

碩士學位論文

미래의 승자그룹과 패자그룹

(これから「勝ち組」「負け組」翻譯論文)



濟州大學校 通譯大學院

韓 日 科

李 娟 心

2008年 2月

미래의 승자그룹과 패자그룹

(これから「勝ち組」「負け組」)翻譯論文

指導教授 李 禮 安

李 娟 心

이 論文을 通譯翻譯學 碩士學位 論文으로 提出함

2007年 12月

李娟心の 通譯翻譯學 碩士學位 論文을 認准함

審査委員長 _____ (印)
委 員 _____ (印)
委 員 _____ (印)

濟州大學校 通譯大學院

2007年 12 月

역자서문

인류가 창조된 이래 인간의 대부분의 행동은 경제와 연관이 되어 있다고 해도 과언이 아니다. 경제가 제 역할을 제대로 수행할 때 국가는 물론이고 국민 개개인의 행복 지수를 높이는데 상당한 역할을 해왔다. 다시 말하면 경제가 곧 국력이요, 국민의 저력이 된다는 말이다.

현재 우리나라는 대통령 선거에서 후보자들의 공통적인 공약을 살펴보면 ‘잘사는 나라’이다. 그만큼 국민들의 관심사는 잘 사는 나라 즉, 경제 강국을 원하며, 기업인들이 대통령 후보로서 인기가 높은 이유도 여기에 근거한다고 본다.

가끔씩 일본신문에서 일본경제가 회복세를 보이고 있어 전망이 밝다는 기사 보고 깜짝 놀랐다. 몇 년 전만 해도 일본경제가 침체의 늪에서 벗어나지 못하고 있고 장기화 될 것 같다는 전망이 주를 이뤄왔기 때문이다. 그러나 그러한 전망들을 비웃거나 하는 듯 모든 신문마다 연일 전망이 밝다는 기사가 터져 나와 그 이유가 궁금해 하던 중 이 책을 손에 넣게 되었다. 출판된 지 좀 지난 책이긴 하지만 한국의 경제구조가 일본과 닮아 있다는 것을 감안할 때 또 다른 해답이 여기에 있지 않을까 생각했다. 『21세기의 승자그룹과 패자그룹』은 10년 전 일본의 경제현황에 대한 진단과 이에 대한 대책 등에 대해 설명하고 있다. 아이러니하게도 10년 전 일본경제가 지금 한국경제 상황과 비슷한 것을 발견하였고 이에 관심을 갖게 되어 졸업 번역논문으로 선택하게 되었다.

‘아는 만큼 보인다’라는 말이 있듯이 제1장에서는 일본의 문제점에 대해서 아주 자세하게 다루고 있고, 또 그 문제점이 지금의 한국경제와 너무도 흡사해서 중요성을 인식해서 제1장을 중점적으로 번역하게 되었다.

어쩌면 이 책이 타산지석이 되어 우리나라의 경제 불황을 해결하는데 조금이나마 도움이 되었으면 하는 바램이다. 번역을 하면서 저자의 다양한 경험과 지식을 저자가 전달하고자 하는 느낌으로 정확히 전할 수 있도록 최선을 다했지만 여전히 부족함을 느낀다. 이 점에 대해서는 저자에게 죄송함을 금할 길 없으며, 앞으로 내가 더욱 노력해야 할 과제로 남아있다.

아무쪼록 이 책이 나오기까지 지도편달을 아끼지 아니하신 지도교수님과 심사위원교수님께도 감사의 마음을 표하고 싶다.

국문초록

본서는 일본경제의 문제점분석 및 예상되는 10년 후의 일본경제와 더불어 빅뱅의 본격화로 초래되는 여파에 대해서 구체적으로 제시하고, 일본경제가 희생하기 위한 방법들을 구체적으로 언급하고 있다.

먼저 일본경제의 문제점부터 살펴보면, 일본의 실업률은 4%라고 하고 있지만 사실은 이보다 더 높을 것이라고 지적한다. 따라서 미국 및 유럽 방식의 계산과 사회의 여러 가지 상황을 감안하면 11%~13%정도나 되며 청년 실업률은 20%에 육박할 것으로 보고 있다.

다음으로 현 상황을 뛰어넘어 10년 후 업종별로 어떻게 될까를 예측하여보면 거의 대부분의 업체가 40%~50%정도밖에 살아남을 수 없으며 무엇보다도 금융, 건설, 자동차 등은 어려운 상황이 계속될 것 같다. 특히 빅뱅의 영향으로 증권업계의 체질과 판도가 달라지고 외자가 밀어닥치면 상황은 더욱 악화될 것이라고 경고한다.

아시아가 경제혼란에 휩쓸릴 때에도 대만은 타격이 없고 한국이 IMF관리하에 들어간 이유를 보더라도 알 수 있다. 한국은 재벌그룹들이 경제를 이끌어왔지만 이들은 확대지향성이 강해서 산하기업을 늘리는 일과 재벌 순위를 올리는 일에 만 관심을 두었다. 더 높은 수준으로 나아가기 위해서는 연구개발, 기술과 노하우를 축적에 집중해야하는데 그러지 못해서 결국은 수출 부진으로 '수입초과'상태가 계속되어서 97년 가을부터 외환보유고가 바닥이 나서 부도직전까지 간 한국의 재벌주도경제의 실태를 보여주고 말았다.

반면 대만은 중소기업이라도 해도 원래 수출입국이기 때문에 대기업과 같은 조건하에 국제시장에서 경쟁을 해야만 했다. 그래서 중소기업은 생존하기위해 철저히 원가절감에 착수하는 한편, 좀 더 부가가치가 높은 제품제조를 지향했고, 끊임없이 무기와 노하우를 연마한 결과 어떤 어려움에서도 건딜 수 있었다. 지금의 대만경제를 떠받고 있는 것은 이러한 중소기업이라고도 할 수 있다.

그리고 앞으로 산업구조는 기존의 구조를 탈피해서 '도움이 된다·도움이 되지 않는다' '세계 공통의 규범이 적용 된다·안 된다'라는 기준으로 삼아야 된다. 그렇지 않으면 빅뱅과 더불어 국제화가 되면 살아남기 힘들어 결국에는 도움이 되는 것만이 승리하게 될 것이다.

일본이 아주 심각한 문제점은 '부동산 본위제'로 인한 폐단이다. 마치 알츠하이머에 걸린 사람처럼 하고 있기 때문에 지금의 일본경제에 필요한 것은 신진대사이다.

미국을 재건시킨 것도 매년 백만 이상 생겨나는 중소기업이라는 사실도 염두

에 두면 지금이야말로 일본경제의 스크랩과 빌드가 필요하다. 즉 낡은 체제는 버리고 여러 국가의 예와 같이 중소기업과 벤치가 자라나는 토양을 조성함으로써 일본경제가 회생될 것이다.



목 차

역자서문

국문초록

머리말(저자서문)

제1장 청년 실업률이 20%를 넘는 날1

일본의 ‘실업률’은 숫자의 속임수	1
10년 후 당신의 회사는 존재할까?	2
큰 것은 장점이 아닌 단점	9
대만은 타격이 없고, 한국이 IMF관리 하에 들어간 이유	10
부도직전까지 간 한국의 재벌주도 경제	13
폐자 = 일본과 한국의 공통점	14
40% 벌어들인 부를 60%가 먹어치우는 구조	15
‘도움 되는 것’이 이긴다!	18
지금 일본경제에 필요한 것은 신진대사.....	21
대출기피로 ‘21세기의 혼다와 소니’를 망하게 해서는 안 된다.....	24
미국을 회생시킨 것은 매년 생겨나는 100만 이상의 중소기업	27
지금이야말로 경제의 스크랩& 빌드!	29
저자소개	31
〈본문 전문용어〉	32
일본어 초록	34

저자서문

최근 5년 동안 일본은 세계에 경제적 동물이 아니라 종이호랑에 불과했음을 보여주고 말았다.

지금의 불황은 무능하고 무책임한 정치가와 관료들에 의해 야기된 인재(人災)나 다름없다. 상황이 이렇게까지 악화되기 전에 손 쓸 방법은 얼마든지 있었다. 그러나 그렇게 손을 쓴 정치가와 관료는 한 사람도 없었다.

구미와 아시아 각국으로부터 충고와 여러 가지 개혁 요구에도 말뿐인 헛약속에 그쳐 결과적으로는 무엇 하나 해결하지 못한 채 오늘에 이르렀고, 세계 각국으로부터의 신용도 크게 떨어졌다.

최근 ‘저팬·배형(Japan bashing)’이 아니고 ‘저팬·패싱(Japan passing)’이라는 말이 구미 매스컴에 등장하기 시작했다. 일본은 더 이상 배형(비난하다)할 가치가 없기 때문에 ‘패싱(지나치다, 무시하다)하는 쪽이 낫다’ 진심으로 상대해 봐도 의미가 없다’라고 말이다.

실제로 미국은 아시아 전략의 중점을 일본에서 중국으로 전환하고 있다. 이를 여실히 보여주고 있는 것이 얼마 전 클린턴의 중국방문이다.

미합중국대통령으로서 부시 이래 두 번째 중국을 공식 방문한 클린턴은 9일간 중국에 체재했지만, 갈 때나 올 때나 일본을 경유하려고 하지는 않았다.

실로 ‘저팬·배형’이 여실히 드러난 행동이다. 이제 일본을 그 정도밖에 인식되고 있지 않다.

그렇게 취급당해도 어쩔 수 없다고 할 정도로 일본은 제 구실을 못하고 있는 것일까?

이대로 가면 10년 후 일본은 어떻게 될까?

생각만 해도 불안하다. 이러한 지반침하현상은 당분간 계속될 것이다. 이런 일본을 비웃기라도 하듯 향후 국제정세는 점점 변화하여 10년 후에는 판도가 크게 바뀔 것이다.

주역은 미국과 EU라는 2개의 초강대국이 될 것이다. 게다가 여기에 시장대국과 군사대국이라는 두개의 측면을 가진 준강대국으로 부상하고, 세계는 ‘2.5극체제’로 돌입한다. 따라서 세계는 일본을 ‘아시아의 이탈리아(예전 이탈리아 정도)’

정도로 밖에 생각하지 않게 된다.

이러한 조짐은 이미 나타나고 있다.

현재 일본에 있는 것은 부정적 요인뿐이다.

정치의 공동화, 오직 증가일로인 기업 도산, 이에 따른 실업률 상승, 엔 약세로 대표되는 ‘일본매도(일본의 주식과 엔, 국채가 한꺼번에 팔리는 사례)’현상, 노령 인구증가와 저출산 등 모두 맥 풀리는 일뿐이다.

약 1년 반 전에 나는 『벼락부자시대』라는 책을 썼는데, 이 안에 “기델 바에 는 거목의 그늘”의 시대는 끝나가고 있다고 서술했다. 이 사실을 증명이라도 하 듯이 야마이치증권(山一証券), 산요증권(三洋証券), 다쿠쇼쿠은행(拓殖銀行)과 같은 대기업이 사라지고 열손가락 안에 드는 일부 상장기업이 회사갱생법 적용을 신청했음에도 불구하고 도산했다. 게다가 앞으로도 더욱 많은 기업들이 같은 운명을 견게 될 것 같다.

열심히 적립해 온 연금은 더 이상 의지할 수 없게 되고, 근무하고 있는 회사는 언제 도산할지 모른다. 외부로부터는 여러 의미를 내포한 국제화의 물결이 밀려 들고 있기 때문이다.

