. 1935년 취리히에서 열린 성탄절 전시회 때는 방문객수가 3만 여 명에 달했다.

### 실험기간

경제링 개척기간은 일종의 실험기였다. 1936년 회원들이 현금없이 작은 물건들을 살 때 사용할 수 있는 5라펜(Rappen, 1라펜은 0.1프랑)과 10라펜의 구매쿠폰을



도입했다. 이 구매쿠폰들은 규칙적인 동전처럼 순환했고, 따라서 적어도 경제링협동조합 내에서 실물 통화토큰으로 인정되어 사용되었지만 오래가지는 못했다. 1938년에 개최된 지역산업박람회에서는 박람회용 특별쿠폰으로만 지불할 수 있었다. 같은 해 1프랑과 5프랑이 표기된 청산증명서가 도입되고 은행수표처럼 회원들 간에 순환되었고, 교환수단 관리도 간단했다. 이러한 청산증명서는 12개월 유효기간으로 제한되었고, 매달 액면가를 증명하기 위해 스탬프를 뒷면에 찍는, 게젤이론에 기초한 디머리지(demurrage)<sup>4)</sup>의 특성을 갖고 있었다. WIR의 특징인 역금리(마이너스금리)는 순환을 더욱 빠르게 했고 통계상 잡히지 않는 경제링협동조합 내에서의 매출도 한층 더 증가했다. 이런 이유 때문에 초기 WIR 시기의 신뢰할만한 매출 자료가 충분하게 남아 있지 않다. 공식적인 회원 조직을 벗어나면 WIR 중앙사무소는 증명서를 유지할 수 없거나 스위스 프랑 현금으로 판매하는 것을 막을 수 없기 때문에 나중에 그것을 포기하기로 결정했다.

경제링협동조합의 실험 단계에서는 많은 실패들이 도출되었다. 초기 1년 회복기 동안 신용부여 관리규정이 너무 허술했고, 표준 은행보안 조치에 대해서도 큰 관심을 기울이지 않았다. 1939~40년 사이에 경제링협동조합의 재조직화 작업이 이루어졌다. 그러는 사이 제2차 세계대전의 발발은 상황적 조건들을 통째로 바꾸어놓았다. 설립 기간 동안 넘치는 공급과 제한된 구매력의 불일치가 주요 문제였다면, 전쟁기간은 당시 상품 부족과-당시는 완전한 비가동율-상대적으로 풍부한 화폐 공급이 특징이었다. 이런 상황 하에서 WIR청산교환은 전쟁 이전 시기만큼의 동력을 상당히 상실했다. 많은 사람들이 떠나갔고, 매출량도 급락했다. 최고치는 1944년 판매액이 단지 253,000 프랑에 달했을 때였다. 전쟁은 실험의 운명을 좌우했고, 전쟁이 끝난 후 경제링의 사업 이념을 되살리려는 소수 집단들이 이를 구해냈다.

---

4) 항해용선계약(Voyage or Trip Charter)의 경우 하역 때문에 소정일수보다 장기간 선박이 정박함에 따라 발생하는 비용과 손실에 대해 하주가 선주에게 지급하는 위약금을 말한다. 체선료는 1일에 중량톤수 1톤당 얼마로 결정하는 경우도 있다. [네이버 지식백과] 체선료 [Demurrage] (무역용어사전)

## 제 7 장 WIR경제링의 발전 과정

경제링의 발전 과정은 시기별로 세 단계로 나뉜다.

- 개척 단계-1934년~1952년: 많은 실험을 통해 지속적인 혁신을 이루었으며, 현실적으로 심각한 장애물들을 많이 겪은 시기. 이 단계에서 장기적이고 지속적인 기업 개념이 발전.
- 두 번째 단계-1952년~1988년: 끊임없는 성장, 지점망 확대를 목표로 세웠으며, WIR 신용 청산 개념의 중요 변화는 없었음. 이 단계의 특징은 초기에 뿌린 씨앗들을 거두어들이기 시작.
- 세 번째 단계-1988년~현재(1998년): 많은 혁신을 통해 개념적이고 구조적인 수정이 이루어짐. 지금까지의 한계들에 대해 원초적인 사업 개념들이 등장. 관리그룹이 WIR화폐 공급의 걱정적인 성장에 고삐를 죄기 시작하면서 다양화의 필요성을 모색.

### 주요 사건들

WIR의 발전 역사에서 중요한 몇 가지 사건을 중심으로 설명해 가고자 한다.

1936년: 경제링은 (스위스)은행법을 따랐다. 이것은 피할 수 없는 일이었는데, 경제링은 초기 단계에서 비교적 많은 현금 보유 이슈를 제기했고 현금 대출사업을 허가받았다. 이후 직원보증제도가 있음에도 불구하고 경제링이 이념적인 이유들 때문에 은행법을 따르는 것에 대해서는 이의를 제기했다. 경제링이 공개적으로 은행의 성격을 갖고 있음을 인정하는데 60년이 걸렸으며, 이후 그런 지위를 십분 활용하기 시작했다.

1940년: 지금까지 소규모이고, 배타적이며, 선거권을 가진 협동조합 회원 수가 늘어나기 시작했다. 또한 활동적인 WIR 참여자 모두가 의사결정권을 갖게 되었다.

1948년: 디머리지(역금리) 실험의 종료. 이 결정으로 WIR의 이국적 특성인 신용청산 방법이 소멸되고 전통적인 비즈니스 시스템 원리에 부합시킴.

1952년: 경제링의 공식적인 “자유화폐”이론의 포기를 선언하고, 이로서 불필요한 이념적 불안에서 벗어남. 협동조합의 자본이 이자를 받기 시작했으며, 이는 안정적인 재정을 유지하는데 기초가 됨. 초기 매출규모는 1,000만 프랑을 넘어섬.

1954년: “침묵의 파트너”지위가 도입됨. 처음에는 신입회원을 위한 적응 기간을 위한 것이었으나, 이후 의도적이지 않게 매우 흥미롭고 중요한 시장 부문의 장기적인

발전으로 이어짐.

1958년: 자기재생을 위한 10년의 침묵이 흐른 뒤 경제링은 모아진 구매력을 통해 중소기업의 연대“를 위한 지원을 약속하는 새로운 사명선언을 채택. 이로써 경제링은 중소기업에 관심을 갖는 활동에 초점을 맞추고, 그들의 자조활동 강조, 그룹의 협동조합 지위를 강화함. 매출규모는 5,000만 프랑을 돌파함.

1964년: 처음으로 매출규모가 1억 프랑을 달성함. 6년 만에 매출이 두 배로 급증.

1973년: 경제링이 WIR계정으로 거래하도록 하는 엄격한 규정을 채택하고 이를 위반하는 거래를 찾아내는 효과적인 방법들을 고안함. 그 이전에는 부가적인 매출을 만들고 주기적인 통화유동성 병목현상을 제거할 수 있는 회원들의 능력을 촉진시키는 이론에 기초하여 관대하게 처리되었음. 그러나 시장에서 늘어가는 WIR계정 거래에 대한 대중들의 인식은 너무 다양한 할인 거래로 WIR가 양질의 화폐가 아니라는 것이었음(특히 스위스 프랑과의 교환에서).

1980, 1984, 1987, 1991년: 각 연도별 매출규모는 2억 5천만 프랑, 5억 프랑, 10억 프랑, 1991년에는 20억 프랑을 넘어섬. 이것은 격동적인 팽창기를 보여주는 일 부분이라 할 수 있음.

1992/93년: 경제링은 800만 프랑의 협동조합 자본 창출을 통해 새로운 자본 기반 구축. 초창기 상황과는 달리 WIR 내부주식거래에서 시장 가치에 맞게 거래되던 신규 일반주(common share)문제는 새로 보유한 자본금으로 약 1,500만 프랑의 가치를 보유. 이는 한층 더 사업의 무제한의 자유를 위한 튼튼한 기초가 되었고, 특히 현금 판매 부분에서 더 많은 확장이 이루어짐.

1995년: 경제링은 “콤비카드(Combi Card)”<sup>5)</sup> 도입으로 현금 판매를 늘리는 다양화 전략을 제시. 물론 현금거래는 출발부터 WIR의 목록에 속하는 것이었지만, 지금까지는 제외. 그러나 1995년에 이 사업부문이 의식적으로, 공식적으로 시행. “WIR은행”은 “경제링” 개념에 대한 빈번한 오해를 바꿔놓기 시작함.

1997년: CD-ROM으로 제작된 회원명부를 통해 WIR신용청산 거래와 경제링의 정보관리시스템의 통합 관리가 가능해짐. 같은 해 첫 번째로 일반은행이 WIR를 통한 거래가 가능해지면서 이자가 붙는 현금 계정제도 도입되고 이로서 전통적 은행의 지위를 갖게 됨.

1998년: 예외적으로 최저 4%의 이자를 받을 수 있는 예금계좌를 도입함. 추가적으로 경제링은 회사명을 바꾸고 대외적으로 “WIR은행”으로 소개함.

---

5)신용/현금카드처럼 칩이 내장된 스마트카드의 일종

## 제 8 장 신용청산: WIR 발전의 열쇠

1934~97년까지 WIR는 신용청산제도라는 단일한 기제를 통해 경쟁자없이 자신만의 틈새시장을 채워왔다. 이 기제가 어떻게 작동하는지를 이해하기 위해서는 해결하고자 했던 문제들을 알아야 한다.

### 그 문제는....

1930년대 대공황기간동안 대기업들과 중소기업들 모두 늘어난 재고물품과 사용가치가 떨어진 생산시설들로 고통을 겪고 있었다. 매출은 급감하고, 소비자의 구매력은 점점 더 떨어져 갔다. 대기업들은 자본 투자를 위한 구매 능력의 한계로 곤란을 겪었다. 사용가치가 낮은 생산시설의 존재는 고정비에서 부수적인 절감이 수반되지 않으면서도 수입은 충분하지 않다는 것을 의미했다. 생산력 향상 문제를 해결하는 것이 급선무였는데, 생산력을 80%에서 90%로 높이는 것은 수익창출 한계치에 이르거나 또는 넘어서는 것이었다. 여기에서 핵심적인 질문은 “우리가 어떻게 하면 화폐 부족 상황에서 매출을 늘릴 수 있으며, 우리의 생존을 보장할 수 있는가?” 로 모아졌다.

### 해결책은....

오늘날 이런 문제에 부딪치면 누군가는 먼저 정부 지원을 요청하게 될 것이다. 중앙은행은 더 많은 화폐를 발행하여 순환시키고 그에 따라 구매력을 높아질 것이다. 그러나 이런 방법은 비용은 적게 들 수 있지만 수입 물가는 상대적으로 상승하고, 결국에 사회적으로 바람직하지 않는 소득재분배가 이루어지게 된다. 이 방법은 여러 위험들이 뒤따른다. 인플레이션 조짐이 발생할 수 있고 그렇게 되면 스위스 프랑 환율에 부정적인 영향을 미치게 된다. 수출업자는 싼 값에 상품을 팔게 되고, 반대로 수입업자는 비싼 가격에 상품을 사들여 온다. 더욱이 통화정책은 즉각적인 효과가 나타나지 않기 때문에 통제할 수 없는 자연이나 예측하기 어려운 심각한 문제가 발생할 수 있다. 또한 모든 영역에서 똑같이 혜택을 받지 못한다. 때문에 개인회사들은 매출 증가를 보장받을 수 없다.

때문에 경제링 설립자들이 선택한 방법은 무현금 물물교환방식(cashless barter system)을 통해 사용가치가 낮은 생산시설 감소를 목표로 “중소기업조합” 결성이라는 “자조(self-help)” 방식이었다. 이 교환방식은 기존 화폐거래를 대체할 수는 없으나 부분적으로 보완할 수 있었는데, 따라서 매출이 실제로 늘어나기 시작했다. 자조방식은 보통의 정치경제적 수단에 비해 일 처리가 빠르고 비관료적이며, 개인의 헌신 정도에 따라 혜택을 받을 수 있는 장점이 있다. “하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다”라는 격언도 있다. 이 방법은 다른 사람의 노력에 업혀서 가려고 하는 사람들은 아무 것도 얻을 수 없다. 자신의 운명을 스스로 극복하려는 스위스 기업들 간의

이런 무현금 물물교환방식은 인플레이션, 이자율, 환율 등의 영향을 받지 않는 이상적인 장점을 지니고 있었다. 의료에서 부작용이 없는 처방을 해주는 것과 같은 이치였다.

