

IBK가 만드는 중소기업 CEO Report

CEO STORY

김환연 신홍푸드 회장

세계로 뻗어 나가는 전통 과자 비결은 '맛과 품질'

신홍푸드의 주력 제품 '닭다리형 꼬꼬스낵' 닭다리 모양의 성형 특허를 받은 닭다리형 꼬꼬스낵은 현재 국내는 물론 일본 다이소, 돈키호테 매장 등으로 진출해 글로벌 시장에서 소비자들을 사로잡고 있다.



CEO ACADEMY

경기 반등 가능할까?
2023년 하반기 경제 전망
P.02

ESG FOCUS

기후위기에 대응하는
독일 최대의 모빌리티 개혁
'49유로 티켓'
P.22

IBK EXPLORING

IBK가 만난
이달의 기업들
P.40

2023. July VOL.220

CONTENTS

2023. July. Vol_220



발행일 2023년 7월 3일(통권 제220호)
 등록번호 서울중라 00429
 발행인 김성태
 편집인 조봉현
 발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
 주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)
 Tel 02-729-6520
 Fax 0505-077-0850
 기획 IBK경제연구소
 편집디자인 제작 한국경제매거진㈜
 인쇄소 (주)타라TPS
 문의 031-945-1080

※<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>
 지난해 보기

CEO ACADEMY 02~15



2023 하반기 경제 전망

- 02_ FIGURE 경기 반등 가능할까? 2023년 하반기 경제 전망
- 04_ ISSUE 2023년 하반기 변곡점 맞이한 한국 경제
- 08_ CASE 반등의 기회는 찾아오는가 2023년 하반기 소부장 산업 전망
- 12_ PLAN 여전히 끈적한 인플레이션 2023년 하반기 경기 변동성 전망과 대책

- 01_ 시론 기술이 대한민국의 미래다
- 16_ CEO STORY 김환연 신홍푸드 회장 세계로 뻗어 나가는 전통 과자, 비결은 '맛과 품질'
- 22_ ESG FOCUS 기후위기에 대응하는 독일 최대의 모빌리티 개척 '49유로 티켓'
- 26_ GLOBAL MARKET IPEF 공급망 협정, 글로벌 공급망의 회복
- 30_ MARKET FINDER 침체된 국내 건설 경기, 해외에서 답을 찾다 해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업
- 32_ CEO'S GURU 50대 벤처사업가의 성공 맥도날드, 레이 크록
- 34_ IBK & START-UPS 서울다이나믹스(주) 이거송 대표 (주)체움랩스 옥형석 대표 (주)타이로스코프 박재민 대표 (주)위레이저 김현중 대표
- 38_ WITH IBK 어려운 기업 세무·회계, IBK가 도와드립니다 ONE-POINT 세무·회계 컨설팅

- 40_ IBK EXPLORING IBK가 만난 이달의 기업들
- 42_ POLICAST 혁신기업의 성장을 지원하는 금융권 공동출자 펀드
- 44_ COMPANY & LAW TAX 경영권 강화에 활용할 수 있는 자기주식 취득에 의한 이익소각
- 46_ COMPANY & LAW LABOR 임금삭감·임금동결·임금반납의 방법과 사례
- 48_ ECONOMIC REVIEW 한눈에 읽는 경제 동향
- 50_ CEO FAVORITES CEO의 즐겨찾기
- 52_ IBK SUPPORT IBK기업은행이 운영하는 중소기업 전문 무료 채용 사이트 i-ONE JOB



시론



IBK경제연구소 소장
 부행장 조봉현

기술이 대한민국의 미래다

4차 산업혁명이 본격화되고 인공지능^{AI}, 사물 인터넷^{IoT} 등 관련 기술이 미래 트렌드로 인식되는 가운데, 미·중 패권 경쟁이 심화되며 첨단 기술 경쟁력을 강화하기 위한 글로벌 경쟁이 심화되는 추세다. 첨단 기술은 선발의 이점이 크고 효과가 누적되며 겸용 기술의 가능성이 높아 경제-안보 연계 수단으로 활용되므로, 기술 경쟁력은 곧 국가 경쟁력을 결정한다. 미국, 일본 등 주요 7개국^{G7} 국가의 경우 특히 성장과 국내총생산^{GDP} 성장 간에 밀접한 상관관계를 보이고 있으며 G7 국가에서 특히 건수가 1%포인트 증가할 때마다 1인당 GDP 성장률도 0.65% 높아져 기술 향상이 경제 성장을 유인하는 것으로 분석된다. 자원빈국으로서 수출 의존적인 경제 구조를 가지고 있는 우리나라는 기술 경쟁력이 더욱 중요하다.

기술 혁신에 있어서 핵심은 기업이다. 기술 개발의 주역은 기업이므로, 기술 경쟁력을 기반으로 한국가 경쟁력 강화를 위해서는 기업의 기술 개발 역량 강화가 핵심 요인으로 작용할 것이다. 그러나 우리나라 기업, 특히 중소기업의 기술 경쟁력 수준은 미국, 일본, 독일과 같은 선진국 대비 낮은 편이다.

기술력 향상을 위해서는 중소기업 스스로도 역량을 강화하기 위한 노력이 있어야 하나 자금 부족 등 기술 개발 시 다양한 애로가 존재한다. 중소벤처기업부의 '중소기업 기술통계조사'(2021년)에 의하면, 중소기업의 기술 개발 실패 요인으로 가장 많은 기업이 '기술 개발 자금이 부족해서'라고 응답했고, 설비, 장비, 인력 등의 부족도 주요 요인이라 응답했다.

중소벤처기업의 끊임없는 기술 개발은 대한민국 경제 발전과 미래에 큰 기여를 할 것이다. 정부와 유관기관이 나서서 시기별·단계별로 전 방위적인 지원을 통해 기술 경쟁력 확보를 통한 전략산업을 육성해야 한다. 규제 완화와 인재 육성뿐만 아니라 현장과의 긴밀한 협력을 통해 자금, 인력, 기술 등 종합적인 측면에서 중소벤처기업을 지원해야 한다.

IBK기업은행도 기술보증기금과 함께 성장성이 크고 국가 경제 기여도가 높은 기술 중소기업에 대해 기술 경쟁력 향상을 위한 지원 프로그램을 가동하고 있다. 중소벤처기업 스스로도 세상에 없는 기술에 과감하게 도전하고 성공할 때, 대한민국 경제는 더 나은 미래를 향해 성장할 수 있을 것이다.

경기 반등 가능할까?

2023년 하반기 경제 전망

세계 경제가 전쟁과 인플레이션의 그늘에서 벗어나 회복세를 보일 것으로 기대되는 반면 한국 경제는 중국을 중심으로 한 수출 둔화, 고금리·고물가로 인한 내수 위축 등으로 하반기 역시 더딘 회복이 예상되고 있다. 주요 국제기구 역시 한국의 경제성장률 전망치를 잇달아 낮추는 가운데, 남은 2023년 하반기 국내 산업별 전망과 글로벌 시장 분위기를 살펴보고, 이에 대한 대응 방안을 알아본다.

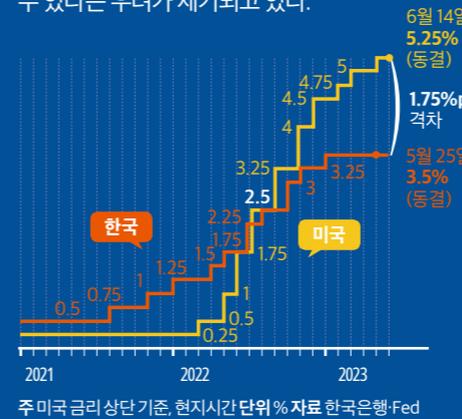
세계 경제성장률 전망

경제협력개발기구(OECD)가 올해 세계 경제성장률 전망치를 올렸으나, 한국의 경제성장률은 종전 1.6%에서 1.5%로 하향 조정했다. 내년 성장률도 기존 2.3%보다 0.2%포인트 내린 2.1%로 예상하는 등 이전 전망보다 한국 경제의 회복 속도가 느릴 것으로 봤다. OECD의 내년 한국 경제성장률 전망치는 국제통화기금(IMF)(2.4%)과 한국은행(2.3%), 한국개발연구원(KDI)(2.3%) 등보다 낮다.



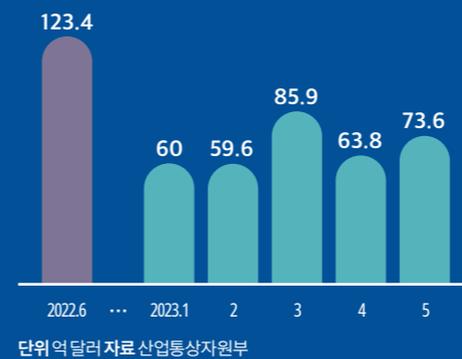
한미 기준금리 추이

미 중앙은행인 연방준비제도(Fed)가 기준금리 인상을 멈추었지만 역대 가장 큰 한미 기준금리 역전 폭은 여전히 이어지고 있다. 또 Fed는 올해 안에 두 차례에 걸친 추가 금리 인상 가능성을 언급했기 때문에 시장에서는 한미 기준금리 격차가 현 1.75%포인트를 넘어 2%포인트에 달할 수 있다는 우려가 제기되고 있다.



월별 반도체 수출액 추이

전년 대비 메모리 반도체 가격의 급락세가 계속되는 가운데, 서버용 반도체 출하 부진, 높은 재고량 등 반도체 업황의 부진으로 수출은 계속해서 감소세를 보이고 있다. 반도체 업황은 단기간에 반전되기 쉽지 않을 것으로 보이나, 메모리 감소, 재고 소진 등의 영향으로 하반기에는 개선될 것으로 전망된다.



월별 수출액 및 수출 증감률 추이

계속되는 정보기술(IT) 업황 부진, 글로벌 경기 회복 지연에 따른 수입 수요 둔화 등의 영향으로 수출은 계속해서 감소하고 있다. 또 우리나라의 주요 수출 대상국인 중국, 베트남의 대외세계 수입 감소가 지속되고 있어, 우리나라의 수출 감소에 영향을 주고 있다.



물가안정목표 및 소비자물가 상승률

올해 상반기(1~5월) 소비자물가 상승률은 전년 동기 대비 4.2% 올라, 지난해 하반기(5.6%)에 비해 크게 낮아졌다. 한국은행은 소비자물가 상승률이 올해 중반까지 뚜렷하게 둔화하다가 다시 높아질 것이라고 전망했다.





인플레이션과 고금리 시대 제롬 파월 미국 연방준비제도 Fed 의장이 지난 6월 14일 연방공개시장위원회 FOMC 정례회의 후 열린 기자회견에서 기준금리 동결을 발표하면서 올해 안에 두 차례에 걸쳐 추가로 금리를 인상할 수 있음을 시사했다.

2023년 하반기 변곡점 맞이한 한국 경제

“산을 움직이려 하는 이는 작은 돌을 들어내는 일로 시작한다.” 공자의 명언이다. 2023년 하반기는 2024년으로 건너가는 ‘변곡점’이라고 판단된다. 작은 돌, 작은 눈덩이가 어떻게 변화를 이끌어 나갈지 진단해야 할 시점이다.

2020~2021년을 완화의 시대로 정의한다면, 2022~2023년은 긴축의 시대로 규정할 수 있다. 2020년 코로나19 팬데믹 경제위기 이후 급격히 기준금리를 인하하며 완화의 시대가 시작되었다. 2022년 러시아·우크라이나 전쟁 이후 초인플레이션이 발생했고, 이에 대응하기 위해 급격히 기준금리를 인상하며 고금리 시대로 진입하는 긴축의 시대가 찾아왔다.

2023년 하반기 세계 경제
세계 주요 국제기구들은 2024년 경제를 완만한 회복세로 전망하고 있다. 강한 회복세는 아닐지라도, 2023년을 경기 사이클상 저점으로 판단하고 있는 것은 공통적이다. 국제통화기금 IMF은 세계 경제가 2023년 2.8%에서 2024년 3%로 완만하게 회복될 것이라고 전망했다. 경제협력개발기구 OECD도 2023년 2.7%에서 2024년

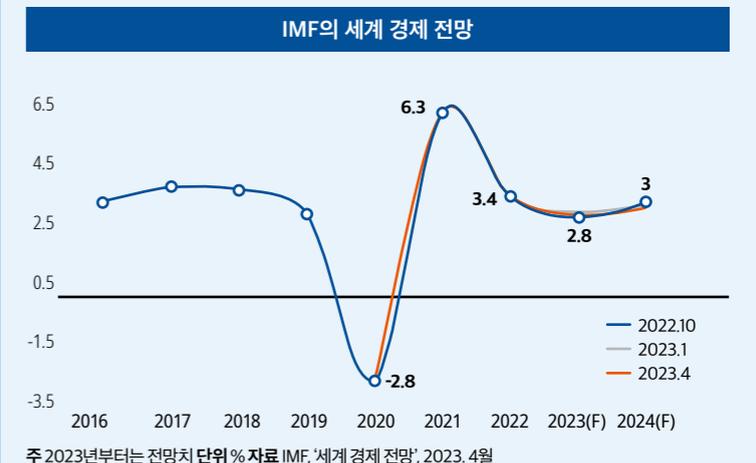
2.9%로 세계 경제가 반등할 것으로 예측했다. OECD는 2023년 하반기 경제를 ‘긴스승해진 길 A long unwinding road’이라고 표현했다. 상반기까지 고조되었던 긴장감이 하반기에는 서서히 풀리는 국면인 것이다. 2023년 하반기 물가의 향방도 중대하다. 2022년부터 본격화한 세계 경제의 하강 국면은 인플레이션으로부터 촉발된 것이기 때문이다. 41년 만에 고물가가 찾아왔고, 이에 대응하기 위해 세계 각국은 고금리를 채택했다. 고물가와 고금리의 하방 압력이 2023년 경제를 짓누르듯 하는 것이다. 2023년 하반기부터는 세계적으로 물가 상승률이 상당한 수준으로 둔화할 전망이다. 물가 상승세 둔화는 곧 기준금리 인상 속도 조절과 금리 동결로 이어지고, 고물가와 고금리의 하방 압력이 약화할 것으로 보인다. 정점을 기록했던 시중금리는 점차 하향 안정화하고, 경제 환경의 불확실성이 점차 해소되어 가면서 기업들의 신사업 의지가 설비투자와 건설투자를 회복시키는 방향으로 전개될 것이다.

2023년 한국 경제, 상반기 회고와 하반기 전망
한국 경제를 우려하는 중대한 질문들이 있다. 3대 우려에 대해 한국 경제를 진단하고, 그 요소들이 어떻게 전개될지를 들여다볼 필요가 있다. 첫째, 스태그플레이션 소용돌이가 해소될 수 있는가? 한국 경제는 엘-자형 경기 침

체 국면에 놓여 있다. IMF는 2023년 한국의 경제성장률을 1.5%로 전망했다. 한국의 잠재성장률 2%를 크게 밑도는 수준이다. 한국은행은 2023년 한국 경제가 1.4% 성장에 그칠 것이라고 봤다. 1.4%는 역대 4번의 경제위기[1980년 오일쇼크의 충격 (-1.6%), 1998년 IMF 외환위기(-5.1%), 2008년 글로벌 금융위기(0.8%), 2020년 팬데믹 경제위기(-0.7%)]를 제외하면 가장 낮은 수준의 경제성장률이다. 더 큰 문제는 스태그플레이션이다. 통상 경기 침체 국면에는 저물가가 동반되는데, 2023년에는 인플레이션이 해소되지 않은 채 고물가-고금리의 하방 압력이 작용하는 모습이다. 2023년 상반기는 0%대 성장률과 4% 수준의 고물가가 동반한 스태그플레이션으로 규명될 만하다. 한국은행은 2023년 경제를 ‘상저하고 上低下高’로 보고 있는데, 사실상 ‘상극저하저 上極低下低’로 표현하는 게 적합할지도 모른다. 상반기와 비교하면 하반기 경기가 개선될 것으로 본다는 의



김광석 한국경제산업연구원 경제연구실장 현대경제연구원 선임연구원과 삼성KPMG 경제연구원 수석연구원을 역임했으며, 한양대 겸임교수를 맡고 있다.



미에서 '상저하고'이겠지만, 상반기가 '극심한 저'일 뿐 하반기도 녹록지 않은 침체 국면의 '저'로 평가된다. 특히, 하반기에 잠재하고 있는 대내외 리스크가 어떻게 전개되는지와 스태그플레이션의 소용돌이로부터 빠져나올 수 있는지에 따라서 '상저하저'의 흐름이 될 수 있기에 이러한 최악의 시나리오를 배제할 수 없는 상황이다. 둘째, 무역적자라는 터널에서 빠져나올 수 있는가? '15개월 연속 무역적자'는 한국 경제의 단면이다. 사실 2022년 2월도 반짝 무역흑자를 기록하며 '17개월 연속'이라는 수식어만 면했을 뿐, 상당한 기간 무역적자 행보를 이어 가고 있다. IMF 외환위기 당시를 제외하면, 이런 일은 한국 역사에서 찾아볼 수 없다. 1995년 1월부터 시작한 무역적자 행보는 1997년 5월까지 장장 29개월에 걸쳐 지속되었고, IMF 외환위기를 몰고 온 주된 원인 중 하나로 손꼽힌다. 무역적자가 지속되는 이유 중 하나는 주력 산업의 수출 부진이다. 한국의 10대 주력

수출품목을 보면 반도체, 석유제품, 석유화학, 자동차, 일반기계, 철강제품, 자동차 부품, 디스플레이, 선박, 무선통신기기로 모두 내구재나 생산재에 해당한다. 이는 다시 말해 글로벌 경기 침체 국면에 유독 취약한 수출 구조로 되어 있다고 해석할 수 있다. 더욱이 반도체, 2차전지 등의 주력 산업을 놓고 벌이는 미국과 중국의 패권전쟁이 격화되는 가운데, 그 여파가 중국에 대한 수출 의존도가 높은 한국에 더 크게 작용하는 것으로 판단된다.

셋째, 금융 부실의 여진이 남아 있지 않은가? 대내적 불안요인을 찾자면, 강조하지 않을 수 없는 것이 부동산 프로젝트파이낸싱(PF)발 금융 부실이다. 2020년 유례없는 저금리 상황에서 부동산 호황기가 찾아오고, 건설사들은 과도한 대출을 떠안으며 아파트 건설에 대거 나섰다. 2022년부터 고강도 기준금리 인상이 단행된 이후, 부동산 시장은 매우 빠른 속도로 냉각되기에 이르렀다. 미분양 주택이 급격히 쌓이고, 위험선인 6만 호를 넘어 현재 7만 2,000호 수준에 이르고 있다.

