

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

CEO 인터뷰

지상근 지상뉴매틱(주) 대표

자동화기기 국산화로 생산자동화에 기여하다



공기정화살균기 Air Filter Sterilizer

공기 중 바이러스 살균과
냄새 탈취 기능이 있으며,
조달청 벤처나라 벤처창업
혁신조달상품에 등록된
제품이다.

July

Vol
208

2022

SPECIAL THEME

2022년 하반기
경제 전망

P.04

ESG ACADEMY

중소기업에 필요한
ESG 평가

P.22

COMPANY CHALLENGE

문화를 알아야
시장을 이긴다

P.30

COMPANY SOLUTION

근로계약서 작성의 중요성과
작성 시 고려사항

P.46

CONTENTS

2022. July. Vol_208

발행일 2022년 7월 1일(통권 제208호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 윤종원
편집인 조봉현
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
인쇄소 (주)교학사
문의 02-360-4816

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



찾아가는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자난호 보기

01_ 시론

기업가 정신으로 경제위기 극복하자

02_ COMPANY POLICY

경영 현장 지식재산 관련 문제를
해결해드립니다

중소기업 지식재산 바로지원사업



04 Special Theme

2022년 하반기 경제 전망

- ① 금리의 역습이 시작되는가?
- ② 2022년 국내 산업별 경제 전망
- ③ 구조적 저성장 시대
새로운 경영 전략이 필요하다



16 CEO Strategy

지상근 지상뉴매틱(주) 대표
자동화기기 국산화로
생산자동화에 기여하다

28 Venture Biz

IBK창업인 ① (주)엠셀 지승현 대표

IBK창업인 ② (주)아이디씨티 류지훈 대표



22_ ESG ACADEMY

중소기업에 필요한 ESG 평가

26_ IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들

30_ COMPANY CHALLENGE

문화를 알아야 시장을 이긴다

32_ FUTURE REPORT

첨단항공모빌리티로 진화하는 UAM

34_ TRADE GUIDE

신흥 교역국으로 떠오른 태국

36_ POLICAST

新정부의 규제 개선 방향과
중소기업 분야 개선 과제

38_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

42_ INDUSTRIAL ESTATE

첨단 제조 강소기업 육성하는
반월·시화국가산업단지

46_ COMPANY SOLUTION

근로계약서 작성의 중요성과 작성 시 고려사항

48_ TAX FOCUS

국세청의 중소기업 세무 컨설팅

50_ CEO OPINION

중소제조업 인재 확보 어렵다면 직접 키워내자

52_ IBK POLICY

자금 관리의 모든 것, 첫걸음부터 함께하는
IBK e-branch

시론



IBK경제연구소 소장
부회장 조봉현

기업가 정신으로 경제위기 극복하자

대내외 불확실성 확대로 고물가·고금리·고환율의 삼중고 三重苦 현상이
가속화되고 있다. 공급 차질 문제가 단기간에 해소되기 어렵고 수요 측면
의 물가 상승 압력이 거세짐에 따라 고 高인플레이션 리스크는 당분간 계
속될 것으로 예상된다.

이러한 복합적 경제위기 가능성 때문에 산업 및 기업의 역동성이 지속
적으로 둔화되고 민간경제 활력이 크게 약화되고 있다. 이에 우리 정부는
경제 상황을 심각하게 인식하고 발 빠르게 새로운 경제정책 방향을 내놓
았다. 민생경제 안정을 시급한 과제로 정해 적극적인 정책 대응을 추진하
고, 민간 중심의 역동적인 경제를 통해 경제 활력을 제고하고 저성장을
극복해 나갈 기틀 마련에 역점을 두고 있다.

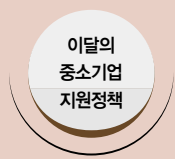
민간 주도 성장의 핵심 축은 중소·벤처기업이다. 삼중고로 인해 어려움
에 처한 소상공인 및 중소기업을 적극 지원해 위기의 늪에서 벗어나 계속
생존해 나갈 수 있도록 해야 한다. 성장 잠재력이 높은 중소·벤처기업에
는 건강한 생태계 구축으로 경쟁력을 높이고 혁신성장을 할 수 있도록 지
원을 확대해 나가야 한다.

경제위기, 산업 패러다임, 디지털, ESG 등 경영 환경이 급변하면서 중
소·벤처기업들도 새로운 경영 전략을 모색해야 한다. 중소·벤처기업은 경
제위기 돌파구를 마련하고 혁신성장을 위한 핵심 가치를 ‘기업가 정신’에
서 찾아야 한다.

기업가 정신은 이윤을 창출하면서도 사회적 책임 수행을 위해 기업가
로서 마땅히 갖추어야 할 자세나 행동이다. 이제는 기업도 기업 시민으로
서 존중과 배려의 문화가 널리 확산되도록 더욱 노력해야 한다.

지금이야말로 우리 중소·벤처기업들은 역동적 도약과 더 나은 새로운
세상을 만들기 위해 기업가 정신을 다시금 되새기며 적극적으로 실천해
나가야 할 때가 아닐까? 🚀

Company POLICY



경영 현장
지식재산 관련 문제를
해결해드립니다

중소기업 지식재산바로지원사업

중소기업 지식재산^{IP} 바로지원사업은
중소기업 경영 현장에서 마주하는 다양한 지식재산
애로사항에 대해 전국 24개 지역지식재산센터에서 적시에
해결·상담을 지원하는 지식재산 긴급지원사업이다.



01

지원 대상

지역 소재 중소기업 중소기업 기본법 제2조에 의거

- ☑ 코로나19 피해 입증 기업, 코로나19 대응(K-방역, K-바이오) 관련 기업의 경우 우대 가점 운영(확인서 및 증빙서류 제출 필요)



02

지원 규모 및 기업분담금

지원 규모 기업당 2건 이내 총 2,000만 원 이하, 자부담 제외 기준

- ☑ 한 번에 1건만 신청 가능(2건 신청을 원할 시에는 신청 접수를 2번 해야 함)
단, 제품 디자인 개발 및 목업 연계 지원 시 금액을 초과해 지원 가능

기업분담금 40% 현금 20%+현물 20%

- ☑ 소상공인, 여성 기업, (예비)사회적 기업의 경우 현금 15% + 현물 25% 적용(증빙 제출 필수)
- ☑ 해외 출원 지원(PCT 등)의 경우 현금 30% + 현물 10%(공통)

03

지원 내용

- 지역지식재산센터 컨설턴트가 기업 IP 현안을 진단해 직접 컨설팅을 제공하거나, 외부 협력기관(분야별 전문 기관)과 함께 특허·디자인 맵, 디자인·브랜드 개발, 특허기술 홍보영상 제작, 해외 출원 등을 지원
- ☑ 제품 디자인 목업의 경우 제품 디자인 개발 과업의 결과물에 한해 연계로 지원 가능
- ☑ 특허협력조약(PCT)을 제외한 해외 출원의 경우 특허(특허 맵), 브랜드, 디자인 세부 과업의 결과물에 한해 연계로 지원 가능
- ☑ 사업 내용과 비용은 일부 변경될 수 있음



구분(세부 사업)		단가(자부담 제외)
특허	특허기술 홍보영상 제작	800만 원 이내
	특허 맵(일반)	900만 원 이내
디자인	디자인 맵(일반)	900만 원 이내
	제품 디자인 개발	1,600만 원 이내
	제품 디자인 목업	600만 원 이내
	포장 디자인 개발	900만 원 이내
	화상 디자인 개발(심화)	900만 원 이내
	화상 디자인 개발(일반)	600만 원 이내
브랜드	신규 브랜드 개발	1,400만 원 이내
	리뉴얼 브랜드 개발	600만 원 이내
해외 출원비용 지원		PCT 220만 원 이내

04

지원 절차



- ☑ 코로나19 확산 방지를 위해 일부 절차는 비대면으로 진행될 수 있음

05

접수 기간 및 신청 방법



수시접수(연중)

- * 지역센터별 예산 소진 현황에 따라 사업 신청 기간 운영이 상이함
- * 홈페이지(<https://pms.ripc.org/>)에서 지역센터별 공지 참고 및 신청

온라인 신청 접수 www.ripc.org/pms

신청 경로 신청 시스템 접속(www.ripc.org/pms) → 회원가입 → 로그인 → 지원사업 관리 → 지원사업 공고 → 해당 지역센터 공고문 선택 → 지원사업 신청

제출서류 신청서, 사업추진(활용)계획서 및 필수(선택) 첨부 서류

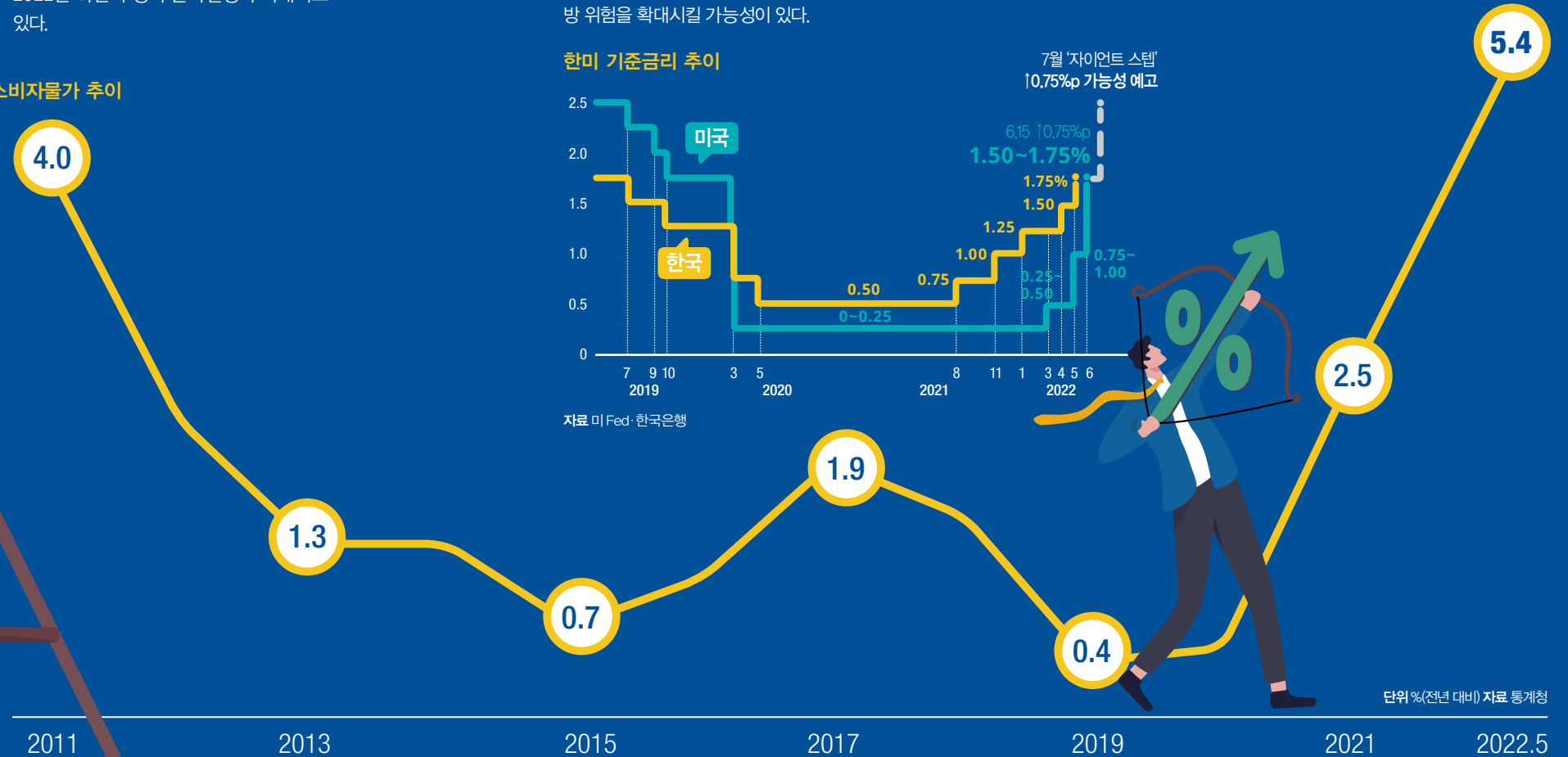
2022년 하반기 경제 전망

러시아-우크라이나 전쟁, 전 세계적 식량난, 공급망 교란 등 불안한 경제 요소가 지속되며 고물가·저성장의 시기가 계속되고 있다. 주요 경제기관에서 2022년 세계 경제성장률을 기대 이하로 전망하는 가운데, 남은 2022년 하반기 국내 산업별 전망과 글로벌 시장 분위기를 살펴보고, 이에 대한 대응 방안을 알아본다.

1 3고^高 시대

유가 및 원자재 가격 상승에 따른 고물가, 인플레이션 압력으로 인한 고금리에 이어 미국의 강도 높은 긴축정책 등으로 고환율(원화 약세)까지 겹치면서 '3고 시대'가 재현되었다. 향후 환율, 물가, 금리가 모두 상승하는 3고 현상 지속으로 슬로플레이션이나 스태그플레이션 늪에 빠질 가능성이 높아짐에 따라 2022년 하반기 경기 불확실성이 확대되고 있다.

소비자물가 추이



2 민생경제 양극화

소득수준별로 체감경기 인식에 대한 격차가 확대되는 동시에 실제 소득의 회복 속도에도 차이를 보이며 민생경제의 양극화 현상이 심화될 가능성이 확대되고 있다. 앞으로 민생경제의 위험요인인 생활물가 부담, 이자비용 증가 등이 취약계층에 집중될 것으로 예상되어 양극화 현상이 더욱 심화될 전망이다.

가구 특성별 이자상환 부담

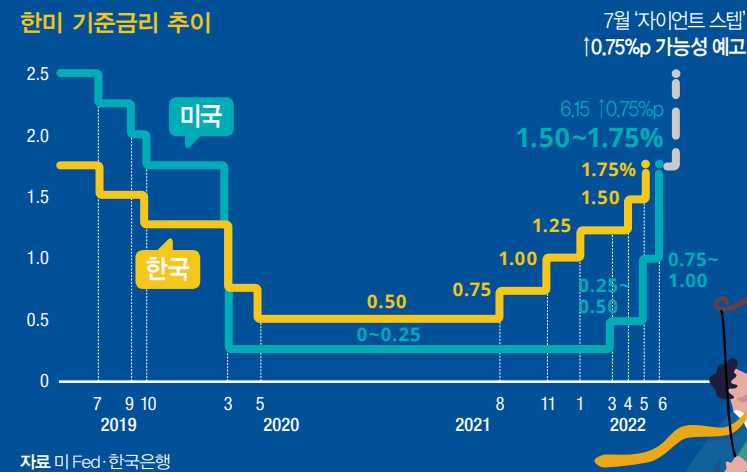
구분	이자비용/ 가처분소득	원리상환금액/ 가처분소득
소득수준	저소득층 (하위 20%)	9.5%
	중소득층	5.6%
	고소득층 (상위 20%)	4.8%
종사상지위	상용직	4.8%
	임시일용직	4.6%
	자영업자	6.8%

주: 금융부채 보유 가구 한정. 가처분소득이 음수인 경우 0으로 대체
자료: 통계청, '가계금융복지조사'

3 글로벌 통화정책 긴축

미국, 유럽연합^{EU} 등 주요국이 인플레이에 대응하기 위해 긴축적인 통화정책을 펼칠 것은 확실시되고 있다. 관건은 시기와 속도일 것으로 보인다. 한국은행 또한 최근 고물가에 대한 우려를 표하며 기준금리를 1.5%로 인상했으나, 향후 미 연방준비제도^{Fed}의 공격적인 금리 인상에 따라 한미 간 금리가 역전될 수 있으며, 이는 경기 하방 위험을 확대시킬 가능성이 있다.

한미 기준금리 추이



자료: 미 Fed·한국은행

단위: % (전년 대비) 자료: 통계청

SUMMARY

- ① IMF 세계 경제성장률 전망치 추가적으로 하향 조정
- ② 상반기 경제 변수 전개에 따라 하반기 경제 변화 예상
- ③ 기업의 거시경제 모니터링의 중요성 고조



김광석 한국경제산업연구원 경제연구실장

한양대 겸임교수이며, 전 삼성KPMG 경제연구원 거시경제실장, 전 현대경제연구원 선임연구원을 역임했다.



세계 경제를 위협하는 금리 인상 지난 6월 16일 미국이 금리 인상을 발표한 후 미국 등 세계 증시는 급락했고, 시중은행들은 16일부터 신규 주택담보대출 변동금리에 또 한번 오른 코픽스 금리를 반영했다.

금리의 역습이 시작되는가?

2020년 이후 다시는 반복하고 싶지 않은 충격을 두 번이나 경험했다. 2020년 코로나19 팬데믹과 2022년 러시아·우크라이나 전쟁이다. 2020년에는 이례적인 수준의 경기 충격이, 2022년에는 이례적인 수준의 물가 충격이 있었다. 2020년에는 경기 진작을 위해 세계 각국이 빅컷의 기준금리 인하를 도입했고, 2022년에는 물가 안정을 위해 빅스텝 기준금리 인상을 추진하고 있다. 2022년 하반기는 금리의 역습이 본격화할 것으로 보인다.

충격적인 수준의 고물가 시대에 진입했다. 이토록 미국 물가지표에 주목했던 적이 있었나? 미국 물가 상승률이 8.6%를 기록했다. 41년 만의 최고치다. 이것이 얼마나 충격적인 물가인지를 글로는 아무리 설명해도 실감하기 어렵다. 적어도 만 40세 이하의 세계 인구는 이런 물가 상승률을 처음 경험했다고 할 수밖에. 한국의 5월 물가 상승률인 5.4%와 비교해도 절대적으로 높지만, ‘저성장-저물가’의 경제 대국에서 8.0%대 물가는 한국 경제에 비유하면 2배인 16.0%대 이상에 해당할지 모른다. 치솟는 물가만큼이나 물가 잡기 행보도 매우 급해졌다. 이번 미국의 ‘자이언트 스텝’ 금리 인상이 마지막이 아니라는 뜻이다. 미국 연

방준비제도 **Fed**가 밝힌 점도표(Fed 위원들의 미래 기준금리 전망표)에 따르면 연말 기준금리가 3.4%에 달할 것으로 전망된다. 미국의 현재 기준금리가 1.75%라는 것을 생각하면 올해 남은 4번의 정례회의에서 추가적인 자이언트 혹은 빅스텝 행보를 보일 것이라는 해석이 가능하다. 2023년까지 긴축 행보를 지속할 것이라는 미국 Fed의 전망은 세계 경제를 더욱 긴장하게 만든다. 금리의 역습이 시작되는가? 2022년 하반기 세계, 그리고 한국 경제는 어떻게 전개될지 전망해보고, 적절한 대응 전략을 모색해야 할 시점이다.

전쟁이 지연시킨 세계 경제 회복

2021년 세계 경제는 회복세가 뚜렷하게 진전되어 왔고, 2022년에는 전쟁과 인플레이션의 영향으로 회복세에 방해를 받는 듯한 모습이다. 사상 유례없는 수준의 초인플레이션 압력은 세계 주요국들의 기준금리 인상을 부추기고 있다. 최근 필자가 발간한 <긴축의 시대>는 이러한 긴축적 통화정책 행보가 주식과 부동산 시장을 비롯한 자산 시장 전반에 걸쳐 하방 압력을 주고, 다시금 경기 침체 국면에 놓이게 할 것을 경고하고 있다. 최근 세계은행 **WB**은 경제 전망 보고서를 통해 “스태그플레이션 리스크가 부상하고 있다 **Stagflation risk rises**”고 강조한 바 있다.

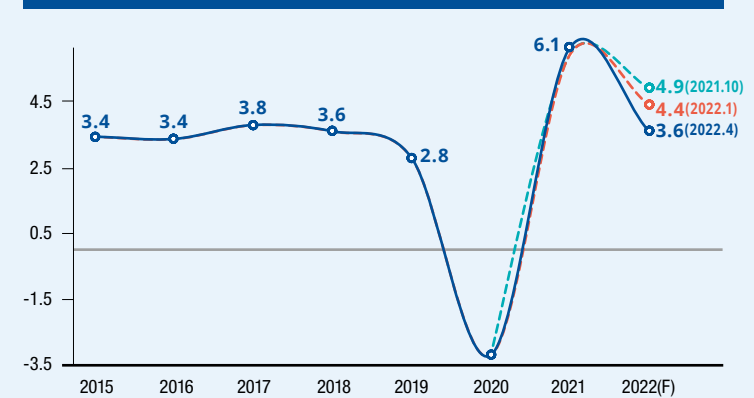
국제통화기금 **IMF**은 2022년 세계 경제성장률을 3.6%로 전망했다. 2021년 10월까지만 해도 2022년 세계 경제는 4.9% 성장할 것으로 보았지만, 2022년 1월 4.4%로 하향 조정했다. 종전에 생각했던 것보다 공급망의 병목현상

이 장기화하거나, 델타변이가 등장하면서 회복세가 주춤해지는 모습이었다. 더딘 흐름일지라도 세계 경제는 회복세를 진전시켜 나가고 있었는데, 2022년 2월 러시아의 우크라이나 침공이 세계 경제를 공포로 내밀었고, 원자재 가격의 폭등을 비롯한 초인플레이를 초래했다. 2022년 4월 들어 IMF의 세계 경제성장률 전망치는 추가적으로 하향 조정되었고, 4.0%마저 밑도는 3.6%의 전망치를 발표했다. IMF가 ‘세계 경제 전망 보고서’의 부제로 채택한 문장인 “전쟁이 세계 경제의 회복을 지연시켰다 **War sets back the global recovery**”가 세계 경제의 흐름을 잘 보여주고 있는 듯하다.

