

2024 October Vol. 235

CEO REPORT

CEO STORY

김진배 ㈜아라 대표

글로벌 1위, 로봇 솔루션 전문기업을 꿈꾸다



IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT



COVER STORY

로봇 자동화 산업을 선도하고 있는 ㈜아라는 현재 로봇 솔루션 분야에서 손꼽히는 위상을 자랑한다.



<중소기업 CEO REPORT>
지난호 보기



찾아가는 이메일
서비스 구독 신청



SPECIAL THEME

04 THEME ①

폐업 자영업자 100만 시대, 진단과 대책

08 THEME ②

위기의 자영업, 그 불씨를 되살릴 수 있을까?

발행일 2024년 10월 14일(통권 235호) **등록번호** 서울중 라 00429 **발행인** 김성태 **편집인** 김규섭 **발행처** IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가) **Tel** 02-729-6385 **Fax** 0505-077-0850 **기획** IBK경제연구소 **제작** 경성문화사(02-786-2999)

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

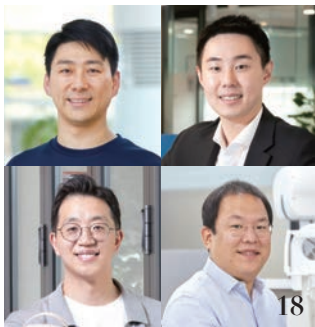
※ 비매품

2025년 <CEO리포트> 발송대상 개편 안내

항상 <CEO리포트>를 사랑해주시고, 아껴주시는 독자 여러분 감사합니다. 저희 <CEO리포트>는 2025년부터 점진적인 웹진 전환에 따라 실물잡지에 대한 발송대상 개편을 진행할 예정입니다.

잡지를 실물로 받아보고 싶으신 경우 IBK경제연구소(ibktax709@ibk.co.kr)로 연락 부탁드립니다.

저희 <CEO리포트>에 대한 깊은 애정과 관심 감사드립니다.



12 CEO STORY

김진배 (썬아라 대표)
글로벌 1위, 로봇 솔루션
전문기업을 꿈꾸다

18 IBK & START-UPS

남가람 대표, 하성엽 CEO
배익렬 대표, 장영준 대표

22 IBK EXPLORING

IBK기업은행, <유로머니> 주관 '대한민국
최우수 중기금융 및 포용금융 은행상' 수상

24 GLOBAL ISSUE

휴전 압박 속 이스라엘-헤즈볼라
충돌 격화, 전쟁 양상

28 POLICAST

소상공인·자영업자의
현재와 미래

30 INDUSTRY REPORT

서울 아파트 전세가는 왜 오르는가?

34 in FUTURE

전기차 화재 공포를 넘어
안전한 미래로

38 MONTHLY INSIGHT

경영의 핵심, 위기관리 능력에서
나온다. 산전수전(山戰水戰), 택전육전(澤戰陸戰)

42 about TAX

CEO와 기업이 자산을
임대차하는 방법



44 about LABOR

Check! Check!
직원 채용 시 주의해야 할 점!

46 CEO톤

노블레스 오블리주를 실천한
유한양행 유일한

48 ECONOMIC REVIEW

한 눈에 읽는 경제 동향

50 IBK SUPPORT

중소기업을 위한
One-Point 경영컨설팅





강인수

숙명여자대학교 경제학부 교수

서울대 경제학과 졸업 후 미국 UCLA에서
경제학 석사·박사학위를 받았다.현대경제연구원 원장을 역임했으며, 현재
숙명여자대학교에서 재직 중이다.

폐업 자영업자 100만 시대, 진단과 대책

2018년 최저임금의 급격한 인상, 2020년 코로나19 확산, 2023년 고물가·고금리·고환율의 삼중고, 2024년 소비 절벽에 따른 내수 부진, 거기에 배달 플랫폼 리스크까지... 한국 경제의 한 축이던 자영업자들이 무너지고 있다. 이들은 왜 점점 벼랑 끝으로 더 내몰리는 것일까? 소상공인과 자영업자들이 위기에 직면하게 된 배경과 현재 상황에 대해 살펴보고, 이에 대한 방안도 알아본다.

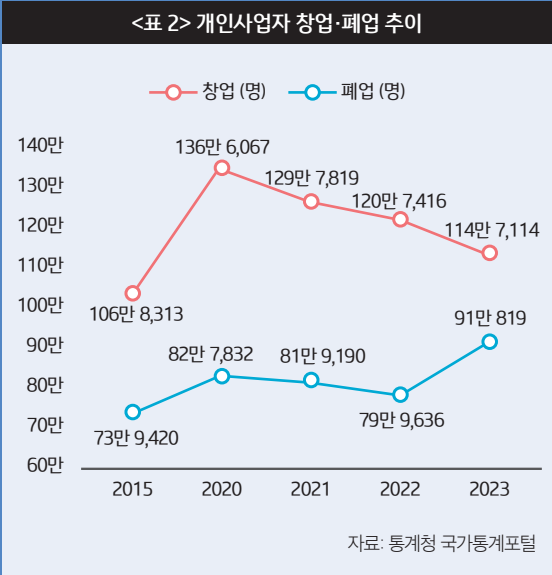
우리나라는 자영업의 나라라고 할 만큼 자영업자가 많다. 아래 <표 1>에 나타난 바와 같이 2024년 총 취업자 2,880만 1,000명 가운데 비임금근로자(자영업자 574만 5,000명과 무급가족종사자 91만 2,000명)가 차지하는 비중이 23.1%다. 통계청이 발간한 ‘자영업 현황분석(2016)’에 따르면 2015년 기준 고용원이 있는 자영업자의 절반 정도인 86만 명 자영업자를 대상으로 한 조사에서 336만 명 정도가 자영업에 고용된 임금근로자인 것으로 조사됐다. 자영업자의 평균 고용원 수가 2015년 3.9명

이었던 점을 감안하면 실제로 자영업에 고용된 인원은 이보다 훨씬 많을 것으로 추정된다. 코로나19를 거치면서 자영업 고용인원이 줄어들었지만, 이들을 포함한 자영업 관련 종사자는 여전히 1,000만 명을 넘는다. OECD 가입국의 비임금근로자 비중이 평균 13%인 것과 비교하면 한국의 자영업자 비중이 어느 정도 큰지 알 수 있다. 선진국 가운데 한국보다 자영업 종사자 비중이 높은 나라는 없다. 자영업 종사자 비중이 높은 것이 문제가 되는 이유는 자영업자 대부분이 생산성이 낮은 영세한 소상공인이고 이들이 무너질 경우 이들이 곧바로 취약 계층으로 전락할 가능성이 크기 때문이다.

통계청에 따르면 올해 2분기 자영업자 가구의 한 달 평균 사업소득은 201만 원으로 임금근로자 가구 평균 근로소득(482만 원)의 42%에 불과했다. 소득이 줄면서 ‘나 홀로 자영업자’가 430만 6,000명까지 늘어나 전체 자영업자의 75%(무급가족종사자 제외)를 차지했다. 자영업자의 저소득은 과잉 노동, 과잉 부채를 유발해 2분기 말 현재 은행권의 개인사업자에 대한 대출잔액은 사상 최고치인 591

<표 1> 2024년 8월 자영업자 현황				
비임금근로자 665만 7,000명	자영업자 574만 5,000명	고용원 있는 자영업자 143만 9,000명	5.0%	23.1%
		고용원 없는 자영업자 430만 6,000명	15.0%	
	무급가족 종사자 91만 2,000명		3.1%	
임금근로자 2,214만 3,000명	76.9%			
총 취업자 2,880만 1,000명	100%			

자료: 통계청 국가통계포털



조 원이고, 비은행권 대출도 324조 원으로 역대 가장 높은 수치다. 사업 부진으로 2분기 말 기준 개인사업자 연체액은 17조 3,000억 원에 달해 1년 전에 비해 2배 가까이 늘었다.

지난해 국세청에 폐업 신고한 개인사업자 수는 91만 819명으로, 코로나19 위기가 한창이던 2019년 보다는 많았다. <표 2>에 나타난 것처럼 개인사업자의 창업이 폐업보다 많기는 하지만 2020년 이후 창업과 폐업 모두 줄어드는 추세를 보였으나, 2023년에 창업은 급격히 줄어든 반면 폐업은 급증한 것으로 나타났다. 올해 상반기 장사를 접고 실업자가 된 자영업자들도 1년 새 20% 이상 증가했다.

소상공인·자영업자는 왜 위기에 직면하게 됐나?
한국의 자영업자들이 유례없는 위기에 직면하고 있다. 작년에 개인사업자의 창업이 줄고 폐업이 급증한 직접적인 이유는 고물가와 고금리, 최저임금 인상의 삼중고에 더해 내수 부진으로 대다수 자영업자들이 심각한 경영난에 빠졌기 때문이다. 한국 신용데이터에 따르면 실제로 올해 1분기 자영업자

들의 사업장당 영업이익이 전년 동기 대비 23.2% 줄어든 915만 원으로 나타났다. 단기적으로 영업 이익이 급감한 원인을 파악하는 것도 필요하지만, 보다 근본적으로 구조적인 문제가 내재해 있다는 것을 간과해서는 안된다.

한국자영업연구원 권순우 원장의 저서 <자영업이 살아야 한국경제가 산다>(2020)에서 지적한 바와 같이 한국의 자영업은 '1987년 체제'에서 과잉경쟁이 잉태됐고 '서민물가'에 발목 잡혀 경제성장의 과실을 제대로 분배받지 못했으며, '최저임금' 급등에 결정타를 맞으며 빈사상태에 빠지고 말았다.

제조업 중심의 빠른 경제성장 결과 취업자 중 임금노동자의 비중은 1960년대 30% 수준에서 1991년 63%로 크게 늘어났다. 그러나 제조업 생산과 매출이 엄청나게 성장했음에도 불구하고 제조업 취업자 수는 1991년 516만 명에서 2023년 445만 명으로 오히려 줄어들어 제조업 취업자 비중은 역대 최저치인 15.5%에 그쳤다. 제조업 부문 취업자가 감소한 이유는 1987년 직선제 개헌을 계기로 노동조합 영향력이 커지고 노동자의 권리가 크게 신장되면서 최저임금제가 도입됐고, '3저(저유가, 저금리, 저달러 환율 현상)' 등으로 외부적 여건이 유리해지면서 임금이 급등한 데에서 찾을 수 있다.

기업들은 고용을 억제하는 대신 자본 투자를 확대하는 방식으로 노동비용 상승에 대응했다. 그 결과 자영업자나 무급가족종사자들이 양질의 임금노동자로 이동하는 통로가 막히게 됐다. 1990년대 이후 제조업 부문의 고용이 위축되면서 자영업 시장의 주된 연령층인 40~50대 인구 상당수가 음식·숙박업이나 소매업, 개인서비스업 등과 같은 서비스업으로 이동했다. 서비스업 부문으로 취업인구가 대거 몰리면서 1990년대 초 제조업 종사자 수의 2배 수준이던 서비스업 종사자 수가 현재 4배 수준으로 급증했다. 1990년대 초반만 하더라도 제조업

과 서비스업의 노동생산성이 비슷한 수준이었지만, 그 이후 격차가 급격하게 커지면서 지금은 제조업 노동생산성이 서비스업 노동생산성의 2배를 넘어선 상태다. 생산성 차이는 소득 차이로 귀결되기 때문에 대부분 서비스업에 종사하고 있는 자영업자들의 소득이 제조업 종사자들에 비해 현저하게 낮은 상황이 지속되고 있다.

자영업 문제, 해법은 없나?

자영업을 중심으로 한 서비스업의 생산성 향상만이 침체된 내수시장을 회복시켜 한국경제의 활력을 되찾을 수 있는 길이다. 서비스업과 제조업 간 심각한 생산성 격차를 해소하지 못하면 소득양극화 문제 해결도 어렵다. 자영업 부문의 생산성 향상은 경제의 구조적 개혁과 자영업의 혁신이 동반돼야 가능하다. 자영업의 과잉경쟁을 해소하고 생산성을 향상시키는 것이 자영업 저소득 문제를 해결하는 데 핵심적인 사안이다.

한국경제에서 자영업 문제는 자영업만의 문제가 아니다. 단순히 겉가지 몇 개의 정책으로는 해결될 수 없다. 드러난 현상만을 봐서는 안 되고 근본적인 문제에 대한 분석도 필수적으로 들어가야 한다. 자영업을 살리기 위해서는 노동개혁과 기업개혁이라는 양대 개혁이 필요하다. 노동시장 제도나 정책이 임금노동자, 특히 정규직 임금노동자 중심으로 구축돼 왔기 때문에 지금부터는 소외돼 왔던 자영업자의 이해관계를 반영해 노동시장 제도가 개혁이 추진돼야 한다.

대기업들이 생산요소시장 환경 변화에 적응해 진화해온 결과가 과소고용과 과잉노동 생산 방식이다. 지금과 같은 노동시장의 경직성이 완화되지 않는 한 생산 방식이 노동친화적으로 바뀔 가능성은 거의 없다. 예를 들어 법적 강제성을 가지는 주 52시간 근무제를 일률적으로 적용하는 것이 과잉노



동 문제를 해결하는 것처럼 보일 수 있지만, 소득이 줄어드는 노동자들이 투잡^{Two Job}을 뒀 수밖에 없는 상황으로 내몰리는 부작용을 초래하고 있다. 최저임금의 급격한 인상이 부메랑이 돼 자영업자들에게 큰 부담을 안기게 된 것도 주지의 사실이다. 자영업의 열악한 상황을 자영업 문제로만 인식할 경우, 문제 해결과는 거리가 멀어질 것이다. 자영업자들을 노동시장의 중요한 주체로 인정하고, 그들의 입장을 반영할 수 있는 노동시장 시스템을 구축해야 한다.

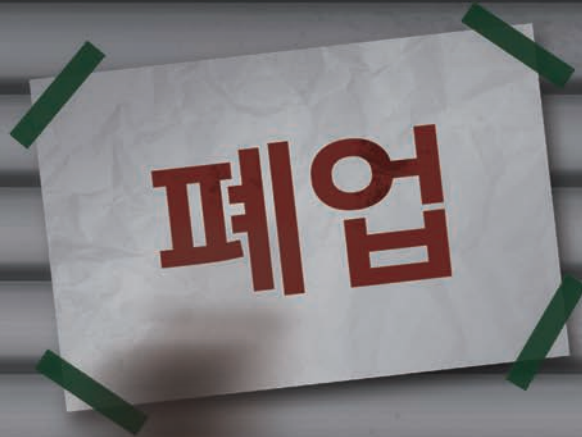
노동개혁과 기업개혁이 자영업을 살리기 위한 필요조건이라면, 자영업이 진정으로 살 수 있는 충분조건은 자영업 스스로 변화와 혁신을 통해 경쟁력을 갖추고 생산성을 높이는 것이다. 이를 위한 대표적인 예로 포용적인 상생 플랫폼경제 활용을 들 수 있다. 4차 산업혁명이 빠르게 진행되면서 플랫폼경제가 확산되는 것은 자영업자에게 위기와 기회를 동시에 제공한다. 자영업과 플랫폼사업자 간 갈등을 미봉책으로 덮기보다는 갈등구조를 상생구조로 전환하는 제도적 해법을 강구해야 한다. 정부도 자영업 문제의 심각성을 인지하고 있지만, 돌발적 현안들에 정책의 우선순위가 밀리고 있다.

