

IBK가 만드는 **중소기업** **CEO Report**

CEO STORY

백재경 폴젠코리아 대표

차별화된 폴딩도어 기술력으로 업계를 선도하다

단열 폴딩도어

알루미늄의 단점인
열전도성으로 인한 에너지 손실과
결로 현상을 해결하기 위해
폴리아미드라는 단열재를 적용,
결로를 차단하고 단열성을 높인
폴젠코리아의
대표 제품.

CEO ACADEMY

다시 친밀한 사이가 될 수 있을까?

한눈에 살펴보는 마·중 관계

P.02

ESG FOCUS

카셰어링도 전기차 시대

지속 가능한 미래를 위한

친환경 모빌리티

P.22

IBK EXPLORING

2023 상반기

IBK창공 데모데이

P.38



FOLZER
FOLZEN KOREA INC.

CONTENTS

2023. August. Vol_221



발행일 2023년 8월 1일(통권 제221호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 김성태
편집인 박태상
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
인쇄소 ㈜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>
지난호 보기



미·중 관계

02_ FIGURE

다시 친밀한 사이가 될 수 있을까?
한눈에 살펴보는 미·중 관계

04_ HISTORY

변화하는 세계 경제 질서
미·중 힘 겨루기, 언제부터 시작되었나

08_ ISSUE

미·중 관계 회복되나?
디커플링에서 디리스팅으로

12_ PLAN

세계 경제의 패러다임 변화에 따른
중소기업 대응 전략

01_ INTRO

16_ CEO STORY

백재경 폴젠코리아 대표
차별화된 폴딩도어 기술력으로
업계를 선도하다

22_ ESG FOCUS

카셰어링도 전기차 시대
지속 가능한 미래를 위한 친환경 모빌리티

26_ GLOBAL MARKET

‘값싼 나라 일본’ 엔저가 미치는 영향은?

30_ MARKET FINDER

내일의 글로벌 유니콘기업을 육성한다
디지털 혁신기업 해외진출 지원사업

32_ CEO'S GURU

가구를 넘어 공간으로
이케아, 잉바르 캄프라드

34_ IBK & START-UPS

(주)마이크로시스템 정상국 대표
한국수산기술연구원(주) 김민수 대표
(주)인터엑스 박정운 대표
(주)플렉시고 이기용 대표

38_ IBK EXPLORING

2023 상반기 IBK항공 데모데이

40_ IBK NEWS

제70회 희망중소기업포럼
중기 인력난, 노동 시장 양극화 해소 시급

44_ COMPANY & LAW TAX

굴치 아픈 세무 관리,
국세청에서 도움 받으세요!

46_ COMPANY & LAW LABOR

재택근무제,
어떻게 도입하고 관리하는가?

48_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

50_ CEO FAVORITES

CEO의 즐겨찾기

52_ IBK SUPPORT

IBK기업부동산자문서비스



INTRO

CEO ACADEMY
미·중 관계

엔데믹 이후 미국과 중국 간 관계가 변화할 조짐을 보이는 가운데 지난 20년 동안 한국의 수출 1위 국가였던 중국의 수출량이 하락하고 그 자리를 미국이 채우는 등 우리나라 수출 전선에도 변화의 바람이 불고 있다. 달라질 미·중 관계와 그에 따른 앞으로의 세계 경제 질서를 예측해보고, 변화하는 미·중 관계와 그에 따른 구조적 변화에 대비하기 위해 우리 중소기업은 어떠한 준비를 해 나가야 하는지 살펴본다.

미국 캘리포니아의 로스앤젤레스^{LA} 차이나타운 풍경.

다시 친밀한 사이가 될 수 있을까?

한눈에 살펴보는 미·중 관계

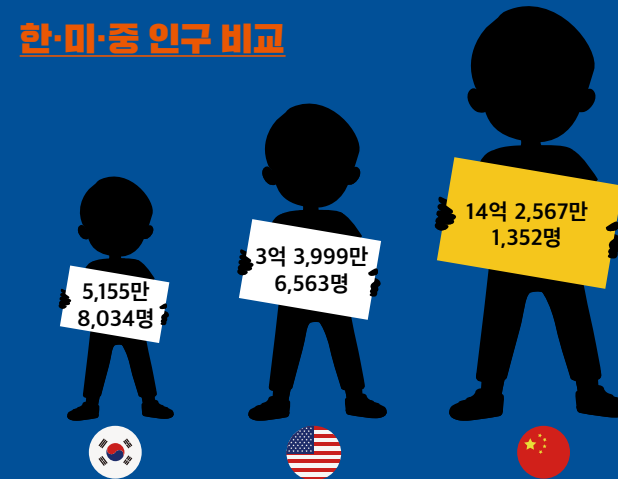
미·중 간 관계는 커플링(Coupling) 동조화에서 출발했다. 하지만 2001년 중국이 세계무역기구(WTO)에 가입한 이후 제조업을 중심으로 급격한 성장을 일궈내고, 2008년 글로벌 금융위기 이후 빠른 속도로 발전하며 미·중 간 관계는 자연스레 갈등을 빚게 되었다. 세계 최대의 경제 대국으로 부상하고 있는 중국에 미국은 어떠한 태도를 취하고 있는지 그리고 그에 따라 우리는 어떠한 대응 전략을 펼쳐야 하는지 알아본다.

탈냉전 시기 미·중 관계의 변화 추이

● 미국 지도자 ● 중국 지도자



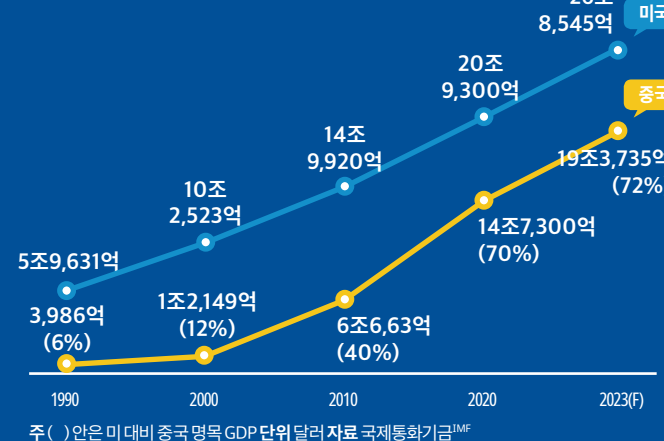
한·미·중 인구 비교



자료 통계청·유엔, 2023년

미·중 명목 GDP 격차 추이

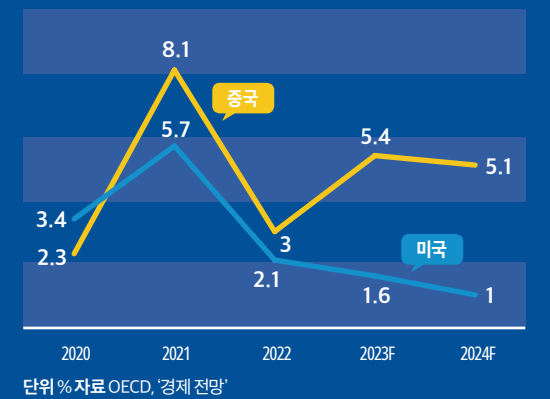
2020년 중국의 명목 국내총생산(GDP)이 처음으로 미국의 70%를 넘어선 후 계속해서 70%대를 유지하고 있다. 1990년 중국의 경제 규모가 미국의 6%에 불과했던 점을 감안했을 때 엄청난 성장 속도라고 할 수 있다. 이에 각국의 연구기관들은 중국의 미국 경제 추월 시기를 앞당기는 추세다.



자료 한국개발연구원

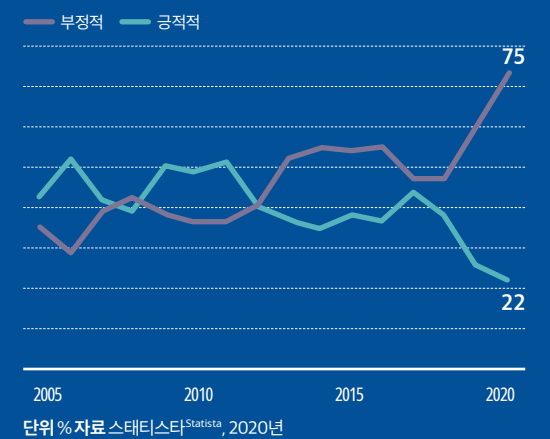
OECD 경제성장을 전망치

지난 6월 경제협력개발기구(OECD)는 올해 미국과 중국의 경제성장률 전망치를 각각 1.6%와 5.4%로 전망했다. 미국의 경제성장률은 2023년 1.6%에서 2024년 1%로 낮아질 것으로 전망했고, 중국의 경제성장률은 2023년 5.4%로 높아지지만 2024년에는 5.1%로 낮아질 것으로 전망했다.



미국 내 중국에 대한 인식 변화

미국 내 반중 정서가 급격히 확대되고 있다. 2005년 대비 2020년 미국의 중국에 대한 비호감도가 크게 상승한 것으로 보아 중국에 대한 미국인의 인식이 매우 부정적으로 변화했다는 것을 알 수 있다. 코로나19 사태 역시 중국에 대한 부정적인 인식에 영향을 주었을 것으로 보인다.



변화하는 세계 경제 질서

마·중 힘 겨루기, 언제부터 시작되었나

지난 5월 중순 비슷한 시기에 열렸던 주요 7개국^{G7} 정상회담과 중국·중아시아 간 정상회담을 계기로 세계 경제 질서에 새로운 움직임이 감지되고 있다. 두 회담의 주도국인 미국과 중국 간 관계가 '디커플링^{Decoupling}·탈동조화'에서 '디리스크^{De-risking}·위험 축소'으로 바뀔 분위기가 형성되고 있기 때문이다.

디커플링과 디리스크의 실체는 게임이론을 통해 보면 명확해진다. 각국 간 관계를 조명할 때 자주 활용되는 이 이론은 참가국 간 승자와 패자가 분명하게 판가름 나는 '노이먼-내시식 게임'과 모두에게 이익이 되는 '셰플리-로스식 게임'으로 나뉜다. 디커플링은 이기적 게임인 전자에, 디리스크는 공생적 게임인 후자에 해당한다.



마·중 간관계의 변화 G7 정상회담과 중국·중아시아 간 정상회담을 계기로 미국과 중국 간 관계가 '디커플링'에서 '디리스크'으로 바뀔 분위기가 형성되며 세계 경제 질서에 새로운 움직임이 감지되고 있다. 사진은 2013년 조 바이든 당시 미국 부통령(왼쪽)과 시진핑 중국 국가주석의 모습.

마·중 관계의 역사

1970년대 들어서자마자 '핑퐁 외교'로 상징되는 마·중 간 관계는 '커플링^{Coupling}·동조화'에서 출발했다. 올해 100세를 맞은 헨리 키신저 당시 미국 국가안보보좌관은 리처드 닉슨 미국 대통령의 중국 방문을 이끌어냈다. 닉슨 대통령의 방문 이후 베트남 중전이 선언된 데 이어 1979년에는 마·중 간 국교가 수립되었다.

국교 수립 이후 2012년 시진핑 중국 국가주석이 취임하기 직전까지 마·중 간 관계는 '워싱턴 컨센서스'로 대변된다. 1989년 존 윌리엄슨 미국 정치경제학자에 의해 만들어진 이 개념은 중국을 포함한 비서구 국가를 글로벌화와 시장경제에 편입시켜 궁극적으로 미국의 세력을 확장하기 위한 전략을 말한다.

미국과의 국교 수립 이후 중국의 대외경제 정책 기조였던 '도광양희^{韬光養晦}(자신을 드러내지 않고 참고 기다린다)'는 워싱턴 컨센서스와 충돌하지 않았다. 오히려 제2차 세계대전 이후 전범인 독일을 포함한 유럽 부흥에 크게 기여했던 '마셜 플랜의 중국판'이라 부를 정도로 중국이 성장을 이뤄 2001년 세계무역기구^{WTO}에 가입하는 데 도움이 되었다.

중국의 WTO 가입은 세계 모든 국가와 기업까지 대중국 편향적으로 만들었다. 중국이 없으면 대외경제정책이나 기업 경영 전략이 실패했다는 평가가 나올 정도였다. 중국 경제는 고도 성장기에 접어들면서 국민총소득^{GNI}이

WTO 가입 직전 미국의 17% 수준에서 시주석이 취임하기 직전에는 55%로 3배 이상 높아졌다.

워싱턴 컨센서스에 대한 평가가 엇갈리는 것도 이 때문이다. 중국이 시장경제를 도입하고 글로벌 시대에 동참해 급성장한 것이 미국에 도움을 준 부분이 분명하지만, 그 이면에는 미국의 경쟁자로 키운 게 아니냐는 비판도 만만치 않다. 이는 마·중 간 관계가 커플링에서 디커플링으로 변해야 한다는 시각이 나오는 계기가 되었다.

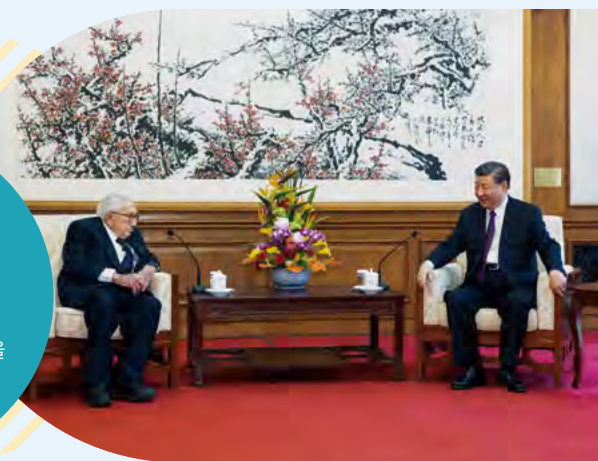
중국 중심의 세계 경제 질서인 팍스 시니카^{Pax Sinica} 야망을 꿈꾸었던 시 주석은 취임하자마자 대외경제정책 기조를 '주동작위^{主動作為}(적극적으로 자기 목소리를 낸다)'로 급선회했다. 구체적인 실천계획으로 일대일로^{一帶一路}, 위안화 국제화, 제조업 2025, 디지털 위안화의 기축통화 구상 등 중국의 세력 확장 전략인 베이징 컨센서스를 순차적으로 추진해 나갔다.

두 컨센서스 간 충돌이 정점에 이른 것은



한상준
한국경제신문 논설위원 겸
한경미디어 국제금융 대기자
대외경제정책연구원^{KIEP},
대우경제연구소를 거쳐 현재
한국경제신문 논설위원을 맡고
있으며, 한국경제TV <한상준의
지금 세계는>에서 대내외 경제
현안을 해설하고 있다.

'핑퐁 외교' 주역 키신저 방중
지난 7월 20일
시 주석(오른쪽)이 1970년대
마·중 관계 개선을 주도해
'핑퐁 외교'의 주역으로 불리는
헨리 키신저 전 미국 국무장관을
만나 양국 관계를
논의하고 있다.



트럼프 정부 시절의 대중국 견제 전략인 '나바로 패러다임' 추진 때다. 캘리포니아 대 교수 시절부터 초강경 중국론자로 알려진 피터 나바로 미국 국가경제위원회^{NEC} 위원장은 합무라비 법전식으로 중국을 철저히 배제해 나가는 디커플링 전략을 추진했다.

이후 디커플링 전략을 더 강화시킨 것이 3년 전 발생했던 코로나19 사태였다. 디스토피아 위기의 첫 사례인 코로나19 사태로 가장 큰 변화를 몰고 왔던 세계 경제 질서는 중국의 부상으로 약화되어 왔던 'G-섬싱^{G-something}' 체제를 더 강화시켜 각국 간 관계가 자국의 이익을 우선적으로 고려하는 시대에 접어들었다.

WTO는 무력화된 지 오래되었고 유엔, 국제통화기금^{IMF}, 세계은행^{WB} 등과 같은 국제기구도 그 위상이 떨어져 합의 사항을

위반할 경우 제재를 해도 이것을 지키려고 하는 국가들이 많지 않다. 이 때문에 '국제기구 축소론'과 '역할 재조정론'이 끊임없이 제기되고 있다.

대립에서 공존으로

바이든 정부가 '미국이 돌아왔다^{America is back}'는 캐치플레이스를 내걸고 트럼프 직전 정부에 의해 크게 손상되었던 세계 경제 질서를 복원시키기 위해 의욕적으로 나서고 있지만 아직까지 뚜렷한 성과가 나타나지 않고 있다. 오히려 G0 체제가 더 강화되어 분권화 시대가 정착되는 분위기다. 엔데믹 시대에 예상되는 세계 경제 질서는 △미국과 중국이 상호 공존하는 '차이메리카' △미국과 중국이 경제패권을 놓고 대립하는 '신냉전 2.0' △지역 혹은 국가별로 분화하는 '분권화' △모두 조화를 이루는 '다자주의' △무정부 상태인 '서브 제로^{Sub Zero}' 등 5가지 시나리오로 상정해볼 수 있다.

가장 확률이 높은 것은 미국과 중국 간 이해관계에 따라 '차이메리카'와 '신냉전 2.0'이 반복되는 커다란 줄기 속에 다른 국가는 자국 문제 해결에 더 우선순위를 두는 중층적 '분권화' 시나리오다. 이 경우 세계 경제 질서는 G7 국가의 주도로 구축해 놓은 글로벌스탠더드가 통하지 않으면서 미래 예측까지 어려운 '뉴 앱노멀 젤리형'이 될 것으로 예상된다.

'대중국 견제'라는 관점에서 트럼프 정부의 나바로 패러다임은 실패한 것으로 평가

된다. 바이든 정부 출범 직전 중국의 GNI는 미국의 75% 수준까지 치고 올라왔기 때문이다. 골드만삭스 등은 조 바이든 미국 대통령의 연임을 가정해 집권 기간인 2027년에 중국이 미국을 제치고 시 주석의 파스 시나가 야망을 달성할 수 있을 것으로 예상했다.

자신의 집권 기간 중 경제패권을 중국에 넘겨준다면 미국 대통령으로서는 최대 굴욕이다. 바이든 대통령이 취임 이후 2년 동안 대중국 견제 수위를 높였던 것도 이 때문이다. 하지만 코로나19 사태가 마무리되는 시점에서 미·중 간 관계 개선에 다리를 놓았던 키신저가 제3차 세계대전을 우려할 정도로 위기에 처하자 디커플링 전략에 대한 반성의 계기가 되고 있다.

