

# CEO REPORT

실력 있는

기업들이

자신을 믿고

나아갈 수 있도록

## 가장 진화된 금융으로 기업을 앞으로



ESG, 기업승계, 경영 전반의 맞춤형 컨설팅

**IBK 컨설팅**

기업과 인재를 연결하는

**i-ONE JOB**

중소기업의 지속성장을 위한 M&A 중개·주선 지원

**M&A 생태계 조성**

### CEO STORY

이세희 (주)수지스링크 대표

내 몸과 지구를 위한 가장  
건강한 식품을 꿈꾸다





COVER STORY

(주)수지스링크는 닭가슴살, HMR, 대안육 제품 생산 등으로 국내를 넘어 글로벌 푸드 시장에 도전하고 있다.



<중소기업 CEO REPORT> 지난호 보기



찾아가는 이메일 서비스 구독 신청



SPECIAL THEME

- 04 **THEME ①**  
제2의 중동 붐이 일으킨 새로운 바람
- 10 **THEME ②**  
기회의 땅, 중동시장 톺아보기



- 12 **CEO STORY**  
이세희 (주)수지스링크 대표  
내 몸과 지구를 위한 가장 건강한 식품을 꿈꾸다
- 18 **IBK & START-UPS**  
김진우 대표, 양홍준 대표  
김경태 대표, 황보민성 대표
- 22 **IBK EXPLORING**  
중소기업 응원 프로젝트!  
"IBK가 함께합니다"

- 24 **GLOBAL ISSUE**  
대만 '친미·반중'의 승리...  
동북아 정세에 미치는 영향
- 30 **POLICAST**  
중소기업 성장사다리 구축과  
피터팬증후군
- 32 **INDUSTRY REPORT**  
ETF의 '점·선·면'
- 36 **in FUTURE**  
주요 질병 간편하게 진단한다!  
미래 진단 치료 기술, 노코딩 RNA
- 38 **MONTHLY INSIGHT**  
손자병법과 전승 전략  
승리는 빠를수록 좋다
- 42 **about TAX**  
한 눈에 알아보는  
기업 승용차 비용처리법



- 44 **about LABOR**  
성과를 내지 못하는 직원,  
어떻게 해야 할까?
- 46 **CARTOON**  
시대의 변화를 예측하고 행동한  
최초 양반 상인 토암 이지함
- 48 **ECONOMIC REVIEW**  
한 눈에 읽는 경제 동향
- 50 **IBK SUPPORT**  
중소기업 M&A를 도와드립니다!  
IBK M&A센터





## 제2의 중동 붐이 일으킨 새로운 바람

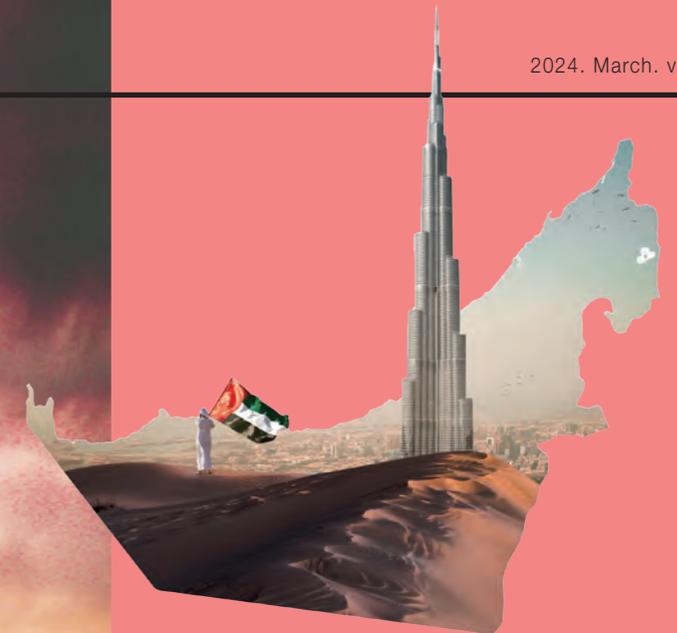
한국이 아랍에미리트와의 대규모 투자 체결에 이어 사우디아라비아와도 대규모 투자 체결에 성공하며 제2의 중동 붐이 더욱 가시화되고 있다. 에너지, 건설 등 전통적인 협력 분야뿐만 아니라 수소, IT, 자동차, 재생에너지 등 미래 산업 분야에서의 대규모 계약과 MOU가 체결되는 등 특수를 기대하기에 충분하다. 오일머니를 원동력 삼아 시작된 중동의 변화 이유를 살펴보고, 기업이 뛰고 정부가 민 제2의 중동 붐이 우리 사회 어느 분야까지 영향을 미칠 수 있을지도 알아본다.



김강석

한국의국어대학교  
아랍어과 교수

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



### 중동에서 창출되는 새로운 기회

작년 10월 윤석열 대통령은 아랍에미리트<sup>UAE</sup>, 이하<sup>UAE</sup>, 사우디아라비아, 카타르를 연이어 방문했다. 수차례 성사된 한국과 중동 국가 간 정상회담의 성과는 중동에서 새로운 기회를 창출하며 제2의 중동 붐에 대한 기대감을 지피고 있다. 특히 한국 기업들의 사우디아라비아 네옴시티 프로젝트 참여에 대한 기대감은 오늘날 중동이 기회의 땅이 되고 있다는 인식을 강화하고 있다.

이처럼 오늘날 중동에서 새로운 기회가 창출되고 있는 이유는 뭘까? 첫째, 전통적 중동 산유국들이 석유 자원에 대한 의존도를 줄이며, 포스트 오일 시대를 대비하는 경제다각화에 집중하고 있기 때문이다. 이 국가들은 미래 비전 아래서 수입원 다변화를 최우선적으로 추구한다. 예를 들면 사우디아라비아는 '사우디 비전 2030'을 제시하고 미래 신성장 동력을 찾고자 하며, UAE 역시 '아부다비 경제비전 2030' 아래 포스트 오일 시대를 선도하고자 한다. UAE는 국내총생산<sup>GDP</sup>에서 1971년 약 90%를 차지했던 석유 부문 비율을 현재 30% 미만으로 줄이는 데 성공하면서 경제다각화의 선두국가로 자리매김하였다.

이렇게 중동의 산유국들이 석유 자원 이외의 분야에서 새 기회를 발견하고자 노력하는 과정에서 한국 기업과 협력이 강화되는 흐름이 이어지고 있다. 둘째, 중동 산유국들의 국력이 과거에 비해 크게 성장되며 자신감이 커짐에 따라 적극적인 투자와 과감한 개혁에 나서고 있기 때문이다. UAE의 저명한 학자인 압둘칼리크 압둘라 교수는 이러한 현상을 '걸프의 순간(The Gulf Moment)'이라고 표현했다. 이런 맥락에서 과거 중동의 중심 국가들은 이집트, 레바논, 이라크, 시리아 등 주로 북아프리카와 레반트 지역의 국가들이었다. 반면 UAE와 카타르 같은 걸프 국가들은 신생국가로서 정치·경제·지식·문화 등 모든 분야에서 뒤쳐지는 중동의 주변 국가로 인식되었다. 그런데 걸프 국가들은 막대한 오일머니, 풍부한 국부펀드, 정치적 안정 그리고 세계화와 아랍의 봄이라는 정치변동을 겪으며 상대적인 국력이 크게 증진되었

다. 이러한 성공적인 변혁을 통해 자신감을 얻은 걸프 국가들은 지속가능한 성장을 위해 과감한 조치에 나서게 되었고, 이로 인해 새로운 기회를 낳고 있다. 셋째, 세대교체에 따른 젊은 리더십의 등장 역시 중동에서 기회를 만들어 내는 동력이 되고 있다. 최근 중동 지역에서 나타난 젊은 지도자들로의 리더십 교체는 변화를 견인하는 새로운 활력을 불어넣고 있다. 새로운 젊은 세대 지도자들은 이전의 통치자들과 달리 변화를 두려워하지 않고, 개혁에 앞장선다. 일례로 사우디아라비아의 무함마드 빈 살만 왕세자, UAE의 무함마드 빈 자이드 대통령, 카타르의 타미姆 빈 하마드 국왕과 같은 젊은 지도자들은 미래를 준비하며 중동에서 새로운 성장 동력을 찾기 위한 노력을 강화하고 있다. 이러한 젊은 지도자들의 적극적인 움직임은 제2의 중동 붐을 가능하게 하는 중요한 변수가 된다.



### 중동 오일머니로 떠오르는 유망협력 분야

1970년 산업화 시기 한국은 에너지 안보의 중요성을 깊이 인식하고 중동 국가들로부터 안정적 석유 자원 확보에 주력했다. 이 시기 중동 건설 시장에서 활약한 한국 근로자들의 노고는 성공적인 산업화를 위한 중요한 외화 수입원이 되었다. 그러나 오늘날에는 중동 산유국들의 미래비전 추진에 따라 기후변화와 청정에너지, 디지털 전환, 식량안보, 항공우주, 방위산업, 관광산업 등 새로운 유망협력 분야들이 계속해서 발굴되고 있다.

그중 국방안보 분야는 과거 석유와 건설 분야를 중심으로 비교적 단조롭게 이루어졌던 관계와 달리 한국과 중동 국가 간 협력의 중심이 되고 있다. 신원식 국방부 장관은 2024년 2월 1일부터 7일까지 사우디아라비아, UAE, 카타르를 방문하여 무인체

계, 사이버 보안, 우주 탐사, 과학적 훈련 방법 등의 분야를 중심으로 중동 국가와의 협력 방안을 논의했다.

이를 통해 지대공 미사일 천궁 II는 사우디아라비아와 UAE로 수출되며 K-방산의 중동 시장 진출이 활발해지고 있다. 청정에너지 및 기후변화 대응 분야 역시 한국과 중동 국가 간 대표적인 유망협력 분야로 간주된다. 중동은 풍부한 일조량 덕분에 태양광 발전의 단가가 상대적으로 낮아 친환경 전력 생산이 다른 지역에 비해 용이하다. 특히 잘 갖춰진 항만 시설과 터미널은 수소 에너지와 같은 미래 친환경 에너지의 생산, 운송, 유통에 장점이 되고 있다. 따라서 탈탄소화, 기후변화, 미래 친환경 에너지 생산 등의 분야는 한국과 중동 국가 간 유망협력 분야로 자리매김하고 있다.

디지털 전환 역시 주목받고 있는 분야 중 하나다. 대표적인 사업이 사우디아라비아의 네옴시티 프로젝트로 인공지능<sup>AI</sup>, 로봇, 사물인터넷<sup>IoT</sup> 등 첨단 기술이 접목된 스마트 시티 건설을 표방하며 관련 국내 기업들의 진출 기회가 되고 있다. 이에 네이버와 KT 같은 IT 대기업들은 네옴시티 프로젝트에 참여하기 시작했고, 국내 클라우드 기업들 또한 중동 시장 공략에 나서고 있다. 이렇게 중동 국가들이 디지털 전환에 속도를 내면서, 국내 기업들의 중동 진출은 더욱 활발해질 것으로 전망된다.

결과적으로 제2의 중동 붐이 다가오면서 에너지 및 건설, 인프라와 같은 과거 전통 협력 분야를 뛰어넘는 다양한 분야들이 주목을 받고 있다. 이러한 협력 분야의 다변화는 한국과 중동 국가 양측의 경제 발전에 긍정적 시너지 효과를 창출하면서 한국 기업들의 중동 진출을 촉진하고 있다. 무엇보다 중동 국가들의 대규모 프로젝트들은 계속해서 발주될 것으로 전망되면서 중동은 한국 경제에 새로운 활력을 불어넣을 기회의 땅이 될 것으로 기대된다.



둘째, 중동에서 쌓아온 한국에 대한 오랜 긍정적 신뢰와 한류의 인기 확산으로 중동에서 한국에 대한 우호적 이미지가 강화되고 있다. 이러한 무형의 자산은 중동 국가들이 한국과의 협력에 적극적으로 나서지는 보이지 않는 이유로 작용하고 있다. 특히 중동에서의 한류 열풍은 긍정적 기여를 하고 있다. 중동 국가에서 연이어 성황리에 열리고 있는 K-POP 및 K-컬처 관련 공연과 더불어 카타르 월드컵 개막식에서 BTS 정국이 부른 공식 주제가 'Dreamers'는 한류의 인기를 상징적으로 드러냈다. 여기에 한국 드라마와 영화 역시 중동에서 인기를 끌었다. 이러한 한국 문화에 대한 전반적 관심 증가는 한국에 대한 긍정적 이미지를 높임으로써 제2의 중동 붐을 앞당기는 요소가 되고 있다.

셋째, 한국과 중동 국가 간 상호 보완적 경제 구조 아래 한국의 축적된 발전 노하우를 받아들여서는

### 한국과의 협력에 적극적인 중동

그렇다면 중동 국가들이 한국과의 협력을 선호하는 이유는 과연 무엇일까? 이는 세 가지로 설명할 수 있다. 첫째, 중동 국가들은 포스트 오일 시대 및 글로벌 국제질서 변화에 대비하여 아시아 국가들과의 관계를 강화하는 소위 '룩 이스트(Look East)' 정책을 추진하고 있다. 룩 이스트 정책은 중동 역내 글로벌 국제질서의 변화 속에서 나타나고 있다. 즉 중동 국가들은 미래의 불확실성에 대응하기 위해 미국과 같은 서방 국가들에 대한 전통적인 의존도를 줄이고 새로운 대안으로서 아시아 국가와의 협력을 선호하는 추세인 것이다. 이러한 룩 이스트 정책 방향 속에서 아시아에 위치한 성공적 발전 국가로 여겨지는 한국과의 협력이 중시되면서 한국과 중동 국가 간 협력이 확대되고 있다.

“

한국 문화에 대한 전반적 관심 증가는 한국에 대한 긍정적 이미지를 높임으로써 제2의 중동 붐을 앞당기는 요소가 되고 있다

”



### 제2의 중동 붐 지속을 위해 고려할 사항

제2의 중동 붐은 중동의 세계 경제 내 영향력 증대와 함께 새로운 협력 기회를 제공하고 있다. 그런데 진정한 제2의 중동 붐을 지속하기 위해서는 단순히 경제적·비즈니스적 차원에서 중동에 접근할 것이 아니라 그 지역의 오랜 문화와 역사, 언어를 포괄적으로 이해하려는 노력을 병행할 필요가 있다. 특히 한국과 중동 관계의 발전을 위해서는 다양한 계층에서 인적 교류를 확대해 나가는 것이 중요하다. 다시 말해 중동의 역사와 문화, 현지 언어에 대한 이해를 바탕으로 민간 차원에서의 교류를 활성화해야 한다. 이러한 토대 위에서 경제적 차원을 뛰어넘는 중동 국가와의 장기적 협력이 강화될 수 있기 때문이다. 따라서 제2의 중동 붐이 지속될 수 있도록 다차원적 협력 방안을 강구해 나가야 할 것이다.

이 외에도 중동은 경제적 발전을 달성했지만 정치적 불안정성에 따른 지정학적 불안 요소는 여전히 지니고 있으므로 제2의 중동 붐 지속을 위해서는 정치적 상황을 함께 모니터링할 필요가 있다. 그중 중동의 안정성에 영향을 미칠 수 있는 경제 외적인 돌발 변수에 대해서도 관심을 가져야 한다. 일례로 최근 발생한 홍해 물류 위기나 이스라엘-하마스 전쟁과 같은 지정학적 이슈는 중동 내 정치적 불안 요인을 잘 보여준다. 특히 후티 반군의 해상 공격과 이스라엘 항구로 향하는 선박에 대한 봉쇄 시도는 글로벌 공급망 위기의 우려를 낳으며, 많은 글로벌 선사들이 홍해 해협을 피해 우회 항로를 선택하는 원인으로 작용했다. 또한 리더십 교체와 같은 상황에서 국내정치적 불안 요인이 여전히 남아 있는 국가도 있다. 이러한 관점에서 경제 외적인 다양한 요소를 복합적으로 고려하여 안정적인 투자 환경을 준비해 나갈 때 진정한 제2의 중동 붐이 지속될 수 있을 것이다. 

