

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지



CEO 인터뷰

정길영 길산그룹 회장

도전정신으로
모든 비전을 현실화시키다

별책
부록

2023

경제 및
경영 환경 전망

December

Vol
213

2022

글로벌 파이프 전문 기업

스테인리스 제품의 생산과 판매를 전문으로 하는 길산은
구조관, 각관, 판재 및 코일, 앵글, 평철 알루미늄 등
비철금속을 판매한다. 전국 최대 규모의 생산시설과 유통망을
바탕으로 최고의 품질을 선보이며 고객만족을 위해 노력하고 있다.

SPECIAL THEME

2023년 기업 경영,
무엇을 준비해야 하는가?

P.04

ESG ACADEMY

기업 경영 수준을 말해주는
ESG 추진 방향

P.22

COMPANY CHALLENGE

슈퍼 팬덤을 확보한
기업만이 살아남는다

P.30

COMPANY SOLUTION

연차 미사용수당
지금 관련 실무상 유의사항

P.46

CONTENTS

2022. December. Vol_213

발행일 2022년 12월 1일(통권 제213호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 윤종원
편집인 조봉현
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
인쇄소 (주)교회사
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



찾아보는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자번호 보기

01_ 시론

아직 최악은 오지 않았다

02_ COMPANY POLICY

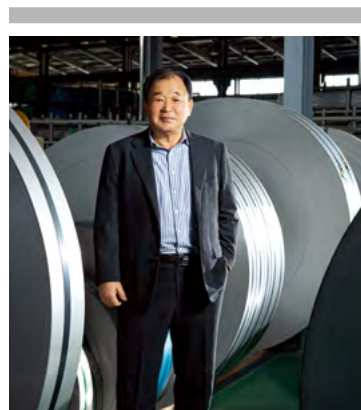
중소기업의 안전을 지원합니다
안전투자혁신사업 & 업종별 재해 예방



04 Special Theme

2023년 기업 경영,
무엇을 준비해야 하는가?

- ① 2022년 기업 경영 환경,
무엇을 얻고 무엇을 잃었나?
- ② 미·중 패권 경쟁과 우리나라
- ③ 복합위기 시대를 대비하는
기업의 경영 전략



16 CEO Strategy

정길영 길산그룹 회장
도전정신으로
모든 비전을 현실화시키다

28 Venture Biz

IBK창공인 ❶ 현성 박병강 부사장

IBK창공인 ❷ 토트 이상형 대표



22_ ESG ACADEMY

기업 경영 수준을 말해주는
ESG 추진 방향

26_ IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들

30_ COMPANY CHALLENGE

슈퍼 팬덤을 확보한 기업만이 살아남는다

32_ FUTURE REPORT

커머스의 경험을 가상공간으로 확장하다

34_ TRADE GUIDE

신재생 발전 잠재력 높은 인도네시아

36_ POLICAST

‘투자 유치 특별자치도’ 경남도
기업 유치 선점에 나서다

38_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

42_ INDUSTRIAL ESTATE

울인원 산업단지
김해골든루트 일반산업단지

46_ COMPANY SOLUTION

연차 미사용수당 지급 관련 실무상 유의사항

48_ TAX FOCUS

사업에서 생긴 결손금 해결 방법

50_ CEO OPINION

오픈마인드로 새로운 사업 기회를 살피라

52_ IBK POLICY

‘IBK ESG정밀진단’ 컨설팅

시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

아직 최악은 오지 않았다

2023년은 2022년보다 더 힘든 해가 될 것으로 보인다. 러시아·우크라이나 전쟁 장기화, 글로벌 공급망 붕괴, 인플레이션의 지속, 통화 긴축 영향의 가시화, 중국 봉쇄 정책 등이 바로 그 요인이다. 국제통화기금^{IMF}은 최근 발표한 경제 전망에서 내년도 흐름이 부정적인 시나리오로 진행될 경우 세계 경제성장률은 1.1%에 그칠 수 있다는 예측을 내놓았으며, “아직 최악의 상황은 오지 않았다^{The worst is yet to come}”고도 경고했다.

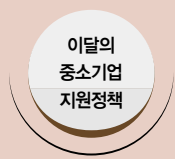
우리 중소기업의 경기 전망 또한 밝지만은 않다. 내수와 수출의 동반* 위축에 따라 제조업 부진이 더욱 심화되고, 서비스업 회복도 제한적일 것으로 보인다. 설비투자는 고금리 지속, 경기 둔화 가능성에 따른 보수적 자금 운용으로 크게 위축될 전망이다. 중소기업은 내외부적으로 자금조달 여건이 어려워지면서 전반적으로 유동성 함정에 빠질 가능성이 높다.

비용 증가 속도는 정체된 매출을 상회해 중소기업의 자금 여력을 지속적으로 악화시킬 것이다. 중소기업 정책자금 정상화(코로나19 이전 수준), 은행의 보수적 대출태도 등 외부 차입 여건 또한 자금사정의 하방 리스크로 작용할 것으로 예상된다. 일상이 회복되었음에도 불구하고, 비용 증가와 소비 위축의 복합위기로 소상공인의 경영 상황은 더욱 악화될 것으로 보인다.

‘위기는 곧 기회’라는 말이 있듯 어두운 2023년 경제 전망도 충분히 희망으로 바뀌 나갈 수 있다. 우리나라 중소기업은 위기에 강한 DNA를 갖고 있다. 우리 경제의 주체인 중소기업이 위기를 잘 극복할 수 있도록 정부와 지원기관은 모든 역량을 집중해야 한다. 나아가 중소기업이 도약의 주체로서 역동적으로 성장해 나갈 수 있도록 ESG, 디지털 등 혁신적인 전략과 정책이 더욱 강화되어야 할 것이다. 📈

* 상품수출 3.4% → 0.7%, 민간소비 증가율 4.7% → 2.7% (한국은행 전망치 2022년 → 2023년)

Company POLICY



중소기업의 안전을 지원합니다

안전투자혁신사업 & 업종별 재해 예방

고용노동부와 안전관리공단은 위험한 기계 및 노후한 공정 개선을 통해 산재 사망사고를 감축하고 건강한 안심 일터를 조성하기 위한 안전 관련 지원사업을 제공하고 있다. 이에 대해 자세히 알아보자.



안전투자혁신사업

사업 목적 및 신청 자격

사업 목적
구조적으로 위험 기계 교체 및 위험 공정 개선을 통해 안정성을 확보하고 생산성을 향상시켜 국내 중소 산업의 글로벌 경쟁력을 강화하기 위한 사업이다.

신청 자격
산업재해보상보험에 가입한 상시근로자 수가 50명 미만인 사업 또는 사업장의 사업주로 위험 기계 교체, 위험 공정 개선 사항에 해당하는 자

* 자세한 자격 사항은 홈페이지 및 공고 반드시 확인 요망

지원 내용

- ✓ 위험 기계 교체 신청 자격에 해당하는 사업주가 교체하고자 하는 이동식 크레인 및 고소작업대 교체 지원
- ✓ 리프트 교체 신청 자격에 해당하는 사업주가 교체하고자 하는 리프트 교체 지원
- ✓ 노후한 위험 기계 교체 프레스, 전단기, 크레인(타워크레인 및 이동식 크레인 제외), 롤러기, 사출성형기, 컨베이어 교체 지원

* 교체 비용의 50%(7,000만 원 한도)에서 보조지원금 지원

* 공단 등록 금융사를 통한 금융 방식(리스, 할부) 또는 일시금 직접 납부 방식 중에서 선택

신청 기간 및 방법

신청 기간
2023년 1월 중순부터

신청 방법
안전투자혁신사업 종합지원시스템 (anto.kosha.or.kr)에 회원가입 후 신청 내용 작성 및 신청서류 온라인 제출

* 본인인증, 아이핀 인증 등을 통해 인증된 사업주에 한해 사업 참여 신청 가능

* 사업주 본인 이외 대리 신청에 따른 책임은 사업주에게 있음



업종별 재해 예방

사업 목적 및 신청 자격

사업 목적
산재보험에 가입한 사업장을 대상으로 사망사고의 핵심 고위험 요인을 집중적으로 관리하기 위해 업종별 위험 특성을 고려한 맞춤형 사업이다.

신청 자격
산재보험에 가입한 전 사업장(제조업 50인 미만, 건설업 120억 원 미만, 서비스업 및 운수·창고·통신업 중심)

지원 내용

- ✓ 사망사고 핵심 고위험 요인 집중관리
기술 지도(패트룰 점검 등), 위험성 평가 등 산재 예방 활동 전개
- ✓ 사고성 재해 집중관리
업종별 위험 특성에 맞는 사고성 재해 예방 활동
- ✓ 법정 위탁사업
공정안전성보고서^{PSM} 심사 및 확인
- ✓ 자율안전관리체제 구축
공생협력프로그램 및 안전보건경영시스템^{KOSHA MS} 구축 지원

신청 기간 및 문의

신청 기간
상시

문의
한국산업안전보건공단 고객만족센터
☎ 1644-4544
한국산업안전보건공단 홈페이지
www.kosha.or.kr





2023년 기업 경영, 무엇을 준비해야 하는가?

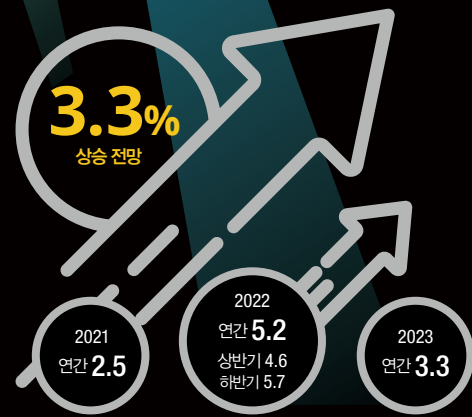
2022년은 끊이지 않는 위기와 변수로 기업 경영에 수많은 리스크가 발생했다.
급박한 경영 환경 변화는 2023년에도 이어질 전망이다.
이에 2022년의 경영 환경을 돌아보고, 다가올 2023년 기업의 성장과 혁신을 위한
리더의 과제와 함께 경영 계획 수립을 위한 방안을 살펴본다.

2023

세계 경제성장률



2023년 소비자물가 전망



주 전년 동기 대비 단위 % 자료 국회예산정책처, '2023년 및 중기 경제 전망'

주요 변동 요인

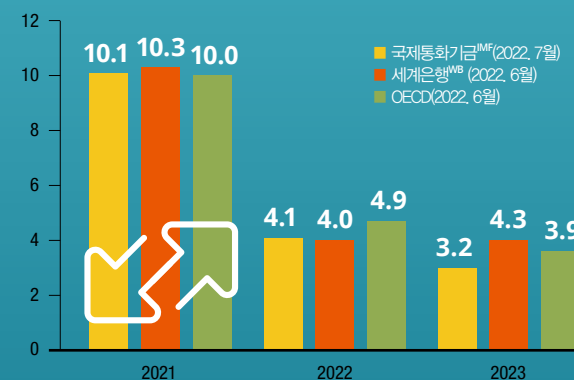
상방 요인

- 원/달러 환율 상승
- 원자재 가격 상승
- 노동 비용 상승

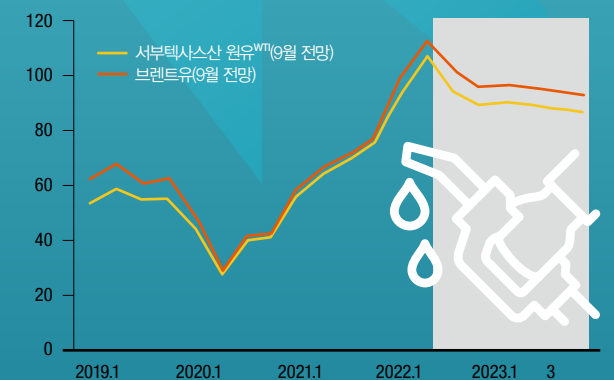
하방 요인

- 원/달러 환율 하락
- 원자재 가격 하락
- 국내외 경기 둔화

주요 국제기구의 교역량 전망



국제 유가 전망



국내 명목GDP 성장률 전망

	2020	2021	2022(전망)	2023(전망)
명목GDP	0.8	6.7	4.7	4.6
국내총생산(GDP)	-0.7	4.1	2.5	2.1
GDP 디플레이터*	1.5	2.5	2.2	2.5

주 2022년부터는 국회예산정책처 전망치 자료 국회예산정책처·한국은행

*GDP 디플레이터

명목GDP를 실질GDP로 나누어 사후적으로 계산하는 값이다. 국민소득에 영향을 주는 모든 물가 요인을 포괄하는 종합적인 물가지수로서 GDP라는 상품의 가격 수준을 나타낸다.



주원 현대경제연구원 경제연구실장(이사대우)

전 대통령 직속 국가과학기술자문회의 자문위원이었으며, 현재 산업통상자원부 자체평가위원회 무역투자분과 위원, GVC 재편대응특별위원회 위원이다.

2022년 기업 경영 환경, 무엇을 얻고 무엇을 잃었나?

위드 코로나 시대라는 타이틀로 희망차게 시작되었던 2022년은 예상치 못한 복합적인 리스크 요인들이 발생하면서 기업 경영에 있어 역대급 위기로 기억될 한 해로 마무리되고 있다. 다사다난했던 2022년의 경영 환경을 돌아본다.



2022년을 강타한 고물가·고금리 현상 미국의 계속된 소비자물가 상승률과 급격한 금리 인상으로 한국은행도 2022년 한 해 동안 0.5%에서 3.0%대로 정책금리를 인상했다. 사진은 서울 명동의 상점으로 가격표의 숫자도 계속해서 오르고 있다.

2022년은 코로나19로부터 시작된 2년 동안의 경제위기가 그 끝이 보인다는 희망에서 시작되었다. 가장 큰 이유는 백신과 치료제의 개발과 보급이 빨라졌고 이에 따라 조만간 팬데믹을 극복할 수 있을 것이라는 낙관적 시각이 확산되었기 때문이다. 실제 상반기까지 수출 호조가 이어지면서 경제 전반의 성장세가 나빠지지 않았다. 해외는 물론 한국도 그동안의 강력한 방역 규제 강도가 크게 완화되면서 내수시장이 활성화될 것이라는 기대감이 확산되었다. 그래서 많은 사람들이 이제는 코로나

19 위기 이전의 정상적인 삶으로 돌아갈 수 있을 것이라 믿었다.

예상 밖 다발적 리스크 요인들의 부상

예상치 못한 많은 리스크들이 등장하면서 기업들의 경영 여건은 심각하게 악화되었다. 처음으로 2022년이 만만치 않은 해가 될 것이라는 점을 일깨워준 사건은 러시아·우크라이나 전쟁이다. 이미 국제 유가와 국제 원자재가 2021년 하반기부터 슬금슬금 오르는 것은 감내할 수 있는 수준의 선을 넘지는 않았다. 즉, 국제 유가를 기준으로 보면 전쟁 전까지 배럴당 100달러 아래에서 랠리는 멈추어 있었다. 그러던 것이 러시아가 우크라이나를 전격적으로 침공하면서 배럴당 130달러 선까지 급등했다. 영국의 석유 회사 브리티시 페트롤륨(British Petroleum) 통계에 따르면 2020년 기준으로 러시아 원유의 세계 생산 비중은 13.3%에 달했고, 천연가스 비중은 4.1%이며, 특히 유럽의 러시아산 가스 의존도는 45%를 차지하고 있다. 전쟁에 따른 에너지 공급 불안 우려가 확산되면서 석유와 가스 등 에너지 가격이 급등했다.

에너지 외 다른 원자재도 우크라이나 및 러시아 생산이 세계 시장에서 차지하는 비중이 높아 국제 원자재 시장이 극히 불안정해졌다. 심지어 니켈은 시장에서의 거래가 한동안 중단되기도 했다. 다행히 여름을 넘어서면서 전황이 러시아에 불리하게 돌아가고 전쟁이 소강상태를 보임에 따라, 원유와 원자재 가격은 완만하게 안정되는 모습을 보이고 있다. 아직도 이 지역에서 국제 정치·외교적 갈등이 지속되고 있기 때문에 러시아가 유럽에 대한 가스

공급을 전면 중단하는 등 극단적인 사건이 발생한다면 원유와 원자재 가격이 다시 급등할 가능성은 여전히 상존한다.

둘째, 지난 미국의 6월 소비자물가 상승률은 1981년 11월 이후 약 41년 만에 최고치인 전년 동월 대비 9.1%를 기록했다.* 우리나라도 7월 소비자물가 상승률이 지난 1998년 11월 (6.8%) 이후 23년 8개월 만에 최고 수준인 전년 동월 대비 6.3%에 달하기도 했다. 이에 에너지 부문을 중심으로 공공요금도 본격적으로 인상되고 그동안의 인플레이션 압력이 서비스 요금으로 전이되면서 여전히 고물가 현상이 지속되고 있다.

특히, 한국 경제의 특성상 원부자재 수입이 절대적이라 기업의 입장에서는 원자재와 중간재 가격이 급등하면서 높아진 생산비를 감당하기 어려운 상황이 되고 있다. 건설업의 경우 올해 건축 허가 면적은 지난 2015년의 사상 최대치에 근접하고 있으나, 시공비가 폭등하면서 착공률(허가 대비 착공)은 절반에 불과할 정도다.

셋째, 미국 연방준비제도(Fed)의 급격한 금리 인

상이 세계 경제의 최대 불안 요인으로 작용하고 있다. 미국 내 물가 상승 압력이 과도하게 높아지면서, 미 Fed는 정책금리인 연방기금금리를 2022년 3월 제로금리(0~0.25%)에서 0.25~0.50%로 인상하면서 통화정책의 전환을 알렸다. 문제는 너무 빠른 인상 속도였다. 미 Fed는 지난 2015년 12월 글로벌 금융위기 이후 7년 만에 제로금리를 탈출하면서 2018년 12월까지 3년에 걸쳐 2.5%까지 인상한 바 있다.

그러나 이번에는 불과 1년도 안 되는 기간에 12월 연방공개시장위원회(FOMC)가 0.5%포인트 인상할 것이라는 전제하에 4.5%까지 올리는 상황이다. 이러한 급격한 금리 인상은 인플레이션 공포 때문인데, 문제는 각국 중앙은행들이 이를 쫓아가야 하는 상황이 발생한 것이다. 이에 따라 우리 중앙은행인 한국은행도 0.5%에서 3.0%대로 정책금리를 인상했다. 나아가 인상 기조가 2023년 초까지 이어질 것으로 보여, '오버킬(Over Kill)**', 즉 고금리로 실물 경제가 위축되는 충격이 발생할 가능성이 높아졌다. 넷째, 고환율이 기업들의 부담을 가중시켰다.

* 갈로핑 인플레이션(Galloping Inflation)

물가 상승률이 10% 내외에 달하는 고물가 상황을 말한다.

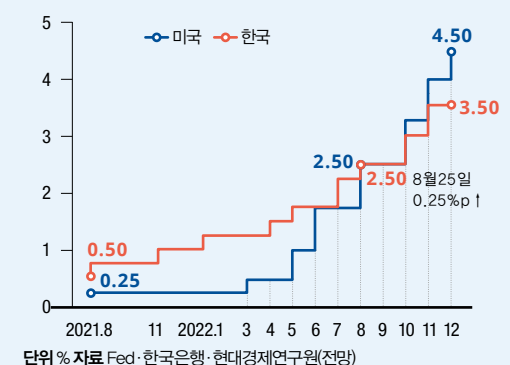
** 오버킬

'과잉 상실'이라는 의미로 경제 분야에서는 물가 상승에 대처하기 위해 수요를 지나치게 억제함으로써 경기를 냉각시키는 결과를 낳는다는 의미로 사용된다.

두바이유 가격 추이



한국 및 미국 정책금리 추이 및 전망



미 Fed의 급격한 금리 인상이 가져온 금융 시장의 불확실성이 달러화와 같은 안전자산을 선호하는 현상을 부추겼고 이에 원/달러 환율이 1,400원대까지 급등했다. 일반적으로 환율이 상승할 경우 수출의 가격 경쟁력이 높아지기 때문에 최근의 원화 약세가 수출에 도움이 될 가능성도 없지는 않다. 그러나 산업 구조가 고도화되면서 과거와 같이 수출의 가격 경쟁력에 대한 의존도가 상당 부분 감소한 상황에서 이를 기대하기는 어려워 보인다. 오히려 환율 상승은 수입물가를 더 끌어올리는 요인으로 작용하면서 기업들의 생산 비용을 증가시키는 요인이 되었다.

10월 수입물가 통계만 보더라도 전년 동월 대비 19.8% 증가한 것으로 발표되었지만, 환율 효과를 제거한 달러화 기준으로는 오히려 0.7% 감소했다. 즉, 환율 변동만 아니면 최근 국내 물가 급등의 핵심 요인으로 작용하고 있던 수입물가 상승 압력은 없어지는 셈이다. 최근에 들어 환율이 다소 안정되는 모습을 보이고 있으나, 여전히 세계 경제와 국제 금융 시장의 불확실성이 높아 언제 다시 환율이 급등

세를 보일지는 아무도 모르는 상황이다.

다섯째, 미·중 경제 갈등이 지속되는 가운데, 중국 정부의 도시 봉쇄조치로 대중국 시장이 축소되었다. 이미 트럼프 행정부 때부터 미국의 중국에 대한 견제는 있었으며 바이든 행정부 들어서 본격적인 미·중 간 경제 전쟁이 시작되었다. 특히 바이든 행정부는 중국 견제 전략에 동맹국들과의 연대를 강조하면서 인도·태평양경제프레임워크(IPEF), '인플레이션 감축법(IRA)', '칩4(Chip4)' 등에 우리 기업들의 동참을 반강제하고 있다. 중국에 대한 반도체 수출 통제, 중국 공장의 반도체 생산 장비 규제, 자동차 산업에서 중국산 2차전지 사용 규제에 따른 미국 시장에서의 보조금 제한 등으로 우리 기업들의 수출 여건이 전방위적으로 급격하게 악화되었다.

