

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

CEO 인터뷰

강형길 (주)태흥전기방식 대표

미래를 준비하는 작지만 강한 기업



전기방식용 계측기

기초 강관파일과 해양구조물
기초, 지하 배관, 광역 상수도
배관 등에 적용되며, 현재
양극보다 무게가 가볍고 발생
전류량이 많아 가장 많이
사용된다.

January

Vol
202

2022

SPECIAL THEME

2022년 경제 트렌드,
넥스트 노멀

P.04

NEW YEAR FEATURE

2022년
중소기업 경영 이슈

P.16

TRADE GUIDE

소비 잠재성이 큰 중남미의
보석, 멕시코

P.42

COMPANY SOLUTION

2022년 달라지는
주요 노동관계법령

P.54

CONTENTS

2022. January. Vol_202

발행일 2022년 1월 3일(통권 제202호)

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㈜

02-360-4816

인쇄소 ㈜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



찾아보는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자번호 보기

01_ 시론

경제 정상화로 새로운 도약 이루자

02_ COMPANY POLICY

안전하고 건강한 일터 만들기
'2022년 클린사업' 조성 지원



04 Special Theme

2022년 경제 트렌드, 넥스트 노멀

- 1_ 넥스트 노멀로 가기 위한 디지털 혁신
- 2_ 기업의 지속 가능 성장, 결국 진짜 '친환경'에 달렸다
- 3_ 무역 지형 크게 바뀌는 2022년, 적극적 대비 필요하다



16 New Year Feature

2022년 중소기업 경영 이슈

- 1_ 넥스트 노멀의 불확실성에 선제적 대응 필요
- 2_ 2022년 정부에 바란다
- 3_ 2022년 중소기업의 위기 극복 전략

24_ CEO STRATEGY

강형길 (주)태흥전기방식 대표
미래를 준비하는 작지만 강한 기업

36 Venture Biz

IBK창공인 ❶ (주)엔터핀 김민욱 대표

IBK창공인 ❷ (주)엔원테크 최모성 대표



30_ ESG ACADEMY

2022년 우리 사업은 괜찮을까?

34_ IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들

38_ COMPANY CHALLENGE

고객 만족 마케팅
잘 쓰면 고객 만족, 잘못 쓰면 고객 불만족

40_ FUTURE REPORT

저게도 위성을 활용한
우주 위성 인터넷의 현재와 미래

42_ TRADE GUIDE

소비 잠재성이 큰 중남미의 보석, 멕시코

44_ POLICAST

2022년을 맞는 중소기업의 각오, '중력이산'

46_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

50_ INDUSTRIAL ESTATE

대한민국 서부권역 대표하는
남동국가산업단지

54_ COMPANY SOLUTION

2022년 달라지는 주요 노동관계법령

56_ TEX FOCUS

중소기업 대 중견기업의 구분과 세법 적용

58_ CEO OPINION

글로벌 대기업과 경쟁하려면
'송곳전략' 필요

60_ IBK POLICY

마케팅데이터 기반 자산관리 서비스
I-ONE 자산관리

시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

경제 정상화로 새로운 도약 이루자

코로나19 확산으로 우울한 연말을 보내고 희망찬 임인년壬寅年 새해가 밝았다. 임인년은 '검은 호랑이띠의 해'다. 예로부터 호랑이는 액을 물리치고 용맹과 기운을 상징하는 동물이다. 모든 일에 용맹하게 대처하고 힘을 내서 임하다 보면 2022년에는 바이러스 질병을 물리치고 분명히 좋은 일이 일어나지 않을까?

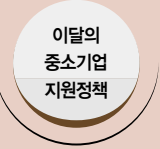
경제에서도 새로운 희망을 가져본다. 지난 2년 동안 예상치 못한 코로나19 팬데믹으로 인해 세계 경제는 한 번도 경험해보지 못한 상황을 겪고 있다.

새해에는 불확실성은 여전하지만, 위드 코로나 시대로 접어들면서 경제가 다시 코로나19 이전 상태인 정상화의 길로 들어설 것이라고 예상된다.

2022년 우리 경제는, 성장률은 2021년보다 낮아지겠지만 백신 접종에 따른 경제 활동 정상화의 효과로 경기 회복세가 지속될 전망이다. 우리 정부도 2022년 경제성장률을 3.1%로 전망하면서 경제 회복세를 내다봤다. 하지만 우리 경제 앞에 놓여 있는 난제는 여전하다. 오미크론 등 신종 변이 바이러스, 통화정책 정상화, 인플레이션, 금리 인상, 미·중 갈등, 중국의 성장 둔화 가능성, 글로벌 공급망의 병목 현상, 원자재 가격 상승 등 우리 중소기업이 직면할 경영 환경은 녹록지 않은 상황이다. 기업 간 양극화 현상은 더욱더 심해지고, 무엇보다 사회적 거리두기가 강화되면서 소상공인과 자영업자의 고통은 점차 커지고 있다.

우리 중소기업은 어떠한 위기가 닥쳐도 극복할 수 있는 강한 DNA를 갖고 있다. 과거 IMF 외환위기, 글로벌 금융위기 등을 겪으면서 기업의 체질도 많이 강해졌기 때문이다. '봉산개도 우수가교逢山開道 遇水架橋', 산을 만나면 길을 내고, 물을 만나면 다리를 놓는다는 말이다. 2022년 새해를 맞아 새로운 마음가짐으로 힘차게 출발해보자. 📌

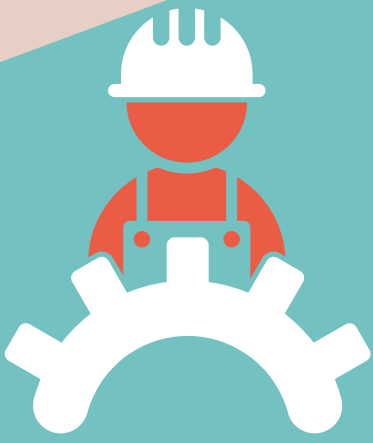
Company POLICY



안전하고 건강한 일터 만들기

‘2022년 클린사업’ 조성 지원

클린사업은 산업재해 예방을 위한 기술·재정 능력이 취약해 재해 발생 가능성이 높은 50인 미만 고위험 사업장에 안전보건관리 시스템을 구축하기 위한 지원 활동이다.
클린사업 조성 지원 절차와 조건에 대해 알아보자.



01

재해 발생 요인 ‘3D’

- DANGER(위험 요인)**
산업재해를 유발시키는 위험 요인
→ 안전설비 개선
- DIRTINESS(불결한 환경)**
직업병을 유발시키는 유해한 작업환경 요인
→ 작업환경 개선
- DIFFICULTY(힘든 작업)**
안전하지 못한 행동을 유발시키는 힘들고 불편한 작업
→ 작업공정 개선

02

지원 대상



- 클린사업장 인정(제조·서비스업)**
- ☒ 상시근로자 수 50인 미만으로 2020~2021년 고용노동부, 공단, 민간위탁기관의 감독·점검 및 기술 지원 사업장 등
- 사망사고 등 고위험 개선**
- ☒ 상시근로자 수 50인 미만 사업장(건설업 제외)
 - ☒ 이동식 크레인, 고소작업대 보유 또는 임대사업장
- 추락 방지 안전시설**
- ☒ 공사 금액 50억 원 미만 건설현장

03

지원 조건



- 클린사업장 인정**
- ☒ 투자 컨설팅 시 제기된 모든 문제점을 개선해 ‘클린 사업장 인정기준’을 충족
- 사망사고 등 고위험 개선**
- ☒ 사망사고 예방 품목 또는 고용노동부의 감독, 공단의 기술 지원 결과 시급한 위험 요인을 개선할 경우
- 추락 방지 안전시설**
- ☒ 시스템 비계 및 안전방망을 임차 및 구입해 설치·해체하고자 하는 경우

04

지원 금액 및 지원 비율



- 지원 금액: 사업장당 3,000만 원까지**
※ 단, 아래 기준 해당 시 각각 최대 1,000만 원 추가 지원
- ☒ 고용 증가 사업장(증가 인원 1명당 200만 원 범위)
 - ☒ 위험성 평가 인정 사업장
 - ☒ 강소기업으로 선정된 사업장
 - ☒ 고위험 업종(산재보험료율 상위 업종 등)
- 지원 비율: 공단 판단 금액의 50% 또는 정액**
※ 10인 미만 및 고위험 업종은 70% 지원
* 고위험 업종: 기타 목재 및 목제품 제조업, 기타 화학제품 제조업, 각종 금속의 용접 또는 용단을 행하는 사업, 철강 또는 비철 금속 주물 제조업, 금속 가공기계 제조업, 각종 시멘트 제품 제조업, 강선 건조 또는 수리업

05

클린사업 추진 절차



■ 사업장 ■ 안전보건공단

06

지원 내용

- ☒ 이동식 크레인, 고소작업대 과부하 방지장치 및 권과방지장치 등의 방호장치
 - ☒ 리프트 안전장치
 - ☒ 산업용 로봇 방호장치
 - ☒ 끼임 방지 시설(회전체 방호덮개 공사 등)
 - ☒ 지게차 운행 중 충돌재해 예방 설비
 - ☒ 추락 방지 시설 외 다수
- 기타 지원 설비 품목 및 신청 관련 정보는 클린사업장 조성 지원 홈페이지(<https://clean.kosha.or.kr/>)에서 확인 가능합니다.

2022년 경제 트렌드, 넥스트 노멀

뉴노멀이 품었던 2021년에서 워드 코로나 시대로 진입하는 2022년은 뉴노멀을 넘어선 넥스트 노멀(Next Normal)의 시대로 진입한다.

경제 회복과 전환이 동시에 이뤄질 2022년은 다양한 분야에서 이전과는 다른 커다란 변화가 찾아올 것으로 전망된다.

상상을 초월하는 놀라운 기술, 환경에 대한 새로운 시각, 이에 따른 소비 패턴의 변화 등은 우리 일상을 크게 바꿀 것이다.

새로운 시대를 맞이하는 2022년의 경제 트렌드를 살펴본다.

2 머니러시

늘어난 수명과 은퇴 후 생활
불확실성, 질병과 각종 재해로 인한
불안한 마음이 커지면서 돈에 대한 관심이
뜨거운 지금, 수입을 다변화·
극대화하고자 하는
노력이 최고조에 달하고 있다.



1 테이퍼링

미국 연방준비제도(Fed)가 양적완화 정책의
규모를 점진적으로 축소해 나가는 출구전략이다.
연준은 2021년 12월 15일 수요와 공급 불균형이 지속되어
인플레이션 수준을 높이고 있다고 평가하면서
이에 대응하기 위해 테이퍼링 속도를 현재의
2배 수준으로 높이겠다고 밝혔다.



4 제로 이코노미

폐기물 없는 사회를 위한 노력이
세대와 산업, 국가를 넘어 전 세계적으로 확장되고 있다.
기업들의 ESG경영은 물론 소비행위를 통해
개인의 신념이나 가치관을 표출하는
MZ(밀레니얼+Z) 세대들이 늘어나는 등
환경을 생각하는 문제는 이제 단순한 의식이 아닌
경제의 핵심이 되어 가고 있다.



3 디지털 자산

베이징 동계 올림픽을 기점으로
중국은 디지털 위안화 사용을 본격화할 것으로
보인다. 미국과 유로존 중앙은행도
적극적인 행보를 보이고 있어
디지털 화폐의 진행이 가속화될 전망이다.



5 메타버스

현실과 가상이 겹치고 뒤섞여 '세상에 없던 세상'을 여는
메타버스는 전 지구적 현상으로 번지고 있다.
방탄소년단(BTS)은 게임 속에서 신곡을 발표하고,
조 바이든 미국 대통령은 닌텐도 커뮤니케이션 게임에서
선거운동을 하기도 한다.
메타버스가 일상을 뒤흔들고 있다.



2022 Economic Trend 5

SUMMARY

- ① 물류 혁신으로 변화하는 소비 문화
② 쉬어가고, 경험하는 새로운 공간의 탄생



편석준 IT비즈니스 연구단체 오컴Occam 대표

〈사물인터넷〉, 〈전기차 시대가 온다〉, 〈가상현실〉, 〈왜 지금 드론인가〉, 〈4차 산업혁명 IT 트렌드 따라잡기〉 등 다수의 책을 집필했다.



스마트시티의 탄생 팬데믹 이후 우리의 삶은 가속화된 디지털 기술 발전으로 이전과는 전혀 다른 일상을 영위하게 될 것이다.

넥스트 노멀로 가기 위한 디지털 혁신

미래형 전기자동차 충전소는 어떤 모습일까? 물류 업계의 성패를 좌우할 무인배송과 비접촉 생체 인증까지 팬데믹으로 급성장한 기술 덕에 앞으로 도시의 삶이 완전히 바뀔 것이다. 디지털로 더 똑똑해질 새로운 도시의 모습을 그려본다.



4차 산업혁명 기술로 꼽히는 인공지능^{AI}, 메타버스^{VR, AR}, 사물인터넷^{IoT}, 블록체인은 데이터 수집과 활용을 극대화한 것이다. 다니엘 벨은 그의 도서 〈탈산업사회의 도래〉에서 전자공학과 컴퓨터공학은 거리를 소멸시키는 기술^{Death of Distance}이라고 했다. 우리는 지금 아날로그 공간을 디지털화해 물리적 공간을 극복하고 있고 코로나19는 이를 가속화하고 있

다. 앞으로 우리의 일상이 더 나아지기 위해 어떤 디지털 기술이 적용되고 있을까?

라이브 커머스 시장과 물류의 혁신

먼저 상품 주문 단계에서 온라인(모바일) 쇼핑의 더욱 가파른 성장과 함께 라이브 커머스 시장이 2022년에도 10조 원의 시장 규모로 성장할 것이라 예측되고 있다. 라이브 커머스는 라이브 스트리밍^{Live Streaming}과 전자상거래^{E-commerce}의 합성어인데, 주요 특징으로는 실시간 동영상과 쌍방향 소통으로 정의하고 있다. 라이브 커머스는 시청자가 실시간으로 상품에 대한 줌인^{Zoom-in}과 테스트를 요청·문의할 수 있어 소비자가 직접 오프라인에 방문한 것보다 더 꼼꼼하게 상품을 확인할 수 있어 신뢰감을 준다. 여기에 빠른 배송과 연계해 라이브 방송 중 구매를 확정하면 1시간 이내에 상품을 받을 수도 있다. 상품 배송에 대해서도 디지털 트랜스포메이

션이 일어나고 있는데 미들 마일^{Middle Mile}(물류센터→중간 물류센터)과 라스트 마일^{Last Mile}(중간 물류센터→집) 모두에서 혁신적 기술이 도입되고 있다. 미들 마일의 핵심은 빠른 배송을 위해 중간 물류센터가 외곽이 아닌 도심에 있어야 한다는 것이다. 기존에는 제조와 유통이 분리된 경우가 많았지만 온라인 주문이 폭발하는 상황에서 경쟁에서 살아남기 위해 제조업체가 소비자직접판매^{Direct to Consumer, D2C}를 하려는 경향이 더 커졌다. 문제는 도심 속에 물류센터 부지를 확보하는 일인데, 이스라엘 기업 커먼센스 로보틱스는 도심 고층 빌딩 지하에 물류센터를 구축했고, 캐나다의 아타보틱스는 물류센터를 수평이 아닌 수직 형태로 만드는 것을 검토하고 있다. 한국교통연구원에서는 “공유 서비스가 정착되어 차량 소유에 큰 의미가 없어진 미국 등에서는 활용률이 떨어진 유휴 주차장을 창고 부지로 활용하는 방안도 검토 가치가 충분하다”는 의견을 내기도 했다. 아마존은 물류에 관한 많은 특허가 있는데 드론을 위한 수직 물류센터에 대한 특허를 보면 대도시 안에 매일 수천 개의 주문을 소화할 수 있는 물류센터를 짓는다는 게 핵심이다.

ラスト 마일과 관련해 2021년 5월에 미국 캘리포니아주 차량등록국에서 특기할 만한 발표가 있었다. 미국의 자율주행자동차 회사인 뉴로^{Nuro}의 무인배송 서비스를 정식 승인한 것이다. 물론 캘리포니아의 2개 카운티(산타클라라, 산마테오)에 한정하고 시속 56km 제한, 정해진 공공도로, 좋은 날씨라는 조건이 붙긴 했지만 최초의 상용화 사례인 것이다. 뉴로는 이미 마트에서의 생필품 배달이나

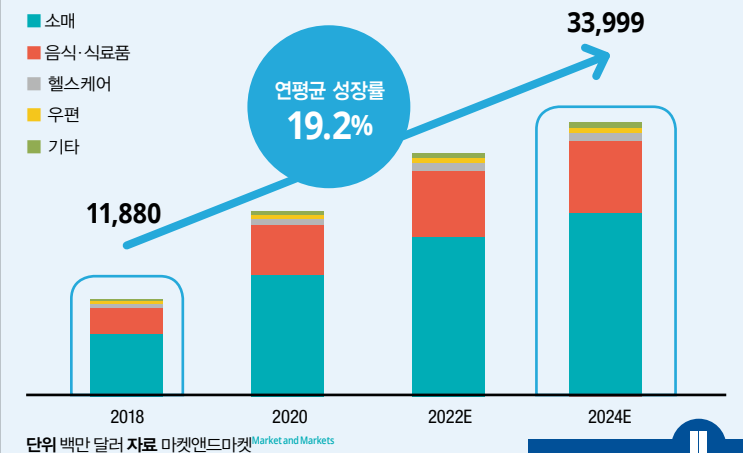
피자 등을 무인배달 하는 데 성공했고 이제 식료품, 의약품 등 소형 물품의 무인배달을 시도할 계획이다. 고객이 스마트폰으로 주문하면 뉴로의 무인 로봇카 R2가 무인 자율주행으로 집 앞에 도착하고, 고객이 정해진 비밀번호를 입력하면 배달원 없이 무인으로 상품을 수령하는 방식이다.

국내의 무인배달 도입

한국의 우정사업본부는 2021년까지 약 2년 동안 무인 우편배달을 테스트하고 있는데 최초의 상용화는 대학 캠퍼스나 대규모 아파트 단지에서 이루어질 것으로 보인다. 물론 현관문 비밀번호, 계단이나 엘리베이터 등의 문제로 아파트 같은 공동주택에서는 집 앞까지 무인배달로봇을 활용하는 데 시간이 걸리겠지만 무인배달로봇이 우체국과 관리실을 오가고, 관리원(경비원)이 우편배달함이나 각 세대로 최종 배달하는 방식은 검토될 수 있다. 무인배달로봇 분야는 이미 많은 기업들이 뛰어들고 있는데 아마존은 스카우트, 알리바



세계 배달로봇 시장 전망



바는 사오만위, 한국은 배달의 민족이 딜리드 라이브란 배달로봇을 공개했고, 일본의 파나소닉은 주택가에서 로봇이 수행하는 무인배달을 최초로 테스트하기도 했다. 무인배달로봇이 꼭 중간 물류센터에서 집 앞까지 배달할 필요는 없다.

각 도시의 지점에 정해진 곳까지는 무인 또는 유인 트럭이 배달하고 생활권이 형성되어 있는 타운에 들어온 시점부터 저속으로 안전하게 움직이는 배달로봇을 활용할 수도 있다. 계획도시인 세종자치시는 스마트시티 국가시범도시로 지정되어 개발될 예정인데, 이와 같은 계획도시에서는 처음부터 생활권역 내외를 나눌 수 있고, 배달로봇 전용도로도 만들 수 있을 것이다.

미래의 전기차 충전소

앞으로 개발되는 자율주행 차량은 대부분 전기에너지로 구동될 것이다. 따라서 자율주

행 차량이 보편화되는 시점에는 지금보다 전기차 충전소가 크게 확대될 것으로 보인다. 그때가 되면 배터리 잔량이 20% 이하로 남은 전기차가 충전소로 자동 이동하면 로봇팔이 배터리를 자동 충전해주는 모습을 그려볼 수 있다.

더 나아가 전기 배선이 깔린 갓길을 달리면 배터리가 자동 충전해주는 방식도 상상해볼 수 있지만, 경제적 타당성 문제나 기존 도로 인프라와의 융합 등 넘어야 할 숙제가 많다. 완충 충전기는 아파트나 사무실 지하주차장에서는 통상 주차 시간이 길기 때문에 큰 문제가 없으나, 이동 중 빠른 충전을 위해서는 향후 5분 내외가 소요되는 급속 충전이 가능한 충전소가 더 많이 필요하다. 물론 이를 위해서는 배터리 기술 역시 더 발전해야 한다. 결국 가까운 미래까지는 전기충전소가 기존 주유소를 대체하거나 휴유 상태인 자투리 공간을 활용하는 방식 또는 기존 편의시설과



무인 자율주행 로봇의 피자 배달 미국 휴스턴에서 자율주행차 회사 뉴로의 무인배달로봇이 배달 서비스를 시작했다.

결합된 형태로 발전할 수밖에 없다. 즉, 전기 충전소는 딜로이트의 미래 모빌리티 솔루션의 디렉터인 안드레이 베르디체프스키(Andrey Berdichevskiy)의 말대로 '쉬어가는' 공간의 개념과 결합될 수밖에 없다.

무인매장과 쿨러 스크린

오프라인 커머스 시장에서도 언택트, 무인화 바람이 거세게 불고 있다. 물론 아직은 무인매장이 무조건 편리한 것만은 아니다. 인증 절차를 거쳐야 하고 주류 같은 경우 성인 인증을 추가로 거쳐야 하며, 이용 중 불편이 생겼어도 바로 해결하기 어렵기 때문이다. 또한 사업자 입장에서 편의점같이 다양한 상품을 취급해야 하는 경우 초기 투자비용이 훨씬 커질 수 있다. 진열대에서 상품 출입을 감지하는 무게 감지센서나 상품 구매, 도난 및 분실 방지, 이동 경로 및 소비자 특성 분석을 위한 데이터 수집용 AI 카메라가 다량 설치되어야 하기 때문이다.

하지만 장기적으로 인건비 절감과 고객 서비스 업무 축소 및 표준화, 소비자 데이터 분석을 위해 오프라인 매장을 취급하는 많은 기업들이 무인점포 시장에 뛰어들고 있다. 대표적으로 아마존은 온라인 기업이지만 오프라인에서 소비자에 관한 데이터를 수집할 목적으로 무인매장을 운영하고 있다.

우선 단품이나 규격화된 제품, 정량 소분이 가능하거나 고객 응대가 크게 필요 없는 상품이 가장 먼저 활성화될 것이다. 이미 보편화된 코인세탁소 외에도 아파트 단지나 회사가 밀집한 상권 주변으로 가공된 음료나 샌드위치, 밀키트, 유통기한이 없는 아이스크림



매장 내 디스플레이 혁신 쿨러스크린 음료와 아이스크림 등 냉장·냉동 제품을 진열할 수 있는 리치인쿨러의 쇼케이스. 유리문에 디지털 디스플레이가 부착된 형태로 내장된 생수, 음료, 맥주, 아이스크림 등이 디지털로 표시된다.

림, 개수 또는 무게로 정량이 가능한 정육이나 과일, 문구류나 장난감 등의 상품을 취급하는 무인점포들은 시장에 상당히 들어와 있다.

국내의 경우 무인 편의점도 1,300곳 이상이 오픈을 했으며 무인 아이스크림 점포도 4,000개를 상회하고 있다. 키오스크를 활용한 비대면 주문·결제는 이미 보편화되어 있고, 진열된 상품에 손 대지 않으면서도 오히려 상품에 관한 더 많은 정보를 쉽게 얻을 수 있는 기술 적용이 시도되고 있다.

