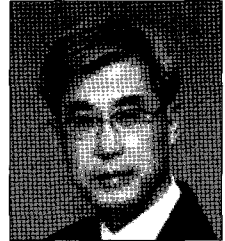


대·중소기업 동반성장의 중요성과 과제



서울대학교 경영전문대학원 교수
한국경영학회 회장
곽수근

정부는 작년 9월 29일 '대·중소기업 동반성장대책'을 발표했다. 이에 따라 작년 12월 13일, 민간 협의기구로 동반성장위원회가 발족해 이제 1주년을 앞두고 있다. 이 글에서는 동반성장정책이 등장하게 된 최근의 경영패러다임 변화 추세와 더불어 동반성장의 개념적 기초, 동반성장정책이 성공하기 위한 조건, 동반성장위원회의 활동과 향후 과제 등에 대하여 논해보고자 한다.

경영패러다임의 변화

현재 우리 기업들이 직면하고 있는 가장 큰 경영환경의 변화는 '융복합화'라고 할 수 있다. 융복합화 시대에는 소비자의 행태가 바뀌게 되고 종업원의 역할과 일하는 방법도 바뀌게 되며, 경영기법도 달라지고 기업 경쟁력의 핵심도 변화하게 된다. 과거에는 대기업이 규모의 경제를 통한 효율성의 이점을 이용해 시장에서의 경쟁우위를 점유해왔지만, 앞으로는 경영환경의 변화에 신속적으로 대응하는 기업만이 경쟁력을 갖추게 될 것이다. 이제는 각 분야 및 영역 간의 벽이 허물어지게 되어 어느 기업도 모든 것을 다 잘해낼 수는 없게 되었으며, 따라서 외부의 지식과 정보를 활용하는 능력이 경쟁력의 핵심이 되고 있다. 또한 새로운 경쟁과 협력의 룰(Rule)이 등장하고 있는데, 과거의 개별 기업 간 경쟁은 기업간 경쟁과 기업생태계 간의 경쟁으로 변화하고, 열린 시스템과 협력 시스템을 누가 더 잘 구축하느냐의 경쟁으로 변화하고 있다.

지난 2월, 한국경영학회는 '미래경영키워드' 프로젝트에서 '공유가치경영', '의미경영', '진정성경영' 등을 장차 우리 기업이 추구해야 할 방향으로 제시한 바 있다. 앞으로 기업은 주주의 이익이라는 단일의 목표를 기계적으로 추구해나가는 것 이상의 의미 있는 존재이어야 한다는 것이다. 이제 기업은 자신의 의사결정이 이해관계자와 사회에도 다양한 영향을 미치고 있다는 점을 고려해야 한다는 의미이다.

동반성장정책은 이러한 시대적 흐름을 잘 반영하고 있다고 할 수 있다. 대기업은 장기적인 주주 가치 향상을 위해서라도, 이제는 중소기업을 종속관계로서가 아니라 가치를 공유하는 파트너 관계로 재정립하고, 자신의 의사결정이 중소기업과 사회에 미치는 영향까지도 고려해야 한다는 것이다.

동반성장의 의미와 조건

‘동반성장’이라는 용어는 ‘분배와 성장’에서 ‘성장’을 강조하는 것으로, ‘경쟁과 협력’에서 ‘협력’을 강조한 지난 정부에서 사용한 ‘상생협력’과 개념적으로 큰 차이는 없다.

경쟁 없이 떡을 나눌 수 없고, 협력 없이 떡을 키울 수는 없다. 기업생태계의 가치사슬 내에서 떡을 나누기 위해서는 공급기업과 수요기업 간의 갈등은 피할 수 없다. 따라서 이런 갈등을 줄이기 위해서는 성장을 해야 하고, 성장하기 위해서는 협력이 필수적이다.

그러나 경쟁을 기본으로 하는 시장메커니즘에 협력은 잘 들어맞지 않는다. 예를 들어, 많은 공급자들이 차별화되지 않은 물건을 공급하는 경우에 이를 협력으로 구매할 방법은 없으며, 잘못하면 담합이나 불공정거래행위가 될 수도 있다. 그러나 특정 기업 전용으로 대규모 설비 투자가 이루어지고, 다른 기업에게 납품할 수 없도록 종속되어 있는 경우는 예측 가능한 협력관계가 중요해진다. 협력관계의 유지에 필요한 부품을 직접 생산해 조달하는 것과 외부 시장에서 경쟁가격으로 구매하는 것 사이의 원가효익적(原價效益的)인 중간선택이다. 협력관계는 약속의 크기와 지속성 면에서 경쟁관계와는 다르기 때문에, 협력관계를 결혼관계에 비유할 수도 있다.