중동 국가들은 한국과의 협력을 선호하고 있다. 한국은 과거 산업화 시기 단기간에 놀라운 경제 발전을 이룩한 소위 '한강의 기적'을 경험한 국가이다. 또한 산업화 과정에서 축적된 기술력을 확보하고, 숙련된 인적 자원을 포함한 발전 노하우를 축적했다. 중동 국가들은 산업다각화의 새로운 발전을 모색하면서 한국을 발전 모델로 여기며 협력 강화에 적극적으로 나선다. 이와 관련해 한국은 '한-사우디 비전 2030 위원회'를 통해 사우디아라비아와 경제협력을 강화하면서 양국 경제의 상호 보완성을 인식하고 상호 번영의 상생을 추구하고자 했다. 이렇게 한국과 중동이 경제 파트너로서 상호 보완적 협력을 강화하자 중동 국가들은 한국을 중요한 협력 파트너로 인식하고 있다.



# 기회의 땅, 중동시장 훑아보기

국내 기업들이 '오일머니'를 공략하기 위해 잇따라 중동 지역에 진출하면서 중동시장에 대한 궁금증은 날로 커지고 있다. 중동시장, 정말 가능성 있는 것일까? 중동시장의 경제 동향 및 가능성에 대해 알아본다.

## 한국의 '유망협력' 분야 (자료 : 한국무역협회)



### 신재생에너지

- 사우디 2030년까지 1,389억 달러, UAE 2050년까지 1,600억 달러 신재생에너지 투자
- 그린수소·블루수소 생산 강점



### 원전

- UAE: 중동 최초 바라카 원전 수주 및 성공적 완공 추가 원전 사업 의지
- 사우디: 2030년까지 원자로 16기 건설 계획



### 디지털 전환 및 스타트업

- 비석유산업 육성 위해 디지털 경제 및 스타트업 육성 적극
- 중동·아프리카 시장 교두보 역할



### 스마트시티 등 첨단인프라

- 풍부한 자금과 정부의 강력한 의지를 바탕으로 스마트시티 및 메가 프로젝트 적극 추진
- 한국의 중동지역 건설/EPC(Engineering, Procurement, Construction) 성공사례 보유가 도움될 것



### 스마트팜

- 식량 자급률 개선을 위한 최신 농기술 관련 정부정책 운영
- 한국형 스마트팜은 중동 기후환경 극복 대안 가능



### K-콘텐츠

- K-pop, K-Drama 등 한류 확산에 따른 한국 국가브랜드 프리미엄으로 사업 여건 우호적
- 젊은 인구 비중 높아 문화콘텐츠 관련 잠재력 및 한류 확산 활용 시너지 효과 기대

## 중동 주요국의 산업다각화 관련 주요 정책

### Vision 2035

원유 수출 의존도 탈피 및 산업 다각화, 정책 실현 효율성 및 투명성 제고, 생활환경 개선 목표



2024 경제 성장률

# 3.6%

이집트



이란

2024 경제 성장률

# 2.5%



쿠웨이트



사우디아라비아

2024 경제 성장률

# 4.0%



카타르



UAE

2024 경제 성장률

# 4.0%



오만

### Vision 2030

석유 중심의 산업구조에서 탈피하기 위해 민간 및 해외자금 투자 유치 통한 제조·관광·금융·건설·보건 등 집중 육성. 2030년까지 1,483억 달러 수출 창출 목표

### Green Initiative

2060년까지 탄소배출량 제로 목표

### NIDLP(국가 산업발전 및 물류 프로그램)

광물 자원, 제조업, 에너지, 물류 등 4개 분야 중점 육성 계획. 2030년까지 GDP 1.2조 달러, 160만 명의 일자리 창출 목표

### NEOM

대규모 신도시 프로젝트로 총 사업비 5,000억 달러 투입. 100% 재생에너지만을 사용하는 스마트 생태 도시 구현 계획

### Qatar National Vision 2030

인력개발(교육·보건·고용), 사회개발(복지·사회구조), 경제개발(유전·가스개발·경제다각화), 환경개발(도시 개발·기후변화 대응) 등 4대 목표 제시

### Manufacturing Strategy

국가비전 2030의 분야별 전략 중 하나로 원유화학, 금속, 의약품 등을 전략산업으로 선정하고 외국인 투자유치, 중소기업 지원 등을 지원

### Operation 300bn

매력적인 비즈니스 환경 조성, 국내 산업 경쟁력 강화, 첨단산업 기술 도약, 미래산업의 글로벌 허브로 자리매김 등 4대 목표 제시. 제조업 부문 GDP를 기존 약 360억 달러에서 2031년까지 약 810억 달러로 증가시키는 것이 주요 골자

### Projects of the 50

다음 50년을 위한 장기 프로젝트로 경제발전 가속화, 산업 전 분야의 종합 허브 구축, 투자자들이 선호하는 국가로의 위상 확립 등을 목표

### Energy Strategy 2050

2050년까지 재생에너지 비중 44% 달성 목표

### National Space Strategy 2030

우주산업 육성을 통해 국가 경제 기여도 제고

### National Food Security Strategy 2051

2051년까지 세계 식량안보지수 1위 달성 및 식량안보 허브 구축 목표

### Dubai Commercity

전자상거래 특화 자유무역지대. UAE GDP에 대한 디지털경제 기여도 향상 목표

### Vision 2040

산업 다각화를 위한 5대 중점 비석유 부문 개발을 통해 국가의 비석유 산업 성장 목표. 광업·관광업·제조업·운송·물류 및 식량안보 분야 중점 지원



## 이세희 (주)수지스링크 대표 내 몸과 지구를 위한 가장 건강한 식품을 꿈꾸다

유병장수 시대, 그 어느 때보다 건강에 대한 관심이 뜨거울 때다. 건강한 먹거리에 대한 관심 역시 높아지고 있는 지금, (주)수지스링크는 닭가슴살, HMR, 대안육 제품 생산 등으로 국내를 넘어 글로벌 푸드 시장에 도전하고 있다. 이세희 대표를 만나 관련 이야기를 들어 보았다.



창업  
2016년



본사  
경기도 파주시 월릉면  
황소바위길 342-46



인원  
95명



주요사업  
육류 가공·제조 및  
식물성 대체육 개발·생산



2023년 매출액  
287억원



2024년 매출 목표  
650억원



“  
 식품 또한 하나의  
 공학이며 방정식과  
 같기에 원료선정  
 및 배합부터  
 생산되는 모든  
 공정을 모두  
 커스터마이징하여  
 기술을 확보하는  
 데 주력했습니다  
 ”



**레드오션 시장에 도전하다**

대한민국 소비자들의 입맛은 까다롭고 변덕스럽기로 정평이 나 있다. 먹거리 트렌드에 편승하고자 준비하다 보면 그새 바뀌는 아이템 때문에 낭패를 보는 일이 줄을 잇고, 조금만 초점을 잘못 맞춰도 잘 나가던 사업이 하루아침에 위기에 처하는 일 또한 부지기수다. 그런 의미에서 수지스링크는 처음부터 인상적이었다. ‘닭’과 관련된 음식

사업에 유독 진심인 이 나라에서 흔하디흔한 닭가슴살로 도전장을 내밀었고 수많은 기업들이 치열한 경쟁을 벌이는 틈바구니에서 기어코 그 존재감을 증명해 냈기 때문이다. “맛있게 먹으면서도 건강을 챙기는 방법은 없을까? 수지스링크는 여기서부터 시작했습니다. 특허받은 제조 기술을 바탕으로 동물성 단백질인 닭가슴살 사업을 시작했고 이후 이를 활용한 냉동도시락을 거쳐 지금은 식물성단백질(대안육) 제품까지 생산하고 있어요. 저희는 나와 지구를 위한 맛있고 건강한 식품을 제공하는 푸드테크 기업을 지향하고 있는 회사입니다.”

이곳이 명성을 얻게 된 것은 외국계 대형할인점 코스트코에 동물성 단백질인 닭가슴살 제품을 납품하면서부터였다. 누구나 아는 대기업도 아니었고, 연예인의 이름도 빌리지 않은 ‘수지스 닭가슴살’은 헬스 마니아들 사이에서 입소문을 타기 시작, SNS에 도배되면서 일반인들까지 그 맛에 빠진 경우였다. 실제로 수지스닭가슴살 후기를 찾아보면 “냄새가 나지 않는다” “퍽퍽하지 않다” “부드럽다”며 닭가슴살은 맛이 없다는 고정관념을 깨뜨렸다.

**품질·맛·위생·안전이 핵심이다**

“제가 창업을 한 7년 전만 해도 닭가슴살 시장은 포화상태였습니다. 제가 창업을 한다고 했을 때 주변의 만류도 굉장히 컸었지요. 왜 하필 닭가슴살이냐고요. 하지만 저는 자신 있었어요. 왜냐하면 다이어트는 계속 해야 하잖아요. 저도 마찬가지였거든요(웃음).”

이세희 대표는 타기업과는 다른, 차별화된 닭가슴살을 강점으로 내세웠다.

“저희 회사는 첨가물을 최소한으로 사용해요. 왜냐하면 제가 먹어야 하고 저희 가족이 먹어야 하니까 정말 건강하고 몸에 좋은 걸 만들기 위해서죠. 첨가물을 많이 넣어서 인위적으로 맛있게 만드는 것보다 저희만의 기술력으로 승부해보고 싶었어요.”

이세희 대표의 생각은 맞아떨어졌다. 2022년까지의 실적을 살펴보면 매출의 경우, 매년 125%씩 성장해 설립 7년 만에 287억의 매출을 기록하는 기염을 토했던 것이다.

그러나 수지스링크는 여기에 안주하지 않았다. 품목의 다변화와 신규시장 진출을 위해 HMR(Home Meal Replacement, 가정간편식) 공장을 증축하는 등 과감한 설비 투자를 진행했던 것. 또한 ‘좋은 원료가 좋은 제품의 기본이다’라는 다짐 아래 품질과 연구에 대해 지속적으로 과감한 투자를 계속했다. 국내산 원료를 사용하는 것은 물론 수지스링크의 전체 인력 중 10%는 품질과 연구인력으로 운영했다. 검수 인력을 최대한 배치하여 까다롭고 안전하게 제

창업 이전부터 식품업계에 몸담아왔던 이세희 대표는 경험과 기술력을 통해 ‘건강한 음식은 맛이 없다’는 편견을 없애고자 했다며 광대를 끌어올린다. 수지스링크의 생산제품에 대해 좀 더 자세히 살펴보자. 2017년도 닭가슴살을 시작으로 2020년도에는 도시락, 2022년도에는 육가공 제품으로 그 영역을 거침없이 확대해 왔고 2023년도부터는 식물 단백질 대체식품을 개발·생산하고 있다.



조·관리를 하고 있는 것 또한 빼놓을 수 없다. 자동화 생산 라인을 구축하면서 'HACCP 인증'과 더불어 글로벌 식품기업에서 가장 적극적으로 채택하는 식품안전규격인 'FSSC-22000 국제 인증'을 취득한 것도 이 같은 수지스링크의 의지를 반영한 것이다. "식품회사의 기술은 기계만 있으면 손쉽게 카피할 수 있는 기술이 아니냐는 질문도 많이 하십니다. 하지만 새롭게 라인을 설계하고 준비하는 데 걸리는 시간이 통상 3년 정도 보고 있기에 한 발짝 앞서 나가고 있다고 보시면 돼요. 식품 또한 하나의 공학이며 방정식과 같기에 원료선정 및 배합부터 생산되는 모든 공정을 모두 커스터마이징해 기술을 확보하는 데 주력했습니다. 덕분에 대기업보다 한발 앞선 기술을 보유하게 됐죠. 올해 R&D 관련 투자는 약 20억 원을 계획하고 있으며 이 금액은 매년 늘어날 것으

로 보고 있어요." 이세희 대표는 사업체를 운영하면서 절대로 양보할 수 없는 것으로 네 가지를 꼽았다. 품질·맛·안전·위생이 바로 그것이다. 품질을 잡기 위해 품질 부서에 들어가 직접 팔을 걷어붙일 만큼 그가 이렇게까지 유난하게 구는 이유는 단 하나다. "제가 먹잖아요! 저는 음식 갖고 장난치는 걸 정말 싫어하거든요. 저희 공정이 자동화 라인인데도 검수인원을 굉장히 많이 배치하는 이유도 우리의 이 사랑스러운 닭가슴살에서 이물질이라도 나오면 큰일나기 때문이에요." 이세희 대표는 몇 번이나 내가 먹는 것, 우리 가족이 먹는 것이라는 걸 다짐하듯 말했다.

**고수분 식물성 대안육 개발, 글로벌시장으로 나아가다**  
수지스링크는 지금 새로운 전환점을 돌고 있다. 가치소비 즉, 물건이나 식품을 소비할 때 인구증가와 환경문제, 기후위기, 동물복지, 개인의 건강 등을 고려하는 MZ세대를 중심으로 대체육과 대체단백질 등의 대체식품 시장은 갈수록 커지고 있는 것에 대비해 다양한 제품을 개발하고 있기 때문이다.

“현재 저희는 당노식과 체중조절식 등 기능성 제품으로 영역을 확대하고 있어요. 푸드테크의 중심에 있는 식물성 대체식품(대안육)도 국내 최초로 동물성과 동일한 고수분 형태의 원료를 대량 생산할 수 있도록 투자해 출시를 앞두고 있습니다. 급식 및 HMR식품 분야에서 큰 시장을 차지하고 있는 ㈜아워홈과 MOU를 체결하였으며 초기 급식시장을 필두로 좀 더 친숙하게 다가갈 수 있는 제품 및 다양한 메뉴도 선보일 계획입니다.”

수출에 대한 도전 역시 올해가 원년이 될 것이다. 그간 주력상품이 닭가슴살이었던 탓에 수출길이 막혀 있었던 것을 대안육 개발로 뚫을 수 있게 된 것이다.

“저는 수출에 대한 갈증이 굉장히 컸어요. 하지만 그동안은 수출을 하고 싶어도 조류독감 등으로 육류 수출길이 막혀 있었거든요. 그런데 이번에 저희가 식물성 대안육을 만들게 되면서 그 길이 열린 거지요. K-푸드가 명성을 얻고 있는 만큼 저희 대안육을 활용한 다양한 음식들이 현지에서 수요를 일으키길 기대하고 있습니다.”

맛에는 자신 있다. 수지스링크의 닭가슴살이 수분 함량이 65% 정도인데 대안육 역시 그와 비슷하게 60% 정도의 수분을 함량하고 있어 고기 같은 식감을 내는 것이 가능하다는 것이다.

현재 식물성 대체단백질과 관련한 해외시장은 '비온드미트'와 '임파서블 푸드'로 대표되는 대체육 제조 기업을 중심으로 성장기에 있다.

국제적으로 인기를 누리고 있는 K-푸드를 기반으로 인지도와 유통망을 보유한 글로벌 업체와 협업한다면 수지스링크 또한 세계시장으로 도약할 기회가 충분하다고 믿는다는 이세희 대표. 그가 마지막으로 다짐하듯 힘주어 말한다.

“수지스링크의 제품을 변함없이 사랑해주시는 소비자분들께 감사드립니다. 수지스링크는 앞으로도 변함없이 깨끗하고 엄격하게 관리된 시설에서 건강하고 맛있는 제품을 만들기 위해 고민하고 최선의 노력을 다하겠습니다. 글로벌시장에서의 성장 또한 지켜봐 주세요.”



