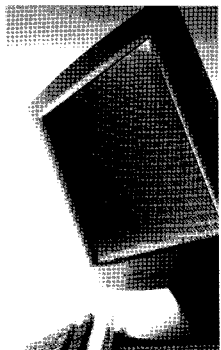




— 경영가이드



- 청년실업문제, 중소기업이 풀자
- 중소기업 설 자금난 함께 극복해야
- 2011년 기업환경과 대응방향
- 복지정책의 해법, 중소기업
- 대기업의 사회적 책임 이행
- 지식재산경영으로 경쟁력 강화해야
- 미래 창조에 머뭇거릴 시간 없다

청년실업문제, 중소기업이 풀자

일자리 창출이 국가적인 문제로 큰 주목을 받고 있다. 좋은 일자리가 계속 늘어나야 실업률도 낮추고 경제발전도 이어갈 수 있다. 정치인 입장에서도 국민이 안정적인 직업을 통해 생계를 유지해야 지지도를 높일 수 있고 정권 재창출도 기대할 수 있다.

그런데 요즘 경제는 어느 정도 회복돼 가고 있지만 일자리는 좀처럼 시원하게 늘지 않고 있다. 특히 청년실업 문제는 점점 더 심각해져 청년실업률이 8%를 넘고 있고 자발적 실업까지 감안하면 늘고 있는 청년인력이 상당할 것으로 짐작된다. 양질의 노동력인 청년들이 산업현장에 투입되지 못한다는 것은 국가적인 손해일 뿐 아니라, 청년실업자들에게는 소득창출과 자기계발 기회를 날려버리는 안타까운 일이 아닐 수 없다.

그런데 우리경제의 또 한편에서는 인력난 호소가 끊임없이 들려오고 있다. 특히 중소기업들이 마땅한 인재를 끌어올 수 없다고 하소연하고 있다. 인재를 애써 잘 훈련시켜 써먹을만 하면 대기업들이 속속 빼내 간다고 탄식하는 중소기업도 부지기수다. 참으로 답답한 일이지만 그렇다고 그냥 바라보고만 있을 수는 없는 일이다. 뭔가 우리 중소기업들도 집단적인 노력을 기울여야 할 때다.

청년실업 악화 일로

우선, 우리 중소기업들 중에도 일할 만한 곳이 많다는 것을 청년 취업희망자들에게 널리 알려야 한다. 우리 중소기업 중에는 세계시장을 주름잡는 '히든 챔피언'이 많다. 이들 기업에 대한 홍보를 젊은

층에게 보다 적극적으로 해야 한다. 우리 대학생들은 이런 중소기업들을 몰라도 너무 모르고 있다. 우리 매체들이 너무 대기업 위주로 기사를 다룬 측면이 없지 않다고 여겨진다.

이런 가운데 얼마 전 우리 중소기업들 중에 일할 만한 좋은 기업들을 골라 '잡월드 베스트 600'을 선정한 것은 아주 좋은 시도로 평가된다. 다만 좀 아쉬운 점은 이런 정보가 항상 손에 잡힐 수 있을 만큼 취업자들이 가까이에 있지 않다는 것이다. 누군가 주축이 돼 선정된 600개 기업에 대한 정보를 취업 희망자들이 간편하게 접할 수 있도록 제공하길 제안해 본다.

둘째로, 대학이 중소기업에 대한 관심을 지금보다 더 기울일 수 있도록 중소기업계가 나서야 한다.

몇몇 대학 외에는 중소기업이나 기업가정신 관련 과목이 정식 교과과정에 포함돼 있지 않다. 그러다 보니 학생들에게 중소기업 관련 내용을 제대로 전달할 수가 없다. 기술개발을 통해 세계시장을 석권한 과정 등 많은 사례들이 대학 강의실에서 들려져야 하는데 현실은 그렇지 않다. 이런 교육환경이 우리 대학생들로 하여금 취업시 대기업에만 목을 매게 하는 성향을 갖게 해 주었는지도 모른다. 차체에 강소기업 경영자들에게 기회있을 때마다 대학에 특강을 해줄 것을 제안한다. 우리 젊은이들에게 중소기업의 실상을 알리고 그들로 하여금 중소기업이라는 단어가 열등감을 갖게 하지 않음을 깨우쳐 줘야 한다. 특강이 어려우면 취업설명회이라도 자주 동참하길 바란다.

적극적 홍보로 청년 유인해야

셋째로, 작년에 기업은행이 성공적으로 추진한 '청년취업 1만명 프로젝트'와 같은 프로그램을 계

속 운영해야 한다. 중기청, 중앙회 등 중소기업 유관 단체들이 유망 중소기업과 취업 희망 청년들의 교류활동을 담당해야 한다.

