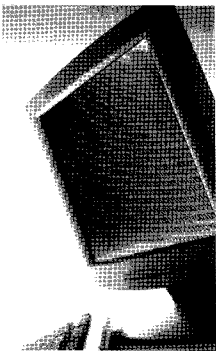




경영가이드



- 사업승계의 성공요인
- 자스민혁명의 비용 인플레이와 中企 대응
- 혁신, 생존과 성장의 동력
- 대지진과 쓰나미 사태로 본 日경제 긴급진단
- 대한민국 기업생태계가 늪어가고 있다
- 기업생태계 구들장 다시 놓아야

사업승계의 성공요인



우리경제 고도성장기의 주역에 해당하는 창업세대가 고령화됨에 따라, 이들이 일궈온 기업을 다음 세대에 넘겨주는 문제가 업계의 주요 현안으로 부상하고 있다. 경영자가 고령

화되면 기업이 정신을 발휘해 성장을 도모하기 보다는 현상유지 차원의 안정경영을 선호하는 경향이 있다. 이 경우 설비투자, 신사업 진출 같은 확장경영이나 활발한 신기술·신제품 개발 활동 등을 기대하기가 어렵다. 승계가 원활하지 못해 폐업으로 이어질 경우, 기업에 축적된 기술과 경영 노하우 등 소중한 암묵지가 소멸되고 일자리와 생산설비가 상실돼 국가경제에도 적지 않은 손실을 초래하게 된다. 가족기업의 생존율에 관한 연구에 의하면, 미국의 경우 창업자 당대에 사라지는 기업이 70%에 이르고 3대까지 생존하는 기업은 12%에 불과하며, 4대에 이르기까지 창업자 후손들이 소유, 경영하는 경우는 4%에 지나지 않는다고 한다. 이렇게 가족기업의 지속적인 생존을 위협하는 가장 큰 요인은 사업 승계과정에서 발생하는 것으로 알려지고 있다. 이어 달리기 경기에서 바통 터치가 제대로 이루어지지 않으면 레이스에서 실패하기 마련이다. 가족기업에 있어서 사업의 승계는 해당 기업의 소유권과 경영권을 행사하는 최고 경영자의 자리를 넘겨주고 받는 핵심 경영활동에 속한다.

성공적 승계가 장수기업 첫발

성공적인 사업승계를 위해 가족기업 리더는 후계자 선정과 육성, 승계비용 절감, 가족 관리, 임직원 및 거래처 관리, 주식 및 소유권 이전 등 승계 관련 핵심과제들의 중요성과 문제점을 정확히 이해할 필요가 있다. 이러한 인식을 바탕으로 가족기업 리더는 자신의 확고한 의지를 담은 승계계획을 수립하고 이를 효과적으로 관리해 나가는 것이 중요하다. 사업승계는 일시적인 이벤트가 아니라 장기간에 걸쳐 복합적으로 진행되는 전략적인 프로세스이므로 CEO 혼자 이러한 문제들을 다 생각하고 준비해 나가는 어려운 일이다. 따라서 가족기업 리더는 자신의 독자적인 판단에 의지하기보다는 경영진, 가족 구성원, 전문가 등과 함께 고민하면서 바람직한 대안을 찾아가는 것이 효과적이다. 승계과정에서 가족기업의 리더가 가장 큰 관심을 기울여야 하는 과제는 다름 아닌 후계자의 선정과 육성에 관한 것이다. 창업세대 CEO 자신보다 더 좋은 기업을 만들어가고 가족을 더 화목하게 이끌어 갈 후계자를 선정해 유능한 리더로 육성하는 것은 참으로 중요한 일이다. 이어 달리기 경기에서 좋은 성적을 내기 위해서는 바턴을 이어받은 다음주자가 더 힘차게 달려야 하는 것처럼, 승계에 있어서 잘 준비된 후계자의 역할은 매우 크다고 할 수 있다.

