

IBK가 만드는 중소기업 CEO Report

CEO STORY

이청근 (㈜슈울즈 회장)

‘Made in Korea’로 세계 속에 우뚝 설 날을 꿈꾸다



슈울즈 V-Shot C-2 스파이크가 없는 멀티용 골프화로, 미끄럼 방지를 위한 패턴과 돌기를 적용해 밑면에 돌출이 없고 접지 면적이 넓어 안정된 스윙이 가능하다.

별책 부록 2024 경제 및 경영 환경 전망

CEO ACADEMY

끊임없이 진화하는 자동차 산업, 미래차로의 전환과 과제 P.02

ESG FOCUS

지구를 살리는 식품 업사이클링 푸드 P.22

IBK NEWS

원활한 기업승계 걸림돌 되는 ‘상속세’ 개편이 필요한 때 P.40

2023. December VOL.225

CONTENTS

2023. December. Vol_225



발행일 2023년 12월 1일(통권 제225호)
 등록번호 서울중라 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.
 ※비매물



찾아가는 이메일 서비스
 구독 신청



<중소기업 CEO 리포트>
 지난해 보기

CEO ACADEMY 02~15



자동차 산업

- 02_ **FIGURE**
 끊임없이 진화하는 자동차 산업,
 미래차로의 전환과 과제
- 04_ **ISSUE**
 2024년 국내외 자동차 산업 전망
- 08_ **CASE**
 변화하는 전기차 시장,
 전기차 시장의 현황과 전망은?
- 12_ **PLAN**
 내연기관 부품 제조 중소기업,
 뉘비속개구리인가?

- 01_ **INTRO**
- 16_ **CEO STORY**
 이청근(㈜슈울즈 회장)
 'Made in Korea'로
 세계 속에 우뚝 설 날을 꿈꾸다
- 22_ **ESG FOCUS**
 지구를 살리는 식품
 업사이클링 푸드
- 26_ **GLOBAL MARKET**
 중동 사태 악화일로,
 세계 경제에 미칠 영향은?
- 30_ **MARKET FINDER**
 사전대비부터 소송 대응,
 권리행사까지 꼼꼼하게 챙긴다
 특허분쟁 대응전략 지원사업
- 32_ **CEO'S GURU**
 본질에 충실하라
 코스트코, 제임스 시네갈
- 34_ **IBK & START-UPS**
 딥세일즈(주) 김진성 대표
 (주)에이아이파크 박철민 대표
 (주)리모 배은경 대표
 (주)에스엘엠 박영준 대표

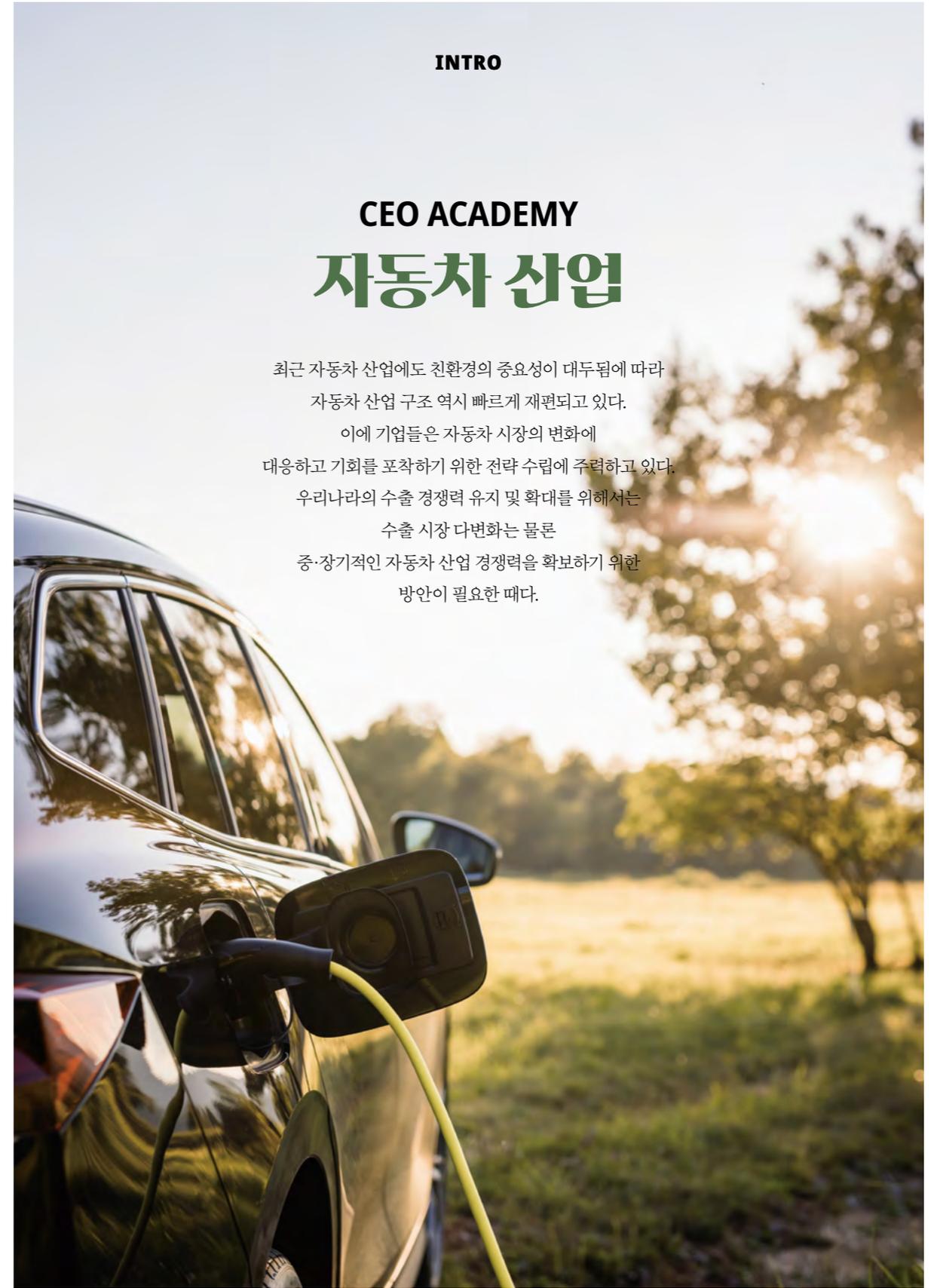
- 38_ **INDUSTRY REPORT**
 글로벌 다극화,
 월클 소부장 가치를 올리는 촉매제
- 40_ **IBK NEWS**
 원활한 기업승계 걸림돌 되는 '상속세'
 개편이 필요한 때
- 44_ **COMPANY & LAW TAX**
 새롭게 떠오른 디지털 자산,
 가상자산에 대한 과세
- 46_ **COMPANY & LAW LABOR**
 '근로기준법'이 정하는 '근로자'는?
- 48_ **ECONOMIC REVIEW**
 한눈에 읽는 경제 동향
- 50_ **CEO FAVORITES**
 CEO의 즐겨찾기
- 52_ **IBK SUPPORT**
 IBK ESG 컨설팅



INTRO

CEO ACADEMY 자동차 산업

최근 자동차 산업에도 친환경의 중요성이 대두됨에 따라
 자동차 산업 구조 역시 빠르게 재편되고 있다.
 이에 기업들은 자동차 시장의 변화에
 대응하고 기회를 포착하기 위한 전략 수립에 주력하고 있다.
 우리나라의 수출 경쟁력 유지 및 확대를 위해서는
 수출 시장 다변화는 물론
 중·장기적인 자동차 산업 경쟁력을 확보하기 위한
 방안이 필요한 때다.



끊임없이 진화하는 자동차 산업,

미래차로의 전환과 과제

이른바 '4차 산업혁명'으로 회자되고 있는 기술의 변화는 오늘날 산업 현장에서 중요한 화두로 부각되고 있다. 특히 자동차 산업은 미래의 새로운 자동차로서 주목받고 있는데, 새로운 기술의 등장과 확산은 앞으로의 자동차 산업 패러다임을 변화시킬 것이라는 전망을 불러일으키고 있다.

미래 자동차 산업의 주요 변화 방향

미래 자동차는 크게 4가지 변화를 포함하고 있으며, 이는 'CASE'로 표현할 수 있다. 이러한 변화들은 모두 현재 진행 중인 4차 모빌리티 혁명의 핵심 축을 이루고 있으며, 각각의 변화 요소들은 독립적이기보다는 상호 연관되어 있다.

연결Connectivity

정보기술^{IT}을 기초로 자동차와 다양한 디바이스가 연결되는 기술

- 5세대^{5G} 기술
- 통신

자율주행Autonomous

운전자 조작 없이 자동차가 스스로 판단하고 움직이는 기술

- 차로 유지
- 차간 거리 제어

공유Sharing

1대의 자동차를 시간 단위로 나눠 여러 사람이 사용

- 카셰어링
- 카헤일링

전동화Electrification

자동차 구동 방식이 내연기관에서 전기모터로 전환

- 모터
- 배터리

국내 및 세계 자동차 생산량

자동차 생산량은 2015년 이후 계속해서 감소하는 추세이고 코로나19를 겪으며 2020년 이후 더욱 축소되었다. 그러나 2022년 들어 코로나19 봉쇄 해제와 자동차용 반도체 등 부품 공급 부족이 해소되면서 자동차 생산 역시 회복세를 보이고 있다.

	국내 생산	세계 생산
2022	3,756	81,246
2021	3,463	79,785
2020	3,507	76,055
2019	3,951	90,962
2018	4,029	96,721

단위 천대 자료 산업통상자원부

내연기관 및 전기차 부품 수 비교

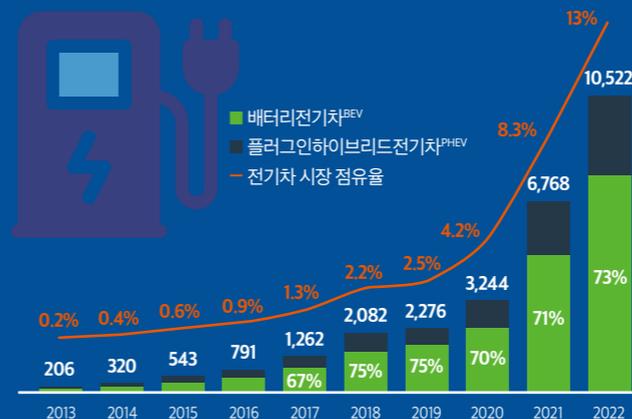
전기자동차는 차량을 움직이기 위한 구동 및 관련 기능을 모터와 배터리로 대체하는 개념이다. 내연기관차의 부품 수가 2만2,000여 개 수준인데 비해 전기차는 1만2,000여 개 수준으로, 전기차 생산이 본격화되면 가솔린 내연기관차 부품들 중에서 5,060개에 달하는 엔진 부품과 그 외 4,900여 개에 달하는 부품이 모두 불필요할 것으로 전망된다.

	내연기관차		전기차	
	부품 수(개)	비중(%)	부품 수(개)	비중(%)
엔진 부품	5,060	23	-	0
구동, 전달 및 제동장치 부품	4,180	19	2,280	19
차체 부품	3,300	15	2,880	24
서스펜션 및 제동 부품	3,300	15	2,880	24
기타	6,160	28	3,960	33
합계	22,000	100	12,000	100

자료 수출입은행·삼일회계법인PwC 경영연구원

연도별 전기차 판매량 추이 및 시장 점유율

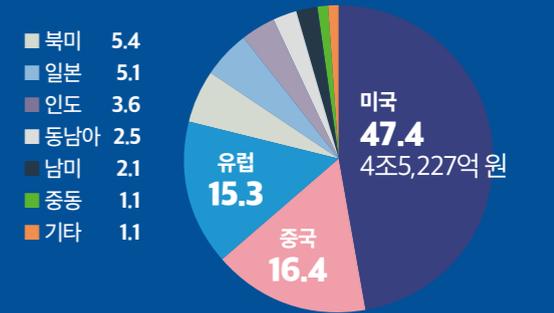
유럽의 전기차 시장조사기관 EV볼륨스^{EV-volumes}의 전기차 판매 데이터베이스에 의하면 2022년 전기차 판매량은 전년 대비 55% 증가해 총 1,050만 대에 달했다. 이 수치는 순수전기차와 하이브리드 모델을 모두 합한 수치다. 이에 국제에너지기구^{IEA}는 "2022년에 전 세계에서 판매된 승용차 7대 중 1대는 전기차"라며 "5년 전 70대 중 1대에 불과했던 것과 비교하면 놀라운 수치"라고 밝혔다.



단위 천대 자료 EV볼륨스

자동차부품 산업 분야 국가별 수출액

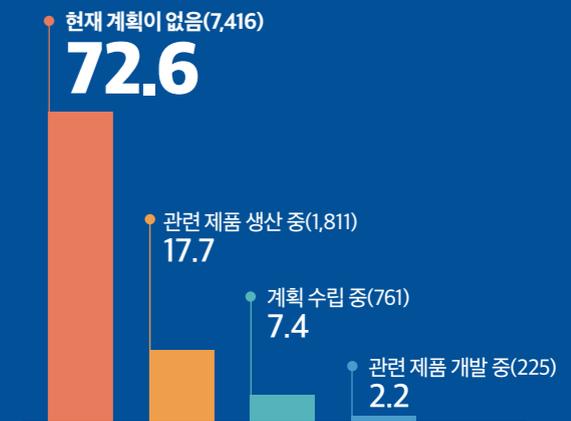
2020년 기준 자동차부품 산업 분야 수출액은 9조 6,706억 원으로 집계되었다. 자동차부품 산업 분야의 국가별 수출액을 살펴보면, 주요 수출 국가로는 미국에 대한 전체 수출액이 4조5,227억 원으로 가장 컸다.



단위 % 자료 한국자동차연구원, '2021년 자동차부품 산업 실태조사 결과보고서, 2022년'

자동차부품 산업 사업체의 미래차 대비 단계

자동차부품 산업 사업체 1만213개사를 대상으로 진행한 자동차부품 산업 분야 미래차 대비 단계 관련 설문조사에서 72.6%에 해당하는 7,416개사가 '현재 미래차 전기 수소 자율주행차 대비 계획이 없다'고 응답해 대부분의 업체에서 미래차에 대한 대비가 되어 있지 않은 것으로 나타났다.



단위 % 개사 자료 한국자동차연구원, '2021년 자동차부품 산업 실태조사 결과보고서, 2022년'

2024년 국내외 자동차 산업 전망

자동차 산업의 메가트렌드는 전동화^{Electrification}, 자율주행^{Autonomous}, 연결성^{Connectivity}, 공유^{Sharing}, 이동성^{Mobility} 등의 키워드로 정리되며 이러한 개념들을 묶어 CASE, MECA 등으로 칭하곤 한다. 비록 자율주행의 발전이 당초 기대보다 지연되고 공유경제도 코로나19 영향으로 실망을 안겨주었으나, 동력원의 전동화는 최근 수년간 매우 빠른 속도로 진행되고 있다.

•• 산업이 크게 변화하는 시기에 기업 및 국가 단위에서 신흥 강자가 등장하는 일은 흔하게 발생한다. 주요 기업뿐만 아니라 각국 정부도 이러한 사실을 인지하고 있기 때문에 주도권을 확보하기 위해 노력하고 있다. 여기에 세계 경제의 분절화 기조가 더해지면서 미국의 '인플레이션 감축법^{IRA}'이나 프랑스의 전 주기 탄소 배출 기반 전기자동차 보조금 제도와 같이 친환경을 명분으로 내세우고 있으나 실체는 자국의 자동차 산업 보호 및 육성에 있는 다양한 시도들도 확산되고 있다. 배터리전기차^{BEV}, 플러그인하이브리드전기차^{PHEV}를 포괄하는 플러그인전기차^{PEV} 기준 신차 판매 점유율은 지난해 12.9%를 기록했고 올해에는 15% 이상이 될 것으로 보인다. 이처럼 전기차 산업이 이미 시장의 10% 이상을 차지하고 있고 앞으

로도 빠르게 성장할 것으로 예상되는 것은 사실이나, 아직 자동차 산업을 전기차 중심으로만 설명하기에는 어려움이 있다. 따라서 이 글에서는 자동차 산업 전반과 전기차 산업으로 나누어서 현황과 전망을 정리했다.

코로나19로 인한 영향

자동차 산업도 코로나19로 인해 지난 수년간 많은 혼란을 경험했다. 코로나19로 이동 수요가 전반적으로 감소하는 와중에도, 대중교통 기피에 따른 개인 이동수단에 대한 수요와 유통성 확대에 의한 수요가 혼재되는 양상을 보였다. 또한 자동차 생산능력이 수요를 초과하는 것이 일반적이거나, 코로나19 이후 와이어링하네스 및 반도체 등 핵심 구성요소의 공급난이 발생하며 수요가 공급을 초과하는 상황으로 변화했다. 이로 인해 최근 수년간 자동차의 평균적인 판매 가격이 크게 상승하기도 했다.

그러나 코로나19로 인한 영향들은 대체로 올해 내로 마무리될 것으로 보인다. 글로벌 자동차 판매량은 세계자동차공업협회^{OICA} 기준으로 2019년 9,124만 대에서 2020년 7,878만 대로 급감하고 2021-2022년에도 8,000만 대 초반으로 회복되는 수준에 그쳤다. 하지만 올해 1-9월 동안 전년 대비 600만 대 이상의 차량이 판매되었고, 남은 기간 예년의 흐름이 유지된다면 올해에는 코로나19 이전 수준인 9,000만 대 수준으로 판매량이 회복될 것

으로 예상된다.

2024년 공급 이슈 점검

자동차 산업은 비용 절감을 위해 글로벌 분업 및 효율성 중심으로 진화해 왔다. 그런데 코로나19로 인한 글로벌 공급망 훼손과 세계 경제의 분절화 경향으로 향후 추가적인 변화 가능성도 존재한다. 또한 내연기관차에서 전기차로 산업의 주도권이 넘어가는 도중에 있고 이로 인한 생산 방식 및 노동의 변화 가능성이 있어 노사간 갈등의 여지도 있다. 그러나 여러 요인들을 점검한 결과 적어도 내년에는 큰 공급 교란 요인이 발생할 가능성은 그리 높지 않을 것으로 보인다.

우선 코로나19 기간 동안 극심했던 차량용 반도체 공급난은 완전한 해결 단계에 이른 것으로 보인다. 오토포어캐스트 솔루션^{AutoForecast Solution}에서 집계한 차량용 반도체 공급난으로 인한 생산 차질은 2021년 1,100만 대 규모에서 2023년 9월 까지 230만 대 정도로 크게 완화되었고, 올해 말까지 추가적인 차질도 크지 않을 것으로 전망된다. 또한 전기차 시장의 급격한 성장으로 (탄산)리튬 및 니켈 등의 가격도 빠른 증가세를 보인 바 있으나 최근에는 장기적인 트렌드에 부합하는 수준으로 안정되고 있다.

