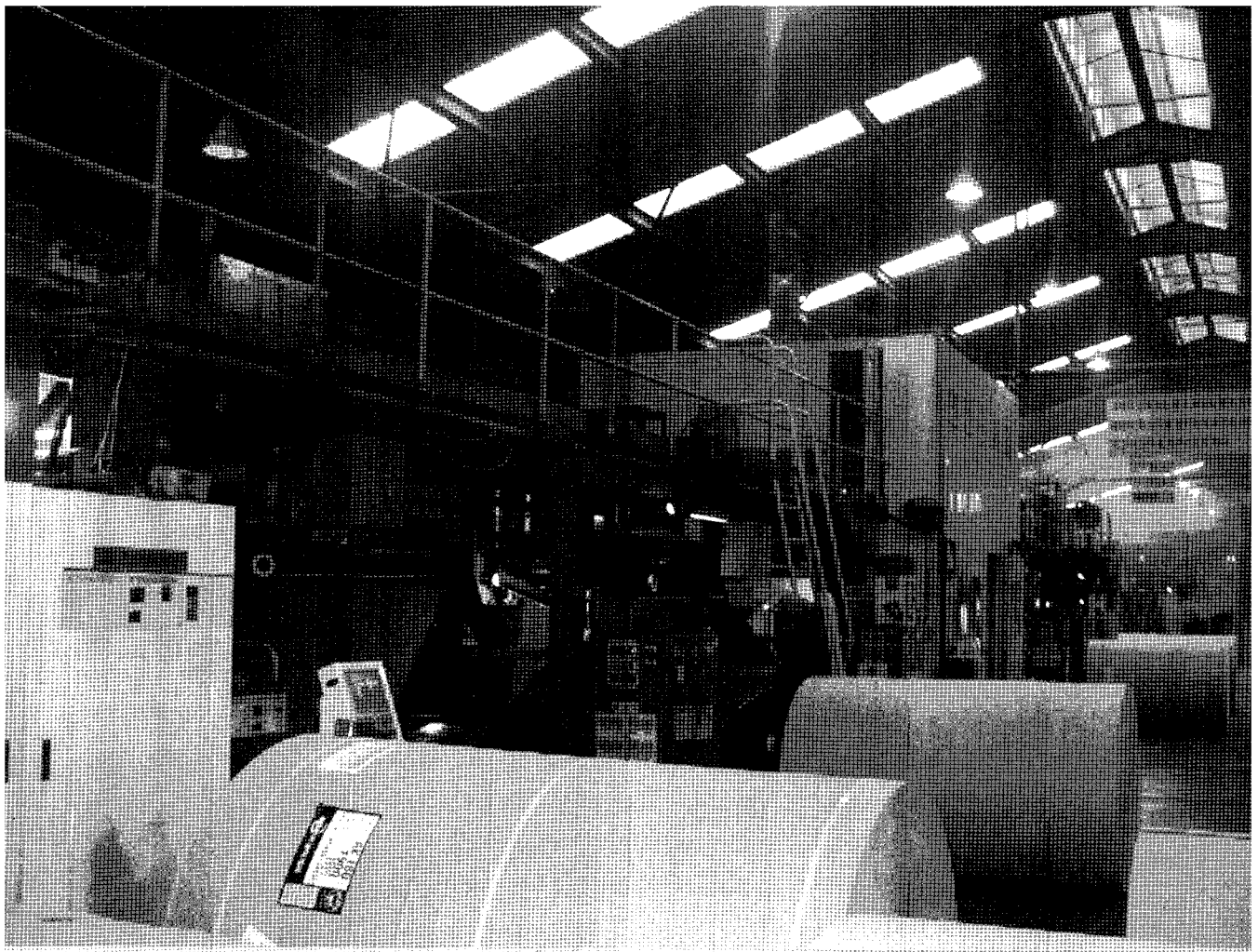


칼럼

대기업-정부, 상생하려면 가면을 벗어던지고 현실을 보라

매일경제신문사 **전호림** 부장

본 칼럼은 중소기업의 입장을 대변하여 납품단가 연동문제, 상생문제 등을 지속적으로 제기해서 중소기업계의 어려운 경영환경을 앞장서서 이슈화 해주었고, 대 · 중소기업 상생문제가 국민적 관심사로 자리잡게 해 준 매일경제신문사 전호림 부장께 원고를 의뢰하여 게재하게 되었습니다. 지면을 빌어 다시 한번 감사의 말씀을 드립니다.