먼저 손을 내민 국가는 중국이다. 중앙아시아 정상회담을 계기로 '정랭경온^{政冷經溫}' (정치·군사적으로 냉랭한 관계 속 경제적으로 친밀한 관계) 기류로 바뀌면서 미국 기업 최고경영자^{CEO} 등을 잇달아 초청한 데 이어 토니 블링컨 국무장관, 재닛 옐런 재무장관 등 미국 정책당국자들도 잇달아 중국을 방문하고 있다.

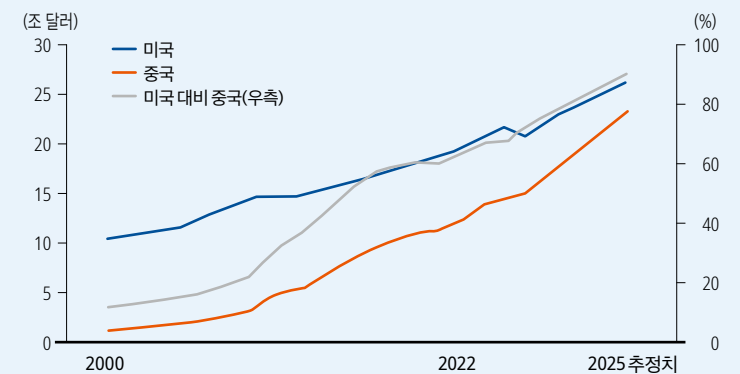
미국도 바이든 정부 출범 이후 지난 2년 동안 가려졌던 신위싱턴 컨센서스인 '셸러번 패러다임'이 꽃을 피우고 있다. 셸러번 패러다임은 제2차 세계대전 이후 확보해 둔 기득권을 바탕으로 중국과 공존을 모색하면서 정치, 군사뿐만 아니라 경제패권 다툼에서 주도권을 확보하는 전략을 말한다.



베이징서 만난 마·중 외교장관 지난 6월 토니 블링컨 미국 국무장관(왼쪽)이 중국을 방문했다. 미국 국무 장관의 방중은 5년 만이다. 이외에도 최근 미국 기업의 CEO와 미국 정책당국자들이 잇달아 중국을 방문하며 마·중 관계는 '정랭경온' 기류로 변화하는 분위기다.

과연 미·중 간 관계가 디커플링에서 디리스킹 시대로 넘어가 대립에서 공존을 모색할 수 있을 것인가? 올해 11월에 치러질 바이든 대통령과 시 주석 간 정상회담에서 1차로 밑그림이 나오면 엔데믹 시대에 세계 경제와 증시를 비롯한 국제 금융 시장 그리고 한국 경제의 앞날을 좌우할 최대 변수가 그려질 것으로 예상된다.

미·중 간 경제력 추이



자료 한국은행, '해외 경제 포커스'



미국의 나바로 패러다임
양국의 충돌이 정점에 이른 것은 트럼프 정부 시절이다. 당시 미국은 대중국 견제 전략으로 중국을 철저히 배제하는 디커플링 전략을 추진했다.



중국을 방문한 재닛 옐런 미국 재무장관 옐런 재무장관은 방중 기간 동안 “미국은 중국과의 디커플링을 추구하지 않으며 핵심적 공급망을 분산시키는 차원에서 다양화를 모색하는 중”이라고 밝혔다.

미·중 관계 회복되나?

디커플링에서 디리스크잉으로

2023년 7월 6일부터 9일까지 중국을 전격 방문한 재닛 옐런 미국 재무장관은 중국과의 산업망-공급망에서 특정 국가를 완전히 배제하는 디커플링(De-coupling)이 아닌 핵심 산업 분야에서 협력과 위험 완화를 모색하는 디리스크잉(De-risking)으로의 전환을 강조했다.

“재닛 옐런 미 재무장관은 방중 기간 “미국은 중국과의 디커플링을 추구하지 않으며 핵심적 공급망을 분산시키는 차원에서 다양화(Diversifying)를 모색하는 중”이라는 기조를 밝혔다. 특히 2023년 3월 우르줄라 폰 데어 라이엔 유럽연합(EU) 집행 위원장은 직접 디커플링을 비판하고 디리스크잉을 주장했으며, 이어 2004년 4월 제이크 설리번 미 백악관 국가안보보좌관 역시 브루킹스연구소에서 연설을 통해 디리스크잉을 공식적으로 수용한다고 밝혔다. 아울러 2023년 5월 일본 히로시마에서 열린 주요 7개국(G7) 정상회담에서 발표된 공동성명서에서도 ‘다변화(Diversifying)’와 ‘파트너십 심화(Deepening Partnership)’ 등을 강조하며

중국과 디커플링이 아닌 디리스크잉으로의 전환을 선언하기도 했다. 그리고 마침내 미국은 디커플링이 아닌 디리스크잉 추구에 따라 중국과의 우호적인 관계 유지 중요성과 새로운 차원의 경제-기술 공급망 구축 가능성을 제기하며 옐런 재무장관이 전격적으로 중국을 방문했다.

미·중 타협을 위한 접점은?

물론 옐런 재무장관의 방중에도 불구하고 미국과 중국 모두 무역·투자·기술 정책 분야에서 타협을 찾을 수 있는 접점을 도출하기가 쉽지 않아 미·중 기술-경제 경쟁 방지를 위한 가드레일(안전장치) 구축이 시급한 상황이다. 특히 미국의 대중 반도체 분야 추가 제재에 대한 맞불 차원에서 중국 역시 첨단 소재인 갈륨, 게르마늄의 수출 통제를 밝히고 있어 미·중 간 기술-경제 전쟁이 더욱 격화되는 양상이다.

이미 바이든 행정부가 조만간 반도체, 인공지능(AI), 양자 컴퓨터 분야 등에서 추가 제재를 밝히고 있어 옐런 재무장관의 방중 성과에도 직접적인 영향이 예상된다. 사실 일각에서는 옐런 재무장관의 방중 주요 목적이 미국 국채 구매 요청에 맞춰져 있다는 분석이 나오고 있으나, 중국 내에서는 오히려 미국의 대중 압박과 포위가 확대되는 구조 속에서 미국 국채 보유량을 대거 줄여 나가야 된다는 목소리가 높아지고 있다.

결국 중국이 옐런 재무장관 방중 이후 미국 국채 보유량을 늘린다면 미국 역시 대

중 기술 제재 철회를 포함한 구체적인 대중 정책 변화가 요구된다. 이미 중국은 줄곧 1,300여 개 중국 기업 대미 수출품에 부과된 각종 관세와 제재 철회를 요구하고 있어 미국의 실질적인 행동 변화가 없을 경우 중국 역시 미국 국채 매입을 포함한 각종 경제 현안에서 실질적인 협력이 어렵다는 입장을 보여주고 있다.

따라서 옐런 재무장관 방중에 대해 미국은 양국 관계를 보다 책임 있게 관리하고 상호 우려사항 등에 대해 직접 소통하기 위한 방문이라 규정하고 있으나, 중국은 양국 고위급 인사가 만나게 될 것이라고 간단히 발표하며 반도체, 배터리 등 첨단 제품 생산에 필요한 희토류인 갈륨과 게르마늄의 수출 통제를 8월 1일부터 시행할 것이라 밝히고 있다.

다극화된 국제 질서의 출현

한편 중국은 줄곧 미국이 주장하는 디커플링과 디리스크잉 정책이 자국의 경제-기술 부상을 막고 억제하기 위한 정치적 무기이자 진영화 구축 도구로 사용된다는 지적을 펼쳐 나가고 있다. 특히 미·중 관계 권위자이자 원로학자인 왕지쓰 중국 베이징대 국제전략연구원장은 바이든 행정부는 중국을 국가안보뿐만 아니라 정치, 경제, 기술 등 모든 측면에서 최대 위협이자 도전 세력으로 강하게 인식하고 있어, 토니 블링컨 국무장관에 이은 옐런 재무장관의 방중으로 미·중 관계가 격한 대립과 긴장을 일부 낮출 수는 있으나 근본적인 정책 변화가 있



정재홍
세종연구소 중국연구센터장
경기도 국제평화교류위원회
위원, 한중관계미래발전위원회
위원 등을 역임했으며, 현재
세종연구소 안보전략연구실장과
중국연구센터장을 맡고 있다.



러시아 모스크바에서 진행된 중·러 정상회담 지난 3월 시진핑 중국 국가주석(왼쪽)과 블라디미르 푸틴 러시아 대통령이 러시아에서 정상회담을 진행했다. 이러한 중·러 간 협력 강화는 다극화된 국제 질서의 출현을 불러올 전망이다.

을 가능성은 높지 않아 지속적인 경쟁과 대결 국면이 나타날 것으로 예상했다.

이에 2023년 7월 13일 왕이 중국 공산당 중앙정치국 위원과 블링컨 국무장관이 24일 만에 재회동을 갖고 상호 관심사항에 대한 논의를 가졌다. 블링컨 장관은 미·중 군사 충돌 방지를 위한 조속한 군사 소통 채널 구축과 대만해협 안정의 중요성 등을 강조하고 있으나, 왕이 정치국 위원은 중국에 대한 경제·무역 및 과학기술 탄압을 즉각 중단하고 일방적 제재 취소를 요구하며 강경한 입장을 보였다.

특히 새로운 대내외 정책 노선을 밝힌 시진핑 3기 지도부의 가장 중요한 대외정책 변화는 과거 중국과 구소련의 국경 분쟁 시기에 불편했던 중·러 관계를 정리하고 국제 질서 다극화와 국제 관계 민주화 실현을 위해 21세기 중·러 전략적 경제-안보 협

력 본격화를 공개적으로 밝힌 부분이다. 이미 중·러 정상은 '새로운 시대 전면적인 전략적 동반자 관계 심화에 관한 공동 성명'을 발표하고 주권, 영토 보존, 안보, 경제 발전 문제 등에 대해 상호 협력과 지지를 밝혔다. 미국 주도의 디커플링과 디리스킹 대응 차원에서 러시아뿐만 아니라 브릭스 BRICs, 상하이협력기구 SCO, 중동, 중앙아시아, 아프리카, 남미 등 글로벌 사우스 Global South 국가들과 함께 정치·경제-안보 연대와 협력을 크게 강화해 나가는 중이다.

더욱이 러시아-우크라이나 전쟁 이후 서방의 강력한 제재를 받는 중인 러시아는 세계 1위 산업-제조 공급망을 가진 중국과의 전략적 경제-안보 협력을 통해 다극화된 새로운 국제 질서 창출 및 유라시아 정치·경제 통합을 가속화시켜 나간다는 중장기 대외정책 노선을 밝혔다. 이로써 세계에서 가장 많은 숫자의 핵무기를 보유하고 광활한 영토와 에너지 자원을 가진 러시아와, 세계에서 가장 완벽한 산업-제조 공급망과 14억 소비 시장을 가진 중국 간 전략적 경제-안보 협력 강화로 인해 다극화된 새로운 국제 질서 출현은 불가피할 전망이다. 이미 중·러 양국은 유라시아 지역 서쪽에 위치한 우크라이나와 동쪽에 위치한 대만해협 문제를 놓고 상호 긴밀한 전략적 소통을 보여주고 있으며, 중국의 일대일로 一帶一路와 러시아의 유라시아 지역(CIS 연합체) 국가들과의 정치·경제-안보 협력 시너지 효과를 확대시켜 나가기로 합의했다. 특히 2023년 7월 4일 인도 뉴델리에서 열

린 제23차 SCO 회의에서 블라디미르 푸틴 러시아 대통령과 시진핑 중국 국가주석은 미국과 서방에 맞서기 위한 전략적 협력을 강조하며 보호주의와 일방 제재, 국가안보 개념의 일반화, 디커플링과 공급망 단절에 반대한다는 공동 입장을 밝혔다. 이어 역내 국가들 간 긴밀한 정치·경제 협력 등을 통한 발전 성과를 보다 공평하게 누릴 수 있도록 국제 거버넌스 개혁과 변화를 강조했다.

디커플링 아닌 디리스킹으로

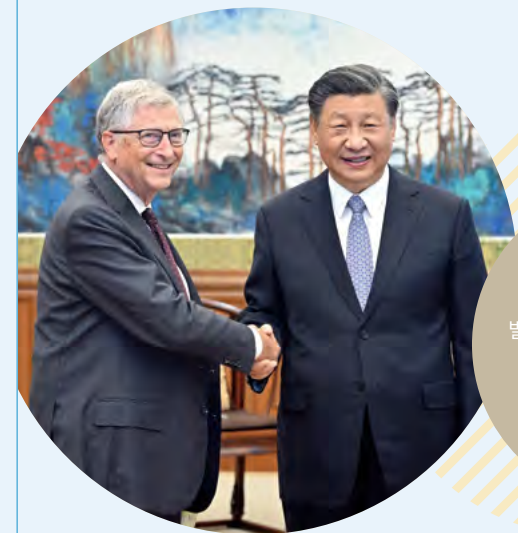
한편 2023년 6월 20일 조 바이든 미국 대통령이 정찰풍선 사건을 거론하며 시 주석을 '독재자 Dictator'로 지칭했으나 월가와 실리콘밸리를 대표하는 주요 기업인 빌 게이츠 마이크로소프트 MS 설립자, 일론 머스크 테슬라 최고경영자 CEO, 제이미 다이먼 JP모건 회장 등이 연이어 중국을 방문해 미·중 간 경제 협력의 중요성과 필요성을 강조했다.

특히 4차 산업혁명 분야 핵심 영역인 2차 전지와 반도체 등에 필수적인 광물 자원(희토류 등)이 중국의 영향력 아래 있어 중국을 대체할 수 있는 방안을 확보하지 못한 상황에서 디커플링을 추진할 경우 미국이 입을 경제적 타격도 적지 않아 디커플링이 아닌 디리스킹으로의 대중 정책 전환을 밝힌 것으로 해석된다.

조만간 11월 미국 샌프란시스코에서 개최될 예정인 아시아태평양경제협력체 APEC 정상회의에서 시 주석과 바이든 대통령의 정

상회담이 성사될 경우 미·중 관계는 경쟁과 협력으로 방향이 전환될 전망이다. 결국 블링컨 국무장관에 이어 엘런 재무장관의 방중을 통해 합의된 주요 사안들을 얼마나 순조롭게 이행할 수 있을지 여부가 미·중 관계 개선에 핵심 척도로 보인다.

물론 미·중 간 합의된 주요 사안들을 놓고 다시금 언행 불일치가 나타날 경우 양국 관계는 심각한 경쟁과 대립으로 이어질 가능성도 전혀 배제할 수 없다. 특히 시진핑 3기 지도부는 러·우 전쟁을 미국 중심의 일극 질서가 무너지고 다극화된 국제 질서가 시작되는 출발점으로 인식하며 러시아와 긴밀하게 손잡고 중동, 중앙아시아, 남미, 아프리카까지 정치·경제-안보 영향력을 확대시켜 나가고 있다. 따라서 한국 역시 보다 객관적이고 정확한 국제 질서 인식과 함께 미·중 관계 변화 가능성을 예의주시하며 새로운 전략적 대안을 마련하는 것이 필요하다.



빌 게이츠와 시진핑의 만남
지난 6월 MS 설립자 빌 게이츠(왼쪽)가 중국을 방문해 시 주석을 만나 미·중 간 경제 협력의 중요성과 필요성을 강조했다.

세계 경제의 패러다임 변화에 따른

중소기업 대응 전략

한국 경제의 엔진 구실을 해 온 수출 전선에 변화의바람이 몰아치고 있다.
마·중 간 무역분쟁이 지속되며 세계 경제에 나타나고 있는 패러다임의
변화는 우리 중소기업에 기회가 될 수 있다.



경기도의왕
내륙 컨테이너 기지
지난 20년 동안 중국이 차지해 온
한국의 수출 시장 1위 자리가 미국으로
넘어갈 조짐을 보이고 있다.
올해 상반기 우리나라의 대미국·중국
수출은 각각 17.9%와 19.6%를
기록했다.

.. 지난 20년 동안 중국이 차지해 온 한국의 수출 시장 1위 자리가 미국으로 넘어갈 조짐을 보이고 있다. 반면 대^미미국 수출액은 대중국 수출액의 턱 밑까지 치고 올라오면서 올해 상반기(1~6월)에는 무역수지 최대 흑자국으로 올라섰다. 올해 상반기 우리나라의 대미국·대중국 수출은 각각 551억 달러, 602억 달러로 전체 수출에서 미국과 중국이 차지하는 비중은 17.9%, 19.6%를 기록했다.

우리나라 수출 시장 변화

최근 3년(2020~2022년) 동안 우리의 대 미국 수출은 연평균 21.7% 증가했으나, 대 중국 수출은 8.4% 증가에 그쳤다. 2023년 상반기에는 대미 수출이 0.2% 증가한 가운데 대중국 수출은 26.1% 감소했다. 그 결과 우리나라의 대중국 수출 비중은 2020년 25.9%에서 2023년 상반기에 19.6%로 6.3%포인트가 감소했다. 반면, 같은 기간 대미국 수출 비중은 14.5%에서 17.9%로 3.4%포인트 상승했다. 2020년에 중국과 11.4%포인트 격차를 보이던 대미

국 수출 비중이 올 상반기에는 그 차이가 1.7%포인트로 급격히 줄어든 것이다. 특히 올해 상반기에 우리나라 무역수지가 264억 달러 적자를 보인 가운데 미국은 자동차, 2차전지, 정밀화학원료, 전기기기 등의

수출 호조에 힘입어 최대 무역수지 흑자(184억 달러) 대상국으로 부상했다.

마·중 무역분쟁의 경과와 수출 시장에서의 영향

세계 국내총생산^{GDP}에서 미국과 중국이 차지하는 비중은 40%, 세계 무역에서 차지하는 비중은 24%로 세계 경제에서 주요 2개국^{G2}(미국·중국)이 차지하는 경제적 위상은 매우 크다. 한국의 대G2 수출 비중은 37.5%로 대만, 일본 다음으로 높아 마·중 간 무역분쟁이 지속됨에 따라 크게 영향을 받고 있다.

2018년 미국 무역대표부는 대중 301조^{*} 조사 결과를 발표하고 중국의 지식재산권^{IP} 침해를 이유로 중국산 수입품에 대해 관세를 부과했다. 이후 미국의 통상 이슈 해결 방식은 개별국에 제재를 가하고 딜^{Deal}을 통해 원하는 목표를 이루는 방식으로 흐르며 중국과의 양자 대결 구도가 강화되어 왔다.

