

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

CEO 인터뷰

이원해 대모엔지니어링(주) 회장

독보적 기술로 승부하는 건설장비용 어태치먼트 기업



오토스트로크 스마트 유압브레이커
암반 타격 시 암반의 강도에 따른
피스톤의 위치 변위를 전자센서로
감지해 다단 타격력·타격 속도를
자동 제어하는 기술이 적용되었다.

October

Vol
211

2022

SPECIAL THEME

고환율 속 무역수지
적자 폭 확대

P.04

ESG ACADEMY

전 세계의 뜨거운 감자,
공급망 ESG

P.22

COMPANY CHALLENGE

로고의 변신은 무죄?
본질주의의 힘

P.30

IBK REPORT

중소기업 녹색전환은
선택이 아닌 필수

P.36

CONTENTS

2022. October. Vol_211

발행일 2022년 10월 4일(통권 제211호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 윤종원
편집인 조봉현
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
인쇄소 (주)교학사
문의 02-360-4816

※(IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT)의
저작권은 IBK기업은행에 있습니다. IBK기업은행의
동의 없이 무단으로 이 책에 실린 모든 글과 그림,
사진을 사용할 수 없습니다.
※비매품



찾아가는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자난호 보기

01_ 시론

환율 1,400원대, 복합 경제위기에 대비해야

02_ COMPANY POLICY

업종에 따라 세금 감면 혜택을
받을 수 있습니다
중소기업에 대한 특별세액감면 제도



04 Special Theme

고환율 속 무역수지
적자 폭 확대

- ① 동시다발로 일어난 환율 악재
- ② '강달러는 수출 증가' 공식 깨지다
- ③ 악재 속 중소기업 수출 지원 방안



16 CEO Strategy

이원해 대모엔지니어링(주) 회장
독보적 기술로 승부하는
건설장비용 어태치먼트 기업

28 Venture Biz

IBK창공인 ❶ 트윈위즈 김창수 대표

IBK창공인 ❷ 바로온 이명직 대표



22_ ESG ACADEMY

전 세계의 뜨거운 감자, 공급망 ESG

26_ IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들

30_ COMPANY CHALLENGE

로고의 변신은 무죄? 본질주의의 힘

32_ FUTURE REPORT

바다의 테슬라, 자율운항 선박

34_ TRADE GUIDE

기후 협력으로 기대되는 필리핀

36_ IBK REPORT

중소기업 녹색전환은 선택이 아닌 필수

38_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

42_ INDUSTRIAL ESTATE

국내 최대 조선기자재 기업들의 집적 지역
명지녹산국가산업단지

46_ COMPANY SOLUTION

퇴직연금 사전지정운용제도
시행과 주요 내용

48_ TAX FOCUS

일감몰아주기·떼어주기 증여세

50_ CEO OPINION

사업은 끊임없는 도전과 글로벌화의 과정

52_ IBK POLICY

중소기업 CEO의 경영고민 해결사!
IBK경영컨설팅

시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

환율 1,400원대, 복합 경제위기에 대비해야

원·달러 환율이 '1,400원'의 저항선을 깬 데 이어 9월 26일엔 1,430원을 돌파했다. 1,400원대 환율은 2009년 글로벌 금융위기 이후 13년 만이다. 원·달러 환율 급등은 미국의 통화 긴축 가속화, 러시아·우크라이나 전쟁, 무역수지 적자 등에서 비롯되었다.

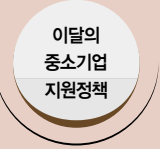
달러 강세에 따른 통화가치 약세는 우리나라만의 문제는 아니다. 러시아와 브라질 등 자원부국은 무역수지가 양호해 통화가치 강세를 보이고 있지만, 대부분의 주요국은 통화가치 약세로 이어지고 있다. 특히, 일본은 통화 완화 정책과 무역수지 악화로 역대급 엔저 현상을 겪고 있다.

최근 원·달러 환율 상승은 과거 외환위기와 불리는 1997년과 2009년 금융위기 때와는 다른 양상을 보이고 있다. 1997년과 2009년 모두 IMF 구제금융과 글로벌 금융위기라는 특정한 충격이 존재했다. 그러나 현재 원·달러 환율은 특정한 사건 없이 급격히 상승하는 형태다. 과거 위기에 비해 주요 지표 또한 양호한 편이다. 2022년 8월 기준 외환보유액은 1997년 대비 21배, 2009년 대비 1.7배 수준이다. 대외 위험도의 잣대인 신용부도스와 프^{CDS} 프리미엄도 2009년에 비해 양호한 수준이다.

중소기업은 원·달러 환율 급등으로 인해 위기의 시기를 맞고 있다. 과거 환율 상승은 수출 기업에 호재로 여겨졌다. 하지만 원자재 가격이 급등하고 미국을 제외한 수출 경쟁국의 통화 가치가 하락하면서 마냥 환호할 수 없는 입장이 되었다. 수입중소기업 역시 원자재 비용을 납품대금에 반영하기 어려워 경영 부담이 날로 커지고 있다.

지금 국내 경제는 고물가·고금리·고환율 등 복합 경제위기에 직면해 있다. 9월 미국 연방준비제도 Fed가 자이언트 스텝을 단행하며 한미 간 금리차는 확대되었다. 우리 중소기업은 선물환거래, 환보험 가입 등을 통해 추가적인 환율 상승에 대비해야 한다. 더불어 정부는 환율 상승으로 인한 중소기업의 피해를 최소화하기 위해 종합적인 지원책을 마련해야 할 것이다. 📌

Company Policy



업종에 따라 세금 감면 혜택을 받을 수 있습니다

중소기업에 대한 특별세액감면 제도

중소벤처기업부와 한국세무사회는 2022년 중소기업 조세 지원의 일환으로 일정한 업종을 영위하는 중소기업에 대해 지역 및 규모에 따라 법인세(소득세) 세액을 감면해주고 있다.



01

사업 내용

중소기업특별세액감면이란 중소기업 중 일부 업종에 한해 법인세와 소득세를 감면해주는 사업이다. 2022년 12월 31일 이전에 마감되는 과세연도까지 발생한 소득에 한해 감면을 적용받을 수 있으며, 2022년이 끝날 때까지 발생한 소득으로 납부하는 법인세, 소득세를 감면 받을 수 있다.

* 해당 사업의 기존 최종 기한이 2020년 12월 31일까지였지만, 코로나19의 여파로 인해 어려움을 겪는 기업의 수가 늘어나면서 2022년 12월 31일까지 적용 기한이 확대되었다.

03

추가 감면 조건

기본 감면율에 10% 추가 감면이 되는 경우는 아래와 같다.

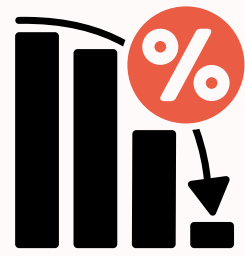
- ☒ 해당 과세연도의 종합소득 금액이 1억 원 이하일 때
- ☒ 해당 과세연도 개시일 현재 10년 이상 계속해서 해당 업종을 경영한 기업
- ☒ 성실사업자 등에 대한 의료비, 교육비 및 원세액 세액 공제 대상자일 때

* 해당 세액 감면 제도의 연간 감면 한도는 1억 원이며 상시근로자가 직전 과세연도의 상시근로자 수보다 감소한 경우에는 1억 원에서 감소한 상시근로자당 500만 원씩 차감한 금액을 한도로 한다.

02

감면 대상 및 감면율

2022년 기준으로 총 48개 업종이 세액 감면 대상 업종에 해당된다. 이외 업종을 영위하는 경우 해당되지 않으니 유의해야 한다.



감면율	소기업	도매 및 소매업, 의료업(도매업 등)을 경영하는 사업장 10%
		수도권에서 도매업 등을 제외한 업종을 경영하는 사업장 20%
		수도권 외의 지역에서 도매업을 제외한 업종을 경영하는 사업장 30%
	중소기업	수도권 외의 지역에서 도매업 등을 경영하는 사업장 5%
		수도권에서 지식 기반 사업을 경영하는 사업장 (지식 기반 사업) ·엔지니어링 산업, 전기통신업, 연구개발업, 컴퓨터 프로그래밍, 시스템통합 및 관리업, 영화·비디오물 및 방송 프로그램 제작업, 전문 디자인업, 오디오물 출판 및 원판녹음원, 광고물 작성업, 소프트웨어 개발 및 공급업, 방송업, 정보서비스업, 서적·잡지 및 기타 인쇄물 출판업, 창작 및 예술 관련 서비스업(자영예술가 제외) 10% ·수도권 외의 지역에서 도매업 등을 제외한 업종을 경영하는 사업장 15%

04

중복 적용 불가

세금 감면 혜택을 적용할 경우 원칙적으로 다른 세액 감면 및 공제와 중복으로 적용되지 않는다. 단, 고용 증대 세액공제 및 사회보험료 세액공제와는 중복 적용이 가능하다.



05

최저한세 적용



감가상각의제 적용 대상으로 세법상 한도액까지 감가상각을 해야 하며 농어촌특별세는 해당되지 않는 대신 최저한세가 적용된다.

* 최저한세란?
사업자가 조세 감면을 받더라도 최소한의 세금을 부담하도록 하는 제도다.

고환율 속 무역수지 적자 폭 확대

환율 리스크로 중소기업 어려움이 가중되고 있다. 여기에 원자재 가격 급등과 러시아-우크라이나 전쟁, 미국발 금리 인상 여파에 따른 글로벌 경기 침체까지 더해졌다. 이에 따라 강달러로 수입 손실을 상쇄하기 어려워져 '고환율이 중소기업에 유리한 여건'이라는 공식이 깨졌다. 고환율 속 무역수지 적자 폭 확대라는 새로운 위기를 맞이한 우리 경제 환경을 진단해본다.

한국과 미국의 기준금리 추이



1.25



0.25

2022.01 2022.02 2022.03 2022.04

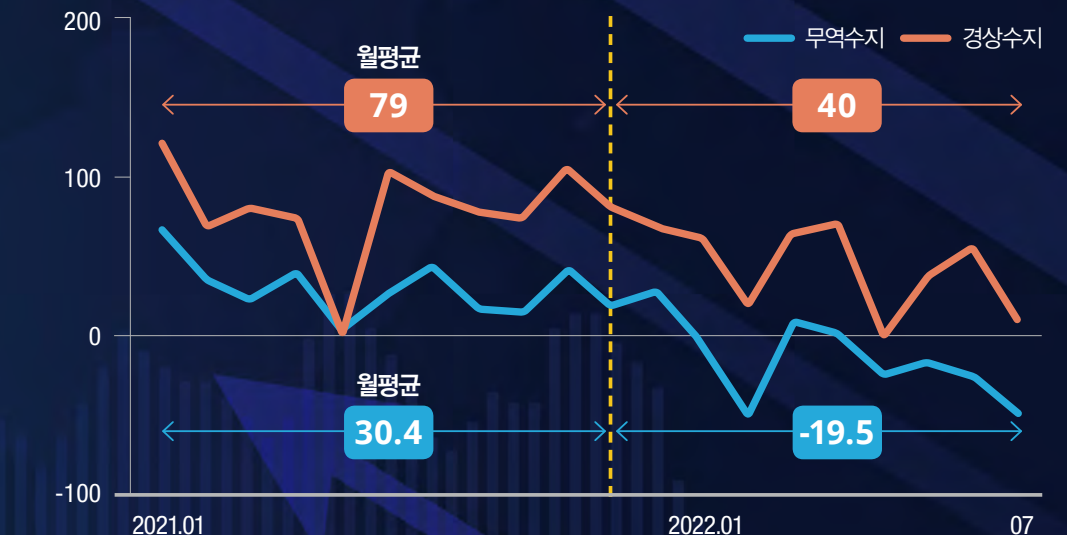
단위 % 자료 한국은행·FRED

원자재 가격 상승 및 원화 가치 하락에 따른 생산비용 증가

단위 % 주 전년 대비 올해 생산비용 증가율 자료 국제무역통상연구원



한국의 무역수지 및 경상수지 추이



SUMMARY

- ① 미 Fed의 공격적인 금리 인상, 경상·무역수지 축소 위험
② 내년까지 이어질 환율 급등 리스크 대비 필요



이형석 현대경제연구원 연구위원

성균관대 경제학 박사학위를 받았으며 금융연구원 거시경제실 연구원, 한국은행 금융통화실 연구원 등을 지냈다.

동시다발로 일어난 환율 악재

미국 연방준비제도 Fed가 적극적인 기준금리 인상을 지속할 것으로 전망되는 가운데 중국의 낮은 경제성장률로 인한 기준금리 인하 등 여러 요인이 겹치며 달러가치가 고공행진 중이다. 환율 변동의 원인에 대해 분석해본다.

나의 아버지는 고령의 나이에 여전히 무역업을 하신다. 아버지와 대화를 하다 보면, 요즘 환율에 관한 뉴스를 볼 때마다 심정이 괴롭다고 하신다. 환율이 시시각각 급등하니, 수입 단가가 높아져 판매 마진이 낮아지기 때문에 고민이 많아지셔서 그렇단다. 가격을 올리자니 안 그래도 소비자의 살림살이도 어려운데 제품 판매가 감소하게 될까 봐 걱정이 많으시

다. 꼭 우리 아버지만 그런 것은 아니라 환율 변동 때문에 판매 이익에 영향을 받는 모든 기업인이라면 최근 환율 관련 뉴스를 보는 게 괴로울 것이다.

걱정스럽고 괴로울 만하다. 최근 원·달러 환율 수준을 보면, 과거 위기 수준으로 상승하고 있기 때문이다. 9월 16일 금요일 기준 원·달러 환율은 1,393.7원으로, 지난 7월 5일 1,300원을 돌파한 이후 최근 1,400원대에 육박하고 있다. 우리나라에서 원·달러 환율이 1,300원을 상회한 것은 △1997~1998년 IMF 외환위기 △2001년 닷컴버블 Dot-com Bubble △2007~2008년 금융위기 때다. 외환위기 시기에는 1997년 12월 13일 원·달러 환율이 1,962원까지 올라갔으며, 닷컴버블 시기인 2001년 4월 4일에는 1,365원

까지 급등했고, 금융위기 시기인 2009년 3월 2일에는 1,570원까지 상승했다. 그런즉 현재 원·달러 환율 수준은 닷컴버블 붕괴 시기의 환율 수준을 상회하는 '역대급' 시기라고 할 수 있다.

미 Fed의 공격적 금리 인상

그렇다면 왜 원·달러 환율이 한국 경제에 지울 수 없는 트라우마를 남긴 과거 위기 수준만큼 급등하게 되었을까? 크게 세 가지 요인을 뽑을 수 있는데, 첫째는 미 Fed의 공격적인 금리 인상, 둘째는 경상·무역수지 축소, 마지막으로 원화와 동조성 Co-movement이 높은 위안화의 약세다. 이 중 미 Fed의 급진적인 통화정책과 위안화 동조화 현상은 원·달러 환율이 1,300원 이상 급등했던 과거 위기 시기에는 존재하지 않았던 요인들이다. 물론, 이 세 가지 요인만 현재 원·달러 환율 변동성을 심화시키는 요인은 아니지만, 이 요인들이 환율을 급등시키는 주요인임은 부인할 수 없는 사실이다.

먼저, 미 Fed의 저돌적인 정책금리 인상으로 원·달러 환율이 급등하고 있다. 미 Fed는 코로나19 위기 대응을 위해 2020년 3월 이후 약 2년 동안 제로금리 수준을 유지했으나, 러시아·우크라이나 전쟁 이후 급등하고 있는 자국 내 물가 수준을 억제하기 위해 금리를 인상하기 시작했다. 미 Fed는 2022년 3월 기준금리를 0.25%포인트 인상하기 시작한 이후 5월에는 빅스텝(0.5%포인트 인상)과 6월, 7월, 9월에는 자이언트 스텝(0.75%포인트 인상)을 단행하면서 9월 기준 미 Fed의 기준금리는 3.25%(상단 기준)를 기록하고 있다.

미 Fed가 정책금리를 급격하게 올리기 시작하면서 한미 기준금리가 역전되었고, 이로 인해 원·달러 환율이 상승하게 되었다. 9월 22일 기준 한미 간 금리 격차는 0.75%포인트다. 한미 간 금리 역전이 발생하면, 소규모 개방국인 우리나라와의 금리 차이가 축소되어, 국내 자금이 해외로 유출되면서 원·달러 환율이 상승하게 된다. 또한 경제대국인 미국이 기준금리를 인상하기 시작하면, 주요국을 포함한 세계 각국은 자국 내 자본 유출을 우려해 금리를 인상할 수밖에 없다. 이로 인해 급격한 금리 인상으로 인한 글로벌 경기 둔화 우려가 커지면서, 안전자산인 달러나 유로화와 같은 주요국 외환에 대한 수요가 높아지기 때문에 원화 약세가 발생하게 된다.

경상수지 흑자 축소와 무역수지 적자

두 번째 이유는 최근 들어 발생하고 있는 경상수지 흑자 축소와 무역수지 적자다. 경상수지와 무역수지가 감소하면, 외환 시장에 달러 공급이 감소하면서 원·달러 환율이 상승한다. 또한 한국의 경우 대외 부문의 중요성이 다른 국가에 비해 높기 때문에 경상·무역수지는 외환 시장 참가자들이 한국의 경제 펀더멘털 Fundamental을 평가하는 데 있어 중요하게 여기는 지표다. 한국의 대외 부문이 부진하면, 외환 시장 참가자들이 국내 경기 하강을 우려해 원화를 매도하면서 국내 외환 시장을 이탈하고 이로 인해 원·달러 환율이 상승한다. 올해 발생한 러·우 전쟁 이후 지속되는 공급망 충격으로 인한 수입 물가 상승으로 국내 경상수지 및 무역수지가 감소하면서 외환 공급 역시 감소했고, 시장참여자들도 외환 시장



미 Fed, 연속적인 자이언트 스텝 단행 미 Fed가 지난 3월부터 정책금리를 급격하게 올리기 시작하면서 한미 기준금리가 역전되었고, 이로 인해 원·달러 환율이 상승하게 되었다.

*상관계수

두 변수 간 움직임이 얼마나 밀접하게 연관 있는지를 나타내주는 지표로, -1에 가까우면 두 변수가 서로 반대 방향으로 움직이고 +1에 가까우면 같은 방향으로 움직인다.

을 이탈하면서 원·달러 환율이 급등하고 있다. 올해 1~7월까지 월평균 경상수지는 40억 달러로 지난해 월평균 79억 달러 대비 절반 수준으로 감소했다. 또한 무역수지 경우에는 최근 5개월 연속 무역수지 적자를 기록하는 등 올해 1~7월 동안 월평균 19.5억 달러 적자를 기록하면서, 지난해 월평균 무역수지 30.4억 달러 대비 큰 폭으로 감소했다. 특히, 지난해 경상수지 규모는 코로나19 충격에도 불구하고 883억 달러를 기록하면서 최근 5년 내 가장 높은 수준을 기록했기에 올해 발생한 한국의 경상수지 흑자 폭 축소와 무역수지 적자 전환이 외환 시장 참가자들에게 주는 부정적인 충격은 클 수밖에 없다.

위안화 절하 동조화 현상

마지막은 위안화 절하에 따른 동조화 현상이다. 한국과 위안화의 동조화 현상은 한국과 중국 간 경제가 긴밀하게 얽혀 있기 때문에 발생한다. 2021년 기준 한국의 대^중중국 수출 비중이 25.3%를 기록하는 등 중국에 대한 수출 의존도가 높은 한국 경제는 중국 경제에 민감하게 반응한다. 즉, 한국과 중국 간 실물 경제 및 금융 시장의 긴밀한 연계성으로 외환 시장 참가자들은 원·달러 환율 수준을 평가하는 데 있어서 위안화·달러의 움직임을 참고한다. 만약, 위안화·달러가 상승하면, 원·달러 환율 역시 올라갈 것으로 시장참여자들은 생각한다. 문제는 과거 위기 시기와 다르게 올해 들어 중국 위안화와 원화 간 동조현상이 극심해졌다는 것이다. 닷컴버블 시기(2000년 8월~2001년 7월)와 금융위기 시기(2008년 1월~2009년 2월)의 위안화와 원화의

상관계수^{Correlation Coefficient*}는 각각 -0.72와 -0.66을 기록하는 등 오히려 위안화가 상승하면, 원화가 하락하는 모습이 나타났다. 그러나 2022년 1월 이후 두 통화 간 상관계수는 0.95로 원화와 위안화의 동조화 수준이 굉장히 높은 상황이다. 즉, 올해에는 위안화·달러가 상승하면, 원·달러 환율도 동반 상승하는 현상이 심해진 것이다.

이렇게 원화와 위안화의 동조성이 강해진 상황에서 최근 위안화·달러 급등으로 원·달러 환율이 상승하고 있다. 위안화·달러는 9월 15일 기준 6.99를 기록하면서 심리적 지지선인 '1달러=7위안'이 위협받고 있다. 위안화·달러가 급등한 이유는 중국의 제로 코로나^{zero-COVID} 정책으로 인한 내수 위축과 부동산 경기 침체 우려로 중국 경기가 둔화되고 있어서다. 게다가 중국 인민은행^{PBC}은 급격한 금리 인상을 단행하는 주요국과 달리 경기 부양을 위해 완화적인 통화정책 기조를 유지하면서 기준금리를 인하하고 있을 뿐만 아니라 4월 15일 지급준비율(전체 예금액 대비 지급준비금 비율)도 인하했다. 이로 인해 위안화·달러가 상승하고 있는 상황에서 원·달러 환율도 동반 상승하고 있다.