대통령 직속 국민통합위원회는 지난 3월 ‘소상공인 자생력 높이기’ 특별위원회^{이하 특위} 정책 제안을 발표한 바 있다. 특위는 ‘소상공인, 우리 경제의 핵심 주체로 도약’을 목표로 다양한 현장의 의견 수렴을 통해 소상공인의 자생력을 높이기 위한 금융·디지털 등 4개 분야, 11개 주요 정책 제안을 제시했다. 여기에는 소상공인과 기업 간 상생협력을 위해 가맹본부에 일방적으로 유리한 기존 물류마진 방식 계약에서 탈피해 로열티 방식을 도입하는 가맹본부에 인센티브 제공하는 방안 등 실효성이 클 것으로 기대되는 정책들이 다수 포함돼 있다. 문제는 이 정책들을 제도화해서 제대로 이행하는 것이다. 자영업 지원을 위해 정부가 직접 나서야 하는 분야는 자영업 관련 법과 제도 정비, 자영업의 사회안전망 구축 등이다. 가장 효과적인 자영업 사회안전망 대책은 노동개혁과 기업개혁을 통해 양질의 임금노동자 비중을 높이는 것이다. 정부의 자영업 지원은 생존을 연장하는 것이 아니라 생산성 제고에 초점이 맞춰져야 한다. 특정 분야에 대한 선별적 지원이나 미봉적 지원이 아니라 자영업 전반의 역량 제고와 생산성 개선에 기여하는 기능적 지원에 중점을 두어야 한다. 



위기의 자영업, 그 불씨를 되살릴 수 있을까?

지난 7월 3일 정부는 경영난으로 폐업 위기에 몰린 소상공인·자영업자를 구제하기 위해 25조 원 규모의 '소상공인·자영업자 종합대책'을 내놓기도 했다. 소상공인·자영업자들이 내수 부진과 고물가·고금리도 이겨낼 수 있는 구체적이고 섬세한 정책이 필요한 이때, 소상공인·자영업자를 위한 다양한 지원 정책들을 살펴본다.



차남수

소상공인연합회 정책홍보본부장

사회 민생경제와 고용의 근간인 소상공인의 문제를 해결하기 위한 소상공인연합회에서 정책홍보본부장으로 재직 중이다.

자영업자 4명 중 3명은 빈곤층

2022년 기준 국세청 개인사업자 종합소득세 신고분에 따르면 1,146만 건 가운데 860만 건이 월소득 100만 원 미만이다. 개인사업자 4명 중 3명은 한 달에 100만 원도 못 버는 셈이다. 게다가 이 가운데 소득이 전혀 없다는 ‘소득 0원’ 신고분도 94만 4,250건으로, 100만 건에 육박하는 규모다. 종합소득세 신고분과 실제 소득에 차이가 있는 것을 감안하더라도 자영업자의 상당수가 사실상 빈곤층의 처지에 놓여 있음을 보여준다.

심지어 저소득 자영업자는 매년 빠르게 불어나는 상황이다. 월소득 100만 원 미만인 개인사업자는 2019년 610만 8,751건, 2020년 661만 2,915건, 2021년 794만 7,028건으로 증가세를 보였고, ‘소득 0원’ 신고도 2019년 64만 9,016건, 2020년 78만 363건, 2021년 83만 1,301건으로 해마다 늘고 있다.

빈곤층 자영업자와 정비례하는 것은 또 있다. 나이스신용평가에 따르면 올해 2분기 기준으로 자영업자 대출 총액은 1,119조 원, 차주는 337만 명에 달한다. 코로나19 이전인 2019년 말 686조 원과 차주 191만 명에 비해 큰 폭으로 증가한 것이다. 코로나19를 버티는 동안 과도하게 늘어난 채무가 부메랑이 돼 원금과 이자 비용을 위해 다시 빚을 내는 악순환이 반복됐다.

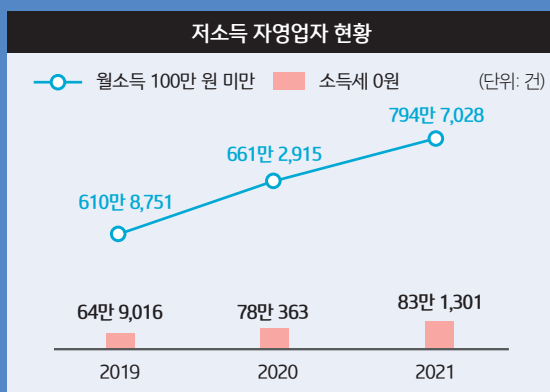
대출만이 아니다. 소상공인의 은행 대출을 보증한 지역신용보증기금^{이하 지역신보}이 소상공인의 대출을 대신 갚는 대위변제금액은 2020년 4,420억 원에서 2021년 4,303억 원, 2022년 5,076억 원에 달하더니 원금상환이 시작된 2023년 1조 7,126억 원으로 꺾충 뛰었다. 올해 1~7월 지역신보 대위변제액은 1조 4,450억 원으로 지난해 동기 대비 59.9% 늘어나며 올해는 더욱 규모가 커질 것이 분명해졌다. 이렇게 대출이 늘어나면 이를 갚지 못하는 상황에서 자영업자가 선택할 수 있는 것은 결국 ‘폐업’으로 종결된다. 국세청 국세 통계에 따르면 사업자 중 2023년 한 해에만 사업 폐업 신고를 한 개인·법인 등이 98만 6,487명으로 최대치를 경신하는 등 자영업 생태계가 무너지고 있는 중이다.

유일한 선택지가 폐업밖에 없는 이유

코로나19 이후 정부는 소상공인의 어려운 현실을 감안해 수많은 정책을 시행했는데 왜 대출은 여전히 늘기만 하고, 소상공인이 폐업할 수밖에 없는 상황에 처하게 됐을까?

먼저 경기적 요인이다. 코로나19에서 채 회복하기도 전에 러시아-우크라이나 전쟁 등으로 환율과 물가가 천정부지로 치솟았고, 인플레이션으로 일부 재료비, 공과금 등이 인상됐다. 특히 채소나 과일 등은 계절적 요인에 따라 3배 이상 가격이 급등했다. 동시에 인플레이션을 최소화하는 정책 결정으로 금리가 가파르게 상승했고, 2021년 초 0.5%이던 기준금리가 2023년 3.5%로 인상되는 고금리로 인해 소비 여력이 크게 줄며 소비자들의 지갑이 굳게 닫혔다.

올해 2분기 기준 가계대출 총액은 1,896조 원에 달할 정도로 증가했다. 소득 대비 부채 비율이 높아지고, 원리금과 이자 등 금융비용 부담이 커지면 소비를 줄일 수밖에 없다. 이에 소비자와 직접 마



주하는 도·소매업, 요식업, 운수업, 숙박업, 수리 및 기타 개인서비스업 등에 종사하는 소상공인·자영업자는 매출 감소의 직격탄을 맞을 수밖에 없었다. 두 번째는 구조적 요인에 있다. 소상공인 실태조사에 따르면 국내 소상공인 중 자가점포에서 영업을 하는 비율이 20%에도 미치지 못하는 상황이다. 특히 점포 임차비는 고정비의 상당 부분을 차지할 정도로 소상공인에게 큰 부담이다. 하지만 한번 가게를 오픈하면 상권 이동으로 손님이 줄고, 주변에 공실이 늘어도 월세는 그대로다. 인하 요청을 해도 임대인이 거절하면 방법이 없다. 초기에 투자한 권리금과 인테리어 비용 등을 생각하면 쉽게 가게를 옮길 수도 없다. 유통생태계 변화에 따라 온라인에 만들어진 보이지 않는 점포의 임대료인 플랫폼 수수료도 마찬가지다. 직접 온라인에 판매 시스템을 구축할 여력이 없는 소상공인은 플랫폼에 입점해 영업을 한다. 이때 임대인인 플랫폼사가 매출의 20~30%를 각종 수수료로 공제해도, 일방적으로 비용을 인상해도, 조건 협상은 불가능하다시피 하고, 적자가 뻔해도 안쓰면 망하는 상황이라 이용하지 않을 수도 없다.

라이프스타일의 변화도 주요 요인 중 하나다. 코로나19 이전만 하더라도 회식 등 식사와 술자리를 가진 뒤 노래방과 해장까지 이어지는 모임 문화가 있었다. 이를 통해 식당, 주점, 노래방, 카페 등이 영업을 연계하면서 지역경제를 유지할 수 있었다. 하지만 코로나19를 거치면서 회식은 물론, 사적인 모임조차 1·2차에서 마무리되는 것이 대부분이다. 이에 관련 업종 소상공인의 매출 역시 큰 폭으로 하락하게 됐다. 아울러 생활 패턴과 소비 패턴이 이전과는 확연하게 다른 MZ세대가 주요 소비층으로 부상하면서 이들의 소비문화를 쫓아가지 못하는 소상공인은 도태되는 현실에 직면하게 된 것으로 보인다.

고물가로 소비자는 지갑을 닫고 코로나19로 받은 대출은 고금리에 돌려막기로도 버틸 수 없는 지경에 이르렀고, 생태계 변화에 따른 새로운 지출 항목은 고비용 구조의 불에 기름을 붓는 격이다. 소비자 변화에 유연하게 적응하며 성장하는 이들이 있는 반면, 대응하지 못한 소상공인이 늘어났고, 그 결과가 100만 폐업 시대로 이어졌다고 볼 수 있다.



지금! 소상공인에게 필요한 것은?

소상공인을 지원하는 가장 바람직한 방법은 매출을 증대할 수 있는 기반을 만들어 주고 스스로 매출을 갚도록 자생력을 길러주는 것이라는 데 그 누구도 이견이 없을 것이다.

이를 위해서는 소비자들이 되도록 소상공인 사업장에서 지갑을 열도록 모든 소상공인 사업장에 전 통시장에 준하는 평시 40%, 특별 80%의 소득공제율 적용하는 것이 필요하다. 아울러 내년에는 역대 최대인 5조 5,000억 원 규모로 발행될 예정인 온누리상품권 사용처 역시 전체 소상공인 사업장으로 확대해야 한다. 5조 5,000억 원을 20만여 개의 전통 시장 및 상점가는 물론 734만여 개의 소상공인 전체 사업장에서 사용하도록 허용한다면 내수 경제 활성화의 씨앗이 될 것으로 확신한다. 동시에 은행권은 상생을 위한 첫걸음으로 금융 부담을 덜어 줘야 한다. 은행권에서 그간 소상공인의 이자비용 부담 경감을 위해 금융캐시백, 대출이자환급, 소상공인 자금공급 지원을 위한 지역신보 특별 출연 등의 지원에 적극적으로 나서 준 노력도 그것이다.

정부도 그간 온누리상품권 발행 확대, 전기료 지원, 금융 지원, 착한임대인 세액공제, 플랫폼 상생 협의체, 디지털 전환 지원 등 다양한 정책을 시행했다. 특히 지난 7월에는 소상공인·자영업자 종합 대책으로 상환연장·전환보증·대환대출 등 금융 3종 세트와 내수활성화 촉진, 영세 소상공인 배달료 지원 계획 등을 밝혔다. 최근 티메프 미정산 사태에 대한 신속한 지원책도 소상공인의 발등에 떨어진 급한 불을 끄고, 소상공인이 당면한 위기를 극복하는 데 큰 힘이 되고 있다. 앞으로도 종합적이고 시의적절한 정책 지원으로 든든한 디딤돌이 돼야 할 것이다.

소비자 역시 함께 살아가는 사회, 공동체 구성원으로 가족 같은 골목시장과 지역경제를 위해 따뜻한

마음으로 소상공인 매장에서 지갑을 열어 준다면 우리 사회의 작은 가게들이 다시 등대처럼 거리를 지켜 주고 살아나게 될 것이다.

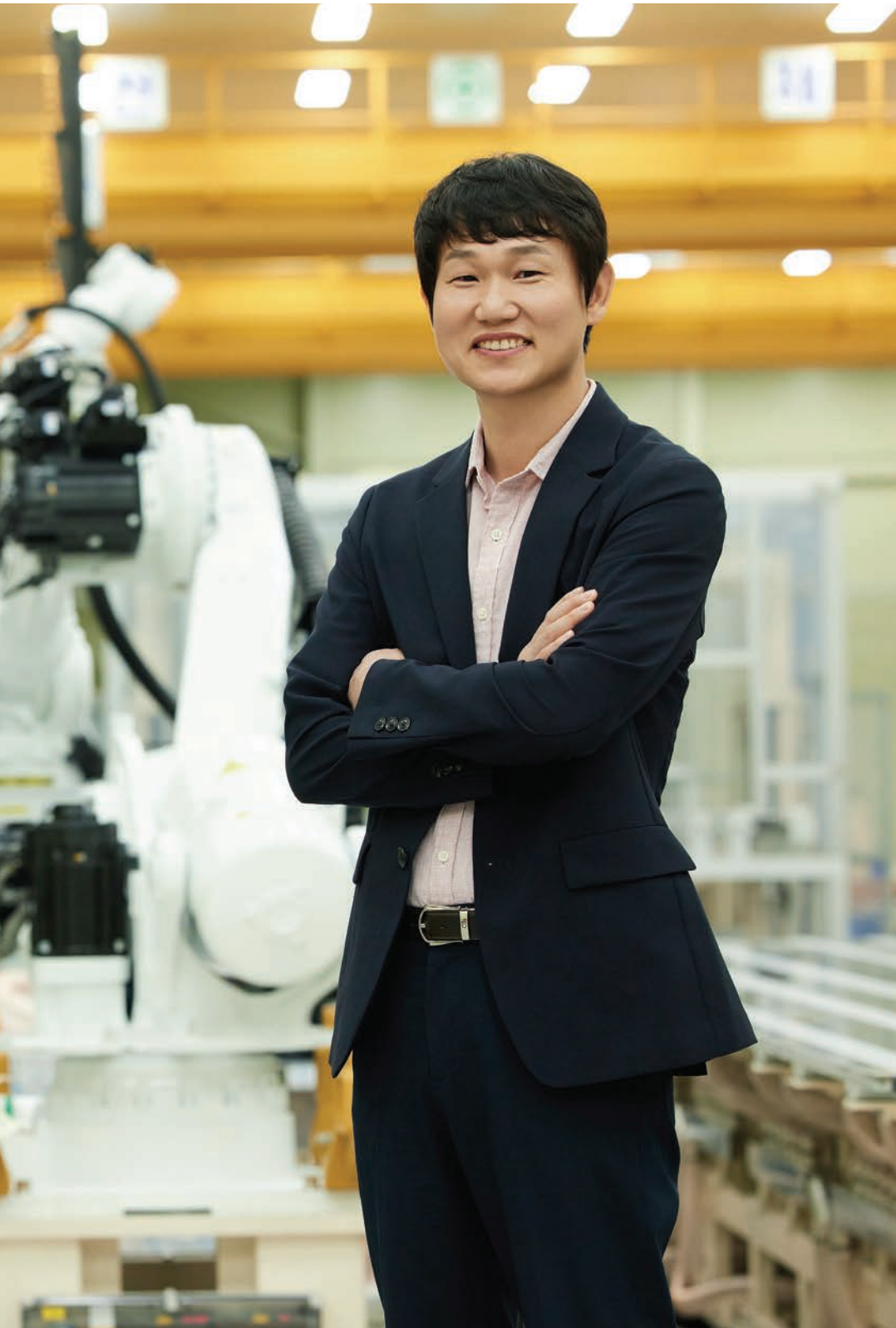
소상공인에게 직면한 위기가 기회가 되길

지금도 국내 수많은 자영업자는 1년 365일 연중무휴로 열심히 살고 있다. 손님이 있든 없든 손님과 약속한 영업시간을 지키기 위해 최선을 다하는 것이다. 그래서 어쩌면 그들이 서 있는 자리가 ‘레드 오션’일 수도 있다. 사실 이는 절박한 마음에서 비롯된 것이기도 하다. 한번 자영업에 발을 들이면 직장인으로 돌아가기가 쉽지 않다. 근로자는 직장 생활을 꾸준히 이어올 경우 경력이 인정돼 이직이 가능하지만 자영업자는 자기 사업을 정리한 후 재취업도 쉽지 않는 것이 현실이다.

