

IBK가 만드는 **중소기업** **CEO Report**

CEO STORY

권종열 (주)뱅뱅어패럴 회장

토종 브랜드로 대한민국 패션 업계의 역사를 새로 쓰다



뱅뱅 청바지
비교적 유행을 덜 타는 일자 핏과
진한 색상의 청바지가
뱅뱅의 주력 상품군이다.
또한 데님 원단 중에서도
신축성이 좋은 스판덱스 소재를
사용해 편안한 착용감을
자랑한다.

CEO ACADEMY

**중소기업이 사라진다
꺼져 가는 중소기업 불씨 살리는 '기업승계'**
P.02

ESG FOCUS

**스코프 3 배출량 줄이는
저탄소 혁신 제품**
P.22

IBK NEWS

**IBK기업은행과
프랑스공공투자은행이 뭉쳤다**
P.42

CONTENTS

2023. November. Vol_224



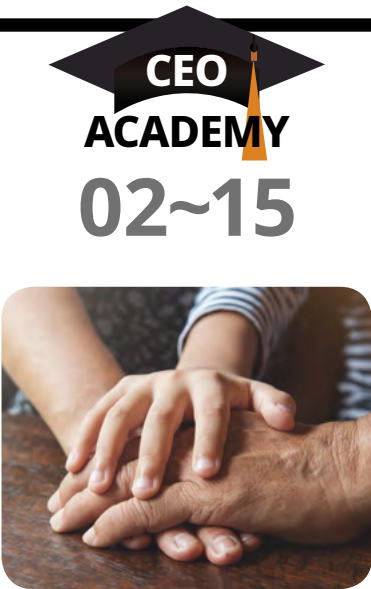
발행일 2023년 11월 1일(통권 제224호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 김성태
편집인 박태상
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
문의 02-360-4833
인쇄소 ㈜타라TPS
※<IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT>의
저작권은 IBK기업은행에 있습니다. IBK기업은행의
동의 없이 무단으로 이 책에 실린 모든 글과 그림,
사진을 사용할 수 없습니다.
※비매품



찾아가는 이메일 서비스
구독 신청



<중소기업 CEO 리포트>
지난호 보기



기업승계

- 02_ **FIGURE**
중소기업이 사라진다
꺼져 가는 중소기업 불씨 살리는 ‘기업승계’
- 04_ **ISSUE**
늘어 가는 중소기업...
시급한 기업승계
- 08_ **CASE**
원활한 기업승계를 지원하는
가업상속공제의 국제적 추세는?
- 12_ **PLAN**
중소기업 M&A,
가업승계의 대안이 되다

- 01_ **INTRO**
- 16_ **CEO STORY**
권종열 (주)뱅뱅어패럴 회장
토종 브랜드로 대한민국 패션 업계의
역사를 새로 쓰다
- 22_ **ESG FOCUS**
스코프 3 배출량 줄이는
저탄소 혁신 제품
- 26_ **GLOBAL MARKET**
독일 경제 부진 장기화...
또다시 ‘유럽의 병자’로 전락하나
- 30_ **MARKET FINDER**
지식재산권·해외 인증 관련
맞춤형 솔루션 제공하는
비관세장벽 대응 지원사업

- 32_ **CEO'S GURU**
캐시미어를 두른 늑대
LVMH, 베르나르 아르노
- 34_ **IBK & START-UPS**
(주)인텔렉투스 고선규·김승욱 대표
(주)얼리페이 장환성 대표
(주)엘렉트 최인규 대표
(주)클라코퍼레이션 심성준 대표

- 38_ **INDUSTRY REPORT**
버티자 부동산 PF, 시작하자 STO,
확대하자 주주환원
- 40_ **IBK EXPLORING**
IBK가 만난 이달의 기업들
- 42_ **IBK NEWS**
한국과 프랑스 중소기업의 발전을 위해
IBK기업은행과 프랑스공공투자은행이 뭉쳤다
- 44_ **COMPANY & LAW TAX**
중소기업에 활력을 불어넣는
중소기업 세정지원제도
- 46_ **COMPANY & LAW LABOR**
노동조합에 대한 사용자의 의견 표명과
부당노동행위의 관계는?
- 48_ **ECONOMIC REVIEW**
한눈에 읽는 경제 동향
- 50_ **CEO FAVORITES**
CEO의 즐겨찾기
- 52_ **IBK SUPPORT**
M&A 중개·주선도 IBK와 함께
- 53_ **IBK EVENT**
독자 만족도 조사 이벤트

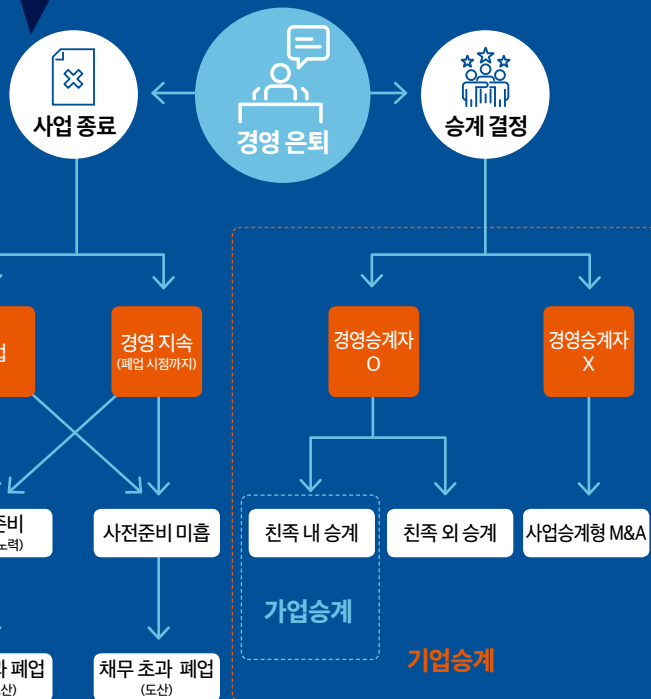


기업의 소유권 및 경영권을 차세대 경영자에게 물려주는 ‘기업승계’는
기업이 수십 년간 착실히 쌓아 온 기술과 경영 노하우를 경제적으로 보전할 수 있는 확실한 대책이며,
지속적인 부가가치를 생산하는 방법이다. 1세대 창업자의 고령화 문제가 심화되고 있는
우리나라 역시 기업승계의 중요성에 대한 인식 개선이 필요한 시점이다.

중소기업이 사라진다

꺼져 가는 중소기업 불씨 살리는 '기업승계'

경제 성장을 이끌어 온 베이비붐 세대 창업자들의 고령화로 인해 대한민국은 이제 2세대 혹은 3세대 경영자들이 기업을 승계해야 하는 중요한 전환기에 놓여 있다. 하지만 다음 세대의 후계자 부재로 인해 중소기업의 성장이 제한되거나 폐업으로 이어지는 등 우리나라 중소기업의 기업승계 문제가 피할 수 없는 중요 과제로 대두되고 있다.



기업승계 흐름 및 유형

가업승계는 가족경영을 기반으로 한 기업의 소유권과 경영권을 상속이나 증여를 통해 가족이나 친인척 등 혈연에게 승계하는 것을 지칭한다. 가업승계 외에도 '친족 외 승계'와 '사업승계형 인수·합병^{M&A}'이 있는데, '가업승계'는 이 3가지를 모두 포괄하는 개념이다. 기업승계는 기업의 장기 존속과 일자리 유지, 기업 간 거래 생태계 지속 등 승계 후 기업의 경영 안정과 영속성 도모에 방점을 둔다.

자료 IBK기업은행, <지금부터 준비하는 기업승계의 모든 것>

제조업 중소기업 대표자 연령 현황

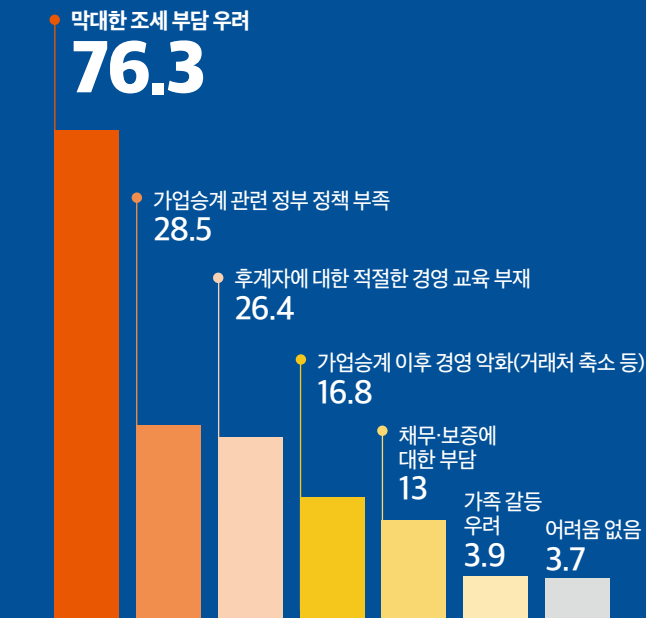
최근 우리나라 중소기업 최고경영자^{CEO}의 고령화 문제가 심각하다. 2021년 기준 국내 중소기업 CEO의 평균연령은 54.8세이고, 60세 이상 CEO의 비율은 31.6%이며, 70세 이상 비율 역시 5%에 달한다. 고령 CEO의 원활한 경영 은퇴와 기업승계를 위한 관심과 지원이 상당히 중요한 시점인 것이다.

구분	2012년	2015년	2018년	2021년
평균연령	51.3세	52.4세	54.1세	54.8세
60세 이상	14.1%	18.7%	23.2%	31.6%
70세 이상	2.2%	3.2%	4.6%	5%

자료 중소벤처기업부, '중소기업 실태조사'

가업승계 과정에서 예상되는 주된 어려움

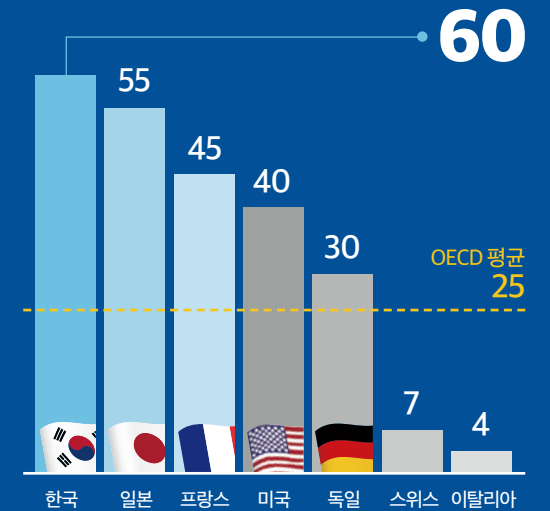
중소기업중앙회의 '2022년 중소기업 가업승계 실태조사'에 따르면 중소기업 대표와 임원들이 느끼는 '가업승계 과정에서 가장 걱정되는 부분'으로 '막대한 조세 부담'이 가장 높은 비율을 차지했다. 이어 '가업승계 관련 정부 정책 부족'이 28.5%, '후계자에 대한 적절한 경영 교육 부재'가 26.4%를 나타냈다.



주: 복수 응답 단위 % 자료 중소기업중앙회, '2022년 중소기업 가업승계 실태조사'

OECD 주요 회원국 상속세율

한국의 상속세 최고세율은 50%로 경제협력개발기구 OECD 회원국 중 일본(55%)에 이어 2위지만, 최대주주에게 붙는 할증(세금의 20%)까지 합치면 세율이 최고 60%로 뛰어 회원국 중 상속세율이 가장 높은 축에 속한다. OECD 평균은 25%로 한국보다 한참 낮고, 상속세가 없는 회원국도 15곳에 이른다.



주: 최고세율 기준, 한국은 최대주주 할증과세 적용 시 수치 단위 % 자료 OECD

중소기업 승계 불발 시 국가 손실 규모

기업승계가 불발되어 기업의 소멸로 이어질 경우 적지 않은 손실이 초래된다. 기업을 경영하던 가족은 소득원과 일자리 상실로 생존 및 복지에 부정적인 영향을 받고, 기업은 축적된 기술과 노하우 등 유·무형의 자산이 소멸된다. 일자리 감소 역시 국가 경제 차원에서 지대한 영향을 미친다.

구분	손실 사업체 수	손실 피보험자 수	손실 매출액
현재	31,052개	568,804명	1,379,652억 원
5년 후	115,908개	1,438,678명	3,544,037억 원
10년 후	325,251개	3,070,967명	7,943,627억 원

주: 2019년 기준 자료 중소벤처기업연구원, 2021년

늙어 가는 중소기업...

시급한 기업승계

우리 사회 전반적인 저출산·고령화와 함께 중소기업 경영자 역시 늙어 가고 있다. 전체 중소기업 대표자의 23.8%가 60대 이상이며, 70대 이상 중소기업 대표자가 2.5만 명을 넘어섰다. 특히, 중소제조업 대표자 중 60세 이상의 비중은 10년 전에 비해 약 2.2배 급증해 대다수 중소기업이 기업승계를 고민해야 할 시기가 된 것이다.

국내 중소기업은 승계를 통해 기업을 이어 나가고 있고, 후계자가 승계하지 않을 경우 폐업이나 매각을 고려할 수밖에 없다. 중소기업중앙회 조사 결과, 창업자를 제외한 78.4%가 가족 승계로 대표자를 선임했으며, 기업승계를 하지 않을 경우 폐업·매각을 고려한다는 비율이 52.6%에 달했다. 기업승계는 비단 중소기업에만 국한된 문제가 아니라 국가 경제 차원에서 매우 중요한 문제다. 일반적으로 장수기업일수록 법인세 납세 능력, 고용 창출 능력, 매출액·자산 등이 급증해 기업의 사회·경제적 가치가 높아진다. 중기중앙회 연구 결과에 따르면, 업력 10년 미만과 30년 이상 기업의 평균 경영

성과를 비교했을 때 업력 30년 이상 기업의 경영 성과가 최대 32배 높은 것으로 나타났다. 이러한 장수기업이 승계 불발로 사라졌을 때 국가 경제에 미칠 영향을 생각해보면 기업승계가 국가 경제 차원에서도 얼마나 중요한지 알 수 있다. 실제로 중소기업의 승계가 불발될 경우, 소멸될 것으로 예상되는 사업체 수는 약 3만 개이고, 그에 따른 실직자 수는 약 57만 명, 손실 매출액은 약 138조 원에 이를 것이라는 연구 결과도 있다.

기업승계 장애물 첫째, 불안정한 제도

이러한 기업승계의 필요성에도 불구하고, 기업승계가 원활히 이루어지지 않는 가장 큰 이유는 불안정한 제도다. 기업승계 지원 세제는 1997년에 제정되어, 한도 확대 및 요건 완화 등을 통해 제도가 개선되고 있으나 제도 활용도 면을 고려했을 때 여전히 완전하다고 볼 수 없다. 이처럼 기업승계의 장애물이 되는 첫째 요소는 가업 상속공제에 비해 증여세 과세특례의 지원

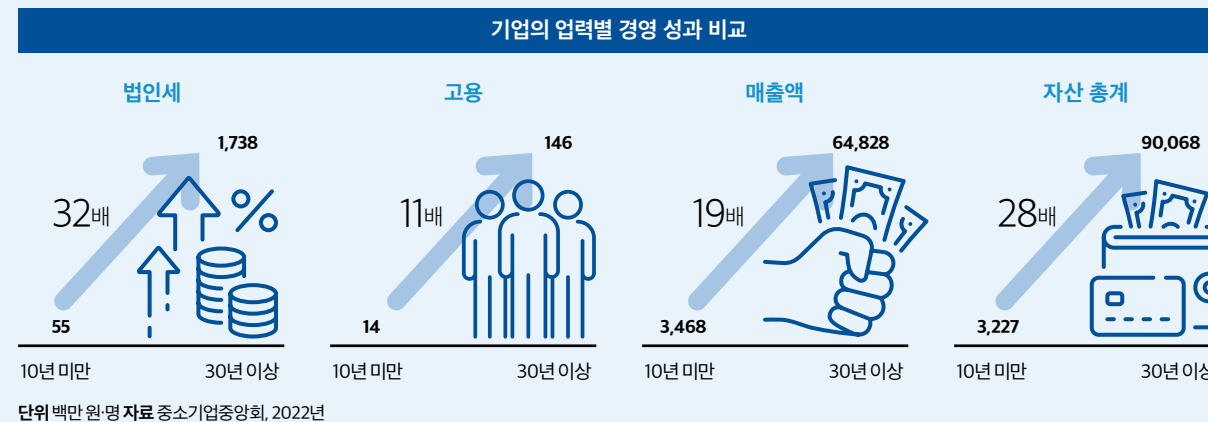
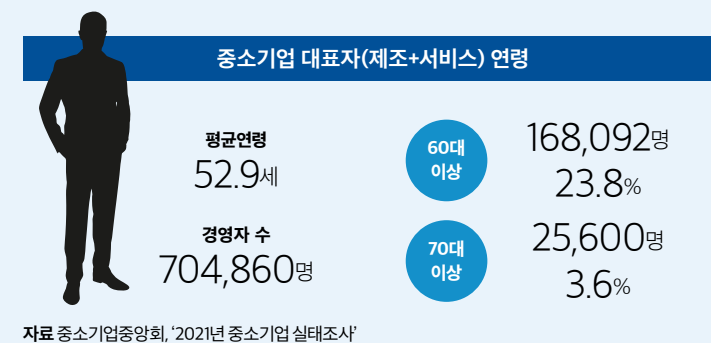
이 제한적이라는 점이다. 가업상속공제는 최대 600억 원 한도로 가업 자산에 대해서 100% 공제가 되고 20년 연부연납이 가능하지만, 증여세 과세특례는 600억 한도로 60억 이하 10%, 60억 초과 20%로 저율과세가 되고, 연부연납이 5년만 가능하다는 점에서 차이가 있다. 또한 증여세 과세특례는 법인사업자에 한정되고, 증여자가 60세 이상 부모로 제한되는 점 등도 제도 이용에 걸림돌이 된다고 볼 수 있다. 또한 중소기업들은 가업승계 지원 세제의 업종 유지 요건 역시 불합리하다고 지적한다. 제도 활용 전에는 업종 변경을 대부분 내에서만 할 수 있고, 제도 활용 후에는 중



추문갑
중소기업중앙회 경제정책본부장
산업통상자원부 규제개혁위원회
위원, 중소벤처기업부
규제심사위원회 위원 등을 맡고
있으며, 현재 중소기업중앙회에서
경제정책본부장으로 재직 중이다.



2023 기업승계 희망포럼 현장 이번 기업승계 희망포럼에서는 중소기업이 기업승계를 통해 기업 내부에 축적된 기술과 경영 노하우 등을 보전할 수 있도록 기업승계와 관련한 정책 개선 방향에 대해 토론하고 화합을 다지는 시간을 가졌다.