문제는 이 세 가지 요인들이 당분간 원·달러 환율 급등을 부추길 가능성이 높다는 것이다. 먼저, 미국의 통화 긴축 기조는 상당히 지속될 것으로 전망된다. 제롬 파월 미 Fed 의장이 8월 26일 잭슨홀 미팅에서 “가계와 기업에 어느 정도 고통이 수반된다고 할지라도 상당 기간^{Higher for Longer} 긴축적 금리 기조를 지속하겠다”고 이미 천명했다. 이로 인해 미국의 정책금리는 올해 연말이나 내년 초에 4%를

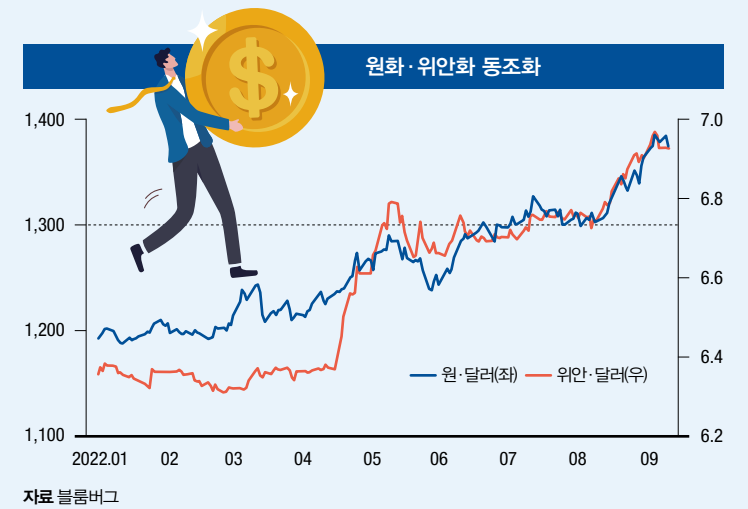
상회할 가능성이 상당히 높다. 국제투자은행^{IIB}은 올해 말 3% 후반에서 4%까지 미국의 정책금리가 높아질 것으로 예측하고 있으며, 시카고상업거래소^{CME}는 내년 중반에 기준금리가 4% 이상이 될 가능성을 99%로 전망(9월 중순 기준)하고 있다.

또한 대외 부문도 개선되기 쉽지 않다. 비록, 공급망 차질이 조금씩 완화되면서 원유 가격이 하락하고 있으나, 여전히 유럽과 러시아 간 긴장 관계가 지속되는 등 지정학적 위험^{Geopolitical Risk}이 상존해 있기 때문에 유가가 재급등할 가능성도 언제나 열려 있다.

마지막으로, 주요국의 급진적인 금리 인상으로 글로벌 수요가 둔화되어 교역 증가율도 감소 추세가 유지될 것으로 전망된다. 이로 인해 경상수지 및 무역수지의 드라마틱한 반등이 나타나기 쉽지 않다. 중국의 경우 비록 정부가 적극적으로 경기부양책을 펼치고 있지만, 통화정책도 완화적으로 유지할 것이라 전망되며, 미 Fed의 금리 인상으로 달러 강세가 지속되면서 위안화·달러 하락도 제한될 가능성이 높다.

리스크 요인의 냉정한 판단 요구

이렇게 어려운 경제난 상황일수록 기업들은 ‘보고 싶은 것만 보고, 듣고 싶은 것만 듣는’ 확증 편향^{Confirmation Bias}에 빠지지 말고, 원·달러 환율 변동에 영향을 주는 리스크 요인을 냉정하게 검토하는 것이 필요하다. 현재 환율 급등에 영향을 미치는 요인들이 한 개인과 국가에 의해서 해결되지 않는 상황이기때, 향후 높은 수준의 원·달러 환율은 내년 상반기까지는 이어질 것으로 시장에서는 전망하고 있다.



그리고, 과거 위기 시기의 환율 추이를 보면 높은 수준의 환율은 약 12개월에서 18개월 정도 지속되었다. 그렇다면 환율 급등에 큰 영향을 미치는 세 가지 요인이 상존하는 경우 높은 수준의 환율은 내년까지는 이어질 가능성이 높다. 이외에도 미·중 패권 다툼 격화, 코로나19 재봉쇄로 인한 중국의 경기 침체, 예상 상회하는 미 Fed의 고강도 통화정책 등 현 수준의 원·달러 환율을 추가적으로 끌어올릴 만한 위험요인들도 존재한다.

이렇게 환율의 변동성이 확대될 가능성이 존재하기 때문에 환율에 영향을 받는 기업의 수익성과 경영 환경 역시 변동이 심할 것이다. 어려운 시기를 계속해서 겪게 되면 기업들은 현실의 어려움을 잠시 잊게 해주는 마취제와 같은 긍정적인 전망과 분석에 관심을 가질 수 있다. 물론 기업들의 심정은 이해하지만, 이러한 시기일수록 기업들은 환율 급상승에 영향을 미치는 요인들과 잠재적인 리스크들을 지속적으로 모니터링하고, 기업의 경영 전략을 재검토해서 고난의 터널을 지나가야 할 것이다.

SUMMARY

- ① 주요국 통화의 대미 달러 환율 큰 폭 상승
② 글로벌 밸류체인 영향으로 약해진 환율과 수출의 상관관계



강내영 한국무역협회 국제무역통상연구원 신산업연구실 수석연구원

한국무역협회 수석연구원으로 주요 연구로는 '국제 원자재 가격과 원화 환율의 변동 요인 및 우리 경제에 미치는 영향', '글로벌 공급망의 뉴노멀과 우리의 대응' 등이 있다.



멈추지 않는 달러 강세 원·달러 환율은 최근 1,390대를 돌파하며 2021년 평균 대비 20% 상승했다. 미 Fed의 고강도 긴축에 따른 글로벌 달러 강세의 영향이 가장 크게 작용했다.

‘강달러는 수출 증가’ 공식 깨지다

원·달러 환율이 높아지면 국내 중소기업의 수출에 도움이 되었던 과거와 달리 올해 우리나라는 환율 상승에 따른 수출 증가 효과를 누리지 못하고 있다. ‘원·달러 환율 상승→수출 증가’라는 연결고리가 약해진 것이다. 나아가 올해 들어 8월까지 누적 무역수지는 사상 최대 적자 폭을 기록했다. 환율과 수출의 관계와 현 상황을 진단해본다.

러시아·우크라이나 전쟁, 미국의 금리 인상, 중국의 제로 코로나 봉쇄조치, 주요국의 원자재 수출 규제 등 국제 정세에 대한 불확실성이 증가하면서 원화 환율은 2008년 금융위기 시기와 비슷한 수준으로 변동 폭이 확대되고 있다. 전 세계 대부분 국가들의 무역이 달러로 이뤄지고 있는 상황에서 미국 통화의 강세는 세계 경제에 광범위한 타격을 입히고 있다.

달러 강세의 악순환 반복

원·달러 환율은 최근 1,380대를 돌파하며 2021년 평균 대비 20% 상승했다. 원·달러 환율 상승은 대내적으로 무역수지 및 증권투자수지 적자 폭 확대, 대외적으로 국제 정세 불안에 따른 안전자산 선호 심리 강화, 미국 금리 인상과 세계 경제성장률 둔화 등에 기인한다.

특히 미국 연방준비제도(Fed)의 고강도 긴축에 따른 글로벌 달러 강세의 영향이 가장 크게 작용한 것으로 보이는데, 미국이 금리를 올리면 달러 자산의 상대적 수익률이 높아지고, 이에 외국인 자금이 국내에서 한꺼번에 빠져나가면서 환율 상승을 부추기게 된다.

실제로 미 Fed의 ‘자이언트 스텝’(기준금리를 0.75포인트 이상 단행하는 것)이 기정사실

화되면서 안전자산 선호 심리가 커지고 있고, 이에 국내 금융 시장에서 외국인들의 주식자금이 대거 이탈하고 있는데, 한국거래소에 따르면 외국인들은 올해 상반기 코스피에서 16조2,000억 원, 코스닥에서 3조6,000억 원을 순매도하는 등 모두 19조8,000억 원의 자금이 국내 증시에서 빠져나간 것으로 나타났다.

미국 금리가 유로존, 일본보다 훨씬 빠르게 오르면서 달러는 계속 상승하고 있다. 전 세계 안전 통화로 여겨지는 통화 중 미국 달러만이 현재 가치를 유지하고 있으며 이러한 기조는 쉽게 변할 것 같지 않다. 미국 달러의 통화 가치가 계속 상승하다 보니 전 세계 돈은 또다시 달러로 몰린다. 그리고 달러의 가치는 더 상승하는 악순환이 계속된다. 세계적인 달러화 강세로 일본 엔, 유럽 유로, 영국 파운드 등 주요국 통화의 대미 달러 환율도 큰 폭으로 상승했다. 2021년 평균 환율 대비 상승률은 엔화가 31.6%로 가장 높았고, 원(20%), 유로(18.6%), 파운드(17.7%), 위안(7.5%) 순으로 크게 나타났다.

이외에도 국제 원자재 가격이 상승하면서 무역수지의 적자 폭이 확대되는 흐름이 지속되고 있고, 경상수지 흑자 폭도 점점 줄어들고 있는 점 역시 원·달러 환율 상승 요인으로 작용하고 있다. 산업통상자원부에 따르면 올해 상반기 무역수지는 103억 달러 적자를 기록했다. 이는 상반기 기준 역대 최대 규모다.

환율 상승이 우리나라 수출에 미치는 영향

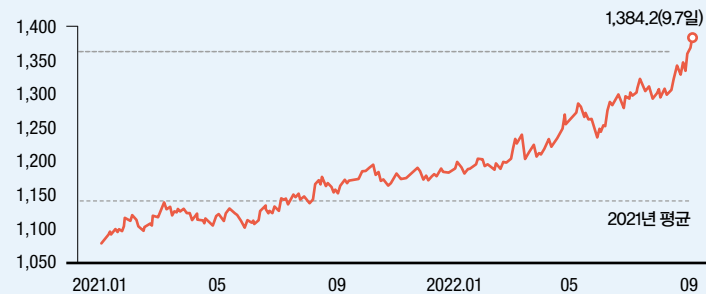
달러 강세가 달러 이외 통화 약세로 이어지는 가운데, 무역수지와 통화정책에 따라 국가별 통화 흐름이 차별화되고 있다. 문제는 한국이 무역수지 적자 분류에 속한다는 점이다. 한국 무역수지는 지난해 12월 이후 7개월째 무역수지 적자를 기록 중이며(2022년 2월, 3월 제외), 지난 8월 무역수지는 95억 달러 적자로 사상 최고치를 기록한 바 있다. 최근 나타난 유가 하락은 무역수지 개선 요인이나, 액화천연가스(LNG) 등 에너지 수입량 증가와 원화 약세가 원자재 가격 하락으로 인한 무역수지 개선 영향을 상쇄하고 있다. 달러로 표시되는 국제유가는 배럴당 80달러대로 하락했

국내 제조업의 국산품·수입품 공급지수

	제조업	최종재												중간재		
		국산		수입		국산		수입		소비재		자본재		국산	수입	
		국산	수입	국산	수입	국산	수입	국산	수입	국산	수입	국산	수입	국산	수입	
2019	105.4	103.2	112.4	109.7	106.8	118.6	107.9	103.5	123.7	112.7	112.8	112.4	102.8	100.9	108.4	
2020	104.0	100.3	115.4	111.9	106.2	129.0	107.2	101.5	127.6	119.5	114.6	130.6	99.1	96.7	106.8	
2021	108.7	100.9	132.5	115.2	103.6	149.8	109.9	100.4	143.8	123.9	109.6	156.8	104.7	99.2	121.6	
2022.2분기	112.7	102.4	144.3	115.8	103.4	153.1	109.3	98.0	150.2	126.5	113.4	156.6	110.8	101.8	138.7	

주 2015=100 자료 통계청

원·달러 환율 동향



자료 한국은행·블룸버그

지만, 원화 약세를 고려하면 국내 수입 단가는 여전히 110달러 내외로 높다. 무역수지 적자가 통화 가치 약세로, 또다시 수입 부담이 늘어나며 무역수지 적자 폭이 확대되는 악순환이 되풀이되고 있는 셈이다.

달러 및 달러·원 환율 하락을 위해서는 미 Fed의 긴축 강도 완화, 냉각되고 있는 중국의 부동산 시장 안정, 유럽의 에너지난 안정이 필요하다. 유럽연합^{EU} 국가들이 천연가스 비축 목표를 조기에 달성하며 천연가스 가격의 상승세가 주춤해졌으나, 미국에서 광범위한 물가 상승세가 재확인되었으며, 중국 부동산 시장도 그간의 부양책이 효과를 낼지 지켜봐야 하는 상황이다. 아울러 미국의 무역수지가 빠르게 줄어들며 31년 만에 경상수지 흑자를 기록할 가능성이 조금씩 생겨나고 있다. 대외 달러 강세 환경과 더불어 대내적으로는 한미 기준금리 역전, 무역수지 적자 등이 이어질 것으로 예상된다. 대내외 여건을 감안할 때 달러 및 원·달러 하락 전환을 당장 기대하기는 어렵다.

환율이 상승하면 일반적으로 수출 단가는 하락하고, 수출 물량은 증가하며, 수출 금액에 대한 영향은 두 요인의 상대적인 크기에

주요국 통화의 대비 달러 환율

구분	2021년 평균	현재가(9.13일)	2021년(%)
엔·달러	109.9	144.6	31.6
원·달러	1,144.6	1,373.6	20.0
유로·달러	0.846	1,003	18.6
파운드·달러	0.727	0.856	17.7
위안·달러	6.451	6.935	7.5

자료 한국은행·블룸버그

의해 결정된다. 다만 최근에는 엔, 유로 등 주요국 통화의 대비 달러 환율이 동반 상승하면서 우리나라 수출 상품의 상대적인 가격에 큰 변동이 없고, 세계 경기 둔화로 수출 물량이 증대하는 효과도 미미한 상황이다.

환율 변동은 경제에 다양하고 복합적인 영향을 미치며 환율은 종종 국가 간 갈등과 분쟁의 원인이 된다. 환율 상승은 원론적으로는 수출을 늘리는 요인이다. 달러로 표시된 수출 상품의 가격이 낮아지기 때문이다. 많은 나라가 자국의 화폐 가치를 의도적으로 떨어뜨려 무역수지를 개선하려고 한다. 미국이 대일본 무역적자를 줄이기 위해 달러 대비 엔화 가치를 높이도록 한 1985년 플라자 합의가 대표적인 사례다. 미국은 중국이 위안화 가치를 의도적으로 낮게 유지해 대미 무역수지 흑자를 늘린다고 보고, 중국을 환율조작국으로 지정한 바 있다.

하지만 최근 연구에 따르면 환율이 수출에 미치는 영향이 과거에 비해 작아졌다는 분석도 나오고 있다. 2021년 11월 발표된 한국은행 보고서에 따르면 한국의 경상수지 흑자에서 환율을 비롯한 금융 요인의 기여도는 2000년대 초반 국내총생산^{GDP} 대비 1%가 넘었으나

2010년 이후엔 거의 0%에 수렴하고 있다.

환율과 수출의 상관관계가 약해진 것은 글로벌 밸류체인^{GVC}의 영향 때문이라고 볼 수 있다. 환율이 올라 수출품의 가격 경쟁력이 좋아지더라도 수입 원자재 비용 부담이 늘어나면 그 효과가 상쇄되기 때문이다. 실제로 많은 원자재를 외국에서 수입하는 철강 및 제조업계의 경우 원자재 구매 시 달러로 결제하기 때문에 최근 환율 상승으로 인한 원가 상승 및 수익성 악화에 대한 우려의 목소리가 커지고 있다.

환율이 뛰어도 수출이 생각만큼 증가하지 않는 또 다른 이유 가운데 하나는 세계 경기 둔화다. 전 세계가 경제위기로 허덕이고 있는 경우라면 우리나라 제품 가격이 낮아졌다고 해도 이것이 곧바로 외국인의 구매(우리나라 기준 수출)로 이어지지 않게 된다.

분석 결과, 환율이 10% 상승할 경우 우리나라 수출 금액은 0.14% 감소하는 것으로 추정된다. 원·달러 환율이 10% 상승했을 때 우리나라 수출 단가는 0.19% 하락하고, 수출 물량은 0.05% 증가에 그치는 것으로 나타났다. 단가 하락의 영향이 물량 증대 효과보다 크게 나타나 우리나라 수출 금액은 0.14% 감소하는 것으로 분석되었다.

환율 상승으로 인한 수입액 감소 효과 적어

최근 환율 상승은 수출 확대에 대한 기대보다는 물가 상승에 대한 우려를 불러일으킨다. 환율이 오르면 수입 소비재 가격이 오르는 것은 물론, 수입 원자재를 재료로 한 국산 소비재 가격도 시차를 두고 상승한다. 자국 물가를 잡기 위한 미국의 금리 인상이 달러

강세로 이어지고, 이것이 한국의 물가를 끌어올리는 역설적인 결과를 낳는 것이다. 이는 환율 오름세가 진정되지 않으면 물가도 잡기 힘들다는 얘기다.

나이가 환율 상승으로 인한 수입 감소 효과도 크지 않은 것으로 분석되었다. 일반적으로 원·달러 환율이 상승하면 수입 상품의 원화 기준 가격이 상승하면서 수입 물량이 줄어드는 효과가 있다. 그러나 최근에는 한국의 중간재 수입 의존도가 과거에 비해 높아지면서 환율 상승으로 인한 수입액 감소 효과가 미미하다. 올해 2분기 들어 우리나라 국산 중간재 투입량은 2015년 대비 1.8% 증가한 반면, 수입 중간재 투입량은 38.7%로 큰 폭으로 증가했다. 분석 결과, 환율이 10% 상승 시 우리나라 수입 금액은 2.7% 증가하는 것으로 나타났다. 원·달러 환율이 10% 상승했을 때 우리나라 수출 단가는 3.7% 상승하고, 수입 물량은 1% 감소에 그치는 것으로 분석되었다. 단가 상승 영향이 물량 감소 효과보다 크게 나타나 우리나라 수입 금액은 2.7% 증가한 것이다. 



달라진 환율과 수출의 상관관계 환율이 상승하면 일반적으로 수출 단가는 하락하고, 수출 물량은 증가하나 환율이 수출에 미치는 영향이 과거에 비해 작아졌다는 분석이 나오고 있다.

- ① 무역금융 및 운전자금 대출 한도 상향 조정
② 산업정책 시대에 부합하기 위한 국내 정비 제도 필요



정인교 인하대 국제통상학과

현 대한상공회의소 정책자문위원회 위원, 통상교섭자문위원회 민간위원, 사단법인 FTA활용포럼 대표이며, <FTA 통상론>, <동아시아 경제통합> 등을 집필했다.

악재 속 중소기업 수출 지원 방안

2022년 무역수지 적자액은 사상 최고를 기록할 것으로 전망된다. 경상수지의 악화는 거시경제의 위험성을 의미한다. 최악의 무역 환경에 처한 중소기업들을 위한 장단기적 수출 지원 전략이 필요하다.

환율은 한 국가의 경제정책과 경제 체력을 종합적으로 나타내는 대표적인 지표로 간주된다. 경제위기를 겪은 국가들은 공통적으로 단기간 내 환율이 평가절하 되었다. 치솟는 인플레이션 압력에 대응하기 위해 미국 연방준비제도(Fed)가 0.75% 금리를 올리는 '자이언트 스텝' 유지 입장을 밝히고 있어 미 달러화의 평가절상 기조는 지속되고 있다. 달러를 제외한 대부분의 통화들이 20~30% 평가절하 되었다. 인플레이션 압력은 높지만 경제가 위축될 것을 우려해 미국의 자이언트 스텝 수준으로 금리를 인상하지 못함에 따라 미 달러화는 '슈퍼 달러'가 되었다.

* 경상수지

경상수지는 상품과 서비스의 수출입, 자본·노동 생산요소에 대한 대가를 포함한 것으로, 경상수지의 악화는 거시경제 위험성을 의미한다.



불안정성 커져 가는 국제 무역 환경. 높아진 환율과 국제유가 등 악조건 속에 우리나라의 무역수지 적자액이 사상 최대를 기록할 전망이다.

악화된 상품 교역 상황

과거에는 환율이 오르면 수출이 증가했으나, 이번에는 정반대 현상이 나타나고 있다. 환율이 인상되면 외화표시 수출 가격을 낮추어 수출량을 늘려 전체 매출을 증가시킬 수 있다. 하지만 현재에는 물가가 많이 올라 수출 가격을 올려야 하나, 인축과 스테그플레이션(저성장과 고물가)으로 수출 시장이 얼어붙고 있어 수출 가격을 올리기 어렵다. 또한 미국을 제외한 다른 국가들의 통화도 평가절하 되었기에 현지 통화 기준 수입품 가격이 크게 올라 원화의 평가절하는 수출에 그다지 도움이 되지 못하고 있다. 수출 시장을 관리하기 위해 오히려 수출 가격을 낮춰야 하는 상황이다. 이런 상황에서 유가와 원자재 국제 가격이 높아짐에 따라 최근 우리나라의 상품 교역 조건이 크게 악화되고 있다.

최근 들어 무역수지 적자 규모가 커지고 있어 올해 무역수지 적자액은 사상 최대를 기록할 것으로 예상된다. 올해 흑자를 기록하던 경상수지*가 7월에 11억 달러 흑자로, 전년 동월 77억 달러 흑자에 비해 7분의 1로 줄었고, 8월에는 적자가 될 가능성이 높다.

