

주간 이슈 리포트

46 호

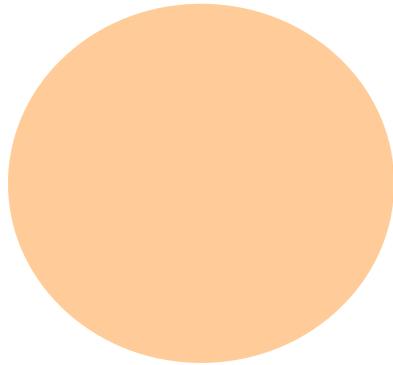
2004년 6월 둘째주(6/7 ~ 12)

◎ 주요내용

- 세상돋보기:	한국경제 위기인가?
- 노동자 세상:	외국인주주의 단물 빼먹기
- 통신정책:	양방향 데이터방송
- 전자동 6층에서:	상품판매 총력투쟁에 돌입하면서
- 만화방	시사 만화



한국 경제 위기인가?



지난 97, 98년의 경제위기와 비교해 실업률, 부도율, 인건비 부담율 등이 현저히 낮음에도 불구하고 경제위기설이 난무하고 있다. 또한 외환보유는 역대 최고로 달리가 남아돈다고 표현해도 과장이 아닐 정도다. 그럼 도대체 그 경제위기설의 근원은 무엇일까? 아래 한겨레 신문의 칼럼을 통해 대략 짐작할 수 있다.

정부와 재계가 경제위기 논쟁을 벌이고 언론들이 이를 부추기고 있다. 국민들 처지에서 경제위기라는 말은 1997년과 98년의 흑독한 시련을 연상시켜서 불안감을 조성하는 단어이다. 지금의 한국 경제는 위기인가 결론부터 말하면 지난 경제위기와 같은 위기 상황은 결코 아니다. 지금을 경제위기로 규정하는 재계와 일부 언론의 주장은 자신들의 기득권을 지키기 위한 정치적 의도가 숨겨진 왜곡이다. 그러나 지속 가능한 성장과 균형적인 분배라는 구조적인 관점에서 볼 때 지금의 경제구조는 위기적 요소를 가지고 있다. 일반 국민들이 연상하는 경제위기는 아니지만 구조적인 중병에 걸려 있는 것이다.

지금의 경제를 지난 경제위기와 비교해보자. 부도율은 지난 경제위기 때와는 비교할 수 없을 만큼 낮은 수준이며, 연쇄부도의 조짐도 없다. 실업률도 절반 이하 수준이며, 급격하게 증가할 원인을 찾을 수 없다. 기업의 금융비용 부담률은 역사상 최저 수준이며, 인건비 부담률도 경제위기 이전보다 낮아서 기업의 수익성이 오히려 개선되어야 할 상황이다. 국제유가의 급등으로 불안요인이 있지만 물가가 폭등하거나 환율이 급등할 조짐도 찾아볼 수 없다. 외환보유고는 사상 최대 수준이어서 오히려 외국에 투자해야 할 상황이다. 당장 부실화할 위험을 가진 은행도 보이지 않는다. 이런 상황을 두고 지난 경제위기와 견주어서 위기라고 한다면 제정신이 아닐 것이다.

그럼에도 서민과 중소기업이 느끼는 체감경제에는 위기감이 돌고 있는 것이 사실이다. 한국

은행이 조사한 소비자 생활형편지수와 경기판단지수는 지난 경제위기 이후에 가장 낮다. 경제불안 현상은 경제구조의 양극화에서 원인을 찾을 수 있다. 소득분배의 불균형이 심화되어 서민들의 생활이 더 어렵다. 고용의 질과 세대간 실업의 양극화도 심해졌다. 18시간 미만의 취업자가 경제위기 때의 갑절에 이를 정도로 비정규직 노동자와 청년실업의 문제가 구조화했다. 신용불량자는 실업자의 4배를 넘어서서 경제활동인구 여섯 중 한 명이 금융 불구자인 상황에서 소비가 쉽게 살아나기를 기대하기 어렵다. 기업의 수익성도 대기업은 좋아지는데 중소기업은 악화되고 있고, 재벌의 경제력 집중이 심화되어 양극화가 심해지고 있다. 중소기업은 돈 구경을 못해서 아우성인데 대기업은 자금여유를 누리고 있고, 부동산 투기에 수조원이 몰려다닐 정도로 금융편중이 심화되었다.

