

세계화 시대의 대응 전략

정구현 / 연세대학교 교수, 국제경영

국경이 낮아져가는 세계화 현상이 심화됨에 따라서 크고 작은 기업들이 모두 전에 경험하지 못했던 치열한 경쟁에 직면하기 시작하였다. 많은 기업들이 이제 범세계적인 안목을 가지고 최적의 자원 배분을 해야만 경쟁적 우위를 확보할 수 있는 상황이 벌어지고 있다. 지난 40년간 보호된 국내 시장에서 '安住'해온 한국 기업들도 이제부터는 세찬 세계 경쟁의 파고를 헤쳐나가야 하는 상황이다.

이 글에서 세계화란 지구화(globalization)와 동의어로 보며, 경제적으로 국경이 낮아져 가는 현상(borderless화)으로 이해한다. 이 글의 구성은 우선 세계화와 블록화의 와중에서 한국 경제가 살 길을 간단히 살피고, 이러한 상황에 구체적으로 기업과 정부의 대응 방안을 논의하기로 한다.

■ 세계화 시대의 한국의 비전

세계화(globalization)란 “국가간의 자원 이동에 있어서 장벽이 점차 낮아지고, 또한

국가간의 상호 의존도가 점차 높아지는 현상”이라고 정의할 수 있다. 이와 같은 추세로 세계화가 진행된다면 중국에는 소위 “국경 없는 세계 경제(the borderless world economy)”가 등장하게 될 것이다.

그러면 세계화 추세를 가져오는 중대한 요인은 무엇인가? 첫째는 정보 기술의 확산이다. 특히 통신 위성이나 팩시밀리와 같은 통신 수단과 TV, VCR과 같은 대중 매체 내지는 영상 기기의 발달은 세계를 좁혀 놓는데 결정적인 역할을 하고 있다. 둘째는 무역 장벽과 외환 규제의 완화이다. 이제 무역 장벽은 상당히 낮아졌으며, 우루과이라운드는 서비스와 투자, 그리고 지적소유권과 같이 광범위한 분야에까지 자유화의 물결을 일으킬 것으로 예상된다. 또한 외환 시장의 자유화와 소위 “핫 머니”라고 불리는 유동성 자금의 국제적인 이동은 국가들의 독립적인 금융 통화 정책을 어렵게 하고 있다. 환율과 금리 변동을 통해서 개개 국민 경제는 서로 밀접하게 관련을 갖게 되는 셈이다.