현 상황에서 경상수지 흑자를 유지하기 위해서는 무역수지를 개선시켜야 한다. 하지만 여건이 녹록지 않다. 미국 바이든 행정부는 대통령 행정명령과 새로운 법을 제정해 중국에 대한 수출 통제를 강화하고 있어 기존 중국을 통한 가공무역이 한계를 맞고 있다. 더구나 중국이 제로 코로나 정책을 유지하면서 경제 성장이 악화되었을 뿐만 아니라 현지에 진출한 우리 기업의 조업에 막대한 장애가 발생하고 있다. 우리나라 대중국 교역의 70%

내외가 중간재인데, 이들 중 상당 부분이 미국과 중국의 정책에 영향을 받고 있다. 유럽이나 일본 등도 인축정책을 실시하고 있고, 30년 만의 인플레이션으로 가처분소득이 줄어들면서 글로벌 수요 자체가 위축되고 있어 우리 수출이 영향을 받고 있다.

중소기업 수출 지원을 위한 장단기 전략

중소기업 수출 지원은 단기적인 대책과 장기적인 대책을 나눠볼 수 있다. 3년째에 접어든 코로나19 상황에 더해 금리가 오르고 금융 인축으로 중소기업들의 경영난이 심각해지고 있다. 무역금융 및 일반 운전자금 대출 한도를 늘려 기업의 자금난을 덜어줘야 한다. 단기간 내 수출 성과를 낼 수 있는 유망 국가를 타깃으로 하는 해외 마케팅 지원, 글로벌 소비 트렌드에 부합하는 수출 유망 품목 발굴 및 지원, 높은 원자재 가격으로 경제가 활성화된 지역에 대한 맞춤형 수출 전략 지원 등을 제고해야 한다. 또한 올해 들어 해외 수출 박람회가 다수 열리고 있으나 항공료 등 비용 인상으로 국내 기업들이 참여를 꺼리고 있다. 한시적으로라도 박람회 참석 경비 지원을 대폭 늘려야 한다. 중앙정부와 지방자치단체 등이 중국에서의 수출 마케팅 비용을 올해 예산으로 설정했지만, 중국의 제로 코로나 정책으로 집행하지 못하고 있다. 베트남, 인도네시아 등 동남아시아 지역에서의 활동 지원이 가능하도록 정책당국의 일괄적인 지침 변경도 필요하다.

장기적으로는 글로벌 통상 환경에 대한 종합적인 점검과 적극적인 산업정책 시대에 부합하도록 국내 제도를 정비해야 한다. 최근 들

어 미국은 첨단 산업에 대해 자국 내 생산 기반을 조성하고 우방국 간 공급망을 확충해 중국을 확실하게 배제하는 정책을 추구하고 있다. 또한 일반 상품도 중국에 대한 과도한 의존은 언제든지 지정학적 리스크가 될 수 있다는 점을 인식하고, 중국에 대한 의존도를 낮추는 정책을 추진 중이다. 지난 30여 년간 중국과 긴밀한 생산 네트워크를 구축해 온 우리나라로서는 엄청난 손실이 수반될 수 있지만, 중국 리스크에 대해 미국 내 이견이 없는 상황에서 트럼프 행정부 이전 미·중 관계로 돌아갈 수는 없다. 우리 기업들이 중국 비중을 줄이고 제3국으로 생산기지를 이전하거나 국내로 회귀할 수 있도록 정책적 지원이 필요하다.

미국, 유럽, 중국 등 세계 경제 영향력이 큰 국가들은 적극적인 산업정책을 추진하고 있다. 과거에는 세계무역기구(WTO) 보조금 협정을 의식해 기업 지원에는 신중했으나, WTO가 기능을 상실한 상황에서는 전략산업 지원에 몰입하고 있다. 미국의 '반도체 지원법'과 '인플레이션 감축법(IRA)'이 대표적이다.

우리나라에서는 지난 8월 4일 '국가첨단전략산업 경쟁력 강화 및 보호에 관한 특별조치법'이 시행되었다. 선진국의 정책을 참고해 국가첨단전략산업의 선정과 지원에 내실을 기해야 할 것이다. 전략산업 발전은 대기업과 중소기업, 기업과 연구기관 간 긴밀한 산업협력과 연구·개발(R&D) 생태계 조성 없이는 가능하지 않다. 이를 통해 국내 중소기업들이 유망 산업으로 사업을 전환하는 것은 물론, 기업이 업그레이드하는 기회로 활용할 수 있게 정책적 배려가 필요하다. 📖

대모엔지니어링(주)

독보적 기술로 승부하는
건설장비용 어태치먼트 기업

대모엔지니어링은 양반을 뚫는 브레이커, 건물을 부수는 크러셔, 철근을 자르는 세어, 바닥을 다지는 콤팩터, 고철 파지를 집어 올리는 오렌지그래플 등을 생산하는 업체다. 이를 건설장비용 어태치먼트(Attachment)라고 한다. 어태치먼트는 기계와 기구의 몸체에 설치해 기계의 성능을 높이거나 향상시키는 기계의 부속장치를 의미한다. 주로 수입에 의존하던 이들 부속장비를 국산화해 현재 80여 개국에 수출하고 있다.

대모엔지니어링은 지난 2019년 말 창립 30주년을 맞아 신공장을 준공했다. 신공장 준공은 도약을 꾀한다는 의미가 있다. 1989년 서울 변두리 약 100㎡ 규모의 임차공장에서 시작한 사업이 시화국가산업단지를 거쳐 시화멀티테크노밸리^{MTV}에서 또 다른 도전을 시작하는 것이다.

총 300여억 원을 투자해 부지 1만6,500㎡, 총면적 1만4,500㎡ 규모로 지은 이 공장은 독특한 모습을 하고 있다. 사무동이 무척 눈에 띄는데 이 지역 공장들의 사무동은 대개 3~4층 정도지만 대모엔지니어링의 사무동은 9층이다. 층고가 높은 데다 맨 위가 삼각형 모양이어서 멀리서도 눈에 띈다. 부속 건물엔 기숙사, 헬스클럽, 샤워실, 식당 등 직원들을 위한

복리후생 시설이 들어섰다. 헬스클럽에서는 시화호를 내려다보며 러닝머신을 이용할 수 있다. 27명이 생활할 수 있는 깨끗한 기숙사도 완공되었고, 그곳에 카페테리아도 마련했다. 산업단지 내 공장 중 이런 수준의 복리후생 시설을 갖춘 곳은 찾아보기 쉽지 않다. 현장 기술자 출신인 이원해 대모엔지니어링 회장의 직원에 관한 관심이 담긴 시설이다.

스마트공장 구축과 사업 다각화

이 회장은 신공장을 지으면서 몇 가지 목표를 세웠다. 첫째는 점진적으로 스마트공장을 구축하는 것이다. 그는 “신공장은 불량품질 알림 기능, 제조과정 실시간 모니터링, 원스톱 생산라인, 제조실행시스템^{MES}, 빅데이터 구축



이원해
대모엔지니어링(주) 회장



“농부가 가을에 풍성한 수확을 거두기 위해선 적기에 좋은 씨앗을 뿌려야 하는 것처럼 기업의 연구·개발은 미래를 보장하는 씨앗이다.”

등의 시스템을 순차적으로 갖춰 나가고 있다고 말했다.

또 하나는 사업 다각화다. 대모엔지니어링은 건설중장비용 부속장비를 생산한다. 하지만 기존 제품에 안주하지 않는다. 이 회장은 “기존 브레이크의 부가가치를 높이기 위해 자동 스트로크 모니터링 시스템을 접목한 브레이

커를 개발했다”고 밝혔다. ‘스마트 브레이크’는 브레이크에 정보통신기술^{CT}이 접목되어 있어 불은 이름이다. 암반 상태를 스스로 인지해 힘을 조절하는 기능을 갖추고 있다. 그는 “기계부품연구원과 3년간 공동 개발한 이 장비는 암반 정도에 따라 자동으로 타격력과 속도를 조절하는 기술(자동 스트로크 조절 기술)을 접목해 효과적으로 암반을 부술 수 있다고 설명했다.

암반 종류에 따라 강한 힘이 필요할 때는 강력한 힘을 내고 그렇지 않을 때는 에너지를 절약하는 기능을 갖추고 있다. 국내외를 막론하고 동종 업계에서 처음 선보이는 제품이다. 대모엔지니어링은 이 제품과 관련해 약 10건의 특허를 출원하는 한편 ‘신기술^{NET} 인증’

을 받았다. 이를 테스트해본 한 전문가는 “기존 브레이크에 비해 생산량이 20%가량 늘어나고 작업 시간이 단축되어 만족도가 높다”고 밝혔다. 이 회장은 “농부가 가을에 풍성한 수확을 거두기 위해선 적기에 좋은 씨앗을 뿌려야 하는 것처럼 기업의 연구·개발^{R&D}은 미래를 보장하는 씨앗”이라고 말했다. 글로벌 경기가 요동을 치는 요즘이지만 신제품을 통해 글로벌 시장에서 승부를 걸기 위해서 좋은 씨앗을 뿌리는 것이다.

마지막은 바로 해외 시장 공략을 강화하는 것이다. 대모엔지니어링의 지난해 매출 495억 원 중 수출 비중은 약 70%에 이른다. 그동안 제품을 수출한 나라만 해도 약 80개국에 이른다. 해외 달러도 66곳에 두고 있다. 주된 수출 지역은 아시아, 중동, 미주 등이다.

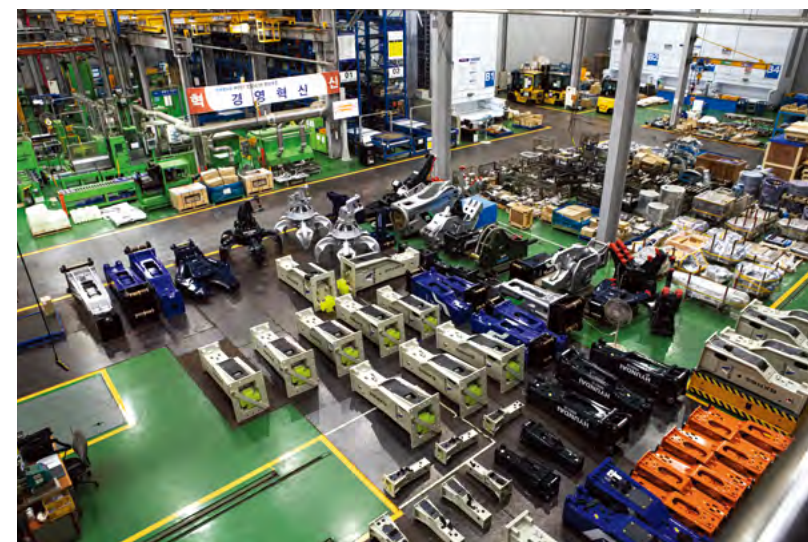
이 밖에 유럽, 중국, 아프리카, 오세아니아 등에도 선적된다. 해외 시장을 개척하기 위해 독일 바우마, 프랑스 파리 인터마트, 중국 상하이, 인도 전시회 등 국제건설장비 전시회에 적극 참가하고 있다. 올해도 10월 중 독일 뮌헨에서 열리는 바우마전시회에 출품할 예정이다.

해외 시장 개척을 확대하기 위해 미국, 유럽(벨기에), 중국, 인도에 해외법인을 두고 있는데, 이 중엔 해외 공장과 판매 및 사후관리^{AS} 법인도 있다. 대모엔지니어링의 주요 고객사는 인도의 타타히타치, 미국의 BTI, 한국의 현대건설기계 등이다.

이 회장은 “신공장 완공 후 3년쯤 지나니 공장이 부족해 앞으로 기존 부지에 약 3,300㎡ 규모의 공장을 추가로 건립할 예정”이라고 설명했다.

가난한 학생에서 어태치먼트 분야 최고 기업 대표로

대모엔지니어링의 성장 요인은 몇 가지로 요약된다. 첫째, ‘안 되면 되게 하라’는 도전정신이다. 기업가는 누구나 도전정신이 충만하지만 이 회장의 도전정신은 남다른 데가 있다. 충북 청주에서 9남매의 막내로 태어난 이 회장은 집안이 원래 유복했으나 부친이 사업에 실패하면서 몰락했다. 중학생 시절에 선배를 상대로 <진학>이라는 잡지를 팔기도 했다. 다행히 장학금을 받아 중학교를 다녔으나 다음엔 고등학교가 문제였다. 학비 없는 곳을 찾다가 서울 향동의 유한공고를 알게 되었다. 하지만 입학금은 내야 했기에 중학교 2학년 때부터 아르바이트를 했던 서울의 진학사를 찾아가 입학금 절반을 받아내고 나머지 절반은 자신이 다니던 중학교 교장 선생님에게 빌렸다. 이번엔 서울에서의 생활비가 문제였다. 군위탁 장학생을 지원했다. 장기 복무를 전제



이원해 회장의 열정이 담긴 신공장 지난 2019년 시화MTV에 준공한 대모엔지니어링의 신공장은 300여억 원을 투자해 스마트공장 구축을 위한 다양한 시스템을 순차적으로 갖춰 나가고 있다.

로 생활비를 보조받을 수 있었다. 6년간 군복무 후 육군 중사로 제대한 뒤 수산무역에 입사해 중장비 부품을 수입하는 업무를 담당했다. 이게 그의 사업 방향을 결정했다. 공부에 대한 갈증은 야간대학(숭실대 전자과)을 통해 해결했다. 주경야독을 통해 쌓은 경험을 바탕으로 1988년 대모엔지니어링을 창업했다.

서울 신도림동의 99㎡ 입차공장에서 4명의 직원으로 시작했다. 이듬해 고척동으로 이전하면서 법인으로 전환했다. 그는 처음부터 해외 시장을 겨냥했다. 창업 직후 최대 국제건설장비 전시회인 뮌헨 바우마전시회를 참관한 뒤, 해외 전시회에 수많은 바이어들이 몰린다는 사실을 알게 되었다. 전시회에 출품하고 싶은 마음은 굴뚝같았지만 돈이 없어 두 번째 참관할 때 카탈로그를 들고 나갔다. 전시 제품도 없이 발로 뛰며 제품과 회사를 알렸다. 밤에는 유학생의 옥탑방에서 잔 뒤 햄버거로 아침을 때우고 전시장 문이 열리자마자 가장 먼저 입장해 목 좋은 곳에 자리 잡았다. 당시 통역을 담당했던 독일 유학생은 2019년 말 시화MTV 공장 준공식에 초청되어 맨 앞에 앉았다.

둘째, 대기업과의 상생이다. 대모엔지니어링이 수출에 날개를 단 것은 현대중공업(현 현대건설기계)과 협력 체제를 갖추면서부터였다. 이 때부터 '행복한 동행'이 이어졌다. 현대는 국내외 전시회에 대모엔지니어링의 브레이커 등을 함께 전시하며 바이어들과 상담할 기회를 만들어줬다. 현대는 이들 어태치먼트를 통해 굴삭기 용도를 더욱 넓힐 수 있었다.

셋째, 다양한 제품 개발이다. 사업 초기엔 일본 제품을 벤치마킹한 유압브레이커 개발로

이원해 회장의 경영 방침

1. 다양한 신제품 개발

기존 건설중장비용 부속장비(크러셔, 세어, 콤팩터, 브레이커, 오렌지 그라플 등)에서 특수목적 건설기계로 확대 중

2. 글로벌화

생산 제품의 약 70%를 수출(수출국 약 80개국)하며, 미국, 유럽, 중국, 인도에 현지법인 설립

3. 적극적인 해외 마케팅

독일 바우마, 프랑스 파리 인터마트, 중국 상하이, 인도 전시회 등 대표적인 국제건설장비 전시회 출품 및 48개국 66개 딜러를 통한 마케팅 진행



창업

1989년

본사

경기도 시화MTV

업종

건설장비용 어태치먼트
(브레이커, 크러셔 등)



수출국

약 80개국



임직원

110명



2021년 매출
495억 원

시작했지만 지속적인 연구·개발로 제품을 다양화했다. 건설 및 토목, 도로공사에서 벗어나 건축물 파쇄 시장으로 확대하기 위해 당시 일본에서 전량 수입해 오던 크러셔Crusher를 1994년 국내 최초로 개발해 국내 시장을 선점한 것이다. 내수만으로는 매출 확대에 한계가 있음을 파악하고 1990년대부터 해외 전시회 참가를 통해 브랜드를 홍보하기 시작하면서 수출 비중을 늘려 갔다.

이 회장은 고등학교 때 기계, 대학 때 전자를 전공해 메카트로닉스 제품을 제조할 능력을 갖춘 데다 손재주도 있었다. 사내연구소를 설립하고 한국공학대 등과 산학 협력을 통해 신제품을 속속 선보였다.

최근엔 다양한 특수목적 건설기계를 개발하고 있다. 여기엔 머트리얼 핸들러, 산림장비, 하이리치 데몰리션, 스마트리더 시스템, 롱리

치 프런트, 록 드릴 등이 포함되어 있다.

이 회장은 “이 중 머트리얼 핸들러와 산림장비는 이미 개발했고 나머지는 개발 중”이라고 말했다. 머트리얼 핸들러는 각종 자재나 폐기물 등을 옮기는 장비다. 운전자가 편하게 작업할 수 있도록 중장비 운전석에 틸팅Tilting과 리프팅 기능을 갖추고 있다. 산림장비는 벌목한 목재 등을 집어서 이송하는 장비다. 하이리치 데몰리션은 폐차, 건물 철거 등에 쓰이는 장비로, 우선 길이(리치)가 30m에 이르는 장비는 개발했고 몇 가지 모델을 개발해 시판할 예정이다.

사회에 쓸모 있는 기술로 승부하라

이 회장 방에는 고^故 유일한 박사의 흉상이 놓여 있다. 유한양행과 학교재단 유한재단을 설립한 유 박사는 독립운동가인 동시에 기업인이자 교육자였다. 기업 경영 목표가 사회봉사에 있다며 전 재산을 사회에 환원하기도 했다. 유 박사는 이 회장이 가장 존경하는 기업인이다. 자신이 유한공고에서 무상교육을 받은 게 바로 유 박사 덕분이기 때문이다. 이 회장은 유한공고 총동문회장을 지냈고 현재 유한동문장학재단이사장을 맡고 있다. 그는 동문들과 힘을 합쳐 해마다 20명 안팎의 학생을 중국과 미국으로 연수를 보내고 있다. 지금은 코로나19 사태로 일시 중단되었지만 조만간 재개할 예정이다.

미국의 경우 애틀랜타 국제학교에서 3주간 기초생활영어 과정을 듣고 캘리포니아를 거쳐 귀국한다. 때로는 유 박사 출신 학교인 헤이스팅스고교를 방문하기도 한다. 연수 과정에는 장애인에 대한 봉사 활동도 있다.



1989. 07.
대모엔지니어링 법인 설립

1995. 05.
국산기술인증서
(무소음 콘크리트 크러셔
제조 기술-과학기술처)

1995. 06.
유럽안전규격 CE마크 획득
(독일TUV)

1995. 11.
콘크리트 크러셔 외 3종
우수 품질 인증 EM마크
획득(국립공업기술원)

1995. 11.
백만불 수출의 탑 수상
(1995년 250만 달러 수출)

1997. 03.
기업부설연구소 인증
(한국산업기술진흥협회)

2000. 01.
미국법인 설립
(Daemo Engineering, Ltd.)

2001. 11.
산업포장 수상
(우수 자본재 개발)

2002. 09.
사옥 준공 이전(시화공단)

2003. 04.
중국법인 설립
(상주대모기계유한공사)

2004. 05.
부품·소재 신뢰성 인증서
획득(기술표준원)

2005. 06.
유럽법인 설립
(Daemo Europe NV)

2006. 11.
천만불 수출의 탑 수상

2014. 06.
월드클래스300 기업 선정

2016. 03.
인도법인 설립(DAEMO
Engineering India Pvt.Ltd.)

2019. 07.
코스닥 시장 상장

2020. 09.
기계로봇 산업 발전유공
포상 금탑산업훈장 수훈
(산업통상자원부)



끊임없는 다양한 제품 개발 건설장비용 어태치먼트 업체인 대모엔지니어링은 최근 머트리얼 핸들러, 산림장비 등 다양한 특수목적 건설기계를 개발하고 있다.

이 회장은 유 박사가 가르쳤던 교훈도 늘 가슴에 새긴다. ‘사회에 쓸모 있는 기술로 승부하라’는 내용이다. 아울러 젊은이들에게 좀 더 적극적인 사고방식을 가지라고 주문한다. 그는 “무엇 때문에 ‘안 돼’라고 말하지 말고 어떻게 하면 이 문제를 풀 수 있는지 생각하라”고 강조한다.

지난 2018년에는 미국 네브래스카주 헤이스팅스에 있는 헤이스팅스고교 관계자들 4명이 유한공고를 방문하기도 했다. 졸업생 1명이 양교 간 가교 역할을 한 셈이다. 당시 이 회장은 “미국 연수의 주된 목적은 유일한 박사의 발자취를 찾고 그의 정신을 이어받기 위한 것”이라며 “유한공고 재학생이나 졸업생은 유 박사 정신을 이어받기 위해 늘 노력하고 있다”고 설명했다. 



신지영 한국ESG연구원 대표

대기업 ESG 전략·기획을 담당했으며, 다양한 현장과 실무에서 얻은 경험을 바탕으로 중소기업부터 대기업까지 ESG 평가, 교육, 컨설팅을 하고 있다.



전 세계의 뜨거운 감자, 공급망 ESG

ESG를 기준으로 지금 세계는 두 그룹으로 나뉜다. ESG경영이 필요하다는 쪽과 그렇지 않다는 쪽이다.

