

대우자동차의 활로와 노조의 선택

조성재

한국사회과학연구소 연구원
csjre@hyundai-motor.com

1

대우자동차의 앞길이 보이질 않는다. 외자유치와 미국식 시장제도 도입을 추진해 왔던 현 정부 경제정책의 틀에서 대우그룹의 워크아웃 이후 해외매각은 일관된 방침으로 굳어져 있었다. 이에 입각하여 금년 6월 무려 7조 7천억원의 인수가를 제시한 포드를 우선협상 대상자로 선정하고 교섭에 들어갔을 때만 하더라도 수용할 만한 조치로 대우차 안팎에서 평가하고 있었다. 물론 당시에도 포드가 제시한 인수가가 너무 높으므로 가격을 유지하는 것이 쉽지 않을 것이라는 전망이 제기되기도 하였지만, 정부와 채권단은 '봉'을 잡은 것처럼 마냥 즐거워하기만 했다. 그러다가 9월 들어 타이어 리콜 사태로 포드가 인수를 포기한다고 하자, 모든 이해당사자들은 망치로 한 대 얄미울 듯 우왕좌왕하고 좌충우돌할 뿐이었다. 결국 부도와 법정관리라는 최악의 상황을 맞이했을 뿐 아니라, 인수가는 1조 5천억원에 불과할 것이라는 이야기와 그나마 이제 GM조차도 주가 관리를 위해 인수를 포기할지 모른다는 예측이 제기되고 있는 상황이다. 대우차는 어디로 갈 것인가?

돌이켜보면 아쉬움이 많은 사태 전개이다. 워크아웃과 김우중 회장의 경영권을 박탈한 이후에는 기업 안팎의 이해당사자들이 회생을 위해 필요한 조치가 무엇이고, 어떤 한계를 어떻게 극복할 것인가에 대하여 머리와 마음을 모았어야 했다. 그렇지만 정

부와 채권단은 금융차원으로만 문제를 좁게 이해하면서 어떻게 하면 해외에 빨리, 높은 가격으로 팔아 넘길 것인가만을 생각했고, 경영진은 정부와 채권단의 눈치를 보면서 해외매각 이후에도 자리를 유지할 수 있는 방안을 짜내기 위해 골몰했으며, 노조와 사무노위는 노선의 차이로 반목을 거듭하였다. 한마디로 기업가치를 유지하기 위하여 어떤 생생 계획이 필요하고 그를 위하여 안팎의 이해당사자들이 무엇을 희생하고 어떤 노력을 기울여야 하는가에 대해서는 소홀히 다루어졌다는 점이다.

그러한 점에서 부도 직전 워크아웃의 유지를 조건으로 노조의 인원감축 동의서를 강압적으로 요구한 정부·채권단·언론의 태도는 물멸치하기까지 하다. 마치 그 때까지 사태가 꼬인 것이 전적으로 노조의 책임인 것처럼 몰아세웠으니, 항복 문서나 다름없는 동의서를 네트 노조가 어디에 있겠는가? 기업을 둘러싼 이해당사자들이 머리를 맞대고 회사가 살아날 수 있는 비전을 세운 이후에 각자의 회생 품과 노력의 방향을 정립했어야 한다는 이야기이다. 워크아웃 이후 계속 이러한 필요성이 제기되었으나, 한번도 어떤 당사자들도 이 방향으로 뛰지 않았던 것이다. 토론과 협상 문화가 척박한 우리 사회의 한계를 보여주는 것 같아 꺽쓸할 뿐이다.

2

이해당사자들의 협의 결과가 해외매각이 될 수도 있었을 것이다. 그렇지만 해외 매각을 전제하더라도 기업가치와 대우차의 강점이었던 글로벌 생산·판매 네트워크를 유지하는 노력은 계속 되었어야 했다. 왜냐하면 GM이든 포드이든 인수 예상자들은 지구상에 거대한 제국을 형성하고 있기 때문에 그 내부 경쟁을 통해 대우가 발전할 가능성이 전혀 없지는 않기 때문이다. 물론 그 가능성은 사업상의 보완효과를 감안했을 때 포드가 더 컸던 것은 사실일 것이다.