이러한 배경에는 미국의 과대한 무역수지

적자 문제가 있으며 최근 미 통상 제재는 최대 원인 제공자인 중국을 겨냥해 왔다. 2019년 트럼프 행정부는 화웨이를 '수출 통제 명단'에 포함시켜 5세대^{5G} 통신장비 및 인공지능^{AI} 기술 분야와 관련해 미국 기업의 화웨이에 대한 수출을 통제했다. 중국 상무부도 미국의 무역제재에 대응해 대미 보복관세 부과를 추진했다. 중국 정부는 미국의 대중 반도체 수출 제재(2022년 10월~)에 대한 보복조치로 '안보문제' 이유를 들어 미 마이크론사 반도체 수입을 금지했다.

미국이 중국에 수입을 규제하면서 중국의 대미 수출 감소에 따른 피해가 크게 나타났다. 반면에 대중 수출에서 중간재 비중이 80%에 육박할 정도로 큰 우리나라는 마·중 무역분쟁으로 인해 한·중 간 수출 경쟁도가 상대적으로 높고 한국산 점유율이 높은 일부 품목에 대해 미국 시장에서 한국산으로 수입이 전환되는 반사이익을 누렸다. 이는 대중국 수출 비중이 하락하고, 대미 수출 비중이 상승하는 데 기여했다.



문병기
한국무역협회 수석연구원
성균관대 경제학, 미국
버지니아공대 경제학 박사
수료했으며, 경제부총리 표창,
산업통상자원부 장관 표창을
수상한 바 있다.

* 301조

외국의 불공정 무역관행 시정을 위해 상대국과 협상을 하고, 양자 협의에 실패하였을 경우 미국이 상대 국가에 대해 보복 조치를 할 수 있도록 하는 근거법.

한국의 대중국·대미국 수출액 및 수출 비중 추이

		2020년(A)	2021년	2022년	2023년 1~6월(B)	연평균 증가율 (2020년 대비 2022년)
수출액	대미	741(1.1)	959(29.4)	1,098(14.5)	551(0.2)	21.7
	대중	1,326(-2.7)	1,629(22.9)	1,558(-4.4)	602(-26.1)	8.4
	대세계	5,125(-5.5)	6,444(25.7)	6,836(6.1)	3,072(-12.4)	15.5
수출 비중	미국	14.5%	14.9%	16.1%	17.9%	+3.4%p(B-A)
	중국	25.9%	25.3%	22.8%	19.6%	-6.3%p(B-A)

주 () 안 수치는 전년 동기 대비 수출 증감률 단위 억 달러·전년 동기 대비 % 자료 한국무역협회, '중국무역통계'·'미국무역통계'

그러나 대중국 수출 비중 하락과 대미국 수출 비중 상승이 추세적이라고 판단하기에는 이르다. 미·중 무역분쟁에도 불구하고 2022년 미·중 교역 규모는 7,600억 달러로 역대 최고치를 기록했다. 이는 미국의 반도체 대중 제재, 미·중 양국의 대만에 대한 견해 차이 등에도 불구하고 양국 경제가 깊이 연결되어 있음을 시사한다.

마찬가지로 한국에 중국은 지리적으로 인접해 있고 기존 가공무역 기지에서 소비 시장으로 탈바꿈해 나가면서 여전히 우리의 중요한 교역 상대국이다. 한·중 간 경제 관계 단절은 양국의 생활수준을 크게 악화시킬 수 있어, 양국 간 디커플링이 실제 일어날 가능성은 매우 낮은 것으로 전망된다.

최근 우리나라의 대중 수출 비중이 하락한 것은 중국 성장 둔화의 경기적 요인이 크게 작용하고 있기 때문에 중국 경제가 위드 코로나에 힘입어 점차 회복하면 상품 수요가 늘 것으로 기대된다.

중국 산업성의 장비 제조 공장
우리나라의 대중 수출 비중 하락은 중국의 성장 둔화 요인이 크게 작용했기에 올해 상반기 중국의 GDP가 전년 동기 대비 5.5% 상승한 것은 긍정적인 신호로 기대해 볼 수 있다.

미·중 관계를 둘러싼 세계 경제 변화

미국은 글로벌 금융위기(2007~2009년), 조 바이든 미 대통령 취임(2021년)을 계기로 시장경제 중심의 세계화 기조에서 완전히 탈피했다.

바이든 행정부는 신에너지·전기자동차·반도체 보조금, 리쇼어링 **Reshoring** 촉진, 외국인직접투자 **FDI** 제재, 대중 수출 통제를 통해 자국 내에 산업을 유치하는 전략을 강화하고 있다. 동시에 미국 정부는 산업정책을 통해 기술·환경·경제 측면에서 목표를 달성하고자 노력하고 있다. 기술 측면에서 보조금을 기반으로 빠르게 발전한 중국 대비 기술 우위를 유지하고, 환경 부문에서는 실현이 어려운 탄소세를 대체해 탄소 배출 절감 방안을 추진하며, 미국 내 제조업의 재부흥을 도모하고 있다.

한편 자국 우선주의에도 불구하고 세계 교역이 성장하는 가운데, 세계 무역의 새로운 해답으로 '지역화 **Regionalization**'가 유력하게 대두되고 있다. 글로벌 기업들은 중국 내 인건비 상승, 잦은 통상 마찰 등을 이유로 아시아 여타국으로의 제조시설 이전을 고려하고 있다. 베트남, 태국, 말레이시아 등이 가장 유력한 '알트아시아 **Altasia: Alternative + Asia** (아시아 지역 내 대체국)'로 지목되고 있다. 또한 2015년 이후 미국을 중심으로 '프렌드쇼어링 **Friend-shoring**'이 나타나고 있다. 미국의 경우 대중 견제가 시작된 2016년 이후 중국으로의 투자가 둔화된 반면, 베트남과 멕시코 **향** 기업들이 늘어났다.

우리 중소기업의 대응 전략

미·중 무역 갈등 심화와 코로나19의 영향으로 세계 경제는 글로벌 공급망, 비즈니스 방식, 소비 트렌드를 중심으로 패러다임의 변화가 나타나고 있으며 이는 우리 중소기업에 기회가 될 수 있다.

첫째, 글로벌 밸류체인 **GVC**은 구조가 복잡한 산업에서 중간재를 중심으로 무역 감소가 나타날 것으로 보인다. 따라서 국경 및 세계화에 대한 저항에 직면하고 니어쇼어링 **Near-shoring** 등 새로운 공급 방식에 적응하기 위한 중소기업의 역할이 커졌다. 중소기업은 지역화의 장점을 활용하면서도 역외 국가와 교류를 지속하는 열린 지역화에 핵심적인 역할을 감당할 수 있다.

둘째, 비즈니스 방식에서 전자상거래 **E-commerce**와 비대면 **Contact-free** 경제가 뜨고 있다. 코로나19 이후 전자상거래는 중소기업에 대한 지원 수단이자 소비자 측면의 중요한 수단과 해결책인 동시에 상호 경쟁을 가속화하고 내수 성장과 국제무역을 견인하는 촉매제로 자리매김했다. 세계는 팬데믹이라는 전환점을 맞이했고, 디지털 커머스, 원격의료, 자동화(로봇) 부문에서의 비대면 경제가 부상하고 있다.

셋째, 합리적이고 가성비를 추구하는 소비 트렌드가 확대되고 있다. 2009년 금융위기 이후 상황과 유사하게 미·중 갈등이 심화되고, 팬데믹에 기인한 전반적인 소득 감소함에 따라 가성비를 추구하는 소비 성향이 광범위하게 나타나고 있다. 소비자가 요구하면 언제든지 능동적으로 대



대통령 취임 선서를 하고 있는 조 바이든 미국 대통령(2021년) 바이든 대통령의 취임을 계기로 미국은 시장경제 중심의 세계화 기조에서 완전히 탈피하고 대중 수출 통제를 통해 자국 내에 산업을 유치하는 전략을 강화하고 있다.

응하는 소비자 중심적 서비스 형태인 온디맨드 **On-demand** 및 가정배달 **To-the-door Delivery** 서비스 시장은 지속적으로 성장할 것으로 보이며, 이러한 변화에 대한 민첩한 대응은 우리 중소기업이 가질 수 있는 강점이다.

넷째, 우리 중소기업은 미국과 유럽연합 **EU** 등에서 강조하고 있는 ESG 안착을 위해 환경과 근로자 인권을 보호하고 안정적인 수출 시장을 확보해 나갈 필요가 있다.

마지막으로, 우리 사회가 개별 기업이 홀로 감당하기 어려운 도전 비용과 리스크를 공유하고, 정부는 혁신을 지원하는 투자를 아끼지 않으며, 중소기업과 대기업이 오픈 이노베이션을 통해 지속적으로 협력한다면 중소기업은 성장과 도약을 이룰 수 있을 것이다.

폴젠코리아

차별화된 폴딩도어 기술력으로
업계를 선도하다

폴젠코리아는 탁월한 기술력으로 2014년 창업 이래 빠르게 성장하며 업계 선두를 달리고 있는 폴딩도어 전문 기업이다. 카센터형, 창문형, 고하중용 등 다양한 목적에 맞는 폴딩도어를 개발해 기업 간 거래^{B2B} 시장에서 널리 인정받고 있다. 우수한 품질과 합리적인 가격을 내세워 고객의 신뢰를 한 몸에 받고 있는 백재경 폴젠코리아 대표를 만나 그의 경영철학과 원칙을 들어봤다.

폴젠코리아는 지난 몇 년간 전 세계를 덮친 코로나19 팬데믹과 건설 경기 불황의 영향에도 불구하고 국내 폴딩도어^{Folding Door} 업계 선두주자로서 위용을 과시하고 있다. 2014년 11월 설립 이후 폴딩도어, 시스템도어, 글라스 폴딩도어, 단열 폴딩도어 등 주력 제품을 비롯한 모든 품목에 대해 생산부터 판매, 시공까지 모두 책임지며 시장에서 입지를 공고히 해 왔다.

폴젠코리아라는 이름은 ‘폴딩도어’와 독일어로 중심을 뜻하는 ‘젠티움^{Zentrum}’의 조합으로 만들어졌다. 한국을 대표할 뿐 아니라 세계적으로도 인정받는, 폴딩도어의 중심이 되자는 의미를 담은 이름이다. 그러한 바람에 부응하듯 국내외적으로 폴딩도어에 대한 수요가 늘면서 폴젠코리아는 우수한 품질과 뛰어난 단열성을 앞세운 자사 제품으로 국내는 물론 해외 시장에서도 기술력을 인정받고 있다.

“사업 초기부터 생산, 판매, 시공, 관리 등 모든 분야에 대해 필요한 인력을 갖춰 시작했고, 전 직원이 전문가라는 생각으로 업무에 임해 왔기 때문에 지금 이 자리까지 오게 된 게 아닌가 싶습니다.”

백재경 폴젠코리아 대표는 인터뷰 내내 회사가 탄탄한 입지를 구축하기까지 직원들의 역할이 컸다며 모든 공을 직원들에게 돌렸다. 직원들의 역량이 뛰어난 데다 각자가 전문가라는 인식으로 일을 하고 있기 때문에 ‘알아서 잘 돌아가는’ 업무 프로세스가 갖춰졌다는 것이 그의 설명이다.



백재경
폴젠코리아 대표



기술 개발을 위한 아낌없는 투자 백재경 대표는 제품 경쟁력에서 앞서기 위해 제품 연구에 많은 시간과 비용을 들였다. 현재 폴젠코리아가 보유하고 있는 지적재산권은 특허등록 8건, 디자인등록 45건에 이르며, 이노비즈, 벤처기업 인증 등 기술 개발을 위한 투자도 아끼지 않고 있다.

고객 신뢰를 바탕으로 이룬 성장

백 대표는 대학에서 금속공학을 전공하고 알루미늄과 표면 처리 관련 직종에서 24년간 근무했다. 창업 직전, 건축물 도장 기업에서 근무하던 그는 우연히 접한 폴딩도어 제품에서 시장의 가능성을 봤다.

“20여 년간 비슷한 직종에서 일을 하면서 반복되는 일상과 업무로 인한 매너리즘과 미래에 대한 불안감 때문에 고민이 많았습니다. 그러던 중 2013년 초에 폴딩도어라는 생소한 제품을 접하게 되었어요. 상업 공간에서 폴딩도어를 사용하면 개방감을 높일 수 있고 소비자들의 시선을 끌기에 효과적이라는 생각이 들었습니다. 폴딩도어 수요가 늘고 있는 상황이었기에 질 좋은 제품과 합리적인 가격으로 승부를

고객과의 약속은 하늘이 두 쪽 나도 지켜야 한다는 신념으로 신뢰를 쌓은 덕분에 믿을 만한 기업으로 인식된 것이 가장 큰 성장 동력이 아닌가 싶습니다.

보면 성공할 수 있겠다는 판단이 들어 퇴직금에 신용대출까지 끌어 모아 창업을 하게 되었습니다.”

폴딩도어에 시장성이 있겠다고 판단한 백 대표는 금형 사업을 하는 친구에게 자문을 얻고, 폴딩도어 관련 시장조사와 함께 건설 업계 및 창호 업계의 시장 흐름과 전

망, 해외 사례 등을 검토하며 1년간 사업 준비에 나섰다. 후발주자로 출발했음에도 불구하고 창업 1년 만에 70억 원의 매출을 올리는 등 괄목할 만한 성과를 냈다.

폴젠코리아는 빠른 성장세를 이어 나가며 매출 규모를 2020년 102억 원, 2021년 130억 원까지 끌어 올렸으며, 창업 초기 18명이던 직원 수는 어느덧 43명까지 늘었다. 후발주자이던 폴젠코리아가 국내 폴딩도어 시장의 35%를 점유하며 업계 1위를 달리게 된 요인은 무엇일까?

“고객과의 약속은 하늘이 두 쪽 나도 지켜야 한다는 신념으로 일을 하다 보니 두터운 신뢰를 얻게 된 것 같아요. 그렇게 신뢰를 쌓은 덕분에 믿을 만한 기업으로 인식된 것이 가장 큰 성장 동력이 아닌가 싶습니다.”

백 대표는 후발주자로서 선발 기업들과의 경쟁에서 이기려면 제품 경쟁력에서 앞서는 수밖에 없다고 판단했다. 제품 설치를 의뢰받은 창호 업체나 인테리어 업체의 관점에서 내구성이 강하고 하자 없는 제품을 만들어야 한다는 생각으로 끊임없이 제품을 테스트하고 연구하는 데 많은 시간과 비용을 들였다. 그 결과 폴젠코리아가 보유하고 있는 지적재산권^{IP}은 특허등록 8건, 디자인등록 45건에 이르며, 이노비즈^{Inno-biz}, 벤처기업 인증 등 기술 개발을 위한 투자도 아끼지 않고 있다.

그런 측면에서 백 대표가 가장 자부심을 갖는 제품은 렉기어 손잡이다. 폴젠코리아의 렉기어 손잡이는 일반적인 폴딩도어에

서 채택하는 지렛대 방식의 손잡이와는 차이가 있다. 보조 손잡이 없이 손쉽게 문을 열고 닫을 수 있는 구조가 특징으로, 폴딩도어를 열고 닫을 때 손잡이에 집중되는 하중과 피로도를 분산시켜 손잡이 고장 및 파손으로 인한 사후관리^{AS} 발생을 최소화했다.

다소 비싸더라도 우수한 자재를 사용한다는 점도 좋은 품질을 유지할 수 있는 비결로 꼽힌다. 특히 알루미늄 자재의 특성상 중량이 무거울수록 원가가 상승함에도 불구하고 마케팅 등 다른 요소의 비용을 줄이더라도 좋은 자재를 써야 한다는 원칙을 고수하고 있다.

“기본적으로 자재에 대한 비용을 아끼지 않습니다. 일반적으로 건축용 알루미늄은 6063 소재를 많이 쓰지만 저희는 고강도 알루미늄 합금인 6N01 소재를 쓰고 있어요. 같은 규격으로 샘플을 만들더라도 다른 기업들과 비교하면 무게가

15~20% 더 나가거든요. 그만큼 원가가 높아지지만 마케팅 비용을 최소화해 소비자 부담을 줄이는



우수한 자재 사용
알루미늄 자재의 특성상 중량이 무거울수록 원가가 상승함에도 불구하고 폴젠코리아는 좋은 자재를 써야 한다는 원칙을 고수하며 자재에 대한 비용을 아끼지 않습니다.

데 중점을 두고 있어요.”

고객의 니즈에 대한 발 빠른 대처 능력도 강점이다. 폴딩도어 시장은 제품 특성상 대량 생산이 어렵고 현장별 맞춤 생산 위주로 돌아간다는 특징을 지닌다. 폴젠코리아는 충분한 재고 확보와 대량 생산이 가능한 생산체제를 갖춰 모든 주문 생산이 3일 이내 이뤄질 수 있도록 했다.

마케팅 전략도 남다르다. 시장 타깃을 최종 소비자가 아닌 폴딩도어를 시공하는 인테리어 업체나 창호 업체로 삼고 업체 관점에서 시공이 간편한 제품을 개발·생산하는 데 중점을 두고 있다.

또한 최근 요식업이 프랜차이즈화되고 카페 문화가 일반화되면서 주택에도 일반 창보다 개방감 있는 폴딩도어를 설치하는 사례가 늘고 있다는 점에 주목해 마케팅 전략을 구사하고 있다.

탄탄한 중견기업으로의 도약을 꿈꾸다

폴젠코리아는 지난 3월 인천 청라국제도시 인천하이테크파크 IHP 도시첨단산업단지에 부지면적 1만766㎡, 건축면적 6,000㎡ 규모의 신축 공장을 완공, 이전함에 따라 지속적으로 성장할 수 있는 토대를 마련했다. 기존 공장은 부지가 협소해 제품 생산, 적재, 물류, 직원 복지 등 여러 면에서 어려움이 많았다. 신축 공장으로 확장 이전하면서 이러한 문제를 해결하는 것은 물론 활용도도 다각화할 수 있게 되었다. 이와 함께 본사 사무동 2층에 제품 전시관을 마련, 폴젠코리아에서 생산되는 모든



폴젠코리아 보유 특허

안전성을 향상시킨
폴딩도어의 핸들장치 특허

폴딩도어용
마감부재 특허

창호프레임 연결장치 특허

일체형 이동 가이드가
구비된 폴딩도어 특허

개폐 각도 조절이 가능한
갤러리 창을 갖는
폴딩도어 특허

폴딩도어의 핸들장치 특허

결로 방지 구조를 갖는
폴딩도어용 창틀프레임 특허

창호프레임
연결장치 II 특허

제품을 직접 보고 체험할 수 있는 환경을 조성했다.