게다가 지난봄부터 시작된 중국 정부의 '제로 코로나' 정책으로 중국 주요 도시들의 봉쇄가 이어지면서 물류망이 제대로 작동되지 않고 있다. 이는 우리 기업들의 중국산 원부자재의 공급은 물론 중국으로의 수출에도 부정적 영향을 미치고 있다. 이러한 이유들로

수출 시장의 약 4분의 1을 차지하는 최대 시장인 중국이 닫혀 가는 상황은 중국에 대한 의존도가 높은 우리 기업들에 상당한 위협 요인이 되고 있다.

힘들었던 한 해로 기억될 2022년

2022년이 기업들에 있어 부정적인 면만 있었던 것은 아니다. 코로나19 위기 이후 비대면 시장의 성장이 4차 산업혁명으로 대변되는 디지털 전환을 촉진시켰고, 탄소중립의 이슈가 부상하면서 그린 전환이 빠르게 추진되고 있다. 어찌 보면 그동안 새로운 성장 동력을 찾지 못해 우리 산업계가 고전했지만, 코로나19 바이러스는 어렴풋이나마 우리 기업들이 나아가 할 길을 알려주는 것처럼 보인다. 물론 여전히 대기업 중심으로 그러한 산업 전환이 모색된다는 한계는 있으나, 이러한 추세는 점차 업계 전반으로 확산되면서 경제·산업 구조의 업그레이드로 이어질 것이다.

하지만 2022년 우리 기업들이 단기적으로 처한 현실은 매우 부정적이다. 대부분의 기업들은 생산 비용의 급증으로 이익이 크게 감소하면서 미래를 위한 투자를 생각하기보다는 당장의 위기를 버텨내기 위해 현금흐름을 우선 시해야 하는 경영 환경에 처해 있다. 특히, 일반적으로 경제 상황이 나쁠 때 민간이 버틸 수 있도록 저금리가 유지되었지만, 지금은 고물가로 인해 어쩔 수 없이 금리를 높여야 하는 상황이라, 기업들은 경기 부진과 고금리라는 이중고를 겪고 있다.

나아가 앞에서 언급된 경기 하방 리스크 요인들이 작용하면서 해외 및 내수시장이 동시에 침체 국면에 접어드는 복합 불황이 나타나고



본격적으로 시작된 미·중 간 경제 전쟁 미국은 중국을 견제하기 위해 IPEF, IRA, 칩4 등에 우리 기업들의 동참을 요구하고 있다. 사진은 지난 5월 첫 회의를 시작한 IPEF에 화상으로 모인 미국, 일본, 인도, 한국 정상들의 모습이다.

있다. 지난 10월 국제통화기금(IMF)은 2022년 세계 경제성장률 예측치를 지난 1월 전망치 4.4%에서 3.2%로 1.2%포인트 하향 조정했다. 나아가 2023년에도 2.7%로 성장 감소를 전망하는 바와 같이 세계 경제는 본격적인 침체 국면으로 진입 중이다. 국내 경제성장률도 2021년 4분기, 전기 대비 1.3%에서 2022년 3분기 0.3%로 성장 감속이 뚜렷하게 나타나고 있다.

경제위기는 몰려오는 특성이 있다. 외환위기 직후 닷컴 버블의 붕괴와 카드채 사태가 있었고, 금융위기 직후 유럽 재정위기와 중국 경제의 경착륙이 이어졌다.

이번에도 '위기가 위기를 부른다'라는 가설이 어김없이 입증되고 있다. 코로나19 위기도 그 끝이 보일 때쯤 러·우 전쟁, 고물가와 고금리 그리고 또 다른 양상의 경기 침체가 시작되었다. 동시다발적인 충격이 강타했던 2022년, 우리 기업들에는 손꼽힐 정도로 어려웠던 한 해로 기억될 것이다. 



- ① 러·우 전쟁으로 심화된 원유 및 원자재 가격 폭등
- ② 전 세계 소비자물가 상승률 최고치 기록
- ③ 미 Fed의 급격한 금리 인상
- ④ 기업들의 부담을 가중시킨 고환율
- ⑤ 미·중 경제 갈등과 중국의 제로 코로나 정책으로 인한 물류망 붕괴



SUMMARY

- ① 안보와 경제가 긴밀하게 연계된 미·중 패권 경쟁
- ② 우리나라의 대응 전략 핵심은 '포용적 기술주권'이라는 방향성 추구
- ③ 불확실성 장기화 대비와 기술 경쟁력 강화 필수



이승주 중앙대 정치국제학과 교수

전 싱가포르국립대, 게이오대 방문교수를 역임했으며, 현재 동아시아연구원^{EA} 무역·기술·변환센터 소장, 외교부 경제안보외교 자문위원회 위원장을 맡고 있다.

지정학과 지경학이 동시에 전개되는 미·중 패권 전쟁 미래 경쟁력을 먼저 확보하기 위한 미국과 중국의 패권 전쟁은 각종 산업, 무역, 우주 기술까지 다면적으로 진행되고 있다. 사진은 지난 11월 열린 미·중 화상 정상회담 모습이다.

미·중 패권 경쟁과 우리나라

미국과 중국은 미래 경쟁력을 선점하기 위해 본격적인 패권 전쟁에 돌입했다. 2023년 글로벌 시장에 대응하기 위해 우리 경제에 가장 큰 영향을 미칠 미·중 패권 전쟁의 이슈와 양상을 살펴본다.

우리는 지정학^{Geopolitics}과 지경학^{Goeconomics}이 서로 교차하는 시대에 살고 있다. 지정학과 지경학 경쟁의 정점에 미국과 중국이 있다. 국가 간 경쟁은 역사 속에서 언제나 존재했던 일이다. 국가를 살찌우고, 강력한 군대를 양성하기 위한 '부국강병'은 동서고금을 막론하고 국가를 유지·발전시키기 위한 최고의 목표였다. 부국강병을 위한 경쟁과 그로 인한 갈등이 21세기에도 재현되고 있다. 국가들이 자국의 이익을 실현하기 위해 전쟁에 돌입

하고, 상대국을 압박하거나 양보를 얻어내기 위해서 경제적 수단을 광범위하게 동원하고 있기 때문이다.

러시아의 우크라이나 침공은 지정학과 지경학이 교차하는 살아 있는 무대다. 러시아와 우크라이나가 전쟁을 벌이는 이면에서 미국과 주요국들이 러시아에 경제 제재를 가하고, 러시아는 이에 대응해 에너지를 무기화하고 있다. 군사전과 경제전이 동시에 전개되고 있는 것이다. 실제 전쟁이 벌어지는 전장의 승리와 못지않게 상대를 경제적으로 압박하는 능력과 거꾸로 상대의 경제 제재를 버틸 수 있는 내구력 또한 전쟁의 승패를 가늠하는 중요한 요인이 되고 있다. 경제 제재의 지속가능성을 확보하는 것이 곧 전쟁의 승리를 담보하는 첩경이 된 것이다. 경제 제재를 부과하

는 국가의 입장에서 볼 때, 상대국에 대한 충격을 극대화하는 동시에 자국에 돌아올 부담과 피해는 최소화해야 한다. 미국과 유럽집행위원회^{European Commission}가 러시아의 금융기관 전체가 아니라, 일부 은행을 국제은행 간 통신협회^{SWIFT}로부터 배제함으로써 이들의 국제 금융 거래를 사실상 차단한 것이 대표적인 사례다. 제재 범위를 정교화함으로써 블라디미르 푸틴 러시아 대통령과 그 측근들의 자금 동원 능력을 제한하고, 민간의 희생을 최소화하는 스마트 제재^{Smart Sanction}가 전쟁의 한 축을 담당하고 있다. 러시아에 대한 제재는 금융 분야에 그치지 않는다. 서방의 경제 제재로 반도체 등 핵심 부품 수입이 차단되면서 러시아의 자동차와 항공기 생산이 90%가량 감소한 것으로 추산되고 있다. 21세기 지정학과 지경학이 불가분한 관계에 있음을 보여주는 극명한 사례다.

패권 경쟁의 2가지 특징

패권 경쟁에 돌입한 미국과 중국은 미래 경쟁력을 선제적으로 확보하고, 향후 세계 질서의 재구축 과정에서 주도권을 잡기 위해 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 미국과 중국이 벌이는 패권 경쟁에는 2가지 중요한 특징이 있다.

우선, 미·중 패권 경쟁은 다면적^{Multifaceted}이다. 미국과 중국의 경쟁은 어느 한 이슈 또는 특정 분야에 국한되지 않는다. 2018년 트럼프 행정부가 중국산 철강과 알루미늄에 고율의 관세를 부과한 것으로 시작된 미·중 무역전쟁은 빠른 속도로 과학 기술과 주요 산업으로 전장이 확대되었다. 미·중 경쟁의 무대는 MAGA^{Make America Great Again}* 대 BAT^{**}로

상징되듯이, 플랫폼 경쟁으로 확대되고 있다. 미·중 패권 경쟁은 특정 산업 또는 분야에서 우위를 다투는 경쟁이 아니라 미래 패권의 향방을 놓고 벌이는 종합 국력 경쟁인 셈이다. '제로섬^{Zero-sum}'적 성격을 강하게 내포하고 있기 때문에 경쟁의 강도가 높을 수밖에 없다. 미·중 패권 경쟁의 두 번째 특징은 경제와 안보가 서로 긴밀하게 연계된다는 데 있다. 여기에는 2가지 이유가 있다. 트럼프 행정부가 중국이 행하는 '경제적 침공은 곧 국가 안보에 대한 위협'으로 규정된 것이나, 바이든 행정부가 '상업적·산업적 기반이 미국의 안보에 핵심적'이라고 선언한 것, 특히 군수산업의 공급망 교란이나 경쟁국의 공급자 의존에 따른 위험성을 경고한 데서 이러한 인식이 잘 드러난다. 또한 최근 첨단 기술의 상당수는 개발과 동시에 민간과 군사적 용도로 함께 사용할 수 있는 겸용기술^{Dual Use Technology}이다. 따라서 미국과 중국은 개별 기술과 산업에서 경쟁력의 우위를 확보하는 것이 국가 안보에 직결되기 때문에 전면적 경쟁에 돌입하지 않을 수 없게 되었다.

우주 분야가 대표적이다. 중국의 '우주 굴기'는 미·중 경쟁을 우주 분야로까지 확대하는 결정적 계기가 되었다. 중국이 2015년 베이더우^{北斗} 위성항법시스템 서비스를 전 지구적으로 제공하기 시작하면서, 독보적 지위를 누려왔던 미국의 위성위치확인시스템^{GPS}을 위협하고 있다. 문제는 중국의 우주 굴기가 위성항법시스템 서비스 분야에 국한되지 않을 것이라는 데 심각성이 있다.

미국 국가정보국^{DNI}이 2021년 발간한 '글로벌 트렌드 2040'^{Global Trends 2040}을 통해 2040년

*MAGA

도널드 트럼프 전 미국 대통령의 슬로건이었던 '미국을 다시 위대하게 만들자'로 2016년 당시 트럼프의 대선 구호였다.

**BAT

중국의 3대 정보기술^{IT} 기업인 '바이두^{Baidu}', '알리바바^{Alibaba}', '텐센트^{Tencent}'를 의미한다.

중국의 베이더우 서비스가 미국과 유럽이 제공하는 서비스의 유력한 대안이 될 뿐 아니라, 중국이 상업, 민간, 군사 등 모든 분야에서 미국을 위협하는 '우주 파워'로 성장할 것이라고 전망하고 있다.

기술주권 경쟁의 확산

국내총생산(GDP) 기준 세계 경제력 1위와 2위인 미국과 중국이 갈등한다는 점에서 그 파급효과는 전 지구적일 수밖에 없다. 뿐만 아니라 미국과 중국이 첨단 기술과 주요 산업의 공급망 재편을 통해 자국의 취약성을 완화하고 상대국에 대한 압박 수단을 확보하기 위해 노력한다는 점 또한 세계 질서에 미치는 영향력이 지대하다. 미·중 패권 경쟁의 파고가 높아질수록 이에 대비해 자구책을 모색하는 국가들 또한 늘어나고 있다. 기술, 특히 첨단 기술의 주권을 확보하기 위한 경쟁이 미국과 중국에서 세계 주요국으로 확산되고 있는 것이다.

유럽연합(EU), 독일, 일본 등 대다수 주요국들

은 핵심 첨단 기술(Emerging Technologies) 목록을 작성해 집중적인 육성과 보호 정책을 펼치고, 반도체의 자국 내 생산 증대를 위한 정책을 앞다투어 내놓고 있다.

EU의 경우, 원재료, 배터리, 생의학 물질, 수소, 의약품 원료, 반도체, 클라우드·에지(Edge) 등을 핵심 첨단 기술로 지정하는 한편, 역내 반도체 생산의 점유율을 세계 시장의 20%까지 끌어올릴 계획을 발표했다. 일본 또한 인공지능(AI), 바이오, 재료, 슈퍼컴퓨팅, 비온드 5세대(Beyond 5G), 양자 기술, 반도체, 우주 시스템, 에너지·환경, 헬스케어 등을 핵심 첨단 기술로 지정하고, 대만 반도체 기업 TSMC가 구마모도에 반도체 생산시설을 건설하는 데 최대 4조5,000억 원의 보조금을 지급하기로 결정하는 등 첨단 기술 경쟁력을 제고하며, 첨단 산업의 자국 내 생산 역량을 확대하기 위한 노력을 배가하고 있다.

선택의 압박에 놓인 우리나라의 전략

미·중 패권 경쟁의 영향권이 전 지구적인 만큼 한국도 예외가 될 수 없다. 우리나라는 첨단 기술 경쟁의 핵으로 부상한 반도체와 기후변화 대응에 필수적인 전기자동차(EV)에 사용되는 대용량 배터리의 제조 역량을 갖춘 국가로서, 미·중 사이에서 선택의 압박에 직면하고 있다. 미·중 패권 경쟁의 높은 파고를 헤쳐 나가기 위해 한국이 추구해야 할 대응 전략의 기본 방향은 '포용적 기술주권'이다. 앞에서 언급한 EU와 일본의 사례처럼 한국 또한 기술주권 확보의 중요성을 인식하고, 반도체, 디스플레이, 2차전지, 사이버 보안, 첨단 바이오, 6세대(6G), 우주항공, 양자, AI, 수소 등

을 10대 국가 필수전략기술로 지정했다. 기술 보호주의와 기술의 블록화가 빠르게 진행되는 대외 환경의 변화에 기민하게 대처하기 위해서는 지렛대로 활용할 수 있는 원천기술의 경쟁력 향상이 필수적이라는 판단에 따른 것이다. 특히, 정부는 국가 안보(외교, 국방), 신산업(미래 혁신), 공급망·통신(경제 안보) 등의 측면에서 영향력이 크고 10년 내 기술 선도국을 추월·능가하는 것이 가능한 기술을 선정했다.

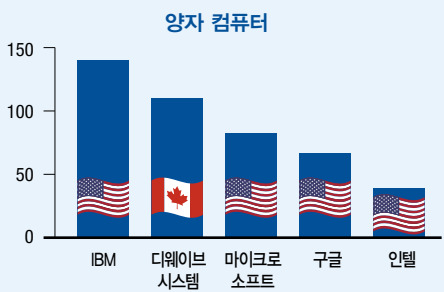
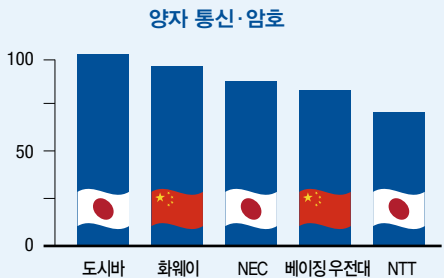
기술주권 확보의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 그러나 이러한 시도가 배타적 성격을 띠지 않도록 하는 것이 중요하다. 어떤 국가도 기술과 산업의 완전한 자립이 가능하지 않기 때문이다. 따라서 한국이 지향해야 할 전략의 요체는 기술 경쟁력의 향상과 국제 협력 사이의 균형적 접근이다. 기술 경쟁력의 지속적 향상을 위해서는 미국 등 선진국의 기술 생태계에 진입하는 것이 중요하고, 더 나아가 해외 시장에 대한 접근성을 제고하기 위해서도 국제 협력은 필수적이다. 경쟁력 향상과 국제 협력의 선순환은 한국이 포용적 자세를 취할 때 가능하다.

장기화될 불확실성에 대비해야

미·중 패권 경쟁은 기업에 작지 않은 영향, 경우에 따라서는 사회적 영향을 미치기도 한다. 패권 경쟁에 직면해 기업은 어떤 전략을 추구해야 할 것인가?

우선, 패권 경쟁으로 인한 불확실성이 장기화될 가능성에 대비해야 한다. 패권 경쟁은 이제 '시작의 시작'('The beginning of the beginning')일 뿐이다. 기업은 패권 경쟁으로 초래되는 다양

중국과 미국 양자 기술 관련 특허 건수 비교



단위: 건, 자료: 나혼게이지자신문

한 불확실성을 기업의 의사결정에 내재화하는 변화를 모색해야 한다. 이를 감안할 때, 패권 경쟁 시대 기업의 대응 전략은 이익의 극대화 못지않게 리스크 관리에 높은 우선순위를 부여할 필요가 있다.

둘째, 국가뿐 아니라 기업 차원에서도 기술 경쟁력의 향상은 필수적이다. 다만, 기술 역량을 전반적으로 제고하기보다는 주요 산업에서 형성된 공급망 내에서 핵심적인 위치를 확보하는 데 필요한 기술 경쟁력을 우선 확보하는 데 주력하는 것이 중요하다. 코로나19 이후 지난 2년간 발생한 공급망 교란은 공급망 내 허브, 조임목, 병목의 중요성을 새삼 일깨워주었다. 이러한 기술의 확보와 경쟁력 향상은 기술 보호주의에 대한 방패가 될 뿐 아니라 상대방과의 협상에서 지렛대로 활용할 수 있다는 점에서 그 중요성이 더욱 크다.



미국을 위협하는 중국의 우주 파워 중국이 2015년 베이더우 위성항법시스템 서비스를 전 지구적으로 제공하면서 미국과 중국의 경쟁은 우주 분야로까지 확대되었다.

- ① 다양한 한계를 돌파할 수 있는 과감한 사업 전략 필요
② 적극적으로 명확한 변화와 직원과의 공감대 핵심



김수용 <위기의 사업 전략> 저자

전 한국 후지제록스 서비스부부장, 한국서비스진흥협회장을 역임했으며, 저서로는 <위기의 사업 전략>이 있다.

복합위기 시대를 대비하는 기업의 경영 전략

위기의 2022년을 보내고, 불확실성의 장기화가 예고된 2023년을 코앞에 두고 있다. 비상경영 체제에 들어간 국내 중소기업들에 위기 극복을 위한 경영 전략을 조언한다.

2023년은 더욱 어려워질 것이다. 원자재 가격 상승과 공급망 교란 등으로 전 세계가 경제 침체에 빠지게 되었고 3고(고물가, 고금리, 고환율) 현상으로 수출입 기업뿐 아니라 내수 산업까지 영향을 받아 국내 기업들이 큰 타격을 입고 있다. 국내 기업들은 비상경영 체제에 돌입해 비상 선언을 하는가 하면 실제로 투자 축소, 사업 개편, 임원 임금 삭감 등 고육지책을 발표하고 있다. 과연 불황의 터널은 언제까지 지속될 것인가? 중소기업 경영자의 고뇌는 깊어질 수 밖에 없다.

과감한 리더십을 통한

브레이크스로 Breakthrough 전략 필요

위기 극복의 대표적 사례로 후지필름의 경영 혁신 사례를 되짚어보고 벤치마킹을 제안한다. 2000년을 기점으로 디지털 카메라가 급속히 확산됨에 따라 후지필름은 아날로그 필름 및 사진 감광 재료의 매출이 급속히 감소되어 회사의 돈줄이었던 감광 재료 사업이 결국 적자 사업으로 전략하게 되었다. 이때 고모리 시게타카 후지필름 회장은 화장품과 의약품 시장이라는 새로운 시장에 기존에 보유하고 있던 기술을 적용해 진출함으로써 기사 회생하게 되었다. 특히 사진필름의 원자재인 콜라겐이 노화 방지 화장품의 주재료가 될

수 있음에 주목해 안티에이징 화장품인 '아스타리프트'를 만들어 시장 내 큰 반향을 일으켰다. 당시 고모리 회장은 아래와 같은 4가지 방향으로 분석해 후지필름의 변화 방향성을 정했다.

- ① 보유하고 있는 기술 중 기존 시장에 적용하지 않은 것은 없는가?
- ② 신기술을 적용해 기존 시장에 침투할 수 있는 것은 없는가?
- ③ 보유하고 있는 기술로 새로운 시장에 적용할 것은 없는가?
- ④ 신기술로 새로운 시장에 적용, 개척할 수 있는 것은 없는가?

이러한 방법으로 나아가려는 방향과 전략을 구성하고 존재하고 있는 사고의 한계, 조직의 한계, 관행의 한계, 경쟁의 한계, 산업의 한계, 기술의 한계를 과감한 리더십을 통해 돌파 Breakthrough하는 공격적 경영을 시도했다.

직원들과 충분한 공감 필요

<손자병법>에서는 이기는 전쟁을 하기 위한 조건 중에서 도道를 우선으로 꼽았다. 왜 전쟁을 피할 수 없으며 무엇 때문에 많은 피해를 감당하면서까지 치열한 전쟁을 치러야 하는지 모든 백성이 이해하고 자발적으로 동참해야만 힘과 전의戰意를 집중시킬 수 있기 때문이다.