‘쿨러 스크린(Cooler Screens)’은 냉장 또는 냉동 제품이 진열된 쇼케이스를 유리가 아닌 디스플레이로 만든 것이다. 소비자는 디스플레이 조작을 통해 상품 또는 할인 등의 프로모션 정보, 가격을 쉽게 확인할 수 있고, 업체 입장에서는 센서 탑재와 AI 기술을 통해 소비자 데이터를 분석하고, 동시에 제품을 광고할 수 있다.



임호동 그린포스트코리아 취재기자

각 기업의 ESG 등 친환경 경영에 관해 취재하고 있으며, <ESG 시너지>, <이제는 수소다> 등의 기획 기사를 연재하고 있다.

기업의 지속 가능 성장, 결국 진짜 '친환경'에 달렸다

친환경 경영으로 전환, ESG경영 실천, 가치생산 등 소비자의 요구에 대응하는 것이 쉬운 일이 아니다. 하지만 그 요구를 충족하지 못하면 기업의 지속 가능성도 보장하지 못하는 시대가 왔다. 그렇기 때문에 친환경 경영으로의 전환은 필연적이며, 이는 대기업뿐만 아니라 중견·중소기업 등 모든 기업으로 확대될 것으로 전망된다.



지난 2021년 경제·산업계가 가장 주목한 키워드는 무엇이었을까? 2021년은 비재무적 성과지표였던 환경, 사회, 지배구조를 뜻하는 ESG경영이 새로운 기업 경영의 패러다임으로 자리 잡았으며, 기후위기를 극복하기 위해 '2050 탄소중립'을 목표로 내세운 정부의 정책에 기업들이 동참해야 하는 원년이 되었다. 이러한 키워드들을 정리했을 때 공통적으로 추구되는 가치가 있다. 바로 환경이다. 대부분 키워드들이 기업의 환경경영과 밀접

한 관계를 맺고 있다. 그리고 이러한 흐름은 2022년에도 계속될 것으로 전망된다.

MZ세대, 가치에 주목하다

"나 오늘 갓생 살았다." 매일 퇴근 후 운동과 영어 공부, 반려견과의 산책까지 하루를 바쁘게 보내는 기자의 친구가 입버릇처럼 하는 말이다. 갓생은 MZ세대의 신조어로 '홀륭한', '모범이 되는', '좋은' 등을 뜻하는 '갓^{God}, 산'과 '인생^{人生}의 생'이 합쳐진 단어다. 한마디로 훌륭한 인생, 좋은 인생, 보람찬 인생이란 뜻으로 보이지만, 실제 갓생은 현실에 집중해서 보다 보람차고, 성실하게 하루를 살았다는 뜻으로 사용된다. 밀레니얼 세대(1981~1996년생)와 Z세대(1997~2010년생)를 통칭하는 MZ세대는 2019년 이후 20~40대에 진입한 '글로벌 트렌드세터'다. 하루하루를 가치 있게 보내는 '갓생'을 추구하는 데서 알 수 있듯이 이들은 가치에 주목하는 세대다.

그 증거는 그들이 만들어낸 신조어에 있다. 자신의 신념이나 가치관을 소비로 표출하는 '미닝아웃^{Meaning-out}', 가격 대비 성능이 아닌 가격 대비 마음의 만족을 추구하는 소비행위인 '가심비^{價心比}', 나쁜 기업의 제품을 사지 않는 '불매운동' 대신 선한 영향력을 주는 기업의 제품을 적극적으로 구매하는 '돈쫄(돈+흔쫄)' 등이 MZ세대를 대표하는 키워드다.

MZ세대들은 한마디로 가치 있는 것을 소비하는 세대인 것이다. 기업들은 이러한 MZ세대의 트렌드에 주목하고 있다. 경제를 주도하는 연령대의 MZ세대들은 잠재적 소비자이기 때문이다. 산업·경제계가 환경경영에 주목하고 있는 이유다.

그들은 무엇을 위해 '애쓰지 ESG'?

상황이 이렇다 보니 많은 기업들도 MZ세대의 가치소비에 주목하고 있다. 그 대표적인 사례가 2022년 기업 경영의 패러다임으로 자리 잡은 ESG다. 현재 국내 대기업들은 2025년 ESG 공시 의무화에 발맞춰 ESG경영 계획과 실천에 나서고 있다.

많은 기업들이 '지속가능경영보고서'를 발간해 자신들의 ESG경영 사례를 소개하고 있으며, 심지어 TV 광고를 통해 자사의 ESG경영을 알리기 위해 노력하고 있다. 이렇게 애쓰지 않아도 될 법한 기업들도 별도의 유튜브 채널을 통해 각자만의 방식으로 ESG 실천 사례를 소개한다.

그들이 이렇게 노력하는 이유는 간단하다. 복잡하고 생소한 ESG를 보다 쉽게 설명함과 동시에 자사가 ESG경영을 실천하기 위해 어떤 노력을 하고 있는지, 이를 통해 어떤 가치를 생산하고자 하는지를 설명하고 싶어서다. 그리고 대기업들은 이러한 노력이 기업 이미지에 어떠한 영향을 미칠지 잘 알고 있다. 2021년 5월 대한상공회의소가 국민 300명을 대상으로 실시한 'ESG경영과 기업의 역할에 대한 국민인식' 조사 결과에 따르면 '기업의 ESG 활동이 제품 구매에 영향을 준다'는 응답자가 63%로 조사되었으며, 'ESG에 부정적인 기업의 제품을 의도적으로 구매하지 않은 경험이 있다'는 응답자가 70.3%로 나타났다. 이러한 조사 결과는 이미 ESG경영이 소비자들에게 기업의 브랜드 가치를 평가하는 기준이 되고 있으며, 결국 ESG가 지속 가능 성장을 위해서는 필수 요소로 자리 잡고 있음을 설명해주고 있다.



MZ세대가 열광하는 환경보호 아웃도어 브랜드 페트병 1,080만 개를 재활용해 만든 친환경 뽕글이 열풍을 이끈 노스페이스의 에코 플리스 컬렉션.

어렵지만 해내야 하고, 잘해야 한다

친환경 경영으로의 전환은 진심이어야 한다. 친환경 경영이 주목을 받으면서 많은 기업들이 환경을 중시하는 것처럼 홍보하고 있다. 하지만 그중에서는 친환경 경영을 가장한 속임수들이 많다. 이른바 '그린워싱^{Greenwashing}'이다. ESG, 탄소중립, 자원순환 등 친환경 경영의 요구가 높아지면서 그와 함께 그린워싱도 늘어나고 있다. 최근 그동안 다량의 플라스틱 컵을 생산해 마케팅을 해 오던 다국적 커피 전문 기업이 플라스틱 다회용컵(리유저블컵)을 도입하고 친환경 활동이라고 홍보하거나, 플라스틱 병 위에 종이 패키지를 덧대 마치 종이병인 척 소비자를 기만한 사례 등은 대표적인 그린워싱 사례로, 소비자들로부터 큰 비난을 받고 못매를 맞은 바 있다. 결국 기업은 친환경 경영을 해내야 하고, 심지어 '잘'해야 한다. 이것이 기업에 부담으로 작용할 수 있다. 하지만 소비자들바라는 가치는 그렇게 거창한 것이 아닐 수 있다.



SUMMARY

- ① 가치사슬 전략 제고와 ESG경영의 시작
② 디지털 무역 관련 이슈와 산업 패러다임 변화에 대한 전략 필요



박정준 강남대 글로벌경영학부 교수

법무법인(유) 광장 연구위원과 한림대 글로벌협력대학원 연구교수, 산업통상자원부 발행 <함께하는 FTA>와 <통상: 통하는 세상> 자문위원을 역임했다.



가치사슬 전략 제고 코로나19로 생산과 상품 무역에 차질이 빚어지면서 기존 가치사슬에 문제가 발생했다. 2022년은 기존 가치사슬 전략을 전면 재검토하는 것이 필요하다.

무역 지형 크게 바뀌는 2022년, 적극적 대비 필요하다

4차 산업혁명이란 표현이 더이상 새롭지 않다. 변이로 팬데믹 상황은 여전히 엄중하나 백신의 존재는 코로나19 1년차와 비교해 큰 차이다.

세계경제질서를 선도하는 미국 바이든 행정부의 구체적인 정책 청사진도 서서히 모습을 드러내고 있다. 그래서 2022년은 변화의 적기다.



2020년 기준 70%를 웃도는 우리나라의 높은 대외무역 의존도를 생각하면 세계무역기구 WTO와 자유무역협정 FTA에서 어떤 논의와 결과들이 이뤄지는지는 매우 중요하다. 결과로써의 규범들이 국내의 정책과 제도의 기저에 자리 잡고 결국 우리 산업과 생활에 미치는 변화의 영향이 지대하기 때문이다.

먼저 WTO는 최고의사결정기구인 각료회의를 통해 회원국 간 협상을 진행하고 합의된 내용을 국제규범화하는데, 2020년 6월, 2021년 11월 두 차례 회의가 코로나19로 연기된 바 있어 2022년 개최 가능성이 상대적으로 높아졌다. 최종 타결이 쉽지는 않을 것이란 전망 속에서도 농수산업에 대한 보조금 감축과 의료용품 수출규제 제한, 전자상거래, 투자 원활화 등 몇몇 의제가 우리 중소기업에도 직간접적인 시사점을 제공할 수 있어 관심이 필요하다.

FTA는 메가-FTA를 주목해야 한다. 일단 연초에는 역내포괄적경제동반자협정 Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP* 발효가 기대된다. 이미 우리와 체결된 FTA 상대국이 다수 있어 수출 기업 입장에서 양허율, 원산지 기준 등을 비교해 경영 전략을 재정립해야 하는 것은 부담이지만, 협정마다 파편화되어 있던 내용을 RCEP로 일원화하는 것은 장기적으로 반길 만하다. 본격화될 포괄적점진적 환태평양경제동반자협정 CPTPP 협상도 중요하다. 특히 강화된 환경·노동 기준, 중소기업을 지원할 위원회 설립과 운영을 다룬 단독 챕터가 도입된 상태라 11개국을 상대로 한 중소기업의 경영 생태계에 긍정적인 제도적 변화가 발생할 수도 있다.

가치사슬 전략 재고 필요

코로나19 팬데믹 과정에서 국가들의 일반적인 초기 대응은 국경을 막고 왕래를 제한하는 봉쇄령이었다. 코로나19 이전 수준으로 회복되었으나 한때 상품 무역이 크게 위축되었고 아직 여행업, 항공업 등 서비스 무역의 회복 기미는 요원하다. 수출입선이 막히고 각국의 코로나19 대응 수준이 상이하면서 생산에도 차질이 빚어지자 기존 가치사슬에도 문제가 발생했다. 자동차 생산에 필요한 와이어링 하네스가 중국에서 조달되지 못해 공장을 멈춰야만 했던 것이 대표적인 사례다.

코로나19 이전의 일상으로 돌아가는 것이 가장 이상적이겠지만 당장 2022년부터라도 기존의 가치사슬 전략을 전면 재검토하는 것이 필요하다. 팬데믹 상황이 쉽게 끝날 것으로 예상하기 어려운 데다가 앞서 말한 FTA들과

관련되어 더 나은 조건의 가치사슬도 실현할 수 있기 때문이다. 미·중 무역전쟁도 여전히 부담인 가운데 이 기회에 일부 국가에 지나치게 의존하던 경영 관행에도 재평가가 시급하다. 특히 필리핀, 인도네시아, 캄보디아, 말레이시아 등과 양자 FTA가 이미 타결되었거나 협상 중이어서 동남아 국가들과의 가치사슬 강화도 계속해서 고려해볼 가치가 있다.

예외 없이 친환경 경영

전임 트럼프 행정부 퇴장과 함께 백악관에 입성한 조 바이든 미국 대통령의 첫 일정은 파리기후변화협약으로의 복귀였다. 2022년 가을 중간선거를 앞두고 있어 정책 추진에 신중을 기하겠지만 최근 기후변화가 주요 원인 중 하나로 지목되는 토네이도 재난까지 겪는 등 환경보호는 초당적 지지가 충분히 가능할 주제다. 비슷한 시기 전국대표대회를 앞두고 있는 중국 역시 신인프라와 그린을 혼합한 친환경정책에 추진력을 더할 것으로 보인다. 유럽연합 EU은 이미 탄소세 논의를 오래전에 시작했으며 미국이 최근 힘을 보태고 있는 것은 잘 알려진 사실이다. 우리도 얼마 전 탄소중립계획을 발표했고 이미 경영계에선 ESG 바람이 분 지 오래다.

대외무역이 산업과 기업의 핵심 경제 활동 중 하나인 우리나라 입장에서 볼 때 세계적인 친환경 바람에 대한 역행이나 예외는 생각해볼 수 있는 경우의 수가 아니다. 이에 따라 2022년에는 환경친화적인 경영이 선택이 아닌 필수로 자리매김할 전망이다. 가야 하는 길이 정해져 있다면 그 길이 험로가 되지 않도록 하는 것이 최선일 것이다. 대기업 중심으로

* RCEP

역내포괄적경제동반자협정



경제 규모

2012년 기준

21조1,887억 달러

(전 세계 29.5% 차지)



수출입

2012년 기준

수출

5조2,361억 달러

수입

5조2,335억 달러



* 구글세란?

구글, 아마존, 메타 (옛 페이스북) 등 정보기술^{IT} 기업의 자국 내 디지털 매출에 법인세와 별도로 부과하는 세금을 말한다. 법인이나 서버 운영 여부와 관련 없이 이익이 아닌 매출이 생긴 지역에 세금을 내는 것이 특징이다. 대표적인 대상 기업인 구글의 이름을 따 '구글세'라고도 부른다.

* 필라1과 필라2는 디지털세 도입의 대상 기업을 연간 매출액으로 나눈 것으로 필라1은 매출액 200억 유로 이상, 이익률 10% 기준이며 필라2는 매출액 7억5,000만 유로 이상의 기업군을 의미한다.

역할 분배가 먼저 이뤄질 것으로 보이지만 그들과 협력관계에 있는 중소기업들 역시 철저한 준비로 힘을 보태야 한다. 특히 대응 역량이나 속도 면에서 다소 한계가 따를 것으로 보이기에 중소기업들은 더욱 철저하고 정교한 계획을 선제적으로 수립해 시행착오나 불필요한 낭비를 최소화해야 한다. 탄소세 현실화가 막대한 재정 부담으로 이어져 기업의 경영 실적 악화로 이어질 것을 우려하는 목소리도 적지 않다. 특히 우리는 철강이나 정유, 화학 등 탄소다매출 업종 비중이 높은 편이라 대응 전략 마련에 촉각을 다뤄야 한다. 최근 일부 국내 기업들이 경영 실적 측면에서는 여전히 경쟁 구도에 있으면서도 친환경 경영에 있어서는 상부상조 전략을 추진하는 것은 좋은 본보기가 될 수 있다.

4차 산업혁명 시대,

코로나19로 가속된 디지털 경제

개인마다 체감하는 정도의 차이는 있겠으나 인공지능^{AI}, 사물인터넷^{IoT}, 빅데이터 등이 중심인 4차 산업혁명은 이미 우리에게 익숙한

키워드가 되었다. 그 누구도 예상하지 못했던 코로나19와 그 장기화로 언택트^{Untact} 활동의 필요성과 중요성이 동시에 재고되면서 오히려 디지털 경제로의 진입이 촉진된 부분도 있다. 가정 내 경제 활동을 의미하는 홈코노미^{Homeconomy} 확대도 그렇지만 기업들의 무역·경영 활동에도 디지털과 관련된 여러 변화가 예고되고 있어 공부야 필요하다.

우선 2021년 10월 경제협력개발기구^{OECD}와 주요 20개국^{G20} 정상회의에서 합의된 디지털세, 일명 구글세^{Google Tax*}가 2023년부터 전면 시행될 예정이라 2022년, 1년의 과도 기간을 어떻게 보낼지는 매우 중요하다. 별칭에서도 알 수 있듯이 일반적으로 제조업보다는 서비스업에 초점이 맞춰져 있고 또 해외 시장에서의 존재감이 큰 대기업을 중심으로 우선적 영향이 있을 것 같지만 외국에 별도 법인을 두지 않으면서 일정 수익을 내는 대기업과 협력 중인 중소기업이나 이 시장 유니콘기업을 꿈꾸는 스타트업들에도 다른 세상 이야기는 아니다. 디지털 시대가 본격 시작되면서 함께 부상한 개인정보보호의 중요성 역시 철저한 모니터



친환경 경영은 필수 미국과 중국, EU 등 주요국을 중심으로 세계적인 친환경 바람이 불고 있어 중소기업도 이에 대한 대응 마련에 촉각을 다뤄야 한다. 사진은 지난 2021년 5월 프랑스 파리 국회에서 기후법 표결이 통과되는 모습이다.

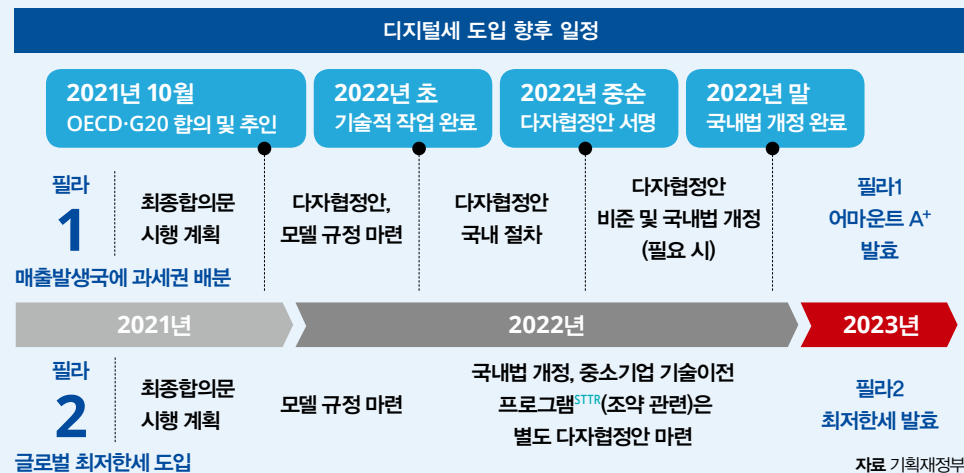
링이 필요하다.

디지털 경영이 일상 속에 자리 잡으면서 데이터의 축적은 곧 기업의 경쟁력과 직결되는 문제로 발전했다. 동시에 그 정보의 관리 역시 중요해졌는데 EU에서 먼저 도입했던 '일반개정보보호법^{GDPR}'이 국제적이고 모범적인 사례라고 할 수 있다. 최근 EU가 우리나라에 대한 개인정보보호 적정성 결정^{Adequacy Decision}을 채택함으로써 우리 기업들의 EU 개인정보 및 데이터 접근이 용이해지고 관련 교류도 확대될 전망이다. EU 진출을 고민하고 있던 우리 기업들에는 희소식인 동시에 이번 EU와의 성과를 계기로 다른 국가들과도 유사 합의가 보다 순조로워질 수 있어 조심스럽게 기대해볼 만하다.

산업 패러다임 변화에 철저한 준비 요구

4차 산업혁명, 팬데믹, 미·중 패권 다툼 등으로 기업 경영에 있어 대외 여건의 변화가 빠르지만 내부 진화 역시 무시할 수 없다. 특히 미

국과 중국의 경쟁이 기술 분야로 확대되면서 산업 패러다임에 대대적인 변화가 감지되고 있다. 두 강대국 간 대결이 대외 환경을 불안하게 하면서도 산업 관점에서 경쟁을 통한 발전을 이끄는 일종의 모순도 엿보인다. 그중에서도 기후변화 대응에 대한 경주로 180도 바뀌고 있는 최근의 신재생에너지 및 자동차 산업을 눈여겨봐야 한다. 에너지 수입국인 우리나라로서는 수소, 태양광을 포함한 신재생에너지 시대에 대한 백년대계 마련이 우리 기업들의 미래를 결정할 것이며, 기업들 역시 에너지 전환을 당연한 책임으로 인식해 가야 한다. 내연기관차 시대가 막을 내리고 전기차, 수소차로의 전환이 다가오는 상황에서 해당 분야를 기간산업으로 하고 있는 우리 입장에선 많은 고민이 필요하다. 설계, 부품과 공정의 변화에 대해 대응책을 마련하는 것은 대기업에서 중소기업까지 촘촘하게 연결되어 있는 우리 산업구조상 미룰 수 없는 과제다. ^{by}



2022년 중소기업 경영 이슈

팬데믹 이후 새로운 비즈니스 환경을 맞이한 중소기업들은 2022년 경영 전략을 어떻게 세우고있는가? 글로벌 강소기업, 국내 기업들의 2022년 주요 경영 이슈와 새로운 경영 환경을 이겨내기 위해 중소기업에 필요한 지원정책에는 어떤 것들이 있는지 알아본다.

SCALE UP

issue #1

중소기업의 스케일업 가능한가?

산업강국으로 나아가기 위해서는 글로벌 강소기업으로 성장하는 중소기업이 많아져야 한다. 즉, 글로벌 고객의 수요를 겨냥한 혁신 제품의 개발과 국내외 시장의 발굴·확장을 선순환적으로 반복하면서 글로벌 스케일업에 도전해야 하는 것이다. 그래야 양질의 혁신 자원과 지속 가능한 일자리를 가진 산업대국으로 성장할 수 있다. 그러나 최근 대내외 경영 활동의 불확실성을 높이는 이슈들이 연이어 등장해 중소기업의 스케일업을 더욱 어렵게 하고 있다.

DIGITAL RISK

issue #2

디지털 투자 부담과 디지털 리스크 관리

인공지능^{AI}, 빅데이터 기술을 앞세운 플랫폼 기업들이 독점력을 바탕으로 기존 시장을 독식해 나가고 있는 상황은 전통적 중소기업에 상당한 위협으로 작용하고 있다. 감염병이 일상화되는 팬데믹 노멀은 경영, 생산, 판매, 물류·유통 등 중소기업의 모든 활동을 송두리째 바꾸어 놓고 있다. 팬데믹 이전만 해도 온라인 비즈니스는 오프라인 비즈니스를 보완하는 역할에 그쳤으나, 현재는 대세로 굳어지고 있다.

GVC

issue #3

GVC의 붕괴와 LVC의 강화

중소기업이 신규 거래처와 판로를 발굴하기 위해서는 코로나19로 인해 촉발된 글로벌 밸류체인^{GVC} 붕괴와 로컬밸류체인^{LVC} 강화를 기회로 활용하기 위한 사업 범위와 구조에 대한 재조정이 중요하다. 이 같은 전략은 중소기업들이 국제공조 약화와 미·중 무역갈등 재점화로 인한 자국중심주의와 보호무역주의의 위협에 대응하고, 로컬밸류체인을 통해 새롭게 창출될 수 있는 사업 기회를 획득하는 데 도움이 될 수 있을 것이다.

LVC

넥스트 노멀의 불확실성에 선제적 대응 긴급요

최근 대내외 경영 활동의 불확실성을 높이는 이슈들이 연이어 등장하면서 중소벤처기업들이 스케일업을 통해 글로벌 강소기업으로 성장하는 데 어려움이 많다. 디지털 노멀과 팬데믹 노멀의 여파로 새롭게 재편되는 넥스트 노멀에 대응하기 위한 우리 기업들의 전략에 대해 살펴보자.