– 편집자 주 –

대기업-정부, 상생하려면 가면을 벗어던지고 현실을 보라

전호림 부장
매일경제신문사

모든 중소기업의 꿈은 어쩌면 엔드 유저에게 직접 제품을 공급하는 것일지 모른다. 인간의 인내력을 시험하는 대기업의 횡포에 넌더리가 난 중소기업인들은 "인생에 한 번 더 기회가 주어진다면 절대로 남의 회사에 물건을 대는 일은 하지 않겠다"고 말한다. 내 손으로 물건을 만들어 내 아이디어로 광고하고 내 발로 판로를 개척해서 돈을 벌겠다는 것이다.

필자가 중소기업부장을 하면서 아직도 기억에 생생한 일이 하나 있다. 반월공단 내 A전자부품회사 얘기다. 그 회사는 영업이익이 연 30억에 달할 만큼 탄탄했지만 2009년부터 5억 안팎으로 뚝 떨어졌다. 개선의 여지가 안 보이자 하는 수 없이 250명 있던 종업원 중 작년에 50명 가량을 해고했다. 경영이 악화된 가장 결정적인 원인은 납품단가에 있었다. 얘기를 들어보니 원재료 값은 10% 안팎씩 지속적으로 올랐는데 납품가는 되레 낮추거나 묶어두는 바람에 수익성이 급속히 나빠졌던 것이다. 몇 번인가 올려 달라고 읍소를 했지만 금세라도 거래를 끊을 것처럼 윽박지르는 통에 주장을 접었다. 이러다가 회사가 거덜 날 것 같다고 생각한 경영진은 해외 전자부품전시회를 찾아다녔다. 그러다 어느 미국업체로부터 납품오더를 받았다. 놀라운 것은 비록 소량이긴 하지만 국내 대기업에 납품한 가격보다 거의 두 배 가까이 비싼 단가를 받았다는 사실이다. 국내업체들이 얼마나 무지막지하게 쥐어짜는 지보여주는 사례다.

또 한 사례는 주물업체 B사 얘기다. 이 회사는 국내 대형 철강사에서 선철을 구입해 니켈 등을 섞어 공작기계에 들어가는 특수금형을 만든다. 잘 나가던 이 회사도 고통의 나날을 견뎠다. 선철 값이 27%나 폭등하면서 원가압박을 많이 받았지만 납품처로부터는 단가를 3% 안팎밖에 올려 받지 못해서였다. 더욱 기가 막힌 것은 국산보다 20%나 싼 중국산 금형과 비교하며 더 깎으라고 윽박질렀다는 점이다.

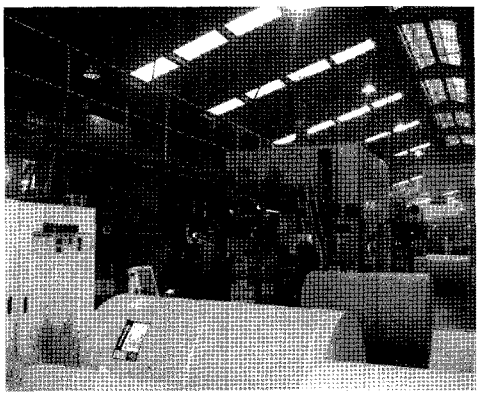
대기업도 국제경쟁을 치러야 하니 한 푼이라도 납품가를 깎으려 한다는 점은 이해가 안 가는 것도 아니다. 하지만 하청업체의 원가장부까지 반강제로 들여다보고 있으면서 그처럼 너 죽고 나 살자 식 요구는 파트너를 파멸로 몰아넣는다. 이런 일은 플라스틱 성형업체, 골판지업계 등 어디 할 것 없이 일어나고 있다.