한편, 백 대표가 역점을 두고 있는 분야는 해외 수출이다. 수출 유관기관과 지방자치단체를 통해 미국 라스베이거스 건축박람회, 베트남 하노이·호찌민 박람회, 싱가포르 전시회 등 각종 해외 박람회에 매년 참가하면서 현지 폴딩도어 시장을 면밀히 검토하고 있다. 현재 북미와 남미 지역을 비롯해 베트남, 태국, 필리핀 등 동남아시아 지역을 중심으로 꾸준히 수출을 진행하고 있으며 아프리카, 몽골, 인도 등지에도 단발성으로 제품 판매가 이뤄지고 있다. 코로나19 팬데믹으로 해외 수출이 다소 주춤하기도 했지만 최근 들어 수출 물량이 조금씩 늘고 있는 추세다.

코로나19 팬데믹의 영향과 경기 불황으로 올해 매출 목표는 지난해와 비슷한 수준이다. 대내외 여건이 녹록지 않지만 백 대표는 이를 극복하기 위해 제품 개발을 지속적으로 추진하고 있으며, 올 하반기 프리미엄급 폴딩도어 신제품 출시도 앞두고 있다. 이와 함께 향후 지점, 대리점 등 전국적인 영업망 확충과 생산력 증대를 통해 연매출 300억 원 규모의 성장을 이루겠다는 포부다. “궁극적으로 지속적인 기업 성장을 통해 함께 노력해 온 직원들의 노고에 보답하는 한편, 탄탄한 중견기업으로서 입지를 다져 나가는 것이 저의 바람이자 목표입니다. 이러한 목표를 달성할 수 있도록 전 직원과 함께 모든 역량을 집중해 나갈 생각입니다.”

History

2014. 11

주식회사 폴젠코리아 법인 설립

2015.

사옥 이전(인천 신항동),
시스템도어(FZ-SD70) 출시

2016.

특허등록: 일체형 이동 가이드가
구비된 폴딩도어

2018.

폴리아미드 단열폴딩 개발 생산,
슬라이딩도어 개발 생산,
특허등록: 창호프레임 연결장치,
시스템도어(FZ-SD90) 출시

2019.

기업부설연구소 설립,
미국, 캐나다 독점판매
계약 체결(그랜드뷰),
베트남 북부 독점판매 계약 체결

2020.

특허등록: 창호프레임 연결장치,
글라스 무빙도어 양산,
슬림형 폴딩도어 양산

2021.

특허등록: 안전성을 향상시킨
폴딩도어의 핸들장치

2022.

청라국제도시 신사옥 이전



STRENGTH

폴젠코리아의 4가지 성공 비결



지속적인 제품 연구·개발

후발주자로서 선발 업체들과의 경쟁에서 이기려면 품질로 승부할 수밖에 없다고 판단, 기업부설연구소를 통해 지속적으로 제품 연구·개발 R&D에 매진함으로써 제품 경쟁력을 확보했다.



우수한 자재 사용과 투자

알루미늄 자재의 특성상 중량이 무거울수록 원가가 상승함에도 불구하고 다른 요소의 비용을 줄이더라도 우수한 자재를 써야 한다는 원칙을 고수하고 있다.



대량 생산체제 확립

제품 특성상 대량 생산이 어렵고 현장별 맞춤 생산 위주로 돌아가는 업종이지만 대량 생산체제를 갖춰 모든 주문 생산이 3일 이내 이뤄질 수 있도록 했다.



트렌드를 반영한 마케팅

시장 타깃을 최종 소비자가 아닌 폴딩도어를 시공하는 인테리어 업체나 창호 업체로 삼고 업체 관점에서 트렌드를 파악하며 이에 따라 제품을 개발·생산한다.



창업
2014년



본사
인천 서구 파랑로 171
폴젠코리아



주력 제품
폴딩도어, 시스템도어,
글라스 폴딩도어, 단열 폴딩도어



인원
43명



2022년 매출액
127억 원



2023년 매출 목표
150억 원

카셰어링도 전기차 시대 지속 가능한 미래를 위한 친환경 모빌리티

국내 카셰어링 기업들이 전기자동차를 앞세워 ESG경영에 속도를 내고 있다. 2030세대를 중심으로 카셰어링 이용 빈도가 높아지는 가운데 대여 차량을 내연기관차가 아니라 친환경 승용차로 바꿔 탄소 배출을 감축하는 데 기여한다는 구상이다.

전기차 충전기가 설치되어 있는 서울 시내 쏘카존

쏘카는 2016년 전기차를 처음 도입한 이후 전기차 라인업을 대폭 확대하고 있다. 업계에서는 이용 차량을 전기차로 교체하는 것만으로도 상당한 탄소 감축 효과가 있다고 보고 있다.

쏘카, 전기차 라인업 확대

카셰어링 서비스 기업 쏘카에 따르면, 지난 5월 기준 이 회사의 전기차 누적 주행거리는 5,474만8,372km에 달한다. 거리로 따지면 지구 1,368바퀴(지구 둘레 4만km 기준)를 돌 수 있는 수치다. 회사 관계자는 “대여 차량을 전기차로 교체하면서 감축한 이산화탄소 배출량은 8,923톤”이라며 “이는 30년생 소나무 135만2,113그루를 심은 것과 같은 효과”라고 설명했다.

쏘카는 2016년 전기차를 처음 도입한 이후 전기차 라인업을 대폭 확대하고 있다. 현재 현대자동차의 아이오닉6와 아이오닉5를 비롯해 디 올 뉴 코나EV, 코나EV, EV6, 니로EV, 니로 플러스, 폴스타2 등 총

450대의 전기차를 보유하고 있다.

회사 측은 내연기관차 대비 전기차 이용자들이 차량을 더 오래 이용하고, 더 멀리 이동한다고 설명했다. 쏘카에 따르면 내연기관차 이용자는 평균 12시간가량 대여했지만, 전기차의 대여 시간은 21시간에 달했다. 주행거리도 달랐다. 내연기관차는 109.7km, 전기차는 199km가량을 주행했다. 전기차 이용자의 평균 연령은 36.8세, 내연기관차 이용자의 평균 연령은 33세로 집계되었다.

이 회사는 지속적인 ESG경영을 실천하기 위해 지난해 이사회 내에 ESG위원회를 신설했다. 기존 사외이사후보추천위원회, 보상위원회와 함께하는 ESG위원회는 위원회별로 기타 비상무이사과 사외이사를 2인 이상, 사내이사 대비 과반 또는 동수로 구성해 운영의 독립성과 투명성을 최대한 보장했다.

쏘카는 업계 최초로 대여 시작 시 전기차의 배터리 잔여량을 보장하는 충전 보장 서비스도 운영하고 있다. 배터리가 70% 이상 충전된 상태로 차량을 이용할 수 있으나, 실제로는 평균 96% 완충된 전기차를 대여하고 있으며, 이는 충전 없이 400km 이상 주행이 가능한 정도다. 쏘카는 서울 내 모든 전기차를 충전 보장형으로 운영 중이다. 이는 전체 전기차 중 약 25%에 해당한다.

업계에서는 이용 차량을 전기차로 교체하는 것만으로도 상당한 탄소 감축 효과가 있다고 보고 있다. 2020년 4월에 발표한

유럽 교통 전문 비정부기구(NGO)인 ‘교통과 환경(T&E)’ 발표에 따르면, 전기차는 주행거리 km당 이산화탄소 배출량이 90g에 그치지만 가솔린의 경우 253g에 달했다.

내연기관차는 생산 과정에서도 환경에 유해한 편이다. 영국 가디언의 조사를 보면 3만3,000달러짜리 중형차 1대 생산 시 평균 17톤 이상의 이산화탄소가 발생하는 것으로 나타났다. 이는 일반 가정에서 사용하는 3년 치 가스 및 전기의 양과 맞먹는 규모다. 이를 흡수하기 위해서는 어린 소나무 6,120그루가 필요하다.

전기차대여 활성화 위해 총력

쏘카는 전기차 활성화를 위해 한국환경공단의 전 국민 온실가스 감축 실천 제도인 탄소중립실천포인트제에도 참여하고 있다. 이 제도는 국민들의 탄소중립 생활 실천 문화를 확산하고 다양한 민간기업의 친환경 활동을 독려하기 위해 만들어졌다.



배성수

한국경제신문 기자

한국경제신문 산업부 기자로 활동하고 있다. 자동차, 배터리, ESG 분야를 담당하고 있다.



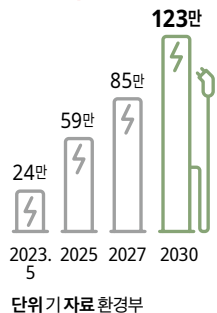
환경부, 전기차 충전 기반시설

확충 및 안전 강화

한화진 환경부장관이

지난 6월 29일 열린 제25회 국정현안관계장관회의에서 ‘전기차 충전 기반시설(인프라) 확충 및 안전 강화 방안’을 발표하고 있다.

전기차 충전기 보급 목표



탄소중립실천포인트는 연간 최대 7만 원까지 모을 수 있다. 월별 현금 혹은 카드사 포인트 형태로 지급된다. 포인트를 모을 수 있는 방법은 다양하다. 카셰어링 기업으로부터 무공해 차량을 대여해도 포인트를 쌓을 수 있다. 한국환경공단은 쏘카, 휴맥스모빌리티 등의 기업과 제휴해 전기차를 이용하는 고객을 대상으로 주행거리 km당 100원의 포인트를 제공한다.

전기차 카셰어링 서비스 거점을 확대하는 데도 주력하고 있다. 최근 서울 성동구 쏘카 서울사무소에서 한국전자금융과 전기차를 포함한 카셰어링 이용 활성화를 위한 업무협약(MOU)을 맺은 게 대표적이다. 한국전자금융은 자사의 무인 운영 관리 시스템으로 무인 주차 서비스 나이스파크와 전기차 충전 인프라 서비스 나이스차저를 운영하고 있다. 한국전자금융은 현재 전국 3,500여 곳의 나이스파크 주차장과 함께 7,000기 규모의 전기차 충전시설을 확

보한 상태다. 양사는 이번 MOU에 따라 전국 나이스파크 주차장에 쏘카의 공유 모빌리티 서비스 거점인 쏘카존을 설치한다. 이와 함께 쏘카에서 운영 중인 전기차를 나이스파크에 우선 배치하고, 나이스차저로 우선 충전될 수 있도록 해 고객 편의를 높일 예정이다. 총 70여 종의 쏘카 차량이 나이스파크와 나이스차저에 배치되는 것이다.

쏘카는 이런 노력을 인정받아 카셰어링용 내연기관차를 전기차로 교체 운영해 감축한 온실가스만큼 탄소배출권을 획득할 수 있게 된다. 이 회사는 최근 국토교통부에서 이러한 내용을 골자로 하는 ‘탄소배출권 외부 사업’을 최종 승인받았다. 쏘카는 이 사업으로 매년 국토부에서 온실가스 감축 실적을 인증받아 획득한 탄소배출권을 배출권 할당 기업에 매각하거나 배출권 시장에서 거래할 수 있다. 전기차를 통한 탄소배출권 외부 사업 승인을 받은 곳은 국내 카셰어링 기업 중 쏘카가 최초다.

렌탈 업계도 전기차 전환 가속화

쏘카처럼 카셰어링 사업을 운영하는 그린카, 렌탈 기업인 롯데렌터카 등을 영위하는 롯데렌탈도 ESG경영을 핵심 가치로 삼고 전기차 활용을 늘리고 있다. 그린카는 지난해 9월부터 업계 최초로 제네시스 GV60 전기차를 무선 충전 시스템을 롯데월드타워 내 그린카 카셰어링 존에 시범 도입했다. 2021년 카셰어링 업계 중 처음



전체 차량 중 친환경 차량이 25%를 차지하는 그린카 카셰어링 및 렌탈 업계 전반이 ESG경영을 핵심 가치로 삼고 전기차 활용을 늘리고 있다.

으로 전기차 아이오닉5를 도입한 이후 디올 뉴 니로 하이브리드 등 라인업을 넓혔다. 전체 차량 중 친환경 차량이 차지하는 비중은 25%에 달한다. 이번 제네시스 GV60 전기차 도입은 탄소 배출 저감이라는 ESG 가치 실현뿐 아니라 충전 시스템의 새로운 변화를 고객과 함께 경험하고 공유한다는 데 의미가 있다.

롯데렌탈이 보유한 전기차는 총 1만 9,000대로 국내 기업 중 최대 규모다. 이 회사에서 전기차가 차지하는 비중은 7.2%로, 지난해 말 기준 국내 전체 전기차(누적 39만 대) 중 4.8%에 달한다.

이에 그린카, 롯데물산 그리고 현대차 3사가 공동으로 전기차 무선 충전 시범사업을 진행하게 되었다.

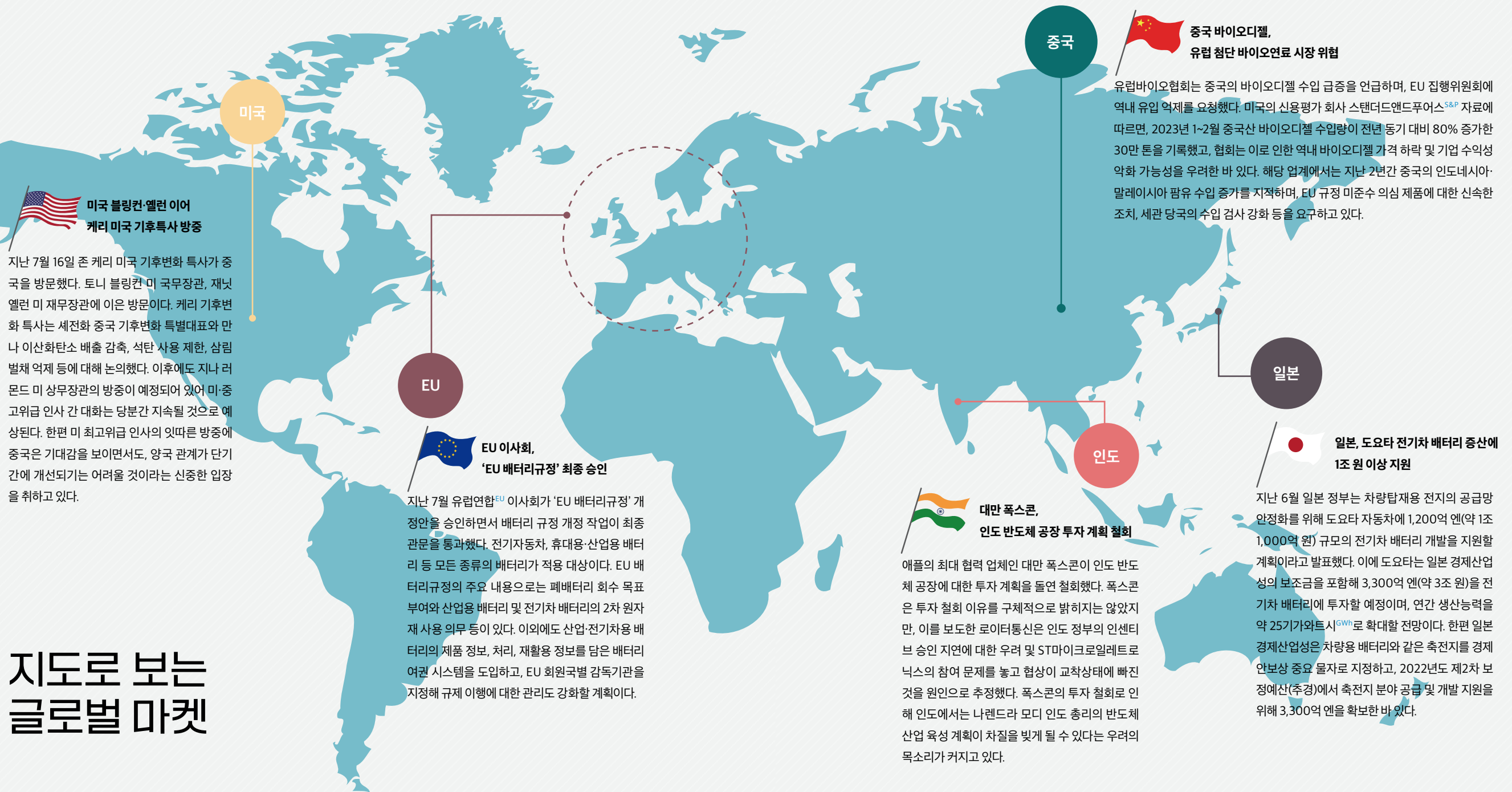
롯데렌탈은 2018년부터 국내 최초로 전기차를 활용한 사회공헌 프로그램 ‘친환경 기부 드라이브 캠페인’을 진행하고 있다. 친환경 전기차 대여 시 주행거리에 따라 기부금을 적립해 장애 아동을 위한 이동 보조기구 지원 기금을 조성하는 캠페인으로, 제주 오토하우스에서 고객이 전기차를 대여하면 주행거리 km당 50원을 기부금으로 적립한다. 기부금은 사회적 교통약자인 장애 아동의 이동권 증진 및 안정적 성장을 위한 보조기구 지원사업에 쓰인다. 지난해까지 총 430만km의 누적 주행거리를 달성했다. 약 4만km인 지구를 약 108바퀴 이동한 거리와 같다. 총 참여 고객은 1만5,000여 명으로 캠페인을 통해 누적 2억1,000만 원의 기금을 적립했다.



티맵(TMAP) 전기차 급속충전 배달 서비스 출시
티맵모빌리티가 스타트업 티비유(TBU)와 함께 출시한 전기차 급속충전 배달 서비스는 찾아가는 전기차 충전 서비스로, 전기차 사용자들의 편의성을 향상시킬 것으로 기대된다.

롯데렌탈은 전기차 이용 편의를 위한 서비스 개발에도 속도를 내고 있다. 이 회사는 2021년 4월 LG에너지솔루션과 전기차 서비스형배터리(BaaS) 사업 협력을 위한 MOU를 체결하고 배터리 데이터 교류 및 배터리 안심케어 서비스를 제공하고 있다.

지난해 10월 롯데렌탈의 차량 관리 전문 자회사 롯데오토케어가 최초로 전기차 방문 충전 서비스를 출시한 것도 비슷한 맥락이다. 이 회사는 산업통상자원부로부터 관련 실증 특례 승인을 받고 서비스를 시작했다. 전기차 장기 렌터카 고객은 전기차 충전기를 탑재한 밴을 활용한 방문 충전으로 1회 최대 40킬로와트시(kWh)(약 208km 주행 가능)까지 충전할 수 있다. 업계 관계자는 “세컨드카, 공유경제 확산 등으로 카셰어링 업계가 지속 성장하고 있는 만큼 전기차로의 전환은 환경보호 측면에서 고무적 현상”이라고 말했다.