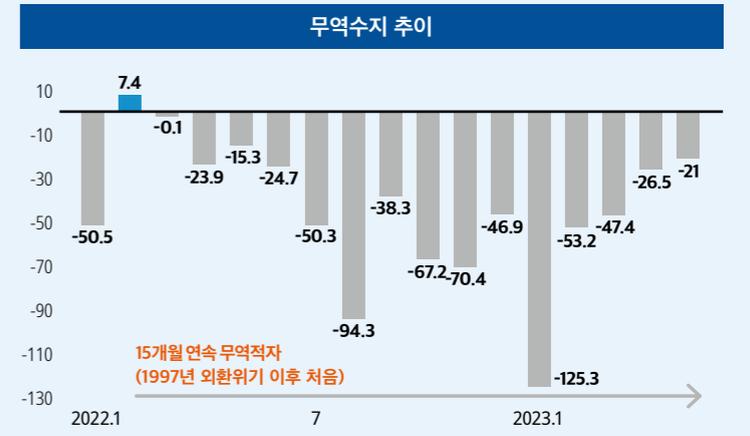
분양 후 대금을 갚는 방식의 부동산 PF 대출은 부실대출로 쌓이고만 있다. 2022년 부동산 PF 대출잔액은 129.9조 원에 달하고, 2020년 이후 증가세가 지속되고 있다. 특히, 금융권 부동산 PF 대출 연체율은 2021년 0.37%에서 2022년 1.19%로 급등했다. 2023년 현재 부동산 PF는 더 심각한 상황에 놓여 있는 것으로 추정된다. 중소 건설사의 부도 위기가 확산되고 금융

불안이 고조되고 있는 상황으로, 경제주체들의 심리를 부정적으로 작동시키고 경제 회복의 걸림돌이 되고 있다.

감겨 있는 실타래를 풀어 나가야

2023년 하반기 경제는 변곡점이다. 2022~2023년 동안의 하강 국면에서 2024년 회복 국면으로 전환되는 지점인 것이다. 첫째, 스태그플레이션이라는 소용돌이에서 빠져나와야 한다. 고물가와 경기 침체가 동반하는 스태그플레이션 현상은 딱히 빠져나올 방법도 마땅치 않다는 점이 문제다. 2023년 하반기 내에 물가를 안정화하는 데 우선 총력을 기울이고, 2%대의 목표 물가에 도달할 수 있도록 재정 정책과 통화정책에 집중해야 한다. 고물가와 고금리는 저소득계층의 삶의 질을 크게 위협하고 있음을 주지하고, 부담을 덜어줄 대책들을 마련하는 데 망설임이 없어야 한다.

둘째, 무역적자라는 터널에서 빠져나와야 한다. 주요국 경기가 부진하고 수입 수요가 줄다 보니, 대외 경기에 민감한 한국의 수출 경기가 매우 부진한 상황이다. 2023년에 상대적으로 경기 회복 국면에 있는 신흥개도국들을 주목해볼 필요가 있다. 특히, 아시아태평양 신흥국들의 경우 상대적으로 회복세를 지속하고 있기도 하다. 신흥 시장의 바이어에게 유망 중소기업 제품을 소개하는 등 수출 시장을 다변화하는 전략들을 다각도로 마련해야 한다.



주 2023년 5월 무역수지는 31일까지의 통관 기준 잠정치 단위: 억 달러 자료: 한국무역협회·관세청

셋째, 부동산 PF발 금융 부실이 확산되지 않도록 적극적인 대책이 마련되어야 할 시점이다. 주택담보대출 금리를 안정화하고, 부동산 규제 완화 기조를 지속함으로써 부동산 시장의 연착륙을 유도해야 한다. 여기에 매수 심리가 충분히 살아날 때까지는 건설사들의 분양 공급을 최소화할 수 있도록 유도해야 할 것이다. 중소 건설사들의 부도 위험을 완화하고, 금융 부실이 전이되지 않도록 금융 시스템 모니터링도 강화해야 하겠다.



부동산 PF발 금융 부실 고강도의 기준금리 인상이 단행된 이후 빠른 속도로 냉각된 부동산 시장은 금융 불안을 고조시키는 불안 요인으로 작용하고 있다.

경제성장률과 물가 상승률 전망



단위: % 자료: 한국은행



반등의 기회는 찾아오는가

2023년 하반기 소부장 산업 전망

소부장 산업은 국내 산업 생산과 수출을 견인하는 중추적인 역할을 수행하고 있다. 국내 소부장 산업의 올해 상반기 경기평가 및 하반기 전망에 대해 살펴본 후 관련 산업의 경쟁력 제고 차원에서 필요한 대응 과제에 대해 논의하고자 한다.

● 지난 20년(2001~2020년)간 국내 소재·부품·장비(이하 소부장) 산업의 생산액과 부가가치액은 연평균 6% 이상 성장해, 같은 기간 국내총생산GDP에서 차지하는 비중도 13.6%에서 16.6%까지 확대되었다. 더욱이 소부장 산업이 국내 전 산업 교역에서 차지하는 역할도 매우 큰데, 2022년을 기준으로 보면 수출 비중은 34.3%에 이르고, 수지는 전 산업이 적자를 보이는 가운데 1,000억 달러 이상의 흑자를 보였다.

상반기, 부진했던 소부장 산업

하지만 소부장 산업의 상반기 경기는 일부 제품군을 제외하면 전반적으로 매우 부진했던 것으로 평가된다. 실제로 지난 상반기 동안 소부장 산업 전체 생산지수는 전년 동기 대비 감소세가 이어지는 가운데

두 자릿수 이상 재고지수가 상승했다. 이는 소재 산업과 부품 산업의 생산지수 하락과 재고지수 상승에 기인한 것으로 평가된다.

소재 산업의 경우는 섬유제품, 화학제품, 고무 및 플라스틱제품, 철강을 제외한 1차 금속제품 등 대부분의 제품군 경기가 둔화되었다. 또 부품 산업 중에서는 상반기 중 약 30% 정도의 생산 감소가 있었을 것으로 보이는 집적회로(반도체 및 유사 반도체소자 포함) 및 관련 제품을 중심으로 한 전자 부품과 정밀기기 부품의 경기가 크게 악화되었다. 다만, 축전지(배터리 또는 2차전지)는 국내외 수요가 확대되면서 10% 정도의 생산 증가가 가능했을 것으로 추정되는 등 타 부품에 비해 상대적으로 호황을 보였다.

이처럼 지금까지 소부장 산업 전반이 부진에서 벗어나지 못하고 있는 것은 상반기 내내 수출 경기가 회복되지 못했던 것이 큰 영향을 미쳤다. 올해 4월 누적 기준 전년 동기 대비 수출 감소 폭은 전 산업이 약 13%인 데 반해 소부장 산업은 약 19%로 더 높았다. 만약 장비 산업(0.9% 증가) 수출마저 감소했다면 소부장 산업 수출 실적은 더 악화되었을 것이다.

이처럼 소부장 산업 수출 실적이 악화된 것은 반도체 산업 관련 수출이 급감한 것이 큰 영향을 미쳤다. 실제로 전자집적회로의 수출 감소 폭은 메모리 반도체 수출이 53%나 축소되면서 약 40% 수준에 달했고, 반도체 제조용 기계 역시 약 36%의

수출 감소 폭을 기록했다. 그나마 축전지 수출은 7% 정도 증가한 것으로 나타나 긍정적인 면이 전혀 없었던 것은 아니지만, 올해 상반기 중 소부장 산업 전반의 수출 부진 현상이 뚜렷하게 나타나면서 생산 등에 악영향을 미쳤다.

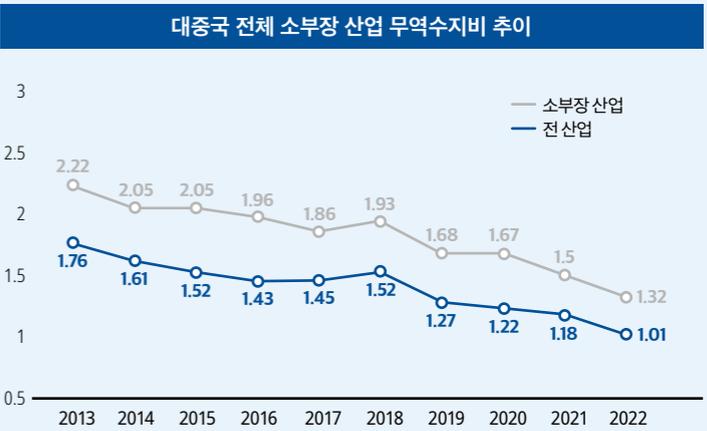
소부장 산업 업황 회복의 걸림돌

국내 소부장 산업 경기가 하반기 회복세로 전환되기 위해서는 몇 가지 조건이 충족되어야 하지만, 현재로서는 그럴 가능성은 상당히 낮아 보인다.

먼저, 하반기부터 주요국 기준금리 인상의 누적효과가 금융과 실물경기에 부정적인 영향을 미칠 가능성이 큰 가운데 미국 연방준비제도 Fed를 비롯해 영국, 유럽연합 EU 등 선진국 통화정책의 불확실성이 여전히 큰 상황이다. 미 Fed는 하반기 중 두 차례의 추가 금리 인상을 예고하고 있고, 영국과 EU는 당분간 통화정책을 긴축에서 완



이부형
현대경제연구원 이사대우
일본 중앙대 경제학 석박사를 취득했으며, 대구경북연구원 동향분석실장을 거쳐 현재 현대경제연구원 이사대우를 맡고 있다.



주 무역수지비는 수출을 수입으로 나눈 값으로 1이면 균형, 1보다 낮으면 수입 초, 1보다 크면 수출 초 단위 배 자료 소부장넷·현대경제연구원

무역수지 적자 19개월 만에 최소 올해 들어 5개월 연속 감소세를 이어 온 수출이 6월 반등했다. 무역수지 적자 규모도 19개월 만에 최소치를 기록하면서 수출 부진을 겪던 한국 경제 회복에 대한 기대감도 피어오르고 있다.

화로 전환할 예정조차 없는 실정이다. 상반기 중 예상 밖의 실적을 보여준 주요국 경기가 하반기에 둔화 또는 침체될 것이라는 우려는 고금리가 경기를 죽이는 이른바 과잉대응(Over Kill)이 현실화될 가능성이 높기 때문이다. 만약, 이런 리스크가 해소되지 않는다면 개발도상국 금융 리스크가 재부각되면서 산발적이거나 글로벌 금융 시장의 불안 현상이 나타날 수 있고, 실물경기 역시 부정적인 영향을 피할 수 없어 국내 소부장 산업은 수출 경기 회복 지연에 따른 피해를 고스란히 떠안게 된다.

다음으로는 중국 경제의 경착륙 가능성이 점차 커지고 있다는 점이다. 국제통화기금(IMF) 등 주요 전망기관의 경우, 중국의 올해 경제성장률이 정부 목표치인 5%를 소폭 상회할 것으로 예측하고 있지만, 기대했던 경제 재개 효과가 제대로 나타나지 않으면서 소비와 투자는 물론 수출에 이르기까지 실물경기 지표들이 빠르게 악화되고 있는 상황이다. 특히, 하반기 들어 중국 경제가 예상대로의 성장 경로로 복귀

하더라도 대^외중국 관계 악화, 중국 상품의 경쟁력 개선 등으로 과거와 같은 수준의 수출 증가세는 기대하기 어려워 보인다.

한편, 국내외 주요 전망기관들의 올해 우리 경제성장률 전망치 하향 조정이 이어지는 등 하반기 국내 경기 회복력이 약화될 가능성이 높아지고 있다는 점도 소부장 산업의 업황 회복에 걸림돌로 작용할 것으로 우려된다. 특히, 하반기에는 설비투자 및 건설투자가 동시에 악화될 가능성이 크고, 소비 심리 둔화세가 이어지면서 내구재와 준내구재 소비가 축소될 가능성이 있어 관련 부문의 경기 둔화세가 지속되는 현상은 피할 수 없어 보인다.

하반기 소부장 산업 부문별 전망

이외에도 다양한 대내외 리스크가 소부장 산업 전반의 경기 회복을 지연시킬 것으로 전망되지만, 부문별로는 다소 낙관적인 기대를 가져도 될 것 같다.

소재 산업 철강과 화학제품의 경기 개선에 대한 기대감이 높다. 철강제품은 중국의 감산, EU 제조업 생산 회복세 지속 등에 따른 수출 증가가 내수 부진을 보완할 것으로 보이고, 화학제품 역시 내수 부진과 글로벌 과잉 공급 가능성에 대한 우려가 있지만 중국을 비롯한 주요국 수출 회복이 기대됨에 따라 점차 부진에서 벗어날 전망이다.

부품 산업 반도체 경기가 저점을 통과할 것으로 보이고, 배터리를 포함한 자동차부품 경기가 여전히 견조세를 유지할 것으로 보이는 등 주력 부문 경기가 다소나마

개선될 것으로 기대된다. 반도체는 세계 스마트폰 시장의 회복 기대감이 커지는 가운데 고사양 노트북, 폴더블폰, 카메라 모듈 등의 프리미엄 제품용 반도체와 인공지능(AI) 신기술, 신세대 서버의 수요 등이 증가하면서 경기 저점을 통과할 것이라고 보고 있다. 다만, 내수 부진이 이어지면서 경기 사이클의 반전 기대가 약하고 마중물 같은 대외 불확실성이 상존해 있어 뚜렷한 경기 반등까지는 좀더 시간이 필요해 보인다. 배터리와 자동차부품은 전 세계적인 친환경 자동차 수요 확대, 미국 '인플레이션감축법(IRA)' 수혜 등으로 수출을 중심으로 견조한 성장세를 보일 것으로 기대되는 반면, 내수 부진 현상은 하반기에도 지속될 우려가 있다.

장비 산업 반도체 생산 관련 장비 부문의 경기 둔화세가 대폭 완화될 가능성이 큰 가운데 제조로봇 자동화 장비와 산업용 로봇 부문이 견조한 성장세를 이어갈 것으로 예상된다. 특히, 로봇 관련 부문은 스마트팩토리 보급 확대, 물류자동화 진전, 서비스 부문 활용 확산 등의 영향을 받아 수출은 물론 내수 부문에서도 성장세가 지속될 전망이다.

결론적으로 올해 하반기 소부장 산업은 일부 제품군을 제외하고는 뚜렷한 경기 반등 내지는 견조한 성장세를 유지하기는 어려워 보인다. 문제는 소부장 산업 특성상 단기적인 대응이 거의 불가능에 가까워 지금 당장 추진할 수 있는 대책은 매우 제한적일 수밖에 없다는 데 있다. 하지만 소부장 산업이 국내 산업의 생산 및 수출 전반을 이끄는 주력 부문으로 성장했다는 점, 소부장 산업의 경쟁력이 미래 산업 경쟁력을 결정하는 주요 요인이라는 점, 국가 간 산업패권 경쟁과 산업을 통한 안보 강화에 있어서 핵심이라는 점 등을 고려해



전기차의 핵심 부품을 조립하는 산업용 로봇. 로봇 관련 부문은 스마트팩토리 보급 확대, 물류자동화 진전 등의 영향으로 수출은 물론 내수 부문에서도 성장세가 지속될 전망이다.

지속적인 경쟁력 강화 노력이 필요한 것은 틀림없는 사실이다.

특히, 반도체나 배터리 등 핵심 성장 동력 분야는 특정 산업이나 기술의 발전을 통한 경쟁우위 확보 차원을 넘어 경제의 지속 성장 가능성을 담보하고, 나아가서는 국가 안보 차원에서 접근하는 것이 바람직해 정부 및 공공 부문을 포함한 산학연 공동 대응 체제를 유지하고 강화하는 노력이 반드시 지속되어야 한다.

마지막으로 소부장 산업도 국내외 수요 압력 약화라는 악재를 피할 수 없을 것으로 보인다. 다만, 올해 하반기부터 본격화될 가능성이 높아 보이는 세계적인 경기 사이클 악화를 잘 견뎌내면 반등의 기회도 그만큼 빨리 찾아올 것이라고 판단된다. 지금은 그런 기회를 최대화할 수 있도록 국가적인 역량을 모아 하나씩 준비해 나갈 때다.



중국 베이징의 한 슈퍼마켓 중국 경제가 경착륙 가능성을 보이며 실물경기 지표들이 빠르게 악화되고 있어 국내 소부장 산업의 수출 경기 회복에도 부정적인 영향이 우려되고 있다.

여전히 끈적한 인플레이션

2023년 하반기 경기 변동성 전망과 대책

연초에 정부는 올해 경기를 상저하고 上低下高로 전망했다. 하반기에는 코로나19 사태가 안정되어 세계 경제가 회복되면 반도체 수출과 대^중중국 수출이 늘어날 것이라고 전망했기 때문이다. 그러나 하반기에 접어들어 현재, 하반기 경기가 회복될 것인지에 대해 전망이 엇갈리고 있다. 2023년 하반기 경기 변동성에 대한 전망과 이에 따른 대비책을 강구해야 할 때다.

연초 정부의 예상과 달리 최근까지 수출이 크게 늘지 않으면서 하반기 경기가 회복될 것인지에 대한 전망이 엇갈리고 있다. 상저하고가 아니라 상저하중^{上低下中} 혹은 상저하저^{上低下低}를 예상하는 전망기관도 늘어나고 있다. 실제로 최근 세계은행^{WB}은 세계 경제성장률 전망을 2.1%로 상향 조정하면서 한국의 성장률은 기존 1.6%에서 1.5%로 하향 조정했다. 한국은행과 한국개발연구원^{KDI}도 기존보다 0.2~0.3%포인트 하향 조정하고 있다.

성장률 하향 조정에 엇갈리는 하반기 전망
하반기 성장률을 하향 조정하는 배경은 먼저 미국의 물가 상승률이 쉽게 떨어지지

않으면서 미국 금리 인하 시기가 예상보다 늦어질 것이 우려되기 때문이다. 미국 인플레이션은 5월 4%로 올해 1월 6.4%에 비해 2.4%포인트 낮아졌으나 에너지와 식료품 가격을 제외한 근원인플레이션은 5.3%로 1월 5.6%에 비해 0.3%포인트밖에 낮아지지 않아 끈적한^{Sticky} 인플레이션이 지속되고 있다.

한국도 5월 인플레이션은 3.3%로 낮아졌으나 근원인플레이션은 3.9%로 연초에 비해 크게 하락하지 않고 있다. 이는 미국의 경우는 노동 공급이 줄어들면서 임금이 오르고 주택임대료 등이 높아진 데 그 원인이 있으며, 한국의 경우도 식료품이나 석유류 가격을 제외한 생활물가가 낮아지지 않고 있기 때문이다. 금리 인상은 소비와 투자를 줄이고 부동산 가격을 폭락시켜 경기 침체를 불러온다. 또한 고금리가 지속될 경우 이자 부담이 늘어나면서 가계와 기업의 대출이 부실화될 수 있다. 실제로 대출 연체율은 점차 높아지고 있으며 고금리가 지속되는 하반기에는 금융 부실이 더욱 확산될 전망이다. 여기에 생활물가 상승은 임금 상승으로 이어지면서 수출 경쟁력을 낮춰 경기 회복을 지연시킨다. 이번 인플레이션은 수입 원유와 원자재 가격이 오르면서 원가가 높아져 발생한 비용 인상 인플레이션이다. 인플레이션이 잡히지 않으면 금리가 추가적으로 인상될 수 있으며 그만큼 금리 인하 시기도 늦춰질 수밖에 없다. 금리정책에 대한 불확실성으로 세계 경기 회복이 지연되면서 수출 감

소가 우려되는 것이다.

