

치 개발에 성공하고 삼성전자에 납품을 하게 됐다. 국내의 관행에 따라 삼성의 기술 공개 요구에 응하고 공동으로 특허도 냈다. 설비 투자를 위해 10억원을 대출받고 2001년부터 본격적인 생산에 들어간 이후 매출은 급성장하기 시작했다. 그러나 2001년 말 삼성전자는 돌연 거래중단을 통보했고, 슈버의 생산은 전면 중단되고 말았다. 더욱 놀라운 사실은 삼성전기가 2002년 10월 휴대폰 자동개폐장치 기술을 특허출원한 것이다. 슈버 측에서는 삼성전자가 기술을 빼돌려 삼성전기 측에 제공했다는 추측을 하지 않을 수 없는 상황. 삼성전자는 이미 2000년 5월 은밀히 삼성전기에 관련기술의 개발을 요청했고 삼성전기는 3개월 만에 기술개발을 끝냈다. 삼성전기는 기존 기술에서 일부 내용만 살짝 바꾸는 '회피설계'를 이용해 오히려 자신들의 특허권을 주장하고 있다. 이 일로 인해 전도유망했던 벤처기업의 대표는 대출금을 갚지 못해 신용불량자로 전락할 위기에 처했으며 60여 명의 직원들은 일자리를 잃고 말았다.

④ 비정상적 최저가격 입찰제 | | | | | 모 통신 업체의 경우, 입찰 자격을 획득한 유자격 업체를 상대로 가격 입찰을 실시하는 것이 아니라 자격 심사 전에 모든 업체를 대상으로 일단 최저가 입찰을 시행한 다음에 성능 시험을 통해 유자격 업체를 선정하는 방식을 사용해 원성을 사고 있다. 결과적으로 기술력은 부족하지만 신규 시장 진입을 노리는 업체로서는 가격을 덤핑에 가깝게 입찰하게 되고, 이런 상황에서는 기술력이 뛰어난 기존 납품업체조차 저가격에 응찰할 수밖에 없다. 더구나 불투명한 자격 심사 도중에 응찰 가격 정보는 이미 대기업에 노출되게 되어있기 때문에 대기업 측은 입찰 상황을 완벽하게 조작하는 것이 가능하다. 이런 최저가 입찰 제도를 통해 대기업의 불공정한 저가격 유도가 광범위하게 일어나고 있다. 이를 시정하기 위해 최저가 입찰제를 시행하는 대기업으로 하여금 유자격 업체만을 상대로 가격 입찰을 실시하도록 유도하고 있으나 어느 정도 실효를 거둬지는 지켜볼 일이다.

⑤ 기타 사례들 | | | | | 휴커넥스(대표 박항웅)는 초고속 인터넷용 반도체칩을 개발한 벤처기업으로 막대한 투자로 제품을 개발했지만 2년의 노력이 물거품으로 돌아갈 위기에 처했다. 가격과 성능이 우수하다면 채택해 주겠다는 대기업의 약속을 믿고 2년 동안 20억원을 투자한 것. 그러나 대기업은 성능테스트를 받을 기회조차 주지 않고 외국제품을 선택해 버렸다. 주흥정보통신(대표 신건영)은 대기업에게 32억원어치의 장비를 납품하고도 중간유통업체가 부도나는 바람에 대금을 한 푼도 받지 못했다. 대기업과 유통회사의 유착관계 때문에 어쩔 수 없이 유통회사를 경유할 수밖에 없었지만 납품대금을 고스란히 날린 셈이다. 대기업들이 우월적 지위를 남용해 하청 IT기업에 감사를 실시하고, 이익이 많을 경우 납품가격을 더 깎는 사례도 있다. 대기업의 감사가 두려워 이익을 숨기는 벤처기업이 있을 정도다.

최근에는 대기업을 중심으로 하도급 거래 공정화 실천을 위한 움직임이 일고 있어 벤처업체가 주목하고 있다. 특히 전국경제인연합회는 '2005년 투명사회협약'을 체결, 납품대금의 현금 및 현금성 결제를 확대하고 어음 결제 시 지급기일을 준수하기로 결의했다. 삼성, 포스코, 현대·기아차그룹 등은 협력업체와의 거래를 모두 현금으로 결제하는 등 거래관행 개선에 적극 나서고 있다.

LG전자는 지난해 하도급 거래회사를 심의해 60일 결제기간을 30일 이내로 단축했고, SK도 중소기업의 자금난을 해소하기 위해 거래일로부터 14일 내 현금결제를 원칙으로 삼았다. 포스코는 베니핏 세어링 제도를 추진 중인데, 모기업과 협력회사가 원가절감 목표를 합의해 설정하고 이를 초과 달성할 경우 그에 따른 이익증가분을 협력회사와 나누는 이윤분배 시스템이다.

통신업체의 협력관계 구축 움직임도 눈여겨볼 만하다. 4월 21일 발표된 '통신사업자, IT중소·벤처기업간 공동합의서'에 의하면 통신업체들은 가격 평가 위주의 저가 낙찰제를 개선해 기술평가 중심의 종합평가제를 도입하고, 계약예정업체의 원가산정 자료를 타 업체에 넘겨 가격 경쟁을 유도하는 사례도 근절하기로 합의했다. 또한 중소기업들이 정확한 수요예측에 의해 제품을 생산할 수 있도록 하는 수요예보제가 도입되며, 영업전문회사(브로커)의 개입을 차단하기 위해 통신사업자와 중소기업 간 직거래를 추진하기로 했다.

대기업들의 이러한 움직임은 반가운 소식임에 틀림없지만 관건은 이러한 약속들이 얼마만큼 실천되느냐에 달렸다. 약자 앞에 군림하는 대기업이 아니라, 협력과 상생의 기본 상도를 실천하는 모습으로 탈바꿈하기를 고대한다.