History

- 2016 ○ 수지스링크 설립
- 2017 ○ 1공장 준공(닭가슴살)  
○ HACCP 인증
- 2018 ○ 기업부설연구소 설립
- 2019 ○ 경기도 유망중소기업 지정  
○ 중소벤처기업부장관상
- 2020 ○ 2공장 증축(HMR)
- 2021 ○ 대한민국 으뜸일자리기업  
○ 경기도 G마크 인증
- 2022 ○ 육 가공 사업 시작
- 2023 ○ 3공장 착공  
(식물 단백질 대체 식품)





- **핵심 기술**  
건물 단위 전력 예측 제어 시스템(BECS)을 통한 가변전력제어형 충전자유구역 시스템
- **차별화 포인트**  
전력제어 및 다중 충전소켓, 차량자동인식 및 ERP 연계형 선순환 BM

### ㈜세상을바꾸는사람들 김진우 대표 BECS형 충전자유구역 시스템

㈜세상을바꾸는사람들 세바사는 전력제어기술과 지능화 기술을 바탕으로 건물의 피크전력을 예측 제어함으로써 이미 생산된 전력을 효율적으로 활용하는 기술을 보유하고 있다. '가변전력제어형 충전자유구역 시스템 & 충전 서비스'는 건물 여유전력과 기존 설비를 활용해 전기차와 내연차의 구분 없이 사용 가능한 시스템으로, 늘어나는 충전 전력과 자동차 사용자들 간의 갈등의 문제까지 함께 해결할 수 있는 솔루션이다.

지금까지 국내 전력시장은 한전이라는 발전사업자에 의한 공급관리의 시장이었다. 전기차와 데이터센터 등 소비전력이 기하급수적으로 늘어나면서 오늘날의 전력시장은 공급관리 못지않게 수요관리의 중요성이 대두되고 있다. 이에 김진우 대표는 수요관리형 서비스인 'BECS형 충전자유구역 시스템'을 개발하게 되었다.

"BECS(Building Energy & Control System)는 가변전력제어 시스템으로 자동제어(BAS)와 에너지관리(BEMS) 기능을 통합해 빌딩의 에너지 및 운영 비용을 절감하는 시스템을 말합니다. 우리의 독자적 기술은 마치 컴퓨터의 서버와 클라이언트 기능처럼 충전기의 제어부와 충전부를 분리함으로써 기존 충전기의 1/10 가격만으로도 충전부의 확장이 용이합니다. 또한 획기적인 비용과 기술을 통해 건물에서 안정적인 전력 공급자 역할과 편리한 충전서비스를 제공하고 있습니다."

또한 세바사는 충전 과금을 기존 관리비 ERP 체계와 연계해 매일 달라지는 주차면에 상관없이 월 관리비로 정산하는 시스템까지 완성했다. 자체 보유한 독자적인 기술을 통해 완성된 창의적인 시스템과 독보적인 서비스는 국내 관련업계에서는 유일무이하다. 나아가 해외에서 활성화되고 있는 '소비전력의 효율화' 사업과의 연계를 통해 충전사업을 리딩하고 있다. 그간의 노력은 수많은 수상 경력과 11개 이상의 지식재산권 확보, 그리고 여러 계약과 레퍼런스 확보로 귀결된다.

"단순히 전기차 사용자의 충전 편의성을 개선하는 것뿐만 아니라 현재 2%도 안 되는 전기자동차 시장에서 정부 보조금에 의존하는 비즈니스 방식에서 벗어나 '에너지 연계형 전력 및 충전 서비스'를 통해 사업자 관점에서 보다 지속가능하며 친환경적인 비즈니스 구조를 만들고자 합니다."

기술을 바탕으로 우리가 살고 있는 세상을 지속가능하고 긍정적인 방향으로 바꾸고자 한다는 김진우 대표는 기업의 기본가치인 경제성을 통한 많은 구성원의 참여(고용 창출)를 촉진하고, 세바사의 기술과 서비스가 환경과 사회에 공헌되기를 바란다고 말한다. 국내 최초의 가변전력 제어형 충전자유구역시스템을 통해 전력과 모빌리티 시장의 패러다임을 선도하는 세바사는 오늘도 힘차게 달린다.

기존의 물류산업은 대표적인 노동집약적 산업으로 나날이 첨단을 향해 가는 시장의 흐름에 비해 저속히 비효율적인 시스템으로 운영되고 있었다. 와이드유즈는 이러한 시장의 문제점에 주목하며 인공지능과 빅데이터 등 4차산업 혁명 기술을 활용한 RPA(Robotic Process Automation)를 무기로 국내 물류시장에 도전장을 던진다. 업계 20년 경력의 베테랑 양홍준 대표를 필두로 물류업계에서 잔뼈가 굵은 팀원들이 모여 업계의 고질적 문제를 빠르고 효율적으로 극복해 나가며, 결국 'AI-RPA와 챗봇이 결합한' 유통 주문 자동화 솔루션이라는 혁신을 이뤄냈다.

"RPA는 사람이 하는 정형화된 단순 반복적인 업무를 로봇이 정해진 절차에 따라 자동으로 처리하는 기술입니다. 와이드봇(WIDE-BOT)과 와이드로(WIDE-LO)를 필두로 한 주문통합 관리 시스템(OMS)과 창고 통합관리 시스템(WMS)은 온·오프라인 유통 데이터 취합 및 풀필먼트 연동은 물론 매출 자동화 시스템을 지원하며, 이러한 AI-RPA 기술을 물류 현장에 전방위적으로 도입함으로써 업무의 정확도와 속도를 높여 주는 한편 개개인이 보다 생산적인 업무에 역량을 집중할 수 있도록 도움을 줍니다."

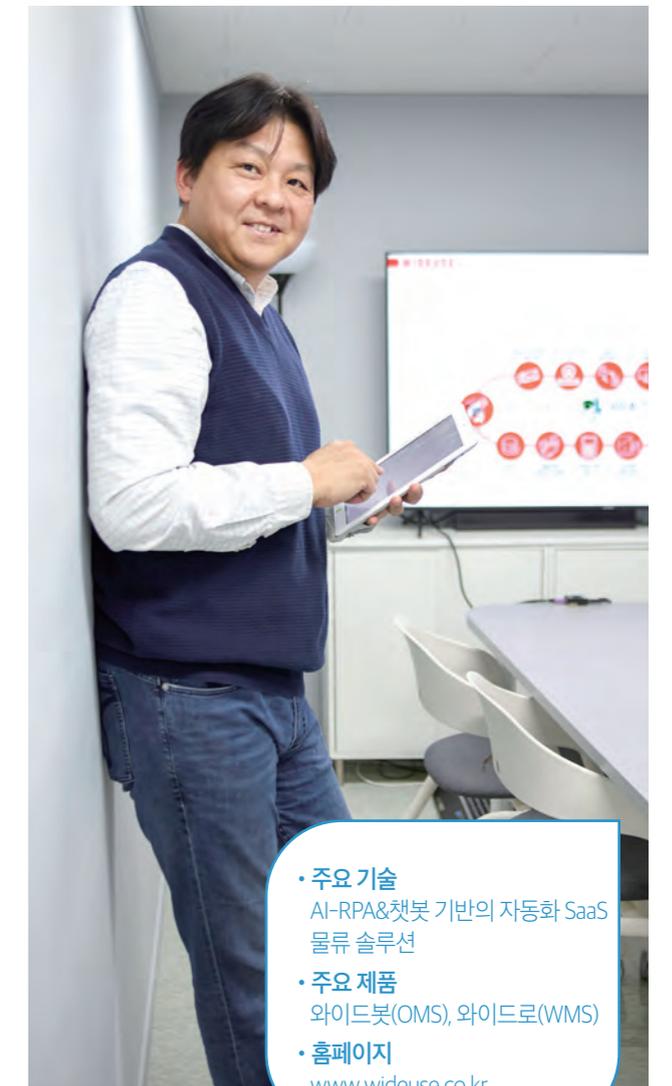
와이즈유즈의 AI-RPA는 기존 방식과의 차별성이 뚜렷하다. 유연한 제작 툴을 활용한 프로그래밍은 개발비용과 시간을 대폭 단축했으며, 이는 수정과 보완이 용이해 고객 개개인의 니즈에 맞는 효율적인 시스템 운영이 가능하다. 높은 가시성 또한 강점으로, 실시간 모니터링과 대시보드를 통한 명확한 업무 진행 파악은 물론 챗봇 기능 서비스도 제공한다. 양홍준 대표는 솔루션 도입을 통해 기존 리소스의 재배치와 효율성 증대를 기대하며 MZ세대의 스마트 워킹 라이프 스타일 환경 조성을 희망한다. '사람이 일하는 데 도움이 되고 사용하기 편한 사람(현장) 중심의 시스템 구축'을 목표로 하는 지속적인 연구개발과 발전된 시스템 제공은 와이드유즈를 통합 스마트 물류 솔루션 전문기업으로 성장시킬 것이다.

와이드유즈는 지난해 '와이드로'와 '와이드봇' 상용화 성공을 바탕으로, SaaS 방식의 구독형 솔루션과 컨설팅 중심의 부가서비스를 기본으로 지속적인 지식 근간의 신규 모델을 발굴하고 있다.

### 와이드유즈(주) 양홍준 대표

## RPA 기술을 활용한 자동화 SaaS 유통 물류 솔루션

와이드유즈(주)는 비효율적으로 운영되고 있는 오프라인 물류시장에 디지털 혁신을 일으키고 있다. 2021년 창업 이래 RPA 기술을 기반으로 특허 취득은 물론 벤처기업 인증을 받았으며, 지속적인 R&D를 바탕으로 지난해 5월 상용화에 성공해 유통물류 디지털 전환(DT, DATA TRANSFORMATION) 중심 기업으로 산업 내 인지도 및 공신력을 높이고 있다.



- **주요 기술**  
AI-RPA&챗봇 기반의 자동화 SaaS 물류 솔루션
- **주요 제품**  
와이드봇(OMS), 와이드로(WMS)
- **홈페이지**  
www.wideuse.co.kr



- **주요 제품**  
방화문 자동 폐쇄장치, 공장 도어클로저, 일체형 패닉디바이스, 오퍼레이터
- **시장 규모**  
약 7,000억 원 이상(글로벌), 약 3,000억 원 이상(국내)

**투산 10기**

(주)예성글로벌 김경태 대표

## 세계 최초 공압식 도어클로저

2018년 창업한 (주)예성글로벌은 건물의 소방 안전 보안과 관련한 분야의 제품을 개발하는 스타트업이다. 주력 제품으로는 방화문에 설치하는 자동닫힘장치인 '도어클로저'가 있으며, 이는 국방부의 '전투기 날개 미세 제어 기술'을 접목한 세계 최초의 공압식 도어클로저다.

출입문 및 방화문을 자동으로 닫아주는 도어클로저 시장은 저평가 블루오션 중 하나로서 국내 시장 규모만 22조 원에 달하며, 그 성장세도 주목할 만하다. 하지만 각종 규제와 기술력, 판로 확보의 어려움 등 높은 진입장벽은 스타트업의 도전을 번번이 가로막는다. 이에 예성글로벌의 도전과 성과는 도어클로저 시장에 매우 이례적인 사례로 주목받고 있다.

“방화문 자동 폐쇄장치는 회사의 주력 제품으로 화재 발생 시 계단실의 연기 및 유독가스 유입과 확산을 막습니다. 특히 세계 최초로 개발한 친환경 공압식 도어클로저는 쉽게 열리면서 폐쇄력은 더 강하게 작동해 추후 글로벌 시장의 진출을 기대하고 있습니다. 또한 화재 발생 시 대피를 용이하게 하는 패닉디바이스에 공압 도어클로저 기술을 접목한 일체형 패닉디바이스는 향후 정부 신제품 인증<sup>NEP</sup>을 취득하는 것을 목표로 정진 중입니다.”

예성글로벌의 공압식 도어클로저는 사물인터넷과 인공지능의 결합을 통해 스마트 빌딩 도입이 가능하다는 점 또한 차별화된 강점이다. 현재 예성글로벌의 공압식 도어클로저는 회사의 기술력을 인정받아 기술이전 R&D와 창업진흥원의 지원사업을 통해 현재까지 30억 원 이상의 지원을 받았다. 또한 인라이트벤처스를 비롯해 와이앤아처 그리고 대경기술지주를 통해 약 9억 원의 투자도 유치했다. 현재 2024년 상반기 IBK 창공 부산 10기에 선정돼 Series A 투자 유치를 이끌어 내기 위해 노력 중이며, 글로벌 시장 진출과 더불어 향후 3년 이내에 IPO를 목표로 열심히 준비하고 있다. ‘공무원 출신’이라는 꼬리표를 달고 지난 25년 동안 결코 쉽지 않은 길을 걸어온 김경태 대표는 “하드웨어 개발 완료 후에는 IoT 기술과 접목해 국내 및 글로벌 스마트 빌딩 시장에서 선도자 역할을 하는 회사로 성장시키고자 한다”고 전한다. 예성글로벌의 지난해 매출은 47억 원에 달한다. 핵심 특허 기술인 Trigger 기술과 모터 제어 기술을 통해 부품 단순화를 이루어 원가 절감 효과 및 내구성을 확보함으로써 이룬 성과다. 이를 기반으로 현대건설·롯데건설·GS건설 등 국내 대형 건설사의 파트너로 당당히 인정받는 예성글로벌. 앞으로 국내는 물론 글로벌 시장에서 급변하는 도어클로저 시장의 선도자 역할을 기대한다.

대부분의 제조업 분야에서는 여러 가지 물질들을 잘 섞고 오랫동안 유지되도록 하는 ‘유화·분산’ 기술을 공통으로 사용한다. 이는 제품의 성능에 직접적인 영향을 미치는데, 화장품 분야에서는 발림성 및 흡수성과 유통기한을 좌우하며 의약품에서도 약물의 인체 흡수성 등에 영향을 미친다.

“지금까지 산업계는 여러 물질의 혼합을 위해 계면활성제를 사용해 왔습니다. 이는 인체와 환경에 좋지 않은 영향을 미칩니다. 우리 회사는 이러한 계면활성제를 사용하지 않고 물질을 제조할 수 있는 장비를 개발했으며, 화장품·의약품·건강기능식품·2차전지 등 다양한 산업군에 적용해 나가고 있습니다.”

퍼스트랩의 DEBREX는 계면활성제를 사용하지 않고도 입자 사이즈, 균일성, 안정성에서 매우 뛰어난 성능을 보인다. 또한 오메가3와 펩타이드처럼 열에 취약한 물질들을 처리하는 데도 용이하도록 온도 컨트롤이 가능하며, 연속공정 시스템을 통해 대량생산에 유리하도록 설계된 것도 강점이다. 퍼스트랩의 이런 ‘유화·분산’ 기술의 혁신은 한국표준과학연구원서 오랜 연구가 발판이 됐다. 코스닥 상장기업인 (주)동일기연 등 기술기업들과의 협업 또한 기술과 장비의 완성도를 높이는 데 일조했다.

“2023년 블루포인트파트너스 등으로부터 투자를 받아 국내 출시한 ‘DEBREX’ 장비가 12월 판매를 시작하면서 제약·바이오, 2차전지회사, 대학, 화장품 회사 등과 계약을 체결하고 있습니다. 최근에는 일본 도쿄에서 열린 아시아 최대 오픈노베이션 행사인 ‘Innovation Leaders Summit 2023’에 참가해 좋은 성과를 거두었어요. 또한 글로벌 스타트업 행사에서 Top 100 선정은 물론 싱가포르 P&G와 같은 글로벌 대기업들과 PoC<sup>Proof of Concept</sup>를 진행하는 등 세계시장 진출에 박차를 가하고 있습니다.”

