

### 불교계와 제휴사업 왜 성공 못했나

‘불교계와 함께 하는 사업은 잘된 것이 없다?’  
기업계에서 공공연하게 나오는 말이다. 불교계에서는 듣기 거북한 말이 아닐 수 없다. 하지만 우스갯소리처럼 들리는 이 말은 괜히 생긴 것이 아니다. 사찰과 불자들을 대상으로 직접 사업을 추진해보거나 종단 또는 사찰과 손잡고 사업을 진행해본 기업에서 흘러 나왔다. 실제로 불자들을 대상으로 한 제휴사업은 큰 수익을 남기지 못했다. 여기에는 여러 가지 복합적인 원인이 자리잡고 있다.



#### ◆ 불교계, 과감한 인식전환 필요

국민카드사, 삼성카드사, 외환카드사, 농협중앙회, 하나은행, 교보생명보험, 농심사생명보험, 삼성화재보험, KT, KTF... 이뿐만 아니라 알만한 이 기업들은 불교계를 대상으로 카드보급, 보험판매, 핸드폰·PDA 보급 등의 사업을 진행했다. 이들과 함께

사업을 벌인 곳은 조계종, 태고종, 조계사, 통도사, 조계종 중앙신도회 등이다.

최근까지 사업을 추진한 조계종은 보현판매 대리업체와 손잡고 '자비의 보험금 나눔운동'을 범종단적으로 추진했다. 이 운동은 스님들의 노후복지시설 운영기금 마련의 일환으로 1년6개월여간 추진됐지만, 큰 성과를 얻지 못했다.

## 마음에 쏙 들면 안 살 수 있나!

2002년 국민카드사와 손잡은 태고종 총무원의 소속 사찰과 불자들을 대상으로 카드 발급 사업을 추진했다. 카드사업은 1000명을 돌파했지만 카드업체가 '카드대란'을 맞으면서 카드 발급이 중단돼 한달 만에 흐지부지됐다.

조계종 중앙신도회는 2004년 KTF와 함께 '불자폰'을 개발해 불자들을 대상으로 사업을 추진했다. 불교소식과 사찰·불교단체 전화번호부, 그룹별 문자메시지 등 다양한 불교정보를 전달하는 기능을 갖춘 '불자폰'은 저조한 판매율을 기록, 출시 석달만에 자취를 감췄다. 수익을 불교계에 환원하며 불교를 뒀던 삼성화재보험 담당자는 "수익사업을 부정

깝한다. 카드와 보험 등 상품의 주고객이 30대로 조사된 국세청과 생명보험협회의 통계결과를 이를 방증한다.

결국 제휴기업들은 시장조사, 상품의 질, 영업인력, 홍보 등 마케팅의 필수요건을 생략한채 '거대한 시장'을 공략하려는 오류를 범한 것이다. 태고종의 국민불자카드 사업과 조계종 중앙신도회의 '불자폰'처럼 시장 및 영업환경의 변화를 제대로 읽지 못한 점도 문제로 지적된다.

불교계 내부에도 제휴사업이 실패할 수밖에 없는 이유가 있다.

공주 영평사 주지 환성 스님은 "스님과 불자들은 종교단체가 수익사업을 벌이는 것에 대해 여전히 부정적인 인식을 갖고

### 종교단체 수익사업에 부정적 인식 아직도 많아 기업, 정확한 시장조사·면밀한 분석없이 인맥에 기대 졸속 추진 안했는지 원인 살펴야

적으로만 보는 스님들과 불자들의 태도를 접하고 실망스러웠다"며 "과감한 인식전환이 이루어지지 않는 한 불교계에서의 수익사업은 성공하기 힘들 것"이라고 말했다.

#### ◆ 마케팅 필수요건 결여

기업의 불교관련 상품개발자들은 "생각했던 것 보다 기대이하"라고 입을 모은다. '기대 이하'라는 반응 속에는 최대 종교인 불교계가 '어마어마한 시장'이라는 전제가 들어있다. 정확한 시장조사와 면밀한 분석이 부족했음을 보여주는 대목이다. 이는 사업진출을 위해 필수조건조차 제대로 행하지 않으면서 사업을 확장하는 기업들의 잘못된 관행의 한 단면이다.