소상공인은 어떤 사람들일까? 때로는 유행에 뒤처지고 조그만 사업체를 하나 운영하는 경우가 태반인 이 사람들을 소비자인 우리는 어쩌서 되돌아봐야 하는가. 이들이 지닌 문제가 무엇이고 우리가 그걸 외면하고 내버려 뒀을 때 우리는 어떤 대가를 치르게 될까. 대한민국의 소상공인들은 사회 경험 필요한 저숙련자와 취업이 쉽지 않은 근로자를 끌어안으며 대한민국 고용의 저수지 역할을 해왔다. 따라서 그들의 붕괴는 일자리 감소로 이어질 수밖에 없고, 점진적인 산업구조의 변화로 이어지지 않고 사회적 대혼란과 경제적 쇼크를 유발할 수밖에 없다. 어쩌면 지금 소상공인·자영업자가 처한 절체절명의 위기는, 이들을 가장 무겁게 짓누르는 것이 무엇인지 파악해 필요한 것이 무엇인지 해법을 논의할 수 있는 절호의 기회다. 우리 사회를 지탱해 주었던 골목과 지역경제의 등대처럼 미래에는 거대한 잠재력과 생활공간으로 다시 활력을 찾아 글로벌(Global)과 Local의 합성어. 지역 특성을 살린 세계화라는 뜻 대한민국의 중심 소상공인이 되길 그려본다. 

김진배 (주)아라 대표 글로벌 1위, 로봇 솔루션 전문기업을 꿈꾸다

지난 6월 28일 아라는 중소벤처기업부에서 주관하는 글로벌 유니콘 프로젝트의 '아기 유니콘'에 선정됐다. 이는 국가기관에서 글로벌 성장 가능성을 인정받은 것으로, 아라의 로봇 솔루션 기술력에 대한 공인이나 다름없는 소식이었다. 2019년에 아라를 설립해 로봇 자동화 산업을 선도하고 있는 김진배 대표를 만나 관련 이야기를 들어 보았다.



창업

2019년 6월



본사

천안시 동남구
풍세산단로 233



인원

31명



주요사업

로봇 솔루션,
디스플레이 장비



2023년 매출액

187억 원



2024년 매출 목표

250억 원

로봇 솔루션의 최강자

아라^{ARA}는 김진배 대표가 2019년에 설립한 회사다. 이름에서부터 로봇 자동화^{Advanced Robot Automation} 기업임을 명확히 한 아라는 짧은 시간 안에 첨단 기술력을 인정받아 현재 로봇 솔루션 분야에서 손꼽히는 위상을 자랑하고 있는 곳이다.

“지금은 자동화나 로봇 솔루션 사업이 선택이 아니라 필수인 시대입니다. 이는 제조업뿐만 아니라 서비스업도 마찬가지이기 때문에 저희가 업력에 비해 이 분야에서 조금 더 빨리 성장할 수 있는 근간이 돼 줬지요. 직원들이 열심히 일해 준 덕분에 제가 대외 활동이나 영업에 좀 더 힘을 쏟을 수 있었던 것도 회사가 빠르게 안정된 비결이 아닐까 합니다.”

김 대표가 차분하게, 그러나 확신에 찬 목소리를 낸다.

김 대표는 로봇 솔루션 분야에서만 20여 년의 경력을 가진 베테랑 개발자다. 특성화고를 나와 LG반도체와 LG디스플레이에서 근무하다가 새로운 일을 해 보고 싶다는 욕심에 장비회사로 옮겨 로봇 파트를 맡은 것이 2002년의 일이다. 매번 다른 니즈와 용도로 만들어지는 로봇은 말 그대로 그에게 ‘재미’였고 ‘탐구’의 대상이었다.

“매일 늦게까지 일했어요. 당시만 해도 가르쳐 주는 사람이 없었기 때문에 매뉴얼을 보면서 이렇게 저렇게 만들어 보고 현장에 적용해 보는 때였습니다. 힘들었지만 즐거운 시간이었어

요.”

그가 로봇과 관련해 창업을 결심한 것은 로봇 시장의 가능성을 봤기 때문이었다.

“경기변동에 취약한 기존 산업에서 벗어나 4차 산업혁명 시대의 핵심 기술인 로봇 자동화를 통해 더욱 안정적이고 지속가능한 사업 기반을 구축하고자 했습니다. 특히 저는 다양한 산업 분야에서 고객 맞춤형 로봇 솔루션에 대한 수요가 급증하게 될 것이라는 확신이 있었어요.”

수주 산업의 한계를 뛰어넘기 위한 도전

그렇게 탄생한 아라는 현재 3가지 핵심 사업을 운용 중이다.

첫째, 다양한 산업 분야에 적용 가능한 맞춤형 로봇 솔루션을 제공하고, 조립·사출·가공·팔레타이징·물류·포장 등 다양한 분야에 자동화 솔루션을 제공하는 로봇 솔루션 사업이다.

둘째, 디스플레이 장비 및 검사기 분야다. 이는 아라의 안정적인 수익 기반 역할을 해 주는 사업으로, 지난해 중국의 디스플레이 제조기업으로부터 70억 원 규모의 디스플레이 물류라인을 일괄 수주하는 등 2021년부터 탄탄대로를 걷고 있는 아이템이다. 2023년 천만불 수출탑을 받게 해 준 효자상품이기도 하다. 디스플레이 장비는 전량 수출하고, 검사 장비는 국외는 물론 내수시장에도 판매하고 있다.





마지막은 자체 브랜드 상품 개발이다. 이는 미래 성장을 위한 신규 사업 영역을 확대하고자 하는 의도로 만들어진 신^新먹거리 사업으로, AI 안전 카메라와 산업용 비전 카메라 외에 3D 비전 시스템 등이 순조롭게 개발 중이다. 현재는 디스플레이 장비와 디스플레이 검사 장비가 가장 큰 수익을 내고 있지만 나머지 분야의 사업들도 성장시켜 균형 있는 수익을 내는 것이 아라의 목표다.

“저희는 기본적으로 수주산업이에요. 수주산업의 단점은 산업별로 사이클이 있다는 것이기 때문에 이 리스크를 줄이려면 다양한 사업 포트폴리오가 있어야 합니다. 저희가 아라 외에 ‘아라 AI솔루션’이라는 기업을 하나 더 운영하는 이유이기도 하지요.”

김 대표는 혁신 기술 개발을 위해 매출의 5% 이상을 R&D에 꾸준히 투자하

고 있다. AI 기술을 로봇 자동화 솔루션에 접목해 더욱 지능적이고 효율적인 첨단 솔루션을 개발하는 데 집중하고 있는 것도 같은 이유다.

글로벌 시장으로의 도전

사업을 하면서 잊을 수 없었던 순간도 있었다. 창업 2년 차에 90억 원 규모의 OLED 검사 장비 프로젝트에 도전한 때였다. 이 무렵에는 자정을 넘겨 집에 들어갔던 날도 부지기수였다. ‘이게 실패하면 회사가 망할 수도 있다’는 불안감 속에서 긴장의 끈을 놓을 수가 없었던 김 대표는 부품 1개를 수정하면 500개의 부품도 따라서 바뀌야 하는 고난도 작업을 거듭하며 밤낮없이 문제 해결에 매달렸다.

“직원들이 정말 열심히 해 줬기 때문에 좋은 결과를 낼 수 있었습니다. 이 작업이 의미 있었던 것은 내부에서는 직원들에게 자신감이 생기고, 외부에서는 우리 회사의 기술력과 신뢰 등 전반적인 인식이 매우 호의적으로 바뀌었던 거예요. 제 인생에서도 매우 중요한 터닝포인트가 된 순간이었습니다.”

이 같은 기술력을 근간으로 삼아 더욱 기술 개발에 매진



한 김 대표는 타 업체와 구별되는 아라의 가장 큰 차별점으로 ‘고객 맞춤형 로봇 솔루션’을 꼽는다. 단순히 자동화 부품을 판매하는 것이 아니라 고객의 생산라인에 최적화된 설계와 사용자 친화적인 소프트웨어를 개발해 고객의 눈높이에 맞는 토털 로봇 솔루션을 제공한다는 것이다.

“아라의 특징점은 고객 커스터마이징이라고 할 수 있습니다. 고객의 생산 환경과 니즈를 면밀히 분석해 최적의 솔루션을 제공함으로써 고객 만족도를 극대화하고 진정한 비즈니스 파트너로서 함께 성장하는 것이 가장 큰 강점이지요. 저는 고객을 인간적으로 설득하지 않습니다. 오직 경험과 기술로 설득하고 소통하며 다가갑니다.”

김 대표는 쉬지 않고 공부하는 개발자다. 시장 환경의 가파른 변화에 유연하게 대처하고 고객의 니즈를 한 걸음 앞서 수용하기 위해서는 ‘유지’가 곧 ‘도태’임을 알기 때문이다. 현장에서 쌓은 경험에 더해 석사 과정을 밟는 것도 그에게는 성장을 위한 절대적인 필요요소다.

“로봇 자체의 원천기술은 아직 해외 선진국에 비해 부족한 부분이 있는 것이 사실입니다. 하지만 로봇 솔루션 및 자동화 기술 분야에서는 한국이 세계 최고 수준이라고 자부할 수 있습니다. 아라 역시 이러한 로봇 솔루션 기술의 우수성을 바탕으로 중국과 베트남 등 아시아 시장에 성공적으로 진출했으며, 향후 유럽 및 일본 시장 진출을 위해 노력하고 있습니다.”

사업을 하면서 ‘사람’을 가장 소중하게 여긴다는 김 대표. 직원과 고객에게 행복을 주는 토털 솔루션 프로바이더를 꿈꾸는 그의 목표는 분명하다.

“저희는 2024년에 ‘아기 유니콘’에 선정되는 쾌거를 이루었습니다. 이를 발판으로 더욱 성장해 진정한 유니콘 기업으로 거듭나고자 합니다. 5년 내 코스닥 상장을 최우선 목표로 설정하고 글로벌 시장 확대에도 주력할 예정입니다. 또 AI 기술을 접목한 첨단 로봇 자동화 솔루션을 통해 고객에게 더 큰 가치를 제공하고 사람들의 삶을 더욱 편리하고 안전하게 만드는 데 기여하고 싶습니다. 아라, 지켜봐 주십시오.”



History

- 2019
 - 아라설립
- 2020
 - 로봇 랜덤 제함기 개발
- 2021
 - 벤처기업 등록
 - 중국 디스플레이 장비 수출
- 2022
 - 중소벤처장관 표창
 - 충남 스타기업 선정
 - 충남 고용우수기업 선정
 - 천만불 수출탑 달성
- 2023
 - 기계·로봇 분야 대통령상 표창
 - 강소기업 선정
 - 기능한국인 선정
 - 충남 유망중소기업 선정
- 2024
 - 글로벌 강소기업 1000+ 선정
 - 아기 유니콘 선정



- **핵심 기술**
AI 클라우드 기반의 SaaS 솔루션
- **시장 규모**
26조 원(국내 건설현장 조달), 디지털 전환 2조 6,000억 원(10%)
- **홈페이지**
www.gongsaero.com

공새로, 남가람 대표

건설현장 조달 SaaS 솔루션

공새로는 AI 클라우드 기술을 활용해 건설현장 조달 방식의 '비효율' 문제를 해결하는 스타트업이다. '공사의 새로운 로드맵'을 만들어 나가자는 미션 아래 검색에서 정산까지, 원스톱으로 이뤄지는 토털 솔루션을 제공하며, 디지털 전환을 통한 생산성 향상 및 ESG 가치를 실현한다.

아날로그 방식으로 거래돼 온 건설현장의 비효율적인 조달 방식에 문제의식을 느낀 남가람 대표는 이에 대한 해결책으로 'AI 클라우드 기술'을 내세웠다.

"건설 원가 중 조달(외주비 58.4%, 자재비 24.3%)이 가장 큰 비중을 차지하는데도 지금의 프로세스는 아날로그 방식에 멈춰 있죠. 비효율적인 방식은 불확실성을 높이고, 공기 지연과 원가 증가를 불러옵니다."

꼬리에 꼬리를 무는 문제 발생에 결국 포스코이앤씨의 현장 사업관리자였던 남 대표와 구매계약실 담당자로 있던 공동창업자가 두 팔을 걷어붙였다. 현장 발주 프로세스에 대한 혁신을 다짐하며 출발한 공새로는 포스코그룹의 사내벤처로 시작해 분사 창업에까지 이르렀다. 현재 공새로는 건설현장에서 필요로 하는 수많은 조달 영역 중 원가 비중이 가장 높고 정보의 핵심이라 할 수 있는 '현장발주 자재'를 검색에서 정산까지 원스톱으로 해결해 주는 서비스를 제공 중이다. 또한 동일 고객들의 니즈를 반영해 조달 영역을 확장, 장비 임대와 폐기물 처리, 잉여건설자산 거래 등을 제공하는 '공새로 커넥트 서비스'와 '건설현장 ESG 관리 서비스'가 하반기 중 추가 론칭될 예정이다.

"기존 MRO 업체들은 대기업의 계열사로 단순 구매대행 및 현금흐름을 위해 존재했습니다. 긴 세월 기술도 입이나 발전 없이 폐쇄적인 방식의 고집 역시 혁신이 일어날 수 없는 구조였죠."

공새로는 연매출 1,000억 원 이상의 중견·대형 건설사를 위한 현장 조달 ERP 구매 입찰 시스템으로 국내 유일한 포지셔닝을 가진다. AI 클라우드 기반의 SaaS 서비스는 그 사용성 및 확장성에 우수함을 가지고 있으며, 이는 5건의 등록 특허와 국제공인기관 인증뿐만 아니라 국토부 스마트건설 강소기업 및 얼라이언스에 모두 선정되며 기술력과 영향력을 모두 인정받은 바 있다. 현재 공새로는 135개 건설현장에 125개 공급사를 연결해 누적매출 30억 원을 달성했다. 또 대형·중견 건설사의 전자도입이 이어지며 추가 도입 진행 중인 건설사가 40개가 넘는다.

"기술을 넘어 서비스로 다양한 이해관계자를 만족시키고 싶다"는 포부처럼 국내 건설현장의 생산성을 꾸준히 혁신하고, 글로벌 건설현장의 독보적 Top 조달 ERP 기업으로 기억되기를 바란다.

많은 기업이 RE100 가입을 선언하는 등 환경문제는 대부분 기업의 주요 이슈다. 해운업계 역시 매년 강화되는 기후 대응 규제에 대책이 시급한 이때, AI 기반 기술을 활용해 해운과 항만물류의 탄소배출량을 계산하고 탄소배출권을 증개하며 해운물류 ^{Scope 3, LCA, ESG}를 컨설팅하는 마리나체인 ^{MarinaChain}이 주목받고 있다.

“해운 산업은 규모가 굉장히 큼니다. 그렇다 보니 환경 규제 부분에 둔할 수밖에 없었죠. 더 이상 간과할 수 없는 실정에서 규제에 집중해 솔루션을 드리고자 창업을 결심하게 됐습니다.”

한국해양대를 졸업한 하성엽 CEO는 싱가포르에서 빠르게 변화되던 ESG와 국제 환경규제를 접하게 된다. 새로 시작된 규제는 경쟁보다는 협업이 우선시되는 점이 좋았다고.

현재 마리나체인은 해운 물류 산업의 디지털 전환을 위한 Parse AI ^{디지털 전환}와 해운 환경규제 솔루션 플랫폼인 MarinaNet ^{해운환경규제 솔루션 플랫폼}을 통한 'EU ETS 솔루션'을 제공하고 있다. 글로벌 조합의 팀원은 한국팀과 외국팀으로 구분된다. 한국팀원은 해운 산업의 전문가로 실제 컨테이너 선박의 일등 항해사 출신과 해운 브로커 출신 등으로 구성되며, 해외팀은 싱가포르 국립대학교를 졸업한 인재들로 AI 및 개발을 진행하고 있다. 매 순간 팀원들과 최고의 방향을 찾기 위해 노력하고, 함께 선택했던 방향성에 확신이 들 때 그 즐거움과 성취감은 이루 말할 수 없다고 한다. 그 결과 마리나체인은 지난 3월 OpenAI Most Potential AGI 부문에서 1등 상을 받는 성과를 이루었다.