하반기 경기 회복을 위한 방안은?

경기 침체가 지속되거나 경기 경착륙이 초래될 경우 경제는 위기의 위험에 노출될 수 있다. 고금리와 경기 침체로 기업 부실이 늘어나면서 금융 부실이 확산되기 때문이다. 그리고 금융 부실과 경기 침체는 자본 유출을 불러와 외환위기의 위험을 높게 된다. 대부분의 금융위기나 외환위기가 고금리나 경기 경착륙에서 초래된다는 점에서 올해 하반기 경기가 경착륙되는 걸 막는 것은 중요하다. 지난해 성장률이 2.6%였으나 전망기관들의 올해 성장률 전망은 편차가 크다. 한국은행과 KDI는 1.4~1.5%를 전망하고 있는 반면, 국제신용평가사인 스탠더드앤드푸어스^{S&P}는 1.1%, 한국금융연구원^{KIF}은 1.3%, 현대경제연구원은 1.2%로 낮게 전망하고 있다. 전망치의 편차가 클수록 그만큼 하반기 경기의 불확실성이 크다는 것을



강성식 연세대 경제학부 명예교수 한국국제금융학회장과 금융감독원 금융감독자문위원장을 역임했으며, 현재 아시아금융학회장과 금융위원회 옵브즈만 위원장 등을 맡고 있다.



하반기 경기 변동성 심화 하반기 경기 회복에 대한 전망이 엇갈리고 있다. 2023년 하반기 경기의 경착륙을 막기 위한 정부의 대책 마련이 필요한 때다.



미국 애틀랜타의 한 슈퍼마켓 미국의 물가 상승률이 쉽게 떨어지지 않으면서 미국 금리 인하 시기가 예상보다 늦어질 것이 우려되고 있다.

의미한다. 올해 경기의 경착륙을 막기 위한 정부의 대책 마련이 필요하다. 하반기 경기를 회복시키기 위해서는, 먼저 수출을 늘리는 데 총력을 기울여야 한다. 그리고 대중국 수출 의존도를 줄이고 동남아시아, 유럽, 중동과 남미 등에서 새로운 수출 시장을 개척해야 한다. 정부는 대통령 주재하는 수출전략회의를 매월 개최하고 여기에 수출 기업을 참석시켜 의견을 수렴해 수출 시장 다변화를 통한 신시장 개척에 주력해야 한다. 엔저에 대응하는 것도 중요하다. 일본 엔화나 중국 위안화가 큰 폭으로 평가절하할 경우 세계 수출 시장에서 경쟁관계에 있는 우리 수출은 감소하게 된다. 비록 원/달러 환율을 엔/달러 환율만큼 높이지는 못하더라도 원/달러 환율이 과도하게 내려가 수출 감소로 무역수지를 큰 폭으로 악화시키지 않도록 관리해야 한다. 일본과 중국의 근린공핍화, 경쟁적 평가절하 전략을 경계할 필요가 있다.

또한 신산업을 육성해서 수출 경쟁력을 확보해야 한다. 우리는 과거 일본을 추격할 것과 같이 중국의 추격을 받고 있다. 기존 산업에서 경쟁력을 잃고 있는 지금, 신산업에서 경쟁력을 확보하지 못할 경우 수출은 크게 감소하게 된다. 정부는 배터리와 전자자동차, 바이오, 반도체 등 이른바 BBC(Battery-Bio-Chip)와 군수산업 등 신산업에 있어 전문 인력을 양성할 수 있도록 대학 교육을 개혁하고 신기술 개발에 있어 정부 지원을 늘리는 신산업 지원정책을 시행해야 한다. 이를 위해서는 전문가 집단을 영입할 수 있도록 교통, 교육 등 좋은 생활인프라를 갖춘 신산업 클러스터를 만들 필요가 있다. 미국의 보스턴 바이오 클러스터나 샌프란시스코 실리콘밸리와 같이 우수한 대학과 함께 산학협력이 이루어지도록 해야 한다. 또한 신산업 성장 혹은 신산업 경제를 핵심 정책 브랜드로 개발해 국민들의 이해와 지지를 높여 신산업 지원정책의 성과를 높이도록 할 필요가 있다. 과도한 노사분쟁을 줄이는 것도 중요하다. 과격한 노사분쟁은 기업 투자와 고용을 줄이고 과도한 임금 상승으로 이어져 우리의 수출 경쟁력을 낮춘다. 경제를 임금 인상과 물가 상승의 악순환(Wage-inflation Spiral) 속으로 들어가게 해서 남미 경제와 같이 고물가-저성장의 함정에 빠지게 만드는 것이다. 그러나 유럽의 빈국에서 부국으로 바뀐 아일랜드와 같이 노사 간 대타협과 정부 규제 완화에 성공할 경우 기업의 투자가 늘어나고 수출 경쟁력이 높아지



역대급 엔저
일본 엔화나 중국 위안화가 큰 폭으로 평가절하할 경우 세계 수출 시장에서 경쟁관계에 있는 우리 수출은 감소하게 되므로 엔저에 대응하는 것이 중요하다.

면서 한국 경제는 다시 도약할 수 있으며 노동자의 후생 또한 증가할 수 있다. 내수를 회복시키기 위해서는 건설 경기를 진작시킬 필요가 있다. 건설업은 다른 산업과의 연관효과가 커서 내수 경기를 회복시키기에 효과적이다. 이 때문에 선진국에서도 내수 경기 회복에 건설 경기를 활용한다. 또한 비숙련 노동자의 고용을 늘려 저소득층의 고용과 소득을 늘리는 데도 도움이 된다. 하반기 수출이 늘어나지 않을 경우, 성장률이 올해 목표 성장률인 1.5%보다 낮다면 정책당국은 추가경정예산(추경)도 검토할 필요가 있다. 물론 재정 건전성 악화를 고려하면 추경은 하지 않는 것이 바람직하다. 그러나 하반기 성장률이 둔화될 경우에는 재정 건전성 확보보다 금융위기를 피하는 것이 더 중요하기 때문에 추경이 필요하다. 코로나19 사태 때도 버틴 자영업자와 중소기업이 고금리와 경기 침체로 파산하는 것을 막아야 하기 때문이다. 미국 인플레이션은 목표 인플레이션인 2%대보다 높지만 금융위기의 위험 때문에 금리 인상 추세는 이제 끝나 가고 있다고 전망할 수 있다. 그러나 우리는 금리 인상의 후폭풍을 경계해야 한다. 금리 인상이 경기 미치는 시차효과 때문에 앞으로 1~2년 간은 경기 침체가 심화되고 수출이 감소하면서 금융 부실이 늘어날 수 있기 때문이다. 과거의 사례를 봐도 미국 금리 인상 이후 1~2년이 지난 뒤 신흥 시장의 국가들은 수출 감소로 경제위기를 겪은 적이 많았다.



제17차 비상경제민생회의: 반도체 국가전략회의 지난 6월 8일 열린 반도체 국가전략회의를 통해 정부는 기업과의 긴밀한 공조하에 속도감 있는 지원정책을 추진할 것이라는 계획을 밝혔다.

올해 한국 경제는 세계 경제 회복이 지연되면서 수출 감소가 예상된다. 내수 또한 끈적한 인플레이션으로 고금리가 지속되면서 위축될 전망이다. 수출과 내수의 동반 침체가 예상되면서 성장률이 세계 경제 성장률을 하회할 것으로 보인다. 연초에 예상하던 상저하고보다는 상저하중 혹은 상저하저의 가능성도 배제할 수 없다. 경기 회복이 늦어지거나 혹은 경기 경착륙이 올 경우 정책당국은 금융 부실을 피하기 위해 적극적인 대책을 수립할 필요가 있다. 수출 증대를 위해 총력을 기울여야 하지만 수출이 부진할 경우에는 내수 진작을 위한 정책도 수립해야 한다. 지금은 하반기 경기 침체를 막기 위한 적극적인 정책 선택이 그 어느 때보다 중요한 시점이다.

신흥푸드

세계로 뻗어 나가는 전통 과자 비결은 '맛과 품질'

— 신흥푸드는 쫄면, 쌀과자 등 어린 시절 우리에게 친숙한 옛날 과자를 제조하는 과자 전문 제조 기업이다. 부친의 가업을 이어받아 남녀노소 누구나 즐길 수 있는 간식거리, 맛 좋고 품질 좋은 안전한 먹거리를 만드는 데 평생을 바친 김환연 신흥푸드 회장을 만나 그의 과자 제조 외길 인생에 대해 들어봤다. —

•• '쫄면(옥수수 과자의 경상도 사투리식 표현)'를 기억하는가? 누구나 어린 시절 한 번쯤 먹어봤을 법한 추억의 과자다. 쫄면을 비롯해 튀밥, 쌀과자, 대롱과자 같은 전통 과자가 외식 물가 상승과 '뉴트로' 열풍 속에서 가성비 좋은 간식으로 인식되면서 젊은 세대를 중심으로 인기몰이를 하고 있다.

신흥푸드는 옥수수, 밀, 쌀 등을 주재료로 옛날 과자를 만들어 판매하는 전통 과자 전문 제조 기업이다. 기름에 튀기지 않아 쫄깃하면서도 고소한 맛의 쫄면은 전국 최대 규모의 생산량을 자랑하며, 밀가루에 옥수수 분말을 섞어 바삭한 식감을 살린 유당 과자와 쌀, 밀알, 옥수수 등의 원곡을 그대로 튀밥으로 가공한 전통 과자는

최근 해외 시장에서도 각광을 받고 있다. 신흥푸드는 신흥F&D, 신흥물산, 신흥제과 등의 계열사를 두고 주력 품목별로 생산체제를 확립했다. 신흥F&D는 미국에 수출 중인 쌀과자와 강냉이 튀밥 등의 제품을, 신흥물산은 신흥푸드의 오랜 시그니처 제품인 쫄면 제품군을 주력으로 생산하고 있다. 신흥물산 2공장에서는 수출 제품인 닭다리형 꼬꼬스낵을, 신흥제과는 전통 과자 중 하나인 칼라대롱과자를 생산 중이다.

신흥푸드는 무엇보다 최신 트렌드를 반영하되 옛날 과자의 맛과 멋을 고수하면서 불량식품이라는 잘못된 인식을 개선하기 위해 제조 시설과 설비에 대한 위생·공정·품질 관리에 만전을 기하고 있다.



김환연
신흥푸드 회장

뉴트로 열풍 속 다시 주목받는 옛날 과자

신홍푸드는 약 40여 년 전인 1967년부터 쫄면이라는 이름으로 과자를 만들기 시작했다. 부산 남부민동에서 출발한 부산제과는 김환연 신홍푸드 회장의 부친이 운영하던 회사로 쫄면기를 만들어 국제시장에 판매하며 사업을 키워 나갔다.

“당시에는 과자가 없어서 못 팔 정도로 잘 나갔어요. 몇 차례 옮겨 다니고 공장을 이전·확장하는 과정에서 1980년 가업을 물

려받아 운영하게 되었습니다. 부산 남부민동의 부산제과를 시작으로 황금제과, 신홍제과로 상호를 변경하며 사업을 해왔고, 2002년 부산 강서구 대저동으로 와서 약 5,785㎡ 규모의 터에 공장을 새로 짓고 지금까지 오게 되었죠.”

대표 제품은 역시 신홍물산에서 제조하는 쫄면이다. 쫄면기는 기름에 튀기지 않고 곡물을 가공한 간식으로, 성형기를 통해 여러 가닥의 반죽이 이어 나올 때 압력과 마찰력으로 인해 발생하는 고열로 익혀 만든다. 쫄면기는 아이들 사이에서 선풍적인 인기를 끌며 높은 판매고를 올렸지만 불량식품이란 오명을 뒤집어쓰게 된 일도 있었다.

“당시 여러 업체에서 쫄면기를 만들었는

데 많은 업체들이 방부제를 사용해서 대대적인 단속이 시행되었어요. 유통기한이 짧은 쫄면기의 유통을 길게 가져가려고 보존료를 쓴 거예요. 우리는 지금도 마찬가지로 일절 방부제를 쓰지 않기 때문에 단속에 걸릴 일은 없었지만 그 여파로 수개월간 제품이 안 팔리고 공장이 멈춰 서기도 했죠.”

초기에는 지역 상권을 중심으로 영업활동을 했지만 점차 규모가 확대되면서 판매 경로를 전국 도매상으로 넓혔다. 전통 과자의 전성기라 할 수 있는 1980년대 이후 젊은 세대의 관심에서 멀어져 왔으나, 오랜 업력을 바탕으로 연 100억 원 정도의 매출을 올리며 안정적으로 운영되고 있다. 최근에는 옛 감성을 재해석한 뉴트로 열풍으로 옛날 과자가 젊은 세대 사이에서 인기를 끌면서 매출에도 긍정적인 영향을 미치고 있다. 또한 K-푸드 열풍과 함께 국내 과자가 해외 소비자들의 입맛을 사로잡으면서 수출 물량이 늘고 있는 추세다. 신홍푸드는 2015년부터 미국, 프랑스 등지에 수출을 시작하며 해외 판로 개척에 나섰다.

“프랑스 등 유럽 지역에서 한국 과자에 대한 관심도가 높아지면서 수출이 가시화되고 있는 상황입니다. 수출이 가장 활발한 곳은 미국이에요. 미국은 글루텐프리 **Gluten-free**, 비건 제품을 선호하기 때문에 쌀과자의 반응이 매우 좋습니다. 쌀과자 전체 매출의 65%가 미국에서 발생하고 있어요. 닭다리형 꼬꼬스낵은 닭다리 모양의



엄격한 품질 관리
신홍푸드는 생산 효율을 높이기 위해 자체 기술로 제작한 기계설비를 사용하고 있으며, 생산 의뢰에 부합하는 최적의 제품을 만들기 위해 품질 관리에 중점을 두고 있다.

성형 특허를 받은 제품으로 지난해부터 수출을 시작했는데 현재 일본 다이소, 돈키호테 매장 등에서 판매되고 있습니다.”

품질경영에 아낌없는 투자

김 회장은 예나 지금이나 제품의 맛은 물론, 위생과 품질 관리를 최우선시한다. 특히 품질에 대한 확고한 원칙과 기준을 바탕으로 엄격하게 공정을 관리하고 있다. 안전한 식품을 제조할 수 있는 환경을 조성하기 위해 식품안전관리인증기준 **HACCP** 인증은 물론 미국 쌀과자 수출을 위한 글루텐프리 인증, 수출 공장을 대상으로 하는 국제식품안전표준 **FSSC 22000** 인증을 획득했다. 또한 유라시아 진출을 염두에 두고 **EAC Eurasian Conformity** 인증을 받기도 했다. 이처럼 식품 안전 관리와 관련된 인증을 얻기까지 초기 시설투자는 물론 인증 유지에도 많은 비용이 소요되는 만큼 중소기업 입장에서는 부담이 적지 않다. 비용 절

오랜 세월 고객사로부터 탄탄한 신뢰를 얻을 수 있었던 요인을 꼽자면 단연 맛과 품질에 대한 확고한 원칙을 들 수 있습니다.



세대와 세계를 아우르는 전통 간식 오랜 기간 추억을 살린 옛날 과자를 생산하며 꾸준한 인기를 얻고 있는 신홍푸드의 제품들은 최근 '뉴트로' 열풍 속에서 젊은 세대를 중심으로 인기몰이를 하는 동시에 K-푸드 열풍과 함께 해외 소비자들의 입맛을 사로잡으면서 수출 물량이 늘고 있다.

감 측면에서 보자면 하나의 사업장으로 통합 운영하는 편이 유리하겠지만, 김 회장은 비용이 더 들더라도 각각의 사업장별로 인증을 확보하는 편을 택했다. 사업장별로 품목을 따로 관리하는 것이 최적화된 품질 관리에 용이하다는 확고한 신념 때문이었다.

각종 인증 획득을 위한 관리 시스템을 구축하는 과정에서 기준을 충족하는 데 그치지 않고 식품에 대한 위해요소를 완벽히 차단하는 데에도 중점을 두고 있다. 수출 제품이 전체의 60%를 차지하는 신홍F&D 사업장의 경우 튀밥 제조 공정을 디지털화한 팽화기 시스템을 구축했으며, 자체 제작으로 특허를 보유한 쌀말이 설비를 이용해 최상의 품질을 유지하고 있다. 신홍푸드가 제조하는 많은 제품 중에서도 쫄면기는 특히 품질 관리가 까다로운 품목으로 꼽힌다.

“쫄면기의 경우 찌거나 굽는 방식이 복합적으로 적용되어야 특유의 쫄쫄한 질감이 살거든요. 그런 상태를 유지하려면 품질 관리에 더 신경을 쓸 수밖에 없습니다. 모든 제품이 마찬가지지만 특히 쫄면기 제품에 대해서는 위생과 품질 관리를 더욱 철저히 하고 있습니다. 제조 과정에서 세균 번식을 막기 위해 열풍·가열 건조 과정을 거치는데, 보다 철저한 관리 차원에서 자외선^{UV} 살균등과 원적외선 살균기를 설치하는 등 세균이 나올 수 있는 가능성을 완전히 차단하려 노력하고 있습니다.”

김 회장이 오랜 세월 고객사들로부터 탄

신홍푸드 계열사와 주력 제품



(주)신홍물산
옛날맛 쫄면기
두툼하고 식감이 좋은 쫄면기



신홍F&D
쌀과자
식물성 한천을 이용한 웰빙 스낵



신홍식품
닭다리형 꼬꼬스낵
매콤한 카레맛 닭다리형 스낵



신홍제과
칼라대롱과자
바삭하고 고소한 대롱과자

탄한 신뢰를 얻을 수 있었던 요인을 꼽자면 우선, 맛과 품질에 대한 확고한 원칙을 들 수 있다. 신홍푸드가 취급하는 제품은 쉽게 변하지 않고 맛있어야 한다는 점을 철칙으로 삼는다. 원재료 가격이 상승하더라도 가격만 저렴한 대체 원료를 쓰지 않는 게 그만의 원칙이다. 엄격한 품질 관리 기준을 유지하는 것이 옛날 과자에 덧씌워진 불량식품 이미지를 탈피할 수 있는 길이라고 믿는다. 다른 하나는 판매처에 대한 약속이다. 제조 기업이 인터넷이나 오프라인 매장을 통해 소매판매에 뛰어든 경우도 있지만 신홍푸드는 소매판매는 절대 하지 않는다는 원칙을 고수한다. 제조사가 직접 판매에 나서는 행위는 유통 질서를 해칠 뿐 아니라 상도이에 어긋난다는 생각으로 온라인몰이나 직영몰 운영은 전혀 고려하지 않고 있다.

김 회장은 향후 국내 시장보다는 수출에 주력할 계획을 갖고 있다. 갈수록 원가 부담이 커지고 식품 안전 관리에 많은 비용이 드는 추세인 만큼 어려운 내수 시장보다는 수출 비중을 확대해 나갈 계획이다.

