



기업가정신 왜 문제인가

중앙일보 이코노미스트 편집장

백 우 진

그토록 왕성했던 한국의 기업가정신이 뚝 꺾였다. 경제가 성숙해 사업의 기회가 줄어든 탓이 크다. 하지만 이런 단계일수록 기업가정신의 의미를 되새기고 기업가정신을 고취하는 노력을 기울여야 한다. 미국 카우프만 재단을 비롯해 벤치마킹할 프로그램은 많다.

현대를 창업한 정주영 회장과 삼성을 일군 이병철 회장은 여로 모로 대조적이었다. 한 사람은 집안에서 떼어준 사업자금으로 정미소를 차리며 사업에 첫 발을 들여놓았다. 빈농의 아들로 태어난 다른 사람은 쌀 배달부터 출발했다. 한 사람은 대외활동을 거의 하지 않는 가운데 연구하는 자세로 치밀하게 사업을 추진했다. 다른 사람은 정부와 재계 일을 마다하지 않으면서 저돌적으로 신규 사업을 벌였다.



이 회장은 제당, 모직, 전자, 금융 등 세심함이 요구되는 업종을 주로 택했다. 정 회장은 건설, 중공업, 자동차 등 중후장대한 업종 중심으로 그룹을 키웠다. 세월이 흐르면서, 예를 들어 현대가 반도체에 진출하고 삼성이 중공업에 뛰어들면서, 삼성과 현대의 그룹별 업종 구분이 덜 뚜렷해졌다.

그러나 두 사람은 몇 가지 측면에서는 비슷했다. 우선 두 기업가에게는 마치 뛰어난 작곡가에게 끊임없이 악상이 떠오르는 것처럼 저절로 사업 아이디어가 샘솟았다. 이병철 회장은 야마자키 가쓰히코 일본경제신문 기자에게 “내 머릿속에는 늘 10가지 이상의 프로젝트가 소용돌이치며 순서를 기다린다”고 말한 바 있다. 현재 경영컨설팅회사에서 일하는 야마자키 씨는 이 이야기를 『크게 보고 멀리 보라』에서 전했다.

삼성그룹에서 초대 비서실장으로 일한 이서구 씨는 “삼성 사업은 다 이 회장 아이디어였다”고 회고했다. 그는 중앙일보 경제주간지 이코노미스트와 한 인터뷰에서 “사장이나 실무진에서 아이디어를 낸 게 하나도 없다”고 들려줬다. “아이디어만 내는 게 아니에요. 일본에서 미리 다 조사하고 구상하고 계획해서 전문가에게 검토를 받습니다. 그러곤 ‘알아봐라’ 하는 식이죠.”

정주영 회장은 회고록 『이 땅에서 태어나서』에서 “몇 개의 생각을 함께 품어놓고 돌글리면서 키워나가다가 그 중 하나나 둘을 끄집어내 현실화한다”며 “예를 들어 미군 공사하면서 정부발주 공사를 잡지 않으면 안 된다는 생각과 곧 해외시장으로 나가야 한다는 생각을 동시에 한다”고 들려줬다. 돈을 벌려면 무엇을 해야 할까 고민 끝에 사업 아이템을 찾아내는 게 아니라 사업에 대한 생각에 빠져 지내다가 하나씩 추진한다는 것이다. 정 회장의 말을 더 들어보자.

“잠잘 때 빼고는 거의 끊임없이 생각이라는 일을 한다. 생각이 스스로 꼬리에 꼬리를 물고 이어진다. 밥풀 한 알만한 생각이 내 마음 속에 씨앗으로 자리잡으면 나는 끊임없이 그것을 키워서 눈으로 볼 수 있는 커다란 일거리로 확대한다.”

한국 기업가정신 한때 “세계 최고” 평가

둘째 공통점은 “더 할래야 더 할 수 없는, 마지막의 마지막까지 다 하는 최선”을 통해 일을 이루고야 만다는 것이다.



“나는 어떤 일을 시작하든 반드시 된다는 확신 90%에 되게 할 수 있다는 자신감 10%로 완벽한 100%를 채우지, 안 될 수도 있다는 회의나 불안은 단 1%도 끼워넣지 않는다.”