“샘 알트만 CEO 앞에서 발표하는 것은 정말 특별한 경험이었어요. 결코 쉽지 않았지만, 최선을 다해 1등을 수상할 수 있었고, 그 AI 기술을 바탕으로 현재 다양한 산업군으로 확장하고 있습니다.”

또한 해운 환경규제 EU ETS 솔루션 플랫폼을 통한 다양한 국제 파트너사와의 협업은 물론 EU 탄소배출권 증개 거래, 파생상품 등을 제공하고 있다. 이러한 데이터를 바탕으로 마리나체인은 2025년 시행될 FuelEU, CBAM 등의 규제에 최적의 솔루션을 제공할 예정이다. 앞으로 국내 글로벌 해운사와 중공업 기업들을 위한 데이터 AI 회사로 기억되고 싶다는 마리나체인은 국내를 넘어 글로벌 시장의 진출을 노리고 있다.

마리나체인, 하성엽 CEO

AI 기반 환경규제 및 데이터 관리 솔루션

마리나체인은 해운물류 탄소 저감과 디지털화를 선도하는 AI 기술 기반의 스타트업이다. 관련 기술을 활용해 해운과 항만물류의 탄소배출량을 계산하고 탄소배출권을 증개하며 해운물류를 컨설팅하고 있다.



· 주요 서비스

Parse AI(디지털 전환), MarinaNet(해운 환경규제 솔루션 플랫폼)

· 시장 규모

연 5조 원(데이터 부분)



- 주요 제품
힐링비트(퍼스널 사운드 솔루션)
- 시장 규모
2023년 2,110억 달러(글로벌) /
2030년까지 연평균 성장률 15.9% 추정
- 홈페이지
www.stresssolution.io

스트레스솔루션, 배익렬 대표

디지털 헬스케어 소셜벤처

스트레스솔루션은 한스 쉐리에의 스트레스 이론을 기반으로 '대한민국 스트레스 줄이기 프로젝트'를 실현하는 디지털 헬스케어 소셜벤처다. 개인의 심박변이도를 실시간으로 분석한 빅데이터와 자율신경계의 상태를 평가해 이를 기반으로 개인 맞춤형 사운드 솔루션인 '힐링비트'를 제공한다.

‘스트레스 학설’의 창시자인 한스 쉐리에의 이론을 기반으로 한 스트레스솔루션의 ‘대한민국 스트레스 줄이기 프로젝트’는 그 자체로 야심 차다.

“저희 솔루션은 뇌파가 아닌 심전도 데이터를 기반으로 합니다. 자체 개발한 독창적 기술로 스트레스를 실시간으로 진단하고 관리할 수 있는 시스템은 다양한 웨어러블 디바이스와 연계됩니다.”

그렇게 탄생한 것이 개인 맞춤형 사운드 솔루션인 ‘힐링비트’다. 이를 통해 사람들이 더 나은 삶의 질을 누릴 수 있도록 돕고자 한다. 대학에서 정보통신공학을 전공한 배익렬 대표는 인도 의료봉사 경험을 계기로 돌연 간호학에 뛰어들었다. 이후 대학에서 12년 간 간호학과 교수로 근무하며 학술적 역량을 키웠고, 음악을 활용한 수술 환자의 스트레스 관리의 필요성과 니즈를 확인했다.

“2016년부터 한국연구재단의 의약학 분야 연구 사업에 선정돼 힐링비트의 원천기술을 개발했어요. 이 연구가 2022년까지 이어졌고, 임상 연구를 통해 기술의 유효성과 안정성을 입증했죠.”

세상에 단 하나밖에 없는 나만의 소리로 스트레스 없는 세상을 만들겠다는 의지의 결과다. 심박변이도^{HRV} 퍼스널 빅데이터 생성, 스트레스 진단·예측 알고리즘 모델링, 심전도 파형 시그널 기반 사운드웨이브 생성 원천기술은 스트레스솔루션이 가진 무기다. 스트레스솔루션의 힐링비트는 스마트 웨어러블 디바이스와 연계해 HRV와 ECG 데이터를 실시간으로 분석, 자율신경계를 안정화하는 맞춤형 사운드 솔루션을 제공하며 차세대 디지털 헬스케어로 주목받고 있다. SKT, KT, 서울시스포츠과학센터, 제주관광공사 등 기업 및 기관과의 협업이 이를 증명하며 자리를 잡아 가고 있다. 기술적 차별성과 임상적 검증을 통한 스트레스솔루션의 서비스는 중국을 넘어 북미 시장 진출을 목표로 하고 있다.

“북미 시장은 정신건강 관리 솔루션에 대한 수요가 높아요. 특히 공황장애나 만성 스트레스로 고통받는 환자를 위한 솔루션은 수요가 높을 것으로 예상됩니다.” ‘대한민국 스트레스 줄이기 프로젝트’를 실천하는 기업으로 기억되고 싶다는 스트레스솔루션의 다짐을 응원한다.

바이오테크코리아의 자성유도 기반 약물 전달 플랫폼 ‘마그네티오’가 <CES 2023>에서 혁신상을 거머쥐었다. 이는 미국 소비자기술협회^{CTA}가 시장 혁신이 가능한 최초 기술에 수여하는 상으로, 로봇틱스 분야에서 마이크로 의료 로봇으로 혁신상을 받은 것은 마그네티오가 최초다.

“마그네티오는 나노 크기의 약물 전달체를 자기장으로 구동해 주사 투여만으로도 이식과 동등한 수준의 약물 전달을 가능하게 합니다.”

지금껏 조직 재생을 위한 세포치료는 대부분이 침습적인 이식으로 이루어져 왔다. 이에 반해 마그네티오는 치료제를 탑재한 자성입자 기반의 마이크로 구조체를 몸속 환부에 투여한 뒤 외부 전자기장을 이용해 약물 등을 주입하는 의료기기다. 이러한 최소 침습적 특징은 재활 기간을 단축하고 치료 효과를 극대화한다. 의료기기 4등급인 마그네티오는 현재 세계 최초로 임상을 진행하기 위한 준비를 완료한 단계에 있다. 장영준 대표는 바이오테크코리아의 또 다른 제품군으로 래피즈^{RAPIDS}를 말한다. 바이러스 검출 플랫폼인 래피즈는 현재 임상시험을 완료했으며, CE 인증 획득을 마친 상태다.

“의료기기 사업군의 경우 특허와 인허가로 보호받는 시장으로, First in class 제품을 성공적으로 출시한다면 엄청난 부가가치와 경쟁력을 가질 수 있는 분야입니다. 창업 당시 이런 경쟁력을 인지하고 여러 어려움을 이겨내고 겪어 가면서 해당 분야 세계 최초 의료기기 임상을 목전에 둔 성과를 이루고 있습니다.”

바이오테크코리아는 지금까지 70억 원 이상의 투자를 유치했다. 스타트업으로 팁스 과제를 성공적으로 졸업하고 포스트 팁스 역시 잘 마무리했다. 그 결과 <CES 2023> 혁신상을 수상하고 올해 아기 유니콘 기업으로 선정됐다. 지금의 영광이 있기까지 시리즈 A 투자 유치 과정에서의 난관 등 과거의 고군분투는 뼈가 되고 살이 되는 통과의례가 됐다.

제약+의료기기를 결합한 혁신형 의료제품과 가정용 의료기기 등 전 세계적으로 다양한 형태의 새로운 의료기기들이 출시되고 있다. 인류의 건강과 더 나은 미래를 보여 주기 위한 한 걸음, 바이오테크코리아가 힘차게 내딛고 있다. 

(주)바이오테크코리아, 장영준 대표

마이크로 의료 로봇 ‘마그네티오’

바이오테크코리아는 치료 물질 전달용 의료기기를 개발하는 스타트업이다. 경쟁력 있는 의료기기 분야 제품 기술을 국내 유수의 연구소로부터 이전받아 스케일업을 통한 빠른 제품화를 추구하며 세상에 단 하나뿐인 의료 로봇을 연구한다.



- 주요 제품
마그네티오(Magnectio), 래피즈(RAPIDS)
- 홈페이지
www.biotinc.com

IBK기업은행, <유로머니> 주관 '대한민국 최우수 중기금융 및 포용금융 은행상' 수상

IBK기업은행이 글로벌 금융전문지 <유로머니>가 주관한 어워드에서 '대한민국 최우수 중기금융 은행상'과 '대한민국 최우수 포용금융 은행상'을 수상했다. 이로써 총 4개의 글로벌 금융 전문지로부터 중기금융 분야에서 최우수 은행으로 선정된 IBK기업은행은 대한민국 중기금융 최강자로서의 입지를 공고히 하게 됐다.





중기금융 분야 총 4관왕 달성

IBK기업은행이 싱가포르에서 개최된 글로벌 금융 전문지 <유로머니> 주관 ‘Euromoney Award for Excellence 2024’ 시상식에서 ‘대한민국 최우수 중기금융 은행상’과 ‘대한민국 최우수 포용금융 은행상’을 수상했다. 시상식에는 김성태 은행장이 직접 참석해 자리를 빛냈다.

IBK기업은행은 이번 수상으로 <글로벌파이낸스>, <유로머니>, <아시아뱅크>, <아시아머니> 등 모두 4개의 글로벌 금융 전문지로부터 중기금융 분야에서 최우수 은행으로 선정되며 대한민국 중기금융 최강자로서의 입지를 국제무대에서도 더욱 굳건히 했다.

<유로머니>는 ‘중기금융’ 분야 시상 사유로 ▲중소기업 위기극복 지원 노력 ▲IBK벤처투자 설립, IBK창공 확장 등 창업 및 혁신 기업 육성 노력 ▲IBK BOX 등 혁신적 디지털 서비스 제공 ▲중소기업 M&A 시장 조성 역할 수행 ▲중소기업 대상 맞춤형 무료 컨설팅 제공 등 중소기업에 위한 폭넓은 금융·비금융 지원을 높이 평가했다고 밝혔다.

포용금융 역량도 국제적인 인정받아

IBK기업은행은 ‘포용금융’ 분야에서도 수상의 영예를 안았다. 김 은행장을 필두로 IBK기업은행이 추구해 온 가치금융 철학의 큰 축인 ‘사회적 가치 제고’를 위한 노력이 국제적으로도 인정받은 것이다. <유로머니>는 ‘포용금융’ 분야 시상 사유로 ▲외국인 근로자·다문화 가족 대상 역량개발 지원 등 다양한 복지 프로그램 ▲IBK투게더, IBK드림윙즈 등 장애인 예술가 육성 지원 ▲IBK희망나래 등 사회적 약자의 실질적 자립 지원 ▲IBK예술로 등 문화예술 사회공헌 사업을 통한 기업 시민 역할 수행 ▲IBK행복나눔재단을 통한 중소기업 근로자 복지 지원(IBK치료비, 장학금 등) 등 소외계층을 위한 실질적인 자립 지원을 높이 평가했다고 밝혔다.

이번 수상과 관련해 김 은행장은 “<유로머니>로부터 중기금융과 포용금융 역량을 인정받아 기쁘다”며 “앞으로도 가치금융 실현을 통해 고객과 사회에 바람직한 영향을 가져오고 글로벌 초일류 금융그룹으로 거듭나기 위한 노력을 계속하겠다”고 수상 소감을 밝혔다. 📺



Check Point

전 세계 주요국에서 발생하는 이슈 중 눈여겨볼 뉴스를 알아본다.



미 연준 '빅컷'... 고금리 시대 마침표

지난 9월 18일, 미국 중앙은행인 연방준비제도 ^{Fed} 연준이 연방공개시장위원회 ^{FOMC}를 열고 기준금리를 0.5%포인트 내리는 '빅컷'을 단행했다. 미 연준의 금리 인하는 코로나19 팬데믹 위기 대응을 위해 긴급하게 금리를 낮춘 2020년 3월 이후 4년 6개월 만이다. 연준은 이날 성명을 통해 "최근 지표들은 경제 활동이 계속 견고한 속도로 확장하고 있음을 시사한다"라며 "일자리 증가는 둔화됐고, 실업률은 상승했지만 낮은 수준을 유지하고 있다"고 평가했다. 이어 "인플레이션은 FOMC의 2% 목표를 향해 더 진전을 보였지만 여전히 다소 올라가 있는 상태"라면서도 "고용과 인플레이션 목표에 대한 리스크는 대체로 균형을 이뤘다고 판단한다"고 덧붙였다.

특히 미 연준은 함께 발표한 점도표에서 연말 기준금리 전망치를 종전의 5.1%에서 4.4%로 낮췄다. 이는 연내에 금리가 0.5%포인트 추가 인하가 될 것임을 예고한 것이다. 내년 이후 기준금리 중간값은 2025년 말 3.4%, 2026년 말 2.9%, 2027년 말 2.9%로 각각 예상했다.

18.8%



중국의 8월 청년 실업률이 18.8%로, 통계 적용 이후 최고를 기록했다. 로이터 통신 보도에 따르면 중국 국가통계국은 8월 16~24세 청년 실업률이 18.8%를 기록했다고 발표했다.

이탈리아, 소형모듈원전 개발 추진... 35년 만에 탈원전 정책 폐기



2

이탈리아가 마지막 원자력발전소를 폐기한 지 35년 만에 소형모듈원전 ^{SMR} 개발에 나섰다. 올해 안에 SMR 개발을 뒷받침할 입법을 마치고, 10년 내에 SMR 가동을 시작한다는 것이 목표다. SMR은 전기 출력이 300MWe 미만인 소형 원전으로, 원자로 모듈의 공장 생산이 가능해 기존 대형 원전의 단점을 보완한 차세대 원전이다. 지난 9월 8일 이탈리아 안사통신과 블룸버그통신은 SMR 개발을 위해 이탈리아 발전설비 제조업체 안saldo 뉴클레아레와 최대 전력기업 에넬, 영국 원자력기술 회사 뉴클레오 등과 초기 협상 중이라고 보도했다. 한때 유럽에서 가장 큰 규모의 원전을 보유했던 이탈리아는 1986년 우크라이나 체르노빌 원전 사고 이후 원전 4기 가동을 중단했고, 이듬해 국민투표 끝에 탈원전을 결정했다. 1990년 마지막 원자로를 폐쇄했지만 우크라이나 전쟁 이후 에너지 안보를 확보하기 위해 원전을 다시 도입해야 한다는 목소리가 커졌다.

2.0%



지난 9월 19일 대만 중앙은행이 기준금리를 2.0%로 동결했다. 중앙은행은 2024년 실질 국내총생산 예상 증가율을 6월 시점 3.77%에서 3.82%로 상향하고, 2025년은 3.08%로 예측했다.

2억 5,760만 유로



EU가 슬로베니아 경제회복기금 RRF의 2억 5,760만 유로(약 3,826억 원) 지급 요청을 승인했다. 슬로베니아는 총 26.8억 유로(보조금 16.1억 유로, 대출 10.7억 유로) 규모로 69개 개혁 및 136개 투자 계획을 진행한다.

중국, 일본산 수산물 1년 만에 수입 재개

중국은 지난해 8월 24일 일본의 후쿠시마 원자력발전소 오염처리수 해양 방류를 문제 삼아 일본산 수산물 수입을 전면 중단했다. 하지만 지난 9월 20일 중국 외교부는 일본산 수산물 수입을 국제 모니터링 등 조치가 이행된 뒤 점진적으로 재개하기로 했다. 중국 외교부는 “최근 후쿠시마 제1원전 오염처리수 해양 방류 문제에 관해 10여 차례 지속적으로 협상했다”라며 “양국이 향후 수산물 수입 점진 재개 등 4개 항에 합의했다”고 밝혔다. 중국과 일본이 중국의 일본산 수산물 수입 재개를 위한 사전 조치에 들어가면서 양국 간 관계 개선도 속도를 낼 전망이다.