“중소기업은 국내 시장의 환경 변화에 취약한 편입니다. 아무래도 서민들의 간식이라 판매가를 인상하긴 어렵다고 보고 수출을 좀 더 활성화할 생각입니다. 해외 바이어들의 요구 조건에 맞춰 여러 국가로 진출을 타진하고 있습니다. 앞으로 우리 제품이 세계 시장에서 널리 인정받을 수 있도록 품질과 안전 관리에 더욱 최선을 다하겠습니다.”

History

- 1965. 03 남부민동 부산제과 설립
- 1976. 04 황금제과로 상호 변경
- 1979. 06 신홍제과로 상호 변경
- 2002. 05 부산 강서구로 공장 이전. 제1공장 쫄면기류 전문 생산
- 2005. 08 건과류(와플·전병류), 마카로니류, 스낵류 생산 시작
- 2012. 08 김해 상동 제2공장 준공
- 2014. 08 신홍F&D 설립
- 2015. 11 신홍F&D 미국, 프랑스 수출 시작
- 2016. 04 신홍식품 중국 수출 시작
- 2016. 06 신홍식품 ISO 9001 획득
- 2017. 08 신홍F&D 유기농 인증 획득
- 2020. 08 물산12, 신홍F&D HACCP 인증 획득



STRENGTH
신홍푸드의 4가지 성공 비결



엄격한 품질 관리

비용이 더 들더라도 각각의 사업장별로 식품 관리 인증을 확보하는 편을 고수한다. 사업장별로 품목을 따로 관리하는 것이 품질 관리의 최적화에 용이하다고 판단했기 때문이다.



맛과 가격에 대한 확고한 원칙

신홍푸드가 취급하는 제품은 쉽게 변하지 않고 맛있어야 한다는 것을 철칙으로 삼는다. 원재료 가격이 상승하더라도 대체 원료를 쓰지 않는 이유다.



자체 기계설비 제작 노하우 확보

주문자상표부착생산^{OEM} 전문 제조 기업으로서 생산 효율 제고와 맞춤형 공정 관리를 위해 기계 제작을 담당하는 부서를 따로 두고 자체 기술로 제작한 기계설비를 사용하고 있다.



고객 니즈에 대한 신속한 대응

OEM 생산 의뢰에 최적화된 제품을 생산하기 위해 노력한다. 요구 조건이 까다로운 제품 의뢰에도 신속하게 대응할 수 있는 설비 구축과 원료 배합 등의 역량을 갖췄다.



창업
1965년



본사
김해시 상동면 상동로
신홍푸드



주력 제품
쫄면기, 쌀과자,
닭다리형 꼬꼬스낵 등



인원
60여 명



2022년 매출액
100억 원



2023년 매출 목표
120억 원



독일 베를린 중앙역의 모습 독일 역사상 가장 큰 대중교통 개혁이라 불리는 독일티켓은 전국 대중교통 이용자 분석을 통한 모빌리티 인프라 개선 및 강화, 정책 프로세스 및 모빌리티의 디지털화, 그리고 대중교통 확대를 통한 탄소 절감을 목표로 하고 있다.

기후위기에 대응하는 독일 최대의 모빌리티 개혁 '49유로 티켓'

독일 최대의 모빌리티 개혁은 대중교통에서 시작된다. 독일은 지난 5월부터 월 49유로 대중교통 티켓인 '독일티켓(Deutschlandticket)'을 도입했다. 지난해 세계적 이목을 끌었던 9유로 티켓의 후속작이다. '독일 역사상 가장 큰 대중교통 개혁'으로 평가되는 49유로 티켓이 독일의 모빌리티 환경을 어떻게 변화시킬지 주목된다.

49유로 티켓을 언급하기 전에 '9유로 티켓'의 열풍을 먼저 짚어야 한다. 다른 나라와 마찬가지로 독일은 코로나19 팬데믹이 끝나자마자 러시아·우크라이나 전쟁으로 인한 에너지 값 폭등과 인플레이션 위기를 맞았다. 이 모든 위기에서 시민들의 불안과 불만을 덜어 버린 이슈가 있었으니, 바로 9유로 티켓이다.

월 9유로 티켓의 지속가능성

지난해 6월 독일 정부는 시민들의 부담을 덜기 위한 구호 패키지의 일환으로 3개월간 월 9유로 대중교통 티켓을 도입했다. 월 9유로로 독일 전역의 대중교통을 이용할

수 있는 티켓이었다. 버스와 지하철, 트램 등 도심 대중교통은 물론 근거리 기차까지 포함되었다. 베를린 기준 월 티켓이 90유로대임을 감안하면 파격적인 정책이었다. 9유로 티켓은 3개월간 총 5,200만 건 판매되었다. 여름휴가 기간을 맞아 근거리 기차 이용자가 폭발적으로 늘었다. 9유로 티켓을 활용한 여행 팀이나 인터넷 밈도 쏟아졌다. 독일에서 대중교통 정책이 이처럼 전국적 이슈가 된 적은 없었다. 특히 기후위기 국면에서 9유로 티켓의 기후 영향도 좋은 평가를 받았다.

독일운송사업자협회 VDV와 독일철도 DB가 공동으로 실시한 9유로 티켓 시장조사 결과 보고서에 따르면 티켓 구매자의 5명 중 1명은 이전에 대중교통을 한 달에 한 번도 이용하지 않았던 사람들이었다. 9유로 티켓 사용자의 17%가 자동차, 자전거 등에서 대중교통 이용으로 전환한 것이다. 9유로 티켓 이용 횟수는 매월 약 10억 회, 자동차에서 9유로 티켓 이용으로 전환한 이동 비율은 약 10%로 집계되었다. 이에 따라 월평균 탄소 60만 톤, 3개월간 180만 톤의 탄소가 절감되었다. 1년간 도로의 속도 제한에서 오는 탄소 절감 효과에 맞먹는 수치다. 9유로 티켓은 3개월 내내 높은 호응도를 유지했으며, 그 이후에도 대중교통 이용자가 증가한 것으로 조사되었다. 물론 비판도 있었다. 9유로 티켓의 효과를 본 곳은 대부분 대중교통 인프라가 탄탄한 대도시였기 때문이다. 농촌 지역의 경우 9유로 티켓 소지자는 도시의 절반에 불

과했다. 농촌 지역은 대중교통의 운행 빈도나 환승 절차, 소요 시간, 정류장까지 거리 등 대중교통 인프라가 취약해서 정책의 혜택을 보지 못했다. 이 또한 그간 외면 받았던 농촌 지역의 열악한 대중교통 인프라에 주목하는 계기가 되었다.

VDV 측은 "9유로 티켓은 시민들에게 재정적 부담을 덜어주었을 뿐만 아니라 기후에도 분명히 긍정적인 영향을 미쳤다. 따라서 모든 책임 있는 행위자들은 이제 이러한 제안을 지속함은 물론 추가 개발을 신속하게 결정해야 한다"며 "교통수단의 전환과 기후변화를 심각하게 생각한다면 지금 당장 행동에 나서야 한다"고 정부에 촉구했다.

49유로 티켓의 지속가능성

9유로 티켓 이후 독일 정부는 후속 정책을 계속 논의했다. 이전 정책의 평가가 긍정적이었기 때문에 후속 티켓 도입은 사실상



베를린의 지하철 월 49유로로 독일 전역의 대중교통을 이용할 수 있는 독일티켓은 버스와 지하철, 트램 등 도심 대중교통은 물론 근거리 기차까지 전국의 대중교통을 이용할 수 있다.



이유진
한경ESG 객원기자
독일 라이프치히대에서 커뮤니케이션 및 미디어학 석사를 취득했으며, 현재 독일 베를린에서 프리랜서 기자 및 번역가로 활동하고 있다.



9유로 티켓의 성과

사용자가 대중교통을 통해 이동한 횟수

월 10억 회

구매자 중 자동차 또는 자전거 등에서 대중교통으로 전환한 비율

17%

매일 최소 1회 자동차 대신 대중교통을 이용한 비율

10%

절감한 온실가스 (CO₂ 환산)의 월평균량

약 60만 톤

주1 2023년 6~8월까지 총 7만 8,000명을 대상으로 진행
주2 온실가스 배출량 산정을 위한 트레모드^{REMIO} 모델과 전국 시장조사를 근거로 한 추정치
자료 VDV

확정된 상황. 월 티켓 비용을 얼마에 할 것인가가 최대 이슈였다. 연방 차원의 논의가 이어지는 동안 주정부는 개별적으로 후속 정책을 내놓기도 했다. 베를린시의 경우 월 29유로 티켓을 도입하며 연방정부 차원의 결정을 압박했다.

결국 독일 정부는 지난 3월 월 49유로 독일티켓 도입을 결정했다. 에너지 가격의 상승 국면에서 시민들을 구제하고, 대중교통의 매력력을 높여 자가용 사용자를 대중교통 사용자로 전환해 장기적으로 기후 영향을 줄이기 위한 목적이다.

적용 시기는 5월 1일, 최대 이슈였던 월 티켓 비용은 49유로로 확정되었다. 이는 도입 가격으로, 2024년부터는 인플레이션에 따른 가격 인상이 가능하다. 즉, 최소 8개월 동안은 49유로 티켓을 이용할 수 있다. 이후에는 가격 인상이 있을 수 있지

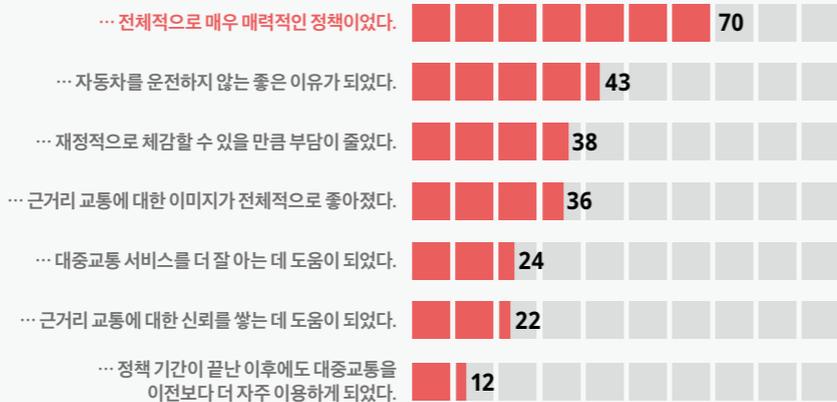
만 전국구 대중교통 티켓의 콘셉트는 계속 유지될 가능성이 높다.

독일티켓을 위해 독일 연방정부는 2023년부터 연간 15억 유로, 연방주가 함께 15억 유로를 투입한다. 운송 회사의 손실은 연방정부와 주정부가 반반씩 부담한다. 폴커 비싱^{Volker Wissing} 독일 교통부 장관은 “독일 역사상 가장 큰 대중교통 개혁”이라고 의미를 부여했다.

독일 정부는 장기적인 독일티켓 운용을 위해 티켓을 구입하고 관리할 수 있는 별도의 애플리케이션을 구축했다. 이전에는 보통 거주하는 지역의 교통공사 플랫폼을 이용해 티켓을 구입했다. 이제 통합 앱을 통해 전국 대중교통 이용자의 데이터를 좀 더 쉽고 빠르게 확보하고 분석할 수 있을 것으로 기대된다. 이 데이터는 다시 대중교통 인프라 개선에 활용할 수 있다.

9유로 티켓 도입 기간 중 이용자 평가

“9유로 티켓은...”



단위 % 자료 VDV·독일철도주식회사^{Deutsche Bahn AG}·독일철도 자회사^{DB Regio AG}



독일의 9유로 티켓 도입 당시의 모습

독일 전역의 대중교통을 이용할 수 있었던 9유로 티켓 도입 당시 대중교통 이용자가 폭증했고, 이에 따라 월평균 탄소 60만 톤, 3개월간 180만 톤의 탄소가 절감되었다.

독일 정부는 독일티켓을 통해 다양한 정책적 목표를 추구한다. 첫째, 전국 대중교통 이용자 분석을 통한 모빌리티 인프라 개선 및 강화, 둘째, 정책 프로세스 및 모빌리티의 디지털화, 셋째, 대중교통 확대를 통한 탄소 절감이다.

비싱 장관은 “독일티켓은 현대적이고 디지털이며 단순하다. 그것은 눈에 띄는 안도감을 가져다주고 사람들이 기후 친화적인 환경으로 전환하도록 동기를 부여하며 장기적으로 대중교통을 더욱 매력적으로 만들 것”이라고 자신했다. 이어 “우리는 대중교통을 근본적으로 현대화할 무언가를 시작했다. 이것은 우리나라를 위한 진정한 진보이며 진정한 자유를 얻는 것이다. 또한 세계적 관심을 끄는 표준을 제시한다”고 말했다.

계속되는 모빌리티 담론

독일티켓이 운용되는 중에도 관련 논의는 꼬리에 꼬리를 물고 이어진다. 정책의 실질적 혜택을 받지 못하고 있는 인프라 취약 지역은 인프라 개선을 계속 요구하고 있다. 독일 작센안할트주의 지역 신문사는 “(독일티켓은) 지역 교통편이 불편한 곳에서는 매력적이지 않다. 환승 시간이 오래 걸리거나 운행 빈도가 적은 곳에서는 소용이 없다”며 “정책의 성공을 위해서는 농촌이나 외곽 지역의 대중교통이 더욱 확대되어야 한다”고 강조했다.

독일티켓으로 고속열차^{IC}까지 이용 범위를 확대하자는 논의도 나온다. 니더작센

주는 이미 브레멘~노르다이히 몰레 구간에서 고속열차로 이용 범위를 확대했다. 해당 구간에는 근거리 기차와 고속열차가 번갈아 다니는데 소요 시간이 크게 차이 나지 않는다. 이런 구간에서는 이용객들을 차례대로 수송하는 것이 오히려 효율적이라는 판단에서다. 베를린과 브란덴부르크주도 일부 구간에서 독일티켓 이용 범위의 확대를 고려하고 있다.

지난 6월 초 비싱 장관은 독일티켓으로 프랑스 대중교통을 이용할 수도 있을 것이라고 밝혀 또 한 번 주목을 끌었다. 현재 프랑스도 독일티켓과 비슷한 전국 통용 티켓 도입을 고민하고 있으므로 도입될 경우 독일과 프랑스 양국에서 티켓 이용이 가능하도록 논의하겠다는 것이다.

대중교통 정책은 생활밀착형으로 그 어떤 정책보다 시민들의 체감도와 호응도가 높다. 거기에 모빌리티 개혁을 통한 기후위기 대응까지 가능하다. 9유로 티켓에서 시작된 독일의 대중교통 담론이 어디까지 확대될지 기대되는 이유다.

지도로 보는 글로벌 마켓



미국

미국 시애틀항만, 노조와의 갈등으로 폐쇄

지난 6월 10일, 북미 지역 최대 항만 중 하나인 시애틀항만이 노조와의 갈등으로 폐쇄되었다. 이날 태평양항선주협회(PMA)는 "국제항만창고노동조합(ILWU)이 노동자들을 터미널에 파견하지 않아 시애틀항을 폐쇄한다"고 밝혔으며, "시애틀항 폐쇄로 많은 수출품이 도크에 그대로 방치되어 있다"고 설명했다. 미국의 29개 서해항만에 노동자 2만2,000명의 회원을 둔 노조인 ILWU는 임금 인상을 요구하고 있으나, PMA가 요구를 수용하지 않으면서 갈등이 고조되었다. 시애틀항은 우리나라 자동차 수출 전용 선박이 드나드는 항만으로, 추후 물류에 차질이 발생하지 않도록 지속적인 모니터링이 필요한 상황이다.

EU

EU, 5G 통신망에 중국 장비 금지 의무화 검토

로이터통신은 5세대(5G) 이동통신 통신망의 안보 위험이 우려되는 중국 기업의 통신 장비를 사용하지 못하게 의무적으로 금지하는 방안을 고려 중이라고 보도했다. 현재 유럽연합(EU)의 덴마크, 스웨덴, 에스토니아, 라트비아, 리투아니아와 영국은 이미 5G 인프라에서 화웨이 장비 사용을 금지하고 있다. 하지만 현재까지 EU 회원국의 3분의 1만이 화웨이 장비 사용 금지에 동참했으며, 화웨이 장비 사용 금지는 유럽의회와 회원국의 동의를 얻는 시간까지 고려하면 현재 집행위원회의 5년 임기가 끝나는 2024년 이전에는 마무리하기 어려울 것으로 예상된다.

중국

전기차 배터리용 탄산리튬, 한 달 새 71% 반등

중국 현지 언론에 따르면 전기차용 배터리용 탄산리튬 가격이 수요 회복과 당국의 수급 조절 영향으로 올해 4월 최저 가격을 기록한 이후 한 달여 만에 71% 급등했다. 지난해 11월 이후 배터리의 누적 재고가 급증하고, 리튬 채굴·가공 업체와 배터리 생산 업계의 과도한 경쟁으로 가격이 급락한 바 있으나 올 5월 들어 신에너지 자동차의 판매 증가 등 배터리 업황이 회복되면서 배터리 수출 증가로 이어져 가격이 상승했다. 이에 중국 기업은 남미와 아프리카의 리튬 광산에 대한 지분 투자를 확대하는 등 수급 안정성 강화를 꾀하고 있다.

프랑스

프랑스, STMicroelectronics 반도체 공장 설립에 보조금 29억 유로 지원

프랑스 정부는 유럽의 글로벌 종합 반도체 회사 ST마이크로일렉트로닉스(STM)와 세계 3위 반도체 위탁생산 기업 글로벌파운드리스가 프랑스에 설립하는 반도체 공장에 29억 유로(약 4조 원)의 보조금을 지원한다고 밝혔다. 프랑스 재정경제부는 이번 반도체 공장 프로젝트를 통해 유럽의 반도체 생산능력을 약 6% 확대하고, 더불어 1,000개에 달하는 일자리를 창출할 수 있을 것으로 기대한다고 밝혔다.

베트남

폭염에 전력난 본격화, 공장 가동 중단 등 피해 속출

베트남이 여름철 폭염으로 전력 소비가 급증하면서 정전이 발생해 일부 산업단지의 공장 가동이 중단되는 등 피해가 속출하고 있다. 베트남전력공사에 따르면 하노이의 하루 평균 전력 소비량은 전년 동기 대비 5.68% 증가했으며, 피크 전력 수요량은 4만4,600메가와트(MW)로 올해 들어 최고치를 기록했다. 베트남 북부는 중국과 가까운 삼성전자, 폭스콘, 캐논 등 세계적 제조 기업들이 공장을 운영하고 있다. 베트남 정부는 계획 정전 등 절전 프로젝트를 실시하고 액화천연가스(LNG)를 수입하는 등 발전량 확대를 위해 노력하고 있다.

IPEF 공급망 협정 글로벌 공급망의 회복

인도-태평양 경제프레임워크(IPEF)*가 출범한 지 1년여 만인 지난 5월 27일, 미국 디트로이트에 모인 14개 IPEF 참가국 통상 장관들은 공급망 분야에서 협상 타결을 선언했다. 이번 IPEF 공급망 협정이 갖는 의미와 기대되는 앞으로의 효과에 대해 살펴본다.

*인도-태평양 경제프레임워크

인도-태평양 지역에서 중
국의 경제적 영향력 확대
를 억제하기 위해 미국이
추진하는 다자 경제협의
체. 한국과 일본, 호주, 인
도, 브루나이, 인도네시아
등 14개국이 참여했다.