경제구조의 양극화 현상은 경제적 약자인 서민과 중소기업한테 위기로 느껴지기에 충분한 것이다. 그러나 재벌들과 언론들이 부추기고 있는 위기론과는 전혀 다른 것이다. 서민들과 중소기업들이 느끼는 위기감과는 아무 상관이 없고 투자 위축과도 관계가 없는 것으로 밝혀졌는데도 재벌들이 날이면 날마다 출자총액 타령과 은행소유 타령을 하는 이유가 무엇인가. 총수들이 수차례 대통령을 만나서 약속한 투자가 이루어졌다면 경제는 지금 호황을 누리고 있을텐데 도대체 어찌된 일인가. 경제위기 이후에 재벌기업들의 취업자 수가 20만명 이상 줄어들었으니 실업 문제도 재벌들의 책임이 크지 않은가. 비정규직의 문제도 대기업들이 풀어야 할 문제이지 피해자인 중소 하청기업의 문제는 아니지 않은가. 소비위축의 원인이 되고 있는 신용불량자를 만드는 데 재벌 카드회사들이 가장 앞장선 것을 잊었던 말인가.

서민들과 중소기업들한테 위기감으로 다가오는 경제구조의 문제가 자신들에게 책임이 있고 자신들이 해결해 나가야 할 문제인데 재벌들은 누구 탓을 하고 있다는 말인가. 경제운용을 제대로 못한 정부도 자기반성을 해야 한다. 경제가 좋는데 웬 개혁이냐, 경제가 어려운데 개혁을 미루어야 한다는 식의 근시안적 주장을 해온 경제관료들은 안정과 성장 중에 하나라도 얻은 것이 있으며 경제는 살아났는지 자문해야 한다. 오늘의 한국 경제는 위기론으로 정치적 논쟁을 할 때가 아니다. 정부, 재계, 노동계가 함께 머리를 맞대고 왜곡된 경제구조를 어떻게 개혁할 것인지를 논의해야 할 때다.

<한겨레>

외국인 주주들의 한국 기업 단물 빼먹기

외국인 주주들의 횡포는 이미 예견돼왔다. 한국이 IMF의 지원을 받으면서 많은 경제연구소와 학자들은 외국인들의 M&A와 외국으로의 자본유출을 지적해왔다. 이제 와서 배당확대 유상감자 등으로 국내기업들의 자본이 급격히 외국으로 빠져가고 있다. 얼마전 국내수출기업의 순이익중 50%가 외국인에게 넘겨졌다는 사실이 더 이상 충격이 되지 않는다. 이미 굴지의 상장기업 주식이 외국인 주주의 손에 잠식된 상태이기 때문이다. 아래 글은 중앙일보 경제연구소의 김광기 기자가 외국인 주주들의 한국기업에 대한 횡포를 우려한 글이다.

요즘 국내 기업에 투자한 외국인 주주들의 행태를 보자면 이런 걱정까지 들게 한다.

삼성전자 주식의 60%를 갖고 있는 외국인들이 작당해 삼성전자 이사회를 장악하고, 이어 유상감자(자본금 줄이기) 결의를 한다. 삼성전자의 자산가치와 엄청난 현금보유액을 감안하면 대규모 무상증자에 이은 유상감자로 한번에 10조원은 손쉽게 빼갈 수 있다.

이런 유상감자는 기회가 생길 때마다 계속한다. 수십조원이 빠져나간다. 국내 소액주주들도 주가 올라가는 것 보다 손쉽게 이익을 볼 수 있는 일이니 마다하지 않는다.

삼성전자는 꺾데기만 남고, 내부 자금이 바닥나 투자할 여력도 없어진다. 결국 신기술의 신제품없이 근근이 과거 모델을 팔아먹는 3류 회사로 전락한다. 그런데 나중에 알고보니 외국인 투자자들의 배후에는 삼성전자의 강력한 경쟁자였던 일본의 모 전자회사와 미국의 모 전자회사가 버티고 있었다. 외국인들의 다음 공격 목표는 현대자동차와 LG전자, 포스코 등이 될 것이란 소문이 횡횡하게 돈다.