위와 같은 노력들 외에 우리 중소기업들 스스로도 변해야 할 점이 있다. 우선 취업을 위해 중소기업을 택한 이들을 진정으로 가족같이 받아들여야 한다.

그동안 너무 경영자에 집중됐던 소유지분을 종업원과 공유하고 종업원 개개인의 비전이 기업과 함께 성취될 수 있도록 배려하는 노력도 기울여야 한다. 또한 들어온 종업원을 수준에 맞도록 교육을 통해 재충전시켜 맡은 일에 전문가가 되도록 발전시켜 줘야한다. 이는 결국 창의력의 원천이 되고 학습 곡선효과를 통한 원가절감도 실현하는 일이기 때문이다.

청년실업문제는 우리 사회 전체의 문제이기도 하지만 중소기업에도 시사하는 바가 큰 문제이다. 이 문제를 남의 손을 의지해 해결을 기대하기보다는 우리 중소기업 스스로 한번 나서볼 때가 아닌가 싶다. 보다 적극적인 기업홍보와 전향적인 자세로 유망한 우리 젊은이들을 중소기업의 현장으로 불러들여 보자.

유관희
고려대 경영학과 교수

중소기업 설 자금난 함께 극복해야

우리 민족 최대의 명절인 설을 맞이했다. 일년 중 가장 즐겁고 신나는 날이다. 서로 만나면 덕담을 나

눈다. “한해 내내 탈 없이 좋은 일만 있으세요”, “사업 번창 하십시오” 등과 같이 소원 성취를 기원하는 말로써 경하의 뜻을 나타낸다. 신묘년 설을 맞아 중소기업계도 이런 덕담을 주고받으면서 희망차게 시작하면 좋으련만, 그렇지 못한 현실이 안타깝다.

글로벌 금융위기의 긴 터널을 빠져 나온 한국 경제가 지난해 6%대의 높은 성장을 이뤘지만, 중소기업 현장에서 체감하는 설 경기는 여전히 썰렁하기만 하다. 경제 회복의 온기가 중소기업까지 확산되지 않고 있는 데다 최근 국제유가 상승에 따른 원자재 가격 상승, 판매부진, 불공정거래 현상이 해소될 기미를 보이지 않고 있다. 중소기업의 자금난은 갈수록 더 심각해지고 있다.

최근 한 조사결과에 따르면 중소기업 10곳 중 네 곳은 설 자금이 부족한 상황이다. 중소기업중앙회가 전국의 659개 중소기업을 대상으로 설 자금 수요 조사를 실시한 결과, 응답기업 중 42.0%가 설 자금 사정이 곤란하다고 답변했다. 자금사정이 원활하다고 응답한 업체는 14.7%에 그쳤다. 절반 가까운 중소기업이 명절 대목 자금사정에 곤란함을 겪고 있는 셈이다. 특히 창업기업과 규모가 작은 업체일수록 자금 마련에 보다 더 어려움을 겪고 있다. 올 2월 중소기업경기전망지수는(SBHI)는 전월 대비 1.8포인트 하락한 91.6으로 4개월 연속 하락세를 지속하고 있다.

중소기업 자금난 심화

이러한 탓에, 요즈음 여기저기 중소기업 도산에 대한 걱정과 우려가 크다. 자금난에 시달리는 중소기업들이 하루가 멀다하고 공장 문을 닫아걸고 있는 실정이다. 지난해 12월 부도업체수는 162개로 2009년 4월 이후 20개월래 가장 많은 수준을 기록했다. 그동안 근근이 버텨온 한계 중소기업들이 벼랑

끝으로 내몰리면서 설 이후에는 연쇄부도가 급증할 것으로 예상된다.

중소기업 금융에 '경고등'이 켜지자 정부는 설 자금대책을 마련하는 등 비상이 걸렸다. 자금난을 겪고 있는 중소기업의 어려움을 덜어 주기 위해 18조 3000억원의 자금을 공급하기로 했다. 이명박 대통령 주재로 지난 1월20일 열린 비상경제대책회의에서 나온 '설 민생대책'의 일환이다. 설 명절을 전후로 예상되는 자금 불안을 선제적으로 차단하기 위한 조치이다.