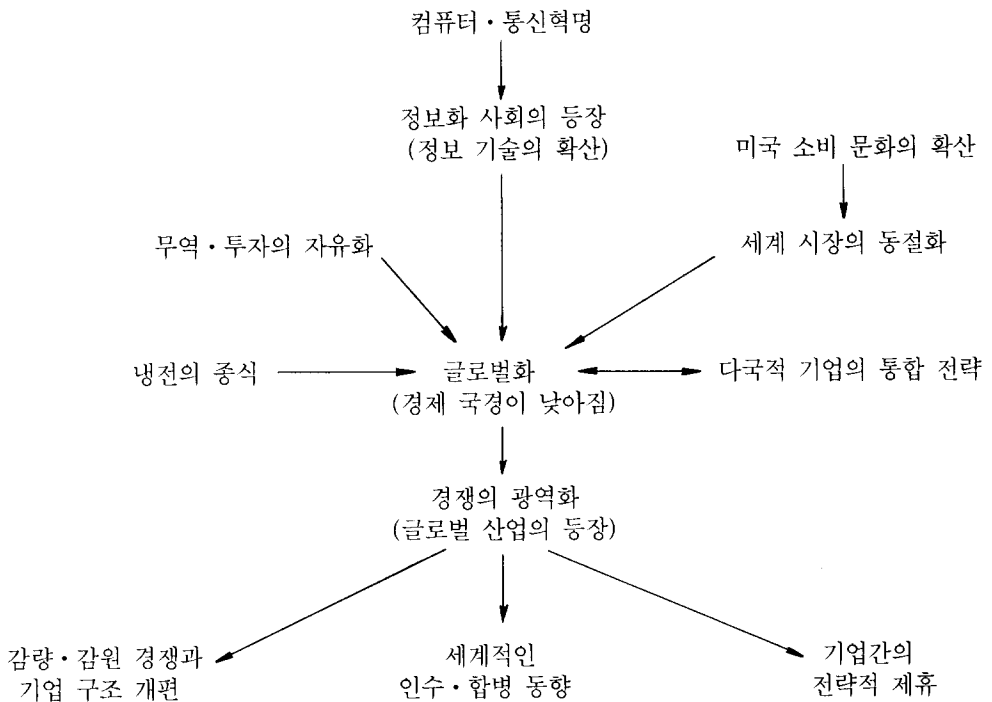
세번째로 세계적인 네트워크를 가지고 있

는 다국적 기업들의 사업 형태 자체가 세계 경제의 상호 의존도의 증가를 유도하고 있다. 우선 다국적 기업들은 신상품 개발에 있어서 처음부터 세계 시장을 염두에 두고 있으며, 제품의 출하도 주요 시장에서 동시에 하고 있다. 또한 생산에 있어서는 특정한 생산 요소를 가장 유리하게 얻기 위해서 부가가치 창출 활동을 여러 나라에 나누어서 실시하면서, 그 결과로서 이들 여러 나라간의 상호 의존도를 증가시키고 있다. 또한 산업의 세계화로 인해서 경쟁 양상이 국경을 초월해서 전개됨에 따라서 하나의 국가 시장은 다국적 기업간의 경쟁판에서 세분 시장

으로 그 의미가 격하되게 되었다. 이를 그림으로 나타내면 <그림 1>과 같다.

이러한 세계화는 국가 및 기업간의 경쟁의 심화를 의미한다. 다행인 것은 WTO 체제의 출범으로 일단 자유주의의 기조가 유지되리라는 점이다. 통신 기술의 혁신, 자유 개방주의의 지속과 다국적 기업의 활동 등이 엮물려서 세계화의 추세는 당분간 계속 될 것이다. 그 결과 기업간의 경쟁의 무대가 국경을 초월해서 일어나고 있다. 그런 가운데 지역주의의 움직임도 계속되고 있다. 세계화와 불확화의 추세를 합쳐서 본다면 국가나 기업으로서는 국내 시장의 범위를 넓

<그림 1> 세계화와 기업의 대응



게 잡아야 함을 의미한다. 미국 대기업은 워낙 큰 국내 시장을 배경으로 깔고 있으며, 이미 다국적화를 추구한 역사가 최소한 30년은 되기 때문에 세계화에 유리하게 대처할 수 있다. 유럽의 대기업들은 그동안 유럽 내의 개별 국가를 상대로 기업 경영을 하던 것을 최근에 범유럽형 기업으로 탈바꿈을 하면서 인구 3 억이 넘는 EU 시장을 발판으로 세계 시장 경쟁에 뛰어들고 있다. 일본 기업은 초기에는 생산 기지는 일본에 두고 수출로 세계 시장을 공략하던 전략을 추구했지만, 1980년 이후에는 생산 기지를 대폭 동남아로 이전하여 일본과 동남아를 하나의 경제 단위로 해서 세계 시장에 나서고 있다. 일본의 약점은 일본과 동남아가 아무런 경제 블록을 만들지 못하고 있다는 점이다. 사실, 마하타르 수상은 EAEAC 제안은 그런 면에서는 일본에게는 매력적인 대안이다.

한국은 어떠한가? 한국은 분명히 세계적인 경제 대국이 아니다. 1960~80년까지는 선진국 기업의 하청 수출 기지의 역할을 잘 수행해서 경제 성장을 할 수 있었다. 1970년대 후반부터 중화학 공업에 본격적인 투자를 하여 이제 와서 상당한 힘을 가진 중규모의 국가가 되었다. 한국은 1970년대 초의 일본처럼 생산은 한국내에 집중하면서 수출로 규모의 경제를 달성하는 生産 點主義 販賣 世界化 전략을 아직도 택하고 있다. 그러나 인구 4천 3백만 명의 중간 소득의 국내 시장의 기반만으로 선진국 기업에 대응하기는

어렵게 되어 있다. 규모의 경제는 생산에만 있는 것이 아니고 기술 개발, 유통, 원료 조달 등 기업의 모든 활동에 존재한다.

한국이 앞으로 계속적인 성장을 하면서 경제 활력을 유지하려면 국내 시장의 개념을 넓혀야 한다. 그러면 이미 선진국 기업들이 선점해 놓은 세계 시장에서 한국이 진출할 수 있는 지역이 어디 있는가? 동남아는 일본이 선점하고 있고, 중남미는 유럽과 미국 기업들이 선점하고 있다. 다행스러운 것은 새로운 가능성이 바로 한국의 근처에 열리고 있다는 점이다. 중국의 일부 지역, 러시아의 극동, 북한이 바로 그렇다.

중국의 동북 3省과 山東省의 인구는 1억 9천만 명에 달한다. 여기에 북한과 러시아 극동 및 남한을 합치면 2억 7천만 명이 넘는 인구와 상당한 자원을 가진 경제 단위가 떠오르게 된다. 이 지역에서 본격적인 경제 협력을 하기에는 아직은 정치적 및 경제적, 그리고 문화적 난관이 많이 가로 놓여 있다. 기반 시설도 안되어 있고, 언어의 장벽도 매우 크다. 그러나 이미 수많은 우리 기업인들이 중국과 러시아를 방문하고 사업을 하고 있다. 한국 경제의 에너지가 서서히 이 지역으로 확산되고 있다.