길어지는 경기 침체로 인해 기업의 위기는 일상이 되었다. 경영진들은 위기 극복을 강조하며 직원들에게 더욱 높은 목표와 성과를 독려하지만, 일방적인 경영진의 지시나 지침은 결국 노동조합과 갈등을 일으키고 직원들로부터 반감과 불신을 사게 되어 원하는 결과를 얻지 못하게 되기도 한다. 따라서 직원들

이 스스로 사명감을 느끼고 자발적이고 도전적으로 행동할 수 있도록 하는 리더십이야말로 위기를 극복할 수 있는 키포인트가 될 수 있을 것이다. 그렇다면 어떻게 직원들 스스로 사명감을 느끼게 할 것인가? 경영진은 기업의 위기 전략을 수립할 때 3현(현장, 현물, 현실)의 상황과 최일선의 직원 목소리를 귀담아 듣고 경영자의 생각도 전달하는 진정한 캐치볼 Catch Ball의 과정을 거치는 것이 좋다. 이러한 과정을 통해 경영진과 사원은 진솔한 커뮤니케이션을 할 수 있는 기회를 갖고 같은 방향과 목표를 바라볼 수 있다.

또한 이 과정을 통해 경영진은 '왜' 지금과 같은 위기 상황이 도래했으며, '왜' 새로운 변화가 필요한지에 집중해 직원들에게 메시지를 전달할 수 있다.

명확한 전략과 실행 계획

요즘 방영하는 축구 예능 프로그램 <몽치야 찬다>를 보면 개인별 기술과 조직력이 얼마나 중요한지 잘 알게 해준다. 선수들이 운동장에서 큰소리로 커뮤니케이션을 하고 때로 상대방을 보지 않고도 패스를 하며 슛으로 연결되는 동작을 보면 '이것이 팀워크구나' 하는 생각이 든다.

기업은 스포츠 팀과 같이 각 기능별 조직과 개인에게 구체적 작전과 미션을 부여할 필요가 있다. 목표를 달성하기 위한 조직별 주요 성공 요인 Critical Success Factor, CSF과 달성해야 할 핵심성과지표 Key Performance Index, KPI를 정의해야 한다. 그리고 사원 각각 어떤 OKR Objectives Key Result*을 실행해야 하는지 도전적인 자세로 생각해야 한다. 무조건 '공



브레이크스로 전략으로 위기 극복한 후지필름 고모리 시게타카 후지필름 회장은 2000년 디지털 카메라 확산으로 매출이 급감하자 새로운 시장에 기존 기술을 적용해 진출하는 전략으로 시장에서 큰 성공을 거두었다.

격 앞으로'가 아닌 선행지표와 후행지표의 일 라인먼트를 확인하고 사원들이 OKR에 몰입할 수 있도록 리더들의 1대1 개별 코칭도 필요함을 잊지 말아야 한다.

핵심 업무 집중과 업무 프로세스의 변화

기업은 어려워진 경영 환경 때문에 소극적으로 인력 충원을 하면서 '혁신' 또는 '기본으로 돌아가자'라고 외치지만 정작 사원들의 반응은 냉랭하다. 왜냐하면 사원들은 이미 회사의 높은 성과 목표와 경영 방침에 지쳐 있는 상태이고 여기에 위기 극복을 위한 새로운 업무를 부가하면 새로운 혁신 업무에 쏟을 여력은 커녕 만성피로에 노출될 가능성만 높아지게 된다. 그렇기에 사원들 업무의 긴급성과 중요성을 평가한 뒤 하위 업무를 배제함으로써 변화에 더욱 집중할 수 있도록 조정해야 한다. 때로 워터폴 Water Fall** 방식의 업무 프로세스로는 효과적으로 성과를 거두기 어려울 때가 있다. 따라서 부분적이라도 애자일 프로세스 Agile Process***와 같은 방법을 도입해 보는 것도 고려해볼 만하다. < >

*OKR

인텔에서 시작해 구글을 거쳐 실리콘밸리 전체로 확대된 성과 관리 기법으로 조직적 차원에서 목표를 설정하고 결과를 추적할 수 있도록 해주는 프레임워크다.

**워터폴

단계 구분이 뚜렷하게 나누어진 순차적 프로젝트 관리 방법론으로 생산 공정을 진행하기 위해 각 공정이 차례로 완료되어야 하는 제조 및 건설 업계에서 유래되었다.

***애자일 프로세스

기존의 프로세스와 같이 계획을 순차적으로 진행해 가는 방법이 아니라 수시로 발생하는 시장과 고객의 요구에 따라서 유연하게 변화시켜 가면서 효율성을 높이는 방법이다.

길산그룹

도전정신으로 모든 비전을 현실화시키다

스테인리스강^{Stainless Steel}은 철의 최대 결점인 녹스는 문제를 개선하기 위해 만들어진 내식용 강^강이다.

길산파이프를 모기업으로 하는 길산그룹은 길산스틸, 길산ST, 길산SST 등을 자회사로 두고 있으며 스테인리스 기계구조용 강관 분야 매출에서 국내 선두를 달리는 기업이다. 올해 그룹의 매출 목표를 1조 원으로 잡고 있으며 파이프 종류에 따라 국내 시장의 40~60%를 장악하고 있다. 대전에서 잡화점으로 사업을 시작한 정길영 길산그룹 회장은 어떻게 기계구조용 강관 업계 점유율 1위 기업을 일궈왔을까?

충남 논산에 길산파이프가 있다. 행정구역으로는 논산시 부적면이다. 고속철도^{KTX} 논산역에서 8km 정도 동쪽에 있다. 계백장군 묘소 부근이다.

6만6,115.7㎡의 넓은 부지 위에 여러 동의 공장이 있다. 공장 안에 들어서면 가장 먼저 커다란 스테인리스 코일이 한눈에 들어온다. 스테인리스 철관을 원통형으로 둘둘 말아놓은 것이다. 25톤 트레일러가 코일을 공장 안에 놓으면 이를 특수강으로 된 칼이 적당한 크기로 자른다. 잘린 코일이 판판하게 펴진 뒤 조판기라는 라인을 통과하면 둥근 파이프 형태로 모양이 형성된 뒤 내부가 깔끔하게 용접된다. 전체 라인의 길이는 수십 미터에 이른다.

이 공정을 거치면 둥근 원통형 코일은 어느새 날씬한 파이프로 변한다. 파이프의 외경은 8~318.5mm에 이르기까지 다양하다.

어찌 보면 단순한 공정처럼 보인다. 하지만 그렇지 않다. 창업자인 정길영 길산그룹 회장은 “제품을 단순하면서도 깔끔하게, 불량 없이 만드는 것은 말처럼 쉽지 않다”고 설명한다. 우선 품질이 균일해야 한다. 조금이라도 용접이 매끄럽지 못하면 불량품으로 처리된다. 길은 어디에 용접을 했는지 모를 정도로 매끈해야 한다. 각종 사이즈별로 수십 종의 파이프를 대량으로 만들어내는 것도 어려운 일이다. 길산파이프는 국내 최대 생산능력을 갖고 있다. 정 회장은 “파이프 종류에 따라 국내 시장 점유율이 40~60%에 이른다”고 설명했다.

일상을 안전하게 만드는 스테인리스

이들 파이프는 도대체 어디에 사용되는 것일까? 우선 길산파이프의 주력 생산품인 기계구조용 강관(KSD 3536) 파이프는 각종 건축자



정길영
길산그룹 회장



“우리는 외환위기 때도 매출이 늘었을 정도로 사업을 확장했다. 창업 이후 지금까지 30여 년 동안 매출이 뒷걸음질친 적이 한 번도 없었다.”

재와 자동차부품 등으로 사용된다. 2020년에 자산 인수한 부안공장과 양주신공장에서는 고압 배관(KSD3576)과 SU(KSD3595) 파이프가 생산된다. 이는 선박과 건설 폐수·상하수·가스관·소방 배관 등으로 쓰인다. 스테인리스 파이프는 눈에 확 들어오진 않지만 우리가 의식하든 못하든 생활 현장 곳곳에 사용된다. 우리 주변의 중요한 부분(고열과 고압, 부식에 견디는 재질)에 사용되는 파이프는 상당수가 스테인리스 제품이다. 정 회장은 “각종 스테인리스 제품이 있어서 우리의 일상생활이 더 편

리하고 안전해졌을 것”이라고 말했다.

왜 스테인리스 파이프인가? 우선 녹이 슬지 않아 표면이 미려하기 때문이다. 일반 철제품은 녹이 슬면 붉은색으로 변색된다. 시간이 지나면 보기 흉하다. 하지만 스테인리스 파이프는 아름답고 깔끔하다. 게다가 튼튼하다. 그래서 “각종 자재가 스테인리스 파이프로 점차 대체되고 있다”고 정 회장은 설명했다.

도전정신으로 이뤄낸 성과

길산파이프는 전국 곳곳에 공장과 물류하치장을 갖고 있다. 전국의 중심부라고 할 수 있는 충청권만 해도 논산, 계룡에 공장과 대전에 하치장이 있다. 중부권엔 경기도 양주에 공장과 시화하치장, 경상권엔 대구공장과 부산하치장, 호남권에 부안공장과 광주하치장

이 있다. 전체 공장의 면적은 약 16만7,272.7㎡, 근로자는 약 330명에 이른다.

길산파이프를 모기업으로 길산스틸, 길산ST, 길산SST, 길산로지스, 길산종합건설 등 8개의 자회사를 두고 있다. 파이프가 중량물이어서 운반비가 많이 들자 지역별로 공장을 세워 해당 지역을 담당하고 있다. 정 회장은 “그룹의 올해 매출 목표를 1조 원으로 잡고 있는데 무난히 달성할 수 있을 것”이라고 말했다. 그가 스테인리스 기계구조용 강관 업계 점유율 1위로 올라선 데는 어떤 비결이 있을까?

첫째, ‘도전정신’이다. 다른 말로 기업이 정신이다. 정 회장의 첫 창업은 자본금 70만 원의 잡화점이었다. 그 후 10여 년 동안 건축업, 운송업 등 여러 직업을 가지면서 사회에 대해 눈을 뜨기 시작했다. 어떤 것을 해야 돈을 벌 수 있는지 감이 조금씩 잡히기 시작했고 경제가 돌아가는 것도 보이기 시작했다.

그는 ‘결국은 제조업’이라는 결론을 내렸다. 유통은 마진이 박했기 때문이다. 힘들지만 결국은 제조업으로 승부를 걸어야 한다는 결론에 도달한 것이다. 만 40세가 되는 1989년 사업 구상을 하고 1991년 길산정밀(2006년 길산파이프로 상호 변경)을 창업했다. 그동안 건축업을 해보면서 파이프의 용도를 꿰뚫고 있었다. 특히 스테인리스 파이프는 미려하고 튼튼해 앞으로 사용처가 계속 늘어날 것으로 보였다. 국민소득이 높아지면 주거 환경에 대한 투자가 늘고, 그럴수록 스테인리스 스틸이 생활용품 전반에서 유용하게 쓰일 것이라 판단했기 때문이다. 이는 정확히 맞아떨어졌다. 스테인리스 스틸 파이프 생산을 시작한 지 7년여 만에 길산파이프는 국내 시장 점유율



길산그룹 매출

6,444억 원
2020년

8,170억 원
2021년

1조 원
2022년(예상)

20%를 차지하는 기업으로 우뚝 섰다.

그는 고향인 금산과 가까운 논산에 길산파이프를 세웠다. ‘길산’은 창업자 이름의 ‘길’과 논산의 ‘산’을 의미한다. 여기에 새로운 ‘길’을 개척해 세상을 아름답고 깨끗하게 만드는 ‘산’실이 된다는 의미도 갖고 있다. 그 뒤 과감하게 투자하고 조직을 확대했다. 길산파이프 창업 후에는 곧장 생산라인을 증설해 5년 동안 9호기를 설치할 정도로 급격하게 사업을 확장했다. 1997년 길산특수강을 대전에 설립했고 2002년까지 18호기를 설치할 정도로 생산 규모를 확대했다.

정 회장은 “우리는 외환위기 때도 매출이 늘었을 정도로 사업을 확장했다”며 “창업 이후 지금까지 30여 년 동안 매출이 뒷걸음질친 적이 한 번도 없었다”고 회고했다. 거의 매년 사업을 확장했다. 자회사를 설립하거나 생산라인에 투자했다. 스테인리스 파이프 시장이 매년 커지는 데다 다양한 규격의 제품을 생산하고 공장 자동화와 첨단화를 통한 품질·가격 경쟁력을 갖추다 보니 수요가 몰렸다. 고객이 원하는 제품을 전국 어디든 납품할 수 있는



길산파이프에서 생산한 원형 파이프 길산파이프의 주력 생산품인 기계구조용 강관 파이프는 각종 건축자재와 자동차부품 등으로 사용된다.

물류 시스템을 보유하고 있어 독보적인 경쟁력을 갖게 된 것도 수요가 몰린 중요한 이유 중 하나였다.

그는 “현재 우리 회사처럼 생산능력이 크거나 제품이 다양한 곳은 없을 것”이라며 “우리는 고객이 원하면 직경 2mm짜리 가느다란 파이프(세관)까지도 공급할 수 있다”고 설명했다. 현대의 소비자가 백화점이나 대형 마트를 찾는 이유는 믿을 수 있는 상품을 다양하게 구비하고 있기 때문이다. 마찬가지로 길산파이프에 오면 믿을 수 있는 상품을 다양하게 구비하고 있을 뿐 아니라 주문 제품을 빠른 시일 안에 공급받을 수 있다는 믿음을 심어주고 있다. 파이프를 주문하면 하루 만에 공급하는 것을 원칙으로 세워놓고 있다.

둘째, ‘몇 수 앞을 내다보는 경영’이다. 정 회장은 몇 가지 취미가 있다. 그중 하나가 바둑이다. 그는 한국기원에서 인정해주는 아마추어 5단이다. 바둑은 멀리 내다볼수록 이길 가능성이 커진다. 그 역시 수십 수 앞을 내다볼 정도의 기력을 갖췄다. 사업에서도 마찬가지다. 그는 현장에서 건축 등 다양한 일을 해보면서 경기의 흐름을 몸으로 체감하는 훈련을 받았다. 앞으로 몇 년 동안 경기 흐름이 어떤 식으로 이어질지 본능적으로 알아챌 정도의 감각을 갖고 있다. 이런 경험을 토대로 빠른 의사결정을 한다. 미적대다간 타이밍을 놓칠 수 있다.

“이 세상에서 죽다가 살아나는 일이 바둑 말고 또 있습니까? 때로는 사석작전(捨石作戰)(죽을 만한 돌을 포기하는 일)도 벌여야 합니다. 경영도 마찬가지입니다.”

소탐대실(小貪大失)이 아니라 희생을 감수하면서

정길영 회장의 경영방침

1. 정직한 경영으로 승부하라

작은 클레임도 신뢰 있는 행동으로 대응하고, 어떤 경우에도 거짓말을 하지 않는다.

2. 신뢰경영으로 충성고객을 만들어라

신뢰를 바탕으로
고객과 거래해 평생 고객을
만드는 것이 중요하다.

3. 함께하는 경영으로 지역을 위해 일하라

다양한 사회 활동을 통해
이웃과 더불어 사는 기업으로
성장해야 한다.



길산그룹 주요 계열사 현황 (2021년 기준)

길산파이프(주)

매출액 2,726억 원
취급 품목 STS 코일 슬리팅,
파이프, 배관, 이형강

길산스틸(주)

매출액 2,252억 원
취급 품목 STS 코일 슬리팅 및
판 제조

길산ST(주)

매출액 654억 원
취급 품목 STS 코일, 파이프,
판재, 배관, 이형강

길산SST(주)

매출액 2,538억 원
취급 품목 STS 코일, 파이프,
판재, 배관, 이형강

더 큰 일을 내다봐야 하는 게 바둑인 것처럼 사업이나 경영도 마찬가지라는 게 그의 지론이다. 한 마디로 ‘작은 일에 연연하면 안 된다’는 것이다.

셋째, ‘할 수 있다’는 정신이다. 사업을 하다 보면 어려운 일이 많다. 하지만 그는 “늘 긍정적으로 생각하자”고 임직원에게 강조한다. 정 회장은 “무엇 무엇 때문에 안 된다는 핑계를 대는 사람하고 함께 일하면 되는 일이 없다”며 “비록 어려운 일이라고 해도 어떻게 이를 해결할지 생각하는 사람과 팀을 짜서 일해야 한다”고 강조했다. 그는 “핑계를 대는 사람은 팀에서 제외시킨다”고 덧붙였다. 그는 “안 되면 되게 하는 게 사업”이라며 “찾아보면 반드시 길이 있다”고 강조했다.

길산그룹의 매출은 2018년 3,727억 원, 2020년

6,444억 원, 2021년 8,170억 원으로 뽐박질했다. 올해 매출 목표 1조 원을 무난히 달성할 수 있을 것으로 전망하는 이유다. 매출 구조는 파이프 60%, 판재 30%, 배관 5%, 기타 5%다. 생산 제품 중 일부는 수출한다. 주된 수출국은 미국이다. 한때 일본으로도 수출했지만 지금은 미국 수출에 집중하고 있다. 수출액도 꾸준히 늘어 지난 2019년에는 ‘천만불 수출의 탑’을 수상하기도 했다.

저울을 속이지 말라

정 회장의 경영철학에는 몇 가지가 있다. 먼저 ‘저울을 속이지 말라’는 것이다. 성경에 나오는 구절을 언급하며 그는 “정직한 경영이 가장 중요하다”고 강조했다. 그는 사업 초기 “일부 제품의 두께가 약간 부족하다”는 클레임을 거래처로부터 제기 받은 적이 있었다. 아무 소리 없이 철강 회사로부터 새로운 원자재를 공급받아 다시 만들어서 공급했다. 당시 두께가 조금 부족한 제품도 납품되는 사례가 업계에서 종종 이뤄지곤 했지만 정 회장은 회사 내에서 그런 일이 결코 일어나지 않도록 지시했다.

둘째는 ‘한번 고객은 영원한 고객’이라는 점이다. 한번은 어떤 고객의 사업이 어렵다는 소문이 업계에 돌았다. 보통 이런 소문이 돌면 추가 공급을 꺼리게 된다. 자칫 대금 회수가 어려워질 수 있기 때문이다. 하지만 길산은 그렇게 하지 않았다. 해당 고객사에 똑같은 조건으로 제품을 공급했다. 해당 기업은 “고맙다”며 더욱 열심히 사업을 해서 정상 궤도로 접어들었다.

셋째는 ‘이웃과 더불어 사는 경영’이다. 그는 지역사회에서 베푸는 기업인으로 유명하다.



1991.

길산정밀 설립
공장 준공 및 제품 생산 개시

1996.

한국산업규격^{KS} 표시 허가
취득
조흥은행 유망중소기업 선정

1997.

길산특수강(주) 설립(대전)

2004.

(주)길산특수강 →
길산스틸(주)로 상호 변경

2005.

길산정밀(주) 재정경제부 장관
표창

2006.

길산정밀(주) →
길산파이프(주) 상호 변경

2007.

기술혁신형 중소기업^{Inno-biz}
선정

2010.

길산파이프(주) 계룡시 계룡산
업단지 공장 준공

2011.

논산공장 증축

2012.

길산ST(주) 코일센터 설립
길산스틸 공장 증축

2013.

충청남도 기업인대상
종합대상 수상

2015.

길산ST(주)
MES SYSTEM 구축
길산SST(주) 지식사업센터
사업 조인식

2018.

길산ST(주) 양주 홍죽리
신공장 기공식(2만8,099.2㎡)

2019.

길산그룹 철강강철과 GTS
합작투자 진행
GTS 코퍼레이션
지점 설치

2020.

석진길산SST →
길산TNS 상호 변경



공장 자동화 통한 경쟁력 확보 길산파이프는 다양한 상품을 구비하고 빠르게 공급하는 것을 원칙으로 많은 충성고객을 보유하고 있다.

오랫동안 해 온 다양한 사회공헌 활동을 인정받아 최근 국민훈장 ‘동백장’을 수훈했다. 논산, 계룡 등 지역 발전을 위해 적극적인 역할을 하고 있다. 1999년에는 법무부 범죄예방논산지역협의회장에 취임해 청소년 선도보호 활동은 물론 범죄 예방에 많은 힘을 쏟아 왔다. 자본금 10억 원을 들여 재단법인 법사랑대전지역 장학회를 설립해 이사장직을 맡고 있기도 하다. 이런 노력과 경영 혁신 덕분에 자랑스러운 중소기업인상, 충청남도 기업인대상 종합대상, 국세청장 표창, 국무총리 표창, 국세청 모범성실납세자 선정, 법무부 장관 표창, 대한민국 혁신기업인 대상, 석탑산업훈장 등 수많은 훈장과 표창을 받았다. 앞으로도 함께하는 경영으로 지역과 사회를 위한 다양한 활동을 진행할 계획이다.



신지영 한국ESG연구원 대표

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

기업 경영 수준을 말해주는 ESG 추진 방향

기업의 ESG 추진 방향은 크게 'ESG 가치'와 'ESG 체계'로 나뉜다.
산업과 기업의 규모별로 달라져야 할 추진 방향성과 그 자세한 실행 방법에 대해 살펴본다.



ESG경영을 잘하고자 하는 많은 조직들은 각자 저마다의 관련 활동을 앞다투어 자랑하기도 하고, 대외적으로 입증할 수 있는 제3자 평가 결과에 대해 말하기도 한다. 우리가 만나는 기업의 ESG경영의 모습은 두 갈래로 나뉜다. 주로 마케팅, 홍보, 사회공헌 차원에서 이해되고 있는 ESG와 평가를 통한 조직의 ESG경영이다. 이 2가지 개념을 분리해야 하는 필요성에 대해 알아보자.