IBK기업은행도 설 자금조달에 어려움을 겪는 중소기업을 지원하기 위해 2월말까지 1조원을 특별 공급한다. 글로벌 금융위기가 한창이던 2008년과 같은 규모다. 이번 자금은 원자재 결제, 임직원 상여금 등 운전자금과 할인어음 등 결제성 자금 용도로 업체당 3억원까지 지원한다. 대출기간은 1년 이내며 최장 3년까지 연장할 수 있다. 신속한 자금 지원을 위해 필요 운전자금 산정을 생략하고 담보 또는 보증서 대출의 경우 신용등급에 관계없이 영업점 심사만으로 대출이 가능하다. 또 할인어음과 외상매출채권담보대출 등 매출채권을 할인받는 중소기업에는 영업점장 금리 감면 외에 최고 0.5% 포인트를 감면해 준다.

중소기업 금융대책 마련 시급

설 명절을 맞아 중소기업 돈 보따리를 푸는 것은 자금난에 허덕이는 중소기업의 자금 해갈에 도움이 될 것임에 틀림없다. 하지만, 중소기업의 만성적인 자금수급 불균형 문제까지 해소되는 것은 아니다. 실효성 있는 중소기업 금융대책 마련이 시급하다. 금융은 경제의 혈액으로 중차대한 분야다. 피가 돌아야 몸이 온기가 돌고 인체에 활력이 넘쳐나듯이 돈이 중소기업 곳곳에서 돌아야만 경제 메커

니즘이 원활하게 작동할 수 있는 것이다.

이는 결코 어느 한쪽의 노력만으로 되는 일이 아니다. 정부는 지속적인 중소기업 맞춤형 정책개발 등을 통해 중소기업의 성장 동력 확충과 글로벌화 촉진에 힘을 쏟아야 한다. 지원기관은 중소기업을 최고의 고객으로 여기고 항상 따뜻한 관심과 배려를 아끼지 말아야 한다. 무엇보다 중소기업 스스로도 경쟁력 향상에 박차를 가하는 것이 중요하다.

중소기업은 한국경제의 마래다. 2011년에는 경제주체들이 토끼의 지혜를 닮아 강한 중소기업(Small Giant)들이 많이 탄생할 수 있도록 꾸준히 노력해 나가야 할 것이다. 중소기업 지원에 전문인 IBK기업은행도 최선을 다할 것을 다짐해본다. 설 명절에는 우리 모두 중소기업을 다시 한번 살펴보고 되돌아보는 계기가 되기를 간절히 바란다.

동학림
IBK경제연구소장

2011년 기업환경과 대응방향

2011년 새해가 밝았다. 기업은 금년의 기업 환경 변화를 예측하고 이에 상응해 최선의 대응책을 모색해야 할 것이다. 다음에서는 금년도 우리나라 중소기업에 둘러싼 기업 환경을 살펴보고 이에 어떻게 대응해야 할지에 대해서 논의하기로 하겠다.

먼저, 해외시장에 대해 살펴보자. 우리나라 중소기업에 크게 영향을 미치는 해외시장은 크게 중국, 미국, EU 그리고 신흥시장으로 구분할 수 있다.

중국은 올해에도 여전히 높은 성장세를 유지하지

만 작년보다는 그 성장이 둔화될 것은 거의 확실해 보인다. 그것은 중국이 경제 안정을 위해 금리 인상을 단행하고 미국 등의 요청에 따라 위안화 절상을 실시할 가능성이 높기 때문이다.

미국의 경우에는 성장이 적어도 작년과 같거나 약간 더 좋아질 것으로 보인다. 이는 미국 정부의 대규모 양적완화 정책 등을 통한 경기 살리기 정책이 금년에는 어느 정도 효과가 나타날 것이기 때문이다. 그럼에도 불구하고 너무 많이 풀린 통화로 인한 인플레이션으로 성장세 상승은 매우 제한적일 것으로 보인다.

EU의 경우에는 그렇잖아도 좋지 않은 경제상황이 남유럽 국가들의 재정 불안으로 금융 불안이 더욱 심화될 것으로 보인다. 이로 인해 성장세는 크게 둔화될 것으로 보인다.

신흥시장인 BRICs와 멕시코, 호주, 베트남, 인도네시아 등의 이른바 MAVINS의 성장세는 여전히 높은 수준을 유지할 것으로 보인다. 이들 국가들에 대한 우리나라의 투자 그리고 교역량은 여전히 증가 추세를 유지할 것이다.

수출기업에 유리한 환경

한편, 국내의 중소기업 환경은 대기업과의 거대 관계에 있는 중소기업 그리고 수출 중소기업에게는 작년보다 어느 정도 좋을 것으로 보인다. 그것은 삼성그룹과 LG그룹이 작년보다 각각 18% 및 12% 증가된 43조원과 21조원의 투자계획을 발표하는 등 국내 대기업의 올해 투자가 작년보다 훨씬 증가하기 때문이다. 그리고 금년에는 거대 경제권인 미국 및 EU와의 FTA가 체결될 가능성이 높아 이들 시장에 대한 우리나라 중소기업들의 진출이 훨씬 쉬워지기 때문이다.