우리나라가 산업강국이 되기 위해서는 어떤 노력이 필요할까? 글로벌 고객의 수요를 겨냥한 혁신 제품의 개발과 국내의 시장의 발굴·확장을 선순환적으로 반복하고 글로벌 스케일업에 도전함으로써 글로벌 강소기업으로 성장하는 중소기업이 많아져야 양질의 혁신 자원과 지속 가능한 일자리를 가진 산업대국으로 성장할 수 있다. 그러나 중소기업들이 글로벌 강소기업으로 성장하기가 녹록지 않은 게 현실이다.

넥스트 노멀의 도래

뉴노멀, 디지털 노멀, 팬데믹 노멀의 화두는 일시적 이벤트에 그치지 않고 앞으로 복합적으로 작용하면서 중소기업 경영의 일상을 지배하고 불확실성을 심화시킬 것이라는 점에서 '넥스트 노멀'이라 불릴 수 있다. 디지털 혁신과 팬데믹의 혼돈 속에서 글로벌 시장은 통합보다 분절화 경향을 보일 수 있으며, 부품·소재 수급 불안, 디지털 보안 위협, 정치적 위협과 같은 불확실성은 사라지지 않을 것이다.

우리 중소기업이 넥스트 노멀의 불확실성에

효과적으로 대응할 수 있어야 글로벌 강소기업으로 성장할 수 있으나, 그 전망은 낙관적이지 못하다. 실제로 지난 10년간 뉴노멀과 디지털 노멀이 진행되는 동안 중소벤처기업 중 스케일업을 달성한 비중은 꾸준히 줄어드는 것으로 나타났다.

한편, 최근 설문조사 결과는 중소기업 스케일업에 다소 희망을 보여주고 있다. 예컨대, 2021년 11월 산업연구원의 설문조사 결과에 따르면 규모를 갖춘 중소벤처기업들은 코로나19 사태에도 불구하고 매출 악화보다 매출 유지 또는 지속 호조의 응답이 높은 것으로 나타났다.

특히, 중소벤처기업 중 월드클래스·글로벌 전문 기업과 같은 글로벌 강소기업, 대기업 계열사 또는 대기업 벤더 등 글로벌 플레이어들과 협력적 거래관계를 가진 중소벤처기업들은 매출 호조의 응답 비중이 더 높은 것으로 조사되었다. 이는 글로벌 경쟁력을 갖추거나 글로벌 플레이어들과 협력적 거래관계가 코로나19와 같은 불확실성의 완충 역할을 하고 있음을 보여준다는 점에서 매우 고무적이다.

코로나19 전후 중소벤처기업 매출 변화			
항목	지속적 매출 악화	매출 회복 중	매출 유지 또는 지속 호조
전체 중소벤처기업(n=70개)	28.5	10.4	61.1
월드클래스·글로벌 전문 기업	9.7	29	61.3
창업 기업	24	10.2	65.9
독립 기업(비계열사)	29.9	10.7	59.4
계열사	15.2	7.6	77.3
대기업 매출 없음	33.3	10.9	55.8
대기업 매출 있음	24.7	9.9	65.3

단위 % 주 2018~2020년 자료 산업연구원



이명주 산업연구원 선임연구위원

중소기업중앙회 중소기업 적합 업종 실무위원이며, 한국경영컨설팅학회 이사, 중소벤처기업부 중소기업 사업 조정 자률조정협의회의 의원직을 맡고 있다.

글로벌 강소기업 성장 위한 전략

넥스트 노멀에 효과적으로 대응하기 위해서는 디지털 노멀과 팬데믹 노멀의 여파로 재편 중인 새로운 글로벌화 전략 모델의 실체적 모습을 파악하는 것이 중요하다.

최근 들어 미국과 중국은 반도체 같은 핵심 산업의 자국 내 육성 이슈를 통상정책과 연계하고 있는데, 이 점이 새로운 글로벌화 전략 모델에도 상당한 영향을 미칠 것이다. 과거와 같은 다자주의나 개방적 통상정책은 약화되는 대신에 산업정책적 관점이 강조되며, 정치적 성향이 가미된 지역주의에 편승한 글로벌화 전략 모델이 등장할 수 있다. 이러한 글로벌화 전략 모델은 글로벌 혁신 기업 등 특정 기업 유형에 제한된 시장 개방을 지향할 것이며, 단순 수출보다는 현지 진출, 가격 경쟁력보다는 기술 경쟁력, 독립적 거래관계보다는 정치 동맹의 협력적 거래관계를 중시할 가능성이 크다. 이처럼 새로운 글로벌화 모델은 기본적으로 보호주의를 지향함으로써 글로벌 시장을 무대로 스케일업을 달성해야 하는 글로벌 중소기업에 부정적으로 작용

코로나19 전후
매출 유지
또는 지속 호조

61.3%

월드클래스·
글로벌 전문 기업

65.9%

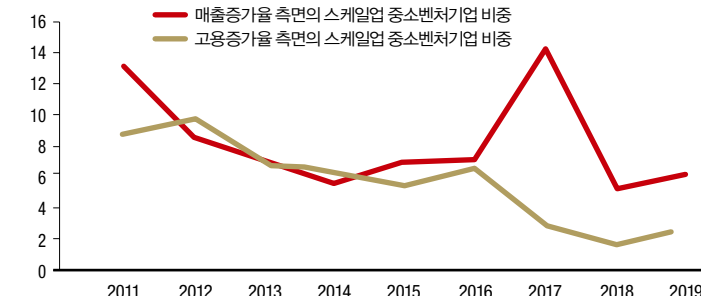
창업기업

할 것이며, 수출 중심의 단순 글로벌화에 익숙한 우리 중소기업의 글로벌화에는 적지 않은 도전과 위협이 예상된다.

변화하는 중소기업 정책의 역할

넥스트 노멀 시대에는 중소기업 정책의 역할도 달라져야 한다. 무엇보다 중소기업이 선제적으로 대응 전략을 수립하는 데 기여할 수 있는 분석 정보 제공을 강화해야 한다. 과거와 같이 이슈나 사태가 불거진 후 사후적으로 지원하는 패러다임은 넥스트 노멀 시대엔 부적합할 수 있다. 불확실성을 촉발하는 원인을 사전에 모니터링하고 중소기업의 전략적 선택지에 따른 영향 분석이 담긴 정보를 중소기업에 사전에 충분히 제공함으로써 중소기업의 자율적 전략 수립에 기여할 수 있어야 한다. 특히, 정부는 아직 실체가 불분명한 새로운 글로벌화 전략 모델을 추적하며, 중소기업에 미칠 도전과 기회를 선제적으로 검토하고, 관련 대책 마련에 나서야 할 것이다. 글로벌 시장 위축이 중소기업 스케일업에 미칠 부작용을 진단해야 하며, 부작용을 최소화하기 위한 내수시장의 효율적 운영 방안이 종합적으로 강구되어야 한다. 혁신 조달과 같이 스케일업에 유효한 시장을 최적 활용하는 방안과 더불어 한정된 내수시장이 플랫폼 기업에 독점화되는 현상을 방지하기 위한 대책, 글로벌 경영 환경 악화에 공동 대응하기 위한 중소기업과 대기업 간 상생 촉진 등 넥스트 노멀 시대의 불확실성을 최소화하는 대신 기회 요인을 극대화할 수 있는 중소기업 정책이 강화되어야 할 것이다. 

스케일업 중소기업 비중 변화



단위 % 주 매출증가율(고용증가율) 스케일업 기업은 경제협력개발기구(OECD) 기준을 인용해 3년 연평균 매출증가율(고용증가율) 20% 이상 달성한 경우로 각각 구분함 자료 산업연구원

2022년 정부에 바란다

지난 2021년은 유례없는 팬데믹으로 모두에게 쉽지 않은 한 해였지만, 그중에서도 자금과 인력이 부족한 중소기업은 대내외 어려운 상황으로 인한 경영난에 매우 힘든 시간을 보내야 했다. 위드 코로나 시대, 새로운 비즈니스 환경을 맞이하는 중소기업 경영자들에게 가장 필요한 지원책은 무엇일까? 그들의 목소리를 들어본다.



중소기업 종사자들에게 주택 공급의 기회를 주었으면 한다. 대기업에서는 지방 근무자에 대해 사택 마련이나 임차 등을 통해 주거지를 지원해주는데 중소기업의 경우 그럴 여력이 되지 않는 업체가 많다. 중소기업 장기근속자에게 부동산 시장, 특히 청약 시장에 공급 기회(포지션, 가점)를 넓혀주어 주거 안정을 보장해준다면 더 많은 인재들이 근무할 수 있을 것이라고 생각한다.

안윤태 (주)루켄테크놀러지스 대표



이제 중소기업도 외국인 노동자에게 의존하지 않아도 되는 환경이 만들어졌으면 한다. 정부 차원에서 양질의 산업 인력을 체계적으로 양성해 배출할 수 있도록 지원해주길 간곡히 바란다. 또한 엔지니어를 부양하는 차원에서 대기업과의 임금 격차를 줄일 수 있도록 임금을 일부 정부에서 지원하는 제도가 필요하다. 일하지 않는 청년들에게 수입을 줄 것이 아니라 일하는 청년들에게 임금을 보전해주는 정책이 필요하다고 본다.

남석주 (주)델릭스 대표

미래의 먹거리는 국내 제조 기업의 제조 혁신과 서로 맞물려 있다. 같은 원료라도 어떤 혁신적인 제조 공정을 거치느냐에 따라 고객에게 돌아가는 부가가치가 큰 차이를 나타낸다. 이를 위해 생산 현장은 많은 기술 개발과 이를 구현할 수 있는 기술 혁신, 제조 시설 혁신이 요구되며 스마트팩토리라는 완성된 형태의 현장 시스템이 업그레이드될 필요가 있다. 이에 스마트푸드 테크 구현, 제조 현장의 신규 생산라인 등에 대한 투자 지원과 스마트팩토리에 대한 정부 차원의 재정 및 기술 지원이 절실하다.

오덕근 (주)서울에프엔비 대표



정부는 2021년을 ESG경영 확산의 원년으로 삼고 ESG경영을 확산시키겠다고 했지만 대기업 중심으로 ESG경영이 조성되고 있어 중소기업은 체계적 대응에 어려움을 겪는 경우가 대다수다. ESG가 안착하기 위해서는 보다 통합된 정보 플랫폼 및 통계가 구축되어 통합 인프라를 확충해야 하며, 특히 공공기관이 ESG경영을 선도하며 평가기관의 '시장자유규율체계'가 시급히 마련되어야 할 것이다.

심영수 (주)진영엘디엠 대표이사



이익을 내는 데 한계가 있는 제조업의 경우 인건비 절감을 위해 국내보다는 향후 해외로 공장을 옮기는 경우가 많은 것으로 알고 있다. 인건비가 지속적으로 상승되는 만큼 국내 제조업 경기가 활성화될 수 있도록 정부 지원이 필요하다. 제조업은 부지매입, 공장 건설, 기계설비 투자비용 등 일반 기업보다 비용이 훨씬 많이 든다. 이런 이유로 경기가 침체될수록 자금난으로 어려움을 겪는 제조업체들이 늘어난다. 코로나19 이후 해외 규제 장벽에 부딪혀 수출에 어려움을 겪고 있는 부분에 대해서도 국가적 지원이 필요하다.

김성훈 중원(주) 대표



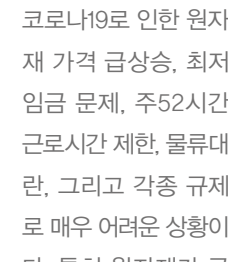
최근 경영의 가장 큰 어려움은 고용난과 원자재 가격의 상승으로 압축할 수 있다. 고용이 어려워 주변의 많은 중소기업들이 베트남 등으로 공장 이전을 검토하고 있는 실정이다. 앞으로 좀 더 쉽게 외국인 인력을 채용할 수 있는 정책을 바라며, 중소 제조 기업에 취업하는 청년층에 대해 청년 지원책을 확대해 주기를 바란다. 그리고 일부 기업의 지나친 이익 추구로 인한 독점화로 스테인리스 코일 제품의 공급 부족과 가격 상승을 가중시키고 있다. 기업들이 시장에서 제품의 공급과 가격 안정을 위해 제대로 된 역할을 할 수 있도록 권고해 주길 바란다.

이명용 (주)다성테크 대표



지난 2년간 코로나19로 인한 여러 가지 어려움 중 인력구조 변화가 가장 힘들었다. 2022년에는 좀 더 현실적인 청년 채용 진흥책을 마련해 채용에 어려움을 겪는 중소기업들에 도움이 되었으면 한다. 특히 무분별한 실업수당이나 무상수당을 제공하는 것보다는 기업의 신규 채용에 보조금을 지급하는 방식이 행정적 효율과 실업률 감소 등 실질적 개선에 도움이 될 것이라고 생각한다.

문영무 (주)크로버 대표



코로나19로 인한 원자재 가격 급상승, 최저임금 문제, 주52시간 근로시간 제한, 물류대란, 그리고 각종 규제 등 매우 어려운 상황이다. 특히 원자재가 급상승하는 경우 법적으로 이미 계약된 경우에도 원자재 가격 상승분에 따른 납품 단가 자동 인상 등에 대한 제도적·법적 장치가 마련되길 바란다. 그리고 건설과 관련된 당사는 계절적 수요가 다르므로 주52시간 근로제 적용이 자율적으로 적용되길 제안한다. 정책이 모든 산업에 일률적으로 적용되는 것이 아니라 업종에 따라 다르게 적용되도록 배려되어야 할 것이다.

오수호 동방노보펄(주) 대표



유재욱 건국대 경영대학 교수

주요 강의 및 연구 분야는 경쟁 전략, 성장 전략, 지속가능경영 등이다. 한국전략경영학회 부회장, 국제경영학회, 한국중견기업학회 상임이사로 활동 중이다.

2022년 중소기업의 위기 극복 전략

2021년 코로나19의 충격에도 불구하고 세계 경제는 빠른 회복을 보여줬지만, 경제구조의 변화로 인한 불확실성이 여전히 전 세계 경제에 어둠을 드리우고 있다. 이를 타개하기 위해 중소기업들은 어떤 전략을 추진해야 할까?



기업의 스마트 트랜스포메이션 글로벌밸류체인 약화로 인한 생산성 감소 등의 변화 속에서 스마트 트랜스포메이션은 기업의 경쟁력 강화, 새로운 비즈니스 전략을 위한 핵심 전략이 될 수 있다.

2021년에 들어서며 세계 경제는 선진국을 중심으로 한 백신 접종 확대, 대규모 경기부양책 등에 힘입어 코로나19의 충격으로부터 예상보다 빠른 회복세를 보였다. 국내 경제도 민간소비 부진에도 불구하고 수출과 설비투자를 중심으로 하는 견실한 회복세를 나타냈다. 하지만 코로나19 변이 바이러스의 확산, 선진국과 신흥국 간 백신 접종률 격차 등으로 인한 불확실성이 증가되며 세계 경제는 2021년 하반기 다시 한 번 깊은 시름에 빠져 들고 있다. 또한 통화 및 재정정책의 정상화,

비대면 소비활동 활성화 등이 예상되는 경제구조의 변화는 2022년 경기 전망의 불확실성을 가중시키고 있다.

산업연구원의 '2022년 13대 주력 산업 전망'에 따르면 기계 산업군(자동차, 조선, 일반기계), 소재 산업군(철강, 정유, 석유화학, 섬유, 바이오헬스), 정보기술^{IT} 산업군(정보통신기기, 가전, 반도체, 디스플레이, 2차전지)을 포함하는 국내 13대 주력 산업의 수출은 세계 수요 회복과 수출 단가 상승으로 증가세를 이어갈 전망이다. 그러나 기저효과 및 코로나19 변이 확산, 반도체 수급 불균형, 중국 경기 둔화 등의 요인으로 증가 폭은 전년(25.6%) 대비 대폭 둔화된 3.4% 증가에 그칠 것으로 전망되었다. 또한 내수는 전방산업의 성장세로 철강, 정유, 석유화학 등 소재 산업군 중심의 증가세가 전망되나, 수송기기와 가전, 디스플레이는 수요 위축으로 감소될 전망이다.

이 같은 불안정한 경제 전망에 대응하기 위해 중소벤처기업부에서는 '회복·상생·도약'이라는 기본 방향하에 소상공인 경영 회복 및 경쟁력 강화, 글로벌 혁신 벤처·스타트업 육성, 지역 중소기업 육성 및 일자리 창출을 포함하는 3대 중점 투자 방향을 설정하고, 2022년 예산을 역대 최고 수준인 19조 원으로 확정했다.

주요 분야별 예산 중 제2벤처 붐 확산과 벤처 4대 강국 진입을 위해 예비 유니콘, 비대면·그린 등 성장 가능성이 높은 유망 중소벤처기업을 선별하고, 해외 진출 촉진 등 스케일업을 지원하는 부문과, 규제자유특구, 구조혁신 지원 등을 통해 지역 유망 중소기업을 육성하

고 일자리 창출을 지원하며, 탄소중립 등 ESG경영 지원을 강화하는 부문은 중소기업들이 전략적으로 활용할 수 있을 것이다.

스마트 트랜스포메이션과

ESG경영 전략 중요

그렇다면 빠르게 변화되는 불안정한 환경 속에서 중소기업들이 부정적인 경영 환경을 타개하고, 중요한 목표들을 체계적으로 달성하기 위해서는 어떤 전략들이 중요할까?

첫째, 신규 거래처와 판로 발굴을 위해서는 코로나19로 인해 촉발된 글로벌밸류체인^{GVC} 붕괴와 로컬밸류체인^{LVC} 강화를 기회로 활용하기 위한 사업 범위와 구조를 재조정하는 것이 중요하다.

둘째, 사업 운영자금의 안정적 확보를 위해 확대된 정부의 중소기업 지원제도를 적극적으로 활용하는 전략이 중요하다. 중소벤처기업부에서는 유니콘기업 육성과 혁신 분야 창업 패키지, 온라인 수출 공동 물류, 공동 해외 시장 개척 지원, 물류 전용 수출 바우처 지원 등 글로벌 혁신 벤처·스타트업을 육성하기 위해 지원 예산을 확대했다.

또한 디지털화 등 급변하는 경영 환경에 대한 중소기업의 대응을 돕기 위해 사업 전환 컨설팅 지원사업 예산을 확대하고, 매출채권의 조기 현금화를 위한 매출채권 팩토링* 사업과 ESG경영 확산을 위한 지원도 추진할 계획이다. 중소기업들은 이와 같은 정부 지원정책을 적극 활용하는 전략을 수립해 안정적인 사업 자금 확보와 경쟁력 강화를 도모할 수 있을 것이다.

셋째, 원가 절감 및 사업구조 조정을 위해 '디지털 트랜스포메이션^{Digital Transformation}'에 다양한 기술을 접목해 스마트한 변혁을 도모하는 '스마트 트랜스포메이션^{Smart Transformation}' 전략을 추진할 필요가 있다. 글로벌밸류체인의 약화와 로컬밸류체인의 확대는 중소기업들에 새로운 사업 기회를 제공해줄 수 있지만, 다른 한편으로는 비용 증가와 생산성 감소의 요인이 될 수 있다. 이 같은 변화 속에서 스마트 트랜스포메이션은 비용 절감 및 제품 경쟁력 강화, 새로운 비즈니스 모델 개발을 위한 핵심 전략이 될 수 있을 것이다.

넷째, 코로나19로 인한 경영 환경 악화에 대비해 리스크를 관리하기 위해서는 비재무적 가치를 강화하는 ESG경영과 정보공시를 위한 전략이 중요하다.

최근 코로나19 등으로 인해 지속가능성의 중요성이 강화되면서 전 세계적으로 이를 위한 여러 규제를 도입하고 있는데, 이런 흐름은 기업들의 ESG 활동에 대한 글로벌 금융사들의 압력을 강화시켰다. 하지만 대기업에 비해 ESG에 대한 인식과 대비가 부족한 중소기업들은 ESG 확산에 따른 인센티브 요인보다 손실 리스크에 직면하고 있는 것이 사실이다. 특히 수출 중소기업의 경우 글로벌 기업이 납품 기업에 대한 ESG 성과 요구 수준을 강화하면서 납품 배제, 거래 중단 등의 위협에 직면하고 있다. 따라서 중소기업들은 ESG경영과 정보공시 전략을 수립하는 등 이 같은 변화에 선제적으로 대응해 글로벌 공급망에서 중국 기업의 자리를 대체하는 기회를 가질 수 있을 것이다. 📈

매출채권 팩토링

금융기관들이 기업으로부터 상업어음이나 외상 매출증서 등 매출채권을 매입하고 이를 바탕으로 자금을 빌려주는 제도.

(주)태흥전기방식

미래를 준비하는
작지만 강한 기업

기원전 600년경 그리스 철학자 탈레스는 형겅으로 호박(Amber)을 닦다가 이상한 현상을 발견했다. 윤을 내기 위해 닦았는데 문지를수록 오히려 작은 먼지들이 달라붙었다. 약 2000년이 지난 뒤 영국의 의사 길버트가 이 신비한 현상에 '전기(Electricity)'라는 이름을 붙였다. 그리스어로 '호박'을 '일렉트론(Elektron)'이라고 하는데 오늘날 사용하는 '전기'라는 단어는 여기에서 유래되었다. 전기는 현대 사회에 지대한 영향을 미친다. 공장, 자동차, 지하철, 빌딩, 백화점 등 수많은 곳이 전기 없이는 돌아가지 않는다. 동력원으로서만이 아니다. 전기는 금속의 부식 방지도 쓰인다.

울산에 본사를 둔 태흥전기방식은 전기방식 전문 업체다. 강형길 대표는 이 분야에서 41년째 일하고 있다. 전기방식(Cathodic Protection, 電氣防蝕) 분야의 개척자라고 할 수 있다.

강 대표가 회사를 설립한 건 지난 2000년이지만 이 분야와 인연을 맺은 건 1979년부터다. 미국 등 선진국에서 쓰이던 전기방식이 한국에 소개된 시기가 1960년대 말이니 국내 전기방식의 초창기부터 이 분야에서 종사해 온 셈이다.

이 회사는 국내 수백 곳의 현장은 물론 사우디아라비아, 아랍에미리트연합(UAE), 모로코, 칠레 등 약 20개국의 해외 현장에서도 전기방식 작업을 수행해 왔다. 국내외에서 모두 인정받고 있는 것이다.

안전의 중요성 커지며 주목받는 전기방식

부식은 환경 속에 놓인 재료가 녹스는 것이다. 전문 용어로 풀이하자면 '화학적 혹은 전기화학적으로 퇴화되는 현상'이다. 금속의 부식은 수분이 없는 상태에서 발생하는 건식과 수분이 있는 상태에서 발생하는 습식으로 분류된다. 땅속이나 물속에서 발생하는 부식은 모두 습식이다.

강 대표는 "부식이 일어나는 데는 공통적으로 세 가지 조건을 갖고 있다"고 설명한다. 부식의 3대 요소라고도 하는데, 여기엔 ▲전해질(토양, 담수, 해수) ▲전위차(음극-양극) ▲양극-음극을 연결하는 도선을 포함한다. 이들 3대 요소 중 어느 것 하나만 없앤다면 부식은 멈춘다. 태흥전기방식은 이런 원리에 기반을 두고 방식 작업을 하고 있다.