또한 퍼스트랩은 초음파 기술을 통해 유화·분산뿐만 아니라 독성물질 분해 및 수처리 분야에서도 시장 진입을 준비 중이다. 특히 글로벌 시장에서 해결하지 못한 과불화화합물<sup>PFAS</sup> 분해, TOC 저감 등으로 2023년 SK에코플랜트 ConTech Meet-Up Day에서 우수상을 받으며 SK에코플랜트와 함께 수처리 분야에서 협업을 이어 나가고 있다. 

(주)퍼스트랩 황보민성 대표

## DEBREX 장비의 무계면활성제 분산 유화

(주)퍼스트랩은 차별화된 집속초음파 기술<sup>Focused Ultra-Sonic Technology</sup>을 통해 나노 유화 분산 분야의 혁신적인 솔루션을 제공하고 물질에 대한 끊임없는 연구를 기반으로 무계면활성제 소재, 단백질 추출, 수처리 등 다양한 산업에 적용할 수 있는 초음파 장비를 설계 제조한다.



- **주요 기술과 장비**  
집속초음파 분산 기술을 활용한 유화·분산 장비(DEBREX)
- **시장 규모**  
2030년 약 28억 달러(약 3조 7,366억 원) 전망(균질화기), 약 9억 5,200만 달러(약 1조 2,704억 원) 전망(나노급 균질화기)
- **홈페이지**  
www.fustlab.com

## 중소기업 응원 프로젝트! “IBK가 함께합니다”

김성태 IBK기업은행장은 경기 침체로 어려움을 겪고 있는 중소기업을 위해 다양한 행보를 이어나가고 있다. 그 훈훈한 현장으로 함께 가보자.

중소기업 동행  
지원자금 협약

### 1,000억 원 규모 ‘중소기업 동행지원자금’ 협약

김성태 IBK기업은행장은 지난 1월 29일 광주광역시청에서 진행된 IBK기업은행-광주광역시 협약식에 참석했다. 이날 열린 협약식은 대우위니아 사태를 비롯해 경기 침체 상황으로 어려움을 겪고 있는 광주 지역 중소기업에 1,000억 원 규모의 정책자금을 지원하기 위한 자리로, 김 행장을 비롯해 강기정 광주시장과 최광진 CIB그룹장, 신준범 호남지역본부장

등이 참석해 자리를 빛냈다.

‘중소기업 동행지원자금’ 협약에 따라 IBK기업은행은 협약 대출 한도 1,000억 원을 조성하고, 광주시는 이자차액 2%를 보전한다. 기술보증기금·신용보증기금에서 대출을 위한 보증서를 발급받으면 보증서 발급 수수료 최대 1.2%를 기업은행과 보증기관에서 부담하고, 보증수수를 지원받은 기업은 IBK기업은행에서 대출을 실행하면 된다.

IBK기업은행은 이와 함께 대우위니아그룹 지역협력업체의 위기 극복과 이웃을 돕기 위한 1억 원 상당의 위니아 담채 김치냉장고도 광주시에 전달했다. 담채 김치냉장고는 사회복지공동모금회를 통해 지역사회의 돌봄 이웃에 전달할 예정이다. 김 행장은 “경기가 침체되고 고금리 상황이 계속됨에 따라 중소기업의 어려움을 어떻게 해소할까 고민해 온 일환으로 중소기업 동행자금지원을 준비했다”며 “광주시도 경제위기 극복을 위해 혼신의 힘을 다하고 있다는 것을 느낀 만큼 광주시와 함께 지역발전 및 기업을 위한 원활한 지원이 가능하도록 최대한 노력하겠다”고 밝혔다.



## 벤처·스타트업 지원 확대! ‘IBK창업 현장간담회’

중소기업  
현장간담회

# IBK창업 創工

지난 2월 1일, 김성태 IBK기업은행장은 창업육성플랫폼 IBK창업구로에서 개최된 ‘IBK창업 현장간담회’에 참석했다.

김주현 금융위원장 주재로 열린 간담회는 김 행장을 비롯해 엔원테크, 포티투마루, 펄핏, 호패, 틸다, 빌리지베이비 등 IBK창업 6개 기업 대표도 참석해 성장사례 발표와 함께 지원방안 등을 논의했다.

김주현 금융위원장은 모두발언을 통해 “혁신적인 창업기업이 우리 경제와 젊은 세대의 미래”라고 강조하며, “충분한 지원을 받기 쉽지 않은 창업 극초기 기업에 대한 IBK창공의 지원에 감사하다”고 전했다. 또 “이 같은 지원들이 창업가와 창업에 관심이 있는 이들에게 기회의 사다리가 되고, 우리 경제에도 큰 도움이 될 것”이라고 말했다.

IBK창업 6개 기업 대표들은 투융자 등 자금지원과 맞춤형 전략컨설팅, 오픈이노베이션을 통한 판로개척 지원, 글로벌 액셀러레이팅 프로그램 등 IBK창공을 통한 구체적인 지원사례를 발표하며 IBK기업은행과 정부의 지속적인 지원을 요청했다.

이에 김 행장은 IBK기업은행의 2024년도 벤처·스타트업 지원 계획을 통해 ▲IBK창공 추가 개소 ▲벤처·스타트업 자금지원 및 해외진출프로그램 확대 ▲IBK벤처·스타트업 종합지원센터(가칭) 신설 검토 등 구체적 지원방안과 지속적인 지원 의지를 밝혔다.

한편, IBK기업은행은 광주와 대구에 IBK창공을 추가 개소할 예정이다. 이를 통해 지역경제 활성화에 기여하고 지난해 마련한 미국 실리콘밸리 데스크에 이어 올해 IBK창공 유럽데스

크를 설치, 벤처·스타트업의 해외진출 지원을 강화할 계획이다.

또한 벤처·스타트업 자금지원 확대를 위해 올해 1조 원 이상의 모험자본을 공급하고 1,000억 이상의 벤처대출을 지원할 예정이다. 이와 함께 IBK벤처·스타트업 종합지원센터(가칭)를 신설해 투융자 복합지원과 맞춤형 컨설팅 등 벤처·스타트업을 위한 금융·비금융 서비스를 윈스

탑으로 제공할 계획이다. 김 행장은 “보다 많은 창업가들이 새로운 기술과 산업에 도전할 수 있도록 최선의 노력을 다하겠다”며 “정부 정책을 뒷받침하는 정책금융기관으로서 늘 현장의 의견을 경청하겠다”고 밝혔다.



# Check Point

전 세계 주요국에서 발생하는 이슈 중 눈여겨볼 뉴스를 알아본다.



## 한국 - 쿠바, 65년만의 수교

한국이 쿠바와 전격적으로 수교를 맺었다. 쿠바는 북한과 50년 넘게 형제의 나라로 불릴 만큼 대표적인 사회주의 국가로, 한국과 공식 수교한 것은 이번이 처음이다. 지난 2월 14일 미국 뉴욕에서 양국 유엔 대표부가 외교 공관을 교환하는 방식으로 진행됐으며, 북한의 반발과 방해 공작 가능성 등을 감안해 물밑에서 협상을 진행한 것으로 알려졌다. 이번 쿠바와의 수교는 한국의 외교 지평 확대에 큰 영향을 줄 것으로 보인다. 외교부는 쿠바와 수교를 통해 양국 간 경제협력 확대 및 한국 기업 진출을 위한 제도적 기반을 마련함으로써 양국 간 실질 협력 확대에 기여할 것으로 예상된다고 밝혔다. 양국은 향후 상호 상주공관 개설 등 수교 후속 조치를 적극 협의해 나갈 예정이다.

## 동일본대지진 피해지역 9월 원전 재가동



2011년 동일본대지진으로 후쿠시마 제1원전 폭발 사고가 일어난 지 13년 만에 피해지역에 있는 원전이 재가동한다. 지난 2월 19일 일본 도호쿠전력은 기자회견을 열고 미야기현에 있는 오나가와 원전 2호기를 9월에 재가동하겠다고 발표했다. 그동안 화재 대책 공사가 늦어지면서 2번이나 재가동이 연기됐지만 모든 관련 공사가 올해 6월에 끝날 것으로 예상되면서 재가동 시점이 정해진 것이다. 지난 2011년 3월 도쿄전력의 후쿠시마 제1원전 폭발 사고 후 동일본 지역에 있는 원전으로는 첫 재가동 사례다. 가나자와 사다오 도호쿠전력 원자력본부장은 “안전 확보를 최우선으로 공사에 임하고 지역의 이해를 얻으면서 재가동을 목표로 하겠다”고 전했다.

## 682개

러시아·벨라루스 수출통제 품목을 확대하는 '제33차 전략물자수출입고시' 개정안이 시행되며 건설중장비, 이차전지, 공작기계, 항공기부품 등 군용 가능성이 높은 682개 품목이 추가됐다.

## 기준금리 6개월 만에 전격 인하

2월 20일 중국 중앙은행인 인민은행이 사실상 기준금리 역할을 하는 대출우대금리(LPR)를 인하한다고 밝혔다. 인민은행은 1년 만기 LPR을 지난달과 같은 연 3.45%로 동결하고, 5년 만기 LPR을 연 4.20%에서 3.95%로 0.25%포인트를 인하한다. 이는 작년 8월 1년 만기 LPR을 연 3.55%에서 연 3.45%로 0.1%포인트 인하 이후 6개월 만이다.

## 2026년부터 지속가능항공유 사용 의무화

싱가포르가 친환경 연료로의 전환을 가속하기 위해 지속가능항공유(이하 SAF) 사용을 의무화한다. 지난 2월 18일, 싱가포르 정부는 2026년부터 싱가포르에서 출발하는 모든 항공기에 대해 탄소배출이 적은 SAF를 1%씩 섞어 쓰도록 의무화할 방침이라고 밝혔다. SAF는 기존 항공유와 비교해 탄소배출량을 80% 넘게 감축할 수 있지만, 약 3~5배 비싸다. 싱가포르 정부는 여행 거리와 좌석 등급 등에 따라 SAF 사용 부담금을 승객에게 징수할 계획으로, 2030년까지 비율을 3~5%까지 높일 계획이다.

## EU, 대한항공·아시아나 합병 조건부 승인

유럽연합(EU)이 1조 8,000억 원 규모에 달하는 대한항공의 아시아나항공 합병을 승인했다. 블룸버그에 따르면 EU 집행위원회의 경쟁 집행위원인 마그레스 베스타거는 대한항공이 아시아나 항공의 화물 사업 일부를 매각하고 한국과 유럽 4개의 노선에 대해 경쟁 항공사로 이양하는 것을 허용하겠다는 제안을 조건으로 기업 결합을 승인한다고 밝혔다.

## 1억 원

비트코인 가격이 파죽지세다. 미국에서 승인된 비트 현물 ETF에서 자금이 들어오면서 2년 2개월 만에 7,000만 원을 넘어섰고, 올해 안에 1억 원을 넘어설 것이라 전망이 나오고 있다.

## 2배

호주가 해군력 강화에 나선다. 오커스 AUKUS 미국 영국 호주 동맹을 통해 핵 추진 잠수함을 도입하며 10조 원을 투자해 대형 전함 수를 지금의 2배로 확대한다.



## 대만 '친미·반중'의 승리... 동북아 정세에 미치는 영향<sup>1)</sup>

2024년은 국제사회에서 중요한 선거들이 여럿 실시될 예정으로 '글로벌 선거의 해'로 불리고 있다. 이러한 주요 선거 중에서 가장 먼저 치러진 것이 지난 1월 13일 실시된 대만 총통 선거였다. 대만 총통 선거는 연초라는 시기성뿐만 아니라 양안(중국 대륙과 대만) 관계와 지역 정세, 글로벌 반도체 공급망, 그리고 미·중 전략경쟁 등 국제사회 전체에도 중요한 의미를 지니기에 전 세계인의 시선을 집중시켰다.



**허재철**  
 대외경제정책연구원 연구위원  
 대외경제정책연구원(KIEP)에서 중국지역전략팀(경제안보팀 겸직)을 거쳐 현재 일본·동아시아팀 팀장을 맡고 있다.

### 라이칭더 신정부, '친미·반중·독립' 지향

지난 1월 13일 실시된 대만 총통 선거에서 집권당인 민주진보당(民主進步黨, 이하 민진당)의 라이칭더(賴清德) 후보가 당선됐다. 라이칭더 후보는 558만 6,019표(40.05%)를 획득해 제1야당인 중국국민당(中國國民黨, 이하 국민당)의 허우유이(侯友宜) 후보(467만 1,021표, 33.49%)와 또 다른 야당 후보인 대만민중당(台灣民眾黨, 이하 민중당)의 커원저(柯文哲) 후보(369만 466표, 26.46%)를 누르고 당선됐다. 이로써 라이칭더 당선인은 5월 20일에 정식으로 취임해 2028년까지 총통 임무를 수행하게 된다. 라이칭더 당선자의 승리 배경에는 여러 가지 요인이 있지만, 대만 사회에서 중국에 대한 여론이 악화된 가운데 라이칭더 당선자의 '민주 vs 강권주의(極權主義)' 프레임과 야당의 후보 단일화 실패가 선거 결과에 주요하게 작용한 것으로 평가되고 있다. 특히 대만 민의기금회(台灣民意基金會)가 선거 직전인 2023년 12월 29일에 발표한 여론조사 결과에 따르면 정권 교체를 바라는 응답자가 약 60% 가까이 나타났지만 야당이 후보

단일화를 이루지 못함으로써 정권 교체를 바라는 표심이 분산된 점이 라이칭더 후보가 당선되는데 결정적인 요인이 된 것으로 분석된다. 향후 대만 사회를 이끌어 갈 라이칭더 총통 당선자는 현임 차이잉원 총통보다 더 강경한 독립 지향 성향을 가진 것으로 평가받고 있으며, 러닝메이트인 샤오메이친(蕭美琴) 부총통은 미국과 견고한 인적 네트워크를 보유한 것으로 알려져 있다. 총통과 부총통 당선자 모두 미국에서 유학한 경험을 가지고 있고, 선거 공약과 TV 토론회 등을 통해서 중국에 대한 비판 및 미국과의 연대 중시 등을 선명히 드러냈기에 라이칭더 신정부의 전체적 성격은 '친미·반중·독

립' 성향이라고 해도 무리는 없어 보인다.

### 5대 신뢰산업과 국제 통상협력 강화 통한 경제발전 도모

먼저 외교·안보 분야에 있어서 기본적으로 현 차이잉원 정부의 노선을 계승하는 가운데 '평화 4대 지주 행동 방안(和平4大支柱行動方案<sup>2)</sup>)을 바탕으로 국제사회와 연대해 중국에 맞서 '자유롭고 민주적인 대만의 체제'를 수호하고자 한다. 특히 중국과의 통일 또는 독립에 대해서 라이칭더 당선자는 '현상 유지'를 강조하면서도 "중화민국 대만은 이미 주권 독립의 국가로서 별도로 독립을 선포할 필요가 없다"는 입장을 보이고 있다. 이는 현재 대만 사회 내부에서 급진적인 통일과



1) 본 칼럼은 주로 다음의 자료를 바탕으로 작성하였음(허재철 외, 『2024년 대만 총통 선거 결과 및 시사점』, KIEP 세계경제 포커스, 24-01, 2024; 허재철, 『미중 전략경쟁 시기의 대만 문제와 한국의 경제안보』, KIEP 연구자료, 22-12, 2023).  
 2) 평화 4대 지주 행동 방안(和平4大支柱行動方案)이란 △자주국방 강화 △경제안보 강화 △국제사회의 민주 진영과 연대 심화 △존엄과 대등을 전제로 중국과의 대화 및 협력을 진행하면서 인도태평양 지역의 평화와 안정을 도모하겠다는 것임.