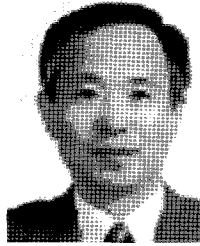
원활한 승계환경 조성 필요

승계비용 절감을 위해서는 전문가 자문을 받으면서 합법적인 범위 내에서 차근차근 준비해 나가야 한다. 승계비용은 세무와 관련성이 큰 분야이기 때문에 단기간에 문제를 해결하려고 하면 부작용이 따른다. 다양한 이해관계자를 효과적으로 관리함으로써 승계과정에서 발생할 수 있는 여러가지 위험을 줄이는 노력도 소홀히 해서는 안되는 과제다. 여

기에는 가족, 주주, 임직원, 주요 고객과 주거래은행 등이 해당된다. 이 가운데 특히 가족 관리의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않다고 할 것이다. 온 가족의 축복 속에 가업을 승계하는 것은 가문의 자랑이고 가족기업의 영속성 유지에도 크게 기여하지만, 승계과정에서 가족간에 불화가 생긴다면 큰 불행이다. 가족간 갈등과 분쟁은 후계자 선정이나 재산분배와 밀접하게 관련돼 있다. 그러기에 가족의 리더이면서 기업의 대표자라는 무거운 책임을 감당하고 있는 CEO는 이 문제에 특별한 관심을 기울이면서 지혜롭게 준비를 해 나가야 한다. 이상과 같은 개별기업 차원의 대응노력과 함께, 사업의 승계를 '부(富)의 대물림'으로 보는 사회일각의 부정적 인식의 전환도 필요하다. 독일 등 EU의 여러나라들과 일본에서는 사업승계를 제2의 창업으로 인식하고 창업에 버금가는 사회적 관심과 함께 과감한 정책적 지원방안을 강구하고 있다. 성공적인 사업승계는 경쟁력있는 장수기업으로 가는 첫걸음이다. 가족기업의 대표자는 물론 정부와 유관기관, 대학, 금융기관 등이 힘을 합쳐 원활한 승계환경을 조성해 나가야 한다. 이를 통해 명품 장수기업과 세계적 경쟁력을 갖춘 히든챔피언이 다수 탄생할 것이다. 그리고 이러한 기업들은 양질의 일자리를 제공하고 산업의 허리를 튼튼하게 할 뿐 아니라 질 좋은 상품과 서비스 제공을 통해 국민의 삶의 질 향상에도 공헌하게 될 것이다.

조병선
 숭실대 교수

자스민혁명의 비용 인플레이와 중소기업 대응



튀니지의 자스민 혁명이 성공하면서, 그 여파가 중동의 다른 국가로 전파되고, 산업의 생산 비용을 결정하는 원유가격이 폭등하고 있다. 중동의 불안으로 한국의 원유 수입가격의 측도인 두바이유 가격이 국제시장에서 배럴당 100달러를 넘었다. 세계 석유 수출의 절대적 비중을 차지하는 중동의 원유가격 상승은 세계경제의 잊혀지지 않는 제1차, 제2차 오일쇼크를 연상시키면서 세계경제에 큰 불안 요인을 만들어 가고 있다. 1978년 말 이란의 국내 정세 혼란과 1979년 이슬람 혁명으로 발생한 1979년 제2차 오일쇼크는 원유가격을 배럴당 2.7배 상승시켰다. 오일쇼크로 인한 원유 가격 상승으로 물가가 급등하면서 세계 각국의 경제성장률이 하락하고 세계경제는 스테그플레이션을 겪었다. 2007년에 시작된 미국발 금융위기로 인한 과잉 유동성이 원자재 투기로 나타나면서 원자재 가격이 폭등했다. 이로 인한 비용상승이 인플레이션으로 파급되는 것을 막기 위해, 올해 파리에서 개최된 G20 재무장관 회담의 최종 성명서에는 가격 안정을 위해 식료품 및 원자재의 가격 폭등을 막기 위한 조치가 포함됐다. 현재 과잉 유동성을 이용한 투기 자본이 농산물의 매점매석으로 농산물 가격이 급등하고, 지난해에는 자연재해로 인해 주요 농산물 수출국의 생산량도 감소해 농산물 인플레이션이 진행되고 있다. G20 성명이 발표되기 이전에 이미 농산물 가격은 상승하고 있어, G20의 성명서가 어느 정도

효력을 발휘할지 알 수 없다.