동북아는 물론 한국만의 독무대는 아니다. 일본도 크게 관심을 가지고 있고 다른 나라 기업도 관심이 많다. 그러나 한국은 몇가지 강점을 가지고 있다. 첫째는 한국의 경제 성장의 경험이 最近來라는 것이 큰 도움이 된

다. 경영이나 기타 노하우가 후발 개도국에 “적정성”을 가지고 있는 것이다. 둘째, 한국인과 한국 기업은 아직도 도전 정신을 가지고 있다. 어렵고 기반이 나쁜 가운데 일을 해내는 능력은 한국인이 다른 선진국에 비해서 탁월하다. 다음으로는 원가면에서도 유리하다. 또한 조선족과 고려인이 있다는 것도 유리하게 작용할 수 있다. 한국은 동북아의 중간자(balancer)로서 독특한 역할을 수행할 수 있다. 그렇다고 일본이나 다른 선진국을 배제해서 배타적 경제권을 만들자는 것은 아니다. 또한 그럴 수도 없다.

그렇다고 선진국 시장을 포기하는 것이 아니다. 기술 개발과 아이디어를 위해서, 그리고 첨단 제품의 마케팅을 위해서는 계속 선진국 시장을 공략해야 한다. 그럼과 동시에 동북아에 「홈 베이스」를 만들어야 한다. 다시 말하면 “동북아의 3억 시장을 바탕으로 세계 경제에서 우리 몫을 찾는 전략”이 우리 경제와 기업의 기본 방향이 되어야 한다.

■ 기업의 경쟁력 강화 전략

그러면 세계화 시대속에서 앞으로 한국 기업은 어떻게 대응해야 할 것인가? 여기서 개별 기업이 국제 경쟁력을 갖기 위해서 구체적으로 무엇을 어떻게 해야하는가를 논의할 수는 없고, 앞으로 우리 기업이 당면하게 될 공동적인 과제를 다섯 가지 정하여 여기에 대해서만 언급하기로 한다.

기업가 정신의 유지

주요 시장과 산업에서 선진 기업에게 선점당하고 있는 한국 기업으로서는 단순히 현상 유지의 전략으로는 선두 그룹에 끼어들기 힘들다. 선진 기업이 기피하는 산업과 지역에서 계산된 리스크 감수형 경영을 하여야 한다. 그러기 위해서는 장기적인 안목을 가지고 신규 사업을 추진하는 기업가 정신이 필요하다. 현재 우리 기업이 경쟁력을 누리고 있는 산업은 바로 이러한 리스크 감수형 선투자에 의해서 경쟁력을 갖게 된 분야이다.

대기업의 경우에는 자칫하면 조직이 관료화되어 경직되는 “대기업병”에 걸리기 쉽다. 기업이 혁신을 할 수 있게 만들려면 다음의 몇 가지의 대안을 생각할 수 있다.

- 관리자에게 권한을 많이 주고 스스로 책임하에 일을 추진하도록 한다(empowerment).
- 조직을 작게 만들어서 단위 조직을 개별 기업처럼 움직인다. 구체적으로는 사업 부제를 본격적으로 시행하고, 핵심 기능이 아닌 부서는 기업 밖으로 내보내서 독립적으로 운영하도록 한다(분사 제도).
- 혁신을 위한 별도의 조직을 기존 조직 밖에서 운영한다(R&D 팀, 신규 사업팀들을 회사의 기존 조직 밖에서 운영한다).
- 경영자와 관리자에 대한 성과급의 확대를 통해서 인센티브를 부여한다.

“선택적 경쟁 우위” 확보 전략

기업의 국제화란 한마디로 기업이 세계 무대에서 썩먹을 수 있는 경쟁 우위를 갖는 것을 말한다. 경쟁 우위가 없이 해외로 진출하는 것은 무모한 일이다. 경쟁 우위는 원가, 기술력, 브랜드력, 선점력 등 네 가지의 기본 요소의 복합체이다. 국경이 낮아지는 글로벌 경쟁에서는 국가 특유의 경쟁적 우위(노임, 천연 자원, 정부와의 관계 등)는 크게 작용하지 않으며, 기업 특유 우위(기술, 브랜드, 경영 능력 등)가 더욱 중요해진다. 이러한 기업 특유 우위는 대개 지적 자산의 형태를 띄며, 기업내에서 상당한 투자를 해야만 달성할 수 있다.