또한 일각에서 우려하고 있는 중국 정부의 수출 통제에 따른 원자재·소재 공급난 발생 가능성도 낮아 보인다. 향후 수출 통제 방식이 변경되면서 공급난이 유발될



이호 한국자동차연구원 산업분석실장 한국자동차연구원에서 자동차 산업 동향 및 통계 조사 분석 관련 연구를 하고 있다.

수도 있으나 내년에 급작스런 변화가 일어날 가능성은 낮은 것으로 판단된다.

올해 자동차 산업의 가장 큰 이슈 중 하나는 9월부터 10월까지 발생한 전미자동차노동조합 UAW의 공동파업이었다. 내연기관차에서 전기차로의 전환에 따른 노동의 변화 우려와 극심한 인플레이션이 그 배경으로, 다행스럽게도 현재는 임금 인상을 포함한 중요 사항에 대한 잠정 합의안이 도출되었다. 따라서 내년 미국에서의 추가적인 노사 갈등 가능성은 낮다. 또한 미국 완성차 업체와 UAW의 합의가 일종의 가이드라인 역할을 해 다른 국가들에서 노사 갈등이 발생하더라도 합의점을 찾는 시간이 단축될 것으로 기대된다.

이와 같이 내년 자동차 산업에 공급 교란 가능성은 높지 않을 것으로 전망되며 자동차 산업의 흐름은 코로나19 이전과 비슷하게 수요에 많은 영향을 받게 될 것으로 보인다.



UAW의 공동파업 지난 9월부터 10월까지 UAW의 공동파업이 진행되었다. 내연기관차에서 전기차로의 전환에 따른 노동의 변화 우려와 극심한 인플레이션이 배경으로, 현재는 임금 인상을 포함한 중요 사항에 대한 잠정 합의안이 도출되었다.

2024년 자동차 산업 전망

앞서 기술한 것과 같이 내년 자동차 산업은 수요에 많은 영향을 받을 것으로 예상된다. 이러한 수요는 실질 국내총생산 GDP을 대리변수로 해 가늠할 수 있다. 실제로 세계 58개국의 지난 18년간 자동차 판매량을 분석해보면 실질 GDP가 많은 부분을 설명한다. 국제통화기금 IMF, 세계은행 WB 등 주요 분석기관에 따르면 내년 세계 실질 GDP 성장률은 2% 후반에서 3% 초반 정도가 될 것으로 보이는데, 미국을 제외한 대부분의 경제권에 대해 올해 초 전망치를 하향하고 있다. 따라서 내년 자동차 수요는 올해보다 약간 증가하는 수준으로 예측할 수 있다.

경제성장률 전망치 및 인구구조의 변화, 자동차 보급률 등으로 모델을 만들어 추정된 결과에 따르면, 올해 글로벌 자동차 판매량은 전년 대비 10.2% 증가한 9,010만 대, 내년은 올해 대비 2.4% 증가한 9,220만 대로 전망된다.

한편, 우리나라의 내수 판매량은 올해 176만 대, 내년 179만 대로 예상된다. 수출은 최근 미국에서의 판매 호조에 힘입어 올해에는 284만 대가 가능할 것으로 보이나, 내년에는 성장 둔화의 영향을 받아 소폭 증가한 287만 대가 가능할 것으로 보인다.

전기차 산업의 현황과 전망

코로나19 이후로 글로벌 전기차 시장은 급속도로 성장했다. SNE리서치의 BEV와 PHEV를 포괄하는 PEV 기준 판매량은

2019년 232만 대에서 2022년 1,054만 대로 4.5배로 늘어났다. 그러나 올해 그간 성장을 주도하던 중국 시장이 둔화되었고, 최근 미국을 중심으로 성장 둔화에 대한 우려가 부상하고 있다. 올해 1-9월 PEV 판매량은 966만 대로 전년 동기 대비 36.3% 증가했다. 올해 남은 기간 예년과 비슷한 흐름이 유지된다고 가정할 때 1,400만~1,450만 대가량이 팔려 신차 판매량의 15% 이상을 차지할 수 있을 것으로 보인다. 일반적인 상황에서는 훌륭한 성장이나 전기차 산업에 대해 매우 높아진 기대치를 충족하지는 못하는 수준이다.

전기차의 대표적인 단점으로는 높은 가격, 짧은 주행거리, 긴 충전 소요 시간 및 인프라 부족 등이 꼽힌다. 경기 둔화로 전기차의 높은 가격이 더욱 부담스럽게 느껴지는 상황에서, 주행거리나 충전과 관련된 단점들이 단기 내에 해결되기는 어렵기 때문에 내년의 성장이 올해보다 둔화될 가능성이 있다. 그러나 중국이 2023년부터 구매보조금은 폐지했으나 전기차에 대해 번호판 발급 제한을 완화해주는 제도를 유지하고 있고, 미국, 유럽도 전기차 보급에 적극적인 자세를 취하고 있어 근본적인 성장 동력이 훼손되었다고 보기는 어렵다.

다만, 정부 정책에 많은 영향을 받는 전기차 산업의 특성상 내년 예정된 정치 이벤트 등이 영향을 미칠 것으로 예상된다. 예를 들어 내년 11월에 예정된 미국 대선을 전후해 미국의 전기차 정책이 더욱 강화되거나 오히려 후퇴할 수 있다. 또한 최근 유



2024년도 전기차 시장 전망 내년 전기차 시장은 그간 성장을 주도하던 중국 시장의 둔화와 최근 미국을 중심으로 한 성장 둔화 우려가 부상하면서 올해보다 둔화될 가능성이 있다.

럽 내에서 중국 전기차 견제의 목소리가 나오고 있다는 점을 고려하면 새로운 정책이 등장하며 시장에 변화를 유발할 수 있다. 종합하면 내년 전기차 산업은 전체 자동차 시장에 비해 많은 불확실성에 노출될 것으로 예상된다.

2024년 주요국 자동차 시장 전망

	2022	2023'	2024'	성장률	
				2023	2024
세계	81,629	90,100	92,200	10.2%	2.4%
한국	1,684	1,760	1,790	5%	1.4%
미국	14,230	16,300	16,500	15.1%	1.3%
EU*	10,721	12,100	12,200	13.3%	1.1%
영국	1,944	2,280	2,300	17.6%	0.7%
중국	26,864	29,000	30,000	8.2%	3.6%
일본	4,201	4,850	4,900	15.5%	1.1%
인도	4,725	4,980	5,290	5.5%	6.1%

* 사이프러스, 에스토니아, 라트비아, 리투아니아, 룩셈부르크, 몰타 등 제외
주 1) 본 전망치는 발표자 개인의 견해이며 한국자동차연구원의 공식적인 것이 아님
2) 2022년 자동차 판매량은 OICA 기준임 단위 천대



미국 캘리포니아 테슬라 프리몬트 공장 대체적으로 선진 시장에서는 전기차의 성장 둔화 움직임이 나타나고 있는 가운데, 신흥국은 여전히 전기차 침투율이 낮아 성장 여력이 충분할 것으로 전망된다.

변화하는 전기차 시장,

전기차 시장의 현황과 전망은?

코로나19 기간은 전기자동차 수요 성장성에 대한 장밋빛 전망이 유행처럼 번졌고, 해외 유통 시장에서의 전기차 스타트업 기업공개 IPO 랠리와 국내 2차전지 섹터 부상 등의 급격한 변화가 자본시장에서 목격된 바 있다.

•• 전기차^{EV}는 크게 배터리전기차^{BEV}, 플러그인하이브리드전기차^{PHEV}, 하이브리드전기차^{HEV}, 수소연료전기차^{FCEV} 총 네 종류로 구성된다. 테슬라의 모델 3·Y·S·X 및 사이버트럭^{Cybertruck}, 현대자동차의 아이오닉 시리즈, 기아의 EV 시리즈 등 소비자들에게 보편적으로 전기차로 각인되어 있는 대표 전기차 모델들이 모두 BEV에 해당한다.

과도기에 접어든 전기차 시장
2023년 상반기 기준 글로벌 자동차 판매량의 약 10%는 BEV가, 4.1%는 PHEV가 차지했다. 해당 BEV, PHEV 합산 판매량의 지역별 기여도는 중국 30.5%, 유럽 19.7%, 미국 8.7%로 집계된다. 2016년 국내 고고도미사일방어체계^{THAAD} 사드 배치 이후 중국 시장에서의 실적 부진이 지속되고 있는 현대차, 기아는 자연스레 전기

차 수출 역시 미국과 유럽에 집중해 왔다. 현대자동차그룹의 전기차 전용 플랫폼 E-GMP 기반 BEV 라인업이 선진 시장에서 호평을 받아 왔음에도 불구하고 2023년 10월 기준 중국 전체 자동차 판매량의 37.4%를 차지할 정도로 거대해진 중국 신에너지차^{New Energy Vehicle-NEV}(BEV·PHEV·FCEV를 포괄하는 개념) 시장은 여전히 난공불락의 시장으로 남아 있다. 그렇기에 국내 자동차 업계 및 자본시장에서는 이미 성숙 단계에 접어든 중국 NEV 시장보다, 트럼프 정부까지만 해도 전기차 육성 정책에 비교적 보수적이었던 미국이 바이든 정부의 '인플레이션 감축법^{IRA}' 발효를 계기로 분위기가 급격히 전환된 것에 주목했고, 본격적으로 미국 전기차 시장의 성장 잠재력에서 활로를 찾기 시작했다. IRA EV 택스 크레딧^{Tax Credit}의 수혜를 받기 위해 디트로이트 3(GM그룹·포드그룹·스텔란티스), 폭스바겐그룹, 현대차그룹 등 메이저 완성차 업체들의 미국 내 BEV 전용 공장 및 배터리셀 생산기지 확장을 위한 대규모 투자 소식이 연이어 들려왔었다. 따라서 국내에서는 미국 시장의 전기차 수요 성장성에는 의구심을 제기하지 않던 분위기가 올해 상반기까지만 해도 지배적이었다. 그러나 현시점에서 미국 시장에서는 물론 글로벌 BEV 업계의 투자심리가 급격히 냉각되고 있다. BEV 시장이 초기 시장^{Early Market}에서 주류 시장^{Mainstream Market}으로 전환되는 과도기에 직면하는 이른바 캐즘

Chasm 국면에 접어들었기 때문이다. 일례로, 2023년 11월 기준 아이오닉6의 국내 판매가는 트림 및 옵션에 따라 5,200만~7,040만 원(전기차 보조금 적용 전 기준)에 형성되어 있는 반면, 아이오닉6와 동급 D-세그먼트인 쏘나타 디 엡지(DN8 PE)의 국내 판매가는 내연기관 2,800만~3,800만 원, 하이브리드 3,000만~4,200만 원에 형성되어 있다. 초기 시장 소비자 대비 주류 시장 소비자는 수요의 가격 탄력성이 훨씬 높을 수밖에 없고, 결과적으로 BEV 소비에 대한 가격 저항이 발생하고 있는 시기로 판단할 수 있다.

소비 제한 또는 소비 연기의 양상 반영

2023년 5월부터 국내 자동차 업종에 대한 투자 의견을 중립^{Neutral}으로 유지하고 있는 필자는 2023년 7월에 'BEV 판매 목표와 인센티브 사이의 딜레마'라는 제목의 자동차 산업 분석 보고서를 통해 선제



신용철
키움증권 리서치센터 선임연구원
키움증권 리서치센터 기업분석팀에서 자동차 섹터 담당 애널리스트로 활동하고 있다.



미 대통령-EU 집행위원장 IRA 공식 협상 조 바이든(오른쪽) 미국 대통령과 우르줄라 폰데어라이엔 EU 집행위원장이 지난 3월 미국 백악관에서 회동한 뒤 미국의 IRA와 관련한 공식 협상에 착수하기로 했다.

적으로 투자자들에게 글로벌 BEV 수요 성장 둔화를 시사하는 데이터와 전망을 제시한 바 있다. BEV 시장이 예상보다 빠른 시점에 가격 저항에 직면하게 된 근본적인 원인은 미국 연방준비제도 Fed가 코로나19 기간에 풀린 막대한 유동성에 기인한 인플레이션을 억제하기 위해 정책금리를 빠르게 인상해 왔으며, 이와 동행해 미국의 오토론 금리 Auto Loan Rate 역시 유례를 찾아보기 어려울 정도의 인상 꺾리를 기록해 왔기 때문이다. 2022년 2월까지만 하더라도 4.52%에 불과했던 60개월 만기 오토론 금리의 평균치는 이미 2023년 2월에 7.48%를 기록하며 금융위기 직전인 2007년 수준까지 올라선 바 있으며 가장 최근 공식 집계치는 2023년 8월의 7.88%다. 현금 완납을 선호하는 국내 신차 소비자의 경향성과는 달리, 미국 신차 소비자의 70~80%는 오토론을 활용하는

경향성이 있기에 가파른 금리 인상은 소비 여력에 직접적인 제약을 야기할 수밖에 없는 환경이다. 결국 주류 시장 소비자에게 있어 자동차라는 재화는 필요 이상의 대가를 지불하면서까지 즐길 의향이 있는 취미 또는 얼리어답터 Early Adopter나, 틈새시장 Niche Market 소비자로서 심리적 만족감을 얻어 갈 수 있는 영역의 소비가 아닌 '가성비'를 따질 수밖에 없는 생활필수품 영역의 소비에 해당되기 때문이다. BEV 신차 구매 의사가 있다 하더라도 대중적인 소비자들은 차량 교체 시기를 자체적으로 연기하는 의사결정을 내릴 확률이 높아지는 것이다.

결국 소비 제한 또는 소비 연기의 양상이 BEV 시장부터 선제적으로 반영되기 시작한 것으로 판단된다. 이동수단이라는 자동차의 본질에 집중하는 대중적인 소비자가 차량 교체를 해야만 하는 상황에 직면한다면 판매가가 저렴한 내연기관차 ICE를 선택하거나, ICE보다는 부담스럽지만 BEV보다는 훨씬 매력적인 판매가가 형성되어 있으면서도 높은 연비까지 제공하는 HEV를 선호하기 때문에 이들과 끌어 들일 정도로 경쟁력 있는 BEV 판매가가 확보될 필요가 있다. 테슬라, 폭스바겐 등의 메이저 완성차 업체들이 2,000만~3,000만 원대 BEV 출시를 언급하고 있는 이유이기도 하다.

물론 최근 자동차 업계는 BEV 수요 성장 트렌드를 회복시키기 위해 공격적인 인센티브 지급으로 판매가 및 리스료 인하 등

마케팅 강화 행보를 보이고 있기도 하며, 주요 시장의 친환경차 보조금 정책에도 수요가 큰 영향을 받기 때문에 BEV 수요 침체가 장기화될 가능성은 낮다. 더불어 최근 들어서는 2024년 중 금리 인하가 시작될 것이라는 전망이 힘을 얻고 있기도 하다. 다만 전기차 산업 육성에 비우호적인 도널드 트럼프가 내년 미 대선에서 재당선될 가능성을 고려해 자동차 업계가 BEV 관련 투자를 연기하는 추세가 당분간 지속될 가능성은 배제할 수 없다.

차량용 반도체 오더감소의 감지

미국뿐 아니라 유럽연합 EU 내 최대 자동차 생산국인 독일에서도 최근 자동차 생산 오더 감소 데이터가 확인되고 있고, 차량용 반도체 전문 업체인 NXP, 온세미 ON Semi 등도 3분기 실적발표 Earnings Call를 통해 완성차 업계로부터의 차량용 반도체 오더 감소가 감지되고 있음을 언급한 바 있다. 이처럼 대체적으로 선진 시장에서는 완성차 불륨 성장 둔화 및 재고 관리의 움직임이 나타나고 있는 가운데, 인도 및 아세안으로 대표되는 신흥국은 여전히 BEV, PHEV 등의 전기차 침투율이 낮기에 성장 여력이 충분할 것으로 판단된다. 특히 신흥국은 수입차에 대한 관세 장벽이 높은 것으로 잘 알려져 있다. 현대차그룹은 아세안 시장 공략을 위해 2019년에 인도네시아 HMMI Hyundai Motor Manufacturing Indonesia를 준공했으며 현재 아이오닉5를 포함해 쏘라타페, 크레타, 스타게이저 등 총



현대차 인도네시아 공장에서 생산되고 있는 전기차 '아이오닉5' 현대차는 인도네시아에 진출한 자동차 업체 중 처음으로 전기차 아이오닉5의 현지 생산 및 판매 체계를 갖추고, 출시 1년 만에 전기차 1위 업체에 올랐다.

4개 모델을 현지에서 양산하고 있다. 2023년 상반기 기준 인도네시아 BEV, PHEV 합산 판매량은 6,000대(+886% 전년 대비 증감률 YoY), 태국 3만9,500대(+370% YoY)로 글로벌 마켓에서 가장 높은 전기차 판매 성장을 기록했으며, 이와 같은 고성장 추세는 당분간 지속될 전망이다. 전기차 침투율이 여전히 3% 미만에 형성되어 있는 인도 역시 전기차 산업 육성 정책의 일환으로 테슬라 기가팩토리 Giga India를 유치하기 위해 테슬라에서 요구하고 있는 수입 전기차 관세 인하 조치를 검토하기 시작했다. 베트남 기반 BEV 업체인 빈패스트 VinFast는 2026년까지 인도 현지에 BEV 전용 공장을 준공할 계획이다. 2023년 연간 글로벌 BEV 판매 성장률이 약 25% 수준에서 마무리될 것으로 예상되는 가운데, 2023년 3분기까지 인도 BEV 누적 판매 성장률은 전년 동기 대비 50%를 초과하며 아웃퍼폼을 했다.



미국 캘리포니아주 테슬라 쇼룸 오토론을 활용하는 경향이 있는 대부분의 미국 신차 소비자들은 가파른 금리 인상에 따라 차량 교체 시기를 자체적으로 연기하는 의사결정을 내릴 확률이 높아진다.

내연기관 부품 제조 중소기업,

넵비 속 개구리인가?

자동차 산업은 전통적으로 수직계열화가 강한 분야다. 따라서 완성차 업체를 필두로 한 공급망에 속하지 않고는 제품을 판매하기 어렵다. 이러한 국내 자동차부품 업체의 미래차 전환을 적극적으로도 체계적으로 지원하기 위해서 어떠한 방안과 정책이 필요한지 살펴본다.



2022년 판매된 완성차 중 전기 자동차 판매 비율은 10%로 시장에서 차지하는 비중은 아직 작았으나, 전년 대비 성장률은 61%에 달했다. 국내 자동차 산업을 주도하는 현대자동차는 지난해에 2030년 제네시스 100% 전동화, 2035년 유럽 판매 100% 전동화, 2040년 주요 시장 100% 전동화 추진 등 중장기 전동화 전략을 공개했다.