이 중 우리 회사에는 해당되지 않는다고 여겼다가 빠르게 태세 전환을 하는 모습도 자주 보인다.

이유는 고객사들로부터 공급망 ESG 평가를 요청받았기 때문이다. 일명 '공급망 ESG 폭탄' ^{Supply Chain ESG Bomb}이라고

불릴 만큼 글로벌 대기업을 중심으로 자체적인 공급망 ESG 평가를 실행하는 작업이 한창이다.

이는 비단 글로벌 기업뿐만 아니라 국내 대기업도 마찬가지라는 사실을 귀띔하고 싶다.

우리 코 앞에 닥친 '진정한 실력자'를 검증하는 공급망 ESG에 대해 알아보자.

전 세계가 ESG 공급망 관리에 집중하고 있다. 그 이유는 2022년 2월, 유럽연합^{EU} 집행위원회가 '기업 지속가능성 실사법' ^{Directive on Corporate Sustainability Due Diligence}을 발표했기 때문이다. 그러나 이미 EU 주요 국가들은 이를 법제화해 왔다. 영국(2015년)을 시작으로 프랑스(2017년), 네덜란드(2019년)에 이어 독일이 내년부터 '공급망 실사법'을 시행한다.

EU 국가로 수출하는 기업이라면 이에 대한 대응이 시급하다. 또 단 한 번의 대응으로 끝

나는 것이 아니라 법으로 콕 박혀 버렸으니, 향후 매년 정기적인 공급망 ESG 평가 및 모니터링이 우리에게 적용될 전망이다.

원료 조달과 노동 관행 등 주요 공급망 ESG 이슈는 EU 국가를 기반으로 한 고객사와 거래 시에 중요하게 다루어지는 주제가 되었다. 국제적으로 요구하는 수준까지 바라기는 무리겠지만 중대한 리스크를 내포하고 있는 기업이라는 점이 드러나게 된다면 거래 기회는 자연스럽게 사라지게 된다.

EU 주요국 '공급망 실사법' 주요 내용



영국 자사 공급망에서 강제노동을 방지하기 위해 정책, 실사 프로세스, 리스크 관리 절차, 효과성 평가 결과, 임직원 교육 등 공개



프랑스 공급망 내 인권 현황 모니터링, 인권침해 방지 방법 공개



네덜란드 자사 공급망 아동노동 근절·예방 성명서 제출, 위반 시 최대 전 세계 매출액 10% 벌금, 5년 이내 2회 이상 법규 위반 벌금 부과 시 책임이사 2년 이내 징역



독일 제품 공급망에 대해 실사·보고 의무화, 공급망에서 인권침해나 환경 보고 기준 미충족 기업은 연간 매출액 2% 벌금, 공공조달에서 제외



EU 그룹1·그룹2* 해당 기업은 공급망 내 인권·환경 위험 예방 완화를 위한 기업실사 보고서 제출, 법 위반 시 과징금 부과 및 행정 제재

(기업 지속가능성
실사법)

***그룹1**: 임직원 500명 이상, 연매출 1억5,000만 유로(약 2,030억 원) 이상의 대기업

그룹2: 섬유, 농수산물업, 광업 등 고위험 섹터의 임직원 250명 이상, 매출 4,000만 유로(약 540억 원) 이상 중소·중견기업(유예 기간 2년)

EU 주요국에서 발표한 '공급망 실사법'의 주요 내용은 위와 같다.

EU 주요국의 '공급망 실사법'에 관련해 실무적 관점에서 주의 깊게 살펴봐야 하는 점은 문제가 발생된 이후다. 즉, 공급망 내에서 ESG 관련 문제 발생 시, 기업이 협력사에 대해 책임을 갖고 시정 조치를 내리는 것은 물론 이후 해당 내용을 공시하는 방안까지 법안에 담겼기 때문이다. 이러한 기업의 공급망 실사 의무 이행에 대해서는 행정 제재와 민사 책임까지 규정되었기 때문에 ESG의 실효성에 대한 의문은 더 이상 불필요하다.

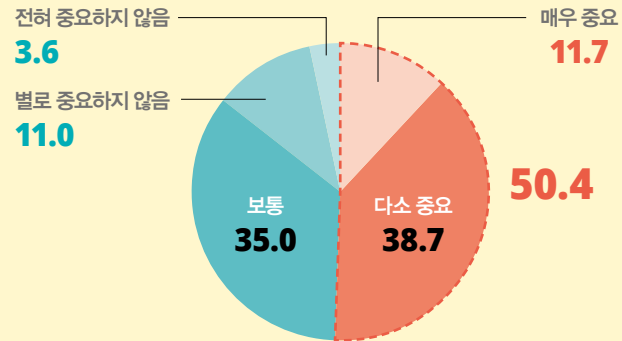
기업 규모마다 다른 공급망 ESG에 대한 인식 차이

EU의 강력한 ESG 규제 정책에 대한 우리나라 기업의 반응은 사실 미적지근하다고 느껴

진다. 특히 기업 규모에 따른 인식 차이는 극명한 수준이다.

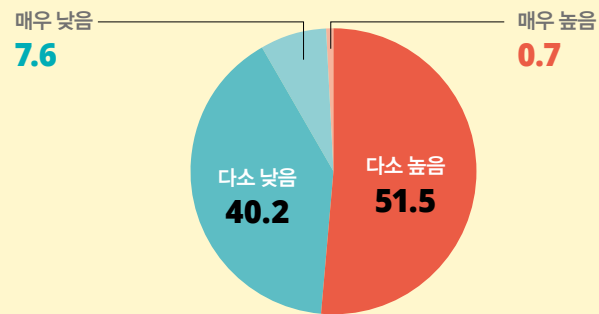
대한상공회의소에 따르면, 국내 중소기업 300여 곳의 ESG 대응과 인식에 대해 절반이 넘는 50.4%가 '공급망 ESG 리스크 관리가 중요하다'고 인식한다고 응답했다. 반면, 현재 공급망 실사 의무화에 대응하기 위한 실질적인 준비 작업을 진행 중인 기업은 21%에 불과했다. 이는 ESG 공급망 관리가 중요하다고 응답한 기업의 절반에도 미치지 못하는 수준이다. 또 이 중 공급망 ESG 평가를 요구받은 경우는 약 10%였다. 2월에 EU의 법안이 통과된 후, 7월에 시행된 본 조사 결과를 시기적으로 미루어봤을 때 실질적인 문제로 인식되기는 하나, 아직 자신의 회사에는 해당되지 않기 때문에 적극적인 대응을 하지 않고 있다고 해석할 수 있다.

ESG 공급망 실사 대응에 대한 인식



단위 % 자료 대한상공회의소, '수출 기업의 공급망 ESG 실사 대응 현황과 과제', 2022.7월

ESG 미흡으로 인한 향후 계약수주 파기 가능성



단위 % 자료 대한상공회의소, '수출 기업의 공급망 ESG 실사 대응 현황과 과제', 2022.7월

그러나 문제는 갑자기 ESG 평가를 요구받게 되면 회사의 문제점을 그대로 노출하게 된다는 점이며, 이것이 가장 큰 패착이다. 실력이 향상되지 못한 상태로 평가에 응하게 되기 때문에 적나라한 성적표를 받게 되는 결과로 이어지는 경우가 대다수다.

대기업들은 어떻게 준비하고 있나

올해 6월, 전국경제인연합회의 '30대 그룹 공급망 ESG 관리 현황 조사'에 따르면, 30대 그룹 중 지속가능경영보고서(ESG 보고서)를 발간하는 75개 사 중 57개 사(76%)가 협력사의 ESG경영을 관리하고 있는 것으로 나타났다. 대기업들은 협력사에 대한 ESG 평가와 더불어 ESG 컨설팅, 교육 등 직접적인 실무적 지원을 적용하고 있다.

그러나 주요 대기업의 동향과 앞서 본 중소기업의 ESG에 대한 인식과 준비사항의 현황은 다소 상충되는 모습을 보인다. 협력사 ESG 활동을 하는 대기업과 거래하는 대상 즉, 어느

정도 규모가 되고 실력 있는 중소기업은 무난한 수준 또는 그 이상의 ESG경영을 추진하고 있다고 볼 수 있다.

달리 말하면, 규모와 매출액 등이 꽤 큰 중소·중견기업 중 일부는 여러 대기업 고객사로 부터의 ESG 평가에 반복적으로 대응하고 있다는 의미다. 이는 EU 국가에 수출하는 중소·중견기업이라면 숨겨진 리스크를 발견하는 기회가 될 수도 있으나, 국내 대기업 위주로 거래하는 중소기업이라면 업무가 더욱 가중될 수 있다.

또 중소기업도 '급'에 따라 대기업과의 거래 기회에 대한 장벽이 한꺼풀 더 생기게 되므로 자연적으로 새로운 사업자의 진입이 어려운 산업도 나타날 것이다.

중소·중견기업은

무엇을 중점적으로 관리해야 하나?

대부분의 공급망 ESG 평가에는 아래와 같은 항목이 포함되었다.

기준	기술 품질, 코스트 효율, 납품 속도, 신뢰성
신규 항목	환경오염, 원자재와 천연자원의 부족, 직원 건강 및 안전 사고, 노동쟁의, 부패와 뇌물수수, 지정학적 고려사항

기준에 정량적인 관점의 협력사 평가 기준은 이제 경영 지원, 생산 환경에 좀 더 집중되었다. 그래서 세일즈에 대해서는 사람 관계로 풀어내는 것이 일반적이었던, 과거와 달리 이제는 기획 및 지원부서의 실력이 곧 거래의 핵심으로 부상된다. 이 때문에 우리 회사의 경영 체계를 면밀히 살펴봐야 한다.

또 무엇보다 전략과 기획에 대한 관점이 적용되어야 실질적인 문제를 해결할 수 있는 힘을 기를 수 있다. 대기업 고객사가 ESG 평가를 실행한 후 협력사에 시정 조치를 권고했다면 그에 따른 경영 시스템의 변화를 이루어야 한다. 이 점을 소홀히 하고 인적 요소에 의한 영업만 강조하던 전통 방식의 경영을 계속 추구하는 기업은 자연히 힘을 더 잃게 된다.

평가자인 대기업은?

내수시장만을 다루는 대기업이라면 주목하지 않아도 된다. 필연적으로 그러한 산업도 있지만, 대부분 세계를 향한 수출길을 닦기 위해 노력한다.

이 점에서 보자면, 대기업들이 속속 자신들만의 협력사 ESG 평가지수를 개발하고 적용하는 일이 비효율적이거나 장기적인 성과를 가져오지 못할 수 있다. 결국 ESG 평가의 목적은 EU 등 세계 시장에서 거래를 성사시키기 위함이기 때문에 기준점을 '우리 기업'에 맞추는 것이 아니라 세계에서 통용되는 기준을 적용하는 것이 합리적이다.

또 EU 시장뿐만 아니라 대부분의 ESG경영을 추구하는 관점에서 협력사에서 리스크가 발생하면 대기업이 이에 대한 시정 조치와 모니터링을 하게 되는 업무까지 포함해 수행하게 된다. 그렇다면 '리스크가 발생하기 전에' 대한 관점도 평가 항목에 포함되어야 한다. 그래서 모든 ESG 평가 항목은 각각 리스크가 발생하기 전 협력사의 체계성과 발생 후 복구 책임에 대한 관점이 필수적으로 반영되어야만 중장기적인 공급망 ESG 관리의 승리자가 될 것이다. 📈



IBK가 만난 이달의 기업들

윤종원 IBK기업은행장은 지난 9월 탄소중립 및 에너지 전환에 대한 국내 기업의 기술을 소개하고 수출의 발판을 마련하기 위한 '글로벌 그린 허브 코리아'에 참석해 녹색전환과 금융의 역할에 대해 설명했다. 또한 올해 2회를 맞이한 'IBK 학술논문 연구지원사업 학술대회'에서 우수 논문 수상자를 시상하고, 앞으로도 중소기업들을 위한 학문 연구에 든든한 지원을 약속했다.

2022년 글로벌 그린 허브 코리아

녹색전환 글로벌화 디딤돌

윤종원 IBK기업은행장이 지난 9월 20일 서울 여의도 콘래드 호텔에서 열린 '2022년 글로벌 그린 허브 코리아^{GGHK}' 콘퍼런스에 참석했다. 환경부와 산업통상자원부가 주최하고 한국환경산업기술원과 대한무역투자진흥공사^{KOTRA}가 주관하는 GGHK는, 탄소중립 및 에너지 전환을 위해 환경·에너지 분야에서 전 세계적으로 프로젝트 발주 수요가 증가함에 따라 이에 대응할 수 있는 수주 지원 플랫폼에 대한 필요성이 대두되면서 지난

2009년부터 추진되어 왔다. GGHK는 지속 가능한 환경 및 신재생에너지 분야에서 해외 프로젝트 접근성 및 수주 잠재력 제고를 통해 국내 기업의 수출 지원을 강화하기 위한 많은 노력을 기울이고 있으며, 올해는 전 세계 40여 개 발주처와 국내 150여 개 기업이 참여했다.

15번째를 맞이하는 이번 행사는 탄소중립-지속 가능한 미래 비전 포럼, 프로젝트 설명회 및 상담회, 우수 환경시설 산업시찰 등 다양한 프로그램으로 구성되어 진행되었다.



제15회 글로벌 그린 허브 코리아 컨퍼런스 지속 가능한 환경 및 신재생에너지 분야 국내 기업의 수출을 지원하기 위한 자리인 이번 행사에서 윤종원 행장은 "기업의 녹색전환을 위해 지원을 아끼지 않겠다"고 밝혔다.

중소기업의 녹색전환 위한 금융 역할 강조

OECD 지속가능 중기금융 플랫폼 공동의장을 역임 중이기도 한 윤 행장은 국내 녹색금융 전문가 대표로 주최 측의 초청을 받아 '녹색전환과 금융의 역할'을 주제로 기조연설에 나섰다.

윤 행장은 기조연설에서 "녹색전환은 의심의 여지없는 현 세대 최대 과제"라고 강조하며 "기후위기 등의 문제를 해결하기 위해서는 글로벌 차원의 국제 공조가 필요하다"고 강조했다.

또한 "한국의 높은 제조업 점유율을 감안할 때 2030년까지 연평균 4.17%를 감축하는 국가온실가스감축목표^{NDC} 달성은 매우 큰 도전 과제"라고 밝히며, "쉽지 않은 상황 속에서도 한국 정부가 NDC와 탄소중립을 위한 노력을 적극 추진 중"이라고 설명했다.

중소기업의 녹색전환을 위한 금융의 역할을 다하기 위해 IBK 내부 녹색금융 체계와 인프라 구축을 위한 노력도 소개했다.

윤 행장은 "IBK기업은행은 중소기업의 녹색전환을 지원하기 위해 지속가능연계대출을 강화하고, 녹색금융 공급 목표를 2030년까지 4배로 확대하며, 녹색채권 발행 등 다양한 금융 지원을 해 나가고 있다"며, "한국 배출권거래제 시장조성자 활동, 그린 컨설팅 교육자료 제작 등을 통해 국내 금융기관 중 유일하게 중소기업이 녹색전환 역량을 형성할 수 있도록 지원 활동을 하고 있다"고 말했다.

윤 행장은 "녹색전환을 효과적으로 지원하려면 녹색금융의 정의, 분류 기준, 평가, 실행에 걸친 과정에서 국제적 정합성 있는 기준이 필요하다"고 말하며 "이런 문제들을 해결하고

중소기업의 녹색전환을 돕기 위해 OECD 플랫폼을 통해 지식 공유, 연구, 정책 대화, 데이터 고도화 등을 추진 중"이라고 말했다.

제2회 IBK 학술논문 연구지원사업 학술대회



제2회 IBK 학술논문연구지원사업 학술대회 윤 행장은 지난 9월 16일 학술대회에 환영사를 통해 다양한 학술연구 발굴을 격려하고, 앞으로의 지원을 약속했다.

한편, 윤 행장은 지난 9월 16일 서울 중구 을지로 IBK기업은행 본점에서 IBK기업은행과 한국경제학회가 공동 개최한 '제2회 IBK 학술논문 연구지원사업 학술대회'에 참석했다. 지난해 IBK 기업은행 창립 60주년을 기념해 시작한 연구지원사업은 올해로 2회째를 맞이했다.

이번 학술대회에서 IBK기업은행은 △4차 산업 기술과 기업 성과: 중소기업을 중심으로 △녹색금융이 중소기업 경영 성과에 미치는 영향: IBK 환경정책자금 지원 기업을 대상으로 △4차 산업혁명 신기술 활용은 기업의 경제적 성과로 이어지는가?: 중소기업에 대한 시사점 등 학술논문 연구지원사업의 우수 논문으로 선정된 3개의 연구 과제를 시상하고 수상자 3인의 논문을 발표하는 시간을 가졌다.

윤 행장은 환영사를 통해 "다양한 도전 과제들에 직면해 있는 중소기업들을 위한 해법 모색에 있어 학술 연구가 많은 도움이 될 것"이라며, "IBK 학술논문 연구지원사업을 더욱 활성화해 집단 지성과 연구 자료가 모이는 학술 연구의 장으로 자리매김할 수 있도록 노력할 것"이라고 강조했다.



핵심 기술

기능성 액상
항균·항바이러스 첨가제



항균 플라스틱
시장 규모
(2023년 예상)

51조 원

부산 7기

트윈위즈

김창수 대표

포스트 코로나 시대의
위생과 안전을 책임지다



최근 우리는 코로나19와 같은 신종 감염병으로 인해 전 지구적으로 많은 어려움을 겪고 있습니다. 앞으로도 새로운 바이러스나 세균이 지속해서 나타날 것으로 예측되며 이러한 신종 감염병들과 공존하면서 생활 속에서 감염병 위험을 차단하고 피해를 최소화하는 지혜가 필요합니다. 업계는 2023년 항균 플라스틱 시장 규모를 51조 원으로 예상하며 항바이러스 소재 시장은 이보다 클 것으로 추정하고 있습니다.

트윈위즈의 액상형 첨가제는 기존의 항균 필름, 항균 코팅, 고체형 항균 첨가제가 가진 단점들을 모두 극복할 수 있으며, 항균·항바이러스 기능과 더불어 항곰팡이, 실내 공기 정화, 탈취, 새집증후군에도 효과적인 소재입니다.

현재 국내 화학 회사 및 부품 기업들과 개인위생 강화에 따른 신규 시장 개척을 위해 전략적 파트너십을 구축하고 있습니다. 2023년에는 스케일업 과정을 통해 대량 생산에 필요한 인프라 구축 및 제품 고도화를 계획하고 있습니다. 몇 년 전 일본의 수출 규제 이후 소재 기술의 중요성이 많이 주목받았지만, 국산화는 여전히 어려운 과정입니다. 트윈위즈는 소재 기술 전문 연구원들이 창업한 회사로 소재 기술의 자립화를 이루어내겠습니다.



대전 2기

바로온

이명직 대표

확장현실 기술로
골프 시장의 판을 바꾼다



골프장에서의 샷은 클럽, 지형, 개인에 따라 공이 날아가는 방향의 각도 및 거리가 달라집니다. 따라서 복합곡면 경사 지형에 따라 개인에게 맞는 거리와 방향으로 오조준을 해야 합니다. 이러한 연습은 실제 골프장에서 다양한 경험을 쌓는 것이 가장 좋지만 골프장 이용은 비용, 시간, 날씨 등 다양한 제약이 있습니다. 많은 이들이 골프연습장을 이용하지만 정작 연습장의 바닥은 평평하다는 현실적 한계에 부딪히고 있습니다. 바로온의 곡면 구현 골프 플레이트는 실제 골프장과 가장 흡사한 환경을 재현하기 위해 개발되었습니다.

리얼필드는 높이 조절이 가능한 독립된 16개 모듈의 조합이 실제 필드와 같은 복합곡면 경사지형을 구현합니다. 커스텀 모드를 통한 지형 복구를 통해 언듈레이션*상에서의 개인맞춤형 연습 기능도 가능합니다. 특히 바로온 애플리케이션과 연동해 스윙 영상 촬영과 분석이 가능해 골퍼의 확실한 실력 증가를 기대할 수 있습니다.

코로나19로 언택트 레저의 급등과 함께 MZ세대의 골프 유입으로 골프 시장은 현재 폭발적인 성장세를 타고 있습니다. 보다 현실적인 환경에서 몰입된 경험을 제공하는 메타버스 트렌드에 맞게 증강현실^{VR}을 넘어서 확장현실^{XR} 기술을 골프 분야에서도 접할 수 있도록 할 예정입니다.



*Start-up Introduction

복합곡면을 구현하는 골프 스윙 연습 플레이트 '리얼필드'를 연구·개발 및 제조·판매하는 기업이다. 최근 골프 수요의 급증과 더불어 기존 시장에 없던 혁신적인 기술로 중소벤처기업부, 국민체육진흥공단으로부터 기술력을 높이 평가받아 여섯 차례 지원받는 등 가치와 시장성을 인정받고 있다.



핵심 기술

곡면 구현 골프 플레이트



시장 규모

36조 원



*언듈레이션 골프 코스의 난이도 조절을 위한 지형의 굴곡.



로고의 변신은 무죄? 본질주의의 힘

로고 리뉴얼은 모든 기업이 많은 비용을 들여 추진하는 중요한 사업 중 하나다. 로고는 기업을 대표하는 이미지일 뿐만 아니라 로고 리뉴얼의 성패에 따라 기업의 자산 가치에도 큰 변화가 있기 때문이다. 로고 리뉴얼의 성공 요인과 실패 요인에는 어떤 차이가 있을까?

