



Occasional Paper Series

05-04

일본의 시각에서 본 한국경제의 활로

The Korean Economy:

A Critical Assessment from the Japanese Perspective



Fukagawa Yukiko

日本 東京大 교수

June 2005

세계경제연구원 · 한국무역협회

Institute for Global Economics / Korea International Trade Association

필자 약력

Fukagawa Yukiko

- 現 일본 Tokyo大 교수
- Waseda大卒, Yale大 석사, Waseda大 경제학 박사과정 수료
- 일본 무역진흥회(JETRO), 장은종합연구소 등을 거쳐 Aoyama大 상학부 교수 역임
- "Korea-Japan FTA: Toward a Model Case for East Asian Economic Integration", "Japan-Korea Free Trade Agreement Joint Study Group Report", "Korean Economy in Transition" 등 주요 논문 및 저서 다수

일본의 시각에서 본 한국경제의 활로*

Fukagawa Yukiko

먼저 한국의 실질적인 지도급 인사들 앞에서 강연하게 된 것을 영광으로 생각하며, 이 자리를 마련해 주신 세계경제연구원 사공일 이사장님과 직원 여러분께 감사드립니다. 본인의 오늘 강연 주제는 일본의 시각에서 본 한국경제에 관한 것이다. 본인이 그동안 특히 외환위기 이후 한국 경제정책에 대해 많은 보고서를 써오긴 했으나, 한국의 정치나 이념에 관해서는 한 번도 관심을 가져본 적이 없다. 본인은 한국에서 투표권이 없다. 따라서 당연히 비정치적인 시각으로 이 자리에 섰음을 밝혀두고자 한다.

한국이 항상 역동적이고 많은 변화가 있는 나라이기는 하지만 외환위기는 쓰라린 경험이었다. 따라서 오늘 강연은 외환위기 이후에 대한 본인의 관점 즉 한국 사회에 대한 경제적 분석뿐만 아니라, 본인이 직관적으로 느낀 점들을 바탕으로 한 것이다.

현재 상황에 대해 본인이 갖는 첫 번째 시각으로는 외환위기 이후의 강력한 개혁프로그램에 대한 사회적 비용이 너무 크다는 점을 들 수 있겠다. 한국 사회는 본연의 모습을 잃어버렸다는 느낌을 강하게 받고 있는 것으로 보인다. 많은 사람들이 한국 사회가 양극화되었다고 한다. 저소득층의 수입은 감소한 상태인데 비해 고소득층의 수입은 그대로이거나 증가했다. 이러한 수입문제뿐만 아니라 사회 곳곳에서 불균형 및 분열 현상이 나타나고 있다.

이와 같은 분열현상에는 여러 가지 이유가 있겠으나 본인이 생각하는 한 가지는 일자리 보장의 문제라는 것이다. 외환위기 기간 중에는 시장심리가 회복하는 동안 경제가 지탱하기 위한 유일한 선택이었던 인력구조조정에 대한 두려움이 존재했었다. 그렇지만 한국의 노사관계는 다른 선진국들만큼 성숙하지 못한 상태였다. 근로자들은 완벽한 사회보장 지원을 받지 못했고, 재취업 알선이나 직업 평가 및 개발과 같은 보완적 서비스도 받지 못했다. 인력구조조정이 노동시장의 유연성에는 도움이 된다. 하지만 일자리 보장에 대한 두려움이 노동조합의 정치적 입지를 강화시켰으며, 그로 인해 비용이 증가하고 잠재적 취업기회가 감소하였다.

* 이 글은 2005년 3월 22일 개최된 특별강연회 내용을 녹취하여 번역·정리한 것으로 필자의 개인의견임을 밝혀둡니다.

물론 여기에는 심리적 요인도 있을 수 있다. 진짜 문제는 불평등이 아니라 사회적 혼란인 지도 모른다. 사실, 사회 불평등의 정도를 나타내는 지니계수는 일본 역시 매우 악화된 상황이다. 일본의 지니계수는 영국 또는 미국의 수치와 근사해지고 있으며, 프랑스나 독일보다는 훨씬 나빠졌다. 그래서 일부 인사들은 전통적인 평등사회가 붕괴되었다고 주장한다. 그렇지만 일본 사회는 안정을 유지하고 있다. 일본에는 한국처럼 분열된 감정이 없다.

이러한 혼란은 어디에서 온 것인가? 이는 아마 두 가지 이유 때문일 것이다. 그중 하나는 자산효과(asset effect)이다. 실제로 한국 부유층은 외환위기 이후 높아진 금리로 인해 많은 이득을 보았으며 그 이후에는 주식시장 호황에다가 부동산시장 호황까지 있었다. 따라서 한국의 부유층이 자신의 인적 네트워크 덕분에 몇 군데 좋은 투자를 했다면 생활비를 벌기 위해 열심히 일할 필요가 전혀 없었다. 부유층의 자산은 어떤 방법으로든지 간에 증식되고 있다.

그렇지만 금융자산이 없는 경우에는 불가능한 일이다. 사무실이나 공장에서 일하는 단순 근로자의 경우에는 언제 해고될지 모른다. 불안정한 고용상황이 공장근로자와 여타 사무직 근로자에게 엄청난 심리적 압박을 가할 수도 있다. 자산효과는 자본주의의 고유한 영역에 속한다. 여기에는 “수 십 년 동안 성실하고 열심히 일해 온 내가 왜 직장에서 나가야 하는가? 금융자산을 가진 사람들은 아무런 노력도 하지 않지만 여전히 부자이지 않은가?” 하는 심리적 감정이 존재한다. 따라서 이와 같은 자산효과가 사회의 혼란을 야기하는 부분이 있다는 것이 본인의 첫 번째 시각이다.

두 번째는 신용카드 문제로 인한 부채효과이다. 부채가 없는 경우에는 계속 나아갈 수 있다. 그러나 소비 붐(boom)이 지나간 후 과도한 부채를 안고 있는 사람은 자녀교육비로 인한 추가 압박을 받게 될 가능성이 있으며, 곧바로 또 다른 문제들에 부딪치게 된다. 이러한 자산효과와 부채효과의 결합이 한국 사회의 소외감에 대한 일종의 심리적 요인이 되고 있는지도 모른다.

또 다른 문제는 특히 기업경영 부문에 대해 급작스레 도입된 성과시스템이다. 일본 기업 인들은 본인에게 삼성이 어떻게 그런 성과를 낼 수 있었는가 하는 질문을 항상 한다. 즉, 그들은 “삼성의 인력관리가 어떻게 이루어지고 있는가?”라는 질문을 하는 것이다. 이에 대해 본인은 “정신적·신체적 양쪽 모두에서 상당한 재능이나 엄청난 강인함이 없다면 여러분들은 절대로 삼성과 같은 시스템을 계속 유지할 수 없을 것이다. 여러분들의 직업 행로에 있어서 성과위주의 평가는 매우 혹독하다.”라고 답한다. 대다수의 일본 기업들은 승진 및 인력

관리 면에서 일본의 전통적인 관용주의를 아직도 유지하려 하고 있다. 토요타(Toyota)처럼 전략적으로 운용하고 있는 기업도 일부 있기는 하지만, 많은 기업들이 단순히 타성적으로 운용하고 있다. 삼성은 그렇지 않다. 이러한 성과시스템이 또 다른 요인이다.

물론 승자가 될 경우에는 이러한 시스템에 대해 흡족해 하겠지만, 이 시스템이 모든 사람들을 승자로 만든다는 것은 불가능하다. 따라서 패자의 문제가 존재하게 된다. 패자에게는 또 다른 기회가 부여되어야 한다. 그렇지만 경제성장이 이루어지지 않으면 재도전의 기회는 불행히도 제한을 받게 된다. 바로 이러한 이유로 인해 소외감은 경제상황 때문만이 아니라, 지난 몇 년 동안 진지하게 논의되고 있는 기회불균등의 의미와도 관계가 있는 것이다.

그러므로 경제이슈를 정치적으로 다루고, 신(新)자유정책에 대한 국민들의 실망을 정치적으로 다루기 위한 일종의 배경이 생기게 되는 것은 지극히 당연하다. 어떤 의미에서 약자의 입장에 있는 사람들은 “정부가 소외계층을 위해 무엇인가를 분명히 해야 한다”고 한다. 그래서 경제정책에 있어서 신자유적 접근방식과 사회민주적 접근방식 사이에 논쟁이 전개되고 있는 것으로 생각된다.

이 세상에 완벽한 기능을 하는 시장은 절대 없다. 그러나 선진국과 신흥국 간의 제도상 구조는 크게 다르다. 예를 들어 선진국의 경우에는 투자자나 기관투자자들이 비교적 많기 때문에 이들은 장기적으로 투자하려는 경향이 있다. 이와 같은 장기투자가 시장의 움직임이 일종의 도박형태로 이루어지는 것을 차단한다. 선진국의 기업 관련 법규는 발전의 내부적 원인에 의한 과정을 반영한 것이며 이들의 기업지배구조 개혁은 시행착오를 거치면서 개선되고 있다. 성격상 인적자본을 다루는 노사관계는 G7국가들 사이에서조차도 가장 내부원인적인 추세이다. 따라서 단순히 ‘가장 좋은 사례’를 모방하는 것만으로는 그 효과가 제한적일 수밖에 없다. 한국은 자신만의 순서와 경험을 바탕으로 선진경제를 지향하는 제도를 구축해야 한다.

외환위기 당시 한국이 믿었던 것으로 보이는 기본적인 사고가 시장과 시장주도의 경제에 대한 기대였기 때문에, 사람들은 영·미형의 ‘진정한’ 시장시스템을 도입하기 위해 필사적이었다. 그리고 나서 한국인들은 이러한 것에 대해 상당히 지친듯하다. 위기 이전의 성장구조는 사회·정치적인 부분과 깊이 연관되어 있었기 때문에 개혁실천이나 내부원인적 순서를 찾는다는 것은 힘든 일로 여겨졌다. 사실, 그에 대한 사회적·정치적 비용이 지금 부과되어 정책의 일관성을 무너뜨리고 있는 것이다.

본인이 한국을 보는 주된 시각은 한국경제에 영향을 미치는 모종의 사회적·정치적 요인이 상호간에 구조적으로 깊이 연관되어 있다는 것이다. 우선 단순히 최근 몇 년간의 거시적 경제실적으로 보면, 한국은 외환위기 직후 한차례 마이너스(-) 성장을 겪었을 뿐 그다지 나쁘지 않다. 잠재성장률이 이미 하락했기 때문에 경제성장률은 여전히 잠재성장률에 거의 육박한다. 그러나 사람들이 느끼는 것은 전혀 다르다. 아마도 그 이유 중 하나는, 특히 소비 붐이 확대되고 일자리 증가 전망이 어두웠던 2002년 이후의 일자리 없는 경제회복 때문일 수도 있다. 외환위기 직후부터 지금까지 졸업생들의 노동시장 진입기회가 크게 높아지지 않은 상태이다.

이처럼 일자리 없는 경제회복에는 일정한 구조가 있게 마련이다. 그 첫째는 수출과 투자 간의 취약한 연계성이 되겠다. 한국 경제성장의 전통적 패턴(pattern)은 아주 강력한 수출주도의 성장이다. 한국경제가 매년 20% 또는 30% 성장할 경우 항상 설비투자가 뒤따르고, 이로 인해 창출된 일자리와 임금향상이 민간소비를 증가시킨다. 이러한 형태의 고(高)성장이 외환위기 이전까지의 정설이었다. 그러나 최근 몇 년 동안에는 수출이 잘 되고 있음에도 불구하고 특히 제조업 부문에서 투자가 이루어지지 않고 있다. 중국에 대한 직접투자를 포함한 아웃소싱(outsourcing)이 확산되고 있으며, 일관성 없는 정책과 더불어 노동비용의 상승이 한국 기업에게 투자 인센티브(incentive)를 주지 못하고 있는 것이다.

둘째, 세계적 기업과 중소기업 간의 연계성 또한 부족하다. 삼성, LG, POSCO 등 세계적 기업들은 훌륭한 실적을 내고 있다. 하지만 규모나 부가가치 면에 이른바 ‘중간계층’에 있는 기업들은 경영실적 뿐만 아니라 고용도 감소한 상태이다. 반면에 흥미롭게도 한국의 소(小)기업들은 아주 빠르게 성장하고 있다. 이러한 상황이 한국에게 아주 나쁜 것만은 아니나, 이 소기업들이 일자리 창출에 기여하는 데에는 한계가 있다.

세계적 기업들은 매우 치열한 세계경쟁 속에서 기업경영을 하고 있는 관계로 비교적 노동절약적인 기술과 경쟁력 있는 중간재 수급을 통해 생존을 시도하고 있다. 만약 건실한 중견기업이 없다면, 세계적 기업들은 상품의 질이나 거래관계 면에서 볼 때 그다지 신뢰할 수 없는 소기업들을 사업파트너로 택해야 할 것이다. 소기업 중 일부는 세계적 기업들과의 거래관계를 떠나 독자적으로 훌륭한 수출실적을 내는 경우도 있지만 여타 소기업들은 국내 서비스시장에 집중되어 있으며, 이러한 소기업들은 소비위축에 대한 영향력이 없다. 어찌되었던 산업조직의 양극화가 한국 산업의 연계성을 취약하게 만들었을 수도 있다.

중소기업으로 구성된 서비스부문 역시 양분되어 있다. 높은 생산성을 가진 새로운 벤처기

업들이 있는가 하면, 낮은 생산성을 가진 갖가지 종류의 재래식 음식점이나 소규모 숙박업소들이 여전히 많다. 이러한 형태가 일자리를 더 많이 창출하게끔 재조정되어야 한다. 일단 노동조합이 기득권을 가진 이익집단으로서의 목소리가 커지고 또 노동비용이 상당히 높아질 경우 세계적인 경쟁관계에 있는 기업들에게는 자국 내에서 고용을 늘리기가 매우 어렵게 된다. 오히려 언어 및 문화 장벽에 의한 보호를 상대적으로 받으면서 생산성을 향상시킬 기회가 많은 서비스부문의 고용이 더 늘어날 것으로 예상된다.