독립보다는 현상 유지를 선호하는 여론을 의식한 것이지만, 궁극적으로 대만의 독립을 지향하는 정치적 비전을 갖고 있는 것으로 해석할 수 있다.

국방 분야에서 라이칭더 당선자의 친미·반중 성향은 더욱 분명히 나타난다. 국방력 강화를 위해 대외적으로는 미국과의 군사 협력을 강화하고, 내부적으로는 국방 개혁 및 '대학 3+1'<sup>3)</sup> 제도를 계속 추진할 것으로 보인다. '경제안보가 곧 국가 안보'라는 인식을 바탕으로 중국에 대한 경제 의존도를 줄이고 안전한 공급망 구축에 나설 것이라고 주장하고 있다.

한편 라이칭더 당선자는 지정학적 변화에 대응하기 위해 경제·산업 분야의 국가경쟁력 구비를 최우선 과제로 삼고 ▲반도체 ▲인공지능 ▲방위산업 ▲보안제어 ▲통신 등 '5대 신뢰산업'의 발전을 통해 전 세계의 지정학적 변화 및 공급망 재편에 대응해 나가자 한다.

양안 사이의 경제교류 및 협력에 대해서는 현 차이잉원 정부처럼 현상 유지를 기조로 하되, 대등한 협력관계와 민주적 절차를 강조하고 있다. 이에 따라 양안경제협력기본협정<sup>ECFA</sup> 후속 협상 추진 여부에 대해서는 분명한 입장을 밝히지 않는 등 소극적인 태

도를 보이고 있고, 서비스무역 협정에 대해서는 부정적인 입장을 분명히 밝히고 있다. 그리고 차이잉원 정부의 신남향 정책과 국제 통상협력 추진 방침에 대해서는 계승해 나갈 것이라고 하면서 이를 바탕으로 주요국과의 경제협력 관계를 더욱 심화할 것이라고 나타내고 있다.

### 동북아 정세에 불확실성 증대 예상

이번 대만의 선거 결과는 다양한 경로를 통해 동북아 정세에 직·간접적으로 영향을 끼칠 것으로 전망된다. 첫째, 양안 관계의 냉각이 지속 또는 한층 악화될 것으로 보여 이로 인한 대만해협의 긴장이 동북아 정세에 부정적인 영향을 끼칠 것으로 예상된다. 라이칭더 신정부는 중국에 대한 지나친 경제 의존에서 발생하는 리스크와 일국양제<sup>一國兩制</sup>에 대한 거부감, 그리고 중국의 강압에 대한 저항의 필요성 등을 이유로 '탈중국<sup>去中國化</sup>'의 정책 기조를 견지해 나갈 것으로 전망된다. 특히 중국이 양안 관계의 기초라고 인식하며 강조하고 있는 '92 공식'에 대해서도 계속해서 인정하지 않을 것으로 보인다. 이에 따라 중국과 대만 사이의 대화와 협상은 당분간 재개되기 어려울 전망이다. 대만에 대한 중국의 군사

적·경제적·외교적 압박은 더욱 강화될 것으로 예상돼 대만해협의 긴장은 한층 고조될 가능성이 높다.

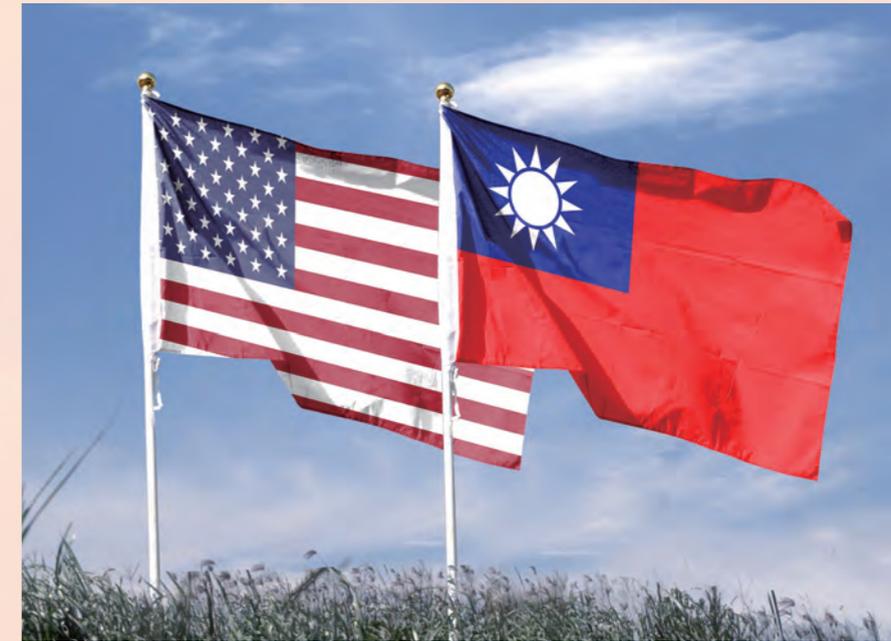
이렇게 대만해협에서 긴장이 고조되고 최악의 경우 물리적 충돌이 발생할 경우 우리나라의 경제 안보에도 부정적인 영향이 예상된다. 대만해협 또는 그 부근을 통과하는 해상교통로는 우리나라 해상 운송량의 약 33%를 차지하는데, 이 해상교통로에 문제가 발생할 경우 주요 자원 및 제품에 한정해 분석해도 하루에 4,000억 원 이상의 경제적 손실이 발생할 것으로 보이기 때문이다.<sup>4)</sup> 심지어 블룸버그 이코노미스는 대만해협에서 군사적 충돌이 발생할 경우 그 피해액은 코로나19와 러·우 전쟁보다 훨씬 많은 '글로벌 GDP의 10%'에 해당하는 10조 달러에 달할 것으로 예상했으며, 국가(지역)별로는 당사자인 대만에 이어 인접국인 한국이 두 번째로 많은 경제적 피해를 볼 것으로 분석하기도 했다.<sup>5)</sup>

둘째, 대만 문제를 둘러싸고 미국과 중국 사이의 대립이 지속될 것으로 보여 미·중 전략경쟁에 따른 동북아 정세 불안도가 증될 것으로 전망된다.

냉전 시기 미국과 중국은 소련에 공동으로 대응하기 위한 전

략적 공감대 속에서 1972년 관계 정상화를 모색했고, 1979년에 마침내 국교를 수립했다. 이 과정에서 대만 문제는 양국 관계를 정상화하는 데 큰 걸림돌 중 하나였지만, 양국은 '하나의 중국' 원칙(정책)과 미·대만 사이의 비공관방 교류 인정 등에 합의하며 국교를 수립하는 데 성공했다. 그리고 그 후 미국과 중국은 양국이 합의한 세 개의 공동성명을 바탕으로 대만 문제를 관리해 왔다. 하지만 최근 전략 경쟁의 심화로 인해 미·중 사이에서 대만 문제가 다시 불거지고 있다. 중국은 대만 문제를 내정 문제이자 '핵심 이익' 중의 핵심 이익이라고 규정하며 미국의 간섭에 강력히 반발하고 있고, 미국은 대만의 군사적 중요성과 반도체 산업 및 자유민주주의 체제 등 전략적 가치를 배경으로 대만과의 연대를 강화하려고 하고 있다. 이에 따라 미·중 사이의 갈등과 대립이 대만 주변에서 가열되고 있으며, 이것이 동북아 정세에도 부정적인 영향을 미치고 있다.

셋째, 양안 관계 악화 및 미·중 전



략경쟁으로 인해 실제로 대만해협에서 물리적 충돌이 발생할 경우 한반도에도 직접적으로 악영향을 끼칠 것으로 예상된다. 이와 관련해 크게 두 가지 경로가 예상되는데, 하나는 한·미동맹 관계 속에서 한국이 미국과 보조를 맞춰 대만 문제에 어떤 식으로든 개입할 경우, 중국이 한국에 대해 군사적 또는 경제적으로 보복 조치를 취하는 상황이다. 그리고 다른 하나는 유사시 대만에 대한 주한미군 또는

한국군의 지원을 저지하기 위해서 북한이 한반도에서 군사적 긴장을 유발하고 이를 중국이 묵인하는 상황이다.

이처럼 라이칭더 신정부의 출범은 동북아 정세에 도전 요인으로 작용할 가능성이 크다. 따라서 우리는 대만해협 정세가 우리에게 미칠 영향에 대해서 선제적으로 분석하고 대비하는 한편 대만해협의 평화와 안정을 위해 건설적인 역할을 모색해 나가야 할 것이다.<sup>6)</sup>

3) 대만은 우리와 마찬가지로 징병제를 채택하고 있는데, 민진당 정부는 2024년 1월 1일부터 군복무 기간을 기존의 4개월에서 1년으로 연장하면서, 대학생의 경우 3년 동안 대학 학업을 모두 마치고 1년 동안 군복무를 할 수 있게 하여 4년 안에 학업과 병역을 모두 마칠 수 있도록 하는 '대학 3+1' 제도를 시행함.

4) 허재철, '미중 전략경쟁 시기의 대만 문제와 한국의 경제안보', KIEP 연구자료, 22-12, 2023, p. 34.

5) Bloomberg, "Xi, Biden and the \$10 Trillion Cost of War Over Taiwan," <https://www.bloomberg.com/news/features/2024-01-09/if-china-invades-taiwan-it-would-cost-world-economy-10-trillion>(검색일: 2024. 2. 10).

# 중소기업 성장사다리 구축과 피터팬증후군

한국의 중소기업 정책은 전세계 어느 나라보다 월등함에도 불구하고 중소기업의 구조적 문제와 낮은 생산성은 여전히 개선되지 못하고 있다. 새로운 중소기업 성장사다리 구축과 피터팬 증후군 해소를 위해 정책을 준비하는 정부에 고려해야 할 사항들을 제언해 본다.

지난 2월 초, 정책논의가 있다는 정부관계자의 전화를 받았다. 주제는 ‘중소기업 성장사다리 구축과 피터팬증후군 중견기업으로 성장하지 않고 중소기업으로 남아 지원정책의 수혜를 보려는 현상 해소’였다. 중소기업의 낮은 생산성, 그리고 구조적 문제가 논의될 때마다 지속적으로 거론되어온 성장사다리와 피터팬증후군. 중소기업의 지속가능하고 건강한 생태계 조성에는 매우 중요하지만, 정책으로 해결하기에 크고 무거워 최근에는 듣기 어려운 주제였다.

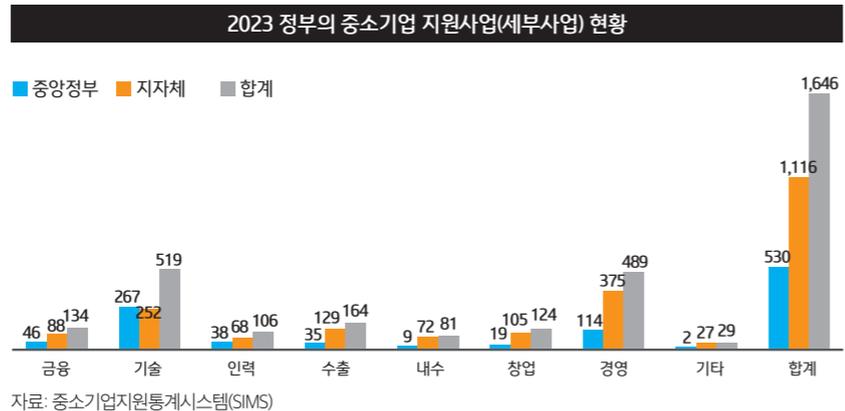
한국의 중소기업 정책은 세계 어느 나라보다 중

소기업 성장과 육성을 위한 금융·비금융 정책들이 촘촘하게 준비되어 있다. 수적으로나 지원 총액차원에서도 월등하다. 정부의 중소기업 지원사업 수가 세부사업단위로 1,646개(2023년 기준)에 달하는 것만 봐도 알 수 있다. 기업 대출 중 중소기업 대출 비중도 OECD 국가 중 포르투갈에 이어 2번째로 높다.

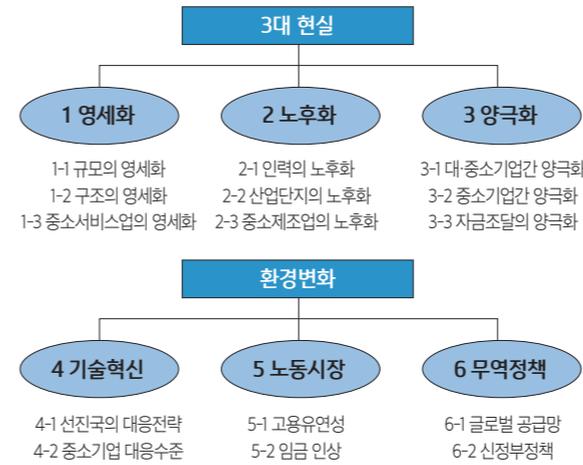
그럼에도 중소기업의 구조적 문제를 완화하기에는 여전히 부족하다. 보다 정확하게는 중소기업 자체 경쟁력 문제의 핵심인 영세화, 노후화, 양극화를 비



**서경란**  
IBK경제연구소  
중소기업·산업연구실장  
전 대통령 직속  
4차산업혁명위원회 위원,  
전 대통령 비서실  
행정관으로 일했다.



## 중소기업의 3대 현실과 환경변화



롯해 급격한 기술변화와 노동시장의 경직성 그리고 글로벌 공급망 변화 등으로 인해 중소기업의 구조적 현실은 더욱 심화되고 있다.

이 많은 정책지원에도 중소기업의 구조적 문제와 낮은 생산성은 왜 개선되지 못할까? 새로운 중소기업 성장사다리 구축과 피터팬증후군 해소를 위해 준비에 나선 정부에 세부 대책을 수립하기에 앞서 고려해야 할 몇 가지 사항을 제언하고자 한다.

첫째, 경제기조변화에 맞게 중소기업 지원 정책 및 시스템의 전환을 추진해야 한다. 이를 위해 신규 제도 도입보다는 기존 제도와 지원 채널의 통·폐합, 역할 재정립 등이 우선되어야 할 것이다.

중소기업 정책과 지원 채널 대다수는 길게는 50~60년 이상 유지되고 있다. 그러나 정책입안 당시와 현재 한국의 경제발전 수준, 중소기업 경영상황은 상당한 격차가 존재한다. 특히 기존 대출, 보증, 정책 금융기관 등의 역할 재정립은 필수적이다. 또한 중소기업 범위 내 포함된 영세소상공인 등은 중소기업 정책뿐만 아니라 타 사회복지시스템과의 연계 지원할 수 있는 체계도 마련해야 할 것이다.

둘째, 자원배분의 효율성을 위한 노력이다. 데이터 통합을 통해 정책대상을 세분화해 맞춤형 지원체계를 정교화하고, 지원 이후 모니터링체계도 디지털화해야 할 것이다. 디지털플랫폼 정부에 맞는 중소기업 정책수립과 집행이 가능하도록 AI 등을 활용한 데이터 기반의 중소기업 정책인프라 체계도 마련해야 한다. 이는 정확한 정책대상 발굴, 지원, 평가가 가능하고 나아가 기존 정책들의 구조개편과 동시에 즉시성 있는 정책 수립도 용이하게 하는 기반이 될 것이다.

셋째, 비금융 지원정책의 강화이다. 기존 흩어진 비금융정책의 통합지원과 함께 금융·비금융의 융합 지원체계도 함께 마련해야 한다. 특히 중소기업의 녹색전환과 디지털전환 등 미래 경영이슈에 대해서는 비금융과 융합된 정책들을 보다 사전적으로 마련해 대응해야 할 것이다. 이 과정에 민간기관과의 협업은 필수적이다.

