

금호타이어, 재생타이어 시장 진출

한국타이어 이어 진입 2010년 20만개 목표 ... 중소·영세기업 도산위기

최근 재생타이어를 만드는 중소기업인들의 시름이 깊어만 가고 있다.

타이어 메이저 한국타이어가 2007년 시장에 뛰어든 데 이어 금호타이어가 시장 진입을 위해 준비하고 있기 때문이다.

재생타이어는 마모된 타이어를 일정하게 깎아낸 후 고무를 덧붙여 재활용한 타이어로, 종업원 수가 5-80명 인 중소기업 약 50사가 영업하고 있다.

대한타이어공업협동조합 박금준 전무는 “업계에서 들리는 이야기로 대기업들이 2010년경 20만개 판매를 목표로 하고 있어 국내 재생타이어 시장의 50%를 차지해 영세기업들은 도산할 수밖에 없다”고 말했다.

대기업의 사업다각화로 자신의 영역을 잠식당해 한숨을 내쉬는 중소기업들이 늘어가고 있지만, 대기업의 시장 참여를 제한했던 <중소기업 고유업종제도>가 2006년 12월 말 완전 폐지된 이후 상황은 더 심각해졌다.

중소기업중앙회에 따르면, 재생타이어 뿐만 아니라 골판지상자, 국수, 두부, 생석회, 아스콘, 어육연제품 등 한때 고유업종으로 지정됐던 업종에서 대기업의 시장 참여로 기존 중소기업들이 존재 위기에 몰리고 있다.

최근 중기중앙회가 조사한 결과 고유업종으로 지정됐다 풀린 17개 업종에서 폐지 후 문을 닫은 중소기업이 2007년 8월 97개에 달했다.

반면, 고유업종에 진입한 대기업은 7개사에 불과했지만, 대기업의 시장점유율은 15.8%에서 20.0%로 4.2%p 증가했다.

중소기업 고유업종제도가 시장경제 논리에 맞지 않는다는 점에 중소기업인들은 일정정도 공감하면서도 폐지에 따른 부작용을 최소화하는 제도적 뒷받침이 뒤따라야 한다고 입을 모으고 있다.

대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률에 따르면, 대기업의 사업의 인수·개시 또는 확장에 따라 해당 업종에서 중소기업이 수요감소로 나쁜 영향을 받으면 사업조정을 신청할 수 있으나 실효성에 대해 의구심을 갖고 있다.

사업조정이 받아들여지더라도 대기업의 시장진입이 2년밖에 늦춰지지 않을 뿐만 아니라 조정명령을 위반하면 처벌 역시 1년 이하 징역 또는 5000만원 이하 벌금형으로 미약하다는 것이 중소기업계의 지적이다.

이에 따라 중기중앙회는 일본처럼 대기업의 시장진입을 유예하는 기간을 업종별로 상황에 따라 별도로 정하거나, 5년 이상 무기한으로 바꾸어 중소기업이 자생력을 키울 수 있는 충분한 여유를 줘야 한다고 주장하고 있다.

중기중앙회 관계자는 “고유업종 폐지 이후 사업조정을 신청하거나 준비하는 중소기업이 늘고 있다”며 “스팀 청소기나 김치냉장고 등 고유업종이 아니더라도 중소기업이 개척한 시장에 대기업이 뛰어들어 중소기업이 피해를 보는 사례도 있다”고 말했다.

또 “고유업종제도를 되돌리지는 못하더라도 대기업의 시장진입으로 인한 충격을 실질적으로 완화할 수 있는 방안이 마련돼야 한다”고 말했다. <저작권자 연합뉴스 - 무단전재·재배포 금지>

<화학저널 2008/05/27>