대다수 사람들은 외환위기 이후의 급격한 변화로 인해 피해를 보고 있다고 생각한다. 사실상 한국의 노동조합 가입률은 아직 매우 낮은 상태이다. 그러나 다양한 민간단체(NGO) 등 노동조합의 요구에 다소 동정하는 사람들의 숫자가 적지 않으며 이들이 점점 더 많은 복지 및 권리를 요구하고 있다. 이들은 정부에 대한 요구를 정치적으로 얻어내고자 하는데, 여기에는 노동조합의 구조적 요인도 일부 있는 듯하다. 이러한 노동조합들이 모든 기업들을 대표하는 노동조합이라면 또 다른 형태의 교섭이 이루어질 가능성도 있다. 그러나 한국 노동조합의 구조는 매우 복잡하다. 따라서 가장 손쉬운 해법은 결국 정치인들을 통해 자신의 요구사항을 제기하는 방법뿐이다. 심지어 대기업에서는 노사관리보다 재정부문 전문경영인들을 더 우대하려는 악순환까지 존재한다. 이러한 것이 경영인들로 하여금 노사문제에 전념하도록 하는 인센티브를 빼앗아 가버렸다.

안타깝게도 이와 같은 상황이 더 악화될 가능성마저 있다. 본인이 알기로는, 한국은 특히 외환위기 이후 급격한 구조개혁을 경험했기 때문에 기업가 정신이 매우 강하다. 한국인들은 생존할 방법을 스스로 찾아야 한다는 교훈을 얻은 상태이다. 이러한 것이 바로 기업가 정신이다. 하지만 이 기업가 정신에 힘을 실어주기 위한 다음 단계에서의 구조적 문제 또한 분명히 있다.

첫째, 산업자본 분배시스템을 철저히 점검할 필요가 있는 것으로 생각된다. 한국은 회사채를 바탕으로 하는 산업자본 분배시스템을 지향해왔다. 그러나 대우파동과 벤처붐 붕괴 이후 시장구조가 미성숙된 것으로 나타났고 채권시장은 아직도 발전하는 과정에 있다. 기존의 중소기업 및 새로운 벤처기업 대다수가 채권발행이 어렵다는 사실을 알고 있으며 은행권이 보완적 역할을 하기 시작한 상태이다. 은행권은 소매서비스업에 집중된 후 더 많은 구조조정을 하여, 더욱 세련된 리스크(risk)관리 및 시장분할로 중소기업이나 벤처기업, 지방기업에 대해 유연하게 산업자본을 공급할 필요가 있는 것 같다.

사실 일본은 '잃어버린 10년' 동안 금융경색을 겪었으나 최근 자본공급 상황이 바뀌었다.

우선 일본은 관계금융구조와 더불어 이른바 ‘주거래’ 은행제도로 좋지 않게 널리 알려져 있었다. 하지만 일련의 개혁조치 이후 은행권은 사실상 시장 내에서 일종의 투자자 기능을 하기 시작했다. 은행권이 민간자금에 대한 자금원으로 등장한 것이다. 일본경제는 정부 정책이나 지침이 아닌 이러한 자금을 통해 매우 많은 구조조정을 이루어왔다. 흥미로운 점은 이와 같은 자금이 과거의 관계금융제도에 의해 축적된 정보로 갖춰졌다는 것이다. 이처럼 혁명적이라기보다는 발전적 변화가 급격한 변화로 인한 사회적 비용을 줄이는데 기여하고 있는 것이다.

또 다른 발전은 무역회사들이 투자은행으로 전환되었다는 것이다. 과거 일본에는 무역회사나 ‘소고 쇼샤(sogo shosha: 종합상사)’ 들이 많았다. 하지만 구조조정 이후 이 무역회사들은 금융서비스 기능을 강화하여 그들과 오랫동안 거래해온 사람들에게 리스크 머니(risk money)를 공급하고 있다. 이러한 경험을 바탕으로 그들은 거래기업의 사업에 대한 실제 가치를 평가할 수 있는 정보네트워크와 좋은 사업을 얻는 것이다. 그들은 상품자산이나, 기술 자산, 네트워크 또는 브랜드를 어느 기업이 보유하고 있는지 아주 잘 알고 있으며 이러한 정보가 종래의 은행권보다 훨씬 더 나은 경우도 종종 있다. 이와 같은 무역회사의 역할 변화가 일본의 또 다른 발전과정이다.

두 번째는 한국인들이 자주 제기해온 노동시장의 유연성 문제이다. 본인이 보기에 한국 노동시장은 보다 나은 제도와 시장향상 서비스를 갖출 필요가 있다고 생각된다. 본인은 한국의 여러 지인들에게 ‘경력관리’의 주된 의미에 대해 물어 보았다. 전문직 종사자의 경우, 이 자리 또는 저 자리로 승진하다가 어느 단계에서 결국 끝나게 된다. 이러한 것이 변호사나 의료계 종사자 혹은 교수와 같은 한국 내 전문직 종사자의 현실이다.

그러나 일반적으로 사람들은 경력관리에 큰 의미를 두지 않는다. 한국에서 경력은 우선 학력으로 평가되고 그리고 나서 물질적인 보상으로 평가되는 것으로 보인다. 이는 각 개인의 직무뿐 아니라 지식이나 숙련도를 넘어서, 경험이 갖는 가치의 의미를 배제하는 것이다. 대다수의 사람들에게서 경력은 일관된 전문성 개발 없이 짧게 끝난다.

실제로 본인은 일본의 한 은행에서 근무한 적이 있다. 지금은 파산하고 없지만 그 은행은 일정한 경력관리시스템을 가지고 있었다. 어느 날 본인이 어려움에 처한 직후 은행장으로 부터 호출을 받았는데, 은행장은 은행이 더 이상 본인의 미래를 보장해줄 수 없으니 하고 싶은 일을 말하라고 하였다. 은행장은 본인에게 대학원 진학을 제안하였고, 그래서 본인이 은행의 지원으로 미국 유학을 할 수 있었던 것이다. 한국에서는 노사 간의 의사소통뿐만 아니

라 노사관계를 보완하는 이러한 종류의 시스템이 제대로 작동하지 않는 것 같다.

이 부분에 관해서는 각종 제도 또한 문제이다. 일본의 제도는 확실히 종신고용에 인센티브를 부여하는 쪽으로 치우쳐있었다. 이 종신고용제는 아주 잘 알려진 것이었지만 나중에 새로운 제도가 도입되었다. 가령, 여러분들이 다니던 직장을 그만두고 다른 직업으로 옮길 경우 연금 같은 것들을 함께 옮길 수 있도록 하는 것이다. 여기서 주목해야할 점은 일본 기업의 연금 재원시스템이 위기상황이어서 이 부분에 대한 개혁이 상당히 어려운 상태라는 점이다. 따라서 이 새로운 제도는 일본인들이 자신의 전망을 바탕으로 전업하도록 마련된 또 다른 인센티브이다.

세 번째 문제는 업계 간의 협력부족이다. 가끔 외국인, 특히 미국인 및 서구인들은 일본경제가 침체되어 있음에도 사회가 그토록 안정된 것을 보고 놀라는 눈치다. 이처럼 안정을 이루는 구조중 하나는 협력적인 문화풍토인 것 같다. ‘잃어버린 10년’ 이후 일본에서는 서로 다른 유형의 기업들 간에 많은 협력이 이루어져서, 각기 다른 내수시장의 사업모델을 만들기 위한 노력이 이루어지고 있다.

한 가지 성공적인 전형이 24시간 영업하는 편의점의 가맹점들이다. 현재 세븐-일레븐(Seven-Eleven)과 같은 일본의 편의점들은 적시의 물품공급이라는 독특한 마케팅시스템을 통해 상품을 판매할 뿐만 아니라 금융, 세탁 등 사업 및 물류센터로서의 서비스도 제공하고, 심지어 일부에서는 노인들을 위한 지원센터 기능도 하고 있다. 이 편의점들은 각기 다른 여러 기업들 간의 협력을 통해 온갖 종류의 개인 및 사업 서비스를 제공하는 것이다. 결국 일본 기업들은 침체된 시장 속에서 살아남아야 했으며, 따라서 경쟁이 치열한 부문에서 기업 간의 협력이 많이 이루어졌다. 다행스럽게도 일본의 시장규모는 이 같은 협력노력에 대한 여러 가지 시행착오를 수용하기에 충분하였다.

한국경제는 수출의존도가 높고 많은 대기업들이 구조조정을 진행하고 있는 단계이기 때문에 현재 이러한 협력사례가 극히 드물다. 하지만 세계적 기업과 내수기업, 제조업과 서비스업종 벤처기업 간의 협력문화가 확대될 경우 내수시장에 새로운 사업이 손쉽게 창출될 수 있을 것이고, 그리되면 투자기회도 증가할 것이다.

비록 제한된 규모이기는 하지만 내수시장은 고부가가치의 상품과 서비스를 창출함에 있어서 중요하다. 한국이 이러한 노력을 게을리 한다면 중국에게 언제든지 따라잡히게 되어 있다. 어떤 실험적인 사업이던 간에 이를 유치할 중국의 잠재력은 엄청나기 때문에 한국은

따라잡힐 것이다. 솔직히 말해 섬유산업이나 노동집약적인 경공업과 같은 일부 부문은 이미 완전히 따라 잡힌 상태이다. 만일 한국이 노동력을 흡수할 다른 분야를 발굴하지 못한다면 이른바 '산업공동화' 현상은 계속될 것이다. 한국이 이러한 '산업공동화'의 위협으로부터 벗어나고자 한다면 기업을 자유롭게 내버려둘 수 있도록 하는 것이 유일한 방법이다. 기업이 다른 사업분야로 전환해야 하는 것이다. 그러나 앞서 언급된 모든 구조들이 새로운 사업에 도전·진입하는 것을 허용하지 않는다면 기업인들은 그 자리에서 절대 안 움직일 것이다.

마지막으로 정책과제에 관해 언급하고자 하는데, 이는 앞서의 구조적 문제와도 관계가 있다. 첫째는 정책결정 인프라(infrastructure)이다. 솔직히 본인은 한국의 정책결정 인프라가 일본보다 더 나을지도 모른다고 생각한다. 일본은 각종 경제회의에서 온갖 아마추어리즘(amateurism)으로 고통 받고 있다. 통상적으로 일본의 경제정책은 관료들이 주도하는데, 가끔은 엘리트 관료들이 경제부서가 아닌 법률전문가 출신인 경향이 있다. 그래서 경제적 감각이 떨어지고 법률적 패러다임(paradigm)에 집착함으로써 시장역학을 무시하는 경우까지 있다. 또 책임감도 떨어지고 특히 영어가 약해서 국제적인 경제학자들의 의견을 제대로 반영하지 못하는 경우도 있다.

그러나 한국에는 아주 체계적인 방식으로 교육을 받은 훌륭한 경제학자들이 많다. 한국은 정책결정에 있어서 수많은 씽크탱크(think-tank)와 연구기관 등 매우 훌륭한 잠재적 자원을 가지고 있다. 그러나 한국의 구조 자체는 순전히 정치적으로 상당부분 통제되어 가끔 시장논리가 무시된다. 그럴 경우 정부와 관계된 씽크탱크라면 일정한 지적 독립성을 유지하기가 분명 힘들 것이다. 일본의 경우에는 씽크탱크의 독립성이 사실상 결여되어 있어 이를 운영하기가 매우 어렵다. 그렇기 때문에, 비록 정치부문에 의해 다른 유리한 부분이 훼손되는 경우가 자주 있더라도 한국이 더 유리한 것이다.

둘째는 정책토론의 장(場)에 관한 우려이다. 한국 언론과 인터넷 사이트는 항상 무엇인가에 대해 토론하고 있다. 한국은 부유하기 때문에 모든 주제에 대한 토론이 가능하다. 하지만 한국이 선진경제와 다른 전형적인 한 가지는 가끔 인터넷 토론에서 정확한 근거 없는 감정적 토론이 이루어져 증폭된다는 점이다. 인터넷에서는 개인의 실명을 요구하지 않기 때문에 사람들이 단순히 감정적이거나 감상주의적인 측면에서 신랄한 비판을 할 수 있는 경우가 종종 있다. 본인은 이러한 것이 지적으로 높은 수준에서 자유롭게 이루어지되, 인기주의를 넘어선 전문가적 식견을 바탕으로 하는 정책결정 과정의 장이 되어야 한다고 생각한다.

훌륭한 기능을 하는 인프라와 토론의 장이 충분하지 못하면 우선순위와 정책의 순서가 불분명해지는 경우가 빈번해지고 이는 일관성 결여로 귀결된다. 이러한 추세는 정책의 일관성 결여로 인해, 그리고 관료주의적 절차를 줄이고자 집중적인 행정개혁을 시작한 이후 가속화되고 있다. 한국이 청사진을 가지고는 있는 것 같기는 하지만 무엇이 가장 중요한지, 구체적으로 어떤 전략을 채택할 것인지, 목표를 향해 누가 이끌고 나갈 것인지에 대해 전혀 모르는 경우가 가끔 있다.

물론 한국은 동북아중심지를 이루고 여러 나라들과 FTA를 체결하고자 한다. 반면에 농업 부문을 개혁하고 중소기업들이 더욱 경쟁력을 갖출 필요성도 있다. 지방경제가 활성화되도록 지나친 수도권 집중을 반드시 바로잡아야 한다. 또 한국은 훌륭한 참여복지사회와 세계 경쟁에서 기술선두를 반드시 유지하고 싶어 한다. 그러나 현 정부가 맡은 짧은 임기 중에 이 모든 것을 다 이루기란 불가능하며, 이 모든 것들의 개별적 사안에 대한 아주 구체적인 전략과 분명한 우선순위가 반드시 있어야 할 것이다.

복지사회는 꼭 이루어야 할 좋은 일 중 하나이다. 하지만 시장이 존재하고 또 한국 자본시장이 세계 모든 투자자들에게 완전히 개방된 만큼, 시장의 반응을 무시할 수는 없다. 그리고 필히 갖추어져야 할 균형성 등 목표에 대한 책임감이 없다면 시장의 반응은 긍정적이지 못할 것이며 한국의 정책목표를 실현하기 위한 시장기능의 활성화가 불가능해진다. 책임성 및 시장과의 대화는 소규모 개방경제의 경제안정을 위한 핵심 원칙이다.