‘빅뱅’ 본격화를 앞두고 최근 화제가 되고 있는 것은 과연 은행이 얼마나 살아 남을 수 있을까? 라는 화제뿐이다. 또 다른 한편에서는 국민의 혈세가 공공투자 라는 이름하에 지금까지 해 왔던 것보다 더 낭비되고, 재정 적자는 도저히 손 쓸 도리가 없는 심각한 상황에 처하게 된다고 한다. 본 사회는 실로 전후 최대의 위기에 직면하게 될 것이라고 해도 과언이 아니다.

그렇다고 해서 절망할 필요는 전혀 없다.

위기의 ‘기’는 ‘기회의 ’기’이기도 하다. 위기의 정도가 크면 클수록 기회도 크다. ‘큰 기회의 시대’라고 받아들이면 좋을 것이다.

지금의 위기를 통해서 일본인 대부분은 정부와 정치가, 관료 등을 믿고 의지하 다가는 어처구니없는 일이 발생한다는 사실을 알았고, 믿고 의지할 수 있는 것은 자기 자신 밖에 없다는 것을 깨달았을 것이다. 앞으로는 개개인이 자기책임 하에 생존하고 풍요로움을 획득해야만 한다.

이러한 사실을 염두에 두고 행동을 한다면 길은 반드시 열린다.

물론 찬스를 살리는 것도 놓치는 것도 본인하기 나름이라는 사실은 두말할 필

요도 없다. 찬스라는 것 자체를 알아차리지 못하는 사람도 있을 것이다. 또 지금까지 사고방식을 그대로 고집하고 있는 애늬은이에게는 찬스의 싹조차도 보이지 않을 것이다.

그러나 유연한 사고방식을 갖고 ‘의지할 바에는 큰 거목’이 아니라 ‘잘 가라! 거목’ 시대라고 깨달은 사람의 앞길에는 찬스가 널려있다. 이 정도로 기회로 가득 찬 시대는 없다고 해도 좋다.

여기에서 착각하지 말아야 할 것은 ‘기회=성공’은 아니라는 것이다. 기회를 우연히 만나도 그것을 성공으로 연결시킬 수 있는 사람은 그렇게 많지 않다. 성공을 쟁취하기까지는 몇 가지 조건이 있다.

그 조건을 나는 이 책에서 내 자신의 경험을 바탕으로 다양한 각도에서 생각하고 가능한 열거했다.

미리 말해두지만 본서는 ‘성공의 지침서’는 아니다. 성공으로 가는 길은 산과 계곡이 있는 가시밭길이다. 지름길도 없고 매뉴얼도 없다. 본서는 어디까지나 ‘잘 가라! 거목’을 꿈꾸고 있는 사람들에게 확실히 성공하기 위한 암시가 들어있다. 자신이 처한 상황에 맞춰 음미하고, 실제 행동으로 옮겨 주길 바란다.

마지막으로 한 사람이라도 더 ‘성공의 달콤한 향기’를 체험할 수 있기를 진심으로 바란다. 당신에게 행운이 있기를 바란다.

1998년 8월 12일 오치아이 노부히코

제1장 청년 실업률이 20%를 넘는 날

일본의 '실업률'은 숫자의 속임수

우선 오늘날 일본의 고용상황을 분석하고 이에 근거하여 가까운 미래의 실업률을 예측해 보고자 한다.

일본의 실업률은 4%대에 이르렀고 게다가 계속 증가하는 추세이다. 남자 실업률만 보면 일본은 이미 미국을 웃돌고 있다. 영국도 실업률이 계속 내려가고 있고 일본과의 격차는 거의 없어졌다.

하지만 '해는 또다시 떠오른다' 라고 계속 생각하는 사람들은 EU의 많은 나라들과 비교하면 아직도 일본의 실업률은 낮다고 주장한다.

4%의 일본과 비교해 보면 EU 각국은 독일이 11%대, 프랑스, 이탈리아는 12%대이다.

이 숫자를 보면 일본도 아직은 괜찮다는 생각이 든다.

그럼에도 불구하고 어째서 일본은 세계경제의 문제아로 취급받고 있는 것인가?

결론부터 말하자면 일본의 실업률은 일종의 숫자의 속임수이다. 구직 중이지만 일주일에 1시간만이라도 아르바이트를 하고 있는 사람은 실업자에 넣고 있지 않으며, 공공 고용안정센터를 통하지 않고 구직활동을 하고 있는 사람도 제외된다.

만약 일본의 실업률을 미국과 같은 방식으로 계산한다면 8%대로 뛰어 오를 것이다. 게다가 일본은 사내 실업자라는 잠재적인 실업인구를 대량으로 안고 있다.

민간 싱크탱크인 일본 종합연구소의 견적에 의하면 그 수는 410만명에 달한다고 한다.

이러한 잉여 노동력을 기업은 지금까지 사내의 한직부서로 배치하거나 자회사로 발령내어 고용만은 어떻게든 유지해왔다.

하지만 지금 대부분의 기업들은 주식과 부동산 등에서 기대했던 잠정적 이익

도 없어지고, 살아남기 위한 구조조정을 단행하지 않으면 안 되는 상황에 처해지고 있다.

어느 기업도 제2, 제3의 야마이치(山一)와 다크쇼크은행(拓殖銀行拓銀)처럼 되고 싶지는 않으므로 불필요한 인원까지 계속 남겨둘 여유가 없다.

기업이 최근에 와서 본격적인 구조조정에 착수한 것은 당분간 경기가 호전될 가능성이 없다고 보았기 때문이다.

예정대로 인원감축을 추진한다면 향후 수년 안에 410만명 중 적어도 반 정도, 많으면 70~80%가 정리대상이 될 것이다. 수로 환산하면 200~300만 명이다.

이것은 총노동인구(약 6700만명)의 3%~4.5%가 된다.

이렇게 되면 구미식으로 계산한 실업률은 몇 년 후에는 낮게 추정해도 11%대, 경우에 따라서는 13%대까지 상승할 가능성마저 있다.

그렇게 될 경우, 청년 실업률은 20%를 넘을 것이다. 상황에 따라서는 25%전후까지 갈지도 모른다.

최근 청년실업률이 눈에 띄게 상승하고 있다. 98년 6월 말에 발표된 노동력통계에 따르면 15세 이상, 25세 이하 남자실업률은 8.6%이다.

이 숫자는 동시에 발표된 전국의 남자실업률(4.3%)의 정확히 배가 된다. 앞으로 기업은 점점 당해년도 졸업자들의 채용을 줄여 곧바로 현장에 투입할 수 있는 인재 확보에 비중을 둘 것이다. 이 때문에 청년 실업률이 특히 높은 상태는 당분간은 계속될 것으로 볼 수 있다. 전체 실업률이 11~13%대가 되면 25세 이하의 실업률은 2배 가까운 수치가 될 것이다.

또한 종신고용제의 유명무실화로 50대의 실질실업률도 20%를 넘을 것이고, 40대도 10%를 넘을 가능성이 높다.

10년 후 당신의 회사는 존재할 것인가?

이렇게 써도 이해가 잘 안될 것이라고 생각해서 현 상황을 뛰어넘어 10년 후, 업종별로 어떻게 될지를 예측해 보겠다.

[은행]

- 회사의 생존확률 — 40%~50%
- 소멸요인 — 빅뱅(외국은행과의 경쟁격화, 은행과 증권, 은행과 생명보험이라는 업태(異業態) 금융기관간의 합병 등), 부실채권, 등급하락, 대출기피
- 임금 — 10%~20% 감소

[증권]

- 회사의 생존확률 — 30%~40%
- 소멸요인 — 빅뱅(외국자본과의 경쟁 격화, 증권수수료의 자유화 등), 신용실추, 제 2금융권에 대한 지원 부담 증가
- 임금 — 5%~25% 감소

[생명보험 · 손해보험]

- 회사의 생존확률 — 40%~60%
- 소멸요인 — 빅뱅(외국자본과의 경쟁 격화, 외국자본의 국내생명보험 매수공세, 은행창구에서 보험판매 개시, 상품과 가격의 자유화 등), 전국의 일률적인 영업체제로부터 탈피가 늦어지고 상호회사에서 주식회사로 전환
- 임금 — 10%~20% 감소

[종합건설회사]

- 회사의 생존확률 — 40%~50%(대형, 준대형, 및 상장기업), 50%~60%(지역 종합건설회사). 하청 및 계열회사는 30%~50%
- 소멸요인 — 공공사업비 감소, 부실채권, 주택수요 감소
- 임금 — 5%~20% 감소

[자동차]

- 회사의 생존확률 — 2, 3개 사가 외국기업의 자회사화
- 소멸요인 — 개발력·기술력의 격차 증대, 국내수요 침체
- 자금 — 보합상태, 개인격차 증대, 세일즈 요원은 인센티브(장려금과 능력제) 확대

[가전]

- 회사의 생존확률 — 90% 이상. 단, 자회사와 하청회사는 70%~80%(발전기와 전동기 같은 중전기 계열 등은 장래가 불투명)
- 소멸요인 — 소비자 수요에 대한 대응력 결여, 제품개발력 결여, 수요 감소, PC 업계와 경쟁 격화
- 임금 — 보합상태, 개인격차가 증대(두뇌집단형의 부문은 임금이 상승. 사무직은 시급제가 진행)

[정밀기기]

- 회사의 생존확률 — 80% 이상
- 소멸요인 — 복사기업체와 프린터업체와의 경계가 허물어짐. 디지털사진 시대의 도래에 따른 기존 필름의 무용화, 가격경쟁 격화, M&A(실적이 나빠도 기술력이 있는 기업을 타겟으로)
- 임금 = 담보상태, 개인격차가 증대(사내 벤처의 성공자는 수입이 몇 배로)

[컴퓨터]

- 회사의 생존확률 — 90% 이상, 단 컴퓨터 부문을 크게 축소하여 탈락하는 기업이 한 두개 나옴. 자회사, 계열회사의 생존확률은 60%~80%
- 소멸요인 — 기술혁신의 뒤처짐, PC의 수요침체, 낮은 수익, 미국세력 주도의 업계재편에 의한 흡수합병, 해외전략 실패
- 임금 — 담보상태, 개인격차의 증대

[반도체]

- 회사의 생존확률 — 80% 이상, 단 반도체 대형 5개회사 중에 2, 3개회사가 탈

락되고, 반도체부문을 대폭 축소, 자회사와 계열회사의 생존확률은 40%~70%

- 소멸요인 — 공급과잉, 가격경쟁의 격화(특히 한국자본과의)
- 임금 — 담보상태, 개인격차가 증대

[유통 — 백화점, 슈퍼]

- 회사의 생존확률 — 70%~80%
- 소멸요인 — 끝없는 불황, 과잉투자, 편의점과 옴가 판매업계의 신장, 외국자본의 진출(장난감 유통업체인 도이자라스)
- 임금 — 5%~15%감소, 판매요원의 시급제 확대

[섬유 · 의류]

- 회사의 생존확률 — 40%~50%, 대형 합성섬유의 9개 회사 중에 3, 4개회사가 소멸됨, 하청 및 계열기업에서 살아남은 회사는 30% ~ 50%정도
- 소멸 요인 — 수요 감소, 과잉 재고, 섬유에 의존한 체질
- 임금 — 더욱 더 감소

[호텔]