인도-태평양 14개 국가의 협력

IPEF 공급망 필라(Pillar)는 IPEF에서 논의되고 있는 4개의 필라(무역·공급망·청정경제·공정경제) 가운데 하나로 다른 필라에 비해 참가국 간 입장 차가 적어 빠른 협상 타결이 기대되었다. 지난 코로나19 팬데믹 당시 대부분의 국가가 마스크 등의 의료품과 일부 소비재의 공급 부족으로 큰 혼란과 상당한 어려움을 겪었기 때문에 핵심 품목의 공급망을 안정화하자는

데 특별히 이의를 달 참가국은 없었기 때문이다.

이번에 도출된 IPEF 공급망 협정은 세계 최초의 다자간 공급망 협정으로 볼 수 있다. 물론 이전에도 3~4개 국가 간 공급망 안정을 위한 협정은 있었다. 하지만 규모 면에서 인도-태평양 지역 14개 국가가 모여 공급망 안정화를 위해 협력하기로 약속한 것은 IPEF 공급망 협정이 최초다.

IPEF 공급망 협정문 내용은 참가국의 내부 검토가 계속되고 있어 아직 공개되지 않고 있다. 하지만 공급망 협상을 주도했던 미 상무부는 자신의 홈페이지에 IPEF 공급망 합의 내용에 대해 개략적인 설명을 하고 있다. 해당 설명에 따르면 IPEF 공급망 협정의 주요 목적은 역내 공급망의 안정성과 회복성, 효율성, 지속가능성, 투명성 등을 높이는 데 있다.

특히 눈에 띄는 것은 공급망 위원회, 공급망 대응 네트워크, 노동자 권익 자문위원회 등 3개의 기구 설립과 각각의 역할 부분이다. IPEF 공급망 위원회는 회원국이 특정 산업 부문이나 반도체 또는 핵심 광물과 같은 품목의 공급망 안정성과 회복력을 높이기 위해 취하는 산업 또는 품목의 특정적 조치를 관리 감독하는 역할을 하는 것으로 되어 있다. 예를 들면 특정 품목의 수입국을 다변화한다든지, 물류 유통의 효율성을 높인다든지 하는 것들이 여기에 포함된다.

IPEF 공급망 대응 네트워크는 비상시 회원국 간 소통망이다. IPEF 회원국이 공급

망 위기에 직면했을 때 그에 따른 부정적 영향을 최소화하기 위해 신속하고 효과적인 대처가 필요하다. 이에 따라 공급망 위기와 관련해 정보 교환과 대응 협력 조치 등을 논의하는 회원국 사이의 비상연락 채널로 기능할 것이라고 예상된다.

마지막으로 IPEF 노동자 권익 자문위원회는 정부와 근로자, 경영자 대표로 구성되며, 회원국의 공급망에서 노동자의 권익을 높이기 위해 다양한 활동을 할 것으로 보인다. 예를 들면 특정 품목의 공급망에 속해 있는 국가들이 국제노동기구(ILO)의 노동 조건 개선사항을 제대로 준수하고 있는지 등을 점검하고 권고할 수 있다. 따라서 일손이 부족해 외국인 노동자에게 크게 의존하고 있는 중소기업계에는 부담이 될 수 있다. 향후 어떤 방식으로 구체화될지에 대해 면밀히 주시할 필요가 있는 대목이다.

그 외 IPEF 공급망 협정에는 평소에 주요 품목의 공급망을 모니터링하는 내용도 있고 물류 유통의 효율성 제고를 위한 인프라 투자 등의 내용도 포함되어 있다.

IPEF 공급망 협정의 평가와 의미

IPEF 공급망 협정 탄생으로 인해 IPEF 회원국 간 공급망 안정화가 더욱 강화될 것임은 분명하다. 특히 공급망 단절에 대한 불확실성과 위협이 완화되고, 물류 유통에서 IPEF 회원국 간 협력이 강화되면서 핵심 품목의 공급망 안정화와 회복력 제고를 위한 다양한 투자가 이루어질 것으로

예상된다. 기업 차원에서도 공급망 안정성과 회복력 제고는 기업의 국제무역 편입과 투자를 증대시켜 기업의 성장은 물론 국가적으로도 일자리 창출에 도움이 된다.

IPEF 공급망 협정 타결에 대한 평가는 다양하다. 미국의 대중국 견제, 특히 중국의 일대일로(一帶一路)를 견제하기 위한 미국의 대외 정책의 일환이라고 보는 시각과, 단순히 중국에 과도하게 의존하고 있는 상황을 개선하고 공급망의 일시적 단절 시 회복력을 높이기 위한 국제 협력으로 보는 시각도 있다. 그러나 분명한 것은 이 공급망 협정으로 인해 IPEF 회원국의 공급망 회복력이 높아질 것이고 자연스럽게 중국에 대한 과도한 무역 의존도가 낮아질 것이라는 점이다.

한편 이번 공급망 협정의 법적 구속력에 의문을 표하는 우려도 있다. 공급망 협정의 내용을 준수하지 않는다고 해서 어떤 제재를 가할 수 있는 제도적 장치가 없기 때문이다. 이러한 이유로 큰 부담을 가질 필요가 없다는 주장도 있다. 물론 미국의 막강한 군사적·경제적 영향력이 문서화된 제재 조치보다 더 효과적일 수 있다는 의견도 있다. 어찌 되었든 간에 미국과 중국의 패권 대립이 앞으로 상당 기간 계속될 가능성이 크기 때문에 IPEF 공급망 협정의 혜택을 효과적으로 활용하는 것이 현명한 선택이다. 그렇다면 미국도 인정하듯이 중국과의 탈동조화(Decoupling)보다는 재동조화(Recoupling)가 해답에 가까울 것이다. 



서진교
GS&J 인스티튜트 회장
대외경제정책연구원
산업연구위원과
산업통상자원부 장관
통상자문관을 역임했다.
주요 논문으로는 '미국과 EU의
농업 보조 변화와 정책 시사점'
등이 있다.

IPEF에서 논의하는 4개의 필라

-  필라① 무역
-  필라② 공급망
-  필라③ 청정경제
-  필라④ 공정경제



IPEF 장관회의 현장 지난 5월 27일 미국 디트로이트에서 열린 IPEF의 공급망 협정은 인도-태평양 지역 14개 국가가 모여 공급망 안정화를 위해 협력하기로 약속한 세계 최초의 다자간 공급망 협정이다.

침체된 국내 건설 경기, 해외에서 답을 찾다 해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업

금리 인상과 원자재 가격 폭등 등으로 국내 건설 경기 침체가 장기화되고 있다. 반면에 올해 세계 건설 시장은 지난해 대비 4.7% 성장할 것으로 전망된다. 중소·중견 건설사들이 해외 시장에서 새로운 사업의 기회를 열 수 있도록 돕는 '해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업'을 통해 돌파구를 열어보면 어떨까?

● 침체된 국내 건설업의 활로를 모색하고 해외건설 부문의 안정적인 성장을 유도하기 위해서는 새로운 시장 개척이 필수다. 중소·중견 건설사들의 비용과 리스크 부담을 덜어주고 성장 가능성이 높은 지역의 프로젝트 수주 활동을 극대화하기 위해 2003년부터 국토교통부 산하 해외건설협회에서 다양한 지원사업을 펼치고 있다.

그중 해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업은 유형이 크게 2가지다. 우선 '수주 활동 지원사업'으로 현지 조사, 발주기관 면담, 발주처 인사 국내 초청 등 수주 활동에 소요되는 비용을 제공한다. 다른 하나는 '프로젝트 조사·분석 지원사업'으로 해외 공사의 추진 필요성과 효과를 검증하기 위해 시장 및 환경 분석, 경제성, 기술 적용 가능성 등의 조사·분석 비용을 지원한다. 대외 경제협력기금(EDCF) 연계를 위한 지원, 국가 간 경쟁 입찰, 정책 지원 등이 포함된다.

수주 활동은 건당 최대 1억 원, 프로젝트 조사·분석은 건당 최대 3억 원을 지원받을 수 있다. 신청한 기업의 규모별로 지원 비율이 다르다. 중소기업은 소요 비용의 80%, 중견기업은 60%, 대기업 및 공기업은 50%를 지원한다. 신청 대상은 '해외건설 촉진법'에 따라 해외건설업을 신고한 해외건설사업자이며, 해외 발주처가 발주하는 해외 공사에 대한 수주 활동을 진행했을 경우 신청할 수 있다. 대기업과 공기업은 중소·중견기업과 컨소시엄을 구성했을 경우 신청이 가능하다.

단, 동일 사업으로 다른 기관의 지원을 받고 있거나 국내 기업의 하도급으로 참여하는 사업에 대한 수주 활동, 한국국제협력단(KOICA), 수출입은행 등 국내 기관이 발주하는 사업에 대한 수주 활동은 신청이 제한된다.

해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업

접수 기간
연중 수시(매월 말 당일 접수 마감·예산 소진 시 접수 종료)

지원 기간
신청일 ~ 최대 10개월

접수 방법
신청서 등 필요서류를 구비해 접수처에 직접 방문해 신청(우편 및 온라인 신청 불가)

홈페이지
www.icak.or.kr

문의
해외건설협회
중소기업수주지원센터
(02-3406-1141-1103)

1.

사업 선정을 위한 평가항목은 어떻게 되나요?

기업 평가 30%와 사업 평가 70%로 이루어집니다. 기업 평가는 우수 해외건설사업자 인지 여부와 해외건설 수주 실적, 시장 개척 효과, 재무 건전성을 중심으로 평가합니다. 사업 평가는 프로젝트 실현 가능성과 수주 가능성, 수행 능력, 프로젝트 파급효과 등을 고려해 지원 여부를 결정합니다.

2.

특별히 더 많이 지원되는 분야가 있나요?

개발도상국의 경제원조 기금인 EDCF 연계를 목적으로 수행하는 조사·분석, 건설 또는 엔지니어링 사업의 현상공모 및 국가 간 경쟁입찰(제한경쟁입찰 포함)의 참여 준비, 법령 및 관련 규정에서 정한 사업이나 국토교통부 장관이 필요성을 인정하는 사업으로 해당 분야 공기업을 주관기관으로 하는 프로젝트 조사·분석의 경우 10%포인트를 추가로 지원합니다.

해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업 Q&A

3.

이제까지 지원했던 규모는 어떻게 되나요?

세부적인 지원 성과를 구체적으로 밝히긴 어렵지만, 2013년부터 2021년까지 688개 기업을 지원했으며 그 규모는 약 471억 원입니다.

4.

프로젝트 지원사업의 구체적인 지원 항목이 궁금합니다.

국외활동비는 항공료, 체재비, 교통비, 조사활동비, 기타경비 등으로 구성됩니다. 발주처 인사를 국내로 초청할 때 소요되는 항공료, 체재비, 현지교통비, 통역비, 회의장 임차료 등의 비용도 지원됩니다. 또 프로젝트 조사·분석 지원에 따른 현지조사비, 외주용역비 등이 제공됩니다. 그 외 특허기술인증비, 홍보비, 컨설팅비 등을 지원합니다.



해외건설 시장개척 프로젝트 지원사업 지원 절차

- 1. 지원 신청: 해외건설협회 중소기업수주지원센터에 직접 방문해 신청(02-3406-1141-1103)
- 2. 선정 평가: 평가위원회를 개최해 사업 평가. 평가 기준에 따라 총점 60점 이상 획득한 사업을 선정
- 3. 협약 체결: 구비서류 준비 후 전담기관 방문(일시 및 장소 별도 통보)
- 4. 사업 추진: 계획 대비 사업 추진이 현저하게 지연되는 경우 지원 감액 또는 중단될 수 있음
- 5. 결과 보고 및 정산: 협약 종료 후 15일 이내 보고서 및 정산 서류 제출



50대 벤처사업가의 성공 맥도날드, 레이 크록

2016년 영화 <파운더The Founder>는 맥도날드 창업자 레이 크록의 이야기를 담고 있다. 사실 엄밀히 따지면 맥도날드 창업자는 그가 아닌 리처드·모리스 맥도널드 형제다. 그럼에도 레이 크록이 창업자로 불리는 이유는 프랜차이즈 시스템을 구축해 맥도날드를 세계적인 패스트푸드 기업으로 성장시켰기 때문이다. 그의 도전과 성공의 이야기를 읽어보자.



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.

믹서기외판원, 성공을 직감하다

레이 크록 Raymond Albert Kroc 은 1902년 미국 중서부 일리노이주에서 태어났다. 유년 시절의 별명은 몽상가. 책 읽기를 좋아하진 않았음에도 여러 상황을 떠올리며 생각에 빠지는 시간이 많았던 덕분이다. 그는 제1차 세계대전 당시 구급차 운전사로 입대하기도 했으며, 제대 후에는 종이컵 판매, 피아노 교습, 밴드 활동 등을 전전했다. 그의 나이 52세가 되던 1954년, 그는 우연히 맥도날드 식당을 방문한다. 당시 맥도날드는 드라이브인 Drive-in 방식을 채택하면

서도 햄버거 위주의 메뉴 간소화와 주방 기구 및 동선 효율화를 통해 수익을 내던 차였다. 크록은 맥도널드 형제에게 프랜차이즈 사업을 제안한다. 품질 하락을 우려한 두 형제는 제안을 탐탁지 않아 했지만, 몇 번의 이야기가 오간 끝에 맥도날드의 운영 방식은 그대로 유지하면서 프랜차이즈 사업권만 넘기는 것에 합의한다. 이로써 크록은 세상 모든 사람이 '골든 아치(맥도날드의 M을 형상화)' 아래에서 햄버거를 먹는 세상을 꿈꾸게 된다.

당신은부동산사업을하는것

'잔뼈 굵은 상처 입은 노병'의 전진이 시작되었다. 그는 이듬해 첫 프랜차이즈 매장을 연다(참고로 맥도널드 형제가 식당을 개업한 것은 1940년이지만 현재는 1955년을 시작으로 본다). 어느 매장에서건 같은 메뉴와 맛을 제공할 수 있도록 표준화 작업에 착수했다. 직원에게는 'QSC&V(품질 Quality·서비스 Service·청결 Cleanliness·가치 Value)'를 강조했다. 그 결과 매장 수는 빠르게 늘어났으며 그 또한 맥도널드 형제를 넘어설 만큼 유명해진다.

이렇듯 사업은 날로 번창하지만 정작 크록은 심한 자금난을 겪는다. 심지어 은행 대출마저 담보가 없다는 이유로 거절당한다. 그도 그럴 것이, 이 시기 맥도날드는 가맹점에 교육·운영 방식을 제공하면 가맹점주는 그에 따른 로열티만 지불하면 되었다. 본점은 기대만큼의 수익을 내지 못하는 상황이었다. 이때 자산관리사 해리 소

네본 Harry J. Sonneborn(훗날 맥도날드의 최고 재무책임자 CFO를 역임)으로부터 "부동산을 임대하라"는 말을 듣는다. 곧 크록은 프랜차이즈 사업을 돕는 별도의 부동산 회사를 설립한다.

레이 크록, 성공의 비결은

첫째, 철저한 가맹점 관리다. 우리가 낯선 곳에서 음식을 먹는 경우를 생각해보자. 2가지 감정이 교차할 것이다. 설렘과 기대, 우려와 실망이다. 반면 맥도날드는 어느 곳에서건 같은 품질을 보장한다. 이것이 가능하기 위해서는 가맹점이 철저히 본사 지침을 따라야 한다. 멋대로 레시피를 수정하거나 임의로 메뉴를 늘려선 안 된다.

크록은 가난하지만 성실한 사람들에게 프랜차이즈 매장 운영을 권유했다. 영화 <파운더>의 한 장면을 예로 들면, 그는 성경책을 판매하는 유대인에게 호기심을 느끼고 말을 건네는데 "먹고 살기 위해서는 이런 일이라도 해야 된다"는 답을 듣는다. 이후 맥도날드의 직원이 된 그 유대인은 여전히 자신의 역할에 최선을 다하고, 크록은 어떤 사람을 선택해야 하는지 깨닫는다. 적어도 채용에 있어서는 대기업에 비해 열위인 우리 중소기업에 시사하는 부분이 크다. 둘째, 학력이 아닌 현장과 경험의 중시다. 크록의 뒤를 이어 맥도날드 2대 회장 자리에 오른 프레더릭 터너 Frederick Leo Turner는 1호점 종업원 출신이다. 그는 해피밀, 맥너겟 등을 연이어 성공시키며 맥도날드를 세계 최대 패스트푸드 체인점 반열에 올리

는데 기여했다. 그의 능력을 높이 평가한 크록은 과감히 회장 자리를 내줬다. 빅맥 Big Mac 출시도 빼놓을 수 없는데, 당시 펜실베이니아 매장 점장이 개발한 이 제품이 인기를 끌자 크록은 맥도날드의 공식 메뉴로 등록했다. 그만큼 직원 의견을 수용하고, 성과에 보상하는 것에 적극적이었다. 셋째, 상생 관계의 구축이다. 프랜차이즈 사업을 유지하기 위해서는 본사와 가맹점 모두 이익을 얻어야 한다. 당시 프랜차이즈는 고액의 가맹비를 요구한 반면 관리는 크게 신경 쓰지 않았다. 속된 말로 뽑아낼 만큼 뽑아냈기 때문이다. 반면 크록은 가맹비를 낮춘 대신 체계적 관리를 중시했다. 최근 챗GPT ChatGPT 열풍에서 알 수 있듯 제조, 서비스, 유통 등 거의 모든 산업 분야에 생성형 인공지능 AI 생태계 구축이 빠르게 진행 중이다. 투자 규모 대비 성과의 불확실성에 비출 때, 중소기업이 도입하기엔 이른 감이 있는 게 사실이다. 하지만 크록이 그랬듯, 우리 또한 빠른 시장 선점을 위해서 산업별 특징과 AI를 어떻게 접목할 것인지에 대한 고민이 필요한 시점이다. 📖

“행운은 땀으로 결정된다. 땀을 더 많이 흘릴수록 행운도 더 크게 다가온다.”

레이 크록



맥도날드의 4가지 약속, QSC&V



Quality
엄격한 품질 기준에 따른 고품질의 음식



Service
빠르고 친절한 서비스



Cleanliness
깨끗하고 상쾌한 공간과 시설



Value
고객 만족 100%를 향한 지속적인 노력

마포 10기
서울다이나믹스(주)

이거송 대표

산업 현장의 로봇 운송
트렌드를 이끌어 나가다

서울다이나믹스는 고난도의 작업을 수행하는 로봇 솔루션 제공을 통해 산업 현장에서의 전동화, 자동화, 최적화를 이루어 나가고 있다.



