

대기업의 횡포

이 정 렬

((주)엘시스 대표이사)

지난번에 기술자인 이대리가 사표를 내는 바람에 김과장이 애를 먹었다. 회사에 불만이 있다거나 동료간의 불화 등 다른 이유는 하나도 없고 단순히 상대방 회사에서 월급을 많이 준다는 이유만으로 사표를 낸 것이다.

김과장과 나는 여러 각도로 분석한 결과 봉급 인상시기가 아닌데도 불구하고 급여를 좀 조정해 주는 것으로 매듭을 맺었다. 이 과정에서 김과장이 보낸 마음적 시간적 손실은 어디서 보상을 받을 수 있을까.

그런데 이번에는 김과장 자신이 난데없이 사직서를 들고 왔다. 어처구니가 없었다. 할말을 잃고 멍하니 쳐다만 보고 있으니 “사장님 저도 뭐라 드릴 말씀이 없습니다. 그냥 아무 말씀 마시고 받아 주십시오”하는 것이다.

자초지종을 듣고 보니 모 대기업에서 스카우트 제의가 들어왔는데 자기는 그냥 듣고 흘려보냈지만 집사람이 매일같이

이 졸라댄다는 것이다. 대기업이라는 이름 자체가 매력이 있고 또한 제시하고 있는 급여와 제 수당은 본인 스스로도 거절하기가 힘들 정도였는데 와이프는 굴러온 복을 왜 스스로 차 버리려고 하느냐고 매일같이 바가지를 굶는 바람에 자기도 이제는 지쳐버렸다는 말이다.

사실 소규모 업체에서 우수 기술자를 확보하기란 여간 힘든 일이 아니고 더군다나 2, 3년 경험을 쌓게 되면 기술자의 몸 값은 놀라울 만치 뛰어버리는 것이다. 직급도 옮길 때마다 한 단계씩 승진을 하고 있으니 직급에 맞는 대우까지를 생각하면 어디까지 계속될 지 끝이 안 보이는 것 같다.

이번에 추진중인 프로젝트만 성공하면 특별 보너스를 주겠노라고 달래서 겨우 무마는 시켰지만 언제 또 터질지 몰라 마치 시한폭탄을 끼고 일하는 것 같아 찝찝한 마음 어쩔 수 없다.

대기업의 입장에서 보면 그만큼 훈련비 안 들이고 좋은 기술자를 활용할 수 있으니 급여로 얼마 더 나가는 것 쯤이나 하고 쉽게 생각할지 모르지만 이러한 무모한 스카우트 경쟁이 결국은 고임금시대를 만들어 버렸으며 그만큼 대외 경쟁력이 약화돼 버리고 만 것이다.

그러나 이 뿐만은 아니다. 프로젝트 수주경쟁에서의 대기

업 횡포는 더욱 참을 수 없게 만든다. 프로젝트의 타당성과 투자분석은 물론 투입되는 신 기술에 대한 설명과 설득으로 대부분의 시간을 보내고 마지막 가격 협상에 들어가면 난데 없이 대기업이 뛰어든다.

다른 것은 다 제쳐놓고 가격만 맞추어 주겠다는 제의다. 이름있는 기업에서 싼 가격으로 공급하겠다고 나오니 무슨 수로 대항을 할 수 있겠는가. 왜 그렇게 싸게 공급이 되는지 모르겠다. 아마도 우리 중소기업은 현금주고 자재 구입하는데 대기업에서는 몇 달 후에 3개월 어음을 주니까 여기서 어떤 차이를 만드는 것이 아닐까, 아니면 영업비가 안 들어서일까.

다 해논 밥을 손가락만 들고 와서 혼자 먹겠다는 심사인 것 만은 틀림없다. 하루 빨리 시정되어야 할 풍토이다.