- 회사의 생존확률 — 60%~85%
- 소멸요인 — 연회수요의 감소, 객실 점유율 감소, 할인경쟁격화, 모(母)회사의 도산 또는 실적부진에 따른 매각
- 임금 — 감소, 단순노동은 시급이 낮은 외국인 노동력으로 전환

[여행]

- 회사의 생존확률 — 70% 이상(대형 · 준 대형). 50%~70%(중소)
- 소멸요인 — 수요 감소, 엔 약세, 수요에 대응하는 옴가판매 체인(HIS등)의 신장
- 임금 — 담보상태, 시급제가 더욱 확대

[화학]

- 회사의 생존확률 — 60%~70%이상, 하청·계열회사는 기업 간의 사업통합, 공장과 사업소의 통폐합, 관련기업과의 재검토로 50% 전후 소멸
- 소멸요인 — 국제경쟁력 저하, 강점 분야에 대한 특화의 지연, 낮은 수익률
- 임금 — 담보상태, 강점분야에서 고수익을 올리고 있는 기업만이 상승

[통신]

- 회사의 생존확률 — 70% 이상
- 소멸요인 — 수요 감소(특히 PHS)에 따른 합병과 영업 양도, 과다경쟁(장거리 전화), 멀티미디어화에 대한 늦은 대응
- 임금 — 제 각각

[철강]

- 회사의 생존확률 — 용광로계는 60%~80%, 전기용광로계 30%~60%
- 소멸요인 — 수요 침체, 특히 건설 불황(전기회로계), 과당경쟁, 세계규모로 업계재편(再編)에 의한 부문과 관련회사의 통폐합, 다각화의 실패
- 임금 — 담보상태, 향후 구조조정이 계속됨

[상사]

- 회사의 생존확률 — 상장기업에서 60%~70%, 계열회사30%~50%, 부분적인 생존확률도 50%이하
- 소멸요인 — 부실자산(버블기의 부동산 사업과 채테크의 실패), 부정거래에 의한 거액손실, 채산성이 낮은 사업 정리 지연
- 임금 — 50%~15% 감소

[계약]

- 회사의 생존확률 — 70%~80%, 하청업체와 계열기업은 60%~70%
- 소멸요인 — 약 가격인하, 과잉투약에 대한 비판, 약해 소송 확대
- 임금 — 천차만별. 기업 간 격차, 개인격차가 증대

[항공]

- 회사의 생존확률 — 1/3, 또는 2/3
- 소멸요인 — 수요 감소, 국제경쟁력의 결여, 높은 임금 여건, 신규기업의 증가
- 임금 — 15%~30% 감소, 스튜어디스의 시급채용의 증가

[농약]

- 농가 생존확률 — 60%~70%
- 소멸요인 — 쌀 거래의 자유화, 농산물가격의 침체, 후계자 난
- 수입 — 더욱 하락

[학교, 수험, 예체능관련(피아노등)]

- 10년 후 생존확률 — 80% 이상, 단, 수험산업은 10년 후에는 거의 소멸
- 소멸원인 — 저 출산, 대학전인시대의 도래, 수험피라미드 붕괴(동경대 선호현상이 무너짐)
- 임금 — 담보상태, 다소 감소

[공공기업체 공단 등의 특수법인 제3섹터 등]

- 생존확률 — 20% 이하(40%~50% 민영화, 나머지는 통폐합으로 소멸)
- 소멸요인 — 낭비, 무책임으로 생기는 적자 체제, 회사 주인은 국가라는 사상 체제에 대한 비판, 납세자의 반발
- 임금 — 대부분 감소

이 중에서도 특히 어려운 상황이 계속될 것 같은 업계가 몇 군데 있다. 금융(은행, 증권, 보험), 건설, 자동차 등이다.

우선 금융관련업계를 살펴보자.

결론부터 말하자면 ‘빅뱅(금융자유화)’의 소용돌이를 이겨내고 10년 후에 살아남은 회사는 절반에도 못 미친다. 은행, 증권 등에서 일하는 35만 명의 금융맨은 15만 명까지 감소될 것이다.

특히 대형은행은 계속 도태되어 5년 이내에 60% 이상 소멸하게 된다.

현재 금융관계자들 사이에서는 대형 18개 은행 중에 5년 후까지 살아남을 수 있는 은행은 도심에 있는 시중은행 9개 중 4개, 신탁은행 7개 은행 중 2개와 흥업은행(興業銀行)을 추가한 7개뿐 일 것이라고 한다.

증권회사와 생명보험·손해보험회사는 더욱 비참해질 것 같다.

증권업계는 대형 4개사 체제가 완전히 무너졌다. 이미 야마이치가 도산되었고, 닛코는 미국의 금융회사‘트래블’과 제휴하여 앞으로는 이 제휴로 생겨난 닛코솔로몬·스미스바니 증권이 노무라에 대항하는 대규모 거래에 강한 기업으로 대두될 것 같다. 여기에 준대형으로 급성장하고 있는 국제증권과 메를린치를 더한 4사 또는 5사 체제가 출현할 가능성이 높다.

준대형, 중견 증권회사는 기업 간 격차가 커지고, 특정분야에 특화된 소수의 잘 나가는 팀이 살아남고 가부토초(우물안 개구리) 체질에서 벗어날 수 없는 다수의 기업은 기껏해야 흡수합병이고 대부분은 아무도 상대하지 않는 채 사라질 것이다.

빅뱅에서 맨 먼저 궁지에 몰리는 것은 증권업계이다. 이것은 당연한 귀결이라고 해야 할 것이다.

일련의 증권사 부정사건으로 일본 증권업계에서는 ‘도바시(결산대책으로 인한 일시적 전매행위)’ ‘손실보전(損失補填)’이라는 사기가 일상적으로 행해진 사실이 드러났다. 게다가 일부 정치가나 총회꾼에게는 VIP구좌를 만들어서 반드시 크게 벌도록 했고, 그 뒤치다꺼리를 한 것은 늘 개인투자자들이다.

쓰레기취급을 한데다가 거의 오를 기미가 없는 주식을 떠맡게 된 개인투자자들은 참을 수 없게 된다. 따라서 빅뱅 본격화로 외국자본이 잇따라 참여하게 된다면 개인고객은 점점 그쪽으로 흘러가게 될 것이다.

생명보험·손해보험업계도 앞이 캄캄한 상태이다.

특히, 생명보험은 몇 년 전까지 무풍지대라는 것이 무색할 만큼 역풍이 휘몰아치고 있다. 이미 각 회사는 구조조정에 나서고 있고, 대형·중견의 15개 회사만 보더라도 전 직원의 20%에 해당하는 16,000명이 정리 해고될 전망이다.

이 업계는 버블기에 고금리로 계약자를 모으고, 자금과잉의 상징처럼 여겨졌다.

그러나 초저금리시대의 도래로 어느 회사도 손님에게 약속한 높은 금리를 지

불할 수 없게 되자 최근 몇 년간 내부 보유자금을 풀어 이 지불에 충당해 왔다.

하지만 주가·지가의 하락으로 원래 잠정적으로 예상되었던 이익이 감소되어 이대로 초저금리시대가 계속되면 4년 이상 견딜 수 있는 회사는 대형·중형의 15개회사 중 5개뿐이라고 한다.

반면 1년도 채 버틸 수 없는 회사도 3개나 된다.

계다가 대출기피 영향으로 모든 회사가 해약이 급증하고 있다.

이런 상황 하에서 빅뱅이 본격적으로 시작되면 비교적 값싼 통신판매타입이 주력인 외국자본에 손님을 뺏기고 기반이 약한 회사는 곧 경영위기에 처하게 된다. 은행과 증권에 비해 이 업계는 체질강화도 그다지 되어있지 않기 때문에 각사는 2차, 3차 구조조정을 통해 생존하기 위해 노력하지만 일률단편적인 체질에서 벗어나지 못해 힘든 상황이 계속 될 것이다. 대형·중견 15개 회사 중에 10년 까지 살아남는 회사는 5, 6개사가 될 가능성이 높다.

손해보험회사도 외자가 밀어닥치면 가격 면이나 상품개발력에서 상대가 되지 않기 때문에 절반도 살아남을 수 없을 것이다.

큰 것은 장점이 아니고 단점

금융업계와 마찬가지로, 종합건설업계도 더욱 나쁜 상황에 빠지는 것은 필연적이다.

이 업계는 버블붕괴 후 공공투자의 확대로 어떻게든 유지되어 왔다. 그러나 국민들 대부분은 공공투자가 얼마나 미심쩍은 것인지를 알게 되었다. 그 실태는 ‘국민들로부터 거둬들인 세금과 국민들이 맡긴 우체국적금을 내수확대라는 미명하에 방만하게 쓴 것이다.’

그 목적은 세금으로 토건업계의 연명을 도모하는 것이다.

하지만 지금 일본에는 쓰러져가는 업종이 많이 생기고, 토건업계만 해당되었던 특별대우는 더 이상 불가능하게 되었다.

재원도 부족하기 때문에 당장 1, 2년은 공공투자액을 늘릴 수 있겠지만, 기본적으로 공공투자로 전환하는 자금은 향후 점점 감소할 것이다. 특히 지방자치단체는 현지의 종합건설회사에 우선 발주하는 경향이 더욱 강해질 것이므로 공공

투자에 대한 의존비율이 높은 대형, 준 대형업체 중에서는 급속하게 업적이 악화되고, 도산에 빠지는 사례도 나오게 된다.

지금까지는 공공사업을 하청 받을 때 큰 규모가 이점이었다. 하지만 앞으로는 민간 수요로 전환해야 하기 때문에 다양한 니드(needs)에 부응하는 움직임이 필요하게 된다. 이렇게 되면 규모가 큰 것은 약점밖에 되지 않는다.

이밖에도 전망이 불투명한 업계는 여럿 있다.

현재 금융관계자들 사이에서는 ‘소비 10%, 차 20%, 주택 30%, 컴퓨터 40%’라고 하는 캐치프레이즈가 나돌고 있다. 이 10%, 20%라고 하는 것은 전년대비 감소폭을 의미한다.

이 숫자가 보여주듯이 컴퓨터와 자동차업계도 빙하기에 접어들고 있다.

여기에서도 공통점은 큰 것이 장점이 아니고, 단점이 되는 예가 많다는 사실이다.

예를 들면, 소비가 10%나 하락해 정면으로 타격 받고 있는 대형슈퍼마켓업계이다. 지금까지는 대형인 쪽이 규모면에서 이점을 내세울 수 있어서 압도적으로 유리하다고 생각되었지만, 지금은 확대노선이 타격을 입어 비채산성 점포가 급증하고, 그러한 적자와 금리부담에 시달리는 곳도 나오기 시작했다. 그 전형적인 예가 다이에이다.

다이에는 98년 2월기, 창업 이래 처음으로 경상적자를 기록했지만, 앞으로도 당장 실적이 호전될 가능성은 낮으며, 98년도 매출액도 이토요카도에 1위 자리를 내어주게 될 전망이다.

자동차업계도 대형이 단점이 되고 있는 예가 있다.

닛산은 만년 2위에 안주해 있는 동안 업적이 악화되어 생존하기 위한 대폭적인 구조조정을 단행 하고 있다. 또한 자회사 닛산·디젤(트럭부분에서 업계 제 4위)을 다임-벤츠사에 매각했다. 기술제휴도 염두에 둔 관계강화로 힘든 상황을 극복하려고 하고 있다.