“무슨 일이든 할 수 있다고 생각하는 사람이 해내는 법이다. 의심하면 의심하는 만큼밖에는 못하고, 할 수 없다고 생각하면 할 수 없는 법이다.” 정주영 회장의 말이다.

이병철 회장은 『호암자전』에서 “어떤 사업이든 실패의 위험은 따른다”며 “그러나 가장 위험한 것은 처음부터 실패할 여지가 있다는 불안을 안고 착수하는 것”이라고 경계했다. 그는 “100%의 자신이 없으면 애초에 착수하지 말아야 한다”며 “마음 속에 불안을 품은 채 착수하면 주저하여 전력투구를 하지 못하게 된다”고 설명했다. “배수진을 치고 백척간두에서 단호히 결행해도 예기치 못한 장애에 부딪히거늘, 하물며 출발부터 의심하고 망설이면 될 일도 안 되는 법이다.”

이 회장과 정 회장은 한국 경제 성장사에서 기업가정신이 투철한 대표적인 인물이라고 할 수 있다. 기업가정신은 무엇인가. 미국 뱁슨대학의 로버트 론스타드 교수는 『기업가정신』에서 “새로운 사업을 일으키는 것, 그리고 이를 자신의 인생에서 가장 즐거운 일로 여기는 것”이라고 정의내렸다. 론스타드 교수는 “(기업가정신은) 마치 빨간 신호등 앞에서도 때로는 이를 무시하고 돌진하는 것과 같다”고 표현했다.

실제로 정 회장과 이 회장은 자주 모든 사람의 반대를 무릅쓰고 사업을 벌였고 성공시켰다. 착수 단계에서는 빨간 신호등을 무시하고 돌진하는 것처럼 비쳐진 것이다. 하지만 그들은 관련 변수를 누구보다 구체적으로 따져본 뒤 사업에 손댔고, 온갖 어려움을 넘어설 추진력을 갖고 있었다. 삼성의 모직과 반도체 사업, 현대의 조선과 자동차 사업이 그런 과정을 거쳐 성공했다.

두 거인을 필두로 한 한국의 창업주들은 기업가정신이 넘쳤고 자신의 기업들을 세계적인 반열에 올려놓았다. 그 결과 한국 경제는 세계 10위권을 넘보는 규모로 성장했다.

경영학자 피터 드러커는 자신의 저서 『넥스트 소사이어티』에서 기업가정신 1위 국



가로 한국을 꼽았다. 드러커는 2002년에 낸 이 책에서 “약 40년 전만 해도 한국에는 기업이 전혀 없었다”며 “오늘날 한국은 24개 가량의 산업에서 세계 일류 수준이고 조선과 몇몇 분야에서는 세계 선두주자”라고 설명했다.

드러커는 한국전쟁이 끝난 뒤인 1954년에 미국 정부의 요청에 따라 한국의 교육문제를 점검하기 위해 방한한 적이 있었다. 그가 본 한국은 농업 외에는 이렇다할 산업이 없는 최빈국이었다. 그런 한국이 불과 40여년 만에 조선, 철강, 전자 등 산업에서 강자로 부상한 것이었다.

그토록 왕성했던 한국의 기업가정신이 이제 맥을 추지 못하고 있다. 중소기업청의 기업가정신 지수는 2000년에 53이었다가 2007년에는 18로 추락했다. 삼성경제연구소의 기업가정신 지수도 비슷한 하락세를 보였다. 2000년 61에서 2007년 24로 떨어졌다. 창업 제조업체 수는 2007년 8696개에서 2009년 절반에 못미치는 4051개로 감소했다.

기업가정신 고갈되면 경제 활력 없어

한국 기업가정신의 역사는 세 단계로 나뉜다. 먼저 창업 1세대는 1960~70년대 정부 주도로 근대화와 산업화를 추진하는 데 발맞춰 등장했다. 이병철, 정주영, 구인회, 박태준 등 이 세대 기업가는 ‘사업보국’이라는 사명감을 갖고 강력한 추진력으로 사업을 키워냈다. 창업 2세대는 1990년대 후반 고학력과 전문 기술을 갖춘 벤처 사업가들이다. 이들은 한국 경제가 새로운 산업구조로 이행하는 과정에서 큰 기여를 했다. 현재는 기업가정신을 담당할 주체가 실종된 셋째 단계로 진단된다.