작년에 매일경제를 비롯한 각 언론들이 중소기업의 납품단가 피해사례를 집중 보도하면서 정부와 대기업은 뒤늦게 '상생기금을 만든다, 상생대회를 연다, 자정운동을 벌인다' 난리를 피우고 있다. 국민들에게는 뭔가 큰 시혜를 베풀고 선심 보따리를 푼 듯이 보이지만 지금 이 순간도 실상은 달라지지 않았다. 그런 조치들은 겉만 번지르르하고 쇼에 가까운 내용들이다. 경남의 한 중소기업인은 "우리를 불러서 대기업 임원과 정부 관계자 옆에 세우고선, 마치 정치인처럼 손 올려 잡고 만세 부르는 사진을 신문이나 TV에 내보내 국민 여론을 호도하고 있다."고 정부와 대기업을 성토했다.

그런데 대기업 인사들을 만나보면 작년이후 정말 달라졌노라고 입을 맞춘 듯이 말한다. 하지만 납품단가 협

상창구에 있는 중소기업 경영자들 얘기를 들어보면 나아진 게 전혀 없다. 중소기업인들은 대기업 회장이 협상 창구에 앉아서 지도하지 않는 다음에야 상황이 달라지지 않을 것이라고 말한다.

중소기업중앙회가 지난 1일 납품단가 실태를 조사해서 발표한 데 따르면 중소기업 44%가 "아직도 납품단가 인하 압력을 받고 있다"고 응답했다. 납품단가 문제로 근 1년 동안 온 나라를 흔들어 놓은 정부와 대기업이 얼마나 형식적으로, 그리고 눈가리고 아웅했는지 여실히 드러내는 결과다. 오죽하면 정운찬 동반성장위원장이 대기업의 초과달성 이익을 주주와 해당기업 임직원들만 공유할 게 아니라 협력사들도 공유하게 해야 한다고 말했을까. 중소기업의 권익을 위해 '기업호민관'이라는 정부 직책을 맡아 밤낮없이 뛰어다니던 이민화씨도 결국 정부의 비협조와 대기업의 눈에 보이지 않는 압력에 사표를 던지고 떠났다. 정말 희망이 보이지 않는 나라다.



왜 이처럼 '악'에 가까운 잘못들이 개선되기 어려운 것일까. 사업은 '기브 앤 테이크'라지만 사업 파트너가 죽든 말든 전혀 인정해주지 않는 몰상식, 대기업의 이기심, 오너 경영자의 의지박약 등 여러가지 요인이 있을 것이다.

그중 평택의 K중소기업인이 지적한 것을 들어보니 정말 그럴 성 싶다. 그는 하청회사를 담당하는 대기업 부서장의 잦은 교체가 원인이라고 주장했다. 전임자가 납품가격을 세게 깎아 놓고 가버려도, 그건 그저 전임자의 실적일 뿐, 새로 온 담당자는 자신도 전임자 못지않게 실적을 올려야 하기 때문에 거듭거듭 중소기업들은 쥐어짜게 된다는 것이었다.

물론 기업의 단기업적주의도 한몫 한다. 월급쟁이 사장들이 오너 경영자에게 보여줄 것이란 숫자, 즉 실적밖에 없다. 그러니 앞에선 납품가 잘 챙겨주고 중소기업과 상생하라고 하지만 돌아서면 못들을 척 눈감아 버린다.

필자가 중소기업부장 자리를 물러나고 보니 중소기업을 괴롭히는 대기업의 스타일도 각양각색이다. A그룹 산하 대기업은 하청기업의 순익이 2%를 넘지 않도록 교묘하게 컨트롤하고 있다. 납품업체의 매출이 수십억대건, 수백억, 수천억 또는 수조원대건, 매출대비 순이익이 이 수치를 넘지 못하도록 하청업체를 컨트롤하고 있는 것이다. 그건 궁극적으로 납품기업의 수익을 이전받는 것과 다르지 않다. 너무 야박하게 쥐어짜는 게 아니냐는 비난에 A그룹 한 인사는 "그래도 그 하청기업은 판로를 걱정하지 않고 안정적으로 납품할 수 있기 때문에 되레 좋아 한다"고 대꾸했다.

B그룹 계열사들은 자체 윤리강령을 제정해 꽤 엄중하게 시행하고 있음에도 불구하고 납품관련 부서에서 공공연한 금품요구나 접대요구가 여전하다고 한다. C그룹 산하 대기업은 막무가내로 "당신들 그런 식으로 하면 국물도 없다"고 협박을 하고 상식이하의 언행으로 모욕을 준다고 한다. 대기업들은 자체 감사팀을 가동하고 있지만 여전히 이런 말도 안 되는 일이 횡행하고 있다.