현재 우리 사회에서 동반성장이 강조되고 있는 이유는, 대기업이 협력관계에 상응하는 거래관행을 정착시키고 있지 못하고 있기 때문이다. 대기업이 힘의 우위를 바탕으로 협력업체를 경쟁관계로 다루고 더 나아가 불공정하게 다루게 된다면, 경제의 뿌리인 중소기업의 쇠락(衰落)을 가져오게 되고, 결국 대기업에게도 불리한 결과를 초래하게 된다. 이런 관행은 글로벌 경쟁에 있어서의 글로벌 스탠더드에도 부합하지 않으며, 궁극적으로는 국가경쟁력을 저해하게 될 것이다. 이런 현상은 대기업의 목표가 단기적인 주주가치의 극대화에 있고, 이에 따라 임직원들이 단기적인 원가 절감과 부문이익(Departmental Profit)의 극대화에 매달리고 있는데 기인하고 있다. 대기업이 중소기업과 동반성장을 도모하기 위해서는, 대기업이 장기적인 관점에서 주주가치를 추구하여야 하며 임직원의 성과평가 체계 내에 중소기업과의 협력관계 유지·발전이 지표로 포함되어야 할 것이다.

동반성장정책을 대기업의 과실(果實)을 중소기업에 나누어주는 것으로 잘못 받아들일 수도 있다. 그러나 과실을 일방적으로 나누어주는 시혜적 협력은 반(反)시장적이며 지속가능하지도 않다. 경쟁이 없이는 당연히 경쟁력이 생기지 않는다. 중소기업은 대기업의 협력파트너로서, 그리고 더 나아가 경쟁력 있는

기업으로 성장·발전하기 위해 원가 절감과 기술개발 등을 위한 노력을 지속적으로 기울여야 한다.

동반성장정책의 성공을 위한 정부의 역할

시장의 중요한 두 가지 특성은 바로 '가격과 경쟁'이다. 시장이론을 단순하게 풀이하자면 좋은 물건과 나쁜 물건, 좋은 기업과 나쁜 기업을 엄격하게 평가해 가격을 매길 수가 있다면, 그리고 공정하게 경쟁이 이루어질 수 있다면 정부의 규제는 필요 없다는 것이다. 동반성장정책의 핵심은, 동반성장의 문제를 시장기능에 포함시켜 보자는 시도이다. 동반성장이 중요하다면 동반성장에 대한 기업의 노력을 평가해 시장에 알려야 한다는 것이다. 소비자와 투자자들이 동반성장이 중요하다고 믿는다면 평가결과에 관심을 갖게 될 것이고 그들의 의사결정에 반영할 것이며, 기업은 이런 이해관계자의 기대에 부응하도록 노력할 것이라는 논리이다.

그러나 동반성장을 시장기능에 맡기기 전에, 먼저 정부는 시장에서 공정성에 어긋나는 거래에 대해서는 엄격한 제재를 가해야 한다. 이것은 우리 기업이 글로벌 경쟁을 하기 위한 최소한의 조건이다. 그러나 대·중소기업 간에 공정성 문제가 발생해 공정거래위원회가 개입하게 된다면, 이를 일종의 이혼소송에 비유할 수 있을 것이다. 결혼생활은 이혼하지 않고 사이 좋게 행복하게 사는 것이 바람직하다고 할 때, 정부의 문제 예방적 역할이 더욱 중요한 것이다. 따라서 공정거래위원회에서는 대·중소기업이 공정거래협약을 맺도록 적극 유도하면서 이의 준수 여부를 평가하겠다는 것이다.

또한 정부는 중소기업이 독자적인 경쟁력을 확보할 수 있도록 그들이 가장 취약한 인력 공급, 기술 개발, 판로 개척 등을 위한 인프라 구축에 투자를 아끼지 말아야 할 것이다. 중소기업의 경쟁력이 미약한 것은 규모의 경제가 되지 않아 스스로 인프라를 구축할 수 없기 때문이다. 따라서 정부의 역할은 중소기업이 대규모 투자가 없이도 인프라를 활용할 수 있도록 지원하는 것이다. 정부가 이런 인프라에 대한 투자를 직접 해줄 수 없다면, 대기업이 중소기업을 위해 인프라 투자를 대신해주거나 대기업의 인프라를 활용할 수 있게 허용해줄 수 있도록 대기업에게 세제상 혜택 등의 과감한 인센티브를 제공해주어야 한다.