일본 도쿄도, ‘지자체 개발’ 데이팅 애플리케이션 운영



3

일본 도쿄도가 지자체로는 이례적으로 ‘데이팅 애플리케이션’을 자체 개발해 본격적인 운영에 들어갔다. 요미우리 신문에 따르면 도쿄도는 결혼 희망자가 안심하고 상대방을 찾을 수 있는 장을 제공한다는 취지에서 개발한 애플리케이션을 본격적으로 가동하기 시작했다. 최근 일본은 결혼한 젊은 층 4명 중 1명이 데이팅 애플리케이션으로 배우자를 만났다는 조사 결과가 있을 정도로 데이팅 애플리케이션을 통한 결혼이 일반화되고 있다.

스리랑카, 국가부도 후 첫 대선



5

국가 부도 2년여 만에 처음 실시된 스리랑카 대선에서 좌파 성향의 야당 총재 아누라 디사나야케가 차기 대통령으로 선출됐다. 국가 경제 위기와 높은 세금, 생계비에 허덕이는 국민은 극심한 빈곤 등 경제적 불안정을 유발했다고 평가되는 낡은 정치세력을 심판한 것으로 분석된다. 디사나야케 당선인은 부패 척결과 빈곤층 친화 정책을 내걸며 인기를 얻었지만, 1차 개표에서 39.5%의 득표율로 과반 획득에 실패하고 2차 개표에서 42.31%의 득표율로 당선을 확정지었다.



휴전 압박 속 이스라엘-헤즈볼라 충돌 격화, 전쟁 양상

이스라엘-하마스 전쟁 발발 11개월, 전 세계는 물론 내부에서도 휴전 압박이 거세지고 있는 상황에서 전쟁의 양상이 어떻게 달라질지 알아본다.



김강석

한국외국어대학교 아랍어과 교수

한국외국어대학교 아랍어과 교수로 외교부 정책자문위원, 한국중동학회 연구학술이사, 한국일보 칼럼니스트로 활동하고 있다.



최근 이스라엘과 레바논의 친이란 무장세력인 헤즈볼라 간의 군사 충돌이 점차 격화되고 있다. 지난 9월 17~18일 레바논 전역에서 헤즈볼라 요원들이 자주 사용하던 무선호출기와 무전기가 폭발하면서 다수의 사상자가 발생했다. 레바논 주재 이란 대사과 헤즈볼라 요원뿐만 아니라 주변의 민간인들도 상당한 피해를 보았으며, 이어진 이스라엘의 남부 레바논과 수도 베이루트에 대한 공습으로 헤즈볼라 특수부대인 라드완군의 고위 사령관 아흐마드 와흐비를 비롯한 여러 고위급 지휘관들이 살해됐다. 이에 헤즈볼라는 이스라엘이 배후에 있다고 주장하며 이스라엘

북부의 라파엘 군수 산업 단지를 폭격하며 보복에 나섰다. 이스라엘의 대^한 헤즈볼라 공세 작전은 9월 17일, 가자 전쟁의 기존 목표에 레바논 북부 접경지역 주민의 귀환 문제를 추가하면서 본격화됐다.

이스라엘이 휴전 요구에도 강경책을 고수하는 이유

이스라엘의 강경한 태도는 많은 이스라엘 국민들이 인질 석방을 촉구하며 시위를 벌여온 상황에서 더욱 주목받고 있다. 특히 이스라엘 인질 6명이 시신으로 발견돼 사회적 분노가 확산되자 70만 명 이상이 참가한 대규모 시위가 벌어져 휴전에 소극적인

네타냐후 정부에 대한 반대 여론도 크게 고조됐다. 이처럼 국민들이 인질 석방을 위해 즉각적인 휴전을 요구하고 있음에도 불구하고 네타냐후 정부는 가자 전쟁의 전선을 확대해 헤즈볼라와의 충돌을 모색하며 강경 대응을 이어가고 있다. 이에 따라 네타냐후 정부가 왜 휴전 협상에 소극적인 태도를 보이면서 헤즈볼라와의 군사적 대립을 강화하려 하는지 그 배경에 대한 의문이 제기되고 있다.

이스라엘이 내부 반발에도 불구하고 강경책을 유지하는 주요 이유 중 하나는 국내 정치에서 극우 연립정부(聯立政府, 연정)의 영향력이 크기 때문이다. 2023년 10월

7일 하마스의 공격 이후 구성된 전시 내각은 이타마르 벤그비르 국가안보부 장관과 베잘렐 스모트리치 재무장관 등 극우 성향의 정치인들이 주도하고 있다. 극우 정치인들은 자국민들의 반발에도 불구하고 협상 타결에 소극적 태도를 보이며, 네타냐후 총리는 이들의 입장을 반영해 공세적 정책을 지속하고 있는 것으로 분석된다.

더욱이 지난해 하마스의 기습 공격 이후 이스라엘의 전략 변화는 강경책을 초래하는 주요 원인으로 작용하고 있다. 하마스의 기습 공격으로 이스라엘은 전례 없는 피해를 보았고, 이는 더 이상 국경 지역에 무장 세력을 두고 공존할 수 없다는 인식을 낳았다. 가자 전쟁 발발 이전에는 미사일과 로켓 공격을 국경지대에서 차단하는 것이 이스라엘의 주요 안보 목표였으나, 하마스 대원들이 이스라엘 마을에 침투해 민간인을 무자비한 살해하면서 상황이 달라졌다. 이에 따라 이스라엘은 국경지대에 무장 대원들이 주둔하는 것을 직접적인 위협으로 간주하고, 이들에 대한 대응을 최우선 과제로 삼고 있다. 따라서 이스라엘 정부는 남부와 북부 국경지대에 무장 세력이 남아 있는 한 휴전이나 종전 논의에 응할 수 없다

는 인식을 공유하고 있으며, 이는 헤즈볼라를 국경지대에서 몰아내기 위한 강경 군사 작전으로 이어져 무력 충돌이 격화되고 있는 것으로 볼 수 있다.

이스라엘-헤즈볼라 충돌이 중동 전역으로 확산될 가능성

이스라엘의 강경책으로 이스라엘-헤즈볼라 간 군사적 긴장이 고조되면서 이 갈등이 중동 전역으로 확산될지 여부가 주요 쟁점으로 떠오르고 있다. 이스라엘은 이번 가자 전쟁을 이스라엘-팔레스타인 갈등이 아닌 이스라엘-이란 갈등의 연장선으로 보고 있으며, 국경지대에서 이란의 대리 세력인 헤즈볼라의 위협을 제거하는 것이 필수적이라고 판단하고 있다. 이러한 맥락에서 요아브 갈란트 이스라엘 국방장관은 지속적으로 레바논과의 군사 충돌 가능성을 경고해 왔다.

이스라엘-헤즈볼라 충돌이 중동 전역으로 확산될 가능성에 대해 현재로서는 그 가능성이 크지 않다고 평가된다. 이는 중동 정세에 중요한 영향을 미치는 미국과 이란이 모두 확전을 피하려는 입장을 보이고 있기 때문이다. 우선 이란은 이스라엘과의 직접적인 갈등이 발생할 경우 중국·러시아와의 협력을 강화하며 중동 지역에서 영향력을 확대하고자

하는 전략적 이해관계가 방해받을 것을 우려하고 있다. 중국과 러시아는 중동 분쟁에 휘말리는 것을 원하지 않으며, 이는 이란 역시 이스라엘과의 전면적 군사 충돌을 피하려는 직간접적 이유로 작용한다. 특히 이란이 이스라엘과의 충돌에 직접적으로 연루될 경우 사우디아라비아를 비롯한 걸프 아랍 국가들과의 관계 개선 정책 추진에도 악영향을 미칠 수 있다.

게다가 핵심 당사국인 미국은 11월 대선을 앞두고 중동에서 군사 충돌을 억제하며 외교적 해결책을 모색하는 데 집중하고 있다. 이에 대해 존 커비 백악관 국가안전보장회의 NSC 국가안보 소통보좌관은 외교적 해결이 최선의 방안이며, 이스라엘과 헤즈볼라 간 전쟁을 막기 위해 최선을 다하겠다고 밝혔다. 그는 전쟁이 확산되거나 또 다른 전선이 형성되는 것을 원하지 않는다는 점도 분명히 했다. 물론 예기치 않은 변수로 상황이 악화될 가능성은 얼마든지 남아 있지만 아직까지는 중동 정세에 큰 영향력을 미치는 미국과 이란 모두 전쟁의 확전을 원하지 않고 있다. 따라서 이스라엘과 헤즈볼라의 군사 충돌이 중동 전역으로 확산돼 대규모 전쟁으로 번질 가능성은 크지 않은 것으로 전망된다. 

소상공인·자영업자의 현재와 미래

한국 소상공인과 자영업자가 최악의 위기에 직면했다. 폐업자는 급증했고 개인사업자 대출 연체율은 계속 높아져만 간다. 그야말로 '역대급'이라고 할 만큼 좋지 않은 상황이다. 소득의 추락, 과잉 경쟁과 과잉 노동, 원가 급등과 부채 급증이 이들을 옥죄고 있는 상황에서 소상공인·자영업자의 현재 그리고 미래에 대해 살펴본다.



서경란

IBK경제연구소
중소기업·산업연구실장

전 대통령 직속 4차산업혁명위원회 위원,
전 대통령 비서실 행정관으로 일했다.

위기의 소상공인 자영업자

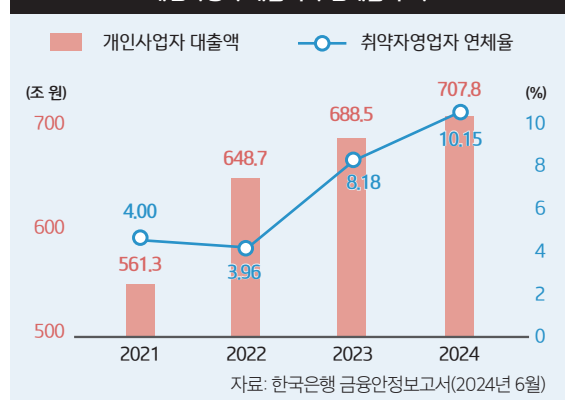
최근 소상공인·자영업자에 대한 언론 보도가 심상치 않다. 보도 건수도 많고 내용도 현재의 소상공인·자영업자의 경영 현실에 대한 어려움 그리고 우려에 대한 것들이다. 기사의 제목들을 살펴보면 '자영업자 75% 861만 명이 월 100만 원도 못 번다'^{한국경제, 2024년 9월 24일}, '한계 내몰린 자영업자들, 창업대비 폐업을 꺾충'^{SBS, 2024년 9월 23일}, '급증한 자영업자 주담대, 부실액만 3년 새 15배↑'^{해럴드경제, 2024년 9월 27일} 등 경영여건의 악화로 인한 폐업 증가와 남겨진 많은 부채에 관한 내용이다.

우리나라 소상공인·자영업자는 상당 부분이 임금근로자에서 밀려나 창업을 택하는 생계형이다. 코로나19 위기 3년과 최근까지 내수 경기 둔화 등으

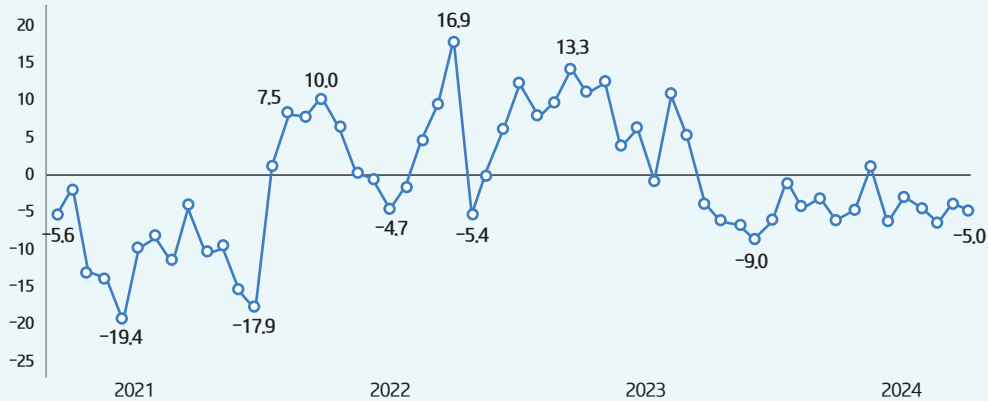
폐업

로 이어지는 경기적 악재가 어려움을 가중하고 있다. 특히 인플레이션으로 인한 원자재 구매 비용 상승에 대형 플랫폼 기업까지 과다 수수료와 배달료 등으로 압박받고 있다. 또한 낮은 진입장벽에 충분한 준비 없이 뛰어들었다가 폐업으로 이어지는 상황에서 코로나19 이후 대출만기 연장과 상환 유예 조치로 버티던 소상공인·자영업자가 고금리와 내수부진이 길어지면서 점점 한계에 다다르는 등 소상공인·자영업자는 사실상 빈곤층으로 전락하고 있다.

개인사업자 대출액과 연체율 추이



카드매출데이터를 통해 본 개인사업자 월별 평균 매출액(%)



자료: IBK경제연구소

한국은행 금융안정보고서(2024년 6월)에 따르면 2024년 2분기 말 기준 취약자영업자 차주는 41만 명으로 전체 자영업자 차주의 13.1%를 차지한다. 이들의 대출 비중은 11.5%로 1년 전 대비 10.5% 증가했다. 구체적으로 저소득 차주의 대출 비중은 동기간 12%에서 12.5%로, 저신용 차주 대출 비중은 3.1%에서 4.0%로 증가했다. 자영업자 대출연체율도 1.56%로 비은행 대출을 중심으로 확대되고 있다.

IBK경제연구소에서 살펴본 소상공인·자영업자의 평균 매출액 추이 역시 언론에서 지적돼 온 내용과 다르지 않다. 실제로 이들은 코로나19 이후 지속적인 매출 내림세를 넘어 마이너스 증가율을 보이고 있으며, 올해 8월 말까지도 그 흐름이 지속되고 있는 것을 확인할 수 있다. 매출 규모 상위 25%만이 플러스 증가율을 보이고, 나머지는 만성적 매출 부진상황으로 나타났다. 특히 숙박·음식업은 매출 규모 상위 기업일지라도 매출이 감소하고 있어 업종 전체로 위기감이 확산하는 상황이다.

사실 소상공인·자영업자들의 매출 부진으로 인한

어려움, 쉬운 진입으로 인한 준비되지 않은 창업, 높은 폐업률과 부채 등은 어제 오늘의 이야기가 아니다. 이는 2000년대 이후 일자리 감소와 고용시장의 낮은 흡수능력 등 우리 경제의 구조적 문제와 맞물린 오래된 과제다. 정부는 오랜 시간 동안 막대한 금융지원과 경영 컨설팅, 폐업과 재기 지원, 일부는 채무탕감까지 지원하는 등 다양한 방식으로 문제 해결에 노력하고 있지만 효과는 없고 문제는 더욱 누적되는 무한루프에 빠진 자영업 지원대책이 되고 말았다.

665만 소상공·자영업자가 벼랑 끝에 섰다. 소득의 추락, 과잉 경쟁과 과잉 노동, 원가 급등과 부채 급증이 이들을 옥죄고 있다. 소상공인·자영업자 문제는 우리 경제의 아킬레스건이다. 저출산·고령화·인구·복지·빈부격차·지방소멸 등 우리가 직면한 모든 논란거리가 자영업 문제에 결부돼 있기 때문이다. 지체의 늪에 빠진 우리 경제가 한 단계 더 나아가려면 반드시 극복해야 할 난제인 만큼 우리 경제의 미래를 설계하고 준비하는 마음으로 서둘러야 할 것이다. 