성공 사례

본질을 고수해 비즈니스를 성장시킨 글로벌 패스트푸드 프랜차이즈 B사

글로벌 패스트푸드 프랜차이즈 B사는 2021년 중요한 결정을 내린다. 코로나19 팬데믹에 따라 오프라인 매장의 매출이 급격히 줄어들자 애플리케이션을 통한 배달과 이커머스 시장으로의 진출이 필요했고, 그에 따라 20년 만에 로고를 리뉴얼하기로 한다. B사는 바뀐 로고를 바탕으로 위기를 극복하고 재무적 성과까지 얻었다. 어떻게 가능했을까?



성공의 한 곳

- 1 본질을 살린 디자인
- 2 명확한 정체성 유지
- 3 이유가 분명한 리뉴얼

사를 통해 그것이 B사 브랜드의 본질이었음이 확인되었다. 그래서 B사는 기존 브랜드 로고에서 B사를 대표하지 않는 색상과 이미지를 없앴고, 그 결과 B사는 최고의 재료와 신선도를 나타낼 수 있는 본질적인 로고 디자인을 채택했다.

둘째, 브랜드의 본질과 함께 일관성을 유지했다. B사는 기존 로고에서 빵과 패티를 상징하는 부분의 컬러는 그대로 유지했다. 그래서 소비자는 로고 리뉴얼에도 불구하고 B사 브랜드를 쉽게 연상할 수 있었다. 특히, 그 두 가지 컬러는 B사가 1969년부터 약 50년 동안 유지해 온 것으로 컬러의 일관성을 통해 브랜드의 역사와 전통까지 강조할 수 있었다.

셋째, 로고 리뉴얼의 이유가 분명했고, 시대를 반영했다. B사 로고 리뉴얼은 오프라인 매장 간판을 위해서가 아니라 앱과 이커머스 등 디지털 플랫폼을 위한 것이었다. 새로운 로고 디자인은 심플할수록 유리했고, 컬러 역시 화려하지 않은 편이 나았으며, 텍스트는 가독성이 좋도록 크거나 수평을 유지하는 것이 관건이었다. B사는 브랜드의 본질과 일관성을 유지하면서도 디지털 플랫폼이 원하는 방향으로 로고를 바꾸기로 했고, 이것이 오프라인이 아닌 앱과 온라인상에서 어떤 소비자 반응을 일으키는 지 사전조사를 철저히 진행했다. 이로써 B사의 리뉴얼된 로고는 디지털 환경에 최적화되었음이 확인되었고, 디지털 전환이라는 새로운 시대를 잘 반영했음이 증명되었다. 결과적으로 B사의 리뉴얼된 로고는 공개 5일 만에 11억 번이나 노출되었고 주가는 8% 올랐다.

반대로 브랜드 본질을 무시하고 트렌디한 디자인만을 추구하다가 곤욕에 처한 사례가 있다. 글로벌 금융위기가 지속되던 2010년 글로벌 의류 기업 G사는 위기를 극복하고 기업을 쇄신하기 위해 로고 리뉴얼을 결정했고, 곧바로 자사 홈페이지에 새로운 로고를 공개했다. 하지만 G사의 새로운 로고는 많은 소비자들에게 비판을 받았고, 로고 리뉴얼의 실패 사례로 남았다. 무엇이 G사 로고 리뉴얼의 실패 요인이었을까?

첫째, 브랜드 본질을 무시한 단절된 디자인이 문제였다. G사 역시 20여 년간 사용해 온 로고를 리뉴얼하기로 했는데, 리뉴얼된 G사의 로고는 기존 로고의 형태, 컬러, 글자체까지 모두 바뀌었다. G사 브랜드의 본질은 정통 미국의 감성을 담은 클래식이었고, 그것이 기존 로고에서는 과거 신문에 서나 볼 법한 길쭉한 알파벳 서체로 상징되었다. 또한 미국이 청바지로 대표되는 나라인 만큼 G사의 기존 로고 역시 남색을 대표로 하고 있었다. 하지만 리뉴얼된 G사의 로고는 이 중 어느 것도 유지하지 않았고, 전통을 단절시켰다. 결국 소비자는 새로운 로고를 낯설어 했고, G사를 완전히 새로운 브랜드라고 인식했다.

둘째, 인터넷 기업을 따라하기만 한 맹목적인 디자인이 문제였다. 2010년은 글로벌 금융위기에도 불구하고 인터넷 기업들의 성장이 두드러졌던 때였다. 그래서 G사는 그런 기업들의 아이덴티티를 따라하면 자연스럽게 소비자들이 인터넷 기업과 같은 이미지를 G사에서 느낄 것이라고 착각했다. 하지만 G사는 1969년 설립된 전통적인 의

실패 사례

본질을 무시한 로고로 막대한 비용 날린 글로벌 의류 기업 G사

류 기업이었고, 소비자들도 그렇게 받아들이고 있었다. 결국 소비자들은 바뀐 G사의 로고에 대해 대표적인 인터넷 기업 M사와 같다고 했고, M사의 문서작업 프로그램으로 만든 디자인 같다는 혹평을 했다.

셋째, 로고 리뉴얼 과정에서 소비자와의 소통이 전혀 없었다. 앞서 B사는 로고 리뉴얼 과정에서 소비자 의견을 수렴했고, 로고 리뉴얼 후에도 소비자 반응에 대한 사전조사를 했다. 하지만 G사는 그런 과정을 거치지 않았다. 브랜드 로고는 기업의 자산이기도 하지만 소비자와 함께 만들어 온 아이덴티티인 만큼 소비자 의견 반영이 절대적으로 중요하다. 하지만 G사는 로고 리뉴얼을 단행했고, 일방적으로 자사 홈페이지에 게시했다. 이렇게 고객 정서를 무시한 결과로 리뉴얼된 G사 로고는 소비자의 외면을 받았을 뿐만 아니라 불매운동을 불러일으켰다. 결국 G사의 매출은 급감했고, G사는 부랴부랴 로고 리뉴얼을 취소하고 일주일 만에 기존 로고로 돌아갔다. 로고 리뉴얼에 대한 막대한 비용만 날린 셈이다. <by>



실패의 한 곳

- 1 본질을 무시한 단절된 디자인
- 2 기업의 정체성 상실
- 3 소비자와의 소통 부재



김준연 사이언스타임즈 기자

과학기술 전문 매체 사이언스타임즈 객원기자로 활동하며 여러 매체에 과학기술과 관련한 기사를 기고하고 있다. 저서로는 <역발상의 과학> 등이 있다.

바다의 테슬라, 자율운항 선박

자율주행자동차보다 상용화 속도가 빠르게 진행 중인 자율운항 선박은 인공지능^{AI}이 날씨와 주변 선박, 암초 등 해상 장애물을 스스로 파악해 운항한다. 자율운항 선박 및 관련 기자재 시장은 2028년 세계 시장 규모가 2,357억 달러에 이를 전망이다.

컨테이너가 가득 실린 화물선에 몸을 싣고 오대양 육대주를 누비는 항해사들은 한번 출항하면 1~2개월씩 바다에서 머무는 것이 대부분이다. 이렇게 전 세계 바다를 누비는 동안 집채만 한 파도를 만나 목숨에 위협을 받거나, 가도 가도 끝이 보이지 않는 망망대해 속에서 무료함을 느끼기도 한다. 하지만 가까운 미래에는 이런 항해사들의 무용담이나 무료함이 과거의 추억으로만 남아 있을지도 모른다. 항해사들의 근무지가 배가 아닌 육지에 위치한 데이터 관제센터가 될 날이 머지않았기 때문이다.



미래 해상 모빌리티의 핵심 자율운항 선박 및 관련 기자재 시장은 연평균 12.6%씩 성장하며 새로운 모빌리티 시장의 핵심으로 떠오르고 있다. 사진은 삼성중공업이 개발한 스마트십 솔루션.

대형 선박 기업 3사가 주도하고 있는 자율운항 시장

자율주행 기술의 비약적인 발전으로 인해 사람이 직접 운전하지 않는 자율주행차에 대한 관심이 부쩍 높아지고 있지만, 이 기술이 육상 관련 교통수단에만 적용되는 것은 아니다. 최근에는 해양을 누비는 선박에도 하나둘씩 적용되고 있어 주목을 끌고 있다.

대표적으로는 자율운항 시스템으로 움직이는 대형 선박이 태평양을 성공적으로 횡단한 사례를 꼽을 수 있다. 이번 성공 사례는 현대중공업의 자회사이자 자율운항 전문 기업인 아비커스^{Avikus}가 주도했다.

최근 들어 자율운항으로 태평양을 횡단한 선박은 초대형 액화천연가스^{LNG} 운반선이다. 아비커스 연구진은 이 선박에 자신들이 개발한 자율운항 시스템인 '하이나스^{HINAS} 2.0'을 적용해 세계가 놀라는 성과를 거뒀다. 이번 성과가 무엇보다 뜻 깊은 이유는 자율운항 기술로 선박을 조종해 대양을 건넌 세계 최초의 사례이기 때문이다.

자율운항 시스템의 두뇌 격이라 할 수 있는 AI는 날씨, 파고 등을 고려해 최적의 경로와 항해 속도를 조율했다. 그리고 다가오는 선박의 존재를 인지해 실시간으로 조종실에 조타 명령까지 내리는 등 공상과학 영화에서나 등장할 법한 상황이 현실에서도 일어났다.

이뿐만이 아니다. 아비커스의 발표에 따르면 자율운항 시스템을 탑재한 선박은 최적의 경로로 운항하면서 연료 효율을 7%나 높이고 온실가스 배출은 5%나 절감한 것으로 나타났다.

또한 실제로 운항 중에 다른 선박의 위치를

정확히 인지해 충돌의 위험도 100여 차례나 피한 것으로 드러났다.

현대중공업과 어깨를 나란히 하고 있는 선박 제조사인 대우조선해양과 삼성중공업 역시 자율운항 선박 개발에 도전하고 있다. 대우조선해양은 지난해에 자율운항 시험 선박인 '단비^{DAN-V}'를 개발해 테스트를 진행한 바 있다. 당시 단비는 바다에서 증강현실^{AR}과 가상현실^{VR}, 그리고 원격 조종과 같은 기술을 활용해 자율운항 시스템의 실증 실험을 성공적으로 마쳤다.

최근에는 자체적으로 개발한 스마트십 기술인 'DSME 기자재 상태 진단 솔루션'이 한국정보통신기술협회로부터 1등급 인증을 받는 성과를 거두기도 했다. 이 기술은 장비에 부착된 센서를 통해 선박 데이터를 실시간 분석하는 것이 특징이다. 장비의 작동 상태와 고장 여부 및 원인을 판단해 유지보수에 필요한 정보를 제공한다.

반면에 삼성중공업은 자체적으로 개발한 원격 자율운항 시스템인 'SAS^{Samsung Autonomous Ship}'를 올해 안에 상용화한다는 야심 찬 계획을 세우고 이를 실현하기 위한 업무에 매진하고 있다.

SAS는 선박 주변에서 발생할 수 있는 충돌 위험을 판단하는 동시에, 장애물을 피하기 위한 방법으로 선박의 속도와 방향을 조절할 수 있다. 지난해에는 목포해양대와 진행한 자율운항 선박 간 충돌 회피 기술에 대한 실증 테스트를 세계 최초로 성공시켜 화제를 모았다.

대폭 확대될 미래 자율운항 시장

국내에서는 자율운항 분야에서 현대중공업

이 앞서 나가고 있고 대우조선해양과 삼성중공업이 그 뒤를 바짝 뒤쫓고 있는 모양새지만, 해외에서는 컴퓨터 제조로 유명한 미국의 IBM이 자율운항 분야에서 독주 체제를 형성하고 있어 관심이 모아지고 있다.

IBM의 자율운항 선박의 이름은 메이플라워호다. 지금으로부터 약 400년 전에 영국의 청교도들이 종교적 박해를 피해 메이플라워^{Mayflower}호를 타고 66일간의 긴 항해 끝에 대서양을 건너 미국 보스턴 지역에 도착한 사건을 기념하기 위해 이 같은 이름이 붙여졌다.

메이플라워호는 사람이 타지 않고 오로지 AI 시스템만으로 선박을 움직이는 연구선이다. 최초의 자율운항 선박은 아니지만, 기존 자율운항 선박들이 돌발 상황이 발생할 때 제대로 대처하지 못하는 문제점을 메이플라워호는 정확하게 해결했다.

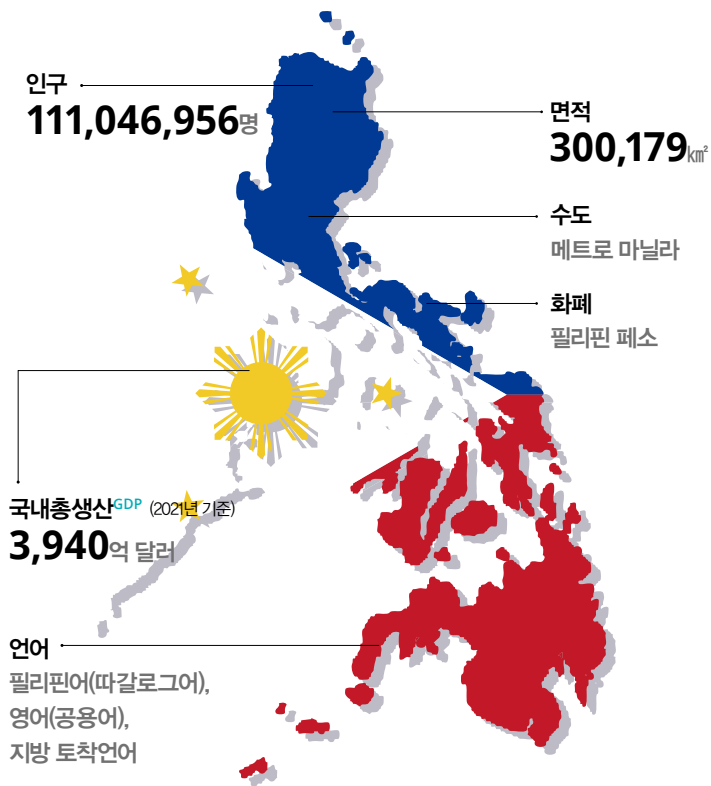
이처럼 만만치 않은 기술력을 보유하고 있는 관계로 IBM은 자율운항 기술의 표준 제정을 두고 국내 기업들과 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 보유하고 있는 기술이 표준으로 자리 잡으면 무궁무진하게 확대될 미래 선박 시장을 선점할 수 있기 때문이다.

실제로 글로벌 시장조사 기업인 어큐트마켓리포트^{Acute Market Reports}에 따르면, 자율운항 선박 및 관련 기자재 시장은 연평균 12.6%씩 성장하면서 오는 2028년경에는 시장 규모가 2,357억 달러에 달할 것으로 전망하고 있다.

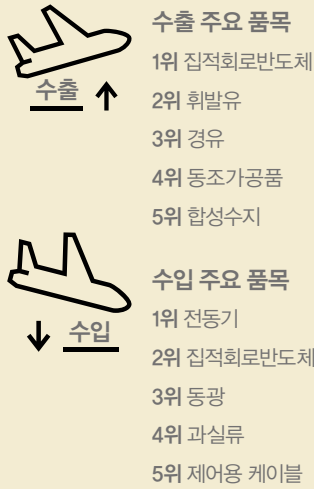
앞으로 자율운항 기술은 사람이 조종하다가 일어날 수 있는 실수를 근본적으로 제거하고, 효율적 운항을 통해 환경오염도 최소화할 수 있기 때문에 미래 해상 모빌리티의 핵심이 될 것으로 기대를 모으고 있다. 📖

기후 협력으로 기대되는 필리핀

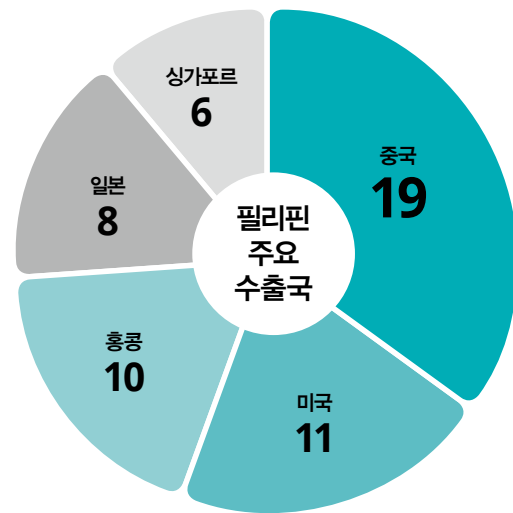
지리적으로 서울에서 가장 가까운 동남아시아 필리핀은 우리나라의 10위 수출국으로 젊은 소비 인구가 많다. 최근 관광을 넘어 우리나라와 기후 협력 파트너로서 새로운 비즈니스 관계를 적극적으로 모색하고 있다.



우리나라와의 교역 현황 순위 및 비중
수출 10위, 수입 17위

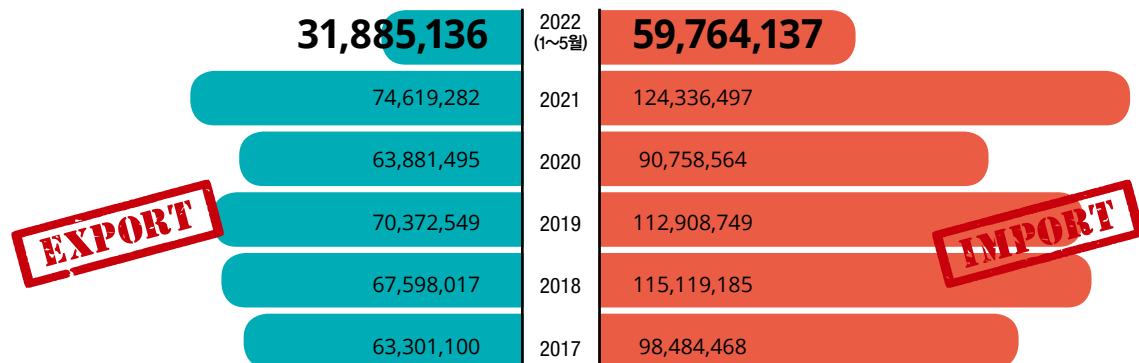


주 2022년 3월 기준



주 2020년 기준 단위 십억 달러 자료 한국무역협회

전체 수·출입량 단위 천 달러



소비 성향

필리핀은 소득 양극화가 심해 대부분의 소비자는 가격 대비 성능과 상품의 가치를 기준으로 구매하는 경향을 보이며, 주로 합리적인 가격의 저가 제품의 인기가 높은 편이다. 고소득 층은 고급 쇼핑몰에서 구매하는데 아시아 최대 쇼핑몰인 '몰 오브 아시아' [Mall of Asia](#)를 비롯해 대형 쇼핑몰들은 엄청난 규모를 자랑하며 지방 중소도시에까지 폭넓게 들어서 있다. 또한 제조업이 매우 취약해 가전제품, 생활용품 등 다수의 소비재 및 공산품을 완제품 형태로 해외에서 수입하고 있고, 필리핀 해외 근로자의 송금액 [Overseas Filipino Workers Remittance, OFW Remittance](#)을 중심으로 하는 소비 위주의 경제 구조로 되어 있다.



한국 상품 이미지

한류 드라마, K-팝 등의 인기와 관심이 높아짐에 따라 한류 기반의 소비제품 사용이 높아지고 있다. 한국 화장품, 식품 브랜드를 중심으로 시장 진출이 활발하다. 현재 유통되고 있는 한국 화장품 브랜드로는 에뛰드, 더페이스샵, 이니스프리 등이 있으며, 식품 브랜드로는 뚜레쥬르, BBQ치킨, 교촌치킨, 설빙 등이 마스터 프랜차이즈 [Master Franchise](#) 형태로 진출해 있다. 필리핀 사람들은 한국 제품이 가격은 비싸지만, 품질이 뛰어나서 구매하는 경향을 보이고 있으며, 한류에 대한 관심도가 한국산 제품에 대한 구매로 이어지는 현상이 두드러진다.



상거래 유의사항

필리핀의 수입은 대략 50% 이상 대리점을 통해 수입되고 있으며, 에이전트나 유통 기업들은 독점권을 요구하는 경우가 많다. 독점권을 부여한다는 것은 해당 상품이 필리핀에 공급되는 경로가 하나라는 의미이기 때문에 독점권을 협상할 때는 신중할 필요가 있다. 통상 대리점은 해당 브랜드만을 취급하는 것이 아니고 여러 상품 또는 경쟁 브랜드를 동시에 취급하는 사례가 많다(다품종 소량).

필리핀서 태양광발전소 건설 시 양국 배출량 감축 배분 가능



그린 산업 발전에 나선 필리핀 필리핀은 2030년까지 온실가스 감축 목표를 아시아에서 가장 높은 75%로 선언하고, 전력 산업을 개편하는 중이다. 사진은 필리핀 래슬랙 태양광발전소.

최근 필리핀은 기후변화 등을 이유로 석탄발전소의 신설 금지와 재생에너지 등을 활용한 전력 산업을 개편하는 중이다. 외국 과다 적극적인 협력 태도를 보이고 있다. 양국 기업인을 대상으로 협력을 희망하는 분야에 대해 묻는 설문조사에서도 보건의료 분야, 스마트시티, 태양광 등 신재생에너지를 협력 우선순위로 뽑고 있다. 아무래도 지진, 홍수 등 자연재해가 많은 필리핀에서는 온실가스 감축과 기후변화는 특히 중요한 이슈다. 한국은 파리기후변화협약에 따라 2030년까지 국가온실가스감축목표 [NDC](#)를 2018년 대비 40%로 상향해야 하는 높은 목표를 가지고 있다. 이를 위해서는 온실가스 국외 감축분 3,350만 톤을 우리 실적으로 인정받아야 하고 이는 협력 대상 국가를 통해 달성해야만 한다.