분류 내에서만 허용한다. 때문에 기업을 물려받은 후세대 경영자가 소비자 수요에 맞는 새로운 시장을 개척하기 위해 업종을 변경할 경우 기업승계 지원 세제를 적용받을 수 없게 되는 문제가 발생하는 것이다. 이러한 업종 변경 제한은 중소기업이 산업 트렌드 변화에 선제적으로 대응하지 못하게 하는 경직된 요건으로 작용하고 있다. 일본과 독일에는 업종 변경 제한 요건이 없으며, 특히 일본에서는 사업 전환 시 보조금도 지원하고 있다. 우리나라의 경우 중소기업의 사업 전환 촉진을 위한 특별법 제정을 통해 사업 전환을 지원하면서, 승계 기업은 업종 변경을 제한하는 모순이 발생하고 있다.

기업승계 장애물 둘째, 부정적 인식과 오해
기업승계가 원활히 이루어지지 않는 또 다른 이유로는 기업승계에 대한 우리 사회의 부정적 인식을 꼽을 수 있다. 기업승계에 대한 사회적 인식이 부정적이기 때문에, 법 개정 시마다 '부자감세'라는 벽에 부딪히

게 된다. 하지만 기업승계와 일반 상속·증여가 엄연히 다르다는 것을 인식할 필요가 있다. 일반 상속은 큰 노력 없이도 물려받은 자산을 유지하고 증식할 수 있으며, 자산이 온전히 개인에게 귀속되는 개인의 문제다. 반면, 기업승계는 후계자가 선대가 일군 기업을 물려받아 성장·발전시켜 나가려는 강한 의지와 책임감이 필요하다. 기업승계는 기업의 성장과 유지를 통한 성과가 근로자와 거래처 등에 분배되고, 국가와 지역경제 성장으로 이어지는 사회 공동의 문제라고 볼 수 있다.

또한 기업승계 세제는 면세가 아니라 과세 이월이자 징수유예다. 기업승계 지원 세제를 적용받은 후 후계자가 경영을 포기하거나 고용 유지, 자산 및 지분 유지 등 사후 관리 의무를 다하지 못했을 때는 이자상당액과 상속·증여세를 기본세율로 징수하도록 하고 있다.

특히, 가업상속공제 적용 시 상속세는 공제되지만, 추후 상속인이 가업 자산을 양도할 때 상속인이 보유한 기간 중 발생한 자산 가치뿐만 아니라 피상속인의 보유 기간 중 발생한 자산 가치까지 합해 양도소득세의 이월과세가 적용된다.

기업승계의 필요성에 대한 정부의 인식은?

다행히 정부는 이러한 문제점과 기업승계의 중요성을 인지해, 중소기업 현장에서 제기되는 문제점을 개선하기 위한 기업승계 제도 개선안을 2023년 세법개정안에 반영해 정기국회에 제출했다. 중소기업들이 계

획적으로 기업승계를 할 수 있도록 △가업승계 주식에 대한 증여세 과세특례 10% 저율과세 구간을 기존 60억 원에서 300억 원까지 확대하고, 가업상속공제(20년)에 비해 짧은 △증여세 과세특례 연부연납 기간을 5년에서 20년으로 확대하는 내용이 담겨 있다. 그리고 중소기업이 산업 환경 변화에 탄력적으로 대응할 수 있도록 기업승계 이후 △업종 변경 제한은 표준산업분류 중분류에서 대분류까지 확대할 계획이다. 이번 세법개정안은 중소기업 84%가 '계획적인 사전 승계'를 선호한다는 조사 결과를 반영했다. 세법개정안이 국회를 통과하게 되면 가업 주식 600억 원 증여 시 24억 원의 세 부담이 완화되고, 연부연납 20년 적용 시 수증자가 부담해야 할 증여세는 매년 14.4억 원이 절감되어 세 부담이 완화되는 효과가 있을 것으로 보인다.

Conti 'new' 새로운 미래를 위한 이어짐

최근 베이비붐 세대들의 은퇴가 늘어나면서 기업 경영에 참여하는 2세대 기업인들의 약진이 돋보인다. 기존 선대가 일구어 놓은 사업에서 기업승계 2세대의 새로운 감각을 가미해 새로운 영역으로 사업을 확장하는 경우가 많다.

문구류 도소매 기업이었던 B사는 2세대가 회사 경영에 참여하면서, 프리미엄 육아용품 시장이 확대되는 것을 보고 유아동 교구 제품을 개발해 제조업에 뛰어들며 매출과 고용이 2배 이상 증가하는 등의 성과를 이뤘다. 위생용 종이제품 제조 기업 H

세법 개정 시 증여세 과세특례 세 부담 완화 효과

○ 가업 주식 600억 원 증여 시, 24억 세 부담 완화 및 매년 14.4억 절감		
세법 개정 시	(현행) 증여세 112억(5년간 18.6억/년) -6억(60억 이하 10%) +106억(60억 초과 20%)	(개선안) 증여세 88억(20년간 4.2억/년) -30억(300억 이하 10%) +58억(300억 초과 20%)

사는 2세대가 경영에 참여한 후 내수 위주였던 판로를 해외 시장으로 확장해 현재 국내 최대 물티슈 생산량을 가진 회사가 되었다. 이처럼 기업승계는 1세대의 경영 노하우와 2세대의 새로운 시각이 더해져 시너지를 내며 우리 경제의 새로운 미래를 만들어 가고 있다. 정부와 여야는 이에 부응해 승계를 앞둔 기업들이 고민하는 문제를 제대로 파악해야 한다. 기업승계를 어렵게 하는 주요 요인으로 지적되고 있는 과중한 기업 상속세 부담을 경제협력개발기구(OECD) 회원국 평균(25.3%) 수준으로 인하할 필요가 있다.

더불어, 가업상속공제 적용 요건과 사후 관리 요건을 현실화해야 할 것이다. 중소기업 대표자들이 기업이 정신을 발휘해 보다 나은 기업을 일구어 후손들에게 물려주고, 후계자는 선대가 일군 사업을 성장시키겠다는 경영 의욕을 북돋워줄 필요가 있다. 물론 이는 기업승계가 개인의 부를 이전하는 것이 아니라 후계자가 선대의 기업가 정신과 경영 노하우 등 유·무형 자산을 물려받아 사업 확대와 일자리 창출에 도움이 된다는 사회 전반의 인식 개선이 뒷받침될 때 가능하다.



기업승계 제도 개선의 필요성 정부는 중소기업 현장에서 제기되는 문제점을 개선하기 위한 기업승계 제도 개선안을 2023년 세법개정안에 반영해 정기국회에 제출했다.

원활한 기업승계를
지원하는기업상속공제의
국제적 추세는?

우리나라는 기업의 경영권 승계에 대해 제도적 지원이 적극적으로 이루어지지 않고 있다.
그러나 이미 해외에서는 많은 국가가 상속세를 폐지하는 등 상속세를 완화·폐지하는 것이 국제적 추세다.
경영권 승계 시 발생하는 상속세에 대한 부담을 덜어내 경제 전반에 활력을 불어넣을 필요가 있다.

•• 현행 상속세는 피상속인(사망자)의 유산을 기준으로 5단계 초과누진(10~50%)해 과세하고 있다. 상속세 최고세율은 50%로, 경제협력개발기구(OECD) 평균 최고세율(25.3%)의 2배에 달하며, 이는 일본(55%) 다음으로 높은 수치다. 대기업의 경우 과도한 상속세율에 더해 최대주주 등으로부터 주식을 상속받을 경우에는 평가액에 할증평가(20% 가산)를 적용해 과세함에 따라 최대주주할증평가 시 최대 60%의 세율처럼 적용될 수 있다. 결과적으로 우리 기업이 적용받는 약 60%의 상속세 최고세율은 세계에서 가장 과중한 것이고, 2021년 국내총생산(GDP) 대비 상속·증여세 비중은 0.7%로 OECD 회

원국 중 벨기에, 프랑스와 공동 1위다.

상속세 부담을 경감하는 '기업상속공제'

이런 과중한 상속세 부담을 줄여주고 원활한 기업승계를 지원하고자 정부는 1997년 '기업상속공제' 제도를 도입했다. 피상속인이 생전에 10년 이상 영위한 중소기업 등을 상속인에게 정상적으로 승계한 경우 300억 원에서 600억 원까지 상속공제를 해 기업승계에 따른 상속세 부담을 경감시켜주고 있는데, 사실 이것은 적용 대상, 피상속인 및 상속인 요건을 모두 충족해야만 그 적용이 가능한 상황이다. 또한 기업상속공제를 받은 상속인이 상속개시일부터 5년 이내에 정당한 사유 없이 사

후관리 요건을 위반하게 되면 기간별 추징률을 곱해 계산된 금액을 상속 당시의 상속세 과세가액에 산입해 상속세를 부과한다.

기업 상속을 장려하기 위해 도입한 기업상속공제는 적용 대상이 한정적인 데다, 요건마저 엄격해 그 활용이 저조한 상황이다. 적용 대상을 매출액 5,000억 원 이하의 중소기업으로 제한하고 있고, 피상속인의 10년 이상 기업 영위나 상속인의 기업 종사·대표자 취임 등 적용 요건이 까다로우며, 고용 유지 등 사후관리 요건까지 충족해야 한다. 이에 2016~2021년 우리나라의 기업상속공제 제도 연평균 이용 건수는 95.7건, 공제금액은 2,967억 원에 불과했다. 같은 시기 독일은 연평균 이용 건수가 1만308건이며, 공제금액만 무려 163억 유로(약 24조 원)에 달해 우리나라와 100배 이상 차이가 난다. 기업상속공제가 실효성이 없다는 비판이 거세짐에 따라 정부는 2022년 세법 개정 시 사전·사후 요건을 약간 완화했지만, 적용 대상을 중소기업 일부까지만 확대했다는 점에서 큰 효과는 없을 것으로 보인다.

국제적 추세는 상속세 완화 또는
세제 지원 확대

우리나라는 2000년 상속세율 및 과세표준 구간을 강화한 이후 현재까지 유지하고 있지만, 2000년에 들어 스웨덴(2005년), 체코(2014년) 같은 많은 국가가 상속세를 폐지하는 등 상속세를 완화·폐지하는 것

이 국제적 추세다. 상속과세를 통해 소득 재분배와 경제적 기회 균등을 실현하는 것이 사실상 어렵다는 인식하에 자본 유출을 막고 일자리를 창출하는 것이 소득 재분배에 보다 유용하다는 사고를 바탕으로 캐나다, 호주, 스웨덴 등 15개국은 이를 폐지하거나 도입하지 않았다.

기업승계 세제 지원의 경우에도 대부분 모든 기업이 그 대상이며, 적용 요건이나 공제한도 또한 우리나라보다 완화된 상태다. 피상속인 관련 요건이 있는 국가는 영국과 일본 2개국인데, 영국은 피상속인이 2년간 보유만 하면 되고, 일본은 기간 제한 없이 50%의 주식만 보유하면 된다. 상속인 요건도 일본만 적용하고 있으며, 우리나라의 제한적인 공제한도도 일본과 영국은 없다. 사후관리 기간은 우리나라(5년)보다 대부분 짧거나 같은데, 상속 후 기업 경영 기간은 프랑스가 3년, 독일은 5년이고 지분 보유 의무 기간도 프랑스가 4년, 독일·일본이 5년이다. 영국은 특별히 사후관리 요건이



임동원
한국경제연구원(KERI) 연구위원
한양대에서 법학박사를 취득하고, 기획재정부 세제실을 거쳐 현재 한국경제연구원에서 조세, 재정 관련 연구를 하고 있다.



독일 바이에른주에 위치한
지멘스 스마트공장
1847년 설립된 독일 지멘스는
170년이 넘는 오랜 역사를
이어 온 비결로 과감한
인수·합병(M&A)과 사업 재편을
꼽는다.

없는 상황이다.

구체적으로 독일의 가업상속공제 제도상 피상속인의 10년 이상 가업 영위나 상속인의 가업 종사·대표자 취임 등은 요건이 아니며, 피상속인의 지분율도 25%로 우리나라(40%, 상장 기업은 20%)보다 낮다.

법정 상속세율이 55%로 OECD 회원국 중 가장 높은 일본은 기업승계를 위해 2009년 ‘법인용 사업승계세제’를 도입했고, 법인용 사업승계세제는 후계자인 상속인, 수증자 등이 법률상 인정을 받은 비상장 중소기업의 주식 등을 상속 또는 증여 등으로 취득한 경우 그 비상장주식 등에 따른 상속·증여세에 대해 일정한 요건하에 그 납세를 유예하는 제도다.

특히 2018년도 개정에서는 법인용 사업승계세제에 대한 지금까지의 조치 이외에 10년간(2018~2027년)의 ‘신사업특례조치’로서 납세유예 대상이 되는 비상장주식 등의 제한(총 주식 수의 3분의 2까지) 철폐

와 납세유예 비율 인상(80%→100%) 등의 개정된 조치가 이루어졌다. 이처럼 일본은 중소기업에 대한 기업승계 세제 지원으로 과세이연을 채택했고, 경영자가 그 친족인 후계자에게 비상장 회사의 주식을 상속·증여할 경우 주식의 100% 해당 부분에 대한 상속세 납부를 2027년까지 특례 조치로 유예하고 있는 것이다.

영국도 가업상속공제와 유사한 제도로 ‘사업자산공제’ 제도를 가지고 있는데, 사업자산공제(Business Property Relief)란 요건을 만족하는 중요 사업자산의 이전에 대해 일정한 비율로 상속세액을 감면하는 제도다. 자산 유형별로 공제율은 50%(상장주식·토지 등) 또는 100%(비상장주식)가 적용되고, 상속으로 인한 자산 이전뿐만 아니라 증여에 대해서도 적용이 가능하다. 적용 대상 기업에는 제한이 없으며, 사후관리 규정도 특별히 없다.

상속세 장벽을 넘어서기 위해

가업상속공제 개선되어야

침체 중인 국내 경제를 살리기 위해 일자리 유지 및 창출이 중요한 현시점에서 기업 활동을 저해하는 과중한 상속세 장벽은 해소될 필요가 있다. 우리나라는 ‘부의 대물림’이라는 부정적 사회 인식 때문에 기업의 경영권 승계에 대해 제도적 지원이 적극적으로 이루어지지 않고 있다. 그러나 경영권 승계 시 과도한 부담을 지우지 않는다면 기업가의 경영 의욕을 불러일으키고, 고용 및 투자 확대를 통해 경제 전반에

활력을 불어넣을 수 있을 것이다.

세율 인하와 최대주주할증평가 폐지 같은 상속세 전반에 걸친 방안이 필요하지만, 우선 기업승계와 관련해서는 가업상속공제 제도의 명칭을 ‘기업상속공제’로 변경하고, 기업상속공제의 적용 대상을 모든 기업으로 확대하며, 사전·사후 요건을 완화해야 한다. 영국처럼 적용 대상의 제한 없이 피상속인이 2년 이상 보유한 기업이라면 가업상속공제를 허용하고, 공제율도 상한 없이 50~100%로 설정하는 것

이 필요하다. 다만, 대기업의 경우에는 과세 형평 측면에서 타당성을 가지기 위해 다른 적용 대상보다 고용 유지 요건을 강화해 일자리 창출이라는 공공복리를 실현토록 해야 한다. 또한 기업의 계속성 유지라는 측면에서 규정된 자산 처분 금지나 업종 유지 요건은 사업 구조조정(업종 전환·다각화 등)에 장애물로 작용할 수 있고, 특히 업종 유지 요건은 신산업 진출 및 확장에 한계로 작용할 수 있기 때문에 없애야 한다. 📌

주요국의 가업상속공제 제도 비교

		 한국	 독일	 일본	 영국
사전 요건	적용 대상	• 매출액 5,000억 원 이하 중소·중견기업 * 상속세 납부 능력 요건 심사	<기업 규모 제한 X> • 자산 2,600만 유로 초과 기업 필요성 심사	• 비상장 중소기업	X
	피상속인 요건	• 가업 영위 기간 10년 이상, 기간 중 50% 이상 대표자 종사 • 지분 40%(상장 20%) 이상	• 피상속인 및 조합원 합산 25% 이상	• 대표와 특수관계인이 합해 의결권 50% 초과 보유	• 피상속인이 2년 이상 보유
	상속인 요건	• 2년 내 가업 종사 및 대표자 취임	X	• 상속개시일로부터 5개월 내 대표 취임 • 최대주주, 의결권 주식 50% 초과 보유	X
가업상속 공제액		• 한도: 300억 원(10년 이상), 400억 원(20년 이상), 600억 원(30년 이상)	• (85% 공제) 비상업용자산 50% 이하, (100% 공제) 비상업용자산 10% 이하 • 자산 2,600만 유로 초과 시 75만 유로당 1%p씩 공제율 감소	• 발행주식 총수의 2/3 한도 (특별조치: 공제 상한 X) • 비상장주식의 80% 상속세 유예(특별조치: 100%)	• 100%: 비상장주식, 사업 관련 지분 • 50%: 상장주식, 토지, 건물 등
사후관리 요건		<사후관리 기간: 5년> • 가업 유지: 대표자 및 지분 유지, 휴·폐업 금지, 업종 유지 (중분류 내 변경 허용) • 자산 40% 이상 처분 금지 • 고용 유지: 근로자 수 또는 총급여액 5년 평균 90%	① 85% 공제 - 5년 이상 가업 및 고용 유지 (총급여액 5년간 400% 이상) ② 100% 공제 - 7년 이상 가업 및 고용 유지 (총급여액 7년간 700% 이상)	• 상속 후 5년간 대표직, 상속지분 유지 • 근로자 수 80% 이상 5년간 유지(예외 및 탄력 적용 가능)	X

일본의 온천 호텔 게이운칸

오랜 역사와 전통을 간직한
게이운칸은 세계에서 가장 오래된
호텔이자 대표적인 일본의
장수기업으로, 가문이 52대에 걸쳐
대대로 경영해 온
가족기업이다.



중소기업 M&A, 가업승계의 대안이 되다

우리나라의 고령화는 우리보다 일찍 고령사회가 된 일본보다 빠르게 진행되고 있으며, 이와 함께 중소기업 경영자의 고령화도 빠르게 진행 중이다. 베이비붐 세대 창업자들의 고령화로 인해 은퇴가 본격화되면, 다음 세대로 기업을 승계해야 하는 중요한 전환기에 놓이면서 일본처럼 후계자 부재 이슈가 점차 부각될 가능성이 높다.

중소벤처기업연구원에 따르면 2020년 기준 제조 중소기업 경영자 중 30.7%가 60세 이상이다. 또한 업력이 높아질수록 대표자의 고령화도 상당히 진행되어서, 중소기업중앙회는 업력 30년 이상 기업의 대표자가 60세 이상 80.9%, 70세 이상 30.5%인 것으로 분석했다.

가족 간 가업승계에서 M&A를 통한 기업승계로

60세 이상의 창업 1세대가 다음 세대로 가업을 적시에 승계하지 못할 경우, 중소기업의 성장이 제한되거나 폐업으로 이어져 국민경제적 손실이 발생할 수밖에 없는데, 대부분이 가족기업 형태인 우리나라 중소기업 현실에서 기업승계 문제는 앞으로 피할 수 없는 중요 경영 과제가 될 것으로 예상된다. 이를 극복하지 못해 경영자의 고령

화에도 불구하고 후계자를 찾지 못하는 중소기업은 투자 위축과 혁신 활동의 지연 등으로 기업 경쟁력이 약화될 수밖에 없다. 결국 비자발적 휴·폐업 내지는 해산에 이르게 되면 기업 내부에 축적된 기술과 경영 노하우 등 소중한 무형자산과 일자리가 소멸하고, 이는 국가 전체의 경제적 손실로 이어지게 된다.