사실 한국에서 외환위기가 발생한 후 본인이 가장 크게 느낀 점은 시장뿐만 아니라 일반 국민들에 대한 정부와 여타 기관들의 노력이 훌륭했다는 것이었다. 특히 한국 정부의 노력은 매우 위대했다. 그래서 본인은 일본 관료들에게 이러한 시스템을 배우라고 항상 요구한다. 일본 정부의 홈페이지를 방문해보면 정보가 상당히 부족하고 정보공개 속도가 느려서 실망하게 된다. 일본 정부 홈페이지는 정말 부족한 것이 많다. 이러한 점에서 보면 한국은 아주 좋은 출발을 보이고 있다.

그러나 시간이 지나면서 긴장감이 약해지고, 자기만족과 모호한 정치상황으로 인해 이처럼 위대한 노력이 가려지고 있다. 한국이 외환위기로부터 분명하게 얻은 교훈은 철저한 투명성을 이루지 못하거나 시장에 대해 정직하지 못하면 절대 살아남을 수 없다는 것이었다.

하지만 최근 수년간 한국의 책임성 시스템이 과거 방식으로 되돌아간 것처럼 보이는 부분이 있다. 일부 인사들은 너무 이상적이어서 실천방안이 없다. 또 가끔은 유교적인 것과 같은

형식주의도 존재한다. 사람들은 내용에 대해서는 관심을 두지 않고 단순히 외형에만 전적으로 매달린다.

한국에서 나타나는 또 다른 경향은 일종의 맹목적 애국주의이다. 다른 경우로는 지나치게 도덕적인 입장을 취하는 경향도 종종 나타난다. 이러한 것들이 한국 정책의 일관성을 흔들고 있다. 이처럼 정책의 일관성을 유지할 수 없도록 만드는 구조 속에서 정책결정권자들이 다른 사람으로 바뀐다.

이제는 구조적인 부분에서 정책적인 부분으로 넘어가보자. 최근 수년간 가장 인상적이었던 논쟁 중 하나가 성장에 관한 것으로, 분배를 보완할 성장이나 아니면 분배우선이나 하는 것이었다. 실제로 모든 연구에서는 한국 사회의 소득불균형 정도가 세계 대부분의 국가에 비해 훨씬 나은 상태인 것으로 입증되었다.

하지만 한국인들 자신은 절대 이러한 방식으로 생각하지 않으며 이와 같은 사고가 문제라고도 생각하지 않는다. 앞서 본인이 언급한 바와 같이, 올바른 질문은 아마도 성장과 분배와의 관계가 아니라 어떻게 하면 성장과 분배를 동시에 이루는가 하는 아주 고전적인 것일 수도 있다.

사실, 과거를 부정하지 않는다면 한국 자체는 이 두 가지를 달성한 아주 훌륭한 사례가 되어 왔다. 다른 여러 개도국들과는 달리 한국은 그 당시 노동집약적 기술이라는 올바른 선택을 했다. 그렇게 함으로써 한국은 경쟁에 유리한 위치를 만들었고 수출이 증가하여 생산성이 끊임없이 향상되었다. 그런 후에 투자가 뒤따르면서 새로운 일자리가 창출되었던 것이다.

이는 수입대체산업을 계속 유지하려 했거나 자본집약적 기술을 선택했던 국가들과 극명하게 대조된다. 이와 같은 논의 역시 평등이 목표인지 아니면 결과인지 하는 근본적인 질문과 관계있을 수 있으며, 일의 순서가 더욱 중요시되어야 한다는 것을 다시 한 번 입증하는 것이다.

경험적으로 볼 때, 이러한 구조가 경제적, 정치적 측면에서 지속될 수 없다면 고성장이 보다 나은 분배를 보장한다고 하기는 어렵다. 하지만 반대로, 이미 여러 국가에서 나타난 바와 같이 분배정책은 끝없고 비생산적인 정치적 위협이 될 가능성도 있다. 본디 정치인들은 분배를 성장의 결과보다는 정치적 목표로 보고 싶어 한다.

한국은 자신의 성공적인 경험을 높이 평가하고 올바른 전략에 의한 성장만이 결과적으로 더 나은 분배를 이룬다는 점을 기억해야만 한다. 경험적 연구에 의하면, 일반적으로 고성장을 지속하는 국가가 구(舊)사회주의국가처럼 경제가 침체된 국가보다 더 나은 분배를 이루는 것으로 나타나는 경향이 있다.

실제로 평등이 성장을 지속하기 위한 전제조건이라고 주장하는 사람도 일부 있다. 본인도 이 점에 대해서 부분적으로 동의한다. 즉, 사람들이 기회평등에 대해 불만을 갖는다면 이러한 상황은 사회적으로 지속되기 어렵기 때문이다. 따라서 한국은 약자에게 평등한 기회를 확실히 부여하고자 하는 어떤 분배정책이 필요하다는 점은 분명하며 이는 좋은 일이다.

그러나 목표로서 이러한 것에 매달려 정부지출에만 의존한다면 성장도 분배도 얻지 못할 위험이 크다. 더 나쁜 것은 다른 사람들보다 더 먼저 약자들이 경제침체로 고통 겪을 가능성이 있어서 약자에 대한 지원수요가 계속 더 커질 수도 있다.

이에 대한 전형적인 실패사례가 일본이다. 고도성장기 이후 분배정책에 매료된 일본 정치인들은 국가예산 전반에 대한 원칙을 포기하고 이른바 ‘바라마키(baramaki)’ 정치로 가려는 경향이 종종 있었다. ‘바라마키’란 모두에게 돈을 준다는 의미의 일본말이다. 여기에는 불만이 존재하지 않고 최소한 사람들에게 좋은 일이 될 수도 있어서 ‘바라마키’는 일본 정치인들을 포퓰리즘(populism)의 유혹에 빠뜨렸다. 이러한 ‘바라마키’로 인해 시장을 완전히 무시한 인프라가 구축된 상태이다. 일본의 재정은 현재 위기상태이다. 이와 같은 압력이 한국에도 이미 존재하고 있는지 모른다. 북한 리스크에 대한 잠재적 부담을 안고 있는 한국 으로서는 아무런 비용부담 없이 이를 피해가는 것이 정말 필요하다.

실제로 약간 다른 각도에서 보면 성장과 분배에 대한 논의는 ‘잃어버린 10년’ 동안의 일본과 매우 흡사하다. 그 당시 밀어붙이기식 개혁이 평등에 걸림돌이 되고 사회적 비용을 증가시킬지도 모른다는 우려가 많았다. 다수의 정치인들에게는 이와 같은 두려움이 개혁을 연기시키는 호재가 되었다. 이에 대한 논쟁은 고이즈미(Koizumi) 총리가 ‘개혁 없이는 성장도 없다’는 구호로 등장할 때까지 계속되었다. 이러한 것이 대표적인 공감대였다.

위와 같은 공감대가 형성된 이후 일본경제가 무엇이 좋아졌는지를 간략히 살펴보기로 하자. 일본은 아직도 계속 고쳐나가야 할 문제점들이 많이 있다. 그러나 일본의 사례가 한국경제에 대해 어떠한 함의를 가질 수 있는 부분이 있다. 그럴 경우 한국경제는 좋은 모습으로 되돌아 갈 수 있으며 물리적 압력과 끝없는 사상논쟁에서 벗어날 수도 있다.

그 하나는 특히 일본이 기본골격을 바꾸고 이에 대한 공감대를 형성하기 위해 혈안이 되어 있다는 점이다. 최소한 부분적으로는 이러한 접근방식이 많은 시행착오를 거친 후 시장 지향적인 것으로 변모하고 있다. 10년 전의 상황과 비교할 때 시장기능은 규제철폐와 외국 금융관련 기관들이 도입한 새로운 사고방식으로 인해 다소 개선된 상태이다.

게다가 보완된 기본골격들이 일관된 개혁에 대한 물리적 저항을 완화시키고 있다. 예를 들어 금융시스템의 경우는 세심하게 짜여진 새로운 규정과 금융감독체제로 인해 혹독한 구조조정을 겪고 있는 상황이다. 하지만 이와 동시에 은행권과 기업들은 일련의 규제철폐 이후 나타날 수도 있는 기회를 포착하여 도전하기 위해 고무되어 있다.

자산관련 서비스를 비롯한 구조조정 그 자체도 일본에서 가장 빠르게 성장하는 사업으로 등장한 상태이다. 관련 전문가들의 수요가 급증하여 이들이 다른 기업으로 활발하게 이동 중인 한편, 각자의 새로운 직장에서 부하직원들을 훈련시키고 있다.

둘째, 제조업부문에서 특히 중국과의 경쟁에 마주치게 되면서부터 새로운 생존전략이 나타났다. 일본의 제조업은 지식집약적 기술에서 우위를 모색하고 있는데 특히 수치적인 면보다는 암묵적인 면에서 그러하다. 그 결과 그들은 지적재산권 보호의 중요성에 대해 더 큰 확신을 갖게 되었다. 일본의 경우 바로 이러한 점 때문에 금융부문이 아닌 기업부문이, 그리고 소비가 아닌 설비투자가, 느리긴 하지만 꾸준한 회복을 보이는 원동력이 되고 있다.

또 어떤 면에서 보면 이로 인해 일본 업계가 중국과의 노동력 분담에 대해 약간의 자신감을 회복하고 있기도 하다. 일본에서는 '산업공동화'에 대한 논의가 사라졌으며 제조업이 외국 인적자원의 영입을 주도하고 있다. 닛산(Nissan)의 성공사례에 뒤이어 소니(Sony)가 미국인 경영진을 받아들이기로 결정했다. 노동시장에서 기술자와 기업가들이 최고위급 지도자로 이동하기 시작하고 있다. 이와 같은 것이 개혁의 원동력이 되고 있는 것이다.

돌이켜보면, 일본은 공감대를 먼저 형성한 후 개혁을 시작하는 장기적 접근방식을 택했다. 이러한 방식은 더 이상의 기회비용을 용인할 수 없게 될 때까지 개혁이 연기되는 결과를 초래했다. 하지만 한편으로 이는 적절한 순서에 따르지 않은 개혁의 사회적 비용도 용인할 수 없다는 직관적 판단을 바탕으로 한 것이었다.

따라서, 개혁에 착수하기 위해 긴 논쟁을 거친 후 일본은 매우 혁신적인 변화를 이루고 있다. 일본의 변화는 '하루아침'에 즉흥적으로 이루어진 것과는 다르다. 금융부문에서는 다

양한 펀드(fund)들이 등장하여 기업 구조조정에 힘을 실어주기 시작한 상태이다. 한국에서도 보편화되어 있겠지만, 리츠(REITs: Real Estate Investment Trusts)와 같은 새로운 금융상품이 빠르게 확산되고 있다.

‘사회투자펀드’와 같은 독특한 상품도 만들어졌다. 이 펀드는 혁신적이랄 수 있는 펀드 시스템이다. 국영금융기관이 특정 프로젝트와 공동 운영될 수 있는 어떤 공공 캐릭터(character)를 발굴하면, 민간부문과 국영 금융부문이 협력하여 시장가치를 평가하고 관리·운영하는 것이다. 이러한 시스템은 특히 지방의 투자기회를 창출한다. 이 프로젝트의 사전 및 사후 관리는 지역공동체의 후원을 받는 민간부문이 맡고 있다.

또 다른 혁신적인 시장변화는 상호출자 현상이 줄어들었다는 것이다. 이 상호출자는 일본에서 아주 유명한 것이었다. 이러한 구조가 지금 본질적으로 사라졌다. 그 덕분에 일부 벤처기업들이 부상하고 있으며 신설기업의 수가 크게 증가한 상태이다. 일부 퇴출기업도 있기는 하지만 일본은 기업 관련법 개정 이후 M&A와 전략적 제휴가 시작되고 있음이 분명하다. 이 개정된 기업 관련법은 구조조정이 전반적으로 이루어지도록 촉진하기 위한 것이다. 이미 언급한 바와 같이, 정부, 민간, 세계적 기업, 중소기업, 제조업, 서비스업 사이에서 노동시장의 이동성이 매우 빨라진 상태이다.

또한 정부 내에서조차 많은 사람들이 토요타와 같은 성공적인 기업들의 협력문화를 배우려하는 중이다. 토요타 역시 나고야(Nagoya) 지역의 일부 지방기업들에게 도움을 주려 노력하고 있다. 재미있는 점은 토요타 측에서 자신들이 잃는 것보다는 얻는 것이 더 많다고 이야기한다는 것이다. 그래서 그들은 계속 행복해 하고 있다.

이와 같은 상황은 어떤 면에서 한국과 아주 다르다. 한국은 이와 어느 정도 반대방향으로 갔다. 개혁이 우선이었고 사회적 비용은 차후의 문제였던 것이다. 그러나 일본의 경우가 사회적 비용이 비교적 적었다고 한다면 거기에는 몇 가지 함의가 있을 것 같다. 첫째, 일본의 혁신과정은 사회적 비용을 축소시키는 내생적이고 제도적인 환경을 바탕으로 하였다. 즉, 주거래은행이나 무역회사가 투자은행으로 변신한 것이 자본공급자와 기업 간의 전통적인 접점을 유지시켰다. 이러한 것이 경영진들이 당황하지 않도록 하는 보호막이 된 것이다.

둘째는 정치적 개입에 의한 바라마키가 아닌, 사회적 분열을 막는 인프라에 투자함으로써 일자리를 창출하고자 하였던 것이다. 이는 물론 일관성 있는 보완적 개혁패키지였으며 일련의 규제철폐이다. 이러한 것이 개혁을 준비하고 사회적 통합을 유지하는데 도움이 되었

다. 금융 및 기업 관련법 개정, 연금개혁, 각종 서비스 및 교육에 대한 규제완화 등 이 모든 것들이 바라마키보다는 훨씬 더 사회적 비용을 축소시키는 방향으로 작용하였다.