서울 아파트 전세가는 왜 오르는가?

서울 아파트 매매가가 가파르게 상승하면서 전세가도 잇따라 오르고 있는 추세다. 전셋값 상승 폭이 커지고 전세대출 문턱까지 높아지면서 전세 수요가 월세로 빠져나가는 '풍선 효과'가 빚어질 것이라는 지적도 나온다. 내려올 줄 모르는 서울 아파트 전세가의 원인에 대해 살펴본다.



조정현

IBK투자증권 연구위원

IBK투자증권 리서치본부에서 건설·부동산 분야를 담당하고 있다.





서울 아파트 전세가를 자극하는 2가지 요인

서울 아파트 매매가는 17주째 상승 중이다. 수많은 전문가가 ‘공급부족’을 주요 원인으로 꼽고 있지만 매매가 자극 요인은 공급부족만으로 설명 가능한 일차함수가 아니다. 2008~2013년 사이 전국 분양물량은 연평균 23만 8,000호로 20개년 평균 30만 9,000호 대비 낮았지만 동기간 전국 매매가는 -0.12% 하락했다. 반면 2014년부터 2021년 분양물량은 연평균 37만 9,000호로 많은 공급물량이 예정돼 있었지만 매매가는 약 2배에 가까운 상승을 보였다.

상기 수치가 보여주는 것은 매매가는 다변수로 구성된 결과값이고, 시기별로 핵심 요인이 상이하다는 것을 증명한다. 이번 시기에는 아파트 매매가 상승이 전세가 상승에서 비롯됐다고 판단하고, 주요 원인은 크게 2가지로 ▲수요 변동 ▲공사비 상승으로 추정한다.

첫 번째 주요 원인: 빌라 기피 현상

부동산 전세 수요는 ▲상시 수요 ▲상황 수요로 구분된다. 상시 수요는 주택 미보유 세대의 전입이나 결혼과 출산 등 자연적으로 발생 가능한 수준을 의미한다. 반면 상황 수요는 특정한 사건 발생으로 인해, 기존 주택 수요의 구조적인 변화로 인해 수요

변동이 발생한 것을 의미한다. 현재 시점에서는 과거와 다르게 상황 수요 변동이 발생했으므로 서울 아파트 전세가가 상승 중이라 판단한다.

상황 수요 변동은 빌라 역전세와 전세사기에서 비롯된 빌라 기피 현상이 주요 원인이다. 서울시 빌라 기피 현상은 2023년부터 본격화됐는데 경매 건수와 주거용 부동산 전·월세 시장에서 확인할 수 있다. 2023년 서울시 연립·다세대 주택 경매건수는 1만 1,269건으로 전년 동기 대비 112.1% 상승했다. 이는 수도권과 5대 광역시 중에서 가장 높은 수치이며, 거주 가구에 비해서도 인천 다음으로 높은 1만 가구당 27.7건을 기록하며 불안한 심리가 촉발됐다. 이에 비해 아파트는 상대적 안전자산으로 간주돼 전·월세 수요 쏠림 현상이 발생 중이다. 서울시 아파트 주거용 부동산 전·월세 시장은 2021~2022년 월평균 2만 호를 기록했는데 2023년부터는 약 3,000호 증가한 월평균 2만 3,000호를 기록 중이며 추세적 상승 구간이다.

반면 서울시 아파트 외 주거용 부동산 전·월세 시장은 2021~2022년 월평균 3만 2,000호를 기록했는데 2023년부터는 약 2,000호 감소한 월평균 3만 호를 기록하며 하향 추세를 그리는 중이다. 즉 빌라 기피 현상은 상황 수요를 자극해 연간 약 3만 3,000호의 아파트 전·월세 추가 수요를 발생시킨 것으로 판단된다.

두 번째 주요 원인: 공사비 상승

공사비의 증가는 전세가 상승에 중요한 요인으로 작용했을 것으로 추정된다. 주거용 공사비는 2020년부터 2022년까지 약 2년간 24.7% 증가했으며, 이는 분양가 상승의 주요 자극 요인이 됐다. 서울의 제한적인 신규 택지 공급과 도시정비사업 중심 주거 공급의 특수성을 고려할 때 공사비뿐만 아니라 이자 및 기타 비용의 증가도 분양가 상승에 기여했





을 것으로 판단된다.

물론 서울 부동산 시장은 타 지역에 비해 높은 자산 가치 프리미엄이 반영돼 있어 분양가 상승이 전세가 상승으로 즉시 이어지는 경우는 적다. 그러나 아파트 월세 수익률이 10년 평균 약 2.5%로 하향 안정화 추세를 지속하고 있음에도 불구하고, 분양가의 급격한 상승은 결국 전·월세 가격을 상승시키는 요인으로 작용했으리라 판단된다.

2008~2012년 상황과 차이점 존재

현재 서울 부동산 시장의 추세적 하락을 논하는 일부는 2008년부터 2012년 상황과의 유사성을 거론한다. 그러나 현재 시장의 상황을 과거와 비교할 때 명확한 차이점이 두 가지 존재한다. 첫 번째는 금리 방향성 차이다. 2008~2012년 금리는 하락하는 시기였으며, 상대적 높은 전세가율을 바탕으로 지방 매매가 선제적 반등 현상이 발생했다. 반면 현재는 높은 금리가 유지되고 있으며 아파트 전세가율은 높아진 금리 대비 회복되지 못한 상황이다. 두 번째는 아파트 풀림현상 확대 현상이다. 2008~2012년 아파트 시장은 안전자산이라 불리기 힘들 정도로 불안정한 시장이었다. 2012년 수도권 아파트 경매

건수는 약 3만 건을 기록하며 빌라 1만 2,000건 대비 높았고, 미분양 물량은 4만 호를 기록했다. 반면 2023년 수도권 아파트 경매건수는 약 1만 건이며, 미분양 물량도 약 3,000호에 불과하다. 이에 반해 수도권 연립·주택 다세대 경매건수는 약 2만 3,000건으로 과거 대비 주거 안정성의 한 축이 불안정해진 상황이다.

핵심은 비아파트 임대차 시장 안정화

서울에서 비아파트 임대차 시장의 불안정은 연간 약 3만 3,000호가 추가적인 아파트 임대차 수요를 초래하고 있다. 또한 비아파트의 역전세 문제가 부각되면서 비아파트 임대차 시장의 수요와 공급 모두 둔화된 상태다.

정부는 이러한 문제를 해결하기 위해 비아파트 무제한 공급 정책을 시행할 예정이며, 신규 착공을 통한 공급 확대가 이 정책의 핵심이다. 특히 비아파트를 기피하는 경향이 강한 지역에서 주거 안정성을 제고할 것으로 기대한다. 일반적으로 비아파트는 착공 후 1년에서 1년 6개월 사이에 완공되는 점을 고려했을 때, 임대차 시장의 변동성을 빠르게 감소시키는 것에 기여할 것으로 판단된다. 📌

전기차 화재 공포를 넘어 안전한 미래로

최근 전기차 화재가 큰 이슈로 떠오르고 있다. 특히 지난 8월 1일 발생한 인천 서구 청라지구 아파트 지하주차장에서 발생한 전기차 화재 사고 이후 '전기차 포비아'로 확산되면서 전기차 기피현상으로 이어지고 있는 중이다. 이렇듯 전기차 화재 공포가 커지고 있는 가운데, 전기차 화재 원인과 해결 방안에 대해 알아본다.



이호근

대덕대학교 미래자동차학과 교수

인하대학교 석·박사를 거쳐 국토부 자동차안전·하자 심의위원회 전문위원, 전기차 안전성 평가위원회, 한국 자동차 환경연합 회장 등을 역임했다. 현재 대덕대학교 미래자동차학과 교수로 재직 중이다.

전기차 화재 발생을 계절별로 구분해 보면 여름철에 전체 화재의 52%가 집중되고 있다. 이를 통해 여름철 뜨거운 날씨가 주요 원인일 수 있다는 분석이 가능해진다. 이러한 외부 온도 외에도 완충과 과도한 방전, 제작 결함 혹은 품질 편차, 전기차 사용 중 발생할 수 있는 외부 충격, 배터리 노후화 등을 원인으로 들 수 있다.

전기차 화재 대비 소화 진압 방법

전기차 화재를 원천적으로 예방할 방법은 없을까? 이론적으로는 불가능하다. 자동차는 2만 개 이상의 부품으로 이루어져 있고, 전기차의 경우 부품 숫자가 30% 적다고 해도 1만 4,000개 이상으로 이루어져 있다. 모든 부품은 불량률이 존재한다. 다수의 부품을 제작하다 보면 어쩔 수 없는 상황이 발생할 수밖에 없다. 그런데 다른 일반 부품들의 경우 불량률이 발생하면 차량에 진동·작동불능 등 대부분 심각하지 않은 이상을 유발하게 되고, 부품 교체로 바로 정상화될 수 있다. 이런 이유로 보통 불량률 1.5%를 기준으로 리콜 여부를 결정하게 된다. 그런데 전기차의 경우 상황이 매우 다르다. 보통 전기차 1대에 들어가는 배터리 팩에는 300~400개의 배터리 셀이 있고, 이 중 배터리 셀의 불량으로 과열과 화재가 발생할 경우 차량은 전소하고 만다. 결국 일반 부품의 불량에 의한 피해에 비해 300~400배의 확률로 화재가 발생할 수 있는 것이다. 이렇게 계산해 보면 지금까지 화재 발생 건수는 내연기관차에 비해 극히 적게 발생하는 것이고, 상대적으로 안전할 수 있다는 해석도 가능하다. 전기차 화재가 피할 수 없는 것이라면 이에

대비하는 여러 소화 진압 방법이 제시돼야만 한다. 초기에는 이동식 수조 이용이 유일한 방법이었다. 그 후 이동식 화재 진압장비로 ‘수압으로 전기차 하부에 천공을 내고 직접 물을 집어넣어 화재를 진압’하는 장비가 개발됐다. 또 질식 소화포의 경우 차량 전체를 덮어 외부 공기를 차단, 불길이 번지는 것을 막으면서 하부로 물을 공급해 열을 식히도록 설계됐다.

사고 예방 관리와 사전 진단 중요

화재가 발생하는 경우 소방서에서 대처할 방법과 공동주택 차원에서 진행할 수 있는 개선점을 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 지하 주차장의 경우 화재 발생 시 신속한 화재진압을 위해 스프링클러의 정상 작동 여부를 평상시에 완벽하게 점검해야 한다. 둘째, 화재감지기 설치 기준과 기존 스프링클러의 설치 밀도도 강화해야 한다. 신축 건물의 경우 지하 주차장에는 습식 스프링클러 설치를 의무화하고 무인 소형 소방차를 개발해 지하 주차장에서 발생하는 화재에 대비해야 한다. 마지막으로 전기차 충전시설 위치와 건물의 도면 정보가 소방관서에 제공되는 시스템을 구축해야 한다. 그중에서도 사고 예방 관리와 사전 진단이 가장 중요하다.





이를 위한 첫 단추가 바로 배터리 상태를 진단하는 것이다. 그간의 배터리 진단에 대한 수요는 주로 생산단계에서 이루어져 왔다. 특히 배터리 셀 제조사들이 불량 검사를 위해 여러 가지 진단 기법을 도입해오고 있었고, 그중 가장 보편화된 기법이 교류 임피던스 진단법이다. 이는 배터리 셀에 특정한(혹은 복수의) 교류 주파수 전압을 미세하게 인가하고 이에 대한 응답을 하나의 지표 삼아 배터리를 검사하는 것이다. 이 방법은 주로 전기화학을 다루는 분야에서 많이 사용되는 기법으로 전기화학제품인 배터리에 여전히 유효한 방법이다. 다만 이는 어디까지나 배터리 셀이 단품으로 정적인 환경에 있는 경우에 효과적이고, 이미 수많은 셀이 서로 직병렬로 연결돼 있고 주변에 각종 구조물이 같이 있는 상태에서는 정교한 응답을 얻기가 어렵다. 따라서 전기차와 같은 배터리 시스템 상태에서는 실제 사용 시 발생하는 각

셀의 전압·전류 거동을 수집하고, 이를 패턴화해 분석하는 데이터 기반 배터리 상태 진단이 가장 현실적인 방법이다.

실질적인 진단 서비스 필요해

사실 이러한 시도는 ESS 시설물 관련 사고가 한창 일어나기 시작하던 2018년 이후부터 있었고, 최근 전기차 분야에서도 OBD(On-Board Diagnostics)를 통해 데이터를 모으고 이러한 진단 서비스를 제공하는 기업들도 하나둘 생겨나고 있다.

한편 최근 스마트 제어 충전기와 관련한 관심이 높아지다 보니 여러 오해가 생기고 있다. 한 가지 확실하게 짚고 가야 할 점은 스마트 제어 충전기는 어디까지나 데이터를 모으는 게이트웨이 장치일 뿐이지, 그 자체로 진단하는 기능은 없다는 점이다. 배터리에 대한 진단은 데이터들이 모인 소위 BaaS(Battery as-a-Service) 서버에서 이루어지며 스마트 제어

충전기는 차량 배터리 데이터를 모아서 전달하거나 혹은 BaaS 서버가 진단한 결과에 따라 충전을 멈추거나 BMS(Battery Management System, 배터리 관리 시스템)와 더불어 배터리 상태에 따른 충전량 제한 등을 수행하는 역할이 주목적이다. 게다가 BaaS 서버는 환경부 주도로 구축 과정에 있지만 실질적인 진단 서비스는 결국 민간 진단 서비스가 제공할 수밖에 없다는 점 역시 인지해야 한다. 진단이라는 것은 신뢰성이 생명이고 진단 결과에 대한 책임이 따라야 하기에 정부가 직접적으로 배터리 상태를 진단하고 소비자에게 알리는 것은 현실적이지 못하기 때문이다. 결국 정부의 역할은 이러한 배터리 데이터를 모아 데이터 풀(Data Pool)을 만드는 것까지로 정의할 수 있고, 그 뒤에 실제 데이터를 이용한 다양한 서비스는 민간의 영역에서 일어날 수밖에 없다.

그렇다면 이러한 진단을 차량 제조사가 직접 수행하면 되지 않느냐고 반문할 수 있다. 물론 차량 제조사는 기본적으로 각 차량에 장착된 BMS라는 장치를 통해 이미 배터리 진단 및 관리를 수행하고 있다. 하지만 진행성 불량에 의한 화재 사고 등을 조기에 감지한다는 것은 쉽지 않다. BMS는 어디까지나 차량에 장착된 작은 컴퓨터에 불과하므로 이를 통해 모든 배터리 셀의 빅데이터를 처리하고 고도화된 알고리즘을 적용한다는 것에 제약이 있을 수밖에 없다. 게다가 미리 이상 징후를 감지하더라도 실제 배터리 화재나 고장으로 이어지는 이상이라는 확신이 들지 않는 한 제조사는 이를 사용자에게 알리기 어렵다. 아무리 작은 이상 징후라도 소비자에게 통보하면 사실상 배터리 혹은 모

듈 교체라는 막대한 비용이 수반될 수밖에 없기 때문이다. 따라서 BMS는 이상의 사전 진단보다는 운전 중의 기본적인 배터리 관리에 좀 더 집중할 수밖에 없고, 보다 근본적이고 사전적인 예방진단은 직접적으로 제 조사와 이해관계가 없는 정부나 민간의 전문 업체로 이분화해 수행하는 것이 바람직하다 할 수 있다.