행여 그런 일이 생길 수야...하실 분들이 많겠지만 법과 제도로는 이런 일이 얼마든지 생길 수 있도록 돼 있는 게 대한민국이다. 유상감자를 활용한 외국인들의 '한국 기업 습격사건'이다.

먼저, 유상감자란게 뭔가. 용어 공부부터 간단히 하고 넘어가자.

주주가 갖고 있는 주식을 회사측에 반납해 없애는 대신 그에 해당하는 자본금을 회수해가는 제도다. 배당이 일정기간 벌어들인 이익금 중 일부를 가져가는 데 비해, 유상감자는 회

사의 영업 밀전을 빼간다는 점에서 큰 차이가 있다. 무상감자라는 것도 있는데, 이는 아무 보상없이 주식을 소각해버리는 것이다. 무상감자는 공적자금 투입 기업 처럼 대주주들의 부실경영에 대한 징벌적 수단으로 쓰인다.

유상감자는 실제로 최근 빈발하고 있다.

영국계 투자회사인 BIH가 대주주로 있는 브릿지증권은 지난달 24일 심야 공시를 통해 오는 8월 전체 자본금의 67.6%(1500억원)을 유상 감자한다고 밝혔다. 이에 앞서 브릿지증권은 2002년말부터 지난해까지 3차례에 걸쳐 유상감자를 실시했다. 8월에 실시하는 금액까지 포함하면 BIH는 브릿지증권을 인수하는 데 들어간 2200억원의 투자원금 중 1596억원(72.5%)을 유상감자를 통해 간단히 회수하는 셈이 된다. 그러고도 이 회사에 대한 지배권(지분율 74%)은 그대로 유지된다.

미국계 JP모건 컨소시엄이 지분 76%를 보유하고 있는 '만도'도 지난해 말 자본금의 33.4%를 유상감자했다. 이를 통해 JP모건은 577억원을 회수해 갔다. 또 지난달에는 OB맥주의 대주주인 벨기에계 인터브루가 이 회사의 자본금 60%를 감자해 1677억원의 현금과 538억원어치의 주식을 가져갔다.

유상감자뿐 아니다. 외국인들의 배당금 압력도 갈수록 거세지고 있다.

호주계 파마펀드가 대주주인 메리츠증권은 지난해 순이익이 3억원에 불과했지만 배당금은 15배 이상인 50억원이나 지급했다. 서울증권을 인수한 소로스펀드는 이미 고배당으로 투자원금을 거의 회수해갔다.

외국인 지분이 상대적으로 높은 은행들은 배당 압력이 특히 높은 편이다. 한국은행에 따르면 지난해 은행들은 당기순이익의 42% 가량을 주주들에게 배당금으로 돌려줬다. 이는 전년에 비해 14%포인트 높아진 것이다.

은행들은 온 국민의 세금인 공적자금으로 목숨을 건진 뒤, 현금 인출기 이용이나 송금 등에 온갖 명목으로 수수료를 팍팍 올려받으며 수익성을 높여왔다. 그런데 그렇게 벌어들인 돈의 절반 가까이를 배당금으로 쓰고 있다. 과거에도 그렇게 열심히 배당을 했다면 할 말이 없다. 국내 주주들이 대부분일 때는 쥐꼬리 만큼만 배당을 주더니 외국인들이 절대 다수 대주주가 되자 갑자기 배당을 후하게 주고 있다.

일반 기업들도 상황은 비슷하다. 외국인 주주와 국내 주주간에 경영권 다툼이 있었던 SK(주)는 지난해 순이익의 6배가 넘는 961억원을 배당금으로 지급했다. 상장사들이 평균적으로 순이익의 25%를 배당금으로 쓰는 것(배당성향)과 비교하면 25배가 넘는 돈을 배당금으로 준 것이다.

지난해 외국인은 모두 33억8000만 달러의 배당금을 가져갔다. 이는 1999년에 비해 3배 가량 늘어난 규모다.

자사주 매입도 비슷하게 활용되고 있다. 외국인들은 주식값은 높게 유지하면서 보유주식을 팔기 위해 기업들에게 자사주 매입을 요구하고 있다. 기업들이 알아서 사는 경우도 있지만, 은근한 압력을 받는 게 사실이라고 기업인들은 하소연한다.