셋째, 이와 같은 성장전략이 실직이라는 심리적 두려움으로부터 벗어나게 해주었다. 일본의 경우, 중국과의 경쟁방법을 찾은 제조업이 설비투자를 다시 시작하였다. 이러한 조치가 서비스부문을 자극하여, 다른 부문과의 협력이 가능해졌고 학교 졸업자들을 위한 일자리가 만들어졌다. 지역사회를 포함하여 사회 전반을 개선시키는데 공헌한 것은 정부가 아닌 민간부문과 시장이었다.

이상의 잠정적인 결론에 비추어 볼 때, 한국이 적절한 정부의 역할을 모색하기 위해서는 맹목적 애국주의에서 벗어나 자국의 장점을 재평가함으로써 다시 시작해야한다고 생각된다. 그렇게 되면 민간부문이 올바르게 구체적인 성장전략을 갖추어 분명 최상의 역량을 발휘할 수 있게 될 것이다. 본인이 보는 한국 고유의 장점은 다음과 같다.

첫 번째는 스피드(speed)와 역동성이다. 바로 이 점 때문에 삼성이 일본 반도체업체와의 게임에서 이겼다. 두 번째는 특정 목표에 대한 추진력과 열정이다. 집중력은 한국 국민들의 재산이다. 한국은 결과적으로 내수시장이 크지 않기 때문에 세계시장으로 진출해야만 한다. 한국의 젊은 세대들은 영어교육에 대한 엄청난 투자로 인해 아마 폭넓고 세계적인 시각을 가지고 있을 것이다.

셋째, 변화와 위기관리에 대한 대응능력 또한 값어치 있는 재산이다. 본인 생각에 한국인들은 위기방지보다는 위기관리 면이 더 뛰어난 것 같다. 석유화학, 철강, 반도체, LCD, 심지어 드라마 제작 및 연예오락 사업에서 성공을 이룬 것은 바로 이런 점 때문이다. 이러한 사업의 경영에는 아주 보편적인 어떤 특징들이 있는데, 이 모든 것들에 있어서 유연성과 집중적인 열정은 필수적이다.

따라서 한국이 이러한 내생적 장점을 진지하게 고려한다면 실제로 이 시점이 한국에게는 매우 적절한 시기라고 생각된다. 러시아, 인도 및 중국의 등장은 한국 기업, 특히 중소기업에게 매우 좋은 기회이다. 인구노령화 덕분에 일본이 신흥시장 내의 치열한 경쟁에서 물러나기 시작한 상태이기 때문이다.

시간이 지나면 일본은 단순히 내수시장 보호에 집중하려는 경향이 나타날 것이다. 이러한 것이 한국에게는 아주 좋은 기회이다. 사실 한국도 노령화되고 있기는 하다. 그러나 한국이

완전하게 일본의 인구구조처럼 되려면 10~20년은 더 걸린다. 이는 한국이 따라잡기를 하던 지난 20년이 될 수도 있다. 세계화는 신흥시장에 어느 정도 집중하는 성장전략에 초점을 두어야만 한다.

이를 위해서는 자유무역협정(FTA)이 적극적이고 신속하게 추진될 필요가 분명 있다. 이 FTA는 한국 기업들에게 더 나은 사업환경을 반드시 제공할 것이다. 한국의 비생산적인 부문에 대한 보호비용은 엄청난 내수시장을 가진 일본이나 중국보다 더 크다.

설비투자가 활성화되기 위해서는 성숙된 노사관계가 필요하고 이를 위해서는 합리적인 법률과 현실적인 법집행, 업계의 협력이 필요하다. 작지만 효율적인 정부도 물론 필요하다.

그렇게 되려면 잠재된 기존의 훌륭한 한국 정치 인프라를 극대화시키는 한편, 확실한 근거에 의거한 질 높은 토론의 장을 만들어야만 한다. 이러한 것이 경제적 이슈가 포퓰리즘과 정치적으로 흐르는 것을 막을 것이다. 외국인들이 한국 주식시장의 큰 부분을 차지하고 있기 때문에, 외국인들을 위한 좋은 기업지배시스템도 분명히 만들어 내야 한다. 이와 같은 일이 이루어지면 세계화는 기본적으로 한국에게 커다란 기회가 될 것이다.

둘째로는, 아주 작은 기업은 아니더라도 중견기업의 역할이 매우 중요하다고 생각된다. 이러한 관점에서 볼 때 일본은 시장규모의 덕을 다소 보고 있다. 일본의 중견기업들은 재정이 튼튼해서 초세계적인 기업들과 아주 작은 소기업들 간의 연결고리가 될 수 있다. 이와 같은 연결고리가 한국에서도 재조정되어야만 한다.

이 문제와 관련해서는 서비스산업이 매우 중요하다. 불행히도 IT부문의 벤처붐이 어느 정도 막 끝난 시점인 만큼 한국 IT산업의 내수시장은 제한적이다. 한국은 서비스 수출마저도 세계시장에서 찾아야 하는 것이다. 한국 중소기업들의 불만은 항상 자금난이다. 그러나 중소기업에게도 훌륭한 경영 및 지원 시스템과 시장이 필요하다.

정부도 소규모 기업들을 단순히 보호만 하는 종래의 태도를 반드시 버려야 할 것으로 생각된다. 누구를 도와야 된다는 마음가짐을 버려야 하는 것이다. 소규모 기업도 실패하는 퇴출되어야 한다. 하지만 소규모 기업이라 할지라도 합리적이고 분명한 퇴출정책이 있어야 한다. 선부른 보호정책 대신에 기업 간의 협력증진을 위한 정책수단이 필요하다. 이러한 정책이 대기업과 중소기업 간의 인적자원 이동성을 확대시키고, 좋은 법률 및 금융 서비스를 통해 시장퇴출의 고통을 감소시킬 것이다.

마지막으로 개혁방식으로서의 투자잠재력에 대해 언급하고자 한다. 특히 꽤 성숙된 경제인 일본과 비교해볼 때, 사실상 잠재적 투자기회는 분명히 한국에게 더 많은 것 같다. 한국의 하드 인프라(hard infrastructure)는 수도권에 집중되어 지방의 경우 여전히 빈약하다. 이는 특히 세계화와 관련하여 성공적인 계획을 마련한다면 지방의 잠재적 수요가 있다는 의미이다.

한국에 강력한 NGO와 시민단체가 있다면, 이와 같은 자산을 민간부문 조달자금이나 사회투자기금을 동원하는데 활용할 수도 있을 것이다. 그리되면 공동체 내에 분명한 주인이나 통제자가 만들어지게 된다. 이러한 산업-서비스의 균형을 고려해 볼 때, 한국은 더 늦기 전에 잠재적 투자기회를 발굴할 필요가 있다.

지방산업은 외환위기 이후 상당히 취약해진 상태이다. 국제적 산업 축적에 필요한 다음 단계는 지방경제의 활성화이다. 그리고 구체적인 측면에서 중국 및 일본과 훌륭하게 경쟁할 수 있는 기준이 기업환경으로 마련되어야 한다. 경제특구에 대한 규제철폐가 점진적으로 이루어진다면 투자유치에 그다지 큰 영향을 미치지 못할지도 모른다. 한국의 장점은 스피드와 추진력에 있다. 그러므로 한국 정부는 정책수행에 있어서 민간부문을 교훈으로 삼아야 한다.

따라서 본인이 말하고 싶은 것은 단순히 복지사회를 실현하려고 노력하는 것보다는 시장기능 강화가 최우선이 되어야 한다는 것이다. 정치화하는 것은 이에 전혀 도움이 안 된다. 한국은 실제로 시간이 없다. 앞으로 20년은 한국이 커다란 성공을 이루기 위한 마지막 기회이다. 시간이 많지 않다. 아주 비생산적인 논쟁으로 정치화하여 편향되는 것은 손실일 뿐이다.

또 다른 문제는 일본의 재정위기가 분명히 보여주듯이, 정치인 주도의 정책입안 시스템은 정부를 비대하게 만들 위험이 항상 있다는 것이다. 즉, 정치인은 선거에서 이겨야 하고, 선거에 이기기 위해서는 인기와 표가 필요하다. 정치 주기는 항상 존재한다. 인기에 영합한 비합리적인 심리나, 더 나쁘게는 근거 없는 맹목적 애국주의를 이용하는 비대정부가 되지 못하게 해야 한다.

마지막으로 지적하고 싶은 점은 한국은 자신만의 장점들이 있다는 것이다. 왜 이러한 장점들을 극대화시키지 못하는가? 세계사회의 성공사례를 모방하는 것만으로는 한국인들에게 아무 의미가 없다. 아일랜드가 IT주도의 소규모 경제로 성공한 사례이기는 하지만 한국

은 아일랜드나 여타 도시국가와 같은 소규모 경제가 아니다. 한국은 지금 깊은 역사적 뿌리를 갖고 있는 고유한 장점을 되찾아야할 때이다. 이러한 장점들이 다른 나라들은 모방할 수 없는 아주 건실한 성장구조를 한국경제에 제공할 것이다.

질 의 · 응 답

[질 문] 귀하와 와타나베(Watanabe) 교수의 공동저서인 '5년 후의 한국(Korea After Five Year)' 에서 귀하는 한·일 단일시장이 도래하고 있다고 언급하였는데, 아직도 그러하다고 생각하는가? 최근의 저서나 독도문제에도 불구하고 여전히 그런 생각을 하고 있는지 알고 싶다.

[답 변] 본인이 오래 전에 와타나베 교수와 공동 집필한 책을 읽어주신데 대해 감사드립니다. 본인은 한·일 간에 이미 시작된 최근의 시장통합을 매우 기쁜 마음으로 보고 있다. 비록 자유무역협정이 체결되지 않아 사실상 비관세장벽이 여전히 존재할 수도 있겠지만 양국 시장은 크게 통합된 상태이다. 이러한 것이 세계화된 시장의 현실이다.

예를 들어 한국은 다음 주에 영국 박물관 순회 전시회를 개최할 예정이다. 이와 같은 행사를 주관하는 제3자는 그것이 영국 박물관 순회전시이던, 연주회 또는 공연이던 간에 일본에서 올 것이다. 이에 대한 일본 시장규모가 충분히 크기 때문에 영국이 도쿄, 오사카, 큐슈에서 전시회를 할 수 있는 것이고, 그런 다음에 한국에도 올 수 있는 것이다.

한국은 이러한 시장통합의 혜택을 아주 크게 보고 있다. 만일 한국 지식층이 일류 오페라와 기타 문화행사를 독자적으로 한국에 유치하고자 한다면 시장의 한계가 어느 정도 있을 것이다. 하지만 한국이 일본 소비시장과 통합될 경우에는 한국도 일류 공연과 예술을 즐길 수 있게 된다. 온사마 역시 시장통합의 전형적인 사례이다. 그의 팬들에는 일본 주부들이 압도적으로 많은데, 이 주부 팬들이 온사마를 보기 위해 계속 서울로 오고 있다. 따라서 그들에게 한국은 거의 두 번째 조국이 되다 시피 하고 있다. 시장은 확실히 통합되었다.

세계시장 논리 덕분에 다행히도 독도문제가 금융시장에 미치는 영향은 없다. 시

장은 이미 통합을 시작한 상태이다. 실제로 아시아 통화 중에 한국의 원화만이 유일하게 엔화와 밀접하게 움직이고 있으며 이는 변동환율제도를 채택한 이후에도 그러하다. 이러한 것은 한·일 양국 간의 거시 및 산업 구조를 반영한 자연스러운 움직임이다. 일부 부문에서의 시장통합은 이미 이루어진 상태이고 나머지 부문에서도 계속 통합이 이루어지고 있다

[질 문] 일본 ‘자이바츄(zaibatsu)’와 한국 ‘재벌’의 유사점과 차이점은 무엇인가? 일반적으로 이들은 각각 자국경제 특히 중소기업 발전에 어떤 방법으로 기여해야 하는가?

[답 변] 자이바츄와 한국 재벌 간의 차이는 아주 많다. 사실 본인의 연구분야는 개발경제이지만 마지막 논문은 기업조직의 발전과정에 대해 일본과 한국을 비교한 것이었다.

일본 자이바츄와 재벌 간에는 흥미로운 차이점이 많이 있는데 그 중 한 가지가 일본의 가족개념이 그다지 엄격하지 않다는 점이 아닐까 한다. 한국의 경우에는 혈연관계가 아니면 구성원으로 인정하지 않는다. 그러나 일본 자이바츄의 경우는 외부인을 아주 너그럽게 받아들이는 경우가 종종 있다. 따라서 외부인에 대한 개념이 일본 자이바츄와 재벌 간의 큰 차이점이 되기도 한다.

중소기업은 모든 국가에서 예외 없이 가족기업이다. 이는 일본의 경우 특히 그러하다. 자이바츄와 소규모 기업 간의 관계는 가족이나 다른 여러 가족이나 하는 것이다. 그러나 자이바츄는 여러 유형의 외부인들뿐만 아니라 전문경영인들이 혁신과정을 통해 이미 경영에 참여하고 있기 때문에 다른 가족들과의 조화가 자연스럽다.

물론 시장구조가 기업들의 행태를 결정짓는 중요한 환경이기는 하다. 하지만 이러한 가족들의 외부인과의 관계는 많은 것을 의미한다. 미츠비시(Mitsubishi)나 미츠이(Mitsui), 스미토모(Sumitomo) 등의 합작사례와 협력이 많이 이루어지는 것은 바로 이와 같은 이유 때문이다. 이들은 절대 모든 사업을 가족만으로 밀실화하려 하지 않는다. 이것이 한국 재벌과 다른 점이다.

모든 국가의 모든 대기업은 가족기업의 역사가 분명 있으며 한국은 바로 가족기

업과 선진화된 근대기업의 과도기에 있다. 따라서 본인은 재벌기업과 중소기업 간의 거래관계가 그리 비관적이라고는 보지 않는다.

하지만 본인이 지적하고 싶은 것은 한국의 경우 초대형 세계적 기업과 소규모 기업 간의 격차가 지금 너무 크기 때문에, 세계적 기업의 시각에서 소규모 기업과 집중적인 거래를 시작하기는 분명 어려울 것이라는 점이다. 따라서 외국인인 본인이 한국 산업구조를 볼 때 독립된 기업들은 이러한 것이 제 기능을 할 수도 있다는 것이다. 한국 재벌은 혹독한 구조조정 과정을 거치면서 많은 기업들이 분리 또는 분사되었다. 그러므로 최근에 주력기업으로부터 분리된 독립기업들이 분명 있을 것이다. 이러한 기업들이 중견기업을 구성하는 원천이며 중소기업 문제와 관계되는 바로 그 부분이기도 하다.

