



세계경제지평

Global Economic Horizon

중소기업시대 열릴 것인가

柳 東 吉 (연구자문위원, 숭실대 교수)

중소기업살리기에 정부는 물론 각 금융기관과 대기업이 나서고 있다. 1995년 우리경제는 9.3% 수준의 높은 성장을 이룬 가운데 13,992개의 중소기업이 부도로 쓰러졌다.

우리나라의 중소기업지원제도는 백화점식으로 다양하다. 그러나 문제는 애써 마련한 정책이 실효를 거두지 못하는 데 있다. 중소기업당국은 중소기업의 어려움이 이슈로 제기 될 때마다 새롭고 획기적인 내용을 담은 정책을 내놓으려고 애쓴다. 그러다보니 중소기업정책이 뚜렷한 정책의지에 의해서라기보다 그때 그때의 사회경제적 여건변화에 따라 수립되는 경우가 많았다. 또 정책을 마련할 때의 정책의도는 시간이 흐를수록 식어버리는 경우도 많았다. 지원대상이 되는 중소기업은 업종과 규모가 다양해서 실효성있는 정책의 마련도 쉽지 않다.

어떤 업종, 어떤 규모의 기업을 지원할 것인가

종업원 5인 이상 300인 미만의 중소제조업체는 1994년말 현재 91,649개로서 종사자수는 205만명에 달한다. 이 중 50인 미만의 소기업은 업체수에서 90.6%, 종사자수에 있어서는 57%, 종업원 19인 이하의 영세기업은 업체수에서 70.2%, 종사자수에서 29.5%를 차지한다. 또한 중소기업기본법 시행령 제 2조에 의한 산업분류 상시근로자를 기준으로 한 중소기업사업체수는 1994년말 현재 247만 5천개에 이른다. 여기에는 제조업 뿐 아니라 도·소매업을 비롯한 각종 서비스업 등 모든 산업이 포함된다. 이는 중소기업을 지원한다 해도 어떤 업종, 어떤 규모의 기업을 대상으로 할 것인가를 분명히 해야 한다는 걸 말한다.

규모의 크기가 다르고 업종도 다양해서 각 개별 중소기업이 당면하고 있는 애로사항도 다르다. 중소기업의 규모별 특성을 무시한 채 중소기업을 지원하려 한다면 5인 업체와 299인 업체가 같은 지원대상에 놓이는 셈이 된다. 혜택을 받는 기업보다 그렇지 못한 기업의 수가 많기 때문에 정부의 중소기업지원정책에 대한 각 개별 중소기업의 평가는 당연히 엇갈릴 수밖에 없다.

중소기업이 어려움을 겪는다는 것은 새삼스러운 일이 아니지만 오늘날에는 어려움의 정도가 심하다. 국내외 시장환경이 달라졌기 때문이다. 특히 우리의 중소기업은 노동집약적 경공업이 대부분이어서 임금상승 등으로 가격경쟁력이 급속도로 떨어져 중국·동남아시아 후발개도국에게 밀리고 있고, 품질과 서비스면에서는 효율적인 생산체제 미비, 기술개발 부진 등으로 선진국과 경쟁국에게 밀리고 있다.

중소기업 자금난은 결과적 현상

중소기업이 도산하거나 어려움을 겪고 있는 것은 자금난 때문인가? 중소기업의 모든 애로는 결과적으로 자금문제로 귀착되지만 어려움의 근본원인은 자금문제에만 있지 않다. 경쟁력을 잃은 한계기업을 자금지원으로 소생시키려고 하면 일시적으로 캄프르 주사와 같은 효과는 거둘 수 있을 것이지만 제품과 기술 및 서비스의 질을 유지하지 못하는 부실기업을 양산하게 된다.