가치관이 된 ESG

ESG경영은 지속가능경영이라는 원래의 이름보다 이제 더 확고한 고유명사가 되었다. 지속가능경영보다 새로운 이름이 더 익숙해지고

널리 통용되기 시작한 만큼 대중에게 비춰지는 양상도 아름다운 모습을 강조하는 이미지와 함께 강화되고 있다.

윤리경영이라는 탄탄한 토대가 모든 조직의 기본 원칙이 되지 않으면 안 된다는 많은 실패 사례는 이러한 이미지를 형성하는 타당성을 조성했다. 주로 재벌 기업의 오너 일가 갑질 사건이나 협력사에 대한 일방적 물량 떨어 내기 등과 같이 사회적 지위를 내세워 약자인 상대방에게 굴복을 강요한 다양한 사건들은 이제 너무 많아서 예시를 드는 것도 열 손가락이 부족한 실정이다. 인권이라는 차원에서 다루어지는 이러한 문제들은 대개 협박, 폭언 등과 같은 모습으로 드러나 왔다. 사회

화가 된 사람들이 하지 말아야 할 일을 저질러 사회 질서를 혼란스럽게 하는 행위에 대한 응징이 불매운동으로 번지는 양상도 이제는 마치 정해진 수순처럼 대중에게 트레이닝이 되었다.

대응 속도 역시 빨라지고 동시에 대응 방법도 다양해졌다. 누구를 어떤 방식으로 공격해야 불매운동이 수월해지는지 전략적 차원에서 다가가기도 한다. 이를 방어하기 위해 기업들은 대중이 원하는 선의 굴레 속에서 경영 활동이 이루어지고 있다는 점을 강조하며 사회공헌 프로그램, 기부 활동, 친환경 캠페인에 집중하는 모습을 보이고 있다.

ESG경영을 위해 다양한 시도를 해 왔다 할지라도 여태까지 존재해 왔던 패턴대로 경영진, 최고경영자^{CEO}의 비윤리적 행위가 세상에 드러나게 되면 그 타격은 전보다 더 강하게 돌아올 가능성이 커졌다.

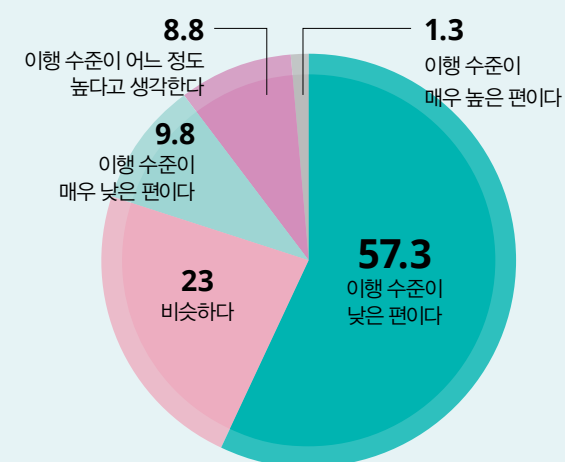
ESG경영의 시대가 도래하기 전 즉, 코로나19

시대 이전까지만 하더라도 기업의 사회공헌 활동은 대외적 리스크로 인해 물거품이 되면서 무너진 기업의 신뢰를 회복하는 전략 중 하나로 사용되었다. 그러나 대중의 인식은 점점 더 발전하고 성숙해지면서 무엇이 이 세계를 만드는 중심축인가라는 질문에 대해 더 많이 고찰하게 되었다. 그에 따라 ESG경영을 바라보는 대중, 소비자의 시각은 그 기업의 사회공헌 활동에만 집중되기보다 기업의 운영 방식과 제품 제조 및 서비스 과정까지 들여다보는 성숙함을 갖추기 시작했다.

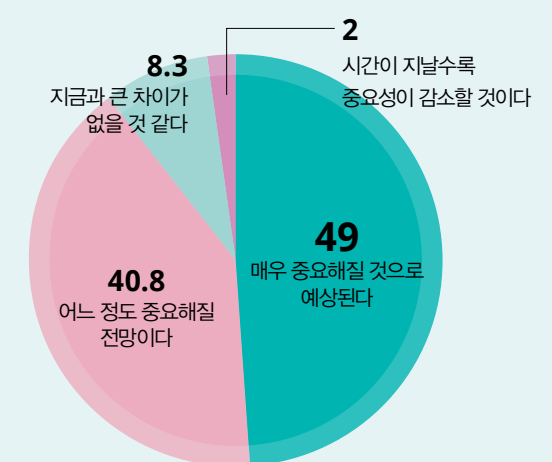
한 예로 글로벌 패스트푸드 프랜차이즈 기업 A사는 자사의 제품 제조 과정에 대한 사회적 영향성에 대해 충분히 고려하지 않아 야심차게 추진한 사회공헌 캠페인이 도리어 기업의 리스크가 되어 돌아왔다.

유방암을 조기에 발견해 여성들의 고통을 줄이고자 미국에서 시작된 핑크리본 캠페인으로, 핑크색은 여성들의 암 질환에 관련된 상징

한국과 해외 기업의 ESG 이행 수준



ESG 경영의 중요성



주: 전국 20~50대 400명(여성 200명, 남성 200명) 대상 중복 응답 단위 % 자료: 매경이코노미, 오픈서베이 'ESG경영에 관한 인식 설문조사', 2021



지구에 4조2,000억을 기부한 파타고니아 일본 시나드 파타고니아 창업주는 지구를 파타고니아의 유일한 주주로 만들겠다고 약속한 약 4조 2,000억 원 상당의 회사 지분 전액을 비영리 재단과 환경단체에 양도했다.

성을 갖고 있다. A사는 유방암을 상징하는 핑크색 용기에 치킨을 담아 판매하는 캠페인을 펼쳤다. 1개의 버킷이 판매되면 50센트씩 유방암 단체에 기부하는 약속이었으나, 치킨을 튀긴 기름이 체내에서 유방암을 일으키는 원인이 될 수 있다는 전문가들의 지적이 잇따르면서 오히려 기업 이미지를 하락시키는 일이 되어 버렸다.

코로나19 시대 주요 소비 행태 변화



주 전국 남녀 1,000명 대상 중복 응답 단위 % 자료 대한상공회의소

기업 문화를 윤리적으로 조성하는 차원에서만 본다면 임직원의 참여로 만들어지는 기존 사회공헌 활동이 하나의 팀 차원에서 추진되는 일과는 상이하게 달라졌다. 기부금을 많이 냈다고 해서 기업 이미지가 좋아지는 효과는 이제 그리 오래 작용하지 않는다. 즉, 대중에게는 당연한 일로 받아들여지고 있다.

이런 현상은 국가적 재난이나 대대적인 도움의 손길이 필요한 시기에 대기업들이 앞다투어 기부를 실행할 때 더욱 뚜렷하게 나타난다. 어떤 기업이 매출이나 자산 규모가 엄청난 데 반해 기부금 액수가 상대적으로 작다고 한다면 오히려 안 하느니만 못한 일이 되곤 한다. 또는 기업 규모에 비례하거나 좀 더 많은 기부금을 냈다고 한다면 대중은 '합격'을 외친다. 그렇기 때문에 기업 이미지를 유지하기 위해서라면 수궁하기에 무리가 없지만, 기업 이미지를 개선하기 위함이라는 측면에서 보자면 사회공헌 활동에 투입되는 자원 대비 효과는 유지되거나 단기적으로 소폭 상향되는 정도에 그쳐 버린다.

이렇게 많은 기업들이 기업의 사회공헌을 경영 활동 중에 발생한 다양한 리스크를 만회하기 위한 활동으로 인식하고 있다. 따라서 기업들은 ESG경영을 단순히 '기존에 하고 있던 활동의 확장'으로 바라봐서는 안 된다는 점을 내부적으로 강조해야 한다.

기업의 경영 수준을 말하는 ESG

ESG경영이 대중에게 알려진 바에 대해서는 앞서 본 것과 같이 선²을 향한 가치관, 올바른 기준에 대한 기업 내외 활동에 적용, 경영진에 대한 인식 등으로 나타난다. 다시 말해

대외적 측면에 집중된 활동만으로는 해당 조직이 ESG경영을 잘한다는 것과 동일한 의미를 갖지는 않는다.

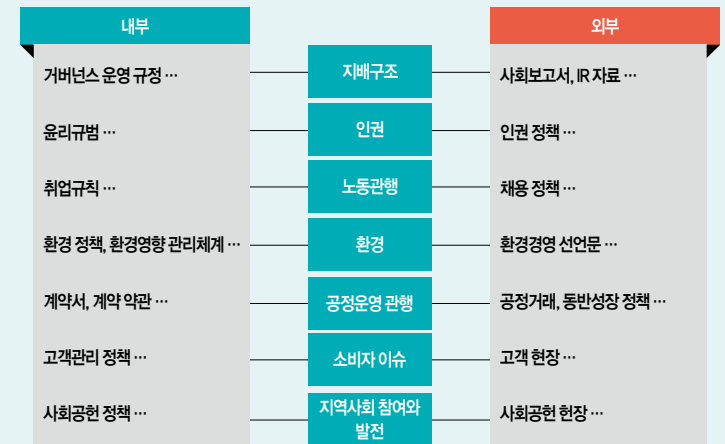
ESG경영에 대해서 글로벌 표준이 있다는 사실은 이미 많은 채널을 통해 대중에게 계속해서 확산되고 있고, 관련한 업계 또는 직무를 담당하는 사람이라면 익히 들어왔을 것이다. 또한 ESG경영의 글로벌 표준 중에서 기업에 적합하다고 판단하는 지표를 취사선택해 전략과 활동을 추진하는 사례가 적지 않다.

이런 경우라면 ESG경영을 잘한다고 생각하고 어느 정도 궤도에 올랐다고 판단할 수 있는 시기가 되어 제3자의 평가를 받아보고 싶다는 니즈로 확장되곤 한다. 이때 실무 부서와 경영진 그리고 대외적 인식에 차이가 발생하게 된다. 사회적 가치와 친환경 가치를 강조하면서 많은 활동을 해 온 기업이 대중을 향한 이미지는 갖추게 되었을지는 모르겠지만 실제 ESG 실력 차원에서는 판이한 결과를 갖게 되는 것이다.

ESG경영은 활동이 아닌 전사적 경영 차원에서 다루어져야 하고, ESG 글로벌 표준에 따른 체계성을 완전하게 갖추어야 제대로 된 성과를 드러낼 수 있게 된다.

기업이 올바르게 경영해야 한다는 의미는 이 전과 같이 대중을 향한 이미지 개선 차원이 아닌 전사 차원에서 전략적으로 고려해야 한다는 것이며, 바로 이러한 체계를 갖춘다는 의미다. 이해관계자 경영이라고 일컬어지기도 하는 ESG경영은 마케팅, 홍보 면에서 대중을 향한 메시지 전략을 넘어서 자원을 투입하고 그 결과를 거두는 일련의 경영 전략이기 때문에 이해관계자별로 대내외 체계를 갖추는 방향

ESG경영 체계



주 글로벌 ESG경영 표준 중 하나인 ISO26000을 기준으로 세운 ESG경영 체계도의 예시
자료 신지영, <지금 당장 ESG>

성을 설정해야 한다.

예를 들어, 인권에 대한 경영 체계라면 내부 이해관계자인 임직원을 대상으로 구축되어야 하는 것은 물론 나아가 대외 이해관계자 모두를 향한 인권 정책이 도출되면 좋다. 또 대외 이해관계자를 향한 인권 정책에 따라 임직원이 그들을 향해 이행하거나 하지 말아야 할 '임직원 윤리 행동규범'을 제정한다면 업무 수행 과정에서 가이드라인을 정해둔 것이므로 이에 대한 체계성을 갖추었다고 말할 수 있다.

ESG경영에 대한 오해를 해소하기 위해 각계각층의 전문가들이 노력하고 있고 이러한 움직임은 지속될 것으로 보인다. 대중 차원에서도 더 높은 수준으로 기업에 관련 요구사항을 말하고, ESG 측면에서 기업을 검증하는 눈이 많아져야 한다. 이런 과정을 통해 올바르게 경영하는 기업만이 성공할 수 있는 기반을 만들 수 있을 것이다. ¹⁾



IBK가 만난 이달의 기업들

한 분야에서 끊임없이 노력하고 성장해 업계 최고 자리에 오르는 기업들의 비결은 바로 열정과 기술 혁신이다. 윤종원 IBK기업은행장은 경기도 파주와 충남 당진에 위치한 중소기업들 찾아 신뢰와 기술을 바탕으로 자신의 분야에서 대표 기업으로 자리 잡은 기업들을 격려하고 든든한 지원을 약속했다.



국내 최고의 금고 제조 회사 선일금고제작



선일금고제작에 방문한 윤종원 IBK기업은행장 윤 행장은 국내 최고의 금고 제조 회사 선일금고제작을 방문해 글로벌 기업으로 성장한 성공 스토리를 들었다.

윤종원 IBK기업은행장은 선도적인 기술 개발에 힘쓰며 산업과 지역사회 발전에 기여하고 있는 기업의 헌신과 노력을 격려하기 위해 경기도 파주에 위치한 선일금고제작을 방문했다. 선일금고제작은 국내 금고 시장의 80%를 점유하고 있으며 전 세계 80여 개국에 한국의 금고를 수출하는 글로벌 기업이다. 김영숙 선일금고제작 대표는 끊임없는 기술 개발과 혁신을 통해 고객의 요구에 맞는 나만의 공간으로 '1가구 1금고 시대'를 열겠다는 목표를 세우고 최고의 금고 제조 회사를 운영해 나가고 있다. 김 대표는 "선일금고제작이 이렇게 성장하고 발전해 올 수 있었던 것은 IBK기업은행의 적극적인 지원 덕분"이라며 감사의 인사를 전했다.

윤 행장은 "선일금고제작이 금고 제작 분야의 세계적인 리더기업으로 자리매김할 수 있도록 응원하겠다"고 답했다.

선일금고제작은?

1970년대 초반 수입 금고 일색이었던 국내 금고 시장에서 좋은 품질의 금고를 우리 손으로 직접 만들어 제공하겠다는 창업자의 의지로 시작된 작은 금고 공장이었다. 고객을 향하던 첫 마음이 결실을 이루어 이제 선일금고제작은 세계 유수의 금고 회사와 어깨를 나란히 하는 대한민국 최고의 금고 제조 회사로 거듭나고 있다. 1972년 설립 이후 한국 금고 역사상 최초로 금고에 전자록 도입, 아시아 최초 UL 내화·내충격 인증 획득, 유럽 방도 인증 G1 획득, 세계 최초 터치 버튼이 장착된 디자인 금고 루셀^{LUCELL}을 론칭하는 등 우리나라 금고 시장을 개척해 온 강소기업이다. 최근에는 국내 이동통신 3사와 전략적 제휴를 맺었다. 세계 최초로 사물인터넷^{IoT} 기술을 활용해 금고에 이상 발생 시 실시간 영상 전송부터 출동 서비스까지 첨단 보안 가전의 시대를 열어 가고 있다.



창립
1972년
(현 사명은
1974년부터 사용)



사업 분야
금고 제조



직원 수
230명

이어 충남 당진에 자리한 전동기 및 펌프 전문 기업 한성중공업(주)을 방문했다. 하고자 하는 뜻이 있으면 이를 수 있다는 의미의 '유지경성^{有志竟成}'을 사훈으로 하는 한성중공업은 회사와 직원이 한마음 한 뜻으로 기업을 성장시켜 왔다. 한성중공업은 발전설비와 산업설비의 주축인 펌프의 성능을 향상시키고 비용을 절감시키는 혁신적인 제품을 제작해 나가고 있으며, 수입 제품과 경쟁할 수 있는 국산 브랜드를 만들어 나가기 위해 노력하고 있다.

김홍철 한성중공업 대표는 "품질 향상을 통한 우수한 기술력과 경험을 바탕으로 업계의 선도적 역할을 담당해 온 한성중공업은 세계 최고 수준의 전동기 및 펌프 분야의 종합 메이커로 도약하기 위해 노력하고 있다"고 말했다. 윤 행장은 "앞으로도 대한민국을 대표하는 중공업 기업으로 성장할 수 있도록 적극 지원하겠다"고 전했다.

한성중공업은?

1993년 창립 이후 현재까지 발전 회사 및 산업설비 위주로 전동기 및 펌프 수리 사업과 전기공 사업을 영위해 오고 있다. 전동기 및 펌프 수리 사업을 통해 얻은 기술과 경험을 바탕으로 2010년에는 지하철 건전전동기를 개발했으며 2011년에는 전력 회사에 전동기 및 펌프를 제작·납품할 수 있는 적격업체로 등록되었다. 2014년에는 세계적 기업인 일본 TMEIC사와 기술 제휴를 맺어 사업 영역을 확장하고 기술력을 강화했다. 현재 한성중공업은 전동기 및 펌프 수리 제작은 물론 배전반, 발전기 등으로 사업 영역을 확장시켜 명실상부한 회전기 전문 기업으로 성장해 나가고 있다. 앞으로 설계부터 시운전까지 고객에게 토털 솔루션을 제공하고, 세계 일류 기업과 어깨를 나란히 하는 글로벌 기업으로 성장하는 것을 목표로 연구·개발에 매진하고 있다.

최고 품질의 전동기 및 펌프 전문 기업 한성중공업(주)



한성중공업에 방문한 윤종원 IBK기업은행장 윤 행장은 전동기 및 펌프 전문 기업 한성중공업에 방문해 한마음 한 뜻으로 기업의 성장을 위해 노력해 온 한성중공업의 발전을 응원했다.



창립
1993년



사업 분야
전동기·펌프·발전기



직원 수
104명



136억 7,100만 달러

부산 7기

(주)현성

박병강 부사장

스마트 물류 4.0의 게임체인저 글로벌 스마트 라벨

*Start-up Introduction

다양한 통합 단말, 고객 맞춤형 로봇, 주문형 사물인터넷^{IoT} 위치 및 자동화·최적화 설계·개발 기술, 스마트 무선센서네트워크^{WSN} 통신 기술과 에지 AI^{Edge AI}, 로봇 제어 시스템 기술 등 차세대 핵심 정보통신 인프라 기술을 가진 역량 있는 전문가를 보유하고 있으며 다양한 사업을 전개하고 있다. 온도, 가속도, 조도 등 각종 IoT 센서를 스마트 폼팩터 및 박막형* 단말의 고집적** 방식으로 통합해 이동 중인 운송화물의 위치 및 상태 정보를 실시간 모니터링할 수 있는 스마트 물류 단말기 사업을 진행 중이다.

*박막형 막이 매우 얇은 유형

**고집적 한 개의 반도체 칩에 구성되어 있는 소자의 수가 많은 것



제4차 산업혁명의 진전에 따라 반도체, 바이오, 정밀 제품과 같은 하이테크 제품의 운송이 증대되면서 운송 중 제품의 위치 파악과 관리뿐 아니라 전체 운송 단계에 걸쳐 온·습도, 압력, 충격 등의 제품 상태를 실시간으로 모니터링하고 관리하고자 하는 고객 니즈가 점차 증대되고 있습니다. 현성은 기존 시장에서 애로사항을 겪고 있는 고객 니즈를 해결함으로써 물류 운송 분야에서 선제적으로 새로운 생태계를 만들고자 합니다. 스마트 라벨은 2mm 내외의 초박형 물류 트래킹 단말 기술을 적용해 물류 배송 박스에 부착하는 라벨지와 물류 트래킹 단말을 일체화합니다. 즉, 별도의 트래킹 단말기를 포장박스에 넣거나 부착하고 단말기를 시스템에 등록하는 등 일련의 과정을 생략할 수 있습니다. 이를 통해 현장 작업자의 사용 편의성을 획기적으로 개선하고 생산성을 높일 수 있습니다.

현성은 지하공동구, 터널 등과 같은 공공 재난안전로봇 분야에서 독점적인 경쟁력과 다양한 경험을 구축하고 있습니다. 뿐만 아니라 기존 제품의 인공지능^{AI} 분석 기능을 레일로봇에 직접 구현한 '에지 AI 고도화 로봇'을 개발하고 상품화해 서비스 경쟁력과 가격 경쟁력을 동시에 확보할 수 있게 됨으로써 향후 지속적인 매출을 기대하고 있습니다. 99

대전 2기

(주)토틸

이상형 대표

EV 폐배터리 해체·진단을 위한 AI와 로봇 기술의 사업화



글로벌 EV 시장이 빠르게 성장함에 따라 국내 EV 폐배터리 배출량도 빠르게 증가할 것으로 예상하고 있습니다. 이런 상황에서 각종 규제들로 인해 폐배터리에 대한 친환경적 처리 방안이 시급한 상황입니다. 대부분의 대기업과 중견기업들은 폐배터리를 이용해 2차전지를 생산하는 재사용 또는 폐배터리로부터 유가금속을 추출하는 재활용에 집중하고 있지만, 이를 위해 반드시 선행되어야 할 해체와 진단은 관심 영역 밖에 있습니다. 토틸은 이러한 틈새시장을 공략해 폐배터리 재사용과 재활용 시장에 진출했습니다.

EV 폐배터리를 해체하는 데는 고난이도 인식 기술과 로봇 제어 기술이 필요한데 토틸은 이러한 요소들을 종합적으로 구현할 수 있는 실력을 가지고 있다고 자부합니다.