한국 정부는 제조업 부문, 특히 중소기업을 위해 많은 일들을 해오고 있는 것으로 생각된다. 그렇지만 서비스 부문을 위한 조치가 더 많이 이루어져야 한다. 서비스 부문 기업들은 서로가 매우 다르다. 이처럼 서로 다른 서비스 부문 사업들의 특징에 대한 더욱 구체적인 접근방식이 있어야 하며, 중견기업이 부족한 관계로 아주 세분화된 사업분류가 이루어져야 할 것이다.

특히 제조업에 있어서는 중견기업들이 최근 새롭게 부상한 시장에 수출을 집중하도록 권장해야 한다는 것이 본인의 생각이다. 이들 기업에게는 신흥시장의 가격 폭이 매우 안정적이다. 삼성이나 LG가 자사 제품들을 신흥시장에서 판매하려 하겠지만 사실상 시장 내의 모든 수요를 점하기는 어렵다. 그러나 이들 기업에게는 마케팅 능력과 훌륭한 정보 네트워크가 분명히 있기 때문에, 이들이 중견기업들과 이러한 것들을 공유하는 것도 가능할 것이다.

사실 소규모 기업들이 신흥시장을 따라잡기는 매우 어렵다. 그러므로 이들이 효율적인 경쟁을 할 수 있도록 하되, 한국어권 시장에 더 많은 비중을 두도록 지원이 이루어져야 한다. 그러나 초세계적 기업과 함께 움직이고자 하는 중견기업들은 한국이 중소기업 정책에 집중할 수 있는 전략적 부문으로 구성되어야 한다.

[질문] 귀하는 퇴출시스템에 대해 언급하였는데, 시장이 제 기능을 하기 위해서는 매우 유연성 있는 진입 및 퇴출시스템이 있어야 한다. 또한 귀하는 중소기업이 대기업으로 성장하는 것에 대해서도 언급하였다. 하지만 이러한 기업들은 이미 시장 내에

존재하는 것들이다. 귀하가 한국과 일본의 시장진입 장벽에 대해 비교 연구한 것이 있는가? 한국에는 온갖 종류의 장벽과 규제가 여전히 존재하기 때문에 창업하기가 매우 어렵다. 일본의 경우는 창업이 얼마나 어려운지 궁금하다. 예를 들어 휴렛팩커드(Hewlett-Packard)는 부친의 차고에서 사업을 시작했다. 미국에서는 대학을 갓 졸업한 사람도 누구나 창업을 하고자 하면 할 수 있다. 그러나 한국의 경우 이러한 것이 오늘날까지도 매우 어렵다. 귀하는 이러한 측면에서 한국과 일본을 비교연구해본 적이 있는가?

[답 변] 창업에 대한 비교연구를 주제로 다룬 연구가 어떤 것인지는 정확히 모르겠지만, 본인이 아는 바로는 일본의 창업시스템이 최근 몇 년간 크게 개선되었다. 소자본으로도 창업이 가능하며 창업조건에 대한 규제가 획기적으로 개선된 것이다.

아마 한국과 일본 간에 다소 차이는 있을 것이다. 소규모 기업들은 대기업이나 금융권, 무역회사들에 대해 항상 불평하면서 상대적으로 악화된 거래조건 등에 대해 차별을 받고 있다고 한다. 하지만 사실상 일본의 창업지원시스템은 잘 이루어져 있는 것으로 보인다.

중소기업의 창업이 아주 쉽게 이루어지는 것은 바로 이러한 시스템 때문이다. 동시에 기업의 퇴출도 허용되고 있다. 중소기업의 파산이 정치문제화 되는 일은 절대 없다. 단지 개인의 이익이나 단순히 사업보조금의 문제일 뿐이다. 일본은 소규모 기업의 파산을 다루는 체계가 다른 것 같다. 하지만 대기업의 경우는 그렇지 않다. 한국도 이러한 환경에 점점 가까워지고 있다.

[질 문] 최근 연구에 의하면 경영실적이 좋지 못한 기업의 경우에도 시장퇴출이 자유롭지 못한 것으로 나타난다. 한국 정부는 지난 20년간 소규모 기업들을 과잉보호 해왔다. 따라서 지금은 거의 희망이 없는 상태로, 중소기업의 약 2/3 정도가 생존할 방법이 없다. 귀하가 앞서 정확히 지적한 바와 같이 세계적 기업과 소규모 기업 간의 연계가 매우 어렵다. 이는 특히 금융 분야에서의 정부 보호 때문인 탓도 일부 있다. 이러한 상황에 대해 한·일 양국을 비교한 귀하의 견해를 듣고 싶다.

[답 변] 귀하의 질문은 아주 좋은 것이지만 대답하기 어려운 질문이기도 하다. 아마도 일본의 경우는 대기업이 산업정책이나 '대마불사'와 비슷한 정책으로 약간의 보호를 받아온 것 같다. 이러한 대기업에 비해 일본의 중소기업들은 매우 힘든 경쟁 속

에 항상 있어왔던 것이 사실이다. 기업형편이 어려워졌기 때문에, 그리고 대기업에 비해 차별적이기 때문에 보호받기를 기대하는 중소기업은 한 군데도 없다. 기업이 실패하면 그것으로 그만이며 바로 퇴출된다.

그러나 기업이 퇴출되기 전에 금융권이나 거래상대방 등과 협의할 수 있는 기회가 약간은 있다. 한국의 경우처럼 상황이 갑자기 변하는 일은 절대 없다. 그 중소기업이 합리적으로 잘 운영되고 있다면 항상 위기는 조금씩 나타난다. 그러나 한국에서는 여러 위기가 즉각적으로 발생한다. 이러한 공포분위기와 집단행동은 한국 중소기업의 건전성까지도 해친다.

또 본인이 살펴본 바로는, 인적자본 및 정보의 이동성에서 한국과 일본 사이에 큰 차이가 있는 것 같다. 현재 대기업을 그만 둔 많은 사람들이 소규모 기업으로 이동하고 있다. 소규모 기업들이 대부분 가족기업인 관계로, 그들이 새로운 경영시스템에 정착하는데 어려움을 겪는 경우가 가끔 있지만 훌륭하게 적응해가고 있는 사람도 일부 있다. 한국 중소기업들이 이와 같은 신중한 경영시스템 출신의 직원(완전 외부인이다)을 수용할 수 있을지는 의문이다. 이러한 것이 한 가지 문제이다.

심지어 은행도 여기에 포함되어 최근 일본 대장성은 규칙을 개정하였다. 물론 은행의 재량권이 지나치게 엄격히 적용된다면 은행은 소규모 기업에 대한 지속적인 대출이 어려워지게 된다. 그렇게 될 경우 가장 간단한 방법은 소규모 기업들에 대한 자금지원을 모두 중단하고 오로지 대기업에만 치중하는 것이다. 이는 일본의 자금경색 기간 중에 나타났던 현상이다.

일본은 많은 교훈을 얻었다. 최근 일본 대장성은 특히 각 지역 금융권 및 기업 간 금융관계의 새로운 장을 마련하기 위한 특별계획을 발표하였다. 이러한 관계가 얼마나 오랫동안 지속될 수 있을지는 모르겠지만, 최소한 소규모 기업들은 자신이 살아남을 방법이 없다는 정신적 두려움에서 벗어난 상태이다.

M&A 시장 역시 급성장하고 있다. 지금도 진행 중인 타카푸미 호리에(Takafumi Horie)라고 하는 벤처기업가와 관련된 유명한 기업 인수합병 전쟁이 있는데, 그는 일본 연예오락산업의 대기업인 후지(Fuji)TV에 대해 적대적 M&A를 시도하고 있다. 따라서 이제 일본에서는 M&A를 예외적인 사례로 보지 않는다. 소규모 기업들 사이에서는 실제로 그렇지 않지만 중견기업과 대기업들 사이에서는 M&A가 활발하게

시작된 상태이다. 이는 대기업들이 특정사업을 분리 및 분사시키기 위한 또 다른 인센티브로써 최근 대기업으로부터 떨어져 나온 중견기업들의 독립성 유지가 비교적 가능하게 만든다.

시스템과 환경을 만드는 것은 정부에게 아주 중요한 과제로 어느 누구도 할 수 없는 역할이다. 한국 중소기업에 대한 일반적 시각은 사회적 약자이기 때문에 보호되어야 한다는 것이다. 그러나 일본의 경험에 의하면, 오로지 경쟁만이 중소기업들을 개선시킨다.

[질문] 귀하가 한·일 FTA에 관한 보고서 작성에 참여했기 때문에 질문하는데 중국에 대한 일본의 일반적 시각을 알고 싶다. 일본은 중국을 기회로 보는가 아니면 도전으로 보는가? 이와 관련하여 한·중·일은 세 나라 간 FTA의 실현가능성을 연구하기 위한 스터디 그룹(study group)을 만들었으며 한국과 일본은 협상 초기 단계에 있기까지 하다. 한·일 FTA가 마무리되고 나면 가까운 장래에 중국과 같은 제3국이 이 FTA에 동참할 가능성이 있겠는가? 즉 가까운 장래에 3국 간 FTA로 결론지어질 가능성이 있는지를 알고 싶은 것이다. 귀하는 한·일간 FTA의 장점에 대해 약간 언급한 바 있는데 중국과의 FTA에 대해서도 말해줄 수 있는가?

[답변] 중국에 대한 일반적인 일본의 시각은 두 가지가 동시에 나타난다. 경제력 측면에서 보면 중국은 급부상하고 있는 활기찬 나라이다. 그러나 이와 동시에 일본경제는 중국의 경제성장에 크게 좌우된다. 일본은 중국이 필요하고 중국은 일본의 기술과 노하우(know-how)가 필요하다. 이러한 정치적 의미에서 볼 때, 일본에게는 중국이 한국보다 더 편한 상대일 수도 있다.

중국은 경제개발의 우선순위가 매우 분명하다. 물론 정치적 상황은 중국과의 관계가 훨씬 더 심각하다. 하지만 중국으로서는 일본 기업이 분명 필요하기 때문에 경제관계가 차분하게 유지되고 있다.

실사 정치관계가 상당히 악화된다 하더라도 중·일 간에 맺어진 경제사업은 아주 활기차고 역동적일 것이다. 더딘 일본의 개혁속도에 크게 실망한 대부분의 사람들은 일본을 버리고 중국에서 각자의 꿈을 실현하고자 하며 중국은 이러한 사람들을 기꺼이 수용하고 있다. 일본과 중국 사이에는 일종의 전략적 관계가 존재한다. 이를 얼마나 오래 지속시킬 수 있는지는 모르겠지만 10년 이상은 가지 않을까 한다.

오랫동안 한국을 연구한 사람으로서, 그리고 한국과 한국인들이 이루어온 업적을 매우 존경하는 사람으로서 본인은 한국의 입장에 대해서도 물론 생각해야 한다. 본인 생각에는 한·중·일 FTA가 체결되기 이전에 한·일 FTA가 체결되는 것이 한국에 유리한 것 같다. 본인은 이 때문에 FTA에 대해 연구하고 있는 것이다.

만일 중국이 FTA에 참여한다면 불행히도 시장논리는 가속화될 것이다. 일본과 중국의 무역규모는 상당히 크다. 한국에게 더욱 중요한 것은 중국으로 유입되는 일본의 직접투자(FDI)가 이러한 무역의 아주 큰 부분을 차지하고 있다는 점이다. 그러므로 일본은 중국의 요구조건을 더 많이 수용하려는 경향이 있다. 그렇게 될 경우 한국의 입장이 어떻게 될지는 아무도 모른다.

반면에 한국은 일본에게 있어서 전략적으로 매우 중요한 나라이다. 안타깝게도 일본 정치인들은 여전히 이러한 중요성을 전혀 이해하지 못하고 있다. 중국은 아직도 WTO 규정에 의한 자본주의 체제가 아니다. 중국은 먼저 자본주의 체제로 인정 받아야 한다. 이것이 가장 급선무이다.

그러나 복잡한 감정적·역사적 사안들을 제외하면 사실상 한국은 보편적 경제시스템을 일본과 공유하고 있다. 한·일 FTA에서 얻을 수 있는 것은 WTO 및 여타 주요국들이 인정하는 굳건한 체제로 통합된다는 것이다. 이와 같은 결론은 권리향상에 대한 회피현상이 발생할 여지가 있는 아시아에게 매우 소중한 자산이다.

아시아는 ‘말만 있고 행동은 없는(NATO: no action, talk only)’ 자세에서 벗어나야 한다고 생각된다. 아시아는 항상 협력을 이야기하지만 중국에는 아무 것도 한 것이 없다. 한국과 일본은 OECD 수준에서 아시아 최초로 굳건한 FTA를 체결할 위치에 있는 나라들이다. 그렇기 때문에 한국이 일본에게 전략적으로 중요한 나라인 것이다. 한국은 체제와 사고를 공유해 왔으며 인적교류가 중요한 것도 바로 이러한 점 때문이다.

마지막으로 한국의 역할에 대해 한 가지 덧붙인다면, 일본에는 한국으로부터의 시장압력이 더 커지기를 바라는 경제학자들이 많다. 여기에는 많은 논쟁이 있었다. 이미 김포-하네다 항공노선을 이용한 사람들이 일부 있겠지만, 외부의 압력이 없다면 이러한 종류의 규제철폐는 일본에서 절대 실현될 수 없는 일이다. 그렇지만 김대중 대통령의 제안 덕분에 결국(거의 7년이 걸렸다) 하네다 공항이 국제공항으로

서의 기능을 하기 시작했으며 많은 이용객들이 그 혜택을 보고 있다.

한국의 장점 중 하나는 한국이 비즈니스 감각과 일본에게 무언가를 요구할 커다란 인센티브를 가졌다는 것이다. 이는 또한 훌륭한 경제학자들의 지적 뒷받침을 받고 있기도 하다. 이와 같은 것이 다른 아시아 국가들의 입장과는 다른 점이다. 본인은 한국이 시장논리와 정치논리를 분리하여 이러한 역할을 지속해 나가기를 바란다. 결국 우리가 살고 있는 곳은 특정 정치 이데올로기(ideology) 체제가 아닌 자본주의 체제이다.