대만은 타격이 없고, 한국이 IMF관리 하에 들어간 이유

크다는 사실이 단점이 되고 있는 예는 그 밖에도 있다.

눈을 아시아로 돌리면 한국이 그 전형적인 예다.

지금까지 한국에서는 30개정도의 재벌이 경제를 이끌어 왔지만 이들 그룹에 공통되는 점은 이상하리만큼 확대지향성이 강하다는 사실이다.

토건(土建)업계에서 성공한 사람이 조선(造船)에 진출하고 나아가 자동차의 제조와 반도체의 분야까지 진출한다. 이러한 일이 한국에서는 아무렇지도 않게 이루어져 왔다. 이는 꼭 캐논이 트럭을 만든다든지 도시바가 화장품제조에 진출한 것과 같은 것이다.

이렇게 만들어진 승용차나 전자제품이 세계에 통용 될 수 있을까?

물론 통용될 리 없다.

기업의 노력으로 일정수준까지는 도달할 수는 있겠지만 그 또한 한계가 있다. 보다 높은 수준으로 나아가기 위해서는 연구개발에 충분히 돈을 들여 시행착오를 반복하면서 기술과 노하우를 축적해갈 수밖에 없다. 그러나 벼락부자가 된 재벌총수들에게는 그러한 발상이 없다. 그들의 관심은 산하기업을 늘리는 일과 재벌 순위를 올리는 것 등 비즈니스의 본질과는 무관한 것들에만 향하고 있다.

한편, 그들은 자신의 회사 제품이 세계에서 통용되지 않는 사실을 알고 있기 때문에 정치권력에 거액의 뇌물을 바쳐서 외국제품을 쫓아내는데 성공했다.

그렇게만 해서는 진정한 경쟁력 등이 생길 리가 없다. 그 결과, 한국은 수출이 담보상태이고, 급속하게 국제수지가 악화되어 갔다.

이와 정반대인 상황은 대만이다.

한국이 재벌주도의 경직된 머리만 큰 경제에 비해, 대만경제는 많은 융통성을 갖고 있는 중소기업들이 주역이다.

이런 중소기업의 경영자 중에는 MIT(매사추세츠공과대학)에서 배운 대만 판빌게이츠를 꿈꾸는 젊은이로부터 플라스틱의 금형을 만들게 한다면 뒤따를 자가 없을 정도의 작은 마을의 공장장까지 다양한 사람들이 있다. 사고방식도 천차만별이다.

그들에게는 몇 가지 공통점이 있다.

그것은 치열한 경쟁에서 이겨낼 수 있을 만큼 무기와 노하우를 갖고 있다는

사실이다. 또 하나의 공통점은 남에게 고용되고 싶지 않다는 강한 독립심을 갖고 있다는 사실이다.

대만 비즈니스맨의 대부분은 큰 회사로부터 하청을 받거나 계열사에 들어가는 것을 싫어한다. 그러나 그렇게 간단한 문제는 아니다. 대만은 수출입국가이므로 중소기업이라도 독자적으로 해나가는 한 대기업과 마찬가지로 세계수준의 경쟁에 놓이게 된다.

각 기업은 생존하기 위해 철저히 원가절감에 착수하는 한편, 좀 더 부가가치가 높은 제품 제조를 지향했다. 이렇게 함으로써 많은 기업이 국제경쟁력을 키우고, 눈에 띄게 이윤을 증가시켰다.

이렇게 세계시장의 경쟁에서 이겨낸 중소기업들이 경제의 토대를 지탱하고 있으므로 대만은 아시아가 경제혼란에 휩쓸릴 때에도 그다지 손실을 입지 않게 되었다.

대만경제가 강인한 이유가 또 하나 있다.

그것은 벌이가 안되는 장사는 하지 않는다는 사실이다. 비즈니스의 기본은 '돈을 버는 일'이다. 하지만 기업이 크게 되면 이 일을 해서 '얼마나 벌까?'라는 원가의식이 희박해진다. 경영자도 버는 것 보다 걸치레와 명예에 눈을 돌리게 된다.

한국에서는 정부가 동유럽과 러시아를 중요시하는 정책을 발표했을 때, 재벌총수들은 곧 채산이 맞지 않아도 장래는 황금시장이 될 것이라고 착각해서 모두 동유럽과 러시아로 진출했다. 그 결과 큰 타격을 입었다.

한편, 대만은 자본력이 약한 중소기업이 많기 때문에 '처음 3년과 5년은 적자를 각오해서...'라는 등의 여유를 가질 수 없었다. 그들은 지금까지 전혀 접촉이 없었던 동유럽과 러시아에는 진출하지 않고 같은 언어를 사용하는 중국에 진출했다.

같은 중국인이니까 의사소통은 순조로웠고, 뇌물사용법에서 현지유지와외의 교제방법까지 어느 정도 예측이 되었다.

그래서 비즈니스는 처음부터 순조로울 수밖에 없다. 또한 순식간에 벌고 장래에 어두운 그림자가 보이기 시작하면 곧 바로 손을 떼는 사람이 많다고 들었다. 여전히 불안정한 요소가 많은 중국에서는 단기결전으로 갈 수밖에 없다는 사실

을 그들은 잘 알고 있는 것이다.

부도직전까지 간 한국의 재벌주도 경제

수출로 이윤이 늘어나면 외자가 계속해서 유입된다. 그 결과, 대만의 외화보유고는 경이적인 증가를 보였고, 1위를 독주하고 있던 일본에 육박할 정도가 되었다.

대만의 외환보유고는 여전히 높은 수준에 있고, 이것이 대만경제를 지탱하는 최대의 강점이 되고 있다는 사실은 말할 필요도 없다.

이것과 전혀 반대의 결과를 낳은 것이 한국이다.

한국은 수출 부진으로 '수입초과' 상태가 계속되었고, 97년 가을부터 겨울에 걸쳐 외환보유고가 바닥이 났으며, 채무불이행이라는 최악의 사태를 초래하게 된다. 그리고 IMF로부터 '특별융자'를 받아 겨우 고비를 넘기는 불미스러운 사태로 까지 번지고 말았다.

채무불이행이라는 것은 요컨대 외국에서 빌린 돈을 변제기간까지 갚을 수 없는 것을 말한다. 그러한 사태가 되면 아무도 돈을 빌려주려고 하지 않는다. 말하자면 기업에서 부도가 난 것과 같은 것이다.

그것을 피하기 위해서는 IMF에 긴급융자를 요청할 수밖에 없다.

이것은 경제위기에 처한 기업이 은행에 찾아가서 울며 매달리는 것과 같다. 이럴 때 은행은 경영체질의 근본적인 개선을 조건으로 융자를 해준다.

한국도 IMF가 내건 엄격한 재정재건플랜을 받아들여 어떻게든 최악의 사태를 면하는 길 외에는 달리 방도가 없었다.

이로써 한국은 은행 관리 뿐만 아니라 IMF관리 상태에 들어갔다.

왜 이런 사태가 되었는가?

이것은 경제의 원칙, 비즈니스의 정도에서 이탈한 기업 활동이 버젓이 통용되었기 때문이다.

앞서 말했듯이 한국의 벼락재벌 총수들은 이윤추구를 뒷전으로 하고 시장점유율 순위, 규모, 크기에만 집착했다. 정치가 든든하게 보호해주었기 때문에 그러한

일을 하고 있어도 아무렇지도 않았던 것이다.

보호받는 시장에서 이윤을 거두는 것은 어려운 일이 아니다. 또한 한국에는 그 이상으로 쉽게 돈 벌 수 있는 수단이 있었다. 공공사업이다. 민간수주라면 가격이 싸야하고, 기간 내에 맞춰야만 한다. 하지만 공공사업은 발주 측이 관공서이다. 가격은 부르기 나름이고, 대충대충 해도 불평을 하는 사람이 없다. 즉 하고 싶은 대로 무엇이든지 할 수 있다는 것이다. 이렇게 재미 보는 장사는 없다.

재벌총수들은 막대한 뇌물을 권력자에게 바쳐서 이것을 손에 넣었다.

원칙대로라면 한국 재벌은 보호 정치 하에서 축적한 이윤을 연구개발로 돌리고, 이것으로 국제경쟁력을 키워야만 했다. 하지만 그것은 뇌물로 권력자에게 바쳐진 것이다.

이러한 재벌총수는 정치를 이용하여 사업을 하고 공공사업으로 계속 이익을 챙겼다.

권력과 손을 잡고 그들은 수주액을 교묘히 끌어올린 후에 하청업자에게 ‘재하청’시켰다. 이렇게 해서 40%이상의 이익을 거뒀다. 실로 누워서 떡먹기 식의 엄청난 벌이이다. 권력자에게 10% 상당의 뇌물을 바쳐도 충분히 남는다.

하청업자들은 그들대로 ‘재하청’받은 일을 정직하게 해서 돈을 벌수 없기 때문에 날림공사를 해서 자신들도 이익을 챙겼다

그 결과, 한강다리(역주 : 한강다리 중 성수대교를 가리킴)가 돌연 붕괴하는 상상할 수 없는 사건이 발생해서, 한국의 기술력에 대한 평가는 땅에 떨어졌다. 한편 전직 대통령이 재임 중에 축적한 뇌물이 천문학적 숫자에 달해서 그 처분이 곤란하다는 사실이 발각됐다. 국민의 맹렬한 반발을 사서 체포되는 사태로까지 발전했다.

이렇듯 한국경제 상당부분이 권력과 기업의 유착에 의한 ‘사전에 조작된 승부(폐쇄성 보호경제)’에 지배를 받고 있었던 사실이 밝혀졌고 ‘한강의 기적’은 완전히 실체가 드러나게 되었다.

패자그룹=일본과 한국의 공통점

이러한 것을 보면 아시아의 패자인 일본과 한국에는 많은 공통점이 있다는 사실을 알 수 있다.

권력과 기업의 유착관계, 공공투자의 팽창(토목과 건축업을 하는 사람의 경제)(토목건축업 중심의 경제), 관존민비사상, 대기업주도, 박리체질, 호송선단방식(정부와 기업의 관계에 있어서 정부가 기업을 이끌어 가는 방식), 그리고 경제의 이중성이다.

이중에서 특히 강조하고 싶은 것은 경제의 이중성이다.

한국은 ‘가칭코(역주:자유경쟁)경제’ 즉 자유경쟁부분이 적고, ‘데기레이스 (역주:사전에 조작된 승부)경제’가 그것을 훨씬 상회하고 있다.

데기레이스 경제라는 것은 권력과 기업의 유착에 따른 폐쇄형 보호경제다.

이러한 데기레이스 경제가 가칭코 경제보다 상회한다는 것은 일본도 마찬가지다.

지금까지 정관업(政官業)이 삼위일체가 되어 교묘히 은폐해 왔지만 막상 ‘빅뱅’이라는 힘든 상황에 처해보니, 어느 것이 가칭코팀이고, 어느 것이 데기레이스팀인지 분명해졌다.

가칭코팀 들어간 업종은 자동차, 가전제품, 컴퓨터, 반도체, 정밀, 화학, 기계, 철강, 인쇄, 의류, 상사, 소프트관련, 게임관련, 인재파견업 등으로 제조업이나 새로운 분야가 많다.

이것에 반해, 데기레이스팀은 건설, 금융(은행, 증권, 생명보험·손해보험), 약품, 부동산, 농업, 광업, 매스컴(특히 TV방송), 환경관련, 복지관련, 의료관련, 거기에 공공기업체 등이다.