Questions

- 01. 서울다이나믹스에 대해 소개해 달라.
- 02. 서울다이나믹스만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모는 어느 정도인가?
- 04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

- 01. 서울다이나믹스는 30톤급 컨테이너 수송용 로봇을 비롯해 공장, 항만, 공항, 물류센터에 사용되는 목적 기반 로봇을 만들고 있다. 현재 산업용 로봇 플랫폼을 4세대까지 만들고 있다. 4세대 로봇의 경우 30톤 규모의 컨테이너를 운송할 수 있으며, 2세대 로봇의 경우 경차의 절반 정도 되는 크기지만 1.5톤 트럭보다 2배 강한 힘을 낼 수 있다. 저상형의 로봇 플랫폼 상단에 로봇 암^{Robot Arm}이나 킹핀^{King Pin} 등을 부가해 다양한 산업에서 사용할 수 있도록 빠르게 적용이 가능하다.
- 02. 서울다이나믹스의 로봇들은 자율주행 기능에 더해 차량사물통신^{Vehicle to Everything-V2X} 제어가 가능하다. 로봇 외부의 관제사가 로봇을 제어하거나 거점 기반의 입출력^{I/O} 장치를 통해서 로봇이 제어될 수 있기 때문에 현장에서 벌어지는 다양한 돌발상황 등에 빠르고 안전한 대응할 수 있다.
- 03. 물류운송 시장의 관점에서 보면 국내 컨테이너 도로운송 시장은 약 3조 원으로 추산된다. 로봇 제조 시장의 관점에서 본다면 해당 시장의 규모는 총 5조 원이며, 이 중 이적재용 로봇 및 전문 서비스용 로봇은 약 1조 원 정도의 규모다. 우리의 로봇 솔루션은 국내 매년 4,000억 원 규모의 수요가 있을 것으로 판단하고 있으며, 해외 시장은 해당 분야로만 약 85조 원 수준이다.
- 04. 물류 시장은 빠른 속도로 확대되고 있을 뿐 아니라 24시간 시스템을 운용해야 하는 만큼 로봇 솔루션에 대한 수요가 강력히 형성되고 있다. 우리는 많은 고객사들을 만나고 있으며, 실질적인 수준에서 로봇 솔루션 시험 운용 등을 논의하고 있다. 로봇 솔루션은 세계적으로도 시장이 열리는 단계인 만큼, 우리의 서비스를 빠르게 상용화해 시장을 선점하는 것을 중요하게 생각하고 있다.

물류운송 로봇을 통해
현장의 다양한 이슈를
해결할 수 있도록
물류운송 시장의
혁신을 이루겠습니다.

구로 9기
(주)헤움랩스

옥형석 대표

일상처럼 편리한
세무 서비스를 제공하다

헤움랩스는 세무 기업 헤움의 연구소로, 데이터 기반의 인공지능^{AI} 기술을 통해 작은 기업들이 가진 각자의 꿈을 실현하는 데 필요한 세무 서비스를 제공하고 있다.



Questions

- 01. 헤움에 대해 소개해 달라.
- 02. 헤움랩스가 제작한 서비스는 어떤 것들이 있는가?
- 03. 해당 시장의 규모와 헤움의 위치는 어느 정도인가?
- 04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

- 01. 헤움은 사업자를 대상으로 세무 서비스를 제공하고 있다. 정보기술^{IT}을 활용해 사업자들에게 세금 환급(경정청구), 세무 기장, 양도소득세 등 다양한 분야에서 혁신적인 세무 및 절세 서비스를 제공하고 있다. 세무법인 헤움과 테크^{Taxtech} 연구소 헤움랩스로 구성되어 있다.
- 02. IT 세금 환급(경정청구) 서비스인 '헤움 더넨세금'과 IT 기반의 세무 서비스를 제공하는 '헤움 세무 서비스'가 있다. IT 경정청구 서비스를 제공하는 헤움 더넨세금은 대기업들이 대형 법률사무소를 통해 받던 경정청구 서비스를 더욱 정확하고 편리하게 받을 수 있도록 만든 솔루션이다. 실제 법인의 30%가 평균 800만 원 이상의 환급금을 돌려받고 있다.
- 03. 현재 세금 환급 시장은 3조~4조 원, 세무 서비스 시장은 5조 원 정도로 형성되어 있다. 그중 헤움은 현재 35만 사업자가 사용하는 국내 1위 IT 세무 서비스이며, 세무 서비스를 제공하는 세무 기업으로는 가장 큰 금액의 투자를 유치하고 있다. 더불어 헤움랩스는 중소벤처기업부에서 선정한 아기 유니콘으로 선정된 바 있다.
- 04. 헤움의 순추천고객지수^{NPS}는 업계 평균 점수인 -33점 대비 90이나 높은 69점이다. 이를 통해 헤움을 믿고 신뢰하는 충성고객이 많다는 것을 알 수 있다. 앞으로 헤움은 단순한 세무 기업이 아닌 생성형 AI 기술을 기반으로 모든 사업자를 위한 'AI 최고재무책임^{CFO} 비서'를 만들겠다는 꿈을 가지고 있다. 고객들이 자신의 사업에만 집중할 수 있도록 하는 것이 우리가 일하는 이유이며, 특히 아직 많이 알려지지 않은 소기업의 대표님들에게 헤움을 널리 알려 모든 사업자를 든든히 뒷받침해줄 AI 비서가 되는 것이 우리의 가장 큰 목표다.

까다롭고 귀찮지만
꼭 챙겨야 하는
세금 관련 문제들을
개인 비서처럼
꼼꼼하게 챙겨 드리겠습니다.

부산 8기
(주)타이로스코프

박재민 대표

질환에 대한 걱정 없이
건강한 일상을 누리다

타이로스코프는 세계 최초로 갑상선 질환 위험도 예측·관리 및 갑상선 안병증 위험도 예측 서비스를 제공하며 갑상선 기능 이상 환자들의 건강한 삶을 지원하고 있다.



Questions

- 01. 타이로스코프에 대해 소개해 달라.
- 02. 타이로스코프만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모는 어느 정도인가?
- 04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

- 01. 타이로스코프는 갑상선 기능 이상 위험도를 모니터링하는 솔루션을 개발하는 기업으로, 2016년부터 진행한 임상연구 결과를 바탕으로 세계 첫 갑상선 질환 디지털 모니터링 솔루션을 개발해 상용화하고 있다.
- 02. 갑상선 기능 이상은 평생 복약 치료가 필요한 만성질환이지만, 병원 내에서 진행하는 혈액검사 외에 질환 상태에 대해 알 수 있는 방법이 없다. 이에 타이로스코프는 상용화된 스마트워치에서 수집되는 생체신호 데이터와 환자 건강 정보를 활용해 하루 단위로 갑상선 기능 이상 위험도를 모니터링하는 솔루션을 개발했다. 또한 스마트폰 카메라를 활용해 갑상선 기능 이상의 대표적인 합병증인 갑상선 안병증 여부를 분석해 안과 내원이 필요한지 예측하는 솔루션을 세계 최초로 개발했다.
- 03. 세계적으로 인구의 6%, 약 4억8,000만 명의 갑상선 기능 이상 환자들이 있으며, 국내에는 약 3%, 150만 명의 환자들이 있다. 타이로스코프는 현재 국내 제약사뿐만 아니라 글로벌 웨어러블 제조사, 제약사, 의료기기 회사, 대학병원 등과 파트너십을 논의 중이다. 해외의 낮은 의료 접근성 및 높은 의료비용의 부담 경감과 갑상선 기능 이상 및 안병증 치료 과정의 개선에 대한 해외 기업의 기대감이 큰 것을 예상할 수 있는 부분이다.
- 04. 타이로스코프의 미션은 디지털 헬스 기술을 통해 더 편리하고 안전한 치료 과정을 만드는 것이다. 단기적으로는 현재 진행 중인 국내 임상시험을 잘 마무리해 시장에 안착시키고, 미국과 유럽 시장에 진출하는 것이다. 이후, 다른 질환 영역으로 확장해 국내에서 디지털 바이오 마커를 활용한 질환 모니터링 회사로 성장해 나가는 것을 중장기적 목표로 삼고 있다.

더 나은 기술을 통해
전 세계 갑상선 기능 이상
환자들에게 건강하고 편안한
일상을 전할 수 있도록
노력하고 있습니다.

대전 3기
(주)위레이저

김현종 대표

전 세계 물류 서비스를
하나로 연결하다

위레이저는 AI 물류 데이터 관리 플랫폼을 통해 복잡한 물류 업무를 효과적으로 관리하고, 업무 환경을 효과적으로 개선해 물류 업계에 혁신을 일으키고 있다.



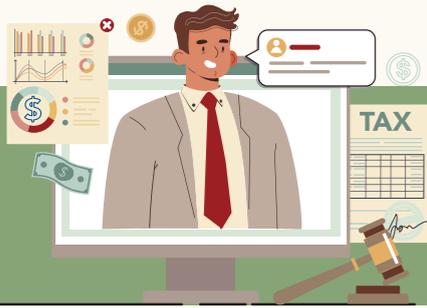
Questions

- 01. 위레이저에 대해 소개해 달라.
- 02. 위레이저만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
- 03. 해당 시장의 규모는 어느 정도인가?
- 04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

- 01. 위레이저는 2020년에 설립된 글로벌 물류 스타트업으로, 10년간의 물류 현장 경험과 AI 기술을 결합한 서비스 개발 노하우를 바탕으로 비전 AI와 자연어 처리 NLP 기술을 활용한 핵심 서비스 '와이즈컨베이 WiseConvey'를 만들고 있다.
- 02. 위레이저의 핵심 기술은 '비전 AI를 활용한 텍스트 추출 및 라벨링 기술'과 'NLP를 통한 업무 자동화'다. 비전 AI 기술은 선적 서류와 같은 문서를 5초 만에 텍스트로 추출하고 라벨링하는 기술로, 사람이 직접 데이터를 입력하는 것에 비해 효율적이고 빠른 업무가 가능하다. NLP 기술은 마치 사람에게 업무를 지시하는 것과 같은 방식으로 작동한다. 사용자는 자연어로 명령을 내리기만 하면 위레이저가 이를 이해하고 즉시 업무를 처리한다.
- 03. 전 세계적으로 연간 물류에 관련된 총 비용의 추산치는 약 1경 원에 달한다. 물론 이 중에는 운임 비용이 가장 큰 비중을 차지하지만, 그 외의 부분도 무시할 수 없는 크기다. 현재 와이즈컨베이는 7월 정식 버전 출시를 앞두고 있으며, 시장의 반응도 크게 기대하고 있다.
- 04. 단기적인 목표는 핵심 서비스인 와이즈컨베이를 알리는 것이다. 와이즈컨베이를 통해 선적 서류 입력을 자동화하고, 선적 데이터 관리의 효율성을 향상시켜 물류 업계의 업무 프로세스를 더욱 효율적이고 정확하게 만드는 첫 단계를 밟을 계획이다. 중장기적인 목표는 전 세계 물류 이해관계자들을 하나로 연결하고, 와이즈컨베이를 전 세계의 물류 데이터 허브로 만드는 것이다. 이를 통해 우리는 현지를 직접 방문하지 않아도 레퍼런스 체크를 통해 새로운 거래처를 발굴하고, 해외 진출에 필요한 파트너를 쉽게 찾을 수 있게 될 것이다.

글로벌 물류 업계의
업무 프로세스 자동화를 통해
비즈니스 혁신을 이루는
전 세계 물류 업계의
데이터 허브가 되겠습니다.



어려운 기업 세무·회계, IBK가 도와드립니다 ONE-POINT 세무·회계 컨설팅

‘원포인트 ONE-POINT 세무·회계 컨설팅’이란 대면 컨설팅이 어려운 중소기업, 소상공인, 영업점 직원을 위한 기업 세무·회계 전화 상담 서비스입니다.

상담창구 ☎ 02-729-7208

상담 가능 시간 평일 09:00~17:00(점심시간 12:00~13:00 제외/ 주말·공휴일 제외)



사례 1 ○ 갑작스런 남편의 사망으로 수익의 상속세가 발생하게 될 상황입니다. 상속재산 중 현금이 많은데 상속세를 한번에 납부하는 게 좋을까요?

IBK's One-Point Solution

A. 거액의 상속세는 일시에 납부하는 것보다 매년 나눠 납부하는 것이 유리합니다.

상속세는 연부연납(10년간 매년 1회씩 나눠 납부)이 가능하며, 연부연납 시 상속세와 함께 납부하는 이자상당액(연부연납가산금)은 현재 연 1.2%에 불과하다(국세청에서 1년에 1회 금리 변경). 현재 1년 정기예금 금리는 3% 중후반이기 때문에 상속세를 일시에 납부하는 것보다는 매년 나눠 납부하게 되면 정기예금 금리와 연부연납가산금의 차액인 약 2%의 추가 이자수익을 얻을 수 있기 때문에 상속세를 매년 나누어 납부하는 것이 유리하다.

“예상치 못한 2%의 이자수익을 추가로 얻게 되어 많은 도움이 되었습니다!”

사례 2 ○ 법인의 세무 진단 과정에서 외상매출금이 과도하게 존재하는 것을 발견했습니다. 검토 결과 대부분 장기 미회수 채권이었는데 어떻게 처리해야 할까요?

IBK's One-Point Solution

A. 회수 기일이 2년 이상 지난 중소기업의 외상매출금은 비용 처리가 가능합니다.

2020년 세법 개정으로 회수 기일로부터 2년 이상 경과한 중소기업의 외상매출금은 세법상 대손금으로 인정되어 비용 처리가 간편해졌다.

대손금 중 세법상 비용 처리가 가능한 채권의 개정 전후 비교

기존 내용(2019년까지 적용)	추가 내용(2020년부터 적용)
① 소멸시효가 완성된 외상매출금, 미수금, 어음, 수표 등 ② 채무자의 파산, 강제집행 등으로 회수할 수 없는 채권 ③ 회생계획인가의 결정, 법원의 면책 결정에 따라 회수 불능으로 확정된 채권	①, ②, ③은 좌동 ④ (추가) 중소기업 외상매출금으로서 회수 기일로부터 2년이 경과한 외상매출금 및 미수금(다만, 특수관계인과의 거래로 인하여 발생한 외상매출금 및 미수금은 제외)

사례 3 ○ 곡물 유통업을 목적으로 법인을 설립하고자 하는데, 지인들로부터 농업법인 형태로 설립하면 세제 혜택이 많다고 들었습니다. 정말 그런가요?

IBK's One-Point Solution

A. 농업법인은 세제 혜택이 많으나 차명주주 문제가 발생할 수 있어 주의가 필요합니다.

농업법인은 영농조합법인과 농업회사법인으로 나눌 수 있다. 전자는 조합원 모두 농업인이어야 하며, 후자는 농업인이 최소 10% 이상의 지분을 투자하고 1인 이상 발기인으로 참여해야 한다. 고객의 경우 영농조합법인은 어려우나 농업회사법인은 설립이 가능했다. 농업회사법인은 최초 소득 발생 후 5년간 법인세의 50%가 감면되고, 배당을 실시하는 경우에는 원천징수(15.4%)로 납세의무가 종결된다. 다만, 농업회사법인을 설립하기 위해서는 1명 이상의 농업인이 필요하며, 농업인을 차명주주로 등재 시 차명주주가 사망했을 때 상속 문제나 배당 문제, 경영상의 간섭 등으로 인한 경영상의 문제가 발생할 소지가 크다.

사례 4 ○ 개인사업자로 사업을 영위하고 있었으나 최근 이익이 급격하게 증가해 소득세 부담을 크게 느끼고 있습니다. 법인으로의 전환을 고민하고 있는데 어떻게 하는 게 좋을까요?

IBK's One-Point Solution

A. 법인 전환 시 절세 효과와 소요 비용을 비교해 의사결정을 할 수 있도록 도와드리겠습니다.

법인 전환 여부에 대한 의사결정은 법인 전환 소요 비용과 법인 전환 시 절세액을 비교하고 법인과 개인의 장단점을 비교한 후 결정해야 한다. 보통 개인사업자의 경우 경비 차감 후 소득금액이 5억~6억 원 수준이 되면 법인 전환 여부를 검토해볼 필요가 있다. 이 사례의 경우 법인 전환 소요 비용은 2억 원, 법인 전환 시 절세액은 매년 1억 원으로, 2년 내 비용 회수가 가능하므로 법인 전환이 유리했다. 다만, 법인으로 전환하더라도 대표자의 급여가 많거나, 사업에서 발생하는 소득이 감소할 것으로 예상되는 경우 법인 전환에 따른 실익은 거의 없기 때문에 전환 전 검토가 꼭 필요하다.

“법인 전환의 유불리가 애매했는데 의사결정에 큰 도움이 되었습니다!”



IBK가 만난 이달의 기업들

누구나 편리한 이동을 위하여 창림모아츠(주)

창림모아츠는 장애인과 노약자 등 교통약자의 이동 편의를 위해 특수차량을 개발하고 제조하는 기업이다. 교통약자에 대한 사회적 공감의 전무했던 1994년, 박성권 창립모아츠 대표는 장애인을 위한 차량용 휠체어 리프트를 출시했다. 완성차를 매입한 뒤 특수차량으로 제작해 판매하기 시작했고 장애인 차량 130대를 보건복지부에 공급하면서 성장의 발판을 마련했다. 이후 휠체어탑승용 차량, 휠체어리프트 버스 등 이동복지 차량과 생활복지 차량을 제조하며, 교통약자의 이동 편의 증진에 크게 기여했다. 그 결과 중소기업청의 유망 중소기업 인증과 경기도 유망 중소기업 인증을 받으며 경쟁력을 인정받았다.

2019년, 창림모아츠는 새로운 도전을 시작했다. 저탄소 전환 시대에 맞춰 2층 전기버스 출시에 나선 것이다. 하지만 문제는 자금이었다. 2층 전기버스를 제작하기 위해 대규모의 공장 시설 투자가 필요했다. 창림모아츠 관계자는 “IBK기업은행의 제안과 배려 덕분에 무사히 공장을 증설하고 생산라인을 가동할 수 있었다”며 당시 상황을 설명했다. “IBK기업은행과의 인연 덕분에 사업을 꾸준하고 안정적으로 성장시켜 올 수 있었습니다. 앞으로도 기업의 든든한 파트너 은행인 IBK기업은행과 윈윈해 나가고 싶습니다.”



창림모아츠는 국내 최초로 장애인과 노약자를 위한 복지 차량을 제조한 ‘퍼스트 무버^{First Mover}’다. 전국 지방자치단체에 교통약자 특별교통수단을 공급했고 이동세탁차, 목욕차, 급식차를 제조해 기업의 사회공헌 프로그램 정착에도 기여했다. 2014년 프란치스코 교황의 방한 때는 교황이 타는 의전차량인 포프모빌을 제작했는데 현재 바티칸에서 사용하고 있다고 전해진다. 2019년부터 2층 전기버스를 제작하는 신규 사업을 진행하면서 매출이 250억 원대로 성장했다. 2021년 325억 원으로 최대 매출을 기록했으나, 코로나19로 자동차 반도체 수급 대란이 빚어지면서 주춤하기도 했다. 올해는 전년 동기 대비 60% 이상 매출이 증가해 매출 340억 원을 달성할 것으로 예상된다. 특히, 2층 전기버스는 2021년 30대, 2022년 40대, 2023년에는 60대로 지속해서 생산량이 증가하며 매출 역시 확대되고 있다. 사회적 약자를 위한 기술을 실현함과 동시에 시장의 트렌드를 선도해 가는 창림모아츠의 다음 행보가 기대되는 이유다.