The Korean Economy: A Critical Assessment from the Japanese Perspective

Yukiko Fukagawa

It is my great honor to give a talk in front of the real leaders in Korea and I would like to thank Dr. Il SaKong and his staff. Today I will offer a critical assessment of the Korean economy from the Japanese perspective. I have written a lot about Korean economic policies, especially since the financial crisis, but I have never, ever been interested in politics or ideology in Korea. I have no vote here. So, naturally, I am offering a non-political point of view.

Korea has always been a country of dynamism and transition, but the financial crisis was a very painful experience. Today's speech is based on my observations since the financial crisis, based not only on economic analysis but also based on my intuitive observations of Korean society.

My first judgment about the situation now is probably that there have been great social costs for the very intensive reform program after the financial crisis. Society seems to have a very strong feeling of loss of integrity. Many people say their society is bipolarized. The income of the lower classes has decreased while that of the upper classes has remained, or even increased. Not only in income, but disparities and splits have been pointed out in every corner of society.

There can be many reasons for the sense of disintegration. But one of my impressions is that it is the problem of job security. During the crisis, there was a threatened feeling that labor adjustment was the only option for economic survival while recovering market confidence. However, Korean labor relations had never been very mature, as in advanced countries. Labor was not supported by either a full-fledged social safety network or by complementary services, such

as professional outplacement or career assessment & development services. These help labor market flexibility. Fear for one's job security has politically empowered the labor unions. This raises costs and reduces the number of potential job opportunities.

Of course, there can also be a psychological factor. The real problem might not have been the inequality itself but social frustration. In fact, the Gini coefficient, which expresses inequalities in society, has been very much worsened in Japan too. It is getting closer to either England or even the US, and is much worse than France or Germany. Some have screamed that the traditional equal society has collapsed. But Japanese society has maintained stability. It does not have that disintegrated feeling, as in Korea.

Where did this frustration come from? There should be two reasons. One should be the asset effect. Actually, if you are a rich person in this country, you benefited so much by the high interest rates after the financial crises. Then you had an equity market boom and even a property market boom. So if you had some good investments, probably thanks to your human network, you never had to work too seriously to maintain your expenses. Your assets have been growing anyway.

But if you have no such financial assets, you cannot do that. If you are simply working so hard in the office or in the factories, you don't know when you'll be fired. The unstable employment situation has probably set up some very big psychological pressures on laborers and other office workers. The asset effect is an original part of capitalism. There is a psychological feeling, "Why? I've been working so seriously and so earnestly for over decades, and then I have to go? But those guys who have financial assets, they never make any effort, but, still, they are there." So the asset effect has caused some kind of frustration in society. That's my first observation.

The other thing is the debt effect caused by those credit card problems. If you don't have debt, you can still get along. But if you have such a heavy debt after the consumption boom, and you may be further pressured by education costs for

children, for instance, you have another problem. The combination of the asset effect and the debt effect might have been a kind of psychological reason for the sense of inequality in this society.

Another issue is the radical introduction of performance systems, especially in business management. When I'm in Japan, businessmen always ask me how Samsung was able to achieve such performance. "How do they manage their people," they ask. I replied that, "If you are not so talented, or if do not have great strength, both mentally and physically, you'll never be able to keep going in the Samsung system. The performance-based assessment in your career path is so severe." Many Japanese companies still try to maintain a traditional Japanese generous system of promotions and management. Some do so strategically, like Toyota, but many others simply do so out of inertia. Samsung has not. This performance system is another factor.

Of course, if you're the winner, you're very happy about this system. But the system cannot guarantee all people will be winners. There are loser problems. Losers should be provided with another round of opportunities. But if the economy does not grow, the chances for another challenge are unfortunately limited. That's why the sense of inequality is not only based on economic status, but is related to the sense of unequal opportunities, which have been seriously discussed over the past years.

Then, it's quite natural to have some kind of background to politicize the economic issues, to politicize people's disappointment at neo-liberal policies. People say, "Oh, the government should definitely do something to stand up for weaker parties," who are a "handicapped" people, in some sense. Therefore, I think there has been an evolution in the debates on economic policies between the neo-liberal and social democrat approach.

Well, markets never function so perfectly in any world. But institutional structures in mature economies and emerging economies are very different. If you are an advanced economy, you have relatively many kinds of investors,

institutional investors, for example. They tend to invest for the relatively longer term. That will prevent the market from making some gambling type of move. Corporate law in mature economies reflects an endogenous process of development. Their reform in corporate governance has evolved from their trials and errors. Labor relations tend to be the most endogenous, even among the G-7 economies, by its nature in dealing with human capital. So, just copying the “best practices” should have limited effect, and Korea has to build up its own institutions for a mature economy based on her own sequence and experiences.

Since the expectations about the market and the market-led economies were the principle ideas that you’re supposed to believe in when the financial crisis came, people tried so desperately and so hard to copy the “real” market system, that of an Anglo-US type of system. Then, probably, Koreans seem to have gotten very tired of it. As the growth structure before the crisis had been so deeply rooted and entangled with the socio-political one, implementation of reform, seeking an endogenous sequence, was expected to be a difficult task. Indeed, the social and political costs have now been imposed, and have disrupted policy consistency.

My major observations here are that there have been kinds of very structural and mutually deeply related socio-political factors affecting the Korean economy. Actually, first, if you simply just look at the macro performance over recent years, it’s not necessarily so bad, once you experienced such negative growth right after the crisis. Still the growth rate is almost nearly to the levels of the potential growth rate, because the potential growth rate has already dropped. But the way people feel is totally different. One of the reasons might probably be because the recovery is jobless, especially since 2002 when the consumption boom busted and prospects for a job recovery remained gloomy. Chances for recent graduates entering the labor market have not picked up substantially since immediately after the crisis.

There should be a certain structure to this jobless recovery. First would be the weakened linkage between exports and investment. The traditional pattern of Korean economic growth is very strong export-led growth. If your exports are growing at 20% or 30% per year, it usually stimulates facility investment, and jobs

and improved wage increase private consumption, as linked to exports and domestic demand. This type of high growth was unanimous until the crisis. But in recent years, even though exports are going so well, it does not stimulate investment, especially in the manufacturing sector. Outsourcing has become so popular, including active FDI into China, and rising labor costs together with the risk of policy inconsistency have deprived Korean firms of investment incentives.

Second, there is also another lack of linkages between global firms and SMEs. Samsung, LG, POSCO and some other global firms are doing just fine. But so-called “middle class” firms, in terms of both scale and value added, have decreased both in number as well as in employment. On the other hand, interestingly, small firms have been increasing very rapidly in Korea. This is not necessarily a really bad situation for Korea, but their contribution to job creation is limited.

Since the global firms are performing in a very severe global competition, they are trying to survive with relatively laborsaving technologies and with competitive intermediary goods allocation. Without healthy middle-sized firms, they might find small firms too unreliable for their business counterparts, both in the quality of goods and in transaction terms. Some small firms may be fine for exports, independently from any transactions with global firms. But other small firms concentrate on the domestic market in services. Those firms have not been affected by shrinking consumption. In any case, bipolarization in industrial organizations may have weakened industrial linkages in Korea.

The service sector, which consists of SMEs, is also divided. While there are new ventures with high productivity, there are still a large number of very traditional restaurants or small hotels of many kinds with such low productivity. They have to be re-shaped and become more sophisticated to create more jobs. Once the labor unions have acquired a bigger voice as a vested interest group, and as labor costs become so high, it will be very difficult for globally competing firms to increase employment at home. Rather, employment is expected more in the service sector, which has a better chance to improve productivity while remaining relatively

protected by linguistic and even cultural barriers.

Many people feel that they have been damaged by the radical changes that took place after the financial crisis. Actually, the participation rate in labor unions is already very low in Korea. But the number of people who have some sympathy with the labor unions' demands is not small, including various NGOs. They demand more and more about welfare and rights. They try to demand it from the government politically, probably partly because of the structures of labor unions. If the labor unions were all company unions, there might have been other types of negotiations. But the Korean labor union structure is very complicated. So the easiest solution, after all, is just to claim their demands from politicians. There exists even a vicious cycle whereby big firms tend to promote more professional managers from finance, rather than from labor management. This has deprived managers of incentives to tackle labor issues.

Unfortunately, the situation can be even worse. Korea has, I believe, very strong entrepreneurship, especially since people experienced the radical structural reform after the crisis. People have learned that you have to find your own way to survive. Entrepreneurship is definitely here. But there should also be another round of structural problems to empower this entrepreneurship.

First, probably, the industrial capital allocation system still needs an overhaul. Korea has tried to shift toward an industrial capital allocation system based on corporate bonds. But after the Daewoo shock and the venture boom collapse, which revealed a premature market structure, the bond market is still in the developing process. Many traditional SMEs and new ventures have found it difficult to issue bonds. Banks have begun to play a complementary role. Banks probably need further structural adjustment after having concentrated on retail services, to supply industrial capital flexibly to SMEs, ventures, and local firms with more sophisticated risk management and market segmentation.

In fact, Japan did suffer a financial shrinkage during its "lost decade". But the situation of the capital supply has recently changed. First, Japan used to be either

famous or notorious for its so-called “main bank” system, with its relational banking structures. But after a series of reforms, banks have actually started to function as a kind of investor in the market. Banks have emerged as sources for a lot of private funds. The economy has been very much restructured by these funds, not by government policies or directions. Interestingly, these funds are all equipped with the information accumulated by the relational banking system of the past. This evolutionary change, rather than a revolutionary change, has contributed to reducing the social costs of radical change.

Another evolution has been the transformation of trading houses into investment bankers. Japan used to have a lot of trading houses, or sogo shoshas. After restructuring, though, they have strengthened their financial services and supply risk money for those who have long had transactions with them. Based on this experience, they have good business and information networks to assess the real value of the their counterparts’ business. They know quite well which companies have good assets, technology assets, marketing networks or brands, often far better than traditional bankers. They try to mobilize this information in restructuring the businesses. This change in the role of trading houses is another evolutionary process in Japan.

The second issue is labor market flexibility, as has been touched upon very often by Koreans. In my observation, the labor market in Korea needs both better institutions and market-enhancing services. I’ve asked a lot of my Korean friends about having a very strong sense of “career path”. If you do some kind of professional things, you will be promoted to this or that position. In the end, you’ll end at a certain level. This is true for some professional people, like lawyers, medical people or maybe professors in Korea.

But in general business, people do not have a strong sense of career path. Careers in Korea seem to be evaluated, first, by diploma and then only by physical compensation. This excludes any sense of mission for the individual, as well as the value of experience beyond knowledge or skills. For many people, a career ends in a short life without a consistent pattern of developing expertise.

In fact, at one time I used to work for a Japanese bank, which has now gone bankrupt. However, they had a certain career path system. One day, just before it went into difficulties, I was called to go visit the president. He said the bank would no longer be able to guarantee my future. So he said they wanted to ask me what I wanted to do. The president suggested to me to go to graduate school. That's why I was able to go to the US with the company's support. This kind of complimentary relation system, as well as communication between management and labor, does not seem to function properly in Korea.

On this issue, institutions also matter. Japanese institutions used to be very firmly addicted to providing more incentives for lifetime employment. That was quite a famous system. Then we brought in new systems. For instance, if you had just quit and went to a different company or a different business, you could carry all you pension funds and these kinds of things with you. Note, though, our company pension fund system is under crisis. We are so desperate to reform it. This has prepared another incentive for Japanese people to move around, based on their own prospects.

A third issue is the lack of collaboration within business society. Sometimes, foreigners, especially from the US and other Westerners, seem to be very surprised to see a stagnant Japanese economy have such a stable society. One of the structures for this stability seems to be a sort of collaborative culture. After the so-called "lost decade", there have emerged a lot of collaborations among different business types, which try to produce different business models for different domestic Japanese markets.

The typical one is the success of convenient store franchises that operate 24 hours per day. Now, Japanese convenient stores, like Seven-Eleven, not only sell goods under a unique marketing system with just-in-time logistics, but they also serve as a bank, laundry, business and logistics center. Some even include a support center for senior citizens. They provide all sorts of personal and business services through collaborations with many other firms. After all, companies have had to survive in a stagnant market in Japan. So in sectors where competition has

been fierce, there have been a lot of collaborations between companies. Fortunately, the Japanese market was still large enough to allow many trial and error cases of such collaboration efforts.

Since the export-dependency of the Korean economy has been so high, and also since many big firms have been going through a structural adjustment phase, there have probably been only a very few cases of collaboration. However, if there were a stronger culture of collaboration between global firms and local firms, between manufacturing and service ventures, new business could be easily created in the domestic market. This would increase investment opportunities.

Despite the size constraint, the domestic market is important in creating higher value-added goods and services. If Korea does not succeed in this effort, China is always catching up. China has huge potential to attract any experimental business, even by foreign firms. Korea will be caught. To be honest, some sectors, like the textile industry or some light labor-intensive industries, have already been completely caught. If Korea does not find any other sector to absorb labor, the so-called “hollow-ization” will go on. If Korea does not want to be threatened by this fear of “hollow-ization”, there is only thing that can set it free. It must shift into different businesses. But if all of the above-mentioned structures do not allow you to challenge and enter new businesses, the entrepreneurship is still there but will never be properly tapped.

Finally, I would like to mention policy issues, which is also related to the structural issues already mentioned. First is the policy-making infrastructure. I honestly believe that Korea might even have a better policy-making infrastructure than Japan. Japan is suffering from all kinds of amateurism in economic talks. Usually, bureaucrats have led Japanese economic policy. But sometimes, the elite bureaucrats tend to come from law school rather than the economics department. Even economic policy tends to lack a sense of economics and tends to ignore market dynamism by sticking to a legal paradigm. Accountability tends to be very poor, especially in English, reflecting the resources of international economists.