앞에서 살펴본 금년도 중소기업의 기업 환경을

요약하면 다음과 같다. 중국, 미국, EU 등에서의 성장세 둔화 그리고 원자재 가격 등의 상승으로 인해 기업 환경이 작년보다 좋지 않은 면도 있지만, 신흥시장의 지속적인 성장세, 국내 대기업의 공격적인 투자 계획 그리고 미국과 EU와의 FTA 체결 등으로 인해 기업 환경이 더 좋아지는 측면도 있다. 그렇다면, 우리 중소기업이 이러한 기업 환경의 변화에 어떻게 대응해야 할 것인가? 이에 대해 살펴보기로 하겠다.

수출에 많은 노력 기울여야

먼저, 수출에 많은 노력을 기울여야 한다. 이는 향후 미국과 EU와의 FTA에 의해 이들 거대경제권에 대한 우리나라 기업의 수출 경쟁력이 크게 향상되기 때문이다. 또한 이에 더하여 향후 신흥시장의 지속적 성장이 예상되기 때문에 이들 국가로의 판로 확보는 당분간 기업의 성장에 상당한 기여를 할 것이기 때문이다.

이미 수출을 하고 있는 중소기업은 수출 증대를 위해 더 많은 자원을 투입해야 할 것이고, 현재 수출을 하지 않는 중소기업도 수출 기업화하는 노력을 부단히 기울여야 할 것이다. 이 과정에서 발생하는 애로 등을 해결하기 위해 정부나 지자체 그리고 수출지원기관의 각종 수출지원정책을 적극적으로 활용하기를 권한다.

또한 미국, EU 심지어는 중국까지도 환경규제가 적지 않음을 잊지 말아야 한다. 즉, 이들 국가로의 수출을 위해서는 이들 국가에서 요구하는 환경규제를 충족시켜야 한다. 따라서 녹색경영체제 및 녹색생산체제를 갖추는 일을 소홀히 해서는 안 될 것이다. 이 또한 정부 등의 지원을 적극적으로 활용할 것을 권한다.

마지막으로 원자재가격의 상승이 심상치 않을 것

으로 보이는 만큼 이에 대한 대비를 해야 할 것으로 보인다. 조합 등을 통한 공동구매의 확대, 거래 대기업의 사급 자재의 활용, 나아가 인상될 원자재 가격의 납품단가 반영노력 등이 있어야 할 것으로 보인다.

송장준
중소기업연구원 선임연구위원

복지정책의 해법, 중소기업

최근 국내에서 논의되고 있는 여러 정책들 중 서민복지정책이 뜨거운 논쟁을 불러 일으키고 있다

한국은 30개 OECD 회원국 중 경제성장면에서 단연 선두그룹에 속한다. 하지만 지난 몇 년간의 성장에도 불구하고 빈부격차와 물가상승으로 서민생활은 더욱 각박해졌다.

실질성장을 5%에도 불구하고 소득분배율을 나타내는 지니계수는 1997년에 0.283(도시가계 소득 기준)이었지만 외환위기를 겪으면서 0.320(1999년)까지 악화됐다. 그 당시 성장률이 마이너스(-6.7%)로 떨어지면서 기업 도산으로 인한 실직은 물론 명예퇴직 등으로 실업이 크게 늘어났지만 경제가 회복되면서 지니계수도 2007년에는 0.312를 기록했다.

하지만 아직도 외환위기 이전 수준에는 못 미치고 있어 소득분배의 불균형과 소득격차는 더욱 심화되고 있다.

이러한 현상은 결국 경제성장이 국민생활 향상을 가져오지 못하고 소수의 성장산업 및 수출산업으로 부가 편중되고 있음을 말해준다.

더욱이 정부는 실업율이 3.3% 수준이라고 발표하고 있으나 선진국 기준으로는 13%를 상회하고 있어 저소득층의 실업 증가는 한국경제가 해결해야 할 가장 시급한 문제 중 하나가 되고 있다.

최근 우리는 G20 정상회담을 주최할 만큼 모범적인 성장을 했으면서도 국민생활은 그에 상응하게 향상되지 못하고 있다.

이 때문에 부자 증세론부터 보편적 복지론까지 다양한 복지론이 제기되고 있다. 그러나 성장과 안정을 동시에 가져오지 못하는 거시정책 상호간의 배반적(trade off) 효과로 인해 경제정책은 무상복지를 허용하지 않는다. 예를 들면, 실업을 흡수하기 위해 성장정책을 추구하면 물가가 상승하고 국민생활 안정을 저해하게 되고 물가안정으로 서민생활 안정을 기하고자 하면 성장의 둔화가 발생한다.