따라서 영속성을 특징으로 하는 기업을 유지할 수 있도록 하고, 기업에 축적된 자본과 기술, 인력, 신용 등 유형·무형의 경영 자원을 활용해 지속경영을 실현할 수 있도록 하는 사회적 기반을 구축할 필요가 있다. 특허·디자인 등 지식재산과 이러한 지식재산이 집적된 자본재, 지식재산 및 자본재에 관한 정보, 그 밖에 기술적·과학적 또는 산업적 노하우를 유지·발전·활용시킴으로써 산업 경쟁력과 국민경제에 기여토록 해야 할 것이다. 아울러 전체 종사자 수의 81.3% (전체 기업 수의 99.9%·매출액의 47.2%)를 차지하는 중소기업을 유지시킴으로써 고용 시장의 안정성을 확보해야 한다.

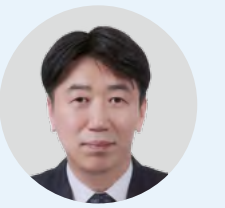
이 때문에 중소기업의 가업승계 또는 기업승계를 활성화할 필요가 있지만, 중소기업 경영자의 대다수는 인수·합병 M&A에 대한 낮은 인식과 창업 기업 매각에 대한 반감, 자산·인력을 한꺼번에 양도·양수한 경험의 부재 등으로 인해 가업승계 家業承繼가 아닌 M&A를 통한 기업승계 企業承繼에 소극적이다. 가업승계가 어려운 중소기업의 M&A 활성화를 통해 중소기업의 폐업을 방지함으로써, 중소기업의 축적된 기술·노하우

의 사장과 고용 상실을 막을 적극적 방안을 모색할 필요가 있다.

기업승계를 위한 M&A 제도

M&A는 합병 Mergers과 인수 Acquisitions를 합친 용어지만, 기업의 경영 지배권에 영향을 가져오는 일체의 경영 행위를 모두 지칭한다. 반면 법률적으로는 합병(신설합병·흡수합병·분할합병·간이합병·소규모합병)과 주식의 포괄적 교환(간이주식교환·소규모주식교환) 및 이전, 영업의 양도 및 양수(간이영업양도·양수) 등을 포함한다.

국내 법률은 '상법'에 M&A에 관한 일반 규정을 두고 있으며, 이외에 M&A 규제 법률과 축진을 위한 특례 법률이 시행되고 있다. 규제 법률로는 특수관계인을 통한 기업 결합으로 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 금지하는 '독점규제 및 공정거래에 관한 법률'(공정거래법)과, 주권상장 법인의 투자자 이익 보호를 위해 합병 등의 요건, 방법 등을 정하고 있는 '자본시장



조용혁
한국법제연구원 연구위원
한국법제연구원에서
전략사업실장과
규제법제연구센터장을
역임했으며,
정보통신기술·ICT·교통·신기술
등에 관한 입법과 규제 개선을
연구하고 있다.



중소기업 M&A 활성화를 위한 업무협약식 IBK기업은행은 지난 7월 매경미디어그룹, 중소기업중앙회와 함께 중소기업 M&A 활성화에 앞장설 것을 약속하는 업무협약식을 진행했다.

과 금융투자업에 관한 법률’(자본시장법) 등이 있다. M&A 특례 법률은 일정 목적 또는 특정 업종을 대상으로 정하거나, 조세특례를 규정한 법률로 구분할 수 있고, 특례의 내용은 요건 완화 또는 절차의 간소화 등을 주된 내용으로 한다. M&A 특례를 마련하고 있는 법률은 ‘벤처기업육성에 관한 특별조치법’(벤처기업법)과 ‘중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법’, ‘중소기업 기술혁신 촉진법’(중소기업기술혁신법), ‘기업 활력 제고를 위한 특별법’(기업활력법), ‘중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법’(중소기업사업전환법), ‘금융산업의 구조개선에 관한 법률’(금융산업구조개선편법), ‘채무자 회생 및 파산에 관한 법률’, ‘소재·부품·장비산업 경쟁력 강화 및 공급망 안정화를 위한 특별조치법’(소재부품장비산업법) 등이 있다. 그 외에 조세특례와 지원체계, 지원사업 등을 규정하는 입법례를 발견할 수 있다. 다만, 이들 M&A 촉진을 위한 특례 법률들은 기업승계가 어려운 중소기업에 M&A를 통한 기업승계로 유도하기에는

한계가 있다.

M&A 활성화를 위한 제도적 방안

기업승계가 어려운 중소기업의 영속성을 유지함으로써, 노하우를 유지·발전·활용하고 고용 시장의 안정성을 확보하기 위한 제도적 기반 마련이 필요하다. 우리나라에서 기업의 가족·친족에 의한 승계에 세제 혜택 확대와 특례 도입에 대해 사회적 공감대가 일반적으로 형성되어 있다고 보기 어렵고, 기업 소유지분의 상속과 경영권의 승계를 동일시하기는 어렵다는 점에서, 입법적 대안은 친족에 의한 기업승계보다는 M&A를 통한 기업승계를 촉진할 수 있는 방향으로 고민할 필요가 있다. 그리고 이러한 입법 대안의 적용 대상은 일반적인 M&A 유형인 합병과 주식의 포괄적 교환·이전, 영업양도·양수 이외에 임직원에 의한 경영권 인수도 포함해서 고려할 법하다. M&A 활성화를 위한 사회적 기반 마련은 단기 과제와 중장기 과제로 구분할 수 있다. 단기 과제로는 우선 중소기업 M&A 중개자 역량 강화와 수익성을 보조해 M&A 의사가 있는 중소기업을 물색하고 M&A 거래가 종결될 때까지 종합적으로 지원하는 시장조성자를 육성할 필요가 있다. 아울러 시장참가자 간 네트워크를 강화하고, SME^{Small and Medium Size Enterprises} 전문 M&A 중개자의 신뢰성 확보 방안을 마련해야 한다. 그리고 회계 정보 취약성과 가치평가의 불확실성 제거를 위해, 기업 가치를 객관적으로 평가할 수 있는 시스템과



2022 장수기업 희망포럼 업력 30년 이상 기업의 평균 경영 성과는 업력 10년 미만 기업에 비해 최대 32배 높은 것으로 나타났다. 장수기업이 승계 불발로 사라졌을 때 국가 경제에 미칠 영향을 생각해 보면 기업승계는 중소기업에만 국한된 문제가 아닌 것이다.

M&A 시장 정보 공유 및 매물 정보에 대한 접근성을 위한 플랫폼이 마련되어야 한다. 중장기 과제로는 중소기업 승계 활성화를 위한 입법이 요구된다. 기업승계 관련 중소기업 600개를 대상으로 한 2022년 중소기업중앙회 조사 결과에서 92%가 법률 제정이 필요하다고 응답한 바 있는데, 이는 2020년 조사 결과의 75.6%에 비해 필요성이 대폭 증가한 모습이다. 현행 M&A 관계 법률은 그 입법 목적과 적용 대상 등의 한계로 인해 M&A 활성화를 통해 기업승계를 촉진하기 위한 정책적 수단을 규율하기에 한계가 있다. 따라서 중소기업의 축적된 기술과 노하우가 사장되는 것을 방지하고 고용을 유지하기 위해서는 M&A를 통한 기업승계를 촉진하고 지속 가능하도

록 지원하는 새로운 법률적 대안을 모색할 필요가 있다. 해당 법률을 적용받을 대상 기업을 확정하는 기준으로는 △축적된 기술과 노하우를 보유한 △중소기업으로서 △경영자 요건(고령 등) △업력^{業歷} 요건(창업 후 일정 기간 경과) △고용 요건(경영자 이외의 근로자 규모) △생산성 요건 등을 고려할 수 있을 것이다. 기업승계 대상 기업의 유형, 규모, 업력, 경영 상황 등을 고려하면 주된 입법 내용으로는 첫째, 기업승계 M&A 요건과 절차의 간소화 둘째, 기업승계 M&A 활성화 지원 셋째, 조세 지원 등이 규정되어야 한다. 기업승계 M&A 활성화를 위한 지원책으로는 M&A 활성화를 위한 지원체계 및 지원사업과 M&A 후 지속적 기업 성장 및 고용 안정을 위한 지원사업 등을 포함해야 한다. 

중소기업기술혁신법	개별 중소기업 자체의 기술혁신 도모를 목적으로 함 합병절차 등의 특례는 기술혁신성이 인정되는 기업으로 한정
중소기업사업전환법	사업 전환 없는 M&A 활성화에 부적합
기업활력법	사업 재편 없는 M&A 활성화에 부적합
벤처기업법	벤처기업이 아닌 기업의 M&A 활성화에 부적합
기타	특정 산업군을 대상으로 하는 소재부품장비산업법 및 금융산업구조개선편 등은 중소기업 일반을 대상으로 하는 기업승계 M&A 활성화에 적용 불가능

(주)뱅뱅어패럴

토종 브랜드로
대한민국 패션 업계의
역사를 새로 쓰다

— “가격, 혹은 그 어떤 이유로도 좋은 옷을 입지 못하는 사람이 있어서는 안 된다.”

국내 최초로 청바지를 제작한 이래로 현재까지 50여 년이 넘는 기간 동안 국내 최초의 청바지 브랜드로서 자존심을 지켜 온 '뱅뱅'의 권종열 회장. 시장의 흐름을 읽어내는 탁월한 감각과 판단력으로 우리나라 패션 업계를 주도해 온 그를 만나보았다. —

•• 뱅뱅은 1970년 국내에서 처음으로 청바지를 생산한 패션 기업으로, 한국인의 체형에 맞는 디자인의 청바지를 합리적인 가격에 선보이며 국민 브랜드로 자리 잡았다.

뱅뱅의 시작은 1961년으로 거슬러 올라간다. 동대문 평화시장에서 뱅뱅어패럴의 전신인 '제일피복'을 설립해 26세의 젊은 나이부터 직접 옷을 만들어 판매해 온 권종열 회장은 청바지용 원단 1,000여 필을 사들여 국내 최초로 청바지를 만들기 시작했다. 그렇게 시작한 청바지 도매업으로 전국 청바지의 70~80%를 장악한 권 회장은 1970년, 젊은 층 사이에서 해외 브랜드의 청바지가 유행하는 것을 보고 서부영화 속 총 쏘는 소리에서 착안한 브랜드 '뱅

뱅'을 론칭하며 본격적으로 국내 최초 프리미엄 청바지 브랜드 시대를 열었다. 이후 뱅뱅은 주력 제품인 청바지를 기본으로 티셔츠, 셔츠, 면바지 등 다양한 상품을 제작하며 국내 캐주얼 브랜드 시장을 이끌어 나가고 있다.

“뱅뱅은 합리적인 가격, 우수한 디자인, 실용성이라는 3가지 원칙을 지키며 1%가 아닌 99%의 고객을 만족시키는 제품을 만들기 위해 노력해 왔습니다. 계속해서 빠르게 변화하는 패션 시장에서, 50여 년이라는 긴 시간 동안 고객의 니즈를 충족시키기 위해 여러 시도를 해 온 뱅뱅은 그동안 쌓아 온 노력과 노하우를 통해 소비자와의 소통을 이어 나가며 업계를 선도하기 위해 여전히 노력하고 있습니다.”



권종열
(주)뱅뱅어패럴 회장

뱅뱅은 합리적인 가격, 우수한 디자인, 실용성이라는 3가지 원칙을 지키며 고객을 만족시키는 제품을 만들기 위해 노력해 왔습니다.



국내 최초의 청바지 브랜드 '뱅뱅' 우리나라 최초의 청바지 브랜드 뱅뱅을 만든 권종열 회장은 시장의 흐름을 읽어내는 탁월한 감각과 판단력으로 우리나라 패션 업계의 새로운 역사를 만들어낸 인물이다.

최초의 국내 청바지 브랜드, 뱅뱅

우연히 “평화시장에서 옷 장사 한번 해보면 어떨겠냐”는 이야기를 들은 권 회장은 1961년, 무작정 상경해 동대문 평화시장 한 구석에 자리를 잡고 66㎡ 남짓한 가게를 열었다. 수중에 가진 돈이 많지 않았기에 어렵게 구한 재봉틀 3대와 원단 16필이 그가 가진 전부였다. 당시 옷을 만드는 기술이나 판매 경험이 전무했던 그는 미싱사에게 밤낮없이 재단을 배우며 억척스럽게 일을 했다.

초창기에 그는 주로 작업복을 만들어 판매했다. 그때까지는 한국에 ‘청바지’가 없었다. 면바지에 파란 물을 들여 청바지처럼

보이게 만든 바지뿐이었다. 그러던 중 청바지용 원단을 수출하던 국내 방직 업체에, 수출하고 남은 청바지용 원단이 있다는 소식을 전해들은 권 회장은 한달음에 달려가 원단을 사들였다. 1970년, 국내 최초의 청바지가 탄생한 순간이었다.

그렇게 만든 청바지는 전국적으로 큰 인기를 끌었고 매출은 기하급수적으로 늘었다. 직원은 700여 명까지 늘어났다. 당시 한국에서 팔린 청바지 중 80%가 그의 손에서 만들어졌다고 해도 과언이 아니었다. 이즈음 청바지는 젊은 층 사이에서 선풍의 대상이었다. 백화점에서 판매하는 미국 브랜드 ‘조다쉬(Jordache)’ 청바지의 가격은 2만

4,000원으로, 당시 그가 만들어 도매로 판매하던 청바지 가격이 2,000~4,000원 수준이었던 것에 비하면 상당한 고가의 제품이었지만 조다쉬의 인기는 어마어마했다. 이에 권 회장은 도매 제조업에서 소매업으로 방향을 전환했다. ‘뱅뱅’이란 이름을 전면에 내세워 본격적으로 프리미엄 청바지 브랜드 시대를 연 것이다.

위기의 순간에도 멈추지 않는다

이후 1983년, 중고등학생들이 교복 대신 자유로운 복장으로 등교할 수 있도록 한 ‘교복 자율화’가 실시되었다. 이에 많은 학생들이 교복 대용으로 청바지를 입기 시작했고 뱅뱅의 프리미엄 청바지 사업은 날개를 달기 시작했다.

하지만 뱅뱅에도 위기는 있었다. 경쟁사 조다쉬가 뱅뱅의 인기를 의식이라도 한 듯 대대적인 마케팅을 펼쳤다. 권 회장은 변화가 필요하다는 것을 직감했다. 마케팅이라는 개념조차 없던 시절이었지만 권 회장은 광고비를 마련하기 위해 제2금융권을 통해 8억 원을 대출받았다. 당시로서는 적지 않은 금액이었고 모험이었다. 하지만 그는 과감한 투자를 통해 당시 최고의 하이틴 스타였던 전영록을 모델로 기용했고 그 전략이 통하면서 뱅뱅은 다시 한번 큰 인기를 누릴 수 있었다.

“1980년대 뱅뱅의 인기는 그야말로 하늘을 찔렀습니다. 뱅뱅은 ‘노 세일’ 브랜드였어요. 세일을 하지 않아도 워낙 잘 팔렸으니까요. 그러다 1987년에 처음으로 30%

세일을 했는데 당시에 뱅뱅사거리 일대의 교통이 마비되어 교통경찰이 급파될 정도였습니다. 지금으로 따지면 오픈런을 방불케 했죠. 매장에 들어가려고 기다리는 줄이 족히 100m는 되었을 거예요.”

더불어 당시 공업진흥청이 실시한 품질 평가에서 뱅뱅 청바지가 해외 브랜드의 제품을 제치고 올 A를 획득하면서 뱅뱅의 위상이 더욱 높아지는 계기가 되기도 했다.

탄탄대로를 걷던 뱅뱅에 또 한 번의 위기가 찾아온 것은 바로 1997년 외환위기 때였다. 300개의 대리점 중 절반 이상이 문을 닫았고, 2,000억 원에 달하던 매출이 700억대로 고꾸라졌다. 이에 권 회장은 프리미엄 브랜드의 이미지로는 더 이상 승산이 없다고 판단했고 다시 한번 승부수를 띄우기로 한다.

“기존의 전략을 완전히 바꿨습니다. 살아남아야 그다음도 있으니까요. 중저가 브랜드로 전략을 바꿔 10년 전 가격으로 판매를 시작했습니다. 백화점만 고수하던 기존 판매처도 쇼핑센터와 홈쇼핑 등으로 다변화했습니다.”

이외에도 국내 브랜드 중 최초로 생산 공장을 중국으로 옮겨 직생산을 도입하는 등 과감한 변신을 감행한 뱅뱅은 IMF 외환위기 역시 이겨내며 브랜드를 공고히 지켜낼 수 있었다.

50여 년이 넘는 세월에도 뱅뱅이 여전히 사랑받는 비결은 무엇일까? 뱅뱅의 주력 상품군은 비교적 유행을 덜 타는 일자 핏과 진한 색상 등의 기본 스타일이 주를 이

룬다. 또 데님 원단 중에서도 신축성이 좋은 스판덱스 소재를 주로 사용해 편안한 착용감을 자랑한다. 덕분에 소비자들은 뽕뽕의 청바지를 일상에서도 자주 입기 시작했고, 입으면 입을수록 멋스러워지는 청바지의 특성과 유행을 타지 않는 디자인이 결합되면서 뽕뽕의 청바지는 소비자로 하여금 하나쯤은 꼭 가지고 있어야 할 ‘기본 아이템’으로 자리 잡게 되었다.

‘100년의 뽕뽕’으로 나아가다

뽕뽕은 지난 9월, 그동안의 행보와는 전혀 다른 소식을 알렸다. 바로 경기도 여주시에 ‘바이블랜드 수목원’을 개장한 것. 총 39만1,602㎡ 면적의 규모에 각종 나무와 꽃, 넓은 호수와 잔디가 아름답게 어우러진 이곳은 일견 의류 사업과는 전혀 거리



뽕뽕에서 개장한 바이블랜드 수목원 뽕뽕의 물류센터를 위해 확보해 두었던 부지에 하나 둘 심기 시작한 나무가 자라 자연스럽게 조성된 바이블랜드 수목원. 완만한 산세가 주는 아늑함 속 가을로 물든 자연 경관이 아름다움을 선사한다.

가 멀어 보인다. 하지만 알고 보면 이 수목원의 출발 역시 뽕뽕이었다. 뽕뽕의 물류센터로 사용할 너른 부지를 확보한 권 회장은 남는 공간에 그저 그늘을 주는 나무가 조금 더 있으면 좋겠다는 마음으로 나무들을 심기 시작했다. 그 나무들이 어느새 굵은 나이테를 자랑하며 자신의 품을 내어주는 것을 보고 권 회장은 더 많은 사람들과 자연의 소중함을 느끼고자 수목원을 개장하게 되었다.