미국, 일본 등 선진국을 중심으로 이 시장이 활성화되어 있다. 한국에서도 '안전'에 대한 관심이 커지면서 점차 주목을 받고 있다. 국내에선 10개 내외의 업체들이 전기방식 분야에서 경쟁하고 있다. 하지만 이 분야는 특화된 영역인 데다 기술 난이도가 상당히 높다. 한국수력원자력에 등록된 업체는 겨우 5곳에 불과하다.

태흥전기방식은 그동안 수백 곳의 프로젝트를 해 왔다. 지금도 울진 월성원자력발전소를 비롯해 화력발전소, 광역 상수도, 항만터미널, 조선 분야에서 전기방식 시스템을 제작, 설치, 유지보수 하는 사업을 진행 중이다.

창업 첫해 영업이익 1억 원

강 대표가 회사를 창업한 것은 그의 이력과 관련이 있다. 강원도 영월에서 태어나 현지 공



강형길

(주)태흥전기방식

대표



한국 전기방식 분야의 최고 베테랑 1979년부터 지금까지 40년 넘게 전기방식 분야에서 길을 닦아 온 강형길 대표는 2000년 울산에서 태흥전기방식을 창업한 이후 지금까지 수백 곳의 프로젝트를 진행해 오고 있다.

업고등학교(전기과)를 졸업하고 상경해 대학에서 전기공학을 전공한 뒤 취업한 곳이 대기업 건설 업체였다. 해외 견적 파트에서 일했지만, 적성에 맞지 않는다고 판단해 이내 중소기업으로 자리를 옮겼다. 이곳에서 전기방식이라는 새로운 분야를 접했다.

적성에도 맞고 전공에도 부합하는 직장이었다. 당시만 해도 전기방식은 새로운 분야였다. 그 회사를 포함한 2곳의 전기방식 업체에서 21년간 근무한 뒤 2000년 독립했다. 직장생활 중에는 국내 석유화학단지들은 물론 사우디아라비아, 이라크, 예멘 등으로 출장을 다니기도 했다. 직장을 옮길 땐 그를 따르는 후배들 10여 명이 따라서 옮기기도 했다. 전 직장 근무자의 거의 절반이 함께 움직일 정도로 강 대표는 직장 내 만능 역할을 했고 후배들의 신임을 얻었다.

창업한 곳은 울산이었다. 그전 직장에서 영업을 위해 가장 많이 드나들던 곳이 울산 석유화학단지였기 때문이다. 전국에서 가장 많은 수요처가 집중된 곳이기도 하다. 33m짜리 임차공장이 보금자리였다. 중소기업에서 20년 넘게 일했지만 모아둔 돈은 없었다. IBK기업



강 대표가 직원들을 위해 직접 조성한 쉼터 직원을 가족처럼 생각하는 경영 철학의 일환으로 업무 중이나 주말에 직원들이 쉴 수 있는 공간을 직접 마련했다.

은행에서 5,000만 원을 대출 받아 컨테이너 박스 2개를 사서 사무실로 쓰고 1톤짜리 화물차를 구입했다. 임직원 4명의 단출한 회사였다. 그의 실력과 성실성은 창업 이후 빛을 발했다. 10월부터 본격적으로 사업을 시작해 연말까지 불과 3개월 동안 3억 원의 매출을 올렸다. 남은 이익금이 1억 원이었다. 그해 연말 그는 이익금 1억 원을 현찰로 찾아 가슴에 안아보고 뿌듯함을 느꼈다. '사업하는 맛이 이런 거구나.' 그에게 2001년은 인생 향로를 바꾼 해였다. 하지만 늘 그렇듯 사업이 순탄하기만 할 순 없었다. 산이 있으면 골이 있는 법. 창업 후 6년여가 지나자 경기가 시들해졌고 수주가 감소했다. 자금 압박을 느끼기 시작했다. 마치 멀쩡하던 사람이 심근경색으로 갑자기 쓰러지듯 기업이 순식간에 위기를 맞았다. 자재 살 돈조차 없었다. 근심으로 밤잠을 이룰 수 없었다. 이미 직원이 18명으로 늘어났을 때였다. '그동안 밤낮없이, 주말도 없이 일했는데 뭐가 잘못된 것일까? 이렇게 회사를 정리하기엔 너무 억울한 게 아닌가?' 하지만 위기가 닥치면 항상 돕는 원군이 나타나곤 했다. 그때도 그랬다. 한 지인이 권유했다. "당신은 기술력이 뛰어나니 기술신용보증기금을 한번 찾아가 보지 그래." 이전까지 기술신용보증기금을 전혀 몰랐던 그는 지푸라기라도 잡는 심정으로 그곳을 찾았다. "3억 원만 보증 받을 수 있을까요?" 모깃소리만 한 목소리로 어렵게 말을 꺼낸 뒤 잠시 긴장의 순간이 흘렀다. 식은땀이 흘렀다. 뜻밖의 낭보가 들려왔다. "기술력이 뛰어나니 6억 원을 보증해드리겠습니다." 강 대표는 6억 원까지는 필요 없다며 3억 원

● 교량이 녹슬면 자칫 붕괴사고로 이어질 수 있다. 가스배관이 부식되면 폭발사고가 날 수도 있다. 플랜트 설비도 부식되면 환경오염으로 이어질 수 있다. 이같이 부식은 사고나 오염을 유발하는 요인이 되기도 한다.

전기방식은 '전기'를 이용해 각종 설비의 부식을 방지하는 기술이다. 일반인들에게는 생소한 용어이지만 플랜트나 항만, 유류탱크 등의 공사에서 시설 안전을 확보하기 위해 반드시 챙겨야 하는 영역이다. ●●



완벽한 기술로 승부 태흥전기방식은 교류를 직류로 바꿔주는 장치인 정류기 Rectifier와 관련한 특허를 포함해 2건의 개발품을 보유하고 있다.

만 보증 받았다. 회사 경영에서 운영자금의 중요성을 깨달았다. 운영자금은 몸속 혈액과 같았다. 이게 부족하면 쓰러질 수밖에 없다는 것을 절감하는 때였다.

기술로 승부하는 가족 같은 기업

직원이 한때 60명에 육박하는 기업, 전국을 대상으로 영업하는 기업으로 키웠다가 지금 30명 규모의 기업으로 운영하는 것도 매출보다는 이익, 외형보다는 내실 중심의 기업으로 탈

바꿈시킨다는 방침에 따른 것이다. 그는 세 가지 경영 철학을 갖고 있다. 첫째, 기술로 승부한다는 점이다. 이 회사는 2건의 개발품을 갖고 있다. 하나는 정류기^{Rectifier}와 관련된 특허다. 정류기는 교류를 직류로 바꿔주는 장치다. 전기방식에서 핵심 소재다. 전기방식은 직류로 운영되기 때문이다. 한국전기연구원과 공동 개발한 것이다. 또 다른 하나는 전기방식에서 사용되는 양극 시스템^{AnodeSystem}에 문제가 생겨 수리할 때 이를 통째로 바꾸는 대신 양극^{Anode}만을 간편하게 교체할 수 있도록 한 것이다. 이러면 비용과 공사 기간이 대폭 줄어든다.

강 대표는 “재료값으로 따지면 4분의 1, 인건비까지 포함하면 약 8분의 1로 줄어든다”고 설명했다. 마치 컴퓨터가 고장 났을 때 통째로 교체하는 게 아니라 안에 들어 있는 하드 디스크만 바꾸는 것과 비슷하다.

둘째, 직원들을 가족처럼 대우해준다는 생각이다. 2020년 말 본사 및 공장을 울산 테크노산단으로 이전했다. 행정구역으론 두왕동이다. 총 50억 원을 투자해 부지 7,309㎡, 제조시설 1,392㎡, 부대시설 579㎡ 규모로 신축했다. 본사는 야산을 끼고 있어 쾌적한 데다 깨끗하다. 회사 내엔 작은 폭포와 연못이 조성되어 있고 연못엔 잉어, 피라미가 살고 있다. 그 옆엔 이를 보면서 삼겹살 파티를 할 수 있는 그늘막도 조성되어 있다.

강 대표가 직원을 위해 직접 조성한 쉽터다. 봄철 뒷동산에 꽃이 피면 작은 폭포와 연못이 어우러져 주말마다 직원들이 도시락을 싸 들고 가족 나들이를 올 정도다. 공장 한쪽에 선 각종 채소를 키우는 텃밭이 있고 토종닭



강형길 대표의 경영 철학

1. 기술로 승부한다

차별화된 기술력으로 재료값과 인건비를 획기적으로 줄이는 방안을 고안한다.

2. 직원들을 가족처럼 대한다

쾌적하고 깨끗한 본사 환경에서 작업뿐 아니라 직원과 그의 가족들이 힐링할 수 있는 공간을 마련한다.

3. 미래를 위해 철저히 대비한다

국내 최초로 개발되는 부유식 해상 풍력 장치에 들어가는 전기방식 제품을 개발 중이다.



매출액

50억 원(2020.12월)

100억 원
(2021년 추정치)



직원 수

30여 명



매출액 대비 연구개발비 비율
약 15%



본사 규모

부지 7,309㎡

수십 마리가 방목되고 있다.

셋째, 미래를 위한 준비다. 강 대표는 “울산은 국내 최초로 부유식 해상풍력 장치가 추진되고 있는데, 여기에 들어가는 전기방식 제품을 개발 중”이라고 설명했다. 해상풍력발전^{Offshore Wind Power}은 풍력터빈을 호수, 연안과 같은 수역에 설치해 그곳에서 부는 바람의 운동에너지를 회전날개에 의한 기계에너지로 변환해 전기를 얻는 발전방식이다. 이 중 부유식^{Floating Type}은 해저 바닥에 체인을 고정한 뒤 이를 해상에 떠 있는 풍력발전 장치에 연결해 운영하는 시스템이다. 여기에도 전기방식이 필수다. 강 대표는 직접 연구·개발^{R&D}을 진두지휘한다. 기술 파트에서 일하는 9명의 직원들이 R&D 핵심 인력이다. 그는 독일의 히든챔피언처럼 작지만 강한 회사, 기술력이 뛰어난 글로벌 강소기업을 만드는 게 소망이다. ^{by}

INTERVIEW

기술 역량을 위한 R&D가 핵심

태흥전기방식은 자체 공장을 갖고, 직접 방식 소재를 생산하며 품질을 관리한다. 특히 부품과 기술을 직접 개발하다 보니 R&D를 중시하고 있다. 현재 2건의 특허를 획득했고 공사를 꼼꼼히 잘했다며 발주처로부터 감사패를 수없이 받았다.



Q 바닷가처럼 습기를 제거할 수 없는 경우 설비 부식을 효과적으로 예방하려면 어떤 방법이 있나?



A 피복방식법과 전기방식법을 병행한다. 땅속에 묻어야 하는 가스·상수도 배관이나 유류저장고, 항만, 플랜트, 교각 등에서 이 방법이 주로 사용된다. 도장을 통해 산소와의 접촉을 차단한 뒤 전위측정 등을 통해 부식 여부 등을 수시로 확인함으로써 경제성과 신뢰성을 동시에 확보할 수 있다.



Q 전기방식이 중요한 이유는 무엇인가?

A 1980년대 부산 2부두에서 작업한 적이 있다. 부두에는 예전에 일본에서 심어뒀던 강철봉이 여러 개 있는데 두께나 강성이 어마어마한 것들이었다. 그런데 열어보니 부식이 반 이상 진행되어 있었다. 방식 작업을 전혀 하지 않았던 것이다. 사업 초창기만 해도 방식을 꼭 해야 하는 것인가에 대한 고민이 많았지만 최근엔 인식이 달라졌다. 작은 결함이 대형 사고로 이어지고, 사고를 넘어 재난으로 확산되는 경험을 했기 때문이다.



Q 전기방식에서도 R&D가 중요한가?

A 이 분야는 기술의 난이도가 무척 높다. 특히 전기방식은 전문 기업의 기술 역량이 프로젝트의 성패를 가른다. 전기방식을 맡은 기업에서 현장 조사와 설계, 시공에 이르는 전 과정을 수행하다 보니 전문성에 대한 의존도가 다른 업종보다 훨씬 중요하다고 할 수 있다. 정교한 설계와 숙련된 노하우 없이는 시장에서 살아남기가 쉽지 않은 분야다.



Q R&D에 얼마나 투자하는가?

A 해마다 차이는 있지만 평균 연매출의 15% 이상을 R&D 분야에 투자하고 있다. 전기방식을 먼저 시작한 해외 선진국의 기술력을 우리나라가 앞지를 수 있었던 것도 R&D에 공을 들였던 업계 선배들과 선도기업들이 있었기에 가능했던 일이다. R&D는 직접 하기도 하고 한국전기연구원이나 발전사와 공동으로 수행하기도 한다.



2021.06

특허 등록(전기방식용 양극장치)

2020.12

공장 이전(울산 남구 테크노산단로 29번길 143)

2017.10

특허 등록
(전기방식 제어장치 및 그 방법)

2017.02

공장 이전(울산 울주군 부채골길 41)

2015.03

울산상공회의소 기술부문 상공대상 수상(울산시장 표창패 수상)

2014.10

화력발전 5개사 통합기자재 공급 유자격
한국수력원자력 정비공사(전-03) 등록
한국수력원자력 기자재(E246) 유자격 등록

2013.04

롯데건설 협력업체 등록

2012.07

SK건설 외주업체 등록

2012.01

대우건설 외주 시공업체 등록

2011.07

포스코건설 협력업체 등록

2011.06

기술혁신형 중소기업^{INNO-BIZ} 인증 취득

2007.05

벤처기업 등록 ISO 14001 인증서 취득

2003.04

ISO 9001:2000 인증 획득(HSB)

2001.09

울주군 공장 등록
(울산 울주군 삼남면 가천리)

2000.09

태흥전기방식 설립

2022년 우리 사업은 괜찮을까?

텍소노미를 필두로 하는 ESG 규제 패키지로 앞으로 비즈니스는 새로운 자본주의 경제체제에서 유효한 '지속 가능한' 비즈니스인지 아닌지 진단을 받아야 한다. 후자라면 앞으로 규제 대상이고, 향후 사라질 운명이라는 의미다. 이렇게 달라지는 경제 환경에서 앞으로 기업은 어떻게 해야 할까?

영화 <어벤져스: 인피니티 워>에서는 빌런 '타노스'의 핑거스냅으로 지구 인구의 절반이 사라진 사건을 '블립'이라고 부른다. 그리고 영화 <어벤져스: 엔드게임>에서는 블립으로 사람들이 사라져 힘들어하는 세상을, 영화 <스파이더맨: 파 프롬 홈>에서는 사라진 사람들이 5년 만에 돌아와 일상에 다시 적응해 가는 모습을 보여준다. 마치 타노스의 블립과 같은 지난 2년간의 '코로나 블립'에서 전 세계는 곧 빠져나올 것 같다. 그렇다면 과연 '코로나 블립' 이전인 2019년에 비해 2022년 세상은 얼마나 달라질까?

지속 가능한 사회로의 전환과 지속 가능한 지 않은 비즈니스

먼저, 기업 입장에서 ESG가 갑자기 기업 평가의 기준으로 등장한 것이 큰 변화다. 특히 중소기업에는 용어부터 매우 생경하다. 물론 이

전에도 ESG는 있었지만, 자본시장에서 상장사를 대상으로 책임투자를 하는 소수 기관투자자들의 전유물이었다. 둘째 변화는 '저탄소 경제와 탄소중립 사회'로의 전환이 전 세계 경제, 산업, 금융의 지상과제가 되었다. 따라서 무기·담배·도박·성인 산업을 지칭하는 '죄악 산업'에 화석연료를 기반으로 하는 '발전산업'도 포함될 기세다. 셋째로, '주주가치 중심의 자본주의'가 용도 폐기되었다. 1976년 노벨 경제학상을 받은 밀턴 프리드먼이 틀렸고, 이제는 '주주'가 아니라 '이해관계자'가 중심인 자본주의라고 말한다. 전 세계가 록다운(Lock-down)되었었다고 생각한 지난 2년간 어떻게 이런 변화가 가능했을까?

사실, 지난 2년 동안 코로나19 팬데믹을 겪으면서 전 세계 지식인들은 '바이러스 하나에도 지구 전체가 셧다운(Shut-down) 되는데, 바이러스 외에 인류에 대한 또 다른 위협은 무엇일까'를



윤덕찬 지속가능발전소/ESG평가정보 대표이사
환경산업기술원 연구원, 산업통상자원부 연구원이었으며, 현재 지속가능발전소의 대표이사를 역임하고 있다.

찾아 나섰다. 그리고 마침내 '가속화되고 있는 기후변화'야말로 사람들의 이동을 잠시 제한한다고 해서 멈출 수 없으며, 나아가 지구 기온을 산업혁명 이전 섭씨 2도가 아니라 1.5도 수준까지 낮추지 못하면 우리 인류는 파멸로 가는 '타노스의 핑거스냅'이 될 수 있음을 깨달았다. 이미 2020년 1월 국제결제은행(BIS)이 "기후변화로 인해 전 인류에 막대한 피해를 수반하는 재앙이 발생할 수 있다"는 '그린스완 보고서'를 발표한 것도 뒤늦게 회자되었다. 즉, 정치지도자를 포함해 전 세계는 '기후변화'에 대한 대응이 인류의 지속 가능한 발전을 위한 생존 전략임을 명확히 각성한 것이다. 그래서 2021년 조 바이든 미국 대통령을 위시한 선진 각국은 기후정상회의를 시작으로 자국의 기존 국가온실가스감축목표(Nationally Determined Contributions, NDC)를 상향 조정하면서, 기후 행동(Climate Action)에 적극 나섰다. 그리고 영화 <어벤져스: 엔드게임>에서 인류의 최대 위협인 타노스에 대해 캐프틴이 "어셈블(Assemble)"을 외치듯, 각국 정부는 기존 보텀업(Bottom-up) 방식의 자발적 이니셔티브 대신 톱다운(Top-down) 방식으로 ESG를 규제화하면서, 저탄소 경제·사회로의 전환을 위한 관련 법규를 쏟아내기 시작했다. 이것이 바로 ESG 2.0이다.

ESG 2.0 시대

지금까지 ESG는 규제(Regulation)가 아니었으며, ESG 정보 공개는 자발적이었고, '원칙준수·예외설명(Comply or Explain)'에서 보듯 투자자는 ESG 투자를 하거나, 하지 않는다면 그 이유를 밝히기만 하면 되었다. 그러나 새로운 ESG 2.0의 가장 큰 특징은 '규제화'이며, 특히 그 규제

시나리오에 따른 온실가스 배출량

구분	2018년	2050년 배출량		
		8월 초안	A안	B안
합계 (순배출량)	72,760 (68,630)	넷제로 Net-zero	넷제로	넷제로
전환	26,960	0	0	2,070
산업	26,050	5,310	5,110	5,110
수송	9,810	280	280	920
건물	5,210	620	620	620
농축수산	2,470	1,540	1,540	1,540
폐기물	1,710	440	440	440
흡수원	-4,130	-2,470	-2,530	-2,530
CCUS*	-	-5,790	-5,510	-8,460
수소	-	0	0	9
탈루 등	560	70	50	130

단위: 만 톤 CO₂eq 자료: 탄소중립위원회 *CCUS 탄소 포집 및 활용·저장

가 '산업'이 아닌 '금융' 범규의 형태로 양산된다는 점이다. 그 대표적인 것이 유럽연합(EU)의 ESG 규제 패키지 또는 지속가능금융(Sustainable Finance) 규제 패키지다. 이 '규제 패키지'에 의하면, 우리가 알지 못하는 사이에 이미 전 세계 모든 금융이 '지속가능금융'으로 재편되고 있고, 자본의 흐름을 전환하는 작업이 시작되었다. 즉, 앞으로 자본은 '텍소노미(Taxonomy)'라고 불리는 새로운 내비게이션에 따라 움직이게 되며, 그 목적지에는 이미 그 자본을 받게 될 '비즈니스'들이 상당 부분 지정되어 기다리고 있으며, 2022년에도 계속 추가로 지정될 예정이라는 것이다. 코로나19로 가속화된 이러한 '금융의 재편'으로 그 영향을 받는 산업과 경제의 재편도 시작되었다. 약 1경 원의 자산을 운영하는 세계 최대 자산운용사 블랙록의 래리 핑크 회장은 이를 보고 2020년에는 "근본

적인 자본 재배분이자, 기존 금융의 근본적인 재편"이라고 불렀고, 2021년에는 "전 세계 자본의 구조적인 재편이 생각보다 빠르게 진행되고 있다"고 외쳤다.

텍소노미에서 미래 경쟁력 찾아야

한국도 국제사회의 요구에 의해 2020년 말 발표한 '2030년 국가온실가스감축목표(NDC)'를 불과 1년 만인 2021년 10월 재발표했다. 국제사회는 강화된 선진국 NDC와 같은 수준의 2010년 대비 45% 감축을 요구했으나, 정부는 산업계의 부담을 고려해 2018년 대비 40% 감축이라고 하는 보다 완화된, 그러나 기존 목표보다 대폭 상향한 감축 목표를 발표했다. 그럼에도 산업별로는 엄청난 리스크가 아닐 수 없다. 하지만 중요한 것은, 각성한 전 세계가 이러한 목표와 방향으로 지속 가능한 성장을 위한 전환을 이미 시작했다는 점이다. ESG 2.0은 "ESG는 중앙은행 재정의 건전성, 금융의 안정성에 중요한 영향을 미치는 금융 리스크"라는 인식하에 자본을 정부가 정한 '지속 가능한 비즈니스'에만 흐르게 함으로써 산업과 경제의 구조를 개혁하겠다는 강력한 의지다. 한편 이러한 ESG 규제 또는 ESG 리스크는 자사뿐 아니라 해외 경쟁사도 받는 글로벌 규제이자 리스크임을 인식해야 한다. 각 산업 내 기업, 특히 중소기업이 대안을 정하기는 현실적으로 어렵지만 불가능하지도 않다. 즉, '지속 가능한 분류체계(Sustainable Taxonomy)'는 탄소중립 사회에 기여하는 각 산업별 비즈니스를 규정한 것이어서, 이는 규제이자 기회이기도 하다. 여기에서 기업들은 비즈니스의 방향과 기

회를 찾을 수 있다. 즉, 텍소노미에서 정한 요건을 충족하는 방향으로 2030년 자사의 목표를 설정하고 비즈니스 모델을 전환한다면 이러한 위기는 경쟁력이 될 수 있다. 이미 글로벌 대기업들조차 텍소노미를 기조로 저탄소 경제로의 전환을 고려해 자사의 비즈니스 모델을 변경하기 시작했다.

이 새로운 ESG 규제는 자본이 텍소노미하에서만 흘러가도록 자본 흐름의 방향을 전환시킴으로써 우리 사회, 경제, 금융에 영향을 미치는 '기후위기'를 비롯한 환경·사회적 지속가능성 문제를 해결할 수 있다는 강한 믿음에 기초하고 있다. 따라서 이러한 ESG 규제화는 2022년 더욱 강화되고 촘촘해질 전망이다.