하지만 거시적 성장정책을 추구하면서도 안정정책을 무시할 수 없는 우리나라에서는 공정거래위원회에 이어 국세청도 물가의 거품을 단속하고 있으며 SSM문제에도 정부가 개입한 바 있다. 이는 이미 프랑스 등 선진국에서도 경험했던 사항이다.

거시경제정책과 전통적인 조세정책을 통한 분배정책도 추구해 왔지만 서민 대다수의 생활과 고용 문제는 좀처럼 해결될 기미가 안보이는 것이 현실이다. 이 때문에 부자 감세, 중고등학생에게 무상급식을 하자는 논의가 나오고 있다. 그러나 경제정책에 공짜 점심은 없다.

경제성장을 촉진하는 동시에 물가안정과 고용증대, 서민생활 향상을 달성하기란 처음부터 불가능한 것이다.

결국 국가가 중산층의 비중을 증대시키고 빈곤층을 최소화하며 균형있는 국민경제의 성장과 안정, 적절한 소득의 분배와 유지, 시장의 지배와 경제력 집중과 남용을 방지하며 경제주체간의 조화를 통한

경제 민주화를 위해 경제에 관한 규제와 조정, 저소득층에 대한 복지혜택의 확대를 추진하는 것 외에는 달리 문제 해결 방안이 있을 수 없다.

이러한 문제에 대한 정책방향은 이미 헌법 제123조 2항, 3항에 명시돼 있다.

‘국가는 지역간의 균형있는 발전을 위하여 지역경제를 육성할 의무를 진다. 국가는 중소기업을 보호·육성하여야 한다’ 라고...

따라서 실업을 증대시키는 해외투자보다는 국내 투자를 증대시키고 고용흡수 능력이 큰 중소기업을 육성해 중산층의 비중을 키우는 것만이 성장과 안정을 조화롭게 추진할 수 있는 방법이다.

부자나 빈곤층 모두에게 일률적으로 점심을 무상으로 제공하고 실업을 공공부문에서 모두 흡수한다는 소위 보편적 복지론은 일시적으로 가능할지 모르겠으나 이는 결국 경제파탄을 초래하는 첩경을 달리는 것이다.

경제경찰이라는 공정위의 독과점 가격 담합과 중소기업에 대한 납품단가 인하 압력 단속 등 본연의 기능만 성실히 수행해도 중소기업은 큰 힘을 얻을 것이다. 결국 사업체의 99.8% 고용의 88%를 점하는 중소기업의 안정적 가동과 성장만이 거시경제정책의 상호 배반(trade off) 없이 경제 성장·안정의 동시적 달성, 복지 지출의 최소화 속에 복지세 증세 논쟁을 가라앉히는 길임을 우리 헌법 제123조 2, 3항은 이미 명시하고 있음을 기억해야 할 것이다.

양보희

한국의정연구회 경제학박사

대기업의 사회적 책임 이행

최근 롯데마트를 통해 출시된 ‘통큰 치킨’은 한 마리에 5000원이라는 파격적인 가격으로 큰 인기를 모았으나 영세치킨업자들의 생존권을 위협한다는 항의를 받고 결국 판매가 중단됐다. 개당 5천원의 ‘통큰 치킨’은 판매에 돌입하자마자 장안에 큰 반향을 일으켰고, 급기야 ‘동네 치킨가게 죽이기’라는 거센 비판 여론에 직면하자 불과 1주일 만에 판매중단이라는 굴욕적 결과를 맞이하게 됐다.

‘통큰 치킨’을 출시한 롯데그룹은 따가운 여론의 눈총과 질타를 끝내 견디지 못하고 기업 이미지에 크나큰 타격만 입은 채 ‘7일 천하 쇼’의 막을 내리고 말았다.

소비자에게 합리적인 가격으로 치킨을 공급함으로써 치킨업계의 왜곡된 제품가격체제를 바로 잡겠다던 판매전략은 제대로 뿌리를 내려 보기도 전에 좌절됐다. 망신을 당했을 뿐만 아니라 대기업의 무분별한 시장진출 야욕을 드러냄으로써 기업의 이미지가 실추되는 결과를 초래했다.

한편, 롯데마트의 ‘통큰 치킨’ 판매 의도는 소비자들에게 합리적인 가격수준을 제시하고 왜곡된 가격구조를 바로잡는다는 측면에서 바람직한 것으로 생각할 수도 있다. 롯데마트가 ‘통큰 치킨’의 판매 중단을 결정한 후에도 치킨 값을 둘러싼 거품논란은 여전히 계속될 전망이다. 200여 치킨 프랜차이즈 업체 중 상위 5개 업체의 시장점유율이 57%에 달하고, 가격대도 비슷하게 때문에 담합의 의심을 받기에 충분하다.