넷째, 중소기업의 건강한 생태계 조성을 위해 다양한 EXIT 방안을 활성화해야 한다. 기업의 성장사이클 단계 중 업종·품목의 변화, 경영진 이슈 등으로 인해 더 이상 경영이 어려운 성숙단계의 기업들에게 EXIT의 길을 열어주는 것이야말로 건강한 중소기업 생태계 조성의 기반이 될 것이다. 특히 정책자금으로 연명하는 중소기업의 폐업지원은 물론 중소제조기업 CEO의 노후화, 저성장 기조 등으로 인한 최근 M&A 수요 확대에도 적극 대응해야 할 것이다.

마지막으로 중소기업 성장사다리 구축을 위한 핵심은 글로벌화 지원이다. 기초 역량이 있는 대기업 협력중소기업을 중심으로 수출선 다변화를 통해 글로벌 중소기업으로서 성장할 수 있도록 지원해야 한다. 또한 온라인 등을 통해 중소기업에 수출 초기 경로를 연결해 주는 지원도 강화해야 할 것이다.



## ETF의 '점·선·면'

국내 ETF가 126조 원을 돌파하며 남다른 성장세를 선보이고 있다. ETF 시장의 발전과 전환, 성장을 새로운 시선으로 돌아본다.

국내 상장 ETF<sup>상장지수펀드, 이하 ETF</sup>의 총 운용자산 규모 <sup>Asset Under Management, 이하 AUM</sup>는 2011년 말 10조 원에 채 미치지 못했으나 올해 들어 126조 원을 돌파하면서 괄목할 만한 성장세를 보여주고 있다. 특히 ETF 거래대금이 KOSPI 전체 일평균거래대금 대비 40% 수준(2023년 말 기준)까지 올라섰다. 이는 ETF 시장의 구성과 흐름을 파악하고 대응할 필요성이 높아지고 있음을 의미한다.

### 도형의 시작: '점'

ETF 시장을 도형의 기본 요소인 '점'에 비유한다면, 이는 한국 ETF 시장이 시작된 순간을 가리킨다. 2002년 한국에서의 첫 ETF(KODEX 200·KOSF 200)가 상장되면서 금융투자에 대한 새로운 지평이 열렸다. 이후 820개가 넘는 ETF들이 구현되면서 소액투자자들부터 연금 투자자들까지 다양한 투자자산에 접근할 기회가 생겼고, 이는 한국 금융 시장에 새로운 동력으로 작용했다.



김인식

IBK투자증권 연구위원

IBK투자증권 리서치본부에서 투자분석을 담당하고 있다.

**성장 및 발전의 과정: '선'**

'점'에서 출발한 한국 ETF 시장은 이 상품이 가지는 특성을 통해 수많은 '선'을 그리는 중이다. 펀드 대비 비용 효율성과 다양한 자산군에 대한 접근성 등이 ETF 시장 활성화에 기여했으며, 초기 대형주에 국한됐던 것과 달리 업종 및 테마뿐만 아니라 해외 시장에 투자하는 ETF도 등장하면서 한국 ETF 시장의 '선'은 더욱 복잡하고 다양해졌다.

이러한 '선'의 확장성은 앞으로도 이어질 것으로 기대된다. 금융시장의 순환 가속화, 글로벌 경제의 통합 그리고 투자자들의 다양한 요구에 의해서 새로운 형태의 ETF가 지속해서 개발될 것으로 보인다. 장기적인 지속가능한 투자와 ESG 기준을 중요시하는 투자 트렌드 역시 새로운 방향을 제시할 것으로 예상된다.

한국 ETF 시장은 미국의 트렌드를 적극 반영하고



있다. 글로벌 ETF 전체 AUM 대비 70%를 미국이 차지하고 있으며, 여타 국가 대비 새로운 상품 구조나 유형 등이 출시되기에 유연한 환경으로 선도자 First Mover의 면모를 지녔다. 과거 메타버스 유행 당시 미국 내 해당 테마 ETF 상장 이후 유사한 형태의 국내 메타버스 ETF가 2~3개월 만에 출시되기도 했다. 또한 월 배당에 대한 투자자들의 관심 확대로 미국형 커버드 콜 ETF 구조와 유사한 상품을 출시하는 등 한국 ETF 시장은 패스트 팔로워 Fast Follower, 새로운 제품·기술을 빠르게 쫓아가는 전략 역할을 보이고 있다.

최근 미국의 신규 ETF 시장 유형은 기운용 중인 뮤추얼 펀드의 ETF 전환이 이어진다는 점과 중소형 운용사들의 진입이 가속화되고 있다는 점이다. 일례로 글로벌 자산운용사인 DFA Dimensional Fund Advisors는 2021년 이전 발행사 AUM 순위가 50위권에 위치했으나 핵심 펀드들을 전환 상장시키며 8위까지 올라섰다. 국내에서는 금융위원회가 지난 1월 발표한 '공모펀드 경쟁력 제고 방안'을 통해 공모펀드 직상장을 추진하며 일시적으로 결을 달리했다. 그러나 다양한 규제사항과 장외 거래방식이라는 점을 감안할 때 ETF 시장에서의 자금 이전 효과는 제한적일 것으로 판단되며, 재차 전환 상장에 대한 수요가 확인될 것으로 예상된다.

이를 반영하듯 국내 자산운용사들은 신규 ETF 시장 확보에 총력을 기울이고 있다. 대형 운용사 중 미래에셋자산운용은 이미 자회사 Global X를 통해 글로벌 ETF 시장에서 눈도장을 찍었으나 여타 운용사들은 해당 시장에 대한 접근도가 전무했다. 다만, 작년 11월 삼성자산운용이 Amplify Samsung SOFR ETF<sup>SOF</sup>를 상장시켰고, 12월에는 KB자산운용이 Mast Global Battery Recycling & Production ETF<sup>EV</sup>라는 배터리 리사이클링 관련 ETF를 출시하는 등 대형 자산운용사들의 글로벌 시장 진입이 두드러졌다.

국내 중소형 운용사들도 ETF 시장을 통해 기회를 모색하는 중이다. IBK자산운용과 트러스톤자산운용이 KOSPI 200 지수를 추종 ETF로 각각 ITF 200(패시브)와 TRUSTON 주주가치액티브(액티브, ESG) 상품을 최초로 ETF 시장에 발을 내디뎠다. 최초 상품은 기본적으로 시장 대표지수에서 벗어나기 어려운 만큼 90% 이상 4대 운용사가 확보하고 있는 국내 ETF 시장 내 지분 경쟁에 어려움이 있겠으나 120조 원 규모에 달하는 ETF 시장에 중소형 운용사들의 진입이 가속화된다는 점은 고무적이다.

**다차원로의 확장: '면'**

한국 ETF 시장의 발전을 '점'에서 '선', 그리고 '면'의 전환으로 본다면, 이는 다차원적인 시장 성장과 확장으로 해석할 수 있다. '면'은 단순히 수평적인 사이즈 확장을 의미하는 것만이 아니라 투자자들의 다양한 니즈에 맞춘 수직적인 성장도 포함한다. 결국 투자자가 직면한 리스크 요인을 분산시키고 개인 투자 목표에 맞춘 맞춤형 포트폴리오를 구성함으로써 '도형'이 완성되는 것이다.

'면'의 단계로 나아가면서 시장은 더욱 포괄적이고 유연한 구조를 갖추게 될 것이다. 투자자들의 효율적인 자산관리와 함께 급변하는 금융 환경에 대한 대응력을 제공하게 되고, 기술 혁신 및 진보로 인해 디지털 자산, AI 기반 ETF 등 새로운 형태의 금융상품이 등장하게 되면서 다채로운 '면'의 향연이 예상된다.

글로벌 시장과의 연계도 주목된다. 한국 ETF 시장의 발전 과정처럼 대표지수 추종 상품에서 주요 업종 및 테마별 상품에 대한 접근성을 확보하면서 여러 플랫폼을 거쳐 진행되던 글로벌 자산 포트폴리오를 한 번에 구축할 수 있는 환경이 조성돼 시장 성장을 가속화할 것으로 판단된다. 

# 주요 질병 간편하게 진단한다! 미래 진단 치료 기술, 논코딩 RNA

사물인터넷<sup>1)</sup>과 AI, 자동화 등 새로운 기술 발전은 의학 분야에도 혁명을 가져오고 있다. 원형 RNA를 비롯한 논코딩 RNA 기반으로 질병을 진단·치료할 수 있는 논코딩 RNA 활용 기술이 본격적인 계도에 올라섰기 때문이다. 질병 조기 발견에서부터 개인 맞춤형 치료까지 기존의 패러다임을 바꿀 논코딩 RNA 활용 기술에 대해 알아본다.

## AI가 주목한 10대 미래 과학기술

지난 1월, 한국과학기술정보연구원<sup>KISTI</sup>에서 발간한 <KISTI 데이터 인사이트 제33호 - 특이점<sup>Singularity</sup> 시대, 확장 가속, 그리고 균형의 미래기술>이 화제를 모았다. AI 기반 예측 알고리즘을 활용해 전 세계에서 발표된 수천 건의 최신 미래유망기술들 중 10대 미래 고성장 과학기술을 선정했기 때문이다. 이번 보고서에 관심이 쏠려진 데는 최근 논문 빅데이터와 인공지능기술 기반의 예측 모델을 통해 미래과학기술의 가능성을 엿볼 수 있다는 이유가 크다. AI가 주목한 10대 미래 고성장 과학기술은 ▲올-커넥티드 스마트 모빌리티 기술 ▲스마트-공간을 위한 차세대 통신 기술 ▲안전한 IoT를 위한 보안 기술 ▲인간을 보완하는 소프트로봇 기술 ▲미래 진단치료를 위한 엑소좀과 논코딩 RNA 활용 기술 ▲뉴로모픽 소자 기술, 시공간 대칭성 활용 미래 양자시스템 제어-설계 기술 ▲신소재 보로핀과 그래핀의 새로운 활용 기술 ▲순환경제를 위한 배터리 업사이클링 기술 ▲그린수소와 신재생에너지 하이브리드 시스템 기술 등이다. 그중 하나가 바로 미래 진단 치료를 위한 논코딩 RNA<sup>Ribonucleic Acid, 리보핵산</sup> 활용 기술이다.

## 패러다임을 바꿀 RNA의 힘

‘논코딩 RNA’는 DNA에서 전사되었으나 단백질로 번역되지 않는, 즉 코딩되지 않는 RNA를 말한다.<sup>1)</sup> 최근 기술 발달을 통해 코딩 RNA뿐만 아니라 논코딩 RNA도 유전체 정보 발현조절인자로서 중요한 역할을 한다는 것이 밝혀지면서 이를 치료제 플랫폼으로 활용하고자 하는 연구들이 이어지고 있다.

특히 mRNA 기반 코로나19 백신의 개발 성공 이후, 전 세계적으로 RNA 신약개발에 대한 투자와 연구가 활성화되고 있는 것도 같은 맥락이다.

논코딩 RNA 활용 기술은 안정성이 뛰어난 원형 RNA를 비롯한 논코딩 RNA를 기반으로 유전자 발현을 조절하여 질병을 진단·치료한다. 이 기술을 통해 독감은 물론 당뇨병, 인류 최대의 난제인 암도 RNA에서 치료의 희망을 찾을 수 있을 것으로 전망된다.<sup>2)</sup> 과학자들은 RNA는 인공적인 합성과 설계가 비교적 용이해 RNA의 새로운 성질과 기능을 찾아내면 기존 패러다임을 바꿀 강력한 치료제 후보가 될 것이라 기대하고 있다.

## 체외진단 시장, 논코딩 RNA에 주목

논코딩 RNA를 통해 진단 기술도 한 단계 끌어올릴 수 있다. 제약·바이오 업계에 따르면 전 세계적으로 논코딩 RNA를 활용한 체외진단 관련 기술을 적극적으로 개발 중이다. 체외진단<sup>In Vitro Diagnostic, IVD</sup>은 조직, 혈액, 침, 소변 등 인체에서 유래한 물질을 이용해 몸 밖에서 신속하게 질병을 진단, 예측, 모니터링하는 기술을 의미한다. 2021년 전체 시장의 36%를 차지한 미국을 중심으로 유럽·아시아·태평양 등에서도 급격히 수요가 증가하고 있는 체외진단 시장은 고령화와 개인 맞춤형 의료에 대한 필요성 증대가 맞물려 급속한 성장을 이룰 분야로 손꼽히고 있다.

프로스트앤설리번 시장 자료에 의하면 체외진단 시장은 2021년 992억 달러(약 126조 원)에서 2026년까지 연평균 6.9%의 성장세를 기록할 전망이다.

국내에서도 체외진단 관련 기술을 적극적으로 개발 중이다. 특히 진단 정확도를 개선할 수 있는 디지털화 및 대량 진단이 가능하고 적용 분야를 다양화할 수 있는 플랫폼 기반의 진단기술들이 나타나고 있다. 나노기술을 기반으로 정확도가 향상된 디지털 PCR 기술, NGS분석<sup>차세대 염기서열분석</sup>을 이용해 신종 감염병 및 암 진단의 정확도가 향상되기도 했다. 또한 반도체 및 나노기술을 융합해 소형화되고 정확도가 개선된 현장 검사 제품 개발도 확대되었다.<sup>3)</sup>

## 다각도의 인프라 구축이 필요

논코딩 RNA 활용 기술이 미래과학기술로 주목받고 있지만, 여전히 연구와 투자가 더욱 필요한 상황이다. 과학자들은 RNA 자체에 대한 연구를 비롯해 RNA 전달 기술도 개선되어야 한다는 의견이다. 특히 이러한 연구들을 유기적으로 연결할 수 있는 인적 네트워크와 물적 인프라 구축은 RNA 진단시장을 성장시킬 수 있는 열쇠가 될 수 있다. 이와 함께 전문 인력을 키우고, 기초연구·병원·제약업계·정부가 긴밀히 협력하도록 돕는 시스템도 구축되어야 한다. 이를 통해 가까운 미래에는 유전정보를 치료제로 곧바로 이어주는 RNA 기술을 만날 수 있을 것이다.<sup>4)</sup>

체외진단 시장 규모

(단위: 억달러)



출처: 프로스트앤설리번

1) 김계성, 「Non-coding RNA 기반 분화/역분화 기전 규명」, 2018  
2) Elena López-Jiménez, Eduardo Andrés-León 「The Implications of ncRNAs in the Development of Human Diseases」  
3) 한국바이오협회, 『글로벌 체외진단 동향』, 2022, p. 5.





### 빠르게 판단하고, 빠르게 움직여 이겨라

<손자병법> 2편 '작전<sup>作戰</sup>'은 전쟁을 수행하기 위한 물자 준비에 관한 편이다. 전쟁을 수행하기 위해서는 엄청난 인력과 물자가 필요하다.

'10만 명의 군사를 동원해 전쟁을 하려면 공격용 수레 1,000대, 수송용 수레 1,000대, 수레를 끌 말 8,000필 이상, 10만 병사에게 입힐 갑옷과 무기, 식량, 수송비용, 외교비용, 각종 수리비용 등 하루에 1,000금 이상이 필요하다.'

손자가 강조하는 물자 준비에 대한 필요성이다. 전쟁은 결국 물자와 자본의 싸움이다. 그래서 전쟁은 오래 끌면 끌수록 손해다. 무조건 빨리<sup>速</sup> 끝내고 이겨야<sup>勝</sup> 한다. 이것이 속승<sup>速勝</sup> 전략이다. 장기전은 인적·물적 손실을 확대하여 결국 국가의 멸망까지도 이르게 할 수도 있다. 기업이 제품을 개발해 생산하고 수익을 내기까지 엄청난 비용이 소요된다. 이자, 인건비, 경상비를 고려하면 시간을 끌수록 수익은 줄어든다. '빨리빨리'는 한국 경제성장의 중요한 철학 중에 하나였다. 꼼꼼하게 계획을 세우고, 안전사고를 고려하고, 이것저것 신경 쓰는 것도 좋지만 일단 빨리 성과를 내는 것이 중요하다는 생각은 <손자병법>의 '빨리빨리 승리 전략' 속승<sup>速勝</sup>에서 왔다.