친환경 자동차, 특히 전기차 보급은 미룰 수 없는 당면과제로 모든 국민이 협심해서 보급에 앞장서야만 한다. 하지만 앞서 언급한 기술의 개발을 마냥 기다릴 수는 없다. 스마트 제어 충전기가 빅데이터를 모으고 분석을 통해 전체적인 방향성을 제시하기 전까지는 불안감 해소를 위해서라도 지하 주차장에 설치된 충전기의 충전율을 제한할 수는 있다. 화재 위험성의 가중 여부와 무관하게 화재 발생 시 피해 확산을 조금 줄이는 의미도 있고, 배터리 수명 연장에도 일조할 수 있기 때문이다. 현재 설치된 모든 충전기에 대한 위치 정보는 관련 기관에서 관리하고 있기에 전기차 소유자가 프로그램에 충전기의 고유번호를 입력하면 차량에서는 충전기의 위치를 파악한 후 지상인지 지하인지 혹은 지하 몇 층인지에 따라 충전율을 자동 설정하게 할 수 있다.

물론 향후 정부와 제작사, 민간 기업과 연구소 그리고 배터리 회사가 합심해 BMS 고도화의 목표를 달성할 경우, 배터리 이상을 최소 몇 분에서 최대 수 시간 이전에 예측할 수 있다. 이를 통해 화재가 발생하기 이전에 특정 셀 혹은 모듈의 이상 발생 가능성을 통보하고 교체하도록 해 원천적인 화재 예방법을 세상에 내놓을 수 있기를 기대해 본다. 



손자병법과 전승 전략

全勝

경영의 핵심, 위기관리 능력에서 나온다

산전수전^{山戰水戰}, 택전육전^{澤戰陸戰}

경영의 핵심은 위기관리 능력이다. 생존하는 법을 알면 어떤 어려운 상황에서도 모두 견뎌내고 승리할 수 있다. 어떤 위기에서도 견뎌내고 생존할 수 있는 경영 능력을 <손자병법>에서 알아본다.



박재희

인문학공부마을 석천학당 원장

동양고전을 현대적으로
재해석하여 인문의 세상을
만드는 데 힘을 집중하고 있다.

山戰水戰

손자병법 9번째 편은 <행군^{行軍}> 편이다. 행군은 군대를 운영^行, 행하는 세부 원칙이란 뜻이다. 성공한 사업가들이 사업을 하면서 모든 어려움을 다 겪어 봤다는 의미로 ‘산전수전 다 겪었다’라는 말을 자주 사용한다. 그 어원을 찾아 올라가면 <행군> 편에서 만날 수 있다. 군대의 운영에 있어서 네 가지 서로 다른 환경에서 살아남아 승리하는 방법이 <행군> 편에 실려 있다. 네 가지 환경은 산전^{山戰}, 수전^{水戰}, 택전^{澤戰}, 육전^{陸戰}이다. 산^山에서 살아남는 법, 물^水에서 승리하는 법, 늪^澤에서 벗어나는 법, 평지^陸에서 생존하는 법을 알면 어떤 어려운 상황에서도 모두 견뎌내고 승리할 수 있다는 것이다.

산전^{山戰}에서 중요한 것은 이동 경로와 시야 확보다. 산은 눈에 띄기 좋은 장소다. 그래서 능선을 통해 이동해서는 안 된다. ‘적의 시선을 피해 계곡으로 이동하고 산 능선으로 이동해서는 안 된다^{絕山依谷, 절산의곡}’, ‘시야는 높은 곳을 확보해 상대를 모두 볼 수 있어야 한다^{視生處高, 시생처고}.’ 사업에서 나의 동선과 방향을 상대가 안다면 경쟁력을 잃을 것이다. 앞으로 어떤 사업을 할 지 상대는 모르게 하고 나는 상대의 모든 방향을 꿰고 있을 때 경쟁에서 승리할 수 있다. 내가 지금 무엇을 개발하고 있는지, 어떤 상품을 주력으로 밀려고 하는지를 감춰야 한다. 상대는 나를 모르고, 나는 상대를 알아야 백 번 싸워 백 번 모두 이길 수 있다.

수전^{水戰}에서 중요한 점은 공격의 시점이다. 상대가 물을 건너고 있을 때 기습공격을 해야 승리를 얻을 수 있다. 상대가 물을 건너는 일에 집중하고 있을 때를 놓치지 말고 공격해야 한다. ‘적이 강물을 반쯤 건너고 있을 때 기습해 공격하라^{半濟而擊之, 반제이격지}.’ 명분과 타인의 평가를 중요하게 생각하는 장군은 이 구절을 실행에 옮길 수 없을 것이다. 어떻게 적이 싸울 준비도 안 됐고, 어려운 상황에 있을 때 그 틈을 타서 공격할 수 있냐고 한다면 장군직을 버리고 성직자가 돼야 한다. 춘추 시대 송^宋나라 임금인 양공^{襄公}이 그



런 사람이었다. 초나라와의 전쟁에서 수적으로 불리한데도 명분만 찾다가 결국 전쟁에서 패해 병사들이 죽고, 나라가 망하고, 자신도 죽음에 이르게 됐다. 초나라 군대가 강을 건너올 때 공격해야 한다는 참모들의 의견을 무시하고 상대가 물을 완전히 건너 진을 칠 때까지 기다려 싸우다가 참패를 당한 것이다. 사람들은 남의 평가와 자신의 명분을 위해 조직을 망하게 한 송나라 양공을 비웃으며 송양지인(宋襄之仁)이라고 평했다. ‘송나라 양공은 자신의 평판을 위해 조직을 몰살한 인자한 사람이야’라는 조롱 섞인 세간의 평이었다. ‘전쟁은 나라의 가장 중요한 일이다. 사람이 죽고 사는 땅이며, 국가의 존망이 걸려 있는 일이다.’ <손자병법> 첫 구절이다. 기업이 망하고 직원들이 직장을 잃었는데 세간의 평가가 좋은들 무슨 의미가 있겠는가?

택전(澤戰)에서는 빨리 늪지에서 벗어나야 한다. 늪에 빠졌을 때 빨리 나오지 않고 허둥거린다면 늪에 더욱 빠지게 된다. ‘늪지를 지날 때는 빨리 벗어나고 머물지 마라(絶澤無留, 절택무류).’ 전쟁이든 사업이든 늪에 빠지는 위기를 만날 수 있다. 이럴 때는 이런저런 생각보다는 일단 늪에서 재빨리 빠져나와야 한다. 나뭇가지를 잡든, 도움을 청하든, 어떤 방법을 써서라도 일단 늪에서 나와야 다음을 기약할 수 있다. 재고는 쌓이고, 자금은 부족한 여건에서 일단 벗어나려면 버려야 할 것은 과감하게 버려야 한다. 도마뱀이 꼬리를 자르고 도망가듯이 내가 소중하게 생각하는 것이라 할지라도 과감하게 포기할 수 있는 용기가 필요하다. 지금 내가 잃은 것은 얼마든지 다시 복구할 수 있기에 미련 없이 포기할 수 있어야 한다.

澤戰陸戰

육전(陸戰)을 벌이는 곳은 평지다. 고립된 지역에서 누구 하나 도움 청할 데가 없는 상황이다. 평지는 적에게 노출돼 있기에 언제든지 도망치기 쉬운 장소를 선택해야 한다. ‘평지에서 싸울 때는 도망가기 쉬운 곳을 선택하라(平陸處易, 평육처이)’ ‘전방은 힘들어도 도망칠 후방을 확보해야 한다(前死後生, 전사후생)’ 전쟁에서 불리할 때 도망가는 것은 아주 훌륭한 전략이다. 불리한 상황에서 도주로를 확보하는 것은 가장 먼저 해야 할 일이다. 전쟁에서 어떻게 반드시 이길 수만 있겠는가? 때로는 불리할 때도 있고, 도망가야 할 때도 있다. 일명 출구전략을 잘 세워 놓아야 한다. 주식이나 부동산 투자도 출구전략이 없다면 함부로 들어가는 안 된다. 들어가는 일은 쉬워도 빠지는 일이 어려운 법이다.

‘산전수전택전육전(山戰水戰澤戰陸戰)’을 모두 겪은 사람은 어떤 위기 상황에서도 살아남을 수 있는 역량을 갖춘 사람이다. 산에서는 나를 은폐하고, 물에서는 상대의 약점을 공격하고, 늪에서는 가진 것을 버리더라도 빨리 빠져나오고, 평지에서는 출구전략이 있어야 한다. 전쟁은 수시로 변하는 상황에 맞서 최적의 전략을 세워 대처하는 자가 승리한다. 하늘도 변하고, 땅도 변하고, 상대도 변하고, 나도 변한다. 그 어떤 변화의 상황에서도 답은 있다. 그것이 산전수전 다 겪은 사람의 경쟁력이다.

행군(行軍)은 한마디로 말하면 경영(Management)이다. 경영의 핵심은 위기관리 능력이다. 산전수전택전육전의 어떤 위기에서도 견뎌내고 생존할 수 있는 능력이 경영 능력이다. 좋은 조건에서만 능력을 발휘할 수 있는 리더라면 더욱 귀담아들어야 할 대목이다. 📖

CEO와 기업이 자산을 임대차하는 방법

중소기업의 CEO들은 개인이 보유한 부동산이나 특허권, 미술품 같은 자산을 기업에 임대할 수 있다. 그런데 CEO와 기업은 대부분 특수관계인에 해당한다. 이에 대해 세법은 임대차거래 등을 통해 세금을 부당히 낮추는 것을 방지하기 위해 다양한 제도를 두고 있다. 이러한 관점에서 CEO와 기업이 자산에 대해 임대차하는 방법에 대해 알아본다.



신방수

세무법인 정상 세무사

현직 세무사로 20년 넘게 개인과 기업 고객에 대한 각종 세무서비스를 제공하고 있다.
<중소기업 세무 가이드북> 등 80여 권의 저서가 있다.

CEO와 기업이 임대차계약을 하기 전에 고려해야 할 것들

첫째, 임대차계약에 따라 발생하는 세금 항목을 정리해야 한다.

개인이 자산을 임대하는 경우에는 임대료에 대해 부가가치세와 소득세가 발생한다. 한편 기업(개인사업자와 법인을 말함)이 지급하는 임차료는 원칙적으로 기업의 비용에 해당한다.

둘째, 임대차계약의 내용에 따른 세금 관계를 정리해야 한다.

임대차계약이 제3자와 같은 시가를 기준으로 진행되면 문제가 없으나, 시가보다 저가나 고가로 계약이 되면 세법은 이에 대해 다양한 규제를 적용하게 된다. 표로 정리하면 다음과 같다.

구분	임대인(개인)	임차인(법인인 경우)
시가로 임대	세무상 쟁점이 없음	좌동
저가(무상)로 임대	시가로 임대한 것으로 보아 소득세를 과세	- 법인: 규제 없음 - 주주: 시가와 차액을 주주(자녀 등)가 증여 받은 것으로 봄 (단, 주주당 이익이 1억 원 이상 시 과세됨)
고가로 임대	증여세 과세	법인: 시가초과분 임대료는 비용으로 인정하지 않음

셋째, 세법상의 시가를 어떻게 정할 것인지 늘 염두에 두어야 한다.

CEO와 기업 간 임대료 책정 시 주변의 시세와 비교하는 것이 좋다. 만일 이를 확인하기 힘든 경우에는 감정평가를 받는 것도 하나의 방법이다. 참고로 세법은 임대료에 대한 시가를 다음의 순서로 정하도록 하고 있다.

- 제3자 간에 일반적으로 거래되는 가격(시가) → 시가가 없는 경우 감정가액과 상증법상 평가액 → 감정가액 등이 없는 경우 '당해 자산 시가의 100분의 50에 상당하는 금액×정기예금이자율 (2024년 3.5%)'

이 외에도 CEO와 법인 간의 거래는 이사의 자기거래에 해당해 이사회 결의(자본금 10억 원 미만 법인은 주주총회 결의)가 필요하므로 이에 대한 근거를 남겨 두어야 한다. 

적용 사례

CEO와 기업 간의 임대차거래는 현장에서도 많이 볼 수 있다. 사례를 통해 위의 내용을 확인해 본다. ㈜성공의 김 사장은 다음과 같은 자산을 보유하고 있다.

- A 건물: 사무실이며 월 500만 원이 적정 임대료임.
- B 주택: 개인이 보유한 주택에 해당함.
- C 특허권: 감정평가기관을 통해 감정을 받음.
- D 미술품: 개인이 소장하고 있는 미술품에 해당함.
- E 승용차: 개인이 소유하고 있는 자동차를 말함.

Q1. ㈜성공이 A 건물을 임차할 시 월 500만 원 대신 임대보증금으로 지급해도 되는가?

그렇다. 임대차계약은 자유스럽게 하면 되기 때문이다. 물론 임대보증금이 적정해야 한다. 계약이 체결되면 김 사장은 법인으로부터 임대료 대신 임대보증금을 받게 된다. 실무에서는 이렇게 자금을 조달해 법인의 가자금에 사용하기도 한다.

Q2. B 주택을 ㈜성공이 김 사장으로부터 임차해서 종업원이나 임원의 숙소로 사용하면 어떤 문제점이 있을까?

(㈜성공은 김 사장으로부터 임차한 주택을 무상이나 저가로 종업원의 숙소로 제공할 수 있다. 이때 세법은 ㈜성공이 지급하는 월세는 비용으로 인정하나, 종업원이 무상이나 저가로 이용한 경우의 차액은 급여로 보게 된다. 한편 임원이 숙소로 사용한 때도 종업원과 차이가 없지만, 주주인 임원(소액주주는 제외)이 무상이나 저가로 사용하면 ㈜성공이 지급한 월세는 업무 무관 비용으로 볼 수 있다(부당행위계산부인). 따라서 이때에는 비용을 제대로 받아야 한다.

Q3. C 특허권을 ㈜성공이 대여를 받고, 이에 대해 대가를 지급할 때 세금계산서를 받아야 하는가?

특허권의 대여가 일시적이면 기타소득, 계속적이면 무형재산권 임대업이 된다. 따라서 후자에 해당하면 원칙적으로 세금계산서를 발급해야 한다.

Q4. D 미술품을 ㈜성공에서 임차한 경우 이에 대한 임차료를 비용으로 처리할 수 있는가?

장식이나 환경미화 등의 목적으로 사무실 복도 등 여러 사람이 볼 수 있는 공간에 항상 전시하는 미술품은 업무 관련 자산에 해당한다. 따라서 ㈜성공이 이에 대한 임차료를 지급해도 비용처리를 할 수 있다. 참고로 그림의 취득가액이 거래단위별로 1,000만 원 이하인 것은 자산이 아닌 비용으로 처리할 수 있다. 그런데 개인기업은 이에 대한 처리규정이 미비한 탓에 비용처리가 쉽지 않은 실정이다.

Q5. E 승용차를 ㈜성공이 임차하면 운행기록 작성 등을 통해 비용처리를 해야 하는가?

리스나 렌탈 회사가 아닌 개인으로부터 차량을 임차한 경우에는 규제대상이 아니다. 따라서 이러한 규제 없이 실제 지급한 임차료를 비용으로 처리할 수 있다.

✓Check! Check!

직원 채용 시 주의해야 할 점!

‘회사는 최고의 직원들을 뽑아 인간적인 대우를 해 주는 곳일 뿐’이라고 회사의 성공비결을 말한 미국 사우스웨스트 항공사 허브켈러 회장의 말처럼 직원의 채용은 회사의 성패를 결정할 정도로 중요한 일이다. 이렇게 중요한 직원 채용에 있어 주의할 점은 무엇이 있는지 알아본다.



장내석

노무법인 예담HR컨설팅
노무사

노동법을 전문가로서
근로자와 사용자 간의
갈등을 조정하고, 기업들의
인사평가나 보상설계와
같은 HR시스템에 대해서도
조언하는 역할을 하고 있다.





Q. 요즘 공정에 대한 니즈가 굉장히 높은데, 취업 시 채용을 청탁하거나 부정 취업을 하면 어떤 처벌을 받나?

업무상배임죄, 배임수재죄에 해당한다. 공무원이 이러한 행동을 한다면 뇌물수수죄에 해당한다. 종종 채용권한도 없는 거래처 사장 등이 취업알선을 하는 경우도 있는데, 이는 사기죄에 해당한다. 또한 '채용 절차의 공정화에 관한 법률'에 의해 채용을 강요하거나 이와 관련하여 금품을 제공 또는 수수하는 사람은 3,000만 원 이하의 과태료에 처하게 된다.