식료품 · 유가 급등으로 생산비 상승

이러한 상황에서 중동의 자스민혁명이 유가를 상승시킨다면, 한국과 같이 석유 및 농산물 수입에 의존하는 국가는 제1차, 2차 오일쇼크와 같은 비용상승 인플레이션을 겪으면서 과잉 유동성 속의 심각한 불황이라는 특이한 경제상황을 겪을 수 있다. 중소기업과 대기업의 생산자가 이윤을 실현하기 위해 가장 큰 관심을 갖는 것이 바로 원자재 가격 상승이며 이러한 가격상승 추이를 측정하는 것이 생산자 물가지수이다. 한국경제에서는 생산자 물가에서 인플레이션이 2010년 3월 2.6%에서 4월에는 3.2%로 상승하면서 2011년 1월에는 6.2%까지 상승하였다. 생산자 물가 상승을 주도하는 것이 식료품 가격 상승이며 식료품 이외 품목의 가격 상승은 미미하다. 올해 2월부터 시작된 유가 상승이 생산자 물가에 반영되게 되면 식료품과 유가라는 쌍두마차에 의해 한국기업의 생산비 상승이 이루어지게 된다. 식료품과 원유는 전적으로 대외 수입에 의존하고 있어 이러한 원자재들의 가격급등으로 인한 인플레이션을 억제하기 위해 정부가 취할 수 있는 정책은 극히 한정되어 있다.

생산성 향상이 원가인상 대응책

수입가격을 낮추기 위해 환율을 절상하거나 수입품에 부과하는 세금을 내리는 것 이외에는 별 방법이 없다. 수입물가 상승률은 2010년 3월 5.1%에서 12월에는 12.7%로 상승했으므로 비용 인플레이션을 억제하기 위해 환율을 절상시킬 수 있다. 그러나 수출 의존비율이 높은 한국경제에서 환율 절상은 수출을 감소시키고 성장률을 하락시킬 것이다. 현재 한국경제의 구조 하에서 정부가 환율 절상으로 쌍

두마차 인플레이션을 억제하기 어렵다. 그 결과, 중동의 불안으로 유가가 급등하면서 정부가 맨 먼저 내 놓은 정책이 유류세 인하이다. 그러나 유가 상승이 인화된 수입 유류세를 넘어서면, 이러한 비용 인플레이션 충격이 모든 기업의 생산비로 전가된다. 따라서 한국의 중소기업은 현재 진행되는 세계경제의 인플레이션 요인으로서 원유 및 식료품 가격 상승이 생산 원가의 상승으로 연계되는 것에 대비해야 한다. 중소기업은 제품의 원가 인상 요인을 납품업체나 소비자에게 전가하는 것이 쉽지 않다. 중소기업의 힘으로 통제할 수 없는 원유, 식품 등의 비용 인플레이션에 대응할 수 있는 유일한 수단은 생산성 향상이다. 이는 비용을 줄이고, 주어진 시간에 더 많은 제품을 생산하고, 품질 및 디자인 개선으로 더 부가가치가 큰 제품을 생산하면서 이루어진다. 한국경제는 아직도 금융위기를 극복해 가는 중인데 원유 및 농산물 가격인상이라는 또 하나의 위기를 맞게 되었다. 우리 중소기업에게 격려가 되는 말은 아주 간단하다. 위기를 극복해 갈수록 기업은 더 강해진다.

이종욱
서울여대 교수

혁신, 생존과 성장의 동력

2009년에 있었던 미국 발 금융위기 이후 서서히 경제 회복의 가능성이 나타나고 있다. 세계경제에는 이와 유사한 위기적 상황들이 주기적으로 나타났지만 이번 금융위기의 특징은 주변 국가들에서



일어난 상황이 아니고 세계 경제의 중심부에서 위기가 촉발되어 그 충격과 후유증이 클 수밖에 없었다. 한국을 포함한 각 나라의 정부는 그 간의 정책적 경험을 토대로 과감한 개입과