대표적 지적 자산인 기술에 있어서 보면 점차 여러 분야의 기술이 복합화되고 있음을 보게 된다. 특히 전자 분야에서 그러하고, 자동차나 선박, 항공기 등 수송기와 기타 기계 산업에서도 그러한 경향이 나타나고 있다. 앞으로 각광을 받을 것으로 예상되는 멀티미디어 분야에서도 전통적인 오디오, 비디오, 컴퓨터, 통신 등 하드웨어, 그리고 영화와 음악, 정보 등 소프트웨어, 그리고 이러한 것들을 묶어주는 시스템 등 여러 산업이 동시에 참여하고 있다. 따라서 한 기업이 모든 것을 다 할 수는 없다. 이것은 세계적인 기업이라고 해도 마찬가지이다. 특정 기업은 자기가 상대적으로 유리한 분야에서 경쟁 우위를 확보해서, 이를 바탕으로 다른 기업

과 전략적 제휴를 하는 “선택적 경쟁 우위” 전략을 택하는 것이 요구된다. “선택적 경쟁 우위” 전략이란 다음의 몇 가지 가정에 근거하고 있다.

- 국경이 없는 경제에서 기업의 경쟁적 우위는 지적 자산의 성격을 갖는다.
- 한 기업이 모든 분야에서 다 잘 할 수는 없다. 따라서 전략적 제휴 전략이 필요하다.
- 어느 한 분야에서도 우위가 없는 기업은 전략적 제휴의 대상이 되지 못한다.

“2원적 제품·시장” 전략

한국은 선진국과 후진국의 중간에 위치해 있다. 시장 규모로 본다면 북미, EC, 일본 등 선진국 시장이 중요하며, 성장 속도로 본다면 중국, 동남아, 중남미 등 개도국 시장이 중요하다. 또한 신기술이나 유형의 아이디어는 선진국에서 나오며, 낮은 원가를 달성하는 제조 기지로는 후진국이 유리하다. 우리 기업은 선진국에서는 품질과 원가 우위로 경쟁하며, 후진국에서는 적정 기술과 시장 적용력으로 경쟁하게 된다. 따라서 한국 기업으로서는 선진국 시장과 후진국 시장에 모두 진출할 수 있는 2원화된 전략이 필요하다.

- 제품 개발에 있어서는 앞선 기술, 품질, 디자인 등에 기초한 제품을 원가 우위로 공급하고, 후진국에는 적정 기술과 현지

에 맞는 제품의 공급 능력을 무기로 진출한다(2원화된 제품 전략).

- 시장 전략에 있어서는 이익을 확보할 수 있는 이윤 성역 지역, 물량의 확보에 도움이 되는 대량 판매 지역, 그리고 성장 가능성이 높은 전략 진출 지역 등 기업의 위치에 따라서 서로 다른 다원화된 시장 전략을 추진한다.
- 해외 진출에 있어서도 생산 자회사, 판매 자회사, 연구 개발 센터, 구매 및 물류 본부 등 기능별로 선·후진국을 적절히 믹스하여 진출한다.

현지화와 세계화가 조화되는 국제화 전략

세계화는 기업에게 새로운 차원의 압력을 가하고 있다. 한국 기업이 해외 투자를 본격적으로 한 것은 아직 10년이 안되었지만, 한국 기업 중 다국적화된 몇 개의 기업은 벌써 현지화의 압력을 많이 받고 있다. 즉 현지 여건에 알맞는 제품을 내어놓고, 현지 정부 및 파트너와 좋은 관계를 유지하며, 현지인을 잘 채용해서 동기 부여를 해야만 성공할 수 있게 된 것이다. 그러나 개별 국가에서 잘 적응한다고 해서 세계 무대에서 경쟁력을 갖는 것은 아니다. 세계 전체의 기업경영은 규모의 경제와 시너지를 달성할 수 있는 조화와 통합이 또한 필요하다. 이처럼 세계화와 현지화의 조화를 어떻게 이루느냐가

세계적 경쟁력을 갖는데 있어서 중요한 관건이 된다. 아직도 해외 투자가 많지 않고 생산의 대부분이 국내에 집중되어 있는 기업은 이런 압력이 덜하겠으나, 국내 시장이 개방되고 경쟁이 치열해짐에 따라서 단국적 기업(單國籍企業)이 갖는 불리점을 더욱 더 심각하게 느끼게 될 것이다.

참고로 30년간 국제화를 추진해온 일본의 마쓰시다의 세계화 전략의 원칙이 도움이 된다(Fortune, 1994. 7.11. p.89).