물물교환은 가장 오래된 경제활동방식이다. 화폐가 등장하면서 물물교환이 사라지는 않았다. 사람들과 상인들은 1930년대와 같은 경제위기와 같이 어려웠던 시기에 물물교환의 장점을 잘 활용했다. 그렇다면 현존하는 화폐경제 속에서 무현금 물물교환거래를 조직할 수 있을까? 그 문제를 해결하는 것은 쉽지 않은 일이었다. 어려움은 기술적, 조직적 부분뿐만 아니라 금융, 법률, 사회적 측면도 있었다.

### **단순한 물물교환 거래**

가장 단순한 물물교환 방식은 두 사람 간에 직접 거래하는 것이다. 그러나 이 방식은 예외적인 사례에서만 가능하고, 중간규모 사업 거래에서는 장기간 무현금 거래의 기초가 될 수 있지만, 두 기업들이 상호 간에 상품과 서비스의 지속적인 욕구 수준이 같을 수는 없다. 그래서 직접적 물물거래는 특정한 욕구가 있을 때만 유용하다. 무현금 사업관계는 단일 거래 이상으로 확장되기는 어렵다. 대부분의 경우 직접 물물거래는 나름대로의 이러한 독특한 특성을 갖고 있다.

사실 우리는 두 명의 상인이 직접 물물교환을 하려고 할 때 각자가 생각하는 가치가 “불균형”이 될 때 다른 가치측정을 위해 화폐를 교환한다고 말하고 있다. 이런 교환방식은 거래 당사자들이 물물교환의 특징에 대해 깊이 의식하지 못하는 와중에도 널리 확산되었다. 때문에 이런 거래는 통계상의 추적이 불가능하다. 국민경제에 미치는 중요성에 대한 평가는 광범위하게 다양하다.

예외없이 모든 회사들이 현금결제를 기꺼이 수용하려고 하기 때문에 현금결제는 사업거래 초기에 큰 문제는 없다. 그러나 두 회사 간의 직접 물물거래의 경우 반드시 상대 회사에 대해 잘 알아야 하고 여기에는 조사비용이 발생할 수 있다. 따라서 직접 물물거래는 작은 거래에서는 불편하다. 양자 거래는 보통 수천 프랑 또는 그 이상의 금액 단위에 일어난다. 그렇지만 잠재적으로 거래량을 높이려는 것을 주저할 필요는 없고, 단일 물물교환 거래에서 수십억 달러 가치의 거래가 이루어지기도 한다. 이런 합의를 도출하는 것이 복잡하기 때문에 십억 단위 거래에서 수수료를 받는 중개회사들이 수없이 늘었다. 뉴욕과 런던은 국제 물물교환거래의 중심지이다.

### **둘 이상 참가하는 직접 물물거래**

이론적으로 세 참가자가 함께하는 삼자 직접 물물거래는 효과가 크다. 그러나 도움을 받을 수 있는 상대를 찾는 것이 쉽지 않다. 이런 거래는 미리 계획하거나 중개기관이 개입하거나 또는 물물교환모임 등과 같은 모임을 구성해서 교환할 물품을 서로 확인할 수 있어야 가능하다. 이런 경우에는 꼭 동시에 거래를 하지 않아도 될

요할 때 거래할 수 있는 다양한 물물교환 참가자가 있다는 것을 알 수 있다. 이렇게 되면 물물교환은 전혀 다른 성격의 거래가 된다. 판매와 매장판매는 서로 완전히 분리된다. 대신 개별판매과정의 단계가 구성된다.

### 물물교환 클럽(Barter Club)

물물교환 과정을 두 개의 서로 다른 거래로 분리하면 실제로 불가능했던 제한점들이 가능해진다. B에게는 필요 없는 어떤 것을 A가 팔고자 할 때 A는 B로부터 현금 없는 거래로 구매할 수 있다. 거래 상대가 둘인 경우에 비교하면 잠재적인 거래 희망자는 엄청나게 늘어나게 된다. 원리 상 물물교환조직의 모든 회원들은 다른 모든 회원들에 대해 잠재적인 고객(또는 공급자)이 된다. 그 숫자는 수 만 명이 될 수도 있다. 이렇게 물물교환은 둘 만의 직접거래로서 일시적인 과정이 아닌, 계속되는 거래의 흐름으로 지속적이고 다면적인 관계로 나타날 수 있다.

위에서 기술한 이러한 유형의 물물교환모임들은 전 세계에 수 천 개나 활동한다. 그 모임들의 대부분은 다 미국과 유럽 등지에 산재해 있다. 미국에만 400개가 넘는다. 이런 이유로 다른 언어에서도 마찬가지로 “물물교환클럽”이라는 단어가 생겨났다. 다양한 조직과 모임들이 존재하지만 그 중 일부만 성공적으로 운영되고 있다. 지난 과거를 보면 실패한 (또는 중단한) 사례들만 가득하다. 물물교환모임을 만드는 것은 새로운 회사를 창업할 때와 똑같은 위험들을 겪는 일종의 사업적인 도전이다.

물물교환모임을 조직하는데 있어서 중요한 문제는 모든 기업들이 예외없이 비 현금 결제로 다른 사람들이 제공하는 상품과 서비스를 받겠다는 것과 이런 형태의 상품과 서비스는 특별히 인기있는 것이 아니라는 점이다. 그러나 물물교환모임에서 “주고받는 것”은 균형을 유지해야 한다. 따라서 모든 물물교환조직들은 지속적인 균형 조건이 만들어질 때까지 열정이나 의지를 잠시 늦출 수 있는 합리적인 수단을 개발해야 한다. 그것은 말한 것보다 더 쉽고 (더 빠르게)될 수도 있다.

아마 조직된 물물교환모임의 가장 단순한 형식은 순환도구로 스탬프를 사용하는 스탬프수집(postage stamp collecting)모임들에서 많이 나타나는데, 운영방식 다음과 같다. 각 회원들은 공동 풀(pool)에 자신의 스탬프를 제공한다. 이런 스탬프수집 방식은 회원들 간에 정기적인 시간간격으로 이루어지고 마지막에 맨 처음 제공한 사람에게 돌아오게 된다. 풀이 순환하면서 각 회원들은 자신이 받은 스탬프를 떼어내고 그것을 따로 기록한다. 전체적으로 제거된 스탬프 수는 항상 제공된 스탬프 수와 같아지고, 어느 순간 가치기반 신용제공자 위치(value-based creditor position)는 채무자 위치와 정확하게 일치한다. 그러나 드물게 어느 개인의 거래 잔액은 어느 순간 0이 되기도 해서 계정 청산 (settling accounts)문제가 발생한다.

개인적인 거래 잔액 청산은 거래 순환의 마지막에 현금지불형태로 이루어질 수 있다. 그러나 경험이 많은 참가자들은 자신이 제공한 품목의 정도나 품질에 기초하여 기대한 만큼 다른 사람들이 얼마나 스탬프를 제거하는지 예상할 수 있으며, 자신이 스스로 해당되는 가치만큼의 스탬프를 제거할 수 있다. 이렇게 하면 결산해야 할 지불액은 줄어든다. 균형을 위한 이런 “느낌”은 좀 더 현명한 물물교환모임을 위해 중요한 역할을 하며, WIR모임에서도 마찬가지다. 스탬프 거래모임의 단순한 형태 안에서 중앙거래소-은행 또는 청산소-는 단순히 행정적인 기능만 수행하며 자산이나 법적 책임을 갖지 않는다. 물물교환활동은 계정 잔액에 어떤 영향도 주지 않는다. 따라서 어떤 금융문제도 없고 어떤 법적 제한에 걸리지 않으며, 특히 은행법과 충돌되지 않는다.

### 청산소/중앙사무소의 기능

이러한 순환 과정은 중앙사무소가 거래 상황을 모니터링하고 적절한 방법으로 현금을 포함한 계정 청산을 마무리할 때 잘 이루어질 수 있다. 그러나 가장 중요한 조건은-이후 한층 합리적인 물물교환의 지속도 가능하게 만드는-모든 회원들이 서로 신뢰와 규칙을 지키는 일이다. 집단은 소속된 개별 회원보다 더 뛰어날 수 없다. 교환 수급 및 거래모임 안에서 스탬프 균형은 회원들이 받은 스탬프를 빨리 떼어내서 현금없이 새로운 수요(서비스 제공 동기)를 만들려는 강한 의지를 갖고 거래가 다 순환되고 난 후 잔액은 현금으로 지불하는 규칙을 준수하는 것에 달려 있다 (서비스 수요의 제한).

스탬프 수집을 위한 표준규칙은 아주 다양한 상품과 서비스를 가진 중소기업을 위한 광범위한 영역에서 이루어져야 한다. 그러나 순환되는 상품군이 대부분의 상품이나 서비스와 부합되지 않으면 일반적인 물물교환거래를 조직하는 것이 매우 어렵다. 그것은 상품/서비스품목이 담긴 카탈로그, 두 거래자가 만든 계약서, 또는 잠재적인 구매자 혹은 판매자에 의해 대체된다. 중앙사무소는 수동적인 정보은행이나 적극적인 상품/서비스 중개자 역할을 할 수 있다.

### “탈렌트(Talent)<sup>6)</sup> 실험

1993년 아라우(Aarau)마을은 “탈렌트실험(Talent Experiment)”이라는 단순하지만 재미있는 물물교환모임 개념을 도입했다. 첫 대상자는 소규모 회사들과 “재능”은 있지만 묻혀 둔, 보충적인 수입을 원하는 개인들이었다. 한 사람이 적절한 금액의 회비를 내기 위해 초기 잔액이 0인 청산 계정에 가입한다. 이 신규 회원은 이제 균형 잔액 계정(positive balance account)으로 상품/서비스를 판매할 수 있다. 그러나 이 잉여잔고(plus-account)는 역잔고(negative-balances)와 균형을 이루어야 한다.

6) 스위스와 독일 남부의 일부지역에서 사용되는 지역통화의 일종

역잔고 거래는 중앙사무소가 각 회원에게 자동적으로 700스위스 프랑 한도의 당좌대월(overdraft, 중앙사무소의 승인에 따라 한도가 높아질 수 있음)을 승인한다. 이 한도제한 가능성을 무시하고 800명의 참여회원으로 출발한 1997년에는 심한 경우, 역잔고 400과 잉여잔고 400을 보게 되었는데, 각각 700 스위스 프랑의 가치를 지니고 있었다. 중앙사무소는 거래활동에 대한 자산이나 책임을 갖지 않는다. 대출을 앓기 때문에 은행법과 문제는 피했지만, 다른 회원에 대한 책임을 갖는 개인의 당좌대월을 관대하게 처리했다. 중앙사무소 운영비용은 회비, 거래 수수료, 잉여계정에 대한 연 6% 서비스 부과금으로 충당했고, 역잔고에 대해서는 비용을 부과하지 않았다. (실비오 게젤의 디머리지 이론은 확실히 이 1990년대 실험에 기초하고 있다.)

탈레트실험은 700스위스프랑의 당좌대월 한도를 통해 서비스 수락을 제한하여 수요공급 간 균형을 이루려는 의도였으며, 동시에 잉여계정의 지속적인 평가절하를 통한 서비스 제공 시뮬레이션이었다. 회원들은 적극적이면서 빠르게 자신의 신용을 상쇄하려고 했고, 이로서 간접적으로 역잔고 소유자 일부에 대한 서비스 제공 시뮬레이션 실험이 되었다.

이미 영(zero)잔고 청산계정을 갖고 있는 두 참여자 간의 모든 거래에는 자동적으로 잉여잔고와 균형 역잔고가 만들어진다. 잉여잔고는 화폐와 같은 지불수단으로 보일 수 있는데, 이 제도가 화폐 창출 능력을 갖고 있다는 생각 때문이다. 그러나 중앙사무소 자체는 화폐를 만들어 내지 않는다. 단지 규칙을 만들고 적용할 뿐이다. 다른 관점에서 보면 가치 교환을 통해 잉여청산계정과 역청산계정이 동시에 나오는 것을 단순히 계약당사자들의 폐쇄된 구조 내의 청산 기능과 함께 지불지연일정(delayed payment schedule)의 한 종류로 해석할 수 있다.

1920년대부터 이와 유사하게 전 세계에서 일어나기 시작한 탈레트실험 유형의 물물교환은 한 가지 제한된 잠재적인 효과만 있다. 잉여잔고와 역잔고 균형 유지의 필요성으로 역잔고 한도제한제도를 만들고, 이를 통해 간접적으로 잉여잔고와도 연계된다. 디머리지가 많으면 쌓여진 잉여잔고도 제한을 받는다. 따라서 사실상 대량 거래가 어려웠고, 그 결과 이 조직들은 한정된 매출규모를 가질 수밖에 없었고 마을이나 일부 지역에서만 의미를 갖게 되었다.