‘통큰 치킨’의 등장 이전에도 치킨 가격이 비싸

다는 지적이 적지 않았다는 점을 감안한다면 이번 공정거래위원회의 담합조사 결과에 따라 치킨업계의 가격변동도 불가피할 것으로 보인다. 이에 따라 소비자들이 결국 현재보다 더 싼 가격으로 사먹게 될 수 있을 것이라는 측면에서는 바람직한 일이다.

자본주의사회에서 기업의 극대이윤 추구행위를 나무랄 수는 없고 그 나름대로 정당성을 지니는 것으로 볼 수 있다. 하지만 기업 간의 상생협력, 동반성장이 강조되는 작금에 이르러 대기업들이 영세규모의 업종에까지 진출해 이들을 궤사시키는 영업행태를 보이는 것은 상도의에도 벗어날 뿐만 아니라 공정사회에서 비윤리적 기업행태로 비칠 수 있다.

최근 우리는 미국에서 있었던 거부들의 재산 절반 서약행진을 매스컴을 통해서 알고 있다.

워런 버핏 버크해서웨이 회장은 지난해 6월 빌 게이츠 MS 창업자와 함께 '기부서약' 운동을 시작했는데, 이는 전 세계 억만장자들을 상대로 생전 또는 사후에 최소한 재산 중 절반을 사회에 기부하겠다는 약속을 하는 캠페인이다.

이번에는 26세의 세계 최연소 억만장자인 마크 주커버그 페이스북 최고경영자까지 이들의 기부서약에 동참했다. 그의 재산은 현재 69억 달러(약 7조 5000억원)로 추정되며, 3조원이 훨씬 넘는 돈을 기부한다는 것이다. 주커버그는 "사람들은 기부를 하기 위해 나이가 들기를 기다리지만, 해야 할 일이 많은데 왜 그때까지 기다려야 하느냐"며 "기업경영에서 성공을 거둔 젊은 세대는 일찌감치 재산을 사회에 환원함으로써 그 자선적 노력의 과장을 지켜볼 수 있는 기회가 있다" 고 말했다.

주커버그와 함께 새로 기부서약을 한 CEO들은 AOL공동설립자인 스티브 케이스, '공격적 인수합병의 귀재' 칼 아이칸, '정크본드의 황제' 마이클 밀켄 등 총17명이다. 이로써 서약운동에 참여한 억

만장자는 총 57명으로 늘어났다.

게이츠와 버핏은 지난해 6월 공식적으로 '기부서약' 모임을 출범시킨데 이어 8월 기부서약을 한 40명의 부자명단을 공개했다. 기부의사를 밝히는 서한을 공개해 후손에게도 약속을 준수할 도덕적 책무를 지웠다. 게이츠와 버핏 같은 세계적 기업인이 보여준 아름다운 모습은 우리에게 시사하는 바가 크다.

한국의 간판 대기업들도 이번 연도에 새로운 사업구상을 할 것이다. '통큰 치킨' 과 같이 중소기업 분야에 무분별하게 침투하거나 계열 자회사를 설립해 일감을 몰아주는 것은 지양하고 대(大)기업으로서의 사회적 책임과 '통큰 경영'을 보여주길 기대해 본다.

최성용
서울여대명예교수

지식재산경영으로 경쟁력 강화해야

얼마 전 필자가 지방의 한 중소기업인 A사를 방문했을 때 사장님은 표정이 매우 어둡고 화가 많이 나 있었다. 전 직원이 열심히 연구해서 만든 제품을 국내 대기업에 납품하고 있었는데, 일본의 선발 업체가 특허권 침해 경고장을 보내 소송을 진행했고 급기야 대기업마저 납품을 중단하여 회사 경영에 심각한 타격을 입게 됐다고 했다. 일본 회사보다 앞선 기술을 보유한 A사가 피소를 당할 이유가 없다고 열변을 토하셨다. 사장님께 특허소송을 진행할 때의 여러 가지 대응방법과 전문가를 활용하는 방

법 등을 안내해 드리고 왔지만 우리 기업이 특허 때문에 고생을 하는 것을 보니 마음이 편하지 않았다. A사는 끈질긴 노력 끝에 승소했고 이후 해외에서 매출액도 급성장했다.