게다가 차별화 없는 상품의 질과 홍보부족은 제휴사업이 실패한 원인의 핵심이다. 차별화 없는 상품은 불자들로부터 외면당하는 직접적인 원인을 제공했고, 홍보부족으로 상품을 접해보지도 못한 불자들이 많거나 인맥이나 이용한 마케팅을 선호한 제휴기업들의 접근방식에서 비롯됐다.

40대와 50대, 60대 이상 연령대가 주신도층이고 스님과 신도들의 결속력이 다른 조직에 비해 떨어지는 등의 불교계 특성을 제대로 짚어내지 못한 점도 한 원인으로

있고, 목적은 보지 않고 현상만 보는 측면이 강하다"고 진단했다. '자비의 보험금 나눔기금운동'의 목적이 불교계의 주요현안인 스님들의 노후복지시설 운영기금 마련인데도 종도들이 적극적으로 참여하지 않은 데서도 알 수 있었다는 것.

'불자폰' 사업을 추진한 중앙신도회는 자체평가를 통해 "사업에 집중하는 불교계 내부의 결속력이 부족해 사업의 효율을 떨어뜨렸다"고 내부문제를 지적했다. 또 불교계 스스로 영업력과 전문성, 지속성을 갖추지 못해 상품구매 욕구를 제대로 불러 일으키지 못했다고 평가했다.

제휴사업 주체간 신뢰 부족, 종단과 사찰에 대한 불자들의 불신도 제휴사업이 성공하지 못한 이유 가운데 하나다. 불교계의 결속력이 약한 현상과 무관하지 않기 때문이다.

박경준 동국대 교수(불교학)는 "불교계와 기업의 제휴사업은 애초부터 상품의 질이나 시장조사, 영업능력 등 사업 추진을 위해 필요한 기본적인 요건을 갖추지 못한 채 추진된 경우가 많다"며 "제휴사업 실패가 불교계의 이미지 훼손으로 이어지지 않도록 신중한 접근이 필요하다"고 말했다.

박경준 기자 bypark@buddhapia.com

### 부다의 경제학 (12)

## 잃는 것과 얻는 것

한미 자유무역협정(FTA)의 체결을 앞두고 온 나라가 소란스럽다. 경제학 이론에 따르면 국가 간의 자유로운 무역은 해당 국가 모두에게 이익이 된다.

그런데 나라의 한 쪽에서는 이번 미국과의 자유무역협정 체결이 우리나라에 득이 되지 못한다는 이유로 결사적으로 반대운동이 벌어지고 있는 반면, 정부는 궁극적으로 실보다 득이 많다고 믿고 협상을 진행하고 있다.

여러 이해 당사자들의 생각을 조율하기 위해 열거로 한 공청회마저 반대론자들의 심각한 저항에 부딪쳐 제대로 이루어지지 못하고 있다. 무엇이 문제인지 비전문가인 대부분의 국민들은 몹시 답답할 수밖에 없다.

자유무역협정을 체결하여 미국과 우리나라가 자유로운 무역을 하게 되면 어떤 일들이 발생할까.

시장각으로 변화하는 경영환경에 얼마나 적극적으로, 또 창조적으로 대응할 수 있는가에 달려있다. 이것은 비단 기업뿐만 아니라 개인도 마찬가지다. 변화하는 사회, 경제적 환경에 능동적으로 대응하지 못하는 한 개인도 기업과 똑 같은 운명에 처할 수밖에 없다.

조선시대에는 직신 만드는 기술이 삶을 지탱할 수 있는 중요한 경쟁력이었으나 지금은 그렇지 않듯이 개인도 변화하는 사회, 문화, 경제적 환경에 맞추어 끊임없이 자신의 능력을 창조해 내어야 한다. 지속적인 능력과 경쟁력의 창출만이 개인의 안정적인 삶을 약속할 수 있다.