## 손자병법과 전승<sup>全勝</sup> 전략

### 승리는 빠를수록 좋다

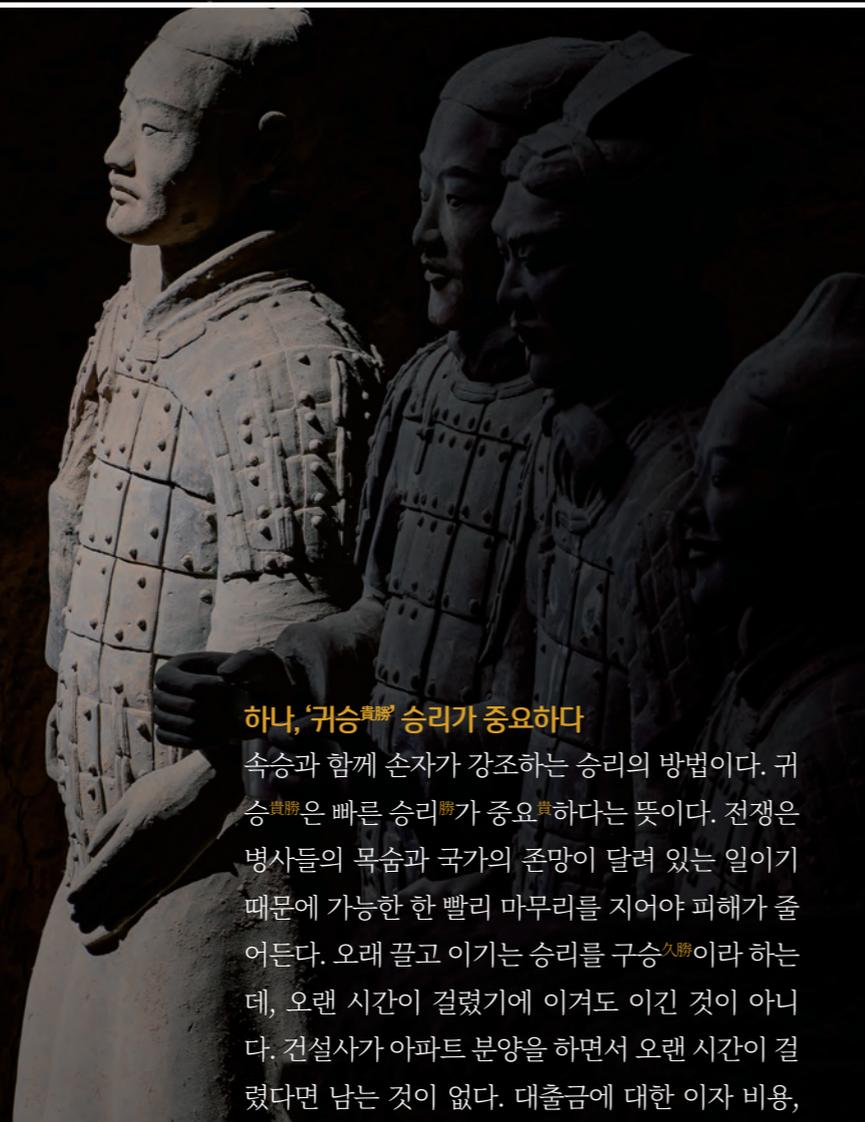
<손자병법> 2편 '작전<sup>作戰</sup>'에서는 전쟁을 수행하기 전 반드시 고려해야 할 경제적 요소의 중요성을 강조한다. 손실을 줄이고, 성과를 높이는 속승<sup>速勝</sup>을 통한 경영 전략에 대해 알아본다.



**박재희**  
인문학공부마을 석천학당  
원장  
동양고전을 현대적으로  
재해석하여 인문의 세상을  
만드는 데 힘을 집중하고  
있다.

# 作戰

# 速勝



## 빠르게 이기기 위한 세 가지 핵심 전략

“전쟁은 빠른 승리가 가장 중요하다. 전쟁을 오래 끌면 군대는 둔해지고 鈍兵, 둔병 병사들의 사기는 꺾인다. 挫銳, 좌예. 오랜 기간 군대를 외부에 주둔하면 국가의 재정이 부족하게 된다.” 손자가 말하는 ‘전쟁을 빨리 끝내야 하는 이유’다. 군대가 오랫동안 외부에 주둔하면 본국에서 물자를 공급받아야 한다. 본국에서의 물자 수송은 몇 배의 손실이 일어난다. 장거리 수송비와 수송에 따른 전력에서 손실이 일어난다. 미국이 베트남에 오랫동안 군대를 주둔해 전쟁 기간이 길어지면서 패배한 것이 좋은 예이다.

## 하나, ‘귀승 貴勝’ 승리가 중요하다

속승과 함께 손자가 강조하는 승리의 방법이다. 귀승 貴勝은 빠른 승리 勝가 중요 貴하다는 뜻이다. 전쟁은 병사들의 목숨과 국가의 존망이 달려 있는 일이기 때문에 가능한 한 빨리 마무리를 지어야 피해가 줄어든다. 오래 끌고 이기는 승리를 구승 久勝이라 하는데, 오랜 시간이 걸렸기에 이겨도 이긴 것이 아니다. 건설사가 아파트 분양을 하면서 오랜 시간이 걸렸다면 남는 것이 없다. 대출금에 대한 이자 비용, 모델하우스 유지 비용, 다른 사업을 할 수 있는 기회의 상실 비용 등을 따지면 할인해서라도 빨리 현장을 마무리하고 다른 현장으로 옮겨야 한다.

귀승에서 중요한 철학이 ‘남의 시선과 칭찬에 흔들리지 않는 것’이다. 전쟁에서는 박수를 받는 것보다 이기는 것이 중요하다. 장군은 병사와 백성의 목숨을 좌우하고, 국가의 안위를 결정하기에 최소한 피해로 빠른 승리를 얻는 것이 중요하다. 귀승과 속승을 위한 가장 좋은 방법은 싸우지 않고 이기는 것이다. “싸우지 않고 상대를 굴복시키는 것이 가장 위대한 승리다.” 부전승 不戰勝은 <손자병법>에서 강조하는 가장 최고의 승리 방법이다.

## 둘, ‘졸속 拙速’ 못나도 빨리 끝내라

졸속 拙速은 나쁜 의미로 자주 사용하는 단어지만 <손자병법>에서는 긍정적 의미로 사용된다. 전쟁은 못났더라도 拙 빨리 速 끝내야 한다는 것이다. 전쟁은 멋으로 하는 것이 아니고 아름다운 일도 아니다. 사람이 죽고 사는 일이며 국가의 존망이 걸려 있는 일이다. 그러니 못났더라도 빨리 끝내야 한다. 사람을 죽이고 물자를 잃고 멋있게 이기는 것보다, 사람을 살리고 못나게 이기는 것이 전쟁에서는 우선이다. 사업하는 사람이 품과 멋을 찾다가 회사는 망하고 직원들은 직장을 잃는다면 그것보다 불행한 일이 없다.

잡지에 얼굴이 실리고, 신문에 오르내리며 명예를 얻는 것보다 회사가 더욱 내실 있게 성장하고 유지한다면 그것을 선택하는 것이 졸속이다. 남들이 안 알아주고 못나면 어떨까? 튼튼하고 경쟁력 있는 회사를 만드는 것이 더욱 중요한 일이다. 기업의 목표가 지속 성장과 생존이라면 남의 시선에 흔들리지 않고 꾸준히 실적을 내며 내실을 키워나가는 것이 졸속의 철학이다.

## 셋, ‘무식 務食’ 현지 조달

병사들은 배를 채워야 싸운다. 병참은 전쟁에서 중요한 요소다. 나폴레옹은 병참에 실패하여 러시아 원정 遠征에서 실패했고, 한고조 유방은 병참의 귀재, 소하 蕭何가 있었기에 천하를 얻을 수 있었다. 적시에 보급품이 제공되지 않으면 병사들의 사기는 떨어지고, 전투력 역시 저하된다. 아무리 전쟁에서 정신력이 중요하다고 하지만 배고픈 상태에서 오랜 전투는 불가능하다. 특히 원정에서 보급품의 조달은 많은 변수를 갖고 있다. 일단 본국에서 전투 현장까지 장거리 물자 수송에 따른 비효율성이다. 교

통수단이 제대로 갖추어지지 못한 춘추전국시대에는 더욱 수송에 문제가 많았다. 예를 들어 본국에서 전방에 쌀 10가마를 보내면 전방에 도착하는 쌀은 3가마도 되지 않았다. 수송을 하는 병사들의 식량, 말에게 먹이는 식량, 비나 기상 조건에 의한 손실 등을 합치면 30%도 채 도착하지 못했다. 이것이 장거리 원정에서의 보급품 수송의 문제점이었다. 이러한 문제를 해결하기 위해 손자가 생각해 낸 방법이 현지 조달이다. “지혜로운 장군은 적에게서 식량을 빼앗아 사용한다 智將務食於敵, 지장무식어적.” 기업하는 사람이 사업 자금을 자기 자본만으로 충당하려 하거나, 부모님 땅을 팔아서 조달하려고 하면 반드시 망한다. 꽃감 빼먹듯 자본은 금방 바닥이 드러나기 때문이다.

그래서 현지에서 조달하는 방법을 선택해야 한다. 돈을 조금이라도 벌면서 그 돈으로 사업 자금을 충당하거나, 은행에서 용자를 받아 사용하는 것도 현지 조달의 한 방법이다.

## 전쟁은 사업이다

<손자병법>은 전쟁을 일종의 사업으로 보았다. 승산을 분석하고, 사람과 물자를 모으고, 승리의 전략을 세우고 CEO장군을 임명하여 전쟁을 치르는 목적은 물자와 땅의 확보에 있다. 겉으로는 그럴듯한 명분이 있어 보이지만 결국 전쟁은 성과를 내야 한다. 좋은 성과는 들어간 비용보다 획득한 비용이 많다. 명분, 칭찬에 연연하지 않고 오로지 빠르고 좋은 성과를 내야하는 것은 오늘날 기업 경영과 닮았다. 좋은 성과는 싸우지 않고 이기는 것이고, 오래 끌지 않고 이기는 것이며, 내 병사 안 다치고 이기는 것이다. 그것이 손자병법 2편에서 강조하는 속승 速勝의 철학이다. 

# 한 눈에 알아보는 기업 승용차 비용처리법

승용차 등 차량과 관련하여 발생하는 각종 비용은 기업(개인 및 법인)에게는 없어서 안 될 중요한 경비에 해당한다. 차량 구입비는 물론이고 각종 운행 관련 비용들이 모두 경비처리의 대상이 되기 때문이다. 하지만 최근 이를 둘러싸고 다양한 규제들이 속속 도입되면서 주의할 것들이 상당히 많아졌다. 기업들이 반드시 알아야 할 승용차비용 처리법에 대해 알아보자.



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



## 승용차 구입가격과 감가상각비

차량을 구입하면서 내야 하는 세금에는 크게 개별소비세와 부가가치세(부가세), 취득세가 있다. 이 중 개별소비세는 대부분의 차종에 대해 부과되나, 화물차나 9인승 승합차, 1,000cc 이하 경차 등에 대해서는 부과되지 않는다. 이러한 차량은 규제 대상이 아니므로 부가세 환급도 가능하다. 한편 기업이 구입한 차량 가격에 대해서는 감가상각을 통해 비용처리를 하게 된다.

\* 규제 대상 승용차는 5년간 균등상각 한다.

## 승용차 운행비용처리법

승용차를 운행하면서 발생하는 비용에는 감가상각비, 유류대, 주차비, 수리대, 보험료 등이 포함된다. 이러한 비용은 얼마 전까지만 해도 무조건 비용처리를 할 수 있었으나, 최근 사적 사용을 방지하는 차원에서 다양한 방법으로 규제하고 있다.

첫째, 규제받는 차량의 범위는 앞에서 본 '개별소비세가 부과되는 승용차'에 대해 규제한다. 이때 리스회사나 임대회사를 통해 임차한 차량도 포함된다. 하지만 리스회사 등이 아닌 임직원 등 개인한테 임차한 경우에는 규제대상에서 제외된다. 참고로 규제를 받지 않은 화물차나 경차 등은 감가상각비와 운행비를 전액 비용처리 할 수 있다. 이 외 운행비 등에서 발생한 부가세 공제도 받을 수 있다.

둘째, 규제대상 승용차의 운행비 등에 대해서는 다음의 절차에 따라 비용처리를 해야 한다. 출·퇴근, 거래처 방문 등 업무로 사용했음을 운행일지로 입증하면 실제 사용비율에 따라 운행비를 비용으로 인정한다. 따라서 업무용으로 사용하는 비율이 높은 경우에는 이를 작성하는 것이 좋다. 리스차량 등도 마찬가지로 운행일지를 작성하지 않으면 감가상각비를 포함해 승용차 1대당 1,500만 원까지 비용으로 인정한다. 다만 주업이 임대법인의 경우에는 500만 원을 한도로 한다. 운행일지를 허위로 작성하면 가산세 등의 부담이 있으므로 피해야 한다.

셋째, 법인기업은 업무전용보험에 의무적으로 가입해야 한다. 법인기업이 이에 가입하지 않으면 차량 관련 비용을 모두 인정하지 않는다. 한편 개인기업이 승용차를 2대 이상 운행한 경우에는 1대를 제외하고 이 보험에 가입해야 한다. 물론 기장능력이 있는 복식부기 의무자(업종별 매출액이 3억 원, 15억 원, 7,500만 원 이상)가 이에 해당하는데, 만일 이들이 이를 지키지 않으면 운행비의 100%(성실신고, 전문직 사업자)~50%(이외 복식부기사업자)만큼 비용으로 인정하지 않는다.



넷째, 2024년부터 법인기업에 한해 법인업무용 전용번호판을 부착하지 않으면 전액 비용으로 인정하지 않는다.(법인세법 시행령 제50조의 2) 다만 2024년 이후에 신규 등록된 8,000만 원 이상의 승용차에 대해서만 이를 적용한다.

## 승용차 매각 시 세무처리법은?

기업이 사용하던 차량을 매각할 때는 일반과세자는 세금계산서를 발행해야 한다는 점에 유의해야 한다(면세사업은 계산서). 한편 장부가액과 처분가액의 차이를 비교해 이익이 나면 당기순이익에 가산하며, 손실이 난 경우에는 손실처리를 할 수 있다. 다만 이때 손실액이 800만 원을 넘어가면 그 초과분은 다음 연도 이후로 이월하여 공제해야 한다.

## 개인기업과법인기업의승용차비용처리법

구분	개인기업	법인기업
업무용 승용차 비용 규제대상	복식부기 의무자 이상	모든 법인
운행비 규제	• 운행일지 작성 : 업무 사용비율 • 운행일지 미작성 : 1,500만 원	• 작동 • 작동(단, 임대법인 500만 원)
업무전용 자동차보험 가입	의무(미가입 시 사업자 유형별로 필요경비 불산입 차등 적용)	의무(미가입 시 전액 손금불산입) ※ 번호판부착 : 2024년 이후 신규 등록 8,000만 원 이상의 승용차 대상
법인업무용 전용번호판 부착	-	-
운행명세서 미제출 등 가산세	2022년부터 적용(규제 대상 차량에 한함)	작동

# 성과를 내지 못하는 직원, 어떻게 해야 할까?

어느 회사에나 경영자 마음처럼 일하지 않는 직원들이 있다. 최근에는 미국에서 시작된 '조용한 사직' 열풍이 우리나라에도 영향을 미칠 정도다. 성과를 내지 못하는 직원, 과연 어떻게 해야 할까? Q&A 형식으로 알아본다.