국외 감축을 위해서는 해당 국가와의 협정 체결이 전제되어야 한다. 다만 이럴 경우 국내 기업이 필리핀에서 태양광발전소 건설 등을 통해 달성한 탄소배출량 감축분을 양국이 배분해 각자 감축 실적으로 인정받는 것이 가능하다. 페르디난드 마르코스 주니어 필리핀 대통령의 선거공약 및 7월 말 첫 국정연설에서도 이전 두테르테 정부가 내세운 인프라 프로젝트의 지속 추진과 재생에너지 사용 확대, 원자력발전소 설립 검토 등을 발표했다. 이를 위해서는 양국 정부 간 협력 채널을 공고히 하고 공공 부문에서 협업 프로젝트를 발굴하기 위한 노력이 필요하다. [by](#)

제공 코트라 필리핀 무역관

중소기업 녹색전환*은 선택이 아닌 필수

글로벌 녹색전환 트렌드로 인해 공급망 내 녹색전환 요구도 강해지는 분위기다.

향후 몇 년 내에 대기업뿐만 아니라 중소기업도 녹색전환을 실천하지 않으면 안 될 상황에 처할 것이다. 그렇다면 과연 우리나라 중소기업의 녹색전환 현주소는 어떨까?

*녹색전환

탄소중립과 녹색성장을 촉진하기 위한 온실가스 감축 등 다음과 같은 다양한 친환경 비즈니스 활동을 의미한다.

① 생산, 수송, 판매 등의 부문에서 폐기물 발생 억제 ② 에너지 진단을 통한 전력 및 자원 사용량 감축 ③ 태양광·친환경 설비의 교체 ④ 기후변화에 대응하는 연구·개발팀 구성 등

IBK경제연구소는 국내 중소기업의 녹색전환 현주소를 파악하고자 지난 8월 약 1,000여 개의 중소기업을 대상으로 녹색전환 실태조사를 실시하고 결과를 발표했다.

녹색전환 인식과 실천은 아직 낮은 수준

실태조사 결과 중소기업의 30.6%만 녹색전환을 인식하고 있으며 녹색전환 실천(예정 포함)을 하고 있는 기업은 14.1%에 불과한 것으로 나타났다. 다만, 녹색전환이 중소기업의 경영 활동에 중요(49%)하고 긍정적(42.8%)이

라는 응답이 그렇지 않다는 응답보다 상대적으로 더 많아 분위기가 잘 조성된다면 중소기업의 인식 및 실천 확대가 가속화될 것으로 기대된다. 녹색전환이 경영 활동에 긍정적인 이유로는 '에너지 절감을 통한 비용 감소'(37.9%), '친환경 기업 이미지 구축'(36.1%), '기술 경쟁력 확보를 통한 매출 증대'(13%) 등을 꼽았다.

거래처로부터의 사회적 책임 요구가 가장 많아

공급망을 중심으로 녹색전환에 대한 요구·규제 강화가 예정되어 있어 중소기업의 안정적인 경영 활동을 위해서는 이해관계자들에

대한 녹색전환 관련 요구사항을 잘 이해하는 것이 필요하다. 녹색전환과 관련된 사회적 책임에 대한 요구를 조사해보니 기업 간 거래^{B2B} 거래처(52.8%)가 가장 많았고, 그다음으로 정부(43.5%), 기업과 고객 간 거래^{B2C} 고객(14.7%) 순이었다. 요구받은 사회적 책임으로는 '저탄소·재생에너지·친환경 관련 인증', '조직 내외부 전문 인력, 팀 구성', '제품 생산·서비스 제공 시 재생·청정에너지 사용' 등이 있었다.

녹색전환 추진 시 정보 부족, 자금조달 애로 호소

녹색전환 추진 시 애로사항으로는 '녹색전환 관련 정보 부족'(43.5%)이 제일 많았고, 이외에는 '자금조달의 어려움'(35.2%), '내부 전문(준비) 인력 부족'(12.8%) 등의 순으로 응답했다. 아직까지 많은 중소기업이 녹색전환이 정확히 어떤 활동을 포함하는지, 어떻게 그 활동들을 할 수 있는지 등에 대해 명확히 알지 못하고 있으며, 자발적·적극적으로 추진하기에는 자금, 인력 등이 소요되는 점이 부담스

러운 것으로 해석된다.

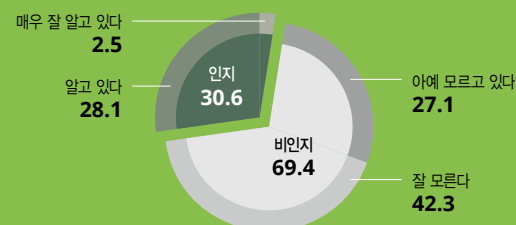
이 같은 애로를 해소하기 위해 비금융 측면으로 녹색전환 컨설팅 및 교육 제공을, 금융 측면으로 최대한 낮은 금리로 높은 한도의 장기 자금 지원을 원하는 것으로 파악되었다.

중소기업 맞춤형 녹색전환 지원 필요

아직까지 상당수의 중소기업들은 녹색전환이 무엇인지 정확히 알지 못할 뿐만 아니라 설령 알고 심지어 중요하다고 생각하면서도 여러 장애요인으로 인해 쉽게 도입하지 못하고 있는 것이 현실이다. 그러나 녹색전환에 대한 대내외적 요구가 강해지고 있는 만큼 더 이상 미룰 수만은 없다. 중소기업 스스로도 나서야 할 때다.

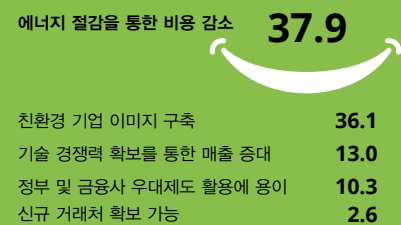
IBK기업은행도 중소기업 녹색전환을 위해 이번 설문조사 결과를 토대로 중소기업 맞춤형 녹색전환 지원 서비스를 강화해 나갈 계획이다. 하루빨리 더 많은 중소기업들이 녹색전환을 통해 지속가능성을 제고하고 새로운 기회를 마주할 수 있게 되길 기대해본다. 

녹색전환 인지 정도



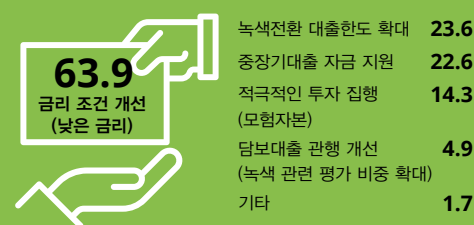
단위 % 자료 IBK경제연구소

녹색전환이 경영 활동에 긍정적인 이유



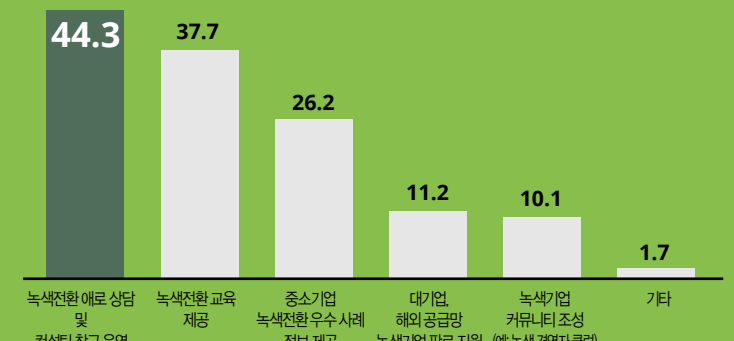
단위 % 자료 IBK경제연구소

녹색전환 추진 시 바라는 금융 지원



주 복수 응답 단위 % 자료 IBK경제연구소

녹색전환 추진 시 바라는 비금융 지원

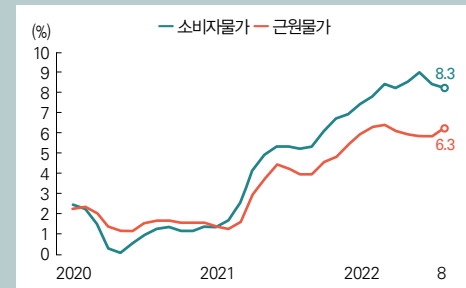


주 복수 응답 단위 % 자료 IBK경제연구소

한눈에 읽는 경제 동향

USA

물가



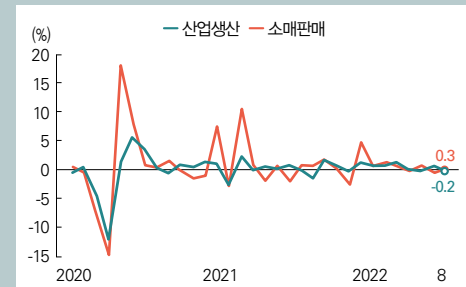
주 전년 동월 대비, (근원) 식품과 에너지 제외 자료 미국 노동통계국

물가 상승세가 지속되는 반면 노동 시장의 수급 불균형은 다소 완화

8월 소비자물가(전년 동월 대비 8.3%)는 에너지 가격(32.9%→23.8%)이 큰 폭으로 하락하며, 2개월 연속 상승 폭이 축소되었다. 다만 주거비(5.7%→6.2%) 등 에너지를 제외한 대부분 영역의 물가가 오르며 근원물가(5.9%→6.3%) 상승 폭이 확대되었다. 시장의 기대보다 높은 물가 상승으로 공격적인 통화 긴축 정책은 당분간 지속될 것으로 예상된다.

한편 8월 비농업 부문 취업자 수는 전월 대비 31.5만 명이 증가해 견고한 고용 흐름세가 지속되는 가운데, 경제활동 참가율(62.1%→62.4%)이 상승하고 임금 상승률(0.5%→0.3%, 전월 대비)이 하락하는 등 노동 공급의 증가로 노동 시장의 불균형은 다소 완화되었다.

산업생산 및 소매판매



주 전년 대비 자료 Fed·미국 인구조사국

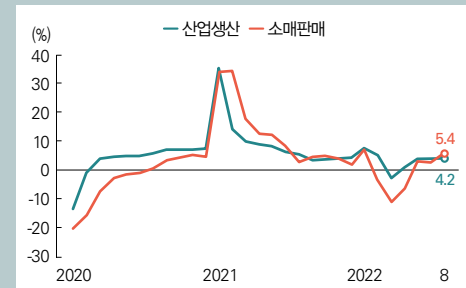
8월 소비는 견고한 흐름을 유지, 계절 요인으로 산업생산은 감소

8월 소매판매는 신차 구매와 외식 지출이 늘면서 전월보다 0.3% 증가하며 시장의 예상(-0.1%)을 크게 상회했다. 고용 호조에 힘입어 소비는 여전히 견고한 모습이다. 다만, 8월 예상보다 높은 물가로 공격적인 통화 긴축 행보가 지속된다면 향후 소비가 위축될 가능성이 있다.

반면, 8월 산업생산은 계절적 요인으로 인해 전력, 가스 등 유틸리티 생산이 크게 줄면서 전월보다 0.2% 감소했다. 설비가동률도 전월(80.2%)보다 소폭 줄어 80.0%를 기록했다.

China

산업생산 및 소매판매



주 전년 동월 대비 자료 중국 국가통계국

경기부양책 효과로 생산과 소비가 모두 개선

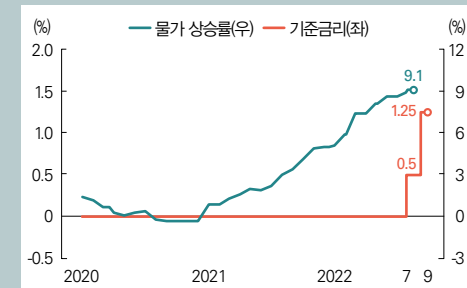
8월 산업생산은 전월, 글로벌 수출 수요 둔화 등 대내외 리스크에도 불구하고 정부의 경기부양책 효과로 인한 내수 확대 등으로 전년 동월 대비 4.2% 증가했다. 소매판매 역시 자동차(21.2%), 의류(11.7%) 등의 판매가 크게 개선되어 전년 동월 대비 5.4% 증가하며 시장 예상치(3.5%)를 웃도는 등 생산과 소비의 회복세가 뚜렷했다. 그러나 중국 정부의 고강도 제로 코로나 정책 유지, 부동산 경기 둔화로 향후 경기 회복이 제약될 가능성이 존재한다.

※ 소매판매(전월비, %): -11.1(2022.4)→-6.7(5)→3.1(6)→2.7(7)→5.4(8)

※ 산업생산(전월비, %): -2.9(2022.4)→0.7(5)→3.9(6)→3.8(7)→4.2(8)

Eurozone

물가 상승률 및 기준금리

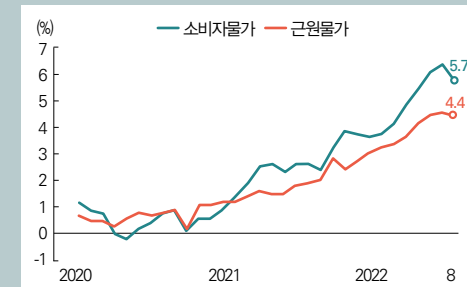


자료 유로스타트·ECB

유로존 자이언트 스텝, 그다음은?

유럽중앙은행(ECB)은 9월 통화정책회의에서 자이언트 스텝(기준금리 0.75% 포인트 인상)을 단행했다. 자이언트 스텝의 배경으로 안정적인 노동 시장, 예상을 상회하는 인플레이션 등을 언급했으며, 지난 7월과 마찬가지로 시장 데이터를 기반으로 반응하겠다는 기조를 유지했다. 더불어 향후 중기 물가 안정 목표(2%)를 달성하기 위해 수차례의 추가 금리 인상을 계획하고 있음을 밝힘과 동시에 당초 제시했던 경제 전망이 결과적으로 빛나갔음을 인정했다. 다만 일부 시장에서 언급하는 양적긴축(대차대조표 축소)에 대해서는 시기상조라고 밝히며 경기 침체에 대한 시장 우려를 줄이려 노력하는 모습이다.

물가



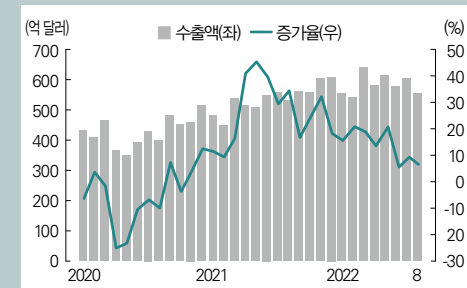
주 전년 동월 대비 자료 통계청

물가 상승세는 다소 안정, 고용은 양호한 흐름 지속

8월 소비자물가 상승률은 5.7%(전년 동월 대비), 근원물가(농산물, 석유류 제외) 상승률은 4.4%를 기록하며 물가 상승세가 다소 안정되었다. 물가 상승을 견인해 왔던 석유류(35.1%→19.7%)의 가격 오름세가 크게 둔화되었고, 비축 물량 방출 등으로 축·수산물(7.1%→7.0%) 가격 상승 폭이 축소됨에 따라 물가 상승 폭이 소폭 축소되었다.

8월 취업자 수는 2,841.0만 명으로 전년 동월 대비 80.7만 명 증가했다. 취업자 수는 18개월 연속 증가, 15세 이상 고용률은 62.8%로 8월 역대 최고치를 기록하는 등 고용 시장은 양호한 흐름을 지속했다. 특히, 제조업 고용 증가 폭이 확대되고 상용직과 자영업자 고용이 증가하는 등 질적 개선이 두드러졌다.

수출 및 증가율



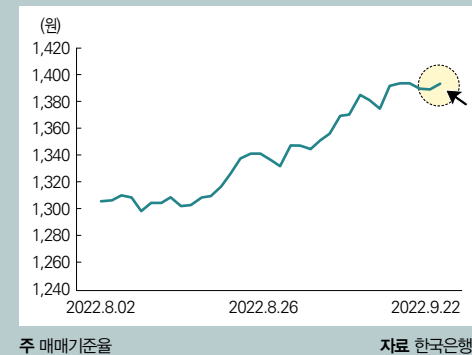
주 증가율은 전년 동월 대비 자료 관세청

역대 8월 수출 최고 실적 경신했으나, 수출 증가율은 둔화

8월 수출(556.6억 달러)은 18개월 연속 500억 달러를 돌파하며 전년 동월 대비 6.6% 증가했다. 품목별로는 반도체(-7.0%) 수출이 글로벌 수요 약화와 가격 하락 등의 영향으로 26개월 만에 감소한 반면, 석유제품(111.8%) 수출은 18개월 연속 큰 폭으로 증가했다. 지역별로는 중국(-5.4%)으로의 수출이 중국의 성장세 회복 지연 등으로 감소 폭이 확대되었으나, 미국(13.6%), 유럽연합(EU)(12.6%), 일본(2.2%) 등 주요국으로의 수출은 증가했다. 9월 1~10일 수출은 명절로 인한 조업일수 감소(-2일)로 16.6% 감소했으나, 조업일수를 고려한 일평균 수출액은 9.0% 증가했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



9월 원/달러 환율은 13년 만에 1,400원 돌파

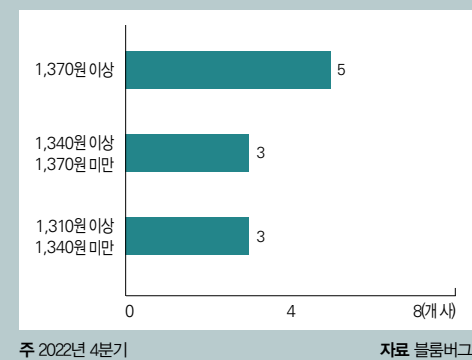
(2022.9.8일 1,385.3원→9.15일 1,391.7원→9.22일 1,408.00원)

9월 원/달러 환율은 미국의 8월 소비자물가지수가 시장 예상치를 초과하며 통화 긴축 우려가 확대됨에 따라 1,400원을 돌파했다. 환율이 1,400원을 넘어선 것은 2009년 3월 이후 13년 6개월 만이다.

10월 원/달러 환율은 1,400원대를 중심으로 제한적 상승

미 Fed의 공격적 긴축 행보로 한미 금리 차 역전이 확대될 것으로 예상되면서 달러화 강세는 당분간 지속될 전망이다. 다만, '심리적 저항선'으로 꺾는 1,400원을 방어하기 위해 외환당국이 개입 강도를 높이고 있다는 점에서 원/달러 환율의 상승세는 제한적일 것으로 예측된다.

주요 IB 환율 전망



2022년 4분기 말 환율 전망은 1,358원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개 사)의 2022년 4분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,358원으로 조사되었다. '1,370원 이상'으로 전망한 IB가 미쓰비시UFG파이낸셜그룹(1,370원) 등을 포함해 5개 사로 가장 많았다. 최소값은 1,315원, 최대값은 1,400원으로 나타났다.

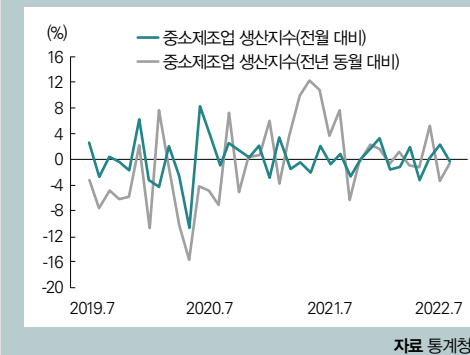
2023년 1분기 말 환율 전망은 1,350원

2023년 1분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,350원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,290원, 최대값은 1,410원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.8.19~9.15일

Small Business Trends

생산



생산, 전월 대비 감소

2022년 7월 중소제조업 생산은 전월 대비로는 0.3% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 0.6% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(1.1%), 비금속광물(5.1%), 의복 및 모피(8.8%) 등에서 증가했으나, 반도체(-3.4%), 기계장비(-3.4%), 기타운송장비(-6.6%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(17.4%), 자동차(11.2%), 의약품(9.1%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-24.5%), 화학제품(-9.9%), 금속가공(-7.3%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 하락

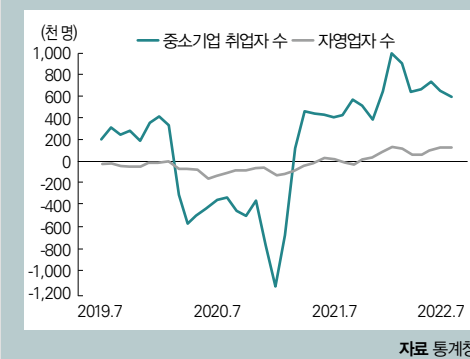
2022년 7월 중소제조업 전체 평균가동률은 전월 대비 하락한 72.2%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 0.2포인트 하락했으며, 중기업(50~299인)은 0.6포인트 하락했다.

재고, 전월 대비 증가

2022년 7월 중소제조업 재고는 전월 대비 0.7% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(12.3%), 화학제품(2.1%), 기계장비(1.7%) 등에서 증가했으나, 자동차(-6.2%), 석유정제(-3.8%), 금속가공(-3.6%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

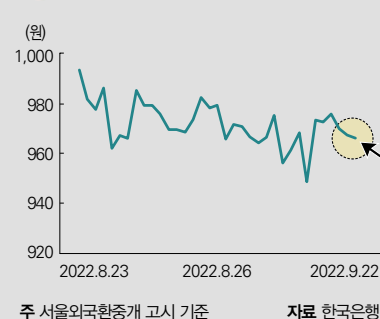
2022년 7월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 61만9,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 6만 명 감소, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 67만9,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,545만6,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 7월 자영업자 수는 전년 동월 대비 12만7,000명이 증가해 569만 1,000명을 기록했다.