적극적인 국제협조 체제를 구축해 나름대로의 성과를 거두었지만 경제 회복에 있어서는 장기화 조짐과 새로운 경제적, 사회적 문제가 나타나고 있는 실정이다. 이러한 가운데 기업 경영환경의 급진적이고 예측하기 어려운 변화는 새로운 돌파구를 마련하고자 하는 기업들에게 많은 혼란을 가져오고 있다. 그렇다면 과연 기업의 생존과 성장의 동력은 어디서 찾을 수 있을까? 다수의 학자들과 전문가들의 의견은 경제적으로 어려운 위기가 있을 때 마다 기업의 혁신 활동이 위축되는 것이 아니라 오히려 기업의 혁신 제품 개발이 활발하게 일어났다는 것이다. 혁신이 유일한 생존과 성장의 동력이 돼 왔음은 최근 스마트폰의 보급과 이를 활용한 새로운 비즈니스 모드의 출현, Twitter, Facebook 등 SNS(소셜 네트워크 시스템)의 사용 급증 현상 등을 통해 입증되고 있다고 주장한다. 기업은 끊임없는 경쟁과 침체에서 벗어나기 위해 지속적인 혁신 활동에 집중할 수밖에 없다.

소비자 가치 창출이 혁신

그렇다면 혁신이란 무엇일까? 혁신이라는 용어의 무분별한 사용과 혁신의 실질적 의미에 대한 이해 부족 등이 혁신 그 자체를 오히려 식상하게 하고 있다. 혁신의 핵심은 가치이다. 새로운 가치를 만들어 내는 것이 혁신이다. 가치는 소비자나 사용자가 부여하는 것이며 따라서 혁신의 가치는 시장과 고객이 정의함으로써 실현되는 것이다. 즉, 기업은 새로운

아이디어의 실천과 실행을 통해 가치를 창출해내지만 궁극적인 가치 부여는 결국 소비자가 한다는 의미이다. 시장과 고객이 원하는 가치를 충족시킬 때에 기업의 혁신 활동은 빛을 발하는 것이고 지속 성장이 가능해진다고 볼 수 있다.

우리에게 너무나 잘 알려진 애플사의 아이폰의 경우 획기적인 기술이 적용된 제품이라기보다는 기존의 기술과 개념들을 새로운 방법으로 융합, 병합, 조합을 통해 만들어진 새로운 가치 창조 제품으로서 혁신 활동의 결정체이다. 기업의 체계적이고 지속적인 혁신 활동은 생존과 성장을 위해 필수적이며 선택의 대상이 아니다. 해도 되고 안 해도 되는 일이 아니고, 기업의 규모나 업종, 활동 분야에 관계 없이 혁신은 필수적임이 강조되고 있다.

성공적인 혁신 프로세스

이를 위해 우선 첫째, 고객의 필요가 무엇인지, 어디에 가치를 두고 있는지, 고객을 둘러싸고 있는 시장 환경은 어떻게 변하고 있는지 등의 체계적인 분석과 이해가 선행되어야 한다. 일반적으로 혁신역량의 출발점을 신 기술개발로 이해하는 경우를 흔히 볼 수 있다. 기업의 기술력에 대한 과도한 집중은 오히려 혁신역량 향상에 걸림돌이 될 수 있으며 고객이 원하는 가치를 찾아내는데 어려움을 초래할 수 있다. 기업의 기술력과 전문성은 가치 창조의 수단일 뿐이다. 둘째, 확인된 필요와 가치를 어떻게 충족시킬 것인가의 방법론에 대한 대안들을 분석할 필요가 있다. 고객이 추구하는 가치가 확인됐더라도 어떻게 접근해 고객에게 다가갈 것인가 그리고 어떻게 충족시켜 줄 것인가의 연구와 고민이 요구된다. 셋째, 고객이 느낄 수 있고, 확인하고 판단할 수 있는 혜택 대비 코스트 기준을 제시해야 한다. 아무리 획기적인 혁신 제품일지라도 경제적 가치 판단

기준에 부합되지 않으면 고객은 혁신의 가치를 받아들이기 어렵다. 즉, 가치의 판단은 기대되는 혜택에서 그 혜택을 취득하는데에 소요되는 지출을 차감한 결과이다. 넷째, 경쟁 제품 혹은 대체 제품들과의 비교 경쟁에서 무엇이 강조되어야 하는지의 결정이 필요하다. 이는 동일한 기능과 가격의 제품일지라도 어떻게 고객의 가치에 어필하느냐 무엇을 강조해 차별화하느냐의 문제이다. 위의 네 단계는 비교적 단순하고 이미 알려진 프로세스지만 급속한 시장 환경의 변화 속에서 이의 충실한 실천이 기업의 혁신 역량 향상에 필수적이며 생존과 지속 성장의 동력임을 알 수 있다.