창림모아츠에 방문한 김성태 IBK기업은행장 창림모아츠는 교통약자의 이동 편의를 위한 특수차량을 최초로 개발한 기업이다.

기업과 함께 지속가능한 성장을 만들기 위한 김성태 IBK기업은행장의 발걸음이 산업 현장 곳곳을 향하고 있다. 지난 5월에는 경기도 화성시 창림모아츠 본사를 방문했으며, 6월에는 충남북부상공회의소를 찾아 중소기업 대표 20명과 간담회를 가진 후 덕산네오룩스를 방문해 생생한 현장의 이야기를 들었다.

대한민국 대표 OLED 소재 기업 덕산네오룩스(주)

덕산네오룩스는 유기발광다이오드(OLED) 디스플레이의 핵심 소재인 유기발광 소재를 생산하는 기업이다. ‘소재 산업 입국, 그 중심의 덕산’이라는 기치 아래 연구·개발(R&D)에 적극적으로 투자했고 그 결과 글로벌 OLED 소재 기업 2위로 올라섰다.

덕산네오룩스는 2014년 국내 최초로 ‘레드 호스트(Red Host)’라는 발광층 소재를 개발했고, 이후 ‘레드 프라임(Red Prime)’, ‘그린 프라임(Green Prime)’ 등 발광을 돕는 보조층을 자체 개발해 양산에 성공했다. 2021년에는 ‘블랙 PDL(Pixel Define Layer)’이라는 친환경 저전력 비발광 소재도 세계 최초로 개발했다. 하지만 탄탄대로만 있었던 것은 아니었다. 소재업의 특성상 특정 소재가 정식 양산에 이르기까지는 오랜 시일에 걸쳐 수많은 시행착오가 뒤따르는데, 이는 덕산네오룩스 역시 마찬가지였다.

특히나 변화의 사이클이 가장 빠르다는 디스플레이 업종에서 선두주자인 덕산네오룩스가 끊임없는 R&D와 투자를 통한 제품 다변화를 실현하기 위해서는 안정적인 시설과 운영자금 확보가 필수적이었다. 이에 덕산네오룩스의 전신인 덕산하이메탈(주)을 창업하면서 IBK기업은행과 인연을 맺은 이준호 덕산그룹 회장은 IBK기업은행과의 파트너십을 통해 기업의 안정화를 꾀할 수 있었다며 감사의 인사를 전했다.



덕산네오룩스에 방문한 김성태 IBK기업은행장 덕산네오룩스는 탄탄한 기술력을 바탕으로 한 한국의 대표 OLED 소재 기업이다.



덕산네오룩스는 글로벌 OLED 소재 기업 2위에 빛나는 한국의 대표 OLED 소재 기업이다. 현재 시가총액 1조 원에 달하는 규모를 자랑하는 기업으로, 지난해 매출액은 1,767억 원, 영업이익은 449억 원에 달한다. 덕산네오룩스의 시작은 2008년부터다. 이준호 회장은 신성장 동력을 위해 덕산하이메탈의 화학소재사업부를 인적분할 하고 ‘루디스’를 인수해 OLED 디스플레이 소재 사업에 본격적으로 뛰어들었다. 2010년 스마트폰이 대중화되면서 OLED 시장이 활짝 열렸고 본격적인 성장 궤도에 오르게 되었다. 2016년 매출액 420억 원에서 2021년 1,914억 원으로 5년 만에 4배가 넘는 성장을 이뤄냈다. 최근 개발에 성공한 PDL은 노트북과 TV, 차량용 디스플레이 등 다양한 패널의 재료로 쓰일 수 있어 새로운 성장 동력이 될 전망이다. 특히, 기존에는 전량 수입에 의존하던 소재라 더욱 의미가 깊다. 대한민국을 넘어 글로벌 강자로 우뚝 선 덕산네오룩스의 도전에 박수를 보낸다.

혁신기업의 성장을 지원하는 금융권 공동출자 펀드

하반기 경기의 불확실성과 은행의 건전성 관리 강화로 인해 중소기업의 대출 시장 접근이 어려워질 전망이다. 혁신기술을 보유하고 신산업 아이디어를 갖춘 기업들은 투자 시장, 특히 금융권 공동출자 펀드의 분야별 투자에 관심을 갖고 활용해보기를 추천한다.



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

중소기업을 위한 금융 지원이 대출을 중심으로 지속적으로 확장되고 있음에도 중소기업 생산 활력은 오히려 저하된다는 평가다. 이는 여전히 금융권 대출이 담보와 재무 평가를 중심으로 이뤄지고 있어 초기 성장이 기대되는 벤처·혁신기업의 금융 접근성이 떨어지기 때문이다. 실제 혁신 스타트업, 신성장 산업을 중심으로 모험자본 금융 수요가 증가하고 있어 정부도 '벤처투자 촉진에 관한 법률'(일명 벤처투자법) 제정 등으로 모험자본 활성화를 위한 정책을 적극적으로 추진하고 있다.

기업의 창업을 활성화하는 모험자본

투자로 대변되는 모험자본은 혁신적인 기술과 아이디어를 갖춘 기업의 창업을 활성화하고, 이들 기업이 창업 후 직면하는 데스밸리(Death Valley) 극복과 지속 성장을 지원하는 역할을 하고 있다. 중소기업의 또

다른 금융 공급 축이 되고 있는 모험자본 시장의 구조를 이해하고 활용하는 방법의 마련이 필요한 시점이다. 실제로 중소기업에 대한 투자 지원은 정부의 재정 지원을 중심으로 한 한국벤처투자(주)와 정책금융기관 및 민간 금융기관의 출자를 중심으로 한 한국성장금융투자(주)를 두 축으로 한 모험펀드 시장을 중심으로 빠르게 성장해 왔다. 모험펀드는 펀드에 투자하는 펀드로, 재간접펀드라고도 한다.

2022년 금융권 모험자본 투자금액은 약 36.1조 원이다. 해당 규모는 2021년 대비 감소했으나, 유동성 확대로 2021년 급증한 영향을 고려하면 36.1조 원 또한 증가 추세 선상에 있다고 평가할 수 있다.

금융권 공동출자 펀드의 활용

정부 주도의 벤처투자 모험자본 시장은 최근 민간 중심으로 개편되고 있다. 특히 금융기관들은 금융권 공동출자 펀드 외에

도 자회사 형태로 투자 시장에 적극 참여하고 있다.

모험자본 시장은 은행을 중심으로 한 금융권 공동출자 펀드의 양적·질적 역할이 크게 작용하고 있다. 2022년 말 기준 18개 금융권 공동출자 펀드는 6.6조 원(18개 모험펀드 조성)으로, 이 중 12개 펀드가 은행권 출자 펀드이며 전체 금융권 공동출자 펀드 약정금액의 95.6%를 차지한다. 개별 은행으로는 산업은행 규모가 57.1%로 가장 크지만, IBK기업은행도 5개 시중은행 총합을 상회하는 18.6% 규모로 높은 참여율을 보이고 있다.

이렇듯 금융권 공동출자 펀드는 금융기관의 출자로 조성된 펀드 중 정책성 모험펀드를 지칭한다. 대표적인 것이 '성장사다리펀드'다. 이 펀드는 2013년 벤처·창업·자금 생태계 선순환 방안이 발표되며 조성된 펀드로 약정 총액이 1.85조 원으로 현재까지 가장 큰 규모의 펀드다. 이후 뉴딜산업 스케일업펀드(2017년), 소재부품장비혁신펀드(2020년), 기술혁신전문펀드(2019년), 방산기술혁신펀드(2022년) 등 다양한 분야의 혁신기업을 지원하기 위한 펀드들이 조성·운영되고 있다.

이는 대출 중심의 우리나라 은행들이 투자에 관심을 가지고 본격적인 자체 투자 규모 확대에 나서기 전, 공동출자 펀드 운용 경험을 통해 노하우를 가진 인력을 양성하고, 축적된 노하우를 시스템화하는 과정에 있다고 평가할 수 있다.

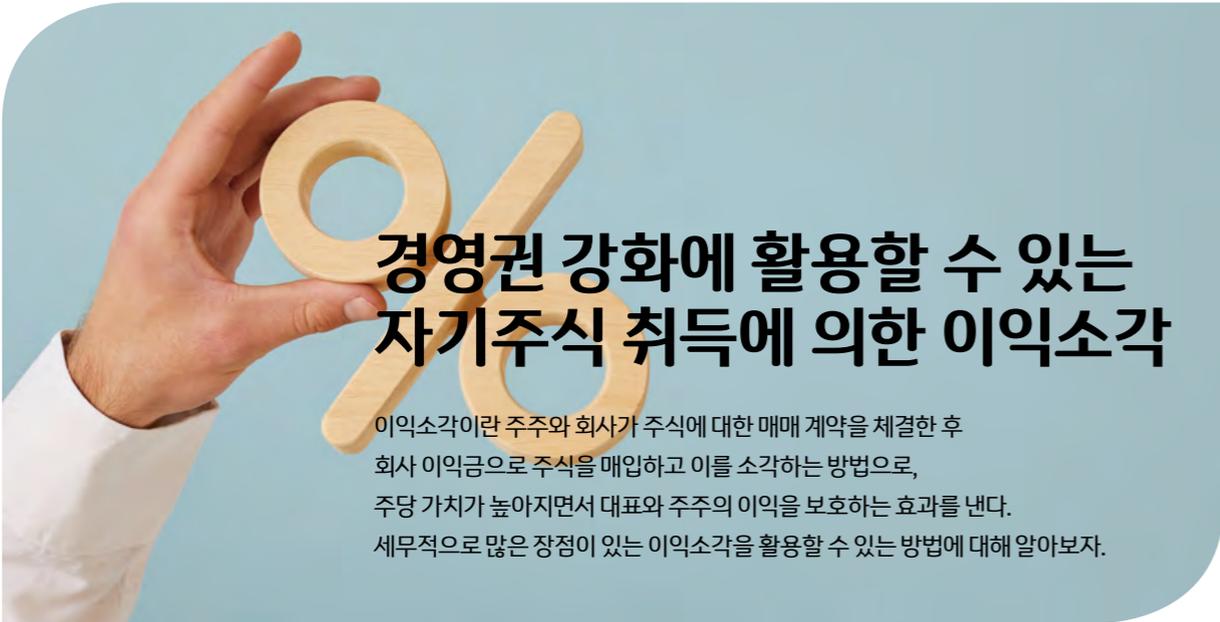
최근 정부는 투자금 확보에 어려움을 겪

금융권 공동출자 펀드 현황

펀드 분야	출자기관	약정 총액
성장사다리펀드	IBK기업은행, 산업은행, 은행권청년창업재단 등	18,500
성장지원펀드	산업은행, 산은캐피탈 등	3,200
뉴딜산업 스케일업펀드	산업은행, 산은캐피탈 등	9,600
IBK뉴딜펀드	IBK, IBK캐피탈 등	4,000
하나뉴딜국가대표성장펀드	하나은행, 하나금융투자	1,000
소재부품장비혁신펀드	하나캐피탈 등	4,400
기술혁신전문펀드	IBK기업은행, 신한은행 등	2,800
GIFT펀드	IBK기업은행, IBK투자증권, 신한은행 등	1,200
핀테크혁신펀드	시중은행, 지방은행, 코스콤 등	1,200
기업구조혁신펀드	IBK기업은행, 산업은행 등	14,815
IBK혁신솔루션펀드	IBK기업은행, IBK캐피탈 등	2,500
방산기술혁신펀드	하나은행 등	600
코스닥스케일업펀드	한국거래소, 코스콤 등	1,000
KB사회투자펀드	KB금융공익재단	750
한국소셜펀드	한국거래소, 한국증권금융 등	75
KSM펀드	한국예탁결제원 등	100
KSD혁신창업 스케일업펀드	한국거래소, IBK투자증권, 유안타 등	30
자본시장 스케일업펀드	한국거래소, 코스콤, 한국증권금융 등	1,000
은행권 출자 펀드 소계(12개)		63,815
합계(18개)		66,770

주 2022년 말 기준 단위억 원 자료 한국성장금융투자운용·IBK기업은행

고 있는 국내 우수 기술혁신 기업에 금융권 공동출자 펀드 형식으로 3년간 1.5조 원 규모의 기술금융 지원 계획을 발표했다. 경기가 불안정해지면서 2023년 1분기 모험자본 투자가 8,815억 원으로 전년 동기 대비(2.2조 원) 60.3% 감소한 것에 대한 모멘텀을 마련하고자 하는 취지로 보인다. 대출 시장과 함께 중소기업 금융의 한 축인 모험자본 시장의 활성화를 위한 정부의 지속적인 노력이 필요한 시점이다.



경영권 강화에 활용할 수 있는 자기주식 취득에 의한 이익소각

이익소각이란 주주와 회사가 주식에 대한 매매 계약을 체결한 후 회사 이익금으로 주식을 매입하고 이를 소각하는 방법으로, 주당 가치가 높아지면서 대표와 주주의 이익을 보호하는 효과를 낸다. 세무적으로 많은 장점이 있는 이익소각을 활용할 수 있는 방법에 대해 알아보자.



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

이익소각이란 회사가 자사의 주식을 취득해 소각하는 것으로, 발행주식 수를 줄여 주당 가치를 높이는 방식을 통해 주주의 이익을 꺾는 방법이다. 즉, 기업에 누적된 이익잉여금을 활용해 기존에 발행한 주식 가운데 일부를 매수해 소각하는 것이다.

자본금으로 자사주를 소각하는 것이 아닌 이익잉여금으로 자기주식을 소각하는 것이기 때문에 자본금에는 변동이 없어 주주의 가치 제고 또는 지분 구조 변경에 따른 경영권 강화에 활용하고, 또 배당 효과를 크게 해서 주주들의 만족도와 적대적 인수·합병(M&A)을 방어하기 위해 활용하기도 한다. 자기주식 매입 및 이익소각 또는 증여 및 이익소각을 활용한다면, 이익잉여금을 줄이는 동시에 가지급금 처리 및 법인자금을 개인화해 확보할 수 있다.

이익소각의 효과

첫째, 자사주를 매입한 후 회사 이익잉여금으로 소각하기 때문에 자본금은 변동이 없지만, 발행주식 수가 줄어들어 주당 순이익(eps), 자기자본이익률(ROE) 등 재무요소가 긍정적으로 변하며 자사주의 가치가 높아진다. 이는 주주의 이익 증가와 자본율을 높여 미래 배당을 증가시키는 효과가 있다. 둘째, 대표의 주식을 매입한 뒤 소각하고 그 소각대금으로 가지급금을 정리할 수 있다. 셋째, 지분 조정을 통해 대주주의 의결권을 확대하는 역할을 하고 경영권을 안정적으로 유지할 수 있다. 넷째, 이익소각을 통해 재무 구조를 약화시켜 적대적 M&A 방어가 가능하다. 다섯째, 주주 총회 결의가 아닌 이사회 결의를 통해서 할 수 있고, 채권자 보호 절차가 필요하지 않으므로 빠른 진행이 가능하다.

01 양도소득세
법인이 상법 규정에 의해 주주로부터 자기주식을 취득해 매각 목적으로 보유하는 경우 주주는 해당 주식을 법인에 양도한 것으로 보아 양도소득세가 과세된다. 양도소득세는 (양도가액-취득가액)×20%(3억 원 초과 시 25%)로 과세된다.

02 배당소득세
법인의 자본 감소를 위해 상법 규정에 의해 주주로부터 자기주식을 취득해 소각하는 경우, 주주가 법인으로부터 받는 금액이 당해 주식을 취득하기 위해 소요된 금액을 초과하는 때에 그 초과하는 금액은 '소득세법' 규정에 의해 의제배당에 해당되어 종합소득세로 과세된다.

03 불균등감자에 따른 증여세
불균등 감자(이익소각)로서 시가보다 저가 또는 고가의 대가를 지급하는 경우 주식의 가치 변동에 따른 증여세가 과세될 수 있으나, 시가로 대가를 지급하는 경우 증여세 과세 문제는 발생하지 않는다.

04 증여세
배우자 증여는 증여일을 기준으로 10년 이내에 증여받은 금액을 합산해 6억 원을 한도로 공제하므로, 사전증여를 한 내역이 없는 경우 증여세액은 발생하지 않는다. 이에 배우자에게 주식을 증여해 취득가액을 높인 후 해당 주식을 이익소각해 의제배당인 배당소득세를 절세하는 방법이 많이 이용되고 있다.

05 간주취득세
주식을 취득하는 행위 없이 주식 보유 비율만 증가한 경우에는 과세요건을 충족하지 못한다. 따라서 이익소각으로 인해 주식 보유 비율만 증가해 과점주주가 된 경우에는 취득세 납세의무가 없다.

06 증권거래세
증권거래세는 주식이 법률상 또는 계약상 원인에 의해 유상으로 이전되는 경우에 납부하는 것이다. 따라서 무상으로 이전되는 증여의 경우 증권거래세가 과세되지 않으며 신고의무도 없다.



이익소각시 주의해야 할 사항
먼저 이익소각은 상법에 규정되어 있는 절차를 적법하게 따라야 한다. 일반적인 상법상 절차를 준용했다고 하더라도 모든 주주가 균등한 조건으로 자기주식을 취득할 수 있도록 자기주식 취득의 통지나 공고를 반드시 해야 한다. 과거 상법상 절차를 준용했지만, 자기주식 취득 목적, 교부할 금전 등의 내용 및 산정 방법, 양도대금을 지급할 시기를 통지하지 않은 경우 상법을 위반한 것으로 보아 자기주식 취득을 무효로 판결한 사례가 있다.

또한 세법이 개정되어 이익소각으로 배우자에게 증여한 주식을 1년 이상 보유해야 하고, 이익소각에 따른 소득의 귀속이 분명해야 한다. 2022년까지 배우자 증여를 통한 이익소각은 주식을 증여받은 후 처리 기간까지 3개월 정도면 모두 처리가 가능했다. 하지만 2023년부터는 증여받은 주식을 1년 이상 보유한 후 소각할 수 있도록 법이 개정되었다. 그리고 소각 후에도 수증받은 배우자에게 귀속된 소득이 증여자 본인에게 다시 귀속되지 않도록 주의해야 한다.



임금삭감·임금동결· 임금반납의 방법과 사례

근로 조건의 핵심인 임금은 노사가 협의해 자유로이 결정하는 것으로 회사가 일방적으로 삭감하면 이는 무효가 된다. 임금인상이 아닌 임금삭감·동결·반납은 근로자에게 불리한 변경 조건이기에 노사의 적법한 절차를 거쳐야 한다.



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

•• 임금은 노사가 근로계약, 취업규칙, 단체협약을 통해 자유로운 의사로 결정하고, 조정할 수 있다. 지금까지 임금 조정을 임금인상이라는 용어로 사용한 것은 물가 인상으로 매년 임금이 인상되어 왔기 때문일 것이다. 그러나 지난 1년 동안 코로나19 유행으로 전 산업이 막대한 피해를 입음으로써 많은 회사들이 임금삭감·동

결·반납과 같은 임금 조절을 통해 노사가 어려움을 다 같이 이겨내고 있다. 하지만 이처럼 임금과 관련한 사항은 노사의 적법한 절차가 필요하며 사안별로 법률적인 판단이 달라지기 때문에 이에 대한 사전 이해와 준비가 필요하다. 상여금이나 기타수당의 반납은 기왕의 근로에 대해 근로자에게 귀속된 임금을 반



임금삭감이란?