지도로 보는
글로벌 마켓

‘값싼 나라 일본’ 엔저가 미치는 영향은?

장기간에 걸친 엔저^{円低}의 영향으로 한국의 점심 한 끼 가격이 일본의 점심 한 끼 가격보다 더 비싼 시대가 되었다. 이러한 변화의 직접적 원인은 디플레이션이지만 엔저 현상 또한 중요한 원인의 하나다.



정성준
대외경제정책연구원 KIEP
부원장
대외경제정책연구원 일본팀장,
국제거시금융실장을 거쳐
현재 대외경제정책연구원
부원장을 맡고 있으며,
한국경제학회 이사, 외교부
정책자문위원(일본분과)으로
활동 중이다.

• 일본의 환율제도는 전후 달러당 360엔의 고정환율제도에서 1973년 변동환율제도로 이행했다. 변동환율제도로 이행한 후 엔화 가치는 상당 폭의 등락을 거치면서도 기조적으로 상승세를 유지했고 급기야 2011년 달러당 70엔대까지 가치가 상승했다. 2011년 3월 동일본대지진 발생 후 엔화 가치가 급상승했는데 이 시기만 하더라도 엔화는 안전자산으로서의 지위가 확고했다. 동일본대지진에 의해 발생한 불확실성으로 엔화 자산에 대한 수요가 크게 증가했기 때문이다. 그러나 그 이후 엔화는 안전자산으로서 신뢰가 약화되면서 지속적으로 하락했고 급기야 2022년 10월에는 달러당 151엔까지 폭락한 후 현재는 140엔대에 머물고 있다.

엔화 가치 하락이 불러온 효과

엔화의 실질실효환율지수(2020년=100) 추이를 보면 1980년 1월 101.44에서 1995년 3월 193.97로 상승한 후 2011년 10월 135.86, 2023년 5월 현재 76.2까지 하락한 상태다. 현재 엔화의 실질적인 구매력은 1995년 대비 39.3%, 2011년 대비 56.1% 수준으로 하락한 것인데, 이는 엔화의 명목환율이 지속적으로 상승하고 디플레이션으로 물가 및 임금 상승이 다른 나라에 비해 저조했기 때문으로 풀이된다. 엔화 가치가 하락하면서 일본 내에서는 ‘값싼 나라 일본’이라는 자조 섞인 비판이 일었고 이러한 결과를 초래한 일본의 완화적 금융정책에 대해 비판적인 목소리가 높아지기도 했다. 다만, 최근에는 주가가 상승하고 디플레이션이 완화되는 등 긍정적인 현상들이 나타나고 있어서 엔저에 대한 비판적 시각은 조금 수그러들고 있는 느낌이다.

그럼에도 불구하고 엔화 약세에 대해서는 여전히 우려하는 목소리가 높다. 첫째는 엔화 약세의 긍정적 기대효과가 약화되고 있다는 불안감이 여전하기 때문이다. 2013년부터 시작된 아베노믹스는 3개의 화살로 구성되었는데, 그중 하나가 대담한 금융완화정책이었다. 금융 완화를 통해 금리가 낮아지면 기업의 투자가 확대되는 효과가 기대된다. 그러나 더 큰 효과는 엔저를 통한 수출 증대 효과다. 수출이 늘어나고 특히 기업의 수익이 개선되면 자연스럽게 투자가 늘 것이며 이는 고용과 임

금 상승의 선순환으로 이어질 것이라 기대했다.

그러나 지난 10년간 일본 경제가 이와 같은 긍정적 효과를 거두었다고 평가하기는 어렵다. 오히려 엔저에 따른 부작용이 더 큰 것이 아니냐는 비판이 많다. 특히 최근의 인플레이션은 이러한 비판적 견해를 지지한다. 엔저는 수입물가 상승을 초래한다. 가뜰이나 에너지와 원자재 가격이 상승한 마당에 엔저는 인플레이션을 더욱 부추긴다.

금융완화정책, 이대로 괜찮을까?

최근의 높은 물가 상승은 서민들의 생계를 위협하고 영세한 중소기업의 도산을 증가시키고 있다. 2023년 상반기 일본 중소기업의 도산 건수는 4,000건을 넘어섰다. 기업의 수출 증대 효과도 한계가 드러났다. 제조 기업들의 해외 투자가 늘어나면서 엔저로 인한 수출 증대 효과가 약화되었기 때문이다.

2021년 일본의 무역수지는 2년 만에 적자로 돌아섰다. 대중 무역적자가 증가했기 때문이다. 환율은 무역을 결정하는 하나의 변수에 불과하다. 일본 제조업은 해외에 나가 있는 일본 기업이 일본으로 회귀함으로써 이를 통해 경쟁력 강화를 꿈꾸고 있지만 이는 시간이 소요된다.

엔저는 고용과 임금을 끌어올리는 효과가 기대된다. 실제로 일본의 명목임금은 올해 3.66% 인상될 것으로 기대되고 있다. 이는 과거의 임금인상률을 크게 상회하는



장기간에 걸친 엔저 현상 저성장과 디플레이션 극복을 위해 도입된 금융완화정책은 문제를 해결하지 못한 채 인플레이션과 엔화 가치 하락이라는 또 다른 과제를 남겨 놓을지 모른다.

수준이며, 일본 정부로서도 임금인상을 적극적으로 장려하는 정책을 추진하고 있다. 그러나 이 정도의 임금인상은 물가 상승의 악영향을 일부 상쇄하는 수준에 불과하다. 실질임금 수준은 오히려 하락했기 때문이다. 실질임금은 궁극적으로는 노동자가 생산하는 부가가치에 의해 결정되는 기본적인 사실을 상기할 필요가 있다. 생산성 향상이 수반되지 않는 임금 상승은 지속될 수 없기 때문이다. 저성장과 디플레이션을 극복하기 위한 수단으로 도입된 장기에 걸친 금융완화정책은 저성장을 해결하지 못한 채 인플레이션과 엔화 가치 하락이라는 또 다른 과제를 남겨 놓을지 모른다. 돈을 풀거나 환율을 조정하는 정책만으로는 경제 문제를 해결하지 못한다. 교육과 기업가 정신, 혁신과 생산성 향상만이 경제의 기초체력을 회복할 수 있는 해결책이다. 



엔화 실질실효 환율지수 추이

1980년 1월
101.44

1995년 3월
193.97

2011년 10월
135.86

2023년 5월
76.2

주 2020년=100
자료 일본경제신문·
국제결제은행 BIS

내일의 글로벌 유니콘기업을 육성한다 디지털 혁신기업 해외진출 지원사업

정보통신기술^{ICT} 분야 혁신기업이 폭발적으로 성장하기 위해선 원활한 투자 유치만큼이나 시장 수요를 파악하는 것이 중요하다. 혁신기술을 갖춘 ICT 기업을 발굴해 해외 시장 진출에 필요한 전문 컨설팅을 제공하면서 해당 기업이 시장 수요에 맞춰 제품을 개선하고 해외 투자를 유치할 수 있게 지원하는 사업을 소개한다.

- 한국정보통신진흥협회^{KAIT} 부설 기관으로 2013년에 출범한 본투글로벌센터는 ICT 기반 혁신기업의 글로벌 사업화를 전문적으로 지원하고 있다. 출범 이후 올해 6월 말까지 481개 회원사를 대상으로 컨설팅 서비스 1만6,023건, 해외특허출원 996건, 해외 계약 및 제휴 596건, 투자 유치 연계 3조2,781억 원, 해외법인 설립 118건 등 화려한 실적을 보유하고 있다. 구체적인 지원 항목은 △법률·특허·회계·크리에이티브 마케팅 등 경영 컨설팅 △제품-시장 적합성^{Product Market Fit-PMF} 프로그램 △해외 투자 유치를 위한 기업설명회^{IR} △글로벌 대기업과 테크 매칭 △교육 세미나 △사무 공간 제공 등이다. 법률·특허·회계 컨설팅은 서비스별로 최대 5,000만 원을 초과하지 않는 범위에서, 크리에이티브 마케팅은 항목별 2,000만 원 내에서 지원한다. 또한 지원금은 PMF 프로그램을 포함해 최대 1억 원 이내로 지급된다. 연간 약 150개 기업을 선발하며 지원 대상은 ICT 융합기술을 바탕으로 제품이나 서비스를 시장에 출시해 고객을 확보하고 있는 동시에, 해외 진출에 필요한 최소한의 준비를 갖춘 비상장 기업이다. 선발은 1차 필수 자격 검증, 2차 해외 진출 준비 관련 서면 평가, 3차 해외 전문가로 구성된 평가위원을 대상으로 한 프레젠테이션에 따라 결정된다. 단, 해외 진출을 목표로 해외투자자 또는 역외 펀드를 통해 투자를 받은 기업, 해외 진출 파트너가 확정된 기업, 글로벌 프로젝트에 참여하고 있는 경우, 최근 3년 이내 글로벌 정보기술^{IT} 3대 전시회 수상 이력이 있는 기업 등은 3차 평가가 면제된다.



본투글로벌센터 ICT 기업
해외진출 지원사업



모집 기간

연중 상시(모집 현황에 따라
제한될 수 있음)



접수 방법

홈페이지(www.born2global.com) 접수



문의

본투글로벌센터 지역사업
개발팀(031-8039-6752~6)

1.

대표적인 성공 사례가 궁금합니다.

국내 스타트업 최초로 기업 간 거래^{B2B} 분야 유니콘기업(1조 원 이상 가치의 기업)이 된 '센드버드'를 꼽을 수 있습니다. 2016년 기업용 채팅 플랫폼을 제공하는 센드버드를 본 센터의 회원사로 선정 한 이후 글로벌 진출에 필요한 법률·특허·회계 컨설팅 등을 꾸준히 제공했습니다. 2021년 3월에는 특허 컨설팅을 바탕으로 유럽연합^{EU}, 중국, 일본, 호주, 캐나다 등 20개국에 상표등록을 출원했습니다. 현재 센드버드는 미국 핀테크 기업 페이팔, 약국 체인 월그린 등 1,200여 개가 넘는 고객사를 확보했으며, 월간사용자수^{MAU} 3억 명을 돌파했습니다.

2.

글로벌 대기업과 국내 스타트업을 직접 연결한 사례도 있나요?

2020년 5월 글로벌 자동차부품 기업 콘티넨탈 그룹과 ICT 분야 기술 파트너가 될 스타트업을 찾는 프로젝트를 공동으로 진행했습니다. 100여 개에 달하는 회사 중에서 프로젝트에 참여할 만한 기업을 추천하고 콘티넨탈 그룹의 수요에 적합한 기술 파트너를 발굴하도록 지원했습니다. 몇 차례 평가를 거쳐 점자 스마트기기 기업 '닷^{dot}'이 최종 선정되어 프로젝트에 참여했습니다. 이후 본 센터는 콘티넨탈 그룹과 전략적 업무협약을 맺고 스타트업 지원 프로그램 공동 기획, 콘티넨탈 해외 네트워크 지원 등 계속해서 협력관계를 유지하고 있습니다. 올해도 콘티넨탈 그룹과 스마트 모빌리티 등 6개 기술 분야에서 테크 매칭 프로그램을 진행하고 있습니다. 지난 6월부터 25개 기술 기업들을 대상으로 매주 기업 미팅을 진행하고 있으며 이 중 3개 기업을 8월 말에 선발할 예정입니다. 선발된 기업들은 9월 싱가포르에서 열린 콘티넨탈 오픈이노베이션 워크에 참가합니다.

3.

어떤 기업이 회원사로 있나요?

AI 기반 디지털 기술 기업, 서비스형소프트웨어^{SaaS} 기업, 데이터 기업 등 ICT 기반 초기 기업들이 회원사입니다. 한번 회원사가 되면 실적평가를 통해 장기적으로 지원받을 수도 있습니다. 지난해에는 회원사 102개 중 10개사가 멤버 자격을 유지했습니다. AI 반도체 펌리스 기업 '리벨리온', 교육·지식 공유 플랫폼 기업 '클라썸', 도심항공모빌리티^{UAM} 전문 기업 '파블로 항공', 의료 AI 기업 '에어스메디컬', 데이터 스타트업 '데이터라이즈' 등입니다. 기업공개^{IPO}나 인수·합병^{M&A}을 통해 이른바 '엑시트^{Exit}'를 하면 회원사를 '졸업'합니다. 지난해에는 AI 의료 기술 기업 '루닛'이 코스닥에 상장되면서 졸업했습니다.

본투글로벌센터
ICT 기업 해외진출
지원사업 성과



본투글로벌센터 ICT 기업 해외진출 지원사업 절차

- | | |
|----------|--|
| 1. 등록 | 홈페이지(www.born2global.com) 기업정보 등록 |
| 2. 신청 | 홈페이지 News & Talk → Notices → 2023 Membership for Global Expansion Program 신청 |
| 3. 평가 | 1차 필수자격 검증, 2차 서류평가, 3차 해외평가(월간) |
| 4. 선정 | 증빙서류 검토 및 최종 선정 |
| 5. 협약 체결 | 선정 후 성과자료 제출(지원 기간 종료 후 2년간) |

가구를 넘어 공간으로 이케아, 잉바르 캄프라드

한번 들여놓으면 잘 바꾸지 않는 게 가구다. 고객은 돈이 들더라도 비싸고 튼튼하며 고급스런 제품을 선호한다. 그렇게 형성된 가구 시장의 보수적 패러다임을 바꾼 기업이 있으니, 바로 이케아(IKEA)다. 이번 글에서는 창업주 잉바르 캄프라드가 제시한 몇 가지 성공 경영 전략을 알아보도록 하자.



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.

가구 공룡, 이케아의 출발

잉바르 캄프라드 Feodor Ingvar Kamprad는 1926년 스웨덴 남부 스몰란드 지역 아군나리드 Agunnaryd 마을의 엘름타리드 Elmtaryd 농장에서 태어났다. 군이 출신 지역명까지 언급한 이유는 이케아란 회사명이 그의 이름이니셜 I와 K에 농장(E), 마을(A)을 더해 만들어졌기 때문이다. 자신이 나고 자랐던 지역에 대한 애정을 엿볼 수 있는 부분이다(이케아 로고 또한 파란색과 노란색의 조화로 스웨덴 국기를 연상시킨다). 다섯 살 때부터 성냥을 파는 등 일찌감치 장사에 눈을 뗐던 그는 1943년 열일곱 살의 나이에 작은 상점을 차린다. 일종의 잡화점이었다. 손목시계, 스타킹 등 잡다한 물품을 지금의 통신판매 비슷한 방식으로 판매했다. 가구업에 주목한 것은 1950년대로, 이 시기 제2차 세계대전 이후 유럽 경제가 회복하면서 도시 중심의 인구가 늘어났다. 특히 젊은이들의 이동이 활발했는데, 이들은 형편상 저렴하면서도 실용적인 가구를 원했다.

스웨덴 정부의 '주택 100만 호 건설 계획' 발표는 이케아 역사에 결정적 순간으로 기록된다. 캄프라드는 정부가 추진하는 사업인 만큼 수요가 크고 안정적일 것이라 판단했다.

곧 잡화점의 물건을 처분한 그는 젊은 층을 대상으로 하는 저가 가구 판매에 주력한다. 이케아 특유의 저렴하면서도 실용적인 제품은 이렇게 탄생했다. 여기에 배송 불편을 줄이고자 탁자 다리를 떼고 다시 붙일 수 있도록 했는데, 현재의 플랫폼 flat pack(납작한 종이박스) 시스템이다.

적극적 대응, 위기를 기회로 만든다

어느 시장이건 불문율이 있기 마련이다. 당시 이케아의 행보는 '고급', '완제품'이라는 기존 가구 시장의 규칙을 깬 것이나 마찬가지였다. 곧 가구 업계의 견제가 시작되었다. 표절 시비, 원목 공급 중지 등 크고 작은 사건이 발생했다. 심지어 가구 박람회 참가를 금지당하기까지 했다. 이에 캄프라드는 생산기지를 스웨덴에서 동유럽

폴란드로 옮기는 초강수를 둔다. 표절 시비에는 이케아만의 스타일과 디자인을 구축하는 것으로 대응했다.

1992년에는 이케아 제품에서 허용치 이상의 포름알데하이드가 검출되는 일이 발생했다. 인도, 파키스탄 등 아시아 지역 공장에서 아동 노동을 착취한다는 보도마저 이어졌다. 이 사건으로 이케아는 품질과 기업 이미지 모두 큰 타격을 입게 되는데, 주목할 것은 이케아의 대응이다. 이케아는 생산을 중지하고 제작 공정을 변경했다. 한편 관계사들과 협력하며 적극적인 기업의 사회적 책임 CSR 활동에 나섰다. 그리고 마침내 친환경 이미지를 구축하는 데에 성공했다.

그 밖에도 제품 카탈로그에 표시한 가격은 1년간 어떤 일이 있어도 올리지 않았다. 대개 원가가 오르면 가격도 슬그머니 올리기 마련이다. 하지만 캄프라드는 카탈로그 가격을 보고 찾아온 고객과의 약속이라며 원칙을 지켰다. 1970년대 중동전쟁 및 석유파동으로 생산비가 치솟자 그는 대안을 제시했는데, 판매사원들에게 인센티브를 제공하는 방식이었다. 특히 마진율이 높은 상품을 팔면 더 많은 인센티브를 제공했다. 그렇게 고객과의 약속을 지키고 직원 사기도 높였다.

우리의 강점을 믿어라

캄프라드는 질 좋은 제품을 남보다 더 싸게 파는 것을 경영철학으로 삼았다. 그 전략으로 채택한 것이 'DIY(Do It Yourself)' 방식

이다. 사실 가구를 직접 조립한다는 것은 상당한 시간과 노력을 요하는 일이며, 잘못 조립할 경우 내구성에 문제가 발생할 여지도 있다. 그럼에도 고객이 수고와 불편을 기꺼이 감수하는 이유는 '내가 만든 가구'라는 성취감과 만족감 때문이다. 여기에 저렴한 가격과 실용적인 디자인이 더해진다. 이케아 가구를 만들다 보면 고객은 자신만의 특별한 공간이 완성됨을 느낀다. 이른바 '이케아 효과'다.