## 물물교환 청산과 정보(BCI)

국제적으로 활동적인 물물교환의 유럽 사례는 “물물교환 청산과 정보 (Barter Clearing and Information, 1986설립, 이하 BCI)”다. BCI는 독일, 오스트리아, 슬로베니아, 슬로바키아에서 활동 중이다. 회원이 되려면 연회비를 납부해야 한다. 연회비 수준은 참여회원의 전체 매출(현금/물물교환 모두 포함)을 기준으로 한다. 조직



운영을 위한 재정은 연회비로 충당한다. 그래서 가입하기가 쉽지 않아 이 조직의 물물교환사업에 확신을 가진 지지자들만 참여하고 있다. 조직운영이 고정회비에 기반하기 때문에 거래비용은 물물교환거래량이 많을수록 떨어진다. 이런 운영원리 때문에 개인의 물물교환 노력의지가 더 강해진다. 각 회원은 개인적으로 정해진 당좌 대월한도액을 부여받고 그 한도에 맞게 회원들과 거래한다. 이례적으로 한도액이 100만 마르크(DM, 현재 가치로 약 50만유로)이 넘기도 하지만 모든 경우 은행보증 또는 신용보증보험으로 담보된다. 잉여청산계정이나 역청산계정 모두 이자가 없다.

스탬프 거래모임이나 탈렌트실험처럼 BCI중앙사무소도 단지 행정적인 기능만 수행하며 회원 거래에 직접 관여하지 않는다. 물물교환 과정에서 자산축적을 하지 않고 거래에 대한 책임도 없다. 화폐 창조는 중앙사무소의 의지에 따르지 않고 회원들의 거래에 의한다. 회원의 잉여청산잔고는 항상 다른 회원들과 동등하게 역잔고 균형이 맞아야 한다. 법적으로 잉여잔고는 부채가 많아져서 생겨난 수요이지 중앙사무소에 의한 것은 아니다. 채무자의 채무불이행으로 인한 손실은 거의 발생하지 않으며, 책임질 은행 담보나 신용보증보험으로 해결된다. 중앙사무소는 어떤 은행기능도 하지 않고 순수한 서비스 제공자 역할만 한다. 따라서 은행법의 규제를 받지 않는다.

BCI는 기본적으로 수량과 시간 내 배달 의무준수로 수급 간 균형을 유지하려고 한다. 모든 참가자는 1년 내에(오스트리아는 9개월 내) 같은 가치의 상품/서비스 판매를 통해 자신의 거래를 다 이용하거나, 이 기간 내에 현금으로 남아있는 미불채무를 청산해야 한다. 중앙사무소는 자동적으로 모든 판매를 이전의 가장 오래된 미불채무(선입선출법<sup>7)</sup>에 근거하여)에 적용하고, 정상적인 균형 거래를 유지해온 회원들은 현금 청산을 할 필요가 없다. 그러나 어떤 거래 상황에서는 거래 흐름의 방해를 준비해야 한다. 이는 시스템의 약한 연결구조는 역잔고를 가진 회원이 예상치 않은 현금 수요에 맞닥뜨릴 수 있는 위험이 있기 때문이다. 회원은 항상 견실한 한도 내에서 자신의 구매를 조절할 수 있지만, 자신의 매출은 늘 자신이 통제할 수 없는 제3자의 행동에 지배받는다. 적어도 부분적으로 매출은 예측할 수 없는 외부 환경에 좌우된다.

BCI 사례는 전형적인 상업적 물물교환모임의 작업방식을 보여준다. 그러나 영미식 물물교환모임은 기본적으로 연회비로 운영되지 않으며, 매출량의 8% 정도에 해당하는 거래비로 충당한다.

---

7) 先入先出法, First-In, First-Out Principle, FIFO).

## 제 9 장 WIR신용청산 시스템의 특징적 요소

WIR신용청산시스템은 위에서 언급한 사례들과 비슷한 물물교환시스템이다. WIR계정을 갖는 신규 회원은 WIR로 어떤 것을 팔면 바로 잉여청산잔고를 만들 수 있다. 따라서 WIR 물물교환 내에서 거래를 위한 지불수단을 얻게 된다. 유의해할 점은 신규 회원은 오직 이 과정을 통해서만 다른 회원으로부터 WIR신용을 받을 수 있다. 이 과정이 화폐를 만들지는 않는다. 이론적으로 신규 회원은 스위스프랑으로 WIR를 구입하면 잉여신용잔고를 얻을 수 있지만, 이는 단지 WIR회원의 일부에게만 해당된다. 그 이유는 현금결제로 얻은 WIR신용은 부분적으로 무현금 물물교환의 장점을 무력화시키기 때문이다.

물물교환과정에서 잉여잔고계정 생성은 그에 상응하는 역잔고 생성을 전제로 한다. 전통적인 물물교환모임과 기본적인 차이는 WIR시스템의 역잔고는 전체 회원들에 대한 의무 지불 금액인 당좌대월의 동의로 만들어지는 것이 아니라 중앙사무소가 제공하는 실제적인 대출을 통해 이루어진다. 중앙사무소는 개별 회원에게 일반 은행의 관행에 따라 조례에 의해 담보 대비 대출금을 제공할 수 있다. 이것은 WIR가 은행의 지위를 갖는다는 의미이며, 따라서 은행법의 적용을 받는다. 그래서 WIR 잔고계정은 물물교환모임과는 전혀 다르며, 중앙사무소 자체는 WIR 거래 참가자들의 모든 미불 잉여/역잔고계정에 대해 쌍무적 관계에 있다.

### 청산 과정의 토대로서 WIR 대출

그러나 전통적인 대출은행은 대출을 해주기 전에 고객 보증을 받는데, 이것이 신용 자체를 만드는 것은 아니고 단지 대출금을 이전<sup>8)</sup>하기 위한 것이다. WIR 중앙사무소는 먼저 고객 보증에 상응하는 어떤 것도 받지 않고 대출해 준다. 이것은 자유롭게 잔고청산처럼 화폐를 만들어서 유통시킨다. 보통 은행 대출과는 달리 WIR대출은 어떤 유동성 유출을 일으키지 않는데, 모든 WIR 화폐 “순환”은 중앙은행에서 이탈하지 않고 오히려 채권자로서 역할을 담지하면서 기장에 남아 있기 때문이다. 따라서 WIR 대출 권한이 있기 때문에 자산 형성과 이에 동등한 책임도 동시에 갖는다. 대출이 이루어지는 순간 대출수여자는 대출금액과 균등한 WIR 자산과 책임을 받게 된다. 그러나 이들은 자신의 자산을 구매를 통해 바로 순환구조 내에 투입하게 되고, 의무는 계속 남지만 화폐와 같은 WIR자산은 다른 참여자들과 함께 순환한다. 따라서 WIR 회원들은 항상 두 개 이상의 WIR계정을 갖지 않는 한 잉여 또는 역WIR잔고를 보유한다.

8) 이 표현은 잘 못된 것이다. 전통적 은행은 지점은행 유보금 원리에 따라 고객으로부터 담보로 받은 것보다 더 많은 금액을 대출한다. 이 화폐의 “승수효과(multiplier-effect)”는 새로운 대출을 일으키는 은행이 만드는 것이다. -영어 역자 주-

물물교환순환은 신용부여를 통한 자율적 화폐 창조기능으로 실질적인 물물교환시장의 제한적인 잠재력을 완전하게 활용할 수 있게 한다. 예를 들면 탈렌트실험에서 700프랑으로 제한된 역잔고는 사실상 800여명의 회원들 간에 약 3만~4만 프랑의 잉여잔고를 만들어낸다. 대조적으로 1994년이 기록의 해인데 전체 WIR회원들의 잉여잔고는 9억 프랑에 달했다. 동일한 당좌대월 한도를 사용하는 경우, 중앙 사무실은 안전을 위해 연결망의 가장 약한 부분에 맞추어 일반적으로 허용되는 역잔고 잔액을 계산한다. 은행보증으로 확실한 개인별계약 당좌대월한도로-엄격히 말하면 BCI(물물교환 청산과 정보)-물물교환 중앙사무소와 은행의 임무 구분이 나누어지는데, 은행은 위험을 부담하고 그에 상응하는 수수료로 수입을 얻는다. 중앙사무소 자체가 대출은행의 역할을 할 때는 그 신용위험을 부담한다. 그럼에도 대출을 제공할 때는 신청자의 신용도와 미리 제시한 담보증권의 정도를 주의 깊게 판단한 후 이자를 부여한다. 이렇게 채무불이행 방지를 위한 조치가 있음에도 불구하고 은행법에 따라 은행내부담보(Eigenmittelunterlegung)는 직접 손실에 대한 비 신용고객(non-credit customer)을 보호하는 쿠션역할을 한다. 따라서 이들 계정은 저축대부회사(saving and loan company)의 예금만큼 안전하다.

또한 내부담보에 의한 위험을 차치하더라도 은행과는 달리 중앙사무소가 채용자 비용을 부과하지 않지만 WIR중앙사무소의 적극적인 신용창출에는 반드시 그 대출에 대한 적정한 이자 산정이 뒤따른다. 어느 소박한 물물교환클럽에서 모든 참가자들이 무이자 단일 당좌대월한도를 받을 때, 손해나 이익을 보는 사람은 아무도 없다. 개인적으로 설정된 무이자 당좌대월한도로 한 달이 넘는 동안 서비스의 제공과 소비 사이에서 균형이 이루어질 경우에, 실제로 모든 참가자들이 그와 같은 상황을 맞지는 않는다. 그러나 높은 당좌대월한도가 어느 한쪽 참가자에게 이동하는 것 역시, 전체적으로 플러스-마이너스 자동 균형시스템의 관점에서 보면, 다른 모든 참가자들에게 단기 이자를 제공하는 것이므로 이자 지불이 없는 기능이 가능한 것이다. 반대로 (WIR은행이 하는 것처럼) 장기대출은 소수의 일부 회원들에게만 제공되는데, 이런 특혜는 반드시 합리적이고 합의된 이자비용과 균형이 맞아야 한다. WIR은행은 기존 신용은행들과 경쟁하기 때문에, WIR 대출은 현금대출에 비해 덜 유용한 편이며, 어떤 경우에는 WIR 신용은 일반금리보다 낮게 유지 되어야 한다.

## WIR개념의 장점

신용공여은행(credit-granting bank)으로서 물물교환 중앙사무소를 만드는 것은 물물교환클럽 발전을 위한 침탐을 세우는 것과 같다. 신용창조를 토대로 하는 물물교환순환은 네 가지 방식에서 은행과 유사한 관여가 없이도 단순물물교환모임보다 훨씬 더 뛰어난 특성을 갖는다.

- 첫째, 중앙사무소는 대출업무를 통해 참여자들의 지불수단이 되는 총 잔고액을 관리할 수 있다. 동일한 한도를 가진 단순 물물교환모임은 중앙사무소에 실제로 어떤 영향력도 끼치지 못하고 차별화된 한도를 갖는 모임은 단지 조금 더 영향을 끼친다. 단순한 당좌대월 한도 설정 그 자체로는 지불 수단이 되지 않지만, 제3자와의 거래를 통해서만 지불수단이 될 수 있다. 반대로 WIR시스템 내에서 모든 WIR 신용 프랑은 자동적으로 그리고 바로 WIR결제수단 프랑이 된다. 반대로 지불된 모든 WIR신용 프랑은 순환되고 있는 지불수단의 총액에서 그 금액만큼 바로 삭감된다.

- 둘째, 이런 통제 기제는 경제적으로 중요한 지불수단 수량을 창출하고 그에 따라 물물교환거래의 상당한 수준에 필요한 유동성이 증가하는데, 이것이 개별적 참여로 이루어지는 경제활동에서 중요한 차이를 만들어 낼 수 있다. 따라서 매출/영업 측면에서 그리고 국민 경제의 규모와 관련해서 중앙사무소가 신용을 제공하는 WIR 시스템은 세계에서 가장 큰 물물 교환시스템이라는 것이 그리 놀랄 일이 아니다.

- 셋째, 대출사업은 다른 참여자들에 대한 비용을 절감시키는 이자 수입을 기꺼이 만들어낸다. 1977년 이 이자수입은 모두 1,800만 프랑이었고, WIR은행에서 돈을 빌리지 않은 고객들도 대출사업을 통한 채산성 없는 사업을 다른 사업의 이득으로 얻은 계정 잔액 덕분에 이익을 얻게 되었다.