- 모든 나라에서 선량한 기업 시민이 되며, 현지의 문화, 습관과 언어를 존중한다.
- 해외 공장에도 최신 기술의 공장을 제공한다.
- 본사 파견 사원의 수를 줄이고 현지인을 양성하고 최대한 활용한다.
- 해외 공장의 표준과 공정을 현지 근로자의 기능 수준에 맞게 한다.
- 현지 적응 제품 개발을 위해서 현지 R&D를 강화한다.
- 해외 공장과 본국 공장 상호간의 경쟁을 촉진시킨다.

전문 경영 체제에 대한 준비

여러가지 이유로 창업 후 3세대에 이르기까지 기업가 정신을 유지하기는 힘들다. 평균 40년의 역사를 가진 한국 대기업에 있어서 앞으로 10~20년 이내에 전문 경영 체제

가 본격화될 것이다. 하나의 국제 경쟁력이 있는 대기업을 만든다는 것은 오랜 투자, 인력 양성, 경쟁적 우위의 확보, 경영 시스템의 구축 등 엄청난 시간과 노력이 필요한 일이다. 이들 기업이 계속해서 활력을 유지하고 경쟁력을 갖기 위해서는 전문 경영 인력을 찾아내고, 키우고 적절히 배치하여 동기 부여를 하는 제도가 필요하게 된다.

우리나라 대기업을의 경우 아직 전문 경영 체제가 정착되지 못하고 있고, 또한 예외적으로 전문 경영자가 주도하는 기업은 경영 성과면에서 만족할만 한 수준에 달하지 못하고 있다. 그것은 여러가지 이유가 있겠으나, 경영 권한의 정통성을 제대로 인정받지 못하기 때문이다. 전문 경영자라 하더라도 소유 경영자에 못지않은 권한과 리더쉽이 발휘되어야 하는데 그렇지 못한 것이다. 따라서 엄격한 책임이 물어지지 못하고, “관용적인 경영” 문화를 갖게 된다. 치열한 경쟁이 있는 시장에서 관용적인 경영은 바로 방만한 경영으로 연결된다.

몇가지 현상 때문에 앞으로 10년 동안에 기업의 소유 및 지배 구조에 큰 변화가 예상된다.

- 기업은 매년 15% 내외의 증자를 하지 않으면 경쟁력 유지에 필요한 투자를 계속하기가 어려울 것이다.
- 증여세·상속세의 강화와 금융실명제 등으로 인하여 상장 기업의 대주주가 자기 지분을 유지하기가 어려울 것이다.

- 10대 기업 집단의 경우 대주주 지분은 2005년경에는 2% 이내로 줄어들 것이다.
- 상장 기업에 대한 買受 制限이 풀려서 경영이 부실한 기업은 적대적 인수를 당하게 될 것이다.
- 외국인 투자 한도가 없어지면서, 또한 경쟁이 더욱 치열해지면서 실적이 나쁜 기업은 쇠퇴하고 몰락하게 될 것이다.

따라서 능력있는 창업가형 경영자를 키우지 않으면 기업이 경쟁력을 유지하기가 어려울 것이다. 대기업을 대주주가 아닌 전문 경영자가 권한을 가지고 기업을 소신껏 키울 수 있게 되어야만 세계 시장에서 경쟁에 살아남을 수 있을 것이다.

■ 세계화 시대의 정부의 역할

한국의 국제 경쟁력의 약화 요인으로는 정부 부문의 비효율, 금융 시장의 미발달, 개방과 국제화 능력 부족, 그리고 사회간접자본의 부족을 들 수 있다. 교육 수준과 인력, 거시 경제 운용, 기업 경영, 기술 개발과 기술 수준 등은 상대적으로 경쟁력이 있는 편이다. 이것은 스위스의 IMD의 평가에 기초를 두고 있다. IMD의 평가는 바이어스가 있고 국가의 순위에 있어서는 수궁하기 어려운 점이 많으나, 각 부문간의 상대적 평가는 객관성을 가지고 있다.

그런데 위의 4 가지 한국의 취약 요인은

직접·간접으로 모두 정부의 책임임을 쉽게 알 수 있다. 금융 시장의 미발달은 官治金融의 산물이며, 사회간접자본의 부족도 기본적으로 정부의 책임이다. 국제화 능력은 정부의 책임만은 아니고 국민의 의식 수준 등 여러 요인이 있다. 그러나 개방의 폭과 속도가 느리다는 것은 일단은 정부의 책임이다. 사실 우리나라에서 가장 국제화가 안되어 있는 부문은 정부와 언론이다. 그나마 국제화가 많이 되어 있는 부문은 기업과 학계이다. 세계 어디를 가도 한국 기업과 한국인이 가 있지 않은 곳이 없다.