임금삭감은 종전보다 장래 일정한 시점 이후로 임금을 낮추어 지급하는 것이다. 기본급이나 각종 수당을 축소 또는 폐지하면서 임금 지급 총액을 낮추게 된다. 임금삭감 절차는 집단적 의사결정 방식에 의해 이루어진다. 과반수의 노동조합이 있는 경우에는 단체협약을 통해서 이루어지지만, 과반수의 노동조합이 없는 경우에는 취업규칙 불이익 변경 절차를 거쳐야 한다. 노사가 합의했다고 하더라도 최저임금 수준 이하로 삭감할 수 없고, '근로기준법'에서 정한 할증률이나 지급 의무를 규정하고 있는 법정수당(연장·야간·휴일근로수당, 주휴수당, 연차수당 등)은 감액 대상으로 할 수 없다.



사례.

회사가 경영 위기 상황을 극복하기 위해 직원을 대폭 감축하면서 회사에 잔류한 직원들에 대해 일방적으로 상여금 지급을 중지했고, 회사에 잔류한 근로자들이 그와 같은 조치에 관해 별다른 이의 없이 근무해 왔다는 사정만으로는 근로자들이 장래에 발생할 상여금 청구권을 포기했다고 볼 수 없다(대법원 1999. 6. 11. 선고 98다22185 판결).



임금동결이란?

임금동결은 동일한 내용의 근로 제공에 대해 종전과 같은 임금을 지급하는 것을 말한다. 임금인상을 하지 않더라도 정기호봉승급이 있는 회사에서 승급을 제한하는 경우에는 근로 조건의 불이익 변경으로 단체협약의 수정이나 취업규칙의 불이익 변경을 통해 임금동결을 할 수 있다.



사례.

학교가 재정적 어려움에 시달리던 중 피고인은 신학기 교무회의에서 교사들에게 사정을 설명하고 올해에는 호봉 인상은 하되 일반학교 교사들의 봉봉을 기준으로 하는 기본급(봉봉) 인상은 동결하자고 제의했고, 그 자리에 참석한 교사들은 이에 대해 아무런 이의를 제기하지 않았다. 이와 같이 사용자인 피고인이 참석한 상태에서 기본급 동결을 제의해 이에 대한 교사들의 의견을 묻는 방식으로 회의가 진행되었고, 이에 대해 교사들이 이의를 제기하지 않았다고 해 근로자들의 동의가 있었다고 볼 수는 없다(대법원 2005.6.9. 선고 2005도1089 판결).



임금반납이란?

임금반납은 기왕의 근로에 의해 이미 발생된 임금채권(임금·상여금 등)을 개별 근로자의 자유의사에 따른 동의를 바탕으로 반납하는 것을 말한다. 적법하게 발생한 임금청구권의 포기로서 적법 절차를 통해서만 가능하다. 특히, 퇴직금청구권의 포기는 '근로기준법' 위반이 되어 무효다. 임금반납은 개별 근로자의 자유의사에 기초할 때만 유효하므로 반드시 개별 근로자들이 임금반납의 취지를 인식하고 반납동의를 개별 명의로 작성해야 한다. 단체협약에 의한 임금반납 합의는 효력이 없다.



사례.

2020년 한 회사는 코로나19로 고통받는 시민을 돕기 위한 성금을 납부하기로 노사협의 회에서 결정하고, 직원들에게 통보한 후 개인별로 1만 원을 공제해 기부했다. 이에 노동조합은 근로자들의 개별 동의 없이 임금을 공제했기 때문에 '근로기준법' 제43조(임금지급원칙)를 위반했다고 회사를 노동청에 고소했다. 이에 회사는 개별 동의를 제출하지 않은 근로자들에게는 공제한 임금을 반환해야만 했다.

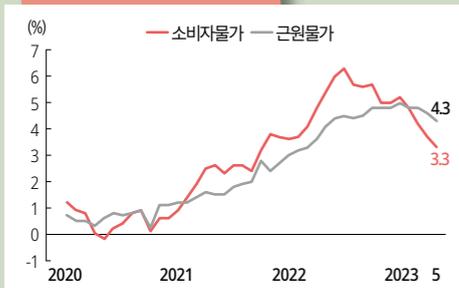
환하는 것으로 개별 근로자의 서면동의를 필요로 한다. 집단적 동의로 진행하게 되면 임금체불의 문제가 발생한다. 임금삭감은 미래에 발생할 임금을 삭감하는 것이므로 개별 근로자가 동의하더라도 취업규칙의 불이익 변경이나 단체협약을 변경하지 않으면 임금삭감의 효력을 가질 수 없다. 따라서 임금삭감을 할 경우에는

반드시 개별 근로자들의 동의가 아니라 집단적 동의를 통해 취업규칙과 단체협약을 모두 변경해야 한다. 특히 유리한 조건 우선의 원칙에 따라 예상하지 못한 문제가 발생할 수 있으므로 근로계약과 취업규칙을 모두 변경해야 차후 발생할 수 있는 분쟁을 사전에 예방할 수 있다.

한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

물가

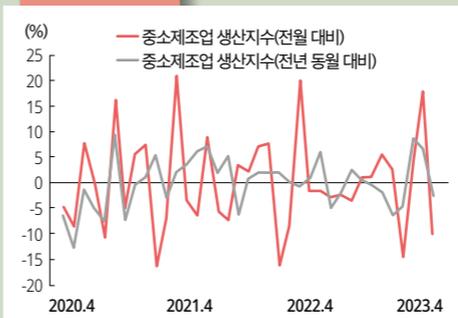


주 전년 동월 대비 자료 통계청

물가는 안정 흐름을 이어 가는 가운데 수출 부진은 지속
5월 소비자물가는 농축수산물 및 석유류 가격의 안정세 지속으로 전년 동월 대비 3.3% 증가하며 둔화 흐름을 이어 갔다. 근원물가(농산물·석유류 제외)는 4.3% 상승하며 여전히 소비자물가를 웃도는 높은 수준을 기록했으나 상승 폭은 축소되는 모습을 보였다.
5월 수출(522.2억 달러·전년 동월 대비 -15.2%)은 IT 산업 부진 지속 등의 영향으로 8개월 연속 감소했다. 글로벌 수요 약화 영향으로 제조 기지인 베트남 등 아세안 국가와 중국으로의 수출이 부진했다.

※ 5월 국가별 수출(전년 동월 대비, %):
(아세안) -21.2, (중국) -20.8, (EU) -3.0, (중동) -2.6, (미국) -1.5

생산



자료 통계청

Small Business Trends

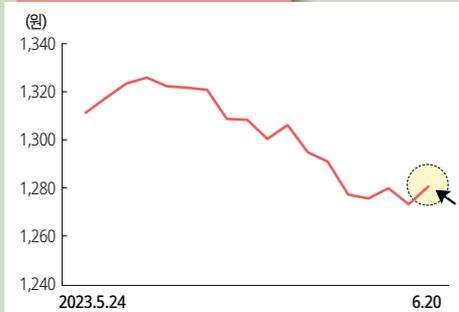
생산, 전월 대비 감소

2023년 4월 중소기업 생산은 전월 대비로는 9.7% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 2.5% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 통신·방송장비(13.4%), 반도체(0.5%), 화학제품(0.7%) 등에서 증가했으나, 기계장비(-6.9%), 의약품(-8.0%), 전자부품(-4.1%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 자동차(16.6%), 기타운송장비(8.9%), 의약품(2.2%) 등에서 증가했으나, 반도체(-20.2%), 화학제품(-20.5%), 전자부품(-30%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



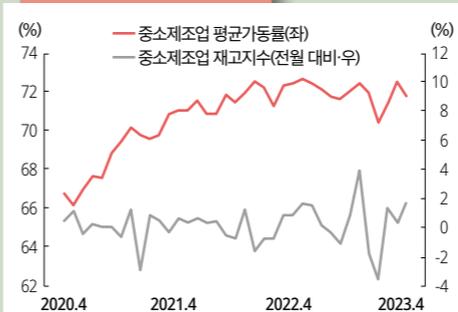
주 매매기준율 자료 한국은행

6월 원/달러 환율은 1,200원대로 하락
(2023.5.30일 1,325.6원→6.12일 1,294.9원→6.20일 1,280.7원)
6월 원/달러 환율은 반도체 경기 회복에 대한 기대감에 힘입어 1,200원대로 하락했다. 향후 무역수지 적자 축소 및 주요국의 통화 긴축 속도 조절 등을 고려할 때, 하반기 원/달러 환율 하락요인이 상승요인보다 다소 우세할 것으로 예상된다.

2023년 3분기 말 환율 전망은 1,288원
블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 3분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,288원으로 조사되었다. '1,260원 이상 1,290원 미만'으로 전망한 IB가 스탠다드차타드(1,260원) 등을 포함해 5개사로 가장 많았다.

* 환율전망 응답 시기: 2023.5.25~6.19일

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 대비 하락

2023년 4월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 하락한 71.9%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 전월 대비 0.3%포인트 하락한 68.3%, 중기업(50~299인)은 1.2%포인트 하락한 75.8%로 조사되었다.

*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

재고, 전월 대비 증가

2023년 4월 중소기업 재고는 전월 대비 1.8% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(31.5%), 석유정제(15.1%), 1차금속(4.4%) 등에서 증가했으나, 기계장비(-4.5%), 통신·방송장비(-12.4%), 화학제품(-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 4월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 23만6,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 14만7,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 8만9,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,531만6,000명으로 나타났다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

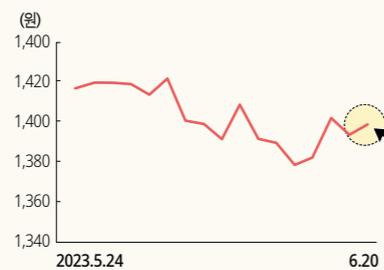
2023년 4월 자영업자 수는 전년 동월 대비 11만1,000명이 증가해 571만5,000명을 기록했다.

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



낮선 여행지도 로컬처럼 즐기다

데이트립

여름휴가 시즌을 앞둔 지금, 멋진 여행을 위한 애플리케이션을 추천한다. 데이트립은 '전문 큐레이터가 소개하는 여행 추천'이라는 콘셉트 아래 건축가, 여행 작가, 포토그래퍼 등 전문 필진이 독특한 시각으로 해석한 공간을 소개하는 콘텐츠형 플랫폼으로, 뻘하지 않은 공간과 장소를 가장 먼저 발견하고, 낮선 해외 여행지에서도 로컬처럼 여행할 수 있도록 돕는다. 다양한 분야의 전문가들이 세계 각국의 보석 같은 공간을 섬세하게 큐레이팅해주기 때문에 평범한 여행 가이드에서는 찾을 수 없는 로컬 명소들을 발견할 수 있다.



BOOK



사진으로 잇는 50년 전과 오늘

피맛골에 내려온 남산의 토끼

김찬휘·김형진·정치영 지음

내가 일궈 온 기업의 시작과 현재, 그 성장과 변화를 살펴보는 것은 기업을 이끌어 온 이들에게는 꽤 흥미로운 일일 것이다. 그렇다면 우리나라의 변화상을 만나보는 일은 어떨까? 반세기를 걸쳐 변화해 온 우리나라의 모습을 한눈에 살펴볼 수 있는 <피맛골에 내려온 남산의 토끼>는 1971년에 한국 곳곳을 촬영한 옛 사진과 현재의 사진을 두고 변화한 우리나라의 현대사를 읽는 동시에 가깝고 익숙한 장소들의 알지 못했던 낮선 이야기들을 만날 수 있다.

FORUM



미래를 연결하는 글로벌 비즈니스 교류의 장

2023 소재 부품 장비 중소기업 대전

일시 2023년 7월 26~28일

장소 서울 코엑스^{COEX} C홀

중소벤처기업부가 주최하는 '2023 소재 부품 장비 중소기업 대전'은 제조업의 허리이자 경쟁력의 핵심 요소인 소재·부품·장비 산업의 새로운 공급망과 성공적인 비즈니스를 창출하기 위한 기업 간 거래 B2B 산업 전시회다. 소재·부품·장비 산업 관련 종사자 및 정부부처, 공공기관 등의 방문을 통한 신규 비즈니스 확대로 신시장 창출을 선도하고, 참가 업체 간 교류를 통한 시장 분석 및 협력의 장을 마련한다.

WEB



성장을 돕는 마케팅 큐레이션 플랫폼

오픈애즈

www.openads.co.kr

세상의 트렌드와 마케팅 인사이트를 파악하는 것만으로도 기업의 리더에게는 새로운 기회를 여는 혜안이 될 수 있다. 마케팅 큐레이션 서비스인 오픈애즈는 기업의 대표는 물론 모든 직장인에게 유용한 콘텐츠들을 담고 있다. 트렌드, 비즈니스, 마케팅 전략 등 업무 능력 향상에 도움이 되는 정보들을 제공한다. 또한 최신 트렌드를 업종별로 세분화하는 등 주제별 큐레이션을 통해 각 사용자가 본인에게 꼭 맞는 정보를 선별해 읽어볼 수 있도록 세심하게 구분되어 있다.



IBK기업은행이 운영하는 중소기업 전문 무료 채용 사이트

i-ONE JOB www.ibkonejob.co.kr

“i-ONE JOB을
이용하면
이런 점이 좋아요”



* 기업이 등록된 채용공고와 i-ONE JOB에 등록된 이력서를 AI가 분석해 기업에 적합한 인재를 자동 추천
** 직원에게 필요한 직무 향상을 위한 교육 프로그램 제공(기술·디지털·엑셀 실무·커뮤니케이션 등)

일자리 채용펀드
안내

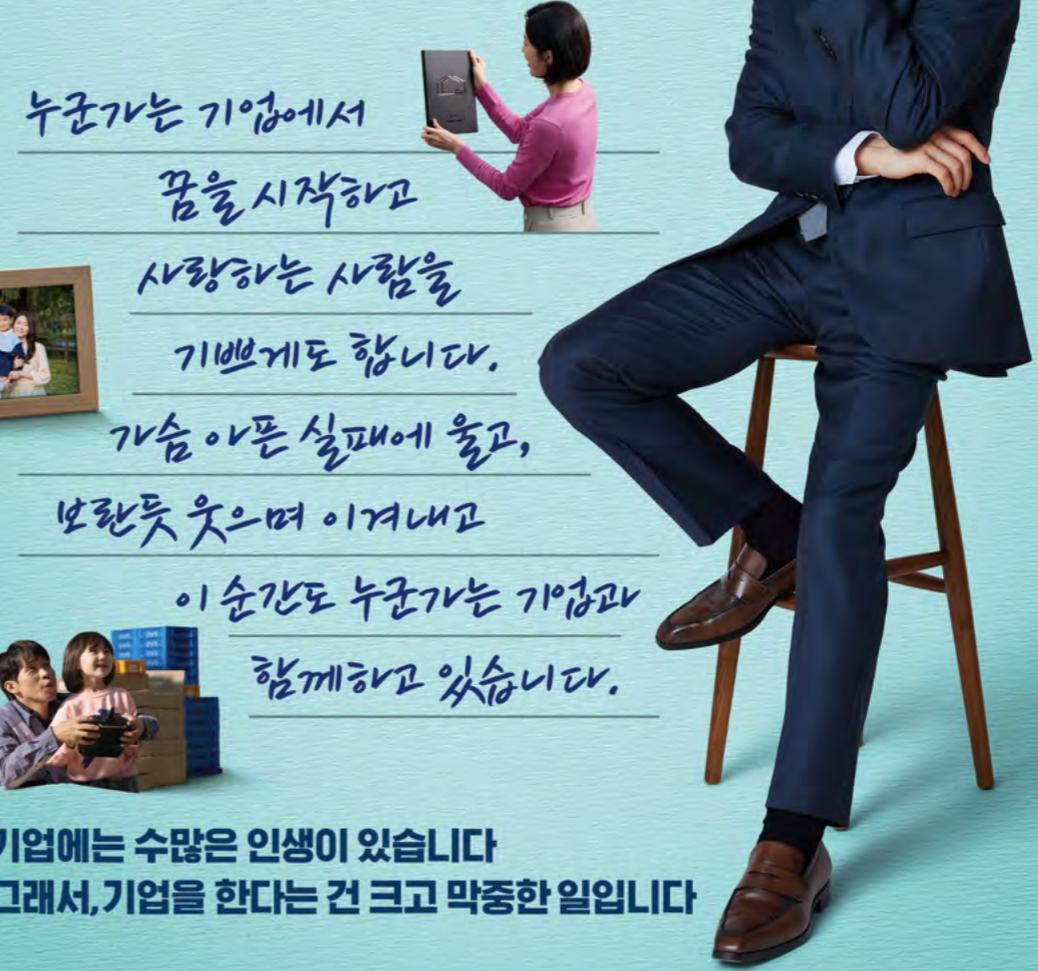
- i-ONE JOB을 통해 채용공고 등록 후 채용한 정규 직원에 대해 1인당 50만 원 (우대 100만 원), 기업당 최대 2억 원의 금융포인트를 지급
- 금융포인트로 대출이자, 카드이용대금, 수수료 발생 비용에 사용(현금 환급)

※ 지원 기준 · 만 18세 이상의 i-ONE JOB 개인회원(내국인)을 정규직으로 채용 또는 정규직 전환 후 3개월 이상 고용 유지가 확인된 기업
· 입사일로부터 2년 3개월 이내 신청 가능
· 우대 기준: 창업 기업(3년 이내), 사회적 약자 채용 기업(특성화고·장애인 채용) 등
· 신용등급, 업종 등 일정 조건을 충족하는 기업

문의 사항 i-ONE JOB 고객센터 02-6322-5360

준법감시인 심의필 제2023-2910호(2023.06.16) 유효기간(2024.06.15)
※ 개별 상품에 관한 자세한 문의를 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용해주시기 바랍니다. ※ 금융 상품 관련 계약을 체결하기 전에 상품(서비스)설명서 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. ※ IBK기업은행은 금융·향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다.(☎02-729-7490, e-mail: ibkethics@ibk.co.kr).

이 세상에 작은 기업은 없다



누군가는 기업에서
꿈을 시작하고
사랑하는 사람을
기쁘게도 합니다.
기쁨이든 실패에 울고,
보람듯 웃으며 이겨내고
이 순간도 누군가는 기업과
함께하고 있습니다.

기업에는 수많은 인생이 있습니다
그래서, 기업을 한다는 건 크고 막중한 일입니다



IBK기업은행

금융으로
만나는 새로운 세상

기업은행의 변화는 기업이 중심.

어려운 시기에 기업을 한다는 것

그 마음의 무게를 잘 알기에

기업운영에 더 큰 힘이 되기 위해

기업은행이 작은 것부터 바꿔 나가겠습니다



조건 없이 전체 기업고객
기업뱅킹 이체 수수료 0원