기업가정신의 저하는 한국 경제가 고도성장하던 때와 달리 이제 성숙기에 접어든 탓이 크겠다. 고도성장기엔 아직 채워지지 않은 산업 분야가 많았고, 그만큼 새로운 기회도 많았다. 정보기술(IT)과 인터넷, 그리고 이동통신 같은 신기술이 새 산업을 열어놓았지만 상당 부분은 기존 대기업이 차지했다.

전문가들은 이런 단계일수록 기업가정신을 북돋우는 노력이 필요하다고 지적한다. 그래야만 불확실성 속에서도 새로운 기회를 남보다 앞서 선점하기 위해 도전하는 기업가가 많이 나오고 한국 경제가 역동성과 성장동력을 유지한다는 얘기다.



우선 기업가정신에 대한 교육이 이뤄져야 한다. 청소년에게 우리 사회에서 기업가가 얼마나 큰 기여를 하는지 의미를 부여하고 어떤 사람이 기업가로 적합한지 알려줘, 이들이 장차 희망을 품을 때 ‘기업가’라는 목표도 들어가도록 해야 한다. 기업가정신을 교육하면 사업가의 재능이 있는 청소년이 자신의 길을 살리고 역량을 키워 그 쪽으로 진출하고 성공할 가능성이 커지기 때문이다.

그러나 한국은 초중고 교육 과정에서 기업가정신은 거의 언급되지 않는다. 중소기업연구원에 따르면 교과 과정에서 기업가정신이 매우 적게 언급됐고 같은 과목에서도 개념 통일이 이뤄지지 않았다. 특히 경영 교과서 7종에서는 기업가정신에 대한 서술이 전혀 이뤄지지 않았다.

반면 선진국은 기업가정신 교육이 중요하게 다뤄진다. EU(유럽연합)는 2005년까지 권장에 그쳤던 기업가정신 함양 교육을 지난해부터 초등학교부터 실시하도록 의무화했다. 영국은 90%가 넘는 중학교가 기업가정신 교과 과정을 개설했다. 독일 정부는 매년 10만 명을 선발해 스스로 사업을 해보도록 경비를 지원한다.

미국에서는 카우프만 재단 같은 전문기관이 교육기관·단체와 연계해 다양한 기업가정신 교육 프로그램을 제공한다. 카우프만 재단은 기업가정신 육성을 목표로 설립된 세계 최대 단체다. 현재 85명이 근무한다.

카우프만 재단의 설립자는 유잉 메리온 카우프만. 그는 1950년에 홀로 제약회사를 설립해 40년 동안 운영하면서 매출 10억 달러에 3400여 명을 고용하는 대기업으로 키웠다. 그는 1989년에 자신의 제약회사 메리온을 메렐다우에 매각했다.

카우프만은 1966년에 재단을 세웠다. 1993년 타계한 그는 약 8억 달러를 재단에 기부했다. 카우프만 재단은 마이크로소프트나 구글 같은 혁신형 창업을 지원한다. 또 모든 연령층에 걸쳐 기업가정신이 고취될 수 있도록 교육 프로그램을 운영한다. 교육 프로그램의 상당수는 비정부기구인 경제교육협의회 같은 곳에 위탁한다.

기업가정신 교육에 게임도 활용

교육 프로그램이 다양하다. 월트 디즈니와 함께 개발한 경영시뮬레이션 게임 ‘하



샷(hot shot) 비즈니스'가 눈길을 끈다. 매년 2000여 만명의 학생이 이 시뮬레이션 게임을 통해 창업과 기업 경영을 배운다.

일반인을 대상으로 하는 과정도 있다. 카우프만재단은 1986년 남가주대에서 시작된 패스트트랙(FastTrac)이라는 기업가정신 교육 프로그램을 1993년부터 전국으로 확대했다. 현재 미국 전역에 걸쳐 300여 기관에서 교육 프로그램이 제공되고 있으며 현재까지 30여만 명이 이를 이수했다.

카우프만재단은 아울러 엔젤투자자를 교육하고 벤처캐피탈 전문가를 양성한다. 1994년에 시작된 벤처캐피탈 전문가 훈련 과정은 2년 간 진행된다. 이 프로그램을 통해 지난해까지 222명의 전문가가 배출됐다. 이들은 지난 10년 간 417개의 기업에 36억 달러를 투자했고, 4만2000개의 일자리가 창출되도록 했다.