원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





부산의 미래 핵심 지역으로 떠오르는 명지녹산국가산업단지 부산 서남부 지역에 자리하고 있는 명지녹산국가산업단지는 1989년 산업기지가발발구역으로 지정된 이후 14년 만인 2003년 완공되었으며, 2022년 현재 스마트그린산업단으로서의 변모를 꾀하고 있다.

국내 최대 조선기자재 기업들의 집적 지역 명지녹산국가산업단지

부산 유일의 국가산업단지인 명지녹산국가산업단지(이하 명지녹산국가산업단지)는 국내 최대 조선기자재 기업들이 집적되어 있는 지역으로 기계, 운송장비 등 1,504개 기업이 입주해 있다.

부산 중심부에서 서쪽으로 가면 을숙도가 있다. 철새도래지로 새가 많고 물이 맑다고 해서 지어진 이름이다. 이를 지나면 명지녹산국가산업단지가 나온다. 부산에는 신호, 사상, 신평·장림 등 총 36곳의 산업단지가 있다. 이 중 국가산업단지가 1곳, 일반산업단지가 30곳, 도시첨단산업단지가 4곳, 농공단지가 1곳이다.

부산 지역 유일의 국가산업단지

한국산업단지공단 관계자는 “명지녹산국가산업단지는 부산 지역 유일의 국가산업단지이자 조선기자재 기업들의 국내 최대 집적 지역”이라고 설명했다. 업종 분류상으로 기계 등에 속해 있지만 이들 중 상당수가 조선기자재 관련 기

업인 것으로 파악된다. 조선기자재는 선박에 들어가는 각종 기계, 기기에서부터 가구, 인테리어 장치 등이 포함되는 산업이다. 부산조선해양기자재공업협동조합도 이 지역에 있다. 이곳은 거제 등 조선 관련 기업들이 모여 있는 곳과 가깝고 인근 지역 기업들과 공급망이 잘 형성되어 있어 조선기자재 기업들의 요람으로 자리 잡고 있다. 행정구역으로 부산 강서구 명지동·송정동, 경남 창원시 진해구 용원동에 걸쳐 있다.

명지녹산국가산업단지는 부산 대도시권의 정비와 도시 환경 개선, 신물류 및 산업 기반 강화를 위해 조성되었다. 1989년 10월 산업기지가발발구역으로 지정되었고, 이후 1999년 8월 1단계, 2000년 7월 2단계 조성 사업이 준공되었다. 2002년 4월 3단계 조성사업이 준공되었고 이듬해 2월 명지녹산국가산업단지 조성이 완료되었다. 산업기지가발발구역 지정 후 14년 만의 완공이었다.

하지만 명지녹산국가산업단지 입주 기업당 평균 인원은 19명에 불과할 정도로 영세한 편이다. 중소기업이 대부분을 차지하고 있다. 업종별 고용은 기계가 1만2,994명으로 전체의 45.3%

를 차지하며 가장 많았다. 전기전자 6,147명, 운송장비 1,915명이 그 뒤를 잇는다. 지난 6월 이들 기업의 평균가동률은 77.1%로 나타났다. 이는 지난해 말 79.2%에 비해 소폭(2.1%포인트) 하락한 것이다. 이 산업의 2021년 생산액은 12조1,312억 원, 수출액은 40억2,200만 달러로 집계되었다.

친환경 제조 공간으로의 변신

명지녹산국가산업단지는 최근 친환경 기반 ‘스마트그린산업단지’로의 탈바꿈을 시도하고 있다. 스마트그린산업단은 노후한 산업 인프라 개선 위주의 과거 정책에서 벗어나 산단을 스마트화·그린화함으로써 각 지역의 거점으로 만들고, 산단을 경쟁력 있고 친환경적인 제조 공간으로 탈바꿈시키려는 취지로 추진되고 있다. 스마트공장이 개별 기업의 디지털 전환을 추진하는 것인 데 비해 스마트그린산업단은 산단 전체의 경쟁력을 높이는 프로젝트다.

핵심은 △스마트화를 통한 디지털 선도 단지 △산업 인프라 개선을 통한 스마트그린 물류 단지 △일자리 생태계 강화 등을 통해 ‘청년친화형 인재 양성 단지’로 변모시키는 것이다. 이는 크게 15개 사업으로 구성되어 있다. 여기엔 디지털 전환 사업 9개, 에너지 자립화 사업 3개, 산단 환경 개선 펀드 사업 3개 등이 있다. 저탄소 그린산업 구축을 위한 스마트에너지 플랫폼, 기반 시설 개선을 위한 편의시설 확충 사업 등이 추진된다.

특히 명지녹산국가산업단지는 산단 대개조 사업의 허브 산단으로 중심 역할을 하게 될 전망이다. 부산시는 올해 5월 산업·환경·사람이 공존하는 혁신 산단을 조성하는 계획을 밝



단지 규모

697만2,000㎡

산업시설구역

431만7,000㎡

지원시설구역

47만3,000㎡

공공시설구역

173만9,000㎡

녹지구역

44만3,000㎡



입주 현황

1,504

기계	623
비제조	172
운송장비	160
석유화학	144
철강	110
섬유의복	98
목재종이	66
전기전자	58
음식료	42
기타	31



가동 현황

77.1%



고용 인원

2만 8,692명

주 2022년 6월 말 기준
자료 한국산업단지공단

힌 바 있다. 맞춤형 산단을 조성해 미래의 신산업을 이끌기 위한 것이다. 이를 위해 8조 6,796억 원의 예산이 투입된다. 부산시는 도심형 융·복합 산단을 조성해 미래 성장 산업 생태계를 구축하는 계획을 수립, 이를 기반으로 기존 산단 대개조 및 클러스터화를 병행해 추진하기로 결정했다.

부산시의 산단 대개조 사업은 1조691억 원 예산으로 총 32개 사업이 추진된다. 사업을 통해 산단 대개조의 거점 산단 및 스마트그린산단에 동시에 선정된 명지녹산국가산업단지, 연계 산단인 사상공업지역, 신평·장림산단, 그리고 연계 지역인 지사지역을 스마트물류 연계 스마트그린 모빌리티 핵심 소재·부품·장비(소부장) 허브 단지로 조성할 예정이다.

최근 부산시에서 발표한 ‘제2에코델타시티’ 조성 계획도 주목할 만한 사업이다. 명지녹산국가산업단지는 이 프로젝트의 바로 옆에 위치해 있기 때문이다. ‘제2에코델타시티’ 사업 계획에 따르면, 김해공항 서쪽 일원에 강서구 전체를 남북으로 연결하는 도시를 완성하고 서부산 일대를 중심으로 개발, 서부산권을 서울 강남과 같은 글로벌 거점 지역으로 육성할 계획이다.

이를 위해 부산시는 6조4,000억 원의 사업비를 투입한다. 사업이 진행되는 지역 가운데 사하와 사상, 에코델타시티, 명지녹산 산업을 클러스터는 부산 산단 대개조 사업의 중심지에 위치해 향후 부산 개발축의 핵심 거점 지역으로 거듭날 전망이다.

이 사업이 계획대로 잘 추진되면 명지녹산을 비롯한 이 일대는 부산의 변두리에서 새로운 중심축으로 떠오를 가능성도 있다.



30년 넘는 역사와 우수한 R&D 능력 성신디펜스솔루션은 해군함정용 적외선 저감 장치, 연소공기 필터링 장치 등을 개발·생산하는 기술 강소기업으로 국내 유일의 시험설비들을 보유하고 있다.

방위산업 관련 기술 강소기업

성신디펜스솔루션

1991년 설립된 성신디펜스솔루션은 방위산업 분야에서 뛰어난 기술력을 가진 강소기업이다. 성신디펜스솔루션은 적외선 신호 관리, 충격, 진동 및 소음 등의 특수 성능과 가스터빈 흡·폐기 및 함 자체 유지 관련 장비 등 유동 기반 시스템에 대해 설계에서 시운전까지 종합적인 해결책을 제공한다. 이들의 경쟁력은 우수한 연구·개발 R&D 능력이다. 예컨대 성신디펜스솔루션이 개발한 함정용 적외선 저감 장치는 고온의 폐기가스 방출 시 가스 온도와 폐기속도의 온도를 낮추는 장치로 이를 통해 적의 적외선 탐지기 IR Seeker로부터 탐지 거리를 줄일 수 있다.

이 밖에 일부 제품은 외국 기업과 제휴해 국내 생산을 하고 있다. 함 자체 조종장치는 선박을 운용할 때 해상 환경에 의한 배의 움직임을 줄이는 것을 목적으로 하는 장치다. 이를 통해 승조원의 피로를 감소시키고, 주행 안정성 및 작전 운용 능력을 향상시키고 있다.

전봉욱 성신디펜스솔루션 대표는 “우리는 함정 특수 성능 및 유동 기반 장비를 전문으로 하는 기술 강소기업”이라며 “앞으로 이 분야의 기술 개발에 더욱 매진해 방위산업 발전에 큰 기여를 하고 싶다”고 포부를 밝혔다.

진공제품 전문 기업

코웰정밀

코웰정밀은 1989년 설립된 진공제품 전문 기업이다. 진공펌프는 밀봉되어 있는 공간의 일부를 진공으로 만들어주기 위해 내부에 있는 기체 분자들을 제거하는 장비를 의미한다. 진공 기술은 물체 표면에 균일한 막을 입히는 진공 증착이나 진공 청소, 물질 건조, 약품 농축 등 다양한 분야에 사용되고 있다. 트랜지스터나 집적회로 IC 제조 등 전자공업에도 중요한 기술이다.

코웰정밀의 주요 제품은 △드라이 진공펌프 △진공 시스템 △기계적인 진공부스터 △리퀴딩 진공펌프 등으로 국내 최초로 ‘스크루 타입 드라이 진공펌프 Screw Type Dry Vacuum Pump’를 개발해 미국과 유럽에 수출하고 있다. 2002년에는 반도체 공정용 네오박 시리즈 펌프에 대해 유럽 CE 인증을 받았다. 2010년에는 액화천연가스 LNG 선용 신규 공정을 개발했고, 2012년에는 ‘셀프 쿨링 타입 드라이 진공펌프 Self Cooling Type Dry Vacuum Pump’를 선보였다. 2020년에는 스크루 기술의 한계를 넘어 ‘스테인리스 진공펌프 Stainless Steel Vacuum Pump’를 출시했다.

김원욱 코웰정밀 이사는 “철저한 사전관리 및 사후관리를 통해 고객사의 생산 공정을 완벽하게 관리할 수 있도록 최선을 다하고 있다”고 밝혔다.



고객 맞춤 진공 시스템 개발 공급 코웰정밀은 국내 최초로 ‘스크루 타입 드라이 진공펌프’를 개발해 미국과 유럽에 수출하고 있으며, 오랜 기술 축적으로 세계적 수준의 진공 관련 제품을 선보이고 있다.



명지녹산국가산단 입주 기업을 위한 IBK기업은행의 금융 지원책

대한민국 대전환 특별자금

신용등급 BB 이상의 유망 업종 영위 기업(미래 핵심 동력 산업, 제조업 혁신 분야 및 유망 서비스 산업, 혁신성장 부문 영위 기업, 원전 협력 중소기업 등)을 대상으로 시설자금과 운전자금을 지원하는 대출 상품이다. 최대 1%포인트 범위 내 금리 감면이 가능하며 소요시설자금의 90%까지 지원이 가능하기에 극심한 인력난에 시달리는 조선업 관련 중소·중견기업들의 공장 자동화와 디지털 전환에 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

해외온렌딩자금대출

직전년도 또는 최근 1년간 수출입 실적을 보유하고 있는 IBK기업은행 신용등급 A+ ~ B+ 등급 중소기업이라면 업종 제한 없이 활용할 수 있는 대출 상품이다. 운전자금의 경우 수출자금은 기업별 80억 원 이내, 수입자금은 수입 실적의 60% 이내로 대출이 가능하며, 시설자금의 경우 수출 실적의 3~8배 범위 내에서 소요시설자금의 90% 이내까지 대출받을 수 있다.

i-ONE JOB 일자리 채움펀드

아이원 잡 i-ONE JOB은 IBK기업은행이 운영하는 중소기업 전문 무료 채용 포털사이트로, 이 사이트를 통해 정규직 1명을 채용한 후 3개월 이상 고용을 유지할 경우 이자 및 수수료로 사용할 수 있는 50만 원(우대 기업 100만 원)의 금융 포인트를 지급하는 일자리 채움펀드를 운영하고 있다. 기업당 최대 2억 원까지 포인트 지급이 가능하다. 일손이 필요하지만 채용에 부담을 느끼는 중소기업에 상당한 도움이 될 수 있는 지원 제도다.

INTERVIEW



이창근 IBK기업은행 녹산공단 지점장

2000년 3월에 문을 연 녹산공단 지점은 723개 기업과 6,500억 원 규모의 여신을 거래하고 있다. 산단 내 중소기업의 60%가 조선업을 영위하는 만큼, 조선업의 경기를 예의 주시하며 맞춤형 금융을 실행 중이다. 특히 최근 물가, 금리, 환율이 동반 상승함에 따라 중소기업의 자금 부담을 줄이기 위해 힘쓰고 있는데, 고환율 상황을 감안해 해외온렌딩자금대출을 적극 활용하고 있다. 지난 9월 제2공장을 마련하려는 한 중소기업에 해외온렌딩자금대출로 시설자금을 지원함으로써 환율 하락 시 상환 부담을 줄일 수 있도록 돕기도 했다. 이창근 지점장은 “내년부터 LNG 선 제작에 돌입하는 만큼 중소기업들의 소요자금도 늘어날 것”이라며 “조선업 재도약을 위한 금융 원동력을 제공하는 데 총력을 기울이겠다”는 각오를 밝혔다.

김민찬 IBK기업은행 녹산중앙기업금융 지점장

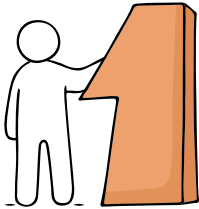
기업금융지점으로 출발한 녹산중앙기업금융 지점은 여신 거래 기업이 360곳으로 비교적 적지만, 상당수 기업고객이 우량 중소기업이기 때문에 여신 거래 규모는 6,000억 원에 달한다. 고금리에 시달리는 중소기업에 최대한의 금리 우대를 지원하는 동시에 i-ONE JOB 일자리 채움펀드, IBK장학생, IBK치료비 지원 등을 적극 활용해 금융에 신뢰와 감동을 더하기 위해 노력하고 있다. 김민찬 지점장은 “얼마 전 한 기업에 다니는 직원의 자녀에게 치료비를 지원했는데, 이후 대표가 지점에 찾아와 ‘도움을 받은 직원이 핵심 인력인데, 치료비 마련을 위해 이직하려다가 IBK치료비 지원 덕분에 계속 함께 일할 수 있게 되었다’고 감사를 표했다”며 “앞으로도 중소기업을 지원할 수 있는 다양한 제도를 적극 활용해 감동적인 서비스를 선사하겠다”고 다짐했다. 📞





퇴직연금 사전지정운용제도 시행과 주요 내용

지난 2022년 7월 12일부터 개정 '근로자퇴직급여 보장법'이 시행됨에 따라 퇴직연금에 대한 사전지정운용제도, 이른바 디폴트옵션이 도입되었다. 디폴트옵션은 퇴직연금을 장기간 전문적으로 운용하기 어려운 근로자를 위해 근로자가 원할 경우 정부당국의 인가를 받은 '적격 연금 상품(디폴트 상품)'에 가입할 수 있도록 한 것이다.



사전지정운용제도란?

확정급여^{DB}형 퇴직연금 가입자의 경우에는 평균임금의 상승률이 퇴직연금 수익률과 같으므로 가입자가 별도로 수익률을 관리할 필요

가 없다. 이에 비해 가입자의 퇴직연금 운용 및 관리에 따라 퇴직연금 수익률이 정해지는 확정기여^{DC}형 퇴직연금 가입자 및 개인형퇴직연금^{IRP} 가입자의 경우에는 별도로 수익률을 관리하지 않으면 퇴직연금의 본래 목적인 노후 소득 확충에 지장이 있을 수 있다. 그동안 우리나라도 저금리가 지속되는 상황에서 가입자의 무관심, 금융 전문성 부족 등의 사유로 퇴직연금 적립금이 대부분 원리금보장형 상품으로 운용되고 있어 그 수익률이 연 1~2%에 머물고 있는 실정이다. 이러한 문제를 해결하고자 도입된 방안이 디폴트옵션이라고도 불리는 사전지정운용제도다. 이 제도는 DC형 및 IRP에 신규 가입을 하거나 기존 퇴직연금 계좌 내에서 보유한 상품이 만기되었을 경우, 가입자의 별도의 운용 지시가 없으면 가입자가 사전에 정해 놓은 방법으로 퇴직연금을 운용하는 제도를 말한다.

연도별 퇴직연금 적립금 및 증감 현황

구분	2018	2019	2020	2021
적립금(조 원)	190.0	221.2	255.5	295.6
증감률(%)	12.8	16.4	15.5	15.7

자료 고용노동부 퇴직연금복지과

제도 유형별·운용 방법별 연간수익률 현황

구분		DB형	DC형	IRP	전체
전체	2021	1.52	2.49	3.00	2.00
	2020	1.91	3.47	3.84	2.58
	증감	△0.39	△0.98	△0.84	△0.58
원리금보장형	2021	1.45	1.28	0.97	1.35
	2020	1.74	1.69	1.27	1.68
	증감	△0.29	△0.41	△0.30	△0.33
실적배당형	2021	2.85	7.34	7.32	6.42
	2020	4.89	13.24	11.95	10.67
	증감	△2.04	△5.90	△4.63	△4.25

자료 고용노동부 퇴직연금복지과 단위 %·%p

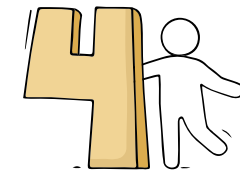


적용 방식은?

기존 상품의 만기가 도래했음에도 4주간 운용 지시가 없는 경우에는 퇴직연금사업자로부터 "2주 이내 운용 지시를 하지 않으면, 해당 적립금이 사전지정운용 방법으로 운용됨"을 통지받게 되며, 통지 후 2주 이내에도 운용 지시가 없다면 해당 적립금은 사전지정운용 방법으로 운용된다.

신규 가입자의 경우에는 가입 후 운용 지시가 없으면 4주 유예 없이 바로 통지를 받게 되며, 통지 후 2주 이내에 운용 지시가 없다면 해당 적립금이 사전지정운용 방법으로 운용되게 된다.

사전지정운용 방법으로 적립금을 운용하고 있지 않은 가입자는 언제든지 사전지정운용 방법으로 본인의 적립금을 운용하는 선택^{OPT-IN}을 할 수 있다. 또한 사전지정운용 방법으로 운용 중에도 근로자의 의사에 따라 언제든지 원하는 다른 방법으로 운용 지시가 가능^{OPT-OUT}하다. 아울러, 퇴직연금 감독규정 개정에 따라 기존 위험자산 한도(70%) 규제에도 불구하고 사전지정운용 방법은 적립금의 100%까지 운용할 수 있다.



제재 규정은?

사용자가 규약 변경을 거부하거나 사전지정운용제도를 도입하지 않을 경우 직접적인 처벌 조항은 없다. 다만, 법령 위반 행위에 대해 '근로자퇴직급여 보장법' 제35조에 따라 시정명령을 받을 수 있고, 시정명령을 이행하지 않을 경우에는 500만 원 이하의 과태료가 부과될 수 있다. 근로자대표의 동의 절차를 진행했으나, 근로자대표가 결국 반대하는 경우에도 사용자는 근로자대표를 지속적으로 설득하는 노력을 해야 한다. 다만, 사용자가 노력했음에도 불구하고 근로자대표가 계속해서 거부했다는 내용의 증빙이 있는 경우, 시정명령 및 과태료 부과 시 참고할 예정이라고 한다. 또한 고용노동부는 미도입 사업장에 대해 주기적으로 점검할 예정이라고 한다.



도입 방법은?

퇴직연금사업자가 고용노동부 장관의 승인을 받아 디폴트옵션 상품을 구성해 사용자에게 제시한다. 이때 상품의 위험 등급, 손실 가능성, 자산 배분 현황, 가입자 보호 장치 등을 서면 또는 전자문서로 안내해야 한다.

승인 가능한 상품 유형은 △원리금보장 상품 △펀드 상품(타깃데이트펀드^{TDF}, 밸런스펀드^{BF}, 스테이블밸류펀드^{SVF}, 사회간접자본^{SOC} 펀드) △원리금보장 상품과 펀드 상품을 혼합한 포트폴리오형 상품이다. 고용노동부 발표에 따르면 10월 중에는 첫 번째 심의위원회를 거쳐 승인된 상품이 공시될 예정이라고 한다.

사용자가 제시받은 사전지정운용 방법 중에서 선택하면, 사용자는 사전지정운용제도에 관한 사항과 선택한 사전지정운용 방법을 반드시 근로자대표의 동의를 얻어 퇴직연금 규약에 반영해야 한다.

그 이후 근로자는 퇴직연금사업자로부터 규약에 반영된 사전지정운용 방법과 관련된 정보를 사용자에게 대한 제시방법과 동일하게 서면 또는 전자문서로 제공받아 그중 하나의 상품을 본인의 사전지정운용 방법으로 선정하게 된다.