삼성전자는 최근 2조원어치의 자사주를 사들였다. 멀지않아 이 자사주는 소각시켜버릴 예정이라고 한다. 2조원이 허공으로 사라지는 것이다. 외국인들의 압력이 있었는지는 알 수 없다. 삼성전자 관계자는 "지난해 충분히 돈을 벌었으니 주주에 보답하는 의미에서 자사주를 사들인 것"이라고 말했다.

그러나 주가가 떨어져 고민스럽지도 않은 상황(주가 60만원대)에서 2조원을 쏟아부은 것은 아무래도 과했다는 지적이 많다. 가뜰이나 내수가 어렵고 젊은이들의 취업도 힘든 상황에서 말이다.

만약 삼성전자가 2조원을 들여 연봉 4천만원짜리 이공계 인력 5만명을 채용해 딱 1년간 기회를 주면서 뭐든 회사에 기여할 아이디어든 연구성과든 내놓으라고 했으면 어떨까. 2조원이란 돈이 너무 아까웠다는 생각을 지울 수 없다. 더구나 그에 따른 혜택이 대부분 외국인들에 돌아간 상황에서는.

증시의 건전한 성장을 위해 높은 배당을 주는 추세는 바람직하지만, 이익금을 초과하는 과배당이나 아예 자본금을 빼가는 유상감자는 분명 문제다. 이래서야 한국경제의 성장잠재력은 갈수록 약해질 수 밖에 없다.

우리가 외국인투자를 한푼이라도 더 받아들이려 노력하는 이유는 무엇인가. 국내에서 활발히 기업활동을 해서 고용도 창출하고 세금도 내고 지역사회에도 기여하길 바라서다. 그런데 싼값에 기업을 인수해서는 단물만 썩 빼먹고 버린다(회사 정리)면 오히려 우리 경제에 득이 아닌가.

기업들이 돈을 많이 벌면 주주들을 위해 배당도 늘리고 자사주도 사들여야 한다. 하지만 주주들의 과도한 압력 때문에 미래의 성장을 위해 투자할 돈까지 배당금이나 자사주 매입자금으로 돌리는 것은 결국 제발등을 찍는 일이 된다.

강종만 금융연구원 연구위원은 “자본금을 빼가는 유상감자는 회사의 존립을 위태롭게 해 회사와 고객에 피해를 줄 수 있다”며 “미국 등 선진국에선 일반 다수 투자자들을 철저히 보호하는 관점에서 금융감독을 펴기 때문에 유상감자는 엄두를 내지 못한다”고 설명했다.

정부는 관련 규제조항이 없다는 타령만 할 것이 아니라, 필요하면 제도를 손질해서라도 부작용을 차단해야 할 것이다.

이는 국내에 들어와서 사업에만 몰두하고 장기 정석투자를 하고 있는 제대로 된 외국인들을 위해서도 필요하다. 우리 경제에 도움을 주는 외국인들까지 싸잡아 욕을 먹고 있기 때문이다.

미꾸라지가 흑탕물을 만든다고 연못의 말려버리는 것은 어리석은 일이다. 미꾸라지들이 설치지 못할 환경을 만들면 된다.

■중앙일보 경제연구소 김광기 기자



양방향 데이터 방송 시대 열린다

최근에 KT·KBS·삼성전자 3사는 IP 망에 기반한 ACAP(Advanced Common Application Platform) 방식의 세계 첫 데이터방송서비스에 들어가기로 합의하였다. KT의 홈네트워크로의 영역 확장은 KT가 내세우는 홈네트워크 전략중 방송이 들어오는 영역에 대한 확장을 의미한다. 유무선통합과 함께 방송통신 융합서비스는 방송과 휴대폰이 결합하는 VoIP 방송, DMB, 데이터 방송 등의 방법을 통해 개인에게 맞춤형 멀티미디어 콘텐츠를 제공할 수 있게 되었다. 가까운 미래에 양방향 데이터 방송이 우리 생활의 일부가 되는 모습을 상상하며, 3사의 데이터방송 추진 내용을 전자신문에서 퍼왔다.

국내에서는 현재 위성방송인 스카이라이프가 MHP 방식의 데이터방송을 내보내고 있으며, 나아가 케이블 TV 업체들도 올해 하반기와 내년 초에 걸쳐 데이터방송을 시작할 태세다. KBS·KT·삼성전자 등 3사는 우선 100대~200대 정도의 양방향셋톱박스를 가입자에게 나눠주고 이를 통해 데이터방송 시험에 나설 방침이다.