이렇게 살펴보면, 얼마나 데기레이스팀이 우세한지 잘 알 수 있을 것이다. 경제전반에 있어서 세계 공통의 규범이 통용되는 나라는 절반 이하 — 이런 나라가 경제대국이라고 불리어져 왔다는 사실은 실로 가소롭기 짝이 없다.

40%가 벌어들인 것을 60%가 먹어 치우는 구조

중학교 시절, 일본 산업은 세 가지 유형으로 분류할 수 있다고 배웠다.

제1차 산업은 자연을 상대로 한 산업(농림수산업), 제2차 산업이 물건을 만드는 산업(광공업), 그리고 제3차 산업은 사람에게 봉사하는 산업과 생활을 편리하게 하는 산업이라고 배웠다.

그러나 지금은 제1차 산업은 6~7%정도로 감소됐고, 제2차와 제3차 양 분야에 걸쳐있는 산업이 늘어나고 있다. 특히 정보·하이테크 관련 기업에서 일단 제조업으로 분류되어 있어도 사원들 대부분은 정보 관련과 소프트관련 일에 종사하고 있는 곳이 많다. 그와 같은 예는 무수히 많다. 이제는 예전의 산업분류는 제대로 기능을 발휘하지 못하고 있다. 그렇다면 좀 더 시대를 반영한 구분을 해야 할 것이다.

일본의 장래를 생각하면 ‘도움이 된다·도움이 되지 않는다’라는 기준과 ‘세계 공통의 규범이 적용된다. 안 된다’라는 기준을 세로와 가로의 좌표축으로 삼아야만 한다.

향후, 일본은 세계에서 제일 노령인구가 많은 국가가 될 것이다. 게다가 저출산의 영향으로 노동인구는 감소 일로를 걷게 된다. 그렇게 되면 사회에 필요한 사람을 늘리는 수밖에 없다.

한편, 일본에서는 ‘빅’으로 상징되는 진정한 국제화가 이미 시작되었다. 여기에 빨리 순응해서 살아남기 위해서 무엇보다 세계 공통의 규범을 확실하게 뿌리내리게 필요가 있다. 특히 자유경쟁, 자기책임, 행동윤리, 정보개방화(디스클로져)는 국제화하는데 있어서 기본원칙들이다.

이러한 ‘도움이 된다·도움이 되지 않는다’라는 기준과 ‘세계 공통의 규범이 적용된다·안 된다’라는 기준에 사회적인 필요성을 가미해서 분류하면 일본의 노동인구는 다음과 같이 분류할 수 있다.

●1차산업 일명 ‘가칭코산업’ 세계를 상대로 실력으로 경쟁할 수 있는 업종 - 가전제품, 컴퓨터, 반도체, 정밀, 자동차, 공작기기 등.

●준1차산업 일명 ‘준가칭코산업’ 사회의 발전과 활성화에 공헌하는 업종.

[A형] —‘사명감형’ 겉으로 드러나지 않으면서 중요한 역할을 담당하는 업종

- 환경관련, 복지기관, 고령화 대응 관련 산업 등

[B형] — ‘윤희유형’ 사회를 활성화시킨다든지 생활을 편리하게 하는 업종 - 인재파견, 편의점 등

●2차산업 일명 ‘데기레이스산업’ 권력의 비호 아래 이익을 챙겨온 업종.

[A류] — ‘빅뱅·패닉형’ 지금까지는 호송선단방식으로 보호받아 이익을 챙겨왔지만 빅뱅에 따른 가치코화로 도태가 되는 업종 - 은행, 증권, 생보·손해보험 등.

[B류] — ‘규제의존형’ 자유경쟁이 되면 손실이 크기 때문에 정관업계의 삼각구도를 사수하려고 혈안이 되어 있는 업종 - 약품, 항공, 마스크(특히 TV)등

●3차산업 일명 ‘알츠하이머산업’ 기존의 발상에서 벗어나지 못해 세계에서 뒤쳐진 업종. 기반 자체가 흔들릴 운명에 처한 산업.

[A형] — ‘기득권 사수형’ 한번 손에 넣은 권리는 죽어도 놓치 않으려고 애쓰는 산업 - 고급관료, 종합건설회사, 특수법인, 우정3사업(우편, 간이보험, 우편저금), 국유립사업 등.

[B형] — ‘항구적불황형’ 이익을 올리기 위해서가 아니고 어떤 일을 해서라도 살아남는 것이 목적이 되어버린 사향산업 - 섬유, 부동산, 여행 등

[C형] — ‘축소불가피형’ 저출산 등의 사회 환경 변화로 인해 수요가 점점 감소해가는 업종 - 수험산업, 육아관련 산업, 예능학원산업 등

이렇게 분류하면 일본에서는 도움이 되는 업종이 얼마나 줄어들고 있는지 알 수 있을 것이다. 독자 중에는 자신은 이만큼 일평생 열심히 일했기 때문에 반드시 도움이 되지 않을 리가 없다고 분노를 느끼는 사람도 있을 것이다. 열심히 일하는 사람일수록 그렇게 생각할 가능성이 높다.

하지만 다시 한번 생각해보기 바란다. 야마이치 증권도 자진 폐업이 결정되기 직전까지 사원 대부분은 연일 잔업에 시달렸다고 한다.

그만큼 사원이 힘든 일을 계속해왔는데 야마이치는 왜 자진 폐업을 하지 않으면 안 되었을까?

한마디로 말하면 영업 전략이 엉망이었던 것이다. 영업사원이 힘들게 개인고객을 확보해도 야마이치에 있어서 진정한 고객은 법인이고, 개인고객은 법인고객이 팔아 치운 주식을 높은 가격에 사게 하는 소위 붕괴 같은 존재였다.

영업사원들은 그런 시스템을 알고 있으면서도 결코 오를 전망이 보이지 않는 주식을 개인고객에게 팔아 실적 달성하기에 급급했다.

이렇게 되면 회사전체가 자행하고 있는 사기의 선봉이 된 것이나 다름없다.

은행도 종전까지는 8시 출근, 밤 9시, 10시 퇴근은 당연한 것이었다. 도시은행 대부분의 영업사원들은 힘든 일을 하는데 있어서는 자신들이 세계최고라고 생각하고 있을 것이다.

하지만 빅뱅 본격화를 앞둔 그들 대부분은 이대로 가면 외국자본에 도저히 경쟁할 수 없을 것 같다는 불안감을 더해가고 있다.

하루 13시간 일하는 것이 당연했던 일본 도시은행이 하루 8시간밖에 일하지 않는 외국은행보다 경쟁력 면에서 훨씬 뒤떨어지고 있는 이유는 무엇인가?

그것은 오랫동안 리스크가 없는 편안한 경쟁을 해왔기 때문이다.

예를 들면 100kg의 아령을 20번 드는 것을 일과로 삼았던 사람과 50kg의 아령을 50차례 드는 것을 일과로 한 사람 사이에는 어느 쪽이 팔 힘이 생길까? 물론 전자이다.

일본은행은 재무성의 규제에 획일화가 몸에 배어있어서, 머리를 써서 자신들의 특색을 드러내는 일에는 익숙하지 않다.

그와 비교하면 외국자본은 자유경쟁의 거친 풍파에 시달려왔기 때문에 머리를 쓰는데 익숙해져 있다. 우수한 금융맨이라면 유망한 벤처기업을 발굴해서 융자해주고 5년, 10년 후에는 큰 이익을 거두는 일 정도는 간단히 해치운다.

유감스럽게도 일본은행원은 그러한 훈련을 받고 있지 않다.

단지 담보로 한 부동산과 골프회원권의 평가액을 합계해서 이것들의 70~80%정도의 융자를 해 주면 된다. 이렇게 하는 것은 간단한 덧셈과 나눗셈만 가능하면 된다. 특별한 능력 따위는 전혀 필요 없다.

‘도움이 되는 것’이 승리!

최근 ‘빅뱅이 본격화 된다면 미국에 금융이 점령 당한다’라든가 ‘빅뱅은 공황이다!’라는 목소리가 들린다.

내 생각에는 이러한 의견은 막부 말기의 양이론(攘夷論)과 같은 것이다. 그 후 일본이 발전한 것은 개국했기 때문이 아닌가?

덧붙여 말하자면 일본이 전후 발전을 이룩할 수 있었던 것은 전쟁에 졌기 때문이다. 빅뱅으로 일본의 금융기관이 외국은행에게 압도되어 마치 금융이 점령당한 듯한 양상을 보인다고 해도 나는 괜찮다고 생각한다.

오해가 없길 바라지만 외국은행이 이긴 이유는 ‘강하기 때문’만은 아니다. ‘도움이 되기’때문이다.

자유경쟁이 되면 도움이 되는 쪽이 이긴다.

매스컴과 경제 분석가의 대부분은 그러한 점을 파악하지 못하고 있다.

나는 경제의 실태를 조사할 때 종종 세무사를 하고 있던 친구들에게 고문을 맡고 있는 중소기업의 상황을 종종 묻곤 한다.

얼마 전 그 가운데 한사람을 만났더니 그는 “일본은행은 빅뱅이 된다면 기대 이상의 속도로 무너지게 됩니다. 대출 기피는 자신의 목을 죄는 것과 같은 것입니다.”라고 단언했다.

이유를 묻자,

“제가 고문을 맡고 있는 곳에도 용자기피의 피해를 입는 곳이 몇 군데 있습니다만, 대부분은 이러한 불황속에서 흑자를 계속 내고 있는 회사입니다. 따라서 용자를 안 해주더라도 쓰러지는 일은 없습니다. 모두가 어떻게든 버티었습니다. 하지만 현재 그들은 아주 분노하고 있습니다. 모두가 빅뱅 대망론으로, 도움이 되지 않은 일본의 별 볼일 없는 은행 따위 파산해버려! 라는 분위기입니다. 당연합니다. 어느 기업이든 업계에서 수년간 열심히 일해 온 경영자가 대출기피를 당하지 않도록 스스로 사업계획서와 사업 전망을 면밀하게 작성해서 은행에 제출했습니다. 그런데도 아무것도 모르는 엉터리 은행원에게 무시당한다면 누구라도 화가 납니다. 그런 감정이 빅뱅 대망론으로 이어지고 있는 것입니다”

“4, 5년 후의 일을 생각한다면 실은 반대로 은행 쪽에서 장래성이 있는 중소기업에 ‘빌려가 주십시오’ 하고 머리를 숙여야만 하는 때인데 말입니다.”

“그렇습니다. 빅뱅이 된다면 대기업은 은행에서 빌리지 않고 자체 조달할 테니까요”

“그렇지요. 대기업은 사채를 발행해서 자부담으로 자금을 모으는 일이 많아지

게 되니 대형은행이라고 해도 중소기업으로 전환할 수밖에 없게 되지. 그런데도 불구하고 용자기피 따위로 자기들의 무덤을 지금부터 파고 있는 셈이지요”

“빅뱅이 되서 당황하여 중소기업에 머리를 숙여 보아도 ‘이미 늦었다’고 쫓겨나게 될 테지요. 용자기피에 대한 원망이 결정적으로 타격을 가할 것이라고 생각해요.”