물론 이러한 과정에서 기존 삶의 방식에서 새롭게 변화를 시도해야만 하는 우리의 이웃에게 정부와 우리는 새로운 경쟁력을 확보할 수 있도록 어떤

### 개인 기업 국가 모두 변화에 적응해야 능력·경쟁력 창출만이 안정된 삶 약속 경제 이익 뒤 이웃 아픔 이해·대안 마련

우리나라는 이미 경쟁력을 보유하고 있는 상품을 더 많이 미국에 수출할 수 있게 된다. 수출이 늘어나게 되는 기업과 관련된 사람들에게는 좋은 일들이 생길 것이다.

그러나 그 대가로 우리 정부가 그동안 보호해왔던 경쟁력이 없는 분야는 미국 기업의 우수한 상품에 밀려 도태될 위험에 처하게 된다. 새로운 경쟁력을 창출하지 못하는 한, 경쟁력이 없는 분야에서 일하면 우리 국민은 새로운 일자리를 찾아야만 한다.

한미 자유무역협정 체결은 일부 우리 기업과 국민들에게는 엄청난 재앙이 될 수 있는 것이다.

1970년대 한국의 30대 기업 가운데 지금까지 살아남은 기업은 열 손가락으로도 충분히 셀 수 있다.

현대, 대우, 쌍용, 한보 등 굴지의 기업들이 그 동안 사라져갔고 주인이 바뀌었다. 딱히 원인을 꼽을 수는 없지만, 모두 변화하는 경영환경에 제대로 대응하지 못했기 때문이라는 지적에는 이의를 달지 못할 것이다.

기업의 생존, 나아가 성장여부는 시

식으로도 도움을 주어야만 한다. 적어도 국가는 그러한 의무를 지닌다.

일제(一切)는 무상(無常)하다. 우리가 살아가는 환경도 끊임없이 변화한다. 한때 지구를 뒤덮었던 공룡들이 지구의 환경 변화에 적응하지 못해 흔적도 없이 사라져버렸듯이 개인도, 나아가서는 국가도 변화하는 환경에 적절히 대응하지 못하면 살아남을 수 없다. 변화, 무상은 진리다.

진리를 깨닫고 아는 사람만이 진정한 행복할 수 있다. 내가 행복했던, 살아왔던 과거의 조건과 인연에 집착하는 것은 삼법인(三法印)을 알지 못하는 것이다. 그러나 변화를 강요당하는 우리 이웃의 아픔을 우리는 이해하고 대안을 마련하는 데 앞장서야 한다.

한미 무역협정의 체결로 어려움을 겪게 될 우리의 이웃이 새로운 경쟁력을 확보할 수 있도록 실질적인 도움을 주는데 최선을 다해야 한다. 한미자유 무역협정으로 기대되는 경제적 이익은 이웃의 아픔을 대가로 얻는 것이라는 것을 절대로 잊어서는 안 된다.

■ 구병진(경영학 박사)

**클릭!**  
불교문화상품

불교문화상품전문 mahamall.co.kr  
상품문의 : (02)732-1520

---

**백련차 웰빙 3중세트**

백련차 웰빙 3중 세트는 100% 백련잎으로 제조한 백련차와 백련꽃(18%), 백련잎(82%)을 혼합한 연화차, 100% 백련잎을 사용한 가루차를 세트로 묶은 제품입니다. 백련차는 그윽한 향과 맑은 색을 가졌고, 가루차는 백련잎차를 골고루 갈아 만들었습니다. 연화차는 새벽 이슬을 머금고 피어나는 백련꽃과 그 잎을 정성스레 제다하여 향이 깊습니다.

가격 : 73,000원

## 평생 부자지갑

존경하는분께 사업성공의 선물!  
사랑하는 아내에게 평생 부자의 선물!