동반성장위원회의 역할과 과제

동반성장위원회에게 주어진 첫 번째 과제는 '동반성장지수의 평가'이다. 이는 협력관계의 최소한의 조건인 약속 이행정도를 평가하는 것과 협력체제와 그 수준을 평가하는 것으로 구성되어 있으며, 그 평가결과를 시장에 알려겠다는 것이다. 소비자와 투자자 등이 동반성장이 중요하다고 믿는다면

관심을 갖게 될 것이고 의사결정에 반영할 것이며, 기업은 이러한 이해관계자의 기대에 부응하도록 노력할 것이라는 논리가 그 바탕을 이루고 있다.

동반성장지수는 객관성 확보를 위해 엄격한 틀 내에서 평가가 진행·처리되기에 자발적이고 진취적인 동반성장 노력으로까지 유도해내기는 어렵다. 따라서 어떤 기업이 창의적인 제도를 시행하고 있다면 이를 높이 평가해 알려나가고 이를 사회적으로 확산시킬 수 있도록 해야 한다.

두 번째 과제는 '적합업종의 선정'이다. 대기업과 중소기업이 한 시장에서 경쟁할 때 대기업은 자본력과 규모의 경제의 우위를 갖고 있으므로 중소기업의 존립을 어렵게 하고, 궁극적으로는 시장을 황폐화 시킬 수도 있다. 시장도 일종의 생태계이기 때문에 다양성이 중요하다. 만약 대기업이 시장을 독식하게 된다면, 이는 다시 소비자의 피해로 이어질 것이다.

적합업종의 선정은 중소기업이 잘 할 수 있는지를 판단하는 근거인 해당 가이드라인을 정하고, 시장실태조사와 함께 중소기업과 대기업의 의견을 수렴해 협의를 통해 결정하는 과정을 거치고 있다. 동반성장위원회는 적합업종의 선정 협의과정을 통해 최종적으로 사업 철수, 사업 확장 자제, 사업 축소 등의 권고를 내리고 있다. 그러나 한 가지 분명하게 해 둘 것은, 과거의 고유업종제도와는 달리 적합업종의 선정작업은 중소기업이 잘 할 수 있다는 것을 확인하는 것으로, 반드시 대기업의 퇴출을 의미하지는 않는다는 것이다.

이런 적합업종의 선정은 여러 가지 측면에서 의미를 갖고 있다. 먼저 시장실태를 객관적으로 조사함으로써 시장의 변화를 면밀하게 관찰할 수 있게 되었다는 것이다. 이를 통해 중소기업의 애로사항을 들어주고 이를 해결해 줄 수 있게 되었으며, 대기업에게는 기존 사업과 신규 사업이 중소기업에 주는 영향에 대하여 제고할 수 있도록 한 것이다.

동반성장위원회는 법적 근거가 미약한 민간협의기구로 발족했다. 동반성장은 기업 간의 사적 계약의 문제에 정부가 직접 개입하기 어려운 면이 있기 때문이다. 또한 동반성장문제가 복잡하고 정형화되어 있지 않아, 규정으로 다루기에 적합하지 않기 때문이기도 하다. 동반성장위원회가 민간협의기구로 존립하기 위해서는, 위원회의 존립 이유와 역할에 대한 보다 넓은 사회적 공감대가 형성되어야 하고 독자적인 사업영역도 확보하여야 하며 재정적으로도 독립성을 갖출 수 있어야 한다.

동반성장위원회가 정부의 동반성장정책의 중추적인 역할을 수행하기 위해서는 앞으로 많은 일을 해내야만 한다. 이를 위해 동반성장위원회는 임무, 목적, 역할 등에 대한 기반을 만들어야 하며 조직과 사업체계를 구축해야 한다. 그러나 동반성장위원회 자체만의 노력으로는 기대하는 만큼의 결과를 얻을 수는 없을 것이다. 따라서 기업단체·연구계·학계로부터 많은 지원을 받을 수 있는 협력체계를 구축해야 할 것이다. 마지막으로 정부는 동반성장위원회가 제 역할을 할 수 있도록 자율성을 보장하고 적극적으로 지원해줘야 할 것이다.