이케아 쇼룸도 빼놓을 수 없다. 이곳에는 가구뿐 아니라 각종 인테리어 소품이 함께 전시되어 있어 '이 공간을 사고 싶다'는 생각이 들 정도다. 한때 국내 가격정책을 놓고 비싸다는 지적이 제기되었으나 고객의 지갑마저 닫게 만들지는 못했다. 가구 특성상 크기와 색상, 통일성을 고려하지 않을 수 없는데, 이케아 쇼룸은 이 문제를 단번에 해결해줬기 때문이다.

가구는 첨단 산업이 아니다. 하지만 이케아의 사례에서 알 수 있듯, 기존 산업에도 얼마든지 창의적 사고가 더해질 수 있다. 우리 기업들도 고객 니즈를 충분히 충족시키고 있는지 살펴 점검해야 할 때다. 📌

“최소의 수단으로 최대의 결과를 얻을 수 있도록
다른 방식을 끊임없이 고민하라.”
잉바르 캄프라드



IKEA의 핵심 가치

- 1 함께하기
- 2 사람과 지구를 위한 노력
- 3 효율적인 비용 절감
- 4 간결함
- 5 개선과 발전에 대한 의지
- 6 의미 있는 변화
- 7 책임 위임과 맡은 역할 다하기
- 8 솔선수범하는 리더십

마포 11기

(주)마이크로시스템

정상국 대표

깨끗한 시야를 확보해
안전을 지켜내다

마이크로시스템은 지능형 유리 기술을 통해 혁신적인 제품을 만들고 새로운 가치를 창출하며 안전한 자율주행 및 스마트시티 환경을 조성해 나가고 있다.



Questions

01. 마이크로시스템에 대해 소개해 달라.
02. 마이크로시스템만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모와 마이크로시스템의 위치는 어느 정도인가?
04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

Answers

01. 마이크로시스템은 지능형 유리 기술을 통해 혁신적인 제품을 만들고 새로운 가치를 창출하는 기술 중심의 기업이다. 우리가 개발한 전자식 자가세정 유리(Drop Free Glass·DFG)는 창의적 미세유체 제어 기술을 이용해 자율주행 및 스마트 시티에서 사용되는 사물인터넷(IoT) 센서 표면에 발생한 다양한 오염물을 효율적으로 제거할 수 있는 차세대 광학소자다.
02. 전자식 자가세정 유리는 전기습윤(Electrowetting) 원리를 기반으로 유리 표면에 발생한 오염물과 표면 사이의 부착력을 감소시켜 표면으로부터 오염물을 제거하는 원리다. 패턴화된 투명한 전극 위에 소수성 절연막이 코팅된 간단한 구조의 제품이지만 빗물, 김서림 같은 다양한 오염물을 전기적 신호만으로 즉각 제거할 수 있다.
03. 자율주행 센서 산업은 연간 13.7%로 급속히 성장하고 있으며, 2025년 시장 규모는 30조 원으로 전망된다. 현재 상용화된 센서 세정 기술로는 와이퍼와 유체분사장치를 이용한 제품들이 존재하지만 소형 센서에 적용하기에는 한계가 있다. 반면 마이크로시스템의 전자식 자가세정 유리는 별도의 구동장치가 필요 없고, 응용 제품의 초소형화가 가능할 뿐만 아니라 소모 전력이 낮아 확장성과 호환성이 우수해 시장성을 인정받고 있다.
04. 전 세계 자동차 센서의 시장 규모는 급속도로 성장하고 있다. 우리는 지속적인 기술 고도화를 통해 세계 최대 IT·가전 전시회인 CES에서 4년 연속 기술 혁신상을 수상했으며, 2023년에는 스마트시티 분야 최고 기술혁신상을 수상했다. 우리는 새로운 센서 세정 기술 시장의 선구자로서 혁신적인 기술을 기반으로 한 차별화된 제품으로 자율주행 자동차용 센서 시장을 선도할 것이다.

변화하는 새로운 환경 속
안전과 직결되는 문제를
우리의 기술을 통해
해결해 나가며
시장을 선도하겠습니다.

구로 9기

한국수산기술연구원(주)

김민수 대표

수산업의 올바른 기준이 되다

한국수산기술연구원은 표준화된 스마트 양식장을 통해 통제 가능한 환경에서 데이터를 수집해 누구나 쉽게 양식이 가능한 스마트 양식 솔루션을 제공하고 있다.



Questions

01. 한국수산기술연구원에 대해 소개해 달라.
02. 한국수산기술연구원만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모와 한국수산기술연구원의 위치는 어느 정도인가?
04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

01. 대부분의 양식장은 바다 근처에 있지만 소비자들은 대체로 도심 근처에서 생활한다. 활어들은 바다에서부터 수많은 유통 단계를 거쳐 소비자에게 오기 때문에 신선하지 못한 상태로 공급되는 경우가 많다. 이에 한국수산기술연구원은 도심 근처에서 스마트 양식 기술로 관리된 새우를 안정적으로 생산해 소비자에게 신선한 새우를 제공하는 사업을 하고 있다.
02. 양식을 하기 위해서는 수질·성장·질병 관리가 가장 중요하다. 우리가 개발한 스마트 양식 기술은 수질 관리는 물론 새우가 잘 자랄 수 있는 환경을 만들어 어디서든 누구나 쉽게 안정적으로 새우를 양식할 수 있는 기술이다. 최적의 양식 환경을 조성하기 위한 양식 데이터 분석 및 생산성 향상 예측 솔루션, 피클(FCL)을 통해 새우의 출하 시기를 단축하고 생산비용을 절감할 수 있다.
03. 우리나라 새우 소비량은 약 8만 톤이지만 현재 국내 새우 생산량은 8,000톤가량뿐이다. 또한 최근 수산물 트렌드는 자연산보다는 양식을 선호하는 형태로 흐르고 있으며 육상 기반으로 양식된 수산물의 중요도가 높아지고 있다. 이에 우리의 기술을 기반으로 신선하고 건강한 수산물을 소비자에게 공급한다면 10년 내 12만 톤 이상의 새우를 생산하며 업계를 선도해 나갈 수 있을 것이라고 생각한다.
04. 단기적으로는 우리 스마트 양식장을 국내외로 30만 개까지 늘려 나가는 것을 목표로 하고 있다. 이를 통해 국내 활어 새우 시장을 확대하고, 90% 수입에 의존하고 있는 냉동 수입 새우를 초신선 국내산 새우로 바꾸는 것이 우리의 목표다. 장기적으로는 새우뿐만 아니라 연어 등 고부가가치 어종까지 확대해 나가는 것을 목표로 하고 있다.

올바르고 지속 가능한
수산 경제 생태계를 위해,
첨단 양식 기술을 지닌
수산 기업으로서
철학을 지키겠습니다.

부산 9기

(주)인터엑스

박정윤 대표

누구나 쉽게 활용할 수 있는
제조 AI 서비스

인터엑스는 제조 인공지능^{AI} & 자율공장 솔루션을 통해 제조 현장에 있는 이들이 AI를 활용해 현장의 다양한 문제를 해결할 수 있도록 전문적인 서비스를 제공하고 있다.

Questions

01. 인터엑스에 대해 소개해 달라.
02. 인터엑스만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
03. 해당 시장의 전망은 어떠한가?
04. 인터엑스의 성장 가능성을 어떻게 보는가.

누구나 쉽게 사용할 수 있는
산업 AI 서비스를 통해
기업이 제조 AI 기술을 활용,
더 큰 가치를 창출할 수 있도록
든든한 서포터가 되겠습니다.

Answers

01. 인터엑스는 제조 현장의 다양한 문제를 AI와 디지털 트윈 기술로 해결하는 서비스를 개발하고 공급하는 기업이다. 2018년 울산과학기술원^{UNIST} 창업 기업으로 시작해 독일 프라운호퍼 지멘스, 미국 IIC, 독일 IDTA 등의 글로벌 기업 및 협회들과 협력하며 글로벌 시장 진출을 위해 노력하고 있다.
02. 제조업의 AI 도입 포인트는 '적은 데이터의 양으로 얼마나 높은 정확도를 만들 수 있는가'다. 실제로 제조 현장에는 AI를 학습시킬 수 있는 데이터의 양이 적을 뿐 아니라, 그중에서도 불량품에 대한 데이터는 AI를 학습시키기에 턱없이 부족하다. 인터엑스는 코어^{Core} AI를 활용한 AI 학습기법을 통해 적은 양의 데이터로도 AI 학습이 가능하며, AI 모델의 높은 정확도를 구축할 수 있는 서비스를 보유하고 있다.
03. AI 기술이 제조업 분야와 접목되면서 생산 프로세스의 최적화와 효율성 향상이 가능해졌다. 또한 코로나19 팬데믹 이후 글로벌 제조 기업들이 자동화와 디지털화에 더욱 주목하고 있어 시장의 잠재력은 무궁무진하다. 여기에 디지털 트윈과 자율공장 구축의 중요성이 부각되고 있다. 인터엑스는 이러한 흐름의 선두주자로서 아무도 시도하지 않은 길을 걷고 있다고 생각한다.
04. 인터엑스는 지금까지 국내에서 100건 이상의 제조 AI 구축 실적을 보유하고 있으며, K-스마트 등대공장, 스마트공장 고도화 사업 등 정부 지원과제에서도 우수한 성과를 거두고 있다. 국내뿐만 아니라 미국 및 독일에서의 활동을 통해 글로벌 인증과 네트워크를 확보하고 있으며, 올해 하반기에는 독일 오피스 오픈을 계획하고 있다. 우리는 누구나 쉽게 사용할 수 있는 산업 AI 서비스 전문가로서 자리매김할 것이며, 앞으로도 무한히 성장하는 것을 목표로 하고 있다.

대전 3기

(주)플렉시고

이기용 대표

플렉시블 디스플레이
평가·검사의 표준화 리더

플렉시고는 플렉시블 디스플레이의 상용화에 필수적인 환경 신뢰성과 내구성 평가를 통해 플렉시블 디스플레이의 평가·검사 표준화를 선도하고 있다.

Questions

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

기술력을 통해
세계 디스플레이 산업의
경쟁력 확보에 기여하며
글로벌 기업으로
성장해 나가겠습니다.

Answers

01. 플렉시고는 액정표시장치^{LCD}, 유기발광다이오드^{OLED} 다음으로 디스플레이 시장을 선도할 것으로 전망되는 플렉시블 디스플레이^{Flexible Display}의 제품화에 필수적인 설비를 개발 및 제조하는 전문 기업이다. 플렉시블 디스플레이의 기계적 내구성과 환경 신뢰성을 평가·검사하고, 연구·개발^{R&D}에 활용할 수 있는 다양한 설비를 개발해 글로벌 고객사에 제공하고 있다.
02. 우리는 평가대상물의 유연성^{Flexibility}과 관련된 물리적 특성(환경 신뢰성+기계적 내구성)을 정확하게 평가·검사할 수 있는 기술을 확보하고 있다. 또한 플렉시블 디스플레이의 평가·검사에 최적화된 디자인 특허 및 불량 검출 검사 기술을 확보하고 있다.
03. 폴더블 디스플레이 시장은 폴더블폰만으로도 2023년에 3,000만 대 이상 출하한 후 매년 25% 이상 성장해 2028년에는 1억 대 이상이 출하될 것으로 예상되는 등 고속 성장이 전망된다. 세계 디스플레이 장비 시장의 2023~2027년 누적 시장 규모는 48조 원으로 추정되며, 그중 평가설비 시장 규모는 3% 정도로 1조4,400억 원 정도 규모라고 추정된다.
04. 플렉시고는 2023년 매출 목표 50억 원 달성을 시작으로 2027년까지의 5년간 누적 매출 규모가 1,450억 원에 도달할 것으로 전망되며, 이는 세계 평가설비 시장의 10% 정도로 예상된다. 이에 신규 글로벌 고객사를 확보하고, 지속 성장이 가능한 글로벌 기업으로서의 면모를 갖추는 것이 단기적인 목표다. 중장기적으로는 자동차, 배터리, 헬스케어, 의료 등 다양한 분야에서 추진되고 있는 플렉시블 기기 개발을 위한 평가·검사설비 전문 기업으로 진출하는 것을 목표로 삼고 있다. 



2023 상반기 IBK창공 데모데이

김성태 IBK기업은행장은 지난 6월 28일과 29일 양일간 IBK파이낸스타워에서 열린 창업 육성 플랫폼 'IBK창공'의 2023년 상반기 데모데이에 참석했다. 이번 데모데이에선 빅데이터, 모빌리티, 바이오, 인공지능^{AI} 등 다양한 분야의 스타트업이 참여해 투자 유치 및 기업 홍보에 나섰다.

IBK창공 데모데이는 IBK기업은행의 창업 육성 플랫폼인 'IBK창공'의 엑셀러레이팅 최종 과정으로, IBK창공에 선정되어 지원을 받은 혁신창업기업들이 자신의 제품 및 사업모델 등을 대중과 기관, 스타트업 관계자들에게 소개하고 홍보해 사업 파트너를 유치할 수 있도록 하는 행사다.

IBK창공, 2023년 상반기 데모데이 개최

이번 행사에는 IBK창공 상반기 육성 기업 중 빅데이터, 모빌리티, 바이오, AI 등 다양한 분야의 28개 기업이 피칭에 참여해 기업 홍보를 실시했다. 행사장 내 별도로 마련된 1:1 투자 상담창구를 통해 참여 기업의 투자 유치 전략 수립을 지원하고, 유럽 진출 상담창구를 통해 해외 진출 전략, 현지 사업화 가능성 등을 활발히 논의했다. 데모데이 1일 차에는 독일 자를란트주 부총리의 '스타트업의 유럽 진출과 성장 사례' 기조

연설을 시작으로, 건설 빅데이터 솔루션을 개발한 '쥘산군', 생체 고분자 기반 의료 시뮬레이터를 제작한 '쥘알데바' 등 14개 기업이 사업 방향을 제시했고, 기업 전시부스를 통해 신기술과 신제품을 소개했다. 다음 날인 2일 차에는 우충희 인터베스트 대표의 '스타트업의 글로벌 진출 전략과 투자 사례' 기조연설이 진행되었으며, 이어 음장기술 기반 AI 디지털 공간변화 분석 시스템을 개발한 '쥘시큐웍스', 고난도 작업을 수행하는 산업용 모빌리티 로봇을 제작한 '서울다이나믹스' 등 14개 기업이 기업설명회 IR 피칭을 진행했다. 김성태 IBK기업은행장은 "이번 데모데이를 통해 IBK창공 기업들이 그간의 결과물을 후회 없이 알리고, 이것이 의미 있는 성과로 이어지는 자리가 되었으면 한다"며 "앞으로도 IBK기업은행은 IBK창공을 통해 혁신창업가들이 마음껏 도전하고, 그 도전을 꽃피울 수 있도록 힘이 되어 드리겠다"고 약속했다.

혁신창업기업의 유럽 진출 지원을 위한 발판 마련

이번 행사에 앞서 IBK기업은행은 독일 자를란트주 정부, 한국과학기술연구원 KIST와 '혁신창업기업의 유럽 진출 지원'을 위한 다자간 업무협약을 체결했다. 이번 협약은 IBK기업은행, 독일 자를란트주 정부 및 KIST가 IBK창공 혁신창업기업들의 유럽 진출 및 현지 사업화를 지원하기 위해 체결되었다. 이번 협약을 통해 IBK기업은행, 독일 자를란트주 경제진흥공사, KIST 유럽연구소는 독일 자를란트주 내 KIST 유럽연구소에 IBK창공의 유럽 진출 거점을 설치하고 올해 하반기부터 국내 스타트업의 유럽 진출을 통합 지원하는 프로그램을 공동 운영할 계획이라고 밝혔다. 본 프로그램에 참여하는 기업은 독일 자를란트주 스타트업 지원 프로그램 참여, 현지 법인 설립 지원, 현지 맞춤형 기술 사업화, 판로 개척, 독일 및 유럽 현지 네트워크 구축 등 유럽 진출에 필요한 서비스를 지원받을 수 있

다. 또한 KIST 유럽연구소의 현지 인프라를 이용할 수 있으며 독일 및 유럽 현지 네트워크 구축을 지원받을 수 있다.

김 행장은 "독일 자를란트주 및 KIST와 함께 체결한 업무협약을 시작으로 혁신창업기업의 해외 진출을 돕는 글로벌 프로그램을 통해 IBK창공 모델을 계속 발전시켜 나갈 계획"이라고 밝혔다. 이에 윤석진 KIST 원장 역시 "KIST 유럽연구소가 IBK기업은행과 함께 국내 창업 기업의 유럽 진출에 힘을 보태게 되어 매우 기쁘다"고 화답하며 앞으로 KIST와 KIST 유럽연구소가 IBK기업은행과 함께 한국과 독일 두 나라의 창공을 잇는 든든한 동반자가 될 것을 다짐했다. IBK기업은행 관계자는 "이후에도 유럽 진출에 필요한 특화 프로그램을 기획하는 등 기업의 글로벌 진출 기회를 확대할 계획"이라며 신사업 발굴·추진을 희망하는 기업을 계속해서 지원할 예정이라고 전했다.



축사를 하고 있는 김성태 IBK기업은행장 김 행장은 축사를 통해 혁신창업기업의 해외 진출을 IBK기업은행이 적극 돕겠다는 계획을 밝혔다.



위르겐 바르케 독일 자를란트주 부총리 바르케 부총리가 '스타트업의 유럽 진출과 성장 사례'를 주제로 기조연설을 하고 있다.



IBK창공 데모데이 전시 부스 김 행장과 바르케 부총리가 IBK창공 기업들의 부스에 방문해 제품에 대한 설명을 듣고 있다.



IBK창공 데모데이 IR 피칭 총 28개 기업이 IR 피칭을 통해 각 기업의 사업 방향을 제시하고 신기술과 신제품을 소개했다.

중기 인력난, 노동 시장 양극화 해소 시급

노동인구 감소, 제조업 기피 현상 등에 따른 인력난으로 중소기업들이 몸살을 앓고 있다. 이에 제70회 희망중소기업포럼에서는 ‘중소기업 인력난 해소 방안’을 주제로 현재 중소기업들이 고질적으로 앓고 있는 인력난과 그에 대한 정부 정책 방향에 대한 이야기를 나누는 자리를 마련했다.

“인력난은 중소기업들이 겪는 고질적인 문제이자 큰 애로사항입니다. 지금 현장에는 청년 근로자를 찾아보기 어렵고, 외국인 인력조차 부족한 실정입니다. 현재 정부가 노동 개혁을 추진 중인데 경직된 주52시간 근무제를 개선하고 현장에 대한 유연한 조치로 만성적인 인력난을 개선하는 데 힘써주기를 기대합니다.”