“또한 용자를 받을 수 있었던 사람들도 외국은행 쪽으로 이동해 갈 것이라고 생각해. 사업계획서를 보고도 횡설수설하는 머리가 안돌아가는 행원에게 머리를 숙이는 것보다는 경영진단능력을 갖춘 행원이 있는 외국 은행이 여러 가지 상담에도 응해 줄 테니까”

이 세무사와의 대화에서 절실히 느낀 것은 일본은행이 뇌사상태라고 하는 것이다.

뇌의 활동이 정지되어 있는 데 심장만 뛰고 있는 것이 뇌사상태이다. 은행은 낮은 금리로 돈을 모으고 높은 이자로 대출해서 이익을 얻는 장사이다. 그렇기 때문에 예금하는 고객을 찾는 것만 아니고 좋은 대출처를 선별하는 능력이 있어야만 한다. 특히 중요한 것은 장래성이 있는 중소기업을 찾아내는 능력이다. 장래 그 회사가 커지면 대형 우량대출처가 하나 더 늘어나게 된다. 게다가 일치감치 손을 제대로 써 두면 강력한 파트너쉽이 형성되어서 다른 은행이 감히 접근하지 못하는 독점거래가 가능하게 된다. 은행에 있어서 이렇게 좋은 별이가 되는 이야기는 없다.

미국의 금융업계에서는 그러한 장래의 ‘황금 알을 낳는 거위’를 발견하는 능력이 중요시되어 어느 은행이나 냉철하게 분석하고 선별하는 프로를 두고 있다.

하지만 일본은행은 ‘부동산본위제’라는 이름으로, 토지를 담보로 할 능력이 있는 사람에게만 대출해 주었다. 즉, 은행이라는 간판을 걸고 있어도 실체는 부동산을 담보로 하면 대출해 주는 거대한 ‘전당포’였다.

이런 단순한 일만 하고 있기 때문에 일본은행은 뇌가 퇴화돼 버렸다.

알츠하이머에 걸린 치매 노인은 20년 전, 30년 전에 했던 일의 동작을 몇 시간이나 반복한다. 그와 마찬가지로 일본의 은행도 변함없이 부동산을 담보로 하고 돈을 빌려주는 ‘부동산 전당포’ 일을 계속하고 있다.

향후 일본에서는 인구가 담보상태가 될 것이고, 머지않아 감소 곡선을 그릴 것

이다. 그렇게 된다면 부동산은 점점 가치를 잃게 된다.

이런 위험한 것을 담보로 계속 잡고 있는 이유는 무엇일까?

머리가 멈춰버렸기 때문이다.

이것은 뇌사상태라고 밖에 할 수 없다.

지금의 일본경제에 필요한 것은 신진대사

대출 기피는 빅뱅의 본격화를 앞두고 재무성이 발동한 조기 시정 조치에 의해 야기된 것이다. 이런 조치로 인해 은행들은 자기자본비율을 국제 업무를 맡고 있는 곳은 8%이상, 국내 업무만 하는 곳은 4%로 끌어 올려야만 했다. 만약 그 기준을 채우지 못하면 재무성으로부터 경영개선 권고를 받게 되기 때문에 은행은 필사적으로 대출을 억제하고 용자한 돈을 회수하려고 했다. 이렇게 되면 불황에 힘들어하는 중소기업은 견딜 수가 없게 된다. 곧바로 부도를 내는 기업이 속출하고, 도산건수는 기록적인 수치에 달했다.

중소기업경영자나 자영업자가운데는 자살하는 사람이 속출함에 따라 용자 기피는 사회문제로 발전했으며, 정부도 늦게나마 금융기간에 용자기피를 중단하도록 요청하고 동시에 용자기피대책으로서 공적 금융기관의 용자 규모를 확대하는 등 형식적인 중소기업지원책을 내놓았다.

그러나 그 정도로서는 아무런 효과가 없었다.

기업도산은 그 후에도 계속 증가하여 97년 12월 이후 매월 연속적으로 전년동월대비 20%를 상회하는 숫자를 기록하고 있다.

한편 재무성은 부실자산으로 매우 힘들어하는 대형은행을 구제하기 위하여 13조엔이라는 전례 없는 규모의 금융재건대책을 내놓았고, 98년 3월 그 첫 단계로 18개 대형은행을 대상으로 각각 일천억엔씩이 투입되었다.

이 뉴스를 들었을 때 나는 마침내 재무성의 관료의 머리가 어떻게 된 것이라고 생각했다.

그때까지는 조금 교활하고 무능한 바보 공무원 집단이라고 생각했지만 이렇게 까지 하는 것은 범죄이다. 은행의 불량채권의 대부분은 은행이 버블기 당시, 부

동산이나 주식의 투기자본으로서 대출한 것을 회수하지 못 한 것이다.

투자와 투기라는 것은 큰 차이가 있다. 투기는 도박이고 은행이 자금을 대출해 줄만한 부류는 아니다.

그 결손을 메우기 위해 세금을 총 1조 8천억엔이나 뿌린 것이다. 이것은 도저히 정상적인 상식으로는 할 수 없는 일이다.

대형은행은 지금까지도 정부의 보호 하에 편하게 장사를 계속 해왔다. 보호를 받으면서 금융의 기초를 무시한 채 엉터리 용자를 자행해온 것이다.

게다가 조기사정조치가 발동되자 그다지 재정적으로 펍박하지 않았던 대기업에 대한 용자는 손대지 않고 불황에 허덕이는 중소기업에게만 용자를 조이는 폭거를 저질렀다.

대형금융업계와 같은 곳에 무려 1조 8천억이나 투자하고 중소기업에게는 정부계 금융기관의 공적용자태두리의 확대를 때운다고 한다. 이런 불합리한 일이 있어도 괜찮다는 말인가?

중소기업 대부분은 빅뱅이 되기 훨씬 전부터 아무런 보호도 받지 않고 정정당당하게 싸워왔다. 그럼에도 불구하고 무능하고 대책 없는 재무성이 대출기피문제를 예상하지 못한 채 조기사정조치를 발동했기 때문에 자금부족이라는 사활이 걸린 문제에 직면하게 되었다.

이 중에는 높은 기술력을 갖고 있어도 거래처의 도산으로 단번에 벼랑 끝에 몰리게 된 기업과 은행의 입발림에 놀아나서 부동산이나 주식에 손을 대서 이로 인한 손실이 경영을 압박하고 있는 사례도 적지 않다.

하지만 어떤 사정이든 간에 중소기업은 도산해도 어느 누구도 도와주지 않기 때문에 경영자는 집이나 주식 등 전 재산을 처분하여 회사를 살리기 위해 안간힘을 쓰고 종업원들도 보너스 없는 상태에서 견디며 묵묵히 일해 왔다.

그런 기업들이 용자기피로 쉽게 쓰러지고 은행들의 태만으로 수천억엔이나 자금회수를 하지 못한 은행들이 오히려 세금을 투입 받고 있는 것이다. 게다가 일률적으로 한 은행당 1천억엔이나 말이다.

대형 18개 은행 중에는 일천억엔을 전혀 필요하지 않는 곳도 있고, 그 정도로 아무런 도움이 되지 않는 곳도 있다. 어느 쪽이든 그러한 자금이 투입되어도 아무런 도움이 되지 않는다는 것이다.

또한 재무성은 빅뱅 본격화를 앞두고 지금까지 해왔던 획일주의를 개선할 방침은 없었던 것일까?

이렇게 사람을 바보 취급한 이야기가 있을 수 있을까?

바보에게 바보 취급당하는 것만큼 화가 나는 일은 없다.

그런 각 은행에 천억엔의 긴급수혈이 있었던 98년 3월에도 1,700여개의 중소기업이 도산했다. 최소한 평균 4천만엔 정도의 수혈만 이루어졌더라면 그 절반 이상은 틀림없이 구제되었을 것이다. 그렇게 해도 비용은 7백억엔에 조금 못 미치는 정도다.

한편, 앞서 말한 천억엔이 투입된 대형은행 가운데에는 그것을 전혀 필요로 하지 않은 은행이 몇 군데가 있다는 것이다.

동경미쓰비시 은행(東京三菱銀行), 상와(三和), 스미토모(住友), 코우은행(日本興業銀行) 등은 천억엔 정도는 우스웠을 것이다. 부실 경영을 해서 꾸러나갈 수 없게 된 조우깅(日本長期信用銀行), 닛사이깅(日本債券信用銀行) 등에 투입하는 것은 낭비다.

그런 낭비된 돈은 지금이라도 회수해서 중소기업에 돌리는 것이 정상이다. 그러나 유감스럽게도, 비정상적인 것이 오늘의 일본이다.

조우깅(日本長期信用銀行)의 전 회장 스키무라(衫浦)처럼 재직 중에 태만경영을 했으면서도 버블붕괴로 입장이 난처하게 되자 10억엔 혹은 25억엔이라는 퇴직금을 횡령하고 달아나려고 작정한 남자도 있다. 이 스키무라(스기우라)라는 비겁자 주위에는 따라다니면서 아첨하는 직원들이 많아 어리석은 은행장의 부정행위를 더 부추기고 이런 직원들은 다시 수익이라는 퇴직금을 손에 넣었다. 방만한 경영에도 정도가 있다.

세금을 일천억엔이나 투입했기 때문에 당연히 이 사람들을 수갑을 채우고 재산은 모두 몰수하는 것이 도리가 아닌가?

미국에서도 80년대 후반 부시정권 당시 S&L(예금대부조합 : 일본의 신용조합에 상당)의 경영파탄이 잇따라 표면화되고, 88년부터 5년 동안 약 천개의 회사가 도산한 일이 있었다. 정부는 예금자를 보호하기 위하여 세금에서 약 일천억 달러를 충당하지 않을 수 없게 되었지만 그때는 엄하게 금융기간의 책임을 추궁한 후에 세금을 투입했다. 그 결과 경영책임과 부정행위를 추궁 받아 유치장에 들어

간 경영자와 임원은 무려 1,300명에 달했다.

그러나 일본에서는 체포자는 물론 퇴직금을 반납한 사람조차 한명도 없었다. 쇼와(昭和:1926~1989년) 초기 공황 때에는 은행이 계속 파산되고 세금을 투입 받게 되었을 때 경영책임을 느낀 임원들은 당연한 일로 자신의 재산을 처분하여 내놓았다고 한다. 그것이 바로 자기책임이라는 것이다. 최근 파탄 금융기관의 구 경영자 중에는 재산의 일부를 내놓은 사람도 있다. 하지만 그것은 책임 추궁당해서 어쩔 수 없이 내놓은 것이고 자기책임과는 거리가 멀다.

목 메달아 자살한 중소기업경영자 중에는 채권자들에 대한 사죄를 절절히 쓴 유서를 남기고 죽어간 사람도 적지 않다. 자신들이 천만엔 갚지 못한 탓으로 채권자들에게 얼마나 큰 피해를 입히는 것인지 그들은 잘 알고 있는 것이다.

내가 왜 이렇게 쓰는지 알 수 있을까?

이유는 2가지이다.

하나는 지금까지 일본경제 발전을 지탱해 온 것은 중소기업이라는 사실을 독자들이 인식해주기 바라기 때문이다.

다른 또 하나는 현재 침체에 빠진 일본경제를 재건하기 위해서는 벤처 등 새로운 중소기업이 계속 생겨나는 토양을 만들고, 신진대사를 도모하는 길 밖에 없기 때문이다.

용자기피로 '21세기의 혼다나 소니'를 무너뜨려서는 안됨

지금까지 많은 일본인은 큰 착각을 하고 있었다고 생각한다.