하반기 한국 경제에 대한 세 가지 시나리오

2022년 하반기 한국 경제는 매우 더딘 경기 흐름을 보일 것으로 예측된다. 일상 회복과 함께 자영업 경기를 비롯한 대면서비스업을 중심으로 회복세가 이어질 것이지만, 다양한 대외 악재들로 험난한 회복 국면을 맞이할 것으로 판단한다. ‘숫자상으로’ 회복세일 뿐 경

IMF의 2022년 세계 경제 전망



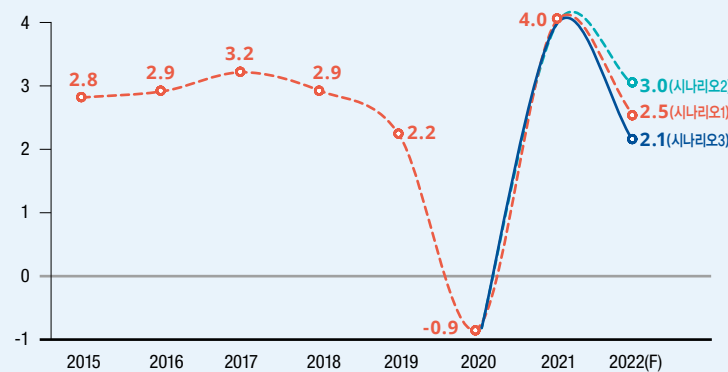
주 2021년 10월과 2022년 1월 기준의 전망은 각각 점선으로, 2022년 4월 기준의 전망은 실선으로 표시함
단위 % 자료 IMF, '세계 경제 전망 보고서' World Economic Outlook*

2022년 하반기 한국 경제 전망에 대한 전제

시나리오1 (기준)	중립적 시나리오: 단계적 일상 회복(위드 코로나), 인플레이션 지속
시나리오2	낙관적 시나리오: 전쟁 연내 종식, 인플레이션 완화, 코로나19 완화
시나리오3	비관적 시나리오: 전쟁 격화, 코로나19 재확산, 신흥국 외환위기

자료: 김광석, <긴축의 시대>

2022년 한국 경제 전망

주: 시나리오1은 기준이 되는 중립적 전제, 시나리오2는 낙관적 전제, 시나리오3은 비관적 전제를 의미함
단위: % 자료: 김광석, <긴축의 시대>

제 주체들은 그 회복세를 실감하기 어려울 것으로 보인다.

2022년 하반기 한국 경제에 관한 전망은 다음과 같은 세 가지 시나리오를 전제로 하겠다. 시나리오1은 시장 컨센서스에 부합하는 중립적인 가정이다. 그 밖에 낙관적 혹은 비관적 전망은 2022년 상반기에 가장 큰 변수가 되는 조건들이 긍정적 혹은 부정적으로 전개되느냐에 따라서 크게 갈릴 것이다.

첫째, 새로운 방역체계인 위드 코로나 시대가 왔고, 큰 차질 없이 단계적 일상 회복이 진행되며, 2022년 상반기와 같은 수준의 인플레이션 현상이 지속될 것이라는 전제가 시나리오1이다. 2022년 한국 경제는 '나름의 회복세'를 보일 것으로 전망한다. 위드 코로나를 선

언한(예방접종 완료율이 높은) 국가 간 교역이 늘어나고, 대규모 박람회나 스포츠 행사가 정상적으로 개최되며, 기업인들의 교류와 해외여행이 점진적으로 증가할 것이다. 체감 경기는 그렇지 못하겠지만, 경제는 규모 면에서 팬데믹 위기 이전 수준으로 돌아갈 것이다. 한국 경제는 2.5% 수준의 회복세가 나타날 전망이다.

둘째, 시나리오2는 매우 낙관적인 상황을 전제로 한다. 러·우 전쟁이 연내 종식되고, 인플레이션 코로나19의 불안도 완화되는 상황일 때의 한국 경제다. 공급망 병목현상이 완화되며, 중국의 봉쇄조치가 해제되면서 2022년 상반기 수준의 물가 상승세가 멈출 경우, 주요국들의 긴축적 통화정책의 행보도 극단적이지 않을 수 있다. 이 경우 한국 경제는 3.0% 수준의 강한 성장세를 유지할 것으로 전망된다.

셋째, 시나리오3은 가장 비관적인 상황을 전제로 한다. 이 경우 코로나19가 재확산함에 따라 방역 수준을 다시 강화할 것으로 가정한다. 새로운 방역체계에 진입한 것이 무색해지는 상황이다. 2020년 2분기 당시만큼은 아니겠지만, 러·우 전쟁이 격화되고, 인플레이션 불안이 더 고조될 수 있다. 이렇게 전제할 경우, 주요국들은 빅스텝 기준금리 인상 속도를 지속할 것이고, 신흥국으로부터 급속한 자금 유출이 일어남에 따라 신흥국 외환위기로 번질 수 있다. 1994년 데킬라 위기*가 재연될 수 있다는 것이다. 이러한 대외 여건은 한국 경제 회복에 상당한 걸림돌로 작용할 수 있다. 한국 경제는 잠재성장률을 크게 밀도는 2.1% 수준의 미진한 회복세를 나타낼 것으로 보인다.

긴축의 시대, 어떻게 대응해야 하는가?

달라진 시대에 맞게 대응해야 한다. 땅에서 달리기할 때와 바다에서 수영할 때는 다른 준비가 필요하다. 완화의 시대에 취했던 투자 방법을 긴축의 시대에도 그대로 유지하는 것은 적절치 않다. 2021년부터 시작된 완화에서 긴축으로의 통화정책 기조 변화는 돈의 이동을 불러왔다. 완화의 시대에 돈의 가치가 급격히 떨어지고 모든 자산의 가치가 한 방향으로 치솟았다면, 긴축의 시대에는 돈의 가치가 급격히 오르고 자산 시장은 하방 압력을 피할 수 없다. 시대를 규명하고, 그 시대에 맞는 의사결정이 필요하다.

2020~2021년은 코로나19에 얼마나 신속하게 대응했는지가 정부 능력의 평가 기준이었다면, 2022~2023년은 인플레이션 쇼크에 얼마나 잘 대응했는지가 그 기준이 될 것이다. 물가 관리가 가장 중요한 정책과제라 해도 과언이 아니다. 중앙은행도 물가를 잡기 위해 기준금리 인상과 같은 긴축적 통화정책을 적극적으로 도입해 나가고 있지만, 재정정책도 장단기적 대응책들을 강구해야 한다. 특히, 철 및 비철금속 원자재와 식료품 원자재 수급 안정을 만드는 정책 행보가 필요하다.

그 어느 때보다 기업의 거시경제 모니터링의 중요성이 고조되는 시점이다. 금리, 환율 등에 영향을 줄 국제 이슈들을 선제적으로 확인하고, 주요 원자재 가격에 영향을 줄 변수들도 실시간으로 확인해야 한다. 사업 관점에서는 주요 원자재 생산을 주도하고 있는 신흥국에 진출하고, 주요 기업들과 공동 사업을 영위하는 시도도 고려해봐야 한다. 광물자원이나 식량자원 개발 사업에서의 기회를 살피



는 것도 필요하다.

개인투자자 관점에서는 일회일비하기보다 시대적 변화를 규명하는 노력이 필요하다. 2020년 금리가 떨어지고 환율이 떨어질 때 주식 투자에 집중했다면, 2022년 금리가 오르고 환율이 오르는데 왜 여전히 주식을 담고 있는가? 자산 관리란 돈과 자산을 바꾸는 행위다. 돈의 가치가 떨어지고 자산 가치가 상승할 때는 주식과 같은 자산에 투자를 늘리는 것이 맞았다면, 돈의 가치가 올라가고, 자산 가치가 하락할 때는 현금 보유 비중을 늘려야 한다. 보다 공격적인 성향의 투자자라면, 원자재 투자를 고려할 수 있다. 인플레이션 시대에는 인플레이션에 투자해야 한다. 주요 원자재 가격의 상승세를 반영한 상장지수펀드(ETF) 혹은 상장지수채권(ETN)에 투자할 수 있다. 장기 투자 관점으로 원자재 지수에 투자하되 여건 변화에 유연하게 포트폴리오 구성을 전환할 필요가 있다. 📈

* 데킬라 위기

1994년 겪었던 멕시코 외환위기로, 수입 자유화 이후 수입보다 수출이 많아지면서 외환보유액이 바닥을 드러내자 이를 해결하기 위해 멕시코 정부가 대량의 달러를 유치하면서 멕시코 페소화 가치가 급등했다. 이에 멕시코 정부가 페소화 가치를 15% 평가절하했고, 이 조치로 멕시코 경제가 붕괴되었고 이후 경제 체력이 약한 주변 남미 국가도 금융위기에 빠졌었다.

SUMMARY

- ① 수출단가 상승으로 성장세 속 대외 여건 불확실성에 따른 증가세 둔화
- ② 내수는 제한적 성장세 전망
- ③ 조선, 가전, 바이오헬스, 석유를 제외한 산업 소폭 증가



박상수 산업연구원 성장동력산업연구본부 연구위원(기계방위산업실장)
현재 산업연구원에서 13대 주력 산업 전망 총괄책임을 맡고 있으며, 주요 연구 분야는 일반기계 산업, 로봇 산업이다.

2022년 국내 산업별 경제 전망

2022년 하반기 우리나라 13대 주력 산업은 수출 중심의 완만한 성장세가 지속될 것으로 전망되나, 러시아·우크라이나 전쟁 장기화, 원자재 가격 급등, 공급망 불안, 물가 및 금리 인상 등 대내외 불확실성 확대가 경기 하방 압력 요인으로 작용해 성장세는 둔화될 것으로 전망된다.

*주력 산업

자동차, 조선, 일반기계, 철강, 정유, 석유화학, 섬유, 정보통신기기, 가전, 반도체, 디스플레이, 2차 전지, 바이오헬스 분야의 산업을 말한다.

2022년 하반기 13대 주력 산업*의 세계 수요는 자동차, 정보기술^{IT}, 친환경 관련 산업 부문(정보통신기기, 반도체, 전기자동차, 2차전지 등)의 견조한 수요 회복세에도 불구하고, 글로벌 경기 위축, 유가 및 원자재 가격 상승, 주요국 금리 인상 및 통화 긴축 기조 확대 등 다양한 불확실성 요인이 상존하고 있어 증가세는 다소 둔화할 것으로 판단된다. 주요 산업별로 살펴보면, 자동차의 세계 수요는 2022년 하반기 차량용 반도체 공급 부족이 다소 완화되기 시작하면서 그동안 누적된 이연수요가 현

실화될 것으로 예상된다. 비대면 전환 관련 정보통신기기(5G폰, PC, SSD 등)와 반도체 등 IT 신산업의 세계 수요는 하반기에도 양호한 성장 흐름을 이어갈 것으로 전망된다. 글로벌 환경 규제가 강화 기조를 띠면서 자동차(전기자동차), 조선(친환경 선박), 섬유(리사이클링 재생섬유), 2차전지(전기차 보급 확대) 등 친환경 관련 제품군에 대한 수요 또한 지속적인 성장이 예상된다. 반면, 코로나19 영향이 완화되면서 '코로나19 특수'를 누렸던 가전, 디스플레이, 바이오헬스(진단키트, 의약품 등) 등의 세계 수요는 감소할 것으로 전망된다.

2022년 하반기 우리 주력 산업의 국내 수요는 완만한 성장세가 예상되나, 대내외 성장률 둔화, 물가 및 금리 인상, 전년 동기 코로나19 호황 품목의 내수 확대에 따른 기저효과 등은 하반기 내수 여건에 부정적 요인으로 작용할 전망이다. 자동차는 하반기 물가 인상 압박에 따른 소비심리 위축이 내수 확대에 부정적 요인으로 작용하겠지만, 지난 2년간 이어진

공급 차질로 이연수요가 충분히 누적되어 내수 여건은 비교적 양호할 것으로 판단되며, 일반기계, 철강, 석유화학 등은 수요 산업 호조로 전반적인 내수 여건은 개선될 것으로 예상된다. 정보통신기기 역시 팬데믹 영향의 약화에 따른 소비심리 회복과 하반기 신규 플러그인 및 5세대^{5G} 보급형폰 출시로 내수 확대가 기대되며, 반도체와 2차전지 역시 수요 산업 생산이 호조를 보이며 하반기에도 내수 증가세가 지속될 전망이다. 반면, 가전과 바이오헬스는 위드 코로나 본격화 및 2020~2021년 코로나19 특수 호황의 역기저효과로 내수 둔화가 우려된다.

2022년 하반기 13대 주력 산업 부문별 전망



수출

수출단가 상승으로 성장세가 지속되나,
대외 여건 불확실성 확대로 증가세가 둔화되면서
전년 동기 대비 6.3% 증가에 그칠 전망

2022년 하반기 13대 주력 산업 수출은 수출단가 상승의 영향으로 상반기에 이어 증가세를 이어나갈 것으로 전망되나, 글로벌 경기 둔화, 러·우 전쟁 장기화, 공급망 불안정 지속 등 대외 여건 불확실성이 심화되며 전년 동기(28.9%)보다 크게 축소된 6.3% 증가할 것으로 보인다. 기계산업군(자동차, 조선, 일반기계)의 경우 자동차 수출은 주요 수출 시장에서의 이연수요, 전기차 및 제품단가가 높은 스포츠유틸리티차량^{SUV}과 고급 브랜드 차량 우선 출고 등 긍정적 요인으로 전년 동기비 8.1% 증가가 예상되며, 조선 수출 물량은 코로나19로 인한 2020년 수주 절벽 및 저선

가 수출 물량의 영향으로 전년 동기비 16.9% 큰 폭으로 감소하고, 일반기계 수출은 미국, 유럽의 인프라 투자 확대 및 아세안 지역의 제조업 활성화로 증가세가 전망되나, 글로벌 경기 둔화로 수출 증가율(2.2%)은 크지 않을 것으로 보인다.

소재산업군(철강, 정유, 석유화학, 섬유)에서는 철강 수출이 물량 기준으로 전년 동기비 5.0% 증가가 예상되나, 수출단가 하락과 전년 동기 실적 호조(46.4%)의 역기저효과로 금액 기준 0.8% 소폭 감소가 전망된다. 정유와 석유화학의 경우 수출 물량은 전년 동기비 각각 0.1%, 0.6% 소폭 증가에 그치지만, 단가 상승에 힘입어 수출액은 각각 48.9%와 9.9% 증가할 것으로 보인다. 섬유 수출은 코로나19 안정화와 수출단가 상승으로 증가세를 이어가겠지만, 글로벌 경기 둔화로 증가 폭(4.7%)은 둔화할 전망이다.

IT산업군(정보통신기기, 가전, 반도체, 디스플레이, 2차전지, 바이오헬스)의 경우 정보통신기기 수출은 SSD와 고부가 휴대전화 부품 중심의 수요가 지속되었으나, 기저효과로 전년 동기비 0.3% 소폭 증가에 그칠 것으로 전망되며, 가전 수출은 미국 시장의 꾸준한 성장이 예상되지만, 코로나19 종식 이후 가전 소비지출 감소 및 수요 여건 악화로 전년 동기비 3.6% 감소세로 전환될 전망이다. 반도체 수출은 자율주행자동차, 사물인터넷^{IoT}, 인공지능^{AI} 등 신산업 분야에서 반도체 수요가 지속해서 증가하고 있으나, 하반기 글로벌 경기 불확실성 우려로 증가 폭(3.1%)은 소폭 줄어든 것이다. 디스플레이 수출은 패널 고부가화로 인한 유기발광다이오드^{OLED} 단가



불확실성 확대 속 수출 소폭 성장 국내 수출의 성장세는 지속될 예정이지만, 증가세는 둔화되어 전년 동기 대비 6.3%에 그칠 전망이다.

상승에도 불구하고, 코로나19로 급성장했던 패널 수요가 감소하면서 전년 동기비 0.8% 감소하며, 2차전지는 주요 수출국인 미국의 수요 확대 지속과 베트남의 신규 수요 증가 및 핵심 원료 소재의 가격 상승에 따른 수출단가 동반 상승으로 전년 동기비 9.9%의 증가세를 유지할 것으로 보인다. 한편, 바이오헬스는 코로나19 환경 변화에 따른 세계 수요 감소 영향으로 전년 동기비 큰 폭 감소한 10.5%를 기록할 것으로 전망된다.



대부분의 산업이 증가세를 유지하나 제한적 성장세 전망

2022년 하반기 13대 주력 산업 내수는 정유, 가전, 디스플레이 등을 제외한 대부분의 산업에서 증가세를 유지하는 가운데, 정보통신기기, 반도체, 2차전지 등이 내수 성장을 견인할 전망이다. 자동차 내수는 지난 2년간 공급 차질로 지연된 수요가 실현되면서 전년 동기비 3.4% 증가할 것으로 보이며, 조선 내수는 2019년에 다수 발주된 액화천연가스(LNG) 운반선과 2021년 초에 발주된 중소 컨테이너선의 인수 물량에 힘입어 전년 동기비 6.3% 증가할 것으로 예상되며, 일반기계 내수는 수요 산업의 설비투자 확대와 건설투자 재개로 전년 동기비 1.9% 증가할 것으로 전망된다. 철강 내수는 자동차 생산 회복, 건설 부문과 기계류 투자 확대 등 수요 산업 생산 증가로 0.5% 소폭 증가세를 이어가고, 정유는 엔데믹 전환에 따른 항공유 중심의 수요 확대가 예상되지만, 전년 동기 내수 급증(11.2%)의 기저효과

와 하반기 경기 불안에 따른 수요 위축으로 1.7% 감소가 예상되며, 석유화학 내수는 코로나19 팬데믹이 진정됨에 따라 비대면 제품, 위생용품 등의 수요 증가세는 둔화하지만, 국내 전방산업 경기가 회복되며 2.9% 증가할 것으로 전망된다. 섬유 산업 내수는 코로나19 확산 안정화에 따른 의류 소비 확대, 제품 고급화 및 원자재 가격 인상 등 제품단가 상승 확대로 전년 동기비 2.4%의 완만한 증가세를 이어갈 전망이다.

정보통신기기 내수는 신규 출시가 예정된 국산·외산 스마트폰으로의 교체 수요와 고사양 휴대용 PC 수요 등에 힘입어 전년 동기비 5.4% 증가하고, 반도체 내수는 SSD, 컴퓨터 부품 등 국내 수요 산업의 성장세 지속과 AI, IoT 등 신산업 발달 가속화로 전년 동기비 9.2% 증가할 것으로 보이며, 2차전지 내수는 쏘렌토 하이브리드, EV6 등 고용량 2차전지 기반의 전기차 국내 생산이 크게 늘어(27.3%) 전년 동기비 12.0%의 비교적 높은 증가세를 유지할 전망이다. 바이오헬스 내수는 코로나19 감염 추세 완화 등 환경 변화로 인해 진단기기 수요가 크게 감소하면서 전년 동기비 1.5%의 미미한 증가가 예상되는 한편, 고령화 추세 등으로 인해 의약품 수요는 지속될 것으로 판단된다. 반면, 가전 내수는 코로나19 특수로 인한 2020~2021년 내수 호황의 역기 저효과와 위드 코로나 본격화, 금리 인상, 제품 가격 상승의 부정적 요인으로 전년 동기비 2.8% 감소하고, 디스플레이 내수는 OLED 생산 증가에도 불구하고, 국내 액정표시장치(LCD) 감소로 전년 동기비 1.4% 감소가 전망된다.



생산

조선, 가전, 바이오헬스, 석유화학을 제외한 대부분의 산업에서 증가하나, 수출 및 내수 둔화로 증가 폭은 다소 축소 전망

2022년 하반기 기계산업군 생산은 자동차(7.8%)와 일반기계(3.1%)의 수출 확대와 견조한 내수 흐름에 힘입어 생산 증가가 기대되지만, 조선은 2020년 코로나19 충격에 따른 수주 절벽으로 전년 동기비 12.4%의 큰 폭 생산 감소세가 지속될 전망이다. 소재산업군에서는 철강을 제외한 정유·석유화학·섬유 산업의 생산 증가세가 소폭 둔화될 것으로 보인다. 철강 생산은 내수 및 수출 수요 증가 대응과 일부 품목의 공급 능력 확대, 상반기 설비개보수 완료로 전년 동기비 2.3% 증가가 예상되고, 정유 생산은 수출 확대에 따른 정제설비 가동률 상향 조정으로 0.3% 소폭 확대가 전망되며, 석유화학 생산은 내수 및 수출량 증가에도 불구하고, 원료비 상승에 따른 마진 축소로 가동률을 하향 조정함에 따라 전년 동기비 0.4% 소폭 감소할 것으로 보인다. 섬유 생산은 세계 경기 둔화 및 해외 생산 확대에 따른 역수입 증가로 전년 동기비 0.8% 미중에 그치면서 생산 증가세는 둔화할 것으로 전망된다.

IT신산업군에서는 통신기기, 반도체, 2차전지 등의 생산은 수요 확대에 힘입어 하반기 증가세가 전망된다. 정보통신기기 생산은 신제품 출시에 따른 내수 회복과 수출 중대에도 불구하고 기저효과(15.0%) 및 PC, 휴대전화 해외 생산 확대로 전년 동기비 2.9% 소폭 증가할 것으로 보이며, 가전 생산은 내수와 수출 모

두 감소하고, 원자재 및 물류비용 증가에 대응해 국내 기업의 해외 생산이 늘어나면서 국내 생산은 4.6% 감소할 전망이다. 반도체 생산은 글로벌 수요 확대에 대응하기 위한 국내 반도체 제조 기업의 투자 확대 영향으로 9.2% 증가하고, 디스플레이 생산은 중소형 OLED 고부가화 및 QD-OLED 양산 확대에 1.2% 소폭 증가할 것으로 보이며, 2차전지 생산은 국내 생산설비 확충 및 원자재 가격 상승에 따른 단가 반영으로 전년 동기비 12.2%의 큰 폭 증가세를 기록할 전망이다. 바이오헬스는 2022년 1분기까지 급성장한 진단키트 등 일부 품목에 대한 수요 감소 및 전년 동기 기저효과(7.7%)로 2.2% 소폭 감소가 예상된다.