KT의 한 관계자는 “시험방송이란 이름을 달고 있지만, 공중파 망을 통해 데이터방송이 쏘아지고 양방향셋톱만 있으면 이를 볼 수 있기 때문에 사실상 데이터방송의 시작으로 봐도 무방하다”고 말했다.

◇KBS, 데이터방송 전기 마련=KBS는 지금까지 DASE 방식의 데이터방송을 준비했으나 정작 DASE를 내세웠던 미국측이 ACAP으로 표준을 바꿈에 따라, 내부적으로 ACAP 데이터방송 준비에 만전을 기해왔다. 지난 4월에는 미국 현지에서 삼성전자, LG전자, 에어코드 등과 함께 세계 최초로 ACAP 데이터방송 시연을 선보이기도 했다.

KBS의 한 관계자는 “ACAP 데이터방송을 위한 기술적 준비는 내부적으로 모두 끝났다”고 단언했다. KBS의 또 다른 관계자는 “KBS 별관에 아직 DASE 헤드앤드장비가 있지만 이 자리를 ACAP 헤드앤드 장비가 차지할 것이며 장비 개발은 이미 마무리한 상태”라고 말했다. 또 EBS와 MBC가 ACAP 데이터방송에 나설 계획이어서 국내 지상파 데이터방송은 급물살을 탈 것으로 보인다.

이달말 데이터방송이 시작되는 방송 프로그램은 KBS의 ‘여기는 TV 정보센터(T-커머스)’ ‘부부클리닉(T-폴)’ ‘개그콘서트(T-모바일)’과 EBS의 ‘방귀대장 뽕뽕이(T-폴)’ 등이다.

◇KT, 홈네트워크로 영역 확장=KT가 내세우는 홈네트워크 전략내 방송이 들어오는 영역 확장을 의미한다. KT는 홈네트워크 전략의 중심에 IP 셋톱을 두고 이를 바탕으로 VOD 서비스 등을 고려하고 있다. 특히 콘텐츠 측면에서 방송만한 길러가 없다는 점에서 KT의 전략이 힘을 얻게 됐다. KT의 한 관계자는 “방송·통신 융합의 실체가 바로 이런 것 아니겠냐”며 “컨버전스를 이뤄냈다는 측면에서 KT가 방송쪽을 홈네트워크에 끌어안을 수 있는 발판을 마련한 셈”이라고 말했다.

KT의 또 다른 관계자는 “리턴채널을 제공하는 KT의 매가패스가 경쟁력을 강화시킬 수 있으며 앞으로 방통융합 시대 새로운 수익모델을 방송사, 홈쇼핑업체들과 같이 논의할 수 있는 인프라를 갖출 수 있는 잇점도 있다”고 설명했다.

여기다 홈네트워크 사업을 놓고 SK텔레콤과 경쟁 구도를 가져가는 상황에서 방송·통신 융합은 KT가 한 발 앞서 시장을 선도하는 틀을 잡았다고 KT 측은 자평했다.

◇삼성전자, 데이터방송용 셋톱 시장 선점=삼성전자는 향후 대두될 새로운 시장인 데이터 방송용 셋톱 시장을 선점하는 유리한 고지를 차지할 전망이다. 국내에서는 삼성전자와 LG전자가 ACAP과 OCAP(케이블방송 데이터방송 전송방식) 미들웨어 개발에 적극 나서고 있는 상황이다. 삼성전자가 먼저 시범 사업에 100여대를 제공함에 따라 한 발 앞서 이 시장에 진입하는 셈이다.

초기 양방향방송 셋톱박스는 별도의 형태를 가겠지만 향후에는 IP 셋톱과 양방향방송셋톱이 통합되는 형태나 양방향방송셋톱을 아예 디지털 TV에 내장시키는 방식도 고려할 수 있다. 삼성전자측으로서도 이번 ACAP 데이터방송 참여를 계기로 앞으로 예상되는 모든 형태의 사업모델서 한 발 앞서 도전할 수 있는 유리한 상황이 전개될 전망이다. 특히 미국이 향후 ACAP 데이터방송을 시작할 경우 이 시장서도 다른 해외 업체들에 앞선 경쟁력을 갖출 수 있을 것으로 보인다.