- 그러나 가장 중요한 이점은 네 번째다. 궁극적으로는 대출사업이 물물교환사업 이면에서 가장 강력한 추동력이었다는 사실이다. 단순한 물물교환모임에서 초기에 열정을 가졌던 시기가 지난 뒤 회원들의 활동은 줄거나 완전히 멈추게 된다. WIR 계정잔고 거래로는 이것이 불가능한데, 이유는 대출 만기가 된 WIR 신용 고객들은 WIR로 대출금을 상환하고, 그 시점까지 정기예금으로 WIR계정을 쌓아놓아야 한다. 이것은 WIR 활용을 위해 상품/서비스를 팔아야 한다는 의미다. 비신용 거래자(non-credit trader)들의 활동이 완전히 휴면상태가 되더라도 모든 WIR신용 프랑은 자동적으로 WIR 매출의 최소한 2프랑 가치로 이어진다. 즉, 대출 제공 비용으로 1프랑이 지출되면 대출 상환을 위한 기반 조성으로 두 번째 프랑이 지출된다. 따라서 WIR은행의 비신용 고객을 위해 제공된 대출금은 같은 양만큼 WIR로 판매와 구매를 할 수 있는 보증한 총금액이 되며, 이 거래를 촉진시키기 위해 어떤 의도적인 조치들은 필요가 없다.

## WIR 개념에서의 균형 유지

WIR 계정잔고 거래에서 수급 균형은 기존의 다수 물물교환모임 조직 형태와는 달리 효과적인 독특한 기제에 의한다.

- 구매는 무이자 당좌대월 한도의 소진과 WIR대출이자에 의해 제한된다. 기존의 물물교환모임에서는 이런 형태로 자유 단기부채의 수준을 높이는 것이 어렵다.

- WIR로 상품과 서비스를 제공하는 것은 모든 공식적인 참가자들이 판매가격에서 최초 2,000프랑의 적어도 30%는 WIR로 거래해야 할 의무를 가지며, 모든 대출자들은 WIR로 상품/서비스를 판매하면서 자신의 부채를 분할상환 해야 한다. 신용 제공을 통한 WIR은행의 자율적인 화폐발행은 은행 지위가 아닌 기존의 물물교환모임과 표준 신용은행의 두 가지 기능을 통해 독특한 경쟁력있는 장점을 보장해준다. 이 기제를 통해 중앙은행만이 가능한 잠재력을 갖게 한다. 따라서 지난 몇 년 동안 WIR은행의 통화 창출 메커니즘으로 비판과 질투를 받은 것은 그리 놀랄 일도 아니다. 후에 우리는 이 비판의 정당성에 대해 연구해야 한다. 그러나 첫째로, 우리는 WIR은행의 사업 활동과 이것이 회원들에게 주는 효과에 대해 좀 더 세미하게 바라보아야 한다.

## 제 10 장 회원 관점을 고려한 WIR신용청산 시스템

### 중앙사무소 운영 방식

WIR은행의 활동은 대차대조표 및 손익계산서로 정리된 도표로 이해할 수 있다. 1997년 말 총 8억8천5백만 프랑의 WIR자산과 담보대출이 대차대조표의 한 면을 차지했다. 이 금액은 이자를 지불해야 하는 WIR 회원들의 대출금과 같다. 대출사업으로 발생한 이자는 손익계산서에 대략 1,800만 프랑으로 나타나 있고, 평균 이자비용이 2.0%임을 보여준다. 대차대조표의 부채 금액 8억8,400만 프랑은 회원들에 대한 WIR의 채권, 즉 순환되고 있는 WIR화폐다. 이 무이자채권은 손익계산서에 0% 금융비용으로 나타난다. 더욱이 WIR화폐는 총 2,000만 프랑에 달하는 신용청산에서 발생하는 수익 기반이다.

왜 WIR 부채 총액을 훨씬 넘는 4,100만 프랑의 미불된 WIR자산이 있으며, 이전에 반복적으로 회수불능 대손상각 처리된 채로 있는 것일까? WIR은행은 항상 스스로 WIR청산 활동을 적극적으로 하고 있다. 상품과 서비스를 사고 파는 것이다. 투자 또는 상품과 서비스를 회원들로부터 구매하면 WIR부채는 증가한다. 추가로 WIR화폐를 발행해서 순화시키기도 한다. WIR를 갖기 위해 교환으로 서비스를 판매, 즉 신용청산 서비스(협동조합 회원을 위한 판매수수료), 대출서비스(대출서비스, 예전에는 할부상환), 또는 미디어 서비스(WIR 미디어에 광고) 등 이러한 판매는 미불된 WIR자산 규모에 아무런 영향을 미치지 않지만 순환되는 WIR 화폐 총량을 축소시킨다. 그만큼 WIR화폐는 시장에서 떨어져 나간다.

지난 수 십 년간 WIR은행은 자신이 받은 것보다 더 많은 서비스를 판매했다. 그 점이 오늘날 대차대조표에서 WIR 자산이 부채보다 더 많은 이유이다. 만약 WIR 신용청산 시스템이 지금껏 정지됐다면, 4,100만 프랑의 차액이 공식적인 통화 내에서 나타나야 했다. 스위스 프랑에서 은행의 회사 자본은 주식으로 완벽하게 가릴 수 있다.

WIR 자산과는 별개로, 대차대조표의 활성화된 부분들은 유동성 자산, 채권, 금융투자, 총 1억4천만 프랑의 국정화폐 가치에 달하는 주식 등이다. 1997년과 등치해보면 국가통화로는 1,500만 프랑에 달하는데 총수익은 11% 정도이다. 남아있는 잉여부분, 특히 유동고정자산, 들은 은행 업무활동을 지원하며 약 3,800만 프랑 가치가 된다.

WIR 부채 외에 은행의 대차대조표 역시 3,500만 프랑의 현금 부채를 보여주고 있다. 이 항목은 1997년 도입한 현금계정의 효과를 보여준다. WIR은행의 현금 취급 항목은 현금 대출의 기반이 되는 현금 부채의 급격한 성장을 이끌게 된다.

양적인 측면으로 부채에서 두 번째로 큰 항목은 1억 프랑의 가치에 달하는 회사 자본이다. WIR자산과 달리 여기에는 비용이 없는데, 주주들의 자본 기여로 순이익의 구조가 이루어지기 때문이다. 700만 프랑 총액에서 순이익은 회사 자본으로 발생한 비용을 막기 위한 것으로 볼 수 있다. 따라서 장부 비용은 대략 7%에 달한다. 모든 민간기업 처럼 WIR은행도 가능한 낮은 수준의 자본 비용을 유지하기 위해 애쓰고 있다. 이 말은 1997년 4,000만 프랑의 시장 자본화로 겨우 5.7:1 수준으로 끝난 주가수익률(PER)을 상승시켜야 했다. 이것은 중장기적으로 높은 가격을 기대하는 주주들의 이익에 부응하게 될 것이다.

### WIR 회원공동체의 장점

WIR회원의 거래 순환 관점에서 보면 WIR은행의 모든 잉여잔고계정은 부채이고 모든 부채는 잉여잔고계정이기도 하다. 만약 하나의 통합계정에 WIR신용청산 참가자들의 잔고를 요약한다면 교차도면에서의 다이어그램 3정도에 위치를 나타낼 것이다. 1997년 말 WIR 전체 회원들은 장기 WIR신용(안정 대출)은 7억9,200 프랑이었고, 단기 WIR신용(현금/당좌예금)은 9,300만 프랑이었다. 국가통화 균등대출에서 장기이자율은 평균 6%, 당좌예금신용은 7%가 되겠지만 WIR 대출은 단지 2%밖에 되지 않으므로 회원들은 대략 3,600만 프랑의 이자 절감을 혜택을 볼 수 있다. 기존 통화에서 지불 수단에 대한 평균 장기 이자율이 1.5%라고 가정하면, 회원들의 WIR 주식 인정은 이 등급의 기회비용을 나타내며, 회원들에 대한 조정목표수입은 2,300만 프랑으로 WIR은행의 순수익의 세 배 정도가 될 수 있다.

그러나 회원들의 잔고계정수익은 빙산의 일각이다. 기본적인 수입은 매출과 수익을 향상시킨다. 1997년 매출은 21억 프랑을 달했다. 평균수용(acceptance)율이 40%라고 가정하면, 전체 매출량은 대략 52억 프랑 정도 된다. 만약 이런 괄목한 매출량이 WIR신용청산과정에 투입되어왔음이 증명된다면, 즉 회원들의 관점에서 진정한 추가 매출이 보여주는, 회원들에게 돌아가는 평균 매출 수익률에 대한 예측이나 수 억 프랑의 추가적 수익이 이루어져 왔을 것이다.

### 추가적 매출 유형

그러나 위에서 언급한 52억 프랑의 매출규모는 WIR 회원들 간의 순수한 매출 증가가 아니다. 기본적으로 매출유형은 다음 네 가지 범주로 나눌 수 있다.

1. WIR조직의 부채 하에서 동일한 양으로 포함되어 발생된 매출(현금매출 손실에 대한 단순한 대체물로서 보는 WIR 판매)
2. WIR가 전적으로 스위스 내에만 존재하는 이유로 해외거래보다 국내 기반의 매출(수출대신 WIR 회원들의 스위스 상품 및 서비스 구매)
3. 대기업 제품에 대한 반기로 스위스 중소기업 제품의 구매 촉진을 위한 “지역상품 구매”에 의한 매출

#### 4. WIR신용청산시스템의 현금없는 물물교환 특성에 의한 매출

폐쇄적인 WIR회원 구조의 관점에서 보면, 단지 2~4개의 유형에서만 추가 이윤을 내는 진성 매출이 증가했다. 2, 3유형은 WIR 회원들의 수익으로 시장점유 재분배를 보여주지만 4유형은 단지 WIR회원거래에 의한 성장만이 아닌 스위스 경제에서 GDP 증가를 보여준다. 그러나 네 유형에 대한 52억 프랑의 분배를 측정하는 것은 불가능하고, 그렇게 하려면 장부에 기입된 180만 프랑에 대한 주문 내용과 50만 건의 WIR카드 사용내역을 다 찾아야 한다. 그럼에도 불구하고 이 네 가지 범주는 모두 전체 매출에 크게 기여했을 것으로 가정 할 수 있다

1991년 독일의 비교적 소규모의 물물교환모임 회원들에 대한 설문조사에서 회원들의 42%가 물물교환을 통해 사업 기회를 만들었고, 30%는 신규 공급자를, 34%는 신규 고객을 확보한 것으로 나타났다. 1994년 스위스무역협회(Schweizer 상공회의소)가 WIR화폐에 초점을 맞춰 실시한 설문조사에서 응답자의 79%가 신규 거래에 대한 기대와 기존 고객 유지를 부분적으로 또는 완전히 달성한 것으로 나타났다. 공식적인 WIR회원의 92%도 그런 것으로 나타났다. 응답자의 60%가 매출이 증가했다고 답했다. 불행히도 그들 중 얼마나 매출 감소를 줄이는 노력에서 성공했는지, 즉 적어도 기존 고객유지에 성공했는지에 대한 질문은 없었다. 응답자의 79%가 자신의 기대가 이루어졌다고 답한 걸로 볼 때 적어도 19%정도 될 것으로 추론할 수 있다. 그러나 설문조사 결과에 대한 해석에 관계없이 이들은 현금없는 물물교환거래에 참여하는 것이 매출증가에 효과가 있다는 것을 분명하게 보여준다.

#### WIR 회원들의 확연한 부가적인 수입

WIR 회원들의 진짜 매출증가는 앞서 언급한 52억 프랑의 중요한 부분과 연관이 있을 것이다. 그러나 매출 증가 실제로 얼마만큼의 수익이 만들어졌는지는 그것을 어떻게 보는지에 달려있다. 만약 현금 판매와 비 현금 판매를 똑같은 범주로 보면, WIR로 창출된 추가적인 매출의 수익기여는 판매에서 평균수익에 의한 추가적인 매출로 증가된 것으로 간주할 수 있다. 추가 판매로 인한 5% 평균 수익으로 10억 프랑의 가치는 5,000만 프랑의 추가 수익이 된다. 만약 WIR 거래로 인한 추가매출을 일반 현금 매출을 넘는 뜻밖의 우연적인 소득으로 보면, 소위 덤이라고 말할 수 있는 것으로 평균 매출 수익률에 의한 것이 아니라 최대 수익률에 의해 증가하며, 이것은 사업이 30%에 달하거나 또는 그 이상일 경우에 해당된다. 순수하게 증가한 매출과 수익률 범위에 대한 아주 겸허한 평가라도 이는 앞서 거래시스템의 대차대조표상의 수익으로 언급한 2,300만 프랑을 훨씬 넘는 회원들의 추가적인 수익 발생의 결과다. 이럼으로서 우리는 WIR신용청산 거래구조 의미와 목적에 관한 이 토론의 시작 부분에서 던진 질문에 대한 답변에 이르게 된다.

- 기본적으로 WIR는 수익 증대 실현이라는 목표를 가지고 추가적인 경제활동과 시



장점유를 WIR 회원들의 이익으로 바꾸는 두 가지를 위해 매출을 늘리기 위한 도구이다.