한편 지난해 한국자동차연구원이 발표한 '2021년 자동차부품 산업 실태조사 결과 보고서'에 따르면 자동차부품 제조사 중 미래차 관련 제품을 생산 중인 기업은 18%, 계획을 수립 중인 기업은 7%, 제품을 개발 중인 기업은 2%에 불과했고, 조사 대상 기업의 약 73%에 해당하는 7,416개 사는 현재 계획이 없다고 응답했다. 계획이 없다고 응답한 기업 중 61%는 미래차 사업 진출의 필요성은 인식하고 있었으나, 자금·정보·기술·인력 부족 등의 이유로 계획을 수립하지 못하는 것으로 드러났다. 특이한 점은 주력 상품의 향후 전망이 양호해 미래차 사업 진출이 필요하지 않다고 응답한 기업(39%) 중 엔진 주요 부품(93%), 엔진 관련 부품(70%), 동력전달장치(69%), 공조 부품(100%) 제조사가 포함된 것이다.

내연기관 부품 업체에 대한 세간의 우려와는 다소 괴리가 있는 이 역설적인 설문 결과가 의미하는 것은 무엇일까? 미래차 전환에 뒤쳐진 내연기관 부품사는 과연 넵비 속 개구리일까?

자동차 산업 수직계열화의 명암

앞서 밝혔듯 자동차 산업은 전통적으로 수직계열화가 강한 분야다. 완성차 업체를 필두로 한 공급망에 속하지 않고는 제품을 판매하기 어렵다. 완성차 업체 또는 주요 납품처의 긍정적인 피드백 없이는 미래차 사업 진출을 결정하는 것이 쉽지 않은 이유다. 2022년 한국자동차산업협회 실태조사 결과 미래차 전환 기업 중 독자적으로 추진한 비율은 18%에 불과했으며, 미래차 진출 결정 시 수요처가 이미 결정된 경우도 49%에 달했다. 미래차 미전환 비중의 경우 중견기업은 24%에 불과한 데 반해 중기업은 58%, 소기업은 84%에 달했다. 즉, 자동차부품사의 미래차 진출은 완성차 계열사와 핵심 협력업체 중심으로 이루어지고 있음을 알 수 있다.

현재 현대차그룹의 국내 완성차 점유율은 90%에 달한다. 르노코리아, 쌍용차, 한국 GM 협력업체의 미래차 전환은 어려울 수



강재원
중소벤처기업연구원 연구위원
중소벤처기업연구원에서 자동차 부품 중소기업 현황을 연구한 바 있으며, 현재는 창업벤처 분야를 연구하고 있다.



아이오닉5 생산 공장 현재 현대차그룹의 국내 완성차 점유율은 90%에 달하며, 자동차부품사의 미래차 진출은 완성차 계열사와 핵심 협력업체 중심으로 이루어지고 있다.

밖에 없다. 그나마 쌍용차는 전기차를 생산 중이고, 르노코리아는 생산할 계획이나, 한국GM의 경우 현재 국내 전기차 생산 계획조차 없다. 현대차그룹 협력업체의 경우도 전기차 중심의 신공급망에 속하지 못할 경우 생존을 장담할 수 없다. 규모가 영세한 자동차부품사들이 비전 상실 증후군(소위 삶은 개구리 증후군)을 겪을 수밖에 없는 이유다.

사양산업은 있어도 사양기업은 없다?

앞서 언급했듯이 내연기관 부품을 주력 상품으로 생산하고 있으면서도, 미래를 낙관적으로 전망하는 기업이 분명 존재했다. 주위의 우려에도 불구하고 미래차 전환을 미루는 이유는 무엇일까? 우선 순수 전기차가 기존 내연기관차를 단기간 내에 완전히 대체하지 못할 것이라는 기대감을 들 수 있다. 실제로 전기차 시장 성장세가 둔화되고 있다. 유럽 주요국들이 전기차 보조금을 폐지하거나 축소함에 따라 구

매가 감소하고 있으며, 내연기관차 판매 금지 시점도 연장하고 있다. 현대차그룹 역시 전기차 판매 목표를 수정하는 것으로 보인다. 또한 전기차 보급을 위해서는 충전 인프라 구축이 필수적이다. 전력 공급이 불안정한 저개발국, 개발도상국이 전기차를 도입하는 데는 시간이 오래 걸릴 수밖에 없다. 게다가 국내 완성차 품질이 향상됨에 따라 중고차 수출도 증가하고 있다. 향후 상당 기간 사후관리AS 수요가 지속될 것이다. 따라서 적극적으로 미래차 전환을 시도하지 않는 기업은 기존 산업에서 블루오션을 찾는 등의 방식으로 틈새시장을 노린 비즈니스 전략을 추진하는 것일 수 있다.

어떠한 기업이 미래차 전환을

어떻게 시도하는가?

향후 자동차 산업은 친환경화와 스마트화를 통해 이동 Mobility 서비스 산업으로 변화할 것이라고 예측된다. 파괴적 혁신 Disruptive Innovation이 벌어지는 새로운 상품과 서비스 시장이 열리는 것이다. 하지만

현재 대다수의 자동차부품 업체는 기존 제품을 개선하는 점진적 혁신 Incremental Innovation을 추진하는 것으로 보인다. 자동차산업 인적자원개발위원회 보고서(2022년)에 따르면 미래차 전환을 시도하는 기업들은 완전히 새로운 분야에 진출하기보다는 기존 주력 생산품과



인도네시아 발리 최초의 공공 전기차 충전소. 전기차 보급을 위해서는 충전 인프라 구축이 필수적이기 때문에 전력 공급이 불안정한 개발도상국이 전기차를 도입하는 데는 시간이 오래 걸릴 수밖에 없다.

유사한 부품을 개발하는 것으로 드러났다. 내연기관차에서 전기차로 전환이 비교적 손쉬운 분야인 차제·의장, 전장·센서 부품 업체들의 비중이 높았다. 전기차에서 불필요한 엔진·동력전달장치 부품 업체의 경우 엔진 부품은 모터·배터리 하우징으로, 변속기는 감속기로 교체하려는 경향을 보였다. 즉, 기존 금속 가공 기술을 적용할 수 있는 아이템을 발굴해 개발하는 것이다. 다만 전기차는 단순한 구조여서 부품 수가 내연기관차에 비해 적으므로 이러한 유사 기술을 적용할 수 있는 부품이 한정되어 있다. 따라서 치열한 경쟁이 벌어질 것으로 예상된다.

정부의 미래차 전환 촉진 및 출구전략 마련

정부의 미래차 전환 지원은 '기업 활력 제고를 위한 특별법'과 '중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법'에 근거를 두고 있다. 이 두 법은 특정 산업을 염두하고 제정된 것이 아니기 때문에 자동차 산업계의 요구를 충족시키는 데는 한계가 있을 수밖에 없다. 2022년 기준 산업통상자원부는 66개, 중소벤처기업부는 31개 자동차부품 기업을 선정해 미래차 전환을 지원했다. 전체 자동차부품 업체 중 극히 일부만 지원 받은 것이다. 양향자·강병원·윤관석·한무경 의원은 자동차 업계의 요구를 반영한 미래차 전환 관련 법안을 각각 발의했으며, 현재 '미래차 자동차부품산업의 전환촉진 및 생태계 육성에 관한 특별법'이 대안으로 국회 계



산업부 '미래차 전환 및 수출 지원대책' 발표 지난 5월 열린 '자동차부품 산업의 경쟁력 강화와 미래차 전환 촉진을 위한 지원기관 업무협약 및 완성차사 상생협력 선언식'.

류 중이다. 비록 전 세계적으로 전기차 도입이 지연되고 있다고는 하나 속도의 차이가 있을 뿐 결국 거스를 수 없는 대세다. 따라서 국내 자동차부품 업체의 미래차 전환을 적극적·체계적으로 지원할 수 있도록 신속하게 법률을 처리해야 한다. 다음으로는 자동차부품 업체의 미래차 전환 역량이 양극화되어 있는 현실을 직시해야 한다. 앞서 살펴보았듯이 모터·배터리 하우징과 같이 기존 내연기관 부품 업체의 금속 가공 기술을 적용할 수 있는 전환 분야가 있으나, 시장 규모는 기존 내연기관차 시절보다 작을 것이다. 결국 규모의 경제를 통해 생산비용을 낮춘 기업만이 시장에서 생존할 것이며, 기업 간 합병 및 퇴출이 빈번하게 일어날 것이다. 저기술 노동집약적 상품을 제조하는 부품 업체의 한계는 분명하다. 따라서 미래차 전환 의지와 역량이 있는 기업은 선별해 지원하되, 그렇지 못한 기업을 위한 현실적인 출구 방안을 마련해주어야 한다.

(주)슈울즈

‘Made in Korea’로 세계 속에 우뚝 설 날을 꿈꾸다

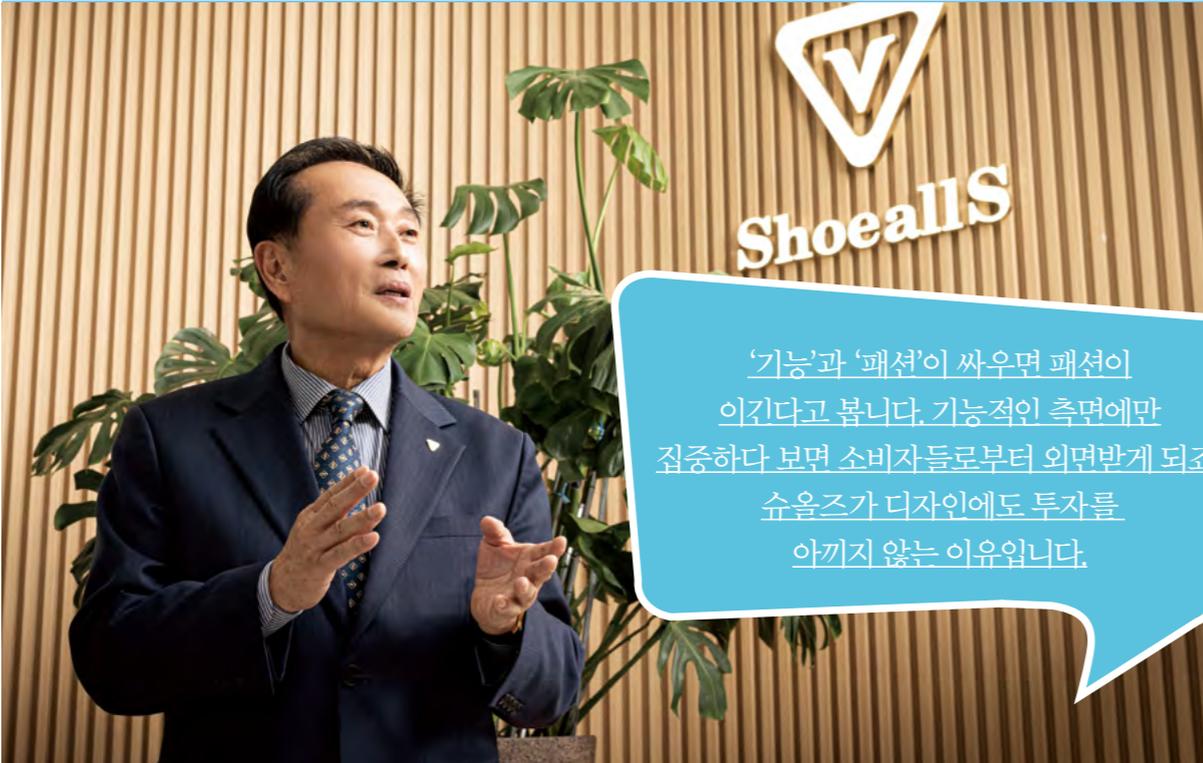
10여 년의 짧은 업력에도 국내 1위 자리에 우뚝 선 기업이 있다. 바로 기능성 신발의 선두주자 슈울즈가 그 주인공이다. 퇴행성 질환에 대한 고민에서 탄생한 슈울즈는 수많은 고객들로부터 제품의 효능을 입증받으며, 사업 영역을 점차 확장해 가고 있다.

● 나이 들면 찾아오는 퇴행성 질환, 나이를 거스를 순 없기에 으레 찾아오는 질환이거나 방치하기 마련이다. 이청근 슈울즈 회장이 퇴행성 질환에 관심을 갖게 된 것도 바로 여기에 있다. ‘나이 들면 찾아오는 질병이니 어쩔 수 없지’라며 방치해야 하는 현실이 안타까웠던 것. 여기에 주목해야 할 점이 하나 더 있었다. 바로 직립보행이다. 네 발로 걸어다니는 짐승들에게는 퇴행성 관절 질환이 발병하지 않는다는 점에서 직립보행과 퇴행성 관절 질환의 연관성에 착안, 기능성 신발을 떠올리게 되었다. 때마침 퇴행성 관절 질환으로 고생하던 주변 지인에게 밀바닥이 둥근 기능성 신발을 선물해주었는데, 그 신발을 착용한 후로 통증이 완화되었다는 소식이 들려왔다. 더 이상 주저할 이유가 없었

다. 그때부터 이 회장의 기능성 신발에 대한 연구가 본격적으로 시작되었다. 기능성 신발에 대한 연구를 하던 중, 진동이 인체에 유익한 효과를 전해준다는 사실을 알게 되었고, 신발에 진동칩을 삽입하면 더 좋은 효능을 발휘할 것이라 확신이 들었다. 하지만 진동칩을 구동하려면 전동이 필요했는데, 전기를 사용하게 되면 인체에 유해한 전자파가 발생한다는 사실 때문에 다른 방법을 찾을 수밖에 없었다. 무전동 진동칩을 찾아낸 것도 바로 그때다. 인체에 유해한 전자파를 대신해 인체에 유익한 자기장으로 진동칩을 구동하면 인체에도 유익하고 전력도 필요 없다. 두 마리 토끼를 잡을 수 있을 것 같았다. 그렇게 시작된 연구는 ‘무전동 진동칩’이라는 슈울즈만의 전매특허 기술을 탄생시켰다.



이청근
(주)슈울즈 회장



'기능'과 '패션'이 싸우면 패션이 이긴다고 봅니다. 기능적인 측면에만 집중하다 보면 소비자들로부터 외면받게 되죠. 슈울즈가 디자인에도 투자를 아끼지 않는 이유입니다.

슈울즈의 전매특허 기술 '무전동 진동칩' 슈울즈의 신발에 장착된 무전동 진동칩은 인체에 유익한 자기장으로 구동되며 각종 근골격계 통증 개선에 도움을 주고 체온 상승과 말초 혈액순환에도 효과가 있다. 진동칩에 관한 기술은 특허 등록을 했고, 그에 따른 효과를 입증한 논문 역시 발표되었다.

신발의 기능성에 패션을 입히다

슈울즈는 현재 기능성 신발 시장에서 당당히 1등의 자리를 꿰차고 있다. 전체 신발 시장에서도 15위를 기록하고 있다. 10년 남짓의 짧은 업력에도 해당 업계 1위 자리를 차지할 수 있었던 원동력은 바로 신발의 효능이다. 족저근막염, 허리 디스크 등의 질환으로 고생하던 고객들 중에 신발을 착용한 후 질병이 호전되었다는 사례가 입소문을 타기 시작한 것이다. 신발 판매량은 급증했고 회사는 급성장했다. 코로나19 팬데믹으로 많은 기업들이 마이너스 성장을 기록했던 2020년에도 슈울즈는 90% 성장이라는 경이로운 성적을

거두었다. 팬데믹 이후 지속된 경기 침체로 많은 기업들이 어려움을 겪을 당시에도 슈울즈는 성장을 거듭했다. 유행에 민감한 제품, 광고로 반짝 뜨는 제품이 아니라 는 사실이 입증된 것이다. 그 첫 번째 비결로 앞서 언급한 신발의 효능을 들 수 있다. 제품의 효과를 톡톡히 체험한 고객은 충성 고객이 되어, 주변에 자연스럽게 신발을 홍보하는 일종의 '홍보대사' 역할을 하게 되는 것이다. 입소문은 광고에 비해 그 속도가 더딜 수 있지만, 한번 탄력을 받기 시작하면 무서운 속도로 질주하기 때문에 그 효과가 상당한데, 슈울즈가 바로 그 효과를 제대로 본 셈이다.

디자인도 빼놓을 수 없는 중요한 요소다. 기능성 신발이기에 기능에만 집중한다면, 소비자들로부터 쉽게 잊힐 수 있다는 게 이 회장의 지론이다. "효능 때문에 기능성 신발을 신다가도, 몸이 좀 편찮아지면 다른 신발로 갈아 신게 되어 있어요. 효능보다는 예쁜 신발을 선택하기 마련이거든요. 만약 '기능'과 '패션' 둘이 싸우면 패션이 이긴다고 봅니다." 패션을 중시하는 만큼, 슈울즈는 신발 디자인에도 투자를 아끼지 않는다. 안타깝지만 시중에 판매되는 기능성 신발들은 대체로 기능적인 측면에만 집중하기 때문에, 소비자들로부터 외면받기 일쑤라고 강조한다. 이 말을 반대로 생각하면 '예쁘고 아름다운 신발은 소비자들의 애장품이 될 수 있다'는 뜻이 된다. 슈울즈 제품이 기능성뿐만 아니라 디자인에 집중하는 이유도 바로 여기에 있다.

자발적 홍보대사가 된 고객

퇴행성 관절 질환을 앓고 있던 중, 병원으로부터 연골 수술을 권유받은 한 고객이 있었다. 가족들은 수술만큼은 피했으면 한다며 수술에 부정적 견해를 피력했다. 분명 이유가 있겠지 싶었지만, 50m도 걸지 못할 만큼 통증이 심했기에 다른 대안이 없으면 수술을 할 수밖에 없는 상황이었다. 그러던 중 길을 가다가 우연히 슈울즈 매장을 발견하고, 지푸라기라도 잡고 싶은 심정으로 신발을 하나 구입했다. 제대로 걸지도 못하는 상태였던 그 고객은

이후 뛰어다닐 수 있을 정도까지 상태가 호전되었다. 그리고 지금 그 고객은 본인과 같은 증상이 있는 사람을 만나면 슈울즈 신발을 권한다고 한다. 자발적 홍보대사가 탄생한 순간이다. 이렇게 충성 고객들의 입소문은 파도처럼 전국으로 퍼져나갔고, 회사는 점점 더 성장했다. 신발의 효능을 몸소 체험한 고객들이 자신의 체험담을 지인들에게 전하는 형식이었기에, 그 어떤 방식보다 홍보 효과도 높을 수밖에 없었다. 충성 고객들로 인해 회사는 점차 성장했고, 국내를 넘어 해외 시장까지 진출했다. 미국, 중국, 일본, 인도 등 시장도 다양하고 규모도 상당하다. 제품의 효능이 비단 한국인들에게만 통하는 것이 아닌, 외국인들에게도 통한다는 증거다. 이 회장의 목표는 기능성 신발 시장에서 슈울즈를 1등의 자리에 올려놓는 것이다.