국내외 EV 폐배터리 배출량은 아직 미미하지만 토틸은 이러한 재사용·재활용 기업들을 대상으로 해체와 진단 자동화 라인을 제품화해 판매하는 것을 1차 목표로 하고 있습니다. 폐배터리가 본격적으로 배출되기 시작하는 2027년 이후 자동화 라인의 판매를 통해 생성된 생태계를 기반으로 폐배터리를 수급 받아 전국 단위로 처리하는 인프라를 구축하기 위해 공장 프랜차이즈도 계획하고 있습니다. 99

*Start-up Introduction

전기자동차^{EV} 폐배터리 해체와 진단을 위한 AI와 로봇 기술을 사업화했다. 딥러닝 기반의 로봇 자동화 기술뿐만 아니라 이 기술의 핵심인 빅데이터 수집을 위해 현장 작업자의 시연을 기초로 로봇이 스스로 빅데이터를 획득하는 기술인 차세대 공정 자동화 기술을 보유하고 있다. 이러한 차세대 공정 자동화 기술을 기반으로 다양한 연구·개발^{R&D}에 집중하고 있다.





민병운 (주)데미스코프 리서치 앤 컨설팅 대표이사

서강대 지식융합미디어대학 겸임교수와 서강 트렌드 사이언스 센터 부센터장을 맡고 있으며, 저서로 <리:터핑 포인트> 등이 있다.

슈퍼 팬덤을 확보한 기업만이 살아남는다

만성 위기의 상황에서는 모든 것이 불만족스럽고 기업의 작은 실수가 큰 화로 돌아오게 된다. 그럴 때 충성도 높은 슈퍼 팬덤은 가장 든든한 지지자가 되어 기업이 다시 일어설 수 있도록 한다. 하지만 그런 팬덤을 잘 다루지 못하면 더 큰 위기를 자초할 수도 있다. 위기 때에는 슈퍼 팬덤의 힘이 더 큰 영향력을 행사하기 때문이다.

성공 사례

‘해피어’들과 위기 극복한 소품 브랜드 O사

디자인 소품 브랜드 O사는 ‘못난이’라는 대표 캐릭터로 젊은 세대들 사이에서 폭넓은 지지를 받고 있다. 하지만 코로나19 팬데믹으로 인해 제품이 입점되어 있는 오프라인 채널과 해외 관광객을 타깃으로 한 매장의 매출까지 감소하면서 1년 만에 매출이 10분의 1로 줄어들었다. 설상가상 중국 청다오의 한 백화점에 O사의 가품 매장이 등장했다. 이 매장은 O사의 캐릭터 관련 상표권 30여 개까지 등록하는 치밀함까지 보였다. 코로나19 팬데믹에 따른 매출 감소를 글로벌 진출로 이겨내고자 했던 O사의 계획에 큰 차질이 생긴 것이다. 하지만 O사

는 슈퍼 팬덤인 ‘해피어^{Happier}’들과 함께 이 위기를 극복했다. 약 2억 원에 달하는 중국 소송 비용을 팬덤을 통해 해피어들이 모두 모았고, 동시에 국내 매출을 올리기 위해 해피어들이 나섰다. 어떤 과정을 통해 이런 힘이 발휘되었을까?

첫째, 브랜드 오너와의 사적 트래픽^{Private Traffic}이 주효했다. O사 슈퍼 팬덤의 시작은 브랜드 오너의 개인 인스타그램 계정에서 시작되었다. O사의 브랜드 오너와 못난이 캐릭터가 닮았다는 점을 공유하고, 캐릭터가 소품으로 디자인되는 과정도 세세하게 공유하면서 조금씩 팬덤이 형성되었다. 거기에 때로는 유튜브에서 라이브 방송을 하면서 대표의 일상을 공유하고, 채팅창을 통해 실시간 소통을 하는 모습도 보였다. 팬들 입장에서는 기업가가 아닌 친한 언니, 누나를 만나는 기분이 들었던 것이다. 위기 상황에서는 이렇게 사적 트래픽으로 서로 유대감이 형성된 슈퍼 팬덤이 엄청난 힘을 발휘한다. 둘째, 팔로워들 간에 끈끈한 유대감이 있었다. 역설적이게도 소셜미디어에서는 팔로워 수가 많을수록 팔로워들끼리의 유대감은 사라진다. 반대로 팔로워 수가 1만~5만 명 사이일 때는 팔로워들 사이에 공감대가 더 잘 형성되고, 인플루언서와의 소통도 더 활발해진다. 실제로 O사의 브랜드 오너 계정에는 초기에 약 3만~5만 정도의 팔로워가 있었는데, 대표보다 팔로워들끼리의 대화가 더 활발하게 일어나면서 중국 소송에 대한 문제를 해결하고, 국내 매출 부진에 대처하자는 움직임이 있었다.

셋째, 소통의 주제에 진정성을 담았다. O사의 브랜드 오너는 단순히 사적인 모습만 보여준 것이 아니라 브랜드가 어떤 제품으로 구체화되는지 그 제작 과정을 모두 여과 없이 보여주었다. O사의 팬들은 직접 제작에 참여하지는 않았지만 그 과정을 하나

하나 지켜보면서 함께 만들어 가는 감정을 공유한 것이다. 슈퍼 팬덤은 규모의 크고 작음이 중요하지 않다. 있느냐 없느냐가 중요하다.

성공의 한 곳

- 1 사적 트래픽으로 형성된 유대감
- 2 팔로워 간 끈끈한 유대감
- 3 진정성 담긴 소통 주제

게임 유통 기업 K사는 게임을 유통하기도 하지만 좋은 게임을 개발하기도 하고 게임 개발에 투자도 하면서 업계의 평판이 좋았다. 그만큼 K사의 게임을 믿고 좋아하는 팬덤도 자연스럽게 형성되었다. 하지만 기업 규모가 커지고 관리하는 게임의 수가 많아지면서 모든 고객 접점을 관리하기 어려워졌다. 중요한 공지가 늦어지거나 각 국가별 게임 유저에 대한 혜택이 다르다는 지적을 지속적으로 받은 것이다. 이에 대해 K사는 빠르게 대처하지 못했고, 결국 불만이 쌓인 팬덤은 트럭과 마차를 통한 시위까지 벌이기 시작했다. 팬덤의 마음이 돌아서자 그 행동에 대한 파급력 역시 컸다. 결국 K사 게임들의 매출은 급전직하했고, K사 게임의 총책임자를 교체하는 등의 조치를 통해 겨우 신뢰를 회복할 수 있었다. 이 과정에서 어떤 점이 문제였을까?

첫째, 기업 효율만 생각한 일방적인 소통에 문제가 있었다. 사적 트래픽까지는 아니어도 새로운 시나리오와 캐릭터의 등장, 대규모 업데이트, 이벤트 공지 등 공적 트래픽^{Public Traffic}을 일으킬 때에는 타이밍이 매우 중요하다. 특히, 이 중에서 이벤트의 경우 소비자들이 그 이벤트를 함께 대비하고 즐길 수 있도록 충분한 시간을 주고 기다릴 수 있도록 하는 게 중요하다. 하지만 K사는 이벤트 오픈을 단 며칠 앞두고 공지하는 바람에 충분한 유저가 참여하지 못했다. 사실상 그 공지를 듣지 못했거나 일정이 맞지 않았다면 개인 일정을 조정할 여유조차 없었던 것이다. K사 게임에 높은 충성도를 갖고 있었던 슈퍼 팬덤 입장에서는 실망이 더 크게 다가왔다.

둘째, 소비자 차별이 있었다. K사의 게임은 글로벌 유저를 대상으로 하고 있기 때문에 전 세계 많은 국가의 유저가 있다. 하지만 한국과 해외 서버를 사용하는 게임 유저와 게임을 즐길 수 있는 환경, 아이템, 심지어 이벤트 등도 차별적으로 제공되었다. 이런 국가 간 차별은 K사의 슈퍼 팬덤 사이에서 꾸준히 제기된 문제였다. 하지만 K사는 한국 유저에 대한 혜택이 작지 않다며 슈퍼 팬덤의 불만을 묵과했다.

실패 사례

슈퍼 팬덤이 불만으로 뒤바뀐 게임 유통 기업 K사



실패의 한 곳

- 1 타이밍을 맞추지 못한 일방적 소통
- 2 국가 간 차별에서 비롯된 팬덤의 불만
- 3 잦은 불만으로 커진 확산의 크기

셋째, 잦은 불만은 빠른 확산을 낳는다. 사실 K사의 문제는 게임 유저라는 일부 소비자에게 국한된 것이었기 때문에 모든 사람들에게 이슈가 되긴 어려웠다. 하지만 앞서 언급했던 문제들이 수시로 제기되면서 슈퍼 팬덤의 불만이 쌓여 갔다. 결국 K사의 팬들은 게임 운영에 불만을 표출하며 ‘마차 시위’를 벌였다. 불만의 표출이 온라인을 넘어 오프라인으로 확산된 것이다. 이것을 많은 언론이 취재했고, 모든 사람들이 K사의 문제를 알게 되었다. 이런 상황에 대해 <컨테이저스>의 저자 조나 버거^{Jonah Berger}는 “불만족스러운 상황에서는 혹평, 비난, 악플과 같은 부정적인 메시지의 확산 속도가 훨씬 빨라진다”고 말했다. 결국 K사는 다양한 후속 조치를 내렸고, 그동안 미뤄 뒀던 서비스를 개선했다. 유저들의 불만이 가장 높았던 이벤트도 다시 열었다. 하지만 K사에 대한 팬덤의 불신은 여전히 상존하게 되었다. 





가상현실VR에서 경험하는 모빌리티 라이프 현대자동차는 제페토와 협업을 통해 가상공간 내 현대 모터스튜디오를 구축해 다양한 모빌리티 라이프를 체험할 수 있는 콘텐츠를 제공하고 있다.

커머스의 경험을 가상공간으로 확장하다

많은 기업들이 완전히 다른 형태의 고객경험을 제공하는 새로운 이커머스 방식을 통해 브랜드 체험부터 제품 구매 등 다양한 형태로 활용 중이다. 메타버스의 성장과 함께 빠르게 커지고 있는 메타커머스에 대해 알아보자.

가상 세계를 의미하는 메타버스(Metaverse)는 대면 활동이 제한되었던 코로나19 팬데믹 기간 동안 Z세대들을 중심으로 확산되었다. 기성세대들은 메타버스를 온라인 게임 정도로 인식하고 있을지도 모르지만 Z세대에게는 사회, 문화, 경제 활동이 이뤄지는 공간으로 자리 잡고 있다. 메타버스에서 서로 소통하며 함께 게임을 즐기고, 유명 가수들의 공연을 보기도 한다. 메타버스 캐릭터로 제작한 유튜브 드라마가 인기를 끄는 경우도 있다. 메타버스는 Z세대의 놀이터라고 표현할 정도로

전 세계에서 많은 사용자들이 몰려들고 있으며 로블록스(Roblox), 포트나이트(Fortnite), 제페토(Zepeto) 등 대표적인 서비스의 가입자는 이미 수억 명을 넘어섰다.

명품 입는 메타버스의 아바타

Z세대들이 열광하는 메타버스를 통해 많은 기업들이 주목하는 분야가 있다. 가상 세계에서 이뤄지는 커머스와 관련된 활동을 의미하는 메타커머스다. 메타버스 세상에서 자신을 대변하는 아바타를 치장하기 위해 아이템을 구매하는 디렉트투아바타(Direct to Avatar, D2A)가 대표적이다. D2A는 코로나19로 정체되었던 패션 업계에 새로운 성장 동력이 되어준 소비 형태로 오픈마켓이나 백화점을 거치지 않고 소비자에게 판매하는 D2A 시대를 지나 아바타에게 직접 다가가는 시대를 연다는 의미다.

국내의 대표적인 메타버스 서비스인 제페토에는 구찌, 나이키, 디즈니, 랄프 로렌 등 여러 브랜드가 입점해 다양한 아이템을 판매하고 있다. 헤어스타일, 의상, 신발을 비롯해 선글라스, 반지, 귀걸이, 팔찌, 발찌, 가방 등 액세서리까지 종류가 다양하다. 일반인들도 아이템을 직접 만들어 판매할 수 있는데, 크리에이터로 활동하는 사람들만 230만 명이나 되고, 이들이 제작한 아이템의 판매량은 6,800만 개를 넘어섰다. 미국 경제 전문지 포브스에 따르면 D2A 시장 규모는 2017년 300억 달러에서 2022년 500억 달러까지 성장할 것으로 전망된다. 아바타들이 입고 있는 의상이 현실에서 출시되는 경우도 있다. 자라, 마르디 메크르디 등의 의류 브랜드는 메타커머스로 제작했던 의상을 실제 론칭해 판매하기도 했다.



현경민 커넥팅랩 대표

국내 혁신 기술의 최전선에서 일하는 실무자들로 구성된 정보기술(IT) 전문 포럼 커넥팅랩 대표로, 저서로 <블록체인 트렌드 2022-2023>이 있다.

메타버스에서 거래되는 가상 부동산

메타버스의 공간을 대체 불가능한 토큰인 NFT(Non Fungible Token)로 발행해 거래하는 가상 부동산 시장도 성장하고 있다. 블록체인 시장조사 기업 뎀 레이더(DappRader)에 따르면 2021년에 19억3,000만 달러 상당의 디지털 자산이 메타버스 가상 부동산 매입에 사용되었다고 한다. 또 다른 시장조사 기업인 브랜드 에센스 마켓 리서치 앤드 컨설팅(Brandessence Market Research and Consulting Pvt Ltd)에 따르면 메타버스 가상 부동산 시장이 올해부터 2028년까지 31%의 연간 성장률을 기록하며 시장 규모가 확대될 것으로 예상했다.

실제 존재하지 않는 가상의 부동산 시장이 성장하는 이유는 메타버스로 모여드는 수억 명의 사용자들 때문이다. 기업들이 Z세대를 타겟으로 커뮤니케이션할 수 있는 매체로 메타버스를 선택하는 것이다. 삼성전자, 현대자동차, SM엔터테인먼트, 구찌, 나이키 등 글로벌 영향력을 미치는 기업들은 메타버스의 가상 부동산 부지를 구매하고 있다. 이들은 매입한 메타버스 공간에서 자사의 서비스를 홍보하거나 체험할 수 있는 경험을 전달한다.

이러한 경험은 때로는 현실 세계와 연결되는 서비스로 나타나기도 한다. 도미노피자는 디센트럴랜드(Decentraland)의 가상 매장에서 디지털 자산으로 피자를 구매할 경우 고객에게 실제로 피자가 배달되는 서비스를 구현했다. 멕시코 패스트푸드 체인점인 치폴레(Chipotle)는 2021년에 로블록스에서 구축한 메타버스 매장에서 할러윈 이벤트를 진행하며 실제 매장에서 사용할 수 있는 음식 무료 쿠폰을 제공하기도 했다.

메타버스 공간에서 체험한 서비스의 경험이 현실 세계에서도 긍정적으로 이어질 수 있다는 것은 다양한 사례로 이미 증명되었기 때문에 이를 구현하기 위한 가상 부동산 거래는 계속 이어질 것으로 예상된다.

가상과 현실을 연결하는 메타커머스

메타버스를 활용하면 정보의 전달 범위와 방식 자체가 달라진다. 특정 국가, 지역에서만 정보가 공유되는 것이 아니라 단숨에 세계로 정보를 전달할 수 있다. 또한 일방적으로 정보만 전달하는 것이 아니라 간접적으로 서비스를 체험하게 만들어 경험을 제공할 수 있게 된다. 결과적으로 메타커머스로 아바타들을 통해 체험하는 경험들은 실생활의 커머스로 연결된다. 의류업을 넘어 유통 회사, 금융 회사, 자동차 회사, 주류 회사 등이 메타버스에 진출하는 목적이 여기에 있다. 메타버스 시장이 성장할수록 메타커머스는 가상 세계와 현실 세계를 잇는 수단으로 자리 잡게 될 것이다. 

D2A 시장 규모



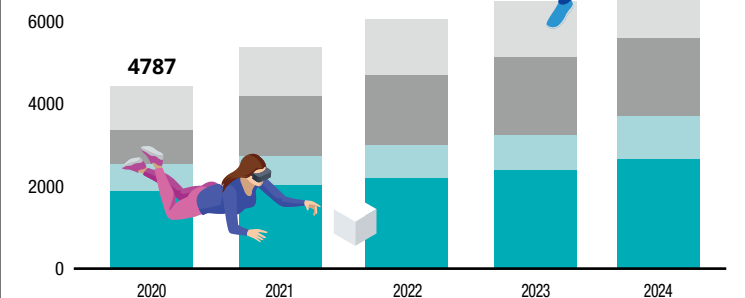
300억 달러
2017년



500억 달러
2022년
(예상)

메타버스 시장 규모

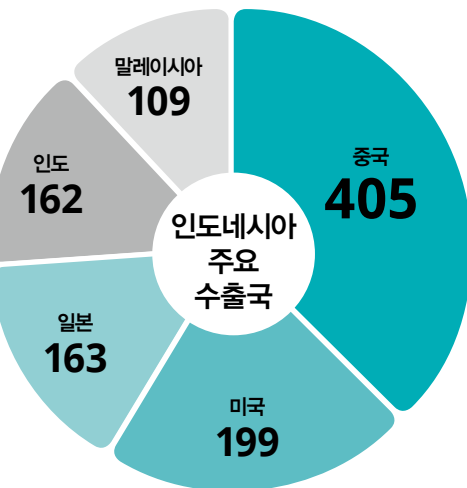
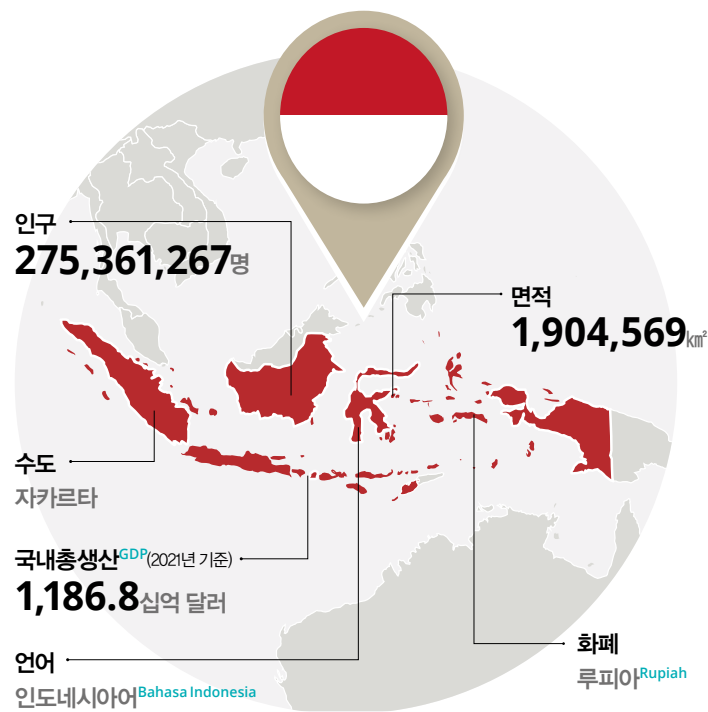
■ 소셜미디어 광고 ■ 라이브 엔터테인먼트
■ 게임·AR·VR 하드웨어 ■ 게임 SW·서비스·광고



단위: 억 달러 자료: 블룸버그 인텔리전스

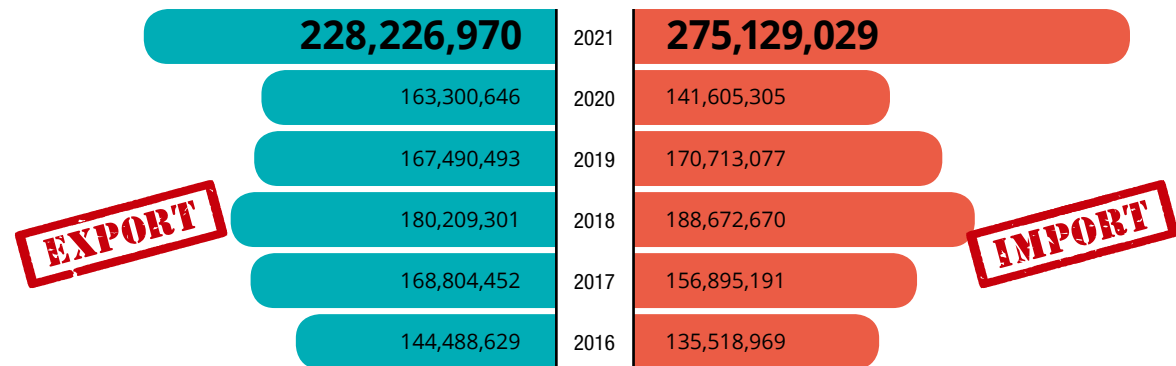
신재생 발전 잠재력 높은 인도네시아

최근 신재생에너지 개발 가속화에 대한 대통령령을 제정한 인도네시아는 친환경 에너지 개발에 박차를 가하기 시작했다. 인도네시아 정부의 2060 탄소중립 실현 계획이 가시화됨에 따라 국내 기업과의 다양한 참여와 협업이 기대된다.



주 2022년 1~8월 기준 단위 억 달러 자료 유엔 컴트레이드 UN Comtrade

전체 수출입량 단위 천 달러



* <중소기업CEO리포트> 11월호 '성공적인 수출 가이드' 홍콩 경제 수지 중 국내총생산GDP 단위를 '368.14억 달러'에서 '368.14십억 달러'로 정정합니다.

우리나라와의 교역 현황 순위 및 비중
수출 14위, 수입 11위

- 수출 ↑

수출 주요 품목

 - 1위 합성수지
 - 2위 휘발유
 - 3위 집적회로 반도체
 - 4위 편직물
 - 5위 합성고무
- ↓ 수입

수입 주요 품목

 - 1위 유연탄
 - 2위 천연가스
 - 3위 동광
 - 4위 암모니아수
 - 5위 식물성유지

주 2022년 3월 기준 자료 한국무역협회



소비 성향

인도네시아의 기본 행정 업무를 하는 사무직 월급 수준은 월 400~500달러 내외로 한국보다는 낮아 저축보다는 소비에 집중하는 경향이 있다.