따라서 WIR는 기본적으로 금융관리 수단이라기보다 마케팅 수단이다.

## 제 11 장 최적화 문제로 보는 WIR 신용청산 시스템

### 너무도 작은 물물교환의 문제들..

앞서 보여준 것처럼 WIR 참여자들은 네 가지 범주 중 세 가지에서 진성 매출 증가를 만끽하고 있으며 그에 따른 추가 수익을 얻고 있다. 이 추가 수익은 물물교환의 유형이나 규모와 상관없이 모든 물물교환모임에서 자동적으로 나타나는 특성이 아니고 어떤 특별한 전제조건에서 비롯된 결과다. 반면 물물교환모임에 참여하는 인원이 너무 적으면 수요/공급 연결 가능성이 낮거나 주문 규모에서 지속적인 흐름이 만들어지지 않을 수 있다. 매출 확대와 참가자 수익 증가를 위한 시장 점유를 위한 잠재력만으로는 부족하다. 단지 한 명의 참가자만 있는 물물교환모임은 전혀 매출을 만들어 낼 수 없다. 소수의 참가자만 있는 물물교환모임은 초기의 짧은 거래 기간이 지나고 나면 금방 중단될 것이다. 물물교환모임은 상당수의 참가자들이 모이고 난 후에 실질적인 장점들을 만들어 낼 수 있다. 여러 논객들이 상당한 인원 규모의 임계치를 수백 명에서 수천 명까지 다양하게 제시한다. 지난 60년간 수많은 물물교환 실험 실패는 이런 상당수의 대중들을 모으지 못하는, 거대한 규모에 원인에 있지 않다. WIR 시스템은 수 십 년전에 그것에 도달하고 이미 넘어섰다. 가능한 가장 집중적인 교환흐름 기준으로 판단하면 물물교환순환의 매력이 성장하는 것은 규모와 직접적인 연관성이 있다.

### 규모가 큰 물물교환모임들

그러나 물물교환모임의 효과는 “바닥”회원들 뿐만 아니라 천장회원들의 영향을 받는다. WIR은행은 세상에서 가장 큰 규모의 물물교환 시스템이기 때문에 이 천장 문제는 쉽게 문제화될 수 있다. 만약 국민경제 안에 있는 모든 시장 참여자들이 동시에 하나의 같은 물물교환모임의 회원이 된다면, 이론적으로 매출은 거래구조의 다양화 결과로 성장할 수 있지만, 100% 시장점유까지의 성장은 불가능하기 때문에 시장점유 이전 기능으로서 성장하기는 어렵다. 따라서 기능적인 물물교환모임은 시장점유의 획득을 통한, 즉 비회원들에게 의존하지 않는 직접 판매를 통한, 매출 증대 실현이 충분할 정도의 작은 규모로 남아야 한다. 이런 관점에서 물물교환순환의 매력은 그 규모에 반비례로 증가한다. 단순한 수치 사례가 이 점을 보여준다.

단순한 하나의 경제 생산품만 거래되는 폐쇄된 시장에서, 90명이 물물교환모임으로 조직되어 있는, 똑같은 규모의 참가자를 가정해보자. 뿐만 아니라 이들 중 한 사람이 제품을 원하고 있고 현금없는 신용청산을 통해 그 제품을 얻고자 한다. 그리고 회원명부에서 공급자 X를 선택한다. 만약 현금거래를 원하면 99명의 공급자 중에서 고를 수 있다. 10명이 더 늘어난다. 그러면 판매 대상이 외부인에서 물물교환 회원에게로, 현금없는 거래로 다시 전환할 가능성과 물물교환모임 내에서 매출 증가 창출은 10:99, 거의 총합이 10%에 이른다. 이에 상응하여 물물교환모임의 한 회원으

로부터 다른 회원으로 단순한 판매 재전환 가능성, 모임 내에서 매출량의 증가가 없는, 89:99, 약 90%가 된다.

반면 만약 폐쇄적이라고 가정한 단일 생상품 시장 안에서 10명의 참가자들이 물물교환모임을 조직한다면, 그리고 현금없이 거래한다면 구매자는 단지 9명의 다른 참가자들 중에서 공급자를 고를 수 있다. 현금 거래와 비교해서 99명의 다른 참가자들 중에서 누구를 공급자로 선택할 수 있는지는 외부인에서 회원 대상 판매(그래서 모임 내에서의 매출 증가로 이어지는) 재전환 가능성이 90:99, 혹은 약 91%가 된다. 다양한 규모의 공급자로 구성되는 시장 안에서 물물교환모임의 매력은 참가자 수가 아니라 모임 안에서 이루어지는 판매로 나타나는 총판매 몫의 결과로 나타난다. 또한 이것은 개인적인 사업영역에서도 이루어진다. 때문에 WIR신용청산 거래의 매력을 유지하기 위해서는 거래가 계속 이루어지도록 WIR회원(비회원들의 비용에서)들에게 이익을 주는 시장점유 교체가 어느 영역에서든 충분히 낮게 유지되어야 하며, 이것은 WIR 기반의 전체 판매 몫을 위해서도 절대적으로 필요하다. 추가적으로 WIR 매출이 전체 국민경제에 걸쳐 고르게 더 많이 확산될수록 WIR 회원들에게 돌아가는 수익도 더 커지게 된다.

### 거래 그룹들의 WIR 매출<sup>9)</sup>

WIR은행 혹은 WIR 거래그룹들은 6개의 주요 활동 영역에서 차이가 있다. 1997년 건축 거래부문에서만 대략 5억6,000만 프랑의 매출을 달성했다. 소매부문 거래로 약 4억 5,700만 프랑의 매출액으로 두 번째를, 가장 작은 거래그룹은 6,800만 프랑으로 호텔/관광산업부문이었다. WIR 신용청산시스템은 분명 전체 국민경제를 포괄할 수는 없지만, 스위스 국내총생산(GDP)의 막대한 부분을 차지하기 때문에 단지 중소기업 부문에서만 이루어지는 것은 아니다. 이들 부문 중 최고는 기업들이 완전하게 지배하는 은행과 보험부문 뿐만 아니라 공공행정과 준정부 에너지/수력시설들이다. 전체 스위스 GDP 중 65%를 차지한다. 이것은 WIR 신용청산시스템이 사실상 개념적으로 국민경제의 2/3를 차지하고 있음을 보여준다.

WIR은행이 6개 기본적인 거래그룹에서 WIR매출을 추산할 수 있는 반면, 이에 상응하는 스위스 국민경제 영역에 대한 집계된 매출 데이터는 불가능하다. 그러나 공식적으로 불가능한 이들 데이터가 정확성은 가능하다. 스위스 GDP 창출 구조에 대한 가장 최근 데이터는 소위 스위스 “생산 계정”으로 1994년과 연관이 있다. 이들 데이터는 6개 WIR 거래그룹의 고용 현황뿐만 아니라 수십억 프랑에 달하는 전체 매출과 필요한 투입 비용간의 차이에 대한 전체 GDP의 출발점을 제공한다. 여기서는 도매와 소매 거래 간의 어떤 구분도 필요없다. 1994년 스위스 기업들의 결과인

9) 독일어 원문에는 관련 수치 도표들이 있는 듯 하나 영어번역본에는 이 도표들이 없어 독자들이 이해하는데 다소 혼란이 있을 수 있음. 이 단락의 내용은 관련 수치도표를 보고 설명하는 내용으로 구성되어 있음(역자 주).

부기상의 대표적 사례 평가를 기초로 한 생산과 가치창조 통계는 각각의 사업 영역의 피고용자별 매출 데이터를 제공한다.

언급한 두 자료의 데이터는 WIR 거래 부문 내에서 계속 상승하는 매출비율과 상당히 낮은 총생산량을 보여준다-도·소매 차이를 파악하기 위해 1994년 스위스 서북지방경제 연구에서 나온 자료를 사용했다. 이 연구는 추출한 두 부문의 전일제노동의 순생산량에 대한 데이터를 제공하지만 우리는 피고용인 당 총생산량이 얼마나 되는지 이 데이터에서 추정할 수 있다. 만약 우리가 모자이크 조각처럼 흩어진 이 데이터들을 맞춘다면 그 결과는 6개 WIR 거래그룹의 매출에서 나타난 총매출량의 몫이 그려진 계산식이 될 것이다.

1994년 전체 6개 WIR 영역의 매출은 WIR 전체 매출액의 0.37%를 차지했다. 처음에는 상당히 많은 매출이 있을 것으로 예상했지만, 그것은 개별 거래부문연합회의 매출 추정액과 실제 WIR 매출에 대한 비교한 근거였다. 연합회에 가입한 기업들만 조사 대상에 포함했기 때문에 결과치 추정은 높은 쪽으로 나왔다. WIR로 지불하는 수용평균치 40%, 그리고 0.37%의 WIR 매출대금에 대해 추정해보면 WIR 물물교환모임 안에서 이루어지는 전체 거래량은 총매출의 두 배 반인 37% 또는 총매출의 0.925%로 추산된다. 따라서 무엇보다 WIR 물물교환모임 안에서 외부인들의 비용으로 매출 재전환을 하여 매출을 높이려는 전제조건은 이상적인 방법으로 충족된다.

스위스 경제에서 자격이 되는 모든 영역의 WIR 매출 분배를 가능한 최대로 통일성 있게 하려는 바람은 비슷하게 이루어져왔다. 소매거래(0.55%)에서의 WIR 매출점유, 호텔관광산업(0.41%), 서비스거래(0.41%)는 평균치에 아주 근접한다. 도매 부문에만 0.17%의 WIR 매출 점유율을 달성한 사실은, 대기업들이 지배하는 이 분야의 구조적 특징 때문이다. 제조/생산/기술 부문에서 비슷한 결론이 정당성을 갖는데, 이들 부문이 대부분의 스위스 기업을 아우르고 있고, 더욱이 수출지향성이 강한 분야들이다. WIR 거래는 수출 부문에 적용할 수 없다.

### **건설분야의 WIR 매출은 1.5% 이하**

1994년 WIR의 매출점유율은 단지 건설 분야에서만 1.48%로 평균을 넘었다. 세 가지 요인이 인과적인 역할을 했다. 첫째, 건설업계는 중소기업에 의해 거의 독점적으로 채워진 영역이기 때문에 바람직하게 높은 WIR 거래량이 이루어진다. 둘째, 건설 거래에서 수출 비중은 줄어드는 소규모 국내 부문인데, 규모에 대비해 WIR 화폐로 고용이 가능하다. 셋째, 산업부문에 신용을 부여하는 것은 WIR화폐 창출에 중요한 역할을 한다. 신용 제공을 위해 WIR은행이 요구하는 엄격한 안전사항은 담보대출 범위로 보장되는 대출이율이다. 1996년 말 점유율은 70%를 넘었고, 담보대출의 가장 큰 몫은 건설대출에서 비롯되었다. 분명한 것은 건설 대출이 WIR화폐 창조의

중요한 수단이라면, 이 사실은 건설 산업에서 WIR 매출의 높은 점유율과 상응한다는 것을 스스로 보여줄 것이다.

1% 내외의 WIR 매출량은 평균적인 WIR 가격수용률을 의미하며, 물물교환모임 내에서 이루어지는 물물교환의 분량은 산업 내 매출에서 단지 2.5%만 차지한다. 따라서 외부인 대상에서 WIR회원들로 매출방향을 바꾸는 재전환 가능성은 약 97.5%에 달한다. 그러므로 추가적인 매출과 수익 달성을 위한 조건들은 여전히 이상적인 상태로 충족된다. 물론 이것은 서로 사업거래를 하고 있는 회원들이 WIR를 배타적으로 사용할 때만 그렇다.

WIR 회원들 간에 순수한 현금 거래가 이루어지는 범위는 회원들의 지역과 외부 세계 사이의 경계가 모호해지고, 물물교환모임이 자신의 배타성과 물물거래의 장점을 부분적으로 상실하면서 더 넓어진다. 극단적인 경우, 만일 특정 거래지역에서 WIR 매출량이 1%이지만 모든 판매자들이 동시에 WIR신용청산 참가자라고 한다면, WIR사용의 미덕으로 물물교환모임의 회원들에게 다시 방향을 돌리려는 외부 구매자들은 더 이상 존재하지 않게 된다. 이런 이론적인 사례에서 WIR는 추가 매출을 일으키기 위한 마케팅 수단으로서의 기능은 더 이상할 수 없지만 단순히 지불 수단으로만 기능하는 현금증가 도구의 역할을 하게 된다.