대기업-정부, 상생하려면 가면을 벗어던지고 현실을 보라

중소기업을 괴롭히는 또 하나의 고질적인 관행은 어음거래다. 정부가 대기업에 하청대금 어음거래 단속을 강력히 펼치고 있음에도 불구하고 국내 30대 대기업들 대부분은 2011년 현재도 보란 듯이 알게 모르게 어음을 끊어주고 있다.

하청기업을 괴롭히는 건 제조업뿐만이 아니다. 백화점도 더하면 더했지 못하지 않다. 최근 모 일간지 보도에 따르면 L백화점 영패션MD팀은 지난해 매출 17억에 8억원의 이익을 올렸다. 이익률이 50%에 육박하는 비결은 결국 협력업체로부터 구입가격을 후려쳐서 소비자에게 비싸게 팔아 폭리를 취한 것이라는 얘기다. 백화점측은 여기서 각종 경비를 제하고 나면 실제는 높은 것이 아니라고 말하지만 마진을 거의 빼앗긴 납품업체들의 불만은 하늘을 찌른다.

백화점 매장은 사실 임대매장이나 다름없다. 백화점이 직접 상품을 매입해서 파는 건 식품매장 등 극소수이고 대부분 특정업체에 매장을 주고 수수료를 받는다. 어림잡아 롯데 신세계 등 한국 백화점들의 수수료율은 25~30%에 육박한다. 그야말로 땅 짚고 헤엄치는 셈이다. 백화점, 대형마트, 홈쇼핑 등과 거래하는 중소기업 150개사를 대상으로 지난 1일 납품가 실태조사를 벌인 결과 27%의 기업이 아직도 납품단가 인하 요구를 공공연히 받고 있다고 응답했다.

건설업계도 마찬가지다. 대형 건설사는 이름만 걸고, 대부분 공사는 중소 전문업체들이 담당한다. 그 과정에 알맹이는 대형사가 챙기고 중소기업에게 돌아오는 이윤은 박하기 그지없다. 부실공사의 원죄도 이런 구조에 있다.

은행업계라고 예외는 아니다. '키코'에 당한 중소기업을 보면 하나같이 잘나가는 곳이다. 은행들은 제 돈 벌 욕심에 상품 설명도 제대로 안 했는가 하면 반강제로 떠맡기기도 했다. 은행들이 철학 없고, 양심 없는 행동이 수출로 먹고 사는 나라의 기반을 망가뜨린 셈이다. 이런 일이야 말로 정부가 나서서 교통정리를 해줘야 하지만 무슨 일인지 금융감독 당국은 팔짱만 끼고 있다.

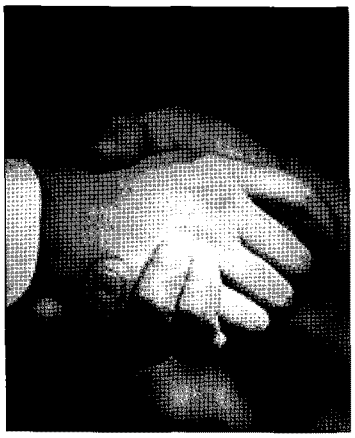
현재 소송이 진행 중인 이 사안에 대해 금융업계의 양심적인 인사들조차 은행 측에 책임이 있다고 말하지만 은행들은 한국사회에서의 힘과 네트워크를 무기로 중소기업에 올가미를 씌우고 있다.

중소기업 사업영역을 침범해서 산업평화를 깨뜨리는 일도 허다하다. 엘지전자가 정수기 사업에 뛰어들어 중소업체들의 생계를 위협한다는 비난을 받고 있는 가운데 최근에는 삼성과 엘지가 각각 금형사업에 뛰어들었다. 금형은 전형적인 중소기업 사업 분야다. 여기에 국내 굴지의 대기업이 발을 디밀자 벌써부터 종업원을 스카웃당하지 않으려고 발버둥치고 있다. 사람이 전부인 금형업계로써 막아내기 어려운 초대형 태풍을 만난 셈이다. 금형기술은 한 나라 산업수준의 기반을 이룬다. 돈과 시간을 들여 애써 인재를 키워놨지만 대기업이 제시하는 보수를 맞춰줄 수는 없는 형편이어서 중소 금형업자들은 체념 상태에 빠져 허탈해 하고 있다. 굳이 대기업이 들어오지 않아도 될 분야를 저인망식으로 훑는데 대해서 중소기업계는 "씨를 말린다"며 반발하고 있다.