# 옴마니반메흠福지갑

음양의 조화로 놀라운 재물과 땅속의 보화까지 얻는 비방



남성용중지갑 (검정) 여성용중지갑 (적색, 보라색)

세상을 살다보면 하는 일마다 되는 일이 없고 물질로는 고통을 받고, 해결해야 할 문제는 쌓이고, 부부간의 애정은 멀어지고, 안에 있으나 밖에 있으나 답답한 것은 음양의 조화를 깨닫지 못해 일어나는 일들이다. **세상사는 동안 고통중의 고통이 풀릴이 없어 당하는 고통으로** 부부관계에서 시위극 기다릴 산중에 계실 때 가난으로

할복고 고통속에 있는 중생들을 구제하기 위해 내리신 **영험의 비방이 옴마니반메흠 육자대명왕진언으로** 항상 위우고 간직하면 모든문제가 놀랍게 해결된다고 설하셨다. 불경에 입각해 법구를 전문으로 제작하는 카필라불광사에서 점안불공과 축원불공을 마친 옴마니반메흠 복지갑은 일반 지갑과는 비교할수 없게 최고급으로 제작

하고 천연가족에 은나노처리까지 했으며 지갑앞면에는 **음양의 조화로 만사가 행통되는 육자대명왕진언**을 넣고 지갑내부에는 동서남북에서 돈을 들어오게 하는 **보병과 악귀와 잡귀를 쫓고 계획한 일과, 하고 있는 일을 막힘없이 성취시키는 영험의 비방인 반장**을 순금도금하여 넣었다.

총시 100일만에 안되던 정사가 풀리고, 절망속에 있던 사업장이 희망이 넘치고, 생각지도않던 돈이 들어오고, 못팔아 걱정하던 재고가 팔리고 고민하던 부부관계가 회복되는 등 모든 문제에는 비방이 있다는 것을 깨닫게 해주는 지갑이다. 옴마니반메흠 지갑을 여성이 지날때 고민하던 문제가 해결되고 가정이 금전적으로 풍요로워지며 음양의 조화로 부부관계도 놀랍게 회복된다고한다. 고급케이스에 있어 선물로도 대단히 품격이 있으며 전화로 신청할때 사후서비스의 성명과 생년월일을 알려주면 100일간 소원성취를 위한 새벽축원불공을 드려드리며 지갑은 우체국 택배로 바로 보내준다.

여성용중지갑 95,000원 남성용중지갑 65,000원(신용카드 분할가능)

■ 문의전화 02-741-4488  
농협 032-12-193445 이상하  
http://club.cyworld.com/kapilla

## 약사여래정화수약함

온갖질병의 고통을 소멸하고 단명하지 않고 장수하라



**점안불공과 백일축원불공 마치고 출시!**

만수 실리 보살아. 만약 남자나 여자가 병으로 고통받았을 때 오직 진실한 마음으로 그 병든자를 위해서 깨끗한 정화수를 떠놓고 병자에게 약을 마시게 하면 이제까지 병자가 가지고 있던 온갖 질병의 고통에서 벗어나게 할것이며 죽을병은 구족해지고 병없이 오래살게 할것이다. <약사경에서>

**건강회복을기원하는선물로!  
연꽃처럼 다시 피어나는건강!**

불경에 입각해 법구를 전문으로 하는 불광사에서 약사여래광여래부처님의 약함을 제작해 점안불공과 백일축원불공을 마치고 출시돼 온갖 질병으로 고통받고있는 환자들에게 큰희망과 용기를 주고 있다.

약사여래광여래부처님의 정화수약함은 순금99.9% 금니로 제작하고 약함내부에는 온갖 질병을 소멸하고 건강장수하는 부처님 반장을 넣고 정화수약함 뚜껑에는 백속에 있는 악귀와잡귀를 물리치고 병고를 없애는 보발수진언을 넣었으며 뚜껑을 열면 정화수 잔이 들어있다. 가정의 건강을 지키는 가보로 영구히 사용할수있게 제작했으며 전화로 신청하면 택배로 보내드리며 현재 투병중인 분께는 빨리 일어나라는 뜻에서 7일간 특별축원불공을 해드리고 있다. 건강회복을 기원하는 뜻깊은 선물로 인가다.

가격135,000원(현금 또는 신용카드 분할가능) 규격 : 높이 20cm×폭20cm

■ 문의전화 02-741-4488  
농협 032-12-193445 이상하  
http://club.cyworld.com/kapilla