2022년 하반기 13대 주력 산업 전망 기상도

		수출	생산	내수
기계 산업군	자동차	☀	☁	☀
	조선	☔☔	☀	☔☔
	일반기계	☁	☁	☁
소재 산업군	철강	☔	☁	☁
	경유	☀☀	☔	☁
	석유화학	☀	☁	☔
IT 신산업군	섬유	☁	☁	☁
	정보통신기기	☁	☀	☁
	가전	☔	☔	☔
	반도체	☁	☀	☀
	디스플레이	☔	☔	☁
	2차전지	☀	☀☀	☀☀
	바이오헬스	☔☔	☁	☔

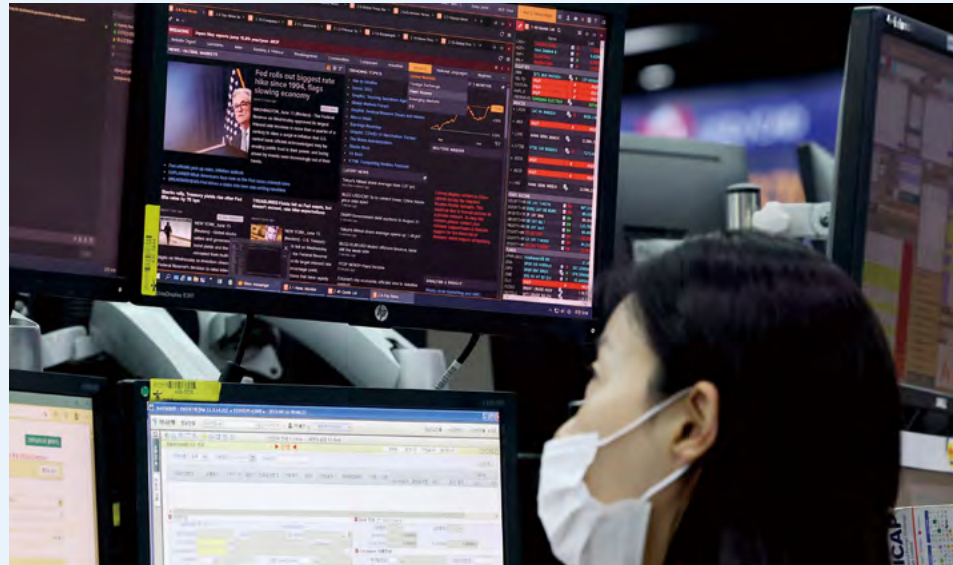
주: 전년 동기비 증가율 기준. ☔ -10% 이하, ☔ -10~-5%, ☔ -5~0%, ☁ 0~5%, ☀ 5~10%, ☀☀ 10% 이상 자료: 산업연구원

SUMMARY

- ① 현금흐름 중시하는 경영 중요
- ② 핵심 사업과 역량 위주의 사업 재편 필요



송재용 서울대 경영대학 교수
전 전미경영학회 국제경영분과 회장이며, 콜롬비아대 교수 및 한국전략경영학회장을 지냈다.



저성장 기조 고착화 위험 미국 연방준비제도(Fed)의 연방공개시장위원회(FOMC) 정례회의에서 정책금리 목표 범위를 0.75%포인트 올린 가운데, 2023년 세계 경제가 리세션에 직면할 가능성이 커지고 있다.

구조적 저성장 시대 새로운 경영 전략이 필요하다

세계 경제의 저성장 장기화에 대한 우려가 커지고 있다. 내실경영 체제를 강화하는 동시에 혁신을 위한 기업의 노력도 멈춰서는 안 된다.

2020년 이후 전 세계를 강타한 팬데믹 위기에 대응해 미국 등 주요 국가가 제로금리에 가까운 저금리와 양적완화^{QE}, 재난지원금을 통해 천문학적인 돈을 쏟아부은 상황에서 러시아·우크라이나 전쟁과 중국의 봉쇄조치 등으로 인한 글로벌 공급망 교란이 지속되면서 2022년 들어 인플레이션이 40년 만에 최고 수준에 달하게 되었다. 이로 인해 미국을 필두로 양적완화를 중단하고 기준금리를 급격히 올리면서 주식, 채권 등 자산 시장이 폭락하고 세계 경제는 2023년경 2분기 연속 실질 국내총생산^{GDP}이 감소하는 리세션^{Recession}*에 직면할 수 있다는 우려가 커지고

있다. 팬데믹으로 인해 2021년 2분기 말 기준 전 세계 GDP의 35% 수준까지 치솟은 부채 규모는 금리 인상과 맞물려 세계 경제의 단기적 리세션은 물론 중장기적 저성장 기조를 고착화할 위험성을 높이고 있다. 부채가 천문학적으로 높아진 상황에서 금리가 급등하고 경기 침체와 자산 시장 급락이 겹치게 되면 개인은 소비를 줄이고, 기업은 투자를 줄이게 되며, 정부는 부채위기 상황에 직면해 재정지출을 줄이게 될 가능성이 높아져서 경제성장은 하락하기 때문이다. 이처럼 국내외 경제의 단기적 리세션과 중장기 저성장 기조 고착화가 현실이 되면 한국 기업, 특히 중소기업의 경영 전략은 어떻게 변화해야 할 것인가?

경기 침체와 저성장 기조하에서의 경영 전략 방향은?

국내외 경제가 리세션에 직면하고 더 나아가 저성장 기조가 장기화된다면 무엇보다도 현금 유동성 확보와 원가 절감, 구조조정을 기

반으로 한 수익성과 내실 위주 경영 체제 구축이 필요하다. 특히 저성장 국면이 지속된다면 재고와 매출채권 관리를 더욱 철저히 해야 하며, 현금흐름을 중시하는 경영을 해야 한다. 또한 국내외 경제의 불확실성에 민첩하게 대응하기 위해 경영상 핵심 요소를 중심으로 시나리오 플래닝을 도입할 필요가 있다. 저성장 국면이 장기화된다면 리스크 요인 관리도 중요해지는데, 삼성이 외환위기 직후에 했던 것처럼 회사가 '망하는 시나리오' 워크숍을 개최해 회사의 존폐를 위협할 수 있는 가장 중요한 리스크 요인을 파악한 후 이를 중점적으로 관리해야 한다.

특히 중장기 저성장 시대에 돌입하게 되면 사업 포트폴리오를 재검점해 핵심 사업과 역량 위주로 사업을 재편하는 작업도 반드시 필요하다. 사업 포트폴리오의 재조정 필요 시 수시로 하는 것이 가장 좋지만 임직원의 충성도를 중시하고, 노동 시장의 경직성이 높으며, 인수·합병^{M&A} 시장이 그리 활성화되지 않은 한국적 상황에서는 위기상황이나 패러다임 변화 시기가 와야 큰 저항 없이 공감대를 형성하면서 사업 포트폴리오를 재조정할 수 있다. 중장기 저성장 우려도 바로 그러한 상황 이기에 호황기에 긴 군살을 빼면서 비주력·비핵심·적자 사업은 아웃소싱이나 전략적 제휴, 매각 또는 최악의 경우 청산을 통해 축소하거나 정리하고 핵심 사업에 자원을 보다 집중시켜야 한다. 이러한 과정에서 직원, 고객, 협력사와 위기 극복에 대한 공감대를 형성하고, 고통 분담을 위해 커뮤니케이션을 강화해야 할 것이다.

중장기 저성장 국면에서는 내실경영을 우선

해야 하지만 여력이 있는 기업이라면 핵심 역량 강화, 창조적 혁신과 신성장 동력 창출을 통해 수익성을 동반한 성장을 지속할 수도 있기에 무조건 방어적 경영으로 움츠러들기만 해서는 곤란하다. 경쟁력이 있는 기업이라면 주력 사업에서의 점유율 제고는 물론 비즈니스 모델 혁신, 국내외 기업 M&A, 국내외 우수 인력 확보 등을 통해 국내외 경제의 저성장 국면을 극복해야 할 것이다.

더 나아가 리세션과 중장기 저성장 국면에서도 혁신과 신성장 동력 창출에 성공한다면 고성장을 지속할 수 있다. 저성장 국면이 지속되면 수요자 측면에서 고객 니즈도 변화하게 되는데, 이를 먼저 파악해 새 제품, 기술, 서비스, 비즈니스 모델을 선도하는 기업이 강자로 부상하게 된다. 더 나아가 저성장 국면에서 어려움을 겪게 될 국내외의 저평가된 기업들을 인수한다면, 기존 사업의 경쟁력을 제고함은 물론 신성장 동력을 확보할 수 있다. 내재가치가 우수하지만 경기 침체로 일시적으로 유동성 위기를 겪고 있거나 주가가 과도하게 하락한 기업을 싸게 살 수 있는 기업 바겐세일 기간일 수 있기 때문이다.

한국 기업들은 세계 경제가 단기적으로는 리세션에 직면하고 중장기적으로는 상당 기간 저성장 기조가 고착화될 것이라는 가정하에 내실경영 체제를 최우선적으로 강화해야 한다. 하지만 여력이 있는 기업이라면 혁신을 통한 글로벌 경쟁력 강화와 신성장 동력 확보를 위한 투자도 강화해야 할 것이다. 경쟁력 있는 기업에는 저성장기가 오히려 시장점유율을 높일 수 있는 기회가 될 수도 있기 때문이다. 

*리세션

경기 후퇴 초기 국면에 경기가 하강 과정으로 들어가는 전환 단계를 말한다.

지상근

지상뉴매틱(주) 대표



지상뉴매틱(주) 대표

자동화기기 국산화로
생산자동화에 기여하다

현대는 메카트로닉스 ^{Mechatronics} 시대다. 각종 공장 설비와 자동차, 항공기 등 대부분의 기계 관련 제품은 전기전자와 기계적 특성이 어우러져 탄생한다. 이같이 기계공학과 전기전자공학을 복합적으로 적용하는 분야가 바로 메카트로닉스다. 여기에 사물인터넷 ^{IoT}, 인공지능 ^{AI} 등 첨단 기술이 접목되면 스마트공장 등으로 연결된다. 구미국가산업단지에 위치한 지상뉴매틱은 메카트로닉스 기술로 무장한 공장자동화 부품 전문 기업이다. 30년 가까운 역사를 지닌 이 회사는 자동화기기 및 연구용 기계장치의 국산화를 위해 노력해 왔고, 이제는 이런 기술을 활용한 공기정화살균기, 공간방역장치 등 신제품을 통해 도약을 꾀하고 있다.

구미국가산업단지에 있는 지상뉴매틱 공장은 주변 환경이 비교적 쾌적한 편이다. 구미시 산동읍 해마루공원로에 있는 이 공장은 길 하나 사이에 상업지구가 있고 걸어서 10여 분 거리에 골프장도 있다. 공장에 들어서면 공기 청정기처럼 생긴 제품이 설치되어 있다. 하지만 단순한 공기청정기가 아니다. '이동형 공기정화살균기'다.

세균 억제하는 공기정화살균기 개발

지상뉴매틱은 지난해 특허 기술을 기반으로 한 '공기정화살균기'를 출시했다. 공기 정화와 바이러스 살균 기능을 접목해 실내 어디서나 활용할 수 있는 게 특징이다.

지상뉴매틱은 2020년 코로나19가 전국을 강

타하자 그해 5월부터 공기정화살균기 개발에 뛰어들었다. 지상근 지상뉴매틱 대표는 "평생 기계쟁이로 살아온 기업인으로서 코로나19 사태에 기계장치를 통해 사회에 기여할 수 있는 것이 무엇인지 고민하다가 개발했다"고 연구 배경에 대해 설명했다.

기존에 확보한 특허 기술을 접목해 살균 기능을 갖춘 공기정화살균기를 개발했는데, 저소음 BLDC 모터가 공기를 흡입한 뒤 이를 헤파필터로 거르고 자외선 램프로 살균한 뒤 다시 배출하는 원리다. BLDC ^{BrushLess Direct Current} 모터는 '브러시가 없는 직류 전동기'를 의미한다. 일반적으로 교류 ^{AC} 모터와 비교할 때 가격은 비싸지만 소음이 작고, 미세 조절이 가능한 데다 발열이 적고 내구성이 높은

“에어 클린 팬필터유닛은 소량 다품종 생산, 고객 맞춤형 주문제작, 유기화합물 저감필터 채택 등의 특징을 갖고 있으며, 올해 1,500대 공급을 목표로 하고 있다.”



장점이 있다.

지 대표는 “흡입구에 공기가 들어오면 프리필터가 큰 먼지와 입자를 거르고 HEPA필터가 0.3미크론¹⁾ 입자까지 정화한다”며 “자외선^{UV-C} 램프가 호흡기 세포 융합 바이러스, 영유아의 급성 위장염 바이러스, 코로나 바이러스 등 각종 바이러스를 살균한다”고 설명했다.

그는 “자외선 램프는 자체적으로 발열을 감소시키는 기능을 탑재했고 인체에 해로운 오존과 활성산소 발생을 억제한다”고 덧붙였다. 이동형 바퀴를 채택해 실내 어디서나 사용할 수 있도록 활용성도 높였고 모델에 따라 대당 109㎡(약 30평형), 264㎡(약 80평형) 면적을 정화할 수 있다. 이동식과 고정식 모두 사용할 수 있으며 유럽안전규격^{CE}도 획득했다.

국내 첫 생산자동화 분야 명장

이 제품은 30년 가까이 사업을 해 온 지 대표가 도약의 기틀을 다지겠다며 내놓은 작품이다. 지 대표는 국내 첫 생산자동화 분야의 명장이다. 명장은 독일의 마이스터와 비슷한 개념이다. 기술이 뛰어난 장인을 말한다. 기술과 성과 등 여러 요소를 종합적으로 검토해 분야별로 극소수 인원을 선발해 국가적으로 예우하는 제도다. 기술인, 기능인에겐 최고의 영예다. 국내에서 생산자동화 분야 명장 타이틀을 딴 사람은 지금까지 딱 2명에 불과하다. 경북 문경이 고향인 지 대표는 어려운 집안 형편 때문에 문경공고 기계과를 졸업한 뒤 사회에 진출했다. 하지만 배움의 끈을 놓지 않았다. 직장생활과 창업을 거치면서도 주경야독

에 나서 학사(경일대학 기계공학), 석사(금오공대 기계공학), 박사(영남대 의공학) 학위를 취득했다.

그는 “기계공학이 주된 전공 분야지만 메카트로닉스 분야를 의료기기에 접목하기 위해 박사 학위를 취득했다”고 설명했다.

지 대표가 창업에 나선 것은 1993년 5월. 아카시아 향기가 코를 찌르던 시절이었다. 그는 한일 합작 자동화부품 업체에 근무하면서 성과를 인정받는 직원이었다. 때론 기존에 책정된 월급과 동일한 액수의 인센티브를 추가로 받을 정도로 회사에서 인정받았다. 그날도 낮에 거래처를 방문하고 저녁에 회사로 돌아와 기름때 찌든 작업복을 입고 자재를 챙기고 있었다. 그날 저녁 늦은 시각 불현듯 내 사업을 하고 싶다는 생각이 떠올랐다. ‘평생 월급쟁이를 할 것인가. 언젠가는 내 사업을 해야 할 것인가’라는 생각이 들었다. 그때부터 짬을 내서 사업계획서를 써 내려갔고, 어느새 A3용지 8장에 달했다.

사업 자금은 단돈 250만 원. 구미에 16.5㎡짜리 공장 겸 사무실을 임차해 간판을 내걸었다. 지상뉴매틱이라는 사명은 자신의 이름과 자동화의 핵심 기술 중 하나인 ‘뉴매틱(공압)’을 결합했다. 지상은 ‘베스트^{Best}’라는 의미도 담고 있다. 처음엔 거래처를 발굴해 공압기기 등을 납품했다. 하지만 사업은 쉽지 않았다. 때론 돈이 없어 사무실 석유난로에 불을 때지도 못했다. 지 대표는 “어느 추운 겨울날 거래처 고객이 회사를 방문하겠다는 연락을 받고 자동화부품을 팔아 받은 돈 중 4,000원으로 부랴부랴 기름 한 말을 사서 겨우 난방을 한 적도 있었다”고 회고했다.

그는 직장생활 경험을 토대로 창업했기 때문에 위기를 비교적 슬기롭게 넘겼다. 1997년 IMF 외환위기 때도 마찬가지다. 그는 창업 후 거래 기업을 두 부류로 구분했다. 결제를 제대로 해주는지를 기준으로 삼아 거래를 지속할 수 있는 기업과 중단해야 하는 기업으로 나눈 것이다. 이 중 우량 고객을 중심으로 거래처를 구성했다.

지 대표는 “당시만 해도 납품 후 6개월이 지난 뒤 3~6개월짜리 어음을 발행하는 경우도 있었다”며 “심할 경우 납품 후 거의 1년이 지나서야 자금을 회수하는 사례도 있었다”고 회고했다. 이런 관행 때문에 외환위기 때 많은 기업이 무너졌다. 하지만 지상뉴매틱은 사전에 거래처를 선별했기 때문에 이런 어려움을 넘길 수 있었다.

또 환율이 급등했지만 기존에 수입해 둔 부품의 가격이 올라 위기를 넘길 수 있었다.

2008년 글로벌 금융위기 땀 거래은행의 배려로 마이너스 통장을 개설하며 어려움을 견뎠다. 그는 이렇게 위기 때마다 길을 찾았다. 때



기술 개발과 연구를 멈추지 않는 지상근 대표. 지 대표는 그간의 기술 개발과 국산화 등의 노력을 인정받아 다양한 훈·포장과 표창을 받았다.

로는 원군이 등장하고 때로는 자체 아이디어로 이를 극복했다.

위기를 기회로 바꾼 기지

하지만 2020년 코로나19가 닥치자 매출이 전년도에 비해 반 토막이 날 정도로 타격을 받기도 했다. 이를 전화위복의 계기로 삼으며 미래 먹거리를 개발했다. 바로 2021년 개발한 '공기정화살균기'와 '버스공간살균기다. '버스공간살균기'는 스위치를 켜고 1분이면 대형 버스 공간을 자동으로 방역할 수 있는 기기다. A4용지 크기의 소형(가로 18×높이 25.5×두께 10cm)이며 공기압력으로 작동되는 무전원 장치다.

지 대표는 “기기에 소독 살균액을 연결, 노즐을 통해 분사된다”며 “대형 버스 및 시내버스를 기준으로 1분 정도면 공간 살균을 끝낼 수 있다”고 말했다. 그는 “기기는 버스 출입구 주변 손잡이 등에 손쉽게 설치할 수 있고, 살균액, 향균·방향제, 물 등 다양한 성분을 탑재 분사해 효과를 얻을 수 있다”고 덧붙였다. 공기정화살균기가 사무실이나 가정집 등 일반 실내공간을 겨냥한 것이라면 버스공간살균기는 버스에 특화된 제품이다.

이런 제품을 개발할 수 있었던 것은 메카트로닉스 제품을 비롯한 제조 기술이 축적된 데 따른 것이다.

이 회사의 사업은 크게 유통과 제조로 나뉜다. 이 중 유통은 진공, 유·공압기기, 알루미늄 프로파일^{AL-profile}, 자동화 부품 등이고, 제조는 에어 클린 팬필터유닛^{Air Clean Fan Filter Unit}, 알루미늄 프레임^{AL-frame}, 클린룸, 공기정화살균기 등이다.

지상뉴매틱이 취급하는 사업과 제품을 구체

지상근 대표의 기업 비전

2. 신속한 고객 응대

해외 대리점 개설과 개인 역량 향상을 통해 고객의 문제를 빠르고 정확하게 처리한다.

1. 품질 경쟁력 확보

품질 개선 사내 표준화, 특허 기술 개발로 제품의 품질력을 높인다.

3. R&D

의료기기 분야 R&D, 공기정화살균기 다품종 및 다기능화로 미래 먹거리를 지속적으로 개발한다.



창업

1993년
(법인 전환 2001년)



취급 제품

도소매
진공·유·공압기기, 공기정화살균기,
알루미늄 프로파일, 자동화부품

제조

팬필터유닛, 알루미늄 프레임, 클린룸,
공기정화살균기, 공간방역장치 등



종업원

25명



2022년 매출 목표

150억 원

적으로 살펴보면 △공기압 제어기기 및 시스템 엔지니어링 △유압제어기기 및 시스템 엔지니어링 △진공부품 및 시스템 엔지니어링 △실험·실습용 장치 △유·공압제어 기술 △산업용 로봇 △모터 △클린 부스 △에어 클린 팬필터유닛 등이다.

이 중 특허 기술로 개발한 에어 클린 팬필터유닛은 글로벌 기업 미국 애플에 부품을 납품하는 기업에도 공급하고 있다. 지 대표는 “에어 클린 팬필터유닛은 소량 다품종 생산, 고객 맞춤형 주문제작, 유기화합물 저감필터 채택 등의 특징을 갖고 있다”며 “올해 1,500대 공급을 목표로 잡고 있다”고 설명했다. 그는 “우리 회사의 매출은 2019년 약 140억 원에서 2020년 80억 원으로 줄었으나 2021년 130억 원 선으로 회복되었다”며 “올해 매출 목표는 150억 원으로 예상한다”고 말했다.

도전을 멈추지 않는 CEO

지상근 대표는 국내외 전시회에도 적극 참여하고 있다. 지난해에 참여한 전시회만 해도 국제 의료기기 병원 설비전^{KIMES}, 대구경북 명품 박람회, 대한민국명장 대경지회전, 스마트공장 및 공장자동화 전시회, 오사카 기계요소기술전^{M-Tech Kansai}, 대한민국명장전, 제9회 국제 3D프린팅 코리아엑스포, 경상북도 산업안전대전 등 8건에 이른다. 올해는 2022 서울코엑스 KIMES에 이어 10월엔 부산 KIMES에도 출품한다.