“여기서는 도심에서 느끼는 것과는 전혀 다른 계절의 변화를 느낄 수 있습니다. 특히 11월에는 구절초와 같은 들국화를 포함해 형형색색의 국화를 볼 수 있지요. 평화로운 이곳에서 자연과 교감하며 삶의 활력을 얻어 가셨으면 합니다.”

뽕뽕은 현재 온라인 시장을 포함해 새로운 유통을 위한 전략을 세우고 있다. 우리나라 토종 브랜드의 강점을 강화하는 동시에 젊은 층 소비자와 소통을 확대하는 등 다양한 채널을 통한 커뮤니케이션을 전개할 예정이다.

오로지 자신의 두 손만 믿고 뛰어난 의류 업계에서 대한민국 패션계에 한 획을 긋는 역사를 이뤄낸 권종열 회장. 탁월한 감각과 결단력 그리고 이에 못지않은 노력과 열정은 50여 년이 넘는 시간 동안 닦아왔던 수많은 고난과 위기를 이겨내고 지금의 자리에 오를 수 있었던 이유를 단번에 설명해낸다. 지금까지 그래왔듯 앞으로도 뽕뽕은 고객과 발을 맞추며 ‘100년의 뽕뽕’으로 나아갈 것이다. 📌

History

1961
뽕뽕패럴의 전신
‘제일피복’ 설립

1970
‘뽕뽕’ 브랜드 상표등록 및
청바지 생산

1983
뽕뽕사거리 사옥 건립

1985
뽕뽕 법인 설립

1989
2년 연속 공업진흥청
을 A 획득

1989
패션 브랜드 에드윈 론칭

1993
리틀뽕뽕 론칭

1997
아이젯 론칭

2002
오모로이 론칭

2007
에이니 론칭

2008
쇼핑몰 유통망 확장

2009
뽕뽕 여주 물류센터 준공

2013
뽕뽕 홈쇼핑 자체
최고 매출 달성

2017
뽕뽕 경량 베스트 5만 장
판매 돌파



STRENGTH

뽕뽕패럴의 4가지 성공 비결



시장의 흐름을 읽는 안목

젊은 층 사이에서 해외 브랜드의 청바지가 큰 인기를 끌던 1970년대, 권종열 회장은 국내 최초로 청바지를 제작하고 고유 브랜드를 론칭하며 국내 청바지 시장을 주도했다.



날카로운 전략과 과감한 투자

경쟁사의 대대적인 마케팅 공세에 위기를 맞은 뽕뽕은 과감한 투자를 통해 당시 최고의 하이틴 스타였던 전영록을 모델로 기용하는 전략을 세워 다시 한번 큰 인기를 누릴 수 있었다.



전략의 다변화를 통한 위기관리

프리미엄 청바지로서의 이미지를 구축해 오던 뽕뽕은 1997년 외환위기를 겪으면서 기존 이미지에서 벗어나 중저가 브랜드로의 변신을 꾀해 위기의 순간에서 벗어날 수 있었다.



기본에 충실한 핏과 착용감

뽕뽕의 주력 상품군은 비교적 유행을 덜 타는 일자 핏과 진한 색상의 제품이며, 데님 원단 중에서도 신축성이 좋은 스판덱스 소재를 사용해 편안한 착용감을 자랑하는 제품들이다.



창업
1970년



본사
서울특별시 강남구 도곡로
뽕뽕플라자



주력 제품
청바지, 티셔츠, 셔츠,
면바지 등



인원
300여 명



매장
173개

스코프 3 배출량 줄이는 저탄소 혁신 제품

탄소 배출 감축은 생산 공정의 개선이나 사용 전력을 재생에너지로 전환하는 것만으로는 부족하다. 기업이 관리해야 할 배출량 범위가 공급망을 포함한 스코프 Scope 3로 넓어지고 있기 때문이다. 스코프 3 배출량을 손쉽게 줄일 수 있는 저탄소 소재와 에너지, 운송 수단을 소개한다.

•• 스코프 3는 온실가스 회계처리 및 보고에 대한 가이드라인 'GHG^{Green} House Gas' 프로토콜에 따른 탄소 산출 영역이다. 온실가스 배출량 산출 영역 중 스코프 3는 '기타 간접배출'에 해당하며 직접 배출(스코프 1), 간접배출(스코프 2)을 제외한 물류와 출장, 협력사, 제품 사용에 따른 배출 등 가치사슬^{Value Chain} 전반에서 발생하는 탄소를 가리킨다. 제품의 스코프 3 탄소발자국을 줄이기 위해서는 다양한 방법이 있지만 가장 쉬운 방법은 공급 업체에서 저탄소 제품을

공급받아 제품 생산 과정에서 탄소 배출을 줄이는 것이다. 스코프 3를 줄이기 위해 택할 수 있는 저탄소 제품을 살펴본다.

무림페이퍼의 저탄소 종이

무림페이퍼는 제지 업계 최초로 '저탄소 제품 인증'을 받고 저탄소 종이를 생산하고 있다. 국내에서 생산되는 종이 중 탄소 배출량이 가장 적으며, 저탄소 제품 인증을 획득한 종이는 무림이 유일하다. 이처럼 탄소배출량을 획기적으로 줄인 친환경 종이를 생산하는 비결은 국내에서 유일하

게 펄프를 생산하는 까닭에 펄프 생산 과정에서 발생하는 '흑액'이라는 청정 원료를 활용해 화석연료를 쓰지 않고 공장을 가동하기 때문이다. 이를 통해 한 해에 저감하는 온실가스 양만 87만 톤¹으로, 이는 약 1억3,000만 그루의 소나무를 심는 효과와 맞먹는다. 저탄소 제품 인증을 받은 무림의 친환경 종이는 아트지류, 백상지류, MFC지류로 총 6개 제품이며 일반 노트, 도서부터 고급 잡지, 교과서에 이르기까지 다양한 분야에서 쓰이고 있다.

CJ푸드앤케어의 친환경 저메탄 사료

CJ제일제당의 사료·축산 독립 법인 CJ푸드앤케어는 소의 위 속 메탄 발생균을 억제하는 사료 첨가제 특허기술을 적용해 소의 트림, 방귀 속 메탄을 줄이는 친환경 사료 '메탄솔루션'을 선보였다. CJ푸드앤케어가 건국대에 의뢰해 조사한 결과, 2주간 메탄솔루션을 먹은 젖소는 일반 사료를 섭취할 때보다 메탄 발생량이 36.6% 감소했지만, 우유 생산량은 변화가 없었다. 메탄은 공기 중 농도는 낮지만 온실 효과가 이산화탄소에 비해 20배 이상 강하다. 한우 한 마리가 1년 동안 배출하는 메탄의 양은 50kg 이상으로 알려져 있다. 앞으로 CJ푸드앤케어는 이 사료를 제주시한우협회에 공급할 계획이다.

SK케미칼 한화솔루션의 재활용 그린 소재

SK케미칼은 플라스틱의 화학적 재활용과 바이오를 활용한 소재에 초점을 맞추고,

이를 신성장 동력으로 삼고 있다. SK케미칼이 재생 플라스틱으로 만든 코폴리에스터 페트 소재는 탄소 저감 효과를 인정받아 글로벌 안전·환경 인증기관인 UL 솔루션으로부터 '환경성적표지 최적화' 인증을 획득했다.

화학적 재활용 소재 '에코트리아 CR'의 평균 탄소배출량은 0.892kgCO₂/kg 수준으로 생산 과정에서 배출되는 이산화탄소가 일반 석유계 플라스틱 평균 배출량보다 68% 적다. SK케미칼의 '에코트리온'은 식물을 원료로 발효해 만든 100% 바이오 기반의 친환경 소재로 기존 석유화학 기반 폴리를 대체할 수 있다. 생산 전 과정평가^{LCA}에서 기존 석유화학 기반 폴리를 생산 공정 대비 온실가스 발생을 40% 감축한다.

한화솔루션도 재활용 폴리에틸렌^{rPE} 포장



구현화

한경ESG 기자

기업이 지속 가능한 발전을 이루기 위해 고려해야 할 환경, 사회, 지배구조 등 ESG에 대한 기사를 쓰고 있다.



제주삼다수 리본^{RE:born}
SK케미칼과 제주삼다수의 리사이클 협업 프로젝트로 만들어진 '제주삼다수 리본'에는 SK케미칼의 화학적 재활용 소재인 C-rPET가 사용되었다.

이 제품은
친환경 재생페트
(C-rPET)로
만들었어요

백을 개발했다. 이 rPE 소재에 대해 글로벌 인증기관인 컨트론클러스는 국제 재생 표준 인증인 'GRS'를 부여했다. 한화솔루션은 여수와 울산 지역에서 출하되는 자사 포장에 해당 소재를 사용하고, 이를 발판으로 산업용 포장 백을 대체할 예정이다.

한국지역난방공사의 저탄소 열에너지

고효율 열병합발전소 및 소각열 등을 통해 공급하는 열에너지는 국내 최초로 저탄소 녹색 제품 인증을 받았다. 한국지역난방공사는 국내 최초로 열에너지 제품군에 대한 '저탄소 제품' 인증을 획득했다. 저탄소 제품으로 인정받기 위해선 탄소 배출원 단위가 열 및 전기 생산량 대비 온실가스 배출량^{kgCO2/GJ}이 '동종 제품 평균 이하' 또는 '과거 배출 수준 대비 감축률 3.3% 이상 저감' 기준을 달성해야 한다. 저탄소



한국지역난방공사 SRF 열병합발전소 한국지역난방공사는 국내 최초로 열에너지 제품군에 대한 '저탄소 제품' 인증을 획득했다.

제품 인증은 한국지역난방공사의 6개 사업장(용인·세종·고양·중앙·동탄·청주시사)을 대상으로 부여되었으며, 이 중 2개 사업장(동탄·청주)은 열에너지뿐 아니라 전기 에너지도 포함해 인증을 받았다.

GS건설·롯데건설의 탄소 저감 콘크리트

GS건설의 프리캐스트 콘크리트 제조 회사인 GPC는 국내 최초로 '광물탄산화' 방식의 탄소 저감 콘크리트 제조 기술을 상용화했다. 콘크리트 제조 시 이산화탄소를 액상으로 주입해 시멘트, 물과 반응하게 하면서 압축 강도를 기존 콘크리트 대비 10% 이상 높인 기술이다. 콘크리트 강도가 증가하면 시멘트 사용량이 줄어 그만큼 탄소배출량이 감소한다.

롯데건설도 기존보다 탄소배출량을 90% 줄인 친환경 콘크리트를 개발하는 데 성공했다. 이산화탄소 반응 경화 시멘트는 시멘트를 굳힐 때 물 대신 이산화탄소를 쓰는 방법으로 생산하며, 이렇게 개발한 이산화탄소 반응 경화 시멘트를 원료로 블록과 벽돌 등 건축자재를 대량 생산하는 시스템을 구축할 예정이다.

SK에코플랜트의 산업폐기물 처리

원스톱 서비스

지난해 11월, SK에코플랜트의 폐기물 관리 솔루션인 웨이블 Wayble은 측정하기 어려운 폐기물 데이터를 실시간 확인하는 방식으로 투명성과 정확성을 높였다. 이를 통해 고객은 대시보드로 폐기물 품목

별 배출량, 소각장, 매립, 자원 등 폐기물 처리 성과 데이터까지 빠르게 확인할 수 있다. 폐기물 발생 패턴을 분석해 신규 자원 사용과 폐기물을 감축하는 한편 비용 절감 효과도 기대할 수 있다. 지난 1월에는 세계 최대 가전·IT 전시회인 CES에서 CES 혁신상을 받은 바 있다. SK에코플랜트는 5월경 고객의 스코프 3 산정을 위해 폐기물 처리와 관련한 탄소 총 외부배출량을 산정하는 솔루션까지 제공할 준비를 하고 있다.

포스코·동국제강의 저탄소 철강·강판

포스코는 지난해 11월에 공개한 친환경 통합 브랜드 '그리넷 Greenate'의 마케팅을 본격화한다. 그리넷은 이 오토포스 eAutopos, 이노빌트 Innovilt, 그린어블 Greenable로 대표되는 3대 친환경 철강 브랜드 제품을 포함해 저탄소 철강 제품과 관련된 기술·공정을 포괄하는 브랜드다. 매스 밸런스형 저탄소 강재는 외부 전문기관으로부터 인증을 받은 탄소 배출 감축 실적이 반영된 제품으로, 해당 제품을 구매한 고객사는 그에 해당하는 탄소배출량을 줄인 것으로 인정받는다.

동국제강은 국내 최초로 바이오매스를 60% 이상 사용한 친환경 컬러 강판 '릭스틸 BM-PCM'을 개발했다. 바이오매스는 재활용이 가능한 식물이나 미생물 등을 열분해 발효해 만든 원료다. 석유계 원료를 대체해 탄소 저감 효과를 거둘 수 있어 친환경 원료로 구분된다.



전기자동차 공유 서비스
위블 비즈
위블 비즈는 기업이 전기차를
구독해 평일 업무 시간에는 업무용으로
사용하고, 그 외 시간에는
개인이 출퇴근 혹은 주말 레저용으로
이용하는 공유 서비스다.

현대차그룹의 전기차 공유 서비스

현대자동차그룹은 지난해 11월부터 올해 1월까지 전기자동차 공유 서비스 '위블 비즈'를 시범 운영했다. 서울 중구에 위치한 공유 오피스 '플래그원 서울역 캠프'의 50여 개 스타트업을 대상으로 2대의 니로 EV 전기차를 투입했다. 위블 비즈는 기업이 전기차를 구독해 평일 업무 시간에는 업무용으로 사용하고, 그 외 시간에는 개인이 출퇴근 혹은 주말 레저용으로 이용하는 공유 서비스다. 위블 비즈를 이용하는 기업의 임직원들은 모바일 애플리케이션을 이용해 전기차를 예약하고, 건물 내 위치한 전용 주차구역에서 차량을 픽업하거나 반납할 수 있다. 현대차그룹은 이번 시범 운영 결과를 토대로 서비스 차량을 확대해 나갈 계획이다.

미국



미국, 삼성·SK 중국 공장에 반도체 장비 공급 무기한 허용

미국 정부는 최근 수출 통제 당국과 국가안전보장회의 NSC 경제안보 대화 채널을 통해 삼성전자와 SK하이닉스의 중국 내 반도체 공장을 미 수출 관리 규정에 따라 '검증된 최종 사용자 VEU'로 지정하겠다는 뜻을 밝혔다. VEU란 사전에 승인된 기업에만 지정된 품목에 대해 수출을 허용하는 일종의 포괄적 허가 방식으로, 개별 허가를 별도로 받을 필요가 없어 미국 수출 통제 적용이 사실상 무기한 유예됨을 의미한다. 앞서 미 정부는 2022년 10월 중국 반도체 기업에 대해 장비 수출을 사실상 금지했으나 삼성전자와 SK하이닉스의 중국 공장에 대해서는 규제를 1년간 유예한 바 있다.

지도로 보는 글로벌 마켓

이스라엘



이스라엘, 수입 의존도 90% 품목 8개 공급망 관리 필요

한국무역협회는 지난 10월 '이스라엘-하마스 분쟁의 국내 경제 영향' 보고서를 통해 한국이 이스라엘에 수입을 의존하고 있는 품목을 공개했다. 올해 8월 기준 한국의 이스라엘 수입 의존도가 90%를 넘는 품목은 총 8개이며, 이 가운데 식용 파래, 흑단 단판 목재, 주식 웨이스트·스크랩, 에틸렌 디브로마이드, 완전자동 라이플 등 5개 품목은 의존도가 100%에 달한다. 하지만 라이플을 제외하면 모두 수입 금액이 적고 대부분 대체가 가능한 품목이므로 5개 품목에 대한 공급망 위험성은 낮은 것으로 분석된다.

영국



영국, 핵심 광물 공급망 강화 위해 14개국 광물 파트너십 회의 개최

지난 10월 10일, 청정에너지 전환에 필수적인 핵심 광물 공급망을 강화하기 위해 영국 런던금속거래소에서 핵심광물안보파트너십 MSP이 열렸다. MSP는 핵심 광물 공급망 안정과 다변화를 위해 지난해 6월 미국 국무부 주도로 출범했으며, 한국, 미국, 일본, 캐나다, 독일, 프랑스, 영국, 호주 등 13개국과 유럽연합 EU이 참여하고 있다. 이번 MSP 회의는 청정에너지 기술 관련 광물 및 금속 공급망 확보에 초점을 두었으며, 특히 리튬, 니켈, 흑연, 코발트 등 핵심 광물의 공급 및 가공 역량을 강화하기 위한 정보 공유 등 광물·금속 공급망 확보와 관련된 논의가 진행되었다.

일본



일본, '경제안전보장추진법'에 따른 특정중요물자 지정 확대 검토

일본 정부는 지난 2022년 5월 제정한 '경제안전보장추진법'에 따라 국가 존립에 필수적이거나 국가 활동 및 경제 활동을 좌우하는 물자로서 반도체, 배터리, 핵심 광물, 천연가스 등 안정적인 공급 확보가 필요한 11개의 물자를 특정중요물자로 지정한 바 있다. 이에 이어 지난 10월 일본 자민당과 정부는 회의를 통해 '신규 지정 물자 후보군'을 발굴하고, 특정중요물자를 추가로 지정하는 절차를 진행할 것이라고 발표했다. 특정중요물자 추가 지정은 기존 11개 중요물자에 1개 품목을 신규로 추가하고, 기존 지정물자 내에 세부 품목을 추가하는 방식으로 추진될 예정이다.

아랍에미리트



한·아랍에미리트, 포괄적경제동반자협정 타결

지난 10월 산업통상자원부는 한국과 아랍에미리트 UAE 통상장관회담을 개최해 포괄적경제동반자협정 CEPA를 최종 타결하고 공동선언문에 서명했다. 한·UAE CEPA는 우리나라가 체결한 24번째 자유무역협정 FTA이자 중동 국가와 체결한 최초의 FTA다. 한·UAE 양국이 합의한 CEPA에는 양국 주요 수출 품목의 관세 철폐와 함께 에너지·자원, 바이오경제, 스마트팜, 헬스케어, 첨단 산업 등 5대 핵심 분야에서의 상호 협력도 포함하고 있다.

독일 경제 부진 장기화... 또다시 '유럽의 병자'로 전락하나

세계 4위 경제대국 독일 경제의 부진이 장기화되고 있다. 그간 독일의 부상을 이끌었던 제조업 중심 경제 구조, 대·중 수출 호조 등이 부메랑으로 돌아오면서 또다시 '유럽의 병자'로 전락할 수 있다는 경고음이 울리고 있다.

•• 제조업 강국, 유럽 내 경제 규모 1위 국가. 독일은 이처럼 화려한 수식어를 가지고 있지만 그 이면에는 오랜 부침이 자리하고 있다. 독일 경제는 1990년 통일 이후 고질적인 고실업·저성장에서 벗어나지 못해 2000년대 초반에는 '유럽의 병자 Sick Man of Europe'로 불렸다. 그러나 동유럽으로 생산기지를 확장하고 노동 시장을 유연화하는 등 경제 환경 변화에 적극적으로

대응하면서 경제 기초체력을 강화해 제조업 대국으로 발돋움했다.