### **의무적인 WIR 수납의 중요성**

이런 위험적인 배경에 대한 대응책으로 공식적인 회원들의 100% WIR 수납 의무제는 또다른 새로운 관점이다. 이 의무는 모임회원들과 외부세계 간의 경계를 분명하게 구분하고, 물물교환거래의 이론적 장점을 보장한다. 그러나 이런 경계들은 수납 의무를 준수하지 않는 “그림자” 참여자들에게는 모호하다. 최적의 기능 구조를 위해서 이런 그림자 참여자들은 자발적으로 다른 참여자들과의 가능한 많은 거래를 해야 한다. 규제적인 수단으로 될 수 없는 이런 상태를 위해 필요한 자기훈련은 WIR 신용청산 시스템의 취약한 한 부분이다.

## 제 12 장 재정정책 관점에서의 WIR신용청산 시스템

신용제공을 통한 새로운 지불수단과 WIR화폐창조를 제공하는 WIR은행의 특별한 역량은 화폐창조를 할 수 있는 스위스 중앙은행을 제외하면 WIR은행이 유일한 스위스 내 금융 조직이기 때문에 종종 스위스 중앙은행의 재정정책에 막대한 방해요인이라는 비난을 받는다. 1997년 말 WIR회원들은 전체 WIR 계정금액인 8억4,400만 프랑을 관리할 당시 화폐와 유사한 다른 지불수단은 등장하지 않았다. 이 정도 수량의 지불수단이 재정정책에 미치는 영향을 정확하게 판단하기 위해서는 먼저 경제적 크기범위 구조를 명확히 할 필요가 있다.

소위 “현금공급순환”은, 즉 은행과 우편국을 제외한 공공부문 중 자유롭게 순환하는 모든 스위스은행의 미불지폐와 동전은 1997년 말 289억 프랑에 달했다. WIR화폐 공급은 순환되고 있는 현금공급량의 3%를 조금 상회했다. 그러나 WIR화폐는 현금 화폐와는 전적으로 다른 성질을 갖고 있는데, 그 이유는 자유롭게 순환하지 못하고 단지 장부상에만 존재하기 때문이다. WIR회원들 간에 스탬프를 제거하거나, 증명서와 동전을 제거하는 등의 WIR 경제링 초기에는 현금공급순환과 WIR화폐 간에 어떤 유사성이 있다고 이야기됐지만 그 유사성은 1948년 끝났다.

### 협의통화(M1)<sup>10)</sup>보다 적은 WIR 화폐공급

WIR화폐와 소위 협의통화(M1) 화폐공급 간에는 중요하게 밀접한 연관성이 있는데, 이는 중앙은행의 개념정의에 따르면 소량 거래비용으로 인정된 지불수단으로 사용될 수 있는 스위스 재정 수단 전체를 포괄한다. 이 협의통화 현금공급은 순환되고 있는 현금뿐만 아니라 요구에 따라 즉시 찾아 지불수단으로 사용할 수 있는 저축예금과 다른 예금계좌, 그리고 은행과 우체국의 모든 국내 요구불계정을 포함한다. 1997년 말 협의통화 현금공급량은 185억 프랑이었다. 따라서 WIR화폐는 수치상으로는 단지 협의통화의 0.46%를 차지한다. 더욱이 재정정책의 중요도에서 볼 때 이 퍼센트 비율은 상당히 높은 잠재율로 보아야 하는데, 그 이유는 첫째, WIR화폐의 적용가능성 범위는 현금만큼 보편적이지도 않고, 둘째, 협의통화 화폐공급은 현금 자체를 포함하고 있어서 WIR 화폐와는 달리 협의통화는 기장 기입으로만 한정되지는 않는다.

통화공급 총량 차원에서 WIR화폐공급의 금융정책 중요도에 대한 판단이 매우 중요한데, 협의통화에 저축예금을 포함한 광의통화(M2)<sup>11)</sup>, 광의 유동성(M3)<sup>12)</sup> 등이

10) '협의통화(M1)'는 지급수단으로서의 화폐의 기능을 중시한 통화지표로, 민간이 보유하고 있는 현금과 예금취급기관의 결제성예금의 합계. 즉 M1은 민간보유현금 + 은행 요구불예금 + 은행 저축예금 + 수시입출식예금(MMDA) + 투신사 MMF로 구성된다.

11) 협의통화(M1)에 예금취급기관의 정기예금, 정기적금 등 기간물 정기예적금 및 부금, 거주자 외화예금 그리고 양도성예금증서(CD), 환매조건부채권(RP), 표지어음 등 시장형 금융상품, 금전신탁, 수익증권 등 실적배당형 금융상품, 금융채, 발행어음, 신탁형 증권저축 등을 포함한다. M1 + 정기 예.적금

포함된다. 실제로 WIR화폐는 현금거래에서 장기적인 지불기간이 표준화된 영역이나 상황에서 사용된다. 이런 여건에 있는 재화나 서비스는 “불만한” 지불 수단이 존재하지 않고 단지 시간 제한적인 계약 조건-3개월-일 때 받게 된다. 1997년 말 WIR화폐는 3,920억 프랑에 달한 광의통화(M2)에서 0.22%, 광의유동성(M3)-4,720억 프랑-에서는 0.18%를 구성했다.

### WIR 화폐공급의 약간의 변동

어떤 경우든, 중앙은행의 재정정책에 대한 잠재적 파괴 요인으로 보이는 것은 WIR 화폐공급 그 자체가 아니고, 변동의 진폭이다. 공식적인 재정정책은 단지 WIR 화폐공급에서의 광범위한 변화가 있을 때만 영향을 받는다. WIR화폐공급 변화로 인한 발생 가능한 잠재적 방해는 협의통화와 WIR화폐공급의 효과적인 변동에 대한 비교를 통해 평가할 수 있다. 만약 두 화폐공급의 변동 분포를 지난 1년간 가장 높고 낮았던 가치를 나타냈던 두 달의 차이라고 정의하면, 1994년부터 1997년까지의 평균 WIR화폐 분포는 대략 2,200만 프랑으로 집계되고, 협의통화는 약 165억 프랑이 된다. WIR화폐 분포는 단순히 협의통화의 0.13%로 구성된다.

WIR화폐의 방해 잠재성은 사실 훨씬 더 작는데, 협의통화 공급과 같은 방향으로 움직인 기간은 WIR화폐공급에 대한 조사기간인 48개월 중 30개월이었고, 다른 18개월만 다른 방향으로 움직였다. 더욱이 이 18개월 중 14개월 동안의 WIR 화폐변동은 0.1%였다. 단지 4개월만 1% 이상의 변동을 보였다. 또한 주목할 것은 이 네 가지 WIR 화폐공급의 주목할 만한 변화가 수축/마이너스 성장 방향에서 발생했으며, 재정정책의 관점에서 우려를 덜고 있다는 점이다.

요약하면, 재정정책의 의미로 보면 WIR화폐공급 문제가 아닌 그 변동이 별 의미없는 것임을 추정할 수 있다.

### 재정적 방해 요인이 아닌 WIR화폐

따라서 합법적 활동을 통한 WIR시스템의 고삐조절은 물리적인 논쟁을 통해서가 아니라 법률적인 방법을 통해 정당화될 수 있다. 그렇다하더라도 WIR 시스템은 자신의 회원들만 위해 제공되는 것이 아니고 전체 경제를 위한 것인데, 여타의 모든 물물교환조직들처럼 전통적인 경제적 거래를 제공하고 일자리를 만들어낸다는 사실을 고려해야 한다. 마지막으로 사업조직으로서의 역할을 하는 WIR은행은 다른 기업들만큼이나 국민경제에서 가치있는 조직이다.

---

및 부금 + 거주자의화폐금 + 시장형 금융상품 + 실적배당형 금융상품 + 금융채 + 발행어음 + 신탁형 증권저축 등으로 구성된다.

12) M2에 각 금융 기관의 예금·저금과 신탁 원금을 합친 화폐 공급량.

## 제 13 장 교환: 미래경제시스템

물물교환은 가장 오래 된 경제활동 형태이지만 그렇다고 낡은 방식은 아니다. 지난 수십 년 동안 전 세계적으로 물물교환은 전성기를 누려오면서 많은 혁신들이 일어났다. 다양하게 설명되는 물물교환의 경제적 중요성은 일반적으로 생각하는 것보다 훨씬 중요하다. 전문가들은 일부 물물교환 과정 형태는 국가 간 장벽을 넘는 무역의 15~30%를 차지한다고 믿는다. 개별 국가나 지역으로 보면 그 비율은 훨씬 더 높을 것이다. 통틀어 보면 전 세계의 물물교환과 비슷한 거래 방식의 규모는 1조 달러에 이를 것으로 본다. 그러나 이런 모든 예측들은 상당히 광범위한 실수들을 낳고 있다. 단지 통계적 추출의 어려움 때문이 아니라 다양한 물물교환 거래방식의 종류로 인한 혼란스러움 때문이다.

### 물물거래: 오래 된..그러나 현대적인

물물교환은 국제교역보다는 상당히 작은 규모로 보일지라도 개별 국가의 국내 거래에서 중요한 역할을 한다. 예를 들어 미국의 경우, 특정 영역에서 15%의 시장점유율은 상당히 높은 비율로 언급된다. 스위스는 신뢰할만한 추정치는 없다. 그러나 물물교환이 넓게 퍼져있어서 경제적으로 중요한 위치를 점하고 있다고 추정된다. 물물교환을 고전적인 거래방식이라고 한정지을 수는 없다. 사실 물물교환거래는 처음부터 눈에 띄지 않았을지라도 모든 경제 영역에서 관찰된다. 예를 들어 모든 전환사채는 의미있는 물물교환 거래에 기초하는데, 그 채권은 주식배당으로 거래될 수 있다. 그러나 배당 역시 다른 배당으로 물물교환이 되는데, 특히 매수의 경우 그렇다. 매년 5,000억에서 8,000억 달러 정도가 이런 방식으로 주식거래 되고 있으며 이런 흐름은 계속 퍼져가고 있다. 최근의 사례에서는 1997년 Credit Suisse그룹이 주식물물교환방식으로 Winterthur보험사를 인수했다. 이 하나의 물물교환거래 사례를 전체 가치로 대응해보면, 발표 당시 135억 프랑이었는데, 전체 WIR 매출의 600%에 해당하는 금액이었다.

### 엄청난 양의 물물교환

소위 “스왑 거래(swap trades)”의 규모는 정말 엄청나다. 스왑시장에서는 다양한 통화 또는/그리고 서로 다른 금리조건으로 거래가 이루어진다. 1995년 말 국제결제은행(Bank for International Settlement, BIS)의 통계에 따르면, 펜딩 스왑(pending swap)거래는 자그만치 18조 달러에 달했다. 이런 종류의 거래 사례는 Black&Decker사가 1994년부터 1996년까지 총 거래액 2억5,000만 달러를 7% 이자로 받은 대출이다. 이자 비용을 줄이기 위해 회사는 이 대출을 즉각 시장에 내놓지 않고 먼저 가변구조 금융계약을 위해 네 부분으로 나누어 거래했다. 이 계약들 중 세 개는 변동금리에 따라 지불하는 것으로 했고, 나머지는 고정금리 4.79%의 엔화표시 채권이었지만 추가 환위험이 연동되어 있었다. 마지막에는 표준의무규정이 적으면서 상대적으로 높은 이자의 대출상품을 거래함으로써 Black&Decker사는



매년 연이율 지불액인 1,750만 달러의 거의 1/3을 줄일 수 있었다. 이것을 전체 기간으로 보면 대략 6,000 달러를 절약하는 것이었다. 그 대신 거래 상대는 7%의 대출이자를 받음으로써 예견치 못한 이자/환위험을 막을 수 있었다. 이 전략이 궁극적으로 B&D에게 도움이 됐는지는 2006년 2월 1일에 정식으로 알게 될 것이다.<sup>13)</sup>

국경을 넘는 세계 무역에서 물물거래는 기본적으로 공식기관이나 정부가 완전히 또는 부분적으로 관리하는 해외무역지구에서 시행되고 있다. 이러 사례는 자유교환가능통화(convertible currencies)가 부족하거나 정부 자체가 의뢰인 역할-특히 무기 판매뿐만 아니라 항만 건설, 발전소, 통신 시스템, 항공기, 기관차, 비료생산시설 등과 같은 대규모 투자와 관련하여-하는 나라들이 해당된다. 개별 상품 수출업자로서 사업을 하기 원하는 사람은 한 종류 또는 다른 어떤 물물교환 수단을 사용할 의무를 갖게 된다.