축사를 맡은 김기문 중소기업중앙회장의 말에서 드러나듯 제70회 희망중소기업포럼을 관통하는 키워드는 ‘중소기업 인력난’이었다. 주제발표에 앞서 IBK기업은행 경제연구소의 설문조사 결과를 바탕으로 중소기업들이 겪고 있는 인력난 실태가 어느 정도인지를 보여주는 영상 시청 순서가 마련되었다.

IBK기업은행 경제연구소가 지난 5월 제조 중소기업 258개사를 대상으로 한 실태 조사에 따르면 제조 중소기업의 약 65%가 인력난을 겪고 있다고 응답했고, 특히 청년층 경제활동인구 감소가 빠른 비수도권의 경우는 70%가 인력난을 겪고 있다고 응답했다. 지역별 특성으로는 비수도권 제조 중소기업의 경우 주로 외국인 인력을 활용해 인력난에 대응하고 있는 것

으로 나타났다. 조사 결과 비수도권에서는 50% 이상이 외국인 인력으로 대응하고 있는 데 반해 수도권 제조 중소기업의 경우 34%로 집계되었다.

대·중소 임금 격차 완화 지원 강화해야

이어 한정화 국민통합위원회 대·중소기업 상생 특별위원회 위원장이 주제발표자로 연단에 섰다. 한 위원장은 “무거운 주제로 발표를 맡게 되어 고민이 많았다. 중소기업 청장(현 중소벤처기업부 장관) 시절에도 이 문제를 다뤘었지만 답이 안 나오는 문제”라며 “워낙 긴급하고 해결이 시급한 안건이라 문제점과 방안에 대해 말씀드려 보겠다”고 말했다.

한 위원장은 “노동 시장 양극화와 대기업·중소기업 임금 격차 문제를 해소하지 않은 상태에서 인력난을 해결하기란 어렵다”며 “이를 위해 노동 시장의 구조 개혁, 대·중소기업 상생협력 촉진, 정부 지원에 의한 격차 해소가 뒷받침되어야 한다”고 밝혔다. 그는 산업별 직무급 임금체계 도입 등을 통해 연공성이 강한 임금체계를 개혁하고, 현재 노동법제가 만들어내는 노동 시장의 계층 구조화와 불공정성을 해소하기 위한 노동 개혁을 추진해야 한다고 강조했다. 또한 납품단가 연동제의 실효성 제고, 공정거래 질서 확립과 기술 탈취 방지 정책 강화 등을 통해 대·중소기업 상생협력을 촉진하는 한편, 중소기업의 장기 재직 및 핵심 인력 유출 방지 지원, 중소기업 근로자 역량 강화 지원, 지방 중소제조업 및 뿌리산업



희망중소기업포럼에 참석한
김성태 IBK기업은행장
김 행장은 중소기업이 겪고 있는
어려움에 공감하며, 중소기업이
쳐한 어려움을 극복할 수 있도록
IBK기업은행 역시 지원과 노력을
아끼지 않겠다고 전했다.

인력 문제 해결 등 중소기업에 대한 정부 지원책을 강화해야 한다고 지적했다.

이러한 인력난 해소를 위해서는 △중소기업 재직근로자 스킬업(Skill-up) 전략 △중소기업 재직근로자 재산 형성 지원 △고용 유지 및 취업 지원으로 중소기업 인력 지원 단순화 △중소기업 재취업에 대한 인센티브 강화 등 4가지 정책과제를 제시했다.

한 위원장은 “중소기업 재직근로자에 대한 직무 향상 교육이나 디지털 역량 강화를 위한 직무 전환 교육을 개선해 업무 역량을 강화해야 한다”며 “이와 함께 성과공유형 보상체계를 개편하고 오래 근속한 장기 재직자에 대한 인센티브를 강화하는 등 근로자의 재산 형성을 적극 지원해야 한다”고 말했다.

이어 “복잡하고 다양한 중소기업 인력지원 사업을 통폐합하고 재직근로자의 고용 유



제70회 희망중소기업포럼 지난 7월 4일 진행된 희망중소기업포럼에서는 ‘중소기업 인력난 해소 방안’을 주제로 다양한 논의가 진행되었다.



한정화 국민통합위원회
대·중소기업 상생
특별위원회 위원장
한 위원장은 중소기업 인력난 해소
방안으로 노동 시장의 구조 개혁,
대·중소기업 상생협력 촉진,
정부 지원에 의한 격차 해소 등을
제시했다.

Advice 한정화 위원장이 제시한
중소기업 인력난 해소 방안

**1. 중소기업 재직근로자
스킬업 전략**

중소기업 재직근로자에 대한 직무
향상 및 디지털 역량 강화를 위한 재
교육 체계를 구축하고, 스마트팩토
리를 갖춘 중소기업의 재직근로자
를 대상으로 디지털 역량 강화를 위
한 직무 전환 교육을 강화해야 한다.

3. 중소기업 인력 지원 단순화

복잡하고 다양한 중소기업 인력지
원사업을 통폐합하고 재직근로자
의 고용 유지 지원과 중소기업 취업
에 따른 지원으로 단순화해 실수요
자에게 집중하는 방식으로 지원체
계를 개편해야 한다.

**2. 중소기업 재직근로자
재산 형성 지원**

성과공유형 보상체계 개편을 통한
중소기업 근로자의 장기근속 유도
및 재산 형성을 지원해야 한다. 청년
내일채움공제를 장기 재직자에 대
한 인센티브 강화 방향으로 보완하
는 등 제도를 개편할 필요가 있다.

**4. 중소기업 재취업에 대한
인센티브 강화**

실업급여제도의 수급 횟수를 제한
하고 실업급여 수급 횟수에 따라 최
소가입기간이 늘어나는 제도를 도
입해 도덕적 해이(Moral Hazard)를 완화
할 필요가 있다.

지 지원과 중소기업 취업에 따른 지원으로
단순화해 실수요자에게 집중하는 방식으
로 지원체계를 개편할 필요가 있다”며 실
업급여를 받는 것보다 중소기업에 취업하
는 편이 이익이 되도록 실업급여제도의 수
급 횟수를 제한하고 실업급여 수급 횟수에
따라 최소가입기간이 늘어나는 제도를 도
입하는 등 중소기업 재취업에 대한 인센티
브를 강화하는 방향으로 가야 한다고 강
조했다.

현실 고려한 지원책 강구해야

한 위원장은 근로시간 유연화, 중소기업 장
기 재직자 공공주택 특별공급 지원 확대,
중소기업 근로자 청년도약계좌 혜택 강화,
근로 의욕을 저해하는 실업급여제도 개선,
육아휴직 시 사내 업무 대체인력에 대한 인
센티브 지원 등을 거론하며 중소기업계의
건의사항을 전하기도 했다.

한 위원장은 “현행 주52시간제는 다양한
업종과 직종, 현장의 근로 실태를 포괄할
수 없으며 중소기업에 경영상 불확실성을
가중시키는 요인으로 작용하고 있다”며 연
장근로 단위 기간을 현행 ‘주 단위’에서 ‘월·
분기·반기·연 단위’까지 확대하는 것이 좋
다고 밝혔다.

청년도약계좌 혜택과 관련해서는 “정부가
지난 6월부터 연소득 6,000만 원 이하인
청년들을 대상으로 청년도약계좌를 시행
했는데 반응이 상당히 좋다”며 “그럼에도
불구하고 청년도약계좌는 기업 규모별·소
득별 지원 규모에 차이가 없어 대·중소기

업 근로자 간 임금 격차를 완화하는 데 한
계로 작용할 수 있다”고 지적했다. 그는
“청년 구직자들이 중소기업 취직을 고려하
지 않는 주된 이유가 낮은 연봉 때문”이라
며 “실제로 중소기업 근로자의 급여는 대
기업 근로자와 2배 이상 차이가 나는데, 이
러한 격차를 완화하기 위해 중소기업 근로
자를 대상으로 청년도약계좌 혜택을 강화
해야 한다”고 주장했다.

저출산 이슈에 대한 대응의 필요성도 언급
했다. 그는 “저출산 현상이 가속화하면서
인력난도 심화될 것으로 우려되는 만큼 중
소기업들도 저출산 이슈에 적극 대응해야
한다. 많은 기업들이 일·가정 양립을 위해
노력하고 있지만 부담을 느끼는 건 사실”
이라며 근로자가 육아휴직 등을 사용할
경우 업무 공백을 우려하거나 대체인력 채
용에 어려움을 겪는 기업들이 많아 제도
활용을 꺼리게 만드는 요인으로 작용하고
있다고 지적했다. 그러면서 “육아휴직 시
사내 대체인력에 대한 급여 지원을 신설하
거나 회사의 남은 공간을 이용해 사내에서
아이를 보육할 수 있게 하는 방안도 생각
해볼 수 있다”고 말했다.

한 위원장은 “이외에도 여러 현안 과제가
많지만 우리 사회가 적절한 시기에 노동 시
장을 개혁하지 못하다 보니 문제가 구조적
으로 고착화된 측면이 크다. 중장기적으
로 무엇이 합리적이고 기업의 애로사항을
해소할 수 있는 방안인지 논의하며 공감
대를 확산시켜 나가야 한다”고 역설하면서
발표를 마무리했다. 

현장 Q&A

현장과 정책을 잇다

조병호 화이브오션 대표

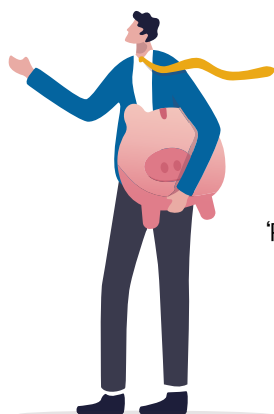
Q. 중소기업을 운영하면서 인건비, 재료비,
각종 경비 부담이 가장 크다. 최근 임금 상승
으로 원가 부담률이 높아져 대외 경쟁력, 판
매 경쟁력, 영업 경쟁력이 다 떨어졌다. 인건
비 부담 탓에 궁여지책으로 무인화 시스템
을 도입하고 있는 실정이다. 외국인 근로자
는 3년 근무하면 돌아가는데 이들이 체류할
수 있는 기간을 늘려주는 방안도 필요하다.
A. 현장과 맞지 않는 제도를 도입하면 부정
적인 영향이 커진다. 최저임금제, 주52시간
근무제 등도 시행착오를 겪으면서 문제가
있으면 유연하게 바뀌어 하는데 현재 그렇
게 못하고 있기 때문에 어려움이 가중되고
있다. 국가의 역할은 민생을 살피는 것이고
기업이 잘 되도록 해 일자리를 창출하는 것
이다. 현장의 목소리를 들으면서 잘 풀어 나
가야 한다.

김정희 엠큐브테크놀로지 대표

Q. 신입 직원을 채용해 일을 가르치고 나면
대기업이 데려가는 경우가 많다. 최근 그런
사례가 급격히 늘고 있다. 예전에는 대기업
들이 정시채용으로 신입 직원을 한두 차례
만 채용했는데 지금은 수시채용이라는 명
목으로 경력자를 데려간다. 이런 문제를 보
완할 수 있는 방법은 없나.
A. 이 문제를 법적으로 강제하긴 어렵지만
상생협력 차원에서 대기업들이 자제하는 것
이 좋지 않나 생각한다. 대기업들도 최근 몇
년 사이에 게임 업계나 플랫폼 업계에 인력
을 뺏겨 어려움이 많다는 이야기를 들었다.
다만 핵심 기술 인력을 빼 가는 문제는 막아
야 한다. 개인의 이직과 직장 선택의 자유를
저해하지 않는 선에서 핵심 인력 유출을 막
는 방안을 강구할 필요가 있다.

골치 아픈 세무 관리, 국세청에서 도움 받으세요!

기업의 안정된 운영과 성장에 있어서
세무 관리는 매우 중요한 요소다.
특히 중소기업은 세액공제나 감면 적용 등
조세 절감이 상당히 효과적일 수 있다.
중소기업의 효과적인 세무 관리를 위해
국세청에서는 '법인세 공제감면 컨설팅제도'와
'R&D세액공제 사전심사제도'를 운영하고 있다.



법인세 공제감면 컨설팅제도

법인세 공제감면 컨설팅제도란 중소기업에 공제·감면 가능 여부와 금액을 사전에 확인해줌으로써 세무상 불확실성을 해소해 중소기업의 성장을 지원하는 제도다. 기존의 중소기업 세무 컨설팅제도를 법인세 공제·감면 컨설팅제도로 전면 개편해 실질적인 도움을 주고자 마련한 제도다. 신청 대상은 '조세특례제한법'상 중소기업으로 업종별 매출액이 '중소기업기본법'에 따른 규모 기준 이내인 법인사업자다. 신청 방법은 고용, 설비투자 등 세액공제·감면 적용과 관련되는 특정 사안이 발생한 날의 다음 달 말일까지 고용이나 설비투자 등에 대한 입증자료를 신청서와 함께 홈택스 또는 관할 지방국세청 법인세과에 우편으로 접수하거나 방문해 접수하면 된

다. 경정청구 전에도 신청이 가능하며, 국세청은 신청한 날의 다음 달 말일까지 서면으로 답변해준다.

혜택

법인세 공제감면 컨설팅제도를 통해 컨설팅 받은 내용에 따라 법인세를 신고하면, 신고내용 확인 및 감면 사후관리 대상에서 제외된다. 그리고 추후 컨설팅 결과와 다르게 과세 처분이 되더라도 과소신고 가산세를 면제받을 수 있다.

R&D세액공제 사전심사제도

국세청은 2020년부터 R&D세액공제 적용 여부를 미리 확인해주는 제도를 도입했다. R&D세액공제 사전심사제도는 신청한 납세자에 대한 성실신고를 지원하기 위한

제도로 의무사항이 아닌 기업의 선택사항이다. 이에 연구인력개발비 세액공제를 신청하기 전에 지출한 비용이 연구인력개발비에 해당하는지 여부 등에 대해 국세청에 미리 심사해줄 것을 요청할 수 있는 제도다.

내국인이 지출했거나 지출 예정인 연구·인력 개발 활동이 연구·개발^{R&D}의 정의에 부합하고, 연구·개발 비용 범위에 포함되는 활동인지가 심사 대상이다. 심사 방법은 전화나 서면에 따른 사실 확인 등 납세자 비대면 방식의 서면심사를 원칙으로 하고, 신청인과 협의를 통해 최소한의 현장 확인을 실시한다.

세액공제 적정 여부를 확인하고자 하는 내국법인과 거주자는 연구인력개발비 사전심사 신청서와 연구개발비 명세서, 연구개발보고서, 그 밖에 공제대상 연구인력 개발비임을 증빙하는 서류를 법인세 과세표준 신고 전에 홈택스, 우편, 방문 접수를 통해서 신청할 수 있다.

공제대상 연구인력개발비 증빙서류(예시)

구분	사전심사 검토 시 보완 서류(예시)
공통 증빙	① 연구원 등록 현황 (한국산업기술진흥협회) ② 연구원 업무분장표
비용 증빙	③ 인건비 관련 급여 대장 ④ 과제별 재료비 집행 내역서 ⑤ 위·수탁 계약서 및 관련 증빙 ⑥ 과제 협약서, 과제비 집행 내역서
연구 활동 증빙 (기술 검토)	⑦ 내부보고서, 회의록 ⑧ 연구 증빙자료(연구노트*)

*연구노트 작성 방법 안내
(<https://www.e-note.or.kr/introduction/notelntro.do>)

연구노트 등 작성·보관 의무화

연구인력개발비 세액공제를 받는 기업은 △연구개발계획서 △연구개발보고서 △연구노트 등 증거서류를 작성·보관하는 것이 의무화되었다. 연구과제별로 작성자, 작성일자, 기술개발 진척도, 실험의 내용·목표의 성공 여부 등에 대해 기록한 연구노트를 작성해 세액공제를 받은 과세연도의 종료일로부터 5년간 보관해야 한다.

혜택

신청인이 심사 결과 통지 내용에 따라 연구인력개발비 세액공제를 신청한 경우에는 추후 심사 결과와 다르게 과세 처분한 경우에도 과소신고가산세를 면제받을 수 있다. 그리고 심사 받은 내용에 대해서는 신고 내용 확인 및 감면 사후관리 선정 대상에서 제외된다(단, 심사 과정에서 부정확한 서류를 제출하거나 사실관계의 변경·누락 및 탈루 혐의가 있는 경우는 제외).

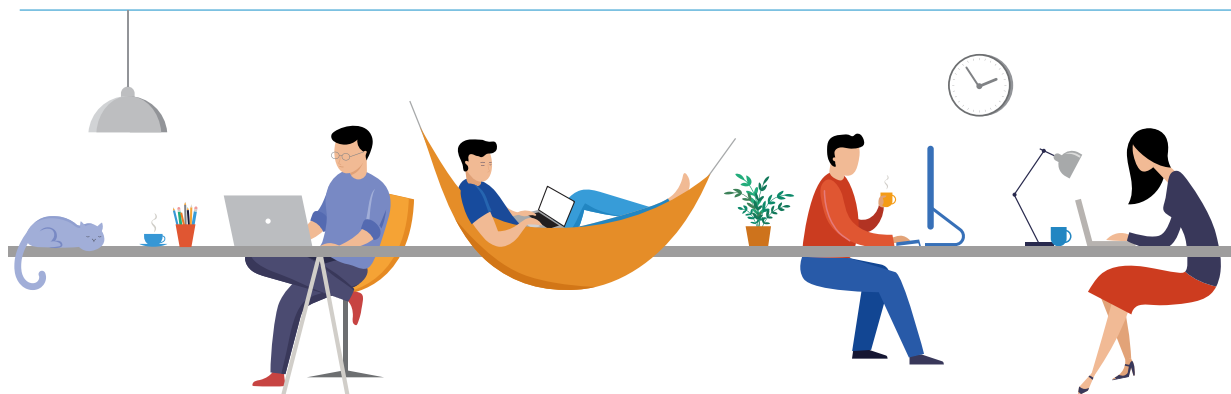
Case

연구인력개발비로 인정되지 않는 사례

1. 연구소를 등록하기 전에 지출한 인건비
2. 전담연구원의 퇴직연금 보험료
3. 주주인 임원을 전담연구원으로 등록해 발생한 인건비
4. 회사의 행정 업무를 겸직하고 있는 연구소장에 대한 인건비
5. 연구 활동과 비연구 활동 수행 시 연구전담요원의 인건비
6. 연구·개발 활동의 행정적 지원 업무를 하는 관리직원의 인건비
7. 연구를 위한 공구 또는 시험기기 및 측정기기 등의 비용이 아닌 연구시설의 임차료
8. 대표자와 특수관계에 해당하는 직원의 내일채움공제 기여금 납입액



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



재택근무제, 어떻게 도입하고 관리하는가?