But Korea has a large number of great economists who have trained in a very systematic way. Korea has potentially some very good resources for policy-making, including a number of think tanks and research institutes. But sometimes the structure itself is so controlled by pure politics, ignoring market logic. If you belong to a certain government related think tank, it should be difficult to maintain a certain intellectual independency. Japan really lacks independent think tanks. The management of think tanks is very difficult there in Japan. So Korea has an advantage, though politics frequently destroys this otherwise advantage.

Second concerns the platform for policy debates. Korean media and Korean internet sites are always debating something. Korea is so rich in that it has every possible topic for debate. However, one thing that is typical about Korea, which is also something different from a mature economy, is that internet discussions sometimes create and amplify emotional arguments without strict grounds. Internet discussions never require your personal name. So sometimes you can be super critical, simply in terms of emotion or sensationalism. I think there should be a certain high-level, intellectually free but established platform for this decision-making process, based on professionalism; something that goes beyond populism.

Lacking in well-functioning infrastructure and platforms very often leads to blurred priorities and policy sequences. This ends up with inconsistency. This tendency has been accelerated since the intensive administrative reform started, to reduce policy inconsistency and bureaucratic procedures. Korea seems to have a blueprint, but sometimes we never realize which one is most important and what kind of specific strategies are to be taken, and who are to drive the goals.

Of course you want to make a Northeast Asian Hub. Of course you want to establish many FTAs. But of course you need agricultural reform. Of course SMEs need to become more competitive. Of course excessive concentration around Seoul should be corrected, while local economies be activated. Of course you want a very good participatory welfare society. Of course you have to stay at the technology frontiers of global powers. But you cannot attain all of these in such a short period of time during which the present regime can take responsibility for it

all. There definitely should be certain priorities and very specific strategies to realize each one of these.

If you are so interested in creating a welfare society, that's one of the good things that you should desperately try to do. However, since the market is there, and since Korean capital markets are totally open to any investor in the world, you cannot ignore the market's responses. If there is no accountability for the goal, including trade-offs that must be paid, the market won't respond positively. You would not be able to mobilize market functions to realize your policy goals. As a small and open economy, accountability and dialogue with the market is a crucial principle for economic stability.

In fact, what impressed me so much just after the crisis in Korea were the great government and other institutional efforts to achieve accountability to the market, as well as to the people in general. That's a very great effort by a Korean government. That's why I've always asked Japanese bureaucrats to copy this system. If you go to a Japanese government homepage, there is such a lack of information. The slow pace of information opening will disappoint you. The information there is not really good enough. So Korea has started very well in this regard.

But as time has gone by, the enormous pressure has faded. Complacency and political ambiguity has been allowed to shadow these great efforts. The precious lesson that Korea learned during the crisis should be that, if you don't prove you are desperate about transparency and if you're not honest with the market, you'll never be able to survive.

However, in recent years, some parts of the Korean accountability system seem to have gone back to traditional ways. Some people got so idealistic without any practical strategy. Often a very Confucian kind of formalism is there. People simply don't care about the contents, but care all about how it looks.

Another tendency is a kind of Korean chauvinism. In other cases, sometimes

people tend to be too moralistic. Sometimes, morals are even regarded as being more important than potential or capability. That's a kind of confusing structure for policy consistency in Korea. Policy makers are changed, one after another, within a structure that has made it impossible to maintain consistency.

Now, let me leave the structural argument and go on to policy discussion. The most impressive debate in recent years has been the one about growth: whether growth is complimentary with distribution or whether distribution should be prioritized. In fact, all the studies about income disparity in Korean society have proved that relatively speaking, Korea is doing much better than most other countries in the world.

Koreans themselves never think that way, or that that is the problem. Probably, as I mentioned earlier, the right question may not be between growth and distribution, but may be how to achieve growth and distribution at the same time, which is quite a classic one.

In fact, if you do not deny everything about the past, Korea herself has provided a very excellent case of achieving both. Unlike many other developing countries, Korea chose the right technology, which at that time were labor-intensive ones. Then you had a comparative advantage and your exports grew to improve productivity constantly. Then investment followed. Then new jobs were created.

This is in sharp contrast with countries that tried to maintain a continuous import-substitution type of industrialization or which chose capital-intensive technologies. This discussion may also be related to the basic question about whether equality is the goal or the result. This proves again that sequence should be more significant.

Empirically, high growth does not guarantee better distribution if the structure is not sustainable both in economic and socio-political terms. However, on the other hand, distribution policy may have a danger of endless, unproductive politics as were shown already in many countries. By nature, politicians are tempted to

regard distribution as the goal for the politics, rather than the result of growth.

Korea should value the very successful experience of its own and recall that only good growth with the right strategies will bring better distribution as a result. Empirical studies show that, generally, economies with higher, sustainable growth tend to achieve better distribution than stagnant economies, including former socialist countries.

In fact, some people claim that equality is a precondition to sustain growth. I agree partly with them; if people are frustrated about the equality of chances, the situation is not socially sustainable. So definitely you need some distribution policy to try to make sure weaker parties are provided equal opportunities. That's good.

But if you're stuck to this as a goal, and only rely on government expenditures, there will be a risk of not getting anything at all: no growth and no distribution. Worse, the weaker people may start to suffer from the stagnant economy much earlier than others, which may create more demands for support all the time.

Japan is a typical case in this failure. After a high growth period, being fascinated by distribution policies, politicians often tended to give up discipline over the national budget in what is called *baramaki* politics. *Baramaki* is a Japanese word indicating to give money to everybody. There is no frustration and at least somebody can get something. *Baramaki* exposes politicians to the temptation of populism. As a result of *baramaki*, infrastructure building has continued to completely ignore the market. The Japanese budget is in crisis. Such pressure might be here in Korea already. Korea really needs to avoid this at any cost, for there are potential burdens from a North Korea risk

In fact, from a slightly different angle, the discussion of growth and distribution is quite familiar to Japanese during the "lost decade". Many people had serious concerns that aggressive reform would plague equality and might increase social costs. Many politicians made good use of this fear to postpone reform. The

discussions continued until Prime Minister Koizumi emerged with his campaign of, “No growth without reform.” This represented consensus.

So, let me just quite briefly touch upon what’s good about the Japanese economy after this consensus. We have mounting problems and we still have to go on fixing them. But there is something in the Japanese example that might have certain implications for the Korean economy. The Korean economy can get back in really good shape and depart from this psychological pressure and its endless ideology debates.

One thing in particular is that Japan has been desperate to reform the framework and the consensus for it. This approach, at least in some parts, has turned out to be a market oriented one, after many trials and errors. Compared to the situation about ten years ago, market functions have been somewhat improved by deregulation and by having new ideas brought in by foreign financial service firms.

Moreover, complementary frameworks have mitigated the psychological resistance toward reform consistency. For example, the financial system has gone through fierce restructuring, with new prudential regulations and a new financial supervisory system. However, at the same time banks and corporations have been encouraged to take and challenge any opportunities that may emerge after each series of deregulations. Restructuring itself has emerged as the fastest growing business in Japan, including property related services. Professionals have been in great demand and have moved around to different companies while training their juniors at each new office.

Secondly, the manufacturing sector has found a new strategy for its survival, especially since it faces competition from China. Manufacturers have sought advantage in knowledge-intensive technology, especially tacit ones rather than digital ones. They have become much more convinced about the importance of intellectual asset protection as a result. That’s why, in Japan’s case, it has been the business sector not the financial sector, and it is facility investment not

consumption, that has been a kind of engine for the slow but steady recovery we've seen.

That's why, in some sense, business society has recovered a certain confidence about the division of labor with China. The debates of "hollow-ization" are gone in Japan. Manufacturers are leading the introduction of foreign human resources. Following Nissan's success, Sony has decided to welcome US managers. Mobility in the labor market is beginning, from engineers and businessman to top leaders. This has served as an engine for reform.

In retrospect, Japan opted to take a long-term approach to make consensus first and then to begin reform. This was simply the result of postponing reform until the opportunity cost became intolerable. But on the other hand, it was based on the intuitive judgment that the social cost of the reforms, without proper sequencing, would also be intolerable.

Therefore, after a long, long debate to initiate reform, Japanese change has been very evolutionary. It's not just like an instant, overnight change like *haru acchime*. In the financial sector, there have emerged a variety of funds that have started to work on corporate restructuring. Other new financial products, like REITs, which must also be common in Korea, have been rapidly promoted.

Unique products have been invented, like a "social investment fund". This fund is a kind of evolutionary financing system. A government's state financial organization would find some public character to work with on certain projects. Then the private sector cooperates with the state financial sector to assess the market value and to manage the operations. That creates certain investment opportunities, especially in local areas. The private sector has been the *ex-ante* and *ex-post* management for the project, and is supported by a sense of community in the local areas.

Another evolutionary change in the market is the decreasing presence of cross-shareholding structures. These had become quite famous in Japan. Those

structures are now substantially gone. Thanks to that, some of the venture companies have been to rise. A number of establishment firms have been increasing strongly. We also have some withdrawal. But we've started to have certain M&As and strategic alliances after the revisions of corporate law. The law tried to promote the whole restructuring processes. Mobility in the labor market has been quite rapid, as I touched upon, between government, private, global firms, SMEs, manufacturing, services, etc.

Also, many people, even in the government, are trying to learn from successful manufacturers, like Toyota with its collaborative culture. Even Toyota is trying to help some local business societies in the Nagoya area. Interestingly enough, Toyota people say they are gaining more than losing. So they are happy to continue.

The situation is in some ways very different in Korea. Korea went in rather the opposite direction: reform first and social costs later. But if the social costs in Japan had been relatively small, there seems to have been several implications. First, Japan's evolutionary process based on an endogenous institutional setting mitigated social costs. For instance, the change of a main bank or trading houses into an investment bank maintains the historical interface between the capital provider and the firms. This prevented panic among the management.

Second, it was not *baramaki* by political intervention, trying to create jobs by investing in infrastructure that contained social disintegration. Rather, it was a consistent and complementary reform package and set of deregulations. This helped to prepare for reform and maintain social integration. The revision of bank and corporate law, pension reform, deregulations in placement services and even education, all worked far better than *baramaki* toward reducing the social costs.

Third, this growth strategy brought relief from the psychological fear of losing one's job. In Japan's case, it was manufacturing which found a way to compete with China and to bring back facility investment. This stimulated the service sector, allowed collaboration with others and created jobs for new graduates. It

was not the government but the private sector and the market that has contributed to the betterment of society, including to the local communities.

Based on the temporary conclusions above, I believe Korea should start again by reassessing its own advantages, beyond chauvinism, to find a proper role for the government. It should then empower the private sector to the best of its ability with the right and specific growth strategy. In my observation, Korea's original advantages are as follows.

First is its speed and dynamism. That's why Samsung has won all the games with the Japanese semiconductor manufacturers. Second is drive and energy for certain specific goals. Concentration is an asset for the Korean people. Korea had to go global because the home market is not necessarily that big. Naturally, with its crazy investment in English education, younger people probably have broader, global views.

Third, the response to change and crisis management is also a valuable asset. I think the Korean people are far better at risk management than risk prevention. That's why there have been successes in petrochemicals, steel, semiconductors, LCDs and even the drama-making & entertainment content businesses. There are certain characteristics that are quite common in the management of these types of businesses: they all require flexibility and driving energy.

So if you're serious about maximizing these endogenous advantages, I actually think the timing is quite good for Korea. The emergence of Russia, India and China are great chances for Korean companies, especially SMEs. Thanks to Japan's aging population, Japan has started to retire from serious competition in emerging markets.

As time goes by, Japan will tend to simply concentrate on protecting its home market. That will provide a great chance for Korea. Actually, Korea is ageing, too. But Korea has one or two decades before it completely catches up with the Japanese demographic structure. These may be the last two decades for Korea to

catch up. Globalization should be centered on a growth strategy with some concentration on emerging markets.

For this purpose, FTAs definitely need to be promoted aggressively and speedily. Such treaties must create a better business environment for Korean firms. The cost of protecting unproductive sectors is far larger for Korea than in Japan or China, with huge domestic markets.

If you try to have more vigorous facility investment, you need mature labor relations. For this purpose, you need a rational law and realistic law enforcement, cooperating with the business society. You need, of course, a small but effective government.

For this purpose, Korea's potentially good existing policy infrastructure should be maximized, while creating a high-quality debate platform dependent on strong evidence. This will prevent populism and the politicization of economic issues. Since non-Koreans own a major part of Korean equity, you have to invent certain good corporate governance systems, including for foreigners. If you do that, globalization is basically a big opportunity for Korea.

Secondly, I still think the significance of medium-sized firms, though not the really small ones, is quite important. In this aspect, Japan is somewhat gifted because of the size of the market. Japan is quite rich in middle-sized firms. These middle-sized firms can be a kind of link between the super global firms and the very small firms. This kind of linkage should be somewhat restructured in Korea, too.

For this issue, the service industry is quite important. Unfortunately, as some of the venture booms in IT have just ended, the Korean home market in IT services is unfortunately limited. You have to find global markets, even in the export of services. SMEs are always complaining about money in Korea. But SMEs also need good management and good supporting systems, in addition to the market itself.

Government, I think, should get away from the traditional behavior of simply protecting small companies. Get away from the mentality where it should help. If you are a loser, even the small companies have to get out. There should be a certain rational exit policy, however, even for small firms. Instead of raw protection, policy measures are needed to encourage collaboration between firms. This will increase human resource mobility from larger firms to SMEs and will mitigate the pains of exiting the market by good legal and financial services.

Finally, I will touch upon investment potential as a method of reform. Actually, Korea seems to have a certain number of good potential investment opportunities, especially compared to Japan which is a pretty mature economy. Hard infrastructure in local areas is still poor in Korea, with its intensive concentration around Seoul. That means there is potential demand in local areas if you successfully make a plan, especially in relation to globalization programs.

If Korea had super powerful NGOs and citizen movements, it could probably use this asset to mobilize private sector financing initiatives or social investment funds. This would create certain owners and controllers within the community. Considering this industry-services balance, Korea needs to find potential investment opportunities before it gets too late.

Local industries have gotten so weaker since the crisis. Another round of international industrial accumulation is quite necessary to revitalize local economies. The business environment requires standards that can compete well with China and Japan in specific aspects. Special economic zones of gradual deregulation may not have enough impact to attract investment. Since Korea's advantage lies in its speed and its driving forces, the government should learn from the private sector in such policy implementations.