중앙정부, 지방정부, 공기업, 각종 기관과 기금 등 정부의 직·간접적 통제 안에 있는 공공 부문은 국민 경제의 절반을 차지하고 있다. 정부 부문이 효율적이지 못하고 혁신을 하지 못하면, 다른 절반 부문(즉, 민간부문)이 아무리 효율적이어도 국가 전체의 효율성을 반으로 떨어지게 된다. 그러나 가장 비효율적인 정부 부문이 가만 있지 않을 것이고, 민간 부문의 다리를 잡고 있다. 민간 기업, 대학, 민간 단체, 가정 등 민간 기관과 개인이 하는 일에 하나하나 간섭해서 이것은 된다, 저것은 안된다고 간섭하고 있는 것이 현재 한국의 현실이다.

그러면 정부 부문은 왜 비효율적인가? 기본적으로 정부 서비스가 독점이기 때문이다. 구청에서 허가를 해주지 않으면 꼼짝 못하니까 무슨 수를 써서라도 구청의 허가를 받아야 한다. 정부 부문은 비효율적이라고 하

더라도 경쟁이 없기 때문에 살아남을 수 있다. 기업이 비효율적이면 조만간에 망하고 만다. 공무원은 실적이나 효율에 대해서 신경 쓸 필요가 없고, 다만 감사에만 걸리지 않으면 된다. 어느 정부 투자 기관은 작년 1년 중 270 일을 이런 저런 감사를 받았다고 한다. 감사는 혁신이나 효율에 대해서 높은 점수를 주기 위한 긍정적 인센티브가 아니고, 규칙이나 원칙에 어긋나는가를 체크하는 부정적 감독 방법이다. 관료 조직은 기본적으로 혁신과 효율성에 대해서 점수를 주지 못하는 경직성을 가지고 있다.

이렇게 비효율적인 정부를 우리는 왜 그대로 수용하고 있는가? 한국 정부가 비효율적이기 때문에 외국의 다국적 기업은 한국을 피할 수 있다. 대만, 홍콩, 싱가포르 등 더 효율적인 나라로 투자 대상을 바꾸고 있고, 한국은 지난 5년간 외국인 투자 도착액 기준으로 동아시아 10 개국 중에서 9위를 차지하고 있다. 그러나 한국 기업과 한국인은 외국인만큼 신축성이 없기 때문에 한국을 쉽게 떠날 수 없다. 한국 기업은 아직 세계 시장에 나가서 뿔 수 있는 경쟁적 우위(기술, 브랜드, 경영 노하우, 국제 경험)가 약하기 때문에 정부 및 경제 관료들과 좋은 관계를 유지하기 위해서 무척 애를 쓰고 있다. 한국의 기업과 정부는 “相互 人質”이다. 한국에 발이 묶인 기업이 없이는 정부 관료들이 상대할 기업이 없어질 것이고, 기업을 잘 보살피 주는 한국 정부가 없으면 세계 무대

에서 한국 기업을 살아남기가 어려울 것이기 때문이다. 기업과 정부의 “상호 인질” 관계가 빨리 깨지고, 더 건전한 분업과 협의체제가 이루어져야만 진정한 의미에서 한국 경제가 경쟁력을 갖게 될 것이다.

문제는 정부가 해야 할 일을 제대로 못하면서 불필요한 일을 많이 하고 있는 데에 있다. 비효율과 경직성에도 불구하고 우리에게 정부가 필요한 것은 정부만이 그나마 公共財를 제고해 줄 수 있기 때문이다. 정부는 가장 기본적으로는 전쟁의 위험을 막아주고, 국민의 생명을 지켜주어야 한다. 다음에는 국민의 복지를 위해서 여러 복지 서비스를 제공해주고, 국민의 잠재력을 위한 교육을 해주어야 한다. 나아가서는 환경 보전을 통해서 자연 환경을 유지시켜 주면서, 국민의 삶의 질을 높여 주어야 한다. 또한 사회간접자본을 충분히 공급하여 국민과 기업이 활용하는데 불편이 없도록 하여야 한다. 경제적으로는 예측 가능한 거시 경제 정책을 통해서 물가 안정을 보장해 주어야 한다.

우리 정부는 이런 일은 제대로 해주지 못하면서 하지 않아도 되는 일을 너무 많이 하고 있다. 산업 정책이라는 이름으로 기업의 신규 사업 진출과 투자에 간섭하고 있다. 경쟁을 촉진하지는 못할 망정 경제력 집중이라는 이름으로 경쟁을 제한하고 있다. 공기업을 많이 거느리면서 비효율을 방치하고 있다. 금융 기관과 시장에 대한 불필요한 규제를 일삼고 있다. 현재의 우리 정부는 1990

년대와 2000년대의 복잡하고 다원화된 산업 사회에서 정부가 해야 할 기능과 일을 하지 못하고 있다. 아직도 1960년~70년대의 경제 개발 초기의 마음가짐으로 일에 임하고 있다. 한마디로 한다면, 정부는 국제 환경과 국내 사회 변화에 제대로 적응하지 못하고 있는 것이다.