소비자의 가처분소득은 낮으나 소비 수준은 세계 평균에 맞춰져 있는 경우가 많아 지인으로부터 돈을 빌려서라도 사고자 하는 제품이나 자가주택 건축 또는 인테리어 비용을 처리하기도 한다. 자동차, 오토바이 등 고가의 제품에 대해서는 장기 할부 구매가 많이 이루어진다.



한국 기업 진출

건설 부문에서 한국 기업들은 단순 플랜트보다 랜드마크 건축공사 부문에서 선전하고 있다. 쌍용건설이 대표적인데, 1979년 지사를 세운 쌍용건설은 1980년 수마트라 Sumatra 섬 북쪽에 위치한 아체 Aceh 시 동쪽 해안선을 가로지르는 잠비 무아라 분교 Jambi Muara Bungo 고속도로 공사를 시작으로 자카르타 내 랜드마크 건물을 대거 건축했다. 또한 자카르타 경제 중심지 SCBD Sudirman Central Business District를 조성했으며, SCBD에 위치한 빌딩 상당수를 시공했다. 이 밖에도 인도네시아 구시가지에 들어선 그랜드 인도네시아 하얏트 호텔, 인도네시아 캐피탈 플레이스, 포시즌스 호텔도 쌍용건설이 시공사로 참여했다.



상거래 유의사항

최근 전자 거래가 증가하며 온라인 거래 피해 사례가 증가하고 있는데, 주된 요인은 거래처에 대한 확인 작업이 부족한 경우가 많다. 특히 물품을 구매하는 경우 판매자 계좌의 명의는 법인명인지, 거래은행과 사업장의 소재 도시가 일치하는지 등 1차적인 확인이 필요하다. 반드시 전화를 걸어 해당 사업자가 실존하는 사업자인지 확실히 확인한 후 거래할 것을 권한다. 가급적 토코피디아 Tokopedia, 쇼피 Shopee, 라자다 Lazada 등 공인된 전자상거래 플랫폼을 이용하는 것이 좋다.

인도네시아 시장 살펴보기

인도네시아, 신재생에너지 가속화 대통령령 제정



주요 20개국 G20 정상회의에 참석한 윤석열 대통령과 조코 위도도 인도네시아 대통령은 인도네시아는 최근 신재생에너지 전력 구매 기준을 도입함으로써 친환경 에너지 사업을 위한 제도적 기틀을 마련하기로 했다.

지난 9월 13일 조코 위도도 Joko Widodo 인도네시아 대통령은 '전력 공급을 위한 신재생에너지 개발 가속화'에 대한 대통령령(2022년 제112호)을 제정했다. 이는 약 3년간 여러 이해관계자 간 논의 끝에 나온 신재생에너지 개발을 위한 규제 프레임워크로 신규 석탄 화력발전소 건설 금지, 신재생에너지원 전력 구매가 기준 도입 등에 대한 내용을 담고 있다.

인도네시아 정부의 이러한 전진에 힘입어 지난 10월 6일 인도네시아 최대 수력발전소 건설 사업에 중국과 일본 기업이 파트너십 계약을 체결했다. 이 발전소는 북부 칼리만탄 Kalimantan 카얀 Kayan 강 일대의 5개 댐 건설이 포함되는 총 9기가와트 GW 규모의 수력발전으로, 2026년 카얀 1호 완공 및 2035년 카얀 5호 완공을 목표로 하고 있다. 또한 인도네시아는 이번 대통령령에 근거한 세부 법안 및 제도 정비에 대해 발빠르게 움직이고 있다. 안드리아 페비 미스나 Andriah Feby Misna 에너지광물자원부 신재생에너지 국장은 지난 10월 6일 미디어 브리핑에서 "7개 후속 규정을 준비하고 있다"고 밝히면서 "공공기업부, 재무부와 함께 국내 제품 우선 사용, 인센티브 제도, 리스크 완화 등에 대한 구체적인 제도를 마련할 예정"이라고 밝혔다. 인도네시아 신재생 발전 잠재력은 높이 평가되어 왔음에도 열악한 기반 시설과 관료적 장애물 등으로 실현 가능성이 낮다는 목소리가 많았다. 그러나 인도네시아 정부의 2060년 탄소중립 실현 계획이 비로소 구체화되고 있는 만큼 우리 기업들의 관심이 요구된다.

제공 코트라 인도네시아 무역관

‘투자 유치 특별자치도’ 경남도 기업 유치 선점에 나서다

‘투자 유치’를 최우선 도정 과제로 내세운 경상남도는 기업 투자 유치에 사활을 걸고 있다. 경제부지사 직속으로 투자유치단을 배치하고 투자유치자문위원회를 만든 데 이어 투자 유치 전담기관 설립도 서두르고 있다. 우수한 투자 여건 조성 과 국내외 기업의 대규모 투자 유치에 힘쓰고 있는 김병규 경남도 경제부지사를 만나 투자 유치 전략과 계획을 들어봤다.



“중견·중소기업의 투자를 적극 유도하고 지역 기업을 우대함으로써 경제 활성화와 일자리 창출이라는 두 마리 토끼를 다 잡을 생각입니다.”

지난 7월 경상남도 신임 경제부지사에 임명된 김병규 부지사는 경남도의 현안 사업 추진과 기업 투자 유치에 강한 자신감을 드러냈다. 부임 직후부터 역점사업에 대한 국비 확보와 투자 유치 활동으로 바쁜 행보를 보이고 있다. 특히 지난 10월 25일 서울에서 열린

투자 유치 설명회를 필두로 국내 주요 기업들을 대상으로 경남의 투자 환경과 강점을 알리는 데 총력을 기울이고 있다.

김 부지사는 당시 투자 유치 설명회에서 9개 기업과 1조5,703억 원 규모의 투자 협약을 이끌어낸 사실을 강조하며, 전통 제조업 인프라와 진해신항~가덕신공항~철도망으로 구축될 동북아시아 제1의 물류허브 체계, 우수한 교통 여건, 항공·관광 등의 산업 발전 가능성 등을 경남의 강점으로 꼽았다.

또한 지방화 시대를 열어 가기 위한 10대 국정과제 중 지방 이전을 위한 핵심 수단인 기회발전특구 지정과 4개 권역별 전략산업 투자 유치를 목표로 하고 있으며, 침체기에 있는 제조업 중심의 주력 산업에 대해서는 미래 신기술 기반의 고도화로 부가가치 제고에 나설 계획임을 강조했다.

매력적인 투자 여건 조성에 총력

경남도가 지난 10월 기업들로부터 상당한 규모의 투자를 유치할 수 있었던 또 다른 요인은 바로 파격적인 인센티브다. 기업들은 대규모 투자 특별지원, 부지매입비 무이자 융자 지원, 기업투자촉진지구 보조금, 도내 이전·본점 이전 보조금 등의 지원을 받을 수 있으며, 이외에도 업종과 투자 규모 등에 따라 지원 받을 수 있는 보조금이 다양하다. 무엇보다 내년부터 보조금 규모가 대폭 늘어날 예정이

어서 토지 가격 상승 등의 요인으로 투자에 어려움을 겪고 있는 기업들의 숨통이 트일 전망이다.

경남도는 앞서 지난 8월 25일 서울 롯데호텔에서 ‘경상남도 투자유치자문위원회’를 출범시켰다. 투자유치자문위원회는 도지사 직속 자문기구로, 대기업 전현직 임원과 금융 전문가 등 17명으로 구성되었다.

향후 경남도의 경제 회복과 일자리 창출을 이끌 원동력으로 기대를 모으고 있다. 이와 함께 내년 상반기 중 투자 유치 전담기관인 경남투자청(가칭) 설립도 추진 중이다.

김 부지사는 “경남을 연고로 한 전문 기업인들의 다양한 노하우와 네트워크를 활용해 잠재적 투자 기업을 발굴하고 자문을 받기 위해 투자 유치 전담기구를 만든 것”이라며 “재정부 출범과 함께 10대 대기업이 5년간 1,000조 원 이상의 대규모 투자 계획을 밝힌 만큼 유리한 고지를 선점하고자 한 측면도 있다”고 설명했다.

경제와 일자리 문제 해결은 민간기업의 투자가 핵심이라고 거듭 강조한 김 부지사는 앞으로 투자 유치 활성화를 통해 도정과제를 속도감 있게 추진하겠다고 강조했다.

“지방정부뿐만 아니라 전 세계 국가들도 기업 투자를 유치하기 위한 경쟁에 사활을 걸고 있습니다. 이러한 추세에서 경남도가 투자 유치 활성화를 통한 지역경제 회복을 1호 공약으로 선택한 만큼 전국 어느 곳보다도 뛰어난 투자 여건을 조성해 기업들이 마음 놓고 경남에 투자할 수 있도록 노력하겠습니다.”

제2차 투자유치자문위원회 개최

경남의 미래 성장 이끌 투자 유치 방안 논의

경남도는 지난 11월 4일 경남도청 2층 도정회의실에서 박완수 경남도지사와 김병규 경남도 경제부지사, 자문위원 16명이 참석한 가운데 투자유치자문위원회 2차 회의를 개최했다. 이날 회의는 권창호 경남도 투자유치단장의 위원회 활동 및 운영 상황 보고로 시작되었다.

지난 1차 회의 때 제안된 분과위원회 운영·구성(안)을 비롯해 △진해신항 및 가덕신공항 연계 물류단지 개발 △투자 유치 환경 조성 △신재생에너지 도심항공교통 UAM 등 인센티브 지원으로 투자 여건 조성 발굴 △도내 기업체 인턴 채용 등의 안건에 대한 소관부서별 검토사항이 보고되었다. 박완수 경남도지사는 인사말을 통해 “현재 국내외 경제 및 기업 환경이 어려워 투자 유치가 쉽지 않은 상황이지만 최근 경남도에 관심을 갖고 투자 의향을 보이는 기업들이 늘고 있는 만큼 끝까지 노력해야겠다는 생각이 든다”고 말했다.

이어 ‘산업 경쟁력 진단을 통한 경남 경제의 투자 방향’(동진우 경남연구원 연구위원), ‘경남 미래 성장 육성을 위한 대기업 연계 투자 유치 방안’(김승철 경남테크노파크 정책기획단장)에 대한 주제발표가 진행되었으며, 분과위원회 구성·운영계획(안)도 확정되었다. 효율적 운영과 전문적인 활동을 위해 미래 성장 산업, 주력 산업, 관광·MICE(Incentives, Convention, Exhibition)·정책·동향 등 3개 분과로 구성된 투자자문위원회는 앞으로 투자 유치 전략 수립과 자문, 투자 기업의 프로젝트 검토, 기업의 투자 정보 파악 등에 나설 전망이다.

중소기업 투자유치 지원 사례

(주)대신에스엔씨

대신에스엔씨는 2014년 설립된 프레스·사출 부품 생산 기업으로 알루미늄, 철 등의 금속 소재 성형 및 사출 제품을 고객사에

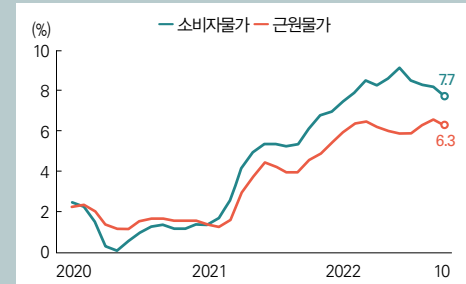


납품하고 있다. 지난 2021년 경남도청 지방 투자 유치 촉진 활성화의 일환으로 신규 공장 건설 투자 및 기계 설비 도입 금액의 21%를 지원받았다. 김민표 대신에스엔씨 대표는 “고금리 시대에 보조금 지급을 통해 자금 운용에 많은 도움을 받았다”며, “전기자동차 물동량 증가에 따른 선제적 투자를 진행하고, 고객사에서 요구하는 제품의 납기를 준수할 수 있었다”고 말했다. 이러한 신뢰를 바탕으로 대신에스엔씨는 신규 아이টে를 수주했고, 현재 경남 김해테크노밸리에 있는 공장 외에 2021년 신규로 2공장을 증설해 매출 및 고용 증대에 이바지하고 있다.

한눈에 읽는 경제 동향

USA

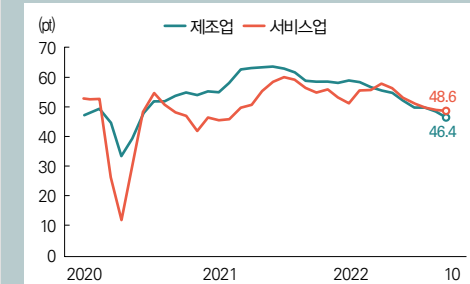
물가



물가 상승 압력 및 고용 시장 과열 완화

10월 소비자물가 상승률은 전년 동월 대비 7.7%로 2022년 6월 고점(9.1%) 이후 4개월 연속 둔화세가 이어지고 있다. 주거비(6.6%→6.9%)와 운송서비스(14.6%→15.2%) 등 서비스 가격 오름세에도 도시가스(33.1%→20.0%), 중고차(7.2%→2.0%) 등 에너지 및 재화 가격의 상승 폭이 크게 축소되며 전반적인 물가는 둔화 흐름이 지속되고 있다. 고용 시장 역시 과열이 진정되는 분위기다. 10월 비농업 부문 취업자 수는 전월 대비 26.1만 명 증가하면서 양호한 고용 흐름을 이어가고 있지만, 경기 둔화 영향 등으로 증가 폭은 전월(31.5만 명)보다 감소했다. 실업률(3.5%→3.7%)이 소폭 상승했고, 시간당 임금 상승률(5.0%→4.7%)도 상승 폭이 축소되었다.

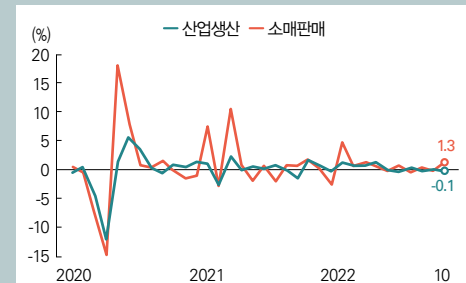
제조업·서비스업 PMI



제조업·서비스업 PMI 기준치 이하 기록

10월 유로존 제조업 구매자관리지수^{PMI}는 전월 대비 2.0포인트 하락한 46.4로 최근 29개월 내 최저치를 기록했다. 서비스업 PMI도 48.6으로 0.2포인트 하락했다. 최근 20개월 중 가장 낮은 수치다. 제조업과 서비스업 모두 기준치인 50을 하회하며 심리지표가 경기 둔화 우려를 반영하고 있는 모습이다. 미국 등 주요국과 달리 인플레이션 우려도 지속되고 있다. 10월 소비자물가 지수는 전년 동월 대비 10.6% 상승하며 매달 역대 최고치를 경신하고 있다. 한편, 9월 실업률(6.6%)은 역대 최저 수준을 기록하는 등 견고한 고용 시장이 이어지고 있어 12월 통화정책회의에서 금리 상승이 예상되는 가운데 그 수준이 어느 정도일지 주목된다.

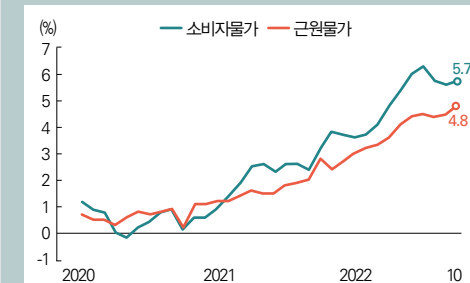
산업생산 및 소매판매



소매판매는 증가한 반면 산업생산은 감소

10월 소매판매는 임금과 소득 증가로 인해 견조한 소비가 유지되면서 전월 대비 1.3% 증가했다. 부문별로 보면 자동차(1.3%), 식품(1.4%), 외식(1.6%), 휘발유(4.1%), 온라인쇼핑(1.2%) 등 13개 부문 중 10개 부문의 판매가 전월보다 증가했다. 반면 10월 산업생산은 전월 대비 0.1% 감소했다. 제조업 생산은 재고 조정 등의 이유로 0.1% 증가에 그쳤고, 광업(-0.4%)과 수도·전기·가스(-1.5%) 부문 생산이 감소했다. 설비가동률(79.9%)도 전월(80.1%) 대비 소폭 줄어 경기 둔화 우려가 확대되고 있다. 소매판매(증가), 산업생산(감소), 고용(둔화) 등이 서로 다른 시그널을 보여주고 있어 경기 판단에 어려움이 예상된다.

물가

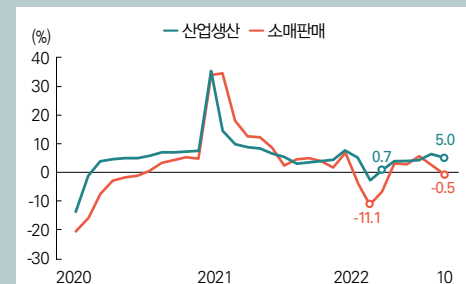


높은 물가 수준이 지속되는 가운데 고용은 비교적 양호한 흐름

10월 소비자물가 상승률은 전년 동월 대비 5.7%, 근원물가(농산물, 석유류 제외)는 4.8%를 기록하며 높은 물가 수준이 지속되었다. 품목별로는 농축수산물(6.2%→5.2%)과 석유류(16.6%→10.7%) 가격이 안정된 반면, 전기·가스·수도(14.6%→23.1%) 등 공공요금 가격이 크게 인상되었다. 10월 취업자 수는 2,841.8만 명으로 전년 동월 대비 67.7만 명 증가했다. 업종별로는 코로나19 피해가 누적되었던 숙박음식업(15.3만 명)을 중심으로 고용이 확대되었고, 지위별로는 임시직(-8.5만 명)과 일용직(-8.0만 명) 고용은 감소한 반면, 상용직(73.8만 명) 고용이 크게 증가하는 등 질적으로 양호한 흐름을 보였다.

China

산업생산 및 소매판매

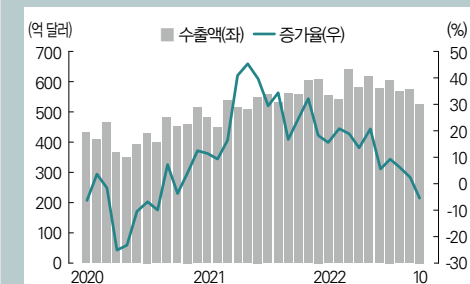


코로나19 재확산에 따른 방역 조치 영향으로 소비·생산 부진

10월 소매판매는 코로나19 감염자 급증에 따른 봉쇄 지역 확대의 영향으로 전년 동기 대비 0.5% 감소했다. 5월 상하이 봉쇄 이후 5개월 만에 하락 전환한 것이다. 소비 유형별로는 식품서비스 판매(-8.1%)가 크게 감소하며 소매판매 부진의 주요 원인으로 작용했다. 산업생산은 전년 동월 대비 5.0% 증가하며 전월(6.3%)에 비해 증가 폭이 둔화되었다. 상하이 봉쇄 이후 9월까지 회복세가 지속되었으나, 10월 방역 조치 영향 등으로 회복세가 다시 꺾인 것으로 보인다. 업종별로는 자동차 생산(18.7%)이 전월(23.7%)에 비해 둔화되었고, 품목별로는 집적회로^{IC}의 생산이 -26.7%(전년 동월 대비) 대폭 감소했다.

※ 중국 내 코로나19 확진자(7일 평균, 천 명): 0.9(2022.10.1) → 1.9(11.1) → 20.9(11.19)

수출 및 증가율

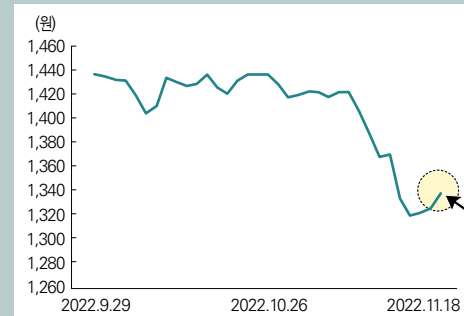


수출 증가율 2년 만에 마이너스 전환

10월 수출(524.8억 달러)은 러시아·우크라이나 전쟁, 주요국 통화 긴축에 따른 글로벌 경기 둔화, 반도체 가격 하락 등의 영향으로 전년 동월 대비 5.7% 감소했다. 특히 반도체 수출이 2021년 4월 이후 18개월 만에 100억 달러를 하회하고, 33개월 만에 3개월 연속 감소하는 등 부진한 흐름을 지속했다. 국가별로는 중국의 경기 부진에 따른 수입 시장 위축으로 반도체, 석유, 철강 등 주요 품목의 대중 수출이 감소했다. 11월 1~10일 수출은 석유제품(64.0%), 승용차(31.8%) 등이 증가했으나, 반도체(-26.9%), 무선통신기기(-13.2%) 등이 감소하며 전년 동월 대비 2.8% 감소했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



11월 원/달러 환율은 큰 폭으로 하락 후 반등

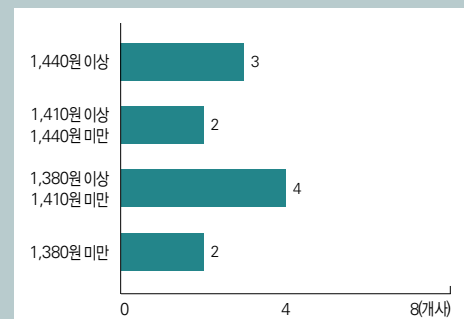
(2022.10.25일 1,436.6원→11.15일 1,320.3원→11.18일 1,338.4원)

11월 원/달러 환율은 미국의 인플레이 둔화와 중국의 코로나19 방역 완화 소식으로 인해 큰 폭으로 하락했다. 다만, 미국 연방준비제도 Fed 주요 인사들이 기준금리 인상 의지를 강조하며 원/달러 환율은 상승세로 전환되었다.