이해관계자 중심의 자본주의

사실 ESG는 기업과 사회 간 상호의존적 관계로부터 생겨난 것이다. 기업은 사회가 있어야 사업을 영위할 수 있다. 사회는 기업의 제품을 소비하는 시장이고, 기업은 사회로부터 양질의 교육을 받은 건강한 노동자에서부터 물리적·법적 인프라까지 제공받는다. 따라서 ESG 경영은 환경·사회적으로 지속 가능하고, 사회의 지지를 받는 방식으로 제품과 서비스를 생산하는 것을 의미한다. 사회가 허용한 편익의 대가로 기업은 일종의 도덕적 책임을 지고 있는 것이므로, 기업의 비즈니스가 사회적 정당성을 상실하면 경제적 이익도 상실되며, 사회적 제재를 받게 된다는 점을 이해해야 한다. 분명히 인식해야 하는 것은 주주 이익을 위해 경영하는 시대는 끝났다는 사실이다. 기업은 '주주'의 이익만을 위한 경영이 아니라 '이해관계자'의 이익을 고려한 사업을 해야 하며, 현재

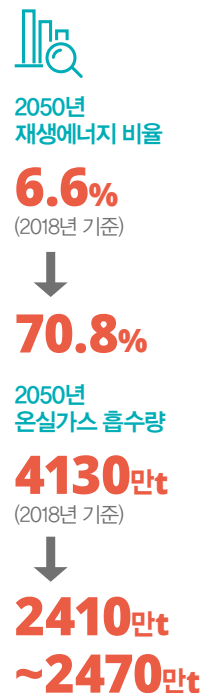
모든 이해관계자의 가장 큰 관심 사항은 '기후 변화'의 완화 또는 적응에 기여하는 지속 가능한 비즈니스를 하는 것임을 명심해야 한다. 그것이 2019년 대비 2022년 ESG가 강조되고, 저탄소 경제로의 전환이 중요한 화두이며, '이해관계자' 중심의 자본주의가 주류가 된 '블립' 이후의 세상에서 우리 기업이 경영해야 하는 가장 큰 환경 변화이자 경영 전략이다. 여기에는 중소기업도 예외가 아니다. 즉, 2022년을 시작으로 앞으로 8년도 남지 않은 2030년의 새로운 '저탄소 경제·사회'하에서 살아남는 기업이 되려면, 다가올 미래의 리스크를 줄이고 기회를 찾아 비즈니스 모델을 개선 또는 전환

하는 경영 목표와 전략을 수립해야 한다. 한편 정부와 사회는 대기업뿐만 아니라 중소기업들도 저탄소 경제·사회로의 급격한 전환 과정에서 낙오되지 않고 생존할 수 있도록 적극적으로 관심을 갖고 지원해야 한다. 2022년은 중소기업에도 기회의 시간이다. 모건스탠리캐피털인터내셔널(MSCI)의 조사에 따르면, 다행히 이러한 기후 리스크에 대응하는 활동을 제대로 하고 있는 기업은 전 세계 8,550여 개 상장 기업 중 600여 개 기업 정도에 불과하다. 상당히 잘못하고 있는 기업도 500여 개에 달한다. 아직 기회는 많다는 뜻이다. 2022년은 전략적 행동의 시기가 될 것 같다. 🌱

부문별 탄소중립 시나리오와 그린 텍소노미 매핑

부문	2050 탄소중립 시나리오(3인)	관련 산업	텍소노미 그린(EU, K)
전환	화석연료발전(석탄발전소 7기, 액화천연가스(LNG)발전) 중단 재생에너지 이용 확대	발전사, 수산업, 태양광 산업 등	에너지: 태양광·풍력발전을 통한 전력 생산, 폐열을 통한 열 생산 등 (EU 26개, K 27개)
산업	(철강) 수소 환원 제철기술 100% 도입, 기존 고로는 전기로로 전환 → 2018년 대비 ▽95% (시멘트) 연료 전환, 석회석 원료 전환 → ▽55% (석유화학·정유) 전기가열로, 보일러 교체 등 연료 57% 전환, 납사원료 52% 전환 → ▽73% (반도체 등 기타 업종) 친환경 연·원료 전환, 공정에서 불소계 온실가스 저감 및 친환경 냉매로 전환	주요 배출 업종 (철강, 시멘트, 석유화학, 정유)	제조업: 저탄소 시멘트, 제철 제조 등 (EU 8개, K 8개)
수송	전기차 80%, 수소차 17%(잔여 내연차 3% 이하) 해운·항공의 바이오연료 전환	자동차 제조·부품 업체, 충전연료업, 운송업	수송: 화물철도운송, 대중교통, 저탄소 도시개발 등 (EU 10개, K 12개)
건물	신축 건물 제로에너지 100%, 기존 건물 그린 리모델링 100%, 도시가스의 일부 전력화, 고효율 기기 보급, 스마트 에너지 관리	건설업	건축물: 신규 친환경 건축물 건설, 기존 건축물의 그린 리모델링 등 (EU 2개, K 4개)
농축산물	농기계·어선의 전력 수소화, 대체가공식품 가축분뇨 에너지화, 저메탄 사료 보급	농축산, 수산	농어업: 친환경 가축 생산, 친환경 유기농업 등 (EU 3개, K 6개)
폐기물	폐기물 발생 ▽25%, 재활용 90%, 플라스틱의 47%를 바이오 플라스틱으로 대체, 직매입 금지, 소각·매립 개선	화학 산업, 폐기물업	환경: 대기오염 처리, 중양 폐수 처리 시스템 등 (EU 12개, K 17개)
흡수원·CCUS	산림 등 흡수 능력 강화, 습지·바다숲 조성	산림업	임업: 조림, 기존 산림관리 등 (EU 5개, K 5개)
수소·탈루	수전해 등을 통한 수소 공급, 부생수소 '제로'화	수소 수입·제조	제조업: 그린수소 제조 (EU 1개, K 1개)

자료: 탄소중립위원회





IBK가 만난 이달의 기업들

윤종원 IBK기업은행장은 지난 2021년 11월 23일 취임 이후 첫 해외 출장으로 유럽을 방문했다. 윤 행장은 폴란드, 영국, 프랑스를 방문해 유럽 진출 사업을 점검하고 경제협력개발기구(OECD)와는 중소기업금융 협력 방안 등을 논의했다.



동유럽 진출 거점인 폴란드

윤종원 IBK기업은행장은 먼저 진출 거점으로 계획 중인 폴란드를 방문했다. 서유럽과 독립 국가연합(CIS) 국가를 연결하는 요충지이자 유럽의 제조 기지인 폴란드는 최근 친환경 패러다임 전환에 따라 유럽연합(EU)의 전기자동차 생산 허브로 부상하고 있다. 인구 3,830만 명, 1인당 국민소득 1만6,000달러의 중소득 국가로 최저임금이 서유럽의 3분의 1 수준이며, 양질의 노동력, 근로윤리, 기업친화적 환경 때문에 외국인투자가 꾸준히 늘어나 4%대 성장이 이어지고 있다.

현재 현대차, 삼성전자 등 대기업과 200여 협력 중소기업이 이곳에 동반 진출해 있다. 윤 행장은 폴란드 수도 바르샤바에서 300km 이상 떨어진 카토비체라는 도시에 자리하고 있는 남양넥스모, 우보테크 등 IBK기업은행 거래 기업의 현지법인 생산 현장을 찾았다. 그곳에서 현지 법인장을 만나 현지통화 대출, 외환 거래, 자금 이체 등 경영 상황과 금융 애로에 대한 이야기를 나누었다.

폴란드에 진출한 국내 기업은 현재 IBK 런던지점과 여신거래를 하고 있지만 폴란드 내에 한국계 은행 지점이 없어 운영자금 조달, 외환 거래, 자금 이체 등을 이용하는 데 불편이 많다는 이야기를 전했다.

이에 윤 행장은 “중소기업이 가는 곳에 IBK가 간다”는 원칙하에 유럽에 진출한 중소기업들의 금융 애로를 풀 수 있는 방안에 대해 고민하겠다”고 답했다.



폴란드 진출 현지법인 윤종원 행장은 EU 전기차 생산 허브로 부상한 폴란드를 방문해 현지에 진출한 자동차부품 전문 기업 남양넥스모(위)와 자동차 헤드레스트 전문 기업 우보테크(아래)를 찾았다.

글로벌 자동차부품 전문 기업 남양넥스모

1969년 창립한 자동차부품 전문 기업으로 지난 50여 년간 부품 국산화를 통한 자동차 산업 발전에 기여해 왔다.

주요 생산 품목은 자동차 브레이크 드럼, 조향장치, 허브, 디스크, 스티어링컬럼 등으로 국내에서는 현대모비스, 현대위아 등에 납품하며 BMW, 제너럴모터스(GM), 폭스바겐(VW) 등 세계적인 자동차 기업에도 제품을 공급하고 있다. 중국, 폴란드, 베트남에 생산법인을 두고 있으며, 독일에서 사업장을 운영하고 있다. 폴란드 현지법인은 2014년 진출했고, 2017년 BMW 부품 조립라인을 설치했으며, 2018년에는 환경경영 인증을 획득했다.

자동차 헤드레스트 글로벌 리더 우보테크

2000년 창립 이후 자동차 헤드레스트의 메커니즘과 ASSY 생산공법을 자체 개발하고 제품화해 지적재산권을 획득했으며, 국내는 물론 전 세계에 자동차부품을 판매하고 있다. 탑승자의 편의성 제고 및 안전성 분야에서 독보적인 노하우를 보유하고 있다.

자동차 산업의 세계화 시대를 맞아 2014년 폴란드에 현지공장을 설립해 세계 전역을 무대로 헤드레스트 및 도어래치 전문 메이커로 도약하기 위해 노력하고 있다. 2021년 국내 제조업 발전과 기술 혁신을 장려하기 위해 제정된 스마트팩토리 어워드에서 자동차부품 제조혁신대상을 수상했다.



핀테크 스타트업의 요람 레벨39

영국의 금융 중심지인 카나리 워프에 자리하고 있는 레벨39는 영국의 정보통신기술(ICT) 스타트업 액셀레이터*다.

이곳에는 200여 개의 스타트업이 입주해 졸업하고 빈 자리를 채우는 시스템으로 운영되며, 핀테크 스타트업에 투자 유치 등 회사를 성장시키는 데 필요한 맞춤형 교육을 제공한다.

이곳에 입주한 업체 가운데 80% 이상의 업체가 관련 아이디어를 상용화하며, 입주 이후 상용화에 필요한 투자 유치를 일컫는 졸업까지 평균 6개월 정도가 걸린다. 레벨39 입주사 230곳 가운데 28곳이 데이터 분석을 주력으로 하고 있다. 획기적인 아이디어로 무장한 스타트업이 모여 있어 벤처캐피털 등 투자자들의 발길이 끊임 없이 이어지고 있다.

*액셀레이터

스타트업 성장을 위한 시드(Seed) 투자, 연결, 판매, 멘토링, 교육, 그리고 성장을 가속화하기 위한 공개 피칭 이벤트 등을 아우르는 집단 기반 프로그램.

OECD 중기금융 지식공유 플랫폼 활성화 참여 계획

윤 행장은 영국에서는 ‘핀테크의 요람’이라 불리는 레벨39(Level39)를 방문해 기술력을 가진 혁신·창업 기업에 대한 육성 및 지원 방안에 대해 의견을 나눴다.

이후, IBK기업은행 런던지점을 방문해 향후 동유럽 진출 시 런던과의 시너지방안을 논의하는 등 글로벌 전략 전반에 대해 점검했다. 이어 프랑스 파리에 위치한 OECD에서 ESG경영, 탄소중립 등 녹색 전환 이슈와 중기금융 지원 및 인력교류 확대 방안에 대해 논의했다. 



마포 7기

(주)엔터핀

김민욱 대표

모든 사물과 산업을 연결하다

*Start-up Introduction

엔터핀은 중소기업, 스타트업을 대상으로 IoT 시스템을 구축할 수 있는 솔루션을 제공한다. 김민욱 대표를 필두로 최고의 팀원이 모인 엔터핀은 적은 리소스와 개발 없이 IoT 시스템을 구축할 수 있도록 하는 스킵드^{skiiD}를 개발했다. 이들은 리테일 시장에서 입지를 다진 후 자사 오프라인 물건을 구축해 많은 기업과 함께 IoT 에코 시스템을 확장시킬 수 있는 기회를 기대한다.



핵심 기술
IoT 구축 시스템
skiiD



2026년 세계 IoT 시장
예상 규모
약 **1,640조 원**



2022년 예상 매출액
30억 원



사물인터넷^{IoT} 시스템 구축에 가장 큰 허들이 되는 요소는 개발 리소스입니다. IoT 시스템은 기술 특성상 하드웨어뿐 아니라 소프트웨어, 네트워크, 데이터베이스^{DB}, 디자인, 데브옵스^{DevOps} 등 다양한 분야에 대한 전문성을 요구하고 이를 융합하는 과정을 거치게 됩니다. 저희 엔터핀은 기존 서비스들의 문제를 해결하기 위한 첫 번째 단계로 기존 IoT 플랫폼의 개발 리소스를 더욱 줄일 수 있도록 몇 번의 클릭만으로도 IoT 시스템을 구축할 수 있는 플랫폼을 만들고 있습니다.

리테일 시장에서의 입지를 다지기 위해 타사와의 연계를 지속적으로 진행할 계획입니다. 특히 각종 소프트웨어 플랫폼(상용 IoT 플랫폼, 인공지능^{AI} 엔진, 블록체인, 고객관계관리^{CRM} 등)과의 연계와 오프라인 플랫폼(배송 업체, 결제 업체(VAN, PG사), 풀필먼트 서비스 업체 등)과의 연계를 통해 클라이언트의 새롭고 효율적인 매장 운영 경험을 만들 수 있도록 하는 것을 목표로 하고 있습니다.

회사의 성장 이후에는 자사 오프라인 물건을 구축하고자 합니다. 해당 오프라인 물건을 스킵드와 파트너사 제품으로 구축된 체험형 무인매장으로 레퍼런스 모델의 역할을 합니다. 무인매장 내부에는 IoT 위주의 하드웨어 업체들이 입점할 수 있도록 하고 제품 체험 공간을 통해 고객들이 제품을 체험할 수 있는 경험을 제공해줄 것입니다.



구로 6기

(주)엔원테크

최모성 대표

4차 산업혁명의 시작,
특수금속 신소재



엔원테크에서 제작하는 설비는 전극과 전해조가 일체형으로 되어 있어 장기간 사용해도 변형이 최소화되고 품질이 안정화되어 생산성 향상이 가능한 설비입니다. 고객사의 입장에서 설비투자 비용 및 원재료 투입 비율을 10% 이상 절감할 수 있습니다. 반면, 기존에 사용하던 설비는 전극을 전해조에 볼트 등을 이용해 설비를 고정시키는 방법을 사용하기 때문에 장시간 가동할 경우 유량, 유속, 진동에 의한 전극의 변형으로 품질이 저하되어 생산성이 낮아집니다.

4차 산업혁명에서는 티타늄 등의 특수금속이 전기차, 수소차, 화학, 해양플랜트, 방산, 우주항공 등 여러 산업에서 필요로 하게 됩니다. 현재 티타늄으로 제작된 반도체 증착용 부품 등을 내구성이 더 높은 몰리브덴^{Mo} 합금소재로 대체해 샘플테스트 중이며, 2022년 양산을 목표로 하고 있습니다. 그 외에도 우주항공이나 핵융합 등에 사용되는 탄탈륨^{Ta} 재질의 부품 개발을 의뢰받아 시제품을 제작하고 있습니다. 그러나 기술적인 문제로 특수금속이 적용되는 부품, 장비 등은 대부분이 해외 수입에 의존하고 있고 국산화율이 많이 낮은 상황이라 특수금속을 활용한 지속적인 연구·개발^{R&D}을 통해 국산화율을 높이고 국내를 넘어서 세계 최고 기업으로 인정받는 것이 목표입니다.



*Start-up Introduction

전기자동차 시장의 성장에 따라 2차전지 배터리용 동박의 수요가 증가해 2025년까지 2018년 대비 17배 이상의 성장이 예상된다. 산업용 부품 설계 기술로 특수금속을 제작해 고객 맞춤형 제품을 공급하는 엔원테크는 변형이 적고, 가격 경쟁력이 높은 전기차 배터리용 동박 제조설비를 제작한다. 동박 수급은 2030년까지 공급 부족 현상이 지속될 것으로 보이며, 동박 제조 고객사들은 신규 및 증설 계획을 발표했다. 엔원테크는 특수금속의 수요가 높은 4차 산업혁명 시대와 함께 지속 성장을 목표로 한다.



핵심 기술
특수금속 제작 맞춤
설비



2050년 세계 전기차
시장 규모
46조 달러



2022년 예상 매출액
270억 원





민병운 (주)데미스코프 리서치앤컨설팅 대표이사

광고학 박사, 서강 트렌드 사이언스센터 선임연구원이며, 저서로 <코로나 시대의 역발상 트렌드> 등이 있다.

고객 만족 마케팅 잘 쓰면 고객 만족, 잘못 쓰면 고객 불만족

제품에 맞는 마케팅을 잘 쓰는가? 이에 대해 화두로 떠오르고 있는 용어가 '핏'이다. 옷이 그 사람의 스타일과 잘 어울리는가에 썼던 패션 용어가 제품과 마케팅에도 적용되고 있는 것이다. 제품에 맞는 마케팅을 잘 써야 적절한 효과를 기대할 수 있다. 세상에 만병통치약이란 없기 때문이기도 하고 백약이 무효하기도 하기 때문이다.

성공 사례

일관된 커뮤니케이션과 인증으로 소비자의 신뢰를 얻은 식음료 전문 L사

제과 기업 L사는 '자일리톨'이라는 다소 생소한 성분이 담긴 껌을 출시했다. 자일리톨은 자작나무에서 추출되는 설탕의 대체재로 치의학 분야에서 충치 예방에 활용되어 온 특징이 있었다. 반면 새로운 성분 자체를 껌의 브랜드 네임으로 활용했기에 출시 초기, 소비자 인식을 끌어올리는 데에 어려움을 겪었다. 그럼에도 불구하고 L사는 어떻게 자일리톨 껌의 생소한 성분을 소비자에게 알리고 설득해서 신뢰와 호감을 얻었을까? 우선 L사는 고객 편의 차원에서 자일리톨 성분이 충치 예방에 적합한 천연 감미료라는 점을 적극적으로 어필했다. 그래서 그동안 설탕으로 만들어진 껌이 충치의 원인이 될 수 있다는 점과 완벽

하게 차별화했다. 심지어 '잠자기 전엔 자일리톨', '단것을 먹은 후엔 자일리톨'을 광고 슬로건으로 내세웠다. 하지만 이것만으로는 직관적으로 소비자들의 마음을 움직이기 어려웠다. 그래서 L사는 커뮤니케이션 차원에서 핀란드어로 '취바, 취바(좋아, 좋아)'를 활용했다. 자일리톨이 전 세계에서 가장 깨끗한 나라로 알려진 핀란드에서 주로 서식하는 자작나무에서 추출되니 자연스러운 전개였다. 여기에 더해 실제 핀란드인을 광고 모델로 내세우고, 동시에 커뮤니케이션의 일관성을 위해 핀란드의 자연 이미지를 담은 그린을 메인 컬러로 활용했다.

마지막으로 물리적 증거를 위해 L사는 치과의사 협회의 인증을 받았다. 껌을 씹는 것이 당분으로 인한 치아 훼손, 그리고 턱관절에 무리가 갈 수 있다는 편견과 우려를 지우고 오히려 자일리톨 껌은 치아 건강에 좋다는 인증을 받도록 한 것이다. 이는 기존의 가치를 뛰어넘는 후광효과를 만들어냈다. 결과적으로 충치 예방, 취바와 그린, 치과의사 협회의 고객 만족 마케팅 요소 세 가지가 잘 어우러지면서 자일리톨 껌은 승승장구했고, 2020년 출시 20주년, 2021년 매출 1,200억 원을 기록했다.

성공의 한 곳

1. 제품의 좋은 성분을 적극 어필
2. 커뮤니케이션의 일관성
3. 물리적 증거를 위한 협회의 인증

반대로 고객 만족 마케팅 요소 세 가지를 잘못 활용한 사례를 살펴보자. 주류 기업 D사는 23도 저도(低度) 소주 시장에서 후발 주자로 경쟁력을 확보하기 위해 쌀을 주재료로 한 '미*소주'를 출시했다. 쌀로 만든 소주로 건강을 연상시킬 수 있는 고객 편익을 강조한 것이다. 기존 소주들이 화학 정제된 주정을 주로 사용했기 때문에 쌀을 주재료로 한 미소주는 고객 편익의 차별화를 도모한 것이므로, 이 자체는 나쁘지 않은 선택이었다. 하지만 커뮤니케이션에서 오류가 발생했다.

미소주는 '쌀*로 만들어서 아름답고* 맛있다*'는 '미미미'를 광고 슬로건으로 내세웠는데, 지나친 동음이의어 표현으로 미소주가 핵심적으로 전달하고자 한 메시지가 무엇인지 잘 드러나지 않았다. 고객 편익이 쌀이었다면 미*만 강조하면 되었을 텐데, 아름다움과 맛이라는 수식어가 붙으면 커뮤니케이션의 방향이 분산되어 버린 것이다. 게다가 소주를 'XOZU'로 표현해 정체를 알 수 없게 되었다.

더불어 미소주는 기존 소주가 청량함을 강조하기 위해 초록색을 주로 사용했던 관행을 깨고 쌀이라는 컬러를 강조하기 위해 투명병을 활용했다. 하지만 이 역시 소비자 입장에서 오해를 불러일으켰다. 미소주는 저도주가 콘셉트였는데, 투명병이 오히려 독해 보인다는 인상을 주었기 때문이다. 결국 패키지라는 커뮤니케이션 요소에서도 혼란을 가중시킨 셈이다.

마지막으로 미소주는 쌀을 활용한 소주, 그리고 그것이 건강과 맛에서 어떤 효능이 있는지에 대해 물리적 증거를 대지 않고, 논을 배경으로 한 포스



실패의 한 곳

1. 모호한 콘셉트
2. 커뮤니케이션의 분산과 혼란
3. 물리적 증거의 부재

실패 사례

분산된 커뮤니케이션과 애매한 정체성으로 신제품 출시에 실패한 D 주류 기업

지만 활용했다. 이는 아무것도 보장하지 않는다. 차라리 전통주 명인이 인정한 저도주라는 것을 내세웠다면 더 좋은 반응을 이끌 어냈을 것이다. 결과적으로 미소주는 출시 후 한 달간 광고비 30억 원 등 50억 원의 마케팅 비용을 투자했지만 4개월 만에 단종되고 말았다.

이렇듯 같은 고객 만족 마케팅 믹스라고 해도 그것을 어떻게 사용하는가에 따라 결과는 달라진다. 코로나19로 인한 초유의 위기 속에서 불확실성과 변동성은 커져만 가는데, 더 이상 도전하고 실패할 겨를이 없다. 기업 입장에서 핏을 잘못 선택하면 감당해야 할 피해가 너무 크기 때문이다. 잘 아는 것도 중요하지만 잘 쓰는 것도 중요하다.



이예림 대외경제정책연구원 글로벌전략팀 연구원
연세대 언더우드국제학부 국제학과, 카이스트 경영공학부 경제학과 석사를 졸업했으며, 주력 연구 분야는 기후변화, 환경, 우주경제다.

저궤도 위성을 활용한 우주 위성 인터넷의 현재와 미래

6세대^{6G} 위성통신은 우주로 진출한다. 지구 저궤도 위성 인터넷은 기존 위성 서비스보다 지연 시간이 짧고, 세계 어디든 균일한 서비스를 제공한다. 글로벌 민간 기업이 사업을 주도하고 있는 우주 위성 인터넷 비즈니스에 대해 알아본다.