지 대표는 오랜 현장 경험과 지식을 바탕으로 유압 및 공압 관련 실무를 강의하거나 특별강연을 하고 있다. 이런 강의나 강연은 시장 개척에도 도움이 된다. 뿐만 아니라 그는 기술개발과 국산화 등의 노력을 인정받아 생산자동화명장(2005년) 지정에 이어 철탐산업훈장(2007년) 등 다양한 훈·포장과 표창을 받았고 각종 경력도 쌓았다.

2015년부터 2017년까지 구미중소기업협의회 회장을 역임하기도 했는데, 이 단체는 800여개 기업이 가입한 이 지역의 대표적인 중소기업 단체다. 국제기능올림픽 전국기능경기대회 메카트로닉스 직종 심사장(2016~2017년)을 역임했고 경북기능경기위원회 기술위원장(2020년~현재)을 맡고 있다.

그의 적극적인 연구·개발^{R&D} 덕분에 지상뉴매틱은 발명특허를 포함해 10여 건의 지식재산권을 갖고 있다.

지 대표는 지역사회에 대한 공헌에도 관심이 많다. 특히 기능인에 대한 애정이 강하다. 그림에 소질이 있는 그는 지난 10년 동안 취미로 수묵화나 수묵담채화를 그려 왔다. 그림



1993.05

지상뉴매틱(개인회사) 설립

1997.05

무역협회 가입

1998.06

조달청 납품 기업 등록

2000.09

사업장 신축 확장 이전
비산동 491-18번지
(도소매 사업장)

2000.12

벤처기업 확인

2001.10

법인 전환

2005.07

공장 신축(1,818.1㎡)
구미 국가4공단 입주

2006.12

기술혁신형 중소기업^{Inno-Biz}
선정

2007.01

연구개발전담부서 설립

2015. 06

구미시 이달의 기업 선정

2016. 10

공장 확장 이전(5,619.8㎡),
구미 국가4공단

2021. 01

공기정화살균기,
공간방역장치 개발 출시

2022. 02

(사)한국오존차외선회
회원사 가입

2022. 02

대구·경북 대리점 개설



제조 선진국 도약을 위한 노력 지상뉴매틱스는 코로나19의 어려움을 극복하며 2021년 매출 130억 원을 달성했으며, 2022년 매출은 150억 원으로 예상하고 있다.

의 주된 소재는 ‘매·난·국·죽’이다. 지난해에는 작품 전시회를 열어 거둔 수익 1,200만 원으로 상품권을 구입해 기능경기대회 출전 선수들에게 나눠주기도 했다. 자신의 그림을 바탕으로 탁상용 다이어리를 제작해 거래처나 지인에게 보내기도 한다.

지상뉴매틱의 사훈은 ‘정직 정확한 영업, 지속적인 노력과 투자, 공영 실천의지의 사람’이다. 정직하고 정확한 기술영업을 위해 지속적인 노력과 투자를 아끼지 않으며 공영 실천의지를 가진 사람이 되자는 의미다.

지 대표는 “앞으로도 자동화기기 및 연구용 기계장치의 국산화, 선진화에 지속적인 노력과 투자를 멈추지 않겠다”며 “이를 통해 한국이 명실상부한 제조 선진국으로 도약할 수 있도록 작은 힘을 보태겠다”고 각오를 밝혔다.



ESG 평가에 대한 수요가 높아지고 있으나, 평가에도 허와 실이 존재한다. 최근 자가 평가를 중심으로 한 평가 시스템이 이루어지고 있지만, 유효하지 않은 경우가 많다. 중소기업에 적합한 올바른 ESG 평가에 대해 알아본다.

ESG 열풍은 꽤 오래 지속될 것으로 보인다. 그런 가운데 기업마다 ESG를 조직에 맞게 어떻게 도입할 것인가에 대한 고민도 지속되리라 예상된다. 대기업의 경우 평가사로부터 받은 ESG 평가 성적표를 언론을 통해 공개하는 사례가 많아졌다. 이렇게 ESG 도입에 적극적인 대기업들은 아직 ESG에 대한 이해조차 충

분하지 않은 중소기업이 많음에도 불구하고, 공급사에 대한 ESG 평가를 통해 거래 여부를 결정하겠다는 태도를 보이고 있다. 중소기업의 입장에서는 ESG의 벽이 더 높게 느껴질 수 밖에 없다.

이렇듯 ESG는 중소기업에 아직 멀고 생소하게 느껴지지만, 계속 모른 척 지낼 수만은 없다. 중소기업이라도 규모가 어느 정도 되는 경우라면 ESG 도입을 피할 수 없기 때문이다. 그렇다면 우리 회사의 ESG경영 실력이 어느 정도인지 먼저 모의고사를 치워보면 향후 나아갈 방향을 잡는 데 도움을 받을 수 있다.



신지영 한국ESG연구원 대표

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

ESG 평가 이전에 무엇을 먼저 확인해야 하는지 알아보자.

ESG 평가, 우리 회사에도 필요할까?

기업의 ESG 현황을 자가 평가 방식으로 확인할 수 있는 서비스가 생겨나면서 이를 이용하는 중소기업이 많아졌다. 그러나 냉정하게 이야기하면 필자는 이에 대한 많은 의문을 해소하지 못하고 있다.

ESG경영에 대한 이해가 부족하다며 교육을 요청하는 조직에서 강의를 하다 보면, 청중은 대부분 재미있는 시간을 보내려고 왔다는 일 굴로 시작했다가 점점 몸을 기울이면서 진지하게 듣기 시작한다. 인터넷이나 서적 등에서 간단히 봤던 ESG에 대한 설명과 실무적으로 따져본 ESG가 완전히 다른 의미를 갖는 데서 오는 간극 때문이다.

이렇게 ESG에 대한 산업 전반의 이해가 향상되는 것이 먼저임에도 불구하고 대기업이나 중소기업 모두 덮어놓고 ESG 실력을 향상시켜야 한다는 요구만 많다.

이때 중소기업은 비용이 비교적 저렴한 자가 평가를 선택한다. 문제는 여기서 발생한다. 자가 평가라는 것 자체가 ESG에 대한 면밀하고 깊은 이해를 가진 사람이 할 수 있는 것인데, 필자가 현장에서 느끼는 ESG에 대한 현장의 이해도는 그렇지 않기 때문이다. 개념에 대한 이해가 부족한 학생에게 무턱대고 문제 풀이부터 시킨다면 낮은 모의고사 성적만으로도 절망을 느낄 수밖에 없다.

이렇듯 현재 난립하고 있다는 ESG 평가에 대해 냉철한 눈을 가져야 한다. 평가자 또한 지표의 의미에 대해 충분히 이해한 뒤 해당 기업

에 점수를 부여하고 있는지도 생각해봐야 할 문제다.

누가 평가하고 누가 응시하는가?

평가자와 응시자의 차이로 인한 결과의 차이는 상당한 수준일 수 있다. 과거 한 기업에서 실무자로 일할 때 ESG 평가를 받은 적이 있다. 당시 평가 안내 이메일에는 회사의 전년도 ESG 평가 결과도 함께 첨부되어 있었다. 그런데 꽤나 큰 조직이었음에도 ESG 평가 결과가 상당히 낮게 나왔다. 필자는 당시 기준으로 최근 2~3년간 회사 전체 데이터를 훑어보았다. 그런 뒤 다시 평가를 받았더니 결과는 놀랍게도 전년 대비 약 60% 점수가 향상되었다. 당시 점수가 그렇게 높아진 이유는 회사가 1년 사이 어마어마한 수준으로 혁신을 이뤄서가 아니었다. 즉, ESG 평가를 받는 담당자의 회사에 대한 정보와 이해가 어느 정도인가에 따라 점수가 크게 좌지우지될 수 있다는 의미다.

그래서 필자는 ESG 평가를 할 때, 마치 “검찰



중소기업 ESG 준비 민관협의회 중소기업부는 지난해 '중소기업 ESG 촉진방안'을 발표하고, 중소기업의 ESG 진단을 도울 수 있는 방안을 마련하기 위해 민관협의회를 발족했다.

조사를 받는 것 같다”는 실무자의 볼멘소리를 종종 듣는다. 그도 그럴 것이 실제로 그 기업이 어떻게 일을 하고 있는지 그 체계성에서부터 ESG경영의 실력이 드러나기 때문에 세세한 부분은 물론 입증할 자료의 기초 데이터까지 확인해야 ESG 평가를 적합하게 내릴 수 있다.

검증이 가능한가?

자가 평가 방식의 ESG 평가에 대해 조심스러운 의문을 품는 것은 검증이 불가능하기 때문이다. 이는 중소기업뿐만 아니라 대기업에도 해당한다. 대기업의 경우, 외부기관에서 받은 ESG 평가는 대부분 대외적으로 공개한 지속가능경영보고서(또는 ESG보고서)를 바탕으로 점수가 산출된다. 그러나 대기업의 지속가능경영보고서에 기재되어 있는 회사의 업무 방식이나 사업 성과를 위한 노력의 말들은 간단하게 입증하기 어렵다. 예를 들어 아래 사례를 보자.

***사는 임직원의 조직문화 만족도를 위해 노력하고 있습니다. 금년도 임직원 대상 조직문화 만족도 조사 결과 3.5점을 기록했습니다.*

조직문화 진단 만족도 조사 결과(5점 만점)



이는 실제 모 기업의 지속가능경영보고서에서 발췌한 내용이다.

이 회사는 임직원의 조직문화 만족도를 높이기 위해 노력하고 있다고 했지만, 데이터를 통해 확인한 결과, 조직문화에 만족하는 임직원은 평이한 수준이었다. 5점 만점에 3.3~4점 사

이를 웃도는 점수라면 사실상 임직원의 불만이 다소 높은 편이라고 해석하는 게 합당하지 않을까 싶다.

이런 점에서 검증에 대해 말하지 않을 수 없다. 조직문화를 향상하기 위해 노력하고 있다는 회사의 언급 자체는 회사가 조직문화를 위해 무엇을 했다는 사실을 검증하지는 못한다. 보고서에 그저 ‘노력하고 있다’고 하면 그 만일 수도 있다는 뜻이다.

평가 결과에 대한 검증성 논의가 전문가들 사이에서 진지하게 오가는 이유다. 현재 지속가능경영보고서에 대한 제3자 검증은 이뤄지고 있다. 그러나 검증 내용은 보고서가 GRI(Global Reporting Initiative)(지속가능보고서 작성에 대한 가이드라인을 제공하는 국제기구)를 기준으로 작성되었는지 여부만을 판단한다. 세 부적으로 그 기업이 ESG경영을 얼마나 잘하는가에 대해 검증하는 것은 아니다.

그렇기 때문에 우리 기업의 ESG경영 실적 평가와 검증은 다른 이야기가 된다. 대기업이 발간하는 비재무 정보에 대한 보고 또한 그 사실 여부를 면밀하게 파악할 수 없는 가운데, 자가 평가 방식의 ESG 진단을 ‘참’을 전제로 하는 결과라고 그대로 받아들이기에는 많은 논의가 필요할 것으로 보인다.

K-ESG 지표부터 확인해보자

자가 평가를 하기 전, 산업통상자원부의 K-ESG 지표를 기준으로 접근해보는 방법을 추천하고 싶다. 이미 정부에서 검증해 만들어진 K-ESG 지표를 바탕으로 우리 회사의 수준을 스스로 점검해보고 다음 질문에 대해 답해보자.

K-ESG 지표

구분	주요 항목				
정보공시(5개 문항)	ESG 정보공시 방식	ESG 정보공시 주기	ESG 정보공시 범위	ESG 핵심 이슈 및 KPI	ESG 정보공시 검증
환경 ^E (17개 문항)	환경경영 목표 수립	환경경영 추진 체계	원·부자재 사용량	재생 원·부자재 비율	온실가스 배출량 (스코프1+스코프2)
	온실가스 배출량 (스코프3)	온실가스 배출량 검증	에너지 사용량	재생에너지 사용 비율	용수 사용량
	재사용 용수 비율	폐기물 배출량	폐기물 재활용 비율	환경 법·규제 위반	대기오염물질 배출량
	수질오염물질 배출량	친환경 인증 제품 및 서비스	-		
사회 ^S (22개 문항)	목표 수립 및 공시	신규 채용	정규직 비율	자발적 이직률	교육훈련비
	복리후생비	결사의 자유 보장	여성 구성원 비율	여성 급여 비율 (평균급여액 대비)	장애인 고용률
	안전보건 추진 체계	산업재해율	인권정책 수립	인권 리스크 평가	협력사 ESG경영
	협력사 ESG 지원	협력사 ESG 협약사항	전략적 사회공헌	구성원 봉사 참여	정보보호 시스템 구축
지배구조 ^G (17개 문항)	개인정보 침해 및 규제	사회 법·규제 위반	-		
	이사회 내 ESG 안건 상정	사외이사 비율	대표이사와 이사회 의장 분리	이사회 성별 다양성	사외이사 전문성
	전체 이사 출석률	사내이사 출석률	이사회 산하 위원회	이사회 안건 처리	주주총회 소집 공고
	주주총회 개최일	집중·전자·서면 투표제	배당정책 및 이행	윤리규범 위반사항 공시	-
	내부 감사부서 설치	감사기구 전문성(감사기구 내 회계·재무 전문가)	지배구조 법·규제 위반		

주 4개 영역, 61개 진단항목 자료 산업통상자원부

① 지표를 기준으로 우리 회사에 갖추어져 있는 체계가 있는가?

② 그 체계가 잘 운영되도록 관리되고 있는가?

단 두 가지 질문을 기준으로 K-ESG 지표를 통해 우리 조직의 ESG 실력을 가늠해볼 수 있다. 이 과정에서 실무자는 회사의 전반적인 시스템을 다시 한 번 확인할 수 있는 기회가

되기도 한다.

ESG 평가는 필요한 일 중 하나다. 거래와 자금의 기준으로 개편되고 있는 세상에서 조직의 유연성을 발휘해야 할 때가 지금이기 때문이다. 그러나 조직에 대한 충분한 이해 없이 평가에 접근한다면 오히려 독이 될 수 있음을 기억하고 적절히 활용해 나가기를 바란다. 



IBK가 만난 이달의 기업들

지난 5월 24일 윤종원 IBK기업은행장이 서울 을지로 IBK파이낸스타워에서 창업 육성 플랫폼 'IBK창공^{HI}'의 2022년 상반기 데모데이에 참석했다. 이번 데모데이에는 딥테크, 플랫폼, 바이오헬스 등 차세대 산업 분야의 스타트업이 대거 참여했으며, IBK기업은행은 향후 이들의 성장을 위해 든든한 지원을 약속했다.

*딥테크

2014년 벤처투자자 스와티 차투르베디^{Swati Chaturvedi}가 정의한 용어로, '과학적 발견, 공학, 수학, 물리학 및 의학을 기반으로 하는 최첨단·파괴적인 기술을 의미하며, 벤처투자 업계에서 널리 활용되고 있다.

지난 5월 24일부터 26일까지 3일간 IBK파이낸스타워에서 열린 IBK창공 데모데이는 2018년부터 시작되어 스타트업의 홍보를 통해 투자, 채용, 인수·합병^{M&A} 등의 기회를 제공해 왔다.

데모데이 첫날에는 딥테크^{Deep Tech*}, 둘째 날에는 플랫폼, 셋째 날에는 바이오헬스를 주제로 업종별 세션이 운영되었다. 이번 행사는 코로나19 방역이 완료된 이후 열린 행사인 만큼 마포, 구로, 부산, 대전 등 IBK창공의 4개 센터가 모두 참여한 역대 최대 규모로 개최되었으며, 혁신 창업 기업, 벤처캐피탈^{VC}, 액셀러

레이터^{AC}, 스타트업 관계자 등 많은 참석자가 자리한 가운데 윤종원 IBK기업은행장은 지속적인 혁신 창업 기업 발굴과 육성 계획을 밝혔다.

IBK창공 2022년 상반기 데모데이 개최

데모데이 1일 차에는 '딥테크'를 주제로 연구·개발^{R&D}을 통해 첨단 하드웨어나 소프트웨어를 생산하는 스타트업들이 모여 데모데이의 문을 열었다. 모빌리티용 수소연료전지 스택 및 파워팩을 개발하는 '테라릭스', 지능형 사물인터넷^{AIoT} 기반 노면 감지 센서를 제작한 '모바힐' 등 13개 기업이 딥테크 산업의 미래와 사업 방향을 제시했고, 기업 전시부스를 통해 신기술과 신제품을 소개했다. 데모데이 첫날 키노트 스피치에서는 SKT 내 스타트업 발굴, 투자 연계를 담당하고 있는 이종민 상무가 미래 기술에 대해 설명하고 스타트업과 협업할 수 있는 방향에 대해 기초연설을 진행했다. 행사 이후에는 혁신 창업 기업과 협업 모델을 수립하고, 신사업 발굴·추진을 희망하는 대·중견기업, 벤처캐피탈리스트, 스타트업 유관기관 관계자들을 대상으로 한 네트워킹 자리가 마련되었다.

2일 차에는 블록체인 기반 부동산 유통화

권 거래 플랫폼 '루센트블록', 인공지능^{AI} 신발 트렌드 분석 및 디자인 추천 시스템을 활용한 스마트 신발 제조 전문 플랫폼 '크리스틴컴퍼니' 등이 신제품을 소개했다.

3일 차에는 난치성 면역질환 치료를 위해 독자적 줄기세포 배양 기술로 고효능 탭줄 줄기세포 치료제를 개발한 '세렌라이프', 전립선암 환자 임상 및 유전체 데이터를 활용해 전립선암 전주기 관리 솔루션을 제공하는 '프로카젠' 등이 참여해 기업설명회^{IR} 피칭을 진행했다.

스타트업 혁신성장 지원하는 IBK기업은행

IBK기업은행은 IBK창공을 통해 스타트업 육성을 위한 투자, 멘토링·컨설팅, IR 등 비금융 서비스를 지원하고, 한국중견기업연합회, 한국통신사업자연합회, 연구개발특구 등 대·중견기업, 스타트업 관계기관과 협약을 맺어 협업 및 판로 개척 기회를 제공하고 있다.

올해 1월에는 세계 최대 IT·가전 전시회인 CES 2022에서 IBK창공 출신 8개 기업이 혁신상을 수상했고 금융위원회가 추진하는 '혁신기업 국가대표 1000'에도 36개사가 선정되는 등 IBK기업은행은 실질적인 스타트업의 혁신성장 및 판로 개척에 앞장서며 미래를 함께 그려 나가고 있다.

윤 행장은 "IBK기업은행은 IBK창공 서울대 캠프 오픈, IBK창공 대전 개소, IBK창공 홈페이지 구축 등을 통해 창업 생태계 내 역할을 더욱 확대했다"며 "향후에도 스타트업 지원 전략 수립, 성장단계별 자금 공급을 통해 혁신 스타트업을 적극 지원할 예정"이라고 밝혔다.



딥테크

수소연료전지 파워팩 전문 기업

테라릭스(대전)

금속분리판 기반의 연료전지 스택 개발 능력, 시스템 운용 노하우를 기반으로 고효율 공랭식 및 수랭식 연료전지 파워모듈을 개발해 다양한 애플리케이션에 적용할 수 있는 연료전지 분야의 전문 엔지니어링 기업이다. 테라릭스에서 개발한 공기극 밀폐 구조^{Closed-cathode} 방식의 공랭식 스택은 기존 공기극 노출 구조^{Open-cathode} 방식에 비해 성능(비출력 1.74kW/kg) 및 내구성(2,000시간 이상)이 매우 뛰어나 정격출력 40kW급(최대 중량 50kg)까지 원모듈 타입의 시스템 개발이 가능해 향후 도심형항공모빌리티^{UAM}, 미래 항공모빌리티^{AAM} 추진체의 파워팩으로 활용될 수 있다. 또한 정격출력 60kW급 수랭식 연료전지 파워팩은 향후 모빌리티용으로 2023년 상반기까지 개발을 완료하고, 그 적용처를 발전 및 중대형 선박까지 늘려 나갈 계획이다.



플랫폼

건설 현장과 근로자를 연결하는 플랫폼

웍스메이트(마포)

건설 일용직 근로자를 위한 구인구직 플랫폼 '가다' 서비스를 개발했다. 건설 현장에 검증된 인력을 안정적으로 공급하며 근로자들이 간편하게 일자리를 찾고 경력을 관리할 수 있도록 돕는다. '중대재해 처벌 등에 관한 법률(일명 중대재해처벌법)' 시행 후 건설 현장과 근로자 모두를 도울 기능도 마련 중이다. 사용이 간편한 모바일 앱 개발을 통해 디지털화에 앞장서며 구인구직 플랫폼 시장을 선점하기 위한 미래 사업모델을 만들었다. 2020년 가다 론칭 이후 일용직 근로자 9만7,000명, 근로 출력 건수 13만3,000건, 실임금 지급액 120억 원을 넘기며 성장세를 이어가고 있다.

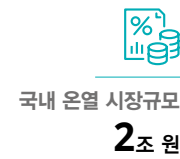


바이오헬스

천연 에탄올 70% 손소독제

웨어앤서비스(부산)

최희은 해운대백병원 재활의학과 교수가 창업한 기업으로 건강한 일상을 함께 만들어 간다는 가치를 내걸고, 전문 의학 지식을 바탕으로 안정성과 편리성을 고려해 어린이부터 어른까지 건강한 일상을 누리기 위한 전문 재활 의료기기와 방역을 위한 의약외품, 재활보조기를 제조·생산하고 있다. 웨어앤서비스에서 출시한 'HDL 천연 에탄올 손소독제'는 우리가 마시는 술의 원료가 되는 천연 곡물발효 주정으로 만들었다. 곡물발효주정 에탄올 70% 함량으로 세계보건기구^{WHO}의 권고 방역 기준에 맞추었으며, 바이러스를 박멸하면서도 우리 몸에도 건강한 제품이다.