윤현덕

승실대 벤처중소기업학과 교수

대지진과 쓰나미 사태로 본 日경제 긴급진단



예상치 못했던 대지진과 쓰나미 사태로 일본경제가 앞으로 어떻게 될 것인가가 오랜만에 국제금융시장에서 주목을 받고 있다. 지난 2008년 9월 리먼 사태 이후 정부가 실시한 각종 부양책으로 일본경제는 2009년 1분기에 바닥을 확인한 후 회복세가 지속돼 왔다. 하지만 지난해 들어 경기부양대책의 효과가 줄어들고 유럽재정위기에 대한 우려가 확산되자 엔화가 강세를 보이면서 수출에 의존하던 일본경기가 4분기에는 마이너스 성장권으로 추락했다. 지난해 4분기 이후 경기가 다

시 둔화됐을 뿐만 아니라 물가가 계속해서 하락해 디플레이션 국면에서 좀처럼 벗어나지 못하고 있는 것이 더 큰 문제다. 설상가상으로 일본 경제는 국제 위상까지 추락하고 있다. 좀처럼 줄지 않을 것으로 예상됐던 외환보유액이 이제는 중국의 절반수준으로 급감했다. 수출과 GDP 규모도 각각 중국에 이어 3위로 추락했다. 올 들어 미국의 스탠다드 앤드 푸어스(S&P)사로부터 9년 만에 강등당한 국가신용등급은 1인당 국민소득이 10분의 1에 불과한 중국과 같은 수준으로 떨어졌다. 현재 간 나오토 정부는 총체적 난국에 빠진 경제를 해결하기 위해 적극적으로 대응하고 있으나 무엇보다 취약한 재정으로 추가적인 재정 확대는 어려울 것으로 예상된다. 특히 엔화 강세에 따른 일본 기업의 해외진출을 억제하기 위해 12년 만에 법인세율을 과감하게 인하키로 결정했으나 아직까지는 큰 효과를 보지 못하고 있다는 것이 일본 정부의 자책평이다.

추락하는 일본 경제

이 때문에 간 나오토 정부 출범 이후 한동안 소강 국면에 머물렀던 소비세 인상논의가 올 한해 내내 거세질 것으로 예상된다. 현재 일본은 과도한 복지 지출과 장기 경기침체로 재정적자를 쉽게 줄일 수 없는 상황이다. 출범 이후 간 나오토 정부는 경기부양과 재정적자를 동시에 해결할 수 있는 방안으로 증세를 통한 '제3의 길'을 모색해 왔다. 현 간 나오토 정부는 경기부양을 위해 노력하고 있으나 '5대 함정'에 빠져 효과는 의문시된다. 5대 함정이란 정부의 의도대로 경제주체들이 반응하지 않아 효과가 나타나지 않는 '정책함정(policy trap)'이다. 그 중에서도 주가와 경기침체의 회복방안으로 쉽게 접근할 수 있는 금리인하 정책은 '유동성 함정(liquidity trap)'에 빠져 별다른 도움이 되지 않고 있다. 가장

큰 이유는 경제주체들이 과도한 부채에 시달려 소비나 투자를 하지 못하는 '빚의 함정(debt trap)'에 걸려 있기 때문이다. 또한 경제구조를 개혁하는 문제는 구호만 반복적으로 외치는 '구조조정 함정(structure trap)'에 빠져 있다. 이 상황에 놓이면 경제주체들이 미래에 대해 느끼는 불확실성이 증대돼 예측기관들은 전망이 또 다른 전망을 불러일으키는 '불확실성 함정(uncertainty trap)'에 빠지게 된다.