산업연구원 박종복 연구위원은 “우리도 청소년은 물론 모든 연령층을 대상으로 기업가정신 교육을 실시하고 교육 내용의 실용성을 강화해야 한다”고 제안한다. 박 연구위원은 또 “기업가정신 육성 프로그램은 자립형으로 운영되도록 유도해야 한다”고 조언한다. 그는 “카우프만 재단의 창업 지원 금액은 ‘관성의 장벽’을 극복할 수 있는 수준에 그친다”고 설명한다.

과거엔 기업가정신에 대한 인식이 자리잡지 않은 가운데서도 기업이 활발히 창업됐다. 앞서 언급한 대로 기회가 많았고 보상도 컸기 때문이다. 이제 기업가정신을 불러 일으키는 일과 함께 이와 관련할 편견과 오해를 걷어내야 한다.

편견 가운데 하나가 실패자에 대한 ‘낙인’이다. 미국에서는 실패한 사람을 경험이 풍부하다는 긍정적인 측면에서도 바라본다. 안철수 KAIST 석좌교수는 “실리콘 밸리에서 간판을 건 100개 기업 중 99개는 흔적도 없이 사라지지만 도덕적으로 큰 문제가 없으면 실패한 사업가에게도 다시 기회가 주어진다”고 전한다. 미국 정부 통계에 따르면 벤처를 창업해 중견기업으로 키우기까지 사업가들은 평균 2.8회 창업한다. 두 번 실패를 딛고 성공하는 ‘2전 3기’가 평균이니, 3번 이상 실패를 거쳐 성공한 사업가도 많다는 얘기다.



창업자의 퇴장에도 박수를 보내자

성공적인 퇴장을 곱지 않은 눈길로 바라보는 것도 문제다. 미국은 많은 창업자가 기업을 키운 후 주식을 공개하기보다는 대기업에 매각한다. 이는 자연스러운 과정으로 받아들여진다. 반면 국내에서는 회사를 키워 비싼 값을 받고 팔면 ‘기업가정신 실종’이라는 말을 듣는다.

혁신형 창업자가 성공적으로 퇴장하도록 하려면 대기업도 변해야 한다. 대기업은 새로운 사업 분야에 진출할 때, 그 분야에 이미 중소기업이 자리잡고 있다면 계열사를 설립하기보다는 중소기업을 인수하는 쪽으로 검토하는 게 바람직하다.

인터넷 업체 중에서 최초로 1997년에 코스닥에 이름을 올린 웹인터내셔널의 윤석민 대표는 한때 보유 주식 가치로 1000억원대 부자가 됐다. 그는 외환위기가 닥치자 회사를 매각했다. 그는 “부러움과 비난을 함께 받았다”고 들려줬다. ‘기업가 정신이 결여된 젊은 부자’로 매도됐다. 이런 분위기는 요즘도 여전하다.

윤 대표는 외환위기가 물러난 뒤 다른 벤처를 창업했다. 그러나 이번엔 망했다. 다음에 벌인 e-러닝 사업에서도 쓴잔을 마셨다. 그는 그러나 또다시 새 사업을 시작했다. ‘라페스토리’라는 온라인 커뮤니티 회사다. 윤 대표는 웹인터내셔널 지분 매각으로 번 돈을 그동안 거의 다 날렸다. 요즘 그는 하루 종일 사업 걱정, 자금 걱정을 한다. 그러면서도 사업에서 손을 떼지 못하는 이유에 대해 그는 “타고난 천성 같다”고 말한다. 윤 대표가 생각하는 기업가정신은 ‘사랑의 감정’이다. 그는 “가슴이 뛰고 오로지 그 생각에만 몰입하게 된다”고 말한다.

마지막으로 미국 기업가협회의 ‘기업가 신조’를 소개한다. “나는 안정보다 기회를 택한다. 나는 계산된 위험을 단행할 것이고 꿈꾸는 것을 실천하고 건설하며 또 실패하고 성공하기를 원한다. 나는 보장된 삶보다 도전을 선택한다. 나는 유토피아의 생기없는 고요함이 아니라 성취의 전율을 원한다.” 