21세기의 글로벌 경쟁 시대에서 한국이 제 몫을 차지하려면 정부 부문의 대대적인 혁신이 요구된다. 정부 주도형 일본식 경제 체제는 더 이상 글로벌 경쟁 시대에 맞지 않는다는 인식이 아직도 광범위하게 이루어지지 못하고 있다. 정부 부문과 정치에 관련한 일본은 더 이상 우리의 모형을 되어서는 안 된다. 우리의 새로운 모형은 홍콩이어야 한다. 최소 규모의 정부가 최대의 효율을 올리는 형태가 되어야 한다.

21세기 초의 우리 경제의 운용은 혁신, 효율화와 사회 안전 장치라는 세 가지 기둥에 의해서 지탱되어야 한다. 혁신과 효율화를 통해서 국가 경제와 기업의 경쟁력은 유지될 수 있다. 그러나 혁신과 효율화는 경쟁이 더욱 치열해짐을 의미한다. 이 경쟁에서 낙오되는 사람들은 정부가 안전망을 설치해서 보호해 주어야 한다. 이러한 안전망이 없으면 낙오된 층과 소외된 층 때문에 사회 전체의 질서가 무너지게 된다. 혁신과 효율화로 인해서 생기는 추가적 과실은 이들 소외층에게 부분적으로 돌려져야 한다.♣

일급 해외 오케스트라 연주회 세종문화회관에서는 이제 그만

강일모 / 문화일보 문화부

최소 12 시간 이상을 비행해야 하는 극동의 자그마한 나라 한국을 향해 올해에는 그 어느 해보다도 많은 유명 해외 연주자와 연주 단체들이 줄을 이어 날아온다.

일각에서는 외화 낭비의 비판도 있다. 하지만 21 세기가 「산업 전쟁의 시대」를 지난 「문화 전쟁의 시대」로 규정되고 있는 현실에서 우리나라 일반적으로 문을 닫아 둘 수 만은 없는 실정이다. 이에 따라 현 정부도 우리 문화의 주력 수출 상품화를 외쳐보지만 막상 해외 시장 진출 가능성이 있는 문화 상품은 흔치 않다.

여하튼 실황 연주라야 재맛이 난다는 열성과 국내 고전 음악 애호가들에게 피아니스트 블라디미르 아쉬케나지(10월 19일 예술의 전당), 첼리스트 요요마(11월 중 세종문화회관)등의 내한 소식은 반갑기만하다.

해외 연주자들이 대거 내한 연주를 가지며 이들이 서게 될 연주 장소가 새로운 문제점으로 떠오르고 있다. 이들의 공연 장소는 3천 9백 석의 세종문화회관 대강당과 2천 6백 석의 예술의 전당 음악당으로 대별되고 있다. 이중 세종문화회관이 압도적으로 선호되고 있다. 이유는 내한 공연을 추진하는 국내 매니지먼트사나 언론사들 계산으로는 세종문화회관이라야 같은 초청비에 1.5배 수입을 올릴 수 있기 때문이다.

세종문화회관이 객석이 많으면서도 공명 상태 등 감상 조건이 더 우수하다면 문제는 없다. 전문가들은 세종대강당이 전문 공연장으로서가 아니라 정부의 다목적 행사용 공간으로 지어졌기 때문에 음악회장으로는 극히 부적합하다고 지적한다.

지난해 세계 일급 오케스트라인 뮌헨 필하모닉 오케스트라의 내한 공연 추진 과정에서 국내 초청회사는 입장 수입 확보를 위해 세종대강당을 대관

했다. 그러나 뮌헨 필 관계자가 사전 조사된 음향 조건 비교를 통해 예술의 전당을 고집, 국내 초청측을 당황케 했다. 초청측은 할 수 없이 예술의 전당으로 결정해 광고를 시작했다. 정작 연주일이 임박해서는 지휘자 켈리비타케의 갑작스런 입원으로 내한 공연이 취소돼 두번이나 허탈케 했다.

95년 해외 교향악단의 주요 내한 공연중 세종문화회관에서 열리는 것은 △3월 14일~15일 주세페 시노폴리 지휘의 드레스덴 슈타츠크펠레 △3월 20일~21일 벨저 피스트 지휘의 런던 필하모닉 △4월 26~28일 쿠르트 마주어 지휘의 라이프치히 게반트 하우스 오케스트라 △5월 15일~16일 예페키니 스페틀라노프 지휘의 러시아 국립 오케스트라 등이다. 이외 예술의 전당에서 연주하게 될 외국 교향악단들은 숫자적으로나, 질적으로 모두 열세이다.