메디치오 진동칩 생산 과정 슈울즈의 기능성 신발에 장착되어 있는 메디치오 진동칩은 의료기용 네오디움 자석을 이용했으며, 평상시에는 11~13헤르츠^{Hz}, 워킹 시에는 27~30Hz의 SMR파를 발생시켜 피로감을 줄여주고 생체 에너지를 활성화한다.

국내 1위 자리까지 올라오며 쌓아놓은 노하우를 바탕으로 해외 시장 진출의 길을 조금씩 넓혀 나간다면, 머지않아 그 자리에 앉을 수 있을 것으로 보인다.

하지만 이 회장은 국내 공장만을 고집한다. 해외 진출을 위해 외국에 공장을 설립하는 것이 어찌면 당연한 수순처럼 보일 수는 있지만, 그의 생각은 다르다.

“외국에 공장을 세우자는 제안을 받고 있는데 그 제안은 단칼에 거절합니다. ‘한국에서 만든 제품으로 세계 시장에 진출한다’는 목표는 처음부터 지금까지 변함없기 때문이지요. ‘메이드 인 코리아, Made in Korea’로 세계 시장에 우뚝 설 날이 머지않을 거라 확신합니다.”

위기가 불러온 기회, 공장 설립으로 이어져
승승장구할 것만 같았던 회사에 위기가 찾아온 건 코로나19 팬데믹이 막 시작될 무렵이었다. 슈울즈 역시 여느 신발 회사 처럼 주문자상표부착생산(OEM) 방식으로 제품을 공급받을 당시의 일이다. 한 번은 1만 족이나 되는 제품을 발주했는데, 제품의 40~50% 정도가 불량품이었던 것이다. 통상적으로 발생하는 불량률과는 비교도 할 수 없을 만큼 불량률이 높았다. 제품의 기능에는 문제가 없어 판매에 지장이 있을 정도의 하자만 아니었지만 이 회장은 그때를 생각하면 다시 한번 눈앞이 아찔해진다며 당시를 회상했다.

그때의 위기는 지금의 신발 공장 탄생의 결정적 계기가 되었다. 신발 공장을 직접

**슈울즈
주력 제품**



조이 1603

기능과 디자인을 모두 갖춰 전 세대에 알맞은 컴포트화



코낙 브라운

부드러운 가죽을 사용해 고급스러운 캐주얼화



콜린 그린

부담 없이 포인트 주기 좋은 기능성 캐주얼화



씨엘로 미드블랙

가볍고 통기성이 좋아 편안한 데일리 운동화

운영하게 되면 불량률을 낮출 수 있다는 확신이 이 회장의 머릿속에 확고히 자리 잡게 된 계기였다.

하지만 대다수의 신발 회사들이 OEM 방식으로 제조하고 있기에, 신발 공장을 세우는 것은 상상하기 힘든 일이었다. ‘그렇게 하는 데는 다 그만한 이유가 있다’는 생각이 발목을 잡기도 했다.

하지만 이 회장의 신념을 꺾지는 못했다. 우여곡절 끝에 공장이 세워졌지만, 공장 운영을 해본 경험이 없다 보니 시행착오도 많이 겪었다. 그러나 뚝심 있게 어려움을 하나씩 극복해 나가자, 공장은 점차 정상 궤도로 올라섰다.

“공장이 정상적으로 운영되기까지 2년이라는 긴 시간 동안 어려움을 겪었지만, 돌이켜 생각해보면 결코 길지 않은 시간이 아니었나 싶은 생각이 듭니다. 공장을 직접 세우겠다는 그때의 그 선택은 지금의 슈울즈를 탄생시킨 결정적 계기가 되었고, 2년이라는 시간은 회사의 미래를 생각할 때 결코 긴 시간이 아니니까요.”

공장이 정상적으로 가동되기 시작하자 불량률은 현저히 낮아졌다. 그뿐만 아니라 사후관리^{AS}가 원활하게 이뤄지다 보니, 고객 만족도도 자연스럽게 높아졌다.

‘옛말에 틀린 말 하나 없다’고 했던가. ‘웃은 날개, 신발은 건강’이라는 옛말은 슈울즈를 설명하는 적절한 말일 것이다. 막강한 성장을 거듭하고 있는 슈울즈가 앞으로 국내를 넘어 전 세계를 누비는 기능성 신발의 대표주자가 되기를 응원한다. 🇰🇷

History

2010
슈울즈 전신
헤나생활건강(주) 설립

2012
㈜엘엔씨 코리아 법인명 변경

2015
천안시장-중국 무역상 '이후' 초청 세미나

2016
서울 국제발명전시회 금상 수상
발명특허 '충격 흡수 건강신발', '충격 흡수형 구두 뒷굽' 등록

2017
스위스 제네바 국제발명전시회 금상 수상
㈜프라미스 법인 변경, 슈울즈 상표 등록

2018
발명특허 '자력을 이용한 진동기와 이를 포함한 신발' 등록

2019
대한민국 발명특허대전 특허청장상 수상
'자력을 이용한 진동자 및 이를 포함하는 신발' 외 3건 발명특허 등록

2020
㈜슈울즈 법인 변경

2021
국제 첨단신발기능경진대회 대상 수상

2022
독일 국제 아이디어 발명·신제품 전시회 금상·특별상 수상



STRENGTH
㈜슈울즈의 4가지 성공 비결

 **고객의 니즈를 파악하는 안목**

퇴행성 관절 질환은 나이가 들면 누구나 겪게 된다는 사실에 착안, 기능성 신발로 퇴행성 관절 질환을 극복할 수 있을 것이라는 판단이 주효했다.

 **위기를 기회로 바꾼 결단력**

제품의 불량률을 낮추고 경쟁력을 확보하기 위해 공장을 설립해 OEM 방식이 아닌 직접 생산으로 고객 만족도를 끌어올렸다.

 **지속 가능한 성장을 위한 연구**

기능성에만 초점을 맞춘 신발은 시장에서 오래 살아남기 힘들다는 점을 파악하고 제품 디자인에 집중적으로 투자해 고객의 선택을 이끌어냈다.

 **신뢰를 기반으로 한 가맹점과의 관계**

평소 가맹점과 돈독한 유대관계를 형성해 온 만큼, 회사가 위기에 처했을 때 가맹점들과 함께 힘을 모아 어려움을 헤쳐 나갈 수 있었다.



창업
2010년



본사
충청남도 천안시 서북구
성거읍 슈울즈 본사



주력 제품
운동화, 캐주얼화, 골프화,
안전화, 등산화 등 기능성 신발



인원
89명



매장
147개

리하베스트의 그레놀라
푸드 업사이클링 전문
국내 벤처기업인 리하베스트의
그레놀라는 맥주를 만들고 남은
보리 부산물을 활용한
업사이클링 푸드이다.



지구를 살리는 식품 업사이클링 푸드

식품 산업에서의 탄소중립 활동은 원료 생산부터 소비까지 모든 공정에 걸쳐 이뤄진다. 이러한 가운데 특히 최근에는 버려지거나 가공 과정에서 생긴 부산물을 활용해 새로운 식품을 만드는 '푸드 업사이클링'이 각광받고 있다.

최근 식품 산업이 환경 파괴 업종으로 알려지며, 미국을 위시한 일부 유럽 국가에서는 탄소 배출 저감과 관련된 규제가 강화되는 추세다. 이는 탄소 배출 비중이 높기 때문인데, 세계자연기금(WWF)에 따르면 연간 버려지는 음식물은 25억 톤 정도로 전 세계 온실가스 배출량의 약 10%나 차지하고 있다고 한다. 미국 일리노이대 연구진에 따르면 2021년 기준 전 세계 식품 산업에서 발생한 온실가스는 약 173억 톤이며, 이 중 약 60%가 가축을 키우는 육류 생산에서 비롯되었다고 한다. 이는 세계 온실가스 배출량의 약 35%에 해당하는 양이다. 또한 한국농촌경제연구원이 발표한 '2019년 우리나라의 식품 시스템에서 유발된 온실가스 배출량'은 약 1억1,210만 톤으로 국내 총배출량의 16%에 해당된다고 한다. 유엔식량농업기구(UNFAO)도 상품 가치가 없어 폐기되는 음식이 연간 13억 톤으로 전 세계 음식 소비량의 3분의 1에 달한다고 발표했다. 우리나라도 연간 약 550만 톤의 식품을 폐기하고 있으며, 이를 처리하는 비용만 1조 960억 원에 달하는데, 우리나라 온실가스 배출량의 약 16%가 식품 시스템에서 유발된다고 하니 문제가 심각하다.

급성장하는 저탄소 식품 시장

이에 기업들의 ESG 가치 실현에 소비자의 친환경 인식까지 더해지며 '저탄소 식품 시장'이 급성장하고 있다. 현재 이 시장은 미국이 견인하고 있는데, 식품 기업들이 '제

로 웨이스트 Zero Waste', '탄소 라벨링 Labeling', '푸드 업사이클링 Food Upcycling'을 통한 친환경 저탄소 제품에 집중하고 있다. 식품 산업에서의 탄소중립 활동은 가축 생산을 대체하는 식물성 원료 사용, 제조용수 절감, 폐기물 배출 저감, 포장재 재생원료 사용, 대기 오염물질 저감, 온실가스 감축, 전기 절약, 청정 연료 등 신재생에너지 사용, 친환경 패키징 관련 제품 등 원료 생산부터 소비까지 모든 공정에 걸쳐 이뤄진다. 특히 최근에는 버려지거나 가공 과정에서 생긴 부산물 또는 상품 가치가 떨어지는 채소와 과일을 활용해 새로운 식품을 만드는 일석삼조의 아이템, '푸드 업사이클링'이 각광받고 있다. 이것은 버려지는 음식이나 가공 시 발생하는 부산물을 다른 식품으로 재탄생시키는 것으로, 식품 업계가 푸드 업사이클링에 빠져들고 있는 이유는 비용 절감 효과는 기본이고 폐기물 감소 등 친환경으로 ESG

오비맥주의
'한맥 리너지 크래커'
오비맥주는 맥주 생산 과정에서 발생하는 보리 부산물인 '맥주박'을 활용해 친환경 크래커 '한맥 리너지 크래커'를 개발 및 생산했다.



하상도
중앙대 식품공학부 교수
(사)한국식품안전연구원장,
(사)한국식품안전협회 부회장,
농산물위생연구회장 등을
맡고 있으며, 현재 중앙대
식품공학부 교수로 재직
중이다.

경영을 실천할 수 있는 데다, 친환경 소비를 선호하는 그린슈머^{Greensumer}들의 니즈에도 부응하기 때문이다. 이에 관련 시장 규모도 2022년 530억 달러(약 70조 원)에서 2032년 833억 달러(약 108조 원)로 급성장할 전망이다.

식품의 가치를 높이는 푸드 업사이클링

음식 폐기물로 골머리를 앓고 있는 식품 기업들 입장에서는 리사이클링^{Recycling}보다 상위 개념인 업사이클^{Upcycle}로 식품의 가치를 높이고자 하는 활동이 구세주와도 같다. 국내에서도 때를 만나 업사이클이 활발하게 이뤄지고 있다.

오비맥주는 맥주 생산 과정에서 발생하는 보리 부산물인 ‘맥주박^{Barley Spent Grain-BSG}’을 활용한 업사이클링으로 맥주박 부산물 처리에 필요한 연간 수십억 원의 환경 부담금을 절약하고 있다. 2021년 리너지 가루로 만든 고단백 에너지바 ‘리너지바^{RE:energy Bar}’를 선보인 데 이어 지난해 친환경

크래커 ‘한맥 리너지 크래커’를 개발 및 생산해 총 550kg의 탄소

배출과 185톤의 물 사용을 줄였다. 지난 4월 22일에는 지구의 날을 기념해 그린 바이오 벤처기업 라피끄와 함께 맥주박으로 만든 ‘탈라베어 맥주박 핸드크림’을 출시하기도 했다.

또한 푸드 업사이클 전문 벤처기업인 푸드 스타트업 리하베스트는 식혜 부산물인 식혜박으로 만든 에너지바를 개발, 클라우드펀딩 플랫폼 와디즈에서 두 차례나 펀딩 목표금액을 초과 달성하며 상품으로서 가능성을 인정받은 바 있다.

CJ제일제당은 깨진 조각쌀과 콩비지 등 식품 부산물을 30%가량 함유한 푸드 업사이클링 제품 ‘익사이클^{Excycle} 바삭칩’을 출시했다. 해당 제품은 CJ제일제당 식품 사내벤처 프로그램 ‘이노백^{INNO 100}’을 통해 발굴한 ESG경영 관점의 스낵 제품이다. 제품 한 봉지에는 달걀 1개 분량의 단백질, 바나나 2개 분량의 식이섬유가 담겼으며, 포장재는 쓰고 버린 페트병을 재활용해 친환경적 가치를 높였다.

CJ푸드빌 뚜레쥬르에서는 밀을 빵고 남은 찌꺼기인 ‘밀기울’과 BSG를 주재료로 한 식빵인 ‘착한 빵식 통밀 식빵’을 선보이기도 했다. 이는 밀가루 빵에 비해 식감이 거칠고 열량도 부족하지만 오히려 칼로리를 걱정하거나 장 건강을 원하는 소비자들에겐 저칼로리의 풍부한 식이섬유라는 장점이 된다.

삼성웰스토리도 푸드 업사이클링 사업을 본격화한다. 맛과 영양에는 차이가 없으나 흠집이 있거나 중량 미달로 인해 판로



CJ제일제당의 ‘익사이클 바삭칩’
깨진 조각쌀과 콩비지 등
식품 부산물을 30%가량 함유한
해당 제품은 ESG경영 관점을 반영한
푸드 업사이클링 제품이다.

가 막힌 과일이나 채소를 뜻하는 ‘못난이 농산물’을 가공해 비요미 ABC주스, 배도라지, 고구마선식 등으로 선보여 온 삼성웰스토리의 업사이클 푸드 브랜드인 ‘비요미’는 B급 농산물 가공에서 한 걸음 더 나아가 농산물 가공 부산물을 활용해 업사이클 푸드를 만들고 있다. 대표적으로 식이섬유와 단백질이 풍부한 ‘비지’를 활용해 만든 프로틴 스낵이 있는데, 활용도가 낮아 대부분 버려지던 것을 재활용해 만든 것이다.

이외에도 오뚜기는 참기름을 짜고 남은 참깨박을 활용하는 업사이클링을 실현 중이고, 풀무원 계열의 로하스 프레스시 마켓을 가홀푸드 역시 못난이 농산물을 활용한 요리를 선보이는 ‘제로 푸드웨이스트 캠페인’을 펴고 있다. 맥도날드도 커피박 찌꺼기와 매장에서 발생하는 플라스틱 폐기물을 재활용해 15만kg에 달하는 이산화탄소를 저감했다고 밝혔다. 대두에서 기름을 짜내고 남은 탈지대두분말과, 현미를 도정할 때 나오는 껍질인 미강 등을 사용한 대체육 제품도 있으며, 식용유 제조 부산물인 해바라기유를 비누 공장에 재판매하거나 제주 파치 감귤로 친환경 세제, 비누 등을 생산하기도 한다.

푸드 업사이클링,

지구와 인류를 위한 필수조건

해외 식품 업계에서도 푸드 업사이클링 바람이 매섭게 불고 있는데, 영국 기업인 토스트에일^{Toast Ale}은 쓰레기장으로 보내지는



버려지는 빵으로 맥주를 만드는 ‘토스트에일’ 영국의 대표적인 푸드 업사이클링 기업인 토스트에일은 맥주를 만들 때 필요한 맥아 보리를 버려지는 식빵의 자투리로 대체해 맥주를 제조하고 있다.

식빵의 자투리로 맥주를 제조하고 있고, 굿피시^{Goodfish}는 알래스카산 재활용 연어 껍질로 만든 과자를 출시했다. 미국의 업사이클드 푸드^{Upcycled Foods Inc}는 케리^{Kerry} 그룹과 협력해 업사이클 소재 30%를 함유한 슈퍼그레인+프로틴 크리스피를 만들었고, 카카오 열매를 업사이클링해 사워에일, 소스, 마리네이드 등 다양한 제품 플랫폼을 만들고 있다. 또한 도프^{Doughp}는 맥주박으로 단백질과 섬유질이 풍부한 생반죽 쿠키를 만들어 판매하고 있다.

푸드 업사이클링은 음식물 쓰레기를 줄여 기후변화에 대처할 뿐만 아니라 소비자가 원하는 건강한 제품을 제공한다. 이런 식품 기업들의 활동은 폐기물 처리 비용을 절감하는 것은 물론 환경도 살리고, 소비자의 건강까지 챙기며 더욱 각광받을 것이다. 푸드 업사이클링은 선택이 아닌 지구와 인류를 위한 필수조건이기 때문이다. ^{by}

미국



미 하원 특별위, 중국산 자동차 관세 인상 촉구

미국 하원 특별위원회 마이크 갤러거 위원장은 캐서린 타이 무역대표부 USTR 대표에게 지난 11월 보낸 서한에서 중국의 수입 급증을 막기 위해 자동차 수입에 대해 25%인 현재의 관세보다 더 높은 인상이 필요하다고 지적했다. 또한 멕시코 산업단지에 대한 수요의 49%가 중국 기업인 점을 지목하며 미국·멕시코·캐나다 협정 USMCA 등 미국의 무역 파트너 간 원산지 규정에 대한 점검이 필요하다고 했다. 한편, 약 130억 달러 규모의 중국 수출 중 약 100억 달러가 유럽연합 EU로 유입된 것에 대해 최근 EU 집행위원회는 중국 정부의 전기차동차 산업 보조금 조사를 발표하고, 현행 10%인 관세에 대해 재검토 및 미국과 유사한 수준으로의 인상을 시사한 바 있다.

지도로 보는
글로벌 마켓

프랑스



프랑스, 전기차 충전소 인프라 확충 및 보조금 지급 계획 발표

지난 10월 27일 프랑스 정부는 전기차 충전소 인프라 확충 계획을 발표했다. 향후 탄소 배출 제로 차량의 이용률을 높이기 위해 대체 연료용 충전소 설치 의무화 및 소비자의 충전 편의성을 높이기 위한 결제 방식 간소화 등의 내용을 명시한 대체연료인프라규정 AFIR 이행을 위해 2030년까지 5만 개의 고속충전소를 포함해 총 40만 개의 충전소를 설치할 전망이다. 또한 EU 집행위는 프랑스 전기차 배터리 스타트업 베르코어 Verkor 사에 보조금 지급을 승인해 한화 약 9,371억 원에 해당하는 6억5,900만 유로를 지급할 예정이다.