이러한 독일 경제가 다시 심상치 않은 조짐을 보이고 있다. 지난해 4분기부터 2분기 연속 역성장하면서 기술적 침체에 진입한 이후 올해 2분기에도 회복을 재개하지 못함에 따라 주요 7개국 G7 중 올해 유일하게 역성장할 것으로 전망하고 있다. 최근의 부진은 무엇보다 러시아·우크라이나 전쟁 이후 에너지 가격이 급등한 가운데 금리 인상의 파급 효과가 가세한 데 주로 기인한다. 또 대외 거래 측면에서는 최대 교역국인 중국의 회복세가 둔화된 점이 하방 압력으로 작용했다. 이와 같은 경제 상황은 단기간에 개선되기 어렵기에 독일이 다시금 유럽의 병자로 전락할 수 있다는 우려가 일부에서 제기되고 있다.

구조적 취약 요인

구조적 취약점도 독일 경제의 성장 전망을 어렵게 만들고 있다. 먼저 독일의 미흡한 첨단 제조업 및 디지털 인프라가 미래 성장 산업에서의 경쟁력 개선을 지연시키고 있다. 독일의 제조업 비중은 1970년대 30% 수준에서 점차 하락해 왔으나, 2000년대 들어서도 중국의 기계장비 및 고급 소비재 수요 급증에 힘입어 20%를 유지하는 등 소득 수준에 비해 제조업에 집중된 산

업 구조가 지속되어 왔다. 그러나 2010년대 후반부터 중국 수요 둔화, 미·중 무역 갈등에 따른 불확실성 확대 등으로 제조업 경기가 하강하기 시작하면서 산업 구조 재편의 필요성이 커지고 있다.

이에 더해, 연구·개발 R&D 투자 규모 세계 4위, 유럽 내 특허 3분의 1 차지 등 양호한 연구·개발 인프라를 갖추고 있음에도 불구하고 투자 성과는 대부분 자동차, 전자 기계 등 기존 산업에 집중된 상황이다.

노동 시장의 경우 지난 20여 년간 고령층 및 저숙련 이민자 유입에 크게 의존한 결과 고숙련 노동력 부족 현상이 심화되고 있다. 독일은 2000년대 중반부터 동유럽 근로자 및 자국 고령층의 노동 시장 진입을 장려하고 고용 형태를 다변화함으로써 인건비를 절감하면서도 실업률을 크게 줄이는 데 성공했다. 그러나 이 시기 고령층이 노동 시장에 크게 유입된 결과로 최근 은퇴자가 급증하고 있다.

한편 실질임금은 2008년부터 전반적으로 상승했으나 고숙련 근로자 등 상위 10%의 임금이 비교적 느리게 상승해 2019년 현재 상위 10% 임금은 중위임금의 2.1배로 미국(2.7배), 캐나다(2.5배) 및 영국(2.3배) 등 여타 선진국 수준을 하회하고 있다. 이처럼 고숙련 근로자의 임금이 상대적으로 높지 않은 점은 독일어 사용 가능 여부 및 독일 고유의 직업훈련 제도 등과 함께 앞으로 테크 인력 등 고숙련 인재를 유치하는 데 걸림돌이 될 가능성이 있다.

독일의 정책 대응 및 시사점

이에 독일 정부는 자국 경제를 둘러싼 대내외 경제 환경 변화에 적응하기 위해 노력하고 있다. 독일은 에너지 안보 확보와 기후변화 대응을 위해 친환경 전환 Green

Transition 계획을 비교적 엄격하게 준수하고 있으며, 대규모 반도체 생산 지원책 등을 추진해 중국 등 아시아 국가에 대한 반도체 의존도를 낮추고 자국 내 반도체 생태계를 육성해 나갈 계획이다. 노동 시장과 관련해서는 연간 40만 명의 이민자를 유치하겠다는 계획을 밝혔으나 반도체 등 첨단 산업에 종사할 숙련 근로자 유인책은 다소 미흡한 상황이다.

우리나라도 제조업 비중과 중국 의존도가 높고 인구 고령화에 따른 노동 시장 변화가 크다는 점에서 최근 독일 경제 상황이 시사하는 바가 크다. 독일과 우리나라는 지난 20여 년간 중국 경제의 부상에 힘입어 제조업 위주의 산업 구조를 유지했다. 또한 최근 우리나라 고령층이 노동 공급 증가세를 견인하는 모습은 2000년대 중반 이후의 독일 노동 시장 상황과 유사하다.

이에 우리도 독일 사례를 참고해 대내외 여건 변화를 직시하고 구조적 취약점을 개선하기 위한 방안 마련에 적극 나서야 할 때다. 수출 시장 다변화를 추진하고 첨단 산업에서 경쟁우위를 이어 가는 한편, 외국인 노동자 유입을 촉진하는 등 고령화에 대응하면서 경제 환경 변화에 적응해 나갈 필요가 있다. 📌

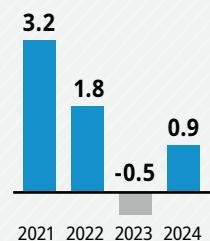


진형대

한국은행 조사국 조사역
한국은행 조사국
미국유럽경제팀에서 유럽
경제의 동향 및 전망을
담당하고 있다.



독일 경제성장을 전망



단위 %
자료 국제통화기금 IMF,
2023. 10월



독일 뮌헨에 문을 연 중국 전기차 브랜드 니오 매장 글로벌 자동차 산업의 패러다임이 전기차, 자율주행 등으로 빠르게 전환되는 가운데 독일은 여전히 내연기관 비중이 높아 산업 구조 재편의 필요성이 커지고 있다.

지식재산권·해외 인증 관련 맞춤형 솔루션 제공하는 비관세장벽 대응 지원사업

관세를 제외한 모든 무역 제한 조치를 말하는 비관세장벽은 자유무역협정^{FTA} 체결 확대에 따라 점차 낮아지고 있지만, 기술 규정이나 제품 표준 등 예상치 못한 분야에서 무역장벽을 마주하는 사례가 늘고 있다. 또한 해외 진출 시 고려해야 할 지식재산권^{IP} 이슈까지 더해지면서 수출에 어려움을 겪는 기업도 많아졌다. 이러한 비관세장벽에 대응하기 위한 맞춤형 지원사업을 소개한다.

7만2,000여 개 무역 업체가 회원사로 가입되어 있는 한국무역협회에서 운영 중인 FTA종합지원센터는 FTA 활용의 전 과정을 체계적으로 지원하고 있다. 최근 전 세계적으로 환경, 안전, 위생 등의 기준이 높아짐에 따라 해외 인증에 애로사항을 겪는 기업이 늘면서 2020년부터는 ‘비관세장벽 대응 지원사업’을 실시하고 있다.

비관세장벽 대응 지원사업은 국내 중소·중견기업에 지식재산권과 해외 인증 관련 맞춤형 솔루션을 제공하기 위해 콜센터와 현장 방문 컨설팅 2가지로 운영하고 있다. 지식재산권 및 해외 인증 전문가와 직접 전화로 상담할 수 있는 콜센터(1380)는 평일 9시부터 18시까지 열려 있다.

현장 방문 컨설팅은 변리사 및 해외 인증 전문가가 신청 기업을 최대 4일간 방문해 심층 컨설팅을 제공하는 방식이다. 지식재산권에 관해서는 △기초교육 △권리화 방안 △보호 및 리스크 관리 △침해 대응 솔루션을 제공한다. 또 해외 인증 분야는 △기초교육 △해외 기술 기준 및 표준 △인증 획득 절차 세부 안내 △신청 문서 작성을 지원한다. 접수 기간은 올해 11월 30일까지로 선착순 마감된다. 최근 2년 이내 컨설팅을 신청했던 기업은 신청이 제외되지만, 컨설팅을 희망하는 국가나 품목이 다를 경우에는 추가로 신청할 수 있다. 단, 대기업에 소속된 기업은 지원이 제외된다. 비용은 콜센터와 현장 방문 컨설팅 모두 무료다.

한편, FTA종합지원센터에서는 비관세장벽에 대한 온·오프라인 특강과 설명회를 개최하고 전문 책자를 배포해 수출 기업들의 비관세장벽 관련 기초 지식과 실전 노하우를 전하고 있다.



**FTA종합지원센터
비관세장벽 대응 지원사업**



접수 기간
4~12월
(현장 방문 컨설팅은 11월까지)



접수 방법
FTA종합지원센터 홈페이지
(okfta.kita.net) 신청



문의
비관세장벽 콜센터(1380)
(02-6000-7961/7966)



비관세장벽 대응 지원사업 돋보기

구체적으로 어떤 컨설팅을 받을 수 있는지 궁금합니다.

해외 인증 컨설팅은 국가별로 다른 기술 규정, 제품 표준 등 자유로운 무역 활동에 제한이 되는 무역기술장벽^{Technical Barriers to Trade(TBT)}에 대응할 수 있도록 인증 관련 최신 정보와 인증 획득 방법에 대해 안내합니다. 지식재산권의 경우, 해외 수출 시 검토해야 할 특허, 디자인, 상표, 실용신안 등 지식재산권 현황과 이슈, 주요 지식재산의 권리화 방안과 침해 이슈에 대응하는 방법에 관해 컨설팅을 제공합니다.

01

02

03

지식재산권 관련 컨설팅 사례도 소개해주세요.

건강기능식품을 제조하는 주식회사 왓스업은 베트남, 태국, 말레이시아 등 동남아시아 국가를 대상으로 제품을 수출하고 있었습니다. 그런데 최근 말레이시아, 베트남에서 유사 제품이 판매되고 있는 것을 확인해 이에 대한 대응 방안을 문의하셨습니다. 유사 상품 출현에 대응하기 위한 브랜드 리뉴얼 및 상표 확보 전략을 제안했고, 해외 상표권 확보를 위한 계획 수립 및 관련 지원제도 안내를 통해 해외 상표 출원 비용을 절감할 수 있었습니다.



비관세장벽 대응 지원사업 절차

1. 비관세장벽 콜센터(1380) 문의
2. 콜센터 전화상담 후, 심층 컨설팅 필요 시 현장 방문 컨설팅 신청
3. FTA종합지원센터 홈페이지(okfta.kita.net) 신청
4. 신청서 검토 및 선정
5. 전문가배정 후 컨설팅 진행
6. 컨설팅 완료

캐시미어를 두른 늑대

LVMH
베르나르 아르노

흔히 명품이라고 하면 떠올리는 이미지가 있다. 오랜 전통, 뛰어난 품질, 그에 걸맞은 가격이다. 에르메스와 샤넬, 루이비통은 명품을 대표하는 브랜드들이다. 베르나르 아르노는 명품에서 브랜드가 갖는 중요성을 간파, 개별 브랜드를 유지하는 인수·합병 M&A 방식으로 명품 업계 최대 기업으로 성장했다. 브랜드 가치에 대한 그의 경영 철학을 알아보자.



강준형
도서출판 경제21C 대표
경제 분야 출판사를 운영하며, 관련 강의, 집필 등의 활동을 하고 있다. <막 이만큼의 경제학>, <알기 쉽게 풀어 쓴 경제학 시리즈> 등을 출간했다.

대통령은 몰라도 디올은 안다

베르나르 아르노는 1949년 프랑스 소도시 루베에서 사업가 집안의 아들로 태어났다. 명문 이공계인 에콜 폴리테크니크 출신의 수재로, 졸업 후에는 아버지 회사를 물려받아 경영했다. 한편 이 시기 프랑스 사회당의 프랑수아 미테랑이 대통령으로 당선되자 그는 사회주의 정책 노선에 반발해 미국행을 택한다.

뉴욕에서 택시를 탄 아르노는 기사에게 “프랑스에 대해 아는 게 있느냐?”고 물었다. 돌아온 답변이 꽤나 충격적이었는데 “프랑스 대통령(드골)은 모르지만 크리스찬 디올은 알고 있다”는 것이었다. 명품의 힘과 브랜드의 중요성을 직감한 그는 귀국 후 패션 업계로의 진출을 선언했고, 얼마 지나지 않아 디올의 모기업인 부삭 Bousac이 매물로 나왔다는 정보를 입수하고는 보유한 자금과 인맥을 활용, 어렵지 않게 부삭을 인수했다.

공격적 M&A를 더하다

그는 “일자리를 보존하고 사업을 되살리겠다”고 공언했지만, 약속과 달리 기업 회생 과정에서 사업 상당수를 매각했으며 직원 감축 역시 진행했다. 이렇게 붙은 별명이 ‘캐시미어 코트를 두른 늑대’다. 그는 세간의 평가에도 개의치 않고 M&A를 이어 갔다.

루이비통모에헤네시 LVMH를 인수한 과정은 지금도 여전히 회자되고 있다. 아르노는 가방 업체 루이비통과 주류 업체 모에&상동·헤네시를 합병해 LVMH를 만든다. 일종의 명품 기업집단이라고 볼 수 있는데, 얼마 지나지 않아 루이비통 LV와 모에헤네시 MH 간 경영권 다툼이 생긴다.

흑기사 격으로 참전한 아르노는 루이비통의 손을 잡았으나 “막대한 자금을 보유한 기네스(모에헤네시를 지원)에 맞서지 말라”는 조언을 듣고 모에헤네시에 협력한다. 이후 주가 폭락 과정에서 지분을 대량 매집한 그는 모에헤네시마저 내쫓고 LVMH의 경영권을 장악한다.

M&A는 여기에 그치지 않았다. 오랜 전통과 노하우를 자랑하면서도 가족기업 형태로 운영되던 브랜드들이 하나둘 LVMH에 편입되기 시작했다. 펜디, 셀린느, 불가리, 지방시 등을 인수하며 LVMH는 거대 사치재 기업집단으로 몸집을 불려 나갔다. 물론 성공만 있었던 것은 아니다. 구찌의 경우 적지 않은 공을 들였음에도 라이벌 기업인 케링에 넘어가는 것을 지켜봐야 했으며, 에르메스는 아르노의 위협에도 끝내 가문의 영광을 지켜냈다.

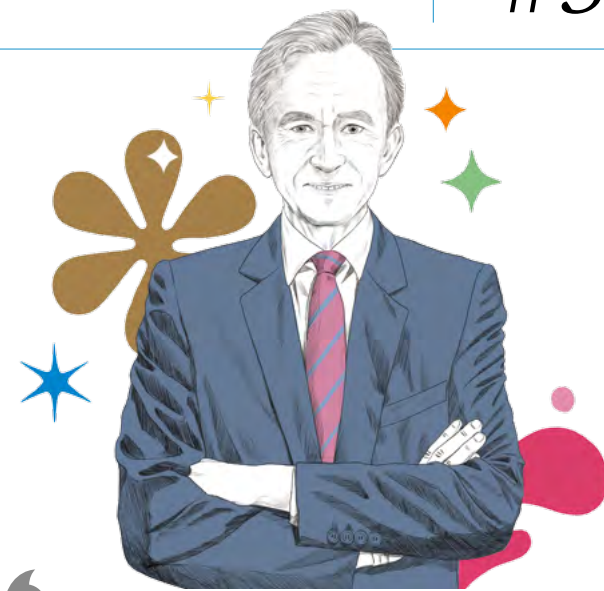
아르노의 브랜드 전략

명품, 브랜드 사업을 경험하며 그는 ‘브랜드를 새로 만드는 것보다 기존 브랜드를 유지하는 게 더 낫다’고 판단했으며 그 수단이 창의성에 있음을 깨닫는다. 곧 젊고 참신한 인재 발굴에 나섰고 마침내 루이비통의 수석 디자이너로 마크 제이콥스를 임명하기에 이른다. 존 갈리아노(디올), 알렉산더 맥퀸(지방시) 모두 아르노의 인재 영입 노력이 만들어낸 결과물이다.

시장 개척에 있어서도 그는 탁월한 수완을 발휘했는데, 명품 특성상 사치재인 만큼 수요는 제한적일 수밖에 없다. 명품의 대중화를 이끈답시고 선불리 가격을 내렸다가 오히려 브랜드에 심각한 타격을 줄 수 있기 때문이다. 이에 지갑, 스카프 등 비교적 가격 부담이 덜한 제품을 출시하며 중산층의 명품 소비를 유도했다. 대신 매장을 화려하게 꾸미고 철저한 직영점 운영으로 브랜드 가치를 유지했다. 특히 LVMH라는 브랜드가 있음에도 그는 개별 브랜드의 독립적 운영과 자율성을 보장해주었다.

영원할 것에 투자하라

한 일화에 따르면, 애플의 스티브 잡스는 아르노를 만나 “몇 십 년 후에도 사람들이 아이폰을 쓸지는 잘 모르겠으나, LVMH의 돔 페리뇽(프랑스의 고급 샴페인)을 마실 것은 확실하다”는 말을 남겼다고 한다. 다른 이야기에서는 “(아르노의 명품이) 30년 후에도 건재할 것인가?”라는 질문에 그는



“진정한 열정은
창의력과 혁신을 이끌어내는 요소다.”

베르나르 아르노

“30년 후에도 변함없이 술에 취하고 싶어하지 않겠는가”라고 답했다고 한다. 이 장면에서 우리는 확실한 미래에 투자하는 아르노의 안목을 알 수 있다.

올해 초 미국 경제지 포브스가 발표한 2023년 억만장자 순위에서 아르노는 1위를 차지했다. 코로나19로 봉쇄되었던 세계 경제가 점차 회복세에 접어들었으며, 특히 중국 소비가 살아난 덕분이다. 명품 사랑은 우리나라도 다르지 않아서, 불황 속에서도 루이비통코리아는 2022년 1.7조 원의 매출을 기록했다. 사치 조장, 과소비라는 지적도 따르지만 그 이면에는 세계 최고 브랜드의 지위를 유지하는 명품 업계의 노력이 있음을 살펴야 할 것이다.

LVMH
MOËT HENNESSY · LOUIS VUITTON



LVMH 매출 추이

2023년
900억

2022년
791억

2021년
642억

2020년
447억

2019년
537억

주 2023년은 전망치
단위: 유로 자료: LVMH

마포 11기

(주)인텔렉투스

고선규·김승욱 대표

효율적인 데이터 관리를 통한
업무 효율의 극대화

인텔렉투스는 데이터 가상화를 활용한 데이터 패브릭 기술력을 바탕으로 서비스형 소프트웨어(SaaS) 형태의 다양한 인공지능(AI) 솔루션을 확보해 기업의 업무 효율 향상에 기여하고 있다.