일감몰아주기·떼어주기 증여세

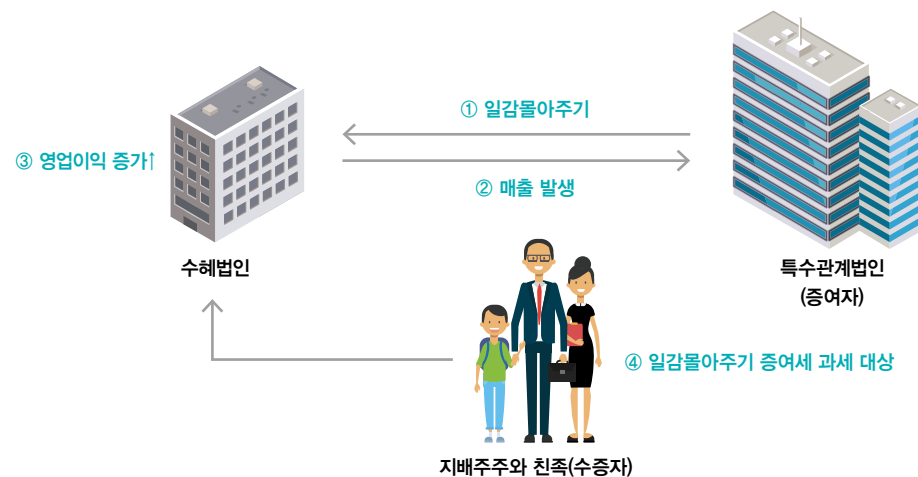
본인, 자녀 등이 지배주주로 있는 법인에 특수관계법인이 일감을 몰아주거나 계열사 내부거래 비중이 연매출의 30%를 넘는 수혜법인이 지배주주나 친인척 가운데 3% 이상 지분을 보유한 이들에게 증여세를 부과하는 일감몰아주기 과세에 대해 알아본다.

‘상속세 및 증여세법’ 제45조의3 일감몰아주기 증여세란?

본인, 자녀 등이 지배주주로 있는 법인에 특수관계법인이 일감을 몰아주어 그 본인, 자녀, 친족 등이 얻게 된 간접적인 이익을 증여로 의제해 과세하는 것이다. 수혜법인의 영업이익이 주가 상승으로 이어지고 이는 곧 주주의 이익으로 전환되므로, 수혜법인의 영업이익 중 일감몰아주기로 발생된 부분은 수혜법인의 지배주주가 증여받은 것으로 판단하는 것이다.

‘상속세 및 증여세법’ 제45조의4 일감떼어주기 증여세란?

본인, 자녀 등이 지배주주로 있는 법인에 특수관계법인이 사업 기회를 제공해 본인, 자녀, 친족 등이 얻게 된 간접적인 이익을 증여로 의제해 과세하는 것이다. 사업 기회를 제공받은 날이 속하는 사업연도의 영업이익을 기준으로 3개년 이익을 신고하고, 2년 후 실제 이익에 맞게 증여의제이익을 정산해 신고한다. 한편, 2022년 세제개편안으로 일감몰아주기에 관한 개정안을 발표했다. 개정안 내용을 숙지해 과세 불이익을 당하는 일이 없도록 하자. 



정현주 세무법인 세일 화성지점 대표세무사
전 IBK기업은행 기업지원 컨설팅부 수석세무사로 근무하며, 중소기업 가업승계 컨설팅을 100회 이상 진행한 바 있다.

일감몰아주기·일감떼어주기 과세 요건 등 비교

구분	일감몰아주기	일감떼어주기
과세 요건	① 수혜법인의 세후 영업이익이 있을 것 ② 수혜법인의 사업연도 매출액 중 특수관계법인에 대한 매출액 비율이 중소 50%, 중견 40%, 그 밖의 법인 30% (특수관계법인에 대한 매출액이 1,000억 원을 초과하는 경우 20%)를 초과할 것 ③ 수혜법인의 지배주주 및 그 친족의 주식보유비율이 한계보유비율 3%(중소·중견기업 10%)를 초과할 것	① 수혜법인이 지배주주와 특수관계에 있는 법인으로부터 사업 기회를 제공받고 해당 부분의 영업이익이 있을 것 ② 수혜법인의 지배주주와 그 친족의 주식보유비율의 합계가 30% 이상일 것 특수관계법인이 중소기업이거나 수혜법인으로부터 50% 이상 출자를 받은 경우 제외
수증자	수혜법인의 지배주주*와 그 친족인 주주 *수혜법인의 최대주주 등 중에서 주식보유비율이 가장 높은 개인	
증여자	수혜법인의 지배주주와 특수관계에 있는 법인으로서 일감을 준 법인	수혜법인의 지배주주와 특수관계에 있는 법인으로서 사업 기회를 제공한 법인
증여 시기	수혜법인의 해당 사업연도 종료일	사업 기회를 제공받은 날이 속하는 사업연도 종료일
신고·납부기한	수혜법인의 법인세 과세표준 신고기한이 속하는 달의 말일부터 3개월이 되는 날	수혜법인의 법인세 과세표준 신고기한이 속하는 달의 말일부터 3개월이 되는 날

증여의제이익 계산 흐름도

구분	일감몰아주기	일감떼어주기
1단계	지배주주의 확정	지배주주의 확정 및 지배주주 등의 주식보유비율이 30% 이상인 법인 확인
2단계	특수관계법인과 거래 비율 30%(중소 50%, 중견 40%) 초과 여부 확인	사업 기회를 제공받은 부문별 영업이익의 '0' 초과
3단계	수증자 확정(주식보유비율 3%, 중소·중견 10%) 초과자	개시사업연도의 증여의제이익 계산
4단계	증여의제이익 산정	2년이 경과한 날이 속하는 사업연도의 증여의제이익 계산

$$\text{특수관계법인 거래 비율} = \frac{\text{특수관계법인 매출액} - \text{과세 제외 매출액}}{\text{수혜법인 총매출액} - \text{과세 제외 매출액}} \times 100$$

일감몰아주기 개정안

구분	현행	개정안
사업 부문별 증여이익 산출	법인 전체의 세후 영업이익 기준으로 증여의제이익 산출	사업 부문별로 증여의제이익을 산출해 합산 가능 •구체적 요건은 시행령에서 규정
과세 제외 거래 확대	과세 제외 거래(8개) ·중소기업 간 거래 ·지분율 50% 이상 자회사와의 거래 ·지분율 50% 미만 자회사와의 거래에 지분율을 곱한 금액 ·지주회사의 자·손회사와의 거래 ·중소·중견기업의 수출 목적 국내외 거래 ·대기업의 수출 목적 국외 거래	전과 동일 기업 규모에 관계 없이 수출 목적 국내외 거래
배당소득 귀속기간 확대	증여의제이익에서 배당소득을 공제해 이중과세 조정 •사업연도 말일(12월 말)부터 증여세 신고기한(6월 말)까지의 배당소득	배당소득 이중과세 조정 •직전사업연도 증여세 신고기한 다음 날(7월 초)부터 증여세 신고기한(6월 말)까지의 배당소득

사업은 끊임없는 도전과 글로벌화의 과정

오석송 메타바이오메드 회장은

도전과 혁신의 아이콘이다.

수많은 실패 속에서 이뤄낸 그의 성공 비결은 멈추지 않는 노력이었다.

지금도 세계 시장 확장과 연구·개발^{R&D}에 박차를 가하는 그는 일흔이 넘는 나이에든 언제나 미래를 상상한다.

필자는 충북 오송에서 바이오 기업을 경영하고 있다. 치과용 재료(충전재), 생분해성 봉합원사(몸 안에서 녹는 수술용 실), 정형외과 및 치과용 골수복재 등 의료기기를 만드는 업체다.

사업은 도전과 혁신의 연속이다. 기업인은 누구나 이런 생각을 하게 되지만 철수를 바라보는 지금 사업 역정을 돌아보면 필자 역시 도전과 혁신(연구·개발)이라는 두 가지 단어와 떼려야 뗄 수 없는 삶을 살았다고 할 수 있다. 필자의 사업은 세 단어로 요약할 수 있을 듯하다.

첫째, '도전'이다. 필자는 '오뚜기 경영자'라는 별명을 갖고 있다. 아마도 수많은 역경을 딛고 일어섰기 때문에 붙은 별명일 것이다. 필자가 의료 분야와 만난 건 우연한 계기에 이뤄졌다. 영어 공부를 위해 서울 이태원의 한 바를 자주 찾았고 그곳에서 만난 외국인 덕에 치과용 충전재를 생산하는 미국계 회사의 관리이사로 영입되었다. 하지만 입사 3년 만에 그 회사는 노사분규로 폐업했다. 회사 인수 후 3개월 뒤 노조에 회사를 양도하고 나왔다.

인도네시아에서 재기를 시도했다. 친인척에게 35만 달러를 빌려 현지에 공장을 세웠지만 3년 만에 다시 문을 닫았다. 절망의 끝에 선 뒤 아버지 묘소 앞으로 향했고 약국에서 조금씩 처방을 받아 모은 수면제로 자살을 시도하려 했다.

친구들이 아니었으면 재기가 어려웠을 것이다. 고교동창 7명이 십시일반 모아 5,000만 원을 마련해줬다. 1993년 10월 충북 청주의 지하 건물에 공장 겸 사무실을 빌렸고 사장부터 운전기사까지 1인 5역을 하며 또다시 도전에 나섰다. 이게 메타바이오메드의 뿌리다.

연구·개발은 도전의 핵심이다. 1999년 개발을 시작해 2002년 개발을 완료한 생분해성 봉합원사는 미국 존슨앤존슨, 독일 비브라운 등 글로벌 기업에 이어 세계에서 일곱 번째로 개발에 성공했다. 덴탈 제품과 생분해성 봉합사가 매출의 90%를 차지하고 있다. 치과용 충전재는 세계 1위다.

둘째, 글로벌화다. 필자는 사업 초기부터 해외 시장에 주력했다. 국내 시장은 너무 좁기 때문이다. 우리 제품을 해외에 알리는 가장 효과적인 길은 해외에서 열리는 대표적인 전시회에 참여하는 것이다. 해외에 나갈 때마다 이민가방 3개를 들고 나갔는데 짐이 너무 많아서 수속에서 걸릴 때가 많았다.

전시회 물품을 들고 다닌 경우가 많았기 때문이다. 대표적인 전시회가

독일 뒤셀도르프에서 매년 열리는 세계 최대 의료기기 전시회인 '메디카^{MEDICA}'다. 올 11월에도 참가할 예정이다.

필자는 초창기 해외 전시회에 가면 종일 물을 마시지 않았다. 화장실 가는 시간도 아까웠기 때문이다. 필자의 항공사 마일리지는 350만 마일이다. 이 정도면 지구 140바퀴가 넘는다. 이런 노력이 있었기에 메타바이오메드의 현재가 있는 것이라고 생각한다. 현재 전 세계 100여 개국에 250여 개 영업망을 확보하고 전체 매출에서 수출이 차지하는 비중이 90%가 넘는다.

셋째, 비전이다. 본사 정문 옆 기념비에는 'Envision the Future, Diamond Quality, Gold Service, Silver Price'라는 문구가 적혀 있다. '미래를 상상해라. 최고의 품질, 최상의 서비스, 합리적인 가격'이라는 의미다. 2001년 충북 청주시 오창에 처음 공장을 지을 때 만든 것이다. 당시 돈이 쪼들릴 때인데도 비교적 많은 돈을 들여 건립했다. 본사를 오송으로 옮길 때도 기념비를 챙겼다. 이는 우리 회사의 사명이기도 하다.

'다이아몬드 경영'을 이루는 길 중 하나가 직원 복지다. 아직 흡족하다고 할 순 없지만 우리는 사내 명장, 핵심 인재 선발 등 인재 육성 제도로 능력 중심의 인사정책을 펼치고 있다. 다양한 사내 복지 프로그램도 운영한다. 사내에 헬스장, 테니스장, 골프연습장, 탁구장 등 운동시설도 마련했다. 회사는 축구, 탁구, 볼링, 배드민턴 등 동호회에 지원금을 매월 지급하고 있다. 금년에 성공하면 포상금을 준다. 이런 공로를 인정받아 2016년 인적자원개발 우수 기관으로 선정되기도 했다. 기업의 글로벌 경쟁력은 임직원의 역량이 결집될 때 최고조로 끌어올릴 수 있다. 이를 위해선 임직원이 한 방향으로 나아갈 수 있는 비전이 선행해야 한다. 



오석송 회장

1954년 서울 출생으로 메타바이오메드 대표이사 회장을 맡고 있다. 단국대에서 일어 일문학을 전공한 뒤 직장생활을 거쳐 1990년 창업했다. 그는 누구보다 부지런한 기업인으로 꼽히는데, 새벽 5시 반이면 출근길에 오른다. 부지런히 새로운 트렌드를 공부하고 연구·개발에도 힘쓴다. 해외 주요 전시회에 빠지지 않고 참가한다. 오창과학산업단지관리공단 이사장과 한빛회장, 월드클래스기업협회장을 역임했고, 코스닥협회 고문, 한국무역협회 부회장 등을 맡고 있다.

“필자는 초창기 해외 전시회에 가면 종일 물을 마시지 않았다. 화장실 가는 시간도 아까웠기 때문이다. 필자의 항공사 마일리지는 350만 마일이다. 이 정도면 지구 140바퀴가 넘는다. 이런 노력이 있었기에 메타바이오메드의 현재가 있는 것이라고 생각한다.”



메타바이오메드는? 치과용 재료 제조 및 판매를 영위할 목적으로 1990년 3월에 설립된 메타치재산업사가 모체다. 2001년 현재의 상호로 변경했다. 2008년 4월 코스닥 시장에 상장했다. 본사는 충북 오송에 있다. 치과용 재료 및 기기, 생분해성 봉합원사, 미용성형용 원사 및 관련 상품, 정형외과 및 치과용 골수복재, 의료기기 제품을 개발·생산하고 있다. 국내외 주요 거점별로 2개의 생산 기반과 4개의 판매거점을 구축해 글로벌 시장 공략을 위한 글로벌 네트워크를 확보했다.

중소기업 CEO의 경영고민 해결사! IBK경영컨설팅

성장을 위해 앞만 보며 달려온 중소기업은 기업 규모에 맞는 경영 인프라 구축이 필요합니다.
전문성으로 무장한 IBK경영컨설팅의 문을 두드려보세요!

한눈에 보는 '경영 컨설팅' 핵심 키워드

경영 전략	신사업 추진, 자가진단, 마케팅 전략, 사업 확대, 사업 방향, 시장 진입
경영 관리	지속성장, 리스크 관리, 프로세스 효율화
특허	지식재산 ^{IP} , 법률 검토, 경쟁사 분석
경영 진단	환경 분석, 이익 감소, 현황 분석, 기업 가치, 혁신 전환
노무 관리	노동법, 임금, 급여, 휴가, 노사 협의
인사·조직	근로계약, 근로시간, 퇴직금, 인사 평가, 조직 문화, 채용
생산 관리	스마트팩토리, 정보 시스템, 공정 관리, 품질 관리, 스마트공장, 설비 자동화

□ 왜 IBK경영컨설팅인가?

- 글로벌 컨설팅 회사 및 노무법인 출신 컨설턴트, 변리사 등으로 구성된 최고의 컨설턴트들이 직접 컨설팅 수행
- 1~6주간 기업에 상주하며, 고객 및 영업점과 수시로 소통하는 현장밀착형 컨설팅 진행
- 기업의 고민과 애로사항 해결은 물론 지속적인 성장을 위한 솔루션 제시

□ 경영 컨설팅 주요 사례



경영 전략

전기자동차 등 친환경차 중심 시장 변화에
대응하라(자동차부품 제조 기업)



생산 관리

생산 공정에서의 비효율성을 해결하라
(주방용·유아용 제품 제조 기업)



인사·조직

반려견 시장 확대에 따른 체계적 인사
관리 시급(배합 사료 제조 기업)

고객 고민 전기차 등 친환경차 중심
시장 전환, 원가 절감, 제품 경량화 등의 압
박으로 선제적 대응 필요

IBK 솔루션 신소재 개발을 통한 경
량화, 공정 자동화를 통한 원가 절감, 해외
고객 확보를 통한 매출처 다변화 제안

고객 고민 1개의 본사, 2개의 임차 사
업장으로 구성된 생산 공정에서 비효율성
이 발생 중

IBK 솔루션 혼합형 생산 공정(설비
중심 공정과 작업자 중심 공정) 방식의 운
영을 통해 시간 및 생산 가동률 개선 제안

고객 고민 애완동물용 사료, 간식 제
조업 영위 기업으로, 매출 증대 및 직원 증
가에 따른 체계적 인사 시스템 마련 필요

IBK 솔루션 급여 및 직급 체계에 대한
세부 운영 방안 마련(직무별 급여 테이블 설
정, 역량 중심의 직급·승진 체계 마련 등)

□ 컨설팅 진행 프로세스

컨설팅 신청
(영업점)

컨설팅 접수
(IBK컨설팅센터)

사전 방문
(컨설턴트, 1일)

컨설팅 진행
(컨설턴트, 1~6주)

컨설팅 종료

일상에선 개인카드로,
비즈니스 할 땐 법인카드로
경계 없는 CEO 라이프를
한 장의 카드에!

한 장의 카드로
두 가지 세상을 산다



CEO dual 카드 단 한 장으로 CEO의 일과 삶, 모든 순간 품격이 되다!

CEO의 라이프를 완성하는 혜택

Dual 개인카드와 기업카드를 한 장으로 결합

CEO 토탈서비스 골프, 여행 등 CEO가 선호하는 프리미엄 혜택 제공(개인)
Air Money 포인트 국내외 항공권·국내골프장 그린피 결제 가능(개인·기업)
기업카드로 결제해도 개인에게 포인트 적립

발급대상 : 개인 + 기업 지정자 * 단독발급은 개인카드만 가능

브랜드 및 연회비

Dual(개인+기업) Master 23만원, BC(국내전용) 22.4만원

개인 Master 22만원, BC(국내전용) 21.5만원

기업 Master 1만원, BC(국내전용) 0.9만원

* 자세한 내용은 IBK고객센터(☎1566-2566)에 문의

연체이자율: 회원별, 이용상품별 약정금리 + 최대 3%(법정 최고금리 20% 이내) * 단, 연체 발생 시점에 약정금리가 없는 경우는 아래와 같이 적용합니다. · 일시불 거래 연체 시 : 거래발생 시점의 최소기간(2개월) 유이자 할부금리 · 무이자 할부 거래 연체 시 : 거래발생 시점의 동일한 할부 계약기간의 유이자 할부금리 · 그 외의 경우 : 약정금리는 상법상 상사법정이율과 상호금융 가계자금 대출금리* 중 높은 금리 적용 * 한국은행에서 매월 발표하는 가장 최근의 비은행 금융기관 가중평균대출금리(신규대출기준) 상환능력에 비해 신용카드 사용액이 과도할 경우, 귀하의 개인신용평점이 하락할 수 있습니다. 개인신용평점 하락 시 금융거래와 관련된 불이익이 발생할 수 있습니다. 일정기간 원리금(또는 대출금, 납부대금 등)을 연체할 경우, 모든 원리금을 변제할 의무가 발생할 수 있습니다. · 신용카드 발급이 부정적인 경우(연체금 보유, 개인신용평점 등 낮음) 카드발급이 제한될 수 있습니다. · 카드이용대금과 이에 수반되는 모든 수수료를 지정된 대금 결제일에 상환합니다.

준법감시인 심의필 제2022-3750호(2022.07.22) 유효기간(2025.07.21) 여신금융협회 심의필 제2021-C11-05376호 (2021.06.23) · 이 안내장은 2022.04.15일 현재 기준이며, 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. · IBK기업은행은 금융·항응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고 해주시기 바랍니다. (☎ 02-729-7490, ibkethics@ibk.co.kr)

* 금융상품 관련계약을 체결하기 전에 상품설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다. * 일반금융서비스는 「금융소비자보호에 관한 법률」 제19조 제1항에 따라 일반금융서비스는 IBK기업은행으로부터 충분히 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 거래하시기 바랍니다.

요즘 시국이 시국인지라
배달 손님이 많아졌거든요

근데 깜빡하고 포스기를 놓고 간 날에는
손님들도 불편하고
저도 기름값 두 배로 들고
참 난감하죠.

근데 IBK BOX POS를 다운받고 나서는
그럴 일이 없어졌어요

스마트폰은 늘 손에 들고 다니잖아요

내 폰을 POS기로

요즘 사장님을 위한 모바일 POS
IBK BOX POS



POS 모드

메뉴 관리, 테이블 주문 관리 등
일반 POS 기능이 모두 가능합니다



카드매출 입금확인

가게 매출이 카드사에 정상 매입되었는지,
대금 입금일은 언제인지 확인 가능합니다



간편결제 모드

금액 입력 후 결제할 카드나 스마트폰을
사장님 스마트폰 가까이 대면 결제 완료



일간 재무리포트

일별로, 시간대별로, 메뉴별로
판매현황을 즉시 확인 가능합니다

준법감시인 심의필 제2022-3135호(2022.06.16) 유효기간(2023.06.15) ※계약을 체결하기 전에 서비스설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다. 「금융소비자 보호에 관한 법률」 제19조 제1항에 따라 일반금융소비자는 IBK기업은행으로부터 충분히 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 거래하시기 바랍니다. · 자세한 문의는 거래 영업점 또는 IBK BOX POS 고객센터(☎02-729-7633)로 문의주시기 바랍니다. ※ IBK기업은행은 금품·향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

참! 좋은 은행
 **IBK기업은행**



구글 플레이 스토어에서
IBK박스포스 앱 검색하세요