사우디아라비아
러시아



사우디아라비아와 러시아, 석유 감산 연장 재확인

사우디아라비아와 러시아는 2023년 연말까지 석유 감산과 공급 감축 기초를 이어 가겠다는 방침을 재확인했다. 지난 11월 5일 사우디 에너지부는 올해 말까지 하루 100만 배럴씩 감산을 지속하겠다고 밝혔으며, 러시아도 하루 30만 배럴씩 감산을 통해 석유 공급량을 줄이는 방침을 연말까지 유지하기로 했다고 밝혔다. 사우디는 7월부터 하루 100만 배럴의 감산을 단행해 왔으며, 러시아도 2023년 9~10월 석유 및 석유제품 공급 감축을 결정한 바 있다.

콩고
민주공화국



화물차 파업으로 동·코발트 운송 중단

세계 1위 코발트 생산국이자 3위 동 생산국인 콩고민주공화국이 화물운송 파업으로 동과 코발트의 운송을 중단했다. 지난 10월 말부터 시작된 파업은 트럭 2,700여 대가 참여해 동 8만9,000톤가량이 정체된 상황이며, 카모아 카쿨라 Kamoa Kakula 광산, 텅케 풍구름 Tenke Fungurume 광산, 카모토 Kamoto 광산, 마삼바 웨스트 Mashamba West 광산 등이 수출에 차질을 빚고 있다. 이에 트럭 운전수들은 700달러의 위험 수당을 추가로 지급할 것을 요구하고 있는 상황이다.

인도네시아



미국·인도네시아, 전기차 관련 핵심 광물 조달 협정 논의

지난 11월 미국과 인도네시아 양국 정상은 전기차 배터리 핵심 광물인 니켈이 미 '인플레이션 감축법 IRA'의 혜택을 받을 수 있도록 하는 방안을 논의한다고 밝혔다. 인도네시아는 전 세계에서 니켈 매장량·생산량이 가장 많은 국가이나 미국과 자유무역협정 FTA를 체결하지 않아 IRA의 혜택을 받을 수 없었기 때문이다. 이에 미 정부도 해당 사안을 긍정적으로 검토 중이나, 인도네시아 내 니켈 제련수 중 상당수를 중국 기업들이 투자·운영하고 있어 협정 체결 시 결국 중국 기업들에 IRA 혜택이 돌아갈 것을 우려하고 있다고 전해졌다.



중동 사태 악화로, 세계 경제에 미칠 영향은?

지난 10월 7일 팔레스타인 무장정파 하마스의 기습공격으로 촉발된 이스라엘-하마스 전쟁이 석 달째로 접어들었다. 아직까지는 양자 간 분쟁에 국한될 것이라는 전망에 무게가 실리나 러시아-우크라이나 전쟁이 그러했듯이 시장의 예상과 달리 사태의 장기화 및 확산 가능성에 대한 우려가 점증하고 있다.

•• 시장 참가자들이 중동의 지정학적 리스크에 주목하는 주된 이유는 이 지역에 산유국들이 집중되어 있어 세계 석유 시장의 수급 및 가격에 미치는 영향이 크기 때문이다. 실제 국제 유가 두바이유가 하마스의 이스라엘 침공 이후 9영업일 만에 배럴당 95달러를 상회하며 전쟁 이전 대비 10% 상승했다. 유럽 천연가스 벤치마크인 네덜란드 TTF 가격은 이스라엘이 타마르 지역 생산 중단을 결정하면서 5영업일 만에 메가와트시^{MWh}당 55유로까지 치솟으며 51% 급등을 보였다. 그러나 전쟁 당사국인 이스라엘과 팔레스타인이 원유 생산지가 아닌 데다, 글로벌 경기 부진으로 원유 수요가 둔화할 것으로 예상되는 점 등을 감안할 때 이번 사태가 국제 원자재 시장에 미치는 영향이 제한적일 것이라는 평가가 나오면서 시장은 안정을 되찾았다.

미국-이스라엘 불협화음 속 불확실성 고조

전쟁 발발 이후 현재까지 양측 사망자만 1만2,000명을 넘어서고 부상자를 포함한 사상자는 5만 명에 육박한다. 유엔 팔레스타인 난민기구^{UNRWA}에 따르면 가자지구 인구의 약 70%에 해당하는 150만여 명의 이재민이 발생하는 등 이례적인 피해가 속출하고 있다. 더욱이 최근 이스라엘군의 공습으로 가자지구 의료 인프라가 붕괴되면서 사망자 집계조차 불가능한 상황에 이르러 실제 피해는 더욱 클 것으로 추정된다. 베냐민 네타냐후 이스라엘 총리는 민간인 피해 급증에 따른 국제 사회의 휴전 압박에도 불구하고 '하마스 완전 축출'이라는 목표를 달성하기 위해 끝까지 교전을 이어 나갈 태세여서 사태가 조기에 마무리될 가능성을 기대하기가 점점 어려워진다.

이스라엘이 하마스에 대한 총공세를 펼치고 있는 가운데, 인질 석방을 위한 미국의 인도주의적 교전 중단 제안을 거듭 거부하고 하마스 축출을 넘어서 가자지구 재점령 의지까지 내비치면서 미국과 엇박자를 타는 모습을 보이고 있다. 이러한 와중에 이스라엘 북부 레바논 접경 지역에서 헤즈볼라와의 교전이 격화되며 확산 우려도 계속되고 있다. 헤즈볼라는 이란의 지원을 받는 이슬람 시아파 무장정파로 하마스보다 강한 군사력을 보유한 것으로 알려져 있다. 헤즈볼라의 본격적인 참전과 함께 이스라엘-하마스 무력충돌 전선이 인근 접경국으로 확대되거나 이란 개입 여부에 따라 중동 지역 전면전으로 확산될 가능성도 완전히 배제할 수 없다. 즉, 이스라엘과 이란, 이라크, 시리아, 레바논, 예멘 등으로 이어지는 이슬람 시아파 벨트(초승달 벨트) 간의 대결 구도로 비화될 시나리오도 염두에 둘 필요가 있다.

사태 장기화-확전 시 부정적 여파 우려

과거 이스라엘과 아랍의 충돌 사례에서 대부분은 단기간에 사태가 종료되어 국제 유가는 단기 급등 후 안정화 경향을 보였다. 그러나 1973년 4차 중동 전쟁과 1978년 이란 혁명 당시 1·2차 오일쇼크의 파장을 기억하는 이들은 중동발 석유 충격 가능성에 촉각을 곤두세울 수밖에 없다. 전쟁 상황은 언제든지 급변할 수 있으며 특히, 이번 사태가 이란 등 중동 전역으로 확산될 경우에는 다양한 직간접 경로를 통해

세계 경제 및 국제 금융 시장에 영향을 미칠 것이 우려된다. 첫 번째 파급 경로는 앞서 언급한 공급망 혼란과 그에 따른 원자재 가격 상승이다. 글로벌 투자은행^{IB}인 뱅크오브아메리카^{BofA}는 이란의 직접 개입 및 인프라 공격에 따른 공급망 혼란 시나리오하에서 유가가 배럴당 150달러까지 급등할 가능성이 있다고 분석했다. 이 경우 글로벌 인플레이션 압력이 높아지고 통화정책 완화 기조의 전환이 지연될 수 있다. 고물가-고금리 상황의 장기화는 실질소득 감소 및 조달 비용 증대를 야기시켜 가계, 기업 등 경제주체의 소비·투자심리를 위축시킨다. 지정학적 불안 고조로 위험자산에 대한 회피심리가 강화되면 취약 신흥국을 중심으로 통화가치 절하, 외국인 투자자금 유출 등으로 이어질 수 있다. 경제적 영향뿐만 아니라 이번 사태를 계기로 미국의 영향력이 약화되었다는 인식이 커지면서 다극화 체제로의 전환이 가속화되는 한편 러·우 전쟁, 중국·대만 군사 긴장 등 주요 지정학적 이슈를 둘러싼 불확실성이 증대될 수 있다는 측면에서 최근 중동 사태가 시사하는 바가 크다. 이스라엘이 막강한 군사력을 바탕으로 하마스 완전 제거를 자신하고 있으나, 지난해 2월 시작된 러·우 전쟁이 당초 세계 2위 군사력을 갖춘 러시아의 승리로 단기간에 끝날 것이라는 세간의 예상과 달리 2년 가까이 지속되고 있는 상황을 상기해볼 필요가 있다.



남경옥
국제금융센터
국제금융센터 부전문위원
국제금융센터 세계경제분석실
신용경제부 부전문위원으로,
신용국 경제 동향 및 전망, 금융
시장 모니터링, 주요 위험요인
분석 등을 담당하고 있다.

사전대비부터 소송대응, 권리행사까지 꼼꼼하게 챙긴다 특허분쟁 대응전략 지원사업

글로벌 기술패권 경쟁이 심화되는 현재, 그 중심에는 특허분쟁이 있다. 우리 기업의 핵심 기술 해외 유출과 특허관리전문사업자(Non-Practicing Entity·NPE)의 특허 공격, 활개 치는 카피제품 등 글로벌 시장에서 지식재산을 둘러싼 피해가 증가하고 있다. 기업 경쟁력의 핵심인 지식재산 보호를 위한 '특허분쟁 대응전략 지원사업'에 주목해보자.

한국지식재산보호원은 특허청 산하기관으로, 2009년부터 국내 기업의 특허분쟁 대응역량을 제고하기 위해 '특허분쟁 대응전략 지원사업'을 시행하고 있다. 매년 300여 개의 국내 중소·중견기업에 지식재산권 전문 기관을 연계시켜줘 전 세계 주요 수출국의 특허분쟁에 대응·대비할 수 있는 전략을 제공하고 있다. 특히, 한국지식재산보호원의 지식재산권 전문 프로젝트 매니저의 기술 미팅과 진행사항 점검 등 품질 관리를 통해 우수한 대응 전략을 제공받을 수 있다.

해외 특허분쟁 위험대응 및 분쟁의 전 주기를 지원하는 이 사업은 크게 분쟁 방어 유형과 권리행사 지원 유형으로 나뉜다. 세부적으로 살펴보면, 분쟁방어 유형은 △특허침해분석(FTO분석) △분쟁위험 사전대비 전략 △경고장 대응전략 △소송 방어전략 △라이선스 협상전략을 지원하고, 권리행사 유형은 △특허 피·침해분석 △특허권 행사(경고장·소송) 전략 △특허권 보호(무효심판·이의신청) 전략을 지원한다.

지원 대상은 개별대응과 공동대응으로 나뉘는데, 개별대응의 경우 해외 기업 또는 NPE와 특허분쟁 혹은 위험이 있는 국내 중소·중견기업이 대상이다. 공동된 분쟁 이슈가 있는 국내 기업 3개사 이상으로 구성된 기업협의체(단, 중소·중견기업이 과반수일 것)라면 공동대응으로 신청할 수 있다.

모든 기업 및 협의체는 연 1회 지원받을 수 있으며, 동일하거나 유사한 분쟁 현안이 지속되어 지원 필요성이 인정되는 경우 연속 지원(연 2회·최대 3년)이 가능하다. 또한 중소기업은 총사업비의 70%, 중견기업은 50%까지 지원받을 수 있다.



한국지식재산보호원
특허분쟁 대응전략 지원사업

접수 기간
2~12월

접수 방법
지재권분쟁대응센터(<https://www.koipa.re.kr/ipdrc>) 홈페이지에서 신청

문의
02-2183-5882~6
(02-6000-7961/7966)

오픈마켓별 정책에 기반한 권리행사를 통해 커피제품 판매 근절

로봇 구동 장치 및 소프트웨어 솔루션을 개발하는 R사는 중국 기업이 미국 온라인 오픈마켓에서 커피제품을 판매하고 있는 정황을 발견했다. 이에 R사는 본 지원사업을 신청해 커피제품의 R사 특허 침해 여부를 검토하고, 국내 오픈마켓에서도 커피제품이 판매되고 있음을 확인했다. 이에 국내의 오픈마켓 커피제품 관련 판매 중지·신고 정책을 검토하고 오픈마켓별 경고장을 작성해 R사의 특허권 행사를 시행했다. 또한 이후에 발생할 수 있는 침해에 대비하기 위한 권리보호 가이드라인을 마련했다. 적극적인 권리행사를 통해 오픈마켓의 커피제품 유통이 차단되었고, 커피제품으로 인한 20~30%의 매출 손실을 방지할 수 있었다.



특허분쟁 대응전략 지원사업 우수 사례

핵심 기술의 특허에 대한 지속적인 무효심판에 대한 대응

무선충전 제품을 개발·생산하는 A사는 특허를 침해해 제품을 생산하고 있던 중국 경쟁 업체가 2018년 A사의 특허에 대한 무효심판을 제기했으나, 적극적인 대응으로 최종 유효 판결을 받았다. 그러던 중, 2020년 개인 명의로 다시 A사 특허에 대한 무효심판이 제기되었다. A사는 본 지원사업을 통해 도출된 무효심판 대응전략을 활용해 최종 승소했으며, 특허 권리 범위를 유지하게 되었다. 이후 배후로 추정되는 기업 및 납품 기업 B에 대한 권리행사를 진행해 특허권을 적극적으로 활용하는 기반을 구축했다.

NPE의 소송 제기에 업체의 특성을 고려한 대응으로 분쟁 해결

디지털 영상 솔루션을 개발·생산하는 V사에 미국 NPE인 C사가 특허권 침해소송을 제기했다. 지원사업을 통해 V사가 수출 비중이 높은 업체라는 점과 상대가 NPE라는 점을 고려해 분쟁을 최대한 신속하게 종결하는 방향으로 대응전략을 세웠다. 상대 기업과 실제적인 논의가 가능하도록 분쟁특허 분석에 기초한 무효주장 논리를 구성하고, 대인 관할권 부재를 주장하며 V사의 피해를 최소화하는 결과를 도출했다. 이러한 결과를 활용해 원고와 협상을 통해, 원고에 의한 자진 소 취하로 신속하게 소송을 종결했다. 또한 향후 유사한 소송이 제기될 경우에 대비한 대응 매뉴얼을 V사에 제공했다.



특허분쟁 대응전략 지원사업 절차

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| 1. 사업 신청: 지재권분쟁대응센터 홈페이지 | 5. 기업부담금 입금 |
| 2. 서류 검토 | 6. 기술 미팅 |
| 3. 기업 및 수행기관 선정 심사 | 7. 중간 및 최종 보고 |
| 4. 선정 통보 및 3자 협약 | 8. 외부 위탁 정산 및 정부지원금 지급 |



본질에 충실하라 코스트코 제임스 시네갈

'월마트', '까르푸', '테스코'. 글로벌 유통공룡으로 불리는 이들은 야심 차게 한국 시장에 진출했지만 결국 실패로 물러났다. 그런 와중에 유일하게 생존한 기업이 있으니 미국의 대형 할인점 '코스트코'다. 창업주 제임스 시네갈은 '어떻게 하면 더 싸게 팔 수 있는지'를 고민하며 여타 소매업과 상반된 전략을 추구한 결과 코스트코를 세계적인 유통 기업으로 성장시켰다.



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

할인점 알바생이 CEO가 되기까지

제임스 시네갈 James D. Sinegal 은 1936년 미국 펜실베이니아주 피츠버그에서 태어났다. 유년 시절에는 고아원 신세를 질 만큼 가정 형편이 어려웠다. 그래서인지 꽤 이른 나이에 사회생활을 시작했는데, 유통업을 접한 계기는 할인점에서 매트리스 나르는 일을 하면서부터다. 단순한 아르바이트에 불과했지만 그는 곧 유통업에 큰 매력을 느꼈다. 당시 그가 다녔던 할인점은 페드 마트 Fed

Mart 로, 이곳 사장인 솔 프라이스 Sol Price 에게서 경영 철학을 전수받았다. 페드 마트가 매각된 후에는 프라이스와 함께 새 할인점을 열었는데, 최초 회원제 할인점 프라이스 클럽 Price Club 이 그것이다. 창업주 시네갈은 이곳에서도 승승장구했지만 '자신만의 회사를 차리고 싶다'는 열망으로 마침내 1983년 코스트코 COSTCO 를 창립한다. 이후 프라이스 클럽과 합병(프라이스 코스트코)을 거치며 성장을 이어간다.

스승인 프라이스 사장이 그랬듯, 시네갈은 원칙을 세웠다. '잘 팔리는 제품은 더 싸게, 품질은 더 높게, 가격은 더 낮게'가 그것이다. 한편 경영 원칙으로는 다음을 제시했다. '법을 준수하라. 회원들에게 최선을 다하라. 직원들에게도 최선을 다하라.' 그는 2011년 최고경영자 CEO 에서 은퇴했다. 그의 명찰에는 '1983년부터 근무 Since 1983' 라는 겸손한 문구만 쓰여 있다.

어떻게 하면 더 싸게 팔 수 있을까

코스트코의 특징은 괜찮은 물건을 싸게 판다는 점에 있다. 이문 利文 을 적게 남기겠다는 뜻인데, 창업주 시네갈은 '매출 대비 이익률(마진) 15%, 영업이익률 2%'를 고집했다. 특히 마진을 15%는 고객과 회사 모두 만족할 수 있는 기준으로 보았다. 어떻게 이런 전략이 가능했을까? 비밀은 경쟁사 대비 월등히 적은 품목 수에 있다. 코스트코는 비슷한 제품을 여러 개 진열하기보다 잘나가는 제품 하나만 진열했고 이마저도 대량으로 판매해 단가를 낮췄다.

다음으로 연회비다. 코스트코는 일반 할인점과 달리 회원가입을 하고 연회비를 내야 이용할 수 있다. 단점이 없는 건 아니지만 이 제도는 고객 충성도를 높이는 요인으로 작용할 뿐만 아니라 막대한 자금을 기반으로 납품 기업과의 협상력을 높이는 수단이 된다. 그 밖에 1국가 1카드 정책(우리나라의 경우 현대카드)으로 가맹점 수수료를 낮췄으며 1품목 1납품 기업(품질과 가격 경쟁력이 검증된 기업과 계약)을 통해 리스크를 줄였다. 이 과정에서 카드사는 코스트코에서 발생할 수 있는 수수료를 전부 챙길 수 있고 납품 기업 또한 품질을 인정받으니 결코 밀지는 장사가 아니다. 코스트코에는 이렇다 할 광고도, 모델도 없다. 대신 직원이 있다. 경쟁사 대비 코스트코의 신입 연봉은 비슷하나, 근속연수가 쌓일수록 차이는 벌어진다. 퇴사 비율이 낮은 만큼 인력 재배치에 드는 비용을 절감할 수 있다. 동시에 높은 임금은 직원 만족도를 높였으며 자연스럽게 생산성 향상으로 이어졌다. 외부 영입 인사가 적어 '순혈주의'라는 비판을 받기도 했으나 시네갈은 "(이것이) 우리의 장점이며 물러서면 안 되는 원칙 중 하나"임을 강조했다.