우주산업은 전통적으로 정부가 공급한 자금을 통해 민간 업체가 하드웨어를 개발하고, 이를 다시 정부가 구매하는 형식으로 이루어졌다. 그러나 최근 민간 투자 파트너와 기업들이 활발하게 우주산업에 참여하면서 민간이 산업을 주도하는 형태로 변화하고 있는데, 이를 뉴 스페이스^{NewSpace}라고 한다.

우주산업 시장은 기업들에 큰 이익을 가져다주며, 그중에서도 저궤도 위성통신 사업이 이들의 주된 관심 사업이라고 할 수 있다. 인공 위성은 크게 저궤도 위성, 정지궤도 위성, 중·고궤도 위성으로 나뉘는데, 이 중 저궤도 위성은 200~2,000km 상공에서 지구를 공전한

다. 지금까지 위성통신기술은 주로 정지궤도 인공위성 중심으로 발전되어 왔는데, 정지궤도 위성은 하나로 넓은 지역을 서비스할 수 있지만 지구에서 약 3만5,786km 떨어져 있어 통신 지연 시간이 약 544밀리초^{ms}로 비교적 긴 편이다. 이에 비해 저궤도 위성은 많은 수를 필요로 하지만 통신 지연 시간을 약 4~25ms로 줄일 수 있어 각광받고 있다.

또 저궤도 위성을 이용하면 인터넷 공급이 어려웠던 해양, 고산지대, 섬 지역 등에서도 인터넷 사용이 원활해진다. 아직까지 대부분의 국가는 광케이블을 통해 인터넷을 공급하고 있는데, 이를 위해서는 국가 간 해저 케이블을 설치하고 일정 거리마다 기지국을 세워야 한다. 이런 설치비용으로 인해 개발도상국이나 인구가 적은 지역은 광케이블 설치가 어렵다는 단점이 있었다. 그러나 저궤도 위성통신은 위성을 로켓에 실어 우주에 발사하고, 지상의 인터넷망과 연결된 게이트웨이를 통해 사용자가 설치한 안테나에 데이터를 전송할 수 있게 한다. 기존 광케이블은 새로운 사용자가 생기면 새로 케이블을 설치해야 하지만, 저궤도 위성은 한 번 설치하면 전 세계 어디든 안테나만 있다면 인터넷 서비스를 이용할 수 있다는 것이 가장 큰 장점이다.

스페이스X와 원웹의 활약

아직은 개발 단계에 있어 특정 지역만 시범적으로 사용하고 있지만 저궤도 위성 산업의 미래를 꿰뚫어본 기업들은 본격적인 경쟁에 돌입했다. 특히, 로켓 발사체를 재사용할 수 있게 되면서 저궤도 위성의 발사 비용도 줄어들어 머지않아 전 세계적으로 상용화될 것으로 보인다. 미국의 스페이스X는 저궤도 위성 사업에서 가장 빠른 행보를 보여주고 있다. 스페이스X^{SpaceX}가 활발히 진행 중인 스타링크^{Starlink} 프로젝트는 광범위한 위성 인터넷 서비스를 위해 저궤도에 위성을 배치하는 사업이다. 2019년에 13억3,000만 달러의 투자를 유치했고 2020년에는 추가로 2억5,000만 달러를 유치한 바 있다. 스페이스X는 현재 약 1,700여 개의 위성을 저궤도에 배치했으며, 추후 총 4만2,000개의 저궤도 위성을 배치할 계획이다.

일찍 시장에 진출했으나 파산 위기를 맞아 주춤했던 영국의 원웹^{OneWeb}은 최근 영국 정부, 인도 대형 통신 기업 등으로부터 투자를 받아 운영을 재개했다. 원웹은 2021년 5월 기준 218개의 저궤도 위성을 쏘아 올렸으며, 이를 활용해 2022년부터 전 세계에 인터넷 서비스를 제공한다는 계획이다.

최근에는 우리나라 기업 한화시스템이 원웹에 3억 달러를 투자하겠다고 발표해 더욱 주목을 끌었다.

텔레셋^{Telesat}은 캐나다 기업으로, 2023년까지 298개의 저궤도 위성을 발사할 예정이며, 이를 통해 향후 10년간 12억 달러의 매출을 예상한다고 밝혔다. 또한 최근 1,373개의 저궤도 위성을 추가로 발사한다고 발표했다.

저궤도 위성통신 인터넷 원리

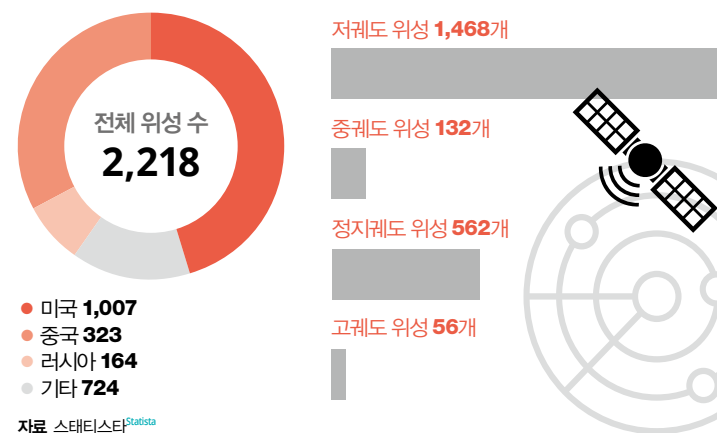


자료 더이코노미스트^{The Economist}·유진투자증권

우주 전파 환경 필요

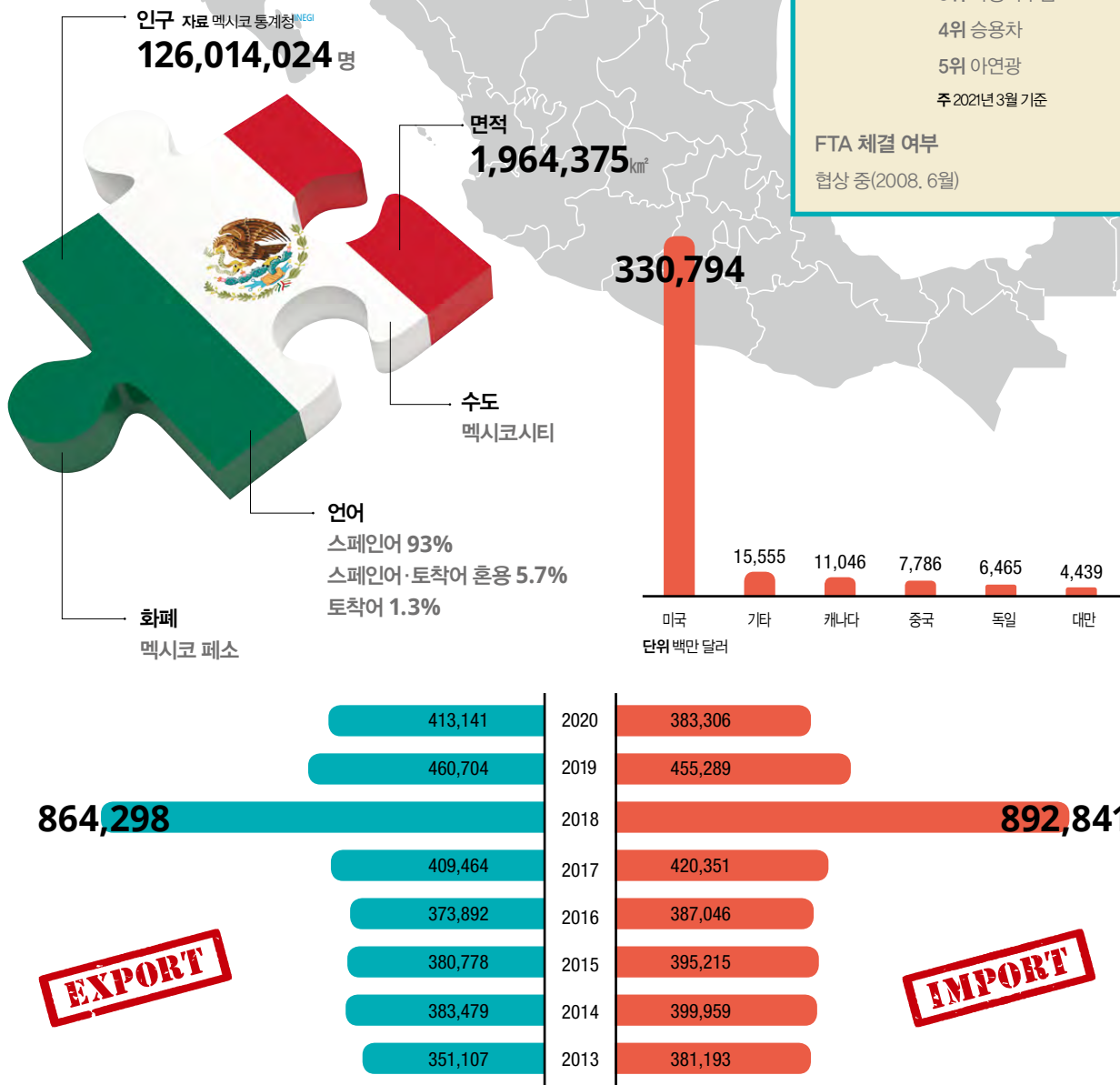
그러나 아직 해결해야 할 문제도 있다. 저궤도 위성통신을 이용한 글로벌 인터넷망 사업이 활성화된다면 위성 간 충돌 문제, 주파수 간섭 문제 등을 해결해야 하며, 이를 방지하는 기술이 함께 논의되어야 한다. 또 저궤도 위성은 빠르게 이동하기 때문에 지상의 게이트웨이와 위성, 위성과 지상 단말기 간 위치가 급격히 변한다. 이를 잘 통제하고 효율적으로 이용하기 위해서는 정확한 우주 전파 환경을 구축하고 알맞은 채널 모델링이 필요하다. 이러한 문제들이 해결된다면 저궤도 위성통신은 빠른 속도와 넓은 접근성을 내세우며 머지않아 통신 산업의 주류로 자리매김할 것이다. 또 저궤도 위성을 통해 그동안 인터넷 보급이 어려웠던 국가들의 인터넷 이용률이 높아질 것이라는 예측이 현실이 된다면 선진국과 개발도상국의 정보 불균형 문제를 해결할 수 있을 것이다. 보다 편리하고 신속한 인터넷 이용과 더불어 비로소 전 세계가 인터넷으로 통합되는 세상을 기대해본다.

궤도별 위성 개수



소비 잠재성이 큰 중남미의 보석, 멕시코

중남미에서 경제 활동이 가장 활발한 멕시코는 우리나라와의 10위 교역국이다. 자동차부품을 수출하고, 원유를 수입해 오는 통상 구조이지만 앞으로는 한류 문화의 확산과 멕시코 시장의 소비력 증가로 다양한 투자 진출이 기대된다.



수입금지품목

포식 어류, 전자담배, 제조제, 살비제 등



관세율 알아보는 법

멕시코 경제부에서 관리하는 관세 정보포털인 SIAVI를 통해 HS 코드별로 자유무역협정^{FTA} 체결국 및 미체결국의 관세율을 확인할 수 있으나 정보 업데이트가 늦거나, 사이트 접속이 안 되는 경우가 잦다.

사이트: <http://www.economia-snci.gob.mx>



소비인구

2020년 멕시코 평균 연령은 29세이며, 경제활동인구 대부분이 40세 이하로 향후 시장 발전 가능성이 높은 국가다. 그러나 2019년 말까 지 인구의 과반수 이상 약 50.27%가 중하위층에 속했고, 하위 계층 대부분이 최저임금을 받고 있어 실질 구매력이 낮고, 실제로 소비가 적다. 코로나19로 인한 경기 침체와 일자리 감소 등의 타격을 많이 받은 것으로 확인된다.



소비 성향

빈부 격차가 크다. 대부분의 국민은 경제적으로 여유가 없어 일반 슈퍼 및 재래시장에서 저가 제품을 선택하며 부유층은 고가의 상품을 구매한다. 전반적으로 품질보다는 가격에 민감한 '가격 시장'이다. 상류층을 대상으로 한 프리미엄 시장은 점차 증가하는 추세다.



한국 상품 이미지

멕시코에서도 다수의 중남미 국가들처럼 한류 붐이 일어나고 있다. 그러나 대부분 한류 아이돌을 중심으로 형성된 문화로 팬클럽 멤버들은 구매력이 약한 청소년이 많아 불법 경로로 유통되고 있어 실질적인 비즈니스로 연결되지 못하고 있다. 그럼에도 미용, 소비재 및 엔터테인먼트 분야에서는 한국 브랜드 이미지가 점차 높아지고 있어 관련 수요가 증가하고 있다.

멕시코의 디지털 소비 확대



QR코드 결제 시스템 멕시코시티를 중심으로 정부 차원에서 QR코드 결제 방식을 기반으로 개발한 상품 거래 결제 시스템 코드.

코로나19로 멕시코의 2020년 소비 시장은 급격히 침체되었지만 2021년 상반기부터 꾸준한 회복세를 보이고 있다. 특히 코로나19를 겪으며 소비자의 구매 경향은 오프라인이 초강세였던 과거 상황에서 온라인 구매의 폭발적인 증가로 바뀌었다. 2020년 멕시코 오프라인 시장 판매율이 5.6% 감소해 타격을 받은 것에 비해, 온라인 시장 판매율은 43.4% 증가해 극적인 대비를 보인다. 특히 디지털 소비와 결제 수단이 확대되면서 이러한 경향이 더욱 강해졌다. 멕시코는 디지털 소비 확대를 위해 멕시코시티를 중심으로 정부 차원에서 QR코드 결제 방식을 기반으로 한 상품 거래 결제 시스템 코드^{Codi}를 개발했다. 현금 지불을 방지하고 디지털 지불 수단의 사용을 강화하고자 수수료 없이 즉시 이체가 가능한 QR코드 지불 방식을 개발한 것으로, 정부 주도의 개발 외에도 민간 영역의 핀테크 분야에서 개발이 확대될 것으로 전망된다.

향후 멕시코에서는 기업별 온라인 판매 웹사이트 및 모바일 애플리케이션 확보나 온라인 판매 플랫폼(아마존, 메르카도 리브레)을 통한 판매가 대세를 유지할 것이다.

또한 코로나19로 인해 비대면 구매를 희망하는 소비자가 늘면서 무인 자동화 키오스크, 온라인 구매 후 현장 픽업 서비스 등이 성행하고 있다. 포스트 코로나 이후에도 현장 픽업은 일반적인 서비스로 자리 잡을 것으로 보인다. 무인 자동화 키오스크의 경우 점진적으로 도입되고 있으나 아직까지 도난 등 보안 및 안전상의 이유로 현지에서 두드러지는 경향은 아니다. 그러나 꾸준한 인건비 상승 및 감염병 등에 대한 우려로 일반적인 추세가 되어 갈 수 있을 것으로 분석된다.

자료 제공 코트라 멕시코 무역관



서경란 IBK경제연구소 중소기업·산업연구실장
현 대통령 직속 4차산업혁명위원회 위원, 전 청와대 중소벤처비서관실 행정관으로 일했다.



중소기업을 위한 강력한 지원 정부는 2022년 경기 부양에 사활을 걸었다. 사진은 2021년 12월 20일 홍남기 기획재정부 장관이 '2022년 경제정책방향' 관계부처 합동브리핑을 하고 있는 모습이다.

2022년을 맞는 중소기업의 각오, '중력이산'

2022년 중소기업 경영인들의 전망은 다소 어둡다. 하지만 정부는 경기 부양에 사활을 걸고 다양한 정책을 펼칠 계획이며 새로운 기술들이 세상에 나올 준비를 하고 있다. 적극적으로 대비하고, 노력하는 기업에는 분명 기회가 올 것이다.

* 중력이산(重力移山)

많은 사람이 힘을 합하면 산도 옮길 수 있다는 뜻의 사자성어.

2021년 12월 중소기업중앙회의 '중소기업 경영실태 및 2022년 경영계획 조사'에 따르면, 2022년 중소기업 경영 환경 전망에 대한 질문에 2021년과 '유사'할 것이란 응답이 65.8%로 가장 많았다. 2021년 경영 환경에 대해 긍정적 전망보다 2배 높았던 부정적 전망이 2022년에도 이어질 것이라는 판단이다. '악화'될 것으로 전망한 응답자도 18.8%로, '호전'될 것이란 전망 15.4%보다 높았다. 2022년에 예상하는 주요 경영상 애로사항으로는 원자재 가격 상승(39.0%), 내수 부진(26.0%), 인력수급 곤란(21.8%) 등을 꼽아

2021년에 이어 2022년에도 원자재 가격 상승과 내수 부진이 중소기업계를 뒤덮는 악재로 이어지는 분위기다.

정부도 경기 부양에 총력

이를 반영한 듯 정부도 2022년에는 경기 부양에 사활을 건 모양새다. 정책 초점을 경제 회복 촉진에 맞추고 608조 원에 이르는 매머드 예산의 60% 이상을 상반기에 조기 집행한다는 계획이다. 코로나19로 인한 경제 충격을 최소화하기 위해 시행했던 각종 금융 지원 조치는 질서 있게 정상화하면서도, 전 금융권에서 만기 연장·상환 유예 조치가 끝난 뒤에도 각 차주가 시장 환경에 연착륙할 수 있도록 보완·지원 조치는 보강한다고 밝혔다. 총액 측면에서도 2021년 494조8,000억 원과 유사한 495조 원을 공급할 계획이다.

2022년 추가적으로 코로나19 피해 중소기업 등을 대상으로 기업별 신용도·상환 여력을 고려해 채무구조를 개선할 맞춤형 방안도 마련했으며, 개인사업자 대출 119 프로그램 등 은행권 자체 프리 워크아웃 지원을 활성화하기 위해 관련 평가 체계를 개선하고, 코로나19 특별 상환 유예 기간은 6개월에서 1년으로 확대한다.

정부는 코로나19 지원 외에도 '탄소중립'을 신성장·원천기술의 별도 분야로 판단하고 다배출 업종의 주요 기술, 혁신 기술 등을 세계 지원 대상에 추가한다. 탄소 배출 감축량에 따라 우대금리를 제공하는 총 35조 원 규모의 저탄소 산업구조 촉진 프로그램은 2030년까지 운영할 계획이다. 또한 첨단 산업을 육성하기 위해 '국가첨단전략산업특별법'을 제

정하고 세부 지원 내용 등을 구체화한 하위 법령도 함께 만든다. 시행령 제정 후 기술조정위원회를 꾸려 전략 기술 지정 등 후속 조치를 신속히 이행할 방침이다.

코로나19에도 세계는 변화 중

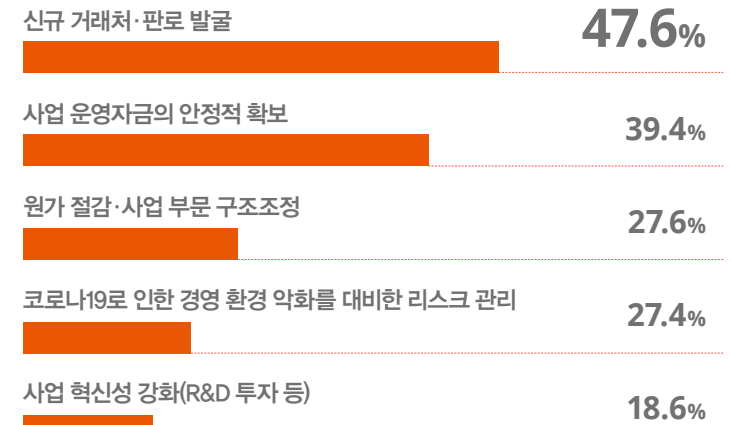
세계는 코로나19를 뛰어넘어 분야별 혁신과 변화의 물결을 맞이하고 있다. 대한무역투자진흥공사(KOTRA)가 발간한 <2022 한국이 열광할 세계 트렌드>를 살펴보면, 세계 기술의 트렌드를 치유사회, 새로운 놀이, 미래의 일상, 그리고 공존사회 네 가지 분야의 시장 성장으로 보고 있다.

첫째, 치유사회는 마음 케어, 가족의 재정적 등 경제·사회 변화로 인한 걱정과 불안, 스트레스를 치유하고 고립된 사람을 위해 가족 역할을 대신하는 기술과 서비스를 의미한다. 둘째, 새로운 놀이는 비대면 사회의 새로운 즐거움을 찾도록 도와주는 서비스로 소리의 촉감까지 전달하는 웨어러블 오디오 기기 개발, 메타(옛 페이스북) 자회사인 오кул러스의 가상현실(VR) 기기를 활용한 VR 콘서트 등 오감을 자극하는 미래 엔터테인먼트 시장이 그 대표적 예다.

셋째, 미래의 일상은 주거와 도시의 변화, 더욱 중요해진 건강관리에 대한 혁신 기술 등 일상을 변화시키는 디지털 서비스를 말한다. 에너지 소비, 주거자 패턴을 학습하는 스마트 조립식 주택 보급사업, 무인자율주행 배달 로봇 스카우트, 배송용 드론 프라임 에어 등이 그 예다.

넷째, 공존사회는 환경문제 해결이나 저탄소 친환경 사회를 위한 아이디어다. 물 부족 위

2022년 핵심 경영 전략



주 복수 응답 자료 중소기업중앙회

기를 기회로 활용한 육상에서의 어류 양식 기술이 발전하고, 폐기물 제로 사회를 위한 바이오플라스틱 물병 등 친환경 제품 시장이 성장하고 있는 것도 공존사회를 추구하는 세계의 열망이 드러난 것이다.

해가 바뀌어도 코로나19 상황이 이어지면서 생존 그 이상의 치열한 경영이 예상되는 2022년이다. 중소기업인들이 선택한 2022년 사자성어는 '중력이산(重力移山)'이라고 한다. 중력이산은 많은 사람이 힘을 합치면 태산도 옮길 수 있다는 뜻이다.

위기 속에서도 중소기업인들이 희망을 잃지 않고 경영에 집중하려는 의지가 담긴 사자성어로 해석된다. 여러모로 어려운 2022년 경영 환경이 되겠지만 우리 중소기업도 비대면, 디지털, 저탄소 경제 등 세계적 트렌드 변화 속에서 성장 잠재력이 유망한 산업 분야를 선점하려는 노력이 필요하고 정부는 이에 대한 지원을 아끼지 말아야 할 것이다.

2022년 경영 환경 전망

2021년과 유사할 것이다

65.8%

더 악화될 것이다

18.8%

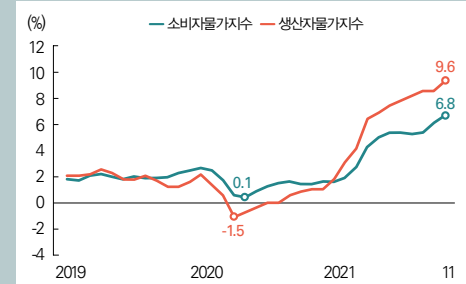
더 좋아질 것이다

15.4%

자료 중소기업중앙회

한눈에 읽는 경제 동향

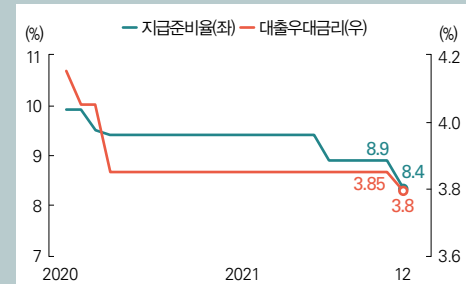
소비자 및 생산자물가지수



11월 고용·소비·생산의 개선은 지속, 인플레이션 우려는 심화

11월 소비자물가는 전년 동월 대비 6.8% 상승하며, 40년 만에 최고치를 기록했고, 생산자물가도 전년 동월 대비 9.6% 상승하며, 11년 만에 사상 최고치를 경신했다. 이와 같이 인플레이션 우려가 심화되면서 미국 연방준비제도 Fed의 통화정책 정상화 속도가 빨라지고 있다. 산업생산은 전월 대비 0.5% 증가하며 2개월 연속 증가세를 이어가면서 공급 제약이 완화되는 신호라는 분석이 나오고 있다. 소매판매는 전월 대비 0.3% 증가하면서 4개월 연속 증가했다. 고용은 신규 고용 증가(21만 개, 비농업), 실업률 하락(4.6% → 4.2%) 등이 지속되면서 개선세를 이어가고 있다.