구로 7기

(주)엠셀

지승현 대표

에너지 세이빙 스마트 섬유



엠셀은 고내구성 발열섬유 '히트플렉스^{Heat Flex}'를 개발했습니다. 나노탄소잉크를 롤투를 스크린 프린팅 방식으로 프린팅하며, 프린팅 시 섬유 표면에 처리함으로써 코팅되는 잉크가 섬유에 강력하게 접착해 섬유가 구겨지거나 세탁해도 손상을 입지 않는 특성이 있습니다.

히트플렉스는 적외선-원적외선의 광대역 열에너지를 사용하고, 면상 발열 시스템이기 때문에 다른 금속열선에 비해 30% 이상 효율이 높습니다. 최근에는 양산 효율을 극대화할 수 있는 롤투를 코팅 장비를 증설했고, 이를 통해 기존 면상발열체의 한계였던 대형 생산의 문제를 해결해 침대 크기에도 적용할 수 있는 대형 크기의 발열섬유를 생산할 수 있게 되었습니다. 현재 국내 온열 시장은 대략 2조 원 정도로 추산하고 있습니다. 특히 최근에는 온수매트 시장의 정체로 인해 온수매트의 단점을 극복할 수 있는 차세대 온열매트 개발이 매우 활발히 진행되고 있습니다. 이에 엠셀의 고내구성·고효율 발열섬유는 차세대 온열매트의 핵심 기술로 시장에서 인정받아 다양한 기업과 협업을 진행하고 있습니다.

엠셀은 2022년까지 대량 생산 시스템의 안정화 및 차세대 온열매트의 핵심 발열체 개발을 완료해 11월부터 난방·온열매트 전문 기업에 섬유형 발열체를 공급하는 것을 목표로 하고 있습니다.



*Start-up Introduction

2015년 설립된 스마트 섬유 기업으로, 우수한 전기 전도성 및 내구성으로 꿈의 신소재로 불리는 탄소나노튜브 잉크 기반의 코팅 기술을 자체 개발해 일반 섬유를 전도성 섬유로 가공하는 기술을 보유하고 있다. 최근 상용화한 발열매트는 전자파 발생이 없고 세탁이 가능한 저전력 발열 기능으로 주목받고 있으며, 전문 전기장판 제조사와 협력해 글로벌 고부가가치 전기장판 시장을 공략할 계획이다.

마포 8기

(주)아이디씨티

류지훈 대표

스마트시티의 디테일을 완성하는 인공위성 플랫폼



실내 측위를 하는 다양한 솔루션이 있는데 공통적인 단점이 낮은 범용성입니다. 또한 달리는 차량에서는 정확하지 않습니다. 반면 우리 솔루션은 GPS를 사용하는 어떤 기기도 사용 가능한 범용성을 가지고 있으며 고속으로 달리는 차량에서도 사용할 수 있습니다. 미래 스마트시티에서 이용될 자율주행차량, 드론, 로봇 등에서 필요한 실내 GPS는 핵심 인프라 서비스로 발전할 가능성이 큼니다. GPS는 글로벌 표준 서비스로 시장 또한 국내에 한정되지 않고 해외 어디서든 활용할 수 있는 서비스입니다.

현재 아이디씨티는 기업과 정부 간 거래^{B2G} 방식으로 초기 시장에 진입하기 시작했습니다. 서울기술연구원의 도움으로 남산1호터널에 실증사업을 했으며, 이를 바탕으로 지방자치단체와 도로공사가 보유한 국내 터널과 지하도로에 서비스를 구축하고 있습니다. GPS 핫스팟, 터널 내 고정밀 측위 등과 같은 솔루션을 개발해서 기업 간 거래^{B2B} 서비스로도 마케팅을 진행할 계획입니다. 이를 위해 여러 기업과 협력을 통해 기술 개발을 진행하고 있습니다. 현재 2곳의 터널과 지하공간에서 아이디씨티의 서비스를 활용하고 있는데, 올해 10군데 이상으로 늘리는 것이 목표이며, 더 많은 고용을 통해 다양하고 많은 인력을 확보할 생각입니다.



*Start-up Introduction

아이디씨티는 직선링크^{Line of Sight, LOS}가 연결되지 않아 터널, 지하 등에서 위성위치확인시스템^{GPS} 이용이 원활하지 않은 실내 측위 기술의 한계점에서 착안해 'uGPS^{Underground GPS}'를 개발했다. uGPS는 현재 국가통합^{KC}인증 uGPS 전파인증, 미국연방통신위원회^{FCC}인증, 미국 특허 출원 등을 마쳤으며, 서울 잠실역 광역버스환승센터의 정류장 도착시간 안내 등 교통 정보를 제공하는 기술에 적용되어 대중교통 도착 예정시간 오차범위를 줄이는 데 성공했다.





문화를 알아야 시장을 이긴다

글로벌 마케팅에서 '세계화'와 '현지화'는 오랜 쟁점이었다. 이 두 가지 관점은 '조정된 현지화'라는 하나의 관점으로 자연스럽게 귀결되었다. 글로벌 시장에서 전 세계 공통적으로 적용될 수 있는 브랜드 아이덴티티는 지키더라도 각 나라에 맞는 문화를 적용해 마케팅 일관성에 변경 가능성을 열어 두라는 것이다.

성공 사례

한국 가구 시장에 유연하게 대처한 글로벌 가구 기업 I사



성공의 한 톨
1 현지 고객의 불만에서 찾은 현지화 전략
2 지역상생 도모
3 기업 핵심 역량 유지

스웨덴 가구 기업 I사는 2014년 한국에 첫 매장을 오픈하면서 한국 가구 시장에 진출했다. I사는 많은 우려에도 불구하고 한국 가구 시장에 안착했다. 한국 문화를 잘 이해하고 한국 가구 시장에 유연하게 대처한 부분이 성공 비결이었다. 첫째, 현지 고객의 불만에서 현지화의 답을 찾았다. I사는 한국에 첫 매장을 열기 전에 한국 중산층 가정집 80여 곳을 방문해 한국 소비자의 라이프스타일을 철저히 조사했다. 이 과정을 통해 I사 가구 중 한국에서 선호하는 제품을 쇼룸 전면

에 배치하고, 재고와 가격을 조정했다. 예를 들어 I사 조사 결과 한국 가정은 자녀를 어느 나라보다 중요하게 생각하는 것으로 나타났는데, I사는 이를 반영해 부부 침대와 아이 침대를 한곳에 두는 쇼룸을 전 세계에서 유일하게 한국에서만 도입했다. 여기에 더해 첫 매장 오픈 후 한국 소비자들 I사의 제품 배송과 조립에 어려움을 겪자 빠르게 배송과 조립 서비스도 도입했다. 특히, 성격이 급한 한국 소비자를 위해 당일·익일 배송도 제공하기 시작했는데, 이렇게 빠른 배송은 세계에서 한국이 유일하다.

둘째, 지역상생을 도모했다. 글로벌 기업이 각 나라에 진출하면 항상 겪게 되는 것 가운데 하나가 바로 지역 시장을 망칠 수 있다는 불편한 시선이다. I사는 이를 해소하기 위해 각 지점 지하공간 일부를 지역 소상공인이 이용할 수 있도록 했다. 이를 바탕으로 지역 소상공인의 판촉 활동도 도왔는데, 이런 지역상생 활동 역시 전 세계에서 한국이 유일하다. 실제로 한국유통학회에 따르면 I사의 각 지점 주변 10km 이내 소상공인 상점 매출이 7.5%에서 27.4%로 늘어났다고 한다.

셋째, 기업의 핵심 역량은 지켰다. 결국 현지화는 중요하지만 소비자 입장에서 너무 현지화된 글로벌 브랜드는 오히려 구미가 당기지 않는 법이다. I사는 이 선을 잘 지켰다. I사가 쇼룸을 구성할 때 글로벌 공통으로 인기 있는 제품들은 그대로 유지하고, 일부 품목만 현지에 맞게 추가했다. 그리고 I사의 가구 디자인이 독창적인 북유럽 스타일이라는 점을 내세워 각 시즌에 맞게 북유럽 스타일링 쇼룸을 선보였다.



민병운 (주)데미스코프 리서치앤컨설팅 대표이사

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

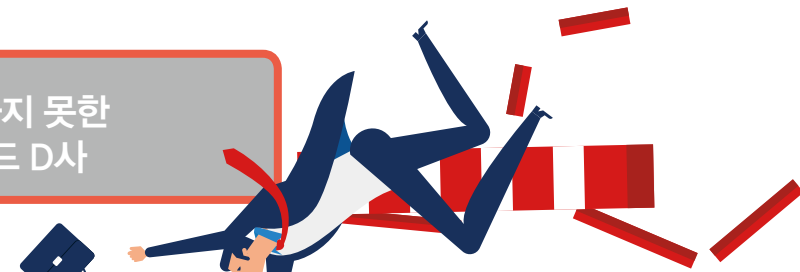
실패 사례

현지 문화를 이해하지 못한 글로벌 명품 브랜드 D사

이탈리아 패션 명품 브랜드 D사는 화려하고 파격적인 디자인과 컬러로 많은 나라에서 사랑받고 있었다. 하지만 2018년 D사는 한 광고에서 중국인을 우습게 묘사해 큰 물의를 빚었다. '젓가락으로 피자를 먹는 중국인들'이라는 제목으로 제작된 이 광고는 한 중국인 여성이 긴 젓가락으로 이탈리아 음식을 먹으려 애쓰지만 잘 되지 않아 결국 손으로 피자를 집어먹는 내용이었다. 이것이 중국인뿐만 아니라 젓가락 문화를 가진 아시아인 모두를 비하하는 내용으로 해석되어 큰 파장을 일으켰다. D사가 현지 문화를 이해하지 못하고 만든 이 광고에는 몇 가지 시사점이 있다.

첫째, 상법보다 무서운 '국민정서법'을 이해해야 한다. 글로벌 기업들은 전 세계로 진출하면서 각 국가의 상법을 면밀히 검토한다. 자신들의 제품이 수출 규제 대상은 아닌지, 상법에 저촉되지는 않는지 잘 따져보는 것이다. D사는 이런 상법은 잘 확인했지만 중국의 국민 정서는 이해하지 못했다. 중국은 동양의 어느 나라보다도 자존심이 센 국가다. 그런 나라에서 유럽의 포크, 아시아의 젓가락 문화의 차이를 우열로 묘사하는 광고를 만든 것이다. 이런 국민정서법이 매우 강하게 작용하는 지역으로 아랍, 아프리카를 비롯해 중국이 꼽힌다.

둘째, 소셜미디어가 세계화를 일반화했다는 오류에서 벗어나야 한다. 소셜미디어가 등장하면서 세계화가 가속화되었고, 또 세계 공통의 문화 코드가 생긴 것도 사실이다. 하지만 반대로 소셜미디어가 자국 중심적 문화를 더욱 강하게 만들었다는 연구 결과도 있다. D사는 글로벌 명품 기업으로 다양한 소셜미디어 플랫폼을 활용하고 있었고, 이를 통해 일관된 마케팅 커뮤니케이션을 해 왔다. 그 과정에서 자신들이 전개하는 광고에서 유머



실패의 한 톨

- 1 제대로 이해하지 못한 국민 정서
- 2 문화를 이기지 못한 유머 코드
- 3 현지화하지 못한 문제 해결법



코드가 문화 코드를 이긴다고 생각했던 것이다.

셋째, 문제 해결도 현지화에 맞춰야 한다. 글로벌 기업은 전 세계 각 국가를 대상으로 비즈니스를 하기 때문에 문제가 생겼을 때 사과를 한다면 그 국가에 맞는 격식을 갖춰야 한다. 법이 강하게 작용하는 독일과 같은 나라에서는 법적인 해결을 약속하고, 체면을 중시하는 중국과 같은 나라에서는 무엇보다 진정성 있는 사과가 중요한 것이다. 하지만 D사는 문제가 된 광고에 대해 창업자가 사과 영상을 올렸을 뿐 특별한 조치를 취하지 않았다. 게다가 D사의 공동 창업자 중 한 명이 과거 소셜미디어에서 중국 비하 발언을 했다는 것까지 밝혀지면서 화를 자초했다. 결국 이 사건으로 D사 불매운동이 확산되었고, 당시 상하이에서 열릴 예정이었던 패션쇼까지 취소되었다. 그리고 D사는 중국의 주요 백화점에서 퇴출되며 이미지 하락은 물론 수백만 달러에 이르는 손실을 봤다. ❗

첨단항공모빌리티로 진화하는 UAM

도심항공모빌리티^{UAM} 개발 속도가 빨라지고 있어 중국은 내년, 미국은 2024년, 한국은 2025년부터 상용화 시기로 잡고 있다. 하늘을 나는 택시 UAM은 앞으로 20년간 200배 성장할 산업으로 평가받고 있다.

도심항공모빌리티^{Urban Air Mobility, UAM}가 전 세계적으로 뜨거운 관심을 받고 있다. 우리나라는 2025년 상용화를 목표로 하고 있으며, 프랑스는 2024년 하계올림픽, 일본은 2025년 오사카·간사이 엑스포에서 최초 상용화를 추진하고 있다. 국토교통부는 2020년 6월 관계부처와 합동으로 한국형 도심항공교통^{K-UAM} 로드맵, 2021년 3월에는 기술로드맵을 발표해 2025년 상용화를 위한 관련 제도와 규제, 기술 개발의 구체적인 계획과 목표를 발표했다.



K-UAM 3단계 실행 전략

구분		초기(2025~)	성장기(2030~)	성숙기(2035~)
기체	속도	150km/h(80kts)	240km/h(130kts)	300km/h(161kts)
	거리	100km(62mile)	200km(124mile)	300km(186mile)
	조종 형태	조종사 탑승	원격조종	자율비행
항행·교통	교통관리체계	유인 교통관리	자동화+유인 교통관리	완전자동화 교통관리
	비행회랑	고정식	혼합식	혼합식
버티포트	노선 / 버티포트	2개 / 4개소	22개 / 24개소	203개 / 52개소
	이착륙장 / 계류장	4개 / 16개	24개 / 120개	104개 / 624개
기타	기체가격	15억 원	12.5억 원	7.5억 원
	운임(1인, km당)	3,000원	2,000원	1,300원

자료 관계부처합동, '범부처 한국형 도심항공교통 기술로드맵', 2021. 3월

모빌리티 산업의 최고 관심 대상

민관 협력을 위해 국토교통부는 2020년 UAM 관련 주요 기관과 기업들이 참여하는 민관협의체 팀코리아를 발족했다. 또한 도심항공모빌리티 그랜드챌린지 코리아^{UAM Grand Challenge Korea}를 개최해 국내 여건에 맞는 운영 개념과 기술 기준을 마련할 계획이다. 그랜드챌린지에는 현대자동차(KT, 현대건설, 인천공항공사, 이시스자산운용 등), SKT(한국공항공사, 한화시스템, 한국기상산업기술원, 한국국토정보공사 등), LG유플러스(파블로항공, 카카오모빌리티, 제주항공, GS칼텍스, GS건설, 버티컬 등), 켄코아 컨소시엄(대우건설, 켄코아에어로스페이스, 아스트로엑스 등), GS ITM(다보이앤씨, 볼트라인, 안단테, 도심항공모빌리티산업조합 등), 롯데렌탈(롯데건설, 롯데정보통신, 민트에어, 모비우스에너지 등) 등 6개 컨소시엄이 참여한다. 중국의 이항·오토플라이트, 플라나, 로비고스 등 단일 기업도 항공기 제작과 UAM 교통관리 등 개별 분야에 참여할 예정이며, 카이스트^{KAIST}는 버티포트 분야에 신청서를 제출한 상황이다.

상용화 앞두고 많은 과제 해결 중

국내 여러 지방자치단체들이 UAM 도입에 관심이 많지만, 현재까지 국내산 기체는 없는 상황이다. 하지만 현대차는 독자적으로, 한화시스템은 미국 오버에어^{Overair}와 기체를 공동으로 개발하고 있으며, SKT는 현재 기술력이 가장 앞선 것으로 평가받고 있는 미국 조비 에비에이션^{Joby Aviation}, 카카오모빌리티는 독일 볼로콥터^{Volocopter}와 협력하고 있어 국



차두원 차두원모빌리티연구소장

현대모비스 HMI팀장, 한국과학기술기획평가원 연구위원·정책위원을 지냈으며 모빌리티 정책, 전략, 규제에 관심이 많다.



미래를 책임질 항공모빌리티 UAM 시장은 2040년 글로벌 완성차 시장과 유사한 규모까지 커질 것으로 예상된다. 사진은 독일의 UAM 기체 제조사 볼로콥터의 드론택시.

내 기체 개발에 대한 수요와 기대감이 높다. 상용화를 앞두고 가장 중요한 이슈인 안전과 경제성을 중심으로 한 진화가 특히 눈에 띈다. UAM 선두 기업 가운데 하나인 독일의 릴리엄은 2020년 7월 웹사이트를 통해 향후 지역항공모빌리티^{Regional Air Mobility}에 집중하고 20km 미만 거리의 단거리 비행은 하지 않겠다고 밝혔다. 도심 주변을 정체 없이 연결하는 UAM은 미래지향적 개념이지만, 도심에서 단거리로 이동할 경우 이착륙장인 버티포트 건설을 위한 적지 않은 투자로 경제성이 떨어지고, 체크인 프로세스 등 시간 소요로 인해 실용성이 줄어들기 때문이다. 대신 300km를 기준으로 도시와 외곽 지역을 연결해 도시 교통의 부담을 덜어주는 지역항공 네트워크를 구축함으로써 토지 이용 가치를 높이고 생활방식을 개선하겠다는 전략으로 선회한 것이다.

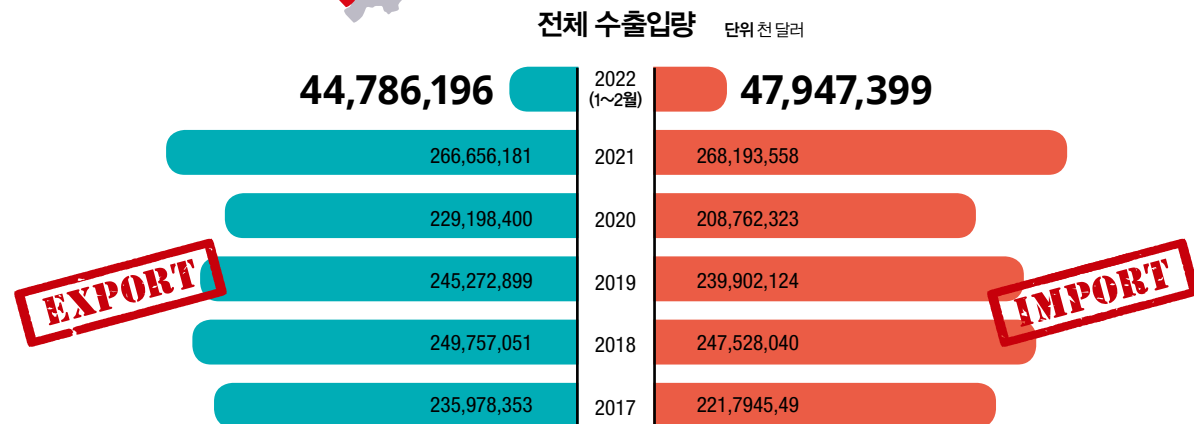
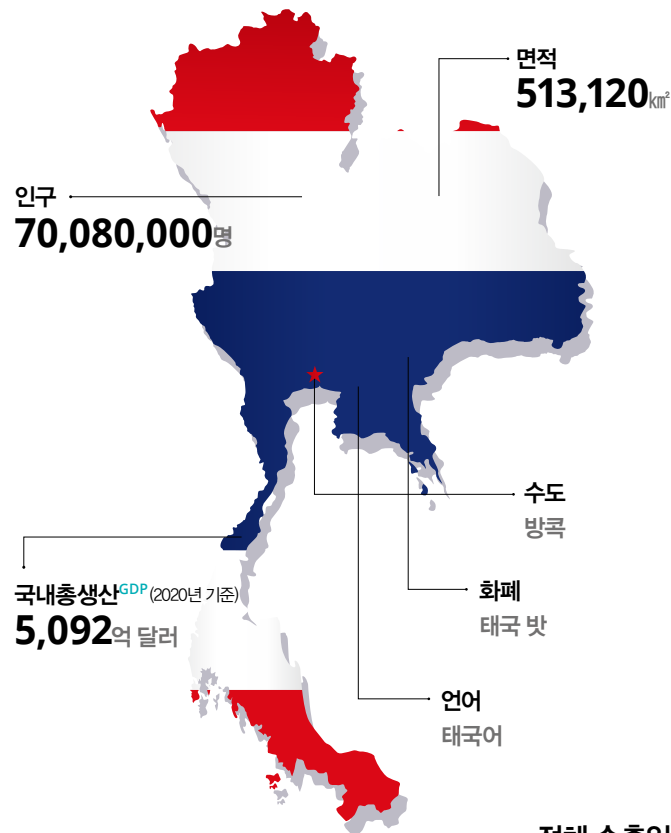
미국 항공우주국^{NASA}을 중심으로 첨단항공모빌리티^{Advanced Air Mobility} 프로젝트도 추진 중이다. UAM을 포함하는 개념으로, 새롭게 등장한 혁신적 항공 기술을 이용해 사람과 물류의 안전한 이동을 위한 이머징마켓을 형성하는 것이 목적이다. 첨단항공모빌리티의 주요 핵심 과제 세 가지

는 바로 자율비행 및 비상대응 관리, 이착륙을 위한 인프라 버티포트 관련 기술 개발 및 테스트를 위한 고밀도 버티플렉스^{High Density Vertiplex} 연구, 안전에 대한 일반인들의 신뢰도를 높이고 지역사회 수용성 확보를 위한 캠페인이다. 국내 기업 가운데 현대차도 공식적으로 지역항공모빌리티와 첨단항공모빌리티 개발을 추진하는 등 국내 시장 뿐만 아니라 미국 시장 진출을 위해서도 적극 행보를 보이고 있다.