대기업-정부, 상생하려면 가면을 벗어던지고 현실을 보라

중소기업들이 애써 키운 기술자나 종업원을 빼앗기지 않으려면 어떡해야 할까. 대기업처럼 인재를 과학적으로 관리할 필요가 있다. 월급을 대기업처럼 많이 주는 것은 불가능한 만큼 세심한 복지제도를 만들고, 회사의 성장에 따라 성과를 나눠 갖도록 하는 동시에 회사의 미래 비전을 제시해야 한다.

먼저 회사 수익 제고에 기여한 직원에게는 아낌없이 특별수당을 제공할 필요가 있다. 연구원, 영업직원, 아이디어 제공자 등에게는 매출에 기여한 만큼 인센티브를 줘서 후속으로 그런 일들이 일어나도록 유도할 필요가 있다. 꼭 돈에만 의지하지 말고 종업원 복지정책도 '감동을 주는 복지'로 인재를 소중히 하고 있다는 생각을 갖도록 해야 한다. 경영성과가 일정목표를 달성하거나 초과하면 스톡옵션을 제공하는 것은 필수다. 삼성전자가 저렇게 잘 나가는 것은 오로지 스톡옵션의 힘이라고 필자는 생각한다. 세계의 모든 돈은 돈 있는 곳으로 모인다.



지금 이 시기는 어쩌면 중소기업에게 기회다. 대졸 미취업자가 넘칠 때 그들을 유치하도록 심혈을 기울여 전략을 짜야 한다. 회사에 몸을 맡기면 반드시 경제적인 보장과 미래가 담보된다고 알려주고 실행을 해야 한다. 대졸출신으로 중소기업계에 몸담았다가 성공한 사람을 앞세워 대학생을 설득하는 방안도 생각해볼 수 있다.

아울러 대졸자 고용을 일정 수 이상 확보하는 중소기업에 정부가 보조금을 지원하는 방안을 건의해볼 필요가 있다. 그냥 놔두면 실업자가 돼 사회를 불안하게 할 사람들을 고용함으로써 국가경제에 기여한다는 것을 어필할 필요가 있다. 이명박 정부의 최고 과제가 청년실업 해소요, 지금 이 시점에 대한민국의 가장 큰 문제가 청년실업이니 해볼 만한 일이다.

중소기업이 대기업에 맞서 싸울 수 없는 것은 각 단위조직의 경쟁력이 모자라기 때문이다. 연구개발, 생산, 판매, 재무, 회계, 기획 등 각 부문별 경쟁력이 모자란다. 그 원인을 분석하면 결국 사람 문제로 드러난다. 사람이 경쟁력이다. 대기업이 일류대학, 좋은 대학 출신 인재를 싹쓸이하는 것도 그걸 알기 때문이다. 따라서 중소기업의 성패는 우수한 인재를 어떻게 끌어오는가에 달려있다. 중소기업이 늘 중소기업으로 남는 건 그 악순환에 끼어 있기 때문이다. 우수한 인재가 부족하니 기업 경쟁력이 떨어지고, 그러니 대기업보다 보수가 적고, 결국 우수인재가 오지 않는 것이다.

중소기업 문제는 국가의 수준, 국가의 격에 관한 문제다. 각 경제주체가 정당한 자기 몫을 가져가야 한다는 컨센서스가 국민들 사이에 형성될 필요가 있다. 대기업이 매년 사상최고의 수익 행진을 벌이고 있지만 중소기업 몫, 소비자에게 돌아갈 몫을 떼어서 이룬 성과라면 의미가 없다. 그렇게 낸 이익의 일부를 중소기업과의 상생에 쓰겠다고 생색을 내는 건 어처구니가 없다. 그러지 말고 납품가나 제대로 반영해주라고 말하고 싶다.