### 물물교환 “보상” 거래: 현대적 거래 시스템

군비 프로그램은 스위스 고유의 물물교환거래에 관한 중요한 내용을 제공한다. 1975년부터 1996년까지 외국에서 무기 조달을 위한 39건의 계약이 종결되었는데, 거기에는 제공 국가들이 대략 60억 프랑 가치의 물물교환 조건을 수용하는 의무조항이 포함되었다. 이런 경우 재화와 재화가 서로 거래되지 못한다. 오히려 관습적인 통화 전달을 통한 무기구입은 계약상 무기제공국가에게 스위스 산 상품을 판매하는 것으로 “보상”한다. 먼저 혜택을 보는 사람은 스위스 기계공구 제조업자인데, 이들은 스위스에 무기를 판매하는 해외 국가로부터 주문을 받거나 무기제공국가의 정부가 제공하는 계약을 위해 국내 기업들과 동등하게 경쟁할 수 있게 된다. 지금까지 가장 규모가 큰 그론 보상 거래는 1997년과 2003년 사이에 이루어지는 34F/A-18 Hornet전투기와 관련된다. 보상계약 총액은 대략 22억 프랑에 이른다. 이것은 F/A-18 제조 컨소시엄의 취득프로그램 보상에 따라 스위스 기업들에게 제공한 계약의 가치다.

상품과 서비스를 WIR로 판매하는 사례에서 우리는 어떤 수출계약이 물물교환/보상 프로그램에서 기인하는 것인지, 혹은 역으로 그 계약들이 부채상태에서 이루어진 것인지 정확하게 파악할 수 없다. 그러나 어느 경우에는 계약의 등장은 해당 기업에게 상당한 경쟁 우위를 가져다준다. 경쟁력 향상 정책의 문제로서 당시 소수의 스위스기업들만 보상거래의 혜택을 입는 것은 다소 유감이다. 그럼에도 불구하고 군사정보원(armaments agency)의 보수적인 추측에 의하면 정부는 모든 추가적인 해외 판매에 대해 10%의 세금을 징수하기 때문에 전체적으로 이 메커니즘은 국민 경제에 기여하고 있다.

개발도상국의 많은 수출 제품들은 본질적으로 유사 지불(quasi-payment)수단이다.

13) 이 독일어 원본을 작성한 때가 1998년 이므로 결과는 이미 알려졌을 것이다(역자 주).

금, 다이아몬드, 원유, 구리 등은 현금과 같은 역할을 한다. 원유 추출에 필요한 터빈을 제공하는 사람은 현물시장에서 쉽게 터빈을 판매할 수 있고 선물환본위(buy-forward basis) 거래로 종결하기도 한다. 이것이 지난 수 십 년간 왜 “유사 지불 수단을 위한 투자 상품” 유형의 물물거래가 그 호의를 상실했는지에 대한 문제를 제기한다—그들은 상대방에게 주목할 만한 경쟁력있는 소득을 제공하지 않았다. 말하자면 땅콩, 염소가죽, 냉동생선, 또는 신선한 망고 등의 상호 교환은 마케팅 기술에 대한 상당한 수요를 만들어 내지만, 이런 상품들을 쉽게 재판매하는 사람은 매력적인 은행계좌를 위한 경쟁에서 우위를 점할 수 있다.

### 다자간 물물교환거래

1980년대에 루마니아에 트럭을 납품한 독일의 다임러 벤츠(Daimler Benz)의 유익한 사례를 소개한다. 루마니아는 외환거래가 없고 다임러 벤츠도 루마니아 통화에 별 관심이 없었다. 그래서 결제도 루마니아 지프자동차 안에서 이루어졌는데, 이 지프차 역시 유럽에서 시장성이 없었고 에콰도르와의 바나나 교환을 위해 팔리는 정도였다. 그래서 DB는 대금을 우회적으로 바나나로 받기로 했다. 마침내 바나나가 독일 소비자들이 찾는 슈퍼마켓 체인점에 진열되었다. 이렇게 목표-독일상표를 달기 위한 트럭-은 우회적으로 달성되었다. 회계의 관점에서 모든 물물교환거래의, 심지어 가장 복잡한 것도, 최종 결과는 항상 통화에 대한 상품의 직접 판매와 일치한다.

수출 중심의 대기업들은 오랫동안 이런 방식의 물물교환거래가 현금 판매보다 접근하기 더 어렵다고 여겨왔는데 이제 잠겨있던 시장이 열리고 있다. 물물교환을 마케팅 수단으로 도입하고 있는 것이다. 예를 들어 스위스의 ABB는 자신들 방식의 물물거래부서를 운영하고 있는데, 이 부서에서는 모든 종류의 국제 물물거래 방식의 기획과 실행에 관한 내용을 조사한다. 매년 3~5억 달러 가치의 새로운 계약들이 이루어지는데 이는 대략 2~30억 달러에 달하는 추가매출로 이어진다. ABB는 물물교환 잠재고객들의 주문을 앉아서 기다리지 않고 새로운 비즈니스 기회를 적극적으로 찾아 나선다. 일례로, 몽고가 발전설비시설이 필요한 잠재고객이라고 파악하고 ABB사의 전문가들이 자신들만의 방법으로 전 세계 시장에 몽고 산 제품의 판매 가능성을 조사한 후, 몽고정부에게 염소가죽과 발전설비를 물물교환을 제안했다. 거래가 이루어진 후 세 번째 국가에서 피혁으로 가공하고 네 번째 국가에서는 구두로 만들어 경화(hard currency)<sup>14)</sup>를 사용하는 나라로 선적하여 판매했다. 분명 이런 거래를 성사시키기 위해서는 전문가가 필요하다.

### 상계거래(Offset transaction)<sup>15)</sup>

14) 국제 금융상 환관리(換管理)를 받지 않고 금이나 자국 통화(通貨)로 바꿀 수 있는 화폐.

15) 상계거래는 생산된 원자재나 부분품을 수입한 수출자는 자신의 최종생산물에 그 가격을 내재화시켜 그 수출자가 받을 대가에서 상쇄하는 거래방식이며, 외국환 거래에서는 일정기간 동안에 지속적으로

지난 수 십 년 동안 판매자시장에서 구매자시장으로 넘어가는 세계적인 추세는 이제 완전히 새로운 무역 양식되었다. 재화는 더 이상 재화를 위해 거래되지 않으며, 구매자가 제시하는 구입계약서는 판매자가 제안하는 반대급부에 의해 결정된다. 실제로 시장 접근방식은 추가적인 급부를 위해서 거래가 이루어지기도 한다. 그 사례를 들자면, Oerlikon-Bührle사는 36개의 ADATS(air defense anti-tank system)를 캐나다 정부에 납품했다. Oerlikon-Bührle사는 이 거래를 새로운 제품 출시 기회를 만드는 돌파구가 되기를 바랐다. 캐나다 정부는 상대적으로 호의적인 협상조건을 냈고, 반대급부로 Oerlikon-Bührle사는 350명의 새로운 일자리를 보장하고 2억 캐나다 달러 정도를 투자하여 캐나다에 공장을 짓기로 합의했다. “상계(Offset)”거래로 알려진 이러한 거래제도는 최근 들어 투자재(investment goods) 국제 마케팅에서 중요한 역할을 하고 있다. 다른 사례는, 중국 수출에 성공한 기업들은 그 수출품의 반대급부로 중국에 투자하고 있다.

쿠바나 북한을 제외하면 최근 모든 국가의 국내 무역은 거의 자유시장에서 일어난다. 일상적으로 거래는 화폐-재화 형태로 이루어진다. 그러나 몇몇 경화를 사용하는 시장경제체제 국가들에서는 물물교환이 점차 중요한 역할을 하고 있다. 그렇지만 모든 경제 영역이 다 영향을 받는 것은 아니다. 개인 소비자는 재화와 서비스 욕구를 개별통화로만 구입하지만, 사업가들은 종종 물물교환을 통해 얻기도 한다. 실제로 모든 것이 이런 식으로 거래되고 있다 - 오락물 시리즈와 광고 시간 교환, 출판권을 위한 화려한 기사, 건설 공사와 골프 클럽 회원권, 실내 수영장 사용을 위한 직원의 휴가, 경기장 건설과 (또는) 중계를 위한 올림픽경기 상표 사용권 및 방영권, 자본 지분을 위한 숙박시설, 컴퓨터 기업 상담, 선적 서비스를 위한 선박 제공 등. 이런 리스트는 무한하다.

고객이 왕인 세계에서 모든 공급자는 고가의 욕구를 충족시킬 현명한 방법을 찾는 것이 중요하다. 그리고 이런 욕구들은 보통 고객들이 힘들게 번 돈을 쓰는 것으로 끝나는 것이 아니고 새로운 상품과 서비스에 대한 잠재적 판매를 이끄는 단초가 되기도 한다. 치열해지는 시장 경쟁은 모든 가능한 분야에서 물물교환을 할 수 있는 이상적인 번식지다. 구매자시장에서 살아남기 원하는 사람은 물물교환방식을 마케팅으로 활용하는 것 이외에는 다른 선택이 없다.

그러나 물물교환거래는 나름대로 예민한 면도 있고, 많은 경우 주목을 받으면서 시작했다가 용두사미로 끝나는 사례도 많다. 화폐 대(對) 재화를 거래할 때는 오직 재화의 품질만 고려 대상이 된다. 반대로 재화 대 재화를 거래할 때는 거래의 양측면을 다 보게 되는데, 다른 산업분야의 잘 알려지지 않는 생산품을 거래할 때 아주 민감해 질 수 있기 때문이다. “과격할인으로 더 드립니다”라는 광고를 접하면 우리는 직접 거래자들 간 어느 한 쪽의 기대치가 충족되지 않았음을 눈치 챌 수 있을

---

거래한 금액을 서로 정산하여 차액만을 지급하고 영수할 수 있도록 하는 제도를 말한다.

것이다.

물물교환 담당 직원이 있는 대기업들은 좀 복잡한 상황일지라도 수익성이 있는 물물교환거래를 성사시킬 수 있는 필수적인 전문지식을 갖고 있다. 반대로 중소기업의 경우, 직접적인 반대급부거래는 위험할 수 있다. 그와 관련한 건축 사례가 있다. 1990년대 경기침체기에 건설노동자들은 임금으로 부동산을 받을 수 있었는데, 부동산시장 가격하락은 이들에게 치명적인 손해를 가져왔다. 물물교환거래의 이점은 종종 증가하는 위험으로 상계되기도 한다.

### WIR 신용청산시스템에서 물물교환거래의 분리

실제로 WIR 거래시스템에서 이런 위험들은 존재하지는 않는다. 종종 직접거래에서는 자신이 원하지 않는 상품이나 전혀 써 본적이 없는 상품도 받아야 할 때가 있다면, WIR 물물교환거래는-‘재화 대 대화’ 거래를 ‘WIR 대 재화’ 판매로의 대체는 완전한 ‘WIR 대 재화’ 습득 과정으로의 분리-갖고자 하는 재화의 표적 선택을 가능하게 만든다. 이것은 자신이 어떤 재화를 갖고자 할 때 정확히 그 재화를 얻을 수 있다는 뜻이다. WIR 청산계정은 이런 다양한 잠재적인 적용방식 덕분에 대응거래(countertrade)<sup>16)</sup>로부터 비롯된 아주 뛰어난 발명품이다. 따라서 WIR는 중소기업 거래모임에서 특정 개체(재화/서비스)가 가진 위험에 종속됨 없이 물물교환거래의 잠재력으로부터 수익을 얻을 수 있게 해준다. 어떤 거래과정에서든지 각각의 참여자들이 주고받는 것의 균형을 이루어야 할 책임이 남는다. 어떤 사람은 불균형의 위험을 참아야 하고, 누군가는 신중하고 계획적인 WIR 사용을 통해 이 위험을 관리해야 한다. 대다수 WIR 회원들은 이런 위험관리에 익숙한 것으로 보인다. 그러나 가끔은 WIR로 대폭 할인된 재화가 나오면 회원들은 자신의 WIR 신용을 어떻게 재사용할 지에 대한 처음의 계획도 무시한 채 ‘재화 대 WIR’로 판매한다. 이런 사례는 분명히 건강한 사업 감각이 부족함을 보여준다.

---

16) 구매/판매의 균형을 위한 조건부 거래

## 제 14 장 “WIR은행”의 혁신

WIR조직은 60년 이상 단일한 서비스 패키지로 지내왔다-WIR 신용청산시스템과 그와 관련된 WIR 환산 신용의 제공. 지난 수 년 동안 이와 직접적인 연관이 없는 서비스(내부 WIR 매체를 통한 광고)도 발전해 왔지만 여전히 WIR은행은 단일상품 사업(one-product business)이며, 은행서비스와 가장 근접한 종류를 제공하도록 스위스 은행법에 따라 운영되는 기관이다. 사실 최근 들어 몇 가지 핵심역량에 대한 집중이 기업 활동의 이상적 형태-장기적인 것은 아닌-라고 보는데, 이런 형태는 단지 성장하고 있는 시장에서만 잘 작동한다.