엔화 약세에 대비해야

실제로 일본은 1990년대 버블 붕괴과정에서 20년 이상 지속된 경기침체를 극복하기 위해 추진했던 모든 정책이 무력화 단계에 처해 '좀비 경제(zombie economy)'라고 불린다. 1990년 이후 무려 20차례가 넘는 경기부양정책은 국가채무가 국민소득(GDP)의 200%에 달할 정도로 재정수지만 악화시켰다. 기준금리도 '제로' 수준까지 인하했으나 경기회복에는 아무런 도움이 되지 않고 있다. 각종 미명하에 구조조정 정책을 20년 넘게 외쳐 왔으나 경제구조를 개선하는 데에는 별다른 효과를 거두지 못함에 따라 정책과 국민들 간 불신의 악순환만 반복되고 있다. 국제통화기금을 비롯한 주요 예측기관들은 일본의 성장률이 지난해 4% 내외에서 올해는 1.5% 내외로 크게 둔화될 것으로 예상했다. 올 1월에 발표된 세계은행의 일본경제 성장률은 지난해 4.3%에서 올해는 1%대로 하향 조정됐다. 東일본 대 지진과 쓰나미 피해로 약 1% 포인트 이상 성장률이 낮춰진다면 마이너스 성장률도 예상된다. 더욱이 일본 국민으로부터 지지도가 크게 떨어지고 있는 간나오토 총리의 조기 퇴진문제도 거론되고 있다. 이때문에 올 하반기 이후 중의원 해산과 새로운 총리 선출 문제가 급부상할 것이라는 시각도 만만치 않게 제기되는 상황이다. 앞으로 일본경제는 상당한

어려움이 예상된다. 우리 정책 당국자와 기업들은 선제적으로 대처해 나갈 필요가 있다. 특히 경제여건과 관계없이 강세를 보여온 엔화 가치가 급격히 약세로 전환될 경우 상당한 혼란이 예상된다. 한편으로 엔화 약세에 대비하면서 환율변동폭이 커질 가능성이 높은 만큼 환위험 관리에도 만전을 기할 필요가 있는 시점이다.

한상춘

한국경제신문사 논설위원

대한민국 기업생태계가 늘어가고 있다



대한민국 기업 생태계가 늘어가는 심각한 위기에 있다. 그 결과 기업 생태계 보너스(bonus:혜택) 시대에서 기업 생태계 오너스(onus:부담) 시대로 전환되고 있다. 동반성장을 둘러싼 토론의 과정에서 우리나라 국민, 나아가 경제계조차도 생태계 의식이 부족함을 절실히 느낀다. 중소기업 생태 통계의 부족은 중소기업의 중요성에 대한 국민 설득을 어렵게 만든다. 중소기업중앙회가 이런 자료를 많이 공급했으면 하는 마음으로 이 글을 쓴다. 기업 생태계의 자료로 본 일본의 교훈을 살펴보자. 일본은 542만여개(1990년)에 달하던 중소기업수가 현재 424만여개(2006년 기준)로 줄어 들고 있고, 1980년대 4.7%의 평균 경제성장율을 기록하던 일본의 성장율이 1990년대 0.8%, 2000년대 0.5%로 격감하고 있다. 특히 일본의 경우 생계형

인 개인기업을 제외한, 생산형 기업이라 할 수 있는 회사형 중소기업체의 폐업율이 1990년 후반 이래 개업율을 능가하면서 경제성장 동력의 문제가 심각해지고 있다. 이처럼 생태계 내에 생산적 개체의 증가율이 비생산적 개체의 증가율보다 떨어지면서 생태계는 보너스의 시대에서 오너스의 시대로 바뀌고 있다. 일본의 경우 1996년도에 166만여개에 이르던 회사형 기업수가 2006년 150만여개로 감소하고 있다. 이제 우리나라에도 기업 생태계 차원의 중소기업 정책이 필요하다. 본격적으로 생산적 기업을 보존하고 장려하는 지원책이 요구되고 있다. 이는 우리나라 인구 생태계 고령화 현상의 고민과 같다.