가격을 내릴수록 기업은 성장한다

국내 할인점 역사도 어느덧 30년을 맞이하고 있다. 외국계 기업의 무덤으로 불리는 국내 유통 시장에서 코스트코는 꾸준히 성장하며 매장 수를 늘렸다. 특히 서울 양재점은 전 세계 코스트코 매장 중 가장

매출이 높아, 시네갈이 "한국 생각만 해도 눈물이 난다"고 말할 정도다. 이러한 성공에는 앞서 소개한 경영 전략이 주효했던 것도 있겠지만 그보다는 '물건을 많이 파는 것'이 아닌, '더 많은 고객이 만족하는 것'을 목표로 하는 그의 경영 철학이 담겨 있다.

사실 좋은 물건을 싸게 파는 일은 누구나 할 수 있다. 어디까지나 더 큰 이익을 내기 위한 목적에서 말이다. 그렇지 못할 때 대개 가격을 올리거나 품질을 낮춘다. 하지만 시네갈은 사업 운영에 필요한 최소한의 이익 외엔 욕심을 내지 않았다. 세계 금융 위기(2008년)가 있던 때도, 지난 코로나 19 팬데믹에도 그 약속을 지켰다. 한국도 예외는 아니어서 코스트코는 1994년 진출 이래 2002년까지 적자를 기록했음에도 경영 철학을 바꾸지 않았고, 마침내 고객의 신뢰를 얻었다.

끝으로 우리 경제의 주력 수출 산업인 반도체, 자동차, 배터리, 조선, 방산 등이 회복세를 보이고 있다. 비운 뒤 땅이 더 굳어지는 법이다. 마지막 순간까지 본질에 집중해 기업 성장을 견인해야 할 것이다. 📌

“ 주주보다 직원이 우선이면 직원에게 투자하는 것이 기업에 더 이득이 된다. ”
제임스 시네갈



국내 유통 기업
선호 순위



2위 E마트 84점

3위 H마트 60점

4위 H백화점 56점

5위 L마트 54점

주1 국내 소비자 5,000명 대상 설문조사
주2 오프라인 유통 기업 14개사, 온라인 유통 기업 9개사 대상 자료 단협비코리아, '2020년 한국 유통사 선호 지수'

마포 11기
딥세일즈(주)

김진성 대표

기업의 효율적인
잠재 바이어 발굴을 지원하다

딥세일즈는 사용자 데이터를 기반으로 거래 가능성이 높은 잠재 바이어를 추론해, 기업의 영업 담당자들이 빠르고 효율적으로 영업 활동을 수행할 수 있도록 지원한다.



Questions

- 01. 딥세일즈에 대해 소개해 달라.
- 02. 딥세일즈가 제공하는 서비스는 무엇인가?
- 03. 시장 내 딥세일즈의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
- 04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

- 01. 딥세일즈는 2021년에 설립된 세일즈 인텔리전스 [Sales Intelligence](#) 기업이다. 기업의 영업 담당자들에게 잠재 바이어 데이터를 제공해 영업 성과를 더욱 효율적이고 지능적으로 신속히 향상시킬 수 있는 솔루션을 제공한다.
- 02. 딥세일즈는 세일즈 담당자들이 실제 세일즈 활동에 더 집중할 수 있도록 지원하는 것을 목표로 한다. 전 세계 바이어 정보를 제공하며, 이를 통해 세일즈 담당자들이 효율적으로 잠재 고객을 발굴할 수 있도록 돕는다. 딥세일즈 플랫폼은 빅데이터와 인공지능^{AI} 기술을 활용해 잠재 고객 데이터를 분석하고, 관련성 높은 바이어를 식별한다. 이를 통해 세일즈 담당자들은 데이터 수집과 조직화에 드는 시간을 줄이고, 세일즈 활동에 더 많은 시간을 할애할 수 있다.
- 03. 코로나19 이후 비대면 세일즈에 대한 개념이 대두되기 시작하면서 해당 시장은 빠르게 성장하며 지속적으로 확대되고 있다. 딥세일즈는 혁신적인 데이터 분석과 맞춤형 서비스를 통해 선도적인 위치를 차지하고자 한다. 월 소액 구독을 통해 기업의 세일즈를 지원하는 특성상 서비스의 재구독률이 높고, 잠재 바이어 정보는 국가별로 교차해 사용이 가능하기 때문에 글로벌 단위에서의 확장성도 높은 편이다. 따라서 국내 시장뿐만 아니라 글로벌 시장에서도 딥세일즈의 성장 가능성은 매우 높다. 우리의 선도적인 기술과 서비스가 전 세계 많은 기업들에 유익한 가치를 제공할 것이라고 확신한다.
- 04. 단기적으로는 우리의 플랫폼 기능을 강화해 사용자의 경험을 개선하는 것이 목표다. 중장기적으로는 글로벌 시장에서 입지를 확대하고, 우리의 세일즈 인텔리전스 솔루션을 통해 더 많은 기업이 성공적인 성과를 거둘 수 있도록 지원하는 것이다.

딥세일즈만의 세일즈
인텔리전스 솔루션을 통해
더 많은 기업이 성공적인
성과를 거둘 수 있도록
지원하겠습니다.

구로 10기
(주)에이아이파크

박철민 대표

세상의 모든 텍스트를
보고 들을 수 있도록

에이아이파크는 텍스트 입력만으로 다국어로 말하는 AI 아바타를 생성할 수 있는 서비스를 통해 누구나 쉽게 고품질의 영상 콘텐츠를 제작할 수 있도록 지원하고 있다.



Questions

- 01. 에이아이파크에 대해 소개해 달라.
- 02. 에이아이파크가 제공하는 서비스는 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모와 에이아이파크의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
- 04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

- 01. 에이아이파크는 음성과 영상 생성 AI 기술을 기반으로 누구나 쉽게 영상을 제작할 수 있는 솔루션을 개발하는 스타트업이다. AI 기술 전문가와 영상 제작 전문가로 구성된 AI 미디어 융합 팀으로, AI 기술을 통해 미디어 제작의 미래를 혁신하고, 글로벌 시장에서 새로운 가능성을 탐색하고 있다.
- 02. 에이아이파크의 다국어 AI 아바타 제작 솔루션 '아이바타^{AI}VATAR'는 AI 음성 생성 기술과 영상 생성 기술을 결합해 사용자가 텍스트만 입력하면 말하는 AI 아바타를 만들어주는 영상 제작 솔루션이다. 이 서비스는 다양한 언어를 지원하기 때문에 전 세계에서 사용할 수 있고, 복잡한 영상 제작 과정 없이 텍스트만 입력하면 고품질의 AI 아바타 기반 영상을 제작할 수 있다.
- 03. AI 기반 영상 제작 시장은 기술 발전과 다양한 산업 분야의 적용 가능성으로 인해 빠르게 성장하는 분야로, 글로벌 시장 규모가 수십억 달러에 이르는 거대한 시장이다. 국내 시장에서 에이아이파크는 AI 기반 영상 제작 분야의 후발 주자임에도 불구하고 시장 점유율을 빠르게 확보하고 있으며, 다국어를 지원하는 솔루션을 보유하고 있어 글로벌 시장에서 다양한 언어 및 문화적 배경을 가진 사용자들에게 매력적인 선택지가 된다.
- 04. 현재는 아이바타의 기능 개선과 사용자 경험의 최적화에 주력하고 있다. 또한 다양한 분야에서의 활용 가능성을 확대하는 것이 단기적인 목표다. 이와 함께 미국 지사를 설립해 미국 시장에 진출하고 글로벌 파트너십을 확대하는 것도 중요한 계획 중 하나다. 중장기적으로는 글로벌 시장에서의 경쟁력을 강화하고 다양한 언어와 문화적 특성을 반영한 지역화 전략을 추진해 아이바타를 세계적인 AI 영상 제작 솔루션으로 발전시키는 것이 목표다.

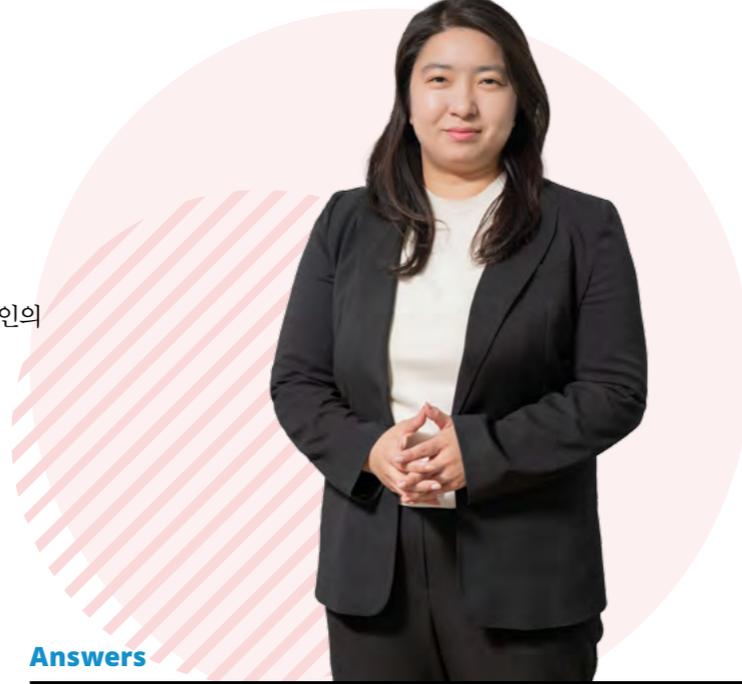
누구나 손쉽게 고품질의
AI 아바타 기반 영상을
제작할 수 있도록 해
디지털 미디어 산업에
혁신을 가져오겠습니다.

부산9기
(주)리모

배은경 대표

건강한 움직임을 디자인하다

리모는 딥러닝 기술을 활용, 자동보행분석 알고리즘을 통한 생체역학적 해석을 제공해 개인의 건강관리를 돕는 AI 솔루션을 개발하고 있다.



Questions

- 01. 리모에 대해 소개해 달라.
- 02. 리모가 제공하는 서비스는 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모와 리모의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
- 04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

- 01. 리모^{REMO}는 'REcover your body MOvement'의 약자로, '건강한 삶을 디자인한다'라는 모토 아래 영상 AI와 모션 빅데이터를 활용해 개인의 건강관리를 돕는 AI 솔루션 개발 기업이다.
- 02. 일반 카메라 영상의 3차원^{3D} 모션 AI 기술이 탑재된 '리모바디S'는 AI 보행 분석 의료기기, '자동보행분석 AI 소프트웨어 의료기기 1등급' 인허가를 받았으며 보행에 이상이 있는 환자를 대상으로 수술 전후나 재활운동 치료를 통한 보행 변화 등을 관찰하는 모니터링 용도로 활용하고 있다.
- 03. 2022년 국내 의료기기 시장 규모는 11조8,782억 원이며, 매년 평균 13.9%의 성장률을 보인다. 한국을 시작으로 미국·일본 등 글로벌 디지털 헬스케어 산업 시장 진출이 목표다. 국내의 AI 기술을 활용한 보행·체형·신체 기능 분석 시장은 이제 시작 단계다. 리모는 단일 카메라의 AI 분야에서는 가장 첨단을 달리고 있다. 현재 국내 대형병원을 중심으로 '리모바디S'의 데모장비 사용을 진행하고 있고, 일반카메라에서 활용 가능한 장점을 살려 대중의 삶에 더 가깝게 다가가는 '전 국민 대상 모션데이터 사업'을 실시할 예정이다. 이렇게 수집한 데이터를 통해 노인성 질병(근감소증·뇌졸중·파킨슨병 등)이 발생하기 전에 예측하는 알고리즘 개발을 목표로 하고 있다.
- 04. 단기적으로는 정밀도 높은 의료용 제품인 AI 보행분석기 '리모바디S'와 피트니스용 AI 체형분석 제품인 '파인핏'의 판매 및 보급을 통해 2024년 30곳 이상의 고객사를 확보하는 것을 목표로 하고 있다. 장기적으로는 리모를 생애 전 주기 모션·건강 데이터의 수집, 분석, 관리를 아우를 수 있는 헬스케어 빅데이터 플랫폼으로 성장시키는 것이 목표다.

AI 보행 분석 시스템을 일상생활에 적용, 개인의 건강관리를 도울 수 있는 헬스케어 빅데이터 플랫폼으로 나아가겠습니다.

대전4기
(주)에스엘엠

박영준 대표

사람의 안전과 해양 환경 보호를 위해

에스엘엠은 선체 부착생물 제거 로봇을 통해 기존에 산업잠수부들이 진행하던 선체 청소 업무를 대신 수행해 잠수부들의 안전과 해양 환경을 지키는 데 기여하고 있다.



Questions

- 01. 에스엘엠에 대해 소개해 달라.
- 02. 에스엘엠이 제공하는 서비스는 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모와 시장 내 에스엘엠의 성장 가능성을 어떻게 보는가?
- 04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

- 01. 에스엘엠은 산업용 로봇 전문 기업으로, 선박의 선체에 부착되는 바이오 파울링^{Biofouling}을 제거하는 수중 선체 청소 로봇을 개발해 공급하고 있다.
- 02. 에스엘엠은 전문화된 수중 로봇 기술을 통해 사람의 안전과 해양 환경 보호에 기여하는 가장 효율적인 솔루션을 공급한다. 에스엘엠의 주력 제품은 수중 선체 청소 로봇 '치로^{Cleaning Hull Intelligent Robot-CHIRO}'다. 기존에 산업잠수부들이 진행하던 선체 청소 업무를 수중 로봇인 치로로 대체함으로써, 잠수부들의 안전과 함께 작업 완결성, 투명성을 확보할 수 있다. 전체 선체의 면에서 치로가 청소 가능한 영역은 90% 정도로 세계 최고 수준이다.
- 03. 2023년 기준 선체 청소 로봇의 수요는 2,000억 원 규모이며, 2028년에는 4,400억 규모로 2배 이상 성장할 것으로 예측하고 있다. 하지만 2023년 12월 현재까지도 세계 청소 로봇 시장에 출시된 로봇은 치로가 유일하다. 치로는 국내 민간 기업뿐만 아니라 해군 납품을 통해 국방 분야에도 진출했으며, 해외에서도 관련 기술을 검증받아 판매·공급하고 있다. 에스엘엠이 고객들의 니즈를 정확하게 파악하고 최고의 기술로 가장 이상적인 솔루션을 제공하고 있기에 가능한 일이라고 생각한다. 앞으로 에스엘엠은 시장 선진입자로서 자리매김해 시장 성장을 상회하는 성과를 이룰 것이라고 믿는다.
- 04. 치료를 전 세계 모든 항구에서 운용될 수 있도록 하는 것이 우리의 궁극적인 목표다. 2024년에는 전 세계 10개 항구, 2026년에는 60여 개 이상의 항구에 치료를 공급하는 것이 목표다. 또한 기술 기업으로서 제품 라인업을 확대해, 2028년에는 에스엘엠을 1,000억 원 이상의 매출을 내는 유니콘 기업으로 성장시키고자 한다. 

우리가 가진 수중 로봇 기술로 사람의 안전과 해양 환경을 보호하겠다는 신념과 사명감이 에스엘엠의 현재와 미래를 만들어 가는 자양분입니다.

글로벌 다극화, 월클 소부장 가치를 올리는 촉매제

최근 글로벌 시장은 기존 질서가 무너지고 새로운 세계 질서가 정립되며 첨단 기술과 핵심 자원의 가치가 가파르게 상승하고 있다.

•• 1990년대를 단극의 시대 **Unipolar Moment** 로 규정짓는 이유는 미국의 글로벌 패권에 대한 의구심이 없고 세계 질서가 미국이 원하는 방향으로 빠르게 수립되었기 때문이다. 페르시아만 걸프전은 미국의 압도적 무력과 기술력을 전 세계에 과시하는 경연장이었고 미국과 냉전을 지속해 온 소련은 1991년 12월 연방 해체로 역사의 뒤안길로 사라졌다.

세계 질서의 변화

미국과 함께 첨단 기술 개발 경쟁을 선도하던 소련이 사라지자 미국의 의사결정 우선순위는 국방력 강화에서 경제적 효율성으로 전환되기 시작했다.

미국의 최대 숙적이었던 소련의 붕괴와 중동 지역에 대한 영향력 확보로 에너지 안

보를 획득한 미국은 세계 질서의 변화를 준비하기 시작했다.

소프트·하드 파워를 구비한 미국은 경제적 효율 극대화를 원하기 시작했고 이는 세계화, 지구촌이라는 개념으로 글로벌 시장에 빠르게 확산되었다. 미국이 원하는 자유무역 확대를 위한 국제기구가 1995년 1월 1일 세계무역기구 **World Trade Organization-WTO** 라는 이름으로 스위스 제네바에 설립된다. WTO는 무역 협상과 규제 측면에서 폭넓게 활동하며 글로벌 무역 관세를 낮추고 각국의 교역량을 확대하는데 큰 역할을 수행했다. 한국도 WTO 가입을 통해 경제 성장이 촉진된 것으로 분석된다.

미국이 이끄는 단극의 시대가 영속할 것처럼 보였지만 최근 패권적이었던 미국의 지

위가 위협받기 시작했다. 가장 큰 위협으로 다가오는 중국은 경제·안보 분야에서 급부상하며 미국이 정립한 세계 질서를 위협하기 시작했다. 중국은 위안화를 기축 통화로 포함시키기 위해 미국과 사우디아라비아가 만든 ‘페트로-달러’ 시스템을 붕괴시키고 있으며, 일대일로 **一帶一路** 를 통해 미국 통제에서 벗어난 무역로 개척에 성공했다. 또한 공개적으로 대만 침공을 언급하며 반도체 산업에 대한 야심을 밝혀 미국의 불안감은 증폭되고 있다.

여기에 글로벌 분쟁 지역 확산까지 더해졌다. 러시아·우크라이나 전쟁은 1년 넘게 지속되고, 이스라엘·하마스 전쟁은 미국 중재를 무시하고 지상전까지 확대되며 주변국으로 확산될 가능성이 존재한다.

1990년대부터 시작된 미국의 단극화 시대가 다극화 시대로 변화된 가장 큰 원인은 미국 정책 변화에 기인한다. 2017년 제45대 미국 대통령으로 힐러리 클린턴을 제치고 도널드 트럼프가 당선되며 미국 정부의 외교 방식은 기존과 다르게 변화되었다. 트럼프 대통령은 취임 연설에서 “다른 나라들이 미국의 제품을 만들고, 미국 기업을 훔쳐 가고, 미국의 일자리를 파괴한다”고 주장했다.

그는 ‘미국을 다시 위대하게 **Make America Great Again!**’ 만들겠다고 모든 대내외 정책에서 미국 이익을 최우선시하는 미국 우선주의를 천명했다. 트럼프 대통령은 해외 주둔 미군에 대한 동맹국 방위비 분담금 폭등을 야기시켰고 동맹국들은 미국의 급격한 외

교 정책 변화로 비용 증가와 외교적 불편이 발생되었다.