So my message is that market function enhancement should be a priority, rather than simply trying to realize a simple welfare society. For that purpose, politicization will probably not help at all. Also, Korea is actually running out of time. These two decades are the last chance for Korea to have a big success. We

don't have a lot of time. So politicizing things and descending into quite unproductive arguments is quite a loss.

Another issue is that, as the Japanese budget crisis clearly suggests, there's always a danger of bigger government in a politician-led policy making system. Well, politicians have to win the elections. To win the elections they need popularity. They need votes. There's always a political cycle. We have to prevent the kind of big government that uses irrational expectations plagued by populism, or which, worse, uses chauvinism without grounds.

My final point is that Korea has its own advantages. Why not maximize on those? Just copying certain successful cases from the global society probably does not mean anything to Koreans. Ireland has been successful, and certain IT-led small economies have been successful. But Korea is not such a small economy like Ireland or like some other city-states. It's time for Korea to go back to its original advantages that have certain deep historical roots. Those will provide a good, very healthy growing structure for the Korean economy, which could not be copied by others.

Thank you very much.

Questions & Answers

Q Do you still think you and Professor Watanabe's famous writing in Korea After Five Years is still correct, where you said the, "Japan/ Korea one market era is coming"? Do you think this idea is still believed, despite the recent textbook and Dokto problems?

A Thank you very much for reading my oldest book, with Professor Watanabe. Yes, I'm quite happy to see the recent market integration, which has already started between Japan and Korea. Even without a free trade agreement,

actually we may still have some kinds of non-tariff barriers, but the markets have been quite integrated strongly. This is a fact in a globalized market.

For instance, Korea is going to host an exhibit from a British museum next week. For those kinds of events, the two markets are totally integrated. The third party, whether it be a British touring museum exhibit or a concert or show on the road, will come from Japan. Then, since the market is large enough, they can have several exhibitions in Tokyo, Osaka or Kyushu. Then they can go to Korea, too.

Korea has very much benefited from such market integration. If Korean intellectuals are desperate to try to bring first-rate operas and other cultural events solely to Korea, the market would be somewhat limited. But if you're integrated with the Japanese consumption market, you can enjoy all the first-rate performances and arts. Yon sama is also a typical case of market integration. His fan base is quite dominated by Japanese ajuma. They've been repeatedly coming to Seoul to see Yon sama. So Korea is becoming a second home for them, quite probably. The market is quite integrated

Thanks to global market logic, fortunately there is no Dokto in the financial markets. The markets have already begun to integrate. In fact, among Asian currencies it is only the Korean won that moves closely with the yen, even after adopting a floating exchange rate system. This is a natural movement, considering the macro and industrial structure between Japan and Korea. The market has been already integrated in some parts, while it is following in other parts.

Q What are the similarities and differences between Japanese zaibatsu and Korean chaebol? In general, how should they each contribute to their national economies and, in particular, to the development of small and medium enterprises?

A The differences between the zaibatsu and the Korean chaebol are numerous.

Actually, even though I'm from the development studies department, my final thesis was on the development process of business organizations. It was a comparison between Japan and Korea.

There are a number of very interesting differences between Japanese zaibatsu and the chaebol. One thing is probably that the notion of the Japanese family is not really that strict. In Korea, if someone does not have the blood of the family you are not regarded as a member. But in the Japanese zaibatsu, outsiders are sometimes quite generously accepted. So the notion of the outsider is sometimes quite different between Japanese zaibatsu and the chaebol.

SMEs are always family businesses, in every country. In Japan, especially, SMEs are family businesses. The relationships between the zaibatsu and the small firms are family versus different families. But since the zaibatsu already have certain professional managers, as well as many kinds of outsiders, already in management through an evolutionary process, the interface with different families is a kind of natural interface.

Of course, the market structure is a very important environment which decides the behavior of the companies. But sometimes the relationship with the outsiders of the families means a lot. That's why Japanese zaibatsu have a lot of collaboration and many cases of joint ventures, like Mitsubishi, Mitsui or Sumitomo. They've never tried to internalize every business solely within the family. That's the difference with the Korean chaebol.

In every big business in every country there are certain histories of family businesses. Korea is in the exact transition period between family businesses and modern more mature corporations. I'm not really so pessimistic about the transaction relations between the chaebol and the SMEs.

But my point is that since the gap between the big super global firms and the small firms in Korea is too large now, it should be difficult from a global

companies' point of view to start intensive transactions with such a very small company. So my very foreigner's point of view about Korea's industrial structure is that if there are certain independent firms, it might work. Korean chaebol have gone through a very severe restructuring process. There are a lot of companies that have been spun off or de-merged. So there should be certain independent companies recently spun from the core companies. Those might be sources for middle-class firms. This is also quite related to the SME issues.

I think the Korean government has been doing a lot, especially for SMEs in the manufacturing sectors. But there should be something more for the service sector. The service sector firms are quite different from each other. There should be a more specific approach to the characteristics of the businesses in different service sectors. Since there is a lack of middle-class firms, business organizations might be quite divided.

In manufacturing especially, my idea is to promote those middle-class firms to concentrate on exports to recently emerged economies. The price range in emerging markets is quite suitable for those firms. Samsung or LG are probably trying to sell their products there, but do not really dominate all demand in the market. They have certain marketing capabilities, though. They have certain good information networks. If they tried to share those with the middle-class companies, it would work.

For the real small companies, it would be too hard to catch up with those emerging markets. After all, we should let them compete effectively, but should support them with better consideration in the Korean-language markets. But those middle-class firms that are trying to go with the super global firms form quite a strategic sector on which Koreans might be able to focus their SME policies.

Q You did mention an exit system. To make the market function properly, you have to have a very flexible entry and exit system. You also talked about the

growth of SMEs into big firms. But those firms are already in the market. Have you done any comparative studies of this, the ease of entry between Japan and Korea? Since we still have all kinds of red tape and regulations, it's very difficult to establish a new firm. I really don't know how difficult it is for Japan. For example, we all know Hewlett-Packard started in his father's garage. If any college graduate in the US decides to establish a firm, they can do it. But in the case of Korea it is very difficult, even today. Have you ever seen a study on this aspect between Japan and Korea?

A I don't know exactly of any studies which deal with the exact topic of comparative studies on firm establishment. But as far as I know, the Japanese firm establishment system has quite improved over recent years. You can establish a company with very little capital. The requirements to establish a firm have been substantially deregulated.

Also, there are probably some differences between Japan and Korea. Usually, smaller firms are always complaining about big firms, complaining about the banks or complaining about the big trading houses. They say they are discriminated against under relatively worse business transaction conditions, etc. Actually, the Japanese supporting system to help establish companies seems to be working fine.

That's why it is quite easy to establish an SME. Also at the same time, they are allowed to go out of business. Bankruptcies among SMEs have never been politicized. It's only the personal favors, or just simply a business subsidy. Japan seems to have a different framework to deal with the bankruptcy of small firms. Not big firms, though. The environment is getting close here in Korea, too.

Q According to recent studies, companies are not free to exit the market. They have not performed well, though. The government in Korea has been over-protective of small companies over the past 20 years. At the moment, it's in an almost hopeless state. Almost two thirds of small and medium companies have

no way to survive. As you rightly pointed out earlier, the lack of a link between global firms and the small firms is quite severe. This comes partly from the protection of the government, particularly in the financial area. I'd like to hear your comments about the comparative status between Japan and Korea.

A That's a very good but very difficult question to answer. Probably in Japan, big firms have always been somewhat protected, perhaps because of industrial policies or because of the familiar "too big to fail" policies. If compared to those big firms, it is true that Japanese SMEs have always been under very severe competition. No one expects that, since we are weaker, we should be protected, and we are discriminated against when compared to the big firms. If you fail, that's it. You have to get out.

But before just getting out, you have several chances to talk to your banking people, to talk to your business counterparts, etc. The situation never changes rapidly, as in Korea. If the SMEs are doing reasonably fine, the crisis always continues bit by bit. But in Korea, crises happen immediately. This panicky atmosphere and herd behavior has hurt even healthy SMEs here.

Also, in my observations, probably the mobility of both the human capital and information is quite different between Japan and Korea. Now, many people who quit the big firms have already moved to a smaller firm. Since small firms are mostly family businesses, sometimes they find it very difficult to settle in with the new management system, but some people are doing just fine. I don't know if Korean SMEs are able to accept staff total outsiders who come from a very serious management system. That's one thing.

Even the banks are involved. Recently, the Japanese Ministry of Finance changed its rules. Of course, if you are too strict about a bank's prudential regulations, the bank cannot continue to lend to small firms. The easiest thing, then, for the banks to do is to simply cut all finance for small firms. They try to solely concentrate on big firms. That's what happened during the Japanese financial shrinkages.

Japan has learned a lot. Recently, the ministry announced a unique project to make a new round of relationship banking, especially between local banks and local industries. We don't know how far they'll be able to go. But at least small companies have recently gotten away from the really threatening psychological feeling that they had no way to survive.

The M&A market has also been growing quite fast. There is a famous battle going on concerning a venture business guy named Takafumi Horie. He's trying to make a hostile M&A of the Fuji TV corporation, a large company in the Japanese entertainment business. So M&As are not regarded as exceptional cases any more in Japan. M&As are starting to be quite active, not really among small firms, but among the mid-sized and larger firms. That is another incentive for big firms to separate and spin off certain businesses so they can be independent relatively middle-class firms recently spun from the really large firms.

System- and environment-making is quite a crucial issue for the government. That's a role no other body can do. The popular view of Korean SME policy is that they are the socially weak party, so they should be protected. But in the Japanese experience, it's only competition that will improve SMEs.

Q Since you participated in writing the Korea-Japan free trade agreement (FTA), let me ask you this question. I'd like to know the general Japanese perception of China. Do Japanese see China as more of an opportunity or a challenge? Related to that, Japan, Korea and China have a study group to explore the feasibility of a three country FTA. Japan and Korea are even in the early stages of negotiations, too. After these two countries conclude an FTA, do you think a third country, like China, could be included in the near future? Can we conclude a three country FTA in the near future? You did touch on some of the advantages of having an FTA between Korea and Japan. Could you just make comments about China, too?

A The view of the general Japanese population on China has two aspects at the same time. China is an emerging rival country in terms of economic power. But at the same time, the Japanese economy is quite dependent on Chinese growth. We need China and China needs Japanese technologies and know-how. In this political sense, sometimes for Japan, China is an even easier counterpart than Korea.

China has very clear priorities for economic development. Of course, the political situation is much, much more serious with China. But definitely they need Japanese cooperation so that's why they remain calm about economic relations.

Even though the political situation is so bad, economic business ties between China and Japan are quite vigorous and quite dynamic. Most people who are so disappointed with the slow Japanese pace of reform just abandon Japan and try to realize their personal dreams in China. China is quite willing to accept those people. There are some kinds of very strategic relations between Japan and China. How long we'll continue to be this way, we don't know, maybe one decade or so.

As one who has studied Korea for such a long time and who has some very strong respect for what this country has done and for what your people have done, of course I have to think about the Korean position. I think a Japan-Korea FTA before a Japan-Korea-China FTA is more advantageous for Korea. That's why I've been working on this issue.

If China enters the FTA, unfortunately market logic will kick in. The trading volume between Japan and China is so large. What's more important for Korea is that such trade is pretty much dominated by Japanese FDI going into China. Therefore, Japan has more of a tendency to accept Chinese demands and conditions. But if we do that, where will be Korea's position? We don't know.

On the other hand, Korea is a very strategically important country for Japan. Unfortunately, many Japanese politicians have never understood this significance well enough yet. China is not yet a capitalist regime under WTO rules. It has to first be admitted as a capitalist regime. That's the first sequence.

On the other hand, Korea, actually, except for some very complicated emotional/ historical kinds of things, does share a common economic system with Japan. What we can get from a Japan-Korea FTA is very deep integration with a very established framework, admitted by the WTO and other major economies. This explicitness is a very precious asset for Asia, where people may try to escape enhancing rights.

I think Asia has to get away from the kind of "no action, talk only" (NATO) kind of behavior. They are always talking about cooperation, but in the end they just end up without doing anything. Japan and Korea are in a position to have the first Asian very established FTA at the OECD level. Korea will be able to use this establishment as a kind of leverage toward China. Japan is trying to do the same thing toward China, too. The US is going to welcome such an explicit transparent FTA in East Asia. That's why, for Japan, Korea is a very strategically important country. It has a shared regime, shared ideas and that's why the exchange of people is important, too.

Finally, I would like to add one more thing about the role of Korea. Many economists in Japan wish to invite more market pressure coming from Korea. We've been in many disputes. But I think some of the people have already used the Kimpo-Haneda airline link. That sort of deregulation would never, ever have been realized in Japan without any external pressure. But thanks to President Kim Daejoong's suggestions?it took almost seven years to realize it?but finally Haneda has started to function as an international airport and consumers have quite benefited from that.

One of the advantages of Korea is that it has a sense of business and has a

strong incentive to demand something from Japan, which is also intellectually supported by well-trained economists. That's different from the position of the other Asian countries. I hope Korea will continue to keep this role, separating the political logic from the market logic. After all we are living under capitalism, but not under one certain political ideology.

세계경제연구원 후원회 가입안내

- 후원회원의 종류 : 법인회원, 개인회원
-
- 법인회원에 대한 서비스
연구원 주최 행사에 우선 초청
연구원 주최 행사에 5인까지 무료 참가 가능
연구원이 발간하는 모든 간행물 무료 제공
법인 회원을 위한 특별 세미나 및 간담회 개최
-
- 개인회원에 대한 서비스
연구원 주최 행사에 초청
행사 참가비 할인
연구원이 발간하는 일부 간행물 무료 제공
-
- 후원회비는 관련세법에 따라 세금공제 가능
-
- 회원 가입 문의
551-3334~7(전화) 551-3339(팩스)
E-mail : igenet@igenet.com
<http://www.igenet.com>
-



서울 강남구 삼성동 159 무역센터 2505호
전화 : 551-3334/7, FAX : 551-3339
E-mail : igenet@igenet.com
<http://www.igenet.com>