Questions

01. 인텔렉투스에 대해 소개해 달라.
02. 인텔렉투스가 제공하는 서비스에는 어떤 것들이 있는가?
03. 시장 내 인텔렉투스의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

01. 인텔렉투스는 빅데이터 가상화를 활용한 데이터 패브릭 기반 맞춤형 AI 솔루션 기업이다. 특정 도메인에서 실시간으로 생성되는 분산된 데이터를 통합 관리하고 분석할 수 있게 해 기업이 보유하고 있는 데이터를 효율적으로 관리함으로써 업무 효율을 극대화한다.
02. 인텔렉투스는 자율주행 분야에서의 빅데이터 플랫폼, 스마트팩토리 분야에서의 공정 및 수율 최적화, 환경 분야에서의 실시간 수집 데이터 분석 및 시각화 등을 제공하며 비즈니스 인사이트 도출, 공정 최적화 등을 가능하게 하는 맞춤 솔루션을 제공한다.
03. 전 세계적으로 AI와 빅데이터 처리 기술을 활용한 데이터 시장은 2023년 현재 400조 원에 달할 만큼 거대한 시장을 이루고 있다. 해외에 유사한 비즈니스 모델이 존재하긴 하지만, 대기업에 특화된 타 모델과는 다르게 인텔렉투스의 솔루션은 데이터 관리가 상대적으로 쉽지 않은 중소기업 사업장에 특화되어 있어 소규모 기업의 니즈를 충족시키고 있다. 기술이 발전함에 따라 모든 산업 분야에서 데이터의 효율적인 통합 관리에 대한 중요성이 점점 강조되고 있기 때문에 인텔렉투스의 성장 가능성도 무궁무진하다고 보고 있다.
04. 스마트팩토리 분야에서는 현재 국내 중소기업의 기업들과 데이터 패브릭 구축 솔루션을 진행하며 국내외 시장 진출을 위한 영업 라인을 확보하고 있다. 기상 분야에서는 현재 인도와 태국의 현지 업체와 공동으로 프로젝트를 수행 중이고, 추가적으로 말레이시아와 베트남 진출도 준비 중이다. 자율주행 분야 역시 지속적인 실증 및 실용화 목적의 국책사업을 수행하고 있으며, 동시에 국내외 자율주행 개발사 등과 지속적으로 접촉하고 있다.

인텔렉투스는 데이터 패브릭
기술력을 바탕으로 확보한
다양한 AI 솔루션을 활용해
효율적인 데이터 관리를 통한
업무 효율 극대화를 이루겠습니다.

IBK창공센터는 '창공'을 통해 창공으로 비상하라'는 의미를 가진 '창업' '공장'의 줄임말로, IBK기업은행이 창업 기업을 지원하기 위해 운영하는 공간 및 프로그램을 지칭한다.

구로 10기

(주)얼리페이

장환성 대표

소상공인의 든든한
금융 파트너가 되다

얼리페이는 매출 정산 및 입금 주기가 긴 배달 영업을 주요 매출 채널로 삼고 있는 소상공인의 정산 주기를 앞당겨 원활한 사업 운용 환경을 조성하는 데 앞장서고 있다.



Questions

01. 얼리페이에 대해 소개해 달라.
02. 해당 사업을 시작하게 된 배경은 무엇인가?
03. 얼리페이가 이뤄낸 성과에는 어떤 것들이 있는가?
04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

소상공인 중심의
공급망 금융 혁신을 통해
고객이 영업에만 집중할 수 있는
건강하고 지속 가능한 환경을
조성하겠습니다.

Answers

01. 얼리페이는 소상공인을 대상으로 선정산 및 통합 매출 관리 서비스를 제공하는 핀테크 기반 금융 지원 솔루션 기업이다. 기존의 정산 구조상 2일에서 최대 14일까지 걸리는 소상공인의 복잡한 매출 정산 주기를 앞당겨 소상공인의 사업 운용 및 성장을 지원하는 서비스다.
02. 현재 우리나라에는 약 70만 개의 외식업이 있으며 배달 애플리케이션 상점은 약 24만 개가 운영되고 있다. 코로나19 이후 배달 영업은 외식업의 주요한 매출 채널로 자리 잡게 되었지만, 최근 발간한 배달의민족 리포트에 따르면 영업점의 주문 취소 사유 1위는 '재료 소진'이었고, 취소가 가장 많은 날은 명절과 같은 긴 연휴 기간이었다. 주말에는 매출 정산이 이뤄지지 않아 매출금이 입금되지 않기에 재료 구매 자금 확보가 어렵기 때문이다. 이러한 소상공인 시장의 구조적 문제점을 개선하기 위해 해당 시장에 뛰어든게 되었다.
03. 얼리페이는 성장성과 사업성을 인정받아 서비스 론칭 1년 만에 서울대학교기술지주, 키움인베스트먼트, MYSC로부터 시드Seed 투자를 유치했으며, 중소벤처기업부의 연구·개발(R&D) 과제인 민간투자주도형 기술창업지원 프로그램(TIPS)에도 선정되었다. 하지만 가장 큰 성과는 꾸준한 고객 유치라고 할 수 있다. 폐업한 가맹점을 제외하면 서비스의 6개월 유지율이 90%를 상회할 정도로 서비스를 이용하는 고객의 만족도가 매우 높다.
04. 원활한 발주-판매-정산 구조를 만들어 소상공인이 영업에만 집중할 수 있는 환경을 조성하는 것이 우리의 목표다. 현금흐름을 앞당기는 데 집중하고 있는 현재의 단기 목표를 달성한 이후에도 계속해서 다양한 서비스를 구축할 계획이다. 소상공인 중심의 공급망 금융을 혁신하는 것이 우리의 최종 목표다.

부산 9기
(주)엘렉트

최인규 대표

내연기관 굴착기 엔진을 대체할
친환경 전기 굴착기

엘렉트는 막대한 양의 탄소를 배출하는 내연기관 굴착기를 친환경 전기 굴착기로 탈바꿈해 온난화, 환경오염, 에너지 낭비 등의 사회 문제 해결에 기여하고 있다.



Questions

01. 엘렉트에 대해 소개해 달라.
02. 엘렉트만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모와 엘렉트의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

- 01.** 엘렉트는 유·무선형 전기 굴착기 소프트웨어 및 통합 시스템을 통해, 막대한 양의 탄소를 배출하는 내연기관 굴착기를 전기 굴착기로 탈바꿈하는 친환경 전기 굴착기 개발 기업이다.
- 02.** 엘렉트는 기존 내연기관 굴착기를 전기 굴착기로 변경할 때 필요한 소프트웨어 및 통합 시스템 개발을 완료했으며, 해당 기술은 제조사에 구매받지 않고 기존의 모든 건설장비에 적용이 가능하다. 또한 향후 개발 예정인 탈부착형 배터리 팩의 경우 8시간 이상의 가동 성능을 보여줄 것이며, 배터리 성능과는 관계없이 굴착기의 수명을 증대시킬 수 있는 장점이 있다.
- 03.** 엘렉트는 지난 2월 설립한 이래로 7개월 만에 유선형 전기 굴착기 양산이 가능한 설계 및 설비를 구축했으며, 2년 안에 유선형 전기 굴착기 시장의 국내 점유율 30% 이상을 목표로 하고 있다. 현재 해당 시장은 유가 상승 및 환경 규제로 인해 지속적인 성장세가 예측되지만 기존 업체들의 기술력 부족으로 전기 굴착기는 개발 및 양산이 어려운 상황이다. 한편, 2035년까지 전 유럽을 포함, 미국과 중국에서도 내연기관 굴착기의 생산 및 판매 금지 조치가 예정되어 있는 만큼 향후 10년간 기존 디젤 시장의 50% 수준인 35조 규모로 시장이 확대될 전망이다. 때문에 엘렉트 역시 폭발적인 성장을 거둘 것으로 기대하고 있다.
- 04.** 우리가 보유하고 있는 전기 굴착기 기술력을 토대로 탈부착형 배터리 타입의 전기 굴착기 시제품을 1년 안에 개발하는 것을 목표로 하고 있다. 해당 목표를 달성한 뒤에는 미국 및 유럽 등 수요가 증가하고 있는 글로벌 전기 굴착기 시장에 도전해 10년 안에 전기 굴착기계의 글로벌 선두 기업으로 자리매김하는 것이 목표다.

내연기관 굴착기를 이용한
전기 굴착기 개발을 통해
친환경 전기 굴착기의
보급 확대와 함께 사회 문제
해결에 앞장서겠습니다.

대전 4기
(주)클라코퍼레이션

심성준 대표

크리에이터의 섭외부터
관리까지 간편하게

클라코퍼레이션은 크리에이터 비즈니스 매칭 서비스를 통해 크리에이터와의 비즈니스를 더욱 쉽고 명확하게 만들어 불투명한 인플루언서 마케팅 시장의 문제를 해결하고 있다.



Questions

01. 클라코퍼레이션에 대해 소개해 달라.
02. 클라코퍼레이션이 제공하는 서비스에는 어떤 것들이 있는가?
03. 해당 시장의 규모와 시장 내 클라코퍼레이션의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

크리에이터 광고 시장의
명확한 기준이 되어
광고주와 크리에이터가
합리적으로 연결될 수 있는
서비스를 제공할 것입니다.

Answers

- 01.** 클라코퍼레이션은 크리에이터와 비즈니스를 간편하게 연결해주는 기업으로, 국내에서 활동하고 있는 유튜브 크리에이터들을 다양한 비즈니스에 효과적으로 연결하고 있다.
- 02.** 클라코퍼레이션은 인플루언서와의 협업을 돕는 SaaS 플랫폼 ‘인켓팅’과 유튜브 크리에이터의 섭외를 돕는 ‘크리플래닛’을 운영하고 있다. 인스타그램 기반의 인켓팅은 인플루언서의 영향력을 분석해 광고 효과를 예측할 수 있는 서비스 플랫폼이며, 유튜브 기반의 크리플래닛은 크리에이터와 광고 상품의 적합성을 판단해 효과적으로 광고를 진행할 수 있도록 돕는 서비스 플랫폼이다. 2,700여 명의 유튜버와 제휴를 맺고 있기 때문에 클릭 몇 번만으로 유튜버 섭외가 가능한 것이 가장 큰 장점이다.
- 03.** 크리에이터 광고 시장은 약 2조~3조 원 정도로 추정되고 있다. 이 중 소셜 네트워크서비스 SNS 팔로어가 1만에서 50만 명 사이이기에 이르는 중형급 크리에이터 시장은 약 1조 원 정도로 추정되고 있으나, 아직까지 해당 시장의 점유자는 없는 것으로 파악된다. 이에 클라코퍼레이션은 중형급 크리에이터 시장의 선진입자로서 크리에이터와 광고 상품 간 적합도를 판단할 수 있는 명확한 기준을 세우고, 이에 따른 데이터를 지속적으로 확보해 시장 선진입자로서의 포지션을 더욱 확고하게 다질 계획이다.
- 04.** 클라코퍼레이션은 앞으로 크리에이터 광고 시장의 기준이 되어 광고주들과 크리에이터가 합리적으로 이용할 수 있는 서비스로서 자리 잡고자 한다. 이후에는 더 나아가 크리에이터 지식재산권^{IP}을 활용한 커머스의 영역까지 도전해 국내 크리에이터 분야의 첫 유니콘 기업이 되는 것을 목표로 하고 있다. ⁴⁹



버티자 부동산 PF, 시작하자 STO, 확대하자 주주환원

부동산 PF, STO, ESG경영을 중심으로 한 증권 동향을 살펴본다.

부동산 PF 우려 지속

부동산 프로젝트파이낸싱^{PF}은 부동산 프로젝트의 사업성, 즉 미래의 현금흐름 창출 능력을 바탕으로 돈을 빌리는 것을 말한다. 부동산 시장 호황기의 정점이었던 2021년 증권사들의 부동산 PF 채무 보증은 급격하게 증가했다. 하지만 고금리 상황이 지속되며 부동산 경기는 꺾이기 시작했고 이자비용 증가로 부동산 PF의 수익성은 감소하기 시작했다. 낮은 수익성과 부동산 시장 침체로 부동산 PF에 대출된

자금 회수는 더욱 어려워졌으며 부동산 PF 대출 연체율은 증가하기 시작했다. 2023년 2분기 기준 증권사의 부동산 PF 대출 연체율은 17.28%를 기록했다. 전체 금융업권 연체율 2.17% 대비 상대적으로 높은 수준이다. 특히 중소형 증권사의 피해가 가장 클 것으로 보인다. 중소형 증권사의 특성상 위탁매매, 자산관리, 트레이딩^{Trading} 등 타 사업 부문의 성장은 대형 증권사 대비 제한적이며 자금조달 측면에서도 열위에 있기 때문이다. 중소형 증권사는 부동산 PF 중에서도 리스크가 높은 브리지론에 많이 투자했고 부동산 경기가 악화됨에 따라 건전성에 문제가 발생한 것으로 판단된다.

반면 대형 증권사는 해외 대체투자 리스크가 증가하며 우려가 확산되고 있다. 대형 증권사는 적극적인 해외 대체투자를 지속해 왔으며 미국, 유럽에 익스포저^{Exposure-위험노출액}가 큰 상황이다. 물건은 대부분 상업용 부동산에 투자했으며 변제 순위는 후순위가 70%를 차지해 해외 대체투자 손실은 불가피한 상황이다. 다만 한국은행 발표에 따르면 2023년 6월 말 증권업 해외 부동산 대체투자 익스포저는 총자산 대비 1.2% 수준으로 건전성에 대한 우려는 제한적이라고 판단된다. 긍정적인 요인은 정부가 부동산 경기 회복을 위해 지속적으로 노력하고 있다는 점이다. 금융당국은 4월 PF 대주단 협약을 가동했으며 5월에는 부동산 PF 관련 선제적 조치 방안을 발표했다. 또한 9월에는 자금

조달 지원 방안을 발표하며 부동산 PF에 대한 정책적 지원을 강화했다. 이에 따라 미분양 주택 수는 감소하고 있으며 건설공사비지수는 상승이 둔화되었다. 또한 주택 가격지수의 하락세가 둔화되었고 주택 매매 거래량은 증가했다. 아직 부동산 시장의 회복을 논하기에는 이른 감이 있지만 변화의 바람은 불고 있다고 생각된다.

증권사의 새로운 먹거리, STO

블록체인 기술을 적용한 토큰증권의 전자증권 수용 법안이 7월 28일 발의되었다. 토큰증권 발행^{STO} 관련 법안들이 통과된다면 증권사의 각 부문별 수익성은 확대될 것으로 전망된다. 금융위원회는 토큰증권의 발행과 유통을 분리한다는 원칙을 제시했으며 이에 따라 증권사의 비즈니스는 △조각투자사업자의 토큰증권 발행을 서포트하는 간접발행 △증권사가 직접 토큰증권을 발행하는 직접발행 △조각투자사가 발행한 토큰증권을 유통하는 유통 비즈니스로 나뉘질 것이다. 간접발행은 기존의 기업금융^{IB} 수수료와 같이 인수·주선 수수료 및 자문 수수료, 인수금융 수수료 등이 주요 수익원이며, 직접발행은 기업공개^{IPO}와 유사하게 청약 수수료, 토큰의 차익 실현·평가 손익 등이 주요 수익원이다. 마지막으로 유통은 기존과 동일한 위탁매매 수수료가 주요 수익원이다. 이와 더불어 시너지 차원에서 자산관리 수수료 및 외부위탁운용관리^{OCIO} 수수료 등의 증가가 기대된다.

증권사가 새로운 먹거리를 찾을 수밖에 없는 이유는 수수료 수익의 특성 때문이다. 수수료 수익이 성숙기에 접어들면 수수료율의 상승은 어려운 대신 타사와의 경쟁으로 하락은 쉽게 발생하는 특성을 가지고 있다. 이에 따라 수수료 수익을 주 수익원으로 하는 증권사는 새로운 수익원이 지속적으로 공급되어야 성장할 수 있다.

ESG경영 강화

업황 부진으로 증권 업종의 주가 상승이 제한적인 현시점에 주가 부양책으로 ESG 경영을 강화하는 증권사의 모습도 보이고 있다. 키움증권은 10월 11일 현금 배당과 자사주 매입 및 소각을 통해 2023년부터 2025년까지 향후 3년 동안 별도 순이익 기준 주주환원율을 30% 이상 유지하겠다고 발표했다. 이는 키움증권의 최근 3년 평균 배당 성향 13.1% 대비 2배가 넘는 수준이다. 키움증권은 2019년 50만 주, 2022년 90만 주의 자사주를 매입했으며 매입 규모는 1,232억 원 수준이다. 2023년은 기매입한 자사주를 소각해 주주환원율 30%를 달성할 것으로 보인다. 아직 배당과 자사주 소각에 대해 구체적인 비율은 제시된 것이 없지만 기존의 점진적인 주당배당금^{DPS} 향상을 감안해 결정될 것으로 판단된다. 고금리 상황에서는 부채의 비용 부담이 크기 때문에 증권사가 레버리지 비즈니스를 하기 어렵다. 따라서 고금리 상황에서의 주주환원을 통한 자본 활용은 자본 효율성을 극대화하는 좋은 방안이 될 수 있다. 



우도형
IBK투자증권 연구원
IBK투자증권 리서치본부에서
금융섹터를 맡고 있다.



IBK가 만난 이달의 기업들



강력한 흡입력으로 산업 현장의 청결을 지키는 기업 (주)경서글로텍

● 산업 현장 및 공사 현장에서 발생하는 비산먼지와 분진들은 환경오염의 요인이자 현장에서 근무하는 근로자의 건강을 위협하는 존재다. 이에 현장의 환경을 깨끗하게 관리하는 것은 무엇보다 중요한 일이다. (주)경서글로텍은 업소용·산업용·공업용 청소기 제조 기업으로, 국내 최대 규모의 생산라인을 보유한 산업용 청소기 제조 회사다. 자체 생산 공장을 보유하고 있어 다양한 업장의 환경에 맞는 맞춤형 청소기를 제작할 수 있고, 자동화 설비를 갖추고 있어 신속한 생산이 가능하다. 또한 타사의 수입 제품에 비해 빠른 사후관리^{AS}가 가능하기 때문에 관리적인 측면에서도 우수성을 자랑한다.

김재홍 경서글로텍 대표는 회사가 지금까지 업계 최고 자리를 지켜 올 수 있었던 비결은 바로 ‘고객 만족’이었다고 말한다. 고객이 무엇을 원하는지 파악하고 요구사항을 이해했을 때 고객의 요구를 충족시킬 수 있고, 이것이 바로 고객 만족으로 이어진다는 것이다. 김 대표는 “앞으로도 끊임없는 혁신을 추구하고 발전할 수 있도록 노력하겠다”며, 중소기업의 성장에 IBK기업은행이 지금처럼 늘 함께하길 바란다고 전했다.



경서글로텍에 방문한 김성태 IBK기업은행장 경서글로텍은 업소용·산업용·공업용 청소기 제조 기업으로, 국내 최대의 산업용 청소기 제조 회사다.

(주)경서글로텍은 1990년 창립해 업소용·산업용·공업용 청소기 분야에서 독보적인 기술을 구축한 청소기 제조 기업이다. 현재 20여 개의 특허와 30여 개의 의장인증 등 다수의 인증을 보유하고 있으며, 80여 개의 제품을 직접 맞춤 생산하고 있다. 주력 품목은 산업용 청소기로, 다양한 산업 환경에 맞춘 청소기를 자체 제작할 수 있는 기술력을 보유하고 있다. 과거에는 대부분의 공장 및 사업장에서 수입 청소기를 사용했다. 하지만 해외 제품들은 국내 현장 상황에 적합하지 않았기 때문에 사용하는 데 불편함이 많았다. 이에 국내 상황에 맞는 청소기 개발에 뛰어든 경서글로텍은 꾸준한 R&D와 투자를 통해 산업용 청소기 분야에서 독보적인 기술을 보유하며 국내 최대 산업용 청소기 제조 회사로 자리매김했다.