코로나19 당시 일시적으로 재택근무제를 도입했던 많은 기업들이 올해 코로나19의 종식 선언에도 불구하고 계속해서 재택근무제를 사용하고 있다. 이는 많은 기업들이 재택근무제를 통해서 손실보다는 이익을 더 보았고, 업무의 효율성을 유지하고 있기 때문일 것이다.



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

● 재택근무제는 장점도 많이 있지만, 사전에 충분한 준비 없이 도입하게 되면 오히려 업무 효율성이 저하되는 등 부작용도 가져올 수 있다. 재택근무를 통해 업무의 효율을 높이기 위해서는 △재택근무 도입의 필요성을 우선적으로 고민해 보고 △관련 업무 환경을 구비하고 △마지막으로 재택 업무의 효율적인 관리감독이 이루어져야 한다. 다시 말해 재택 업무는 적합한 업무 분야에 도입되어야 하고, 재택 업무를 수행하기 위한 정보기술^{IT} 업무 환경이 갖추어져 있어야 한다. 또한 재택 근무자의 근로 조건을 유지하고 관리하기 위한 ‘근로기준법’ 적용을 명확히 해야 한다. 그래야만 업무를 안정적으로 모니터링 하고, 업무상 보안 문제 등을 사전에 예방할 수 있다.

재택근무제 도입 시 고려사항

재택근무란 정보통신기술^{ICT}을 활용해 ‘자택’에 업무 공간을 마련하고, 업무에 필요한 시설과 장비를 구축한 환경에서 근무하는 유연한 근무 형태다. 재택근무는 대부분의 근무를 재택으로 하는 상시형 재택근무와 일주일 중 일부만 재택근무를 하는 수시형 재택근무로 구분할 수 있다. 수시형 재택근무는 근무일 중 일부는 재택근무, 일부는 사무실에서 근무하는 형태로 실시할 수 있다. 예를 들면, 주 5일 중 월요일과 화요일에는 재택근무를 하고, 나머지 수요일에서 금요일은 사무실에서 근무하는 방식이다.

재택근무가 가능한 업무

재택근무는 독립적이면서도 개별적인 업무 수행이 가능하거나, 고객과의 대면 접촉이 거의 없는 직무, 특정한 장소에서 이루어지지 않아도 되는 직무 등에 적합하다. 특히 프로그램 개발, 웹 디자인, 원격교육 등의 업종이나 민원 상담, 기획 및 행정 업무 등의 분야에 도입이 용이하다.

재택근무제 도입 방법

재택근무제의 도입을 위해서는 △근로자대표와 서면 합의 △개별 근로자와 근로계약서 작성 △취업규칙의 변경 절차가 필요하다. 일부 조건을 변경할 경우에도 위의 3가지 절차를 거쳐야 한다. 다만, 특정 근로자에 대한 재택근무의 경우, 혹은 간헐적으로 이루어지는 재택근무의 경우에는 해당 근로자의 동의만으로도 제도 도입이 가능하다.

재택근무제 근태 관리

재택근무에 종사하는 근로자도 ‘근로기준법’상의 근로시간 및 휴식에 관한 규정이 적용된다. 다만, 재택근무는 그 성질상 근로자의 근무시간대와 일상생활 시간대가 혼재되지 않을 수 없는 근로 형태이며, ‘자택’에서 근로가 이루어지기 때문에 사생활 침해 없이 근로자가 소정근로시간 동안 성실히 업무에 전념했는가를 관리·감독하는 것이 어렵다. 결국 소정근로시간 동안의 근로 제공 의무나 직무 전념 의무의 이행 여부는 근로자에게 맡겨질 수밖에 없다. 다만 정보통신기기를 통한 온라인 출퇴근 기록 등으로 재택근무자의 근로시간을 관리하는 것은 가능하다.

근로시간·연장근로수당·야간근로수당

재택근무제 도입 시 반드시 해당 근로자에 대한 소정근로시간 또는 업무 수행에 통상 필요한 시간 그리고 노사합의로 정한 근로시간의 범위에 따라 연장근로수당이나 야간근로수당, 휴일근로수당의 발생 여부가 달라진다. 사용자의 지시에 따라 특정 업무를 수행하는 데 필요한 시간이 연장·야간·휴일근로를 발생시킬 경우 원칙적으로 그에 대한 연장근로·야간근로수당을 지급해야 한다. 다만, 전술한 바와 같이 재택근무제도 특성상 명확한 근로시간 산정이 어려우므로 근로자가 연장·야간·휴일근로를 사전에 신청해 사용자의 허가를 받도록 하는 등 유사한 절차를 마련하는 것이 바람직하다.

휴가와 휴식시간

취업규칙에서 재택근로에 종사하는 통상 근로자들에 대한 휴가 및 휴식에 관해서 별도의 규정을 두고 있지 않는 경우에는 통상적 근로에 종사하는 근로자들의 근로 조건이 그대로 적용된다. 이와 관련해 사용자는 근로시간과 비근로시간(예컨대 휴가나 병가 등으로 인해 근로하지 못하는 시간)에 관한 사항을 사전에 약정해 두는 것이 바람직하다.

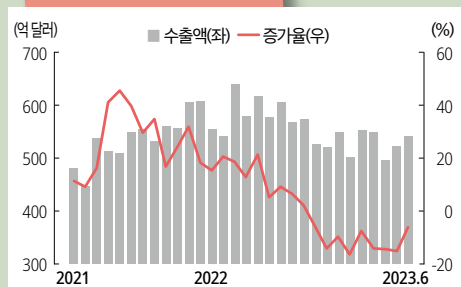
재택근로제를 도입해 업무의 효율을 높이고 근로자의 사기를 진작시키기 위해서는 재택근로에 적합한 업무의 발굴과 업무 환경 구비가 필요하다. 이와 함께 근로자들의 업무와 사생활 영역을 명확히 해 지속적인 재택근무가 가능하도록 관리하는 것이 중요하다. 따라서 일주일 전일 재택근무를 하기보다는 수시형 재택근무제를 도입해 어느 정도 재택근무의 가능성을 확인한 후에 상시형 재택근무제를 도입하는 것이 바람직할 것이다. 



한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

수출



주 증가율은 전년 동월 대비

자료 관세청

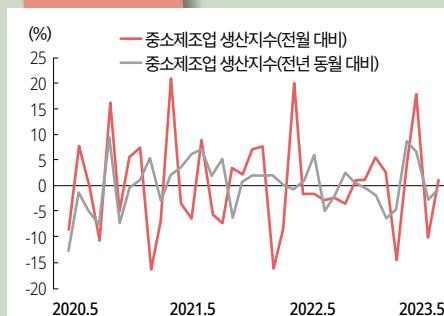
수출 감소 폭이 축소되고, 물가는 안정세를 지속

6월 수출(542.4억 달러·전년 동월 대비 -6.0%)은 9개월 연속 감소세를 지속했으나, 감소 폭은 축소되는 모습을 보였다. 반도체, 석유화학 등의 수출 가격 하락에 따른 부진이 지속된 반면, 자동차와 일반기계 등의 수출이 유렵연합^{EU}, 중남미, 중동을 중심으로 증가했다.

6월 소비자물가는 석유류 가격 하락의 영향으로 기존 대비 상승 폭이 감소하며 전년 동월 대비 2.7% 상승했다. 물가 둔화 흐름은 당분간 지속될 것으로 예상되나, 국제 원자재 가격 변동, 기상 여건 등의 불확실성이 상존하고 있다.

※ 소비자물가(전년 동월 대비, %): 6.3(2022.7)⇒5.2(2023.1)⇒3.7(4)→3.3(5)→2.7(6)

생산



자료 통계청

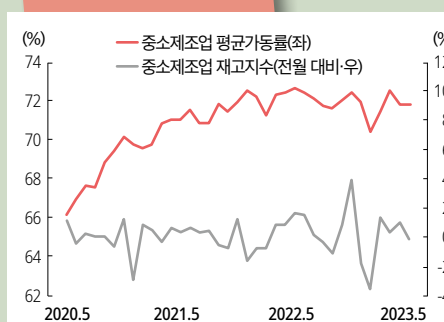
Small Business Trends

생산, 전월 대비 증가

2023년 5월 중소제조업 생산은 전월 대비로는 1% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 0.5% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(8.7%), 반도체(4.4%), 기계장비(6.1%) 등에서 증가했으나, 통신·방송장비(-16.9%), 화학제품(-2.7%), 기타운송장비(-0.7%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 자동차(18.5%), 석유정제(11.7%), 금속가공(2.7%) 등에서 증가했으나, 반도체(-16.7%), 화학제품(-16.6%), 전자부품(-19.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 수준 유지

2023년 5월 중소제조업 전체 평균가동률은 전월과 동일한 71.9%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 전월 대비 0.5%포인트 하락한 67.8%, 중기업(50~299인)은 0.6%포인트 증가한 76.4%로 조사되었다.

*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

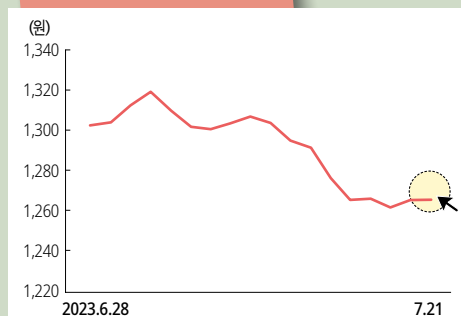
재고, 전월 대비 감소

2023년 5월 중소제조업 재고는 전월 대비 0.1% 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(2.7%), 전자부품(15.9%), 전기장비(3.5%) 등에서 증가했으나, 자동차(-3.7%), 기계장비(-2.5%), 화학제품(-1.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매기준율

자료 한국은행

7월 원/달러 환율은 5개월 만에 1,260원대로 하락

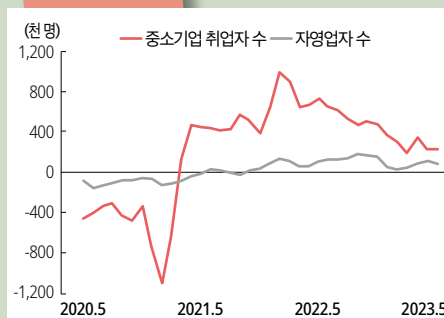
(2023.7.3일 1,319.4원→7.12일 1,295.0원→7.21일 1,265.8원)

7월 원/달러 환율은 최근 미국의 물가 안정(6월 소비자물가 3.0%)으로 긴축 기대감이 약화되며 5개월 만에 1,260원대까지 하락했다. 다만 7월 미국 연방공개시장위원회(FOMC)에서 높은 근원물가를 이유로 추가 인상 필요성을 제기했던 연방준비제도(Fed) 의원들의 의견대로 긴축 행보를 이어갈 경우, 원/달러 환율이 다시 상승할 우려가 있다.

2023년 3분기 말 환율 전망은 1,285원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 3분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,285원으로 조사되었으며, '1,250원 이상 1,280원 미만'으로 전망한 IB가 5개사로 가장 많았다.

고용



주 전년 동월 대비

자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

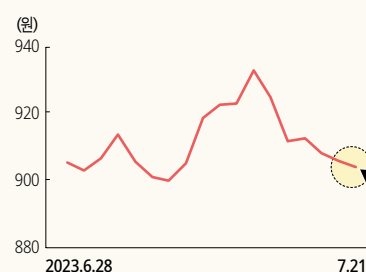
2023년 5월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 23만7,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 16만2,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 7만5,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,569만2,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2023년 5월 자영업자 수는 전년 동월 대비 9만4,000명이 증가해 579만1,000명을 기록했다.

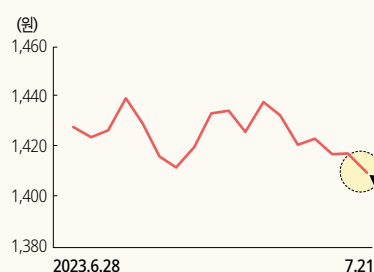
원/100엔 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

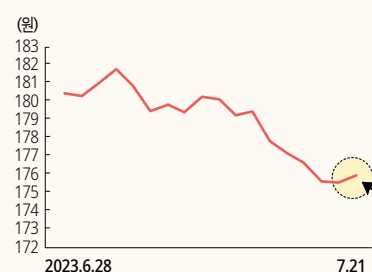
원/유로 환율 동향



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

트위터, 게 셋거라!
스레드 Threads

페이스북 모회사 메타에서 공개한 새 소셜네트워크 서비스 SNS 스레드는 500자 이내의 짧은 글로 소통하는 텍스트 기반 플랫폼으로, 여러 커뮤니티가 함께 모여 현재 관심 있는 주제부터 앞으로 유행할 주제에 이르기까지 모든 것에 대한 의견을 나눌 수 있다. 텍스트 기반 플랫폼인 트위터와 비슷한 형태, 기능을 갖고 있어 출시 전부터 '트위터 대항마'로 주목받아 온 스레드는 지난 7월 5일 출시 후 단 16시간 만에 가입자 3,000만 명을 넘었으며, 출시 하루 반 만에 7,000만 개의 새로운 계정이 생기는 등 폭발적인 성장세를 보이고 있다.

BOOK



홍보맨부터 CEO까지 AI 콘텐츠 고수 되기
챗GPT 활용이 이렇게 쉬웠어?
권영설·이상은 지음

챗GPT^{ChatGPT}의 등장은 이전까지와는 다른 세상을 경험하게 한다. 생성형 인공지능^{AI}을 활용하면 새로운 가치를 창출할 수 있다. 이제부터는 챗GPT가 무엇인지 아는 것보다 어떻게 쓰는지 알고 빠르게 익혀 다양하게 활용하는 것이 더욱 중요해졌다. 챗GPT를 잘 쓰는 사람은 짧은 시간에 더 많은 성과를 낼 수 있기 때문이다. <챗GPT 활용이 이렇게 쉬웠어?>는 챗GPT를 어떻게 활용해야 하는지 구체적인 방법을 제시하고, AI와 협업으로 업무의 효율성과 성과를 극대화하는 핵심 노하우를 담고 있다.

FORUM



순환을 이끄는 기술 혁신
제16회 폐기물·자원순환산업전

일시 2023년 8월 30일 ~ 9월 1일
장소 킨텍스 제2전시장 7홀

국내외 폐기물 처리 및 재활용 장비와 기술을 선보이는 '제16회 폐기물·자원순환산업전'은 세계 20개국 기업들이 참가해 실물 폐기물 처리기와 재활용 장비, 딥러닝 AI 로봇 선별 기술 등을 선보인다. 특히 올해는 사물인터넷^{IoT} 기반 폐기물 수거 시스템과 폐기물의 효율적 관리를 위한 플랫폼 서비스, 전기자동차 폐배터리 재활용 시스템 및 글로벌 친환경 인증과 정책 등 다양한 콘텐츠를 선보일 예정이다.

WEB



데이터로 시장과 소비자를 이해하는 법
오픈서베이
<https://blog.opensurvey.co.kr/>

기업이 이익을 창출하는 방식을 이해하고 그 추이를 확인하는 것은 CEO에게 매우 중요한 일일 것이다. 하지만 이러한 동향을 파악하기란 쉽지 않다. 이에 시장과 소비자, 데이터와 리서치에 관한 인사이트를 제공하는 오픈서베이 블로그를 소개한다. 다양한 연령대의 사람들을 대상으로 진행한 설문조사 결과를 리포트로 제공하는 오픈서베이 블로그를 활용해보자. '트렌드 리포트^{Trend Report}' 섹션으로 가면 다양한 주제의 리포트를 무료로 제공받을 수 있다.

IBK기업부동산자문서비스



○ IBK기업부동산자문서비스란?

- 부동산 자문 기업과 업무협약을 통해 기업 성장에 따른 니즈를 반영해 부동산 매매 지원, 투자 분석, 관리 전략 등 전문 컨설팅을 제공하는 서비스
- IBK기업부동산자문서비스와 연계한 매매 거래 시
 - ① 중개 수수료 → 각 15% 할인
 - ② 등기 수수료

○ 제공 대상 및 내용

구분	제공 대상	내용
브리프 컨설팅	· 기업 VIP CLASS · 영업점장 추천 기업 등	· 고객 니즈에 맞춘 부동산 물건 추천 + 매입·매각 타당성 검토 + 현황 조사서 + 중개 지원
심화 컨설팅	· 기업 VIP CLASS(Biz-Diamond 등급) · IBK강소기업 · 패밀리 기업 · 동반자 기업	· (가치 분석) 상권, 거래 사례 분석 등을 통한 매매 적정 가격 산정 · (개발) 입지 및 개발 사업 타당성 분석 · (경매) 권리 분석 및 리스크 검토 · (활용 방안) 부동산 가치 극대화 전략 제안
부동산 세미나	· 우량 기업고객 및 당행 임직원(10인 이상)	· 부동산 시장 전망, 도시계획 분석, 경매·노하우 등 고객이 사전 신청한 주제로 출장 강연 제공(장소: 지역본부·영업점 내 회의실 등 활용)

○ 비용 없음*(전액 본부 부담)

*당행 제공 컨설팅에 포함되지 않은 중개·경매 대행 수수료 등은 기업 부담

○ 컨설팅

영업점

- 고객으로부터 'IBK기업부동산자문서비스' 이용 신청서
(필수 개인정보 수집·이용·제공 동의서 포함) 접수
- 전자결재 신청서에 스캔 첨부 또는 팩스 발송
- (전자결재) 'IBK기업부동산자문서비스 신청서' 작성
- 업무포털 → 경영지원 → 전자결재 → 기안작성 → '부동산자문' 검색

기업고객부

- 서비스 제공 대상 여부 확인 및 마케팅 계획 검토
- 영업점에 서비스 제공 안내

부동산
자문 기업

- 영업점 담당자 연락 및 고객과의 상담 일정 조율
- 부동산 컨설팅 진행

○ 세미나

영업점, 기업고객부 담당자 간 협의 통해 최소 15일 전 신청

서비스
개요신청
방법이 세상에
작은 기업은
없다

누군가는 기업에서

꿈을 시작하고

사랑하는 사람을

기쁘게도 합니다.

기쁨이론 실패에 울고,

보란듯 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 바뀌 나가겠습니다



(조건 없이 전체 기업고객
기업뱅킹 이체 수수료 0원)