일본 경제발전을 떠받쳐 온 것은 관료도 엘리트 기업도 아니었다. 한때는 중요한 역할을 하고 있었던 것처럼 생각했던 금융기관도 지금 보니 탄탄한 보호 하에서 단지 규모만 부풀리는데 지나지 않았다.

앞에 말한 '도움이 된다·도움이 되지 않는다'라는 기준으로 나눈 산업분류를 봐도 알 수 있듯이 지금까지 가칭코(정면승부)로 세계를 상대로 승부를 걸었던 것은 대부분 제조업이다.

그 중에는 전후(戰後), 마을 공장에서 시작한 곳도 많다.

그들은 전후 폐허에서 출발해서 밤낮으로 다양한 아이디어를 짜내고 시행착오를 반복하면서 기술력을 향상시켰다.

그 중에는 혼다나 소니와 같이 원래 장인인 창업자가 마케팅 재능에 뛰어난 참모를 얻어 세계적인 기업으로 성장한 사례가 몇 가지 있다.

혼다는 전후 사원의 월급이 연체되는 힘든 시기가 있었지만 혼다소이치로(本田宗一郎)가 후지사와다케오(藤沢武夫)의 세일즈 프로와 우연히 만나게 되면서 세계에서 손꼽히는 오토바이 업체로 급부상했다.

또 이부카마사루(井深大)가 이끄는 동경통신공업도 모리타아키오(盛田昭夫)가 미국에서 적극적인 판매 전략을 추진하지 않았더라면 세계적인 소니가 될 수는 없었을 것이다.

심각한 침체에 빠진 일본 경제 가운데 이 두 기업이 유례없는 이익을 올리고 있는 것도 지금까지 ‘기술로 세계 제일이 되라’ ‘세계가 놀랄만한 획기적인 제품을 만들어라!’라는 ‘세계 최고의 마을 공장’을 지향했던 때의 혼이 살아있기 때문이다.

그러나 혼다나 소니의 예는 드문 사례이다. 많은 중소기업은 높은 기술력을 갖고 있어도 제품화할 자금을 조달할 수 없든지, 마케팅 지식이 없든지 해서 회사를 대기업으로 만들 수 없었다.

그 중에는 아직까지도 세계적으로 알려진 ‘부품업체’로서 독자의 길을 걷고 있는 곳도 있지만 대부분은 대기업 계열에 들어가는 수밖에 없었다.

어찌됐든 일본의 기적적인 경제발전을 지탱한 것도 제조업이고, 그 제조업을 떠받친 것은 중소기업이다.

다시 말하지만 그들은 빅뱅이 오기 전부터 정정당당히 세계와 겨루고 있었고 부품을 개발하는 아이디어에 있어서만큼은 세계 제일이었다. 일본의 차나 비디오가 사용하기 쉽고 잘 고장 나지 않는다는 평판이 난 것도 마을공장에서 만든 부품 하나하나가 뛰어났기 때문이다.

나는 이러한 중소기업을 일본경제의 사일런트 머조리티(silent majority:말없는 다수)라고 생각한다. 본래 중소기업의 이익을 대표하는 조직으로서 상공회의소가 있지만 이것은 관제의 산하기관이다. 각 상공회의소의 우두머리는 대기업의 경영자뿐이다. 게다가 통산성이 시키는 대로 하기 때문에 중소기업경영자의 대부분은

자신들이 이익을 대표한다고는 생각하지 않는다.

그럼에도 불구하고 상공회의소는 최근 회원수를 늘리고 있다고 한다. 은행을 부추겨서 신규 용자처를 권유하는 등 다양한 수법을 써서 중소기업 경영자에게 회원이 되도록 권유하는 것이다. 내 친구도 최근 은행의 부탁으로 회원이 된 여행사의 경영자가 있지만 ‘용자를 받을 때 은행으로부터 권유받아서 들어갔지만 회비에 비해 중소기업의 대변가가 되는 것도 또한 도움이 되는 서비스를 받는 것도 아닌 존재 이유가 분명치 않는 단체이다. 내년에는 무슨 일이 있어도 탈퇴 하겠다’고 말했다. 이와 같이 상공회의소는 미덥지 못하다. 게다가 공적금융기관(국민금융공고) 등도 적자결산을 낸 회사에는 용자해 주지 않는다.

그런 어려운 환경 가운데서 버티면서 중소기업은 살아남았다. 이와 같이 제조업을 떠받쳐온 많은 중소기업은 전혀 보호를 받지 못하고 정정당당하게 경쟁(가칭코)하여 견디어 온데다가, 정치나 행정의 무책임으로 몇 번이나 배반당하여 골탕 먹어 왔다.

80년대 후반의 급격한 엔고는 제조업에 직접적인 타격을 주어 종업원수가 수십명에서 수백명이나 되는 부품공장에서조차도 살아남기 위해 생산거점을 해외로 옮길 수밖에 없는 일이 속출했다. 국내에만 머물러 있어서는 업체가 지향하는 가격까지 생산비를 내릴 수 없기 때문이다.

일본제조업이 그런 급격한 엔고를 극복할 수 있었던 것도 중소기업의 이러한 노력이 있었기 때문이다.

하지만 엔고이상으로 중소기업들에게 타격을 준 것은 이번의 ‘대출기피’였다. 이것은 기반이 약한 중소기업에 병량공격(주역:(兵糧)적의 식량 공급로를 차단하는 공격을 빗대어 말함)을 하는 것과 같은 것으로 책임은 재무성에 있다. 나는 금융자유화에는 대찬성이다. 하지만 좀 더 빨리 했어야만 했다. 긴급시정조치와 같은 충격요법을 버블기가 한창이던 10년 전에 했었다면 스포트랜딩하여 지금과 같은 용자 기피는 없었을 것이다.

게다가 재무성 관료는 창조적 사고 없이 주입식 교육만 배워온 현장경험이 없는 명색뿐인 엘리트들뿐이기 때문에 한 겨울 쇼크요법 가하는 것뿐만 아니라 장애성이 없는 거목(대기업이나 대형은행)은 보호하고, 이제야 자라나는 중소기업은 짓밟는 짓을 하고 있다.

따라서 21세기의 혼다나 소니가 되었을지 모르는 신진 기업들과 일본의 빌 게이츠가 될 만한 잠재력을 갖고 있는 인재들이 많이 매장된 사실은 쉽게 상상할 수가 있다.

최소한 버블기 당시 은행 구제에 충당한 13조엔 중에 20%정도라도 중소기업의 대출기피대책에 돌렸다면 그들 대부분은 살아남을 수가 있었을 것이다. 이것은 분명히 말해서 국가적 손실이다.

혼다소이치로(本田宗一郎: 혼다의 창업자)나 또는 이부카마사루(井深大: 소니의 창업자)라도 사업초창기에 문제의 대출기피를 만났더라면 살아남을 수 없었을 것이다.

그런데 무능, 무지, 무책임을 노골적으로 드러낸 재무성의 덜된 관료들은 많은 자금을 대형은행을 구제하는 데만 사용해 버렸다.

이렇게 멋대로 세금을 사용해버리는 일이 있을 수 있을까?

도움이 안 되는 지식밖에 배우지 못한 자(재무성 관료)가 도움이 되는 자로부터 거둬들인 돈(세금)을 도움이 되지 않는 곳(대형은행)에 사용한다—. 이런 일이 반복되는 동안에 일본경제는 이런 지경까지 오게 되었다.

미국을 희생시킨 것은 매년 백만 이상 생겨나는 중소기업

그럼 일본경제를 희생시키기 위해서는 어떻게 해야 될까?

그것은 앞서 중소기업을 죽여서는 안 되는 두 번째 이유에서 썼듯이 새로운 중소기업이 계속해서 생겨날 수 있는 토양을 만들고 경제의 신진대사를 활발히 하는 것이다.

실제로 그렇게 해서 경제의 밑바닥에서 멋지게 희생된 국가가 있다.

미국이다.

80년대 후반, 미국은 경제가 침체에 빠져 두 번 다시 회복될 수 없다는 예측조차 나왔다.

한편 일본은 버블기가 한창이었을 때는 세계경제의 견인차 역할을 하고 있는 것처럼 보였다.

그러나 10년 후 그것은 단순한 환상이었고, 일본은 가상의 경제대국에 불과하다는 사실이 밝혀졌다. 반대로 미국은 멋지게 회복이 되어 이제는 쌍둥이 적자(재정적자와 무역적자)도 과거의 것이 되어 가고 있다.

미국이 성공한 이유는 대기업이 다시 경쟁력을 키웠기 때문은 아니다.

기존의 대기업이 활력을 잃고 계속해서 기반이 무너지고 있는 한편 젊은이들이 시작한 새로운 중소기업 즉 벤처기업이 대량으로 생겨나 경제를 활성화시키는 견인차 역할을 했기 때문이다.

유력지인 『US뉴스와 월드 리포트』의 편집장 M·B 주커맨에 따르면 미국 경제는 “80년대의 경제개혁 과정에서 4,400만 명의 일자리를 잃은 한편 7,300만명의 민간부문고용 창출에 성공했다. 결국 2,900만명 이상 고용을 늘린 셈이다. 실제로 전체 노동력의 55%가 새로운 직장을 갖고 그 2/3이상이 평균이상의 임금을 받는 곳에서 일하고 있다. (중략) 미국의 경우에는 창업가 정신과 개인의 자발성은 폭넓게 사회에 정착하고 있고, 신규 산업의 시작은 1980년대의 1,500만에 대하여 90년대에는 약 1,800만을 헤아릴 수 있을 것이다.(중략) 이와는 대조적으로 『포춘(Fortune)』 지에 게재된 심각한 침체에 빠진 500사는 80년대에 약 200만명이 직장을 잃고, 90년대에는 게다가 100만 명이 직장을 잃는다고 예측하고 있다”(「논좌(論座:아사히신문사가 발행하는 월간잡지)」) 1998년에 게재된 논문 「A second American Century」에서 인용)

그리고 같은 논문에서 주커맨은 이런 성공은 미국이 “강하고 능력 있는 인재를 양성하고, 젊은 사람들을 키우며, 새로 시작하는 기업을 환영하고, 신진들의 에너지와 재량에 대해 놀랄 정도 개방적”이었기 때문에 더욱 살아난 것이고, 특히 성공의 이유로서 “미국기업은 컴퓨터와 정보기술의 중요성을 인식하여 노동자 한사람을 비교했을 때 서유럽의 2배, 세계평균의 8배나 되는 자본을 정보기술 부문에 투자하고, 제조업을 대량소비재의 생산자로부터 지식집약산업의 첨단기술을 구사한 소비재의 생산자로 전환할 수 있었기 때문”이라고 서술하고 있다.

또 미국의 미래학자이고 최근 『메가 챌린지』(일본어번역·다치바나출판)를 저술한 존 네즈빗(John Naisbitt)도 SAPIO지와의 인터뷰 중 다음과 같이 서술하고 있다.