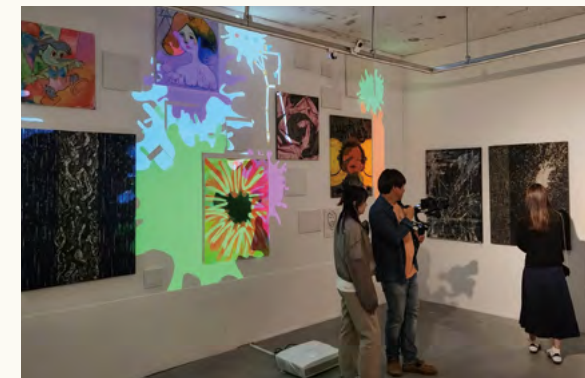
지난 9월 김성태 IBK기업은행장은 경기도 시흥시 소재 중소기업과 IBK창공^{창공} 구로의 입주 기업을 방문해 현장과 소통하며 반월·시화 지역 중소기업 지원 현황을 점검했다. 김 행장은 “IBK기업은행은 앞으로도 중소기업이 연구·개발^{R&D}에 매진하고 성장할 수 있도록 적극 지원하는 한편, 기업들이 겪는 애로사항을 듣고 성장 방안에 대해 함께 논의할 수 있도록 노력하겠다”며 지원 확대에 대한 의지를 내비쳤다.

온라인과 오프라인을 연결해 ‘우리’로 연결되는 공간 (주)넷스트림



● 온라인 갤러리 솔루션 ‘넷스타리움’과 오프라인 전시 브랜드 ‘어바운드리’를 운영하는 스타트업 (주)넷스트림. 주력 서비스인 넷스타리움은 웹브라우저에서 3차원^{3D} 게임과 같은 실시간 랜더링 방식을 제공하는 서비스형 소프트웨어^{SaaS} 솔루션으로, 인터넷만 연결되어 있다면 별도의 설치 없이 나만의 메타버스 공간을 제작할 수 있는 서비스다. 이러한 기술력과 기획력을 바탕으로 넷스타리움은 2023년, 중국에서 개최되는 중국 최대 XRIC 공모전에서 중국 기업들을 제치고 우수 메타버스 응용상을 수상하기도 했다. 코로나19가 한창인 2021년, 넷스트림은 IBK기업은행의 창업 기업 지원 프로그램 ‘IBK창공’에 선발되었고 IBK창공 데모데이를 통해 많은 투자사와 기업에 넷스트림의 서비스를 알릴 수 있었다. 상현태 넷스트림 대표는 “IBK창공에 선정되지 않았더라면 지금의 성과를 예측하기 어려웠을 정도”라며 창공 기업으로 선정된 이후에 정말 많은 기회를 얻었다고 말한다. 상 대표는 IBK창공을 통해 받은 수많은 지원과 응원을 앞으로 사회에 나눌 수 있는 기업이 될 것을 다짐했다.

(주)넷스트림은 2020년 6월 법인 설립 후 빠르게 성장하고 있는 스타트업으로, 융·복합 콘텐츠 및 서비스 개발에 특화된 기술력을 보유하고 있는 아트테크 기업이다. 주력 서비스인 넷스타리움은 쉽고 빠르게 ‘나만의 3D 전시 공간’을 만들고 운영할 수 있는 환경과 사용자 편의성을 제공하고 있다. 자신의 작품이 디지털 파일 형태로 준비되어 있는 창작자라면 넷스타리움을 이용해 손쉽게 작품을 등록하고 관리하며 전시회를 열고 운영할 수 있는 것이다. 이러한 기술력을 바탕으로 넷스트림은 2022년 씨엔티테크와 신용보증기금을 통해 시드^{Seed} 투자를 유치했으며, 같은 해 중소벤처기업부 민간투자주도형 기술창업지원 프로그램^{TIPS} R&D 사업에 선정되어 이미 기술력과 서비스 기획력을 높이 평가받고 있다.



아트테크 스타트업 넷스트림 온라인 갤러리 솔루션 기업 넷스트림은 지난 2021년 IBK기업은행의 창업 육성 플랫폼 IBK창공에 선정된 바 있다.

한국과 프랑스 중소기업의 발전을 위해 IBK기업은행과 프랑스공공투자은행이 뭉쳤다

IBK기업은행은 지난 10월 11일, 프랑스의 스타트업, 중소·중견기업 지원을 위해 설립된 정책은행 프랑스공공투자은행 Bpifrance과 '한·불 양국의 중소기업 발전 지원을 위한 업무협약 MOU'을 체결했다.

.. 최근 글로벌 액셀러레이터 '500 글로벌 Global'과 'IBK창공 創工 글로벌 (실리콘밸리) 액셀러레이팅 프로그램', 독일 자를란트주·한국과학기술연구원과 협업한 'IBK창공 글로벌(유럽) 액셀러레이팅 프로그램' 등을 운영하며 국내 스타트업의 해외 시장 진출을 지원하기 위해 노력하고 있는 IBK기업은행은 지난 10월 프랑스공공투자은행과의 MOU를 통해 국내 중소기업과 스타트업의 무대를 한 뼘 더 넓히는 성과를 이뤄냈다.

양국의 창업·혁신 기업이 성장할 수 있도록

프랑스공공투자은행은 프랑스 정부가 여러 기관으로 나뉘어 있던 중소기업 지원 기능을 집중해 2013년 설립한 정책금융기관으로, 프랑스 스타트업 지원 정책 '프렌치 테크', 대규모 미래 산업 투자 계획 '프랑스 France 2030' 등을 진행하고 있는 핵심 기관이다.

이번 협약은 한국과 프랑스 정책은행 간 체결된 최초의 협약으로, △중소기업 금융 지원 협력 △스타트업 육성 지원 △공동투자 촉진 △연구 교류 등의 활성화를 목적으로 IBK와 프랑스공공투자은행의 협력을 위해 체결되었다.

이번 MOU를 통해 양 기관은 한-프 스타트업 네트워킹, 양국 육성프로그램 참여 기회 및 사무공간 제공 등을 통해 스타트업과 관련한 교류를 확대할 예정이다.

또한 양국의 공동투자를 촉진할 수 있도록 창업·혁신 기업을 지원하는 공동펀드 조성을 검토 중이며, ESG 등 양 기관의 주요 현안에 대한 분석 및 중소기업 지원 사례를 공유해 나갈 계획이다.



IBK기업은행과 프랑스공공투자은행의 협력 이번 협약은 한국과 프랑스 정책은행 간 체결된 최초의 협약으로, 양 기관은 한국과 프랑스의 창업·혁신 기업이 성장할 수 있도록 협력하며 중소기업의 지원과 관련한 현안과 연구를 공유해 나갈 계획이다.

국내 중·스타트업, 세계로 무대를 넓히다

지난해 프랑스 현지 글로벌 혁신 기업과의 협업을 통해 국내 스타트업의 성공적인 글로벌화를 지원하기 위해 설립한 'K-스타트업 센터'의 프랑스 파리 개소, 올해 6월 윤석열 대통령과 이영 중소벤처기업부 장관의 프랑스 순방 등 최근 우리나라와 프랑스의 중소기업·스타트업 분야 교류가 활성화되고 있다. 이에 정부는 그동안 국내에만 머물렀던 창업 정책 대상을 해외로 확대하며 글로벌 스타트업을 신성장 동력으로 육성하기 위한 환경을 조성하고 있다.

이러한 변화에 발맞춰, 유럽 내 네트워크를 확대하며 글로벌 스타트업 육성 지원의 기반을 마련했다는 평가를 받고 있는 이번 MOU는 양 기관의 협력을 더욱 활성화하는 계기가 될과 동시에 우리나라 스타트업과 중소·중견기업의 활발한 해외 진출을 지원하는 구심점이 되어줄 것으로 기대

를 모으고 있다.

협약식에 참석한 김형일 IBK기업은행 전무이사는 “이번 협약으로 잠재력이 큰 양국 기업이 세계 시장으로 나아가고 미래 혁신의 주체로 성장할 수 있도록 도울 것”이라며, “양 기관이 상호호혜적인 협력을 지속적으로 강화해 양국의 중기 지원 생태계를 연결하는 촉매제가 되기를 희망한다”고 밝혔다. 파스칼 라가르드 프랑스공공투자은행 전무이사 역시 “IBK기업은행과 협력을 통해 기업들이 양국 생태계를 잘 이해하고 프랑스에 진출할 수 있도록 돕게 되어 기쁘게 생각한다”며 화답했다.

IBK기업은행은 앞으로도 국내 중소기업과 스타트업의 해외 시장 진출을 지원해 중·스타트업이 세계를 무대로 역량을 펼칠 수 있는 글로벌 기업으로 발돋움할 수 있도록 다각도로 지원하며 중·스타트업의 든든한 동반자가 될 것이다. 



중소기업에 활력을 불어넣는 중소기업 세정지원제도

국세청에서는 중소기업을 위해
여러 가지 세정지원제도를 운영하고 있다.
다양한 지원제도를 확인하고, 해당하는 사항이 있다면
신청해 혜택을 받아보는 것도 좋은 선택이 될 수 있다.



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

01 경영 애로 중소기업 등에 대한 압류 및 납세유예

사업상 위기 및 재해 등으로 인해 세금 납부가 어려운 경우에는 납부기한 연장 최장 9개월, 압류·매각 유예 최장 1년간 납세를 유예해주는 제도다. 고용재난지역, 고용위기지역, 산업위기대응특별지역 및 특별재난지역에 소재한 중소기업은 법인세, 부가가치세, 소득세 및 이에 부가되는 세목에 대해 최장 2년 범위 내에서 유예해준다. 다만, 납세유예 시 납세 담보를 제공해야 하는데 조세일실의 우려가 없다고 인정되는 경우 제한적으로 납세 담보를 면제 받을 수 있다.

02 부가가치세 환급금 조기 지급

직전연도 과세분 매출액이 1,500억 원 이하이면서 3년 이상 계속 사업을 하고 있는 중소기업, 모범납세자, 혁신중소기업 등이 부가세 조기 환급을 신고하는 경우, 신고하는 달 20일까지 조기 환급을 신고하고 부당 환급 혐의가 없을 시 신고한 달 말일까지 환급금을 지급한다. 원래 부가세 조기환급금의 법정 지급기한은 신고기한이 경과한 후 15일 이내이기 때문에 부가세 신고를 25일까지 하면 익월 10일까지 지급이 기준이다.

03 일자리 창출 기업 정기조사대상 선정 제외

중소기업의 일자리 창출 노력을 지원하기 위해 수입금액 1,500억 원 미만 중소기업(개인 500억 원)이 전년보다 일자리를 일정 비율(수입금액 500억 원 미만: 2% 이상·수입금액 500억~1,500억 원 미만: 3% 이상) 이상 증가시킬 계획이 있어 ‘일자리창출계획서’를 제출하고 그 계획을 이행하면, 정기조사대상 선정에서 제외한다.

04 세무조사 부담 완화를 위한 간편조사·사무실조사 실시

일정한 요건을 충족하는 중소기업에 대해서는 세무조사 부담에서 벗어나도록 조사 기간이 짧고, 컨설팅 위주로 진행되는 ‘간편조사’를 실시한다. 그리고 조사 장소 마련 등에 어려움을 겪는 소규모 사업자의 조사 부담을 완화하기 위해 조사관서 사무실에서 진행하는 ‘사무실간이조사’를 실시한다.

05 세법해석 사전답변제도 운영

납세자가 자신의 사업과 관련된 ‘특정한 거래’의 과세 여부 등 세무 관련 의문사항에 대해 ‘실명’으로 구체적 사실관계를 서술해 사전(법정 신고기한 이

전)에 질의하면 명확하게 답변해주는 세법해석 사전답변제도를 운영 중이다. 세법해석 사전답변의 내용대로 세무 처리를 한다면 추후 과세 문제로 인한 다툼이 발생하지 않게 되어 세법해석과 관련된 세무 문제를 미리 해결할 수 있다.

06 법인세 공제·감면 컨설팅제도 시행

대다수의 중소기업이 세무신고 과정에서 적용에 어려움을 겪는 법인세 공제·감면에 대해 2022년 8월부터 컨설팅제도를 시행하고 있다. 중소기업에 공제·감면 가능 여부와 금액을 사전에 확인시켜줌으로써 세무상 불확실성을 해소하고 고용, 투자 등을 유인해 중소기업의 성장을 지원하는 제도다. 컨설팅 받은 내용에 따라 법인세를 신고하는 경우 신고 내용 확인 및 감면 사후관리 대상에서 제외되고, 추후 컨설팅 결과와 다르게 과세 처분이 되더라도 과소신고 가산세가 면제된다.

07 영세납세자를 위한 국선대리인제도 운영

국세청은 영세납세자가 세금 관련 권리구제 제도를 쉽게 이용할 수 있도록 국선대리인제도를 시행하고 있다. 국선대리인제도는 세무대리인 선임 비용이 부담스럽고, 세법 지식이 부족해 혼자서 세금 관련 권리구제 제도를 이용하기 어려운 영세납세자에게 세무대리인을 무료로 지원하는 제도다. 지원 대상은 보유 재산이 5억 원 이하이고 종합소득금액이 5,000만 원 이하인 개인납세자로 청구금액 5,000만 원 이하인 과세전적부심사, 이의신청, 심사청구다. 다만, 상속·증여세, 종합부동산세 관련 불복청구는 지원 대상에서 제외된다.

08 영세납세자지원단 설치 운영

세무대리인이 선임되어 있지 않은 영세 개인사업자, 영세 중소기업(혁신 기업 포함), 사회적 경제 기업 및 장애인 사업장 등을 대상으로 종합소득세, 부가세,

법인세, 원천세와 관련된 세무 자문 서비스를 지원하는 지원단을 운영하고 있다. 신청은 세무서 납세자보호담당관 또는 홈택스에서 신청할 수 있다.

09 법인 세금포인트제도

세금 납부에 대한 보람과 자긍심 부여, 성숙한 납세 문화를 정착시키기 위해 세금포인트제도를 운영하고 있다. 중소기업을 대상으로 법인세, 소득세의 신고·자진 납부세액 10만 원당 세금포인트 1점을 부여한다. 세금포인트는 납세 담보 면제, 소액채납자 재산매각 유예 신청, 온라인 할인 쇼핑 물 이용 등에 사용할 수 있다.

10 중소·중견기업 경영자에 대한 가업승계 지원

상속·증여세 가업승계 지원제도를 잘 몰라 혜택을 받지 못하는 사례가 발생하지 않도록 <중소·중견기업 경영자를 위한 가업승계 지원제도 안내> 책자를 발간·배포하고, 가업승계 세정지원팀 및 가업승계 상담창구를 운영해 잠재적 가업승계 대상자에 대한 설명회 및 가업승계 지원제도에 대한 홍보 및 상담을 실시하고 있다.

11 납세자 세법교실 운영으로 영세납세자 지원

세법 지식이 부족해 세무상 어려움을 겪는 영세사업자와 중소기업 등을 지원하기 위해 국세공무원교육원에서 ‘납세자 세법교실’을 운영하고 있다. 복잡하고 어려운 세법 규정과 현장 실무에서 자주 발생하는 사례를 중심으로, 납세자의 눈높이에서 이해하기 쉽게 강의함으로써 영세납세자와 중소기업의 경영을 지원한다. 비대면 실시간 온라인 납세자 세법교실 운영, 세목별 신고 실무, 원천징수 실무, 수정신고 및 조세불복, 중소기업 조세지원제도, 창업 기업과 세무 등 유형별로 세분화해 맞춤형 강좌를 개설하고 있다. 참가 신청은 국세공무원교육원 홈페이지를 통해 교육일 2~3주 전부터 온라인으로 접수한다. 

노동조합에 대한 사용자의 의견 표명과 부당노동행위의 관계는?

표현의 자유는 헌법상 보장된 민주주의의 기본적 권리이지만, 기업 실무에서는 헌법상 보장된

사용자의 표현의 자유와 '노동조합 및 노동관계조정법'상 보장된 근로자의 노동3권을 침해하는 지배-개입 금지 규정이 충돌하는 경우가 많다. 이 경우 판단 기준은 무엇인지, 실제 사례에서 어떻게 적용되는지에 대해 살펴보고자 한다.



정봉수
강남노무법인 대표모사
외국계 기업의 노무 인사 자문을
담당하고 있으며, 20여 년간의
노무 경험을 활용해 다양한 노동
사례 실무서적을 발간해 왔다.

•• 사용자는 경영권을 가지고 자유롭게 사업을 영유할 수 있지만, 노동조합의 활동을 지배하거나 개입하려고 할 때에는 부당노동행위로 처벌 또는 법적 구제의 대상이 된다. 근로자도 노동3권(단결권·단체교섭권·단체행동권)을 행사하면서 사용자의 명예를 훼손하는 경우에는 형사, 민사, 징계의 책임을 진다.

노동조합에 대한 사용자의 의견 표명

사용자도 표현의 자유가 보장되어 있지만, 근로자가 노동조합을 조직 또는 운영하는 것을 지배하거나 이에 개입하면 안 된다. 여기서 사용자의 의견 표명은 노동조합의 운영을 지배-개입하기 위한 의도에서 나온 것인지가 문제가 된다. 이에 대해 법원은 “사용자는 자신의 의견을 표명할 수 있는 자유를 가지고 있다. 사용자가 노동조합의 활동에 대해 단순히 비판적 견해를 표명하거나 근로자를 상대로 집단 설명회 등을 개최해 회사의 경영 상황 및 정책 방향 등 입장을 설명하고 이해를 구하는 행위를 할 수 있다. (중략) 문제가 되는 것은 징계 등 불이익의 위협 또는 이익 제공의 약속

등이 포함되어 있는가의 여부다. 그리고 다른 지배-개입의 정황 등 노동조합의 자주성을 해칠 수 있는 요소가 연관되어 있는지 여부다”라고 판시하고 있다(대법원 2011도15497 판결). 다음의 사례를 보자.



사례.

사례 1 2011년 A사는 근로자의 파업 직전에 근로자를 상대로 파업과 관련한 순회설명회를 개최했다. 파업이 예정된 상황에서 A사의 전반적 현황과 파업이 회사에 미치는 영향을 설명하면서 파업 참여에 신중할 것을 호소·설득하는 등 노동조합이 예정한 파업 방침에 대해 사용자 입장에서의 견해를 표명했다. 이는 사용자 측에 허용된 표현의 자유의 범위를 벗어나지 않았다.

사례 2 2006년 B 교회의 담임목사는 기독교 언론과 인터뷰를 하는 과정에서 종교인으로서 신앙적 관점에서 교회 직원 등의 노조 활동이 종교적 측면에서 볼 때 바람직스럽지 않다는 자신의 소신을 밝혔다. 이는 담임목사가 노동조합을 지배-개입할 의사로 발언했다고 보기는 어렵다.

사용자의 표현이 노동조합의 운영에 지배-개입이 되는지 여부는 다음 3가지 요소로 판단한다.