또 다른 중소기업인 B사는 기술력에 대한 자부심이 강하고 오래 전부터 국내에서 영업을 해 왔다. 그러나 국내외 유사분야 경쟁사와 상표권 분쟁을 겪었고 외국에서는 상표와 디자인권을 확보하지 못해 바이어의 주문에도 불구하고 제대로 수출을 하지 못하고 있었다.

또한 B사의 부사장은 독일 전시회에 참가했다가 함께 간 국내 업체들이 상표, 디자인 등 지재권 침해를 이유로 전시한 제품을 압수당하고 사장이 구속되기까지 한 상황을 본 후 상당한 위기감을 느꼈다고 한다.

B사는 민간의 지식재산전략 전문가로부터 회사의 지식재산전략에 대해 최근 컨설팅을 받았으며 조만간 가시적 성과를 낼 것으로 기대하고 있다.

CEO가 지식재산 마인드 가져야

위의 사례에서 보듯이 지식재산이 이제는 대기업만의 문제가 아니라 중소기업의 경영에도 큰 영향을 미친다는 것을 알 수 있다. 작년 11월 대한상공회의소에서 조사한 자료를 보면 국내 중소기업 5곳 중 1곳이 최근 3년간 특허분쟁에 휘말린 경험이 있다. 비단 특허뿐만 아니라 상표, 디자인과 관련된 분쟁도 상당히 많을 것으로 예상이 되는 대목이다.

요즘 중소기업 사장님들은 특허청과 유관기관의 노력으로 특허 등 지식재산권에 대해 이해를 하시는 분이 많다. 하지만 지식재산경영에 대해 이해하시는 분은 아직 많지 않다.

지식재산경영을 한마디로 정의하기는 어렵지만 자사의 연구 성과를 포함한 무형자산을 경영에 적

극적으로 활용하고 기업 가치를 상승시키는 일련의 활동이라고 할 수 있다.

선진국의 글로벌기업이나 국내 대기업들은 이러한 활동을 위해 전문지식을 가진 직원을 채용하고 있지만 중소기업은 그럴 만한 여력이 부족한 것이 현실이다. 위에서 열거한 사례나 각종 통계조사를 보면 마냥 손을 놓고 있을 수도 없는 상황이다.

중소기업의 기업문화는 CEO의 인식에 따라 많이 변화하는 것이 특징이다. 즉, CEO가 지식재산경영에 대해 인식을 하고 이를 기업 조직과 문화에 반영하려고 노력하는 의지가 있다면 지식재산경영을 도입할 때가 됐다고 할 수 있다.

손자병법에는 지피지기면 백전불태(知彼知己 百戰不殆)라는 말이 있다.

여기서 기본이 되는 것이 지피지기다. 회사의 사업전략에 따른 내·외부 경영환경을 파악하고 자사 지식재산경영의 위치를 제대로 아는 것(Intellectual Property Positioning)과 비전 및 전략을 설정하는 것이 지피지기라 할 수 있다. 이를 바탕으로 사업을 영위할 때에만 외부의 지재권 공격이나 까다로운 요구사항에 적절히 대응하고 회사를 위기에 빠뜨리지 않을 수 있다.

특허청 프로그램 중소기업에 도움돼

특허청에서는 중소기업의 지식재산경영 도입에 조금이나마 도움이 되고자 다양한 지원 프로그램을 운영하고 있다. 우선 전국 31개 지역 지식재산센터(www.ripc.org)를 통해 기본적인 상담에서부터 선행기술조사, 특허 분석, 국내출원비용 등을 지원하고 있다. 변리사, 변호사, 경영컨설턴트 등 전문가에 의한 심층적인 전략 컨설팅이 필요한 중소기업을 위해 지식재산전략 전문가 지원사업을 운영하고 있다.

우리나라의 중소기업이 특허청의 지식재산경영

지원 프로그램을 활용해서 글로벌 경쟁력을 보유한 강소기업이 되길 기대해 본다.

김홍영
특허청 서기관

미래 창조에 머뭇거릴 시간 없다

해가 바뀌면 희망을 이야기하고 결의를 다진다. 송년회는 으레 다사다난(多事多難)했던 한해였다고 회고한다. 역사 이래로 다사다난하지 않은 해가 있었던가. 천안함 피폭과 연평도 사태만으로도 안보가 얼마나 중요한가를 실감했다.

우리는 안보와 경제를 함께 챙겨야 하는 과제를 안고 있다. 할 일은 많고 갈 길은 바쁜데 온갖 갈등은 봇물처럼 터진다. 국가 채무는 늘어나는데 성장의 중요성을 망각하고 복지 타령만 한다. 자원은 무한하다는 착각에 빠져든다. 정치판은 갈등 증폭에 앞장선다.