생산적 中企 증가율 감소

우리나라나 일본의 압축 성장은 베이비붐 세대의 충분한 노동력 덕분에 이른바 인구 보너스(bonus) 효과를 누렸지만 현재 진행 중인 급격한 고령화는 부양 인구의 증가로 인한 인구 오너스(부담 · onus)를 가중시키고 있다는 사실과 유사하다. 줄어들기 시작한 인구를 끌어올리기 위해 돌만 낚아 잘 기르자던 산아제한시대는 가고 국가 미래를 건 출산장려시대로 바뀌고 있지 않는가? 1970년대 이후 고도 성장 경제시대에 설립된 기업의 창업자들이 이제 60대, 70대 연령에 이르고 있다. 이들은 은퇴를 앞두고 경영자 승계와 기업 폐쇄를 두고 갈등하고 있다. 노쇠하는 생태계는 출산율이 낮고 수명이 짧은 특징이 있다. 특히 우리나라의 경우, 기업형 창업보다는 생계형 창업의 비중이 OECD 국가 중 상대적으로 높게 나타나고 있어 잠재성장률 제고에 한계가 있다. 이는 2000년대 벤처버블의 붕괴 이후 연구실 혁신성과의 사업기회 실현을 목적으로 하는 혁신형 창업의 열기가 떨어진 결과다.

기업생태계의 성장판 열어야

우리나라 기업가 정신의 활동성을 보여주는 우리나라의 경제자유지수는 2008년 67.9의 평균 평점으로 세계 41위를 기록하고 있으며 2007년 대비 5단계 하락하는 등 우리경제의 성장 잠재력이 감소하고 있다. 반면에 일자리를 구하지 못해 비자발적으로 창업하는 생계형 창업이 많다. 소상공인은 매년 80만여명이 창업하고, 75만여명이 폐업하는 다산다사의 구조가 반복되고 있다. 이들의 평균수명은 1년여에 지나지 않는다. 그나마 일본에는 전국적으로 창업 100년 이상의 기업 1만5207개사가 기술력으로 버텨가고 있다. 이는 우리나라 중소기업의 평균 수명 10.6년과 극명하게 대조되고 있다. 이처럼 대한민국 기업 생태계의 건강성(Healthiness of Ecosystem)에 빨간 불이 켜지고 있다. 기업 생태계에서 기업성장 경로를 복원하고 닫힌 성장판을 열어가야 하는 과제를 안고 있다. 특별한 대책이 없다면 머지않아 일자리 창출과 부가가치 창출의 주역인 중소기업의 사회경제적 역할을 감소시켜 대한민국의 복지과 경제발전에 심각한 후유증이 예상된다. 생산적 개체의 보너스 역할보다 비생산적 개체의 부담 증가율이 늘어나는 오너스화 때문이다. 기업 생태계가 노쇠하면 경제의 거품붕괴와 같은 심각한 문제가 생긴다. 이제 대한민국 기업 생태계의 재정렬을 시작해야 한다. 중소기업이 사라지지 않도록 살려내는 것은 대한민국 기업 생태계에 좋은 씨앗을 뿌리는 것과 같다. 중소기업 정책에서 기업 생태계 전쟁을 선언할 때이다.

김기찬
가톨릭대 기획처장

기업생태계 구들장 다시 놓아야



필자의 유년기에 구들장은 유일한 난방 장치였다. 구들장을 잘못 놓으면 한 겨울에 아랫목에서 자는 사람은 살을 데이고 윗목에서 자는 사람은 인간 동태가 되는 상황이 종종 발생했다. 마치 연말결산 때 대기업들은 창사 이래 최대 이익을 냈다고 야단법석인데 협력 중소기업은 간신히 기업을 유지하거나 문을 닫는 경우와 비슷하다. 돌이켜 생각하면, 당시 구들장을 놓는 기술자는 아랫목과 윗목을 골고루 따듯하게 해 가정의 화목을 이끈 가족 생태계 상생문화의 조성자이고, 가족의 건강을 증진시켜 마을과 사회를 건강하게 한 예방 의사였다. 기업 생태계에도 구들장을 잘 놓아 줄 기술자가 필요한 때다. 더 바람직한 것은 대·중소기업들이 스스로 뜻과 힘을 모아 상생과 동반성장의 구들장을 다시 놓는 것이다. 최근 중소기업중앙회가 발표한 중소기업 동향조사에 따르면 금년 1월중 중소기업 평균가동률은 전월대비 0.6%p 하락한 71.4%로서 3개월 연속 하락했다. 글로벌 금융위기 직후 중소기업 가동률은 60%까지 떨어졌다가 70% 수준까지 상승했으나 최근 다시 감소하고 있다. 반면 전체 제조업 평균가동률은 84.8%로 전월대비 2.7%p 상승했으며 3개월 연속 상승한 것으로 나타났다. 전체 제조업 가동률도 금융위기 직후 60% 가까이 떨어졌으나 이후 정상수준인 80% 이상으로 회복하고, 최근 연속 상승하는 추세다. 통계청에 따르면 1월의 수치는 통계를 작성한 1980년 이후 최고