상품 판매 총력투쟁에 돌입하면서

노동조합은 6월2일을 기하여 '상품판매 강제할당 금지, 비영업부서 상품판매 금지, 상품판매전담팀 해체'라는 구호를 걸고, 3월 전국대의원대회 이후 준비해 왔던 2004년 단체교섭을 무기한 연기하고 투쟁에 돌입했다.

물론, 상품판매 문제는 어제 오늘의 문제는 아니다. 벌써 민영화 이전부터 통신시장에 경쟁사가 등장했던 7~8년전부터 예견되었던 일이며, 노동조합은 회사의 매출정체와 메가패스외에 신사업의 부제, 통신시장의 포화상태 등 회사경영의 어려움을 고려하여 작년도 자율판매를 합의하는 등 회사의 경영을 걱정하여 왔다.

또한, 우리직원들도 통신시장의 환경과 이러한 경영의 어려움을 익히 알고 있었기에 상품판매에 있어서 적극 동참해 왔다. 그러나 이제 우리직원들의 인내가 한계에 봉착했다. 그것은 회사가 자행하고 있는 여러가지 문제도 그렇지만 특히 상품판매 문제는 심각한 현장의 문제로 대두됐으며, 회사의 그 도가 선을 넘어섰기 때문이다.

처음 PCS재판매 사업이 시작했을 당시 우리직원들은 단말기가 부족하여 판매하지 못했던 상황도 있었다. 이는 PCS특판이라는 이벤트행사를 하면서 저가 또는 공짜로 단말기를 보급했으며 고가의 단말기가 부담스러웠던 고객들에게 단비를 내렸던 것이다. 이로인하여 이동전화 가입자는 유선전화를 추월하고 3천만이 훨씬 넘어버렸다.

이는 이동전화 시장의 포화상태를 말해 주는 것이다. 그러나 정부에서는 SK텔레콤으로의 가입자 쏠림현상을 방지하고 후발업체를 지원하며, 고객서비스질을 향상시킨다는 명목(숨은 의도 ?)아래 MNP사업을 추진하였다.

이와 같은 특수상황과 매출정체라는 회사의 문제 그리고 경영계약제라는 직원들의 무한경쟁을 요구하는 생존게임이 함께 작용하여 현장은 고름 짜는 아니 제살 깎아먹기 경연대회가 연출되고 있는 것이다.

이로인하여 전북본부의 직원은 회사의 폭거를 인권위에 고발하는 사태와 상품판매 스트레스

로 인하여 직원이 죽음에 이르는 지경까지 왔음에도 불구하고 회사경영진은 무책임한 태도를 보이고 있다.

한편, 노동조합은 노사대토론회 준비과정에서 KT미래와 현장의 문제점 개선에 역점을 두고 준비해 왔으며, 12시간동안의 마라톤 노사대토론회에서 대부분의 시간을 이문제에 관하여 토론하고 질의했다. 물론 토론회이기에 결과물을 도출하기는 어렵다는 것은 준비단계부터 예견된 일이지만, 토론회에서 전체 노사대표들이 공감하고 동의했던 상품판매 문제와 반인륜적인 상품판매팀 문제는 해결되어야함이 마땅하지 않은가?

8대집행부는 초기부터 갈등과 대립보다는 대화와 타협을 추구하는 합리적인 새로운 노사관계의 정착을 추구해 왔으며, 1년5개월동안 노동조합은 많은 투쟁의 유혹을 뿌리치고 새로운 노사관계를 정립하고자 많은 준비를 해 왔다.

경영진도 고칠것은 과감히 고쳐야 한다. 기존의 관행과 타성에 젖어 나와 관련된 사업이 아니니까! 또는 내 경영목표에 직접적인 영향이 끼치므로 안돼! 하는 무사안일과 나만이 살고 자하는 개인적인 아전인수격의 경영방침은 전 직원을 고통의 구렁에 밀어넣는 것이며, KT를 책임지는 경영진의 자세와 모습이 아닌 것이다.

이번 노동조합의 상품판매 총력투쟁은 KT를 살리기 위한 절박한 총정이며, 전직원이 고통에서 벗어나 본연의 업무에 충실할수 있도록 하기 위한 극약처방이다.

노동조합은 상품판매 문제에 있어서 근원적인 문제점이 해결되고, 조합원들이 고통에서 해결되는 그날까지 끝까지 투쟁할 것이다.

만

화

방