흔들리는 글로벌 패권 속 찾아올 기회

미국의 자국 우선주의 정책에 대응하기 위해 자원 보유국들은 천연자원 무기화를 서두르고 있다. 최근 중요도가 급격하게 올라간 리튬은 전체 생산량의 60%가 남미 지역에서 채굴되는데 리튬을 대량으로 보유하고 있는 중남미 대표 4개국인 아르헨티나, 칠레, 볼리비아, 멕시코는 리튬 국유화에 앞장서며 글로벌 다극화 시대에 자국 이익 극대화 정책을 펼치기 시작했다. 최근 중남미 국가들에서 실시된 선거에서 대부분 좌파 성향 지도자들이 선출되며 자원 무기화 흐름은 향후 강화될 가능성이 높은 것으로 분석된다.

자원 부족들이 핵심 천연자원을 무기화하자 첨단 기술을 보유하고 있는 선진국들은 기술 유출을 봉쇄하며 맞대응 전략을 펼치고 있다. 특히 중국의 진입을 극도로 꺼리고 있는 반도체 산업의 경우 기술 보호를 위해 미국과 중국의 공방이 치열하게 나타나고 있어 반도체 산업 내 첨단 기술 가치는 과거 대비 더 높은 프리미엄이 발생할 것으로 예상된다.

인류의 생활 패턴에 혁신을 가져다줄 인공지능 **AI**, 자율주행, 로봇 서비스의 경쟁력이 반도체 성능에 기반을 두고 있어 반도체 월드 클래스 소재·부품·장비 기업들에 대한 가치는 앞으로 더 높아질 것으로 예상된다. 



이건재
IBK투자증권 연구위원
IBK투자증권 리서치센터에서
소재·부품·장비 섹터를 맡고
있다.



제71회 희망중소기업포럼에 참석한 김성태 IBK기업은행장 김 행장은 환영사를 통해 역량을 지닌 중소기업과 기술이 소멸되는 것은 국가적 손실인 만큼 원활한 기업승계를 위해 IBK기업은행 역시 다방면으로 노력하겠다고 강조했다.

원활한 기업승계 걸림돌 되는 ‘상속세’ 개편이 필요한 때

최근 창업세대의 고령화로 중소기업들의 기업승계 문제가 시대적 화두로 떠오르고 있다. 지난 10월 27일 웨스틴 조선 서울에서 열린 제71회 희망중소기업포럼에서는 많은 중소기업들이 직면해 있는 기업승계 문제의 제도적 개선 방안을 다뤄 관심이 집중되었다.

“코로나19 팬데믹 이후 경영 환경이 급변하는 가운데 중소기업 1세대 최고경영자(CEO)들의 은퇴 시기가 도래하면서 기업승계가 시대적 과제로 부상하고 있습니다. 제조업 분야에서 역량을 지닌 중소

기업과 기술이 소멸되는 것은 국가적 손해인 만큼 원활한 승계를 위한 정책적 지원은 필수입니다. 오늘 포럼에서 기업승계와 관련한 활발한 논의가 이뤄지길 기대합니다.”

김성태 IBK기업은행장은 기업승계 관련 이슈를 다룬 제71회 희망중소기업포럼에서 환영의 인사를 통해 이같이 밝혔다. 더불어 IBK기업은행은 승계 컨설팅에 이어 최근 인수·합병(M&A) 사업과 기업승계 안내

서 등을 통해 다방면으로 지원을 확대해 나가고 있다며 “앞으로도 현장의 요구사항을 토대로 종합적인 지원체계를 구축해 원활한 기업승계가 이뤄질 수 있도록 적극 노력하겠다”고 강조했다.

다음으로 IBK기업은행과 함께 포럼을 주최한 한국경영학회와 매일경제신문사 측 환영사가 이어졌다. 김재구 한국경영학회장은 “기업의 지속적 경영을 위해 기업승계 문제를 지혜롭게 다룸으로써 기업가정신이 활성화되길 원하며, 한국경영학회는 선제적 문제 의식과 실효성 있는 솔루션 제시로 기업인들의 동반자가 될 것을 약속드린다”고 전했다. 또한 손현덕 매일경제신문 대표는 “모두가 어려운 시기를 겪고 있는 지금, 매일경제신문 역시 중소기업의 곁에서 대한민국이 선진국 수준에 맞는

국격을 갖추고 사회 시스템을 조성하는데 일조하겠다”며 중소기업은 언제나 위기를 기회로 삼아 한 단계 도약을 이뤄낸 저력이 있는 만큼, 지금의 이 시기 역시 중소기업과 함께 헤쳐나갈 것임을 다짐했다.

이날 포럼에서는 정정훈 기획재정부 세계실장과 황승연 경희대 명예교수가 연사로 나서 기업승계에 관한 의견을 개진했다.

정부, 기업승계 제도 개선 노력 지속

첫 번째 발표자로 나선 정정훈 실장은 ‘중소기업 가업승계 지원제도’ 발표를 통해 가업승계 지원 세제 현황과 2023년 세법개정안에 담긴 제도 개선 방안을 소개했다. 정 실장은 “국내에서 특히 가업승계가 문제가 되는 것은 상속세율과 증여세율이 너무 높다는 점”이라며 “30억 원을 초과하면



중소기업 지속가능을 위한 기업승계 지원제도 제71회 희망중소기업포럼에서는 많은 중소기업들이 직면해 있는 기업승계 문제의 현황과, 원활한 승계를 위한 제도적 개선 방안에 대해 논의했다.



정정훈 기획재정부 세제실장 정 실장은 기업승계 지원 세제 현황과 2023년 세법개정안을 소개하며 올해는 부족했던 부분을 보완하는 데 중점을 두고 세법 개정을 추진하고 있다고 밝혔다.

50%까지 부과되는데 상속세를 다 내고는 도저히 기업승계를 할 수 없다는 사회적 공감대가 형성된 것 같다”고 말했다.

현재 우리나라의 상속세는 과세표준 금액에 따라 최대 50% 세율을 적용한다. 경제협력개발기구(OECD) 국가 중 일본(55%) 다음으로 높고, OECD 평균(약 25%·2022년 기준)의 2배 수준이다. 최대주주 보유 주식 상속 시 적용되는 할증을 적용하면 최고세율이 60%까지 올라간다.

정 실장은 “상속세와 증여세 항목은 사회적으로 의견이 강하고 첨예하게 대립하는 부분이지만 현행 제도가 현실을 제대로 반영하지 못한다는 점에서는 모두가 동의하는 등 인식이 바뀌고 있다”며 “과거에는 기업승계에 대한 이해가 전반적으로 부족해 제도적 지원이 미흡했지만 2007년 이후 기업승계 논의가 본격화되면서 점차 개선되고 있다”고 밝혔다.

현행 기업상속공제 제도에 따르면 기업승계 상속세 공제한도는 최대 600억 원이다. 중소기업계는 이를 최대 1,000억 원 수준으로 늘려야 한다고 주장해 왔고, 이러한 현장의 목소리를 반영해 현 정부 역시 이를 적극 검토하고 있다.

이와 관련해 정 실장은 “도입 당시 1억 원 수준이던 공제금액은 2008년 30억 원, 2009년 100억 원으로 오른 데 이어, 이후 지속적으로 상향 조정되어 600억 원까지 올랐다”며 “새 정부 출범 후에는 과감하게 1,000억 원까지 올리는 방안을 추진하고 있다”고 밝혔다.

제도 개선을 추진하는 과정에서는 사후관리 요건을 완화했다는 점을 강조하기도 했다. 그는 “기존에는 증여세와 관련해 엄격한 요건이 있었는데 사후관리 기간을 5년으로 줄이고 고용 요건과 업종 변경 허용 범위도 완화했다”고 설명했다.

정부가 지난 7월 발표한 세법개정안에는 기업승계 증여세 과세특례 저율과세(10%) 구간을 현행 60억 원에서 300억 원으로, 연부연납 기간을 5년에서 20년으로 상향 조정하고 업종 변경 제한을 중분류에서 대분류로 완화하는 방안이 담겼다.

이와 관련해 정 실장은 “올해는 지난해 부족했던 제도 개선 사항을 보완하는 데 중점을 두고 세법 개정을 추진하고 있다”며 “상속세나 양도소득세를 비롯한 사회적인 쟁점 사항에 대해선 좀 더 고민하고 의견수렴을 통해 추후 추진하도록 하겠다”고 전했다.

상속세가 코리아 디스카운트의 주범

두 번째 연사로 나선 황승연 명예교수는 “한국에서 기업은 가치 창출의 주체가 아니라 가치 착취의 대상”이라며 기업의 상속과 관련한 규제, 특히 상속세 제도의 불합리성을 지적하는 목소리를 높였다.

우리나라는 기업의 주가가 경제 수준이 비슷한 다른 나라에 비해 낮게 형성되어 있는 ‘코리아 디스카운트’ 현상을 겪고 있기도 한데, 그 원인 중 하나로 과도한 상속세 부담이 늘어나기 때문에 한국 기업 오너들이 주가 높이에 소극적이거나, 오히려 주가를 낮추려는 모순적인 행위를 지속한다는 지적이다.

황 교수는 이와 관련, “국내 기업들은 50~60%에 달하는 상속세를 줄이기 위해 기업 분할, 일감 몰아주기, 재투자 축소 등 모순적 행위를 통해 주가를 낮게 유지하려고 하고, 이는 코리아 디스카운트 요인으로 작용한다”면서 “코리아 디스카운트는 지정학적 요소보다 주가를 고의로 낮추려는 오너 리스크에 더 큰 영향을 받으며 이는 결국 상속세 때문이라 할 수 있다”고 꼬집었다. 그러면서 “이러한 모순을 제거하면 장담하건대 10년 내 주요 7개국(G7) 반열에 들어갈 수 있다”고 주장했다.

실제 2008~2017년 10년간 신홍시장(EM) 주가순자산비율(PBR) 현황을 보면 한국의 PBR은 1.1배로 인도(3.2배), 인도네시아(2.9배), 멕시코(2.5배) 등의 국가보다 낮은 수준을 보이고 있으며, 신홍시장 평균인 1.6배에도



황승연 경희대 명예교수 황 교수는 한국이 전 세계적으로 상속세율이 가장 높은 축에 속한다고 지적하며, 상속세가 없어지면 경제 활성화 효과가 일어날 것이라고 전망했다.

못 미친다. 주가수익비율(PE)은 9.6배로 세계 증시 중 최하위권에 머무르는 실정이다. 황 교수는 한국이 전 세계적으로 상속세율이 가장 높은 축에 속한다고 지적했다. 상속세 최고세율은 50%로 OECD 평균 15%를 크게 웃도는 수준이다. 게다가 세계적으로 상속세 부담이 줄어드는 추세이기도 하다. 포르투갈·슬로바키아(2004년), 스웨덴(2005년), 체코(2014년) 등이 2000년 이후 상속세를 폐지했으며, OECD 회원국 가운데 상속세가 없는 국가는 20개국에 이른다.

마지막으로 황 교수는 “상속세가 없어지면 주가를 낮게 유지하려는 기업의 모순적인 행위가 사라지고 코리아 디스카운트가 해소되면서 투자 유치, 고용 확대 등 경제 활성화 효과가 일어날 것”이라며 “이를 통해 중소기업의 지속가능성이 높아지고 장수 기업이 크게 늘어날 것”이라고 전망했다.



새롭게 떠오른 디지털 자산, 가상자산에 대한 과세

최근 가상자산 거래가 활발해지면서 법인 또는 개인이 가상자산을 취득·판매하는 등의 경우가 많아졌다. 앞으로도 가상자산에 대한 거래 증가로 회계 및 세무 처리가 중요해질 것이므로 간략하게 알아보자.



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

가상자산이란 컴퓨터 등에 정보 형태로 남아 실물 없이 사이버상으로만 거래되는 자산의 일종이다. 2021년 3월부터 ‘특정 금융거래정보의 보고 및 이용 등에 관한 법률’에서 암호화폐를 가상자산이라고 규정하고 그 뜻을 ‘경제적 가치를 지닌 것으로서 전자적으로 거래 또는 이전될 수 있는 전자적 증표’라고 명시했다.

법인세 과세 문제

법인세는 법인사업자가 사업과 관련해서 하는 모든 수익 창출 행위를 과세 대상으로 하는 포괄주의다. 법인에서 가상자산을 제작·매매·대여하면서 발생하는 모든 수입은 과세 대상에 해당하므로 법인세가 과세된다. 최근 국제회계기준(IFRS) 해석위원회는 가상화폐는 현금, 주식, 채권 등의 금융 상품으로 분류가 불가능하며, 재고자산 또는 무형자산으로 분류해야 한다고 해석했다. 기업이 가상화폐를 판매, 유통 등을 목적으로 보유하고 있는 경우에는 재고자산

으로 인식하고, 그 이외의 목적으로 보유하고 있는 경우에는 무형자산으로 인식한다는 것이다. 법인사업자인 경우 재고자산의 판매나, 무형자산의 처분 이익이나 둘 다 수익이 발생하는 경우 법인세율로 과세한다. 법인세는 이익에 대해 10~22%를 과세한다.

거주자의 사업소득 과세 문제

개인사업자의 채굴 산업은 ‘소득세법’상 사업소득으로 분류되어 포괄적으로 과세된다. 채굴 산업은 가상자산을 양도하기 위해서 채굴기와 공간을 임차해 가상자산을 취득하는 사업으로 해당 사업은 물적 요소, 사업 형태, 규모를 보아 사업성이 있다고 볼 수 있기 때문이다. 사업소득으로 본다면 총수입 금액에서 채굴에 필요한 경비나 매입비용을 공제한 후 소득금액을 계산한다. 사업소득이므로 다른 소득이 있다면 합산해서 5월에 종합소득세를 신고납부해야 한다.

거주자의 기타소득 과세 문제

가상자산을 양도 또는 대여하며 발생하는 소득은 기타소득으로 과세한다. 가상자산을 양도하며 발생하는 소득에 대한 기타소득금액을 산출하는 경우, 가상자산 주소별로 가상자산사업자를 통해 거래되는 가상자산은 이동평균법, 그 외의 경우에는 선입선출법에 따라 취득가액을 산출한다. 2023년 1월 1일 전에 이미 보유하고 있던 가상자산의 취득가액은 MAX=(법시행일 전일의 시가, 실제 취득가액)으로 한다. 다만, 2023년 1월 1일 이후부터 과세하려고 했으나, 과세 시기가 2025년 1월 1일로 유예되었다.

1) 세액의 계산 방법

가상자산 세액 = (① - ② - ③) × ④

- ① 총수입금액: 양도(매매·교환)·대여의 대가
- ② 필요경비: 실제 취득가액 + 부대비용
- ③ 기본공제(과세 최저한): 연 250만원
- ④ 세율: 20%

2) 신고 방법 과세 기간 내 손익은 통산해 수익이 있는 경우에 과세된다. 신고납부는 다음 연도 종합소득세 신고 기간(5월 1~31일)에 기타소득(분리과세)으로 신고납부해야 한다.

상속·증여세 과세 문제

상속·증여세의 경우 금전으로 환산할 수 있는 경제적 가치가 있는 모든 물건과, 재산적 가치가 있는 법률상 또는 사실상 모든 권리를 과세 대상으로 규정하고 있다. 따라서 그 경제적 가치가 인정되는 한 가상자산 역시 상속·증여세가 과세될 수 있고, 특수관계자에게 이체 또는 전송해주는 경우에는 과거부터 증여세 과세 대상이다.

비거주자·외국 법인의 과세 문제

비거주자·외국 법인이 국내에서 가상자산을 양도·대여(인출 포함)함으로써 발생하는 소득은 국내 원천 기타소득으로 과세된다.

1) 과세 방법 가상자산사업자를 통해 가상자산을 양도(매매·교환)·대여·인출하는 경우 가상자산사업자는 원천징수해야 하며, 가상자산사업자는 매달 원천징수세액을 다음 달 10일까지 납부해야 한다. 원천징수세액 = MIN(양도가액×10%, (양도가액-필요경비 등)×20%)

2) 과세 제외 비거주자, 외국 법인이 우리나라와 조세조약이 체결된 국가의 거주자라면 가상자산사업자에게 비과세·면제신청서를 제출해 비과세·면제를 적용받을 수 있다.

해외금융계좌신고제도 시행

해외금융계좌신고제도는 국외를 통한 탈세 방지를 위해 해외 계좌에 대해 매월 말 계좌의 잔액이 5억 원 이상 하루라도 발생된 경우, 해당 금융계좌에 대해서 세무서에 신고하는 제도다. 2022년 보유분부터는 가상자산에 대해서도 적용해 2023년 6월 첫 신고가 시행되었다.

신고 대상 연도(2022년 기준) 종료일 현재 거주자 또는 내국 법인이 보유하고 있는 해외금융계좌(현금·주식·채권·펀드·보험·가상자산 등 모든 자산)의 전체 잔액 합계액이 매월 말일 중 어느 하루라도 5억 원을 초과한 경우 2023년 6월 1일부터 30일까지 보유 계좌 정보를 홈택스 또는 세무서에 제출해야 한다. 신고의무 위반 시 미신고금액의 10~20% 과태료를 부과한다.

‘근로기준법’이 정하는 ‘근로자’는?

용역 계약이나 프리랜서 계약을 통해 일하는 경우 ‘근로기준법’상 근로자로서 인정받지 못하는 경우가 많다. 근로자로 인정되면 노동법의 보호를 받을 수 있지만 기업의 측면에서는 근로자성 인정으로 지출될 비용 부담 때문에 이를 인정하지 않으려 하는 것이다. 이러한 이유로 근로자성을 정확히 판단하는 것이 노동 관련 분쟁을 해결하는 데 큰 의미가 있다.



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

● 일반 근로자이지만 ‘근로기준법’상 근로자로 인정받지 못하는 경우가 많이 발생하고 있다. 일례로, 대형 학원에서는 강사와 강의 서비스 계약을 체결해 프리랜서 형태의 독립사업자로 업무를 수행하게 하는 경향이 있는데, 이러한 경우에는 노동법에서 보호하고 있는 임금 및 휴가와 관련된 규정, 부당해고로부터의 신분상 보장, 산업재해 등의 사회보험의 보호를 전혀 받을 수 없다. 하지만 강사가 근로자로 인정되는 경우에는 노동법의 전면적인 보호를 받을 수 있다. 따라서 강사의 입장에서는 근로자성을 인정받으려고 하는 반면, 학원의 입장에서는 근로자성 인정으로 지출될 비용 부담 때문에 근로자성을 인정하지 않으려 한다.

‘근로기준법’상 근로자성

‘근로기준법’ 제2조 제1항은 “근로자란 직업의 종류와 관계없이 임금을 목적으로 사업이나 사업장에 근로를 제공하는 자를

말한다”라 정의하고 있다. 근로자의 개념 요소를 ‘직업의 종류를 불문하고’, ‘사업 또는 사업장에’, ‘임금을 목적으로 근로를 제공하는 자’라고 설명하고 있다. 근로자의 개념 설정에서 임금을 그 중심 개념으로 두고 있으며, 또한 노무 제공자와 노무 이용자 사이에 사용종속관계를 근로자의 핵심적 요소로 파악하고 있다. 사용종속관계는 다음 3가지를 가지고 판단할 수 있다.