그렇지만 그것보다 더 좋은 방안들이 있는데, 굳이 해외매각에 목매달 이유는 없었다. 즉 대우차의 임직원들이 중심이 되어 수년에 걸친 생생 계획을 수립하고 필요한 자본은 국내외의 컨소시움을 구성하여 조달하며, 제품과 기술의 부족은 전략적 제휴를 통해 보완하는 독자 회생 방안을 추진했어야 했다. 물론 작년 이맘때 추진되었다라면 더 빨리 회생이 가능하였을 것이며, 회생의 폭도 작았을 것이다. 그렇지만 이제라도 이러한 독자 회생 방안을 심각하게 검토해야 한다. 그 이유는 우선 GM이 주가하락과 세계 자동차 수요 격감으로 정말 인수를 포기할 가능성이 있으며, 두 번째로는 일반인들이 예상하는 것과는 달리 독자 회생이 불가능한 것이 아니기 때문이다.

여기서 독자 회생은 물론 자력 회생과는 다르다. 채권단의 부채 탕감과 추가적인 자금지원이 뒤따라야 할 것이다. 그리고 그것을 설득해내는 것은 물론 대우차 임직원들

에게 남겨진 뼈이다. 가장 먼저 회생 의지를 세우고 스스로를 돌아보아 강점과 약점을 분명히 해야 한다. 대우차의 강점은 현대와 기아를 크게 앞서는 글로벌 네트워크이며, 약점은 제품력과 기술력, 채산성의 부족이다. 약점을 어떻게 극복할 것인가? GM, 포드, 현대 등이 대우에 어째서 눈독을 들이고 있는가를 생각해 보아야 한다. 전세계에서 자국 메이커의 시장점유율이 99%에 이르는 나라는 한국밖에 없다. 이렇게 난공불락의 요새를 공략할 수 있는 좋은 기회이기 때문에 해외업체들이 대우자판 등에 관심을 갖는 것이다. 그렇다면 그들의 요구를 들어주라! 90년대 초반에 기아가 포드 세이블을 가져다 팔았듯이 대우자판을 통해 GM이나 포드의 차를 팔아주면 된다. 자연스럽게 제품력의 부족을 해소하는 길이기도 하다. 또 현대자동차가 폴란드 공장이 필요하다면 그들에게 라인 하나를 10년간 임대해 주라. 그러면서 대우차 자신은 경영자원을 소형차 부분에 집중하는 것이 필요하다. 어차피 대우차가 구축해 놓은 글로벌 네트워크는 개도국과 구사회주의권이 중심이며, 따라서 향후 자동차 수요가 증가하더라도 그것은 소형차가 중심이 될 수밖에 없다. 대우의 현재 기술력을 다시 응집하기만 하면 소형차는 성숙기술을 소화하는 것으로도 충분하기 때문에 승부를 걸어볼 만 하다.

주주 구성과 관련하여 공기업화에만 시각을 고정시킬 필요가 없다. 산업은행 출자 전환, 인천과 전북 지방정부의 출자 이외에 해외 자동차업체 및 투자회사와 국내 부품업체, 종업원 등으로부터 충분히 자본을 조달할 수 있다. 문제는 대우차 임직원들이 어떤 비전을 만들어서 투자자들을 설득할 수 있는가에 달려있을 뿐이다. 그 비전에는 물론 수익성을 개선하기 위한 비용절감 노력이 포함되어야 할 것이다.

3

대우차 노조는 그러한 점에서 기로에 서있다. 일정한 회생을 감수하면서 다시 태어나게 될 대우차의 주인으로서 당당히 설 것인가, 아니면 ‘전투적 조합주의’의 유산에 갇혀 은행 노동자들과 국민들로부터 비난의 화살을 맞을 것인가를 선택해야 할 시점이다. 사무노위 및 경영진과 더불어 기업을 회생시켜 일자리를 유지하고, 그 일자리를 나누려는(worksharing) 가시적인 노력을 보여주어야 한다. 그것도 지금 당장 말이다. ♦♦♦