### 1990년대 사업 변수들의 변화

1990년대 동안 WIR신용청산의 본래적 개념이 한계에 다다르고 있다. 신용보증보험을 일부 경직되게 만드는 은행의 보수적인 위기관리정책뿐만 아니라 기본적으로 외부적 요인으로 신용청산거래가 성장 한계점을 맞게 되었는데, 그 외부적 요인들은 다음과 같다.

- 전통적으로 WIR 신용청산은 오늘날 과포화상태로 보이는 일부 사업영역에만 깊게 뿌리내리고 있다. 그 중 건설업, 소매거래, 호텔·레스토랑 등이 가장 중요한 영역이다.
- 반면 WIR 신용청산은 일부 스위스 성장 산업-간병, 노인돌봄, 투자관리, 보험, 일반적인 수출경제-에서 개념과 연관된 이유에서 사소한 것으로 여겨져 왔다.
- 스위스 경제에 널리 확산된 합병 바람으로 많은 중소기업들이 WIR 개념을 목표로 하지 않는 대기업 영역으로 흡수되었다.
- 주주가치 증대에 초점을 둔 기업전략이 대부분 기업을 사업 재개념화로 이끌고 핵심 분야에 집중하게 되었다. 그 결과 대단위의 분할과 아웃소싱이 이루어졌다. 많은 기업들이 대기업들의 하청으로 전략했고, 그 기업들의 주요 사업들은 WIR 내에서 이루어지지 않는다.

### 기로에 선 WIR은행

이런 시장발전의 관점에서 보면 WIR은행은 그 자체로 1990년대 중반부터 기로에 서있다. 의식적으로 방어적 입장을 갖거나 아니면 공격적 자세를 취하는 전략적 입장이 필요했다. 방어전략은 이미 잠재력에 도달한 개념만을 계속 발전시키려는 WIR은행에게는 한계였다. 아마도 단기적으로는 큰 문제가 없었을 것이다. 그러나 시간이 지나면서 경험으로 알 수 있는 것이 정체된 시장에서의 사업 활동은 수익감소 추세를 만드는 비용/가격 압박으로 몰아갔으며, 곧이어 기업으로서의 독립성을 포기하게 만들었다.

## 전향정책

1998년 5월 27일 열린 일반주주 회의에서 이사회는 권고에 대해 공격적인 전략을 택할 것과 WIR은행이 전통적인 은행서비스와 같은 기능을 할 수 있도록 지속적인 확장을 위한 주춧돌을 만들도록 의결했다. 형식적으로 한 가지 채택한 것은 기업명을 “WIR경제링협동조합(Wir Wirtschaftsring Genossenschaft)”에서 “WIR은행(WIR BANK)”으로 바꾸는 것이었다. 1998년부터 외부 세계에는 협동조합의 법적 형태이지만 조직적으로 자조(self-help)성격을 유지하는 ‘은행’임을 공식적으로 알렸다. 사실 이것은 이름을 바꾸는 것 이상의 의미가 있었는데, 그런 변화에 동의를 하는 것은 주주들 역시 간접적으로 이사진들이 이미 도입한 현금거래의 다양화로 가는 첫 발에 촉박을 기원하는 것이었다. (1992년 법령에 이사들에게 사업 활동의 확대 결정에 관한 폭 넓은 권한을 주는 것을 명시했다.)

다양화된 기존의 은행 서비스에 대한 공격적 전략 수용은 분명히 올바른 방향의 장기적 관점에서 비롯된 것이다. 이 말은 장기적 안목뿐만 아니라 주주입장에서 기업적 용기도 필요하다는 의미이다. “과거”의 경제링은 지난 60년간 자신의 존재에 대해 한 번도 스스로 도전해 본 적이 없었다. 지금 현금사업 영역으로의 진출은 WIR은행에게 있는 이미 시장을 선점하고 있는 강력한 경쟁자와의 도전인 것이다. 더욱이 1908년대부터 스위스의 은행산업은 가격과 이자제공에 있어서 성공적으로 카르텔화 하고 있다. 독립적인 은행 수는 1990년 600개를 조금 넘었으나 1998년 400개 조금 안 된다. 스위스 은행 산업은 재구조화, 특히 재배열이 필요하다. 스위스 은행의 명성은 “은행의 과잉”이었다. 때문에 기존의 조직들이 장악하고 방어막을 쌓고 있는 격렬한 시장에 초보자를 억지로 들여놓은 것은 진정한 의미에서 기업적 도박이었다.

## 긍정적인 신호들

이러는 동안 WIR은행의 재방향성 설정 여건 가운데서 긍정적인 신호들이 분명하게 나타났다. 1990년대 스위스 주류은행들이 요구받은 미지불 대출액에 대한 지불준비금 총액은 수십억 프랑이었다. 국내 신용업계는 실제로 몇 년 동안 손실을 보고 있는 것으로 밝혀졌다. 그 결과는 구조적인 재검토였으며, 이전의 대출금에 대한 갹신과 신규대출승인의 갑작스런 보류가 이루어졌다. 수 년 전 신용편의(easy credit)로 재판을 받고 있던 중소기업이 직격탄을 받았다. 지금은 갑자기 신용한도가 동결되었고, 개별적 “위험 조정(risk-adjusted)”이율 도입에 의한 대출로 인해 신용비용이 과도하게 발생했다. 일선의 대출 담당자의 권한은 크게 축소되고, 일부는 중앙사무소의 한직으로 좌천되었다. 국제 금융시장 진출을 목표로 둔 대형 은행들의 합병으로 수익성이 가장 높은 은행들도 국내 시장에서 머무르는 처지가 되었다. 은행 신용 재조정정책의 희생자인 중소기업인들이 흔들리기 시작했다. 많은 사람들이 수년간 이어왔던 은행거래를 단절하고픈 심정이었다. 한 스위스 경제저널지는 “스위스는

중소기업은행이 필요하다” 는 제목의 기사를 실었다.

## WIR은행의 비장의 카드

한편 스위스 은행산업으로의 신규 진출은 힘든 도전이지만 반면 중소기업전문가 입장에서 이 기회가 꼭 불리한 것이라고 볼 수는 없었다. 더욱이 WIR은행은 현금 사업분야에 쉽게 진입할 수 있는 비장의 카드가 있었다.

- WIR은행은 이미 초기 신용청산 활동을 할 때 맺고 있던 90,000명에 달하는 고객들이 있었다. 모든 은행들이 고객을 유치하고 고개 관계를 형성하는 것이 복잡하고 비용이 든 과정보다 감안할 때, 이것은 의심의 여지없이 중요한 역할을 했다. WIR은행의 현존하는 고객 네트워크는 경쟁 은행에 대해 비장의 카드 역할을 한다.

- 충성고객은 그 숫자에서뿐 아니라 그들의 성품 때문이라도 차이가 난다. 그들은 중소기업들 중심으로 아주 동질적인 핵심 고객 그룹을 형성한다. 그들은 고객 지향의 소규모 은행 상품을 개발하는데 적합한 자질을 지니고 있다. 그들은 공통의 사업 규모에 대한 생각을 나누고, 많은 노력이 없이도 은행이 목표한 광고 방향으로 이들을 모을 수 있다.

- 둘째, 또다른 비장의 카드는 고객의 욕구를 잘 파악하는 직원이 있다는 것이다. WIR대출과 신용청산시스템 업무에 대한 수년간의 경험은 적합한 전문지식 습득을 위한 막대한 투자를 하지 않아도 즉각 현금대출과 지불업무에 투입할 수 있다. 혹자는 이런 기존의 지식과 기술이 WIR은행의 비장의 카드라고 말하기도 한다.

- 여섯 번째 지사를 개설함으로써 WIR은행은 전국을 대표하는 은행이 되었다. 요즘 많은 은행들이 고비용 구조의 지점 운영에 불멘 소리를 하지만, WIR은행은 작지만 효율적이고, 미래형의 이상적 조직구조로서 적절히 분산된 네트워크형으로 이루어져 있다. 이 미래는 은행 건물 안에서 이루어지는 고객 응대는 적어지고 통신망으로 이루어지는 고객응대가 늘어가는 것이다. 네트워크 구축에 미리 투자하지 않아도 새로운 현금 기반의 금융 서비스를 제공 할 수 있는 위치에 있다. 기존 인프라가 은행의 신용청산거래에 전적으로 의존하기 때문에 경쟁 은행보다 낮은 비용으로 새로운 현금기반 서비스를 도입할 수 있다. 기존 인프라는 WIR은행에게는 최고의 조건이다.

## 혁신적인 흐름...

설명한 것처럼 1998년 스위스 은행 산업의 배경으로 볼 때 이 세 가지 "비장의 카드"는 앞으로 WIR은행이 분명한 신뢰성과 함께 더 혁신적일 것이라고 예견할 수 있다. 중소기업과 깊이 밀착되어 있는 현재의 고객 기반은 이러한 고객 이해를 기

반으로 하는 현재와 미래에 적합한 은행서비스를 지향하는 전략을 제시한다. 이렇게 경제의 한 영역에서 얻는 대중적 공감은 유일한 국가 단위 중소기업의 침병으로서 성공적인 WIR은행의 지위를 올려주는 초석을 만든다. 확실히 유용한 전략은 경제링의 자조(self-help)신조를 복돋아 주는 것과 은행의 마케팅 노력에서 의견을 나누는 일이다. 이 영역 안에서 고객들에 대한 배타적인 신용보험의 제한을 통한 특정 중소기업 육성은 외부영역에서도 공감을 불러올 수 있으며, 최근 몇 년이 환경은행(eco-banks)처럼 연대 기반 투자(solidarity-based investment)를 이끌 수 있다.

## 그리고 속도

앞으로 제공될 서비스 범위와 관련하여, 우리는 과거 경험에 따라 새로운 상품과 서비스는 조금씩 늘리면서 조심스럽게 도입할 것이다. WIR신용청산의 경쟁없는 틈새시장을 깨고 나와 좀 더 격렬한 현금 시장으로 진입함으로써 WIR은 이제 안전지대를 벗어나 경쟁을 피할 수 없게 되었다. 향후 WIR은행의 성공은 작지만 조심스런 전진을 할 때 보장된다. WIR은행은 안전지대에서 너무 빨리 벗어나지는 않을 것이며, 이전의 경험과 전문지식의 기초를 다지면서 새로운 상품들을 소개할 것이다. 발전 과정은 그런 상품들과 함께 시작될 것이고, 특정 고객들 중 분명한 수요가 있을 때 “최고”대우를 제공하여 소수의 대인서비스를 위한 작고 효율적인 지점 네트워크를 만들어 갈 것이다.

계약 조건에 관련해서 WIR은행은 항상 경쟁 업체보다 나은 조건을 제공할 것이다. 이러한 장점에 맞는 가장 유리한 조건은 투자상품 및 신용수단의 영역에 있다. WIR은행은 3개의 비장의 카드 덕분에 다른 경쟁 대상보다 더 매력적인 금리를 제공할 수 있다. 대출 신용영역에서 이 장점은 위험보장비(risk premium)까지 적용되지 않지만, 기본 금리에는 포함된다. 반면 WIR은행이 경쟁력 때문에 장점이 되지 못하는 부분-같은 경쟁시장 내에서 전문가를 고용하는 것-에서 개별 서비스 판매를 강조하지 않을 것이다. 외환거래, 수출금융, 증권발행, 투자은행, 회귀금속 거래 등은 중요하지 않은 서비스 부문일 것이다.

## 곧 일반은행이 될 WIR

위에서 언급한 이유로, WIR은행은 시장에서 중소기업에 중점을 두는 은행으로의 위치를 갖도록 적극적으로 노력하면서 동시에 어떤 혼란을 야기할 수 있는 투자자에 대해서는 가능한 수동적으로 대처할 것이다. 핵심고객을 위해서는 중소기업의 특수한 욕구에 맞는 유형과 금리에 따라 최상의 은행 상품과 서비스를 제공할 것이다. WIR은행은 어떤 특수한 위험에 대해 유니버설은행<sup>17)</sup>처럼 다짜고짜 밀어붙이지 않을 것이다. 고객이 잘 요청하지 않는 서비스라도 WIR은행이 그들의 “가정”이라는

17) 독일, 프랑스, 스위스의 은행들처럼 은행 업무와 증권 업무를 겸업하는 은행



점을 통해서 WIR은행 고객이 다른 은행과 수평적인 관계를 유지할 것이다. 반면 현금거래의 증가 덕택으로 WIR은행은 이전보다 더 밀접하게 다른 은행들과 협력할 것이고, 그렇게 함으로써 파트너은행이 “생산”한 상품과 서비스의 범위를 확대할 것이다. WIR은행이 초기의 아웃사이더 위치에서 벗어나 확고하게 자리잡고 스위스 은행 시스템의 소중한 회원으로 탈바꿈하는 것은 시간문제로 보인다.