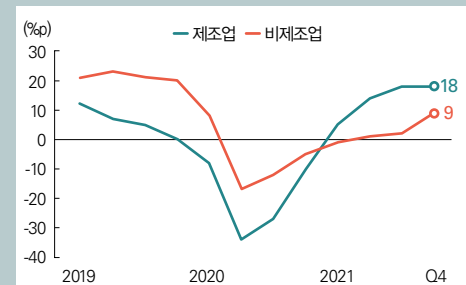
지급준비율 및 대출우대금리



인민은행 지급준비율 및 대출우대금리 인하

중국 인민은행은 2021년 12월 20일 통화정책회의를 개최하고, 기준금리 역할을 하는 대출우대금리 LPR을 2020년 4월 이후 20개월 만에 0.05%포인트(1년 만기 LPR 3.85% → 3.80%) 인하했다. 중국은 최근 헝다그룹 사태로 인한 부동산 부문의 위축, 원자재 가격 상승 등으로 경기 회복 동력이 크게 약화되었다. 이에 따라 대출우대금리를 인하하며 둔화 우려가 커진 중국 경제에 대한 부양 의지를 나타낸 것으로 보인다. 인민은행은 이에 앞서 12월 6일에도 유동성 공급을 통해 중소·영세기업 등에 대한 금융비용 인하를 유도하기 위해 금융기관의 지급준비율 인하(0.5%포인트)를 발표했다.

대기업 단칸경기지수

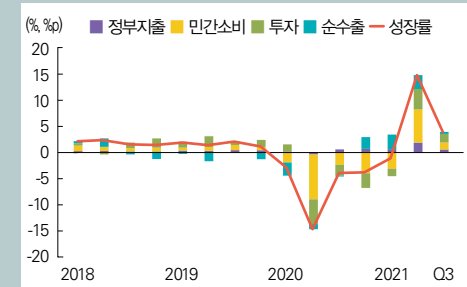


4분기 대형 제조업 단칸경기지수 18%포인트로 전분기와 동일

2021년 4분기 대형 제조업 단칸경기지수는 전분기와 동일한 18%포인트를 나타냈다. 지난 분기까지 5분기 연속 개선되었던(2020.Q2 -34%포인트 → 2021.Q3 18%포인트) 지수는 공급병목 및 원자재 가격 상승 등의 영향으로 비철금속, 철강, 자동차 등의 부문이 하락하며 개선세가 주춤했다. 반면, 대형 비제조업 단칸경기지수(2%포인트→9%포인트)는 긴급사태 해제(9.30일) 이후 개인서비스업, 숙박 및 식음료업의 개선으로 상승했다. 이는 6분기 연속 개선(2020.Q2 -17%p → 2021.Q4 9%p)임에도 불구하고 코로나 19 이전인 20%p(2019.Q4)에는 여전히 미치지 못하고 있다.

USA

경제성장률 및 성장기여도



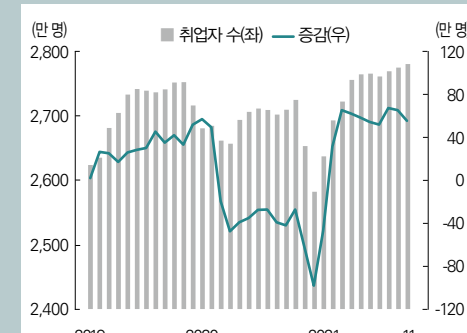
3분기 성장률 3.9%, 코로나19 긴급자산매입프로그램 PEPP은

2022년 3월 종료

유로존은 2021년 3분기 경제성장률을 3.9%(전년 동기 대비)로 발표했다. 저효과가 크게 작용한 지난 분기 14.7%에 비해 수치는 낮아졌지만, 민간소비와 투자가 회복을 주도하며 팬데믹 이후 처음으로 2분기 연속 플러스 성장을 기록한 것이다. 이와 같이 양호한 회복세에 인플레이션에 대한 우려가 겹치며, 유럽중앙은행 ECB은 지난 2021년 12월 통화정책회의에서 긴급자산매입 프로그램 PEPP을 예정대로 2022년 3월에 종료하기로 결정했다. 다만 기준금리를 동결하고, 코로나19 이전부터 시행해 왔던 자산매입프로그램 APP을 2022년 3분기까지 한시적으로 증액하며 완화적 기조를 유지했다.

Eurozone

고용

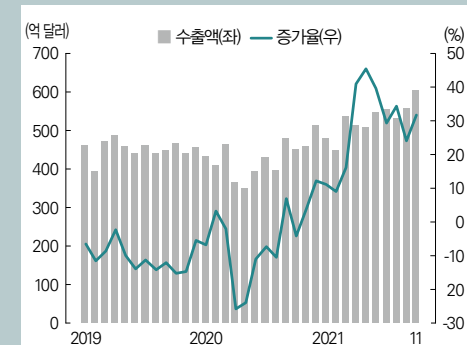


경기 회복 국면 아래 고용 호조세 지속, 소비자물가 상승 폭 증가

11월 취업자 수(2,779.5만 명)는 전년 동월 대비 55.3만 명 증가했고, 15세 이상 고용률(61.5%)은 전년 동월 대비 0.8%포인트 상승, 실업률(2.6%)은 전년 동월 대비 0.8%포인트 하락했다. 산업별로는 보건·복지(11.6%), 운수·창고(9.8%), 정보통신(12.6%) 등 비대면·디지털 전환 관련 서비스업 고용이 증가한 반면, 도소매(-3.5%), 숙박·음식점(-4.0%), 공공행정(-6.3%)의 고용이 감소했다. 한편, 소비자물가는 국제유가 상승세 지속, 농축수산물 및 외식물가 가격 상승 등의 영향으로 전년 동월 대비 3.7% 상승했다.

Korea

수출

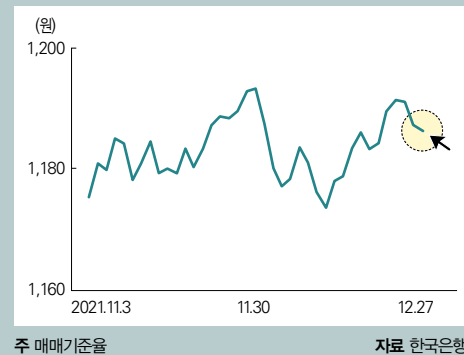


11월 수출, 전년 동월 대비 32.0% 증가하며 역대 월간 수출액 1위 기록

11월 수출액은 604.1억 달러로 13개월 연속 증가세를 지속했다. 주요 시장인 미국(22.0%), 중국(27.1%), 유럽연합 EU(18.9%), 아세안(32.8%)으로의 수출 증가와 더불어 일본(33.1%), 중남미(24.7%) 등으로의 수출 역시 8개월 이상 상승세가 지속되었다. 품목별로는 반도체(40.1%) 수출이 17개월 연속 증가하며 수출 호조세를 지속한 반면, 자동차부품(-2.2%), 바이오헬스(-0.7%)는 다소 감소했다. 12월 1~20일까지의 수출은 부품 공급차질이 지속적으로 차질을 빚으면서 승용차(-4.1%) 수출이 감소했으나, 반도체(27.5%), 석유제품(88.8%), 컴퓨터 주변기기(73.9%) 등의 수출이 늘어 전년 동기 대비 20.0% 증가했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



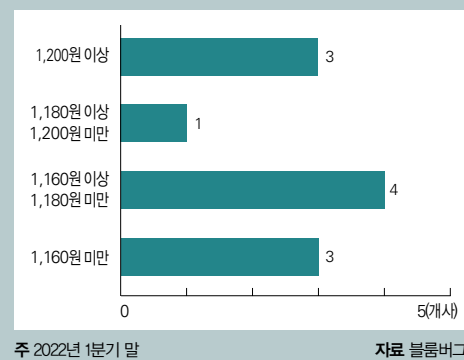
2021년 12월 원/달러 환율은 소폭 하락(11.30일 1,193.4원→12.27일 1,186.4원)

2021년 12월 원/달러 환율은 오미크론에 대한 우려가 다소 진정되고, 미국 연방공개시장위원회(FOMC) 이후 불확실성이 완화되며 1,180원대로 하락했다.

2022년 1월 원/달러 환율 1,170원~1,190원대를 횡보

글로벌 인플레이션 장기화 및 주요국의 통화긴축 전환 가능성 등 최근의 금융시장 불확실성 요인이 당분간 지속되며 환율도 불안한 흐름이 지속될 것으로 예상된다. 미중 갈등이나 러시아와 우크라이나 간 전쟁 발발 우려 등 지정학적 리스크에도 주의가 필요하다. 다만, 수출 호조 등 한국 경제의 양호한 회복세로 상승폭은 제한적일 것으로 기대된다.

주요 IB 환율 전망



2022년 1분기 말 환율 전망은 1,175원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2022년 1분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,175원으로 조사됐다.

'1,160원 이상 1,180원 미만'으로 전망한 IB가 MUFG(1,170원)등을 포함 4개사로 가장 많았다. 최소값은 1,138원, 최대값은 1,220원으로 나타났다.

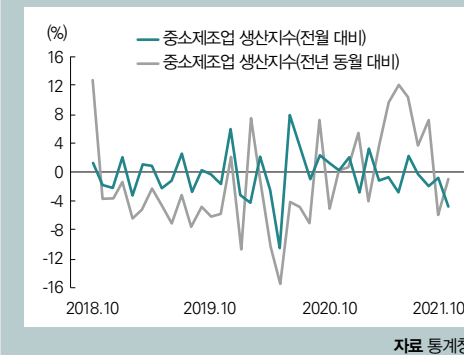
2022년 2분기 말 환율 전망은 1,168원

2022년 2분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,168원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,100원 최대값은 1,210원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2021.12.1~12.20일

Small Business Trends

생산

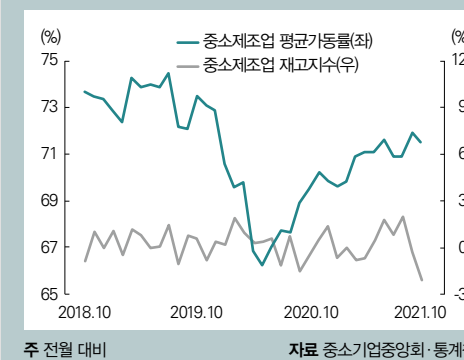


생산, 전월 대비 감소

2021년 10월 중소기업 생산은 전월 대비로는 4.8% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 0.8% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 의약품(3.2%), 의복 및 모피(5.1%), 담배(7.6%) 등에서 증가했으나, 자동차(-5.1%), 1차금속(-5.9%), 기계장비(-4.4%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(38.7%), 기계장비(7.5%), 의약품(20.8%) 등에서 증가했으나, 자동차(-13.5%), 전자부품(-9.7%), 금속가공(-8.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 하락

2021년 10월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 하락한 71.5%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 0.3포인트 상승했으며, 중기업(50~299인)은 1.1포인트 하락했다.

재고, 전월 대비 감소

2021년 10월 중소기업 재고는 전월 대비 2.1% 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(31.6%), 통신·방송장비(19.2%), 전자부품(4.5%) 등에서 증가했으나, 화학제품(-3.8%), 금속가공(-6.2%), 전기장비(-3.1%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

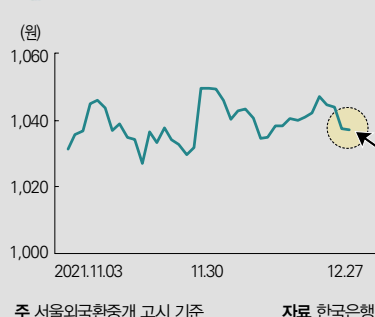
2021년 10월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 51만4,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 13만9,000명, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 25만1,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,487만4,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2021년 10월 자영업자 수는 전년 동월 대비 1만8,000명이 증가해 556만8,000명을 기록했다.

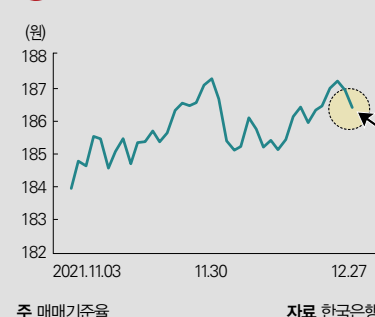
원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





수도권 최고의 지식 기반 산업단지 1997년에 완성된 서부권역을 대표하는 남동국가산업단지는 2011년 말 남동인더스파크로 새로운 변신을 꾀하며 국가 대표 산단으로 거듭나고 있다.

대한민국 서부권역 대표하는 남동국가산업단지

남동국가산업단지는 인천 지역경제의 약 3분의 1을 담당하고 있는 수도권의 거대 산업단지다. 편리한 교통망과 첨단 과학 인프라로 국내 산업단지 중 가장 좋은 입지 여건을 지닌 곳으로 손꼽힌다.

2021년 9월 기준 남동국가산업단지에 입주한 기업은 총 7,223개사에 달한다. 기계, 전기전자, 목재종이, 운송장비를 비롯해 뷰티·바이오 산업까지 다양한 분야의 기업이 입주해 있다. 한국산업단지공단에서 발행하는 남동국가산업단지 현황에 따르면, 이 중 기계 3,563개사(49.3%)와 전기전자 1,203개사(16.7%)가 다수를 차지한다. 석유화학(814개

사, 11.3%), 목재종이(325개사, 4.5%), 운송장비(212개사, 2.9%)도 주요 업종이다. 임차 업체는 4,705개사로 전체 입주 기업의 65.1%에 달한다. 전년 대비 생산도 증가했다. 2021년 9월 기준 2조5,270억 원으로 7.0% 늘었으며, 수출은 3억3,452만 달러로 11.6% 감소했다. 고용은 10만3,399명으로 2.2% 증가했다.

3단계에 걸친 10년 이상 조성한 대규모 단지

남동국가산업단지는 1980년 수도권 내 이전 대상 중소기업에 이전 용지를 공급하기 위한 조성 계획에 따라 총 3단계에 걸쳐 1985년부터 1997년까지 조성되었다. 인천시 남동구(논현,남촌,고잔동)일원에 위치한 남동국가산업단지는 국내 최대 소비처인 수도권을 기반으로 30년 이상 꾸준히 성장해 왔다. 역사를

조금 더 거슬러 올라가면, 지리적으로는 조선 시대 인천부 만우금면의 동막리와 남촌면 고잔리 사이, 내륙으로는 움푹 들어간 해안 매립지에 조성되었다. 지금의 선학동 일대인 옛 도장리 안쪽으로 길게 들어온 갯골이 육지와 만나는 곳에서 송기천과 연결된다.



인천 지역 경제의 주역 남동인더스파크에는 현재 7,223개 기업이 입주해 있으며 10만 명 이상이 고용되어 생산 활동을 영위하고 있다.



단지 규모
957만4,000㎡
(289만6,000평)



입주 현황
7,223개사



가동 현황
7,035개사



생산
2조 5,270억 원



수출
3억 3,452달러



고용
10만 3,000명

친환경 첨단산업단지

남동인더스파크로 거듭나다

오랜 역사를 자랑하는 남동국가산업단지는 지난 2011년 말 변신을 시도했다. 남동인더스파크라는 새 이름을 단 것이다. 한국산업단지공단이 지역의 산업단지마다 특화된 산업 특성을 반영해 브랜드화한 결과물로, 현재 남동국가산업단지는 친환경 첨단산업단지를 일컫는 남동인더스파크라는 이름을 함께 사용하고 있다. 여기에는 수도권 제일의 지식 기반 산업단지로 거듭나겠다는 의지가 담겨 있다.

공장 가동률을 높이기 위한 활동도 눈길을 끈다. 한국산업단지공단 인천지부를 중심으로 펼치고 있는 미니클러스터 지원사업이 대표적이다. 미니클러스터는 대학, 연구, 지원기관이 상호 협력 네트워크를 구축하고 지식 공유와 공동 연구·개발^{R&D}, 마케팅 공동 사업을 벌이고 있는 입주 기업들의 활동을 말한다. 현재 남동국가산업단지의 미니클러스터 연합회는 산업기계부품(금속·소재·공작기계), 자동차모듈(자동차부품·운송장비·중장비), 정보융합부품(전기전자·인쇄회로기판^{PCB}·정보통신), 생산기반부품(금형·열처리), 뷰티·바이오융복합(화장품·바이오)의 총 5개 분야로 나뉘어 활발히 활동 중이다. 산업단지 내 기업을 대상으로 생산기술 사업화, 프로젝트 R&D, 스마트 제조 R&D, 시제품 제작, 산업재산권 출원, 토털마케팅, 현장맞춤형 교육훈련, 기술이전 활성화, 사업화 연계기술개발^{R&BD} 기획건설팅까지 진행하는 이 지원사업은 향후 남동국가산업단지에 큰 활기를 불어넣을 것으로 기대된다.



국산화 슬라이드 레일 생산라인
1998년 창립 이후 200개 이상의
특허 기술로 제품을 개발하고
있다.



박윤식 대표

가전용 슬라이드 레일 국산화로 세계 시장에 도전

(주)세고스

1998년 설립된 세고스는 지난 2000년 국내 최초 가전용 슬라이드 레일 국산화 개발 성공을 발판으로 성장 가도를 달리고 있다. 냉장고, 오븐, 식기세척기, 세탁기 등 가전부품 분야에서 최근 5년간 매년 8.93%의 매출 성장을 기록하고 있다. 세고스는 2021년 기준 1,060억 원의 매출을 달성했으며, 세계 12개국에 수출하는 물량은 전체 매출의 50% 이상을 차지한다. 세고스의 가장 큰 강점은 고객의 요구에 맞춰 적기에 대응해 설계·개발하는 능력을 갖췄다는 것이다. 동종 업계 평균 대비 200개가 넘는 특허, 가전용 슬라이드 레일 국산화 기술을 비롯한 볼베어링 슬라이드 독자 모델 및 핵심 기술 등을 발판 삼아 생산라인을 구축한 덕분이다. 남동국가산업단지에 입주함으로써 주요 고객사인 삼성, 여타 협력업체와 인프라를 구축해 빠른 대응력을 키웠고, 수출 기업으로서 최적의 입지적 장점도 충분히 활용하고 있다.

세고스는 현재 주력 상품인 냉장고뿐만 아니라 가전과 자동차 분야로 점차 영역을 확장하며 글로벌 영업을 확대해 나가고 있다. 특히 직선과 회전운동이 결합된 융·복합 부품 개발을 바탕으로 가전 시장으로의 진출을 모색하고 있다.

세계 최고의 반도체 장비 제작 파트너로 성장

(주)미래하이텍

미래하이텍은 반도체, 평판 디스플레이^{FPD}, 태양에너지 분야의 장비 케이스와 각종 정밀 프레임에 전문적으로 생산하는 기업이다. '자기 개발, 합리적 가치관 정립, 기술 전문화'라는 사훈을 바탕으로 최고의 품질을 통한 고객 감동을 실현하고 있다. 또한 전 직원의 열정과 노력으로 인증 받은 ISO9001(품질), ISO14001(환경), ISO45001(안전·보건) 시스템을 기반으로 지속적인 기술 개발과 품질 경영, 친환경 경영에 앞장서고 있다. 생산 과정을 한눈에 관리하는 시스템, 지난 20여 년간의 글로벌 공급 경험과 고객 대응력, 2차원^{2D}·3차원^{3D} 설계와 톨 보유, 연구소 구축 등은 미래하이텍의 경쟁력이다. 엔지니어의 역량 강화와 혁신적인 자체 기술로 세계 최고의 반도체 장비 제작 파트너로 성장하겠다는 목표를 가지고 있다. 지난 1997년 남동국가산업단지에 입주한 미래하이텍은 지역사회를 위한 다양한 기부와 봉사활동에도 적극 나서고 있다. 그간 남동구청 소년소녀 가장 및 조손 가정 자녀를 위한 장학사업을 펼쳤으며, 최근에는 코로나19 극복을 위해 남동보건소에 안심선별진료소 설치 기부금과 의료진 방역물품을 기증했다. 앞으로도 지역사회에 관심을 가지고 사회복지기관에 대한 지원을 꾸준히 이어갈 예정이다.



최형진 대표

정밀 프레임 생산현장
최고 수준의 엔지니어들이
반도체, 평판 디스플레이 분야의
장비 케이스와 정밀 프레임을
생산하고 있다.



IBK기업은행의 남동산업2단지 입주 기업을 위한 금융 지원책

IBK스마트공장지원대출

남동국가산업단지는 정부의 '한국판 뉴딜 종합계획' 10대 과제 중 하나인 '스마트그린산업' 대상지로 선정되었다. 기술보증기금 보증료, 금리 및 한도 우대 등 정부 정책에 발맞춘 IBK스마트공장지원대출을 출시해 노후화 산단을 대폭 개조하기 위한 지원을 강화했다. 아울러 산업시설 면적, 분양률, 가동률 등을 고려해 남동국가산업단지를 전략 지역으로 지정해 담보인정비율을 10% 추가한 대출 상품을 서비스하고, 여신금리 및 한도 우대 서비스를 제공하고 있다.

일자리 채용펀드

고용 창출을 확대하기 위해 IBK기업은행과 거래하는 기업 중 정규 직원을 신규 채용하고 3개월 이상 고용을 유지했을 때 채용 인원 1인당 50만 원, 우대 기업은 100만 원의 포인트를 제공하는 '일자리 채용펀드'를 운용 중이다.

혁신 분야 기업 우대제도

산업 환경 변화에 선제적으로 대응하고 미래 산업 중심의 업종을 영위하는 혁신 분야 기업에 대해 '금리우대제도'를 시행하고 있다. 미래 핵심 동력, 제조업 혁신 분야, 혁신 성장 품목 영위 기업에 대해 IBK기업은행의 마케팅 지원 펀드를 활용해 금리 우대 폭을 확대해주고 있다. 또한 다른 고객에 대해서도 중소기업 지원자금^{C2} 차입, 인천시 자금 추천 등 고객 금리를 감면할 수 있는 제도를 적극 활용 중이다.

INTERVIEW



정성수 IBK기업은행 남동2단지 지점장

남동2단지 지점은 거래하는 기업만 1,000개 이상 기업에 이르고 총여신 대부분을 중소기업 대출을 중심으로 공급하고 있다. 정성수 지점장은 남동 2단지 기업들에 대해 단순 금융지원을 넘어 각 기

업에 대한 맞춤형 컨설팅을 제공함으로써 진정성 있는 중소기업 지원을 펼치고 있다. 특히 지난 11월에 시행한 IBK금융주치의 프로그램을 통해 병원에서 검진결과를 의사에게 처방받는 것처럼 기업의 경영·재무상태를 종합적으로 분석·제공하면서 큰 호응을 얻고있다. 정 지점장은 "금융지원뿐만 아니라 기업 성장에 도움이 되는 비금융 서비스를 적극 지원하여 고객의 든든한 파트너가 되겠다"며 각오를 밝혔다.