본격적으로 UAM이 관심을 받기 시작한 것은 최근이다. 프로스트앤드설리번^{Frost & Sullivan}은 2040년 전 세계에 약 43만대의 UAM이 운행될 것으로 분석했고,마켓리서치퓨처에 따르면 같은 해 시장규모는 약 1,850조 원, 모건스탠리도 유사한 규모인 약 1,300조 원으로 예측하며 글로벌 완성차 시장과 유사한 규모까지 커질 것으로 보인다. 그만큼 많은 기업과 국가들이 차세대 성장 동력으로 관심과 투자를 아끼지 않고 있다. 단, 아직은 연구·개발^{R&D} 초기 단계로 관련 규제와 법규가 함께 개발되어야 하며, 시장 형성과 산업화를 위해선 경제성과 안전이 우선 확보되어야 하기 때문에 기업과 정부의 지속적 관심이 필요하다.

신흥 교역국으로 떠오른 태국

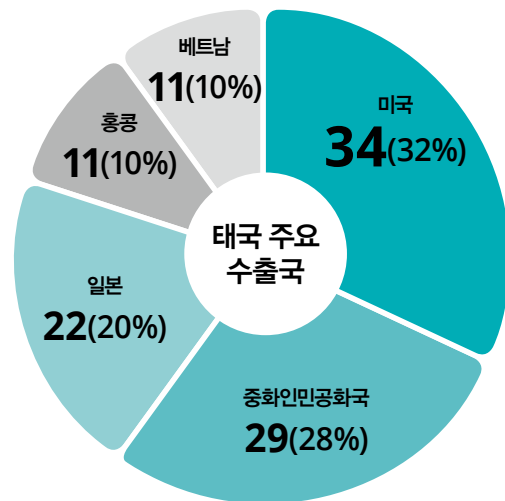
2021년 한국과 태국의 교역액이 155억 달러로 역대 최고치를 달성했다. RCEP 이후 더욱 활발한 교역이 기대된다. 특히 관광 산업의 부흥을 위한 태국의 내부 정책으로 태국 내 경제 회복세도 지속될 전망이다.



우리나라와의 교역 현황 순위 및 비중
수출 13위, 수입 6위

- 수출 주요 품목**
- 1위 집적회로반도체
 - 2위 냉연강판
 - 3위 합성수지
 - 4위 열연강판
 - 5위 아연도강판
- 수입 주요 품목**
- 1위 집적회로반도체
 - 2위 윤활유
 - 3위 천연고무
 - 4위 파티클보드
 - 5위 보조기억장치

주 2022년 1월 기준



주 2020년 기준 단위 십억 달러 자료 한국무역협회



소비 성향

가격은 태국 소비자가 구매 시 가장 중요하게 여기는 요인이며, 태국 소비자들은 높은 브랜드 충성도를 보인다. 태국 소비자의 선호 브랜드 구매 의사는 75%로 베트남(40%), 필리핀(39%) 대비 높은 편이며, 원산지에 따라 상품 선호도가 다르다. 태국 소비자는 미국, 유럽, 일본 원산지의 제품을 가장 선호하고 있으며, 현재는 한국 상품의 선호도도 우수한 편이다. 그러나 최근 코로나19로 경제적 타격을 입은 로컬 기업이 증가함에 따라 해당 기업을 지원하는 차원에서 젊은 소비층을 중심으로 현지에서 생산된 식음료 제품을 선호하는 경향이 나타나고 있다.



한국 상품 이미지

2000년대부터 시작된 한류 열풍으로 한국 상품의 선호도가 상승하는 추세다. 한국 콘텐츠에서 시작된 관심이 한국 화장품, 한식으로 이어지고 있으며 한국 상품은 품질이 우수하면서도 가격대가 많이 비싸지 않은 가성비 좋은 상품으로 인식되고 있다. 코로나19 록다운 기간 중 라면 등 저장식품 사재기 현상 발생, <이태원 클라쓰> 등 한국 드라마의 대유행하면서 한국 소스류, 가공식품 등과 한식당의 인기가 더욱 증가하는 계기로 작용했다.



상거래 유의사항

태국 사람들은 사업 의사결정에 있어 그 진행 단계가 많고 속도가 느린 편이다. 사업 계획은 대부분 단기성이 강하며 기업의 최고 경영층은 대부분 가족관계다. 주의해야 할 점은 태국의 미소 문화다. 태국인은 체면을 상당히 중요시하기 때문에 대화 중 미소를 많이 지으며 상대방의 말에 귀를 기울여주는 제스처가 잦다. 그들의 입장에서는 상대방(특히 외국인)에게 결례를 범하고 싶지 않은 마음에 표면상 미소를 많이 짓는 것이므로 일이 성공적으로 진행되고 있다고 선불리 판단해서는 안 된다.

한·태 교역 역대 최고치 달성



관광 및 주요 산업 활성화 시작된 태국 주요 수출품 원자재 가격 상승과 생산, 소비의 긍정적 기조로 경기를 회복 중인 태국은 침체된 관광 산업을 되살리는 노력을 시작했다.

한국과 태국의 교역은 본격적인 신남방정책 시행 시기인 2017년부터 연간 10% 이상의 성장세를 이어왔다. 그러나 코로나19의 영향으로 2019년부터 2020년 2년간 수출과 수입이 모두 급감하며 침체기를 보냈다. 증가세를 보이던 한국의 대태국 무역흑자 또한 교역량의 감소로 주춤하고 있다. 2021년 기준 한국은 태국의 13위 수출국이자 6위 수입국으로, 2020년 교역 규모 11위에서 2단계 상승, 9위로 처음 10위권 안에 진입했다.

코로나19 확산세 안정에 대한 기대감, 글로벌 경제 회복, 원자재 가격 상승 등 대내외 요인에 의해 수출과 수입이 모두 큰 폭으로 증가함에 따라 2021년 양국의 교역액은 155억 달러로 역대 최고치를 달성했다.

현지에 진출한 국내 기업 인터뷰에 따르면, 지난해 회복세로 전환된 산업생산에 힘입어 철강, 석유화학 제품 등 중간재의 수요가 급증, 2022년에도 지속적인 수요 증가가 예측된다고 전했다. 다만 급증하는 에너지 및 물류비용이 시장 여건에 변수가 될 수 있다고 덧붙였다. 태국 정부는 오미크론 확산에도 국가 개방을 감행해 침체된 관광 산업의 불씨를 살리고 있으며, BCG(Bio-Circular-Green) 경제 모델과 타이랜드4.0 정책을 바탕으로 중진국 함정(Middle Income Trap)을 극복해 고소득 국가로 도약하고자 하고 있다. 이에 국내 기업들은 새로이 추진되는 프로젝트를 중심으로 떠오르는 산업들을 확인하는 한편, 시장이 재편되는 상황을 지속적으로 모니터링해 관련 품목에 대한 시장 공략으로 수출 증가를 기대해볼 수 있겠다.

제공 코트라 태국 무역관



新정부의 규제 개선 방향과 중소기업 분야 개선 과제

신정부는 규제개혁위원회를 운영하며 기업 활력을 높이기 위한 다양한 제도 개선 내용을 계획하고 있다.

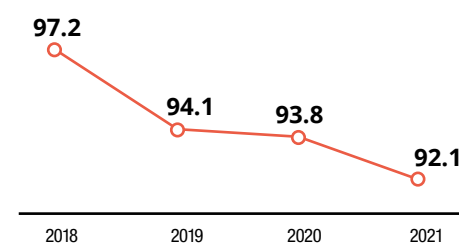
규제 개혁을 위한 신정부 추진 계획

역대 정부는 대통령 소속 규제개혁위원회를 중심으로 개혁 체계를 구성·운영해 규제정책의 심의·조정, 규제 심사·정비 등을 종합적으로 추진했다.

지난 5월 출범한 신정부도 규제를 개선하는 전 과정을 현장 중심으로 밀착 관리하겠다는 기조를 밝히는 등 규제 개선 의지가 매우 높다. 대통령이 의장을 맡는 정부 규제 혁신 최고 결정기구인 '규제혁신전략회의'가 신설되고, 중요 덩어리 규제는 대통령이 직접 회의를 주재해 과감하고 신속하게 문제를 해소하겠다는 계획이다. 또한 정부는 규제혁신전략회의와 함께 기업 활동에 큰 영향을 미치는 덩어리 규제를 개선하기 위해 퇴직 공무원, 연구기관, 경제단체 합동으로 규제혁신추진단을 운영할 계획이다.

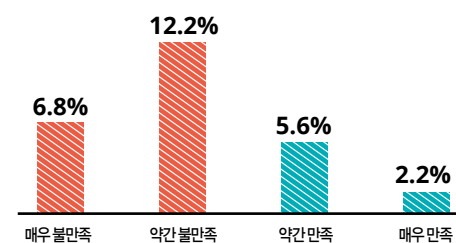
스위스 국제경영개발대학원(IMD)에 의하면 2022년 한국의 국가 경쟁력이 63개국 가운데 27위로 2021년 대비 4단계 하락했다. 분야별로는 '기업 효율성'이 27위에서 33위로 6계단 떨어져 가장 크게 하락했다. 시장이 진취적이고 역동성 있게 움직이도록 규제 개혁이 필요하다는 전문가들의 평가가 나온다. 사실 최근 4년간 규제 개혁에 대한 기업 체감도가 지속해서 하락하며 정부의 규제 개혁에 대한 '불만족' 응답 기업이 19.0%로 '만족' 기업(7.8%)의 2.4배 수준으로 높게 나타났다. 특히 과거에 지적된 규제의 문제점이 현시점에도 여전히 지속되고 있어 규제 개선을 위한 정부의 획기적인 노력이 요구되는 상황이다.

최근 4년간 규제 개혁 체감도 추이



주 규제 개혁 체감도가 100 초과는 만족, 100 미만은 불만족, 100은 보통으로 해석 자료 전국경제인연합회, '2021 규제 개혁 체감도 조사'

규제 개혁 성과 만족도



민간 중심의 경제를 위한 방안

신정부의 기업 규제 혁신 방향은 기업이 혁신 역량을 발휘하고 민간이 시장을 주도하는 것이다. 경제 분야의 국정 목표를 민간이 끌고 정부가 미치는 역동적인 경제로 설정하겠다는 의미다. 중소기업과 관련된 규제 개선의 주요 내용을 정리하면 다음과 같다.

첫째, 입지 규제 완화다. 많은 중소기업이 노후한 산업단지에 입주해 있는 관계로 노후 산업에 부족한 생산·편의·지원시설을 확충할 수 있는 입지 공간을 확보하고 기업이 필요로 하는 융·복합 공간을 제공해 기업 수요에 적극 대응한다는 것이다. 현재 산단 리모델링 사업을 통해 다양한 업종의 입주가 가능한 복합구역 제도를 도입하고 있으나 토지용도 변경 사례가 많지 않아 애로가 있었다.

둘째, 창업 활성화를 위한 특구를 조성하고 공공과 민간이 협업하는 창업 지원 거버넌스를 구성·운영해 창업혁신 생태계를 구축할 계획이다. 특히 산단 내 창업 기업들이 초기 단계부터 저렴하게 이용할 소규모 입주 공간 부족 등 여러 애로에 직면한 사항을 반영한 것으로 보인다.

셋째, 네거티브 규제 시스템의 확대다. 현재 지원시설구역 중심으로 입주 업종 네거티브 제도를 산업시설구역으로 전면 확대해 유연한 유치 업종 제도를 확립할 계획이다.

넷째, 친환경·디지털화의 가속화다. 온실가스 감축을 통해 탄소중립형 친환경 공간으로 전환하고 중소기업의 디지털 전환을 위한 제조혁신을 지원할 계획이다. 현재 에너지 사용량과 온실가스 배출량이 많은 산단과 중소기업은 환경 규제에 직면하고 있으며, 디지털 인

프라 수준이 낮아 기업의 혁신 역량을 강화할 필요가 있다는 판단이다.

다섯째, 융·복합·신산업 육성이다. 중소기업 간 융·복합 활성화를 촉진하고 신산업의 테스트베드로 산단을 혁신 공간으로 전환한다는 계획이다.

지난 6월 16일, 신정부 경제정책 방향이 발표되었다. 민간 중심의 역동적인 경제를 위해 규제를 혁파하고, 기업 활력을 높이기 위한 다양한 제도 개선 과제들로 가득 차 있다. 중소기업을 중심으로 한 기업하기 좋은 나라 환경이 조성되기를 기대해본다.



신정부의 중소기업 규제 개선 내용

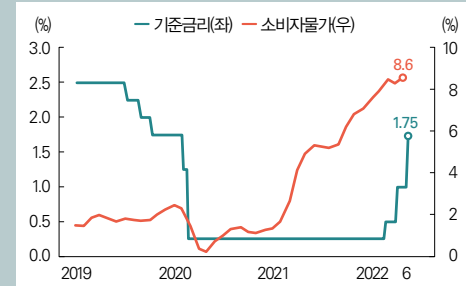
입지 규제 완화	- 타법 금지사항 외에 모든 규제를 허용하는 '자율참여형 규제자유특구 2.0' 도입(중소벤처기업부) - 권역별로 혁신특구를 지정하고 투자·규제 특례 등 전폭 지원(중기부) - 주택 인허가 등 행정 절차 단축 및 공급 관련 관행적 규제 발굴·개선(국토교통부)
창업 생태계 조성	- 청년·여성 창업을 지원하고, 인수·합병(M&A) 투자 제한 완화 등 벤처투자 생태계 고도화(중기부) - 벤처기업 복수의결권 도입 추진 등 성장 저해 걸림돌 제거(중기부) - 민간이 모빌리티를 비즈니스 모델로 혁신할 수 있도록 규제 특례 등 법제도 마련(국토부)
네거티브 규제	- 규제 샌드박스 플러스를 통해 이해 갈등 조정, 제도 통일성 제고(국무조정실) - 미래 산업 등 핵심 분야 중심으로 네거티브 규제 시스템 도입해 규제를 전면 재설계(국조실) - 규제 없이 자유로운 개발을 허용하는 '도시혁신계획구역' 도입
친환경·디지털화	- 가치가 높은 폐자원은 순환자원으로 지정해 폐기물 규제에서 제외(환경부) - 빅데이터 및 인공지능(AI) 기술 활용해 규제 행정 전 과정 혁신(국조실) - 빅블러 시대에 적합한 방향으로 금융사 업무 범위 규제 개선(금융위원회)
융·복합·신산업 육성	- 바이오헬스 샌드박스 등 규제 개선, 백신·융합바이오 등 신산업 규제 완화(보건복지부) - 연구 단계부터 기술-규제 정합성을 동시에 검토해 규제 예측성 향상(복지부) - 주거, 업무 등 도시 기능을 융·복합할 수 있는 '복합용도구역' 도입(국토부)
기타 규제 전반 완화	- 기관별 특성을 감안한 규제비용 감축 목표 설정, 관리 등 기업 부담 완화(국조실) - 기업의 규제 애로사항을 발굴해 정부 규제 개혁 메커니즘 적극 지원(산업통상자원부) - 산학연 협업 경쟁영향평가센터 구축 등 경쟁 제한적 규제 집중 개선(공정거래위원회)

자료 대통령직 인수위원회, '윤석열 정부의 110대 국정과제' 재정리

한눈에 읽는 경제 동향

USA

기준금리 및 소비자물가



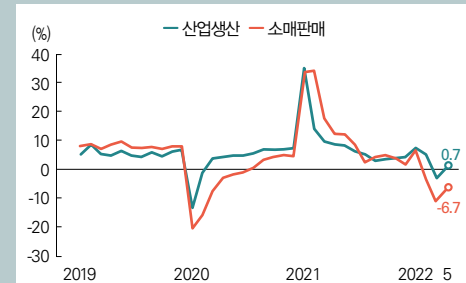
주 소비자물가는 전년 동월 대비, 기준금리는 상한선 기준 자료 Fed

물가 상승세가 지속되며 소비·생산 회복세 둔화

5월 소비자물가지수는 미국 연방준비제도 Fed의 빅스텝(기준금리 0.5%포인트 인상)에도 불구하고 전년 동월 대비 8.6% 상승하며 41년 만에 최대 폭을 기록했다. 소매판매는 높은 인플레이션 지속의 영향으로 0.3% 감소하며 5개월 만에 하락 전환했다.

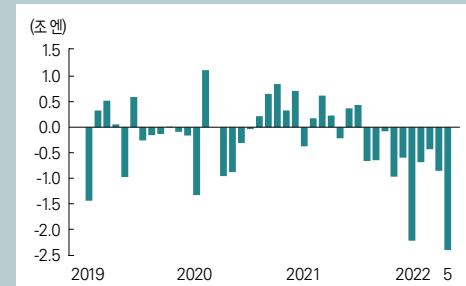
산업생산은 기준금리 인상의 영향으로 증가 폭이 줄며 전월 대비 0.2%(4월 산업생산 1.4%) 증가하는 데 그쳤다. 최근 6월 통화정책회의에서 Fed가 자이언트 스텝(0.75%포인트 인상)으로 물가 상승에 대응하면서, 산업생산의 추가 감소가 우려되는 상황이다.

산업생산 및 소매판매



주 전년 동월 대비 자료 중국 국가통계국

무역수지



자료 일본 내각부

5월 무역수지 적자 22.7조 원, 역대 두 번째 규모

5월 무역수지 적자는 약 2.4조 엔을 기록하며 2014년 1월(약 -2.8조 엔) 이후 최대 폭의 적자를 나타냈다. 이러한 일본의 무역수지 적자는 에너지 등 국제 원자재 가격의 급등으로 수입액이 크게 증가한 결과로 지난해 8월 이후 10개월째 이어지고 있다. 품목별로(%), 전년 동월 대비는 원유(147.2), 석탄(267.7), 액화천연가스 LNG(154.7)의 수입액이 크게 증가했다.

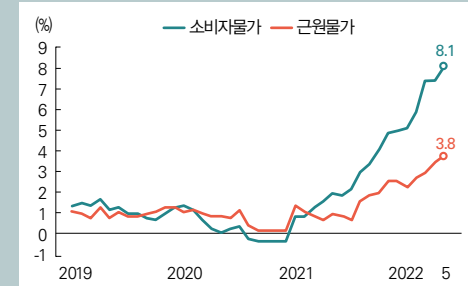
또한 최근 급락한 엔화 가치의 영향이 원자재 가격 급등과 맞물리며 무역수지 적자 폭을 키우고 있다.

※ 무역수지(조 엔):

0.43(2021.7) → -0.65(8) → -0.42(2022.3) → -0.84(4) → -2.38(5)

Japan

물가



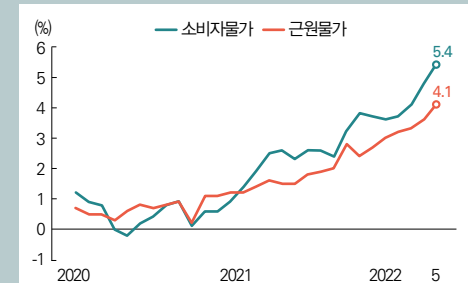
주 전년 동월 대비 자료 유럽연합 통계청

Eurozone

5월 소비자물가지수 8.1%로 사상 최고치 경신

5월 소비자물가지수 상승률이 8.1%(전년 동월 대비)를 기록하며 유로존 출범 이후 사상 최고치를 경신했다. 부문별로는 러시아·우크라이나 전쟁의 여파로 에너지와 식료품 가격이 각각 39.2% 및 7.5% 상승했다. 근원물가지수도 3.8% 상승하면서 인플레이션 우려가 점점 심화되는 모습이다. 이에 유럽중앙은행 ECB은 7월에 기준금리를 0.25%포인트 인상하기로 이미 예고했으며, 9월에는 더 큰 폭의 인상도 가능하다는 입장을 내비쳤다. 자산 매입도 예정대로 7월 1일 종료된다. 다만 그리스 등 취약 국가의 금융 안정화를 위해 기존에 매입한 자산의 재투자는 유연하게 운용할 계획이다.

물가



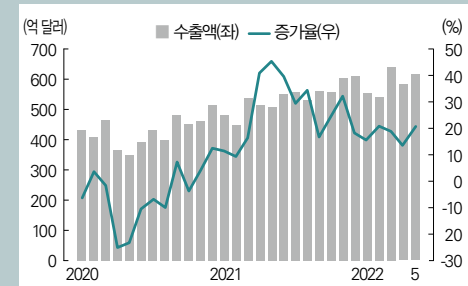
주 전년 동월 대비 자료 통계청

인플레이션 압력은 확대되는 가운데 고용은 회복세 지속

5월 소비자물가는 전년 동월 대비 5.4% 상승하며 물가 상승 압력이 지속되었다. 러·우 전쟁 장기화 및 유럽연합 EU의 러시아산 원유 부분 금수조치 등으로 석유류의 오름세가 지속(34.4→34.8%, 전년 동월 대비)되었고, 원재료비 및 운영경비 등 비용 상승의 영향으로 공공요금(6.8→9.6%) 및 개인서비스(4.5→5.4%) 상승 폭이 확대되었다.

5월 취업자 수는 2,848.5만 명으로 전년 동월 대비 93.5만 명 증가했다. 거리두기 전면 해제, 6월 지방선거 등의 영향으로 숙박·음식, 협회·단체 등 대면서비스업 고용이 반등했다.

수출 및 증가율



주 증가율은 전년 동월 대비 자료 관세청

대내외 리스크 확대에도 불구하고 수출은 양호한 흐름

5월 수출(615.1억 달러)은 물가 상승 압력 확대, 공급망 차질 심화 등 대내외 리스크 확대에도 불구하고 전년 동월 대비 21.3% 증가하며 역대 5월 수출 최고 실적을 경신했다. 주력 품목인 반도체 수출(14.2%, 전년 동월 대비)은 13개월 연속 100억 달러를 돌파하며 23개월 연속 증가했고, 석유제품 수출(105.7%)은 15개월 연속 큰 폭으로 증가했다.