12월 원/달러 환율은 여전히 변동성이 큰 상황

원/달러 환율은 중국의 코로나19 확산세 등을 주시하는 가운데 큰 변동성을 보일 것으로 예상된다. 최근 중국의 경기부양책 기대와 코로나19 재확산 위기가 맞물려 위안화의 변동성이 확대되고 있기 때문이다. 또한 미 Fed가 긴축 행보를 이어나갈 것으로 예상되면서 환율은 불안한 양상을 지속할 것으로 보인다.

주요 IB 환율 전망



2022년 4분기 말 환율 전망은 1,414원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2022년 4분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,414원으로 조사되었다. '1,380원 이상 1,410원 미만'으로 전망한 IB가 BNP파리바(1,385원) 등을 포함해 4개사로 가장 많았다. 최소값은 1,350원, 최대값은 1,475원으로 나타났다.

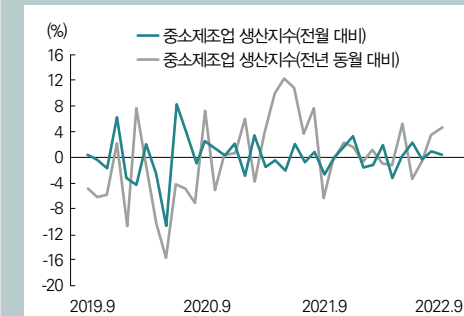
2023년 1분기 말 환율 전망은 1,413원

2023년 1분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,413원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,325원, 최대값은 1,495원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.10.11 ~ 11.18일

Small Business Trends

생산

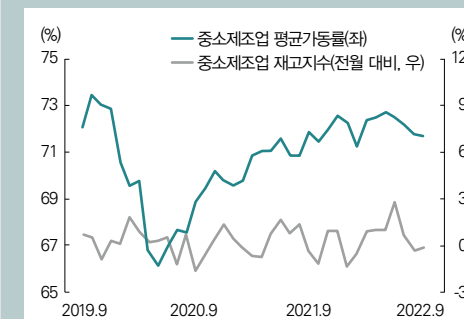


생산, 전월 대비 증가

2022년 9월 중소기업 생산은 전월 대비로는 0.4% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 4.6% 증가한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 통신·방송 장비(20.5%), 의료정밀광학(8.3%), 의약품(3.8%) 등에서 증가했으나, 1차금속(-15.7%), 반도체(-4.5%), 자동차(-3.5%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 자동차(30.9%), 기계장비(11.2%), 의약품(17.1%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-26.4%), 1차금속(-20.7%), 화학제품(-13.7%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 하락

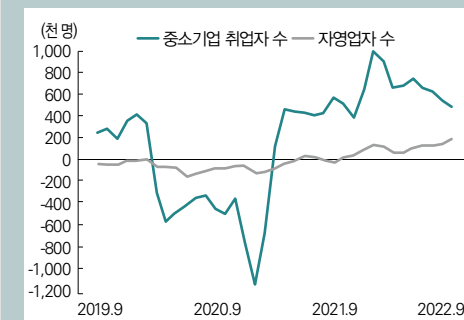
2022년 9월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 하락한 71.7%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 전월 대비 0.4%포인트 하락한 68.5%, 중기업(50~299인)은 0.2%포인트 상승한 74.8%로 조사되었다.

재고, 전월 대비 감소

2022년 9월 중소기업 재고는 전월 대비 0.1% 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 석유정제(12.8%), 식품(4.4%), 전자부품(3.6%) 등에서 증가했으나, 1차금속(-4.3%), 자동차(-2.0%), 화학제품(-1.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

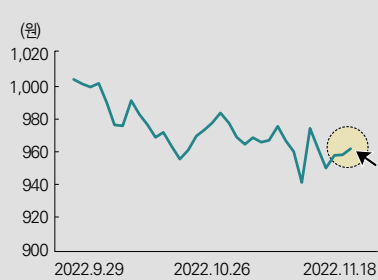
2022년 9월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 48만1,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 9,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 47만2,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,536만4,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

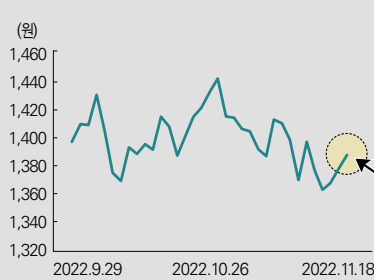
자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 9월 자영업자 수는 전년 동월 대비 18만2,000명이 증가해 571만 명을 기록했다.

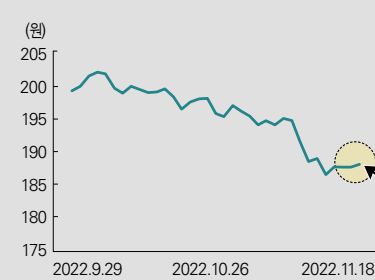
원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





산업단지 대개조 사업 통해 첨단 산업으로 도약하는 골든루트산업단지 골든루트산업단지에는 메카트로닉스, 정밀기계, 자동차부품, 의료기기, 전기전자 및 통신기기 등 총 153개 기업이 입주해 있으며 국내 최초 태양광 자가발전 단지로 조성되어 모든 공장 지붕에 태양광발전 설비가 설치되어 있다.

올인원 산업단지 김해골든루트일반산업단지

찬란한 철기 문화를 꽃피운 금관가야 본향에 들어선
김해골든루트일반산업단지는 산업단지 대개조 프로젝트로 4차 산업혁명
시대 미래 먹거리 발굴에 박차를 가하고 있다.

경남 김해시 주촌면 농소리와 망덕리 일원에 조성된 김해골든루트일반산업단지(이하 골든루트산업단지)는 한국산업단지공단 총 사업비 5,718억 원을 투입해 조성했다. ‘골든루트 Golden Root’는 과거 가야가 이뤘던 찬란한 문화를 의미하는 ‘골든’과 동남권 중심의 황금 부지라는 의미의 ‘루트’를 합성한 단어다. 이 단지는 동남권 소재 기업의 입지난 해소 및 기업 경쟁력 강화를 위해 조성되었다. 메카트로닉스, 정밀기계, 의료기기 및 장비, 광학기기, 전기·전자 및 통신기기, 자동차, 운송장비 관련 기업들이 입주해 있다.

산단 입주 기업의 지난해 연간 생산액은 2조 1,083억 원, 연간 수출액은 3억6,725만 달러에 달한다. 업체당 고용 인원은 약 35명, 생산액은 137억 원, 수출액은 240만 달러다. 이는 국내 최대 중소기업 밀집 지역으로 약 2만 개 기업들이 입주한 반월·시화국가산업단지의 기업당 평균 인력(12.2명)의 3배에 해당한다. 중소기업 중에선 제법 규모가 있는 기업들이 입주해 있다는 의미다. 기업당 공장부지 면적도 약 5,619㎡로 타 지역 산업단지의 중소기업 공장에 비해 큰 편이다.

교통·복합단지·저탄소 등 유리한 조건 갖춰

골든루트산업단지는 몇 가지 특징을 갖고 있다. 첫째, 교통 인프라가 좋다. 공항까지 걸리는 시간이 약 30분, 항구까지 걸리는 시간 역시 약 30분에 불과하다. 단지 주위에 남해고속도로 서김해IC, 국도 58호선과 14호선, 김해공항 등이 인접해 있어 교통이 편리하며 인근에 창원 국가산단 등이 있어 입지 여건이 뛰어나다.

둘째, 단순한 생산 중심의 산업단지를 넘어서 산업, 연구·개발 R&D, 지원기관, 공공시설이 두루 입주한 올인원 All-in-One 산업단지다. 산업단지의 새로운 패러다임을 제시하고 있는 셈이다. 또한 골든루트산업단지 안에 차세대 의생명융합지원센터를 비롯해, 경남테크노파크의 정밀기기지원센터, LNG극저온기계기술시험 인증센터 등 다양한 개발기관이 입주해 있어 기업들의 기술 역량을 강화할 수 있도록 돕고 있다.

셋째, 국내 최초의 태양광 자가발전 산업단지다. 한국산업단지공단이 이곳을 ‘저탄소 녹색성장 온실저감형 녹색산업단지’로 조성했기 때문이다. 골든루트산업단지 입주 공장들의 지붕에는 태양광발전 설비가 설치되어 있다. 지난해 말 한국동서발전은 골든루트산업단지에서 산업단지 전력중개형 지붕태양광 2단계 준공식을 가졌다. 여기에서 부산, 울산, 경남 산업단지에 전력중개형 지붕태양광 2단계(6MW)를 구축했다고 밝혔다. 전력중개형 지붕태양광 사업은 기업체나 공장별로 분산된 태양광발전 시설을 중개사업자가 관리·운영하며 생산된 전력을 모아 전력거래소에 판매하는 사업이다. 발생하는 수익은 산업단지 기업체와 공유한다. 한국동서발전은 이 사업으로 20년간 15만5,000메가와트 MW의 친환경 전기가 공급되며, 소나무 1,084만 그루를 심는 것과 동일한 온실가스 저감효과가 있을 것으로 전망하고 있다.

골든루트산업단지 관계자는 “태양광 자가발전 산업단지라는 방식은 이산화탄소 발생을 억제할 수 있어 최근 화두가 되고 있는 ESG 경영에도 도움이 될 것”이라고 밝혔다.



전체 면적
152만 ㎡
관리 면적
127만 ㎡



산업시설
87만 ㎡
공공시설
25만 ㎡



입주 기업
153개사
가동 기업
153개사



연간 생산액
2조1,083억 원
연간 수출액
3억6,725만 달러



고용 인원
5,315명

주2021년 4분기 기준
자료 한국산업단지공단·김해시

산업단지 대개조 사업 추진

골든루트산업단지는 최근 산업단지 대개조 대상 단지로 지정되어 4차 산업혁명 시대 미래 성장 동력을 발굴하는 데 도움이 될 전망이다. 경남도는 지난 4월 산업단지 대개조 선정 5개 지역을 ‘2022년 노후거점산업단지 경쟁력강화사업지구’로 지정·의결했다. 5개 지역은 경남을 비롯해 부산, 울산, 경기, 전북이다. 여기에 골든루트산업단지를 비롯해 창원 국가산단, 사천일반산단, 함안칠서일반산단 등이 포함되어 있다. 이들은 산업단지 대개조 사업을 본격적으로 추진할 수 있게 되어 각종 인센티브와 특례 등 국비 지원 근거도 마련되었다.

경남도의 ‘산업단지 대개조’ 사업은 경남을 ‘미래 모빌리티 첨단 부품 산업 육성거점’으로 조성한다는 비전을 갖고 있다. 기존 전통수송기계 부품 산업 중심에서 고부가가치 산업인 수소자동차, 전기자동차와 같은 친환경 차량 부품, 수소전기 트럭, 차세대 비행체 등 미래 모빌리티 산업을 추진하는 사업이다. 경남도는 산업단지 대개조 혁신 계획에 따라 올해부터 3년간 △기업 제조혁신 지원과 창업 공간 확충 △근로자 복지 개선과 고용 안정화 지원 △산단 스마트·그린화 기반 강화 등 3대 중점 과제를 중심으로 45개 사업에 자금을 투입할 예정이다.

산업단지 대개조 사업의 첫해인 올해는 △산업 집적지 경쟁력 강화 사업 △지역 선도 산업단지 연계 협력 사업 △노후 거점 산단 경쟁력 강화 사업 △스마트그린산단 주요 사업 등 23개 사업을 본격적으로 추진할 수 있는 기틀을 마련했다.

세계적 기술로 승부하는 자동차부품 기업

(주)나우산업

나우산업은 알루미늄 주조 기업으로 알루미늄을 소재로 자동차부품 등을 제조한다. 현대자동차의 SQ마크를 획득한 것을 비롯해 자동차품질경영시스템^{IATF} 16949 인증도 획득했다. 자동차 산업은 가격 경쟁뿐 아니라 고객에게 최상의 품질을 제공하기 위한 품질 경쟁이 가장 치열한 산업 중 하나다. 자동차 제조 기업들은 제품의 품질을 보장하기 위해 공급기업들에 해당 인증 취득을 요구한다. 그만큼 IATF 16949 인증은 고객의 특정 요구사항을 충족하는 시스템을 수립하고 지속적으로 개선해 기업의 경쟁력을 제고하기 위한 필수적인 인증이다. 이렇게 철저한 품질관리뿐만 아니라 미래 차 관련 부품 개발에도 적극 나서 수소차용 스택 인클로저, 전기수소차용 모터 하우징 등을 개발했다. 권용영 나우산업 대표는 “클러치 마스터 실린더 보디와 파워 펌프 케이싱 캐스트 등은 해당 제품의 중력주조 분야에서 최고의 납품 실적과 ‘완성차 클레임 제로’라는 품질의 우수성을 입증 받았다”며 “앞으로도 고객이 요구하는 최상의 품질과 가격, 최적의 납기를 지키는 기업으로 고객에게 보답하겠다”고 덧붙였다.



미래 가치 연구하는 제조 기업 나우산업은 알루미늄 주조에서 쌓은 23년 노하우로 세계적인 기술을 보유하고 있으며 전기차, 수소차 등 미래 자동차부품도 개발 중이다.

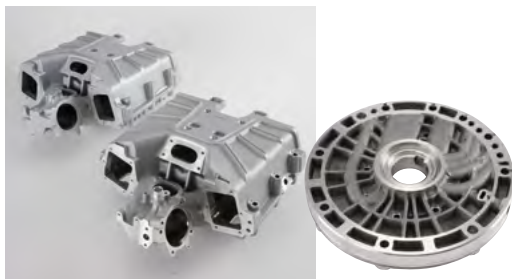
알루미늄 중력주조 부품 생산 기업

유진금속공업(주)

유진금속공업은 알루미늄 중력주조를 통해 자동차, 선박, 방산, 반도체 장비 부품을 생산한다. 1991년 창업한 유진금속공업은 자체 주조는 물론 열처리, 쇼트, 가공까지 모든 공정을 자체 운영하는 일관 생산 시스템을 갖추고 있다. 자체 보유 설비로 주조기, 열처리기 머시닝센터, 태핑센터, 리크 테스터^{Leak Tester} 등이 있다. 유진금속공업의 모든 제품은 세계적인 인지도를 갖고 있는 주조 해석 전문 툴인 MAGMA를 이용해 형상 및 공정 검토를 진행하는 최적의 주조 방안을 설계한다. 또 다양한 종류의 3차원^{3D} 프린터를 활용해 고품질의 금형 및 제품 형상을 만들기 전 사전 검토를 하고 테스트함으로써 제품의 완성도를 높이고 있다.

주력 제품은 진공펌프, 전기차, 군용차의 부품 등이며 세부적인 제품까지 합하면 200여 가지에 이른다.

유진금속공업의 강점은 다양한 제품을 다양한 산업군 및 기업에 공급한다는 점이다. 창업자인 박성기 유진금속공업 대표의 2세 박영진 이사는 “우리 회사는 한 거래처의 매출 비중이 20%를 넘지 않는다”며 “제품도 자동차, 선박, 방산 제품의 부품 등으로 다양해 산업의 경기 변동에도 민감하지 않은 특징이 있다”고 설명했다.



순수 기술력으로 세계 시장을 사로잡은 유진금속공업 자체 주조는 물론 열처리, 쇼트, 가공까지 모든 공정을 직접 운영하며 뛰어난 기술력으로 글로벌 기업에 납품하고 있다.



IBK기업은행의 골든루트산업단지 입주 기업을 위한 금융 지원책

성장유망기업 도약 지원 프로그램

담보력은 부족하지만 성장 가능성이 높은 중소기업들을 선발해 신용대출을 지원하는 프로그램이다. 기준금리 인상, 원자재 가격 상승 등으로 어려움에 직면하고 있는 중소기업들을 지원하기 위해 마련한 제도로, 대상 요건을 충족할 경우 최대 10억 원까지 신용대출 지원이 가능하다. 담보력 부족 등의 사유로 성장 가능성이 높은 기업이 금융에서 소외되지 않도록 중소기업들에 큰 힘이 될 수 있는 프로그램이다.

우량중소기업 스케일업 프로그램

성장 가능성이 높은 중소기업이 우량 중소기업으로 빠르게 성장할 수 있도록 저금리 신용대출을 지원하는 프로그램이다. IBK기업은행의 일정 수준 이상 요건을 충족하는 중소기업이 대상이며, 최대 1.8%포인트의 금리 감면 혜택을 제공한다. 대출 기간은 1년 이내이지만, 최대 2년까지 연장할 수 있다.

3중고 극복 지원대출

원자재비, 물류비, 인건비 상승의 3중고로 인해 경영에 애로를 겪고 있는 기업에 대출금리, 한도 및 수출입 금융 등을 우대 지원하는 대출 상품이다. 원가 상승, 물류비·환율 영향, 인건비 증가 등으로 어려움을 겪는 중소기업들을 대상으로 동일인당 운전자금 최대 10억 원, 최대 1.5% 범위 내 금리 감면이 가능하다.

INTERVIEW



고효석 IBK기업은행 김해지점 지점장

김해지점은 1989년 김해시 최초로 개설된 IBK기업은행 점포로, 5분 거리에 동김해IC와 경전철 부원역, 김해시청과 기술신용보증기금, 신용보증기금이 있어 김해 소재 영업점의 정보 교류를 총괄하는 역할을 담당하고 있다. 골든루트산업단지에는 자동차부품 제조, 공

작기계 및 특수금형 제조업 등 연매출 100억~2,000억 규모의 외형이 큰 중소, 중견기업이 많다. 고효석 지점장은 “단지 내 기업들로부터 금융 정보에 대한 수요가 많기 때문에 실무자를 대상으로 선물한 교육, 경영 컨설팅 등을 무료로 실시하고 있다”며 “김해지점에 특화된 동반성장협력대출, 온렌딩대출 등 저금리 상품을 적극 활용해 중소기업에 원동력을 제공하는 자금 지원에 주력할 예정”이라고 말했다.

김순제 IBK기업은행 김해산단지점 지점장

김해산단지점은 2019년 8월 김해중앙기업금융지점에서 분리되면서 김해 지역에서 가장 최근에 신설된 지점으로, 최근 연평균 14%의 여수신 성장을 기록한 바 있다. 서김해IC와 3분 거리에 위치해 있어 부산, 양산, 창원 어느 지역에서 도 20분 이내에 내점이 가능한



지리적 이점을 갖췄다. 골든루트산업단지에는 대부분 오랜 업력의 규모가 큰 기업이 입주해 있는데, 최근 금리와 물가, 환율이 동시에 치솟는 상황에서 많은 어려움을 겪고 있다. 김순제 지점장은 “수시로 거래 기업을 방문해서 애로사항을 청취하고, 고객의 니즈에 맞는 맞춤형 저금리 대출을 지원하는 등 고객의 어려움을 해소하기 위해 최선을 다하겠다”고 말했다.



연차 미사용수당 지급 관련 실무상 유의사항

회계연도를 기준으로 연차휴가를 관리하는 회사의 경우, 다음 회계연도가 시작되는 1월 1일 직후의 급여지급일에 연차 미사용수당을 지급해야 한다. 연차 미사용수당이란 근로자가 사용 기간 내에 사용하지 않은 연차휴가에 대해 휴가를 대신해 남은 일수만큼 임금으로 지급하는 것이다.

연차휴가의 부여 방식

사용자는 1년간 80% 이상 출근한 근로자에게 15일의 유급휴가를 주어야 한다. 또한 계속근로기간이 1년 미만인 근로자 또는 1년간 80% 미만 출근한 근로자에게 1개월 개근 시 1일의 유급휴가를 주어야 한다. 다만, 상시 5인 미만 사업 또는 사업장의 근로자나 초단시간 근로자(4주 평균 주 15시간 미만 근로)에게는 연차유급휴가 부여 의무가 없다. 이러한 연차휴가의 발생 및 소멸은 원칙적으로 개별 근로자의 입사일을 기준으로 기산한다. 다만, 관례와 행정해석은 노무관리의 편

의상 회계연도를 기준으로 모든 근로자에게 일괄 부여하는 것도 가능하다고 해석하고 있다. 회계연도 기준으로 관리할 때는 추후 개별 근로자가 퇴직할 때 법률상 기준인 입사일 기준보다 더 많이 부여해야 하는 경우가 발생하기 때문에, 일부 회사에서는 취업규칙 등 사규에 퇴직 시에는 입사일 기준으로 재산정해 지급한다는 내용의 규정을 두어 노무관리상 편의는 누리되 최종적으로는 법률상 기준에 따라 정산하는 것을 피하고 있다.

연차 미사용수당 지급 의무의 발생 시점 및 지급 기준

앞서 살펴본 바와 같이 연차유급휴가는 매년 일정 요건을 갖춘 근로자에 대해 발생한다. 회계연도를 기준으로 관리하는 경우에는 통상 회사가 1월 1일을 회계연도로 정하는 경우가 많으므로 대다수의 회사는 1월 1일에 전 직원에게 연차휴가가 발생할 것이다. 이러한 연차휴가는 발생일로부터 1년간 회사에 휴가 사용을 청구할 수 있다.

발생한 연차휴가를 1년간 모두 사용하지 않은 경우 그 1년이 지난 다음 날부터는 미사용 연차에 대하여는 연차휴가 사용을 청구할 수 있는 권리가 연차 미사용수당을 청구할 수 있는 권리로 전환된다.