여삼동 IBK기업은행 남동2단지 기업금융지점장



남동2단지 기업금융지점은 혁신 기술 등 기술력 있는 업체를 조기 발굴해 저리의 정책자금 등 정부 지원자금을 신속히 지원하는 등 남동2단지 내 중소기업의 해결사를 자처하고 있다. 여삼동 지점

장은 "타행과의 경쟁이 가장 심한 입지적 조건을 고려해 중소기업의 애로사항을 청취하는 등 세심한 고객 서비스를 제공하고 있다"고 밝혔다. 특히 가업승계 및 세무회계의 애로사항에 대해 IBK기업은행 무료 컨설팅 제도를 적극 활용하면서 지점에 대한 기업들의 충성도가 높아졌다고 자평했다. 여 지점장은 "앞으로도 특화되고 차별화된 전략으로 적재적소에 자금을 지원할 수 있도록 현장 중심의 경영을 강화하고 코로나19의 장기화 등 어려운 시장 상황을 감안해 중소기업의 금융주치의 역할을 해내겠다"고 다짐했다.



2022년 달라지는 주요 노동관계법령

2022년 최저임금은 2021년보다 약 5.1% 인상된 9,160원으로 확정되었다. 이 밖에도 5인 이상 사업장인 경우 임금 지급 시 일정한 내용을 담은 임금명세서를 교부할 것이 의무화되었고, 대체공휴일에 대해 2022년 1월부터는 모든 5인 이상 사업장에서 일하는 근로자에게 유급휴일로 부여할 의무가 발생한다. 2022년을 대비해 기업이 알아야 할 최근 시행되었거나 추후 시행 예정인 주요 노동관계법령에 대해 알아보자.



3개월 초과 6개월 이내 단위 탄력적 근로시간제 및 3개월 이내 선택적 근로시간제 도입

시행일: 상시 50인 이상 2021.4.6일, 상시 50인 미만 2021.7.1일
주52시간 근무제 시행의 여파로 총 12차례 이상의 노사정 회의를 통해 2019년 2월 19일 탄력적 근로시간제 등 개선 방향에 대해 노사정 합의가 도출되었고, 이에 따라 21대 국회에서 기존 3개월 이내 단위 탄력적 근로시간제와는 별도로 3개월을 초과하고 6개월 이내 단위의 탄력적 근로시간제와 정산기간이 3개월 이내인 선택적 근로시간제를 입법화했다. 그에 따라 주52시간제 시행 시기와 맞춰 50인 이상 기업은 2021년 4월 6일부터, 50인 미만 기업은 2021년 7월 1일부터 각각 제도가 시행되었다.
'근로기준법' 제51조의2에 따라 3개월 초과 6개월 이내 단위 탄력적 근로시간제를 도입하기 위해서는 근로자대표와 서면합의를 통해 주별 근로시간을 사전에 확정하고, 근로일별 근로시간은 각 주의 개시 2주 전까지 근로자에게 통보해야 하며, 근로일 간 11시간 이상의 연속 휴게시간을 부여할 의무가 있다. 특히, 임금 보전 방안을 마련해 고용노동부 장관에게 신고해야 하며, 미신고 시 500만 원 이하의 과태료가 부과된다.
3개월 이내 선택적 근로시간제는 '근로기준법' 제52조에 따라 그 대상 업무가 신상품 또는 신기술의 연구·개발 업무로 한정되고, 근로일 간 11시간 이상의 연속 휴게시간을 부여할 의무가 있으며, 매 1개월마다 평균해 1주간의 근로시간이 40시간을 초과한 시간에 대해서는 가산임금을 지급해야 한다.



2022년 최저임금

시행일: 2022.1.1일
2022년 시간급 최저임금은 9,160원으로 결정되었다. 최저임금액은 '모든 산업'에 동일하게 적용되며, 월 환산액*은 191만4,440원이다. 해당 최저임금은 2022년 한 해 동안 적용된다. 또한 1개월을 초과한 단위로 산정해 매월 지급하는 정기상여금, 장려가급, 근속수당 등은 최저임금 월 환산액의 10%(19만1,444원) 초과분만 최저임금에 포함되며, 식대 등 현금성 복리후생비는 최저임금 월 환산액의 2%(3만8,289원) 초과분만 최저임금에 포함된다.

*월 환산액

주 소정근로 40시간을 근무할 경우, 월 환산 기준시간 수 209시간(주당 유급휴휴 8시간 포함) 기준.



임금명세서 교부 의무화

시행일: 2021.11.19일

'근로기준법' 제43조 제2항은 매월 1회 이상 일정한 날짜를 정해 임금을 지급해야 할 것을 규정해 임금의 정기 지급 의무를 정하고 있는데, 이러한 정기 지급 의무 이행 시에 필수적으로 임금명세서를 지급하도록 '근로기준법' 제48조 제2항이 신설되었고, 그에 따라 임금명세서에는 임금의 구성 항목, 계산 방법, 공제 내역과 근로자를 특정할 수 있는 정보, 임금지급일, 임금총액 등을 필수적으로 기재해야 하며, 서면 또는 '전자문서법'에 따른 전자문서로 교부해야 한다.
특히 임금명세서 교부 의무를 위반한 사용자에게는 교부 의무 위반 근로자 1명을 기준으로 1인당 500만 원 이하의 과태료가 부과될 수 있으니 주의해야 한다.



임신기 근로자 보호 관련

시행일: 2021.11.19일

임신 중인 여성 근로자가 1일 소정근로시간을 유지하면서 업무의 시작 및 종료 시각을 변경하고 자 신청하면 정상적인 사업 운영에 중대한 지장을 초래하는 경우나 임신 근로자의 안전 및 건강을 현저히 해할 우려가 있는 경우 외에는 이를 허용해야 한다(근로기준법 제77조 제9항, 제10항 및 동법 시행령 제43조의3, 제43조의4 참고). 또한 임신 중인 여성 근로자가 모성을 보호하기 위해 육아휴직을 사용하는 것이 가능해졌다(남녀고용평등법 제19조 참고). 이 경우 임신 중인 여성 근로자가 모성 보호를 위해 육아휴직을 사용한 횟수는 육아휴직 2회 분할 사용 횟수 제한에 포함되지 않는다.



대체공휴일의 유급휴일화

시행일: 2022.1.1일

민간 기업에는 약정휴일이었던 공휴일이 2018년 3월 20일 이후 규모에 따라 순차적으로 법정 유급휴일화되고 있다. 2020년 1월 1일부터는 300인 이상 사업장에, 2021년 1월 1일부터는 30인 이상 사업장에, 2022년 1월 1일부터는 '근로기준법'이 적용되는 5인 이상 사업장에 모두 적용된다.
특히, 2022년 1월 1일부터 전체 공휴일 중 설·추석 연휴, 어린이날에 적용되던 대체공휴일이 국경일인 삼일절, 광복절, 개천절, 한글날에도 적용되도록 변경되었다. 따라서 설·추석 연휴는 일요일과 겹치는 경우 그다음의 첫 번째 비공휴일(평일)이 대체공휴일이 되며, 어린이날, 삼일절, 광복절, 개천절, 한글날은 토·일요일과 겹치는 경우 그다음의 첫 번째 비공휴일이 대체공휴일이 된다.



기타 제·개정 사항

이 밖에도 '산업안전보건법'상의 고객응대업무 수행 근로자 보호 개정 사항(시행일: 2021.10.14일), '고용보험법'상의 14개 직종을 대상으로 한 특수형태근로종사자 고용보험 가입 시행(시행일: 2022.1.1일), '가사근로자의 고용 개선 등에 관한 법률' 시행(시행일: 2022.6.16일) 등의 법률 제·개정 사항을 선제적으로 살펴볼 필요가 있다.



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



중소기업 대 중견기업의 구분과 세법 적용

세법상 중소기업과 중견기업은 어떻게 다를까? 중소기업과 중견기업의 범위와 확인 방법에 대해 알아보고, 이에 따른 세법 적용 차이점에 대해 사례를 들어 자세하게 알아본다.

중소기업과 중견기업의 범위 및 확인

구분	조특법상 중소기업(시행령 2조)	조특법상 중견기업(조특령 6의4 ①)
① 업종 기준	소비성서비스업 제외한 모든 업종	소비성서비스업·금융·보험, 금융보험 관련 서비스업을 제외한 모든 업종
② 규모 기준	당기 사업연도를 기준으로 업종별 당기매출액이 중소기업 규모 기준 이내 (400억~1,500억 원 이내)	'중소기업기본법'에 따른 중소기업이 아닐 것
③ 독립성 기준	- 공시대상기업집단 및 상호출자제한기업 집단 소속회사가 아닐 것 - 자산총액 5,000억 원 이상인 법인의 피출자기업(직간접 30% 이상)이 아닐 것 - 관계기업합산 평균매출액 등이 주된 업종별 규모 기준을 초과하지 않을 것	- 상호출자제한기업집단 소속회사가 아닐 것 - 자산총액 10조 원 이상인 법인의 피출자기업이 아닐 것 - 관계기업 합산 평균매출액 등이 주된 업종별 규모 기준 초과일 것
④ 졸업 기준 (중소기업 제외 기준)	당기 사업연도 종료일 자산총액 5,000억 원 이상(단, 당해·다음 3개 과세연도는 중소기업으로 유예)	
⑤ 직전 3년 평균매출액 기준		3,000억 원 미만(단, 연구 및 인력개발비세액 공제 대상은 5,000억 원 미만)
⑥ 확인 방법	중소기업 현황정보시스템(sminfo.mss.go.kr) 중소기업확인서	중견기업 정보마당(www.mme.or.kr) 중견기업확인서

주 확인서 없이도 요건 충족하면 중소·중견기업으로 인정됨

세법 적용 차이점



접대비 기본한도

중소기업은 접대비 기본한도가 2,400만 원이다. 반면, 중견기업은 접대비 기본한도가 1,200만 원이다.



각종 세액공제·감면

창업 지원과 중소기업 경영 안정 지원을 위한 공제·감면은 중소기업에 한해 적용한다. 투자 촉진, 연구·개발 R&D, 고용 촉진, 구조조정, 지방 이전 등과 관련한 세액공제·감면은 중소기업과 중견기업 모두 혜택을 볼 수 있다 (자세한 요율은 관련 규정 참고).



최저한세

최저한세는 조세특례제도를 이용해 세금을 감면해주는 경우에도 세 부담의 형평성, 세제의 중립성 등을 위해 세제 혜택을 종합해 일정 요건 이상의 조세감면 혜택을 배제해 소득이 있으면 누구나 최소한의 세금을 내도록 하기 위한 제도다.

예를 들어 중소기업의 경우 감면 전 과세표준 10억 원에 7%(중견기업 8~9%)인 7,000만 원(중견기업 8,000만~9,000만 원)을 최소한으로 세금으로 납부해야 한다.

* 법인세 최저한세액 =
MAX(① 각종 감면 후 세액,
② 각종 감면 전 과세표준×최저한세율)



이월결손금 연간 공제한도

중소기업은 당해 과세표준 계산 시 각 사업연도 소득의 100%(중견기업 60%) 범위 내에서 먼저 발생한 사업연도의 결손금부터 순차적으로 공제할 수 있다.



분납기한

중소기업은 2개월 분납이 가능하고, 중견기업은 1개월 분납이 가능하다.



'상속세 및 증여세법'상

최대주주 주식의 할증평가

상속·증여재산가액을 평가할 때 최대주주 등이 보유하고 있는 주식 등에 대해서는 해당 기업의 자산 가치와 수익 가치 외에도 경영권 지배 프리미엄이 있어서 주식평가액에 일정률을 할증해 평가한다. 최대주주 및 특수관계에 있는 주주의 주식 등에 대해서는 주식평가액에 20%를 가산한다. 다만, 중소기업은 원활한 가업승계를 지원하기 위해 주식평가 시 할증률을 가산하지 않는다.



가업승계 시 가업 요건

상증법상의 중소기업은 500억 원을 한도로 가업상속공제가 가능하나, 중견기업의 경우 매출액 3,000억 원 이하인 경우에만 가업상속공제가 가능하므로 유의해야 한다.



최저한세율

7%

중소기업

7%

중소기업 유예기간(3년)

8%

중견기업(1~3년 차)

9%

중견기업(4~5년 차)

10%

과세표준 100억 원 이하

12%

과세표준 1,000억 원 이하

17%

과세표준 1,000억 원 초과



글로벌 대기업과 경쟁하려면 ‘송곳전략’ 필요

글로벌 거인들은 수많은 제품을 개발한다. 하지만 우리는 ‘송곳전략’이다. 우리가 집중하는 분야에 매진해 첨단 기술을 접목하고 승부를 건다. 독일 경영학자 헤르몬 지몬은 히든챔피언 전략이 ‘전문화’와 ‘글로벌화’라고 얘기했는데, 우리 회사가 바로 이 전략을 쓰고 있다. 이른바 ‘선택과 집중’이다.

수십만 톤급의 거대한 배들이 드나드는 항구에는 컨테이너들이 많이 적재되어 있다. 수출입 화물은 주로 컨테이너에 실려 운반된다. 이를 옮기는 크레인도 수동형과 자동형으로 나뉜다. 수동형은 운전자가 크레인을 작동하고, 자동형은 컨트롤 시스템이 이를 움직인다.

요즘은 대부분 자동으로 바뀌고 있다. 물류 자동화를 통해 생산성을 높이기 위한 것이다. 요즘 글로벌 물류대란에서 보듯 효율적인 물류관리는 초미의 관심사일 뿐 아니라 기업의 수익에도 직결되는 중요한 문제다. 서호전기는 이 시설 중 크레인 자동운전용 컨트롤 시스템을 생산하는 업체다. 일반인들은 거의 모르지만 이 분야에서는 꽤 알려진 업체다.

유럽과 동아시아를 잇는 해상물류의 관문인 싱가포르의 세계 최대 규모의 신항만 공사를 추진 중이다. 신항만은 총 64선석 규모다. 이는 동시에 배 64척이 접안할 수 있다는 의미다. 부산신항(18선석)보다 3배 이상 크다. 수년 전 우선 6선석 분량을 발주했다. 여기엔 84대의 ‘레일 위를 달리는 갠트리 크레인(RMG)’과 ‘이중(Double) 트롤리 안벽 크레인’ 24대가 설치되었는데, 이중 크레인을 운전하는 컨트롤 시스템을 서호전기가 공급했다. 자동 크레인의 두뇌에 해당한다. 3년에 걸쳐 납품한 컨트롤 시스템은 700억 원어치가 넘었다.

우리가 이를 개발한 것은 역경을 이겨내기 위한 노력 덕분이다. 40여 년 전 창업한 서호전기는 당시 모터와 드라이브 제어에 대한 시스템 개발과 국산화에 집중했다. 산업화가 시작되면서 항만 크레인 역시 외국 시스템을 도입했지만 고장이 생기면 신속한 수리가 어려워져 국산화 요구가 많았다. 하지만 2000년 이후에 국내 크레인 제작사들은 중국 업체들과 가격 경쟁에서 밀리게 되었고 국내 항만 개발도 원활하지 않은 데다 중국 제작사의 한국 진출로 더욱 힘들어졌다. 서호전기는

독자적으로 해외 시장 개척에 나설 수밖에 없었다.

우리는 이미 1994년부터 항만 자동화와 관련된 시스템을 꾸준히 개발해 왔다. 그런 뒤 2005년에 처음 부산항에 자동 야드 크레인을 납품했다. 2015년 싱가포르항에 자동 야드 크레인을 성공적으로 납품하면서 해외 시장에서 어느 정도 인정받게 되었다. 무려 20년 동안 준비해 온 일이 해외에서 열매를 맺기 시작한 것이다.

이 과정에서 ‘위기가 기회’라는 의미를 깨달았다. 또 “봄에 씨를 뿌린 자만이 열매를 딸 수 있다”는 금언을 되새기게 되었다. 우리는 글로벌 거인들에 비하면 아주 작은 업체지만 기술 면에선 누구에게도 뒤지지 않는다고 자부한다. 요즘 신항만은 무인 자동화 싸움이다. 크레인을 무인 자동으로 운전하면 작업 환경이 개선되고 안전사고가 줄어든다. 이때 핵심적인 역할을 하는 게 컨트롤 시스템이다.

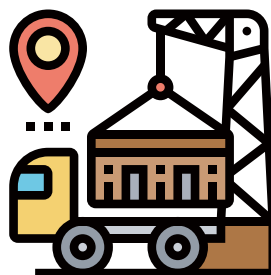
우리가 가진 기술 중 하나는 ‘딥러닝 기술을 이용한 항만 자동화 관련 영상인식 시스템’이다. 이를 활용하면 기존 자동화에서 한 걸음 나아가 항만 적재·하역 작업 중 안전성을 더욱 높일 수 있다. 무인 자동화지만 실제 눈으로 보는 것처럼 정확하게 판단하고 작업할 수 있다. 이런 시스템은 서호전기가 최초로 개발했다. 최근엔 입체(3D) 카메라를 이용한 시스템을 개발하고 있다. 5세대(5G) 통신망을 이용한 야드 크레인의 자동화도 진행하고 있다.

비유하자면 코끼리와 꿀벌의 싸움이라고 할 수 있다. 덩치나 힘에서 꿀벌은 코끼리와 상대가 되지 않는다. 하지만 날카로운 침으로 코끼리를 꼼짝 못하게 하는 게 꿀벌이다. 날렵하게 움직이는 데다 필살기가 있기 때문이다. 싱가포르 신항만 프로젝트는 이제 시작이다. 앞으로 20년 가까이 지속적으로 일감이 나올 것으로 기대하고 있다. 우리는 이런 전략으로 승부를 걸 것이다. 📺



서호전기(주) 경기고와 서울대 전기공학과를 나온 이상호 회장이 1981년 창업했다. 항만 크레인 자동화를 위한 컨트롤 시스템을 생산하는 업체다. 본사는 경기도 안양에 있다. 수년 전 세계 최대 항만 자동화 프로젝트인 싱가포르 신항만 크레인 자동화를 위한 컨트롤 시스템 공급 프로젝트(차분)를 따냈다. 글로벌 기업과의 경쟁에서 이겨 수주했다. 기술력이 밑받침된 데 따른 것이다. 2020년 매출은 657억 원, 영업이익은 113억 원을 올렸다. 임직원은 80여 명.

“봄에 씨를 뿌린 자만이 열매를 딸 수 있다”는 금언을 되새기게 된다. 우리는 글로벌 거인들에 비하면 아주 작은 업체지만 기술 면에선 누구에게도 뒤지지 않는다고 자부한다. 🗣️



김승남 서호전기(주) 사장

1958년생. 호주 뉴사우스웨일스대(UNSW)와 같은 대학원에서 자동제어를 전공한 뒤 알스톰에서 12년간 근무했다. 호주에 있는 동안 제철소, 제련소, 광산의 자동화 업무를 담당했고, 시드니 하버터널의 수석엔지니어로 활동했다. 창업자인 이상호 회장의 권유로 1993년 서호전기로 옮겨와 30년 가까이 몸담고 있다. 항만 자동화 컨트롤 시스템을 싱가포르, 멕시코, 중국 등 20여 개국에 수출하는 데 주도적인 역할을 했다. 2015년부터 대표이사를 맡고 있다.

마이데이터 기반 자산관리 서비스 i-ONE 자산관리



IBK기업은행은 마이데이터 기반으로 고객의 전 금융권 자산을 하나로 모아서 분석하고 금융 니즈를 파악한 후, 가장 적합한 상품과 서비스를 제안하는 IBK 개인자산관리 서비스인 'i-ONE 자산관리'를 12월 1일 출시했다.

'i-ONE 자산관리'는 IBK기업은행의 모바일뱅크인 i-ONE Bank(개인)에서 제공하는 서비스로 은행, 보험, 증권, 카드 등 흩어져 있는 개인신용정보를 하나로 모아서 분석하고 제공하는 개인자산관리 서비스로, △개인화된 자산관리 △중소기업 근로자 특화 서비스 △생활금융 서비스 등 크게 세 가지 기능으로 구성되어 있다.

1 개인화된 자산관리

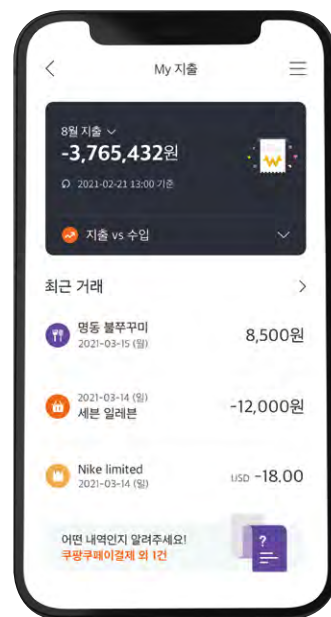
자산통합조회
수입지출분석
금융자산분석
포트폴리오·매주저축

2 중소기업 근로자 특화

신용관리
커리어관리

3 생활금융 서비스

부동산
정부지원금



특히 IBK기업은행의 주거계 고객이 중소기업 최고경영자와 근로자라는 점을 감안해 기존에 고소득 자산가들에게만 제공되던 자산관리 서비스를 마이데이터 기반의 차별화된 서비스로 확대·제공할 예정이다.

IBK 개인자산관리 서비스인 'i-ONE 자산관리'는 자산통합조회와 소비·지출분석, 신용·부채관리 등 자산관리의 기본 기능을 충실히 제공하고 있으며, 중소기업 CEO와 근로자들에게 '나의 정부지원금 찾기', '소액투자서비스' 및 중소기업 채용 전문 사이트인 '아이원잡 i-ONE JOB'과 연계한 구직활동 지원 등 금융생활을 돕는 다양한 서비스를 준비 중이다.

자산관리 서비스를 처음 접하는 고객들도 IBK기업은행 모바일뱅크 앱인 'i-ONE뱅크'에서 손쉽게 전 금융기관의 흩어져 있는 자산을 관리할 수 있도록 쉬운 사용자인터페이스^{UI}와 친근한 디자인으로 고객 접근성 및 이용 편리성을 제공하고, IBK만의 차별화된 서비스를 통해 고객과 시장에서 좋은 서비스로 인정받아 일상 속에서 고객의 금융 라이프를 케어하는 IBK만의 종합 금융 매니지먼트를 제공할 예정이다.

“평생 무료로 쓰는
결제단말기가 있다고?”

어디서 그런 POS가 나와?



IBK에서

IBK기업은행이 만든 모바일 POS 앱 하나면 스마트폰을 POS기로 사용할 수 있습니다. 구입도, 설치도, 유지비용도 모두 무료! 지금 바로 다운로드 받아보세요.



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

소소하지만 쓸모있는 앱들의 등장



비대면 폐기물 처리 서비스
“사진 한 번으로 쓰레기가 사라지는 마법”



현명한 육아용품 가이드
“맞춤추천부터 세상 편한 중고거래까지”



신차구매 비교 견적 서비스
“반품없이 신차 싸게 사자”



헤어스타일 가상체험 어플
“미용실에서 울지 말고 이 앱으로 해결”



인공지능 영상편집 어플
“이 앱 하나면 구독자 10만 가능”



비대면 멘탈케어 어플
“유리멘탈러들의 요즘 필수앱”

*실제 IBK기업은행이 육성하는 혁신기업 앱

아이디어가 세상을 이롭게 하는 시대로-
세상을 바꾸는 기업들



IBK기업은행