6월 1~20일까지의 수출은 공휴일(6.1일 및 6.3일)로 조업일수가 감소하며 전년 동월 대비 -3.4%를 기록했으나, 조업일수를 고려한 일평균 수출액은 11.0% 증가했다. 품목별로는 반도체(1.9%), 석유제품(88.3%) 등이 증가했고, 승용차(-23.5%), 자동차부품(-14.7%) 등은 감소했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



6월 원/달러 환율은 큰 변동성 속에 고공행진 지속

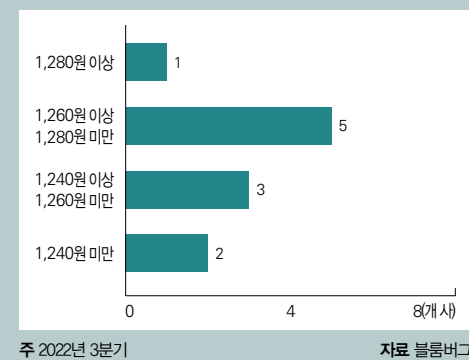
(2022.5.31일 1,245.8원→6.16일 1,291.3원→6.24일 1,300.7원)

지난달 1,240원대로 마감했던 원/달러 환율은 6월 10일 발표된 미국 소비자 물가지수가 8.6%로 금융 시장 예상치를 초과했고, 이에 Fed가 기준금리 75bp(0.75%포인트) 인상으로 대응함에 따라 긴축에 대한 우려가 확산되며 2009년 7월 이후 12년 11개월 만에 1,300원을 돌파했다.

7월 원/달러 환율도 고환율 추세 지속

7월에도 미국 기준금리 50bp(0.5%포인트) 이상 인상이 기정사실이 된 가운데 인플레이와 긴축, 경기 침체 우려를 해소할 만한 실마리를 찾기는 어려워 보임에 따라 큰 변동성을 동반한 고환율 추세를 당분간 지속될 전망이다.

주요 IB 환율 전망



2022년 3분기 말 환율 전망은 1,253원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2022년 3분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,253원으로 조사되었다. '1,260원 이상 1,280원 미만'으로 전망한 IB가 모건스탠리(1,270원) 등을 포함 5개사로 가장 많았다. 최소값은 1,190원, 최대값은 1,290원으로 나타났다.

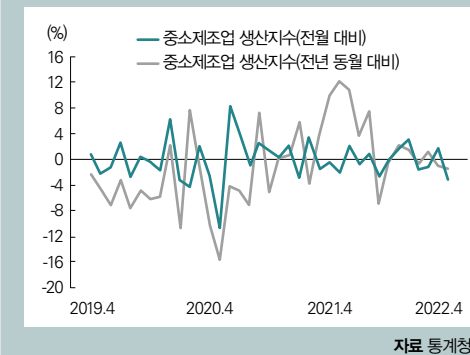
2022년 4분기 말 환율 전망은 1,245원

2022년 4분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,245원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,180원, 최대값은 1,300원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.5.25~6.13일

Small Business Trends

생산

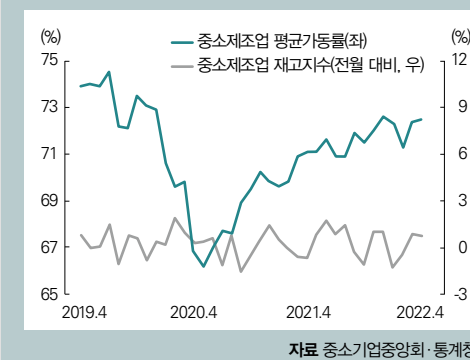


생산, 전월 대비 감소

2022년 4월 중소제조업 생산은 전월 대비로는 3.1% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 1.5% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 고무·플라스틱(0.8%), 영상·음향기기(4.9%), 기타제품(2.7%) 등에서 증가했으나, 반도체(-3.5%), 식료품(-5.4%), 금속가공(-4.9%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(35.0%), 의약품(13.2%), 전자부품(5.6%) 등에서 증가했으나, 기계장비(-10.2%), 금속가공(-7.5%), 1차금속(-4.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 상승

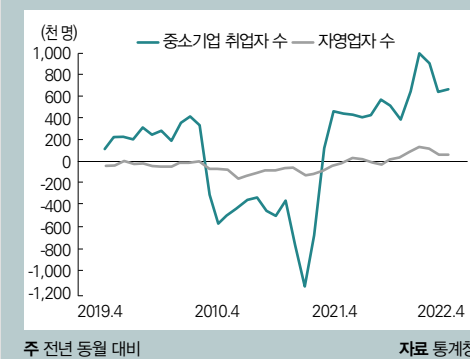
2022년 4월 중소제조업 전체 평균가동률은 전월 대비 상승한 72.5%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 0.3%포인트 상승했으며, 중기업(50~299인)은 0.2%포인트 하락했다.

재고, 전월 대비 증가

2022년 4월 중소제조업 재고는 전월 대비 0.8% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 석유정제(13.0%), 기계장비(2.6%), 반도체(0.6%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-7.1%), 자동차(-3.3%), 식료품(-1.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 4월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 67만3,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 6만2,000명 감소, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 73만5,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,508만1,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

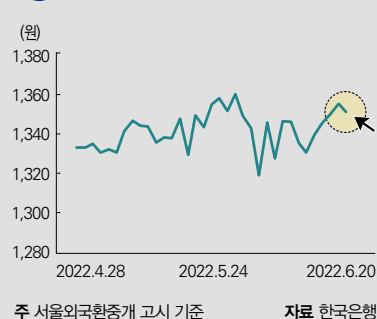
자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 4월 자영업자 수는 전년 동월 대비 5만9,000명이 증가해 560만3,000명을 기록했다.

원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





4대 전환 추진으로 변화 앞둔 반월·시화산단 반월·시화산단은 스마트그린산단 프로젝트를 통해 기업 생산성과 근로자의 삶의 질을 높이고, 신산업을 창출하는 새로운 산단으로 변신을 꾀하고 있다.

첨단 제조 강소기업 육성하는 반월·시화국가산업단지

서해안 매립지와 간척지 위에 자리한 반월·시화국가산업단지(이하 반월·시화산단)는 2만여 개의 기업이 입주한 전국 최대 규모의 중소제조업 밀집 지역이다. 현재 노후화된 시설과 운영 방식을 개선하기 위해 디지털, 그린, 사업, 직무 등 4대 전환을 추진 중이며, 앞으로도 더 많은 첨단 제조 강소기업 육성에 나설 예정이다.

서해안 매립지와 간척지에 우뚝 선 반월·시화산단은 전국 최대 중소제조업 밀집 지역으로, 입주 기업(시화멀티테크노밸리^{MTV} 포함)은 2만 개가 넘는다. 서울디지털국가산업단지(구로 및 가산디지털단지 포함)의 1만2,808개나 남동국가산업단지의 7,607개, 구미국가산업단지 2,492개, 창원국가산업단지 2,861개 등 타 지역 산업단지에 비해 압도적으로 많다. 반월·시화산단에서 땀 흘리는 근로자는 24만7,727명에 이른다. 이 지역 산업단지의 2022년 3월 평균가동률(반월·시화·시화MTV의 단순 평균)은 78.6%로 1년 전의 73.8%에 비해 4.8%포인트 오르며 조금씩 경기가 기지개를 켜고 있다. 하지만 원자재 가

격 상승을 비롯한 각종 물가 상승으로 어려움을 겪는 업체들이 많다.

전국 최대 중소제조업 밀집 지역

구체적으로 살펴보면 반월국가산업단지는 경기도 안산시 단원구 원시동·성곡동 일원에 조성되었다. 서울 인구와 산업시설의 분산을 유도하고, 중소기업 전문 단지와 공원형 산업단지를 조성하려는 목적으로 건설되었다. 8,303개 업체가 등지를 틀고 있으며, 주요 입주 업종은 전기전자 2,973개, 기계 2,966개, 석유화학 680개 순이다. 이들 3개 업종이 79.7%를 차지하고 있다. 가동률은 최근 1년 새 81.9%에서 81.0%로 소폭 낮아졌다. 시화국가산업단지는 경기도 시흥시 정왕동과 안산시 성곡동 일원에 조성되었다. 반월국가산업단지가 포화 상태에 이르자 이를 확대하기 위해 개발되었다. 조성 기간은 1986~2006년이며, 중소기업 중심의 부품·소재 전문 산업단지다. 이곳엔 1만929개 기업이 입주해 있다. 주요 업종은 기계가 6,636개로 압도적으로 많고 전기전자 1,686개, 석유화학 669개 순이다. 이들 3개 업종이 82.3%를 차지한다.

가동률은 지난해보다 73.1%에서 77.4%로 올랐다.

시화MTV는 가장 최근인 2002~2020년에 조성된 단지다. 2014년 공장 가동을 시작한 시화MTV에는 8년 만에 1,135개 기업이 입주했다. 이 중 전기전자가 424개, 기계 391개, 철강 223개로 이들 3개 업종이 91.5%를 차지하고 있다. 평균가동률은 66.3%에서 77.5%로 급등했다.

디지털·그린·사업·직무 등 4대 전환 추진

최근 조성된 시화MTV는 현대화된 공장과 첨단 설비, 깨끗한 주변 환경으로 무장했지만, 기존 반월·시화산단은 노후된 시설과 영세 기업 등 여러 문제를 안고 있다. 이 지역에 입주한 기업의 평균 근로자 수는 12.2명에 불과하다. 단지별 입차 기업은 50~60%에 이른다. 근로자들이 설만 한 곳도 거의 없으며, 문화 시설도 찾아보기 힘들다. 더구나 4차 산업혁명 시대를 맞아 미래 먹거리를 제대로 준비하지 못하는 기업도 많다.

이를 획기적으로 개선하기 위한 정부 차원의 사업이 추진되고 있다. '스마트그린산단' 프로젝트다. 이는 기존 스마트산단에 디지털과 그란을 융합한 개념이다. 스마트산단은 데이터의 연결과 공유를 통해 기업 생산성과 근로자 삶의 질 향상, 신산업 창출 등 활력 넘치는 산단을 의미한다. 여기에 제조업 정책의 세계적인 흐름인 디지털 트랜스포메이션^{DT}과 그린 정책을 결합시켰다. 이를 통해 기업의 글로벌 경쟁력을 높이고 일자리도 만들어내겠다는 구상이다. 이를 구체적으로 추진하기 위해 경기반월시화스마트그린사업단이 구성되었다.



단지 규모

총 3,801만㎡

반월 1,537만㎡

시화 1,612만㎡

시화MTV 652만㎡



조성 기간

반월 1978~1987

시화단지 1986~2006

시화MTV 2002~2020



입주 기업

총 2만369여 개

반월 8,303개

시화 1만929개

시화MTV 1,135개



고용 인원

총 24만7,727명

반월 11만1,800명

시화 12만5,165명

시화MTV 1만762명



가동률

반월 81.0%

시화 77.4%

시화MTV 77.5%

주 2022년 3월 기준
자료 한국산업단지공단

조병걸 경기반월시화스마트그린사업단장은 "산단과 입주 기업의 4대 전환과 공간 전환을 이끄는 종합지원센터 역할을 수행하겠다"고 밝혔다. 4대 전환은 디지털 전환, 그린 전환, 사업 전환, 직무 전환을 의미한다.

이 중 핵심 사업인 혁신데이터센터 구축은 입주 기업의 디지털 제조혁신 확산과 네트워크 환경 조성을 위한 데이터 수집·분석 인프라 구축, 생산성 향상 등의 실증을 수행하는 프로젝트다.

사업 다각화 지원 플랫폼 사업은 입주 기업의 성장동력 마련을 위해 보유 기술 및 시장 기반 분석 컨설팅을 제공하고, 사업 다각화 시제품 제작 및 마케팅 활동을 지원하는 프로젝트다. 이 밖에 산업단지 통합관제센터 구축 사업도 지속적으로 추진한다. 지방자치단체에서 운영 중인 '도시정보통합센터'와 연계해 특화된 스마트그린산단 재난·안전사고 통합관제 체계를 구축할 예정이다. 이와 관련, 재난 안전사고 영상 수집 분석을 위한 자능형 폐쇄회로TV^{CCTV}를 구축하고 유해환경물질 데이터 수집 분석을 위한 사물인터넷^{IoT} 환경 센서도 설치한다. 아울러 재난 안전사고 사전 예측진단을 위한 인공지능^{AI} 관제 플랫폼도 만든다. 다양한 사업을 통해 기업과 산업단지의 스마트화를 지원하고 지금보다 쾌적한 환경을 만들어 젊은이들이 모이는 산업단지로 변모시키겠다는 계획이다. 조 단장은 "2025년까지 스마트공장 5,000개 확산, 신재생에너지 생산 10% 확대, 첨단 제조 강소기업 600개 사육성, 소부장 디지털 전환 촉진, 산업단지 탄소중립 촉진, 직무 전환 지원 및 창업 활성화 등을 추진하겠다"고 밝혔다.



끊임없는 제품 연구와 개발 에스엠메탈은 포스코 등 제철소 열연 공정과 열처리 공정에 사용되는 엔빌, 코일 스킵, 컨베이어 플레이트 등을 개발하기도 했다.

주강 제품 개발 및 국산화로 세계적 강소기업 꿈꾸다

에스엠메탈

반월국가산업단지에서 본사를 둔 에스엠메탈은 '장갑 주강품(Armor Steel Casting)'을 비롯해 각종 방산 방탄 주강품 등을 생산하는 기업이다. 이 회사의 방산 방탄용 주강품인 브래킷, 아이들러 하우징, 캐리어 등은 K-9 자주포, K-10, K-55, K-77에 적용되고 있다. 아울러 K-1, K-2, 흑표전차, 장애물개척전차, 차륜형장갑차 부품으로 사용되고 있다.

이 부품들은 대전차 지뢰용의 고강도 고인성 재질로서 극저온 충격시험에서 요구하는 사양을 모두 만족시켰다. 최근 러시아·우크라이나 전쟁으로 유럽 국가들의 국방력 강화 의지가 고조되어 향후 매출 신장에 큰 도움이 될 것으로 기대하고 있다.

1993년 창업 이후 30년 가까이 쌓아온 기술력을 바탕으로 주강 기업으로는 드물게 수많은 제품을 개발, 국산화했다. 아울러 국내 특허 등록 27건(지게차 접혀짐이 가능한 포크장치 등), 해외 특허 등록(저소음형 유압 타격 장치 미국, 일본, 독일 3개국 등록), 디자인 등록 13건 등 수십 건의 지식재산권을 보유하고 있다.

건설기계에 새로운 가치를 더하다

대모엔지니어링

대모엔지니어링은 건설중장비용 부속장비(이하 어태치먼트)를 생산하는 어태치먼트 및 특수목적 종합기계 제조 기업으로, 1989년에 설립되었다. 건물을 부수는 크러셔, 철근을 자르는 셰어, 바닥을 다지는 콤팩터, 암반을 뚫는 브레이커, 고철이나 파지를 집어 올리는 오렌지그래플 등 건설기계에게 부착해 활용성을 한층 넓히는 제품들을 만든다.

대모엔지니어링은 창업 초기부터 해외 시장을 개척하기 위해 많은 노력을 기울여 왔다. 건설기계를 제작하는 대기업들과 함께 수출 판로를 개척하기 위해 기업 역량을 집중했으며, 미국·중국·유럽·인도 법인을 순차적으로 설립했다. 덕분에 매출액의 75%가량이 해외에서 발생하고 있다. 앞으로는 어태치먼트 생산과 함께 건설기계를 더욱 쓸모 있게 활용할 수 있도록 건설기계 튜닝 사업을 병행할 계획이다.

이원해 대모엔지니어링 대표는 “대모엔지니어링의 차별화된 경쟁력은 신속·정확한 사후관리(AS)와 빅데이터·AI 기술을 바탕으로 스마트 기능을 추가한 어태치먼트”라며 “앞으로 어태치먼트의 부가 가치를 높이는 한편, 제품의 신뢰도와 고객의 편의성을 극대화하는 방향으로 사업을 이끌어 나갈 것”이라는 각오를 밝혔다.



세계로 뻗어 나가는 기업 대모엔지니어링의 직원 수와 연간 매출액은 각각 110명, 495억 원 수준이며, 매출액의 75%가 해외에서 발생한다.



IBK기업은행의 반월·시화산업단지 입주 기업을 위한 금융 지원책

ESG경영 성공지원대출

최근 기업 경영의 화두인 ESG 항목 중 하나를 선정해 자체 목표를 설정하고 대한상공회의소에 확인을 신청한 기업에 대해 해당 목표를 이행할 수 있도록 저리의 자금을 지원하는 상품이다. 대한상공회의소는 기업의 신청 내용을 검토한 뒤 'ESG 경영 확인서'를 제공하며, 기업은 이 확인서에 부여된 등급에 따라 금리 인하 혜택을 받을 수 있다. ESG경영을 도입해 친환경 시대에서 한 발 앞서 나가려는 반월·시화산업단지의 입주 기업들에 큰 힘이 될 전망이다.

시설자금 특별지원 프로그램

반월·시화산업단지에는 제조업을 영위하는 기업들이 많다. 따라서 설비투자에 대한 수요가 꾸준한 편인데, 지난 2년간 코로나19로 인해 위축되었다가 올 초 살아나기 시작한 투자 수요가 최근의 금리 인상으로 다시 위축될 조짐이 보이고 있다. IBK기업은행은 시설자금 특별지원 프로그램을 마련, 금리 인하 혜택을 제공함으로써 설비투자로 인한 금융비용 증가 부담을 덜어주어 투자 활성화가 이루어지도록 돕고 있다.

동반성장 협력대출

동반성장 협력대출은 대기업 또는 공공기관의 협력 기업을 대상으로 해당 기관에서 예치한 예금을 활용해 협력 기업들에게 저금리의 대출을 지원하는 상품이다. 반월·시화산업단지에는 대기업 또는 공공기관의 협력 기업이 많아 동반성장 협력대출을 잘 활용하면 입주 기업의 경영 활동에 큰 도움이 될 것으로 보인다.

INTERVIEW



박윤선 IBK기업은행 안산중앙 지점장

안산중앙 지점은 안산시의 중심부에 자리해 반월·시화산업단지 기업과 안산 시내의 소상공인에게 내실 있는 금융 서비스를 제공한다. IBK기업은행 경서 지역본부, 여신심사센터와 한 건물에 입주해 있어 거래의 여신을 취급하거나 인근 관공서 및 기관의 예금을 유치해야 하는 경우 곧바로 올라가서 업무 협조를 진행할 수 있기 때문에 보다 신속하고 정확한 금융 지원이 가능하다. 박윤선 지점장은 “기업의 현 상태 및 경쟁력을 객관적인 데이터를 기반으로 분석해 맞춤형 솔루션을 제공하는 금융주치의 프로그램을 적극 활용하도록 권고해 고객의 커다란 호응을 얻고 있다”며 “중소기업 정책금융기관으로서 중소기업에 ‘금융 우산’을 씌워줄 수 있는 지점이 되도록 최선을 다하겠다”는 각오를 밝혔다.

김유철 IBK기업은행 동시화 지점장



여신 거래 기업이 1,200곳에 달하는 동시화 지점은 기업 여신 규모 또한 1조2,000억 원이 넘는다. 규모가 상대적으로 큰 중소기업들을 주요 고객으로 삼으며, 이러한 지점의 성격에 걸맞게 반월·시화산업단지의 정중앙에 위치하고 있다. 기존 고객을 통해 새로운 고객을 유치하는 지인추천(MGM) 마케팅을 활발하게 펼치고 있는데, 이는 기존 고객에게 감동적인 금융 서비스를 제공했기에 가능한 일이다. “최근 금리 인상에 부담을 느끼는 고객들을 위해 상대적 저금리인 안산시·시흥시 협약대출을 선제적으로 지원함으로써 고객 만족을 도모하고, 수출입 중소기업을 대상으로 한 위험관리 컨설팅을 적극 활용해 환율 변동성 확대에 따른 환 위험에 적절히 대응할 수 있도록 지원하고 있다”고 말한 김유철 지점장은 “산업단지 내 노후화된 공장의 스마트공장 구축과 ESG경영 전환 및 확산을 위해 한층 적극적으로 금융 지원에 나서겠다”는 의지를 피력했다.



근로계약서 작성의 중요성과 작성 시 고려사항

코로나19 방역조치가 완화된 이후에 고용노동부의 근로감독이 본격적으로 재개되었다. 이번호에서는 근로계약서 작성의 중요성과 작성 시 고려사항에 대해 살펴본다.

근로계약서는 사용자와 근로자의 근로관계를 규율하는 가장 기본이 되는 서면으로 '근로기준법' 등에서는 이러한 근로계약서를 작성하고 교부할 의무를 사용자에게 부여하고, 근로계약서에 필수적으로 기재해야 할 사항들을 정하고 있다. 근로감독은 특별사법경찰관인 근로감독관이 임검해 사업장의 고용노

동관계법령의 위반사항을 감독하고 이에 대한 시정을 지도하는 행정행위를 말한다. 사업장에서 이러한 근로감독을 대비할 때 필수적으로 점검해야 하는 서류 중 하나가 근로계약서다.