새해엔 어떤 소망을 이뤄야 할까. 당장 닥치는 문제를 잘 풀어가야 하지만 미래를 내다보고 대비하는 일을 게을리해서는 안 된다. 계절이 바뀌고 비바람이 치는 자연 현상은 인간의 의지와 상관없이 진행된다. 인간은 동·식물과 달리 환경을 바람직한 방향으로 개선할 수 있다. 미래 창조라는 말이 나오는 이유다.

케인스는 정부의 적극적인 시장 개입을 주장한 경제학자다. 경제 문제를 단기적인 관점에서만 본다는 비판에 대해 그는 “장기에는 우리 모두 죽는다”는 유명한 말을 남겼다.

단기 대책의 중요성은 아무리 강조해도 좋지만 미래 준비를 게을리해서는 안 된다. 1992년 빌 클린턴이 미국 대통령에 당선됐을 때 “20년 후 미국이 어떤 모습으로 발전하면 좋을 것인가를 먼저 생각하고 그런 사회를 만들기 위해 4년 동안 무엇을 할 것인가를 설계하라”고 조언한 경제학자가 있었다.

철저한 준비가 미래 보장

소련은 1957년 10월 최초로 인공위성(스푸트니크 1호)발사에 성공했다. 과학기술에서 소련에 앞섰다고 생각했던 미국은 큰 충격을 받았다. 서둘러 1957년 12월 인공위성(벵가드)을 발사했으나 발사 직후 폭발, 실패했다. 실패 원인을 찾던 미국은 중·고등학교 수학 교과과정을 바꾸었다.

교육 내용을 바꿔 인재를 양성, 우주 경쟁에서 이기겠다는 장기작전을 편 것이다. 1958년 항공우주국(NASA)을 창설했고 1961년 ‘아폴로 계획’을 출범시켜 그 결실로 1969년 7월 닐 암스트롱은 인류 최초로 달에 첫 발을 디뎠다.

오바마 미 대통령은 지난해 12월6일 노스캐롤라이나 주의 한 대학에서 “50년이 지난 지금 우리는 우리 세대의 ‘스푸트니크 순간(Sputnik Moment)’을 맞았다”며 “스푸트니크는 미국을 잠에서 깨운 경종이었다. 그 뒤 우리가 심신을 집중한 결과 소련을 추월했다. 미래 번영의 열쇠인 과학 연구와 교육 투자에 다시 집중하자”고 촉구했다. 옛 충격을 환기하면서 지금 다시 맞은 비슷한 위기 국면을 과학기술의 발달로 극복하자는 메시지다.

새해 화두는 미래 창조

중국 출신으로 미국에서 학위를 받은 후 2차 대전 때 미 국방과학위원회 미사일 팀장을 맡은 로켓 제트 추진 분야의 전문가가 있었다. 1950년 중국으로

돌아가려했으나 미국의 방해로 간첩 혐의까지 받아 억류되었다가 1955년 미사일 관련 자료는 하나도 갖지 못하고 맨몸으로 중국으로 돌아갔다.

“우리도 인공위성을 쏘고 싶다. 할 수 있느냐”는 마오쩌둥(毛澤東)의 물음에 그의 답은 이랬다. “할 수 있다. 15년 동안 어떤 성과에 대해서도 묻지 말고 돈과 인재만 달라. 첫 5년은 기초과학, 다음 5년은 응용과학을 가르치고 그 다음 5년은 실제 제작에 들어가면 인공위성을 쏠 수 있다” 실제로 15년 후 1970년 중국은 인공위성 발사에 성공한다. 천취선(錢學森:1911~2009)이 바로 그다.

수학 교과과정을 바꾼 것이나 15년을 준비하겠다는 건 장기과제를 어떻게 풀어갈 것인가를 시사해 준다. 문제를 장기적인 시각에서 접근하라는 것은 선출직 공무원이나 정치인들에게는 어려운 주문

이다. 갈 길은 먼데 당장 표만 생각하는 작태가 매일 매일 연출되고 있다. 올해에는 제발 그런 모습을 보지 않았으면 좋겠다. 인기 없는 일도 옳은 일이면 때를 놓치지 않고 추진해야 나라와 사회가 발전한다. 개인의 경우도 어렵고 힘들다고 포기하면 발전이 없는 건 마찬가지다.

세상일이란 단기에 해결할 일과 중·장기에 해결할 일이 얽히고 설켜 있게 마련이다. 단기과제라고 해서 서두르거나 중·장기과제라고 해서 미루면 일을 그르친다.

철저하게 준비하고 대비하지 않으면 미래는 보장되지 않는다. 미래 창조, 새해의 화두여야 한다.

류동길

송실대 명예교수(경제학)