일부 전문가들은 국내 애호가들이 외국 교향악단의 세종문화회관 연주회에 대해서는 입장권 불매운동을 펼치는 「고차원적 소비자 보호운동」이 필요하다고 극단론을 펴고 있다.♣

95년 1월에 열리는 주요 음악회

- 재즈 아티스트 케니 지 연주회: 2월 3일~5일 세종문화회관 대강당
- 소프라노 김영미 자장가 음반 출판 기념 음악회: 2월 6일 예술의 전당 음악당
- 보자르 트리오 내한 연주회: 2월 14일 예술의 전당 음악당
- 바르토크 현악4중주단 내한 연주회: 2월 17일 예술의 전당 음악당
- 뮤지컬 「웨스트 사이드 스토리」: 2월 24일~3월 4일 예술의 전당 오페라 극장

고전명화의 감상



빈센트 반고흐작 [밀밭과 삼나무] 1889. 도판, 유화.
 (72.3×91.3cm) 런던 내셔널 갤러리 소장

● **이영재 / 미술평론가**

반 고흐는 그의 인생에서 비교적 늦게 화가의 길을 걸었다. 초기에 그는 오히려 문학이나 종교에 관심이 많았다. 그가 살았던 당시의 유럽 사회는 산업화의 물결이 점차 고조되기 시작하였던 시기이기도 하였다. 그러나 그는 산업화된 사회의 모습을 별로 좋아하지 않았다. 산업화되는 과정에서 그는 인간들의 소박함이 사라져가고 있음을 보게 되었다.

한때 반 고흐는 찢어지게 가난한 탄광촌에서 평범한 목사로 전도활동을 하기도 하였다. 그곳에서 가난한 사람들과 생활을 같이 하면서 느껴지는 정감은 그의 그림에 많이 반영되었다. 이 시기는 그가 후기 인상주의 풍의 그림을 보여주기 이전으로서 소박한 탄광촌의 서민들 생활을 진솔하게 묘사한 작품들이 많았다.

반 고흐의 그림들은 일반적으로 전통적인 아

카데미즘이 결핍됨으로서 거칠은 감도 없지 않지만 나름대로 독특한 표현력을 지닌 양식을 확립하였다. 이는 반 고흐뿐만 아니라 일찌기 도미에나 밀레 심지어는 램브란트의 경우도 마찬가지였는데 반 고흐 역시 정식 교육을 받지 않고 천부적인 영감으로 그림을 그린 화가들 중 한 사람이었다.

그의 동생 테오는 파리에서 화랑을 경영하고 있었는데 반 고흐가 동생을 찾아갔을 때 그는 당대의 유명한 화가들인 드가나 쇠라 등을 만날 수 있었다. 이들은 반 고흐의 그림에 큰 영향을 미쳤는데 무엇보다도 색채에 있어서 화려하고 밝은 톤이 주조를 이루게 되었다. 그러나 반 고흐는 이들의 영향력에 전적으로 얽매이고자 하지는 않았다. 그의 이전 그림 스타일에 이들의 영향을 조금씩 가미하기 시작하였던 것이다.

그러나 파리의 생활에 반 고흐는 점차 싫증을 내고 자신만의 독특한 정신적 세계를 파헤치고자 남부 프랑스의 한 지역인 아를로 가게 되었는데 이때가 1888년부터 1890년 사이였다. 이곳에서 그는 어쩌면 그의 인생에서 가장 위대한 작품을 제작하였다고 해도 과언이 아닐 것이다.

런던의 내셔널 갤러리에 있는 그의 유명한 그림인 '밀밭과 삼나무'도 역시 이 시기에 그려진 작품이었는데, 지중해 지방의 정서가 잘 드러나고 있는 작품이라 하겠다. 이 그림에서 대지와 하늘은 힘차게 진동하고 있고 밀밭은 마치 폭풍우치는 바다처럼 포효하고 있다. 나무들은 마치 불길처럼 대지로부터 솟구치고 있고, 언덕과 구름들은 살아있는 것처럼 꿈틀거리고 있다. 이 작품은 반 고흐의 대표적인 작품들 중 하나인데 그의 천성적인 천재성이 잘 돋보이고 있다고 하겠다.♣

● **전시회 정보** ●

- ※ 왕검의 숨결展 / 2.15~2.21 / 서경갤러리
- ※ 삶의 방식-3인展 / 1.25~2.7/ 도올갤러리
- ※ 한국미술 2000년대 주역 대표작展(2부) / 2.7~2.21 / 문화일보갤러리
- ※ 이성자 작품展 / 2.14~2.26 / 현대아트갤러리