1 근로계약서 작성 및 교부 의무와 처벌 규정

'근로기준법'에서는 사용자가 근로계약을 체결할 때 근로자에게 아래와 같은 사항을 명시할 의무를 부여하고, 또 서면으로 근로자에게 교부하도록 규정하고 있다. 만일 이를 위반해 근로계약서를 작성하지 않거나 교부하지 않은 경우에는 500만 원 이하의 벌금에 처할 수 있다(근로기준법 제17조 및 제114조 참고). 한편, 기간제 및 단시간 근로자에게는 '기간제 및 단시간 근로자 보호 등에 관한 법률'(이하 기간제법)에서 아래와 같은 사항을 근로자에게 서면으로 명시하도록 규정하고 있고, 이를 위반할 경우에는 500만 원 이하의 과태료를 부과할 수 있는 근거 규정을 두고 있다(기간제법 제17조 및 제24조 참고).

구분	근로기준법	기간제법
작성 및 교부 대상	일반 근로자	기간제 및 단시간 근로자
명시사항	① 임금 ② 소정근로시간 ③ 주휴일, 관공서의 공휴일에 관한 규정에 따른 공휴일 및 대체공휴일 ④ 연차유급휴가 ⑤ 취업 장소 및 종사 업무 ⑥ 취업규칙의 필수적 기재사항 ⑦ 가족사에 가족하게 하는 경우 가족사 규칙에 정한 사항	① 근로계약 기간에 관한 사항 ② 근로시간·휴가에 관한 사항 ③ 임금의 구성 항목, 계산 방법 및 지불 방법에 관한 사항 ④ 휴일·휴가에 관한 사항 ⑤ 취업 장소 및 종사 업무 ⑥ (단시간 근로자 限) 근로일 및 근로일별 근로시간
서면 명시 및 교부사항	① 임금의 구성 항목, 계산 방법, 지급 방법 ② 소정근로시간 ③ 주휴일, 관공서의 공휴일에 관한 규정에 따른 공휴일 및 대체공휴일 ④ 연차유급휴가	위 사항 모두 서면 명시 및 교부 의무
벌칙*	500만 원 이하 벌금(서면 명시, 교부 의무 위반 시)	500만 원 이하의 과태료(서면 명시 의무 위반 시)

* 근로감독관 집무 규정(훈령 제374호, 별표3)에 따른 때 '근로기준법'상의 근로계약서 서면 명시, 교부 의무를 위반한 경우에는 14일 이내의 시정 기간을 부여하고 미시정 시 범죄를 인지하는 것으로 정하고 있는 반면에, '기간제법'상의 근로조건 서면 명시 의무를 위반한 경우에는 즉시 과태료를 부과하도록 정하고 있는 점에 유의할 필요가 있다.



2 작성 및 교부 시기

근로계약서를 작성하고 이를 교부해야 하는 시기는 원칙적으로 근로계약 '체결' 시다. 다만, 서면으로 명시해 교부해야 하는 사항이 법령, 단체협약 또는 취업규칙, 근로자대표와의 서면 합의에 의해 '변경'되는 경우에는 근로자의 요구가 있으면 교부해야 한다.



3 서면 명시 방법

서면 명시사항 중 '임금의 구성 항목, 계산 방법, 지급 방법'에 관하여는 임금의 구성 항목이 있다면 그 구성 항목을 모두 기재하는 것이 바람직하며, 시간에 따라 지급하거나(기본급, 연장수당 등) 일정액을 지급하는 것(식대 등)이 있다면 그 계산 방법을 기재해야 한다. 또한 근로자에게 임금을 언제(임금지급일), 어떤 방식(현금, 계좌이체 등)으로 지급하는지에 대해서도 서면으로 명시해 교부해야 한다. 또한 주휴일에 대한 명시 방법은 일주일에 주휴일이 고정적이라면(예를 들어 일요일) 해당 요일을 명시해야 하고, 스케줄 근로 등으로 인해 주휴일이 가변적이라고 하더라도 특정 요일을 명시한 이후 주휴일이 변동될 수 있음을 명시하거나 스케줄표에 따르도록 규정해 두는 것이 바람직하다. 한편, 최근 입사 1년 차 근로자를 대상으로 한 연차유급휴가의 부여 기준이 변경되었는데 통상 근로계약서에는 '연차유급휴가는 근로기준법 또는 취업규칙에 따른다'라고 정하고 있는 경우가 많아서 근로계약서 자체를 변경해야 하는 일은 많지 않을 것이다. 참고로 지난 2017년 5월 30일 이후 입사자에

대해서는 입사 1년 차에 매월 개근한 경우 1일씩 발생한 연차유급휴가는 입사 2년 차에 발생하는 연차유급휴가 15일에 합산되지 않으며, 최초 1년의 근로가 끝날 때까지 사용할 수 있도록 변경되었다(단, 2020년 3월 30일 이전에 발생한 입사 1년 차에 매월 발생하는 연차유급휴가는 각 발생일로부터 1년간 사용 가능).



4 교부 방법

'서면'이란 원칙적으로 종이로 된 문서를 의미하나, 예외적으로 전자문서도 가능하다. 즉, 회사가 전자결재 체계를 완비해 전자문서로 기안, 결재, 시행 과정의 모든 업무를 관리하는 경우에는 전자문서로 근로계약서를 작성해 교부해도 서면 교부 의무를 이행한 것으로 인정할 수 있을 것이다.



5 서면 명시 의무 또는 교부 의무 위반 시 근로계약의 효력

앞에서 본 것과 같이 사용자가 근로계약서를 서면으로 명시하지 않거나 교부하지 않아서 그에 따른 벌금이나 과태료에 처해지는 것과 별개로, 이러한 의무를 이행하지 않음으로 인해 근로계약 자체도 무효가 되는지 여부가 문제일 수 있다. 그러나 '근로기준법' 제17조는 이른바 '단속 규정'에 해당해 그 위반에 대한 벌칙 적용만이 있을 뿐 행위 자체의 사법상 효과에 영향을 주지 않으므로 근로계약 자체가 무효라고 볼 수는 없다. 따라서 양 당사자는 입증을 통해 근로시간, 임금, 휴일, 휴가 등 근로계약 사항에 대해 유효하게 체결되었음을 인정받을 수 있다.



정현주 세무법인 세일 화성지점 대표세무사

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

국세청의 중소기업 세무 컨설팅

국세청은 2020년 7월부터 중소 규모의 기업이 세무 검증 및 조사에 대한 불확실성을 사전에 해결할 수 있도록 기업별로 맞춤형 컨설팅을 실시해 기업의 성장을 지원하는 '중소기업 세무 컨설팅' 제도를 시행하고 있다. 이에 대해 자세히 살펴보자.

중소기업이 세무자료를 제출하면 국세청은 서면으로 답변해주는데, 수입금액이 100억 원 이상 500억 원 미만은 1년, 500억 원 이상 1,000억 원 미만은 2년간 컨설팅 서비스를 받을 수 있다. 컨설팅은 법인세 등 법인이 신고·납부하는 모든 세목으로, 연 1회 제공되며 컨설팅을 해주는 대상 기간은 당해 연도다. 2022년 귀속연도에 대한 세무 문제를 컨설팅 받아 그대로 반영해 신고한다면 2022년 귀속 연도에 대한 세무 검증과 세무조사는 제외된다. 컨설팅을 통해 법인의 여러 세무 쟁점을 해소할 수 있고, 기업이 놓치기 쉬운 세제상

혜택을 제공받고, 세무상 애로사항을 해결하고, 성실신고 여부 등을 확인할 수 있다. 국세청의 중소기업 세무 컨설팅의 신청 방법과 혜택에 대해 자세히 알아보도록 한다.

세무 컨설팅 신청 방법

① 신청 대상

직전직전 사업연도 기준 수입금액 100억~1,000억 원 미만의 '조세특례제한법'상 중소기업으로, 매출액이 업종별 일정 규모 기준 이내인 법인사업자가 신청 가능하다.

② 신청 기간 및 방법

매년 7월 1일~9월 30일 홈택스(www.hometax.go.kr) 또는 관할 지방국세청 법인 세과에 우편 및 방문 접수로 신청한다.

③ 제출서류

중소기업 세무 컨설팅 신청서, 사업 현황 및

조직·출자 관계 설명자료, 기타 심사에 참고가 되는 자료를 제출한다.

④ 컨설팅 대상 선정

신청 법인에 대해 납부 성실도, 세무조사 결과, 법령 준수성 등 내부 선정 기준에 따라 서면심사를 거쳐 협약 체결 여부를 신청기한으로부터 3개월 이내에 결정·통보(명의신탁협의, 조세범처벌이력, 체납 등의 경우는 제외)한다.

중소기업 세무 컨설팅 혜택

① R&D 사전심사 우선 심의

컨설팅 법인이 연구·개발(R&D) 세액공제 사전심사 신청 시 우선 심사해 세액공제 적용 여부를 신속히 확인받을 수 있다.

② 납세 서비스 일원화

전담팀에서 과세자료 및 경정청구 처리 등 세원 관리 업무를 일괄 처리함으로써 일원화된 납세 서비스를 제공받을 수 있다.

③ 신고 내용 확인·감면 사후관리 제외

법인이 전담팀의 답변 내용을 신뢰하고 성실하게 이행한 경우에는 답변 내용에 해당하는 부분은 신고 내용 확인 및 감면 사후관리 대상에서 제외된다.

④ 과소신고가산세 면제

컨설팅 이후 세무조사 등으로 인해 전담팀의 답변 내용과 다르게 과세 처분이 되더라도, 컨설팅 답변 내용에 대한 과소신고가산세는 면제된다.

⑤ 정기조사대상 선정 제외

회망하는 법인에 한해 실시하는 성실신고 검증 결과, 성실납세이행법인으로 확인되는 경우 검증받은 사업연도에 대해 정기 세무조사 대상에서 제외된다.

중소기업의 경우 자금의 여유가 없기에 고가의 세무 컨설팅을 받기가 어렵다. 국세청에서 운영하는 제도를 활용하는 것도 사업에 도움이 될 수 있다. 

중소기업 세무 컨설팅 우선 선정 순위

1 2 3 4 5

한국판 뉴딜 기업,
혁신 중소기업,
4차 산업 관련 기업,
뿌리기업, 벤처기업

1 2 3 4 5

조사 모범납세자로
지정되어 우대 기간 중에
있는 법인

1 2 3 4 5

납세자의 날 표창 수상
모범납세법인(최근 1년 이내)

1 2 3 4 5

세금 납부를 통해 적립된
세금 포인트가 많은 법인

1 2 3 4 5

내부 세무통제기준이
우수하게 갖춰진 법인

정기 컨설팅은 어떻게 진행되는가?

기업의 세무 쟁점 해소,
신고 시 유의사항 안내, 세무 처리
내역에 대한 검증 등 기업이
원하는 컨설팅 방식으로 전담팀과
충분히 협의해 진행한다.

중소기업 세무 컨설팅 Q&A

협약 체결 법인은 전담팀에 모든 세무 문제를 공개해야 하는가?

세무 문제 공개 여부는 법인의 자율 의사에 맡기고 있으나, 공개하지 않은 세무 쟁점이 추후에 확인되는 경우, 해당 쟁점에 대해서는 과소신고가산세 면제, 신고내용확인대상 제외 등의 혜택이 적용되지 않는다.

기업이 국세청(전담팀)의 컨설팅 답변과 다르게 세무 처리를 한 경우는?

기업의 의사에 따라 세무 처리 및 신고한 후 과세 처분이 이루어지는 경우 적법 여부를 다룰 수 있다.

중소제조업 인재 확보 어렵다면 직접 키워내자

포장용 종이상자 자동접착기를 생산하는
에이스기계의 이철 대표는 기술 인력이 부족한
중소기업 문제를 해결하기 위해
신안산대와 협약해 포장자동화 설비 인력을
양성할 학과를 개설했다. 앞으로 메카트로닉스
지식을 갖춘 인재들이 많아진다면
중소기업의 미래는 매우 밝아질 것이다.

* 메카트로닉스

기계공학(Mechanics)과
전자공학(Electronics)
을 통합한 분야다.
기계의 제어에 전기
전자 기술을 응용
해 고성능화, 자동
화를 이룰 수 있다.

필자가 30년 가까이 기업을 경영하면서 겪는 지속적인 애로는 ‘쓸 만한 인재를 구하는 일이다. 쉽게 말해 인력난이다. 국내엔 대졸 실업자가 넘쳐난다. 최근엔 전문계 고등학교 졸업자도 직장을 구하지 못해 발을 동동 구른다. 그런데도 중소기업은 늘 인력난에 허덕인다. 생산직은 언젠가 부족하고 우수한 연구·개발(R&D) 인력도 구하기 힘들다. 외국어 실력을 갖춘 무역 인력을 채용하는 것도 쉽지 않다. 이는 어제오늘의 얘기가 아니다. 바로 인력 미스매치다. 그렇다고 학벌을 따지자는 게 아니다. 고등학교를 나왔건 대학을 나왔건 현장에 제대로 적응할 수 있는 기초 역량을 갖췄느냐는 게 문제의 핵심이다.

그중 생산 및 기술 인력으로 문제를 좁혀보자. 필자가 하는 사업은 ‘포장용 종이상자 자동접착기’를 생산해 국내외에 파는 일이다. 대표적인 제품은 ‘시그니처 에이스(Signature Ace)’ 자동접착기다. 길이가 13~18m에 이르고 모터 컨트롤러 등 수만 개의 부품이 들어가는 자동화 장비다. 자동차보다 훨씬 많은 부품이 들어간다. 우리 장비의 시간당 생산능력은 7만 장에 달한다. 초당 19장이 넘는 속도다. 2011년 ‘포장용 종이상자의 고속 자동 생산을 위한 패스트 폴딩(Fast Folding)’ 기술을 통해 보건신기술(NET) 인증을 받았다. 이 장치는 상자를 접고 폴칠하는 자동화 설비다. 모서리가 재단된 뾰족한 판지를 접고 접착해 상자를 만들어준다. 화장품, 음료수, 과자 등의 포장 상자로 쓰인다. 일부 상자는 무척 어려운 기술이 필요하다.

이 장비를 제조하려면 메카트로닉스(Mechatronics)*에 대한 이해가 필요하다. 요즘 기계는 전기전자, 기계 등 융합적인 지식이 필요하다. 포장 인쇄에 대한 기초지식도 있어야 한다. 인력 시장의 미스매치가 심화되는 구체적인 이유는 이러한 전체 생산공정의 스마트화를 공부한 기술 인력이 부족하기 때문이다.

오랜 고민 끝에 필자는 인재를 직접 길러내기로 했다. 원래 교육은 학교의 몫이지만 마냥 기다릴 수 없었다. 결국, 5년간의 노력 끝에 신안산대 총장님의 결단을 얻어내 현실적인 학과를 만들게 되었다. 에이스기계는 최근 신안산대와 협약을 체결하고 포장자동화 설비 인력을 양성할 ‘스마트패키징과’를 신설했다. 자동포장 설비에 특화된 교육과 전기, 전자, 기계, 포장, 디자인, 인쇄 등 다양한 분야의 융합교육을 하는 학과다.

지난 3월부터 첫 학기 수업을 시작했다. 친환경 소재인 종이를 활용

한 포장 산업에 있어 환경의 중요성이 점차 높아지고 있는 가운데 새로 개설된 학과다. 종이박스 자동 포장 기계를 운용할 수 있는 전문기술인 양성을 목표로 총 4학기 동안 이론과 실습을 가르치게 된다. 학업을 마친 학생들은 우리 회사뿐 아니라 패키징 디자이너, 패키징 분야 연구·개발 및 관리자, 기계와 전기설비 관리자 등의 분야로 진출하게 된다.

이 학과는 패키징 설비의 프로마스터가 갖추어야 하는 전기와 기계, 설계 등에 관한 과목들은 물론 ‘패키징 디자인 실습’, ‘색채이론 및 실습’ 등으로 커리큘럼을 구성하고 있다. 패키징과 관련해 깊이 있는 내용을 교육하되 실습 위주로 수업을 진행하게 된다. 필자는 직접 강의에도 참여하고 있다. 초빙교수로 ‘성공학’과 ‘패키징 개론’ 등을 강의하고 있다.

이제 시작이지만 앞으로 메카트로닉스 지식을 갖춘 인력을 양성하는 것은 물론 현장 공정의 효율적인 관리, 회사 전체의 체계적인 관리와 장기 계획까지 수립할 수 있는 인쇄, 패키징 산업인을 키워낼 수 있도록 노력할 것이다. 경영 능력을 갖추면 임원은 물론 최고경영자까지도 전해볼 수 있는 인재를 키워내자는 것이다.

필자는 부산기계공고를 졸업한 뒤 인쇄기계 수입 업체에서 일한 것을 포함해 40년 가까이 인쇄 및 포장기계 분야에 종사해 왔다. 이제는 그동안 습득한 기술을 청년들과 공유하며 기술 습득의 길을 활짝 열어주고 싶다. 이 분야의 전문가가 많이 배출되어 한국이 명실상부 이 분야 최고의 선진국으로 발돋움하는 데 작은 밑알이 되고 싶다. 더불어 이번 학과 개설을 계기로 더 많은 부분에서 이런 협력이 확산되면 산업 현장과 교육의 인력 수급 불균형 문제가 점차 해결될 수 있지 않을까 기대한다. 



이철 에이스기계 대표

1959년생. 부산기계공업고를 졸업했다. 집안 형편이 어려워 인문계 진학을 포기하고 기능인의 길을 선택했다. 해병대 제대 후 인쇄기계 수입 회사에서 6년간 일한 그는 ‘기계쟁이’ 정신을 발휘해 창업의 길을 택했다. 경기도 부천에서 1993년 에이스기계를 설립한 뒤 시화로 옮겨 30년째 기업을 경영하고 있다. 공고 졸업 후 34년 만인 2012년 회사 인근의 한국산업기술대(현재의 한국공학대)에서 수학했다. 2016년부터 2019년 2월 까지 세계적인 우수 기술을 확보한 기업체 연합체인 우수기술연구센터협회(ATC)의 회장을 역임했다.

“인력 미스매치의 해결을 위해 오랜 고민 끝에 필자는 인재를 직접 길러내기로 했다. 원래 교육은 학교의 몫이지만 마냥 기다릴 수 없었다. 결국, 5년간의 노력 끝에 신안산대 총장님의 결단을 얻어내 현실적인 학과를 만들게 되었다.”



에이스기계는? 경기도 시화열티테크노밸리(MTV)에 본사를 두고 있다. ‘포장박스 자동접착기’를 생산한다. 시간당 7만여 장의 종이상자를 자동 생산할 수 있는 고속 설비다. 대당 길이가 13~18m에 이르는 장비다. 30여 건의 국내외 특허를 확보하고 있으며 4건의 해외 특허를 갖고 있다. 미국, 독일, 영국, 브라질 등 40개국에 수출하며 국제무대에서 독일 및 스위스 기업과 삼파전을 벌이고 있다. 매출은 2021년 144억 원(영업이익 20억 원)이다.

자금 관리의 모든 것, 첫걸음부터 함께하는 IBK ebranch

e-branch
홍보동영상

e-branch란?

은행, 카드사, 증권사 등의 대외 기관과 기업내부시스템^{ERP}을 연계해 효율적인 자금 관리를 지원하는 맞춤형 시스템입니다.

01

전 금융·관계사 실시간 통합 관리

- 전 금융기관(은행, 카드사, 증권사 등) 계좌 및 카드를 한 화면에서 실시간으로 조회 및 관리
- 모기업과 관계사의 자금을 통합해 모니터링 및 관리 가능

02

모바일을 통한 자금 현황 모니터링

- 이상거래감지 알림 서비스(설정해 놓은 기준 이외의 거래 발생 시 최고경영자^{CEO} 최고재무책임자^{CFO}에게 모바일 알림 발송)
- 매일 모바일로 받아보는 자금 보고서 (일일 시재, 자금 지급 보고서)

03

ERP 연계

- ERP 시스템과 연계해 계좌·법인카드 전표 등을 ERP 시스템에서 자동으로 생성
- ERP 시스템에 지출내역 데이터를 연계해 이체 후, 결과값을 ERP 시스템으로 전송해 전표 완료

04

다양한 내부통제 기능

- 다양한 권한 관리 사용자별·계좌별·금액별 업무 권한 설정 가능
- 엄격한 접근 제어 프로그램 및 네트워크 설정이 완료된 컴퓨터에서 접속 가능

주요 기능
(내부통제 중심)

*비용 구축비(서버 및 소프트웨어 포함) 약 1,000만 원 은행 지원 유지운영비 월 30만 원(부가세 포함)

요즘 시국이 시국인지라
매달 손님이 많아졌거든요

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

근데 IBK BOX POS를 다운받고 나서는
그럴 일이 없어졌어요

스마트폰은 늘 손에 들고 다니잖아요

내 폰을 POS기로

요즘 사장님을 위한 모바일 POS
IBK BOX POS



IBK
BOX
POS



POS 모드

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



카드매출 입금확인

가게 매출이 카드사에 정상 매입되었는지,
대금 입금일은 언제인지 확인 가능합니다



간편결제 모드

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



일간 재무리포트

일별로, 시간대별로, 메뉴별로
판매현황을 즉시 확인 가능합니다

준법감시인 심의필 제2022-313호(2022.06.16) 유효기간(2023.06.15) ※계약을 체결하기 전에 서비스설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다. 「금융소비자 보호에 관한 법률」 제19조 제1항에 따라 일반금융소비자는 IBK기업은행으로부터 충분히 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 거래하시기 바랍니다. · 자세한 문의는 거래 영업점 또는 IBK BOX POS 고객센터(☎02-729-7633)로 문의주시기 바랍니다. ※ IBK기업은행은 금융·항응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

참! 좋은 은행
IBK 기업은행

별점은 1점만 주세요

별점 신경 쓸 시간에 맛에 더 집중하려고요

사연을 듣고 책을 판매합니다
사연에 맞는 책으로 위로해주고 싶어요

이 옷은 꼭! 다 떨어질 때까지 입으세요
유행을 안 타는데 버릴 이유가 없잖아요

나만의 철학이 주목받는 시대로- 세상을 바꾸는 가게들

참! 좋은 은행
X IBK 기업은행

IBK기업은행은 200만 소상공인·중소기업과 함께하고 있습니다