그러나 자금난을 겪거나 부도로 쓰러지는 기업을 모두 한계기업으로 볼 수는 없다. 어떤 경제에서도 구조조정과정에서 사양산업, 성장산업은 끊임없이 교체되고 그런 과정을 거치면서 경제는 발전한다. 그런데 우리의 경우 인력난으로, 납품대금을 제때에 못받아, 거래기업의 부도로 인한 타격으로, 또 기술개발에 매달려 많은 자금을 투입하고 생산단계에 들어서자 담보 부족으로 자금유통이 안돼 고통을 받는 기업을 한계기업으로 치부할 수는 없다.

대기업에서는 협력중소기업에게 현금지급을 확대하고 어음지급기일을 단축시키는 등 중소기업지원에 나서고 있다. 대기업의 이러한 움직임은 바람직한 것이지만 이것이 중소기업에게 얼마나 도움이 될 것인가. 대기업과 거래하는 중소기업은 형편이 그래도 나은 편이라서 사실 크게 문제될 게 없다. 문제가 되는 것은 재벌기업이 아닌 대기업 또는 다른 중소기업과 거래하는 중소기업이다.

자금난 가중시키는 어음 지급 장기화

중소기업협동조합중앙회가 조사한 중소기업의 판매대금 결제상황을 보면 1995년 3/4분기의 경우 현금결제 35.5%, 외상 64.5%로 되어 있다. 외상 평균결제기간은 60일 이하가 15.1%에 불과하고 61~90일이 19.9%, 91일 이상은 65%에 이르고 있다. 법규정에는 60일 이내에 어음

결제를 하게 되어 있으므로 대부분이 법규정을 어기고 있는 셈이다. 이러한 비율은 과거 몇 년간 큰 변화가 없다. 사정이 이러한데 일부 대기업의 지급행태가 달라지고 있다 해서 중소기업의 자금난이 해소되는 것은 아니다.

중요한 것은 중소기업이 납품대금으로 받은 상업어음을 금융기관을 통해 현금화할 수 있는 길을 여는 것이다. 眞性어음을 갖고도 자금유통을 못하고 있는데 어디서 자금난 완화방안을 찾을 것인가. 대금결제관행이 우리와 비슷한 일본은 판매대금 현금화율이 90%를 넘고 있다. 판매대금 회수를 보장하는 어음보험제(외상매출채권보험제) 도입은 빠를수록 좋을 것이다.

불공정한 하도급거래

중소기업이 살아나려면 중소기업간의 거래는 물론 대기업과의 거래가 공정해야 하고, 진정한 협력관계가 이루어져야 한다. 대기업은 납품대금을 깎고 판매대금 지급을 지연시키는가 하면 중소기업은 낮은 기술 때문에 대기업과 共生·협력관계를 유지하기가 어려운 경우가 많다. 우리나라의 하도급거래는 母기업(주로 대기업)의 주문에 따라 수급기업인 중소기업이 특수한 용도의 물품을 제조한다. 더욱이 하도급거래가 전문기술보다 낮은 인건비 등 단순한 거래비용 절감에 목적이 있어 수급기업이 기술축적을 할 수 없는 경우가 대부분이다. 이 경우 중소기업 자체의 책임도 있으나 대기업의 책임이 크다. 하도급거래는 장기적 공동발전보다 단기적 이윤증식 수단으로 이용되고 있는 것이다.

정부는 중소기업을 보호하기 위해 공정거래위원회를 확대개편, 위원장을 장관급으로 격상하는 조치를 취했다. 이런 조치로 공정거래가 정착될 수 있을 것인가는 의문이다. 대기업과 하도급거래를 하고 있는 중소기업은 불공정사태에 울분을 터뜨리면서도 이를 공식적으로 거론하기를 피하고 자기의 이름을 밝히려 하지도 않는다. 이것이 의미하는 바는 무엇인가.

계속 강조만 되는 신용대출

중소기업에 대한 신용대출이 강조되고 있다. 그러나 금융기관이 담보위주의 대출관행을 하루아침에 바꾸기는 어렵다. 일부 금융기관에서 신용평가지표를 개발, 신용대출을 확대하려고 있고 기술력을 가진 기업에게 기술을 담보로 대출을 하고 있다. 이러한 제도의 확대실시는 바람직한 것이지만 현재는 걸음마 단계에 불과하다.