첫째, 임금을 목적으로 근로를 제공한다는 것이다. 여기서 “임금이란 사용자가 근로의 대가로 근로자에게 임금, 봉급, 그 밖의 어떠한 명칭이든지 지급하는 일체의 금품을 말한다”(근로기준법 제2조 제5항). 따라서 임금으로 인정되기 위해서는 근로의 대가성만 구비되면 충분하며, 그 형태에는 제한이 없다고 할 수 있다. 그렇기 때문에 임금이 근로시간 단위별로 책정되지 않고 일의 성과 단위로 책정되더라도 그것이 근로의 대가로 인정되는 한, 임금으로 인정될 수 있다.

둘째, ‘사업 또는 사업장에서’에 대해서는 사용자 의 사업 또는 사업장에서 근로 제공이 이루어지는 것을 의미한다. 근로시간, 장소, 방법 등에 관한 별

도의 지시권 행사가 없음에도 노동조직 자체에서 요구되는 방식에 따라 근로 제공의 구체적인 내용이 결정되기도 한다.

셋째, ‘근로를 제공’은 근로자가 사용자에게 근로를 제공하는 것이므로 이는 사용자의 지시권에 의한 구속이라고 할 수 있다. 사용자의 지시권에 대한 구속은 시간적 측면, 장소적 측면 그리고 방법 상 측면으로 나누어 접근할 수 있다. 이러한 3가지 측면을 모두 갖추어야 하는 것은 아니고, 전체적으로 고려해 지시권에 구속이 존재하는지 여부를 가지고 판단해야 한다.

근로자성에 관한 기준 판례의 구체적 내용

종합반 강사에 대한 근로자성 판단 사례에 있어서 대법원은 근로자 여부를 판단하는 명확한 기준을 제시하고 있다. 첫째, 계약의 형식과 무관하다. 둘째, 사용종속관계 기준을 12가지로 나열하고 있다. 셋째, 사용자가 힘의 우위에서 일방적으로 결정할 수 있는 부분은 판단에서 제외해야 한다고 설명하고 있다. 이 판례는 근로자성 판단에 대한 기준으로 사용되고 있으며, 그 판단 기준은 다음과 같다(대법원 2004다29736).

“근로기준법상 근로자에 해당하는지 여부는 계약의 형식이 고용 계약인지 도급 계약인지보다 그 실질에 있어 근로자가 사업 또는 사업장에 임금을 목적으로 종속적인 관계에서 사용자에게 근로를 제공했는지 여부에 따라 판단해야 한다. 여기서 말하는 종속적인 관계가 있는지 여부는 ① 업무 내용을 사용자가 정하고 ② 취업규칙 또는 복무(인사)규정 등의 적용을 받으며 ③ 업무 수행 과정에서 사용자가 상당한 지휘·감독을 하는지 ④ 사용자가 근무시간과 근무 장소를 지정하고 근로자가 이에 구속을 받는지 ⑤ 노무 제공자가 스스

로 비품, 원자재나 작업도구 등을 소유하거나 ⑥ 제3자를 고용해 업무를 대행하게 하는 등 독립해 자신의 재산으로 사업을 영위할 수 있는지 ⑦ 노무 제공을 통한 이윤의 창출과 손실의 초래 등 위험을 스스로 안고 있는지 ⑧ 보수의 성격이 근로 자체의 대상적(對價的) 성격인지 ⑨ 기본급이나 고정급이 정해졌는지 ⑩ 근로소득세의 원천징수 여부 등 보수에 관한 사항 ⑪ 근로 제공 관계의 계속성과 사용자에 대한 전속성의 유무와 그 정도 ⑫ 사회보장제도에 관한 법령에서 근로자로서 지위를 인정받는지 등의 여러 경제적·사회적 조건을 종합해 판단해야 한다. 다만, 기본급이나 고정급이 정해졌는지, 근로소득세를 원천징수했는지, 사회보장제도에 관해 근로자로 인정받는지 등의 사정은 사용자가 경제적으로 우월한 지위를 이용해 임의로 정할 여지가 크기 때문에, 그러한 점들이 인정되지 않는다는 것만으로 근로자성을 쉽게 부정해서는 안 된다. 고용관계에 있어 △사용종속관계의 존재 여부에 따라 근로자성을 인정할 수 있고(종속성에 의한 판단) △사용종속관계의 존재 여부는 계약의 형식이나 명칭이 아니라 노무공급관계의 실질적 사실관계에 따라 판단하며(실질적 판단) △노무공급관계의 실질적 사실관계는 그것을 둘러싼 제반 요소를 종합적으로 고려해 판단한다(종합적 고려). 따라서 사용종속관계에 의한 판단 기준은 근로관계의 실질적 관계를 가지고 종합적으로 판단해야 할 것이다.”

이 판례에서는 근로자성 판단 기준에서 고용 계약의 형식에 구애됨이 없이 판단해야 하고, 사용자의 경제적 우위에 의해 쉽게 결정될 수 있는 사업소득세 납부 여부, 4대보험 가입 여부 등은 근로자성 판단에서 중요한 부분이 될 수 없다고 보고 있다. 이는 실질적인 근로관계를 파악해 근로자성 여부를 판단한다는 점을 강조하고 있는 부분이라 할 수 있다.

한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

수출



주 전년 동월 대비 자료 관세청·한국무역협회

10월 수출, 13개월 만에 증가 전환

반도체 업황 개선으로 반도체 수출 감소 폭이 축소되고, 국제 유가 상승 및 휘발유, 경유 등의 수요 확대로 석유제품 수출이 증가하며 10월 수출은 전년 동월 대비 5.1% 증가했다.

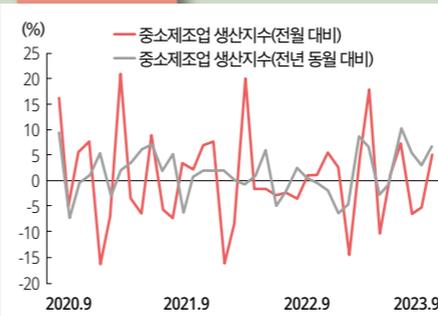
※ 석유제품 수출(전동비, %): -33(2023.8) → -7(9) → 18(10)

대내외 요인으로 물가 불확실성 확대

10월 소비자물가는 중동 분쟁으로 국제 유가가 상승하고, 이상 기온으로 농산물 가격 불안정이 지속됨에 따라 상승 폭이 확대되었다.

※ 소비자물가(전동비, %): 2.3(2023.7) → 3.4(8) → 3.7(9) → 3.8(10)

생산



자료 통계청

Small Business Trends

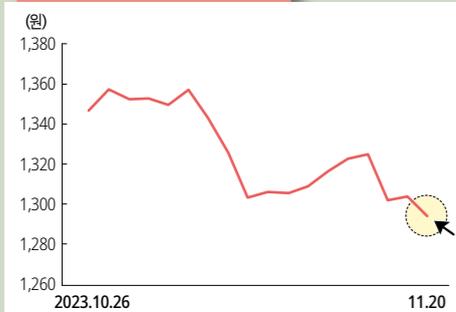
생산, 전월 대비 증가

2023년 9월 중소기업 생산은 전월 대비 5.2% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 6.8% 증가한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(12.9%), 기계장비(5.1%), 석유정제(14.6%) 등에서 증가했으나, 자동차(-7.5%), 의약품(-13.1%), 1차금속(-4.8) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(23.7%), 1차금속(12.5%), 기타운송장비(18.5%) 등에서 증가했으나, 전자부품(-14.4%), 기계장비(-8.7%), 통신·방송장비(-18.2%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

11월 원/달러 환율은 미 금리 인상 종료 기대로 하락

(2023.10.27일 1,357.1원→11.7일 1,303.2원→11.20일 1,294.4원)

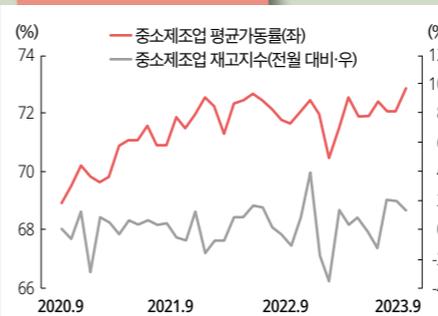
11월 원/달러 환율은 미국 연방준비제도 Fed의 금리 인상 종료 기대와 중국의 경기 회복으로 다소 하락 안정되었으나 여전히 1,200원 후반대의 환율을 유지했다. 12월 미국의 고용지표 및 연방공개시장위원회 FOMC 결과가 향후 원/달러 환율의 주요 변수가 될 것으로 예상된다.

2023년 4분기 말 환율 전망은 1,336원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 4분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,336원으로 조사되었다. '1,350원 이상 1,380원 미만'으로 전망한 IB가 ING파이낸셜마켓(1,350원) 등을 포함해 4개사로 가장 많았다.

* 환율전망 응답 시기: 2023.10.26~11.20일

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 대비 증가

2023년 9월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 0.8%포인트 증가한 72.9%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.7%포인트 증가한 69.3%, 중기업(50~299인)은 0.9%포인트 증가한 76.9%로 조사되었다.

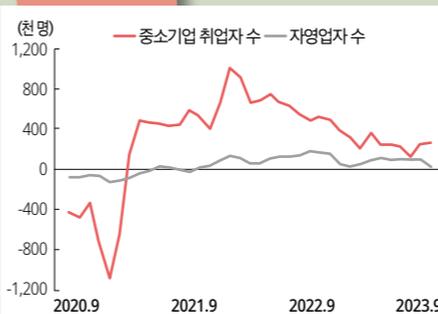
*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

재고, 전월 대비 증가

2023년 9월 중소기업 재고는 전월 대비 1.4% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 전자부품(17.5%), 석유정제(8.2%), 통신·방송장비(14.2%) 등에서 증가했으나, 화학제품(-12.2%), 1차금속(-6.8%), 고무·플라스틱(-8.7%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



주 전년 동월 대비 자료 통계청

취업자수, 전년 동월 대비 증가

2023년 9월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 24만8,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 8만4,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 16만4,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,561만2,000명으로 나타났다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자수, 전년 동월 대비 증가

2023년 9월 자영업자 수는 전년 동월 대비 1만9,000명이 증가해 572만 9,000명을 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 즐겨찾기

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



APP



운동, 게임이 되다

트랭글

국내 최다 등산 코스, 자전거 코스, 걷기(둘레길) 코스, 4,000만 개의 아웃도어 여행 코스 데이터를 보유하고 있는 트랭글은 등산, 자전거, 걷기, 트레일러닝, 서핑, 카누, 패러글라이딩 등 25개 종목의 운동에 특화된 서비스를 제공한다. 국내 6,800여 종의 운동 기록과 방문인증 배지, 해외 5,400여 종의 방문인증 배지^{Badge}가 있으며, 운동 성과에 따라 보상 및 레벨을 반영해 게임처럼 운동을 즐길 수 있다. 애플리케이션을 사용하면 직접 온라인 대회를 개설하고 운영할 수 있으며 190만 명의 트랭글 회원과 함께하는 커뮤니티도 제공한다.



BOOK



전문가 50인의 부동산 대예측

2024 부동산 전망

한경무크 지음

금리 인상, 인플레이션, 전쟁 상황 등 불안한 대내외 환경에 2024년 부동산 시장은 '기대'와 '불안'이 공존한다. 이럴 때일수록 뚜렷한 투자 주관을 세우는 것이 중요하다. 한경무크 <2024 부동산 전망>은 부동산 업계에서 내로라하는 전문가 50인의 도움을 받아 만들어졌다. 대학 교수부터 투자사 대표, 부동산 애널리스트, 칼럼니스트 등 각계각층의 다양한 스페셜리스트가 2024년 부동산 시장을 전망하고, 부동산 거래와 투자에 필요한 모든 것을 정리했다.

FORUM



중소·중견기업의 해외 마케팅을 지원하다

2023 대한민국 산업기술 R&D대전

일시 2023년 12월 6~8일

장소 서울 코엑스^{COEX} B홀

산업통상자원부가 주최하고 한국산업기술평가관리원, 한국산업기술진흥원, 한국에너지기술평가원이 주관하는 2023 대한민국 산업기술 R&D대전은 12대 국가전략기술과 관련한 주요 성과를 주제로 한다. 대한민국 산업기술의 역사를 소개하는 전시관과 대한민국 대표 산업기술 10선을 선보이는 체험존 등 국가산업기술 혁신사업으로 수행한 우수 연구·개발^{R&D} 성과를 만나볼 수 있다.

WEB



비즈니스 세계의 감각적 케이스

롱블랙

<https://www.longblack.co/>

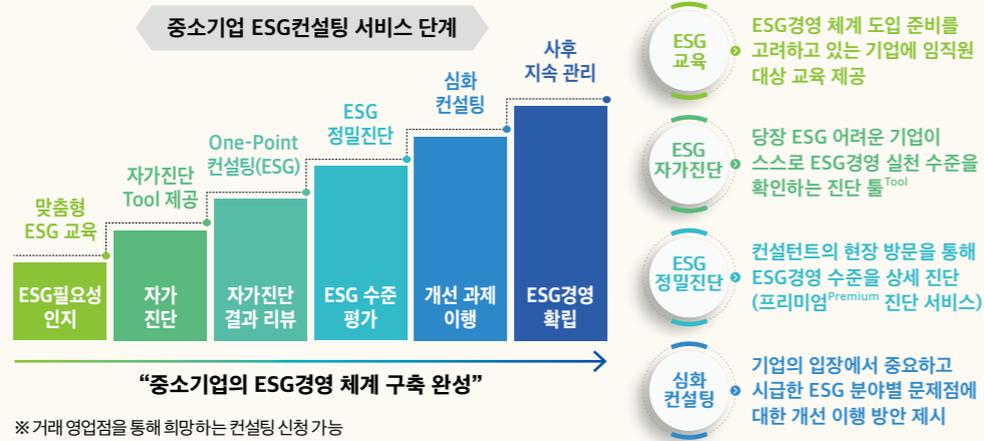
가장 앞선 트렌드를 배우고 남다른 한 곳을 만들 비즈니스 스킬을 얻고 싶은 이들이라면 롱블랙을 추천한다. 텍스트 지식 구독 서비스인 롱블랙은 하루에 하나의 콘텐츠를 발행하고, 유료 멤버십 회원이라도 당일 발행된 콘텐츠를 놓치면 다음 날은 읽을 수 없는 독특한 시스템으로 서비스를 제공하고 있다. 이처럼 독보적인 서비스 운영 방식은 롱블랙의 충성 고객을 형성하는 데 주요하게 작용해, 멤버십 회원의 약 3분의 1에 해당하는 33%의 회원은 월평균 16회 이상 롱블랙 웹사이트를 방문하고 있다.



IBK ESG컨설팅

국내외적으로 ESG 실천 요구가 강조됨에 따라 중소기업의 ESG경영 실천이 중요하게 부각되고 있습니다. IBK기업은행은 중소기업이 ESG 리스크를 선제적으로 대응하고, ESG경영 체계로의 전환을 지원하기 위한 맞춤형 ESG컨설팅을 제공합니다.

중소기업을 누구보다 잘 알고 있는 IBK기업은행은 중소기업의 시각에서 접근해 ESG경영 추진 단계별 맞춤형 교육·진단·컨설팅을 제공합니다.



※ 거래 영업점을 통해 희망하는 컨설팅 신청 가능

IBK ESG 컨설팅 소개



One-Point 컨설팅(ESG)



ESG 정밀진단



ESG 자가진단 수행 후 자동 산출되는 결과 보고서를 바탕으로 개별 기업의 상황에 따른 맞춤형 분석을 상담을 통해 신속하게 제공합니다.



※ 해당 컨설팅은 ESG자가진단 완료 후 신청 가능합니다.

유럽연합^{EU} 공급망 실사 등 국내외 ESG 관련 규제 대응이 시급한 중소기업의 ESG경영 수준을 현장 실사를 기반으로 면밀히 진단하며, ESG 분야별 문제점과 개선 방향을 제시합니다.



준법감시인 심의필 제2023-5602호(2023. 11. 23) 유효기간(2024. 11. 22)

※ 개별 상품에 관한 자세한 문의로는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용해주시기 바랍니다.

로망이라는 이름의 카드

준비된 자만이 정상에 오르죠

마치 K카드처럼

프리미엄한 당신이니까

기대 그 이상

누려야 되지 않겠어요?

프리미엄한 삶을 위한
IBK카드 K카드 출시



※ 연회비: 국내전용(BC) 21만9천원 (가족회원 6만9천원), 해외경용(MASTER) 22만원 (가족회원 7만원) ※ 여신금융협회 심의필 제2023-C2B-05553호(2023.05.26) 제2023-2312호(2023.05.11) 유효기간(2024.05.10) · 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용해주시기 바랍니다. · IBK기업은행은 금품·향응을 받지 않습니다. 윤리경영위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, E-MAIL: IBKETHICS@IBK.CO.KR) ※ 연체이자율: 회원별, 이용상품별 약정금리 + 최대 3% (법정 최고금리 20% 이내). 단, 연체발생시점에 약정금리가 없는 경우는 아래와 같이 적용합니다. 일시불거래 연체시: 거래발생시점의 최소기간(2개월) 유이자할부금리. 무이자할부거래 연체시: 거래발생시점의 동일한 할부계약기간의 유이자할부금리. 그외의 경우: 약정금리는 상법상사법정이율과 상호금융가계자금대출금리 * 중 높은 금리 적용 * 한국은행에서 매월 발표하는 가장 최근의 비은행금융기관 가중평균대출금리(신규대출기준) ※ 상환 능력에 비해 신용카드 사용액이 과도할 경우, 귀하의 개인신용평점이 하락할 수 있습니다. ※ 개인신용평점 하락시 금융거래와 관련된 불이익이 발생할 수 있습니다. ※ 일정기간 원리금(또는 대출금, 납부대금 등)을 연체할 경우, 모든 원리금을 변제할 의무가 발생할 수 있습니다. ※ 신용카드 발급이 부적절한 경우 (연체금 보유, 개인신용평점 등 낮음) 카드발급이 제한될 수 있습니다. ※ 카드이용대금과 이에 수반되는 모든 수수료를 지정된 대금결제일에 상환합니다.

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

실력 있는

기업들이

자신을 믿고

나아갈 수 있도록

가장 진화된 금융으로 기업을 앞으로



ESG, 기업승계, 경영 전반의 맞춤형 컨설팅

IBK 컨설팅

기업과 인재를 연결하는

i-ONE JOB

중소기업의 지속성장을 위한 M&A 중개·주선 지원

M&A 생태계 조성