① 주체: 사용자의 행위여야 한다. ‘사용자’라 함은 사업주, 사업의 경영담당자 또는 그 사업의 근로자에 관한 사항에 대해 사업주를 위해 행동하는 자를 말한다. ② 노동3권 침해 여부: 사용자가 노동조합을 지배하거나 그 활동에 개입하는 행위가 있어야 한다. 다만, 노동3권에 침해의 결과를 요구하지는 않는다. ③ 지배-개입 의사: 객관적이고 종합적으로 볼 때 노동조합의 조직이나 활동을 지배하거나 이에 개입하려는 의사를 추정할 수 있으면 부당노동행위로 판단할 수 있다.

부당노동행위의 판단 기준

사용자의 언동이 노동조합에 대한 의견이나 단순한 비판의 발언에 그치는 경우에는 사용자의 표현의 자유로서 노동조합의 활동을 지배하거나 개입하는 것이 아니다. 그러나 사용자의 발언이 단순 발언의 한계를 벗어나 근로자의 노동조합 활동의 자유를 방해 또는 간섭하려는 의도에서 비롯된 것이라면 부당노동행위가 성립된다. 이에 대해 법원은 “사용자가 연설, 사내 방송, 게시판, 서한 등을 통해 의견을 표명하는 경우 그 표명된 의견의 내용과 함께 그것이 행해진 상황, 시점, 장소, 방법 및 그것이 노동조합의 운영이나 활동에 미치는 영향 등을 종합해 노동조합의 조직이나 운영 및 활동을 지배하거나 이에 개입하려는 의사가 인정된다면 부당노동행위가 성립된다”고 판시하고 있다(대법원 2011도15497 판결).



사례.

사례 1 C 대학교의 총장이 노동조합 설립을 주도하는 직원에게 전화해 “노조는 만들지 마세요. 직원 전체회의기구를 만들 테니까 거기에서 소통하세요”라고 말하고, 같은 달 대회의실에서 전체 직원들을 상대로 노조를 절대 만들지 말라는 취지로 말했다. 이는 노동조합을 조직 또는 운영하는 것에 개입하는 행위다.

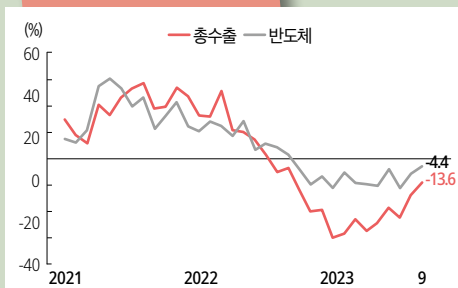
사례 2 D 병원의 원장은 전체 직원에게 보낸 이메일에 “병원이 파업을 한다면 수많은 환자들이 순식간에 우리에게서 등을 돌리고 말 것입니다. 환자가 없으면 나와 여러분의 월급도 나올 곳이 없습니다”라고 적으며, 조합원들이 파업을 선택하면 병원장 자리에서 물러나겠다고 했다. 이러한 원장의 의견 표명은 단순히 개인적 의견을 개진하는 수준을 넘어 직원 개개인의 판단과 행동에까지 영향을 미치게 할 의도에서 비롯된 것이라고 이해될 수 있다.

표현의 자유는 타인의 권리를 침해하지 않는 범위에서 헌법상 보장된다. 노동3권도 정당한 조합 활동에 대해서만 민·형사상 책임으로부터 면책된다. 사용자의 노동3권을 침해하는 행위도 부당노동행위로 처벌을 받거나 구제의 대상이 된다. 따라서 헌법상 보장된 권리라고 하더라도 이를 남용하는 경우에는 책임 또한 따른다는 사실을 반드시 유념해야 할 것이다.

한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

수출



주 전년 동월 대비 자료 관세청·한국무역협회

주력 품목 부진 완화로 수출 감소 폭 축소

9월 수출은 12개월 연속 감소세를 이어 갔으나, 반도체 수출이 2022.10월 이후 최고 실적을 기록하는 등 주력 품목을 중심으로 수출 부진이 개선되는 모습이다.

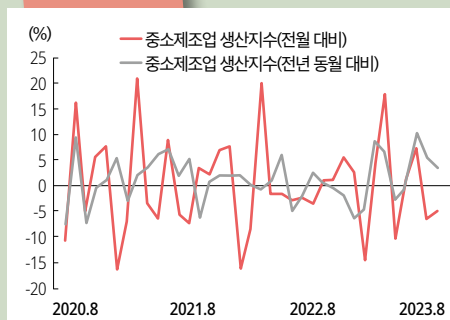
※ 반도체 수출액(억 달러): 92(2022.10) ⇒ 60(2023.1) ⇒ 86(8) ⇒ 99(9)

국제 유가·농산물 가격 상승으로 물가 오름폭 확대

9월 물가는 주요 산유국의 감산 연장에 따른 국제 유가 상승과 기상 여건 악화로 인한 농산물 가격 상승의 영향으로 오름폭이 확대되었다.

※ 소비자물가(전동비, %): 5.2(2023.1) ⇒ 2.3(7) ⇒ 3.4(8) ⇒ 3.7(9)

생산



자료 통계청

Small Business Trends

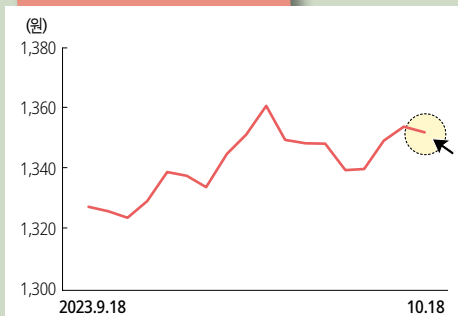
생산, 전월 대비 감소

2023년 8월 중소기업 생산은 전월 대비로는 4.9% 감소했으나, 전년 동월 대비로는 3.5% 증가한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(13.4%), 기계장비(9.7%), 자동차(5.7%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-3.8%), 의복·모피(-15%), 석유정제(-6%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(8.3%), 자동차(7.8%), 의약품(22.9%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-22.3%), 기계장비(-12.7%), 식료품(-6.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

10월 원/달러 환율은 중동 분쟁 속 고환율 추세

(2023.10.5일 1,360.6원→10.10일 1,348.3원→10.18일 1,351.9원)

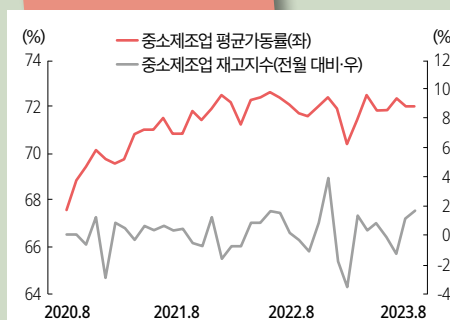
10월 원/달러 환율은 미국의 긴축 장기화 우려와 중동발 지정학적 리스크에 따른 달러화 선호 등으로 높은 수준을 유지했다. 향후 중동 사태 확산 가능성과 미국 통화정책의 방향성이 원/달러 환율의 중요한 변수가 될 것으로 예상된다.

2023년 4분기 말 환율 전망은 1,339원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 4분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,339원으로 조사되었다. '1,320원 이상 1,350원 미만'으로 전망한 IB가 MUFG(1,310원) 등을 포함해 5개사로 가장 많았다.

* 환율전망 응답 시기: 2023.10.2~18일

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 수준 유지

2023년 8월 중소기업 전체 평균가동률은 전월과 동일한 72.1%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.1%포인트 증가한 68.6%, 중기업(50~299인)은 0.1%포인트 감소한 76.0%로 조사되었다.

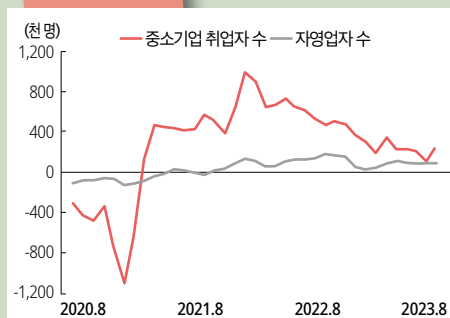
*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

재고, 전월 대비 증가

2023년 8월 중소기업 재고는 전월 대비 1.8% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(15.3%), 자동차(7.9%), 기계장비(4%) 등에서 증가했으나, 화학제품(-4.3%), 고무·플라스틱(-1.8%), 금속가공(-1.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



주 전년 동월 대비 자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

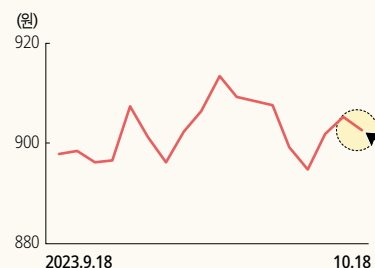
2023년 8월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 24만1,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 11만8,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 12만3,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,559만4,000명으로 나타났다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

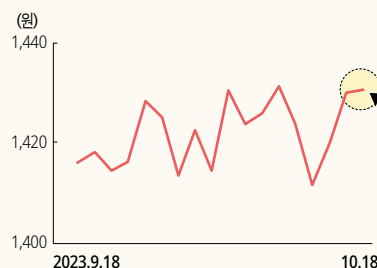
2023년 8월 자영업자 수는 전년 동월 대비 9만4,000명이 증가해 578만4,000명을 기록했다.

원/100엔 환율 동향



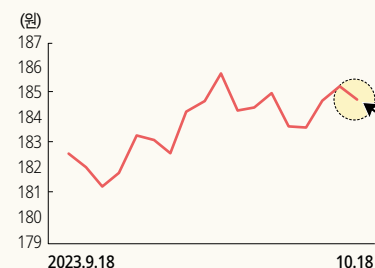
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/위안 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

CEO의 즐거찾기

최고경영자^{CEO}의 지식, 품위, 즐거움을 위해 꼭 알아둬야 할 리스트.

APP



듣기만 하면 독서가 된다

윌라

항상 독서에 대한 갈증을 느끼지만 기업을 운영하
는 CEO에게 시간은 언제나 부족하기만 하다. 일상
속에서 좀 더 효율적으로 독서할 수 있는 방법은 없
을까? 윌라는 전문 성우가 낭독하는 오디오북으로,
세계문학 컬렉션부터 박경리, 이문열 등의 한국문
학전집 시리즈까지 다양한 작품의 오디오북을 제
공한다. 뿐만 아니라 경제, 트렌드, 비즈니스와 더
불어 전문 직무, 외국어까지 다양한 분야의 리더들
이 전하는 클래스 역시 무제한으로 들을 수 있다. 윌
라 이용자는 독서량 증가는 물론 운전 스트레스 감
소와 운동량 증가 등을 경험했다는 통계도 있다.

BOOK



57가지 키워드로 전망하는 대한민국 돈의 흐름

머니 트렌드 2024

김도윤 외 지음

경제 전반, 부동산, 주식, 테크, 인구, 사회 이슈 그리
고 문화 트렌드 분야까지 더해 각 분야의 전문가들
이 돈의 흐름을 전망하고 이를 57가지 키워드로 정
리해 부의 노하우와 전략을 소개하는 <머니 트렌드
2024>는 국내 최고의 경제경영 전문가들을 모아
2024년 꼭 알아야 할 부의 인사이트를 담고 있다.
지금처럼 경기 침체와 자산 시장의 회복세가 번갈
아 드러나는 혼돈의 시기에 부를 얻기 위한 올바른
방향성과 투자 원칙을 제시하고, 돈의 트렌드를 재
테크와 연결하는 방법을 알려준다.

FORUM



중소·중견기업의 해외 마케팅을 지원하다

2023 해외마케팅종합대전

일시 2023년 11월 29~30일

장소 서울 코엑스^{COEX} D홀

‘2023 해외마케팅종합대전’은 글로벌 경쟁력을 갖
춘 소비재 부문의 해외 빅바이어들과 우리나라 중
소·중견기업의 비즈니스 상담을 통해 한국 제품의
해외 진출을 지원하는 맞춤형 수출상담회로, 해외
시장의 유통 바이어가 방한해 제품 소싱에 나선다.
소비재뿐 아니라 에너지 솔루션, 기계·선박 등 산업
전반에 걸쳐 한국 제품을 찾는 다수의 해외 기업이
참가할 예정이다.

WEB



리더들이 반드시 알아야 할 어젠다

하버드비즈니스리뷰

<https://www.hbrkorea.com/>

미국 하버드대를 비롯해 세계 유수 대학 교수진과
각 업계를 선도하는 선진 기업의 리더들이 필진으로
참여해 깊이 있는 경영 콘텐츠를 생산하는 하버드
비즈니스리뷰^{HBR}는 게재된 내용 가운데 국내 기업
리더들이 반드시 알아야 할 어젠다를 엄선해 온라
인 한국어판(HBR KOREA)으로 소개한다. 경영의
흐름이 어떻게 달라지고 있는지, 각국에서 활발히
꿈틀대는 스타트업들은 어떤 혁신을 일궈 가고 있는
지, 세계 정상 기업들을 이끌어 가는 리더들은 어떤
생각을 하고 어떤 점에 주목하고 있는지 담아낸다.

M&A 중개·주선도 IBK와 함께

인수·합병(M&A)을 희망하는 기업을 대상으로 매도·매수 대상 기업을 중개하고 전문적인 자문을 지속적으로 제공해 중소기업의 M&A 성사를 지원하는 사업입니다.

주요 M&A 희망사유

■ 매도

후계자 부재 최고경영자가 고령인 기업으로, 자녀가 승계를 거부

성장 한계 성장 둔화에 따른 기업 매각 추진

투자금 회수 투자자가 지분 매각을 희망 (창업·벤처기업 등)

■ 매수

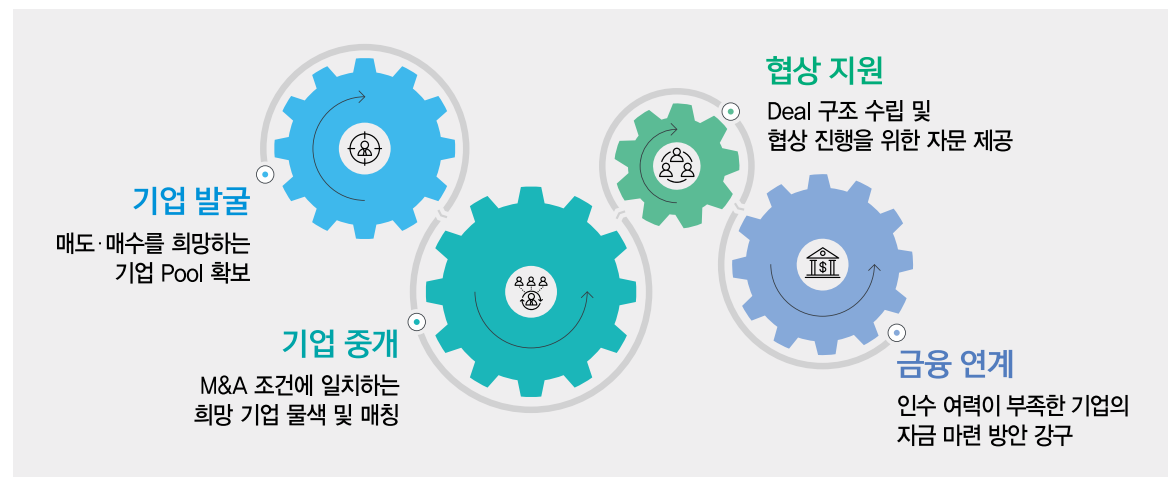
신사업 진출 新성장 동력 확보를 위해 신사업 진출 계획

지배력 확대 동 업종 및 전·후방산업으로의 확장을 검토

자산 매입 사업장, 기술 등 자산 매입 연계 M&A 추진

IBK기업은행만의 M&A 중개·주선

· 희망 기업 발굴부터 Deal 성사까지 M&A를 위한 쏠 과정 지원



신청 방법

- IBK 영업점 거래 영업점 창구 상담
- IBK 기업인터넷뱅킹 경영지원 – 기타서비스 – M&A 중개·주선 신청
- 전화 접수 ☎ 02-3425-4989 / 상담 가능 시간 : 평일 09:00~17:00 (점심시간 12:00~13:00 제외 / 주말, 공휴일 제외)

준법감시인 심의필 제2023-3636호(2023.08.07) 유효기간(2024.08.06)

· 'M&A 중개·주선' 자문계약에 따라 별도의 성공보수가 발생할 수 있습니다. · M&A 희망기업과 외부 자문기관 간의 개별계약에 의한 기업실사 등의 업무와 관련한 별도의 비용이 발생할 수 있습니다. · IBK기업은행은 금품·향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이거나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-4790, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)



독자 만족도 조사 이벤트

독자 여러분의 의견을 보내주세요

<IBK가 만드는 중소기업 CEO Report>에 대한 만족도와 매거진이 앞으로 나아갈 방향에 대한 독자 여러분의 솔직한 의견을 보내주세요. 하단에 있는 QR코드를 휴대전화 카메라로 스캔하면 이벤트에 참여하실 수 있습니다. 만족도 조사에 참여해주신 모든 분들께는 소정의 선물을 드리오니 많은 참여 부탁드립니다.



당첨 경품
스타벅스 카페 아메리카노(Tall) 기프티콘

- ◎ 응모 대상 <IBK가 만드는 중소기업 CEO Report> 독자라면 누구나
- ◎ 응모 기간 11월 1일(수)~11월 30일(목)
- ◎ 응모 방법 QR코드 스캔 후 양식에 맞게 응답 및 제출
- ◎ 당첨 인원 이벤트 응모자 전원 경품 증정
- ◎ 문의 사항 <IBK가 만드는 중소기업 CEO Report> 편집실(02-360-4833)

설문조사 참여 QR코드



유의사항

- 당첨 경품은 이벤트 응모 시 기입하신 휴대전화 번호로 모바일 쿠폰을 발송해 드립니다.
- 잘못된 정보 입력으로 인해 당첨자에게 연락이 불가능하거나 상품이 반송될 경우 재발송하지 않으며, 이에 따른 손실은 책임지지 않습니다.
- 응모 기간 및 경품은 당사 또는 제작사 측의 사정에 의해 변동될 수 있으며, 이 경우 기타 동등한 경품 등으로 대체해 제공합니다.
- 고객님의께서 제공하신 개인정보는 본 이벤트의 응모 및 경품 제공 등의 목적으로만 이용하며, 동 목적 이행 완료 시까지 이용·보관한 뒤 파기합니다.



IBK 기업은행

금융으로
만나는 새로운 세상

실 력 있 는

기 업 들 이

자 신 을 믿 고

나 아 갈 수 있 도 록

가장 진화된 금융으로 기업을 앞으로

ESG, 기업승계, 경영 전반의 맞춤형 컨설팅

IBK 컨설팅

기 업 과 인 재 를 연 결 하 는

i-ONE JOB

중소기업의 지속성장을 위한 M&A 중개·주선 지원

M&A 생태계 조성

준법감시인 심의필 제2023-3876호(2023.08.24) 유효기간(2024.08.23)·금융상품 관련 계약을 체결하기 전에 상품(서비스)설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다.·IBK기업은행은 금융·형상을 받지 않습니다. 유통·경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다.(☎ 02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)