“더 이상 대기업 시대는 없습니다. 현재 미국 수출총액의 절반 이상이 19명이

하의 종업원을 갖고 있는 회사에 의한 것이고, 종업원이 500명 이상인 회사는 겨우 7%에 불과합니다. 『포춘500』에 이름을 올린 상위 500사의 경제생산도 70년대에는 미국 총생산의 20%를 차지하고 있었는데 지금은 10%로 줄었습니다. 현재, 미국 경제의 90%는 중소기업이 차지하고 있습니다. 다이나믹한 경제라는 것은 도산하는 회사가 있기 때문에 직장도 잃어버리지만 또 한편에는 새롭게 생겨나는 회사도 있다는 사실입니다. (중략) 중요한 점은 사라지는 직장보다 더 많은 새로운 고용이 창출된다는 것입니다. 그것은 주로 창업가에 의해 이루어지고 있습니다. 그렇기 때문에 창업가를 받아들이는 경제 환경을 만들어야만 합니다. 일본경제는 창업가에 대해서는 그다지 친절하지는 않군요”(「SAPIO」 7월 2일호)

아마 네즈빗은 중소기업에 대한 대출기피를 비웃었을 것이다.

지금이야말로 경제의 스크랩(scrap)& 빌드(build)를!

요컨대 네즈빗도 슈크만도 기존의 대기업은 점점 상태가 악화되기 때문에 그에 대신할 중소기업이 새롭게 생겨서 신규교체를 실현하지 않으면 안 된다고 말하고 있다.

나도 이에 전적으로 동의한다. 미국에서는 연간 180만의 새로운 기업이 탄생하고 그 가운데 70만정도가 내실 있는 기업이라고 한다.

한편 일본에서는 새롭게 생겨난 기업은 연간 22만, 게다가 그 절반 이상이 세균 절약의 수단으로 생겨난 유명회사라고 한다.

내실 있는 기업은 7만 정도라고 한다.

즉, 일본에서는 다음 세대를 책임질 새로운 중소기업이 미국의 1/10정도밖에 나오지 않는다는 사실이다. 인구가 미국의 절반이기 때문에 일본에서 새롭게 창업하는 사람이 생겨날 확률은 1/5정도이다.

이렇게 되면 일본경제는 미리 사형을 선고받은 것이나 다름없다. 창업을 지향하는 사람이 대량으로 나오지 않는 한 이 나라는 희망이 없다.

앞서 말한 ‘업종별 생존 확률’을 보면 알 수 있듯이 앞으로 일본의 기존기업은 점점 쇠퇴해 간다. 30%~50%는 어찌됐건 사라지는 운명이 되는 것이다. 임금은

점점 감소한다.

또 종신고용제도 점점 무너지고 있다. 연금제도도 얼마 안가서 축소 될 것이다.

상황이 이런데도 아직 회사에 눌러 붙고 싶은가?

물론 ‘예스’라고 대답하는 사람은 거의 없을 것이다. 누구든지 자신의 힘으로 힘들지만 거친 바다를 헤쳐 나가려는 야심은 있을 것이다.

하지만 야심만 가지고는 성공한다는 보장은 없다. 거기에는 미리 알아 두어야만 하는 일, 알아 두는 편이 좋은 것이 몇 가지가 있다.

굳이 말하자면 내가 본서를 저술한 동기도 여기에 있다.

필자는 야간고등학교에 다니면서 어머니의 노점상을 도왔던 것을 시작으로 미국유학시절에 학생비지니스를 했던 경험과 친구와 오일비지니스에 뛰어들어 전세계를 돌아다닌 경험이 있다. 때문에 탁상공론으로 그치지 않는 조언이 가능하다고 자부하고 있다.

그래서 다음 장부터는 창업에 뜻을 둔 사람, 자립에 뜻을 둔 사람을 위하여 보다 구체적인 방법과 마음가짐을 말하겠다.

저자 : 오치아이 노부히코 (落合信彦)

《약력》

- .1942생
- .저널리스트, 소설가
- .올브라이트 대학졸업, temple대학대학원(국제정치학전공)중퇴
- .올브라이트 대학 명예박사 취득
- .일반사람들에게는 ‘국제 저널리스트’로서 많이 알려짐
- .국제정세와 첩보관계의 이면을 리포트한 작품과 이것들을 소재로 한 소설, 해외작품번역이 많다.
- .최근에는 젊은 사람들을 위한 인생지도서를 다수집필하고 있다
- .석유탐광(探鑛)회사에서 부사장으로 근무하면서 전 세계적으로 오일맨으로서 활약함
- .『문예춘추』잡지에서 발표된 기사‘닉슨세대와 막가반’로 작가로서 데뷔.
- 『주간문춘(週刊文春)』지에 ‘두 사람의 수령’을 발표해서 1977년 이 작품이 공식적으로 데뷔작이 됨.
- .데뷔 이후에 주로국제정세를 소재로 한 논픽션, 단행본, 소설 등을 많이 발표
- .2007년 현재 인터넷상에서 ‘승자그룹’으로 강좌가 열리고 있다.
- .小學館 ‘SAPIO’ 및 ‘青春出版社’ ‘Big tomorrow’의 두 잡지에 기사를 연재 중.

《주요저서》

- 『20세기의 최후의 진실(1981,集英社)』 『일본의 정체(1994,사· 마사다)』
- 『별나라 국가 일본(1994,영사)』 『あめりか冒険留學 (1971年、勝利出版)』
- 『北京より愛をこめて (1978年、サンケイ出版)』 『二〇三九年の眞實 (ダイヤモンド社)』
- 『誰も書かなかった安宅處分 (1978年、サンケイ出版)』
- 『そしてわが祖國 (1991年、小學館)』 『恥と無駄の超大國・日本 (1998年、ザ・マサダ)』
- 『ずぶとい國、ずるい國、そしてバカな國 (2005年、小學館)』 등.

《본문 전문용어》

일본매도 日本賣り

: 버블붕괴 후 일본시장의 불안으로 외국인투자자들이 경제정세와 정책동향에 민감하게 반응해서 일본의 주식과 엔, 국채 등이 한꺼번에 팔리는 사례가 증가해서 불안정한 일본시장에서 자금이 빠져나가는 것을 말한다.
일본매도가 집중되었던 사례로서는 1997년 야마이찌증권의 파탄으로 금융시스템이 불안이 증폭된 예와 미국이 국가별등급을 발표할 때 일본국채가 아주 떨어져서 주식, 엔, 채권상장이 급격히 하락한 예도 있다..

일본총연연구소 日本總研

: 국내외의 여러 가지 문제점을 독자의 시점에 근거한 분석·연구를 실시해서 그 성과를 구체적인 정책제언으로서 제시하는 기관이다. 일본총연연구소은 사회변혁을 독촉하는 참신한 정책의 싱크탱크를 지향하고 일본의 싱크탱크에서 세계의 싱크탱크로 활동영역을 확대시켜 왔다.

데끼레이스 出來レース

: 처음부터 승패가 결정되어있는 경기. 넓은 의미로는 역량의 차가 너무 커서 승패를 간단히 예측할 수 있는 경우와 특정한 사람에게 극단적으로 불리(또는 유리)한 조건을 주는 경우도 포함된다. 주로 제3자가 그렇게 보이는 승부를 비판과 야유의 말로 사용되고 있다. 반면八百長은 슈임수를 말함. 아주 신중하게 싸우는 것처럼 하면서 사전에 미리 짜서 하는 경기를 말함.

SAPIO(사피오)

: 쇼각크간이라는 출판사에서 매월2,4주 수요일에 발행되는 「국제정보지」로서, 1989년 창간. 창간당시부터는 몇 년은 리버럴한 잡지였고, 풍부한 자료로 인기가 많았다.
그 후, 그때까지는 잡지계에 공백이었던 보수, 친일을 지향하는 구독자 층의 희망에 맞춘 내용을 담은 보수적인 잡지로서 성장했다.
잡지명인 「사피오」라는 말은 라틴어로 ‘맛본다’라는 직접적인 의미와 ‘사물의 진리를 찾는다’라는 추상적인 의미까지 내포하고 있다.
「지혜가 있는 사람」을 라틴어로 호모사피엔스라고 하는데 이 어원도 사피오에서 왔고, 사피오는 「지혜를 찾는 책」라는 의미로 이름이 붙여졌다.

전기용광로 電氣爐メーカー

: 철 조각을 원재료하여 전기 용광로에서 철광을 생산하는 철광업체 이다. 「電氣爐」은 「電爐」로 생략되었기 때문에 電氣爐업체을 電爐업체라고도 한다.

도바시 (飛ばし)

: 결산대책으로 잠정적인 손해를 내포한 유가증권이나 부동산, 대출채권 등을 일시적으로 다른 회사에 전매(轉賣)하는 일.
개인기업이나 경영자에 의한 행위뿐만 아니라, 유가증권의 가격인하 때는 증회사가 고객에 대한 손실보전과 금융기관의 불량채권에 대해 분식공작으로서 이루어지고, 1990년대에 사회문제가 되었다.

손실보전 損失補填

: 손실보전이라는 것은 손실이 생겼을 때 결손을 메꾸기위한 것을 말함.
특히 증권회사가 고객으로부터 수탁 받은 유가증권의 매매 또는 거래에서 손실이 생기거나, 또는 미리 정한 금액에 이익이 생기지 않았을 경우에 재산상의 이익을 제공하는 것을 말함.



《일본어 초록》

本書は日本経済の問題点分析及び予想される十年後の日本経済と共にビックベンの本格化によってもたらされる余波を具体的に提示し、日本経済がよみがえるための方法を具体的に述べている。

まず日本経済の問題点からみると、日本の失業率は4%だというのが実はこれよりもっと高いだろう。従ってアメリカやヨーロッパ式の計算と社会の様々な状況を勘案すれば11%~13%程になり、青少年の失業率は20%に至ると見られている。

次に現状を越えて10年後に業種別にどうなるかを予測してみると殆んどメーカーが40%~50%程度しか生き残れないし、何によりも金融、建設、自動車などは難しい状況が続くだろう。特にビックバンの影響で証券業界の体質と版図が変わり外資が押し寄せれば状況はもっと悪化するだろうと警告する。

アジアが経済混乱に巻き込まれた時にも台湾は打撃がなく、韓国がIMF管理下に入った理由をみても分かる。韓国は財閥グループが経済を率いてきたがこれらは拡大指向性が強くて傘下企業を増やすことと財閥順位を引き上げることにだけに關心を向けた。さらに高水準になるために研究開発、技術とノーハウの蓄積に集中すべきなのにせず、結局は輸出不振で「輸入超過」状態がつづいで97年秋から外国為替保有高が底になって不渡り直前まで陥って韓国の財閥主導経済の実体をみせてしまった。

反面、台湾は中小企業といっても、もとは輸出入国家なので大手企業と同じ条件で国際市場で競争しなければならない。それで中小企業は生き残るために徹底に原価削減に取り組む一方、もっと付加価値が高い製品製造を目指しており、絶え間ない武器とノーハウを練磨した結果どんな難しさにも耐えられるようになった。今の台湾経済を支えているのはこのような中小企業だといえる。

そしてこれからの産業構造は既存の構造を抜け出し「役に立つ・役に立たない」「世界共通のルールに適用される・されない」という基準にすべきだ。そうでなければビックバンとともに国際化になると生き残るのが難しく結局は役に立つものが勝つようになる。

日本のとても深刻な問題点は「不動産本位制」による弊害である。まるでアルツハイマー病にかかっている人のようにしているから今の日本経済に必要なのは新陳代謝である。

アメリカを再建させたのも毎年百万以上生まれる中小企業だという事実も考えると今こそ日本経済のスクラップとビルドが必要である。即ち古い体制は捨てて様々な国家の例のように中小企業とベンチャーが育つ土壌を作ることで日本経済がよみがえるだろう。