Q. 채용 과정에서 출신 지역이나 결혼 여부 등 개인정보를 과도하게 요구하는 경우가 있는데, 이것도 문제가 되나?

채용 과정에서 출신 지역, 외모, 가족관계 등을 이유로 차별하지 못하도록 개인정보 요구를 금지하고 있다. 구체적으로 금지하고 있는 개인정보는 ▲구직자 본인의 용모·키·체중 등의 신체적 조건 ▲구직자 본인의 출신 지역, 혼인 여부, 재산 ▲구직자 본인의 직계 존비속 및 형제자매의 학력·직업·재산 등이다. 즉 면접관과 같은 지역 출신이거나 부모가 고위공직자라고 특혜를 주지 말라는 것이다. 몇 년 전에 모 중소기업에서 채용공고에 '외국인, ○○지역 출신 지원 불가'라고 공지해서 논란이 된 사례가 있는데, 이는 명백한 불법이다. 특히 면접은 말로 진행되는 만큼 나중에 면접관이 "그런 질문을 한 적 없다"라고 하면 될 거라 생각하지만, 면접에 동석한 타 면접자의 증언이나 동일 질문을 받은 면접자의 증언도 증거가 되니 주의가 필요하다.

Q. 최종합격통보 후 건강검진이나 평판조치를 이유로 채용을 취소할 수 있나?

최종합격통보를 하면 채용이 확정된 것이므로 채용 취소를 하려면 해고에 준하는 정당한 사유가 있어야 한다. 건강상의 이유로 해고사유가 될 수는 있는데, 이 경우 '현재의 건강 상태로 는 채용된 직무를 수행할 수 없다'는 사실을 회사가 입증해야

한다. 예를 들어 무거운 짐을 운반하는 직무인데, 합격통보 후 척추추간판탈출증 판정을 받아 "10kg 이상의 무거운 물건을 들면 안 된다"는 의사소견서 등 해당 직무를 수행하기 어려운 정도의 건강 상태여야 하는 것이다. 고혈압, 당뇨 등을 이유로 채용 취소하는 경우는 사실상 직무수행 불가 입증이 어렵다. 또한 평판조치는 반드시 당사자의 동의를 얻어야 한다. 조직 구성원으로서의 전반적인 의견이나 평가 등 주관적 정보도 개인정보에 해당하기 때문이다.

Q. 취업 후 회사가 제시한 연봉을 거부하면 어떻게 해야 하나?

연봉은 협상을 통해 일부 변경될 수 있지만 근로계약도 민사상 계약이므로 내용에 동의하지 않으면 계약이 결렬될 수 있다. 회사가 제시한 연봉에 근로자가 불만족해 서명하지 않으면 근로자가 계약을 맺지 않은 것이므로 이는 채용 취소나 해고가 아니다. 다만 계약서상 연봉이 채용공고상 금액과 다를 경우에는 거짓 채용공고이므로 근로자가 서명을 안 해도 된다. 가령 채용공고상에 연봉 5,000만 원이라고 명시해 놓고 근로계약서에 4,500만 원으로 적혀 있다면 거짓 광고를 한 것이므로 수정해야 하며, 그렇지 않을 경우에는 5년 이하의 징역 또는 2,000만 원 이하의 벌금에 처하게 된다.

Q. 4대 보험료가 아깝다고 개인사업자로 채용해 달라고 하는데, 이렇게 해도 되나?

근로자는 근로기준법이 적용돼 연차휴가와 퇴직금 등이 적용되고 근로소득세를 적용받으며, 업무수탁자는 본인 스스로 알아서 일하고 그에 따른 수수료를 지급받는 사업자다. 회사의 출퇴근 의무가 있고 지휘·감독하에서 특정한 업무를 수행한다면 근로자로 봐야 하므로 개인사업자로 계약을 해도 나중에 소급해서 4대 보험료를 납부해야 한다.

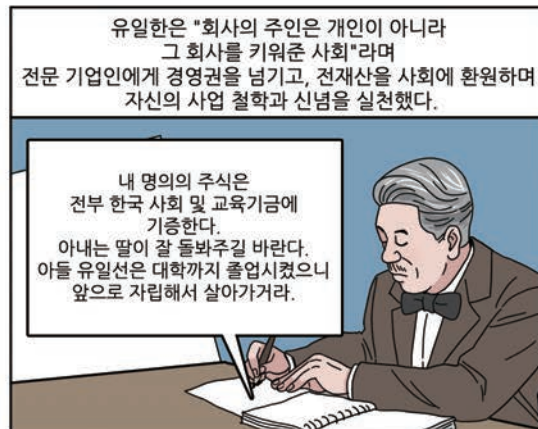
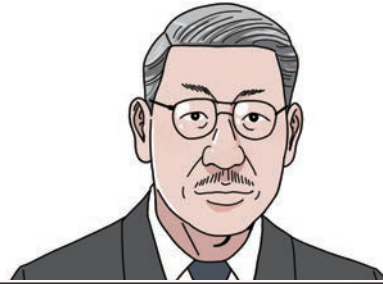
Q. 채용 일정이나 인원을 구체적으로 공개하지 않는 것도 문제가 되나?

채용 과정에 대해서는 기업에 자율성이 부여된다. 채용절차법상 "구인자는 구직자에게 채용 일정, 채용 심사 지연의 사실, 채용 과정의 변경 등 채용 과정을 알려야 한다"라고 돼 있지만, 벌칙 규정이 없어 권고사항에 불과하다. 다만 법적인 제재 여부를 떠나 ESG 경영 등 기업의 사회적 책임이 강조되는 시대인 만큼 약자인 구직자들에게 희망고문이 될 수 있다는 점을 기억하는 것이 좋다. 



노블레스 오블리주를 실천한 유한양행 유일한

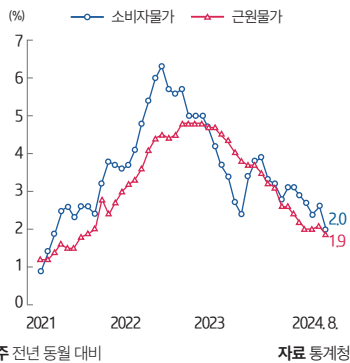




한 눈에 읽는 경제 동향

KOREA

물가



물가, 안정세 뚜렷

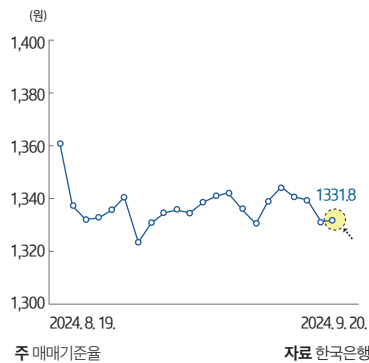
8월 소비자물가상승률은 전년 동월 대비 2.0%로 2021년 3월 이후 가장 낮은 상승률을 기록했다. 주요 품목별로는 기록적인 폭염으로 채소류 가격은 상승한 반면 햇과일 출하로 과일류 가격이 하락했고, 국제유가 하락 영향으로 석유류 가격 상승폭이 축소됐다. 근원물가(1.9%, 농산물·석유류 제외)도 1%대 상승률을 보이는 등 물가 안정 흐름이 지속되고 있다.

수출, 견조한 증가 흐름 지속

8월 수출총액은 578억 달러로 전년 동월 대비 11.2% 증가했다. 특히 수출 주력 품목인 반도체 수출(121억 달러)이 38.3% 증가, 역대 8월 중 최대실적을 기록하며 수출 증가를 견인했다. 9월 1~20일(조업일수를 고려) 기간의 수출도 18.0% 증가하는 등 견조한 수출 증가세가 이어지고 있다.

Exchange Rate

달러/원 환율 동향



9월 환율은 1,330~1,340원대에서 횡보

(2024년 9월 2일 1,334.8원→9월 11일 1,344.3원→9월 20일 1,331.8원)

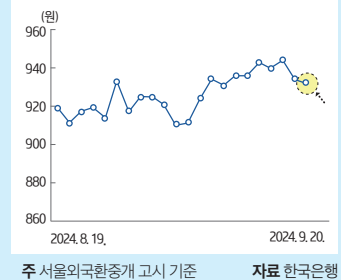
9월 달러/원 환율은 2년 반만의 금리인하로 미국 통화정책이 전환된 가운데 1,330~1,340원대에 서 움직였다. 9월 초 발표된 미국 고용지표들에 대한 해석이 엇갈리며 등락을 거듭했으나 9월 11일 미국 대선 후보 토론에서 민주당 해리스 후보가 유리한 모습을 보이자 다시 하락 추세로 전환했다. 이후 19일 FOMC에서 기준금리를 50bp 인하하는 빅컷이 단행되면서 1,331원까지 하락했다.

2024년 4분기 말 환율 전망은 1,324원

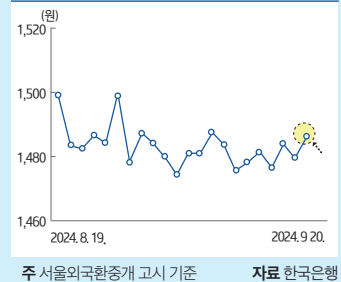
블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2024년 4분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,324원으로 조사됐다. '1,313원 미만'으로 전망한 IB가 4개사로 가장 많았다.

* 환율 전망 응답 시기 : 2024년 8월 28일~9월 10일

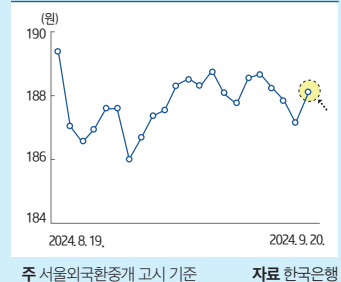
원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향

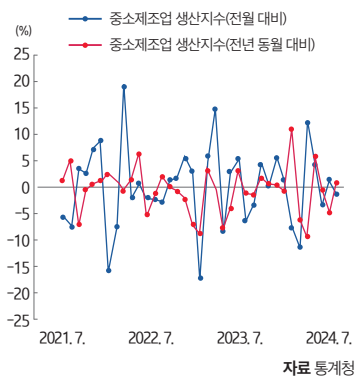


원/위안 환율 동향



Small Business Trends

생산



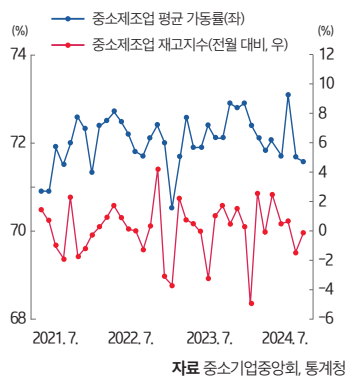
생산, 전월 대비 감소

2024년 7월 중소제조업 생산은 전월 대비 1.5% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 1.0% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 통신·방송장비(48.8%), 의료정밀광학(9.2%), 기타운송장비(5.4%) 등에서 증가했으며, 전월 대비 감소한 업종은 반도체(-8.0%), 자동차(-14.4%), 전자부품(-11.8%) 등이었다. 전년 동월 대비로는 반도체(22.2%), 의약품(18.7%), 통신·방송장비(63.8%) 등에서 증가했으나, 자동차(-9.9%), 전기장비(-11.5%), 1차금속(-4.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임



가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 감소

2024년 7월 중소제조업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.1%포인트 감소한 71.6%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 0.1%포인트 증가한 67.8%, 중기업(50인~299인)은 0.3%포인트 감소한 75.9%로 조사됐다.

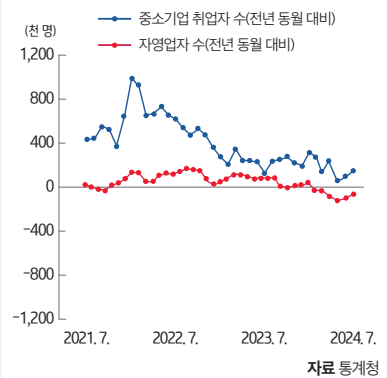
*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사결과임

재고, 전월 대비 감소

2024년 7월 중소제조업 재고는 전월 대비 0.1% 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 통신·방송장비(33.6%), 반도체(6.9%), 석유정제(9.0%) 등에서 증가했으나, 기계장비(-5.6%), 자동차(-4.4%), 화학제품(-1.3%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2024년 7월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 14만 9,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서는 7만 8,000명이 증가한 반면, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 7만 1,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,572만 2,000명으로 전년 동월 대비 증가했다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 감소

2024년 7월 자영업자 수는 전년 동월 대비 6만 2,000명이 감소해 574만 5,000명을 기록했다.





중소기업을 위한 One-Point 경영컨설팅 1% 노무이슈 실시 안내

현행 노무컨설팅에서 다루지 않았던 1%의 특수 주제에 대한 노무 관련 이슈를 신속하고 체계적으로 대응할 수 있도록 컨설팅 지원 범위를 확장하였습니다!

중소기업 노무 관련 특수 주제

① 사내근로복지기금 설립 가이드

사내근로복지기금 설립이 필요할까?

대상: 사내근로복지기금 도입 여부를 검토하는 기업

내용: 사내근로복지기금 설립·운영·해산까지 프로세스 및 도입효과를 안내하고, 기금 설립인가 심사항목 체크리스트 및 필수 제출서류 양식 제공



② 산업재해 발생 시 대응 가이드

산업재해가 발생했는데 어떻게 해야 하지?

대상: 산업재해가 발생했거나, 산업재해 발생 시 대응방법을 숙지하고자 하는 기업

내용: 산업재해 발생 시 초기 대응요령 및 보고의무 준수를 위한 가이드를 제공하고, 근로복지공단 산업재해 인정 절차, 산재보험 관련 사항 등 안내

※ 산업재해 예방을 위한 산업안전관리체계 구축은 「ESG-산업안전 컨설팅」에서 제공 중



③ 법정 의무교육 공짜로 해결하기

우리회사가 꼭 들어야 하는 법정 의무교육은?

대상: 법정 의무교육에 대한 인식이 매우 낮은 기업

내용: 신청기업에 해당하는 필수 교육 종류와 수료 방법을 안내하고, 과태료를 피하기 위해 교육 전·중·후에 관리해야 할 포인트 제시



수행 방법 컨설턴트가 기업에 방문하여 컨설팅 수행

신청 방법 거래영업점을 통한 신청

IBK 기업은행이 나에게 왔다

중소기업 대출, 이제 비대면으로 신청하세요

집에서 사무실에서 클릭 몇 번이면

내 기업에 맞는 제안이 찾아옵니다

**대출을 위해 하던 수고와 노력
이제 기업은행이 합니다**



준법감시인 심의필 제2024-1560호(2024.03.20) 유효기간(2025.03.19) • 대출통로 BOX 관련 자세한 문서는 BOX 고객센터(☎02-729-7633) 혹은 IBK 고객센터(☎1566-2566)으로 연락 바랍니다. • 상환능력에 비해 대출금이 과도할 경우, 귀하의 개인신용평점이 하락할 수 있습니다. • 개인신용평점 하락 시 금융거래와 관련된 불이익이 발생할 수 있습니다. • 일정기간 대출 원리금을 연체할 경우, 모든 원리금을 변제할 의무가 발생할 수 있습니다. • 대출취급이 부정당한 경우(연체금 보유, 개인신용평점 등 낮음) 대출이 제한될 수 있습니다. • 담보 물건, 담보종류 등에 따라 대출조건이 차등 적용되며, 담보물이 부적합할 경우 대출이 제한될 수 있습니다. • 금융상품 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.





IBK기업은행



ESG 대출 글로벌 최우수 은행 · 단기투자상품 글로벌 최우수 은행

세계가 인정한 IBK기업은행

IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가겠습니다