치라고 한다. 이는 곧 대기업과 중소기업의 양극화가 더욱 심화되고 있음을 보여준다.

심화되는 대·중소 양극화

우리 경제가 금융위기와 같은 외부 충격에 약한 것은 중소기업의 기반이 취약하기 때문이다. 그래서 우리 경제가 위기를 극복하면서 우선적으로 해결했어야 했던 과제는 중소기업 생태계를 강건하게 하는 것이었다. 그러나 상황은 반대로 가고 있다. 도처에서 중소기업하기 더 힘들어지고 있다는 목소리가 커지고 있다. 소상공인의 경우는 더욱 그렇다. 이와 같은 상황을 보면서 다시 유년시절이 떠오른다. 거의 모든 가정에서 어른들은 자식들을 아랫목에 눕히고 자신들은 냉동고나 다름없는 윗목에서 주무시는 일이 다반사였다. 이유는 가정과 나라의 미래를 위해 자식들이 튼튼하게 자라야 한다는 것이었다. 결과적으로 가정마다 부모 형제들이 서로를 위하고 돕는 상생의 건강한 가족 생태계가 형성됐다. 그것이 뜨거운 교육열과 시너지 효과를 내며, 오늘날 한국을 경제 성장과 정치 민주화를 동시에 이룬 근세사의 유일한 나라가 되게 한 원동력이 됐다.

중소 요구는 공정한 성과배분

대기업들의 사상 최대이익 실현 이면에 있는 최근 중소기업의 경기상황이나 각종 실태조사 결과를 고려할 때, 대·중소기업 양극화를 더 이상 방치해서는 안되는 상황에 있다 하겠다. 최근 논란의 중심에 있는 동반성장위원장의 '초과이익공유제'도 이러한 문제의식에 기저하고 있다고 본다. 따라서 그 표현에 대한 소모적 논란보다는 우리의 각 가정이 이룩한 상생의 찬란한 유산을 기업 생태계에 접목하기 위해 각 경제주체가 무엇을 어떻게 할 것인가 등과 같은 생산적 논의에 힘을 집중해야 할 것이다.

우선은 기업 생태계의 어른이라 할 대기업들이 가정 생태계의 어른들처럼 아랫목을 내주고 윗목에 자리하는 것과 같은 거룩한 희생은 아니더라도 방에서 중소기업을 쫓아내는 일만이라도 삼갔으면 한다. 기술 탈취와 납품단가 후려치기 등이 근절돼야 함을 말한다. 이의 실현을 위해 중소기업이 진정으로 원하는 것은 자유시장의 기본원칙인 '공정한 경쟁, 공정한 가격 결정, 공정한 배분의 실천' 그 이상도 그 이하도 아니다. 이 원칙의 실현을 위해 기업 생태계가 골고루 따듯할 수 있도록, 가치 창출에

기여한 성과가 공정하게 나눠질 수 있도록 기업 생태계 구들장을 다시 놓아야 한다. 다만 이제 구들장을 잘 놓아 줄 기술자, 즉 정부에 의존하지 말고 대·중소기업이 스스로 함께 다시 놓아야 한다. 상상과 동반성장은 이제 선택이 아니라, 생존을 위해서도 반드시 해야 하고 반드시 가야 하는 길이기 때문이다.

홍순영
중소기업연구원 선임연구위원