은행에서는 담보력과 거래실적이 없고 신용도 알 수 없는 기업에게 무얼 믿고 신용으로 돈을 빌려줄 것이며, 잘못될 경우 은행의 부실을 누가 책임질 것이냐 하고 하소연한다. 1995년 말 현재 25개 일반은행의 부실여신이 2조 3천억원, 주식평가손이 2조 5천억원으로 추정되고 있다. 1994년에는 은행이 주식투자자로 재미를 보았으나 1995년에는 어려움을 겪었다. 이는 은행에 돈이 없어서 중소기업에 대출을 하지 않는다는 것이 아니라는 것을 말한다. 신용보증기

관들이 중소기업에게 신용보증을 줬다가 떼인 손실금이 1995년에 1조원을 넘었다. 이런 점으로 미루어 볼 때 다른 조건이 변하지 않는데 신용대출만 고집할 수 없는 이유가 있는 것도 사실이다. 그러나 은행이 신용에 입각한 어음할인과 대출을 일반화할 때까지 신용보증기관의 보증능력을 키워야 하고 이들 기관에 대한 정부출연을 대폭 확대해야 한다. 신용보증제도는 사실상 국가에 의해 운영되는 경제정책적 공공보증제도이기 때문이다.

창업을 쉽게하는 제도마련이 중요

유망한 중소기업이 쓰러져서는 안된다. 그러나 유망여부를 사전에 알기는 쉬운 일이 아니다. 기업을 살리는 일이 자금난을 더는 노력만으로 되는 것도 아니다. 부도 방지, 자금난 완화노력 못지않게 창업을 쉽게 하는 발상의 전환이 필요하다. 중소기업협동조합중앙회가 1991~94년간 창업한 274개 업체를 대상으로 조사한 바에 따르면 중소기업의 창업에 소요되는 기간이 미국이나 대만에 비해 2~3배에 달하고 있다. 창업계획을 세우고 사업 인허가에서 공장 등록까지 마치는 데 소요된 기간이 우리나라는 평균 15.8개월인 데 비해 미국은 5.8개월, 대만은 8.1개월에 불과하다.

중소기업이 당면하고 있는 문제는 총체적이고 구조적이다. 금융, 세제, 인력, 판로, 기술, 환경, 토지, 행정절차 등이 모두 얽혀 있다. 중소기업청이 설립되었지만 이런 문제는 어느 한 부처의 힘으로 해결할 수 없다. 더욱이 중소기업문제는 중소기업 자체의 문제가 아니라 경제 전체의 문제이다. 중소기업만을 위한 제도는 효과를 거두기 어렵다. 중소기업을 육성하려면 결과를 너무 빨리 기대해서도 안된다. 중소기업은 사람, 돈, 기술, 정보, 경영능력 등 부족한 경영자원, 대기업과 불리한 관계, 자금조달의 어려움, 치열한 경쟁환경 등으로 어려움을 겪고 있다. 중소기업이 이러한 어려움을 극복하고 스스로 일어설 수 있는 바탕을 마련해 주는 것이 무엇보다도 중요하다.

필자 약력

서울대학교 경제학사(1964)

미국 Vanderbilt 대학교 경제학 석사(1971)

한국외국어대학교 경제학 박사(1987)

숭실대학교 경상대 교수(1976~현재)

재무부 정책자문위원(1981~93)

숭실대 경상대학장(1989~91)

중소기업 정책심의위원(1993~95)

숭실대 중소기업개발연구소장(1992~95)

숭실대 중소기업대학원장(1992~현재)

세계경제연구원 연구자문위원(1993~현재)

세 계 경 제 연 구 원

Institute for Global Economics

서울 강남구 삼성동 159 무역센터 2505

전화 : 551-3334/7

Fax : 551-3339