1 재직자의 경우

재직자에 대한 연차 미사용수당의 지급 시기에 대한 행정해석은 연차휴가를 청구할 수 있는 권리가 소멸된 다음 날 발생하지만, 발생일 이후 최초의 정기 임금지급일에 통상임금 또는 평균임금으로 지급해야 한다고 본다. 따라서 회계연도를 기준으로 관리하는 회사의 재직자는 매년 1월 1일에 금년도 연차휴가와 전년도 연차 미사용수당의 지급 의무가 각각 발생한다.

연차 미사용수당은 일반적으로 휴가를 청구할 권리가 있는 연도분의 연차휴가에 대해 보상하는 것이어서 최종 휴가청구권이 있는 달의 임금지급일의 임금을 기준으로 산정·지급되어야 한다고 보는 것이 행정해석이다. 따라서 금년도 연차휴가가 차년도에 연차 미사용수당으로 전환된 경우에는 금년도 12월의 통상임금을 기준으로 해 차년도 1월 정기 임금 지급일에 지급해야 한다.

2 퇴직자의 경우

근로자가 휴가를 사용하지 않고 퇴직할 경우에는 이미 발생한 연차휴가 중 사용하지 않은 휴가 일수에 대해 퇴직일로부터 14일 이내에 미사용수당을 지급해야 한다. 이때 지급 기준은 수당 지급 당시의 임금을 기준으로 한다는 것이 행정해석이다.

연차 미사용수당을 매년 정산하지 않은 경우 리스크 및 해결 방안

앞서 살펴본 바와 같이 연차 미사용수당 지급 의무는 매년 전년도 연차 미사용분에 대해 발생한다. 따라서 회사가 이를 매년 그 지급 시기에 지급하지 않은 경우에는 임금채불 상태에 놓이게 된다.

최근에는 특히 연차 사용 촉진을 통해 연차를 소진한 경우, 연차를 사용하기로 특정한 날에 회사가 명확한 노무 수령을 거부하지 않고 실제로 근로를 제공받은 경우에는 연차 사용 촉진이 무효가 되어 미사용 연차가 발생하게 되는 사례도 많이 있다. 이때도 마찬가지로 임금채불이 발생한다.

이러한 경우에는 근로자와 개별 합의를 통해 미사용 잔여 연차를 차년도로 이월해 연차휴가 사용 기간을 연장하는 것을 고려할 수 있다.

연차휴가 이월 동의를 받는 경우에는 휴가사용청구권이 미사용수당청구권으로 전환되지 않아 임금 지급의무 자체가 발생하지 않는 것으로 볼 수 있기 때문이다. 참고로 이때 회사가 일방적으로 연차휴가의 사용 기간을 1년 이상으로 연장할 수는 없다. 행정해석은 연차 미사용수당을 받을 수 있는 권리에 대한 발생을 법 기준보다 지연시키는 것이어서 일방적인 미사용 연차에 대한 이월은 불이익하다고 보고 있다.

다만, 이와 같이 이월하는 경우 연차 미사용수당의 발생 시기가 지연됨에 따라 추후 정산 시 인상된 통상임금을 기준으로 지급해야 하므로 그만큼의 추가 비용을 부담해야 하는 재무상 이슈가 발생할 수 있다.



사업에서 생긴 결손금 해결 방법

과거에 발생한 결손금을 버려두지 않고,
장래에 이익이 발생하는 사업연도에 다시 꺼내들어
그 사업연도의 소득에서 공제하는 제도인
결손금 공제 제도에 대해 살펴본다.



결손금 공제 방법

결손금* 등을 다른 기간의 소득과 통산하는
방법은 결손금을 그 발생 이전의 소득으로
보전하는 소급공제법과 그 발생 이후의 소득
으로 보전하는 방법인 이월공제법이 있다. 현
행 세법은 일반적으로 이월공제법을 채택해
15년간 이월공제를 하고 있으며 중소기업에
한해 1년(2021년에는 2년)간 소득공제법을 적
용하고 있다.

결손금 이월공제법

① 이월결손금 공제 기한

결손금의 이월공제 기간을 10년으로 제한했
으나, 2020년 1월 1일 이후 개시하는 사업연도
에 발생하는 결손금부터 15년간 이월공제를
적용하는 것으로 개정했다.

② 이월결손금 공제 한도

일반 법인의 경우 이월결손금에 대한 공제의

범위는 각 사업연도 소득의 60%로 하고 중소
기업 및 시행령으로 정하는 법인은 각 사업연
도 소득의 100% 공제가 가능하다.

③ 이월결손금 공제 순서

이월결손금의 공제에 있어서 먼저 발생한 사
업연도의 결손금부터 차례로 공제하며 공제
기간인 15년 이내의 기간 중 법인이 임의로 선
택해 공제할 수 없다.

④ 이월결손금의 감소

△과세표준 계산 시 공제한 경우 △자산수증
익·채무면제액으로 이월결손금의 보전에 충
당된 경우 △결손금 소급공제를 받은 경우
△청산소득금액 계산 시 공제한 경우 등은
이월결손금이 감소한 것으로 본다.

다만, △기부금 한도액 계산 시 공제 △주식
발행초과액, 감자차익, 합병차익 및 분할차익
등으로 보전 충당된 이월결손금 △기업발전
적립금, 재평가적립금, 기업합리화적립금으로



정현주 세무법인 세일 화성지점 대표세무사

전 IBK기업은행 기업지원 컨설팅부 수석세무사로 근무하며, 중소기업 가업승계 컨설팅을 100회 이상 진행한 바 있다.

보전 충당된 이월결손금 △재평가세 과세표
준 계산 시 공제한 이월결손금 등은 세무상
이월결손금이 감소하지 않은 것으로 본다.

⑤ 합병·분할 시 승계된 이월결손금

‘합병·분할 등의 특례’에서는 적격 합병 또는
적격 분할의 요건하에서 피합병법인·분할법
인 등의 이월결손금이 합병법인·분할신설법
인 등에 승계된다.

합병법인의 이월결손금은 합병법인의 소득액
에서 공제하고, 피합병법인의 이월결손금은
일정 요건하에 피합병법인의 승계 사업 소득
액에서 공제한다.

장부 등을 기장하지 않아 과세표준을 추계
결정 또는 경정하는 때에는 이월결손금을 공
제하지 않는다.

결손금 소급공제법

중소기업은 결손금을 차후 연도로 이월해 공
제하는 이월공제법 외에도 직전사업연도의
소득에 대해 과세가 된 법인세액을 한도로 결

손금 소급공제에 의한 법인세 환급을 신청할
수 있다.

① 적용 대상

‘조세특례제한법’상 중소기업으로서 결손금
이 발생한 사업연도와 그 직전사업연도의 법
인세 과세표준과 세액을 법정 신고기한 내에
각각 신고한 경우에만 적용한다.

② 환급 신청 방법

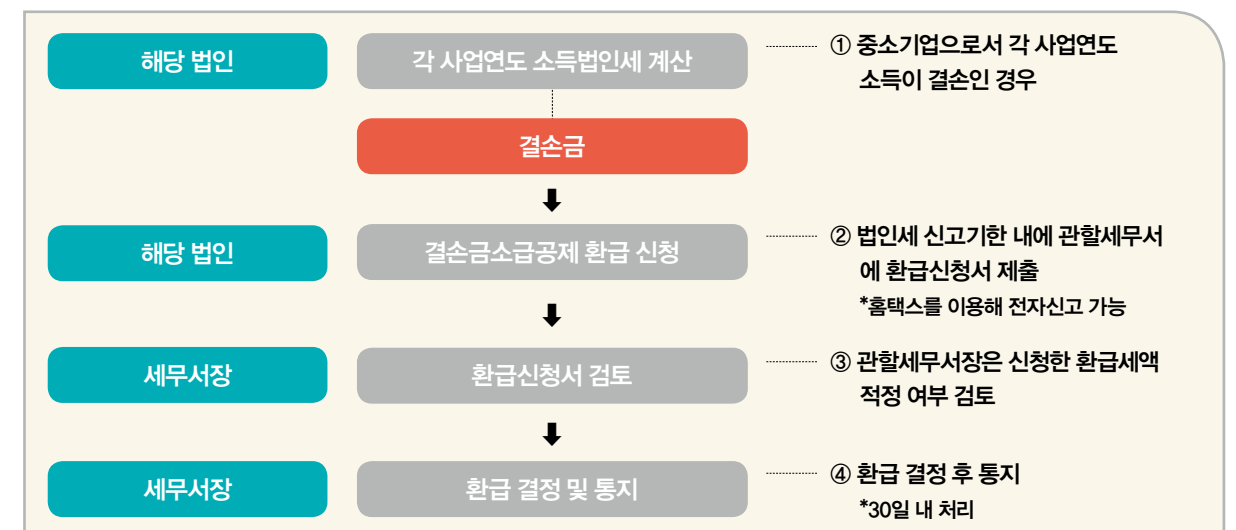
직전사업연도 과세표준금액 및 소급공제를
받고자 하는 결손금액 등을 기재해 소급공
제환급신청서를 관할세무서장에게 반드시
신청해야 한다. 소급공제신청서를 기한 내에
제출하지 않을 경우 결손금은 이월결손금으
로 공제된다.

③ 환급세액

환급세액은 ①과 ② 중 적은 금액이다.

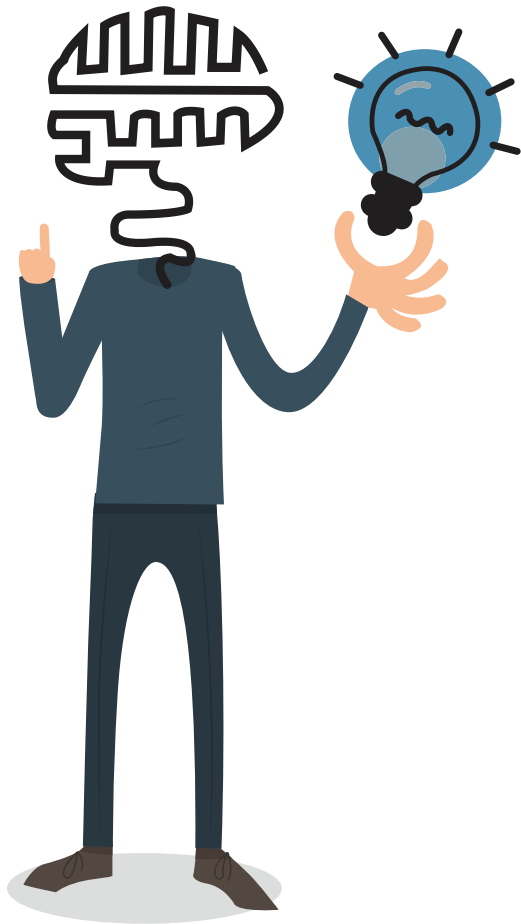
① 직전사업연도 법인세 산출세액 - 공제·감
면된 법인세액

② 직전사업연도 법인세 산출세액 - [(직전사
업연도 과세표준 - 소급공제 결손금) × 직전
사업연도 법인세율]



오픈마인드로 새로운 사업 기회를 살펴라

30년간 마루 바닥재를 만들어 온 구정마루의 조문환 사장은 전통 산업을 영위하면서도 다양한 신제품 전략을 고수하며 젊은이들의 취향 변화에 대해 끊임없이 고민해 왔다. 안정보다는 혁신, 외형보다는 내실을 중요시한 결과 마루 분야의 강소기업으로 성장했다.



필자가 운영하는 구정마루는 경기도 광주시 도척면에 있다. 본사가 산자락에 있어 가을이면 단풍이 멋진 곳이다. 여기엔 전시장이 있다. 우리 회사 제품을 전시하는 공간이다. 차를 마시며 담소를 나눌 수도 있다. 가을이 되면 많은 사람들이 우리 회사를 찾는다. 이들이 왜 우리 회사를 찾을까?

이들은 주로 전문 디자이너나 인테리어에 관심 있는 사람들이다. 신혼집을 찾는 예비 신혼부부에서 중장년층까지 다양하다. 이들의 공통점은 '뭔가 남과 다른 인테리어에 관심을 갖고 있다는 점이다. 우리는 해마다 20~30종의 신제품을 선보인다. 단순한 디자인의 마루 바닥재는 간격을 맞춰 바닥을 시공하면 끝난다. 하지만 헤링본, 세브론 스타일의 디자인은 시공할 때 품이 많이 든다. 마루와 마루의 접합 부위를 맞추기가 쉽지 않은 데다 여러 색을 섞어 시공하려면 품이 50% 이상 더 든다. 시공이 복잡하다는 것은 인건비가 올라간다는 것을 의미한다. 가뜰이나 인건비가 많이 오른 상태에서 생산과 시공에 품이 많이 드는 작업을 선택하기란 쉽지 않은 일이다. 그런데도 이를 밀어붙이는 것은 특히 신혼부부 등 젊은 소비자 가운데는 기존 제품 중에서 선택하는 게 아니라 '나만의 제품'을 요구하는 사례가 늘고 있기 때문이다. 인테리어에 대한 개성이 강해지고 있다는 의미다.

제품 개발은 말처럼 쉽지 않다. 마루 바닥재 기업들이 대개 수십 종의 구색을 갖춘 데 비해 우리는 이보다 훨씬 많은 제품을 생산하고 있다.

예컨대 '프레스티지'란 신제품은 합판에 원목 베니어를 덧댄 마루 바닥재다. 이때 표면에 '딥브러싱 작업(칫솔질 같은 공정을 통해 표면을 깊게 파내는 것)'을 통해 입체감을 낸 제품이다. 이 작업을 하면 목재 표면의 약한 부분이 사라지고 이 부분에 코팅 처리를 통해 색다른 느낌이 난다. 이때 사용한 원목은 굴참나무, 호두나무, 물푸레나무^{Ash}, 티크, 단풍나무 등 10여 종에 이른다. 프레스티지는 원목마루의 느낌을 최대한 살리기 위해 5년 동안 개발한 제품이다. 그 과정에서 여러 난관에 부딪혔지만 전사적인 힘을 모아 완성했다.

왜 이렇게 복잡한 과정을 거치는지 때로는 회의가 들 때도 있다. 하지만 우리는 이를 묵묵히 수행해 왔다. 마루 기업은 전통 산업이라고 할 수 있다. 하지만 급변하는 경영 환경 변화에 맞춰 3가지 전략을 수립하고 있다.

전통 산업 변혁을 위한 3가지 전략

첫째, 온·오프라인을 병행하는 마케팅 전략이다. 코로나19 팬데믹 이후 집이 학교, 도서관, 카페·식당 역할도 겸하게 되면서 집이라는 공간의 중요성이 커졌다. 고객들이 전시장을 자주 찾기도 힘든 점을 감안해 온라인 마케팅 비중을 높이고 있다. 그렇다고 온라인에만 의존하는 것은 아니다. 본사에서 전시회를 연다든지 건설·건축·인테리어 전시회에 꾸준히 출품한 것도 오프라인 마케팅의 중요성을 인식하고 있기 때문이다.

둘째, 과감한 신제품 전략이다. 원목마루 중에는 굴참나무, 호두나무, 티크, 물푸레나무는 물론 아프리카산 부벵기도 있다. 원목 자체가 가진 무늬와 질감을 선호하는 사람이 늘어나면서 다양한 제품을 출시했다. 우리는 전문가를 통해 산지에서 이를 직접 확인하고 질 좋은 나무를 구한다. 이들은 값고 자연스런 나뭇결을 갖고 있을 뿐 아니라 시원한 느낌을 준다.

셋째, 내실 위주 경영이다. 매출보다는 이익이 중요하다는 것을 뼈저리게 느끼고 있다. 한때 매출이 급성장하기도 했지만 성장통이라는 부작용도 겪었다. 사업을 확대하면서 시공 인력의 공임과 재료비가 상승했기 때문이다. 매출이 줄더라도 이익 위주의 경영을 추구하고 있다.

마지막으로 중요한 게 고객 및 직원과의 대화다. 다른 말로 하면 '경청'이다. 경영 환경이 급변하는데 최고경영자^{CEO} 혼자만의 지식과 경험으로 결정을 내리긴 힘들다. 직원들과 틈나는 대로 젊음의 거리를 함께 다니며 새로운 트렌드를 보고, 토론하는 게 중요하다. 세상이 바뀌고 있기 때문이다. 이런 대화 속에서 오픈마인드가 형성되고 새로운 사업 기회가 눈에 들어온다고 확신한다. 



조문환 사장은

1956년 충북 충주생. 고려대 사학과를 나와 세계적인 곡물 기업 카길^{Cargill}에서 근무했다. 1990년대 중반 친척 권유로 마루 사업에 뛰어들었고 구정마루를 마루 분야의 강소 기업으로 키웠다. 전통적으로 마루 기업들은 원목마루, 강화마루 등 특화된 제품을 전문적으로 생산하지만 조 사장은 해마다 20~30종의 신제품을 선보이는 등 차별화된 경영을 하고 있다. 인테리어 디자이너와 협업하기도 한다.

“ 경영 환경이 급변하는데 최고경영자 혼자만의 지식과 경험으로 결정을 내리긴 힘들다. 직원들과 틈나는 대로 젊음의 거리를 함께 다니며 새로운 트렌드를 보고, 토론하는 게 중요하다. 세상이 바뀌고 있기 때문이다. ”



구정마루^주는? 1994년 창업(법인 전환은 1998년)한 마루 바닥재 전문 기업이다. 경기도 광주시 도척면에 본사 및 공장을 두고 있다. 임직원은 약 100명이며 2021년 매출은 767억 원이다. 구정마루가 생산하는 바닥재는 나무의 종류, 디자인, 컬러, 패턴 등을 감안하면 300여 종에 이른다. 굴참나무, 호두나무, 물푸레나무, 티크, 단풍나무 등 전통 원목마루 마루도 있지만 기하학적 디자인의 제품도 많다. 연분홍, 연노랑 등 파스텔 톤 제품도 있다. 시공 패턴도 일자, 헤링본(청어뼈), 세브론, 핵사곤(육면체) 등 다양하다. 다양한 제품을 생산해 디자이너들이 많이 찾는다.

협력사·수출기업의 공급망ESG 준비를 도와드리는 ‘IBK ESG정밀진단’ 컨설팅

국내외적으로 많은 기업들은 ESG경영을 요구받고 있으며, 중소기업도 예외일 수 없습니다.
중소기업의 공급망ESG 대응을 위해 현재 ESG경영 수준을 정확하게 진단하고 개선방향을 제시해 드립니다.

- ✓ E·S·G 항목별로 구성된 지표와 현장실사 기반의 평가를 통해 기업의 ESG 등급 및 개선 방향을 제시하는 컨설팅
- ✓ 국내외적으로 ESG를 요구받거나 준비가 시급한 대기업 협력사, 수출 기업을 대상으로 제공하는 프리미엄^{Premium} 컨설팅

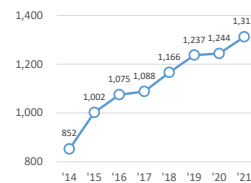
Why?

왜 IBK ESG 정밀진단인가?

풍부한 경험과 노하우 보유

연 1,100건의 중소기업 컨설팅 지원을 통해 기업에 꼭 필요한 다양한 업종 경험과 노하우 보유

〈IBK컨설팅 수행건수〉



중소기업 맞춤형 진단 모델

중소기업이 속해 있는 업종·규모별 특성을 반영한 맞춤형 ESG경영진단 지표 풀^{Pool} 구성

〈ESG 종합평가 적용 모형〉



상세 결과 및 개선 방향 제공

ESG정밀진단을 통해 상세한 결과를 제공하고, ESG경영 체계로의 전환을 위한 개선방향 제공

〈ESG정밀진단 보고서〉



‘IBK ESG정밀진단’ 수행 절차

STEP 01



사전 방문

- 기업 ESG 니즈 파악
- 진단지표 설명 및 기초 교육 실시

STEP 02



ESG 정보 수집

- 온라인, 팩스를 통한 기업 ESG 정보 수집 (증빙서류 제출)

STEP 03



대면 실사

- ESG 정보 진위 확인 및 추가 정보 수집
- 현장 인터뷰

STEP 04



평가

- 기업 특성을 반영한 맞춤형 평가 실시

STEP 05



결과 제공

- 결과 보고서 제공
- 대면 설명회 실시

STEP 06



사후관리

- 미흡한 점 개선 실현 여부를 지속적으로 모니터링

신청 방법

‘IBK영업점’에 ESG 컨설팅 신청 의뢰

문의처

IBK컨설팅센터 ESG컨설팅팀(02-6322-5188)

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: 화원별, 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 상환상 상환정리율과 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 부적절한 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·항우를 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이 개선이 필요한 경우 신고 해주시기 바랍니다. (☎ 02-729-7490, ibkethics@ibk.co.kr)

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



IBK기업은행

금융으로
만나는 새로운 세상



왜 IBK기업은행은 금융에 '주치의'라는 이름을 붙였을까?

기업을 건강하게 지키는 일이라고
생각하기 때문입니다.

IBK기업은행의 금융주치의 프로그램은
기업의 현 상황을 정확히 진단하고,
미래에 대한 맞춤형 처방을 준비합니다.

재무상태 진단

신용도 및 심층 재무분석으로
개선방안 제시



맞춤형 솔루션 추천

기업의 상황과 특성에 맞는
상품 및 서비스 안내



기업 역량 및 업황 진단

기술력, 인력, 거래처 등과
업황 전망을 내·외부 데이터로 분석



금융거래 현황분석

차입금, 이자율, 담보 등을
분석 후 개선방안 제공



기업의 상황을 진단하고, 정확하고 신속한 솔루션을 제공하는 **IBK금융주치의 프로그램**

IBK금융주치의 프로그램이란, IBK기업은행의 축적된 데이터를 활용하여 기업의 경영을 진단하고 맞춤형 솔루션을 제공하는 차별화된 금융 서비스입니다