## Q. '저성과자'란 무엇인가?

저성과자는 직무적성이 맞지 않거나 역량이 부족하거나 업무의욕이 부족해 본인의 직무에서 다른 직원들에 비해 현저히 낮은 성과를 내는 직원을 말한다. 간혹 외부환경에 의해 초래된 낮은 성과를 해당 직원 탓으로 돌리는 경우가 있는데, 이는 저성과자라 볼 수 없다. 가령, 업무개선 목표를 부여받은 기획팀 직원이 타 부서의 비협조로 인해 개선 과제를 충분히 발굴하지 못했다면 협조하지 않은 타 부서 직원들을 탓해야 한다.



**장내석**  
노무법인 예담HR컨설팅  
노무사  
노동법을 전문가로서 근로자와 사용자 간의 갈등을 조정하고, 기업들의 인사평가나 보상설계와 같은 HR시스템에 대해서도 조언하는 역할을 하고 있다.

## Q. 저성과자, 어떻게 입증해야 하나?

저성과자는 인사평가 결과가 지속적으로 현저히 나쁜 직원이 다. 다만 비율에 따라 최저등급인 C등급을 부서별로 5%씩 부여하는 상대평가를 한다면 반드시 누군가는 C등급을 받게 되므로, 저성과자로 인정되지 않는다. 이로 인해 법원도 반드시 절대평가를 통해 최소 3~4년 이상 지속적으로 최저등급을 받은 직원을 저성과자로 인정하고 있다. 또한 인사평가가 평가자의 자의적 평가나 잘못된 성과목표로 인해 부당하게 이루어질 수 있으므로 이의제기 절차를 통해 다시 한 번 평가결과를 검증할 필요가 있다.

## Q. 조직에서 퇴출 대상이라는 인식, 과연 맞을까?

아니다. 저성과자는 퇴출 대상이 아니라 성과를 올리도록 도와주어야 하는 대상이다. 저성과자가 되는 이유는 다양하다. 직무가 적성이 맞지 않는다면 직무를 변경해 주어야 한다. 어느 기업에서는 변호사를 채용해 기획팀에 배치하다 보니 커리어 문제를 이유로 퇴사하겠다고 하여 법무팀으로 발령 낸 경우도 있다. 누구나 자신이 정말 잘할 수 있고 하고 싶은 직무를 하도록 기회를 부여하는 것이 인력활용도를 높이는 최선의 길이다.

또한 업무역량이 부족한 경우에는 직무 관련 교육을 해주어야 한다. 신입사원에게 특정 제품의 구매업무 전체 프로세스를 맡기고 '문제 생기면 책임져라'는 식으로 부담을 주면 결국 퇴사하게 된다. 차근차근 가르쳐 주면서 적정 수준의 업무를 분배하는 것이 팀리더의 핵심과제이다.

## Q. 업무의욕도 없고, 정당한 업무지시도 거부하는 경우는 어떻게 해야 하나?

간혹 조직 내에 정상적인 업무지시도 거부하고, 본인의 직무수행도 제대로 하지 않는 직원이 있다. 이런 경우에는 당근과 채찍이 병행돼야 한다. 어떤 이유로 업무지시를 거부하는지에 대한 개별 면담을 통해 허심탄회하게 들어보는 자리를 마련하는 것도 방법 중 하나다. 이때는 면담자와 장소 등을 변경하면서 다양한 방식으로 수행하는 것이 좋다. 팀장의 리더십 문제로 직무수행을 거부하는 직원에게 팀장이 면담을 한다면 솔직한 답변을 들을 수 없다.

또한 OJT(직장 내 교육훈련)와 외부교육의 기회를 주거나 별도의 성과관리 프로세스를 통해 부족한 역량을 개발할 수 있도록 도울 필요도 있다. 그럼에도 역량개발이나 성과향상이 이루어지지 않는다면 팀 내 직무를 변경해 주거나 타 팀으로 발령을 내는 등 다른 직무수행 기회를 주어야 한다.

이러한 모든 노력에도 불구하고 업무태도 개선이나 역량향상이 이루어지지 않는다면 명확한 경고를 해야 한다. 경고는 인사위원회를 통한 공식 징계 절차를 거쳐 경고와 견책 등의 징계부터 시작하고 업무개선계획서 제출 등을 요구함으로써 업무개선노력을 강제해야 한다.

## Q. 회사의 모든 노력에도 개선 가능성이 없다면?

극단적으로 업무 의지가 없는 경우에는 징계 수위를 높여가면서 결국 해고될 가능성이 있음을 암시할 필요가 있다. 이를 실행에 옮길 때도 권고사직 등의 불명예퇴출보다 합의에 의한 자발적 퇴사를 유도하는 것이 좋다.

이 경우 퇴직위로금이 제시될 수도 있는데, 경영상 해고처럼 회사의 귀책사유에 의한 경우와는 달리 징계에 의한 퇴사이므로 퇴직위로금을 높게 제시하는 것은 바람직하지 않다.

## Q. 그냥 방치하면 안 될까?

조직 내 저성과자는 극소수에 불과하다. 그러다 보니 간혹 부딪혀서 갈등 상황을 만들기보다 해당 직원의 직무만 줄이고 방치하는 경우도 종종 있다. 하지만 모든 문제가 피하는 것보다는 부딪혀 해결하는 것이 바람직하듯이 저성과자의 경우에도 여러 방법을 동원하여 성과를 올리도록 해야 한다. 그렇지 않을 경우 정상적인 성과를 내는 직원들의 업무의욕도 떨어뜨리게 된다. 특히 저성과자의 업무를 다른 직원에게 부여하는 업무 몰아주기는 반드시 피해야 하는 행동이다.

예를 들어 회사에 A, B 2명의 직원 중 B가 피드백이 느리고 보고서 오타도 많고 내용도 부실하다고 해서 B가 작성할 보고서를 A에게 지시한다면 A는 "왜 비슷한 월급 받으면서 나만 이렇게 야근하고 힘들게 생활해야 하지? 억울하다"라고 느낄 수 있다. 또 이 기간이 길어지면 퇴사를 결심하게 될 것이다. 요즘 최고의 화두인 공정성을 유지해야만 모든 직원들이 행복할 수 있는 조직이 될 수 있다.

# 시대의 변화를 예측하고 행동한 최초 양반 상인 토암 이지함



16세기 조선. 지방에 시장이 열리고 상업활동이 번성하기 시작했지만 신분질서와 농업 중시와 상업 천시 정책으로 상인은 가장 천한 직업이었다.

자 골라 골라 먼저 잡는 사람이 임자요. 어서 서두르시오~

이러한 시대적 고정관념에도 불구하고 상업의 필요성을 주장하고 직접 장사까지 한 양반이 있었으니...

상업과 농업은 둘 다 중요하오!

광산을 개발하고 외국과 무역을 해야 나라가 부강해질 것이오다!

시대의 변화를 예측하고 행동한 최초의 양반 상인! 토정 이지함이다!

많은 사람들은 그를 토정비결(土亭秘訣)의 저자로만 알겠지만, 양반 사대부 출신으로 직접 장사까지 해 큰 부를 이룬 인물이었다.

시대를 앞선 그의 경제사상은 크게 2가지가 있었다.

첫째 본말상보론(本末相補論) 상공업을 발전시켜 농업을 보완해야 나라와 백성이 부유해진다.

재물을 생산하는 일에도 근본과 말단이 있는 법.

농업이 근본이라면 소금을 굽거나 철을 만드는 일은 말단이지요. 상공업으로 농업을 보충한 다음에야 궁핍하지 않게 재물이 갖춰지는 법이지요.

두 번째는 바로 삼대부고론(三大府庫論) 이오.

바다와 육지의 재물을 적극 개발·생산하는 '자원 경영', 인재를 적재적소에 배치해 능력을 발휘하도록 하는 '인재 경영', 더불어 성장하고 함께 잘 사는 '공동체 경영' 이지함.

이지함은 이러한 철학을 바탕으로 선진적인 생산, 경영과 상업활동을 이어갔다.

이 무인도에서 박을 심고 열매를 수확해 수만 개의 바가지를 만든 다음 곡식을 사들여 이익을 얻었소이다.

어려운 백성들을 모아 파격적인 생산시스템으로 그들의 생계를 마련하기도 했다.

내 관리 감독하에 벗짚으로 미투리를 만들어 팔 것이오.

나으리 덕에 삶이 풍요로워졌구먼요.

그리고 미개척 시장이나 다름없던 해로와 수로를 적극 이용해 국내는 물론 외국과의 상업활동에도 적극적으로 나섰다

자 오늘도 열심히 팔아보세나~!

시대를 앞선 경영 철학과 전략으로 거대한 부를 이룬 이지함. 그의 철학은 훗날 18~19세기 조선의 실학자와 경제학들에게 큰 영향을 줬다.

북학의 박제가

지봉유설 이수광

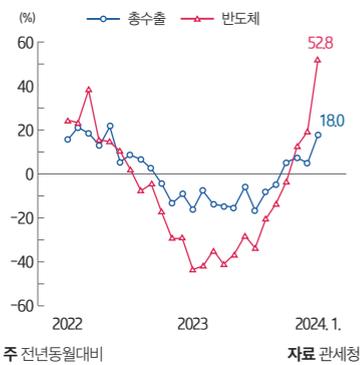
이덕무

조선 최초의 경제학자라고 불러주시오. 허허허

# 한 눈에 읽는 경제 동향

## KOREA

### 수출



#### 수출, 반도체 중심으로 호조세 지속

1월 수출은 반도체(52.8%, 전동비), 자동차(24.8%) 등 주력품목의 수출 호조로 2022년 5월 이후 20개월 만에 두 자릿수 증가율(18.0%)을 달성했다. 특히 부진한 흐름을 지속했던 대중 수출이 반도체 수출 증가에 힘입어 20개월 만에 증가 전환했다.

※ 1월 품목별 대중 수출 증가율(% , 전동비): 메모리반도체 61.1, 반도체 제조용 장비 72.4

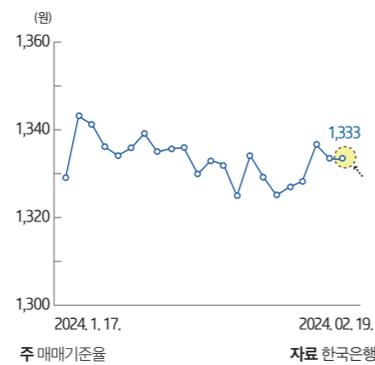
#### 물가, 둔화하는 모습이나 불확실성도 확대

1월 물가는 석유류가 가격 하락(-5.0%, 전동비), 가공식품 가격 상승폭 축소(4.2(2023.12)→3.2%(2024.1)) 등으로 둔화 흐름을 지속했으나, 중동 불안에 따른 유가 상승, 국내 비용 상승 압력 등 불확실성이 여전히 큰 상황이다.

※ 소비자물가 증가율(% , 전동비): 5.0(2023.1)→3.3(2023.11)→3.2(2023.12)→2.8(2024.1)

## Exchange Rate

### 원/달러 환율 동향



#### 2월 원·달러 환율은 1,330원대 유지

(2024년 2월 1일 1,333.5원→2월 13일 1,327.2원→2월 19일 1,333.0원) 미국의 물가 둔화 속도가 예상보다 더디고, 고용 시장이 여전히 견조함에 따라 연준의 금리 인하 시점 지연 가능성이 높아지면서 2월 원/달러 환율은 1,330원 수준에서 등락했다.

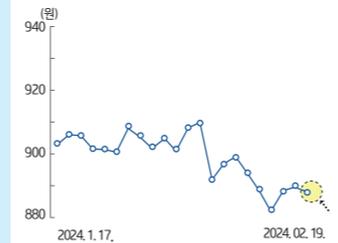
2월 13일 **현지 시간** 발표된 **미 소비자물가지수**가 예상치를 뛰어넘자, 1,340원까지 상승하기도 했다.

#### 2024년 1분기 말 환율 전망은 1,294원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2024년 1분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,294원으로 조사됐다. '1,300원 이상'으로 전망한 IB가 5개사로 가장 많았다.

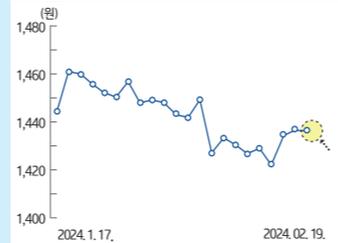
\* 환율 전망 응답 시기: 2024.1.2~2.14

### 원/100엔 환율 동향



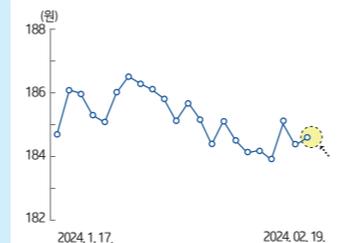
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

### 원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

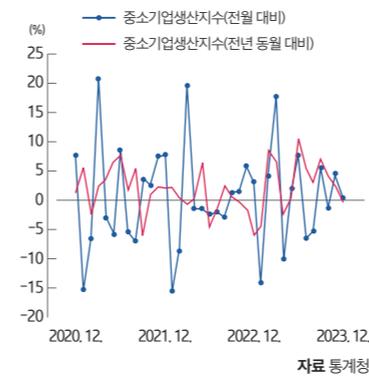
### 원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

## Small Business Trends

### 생산



#### 생산, 전월 대비 증가

2023년 12월 중소기업제조업 생산은 전월 대비 0.3% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 0.3% 감소한 것으로 나타났다.

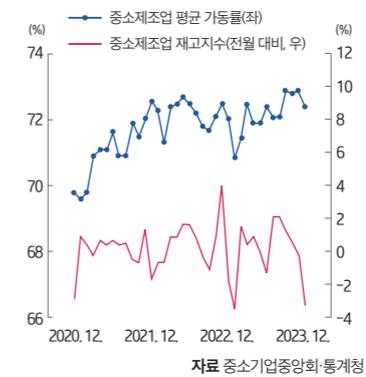
업종별로는 전월 대비 반도체(8.5%), 자동차(4.7%), 기계장비(6.1%) 등에서 증가했으나, 통신·방송장비(-34.7%), 화학제품(-5.7%), 전자부품(-7.5%) 등에서 감소하였다.

전년 동월 대비로는 반도체(53.3%), 1차금속(6.6%), 기계·장비수리(36.0%) 등에서 증가했으나, 기계·장비(-7.0%), 전자부품(-8.8%), 의료정밀광학(-14.3%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

\* 업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임.



### 가동률 및 재고



#### 가동률, 전월 대비 감소

2023년 12월 중소기업제조업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.5%포인트 감소한 72.4%를 기록했다.

세부적으로는 소기업(5~49인)은 0.7%포인트 감소한 69.3%, 중기업(50인~299인)은 0.2%포인트 감소한 76.6%로 조사됐다.

\* 2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

#### 재고, 전월 대비 감소

2023년 12월 중소기업제조업 재고는 전월 대비 3.3% 감소하였다.

업종별로는 전월 대비 자동차(6.6%), 1차금속(3.4%), 석유정제(6.1%) 등에서 증가했으나, 반도체(-20.9%), 전자부품(-39.1%), 기계장비(-5.0%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

\* 업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임.

### 고용



#### 취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2023년 12월 중소기업\* 취업자 수는 전월 대비로는 60만 5,000명 감소하였으나, 전년 동월 대비 20만 명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서는 2만 1,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 17만 9,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,499만 7,000명으로 전년 동월 대비 증가했다.

\* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

#### 자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2023년 12월 자영업자 수는 전년 동월 대비 3,000명이 증가해 556만 7,000명을 기록했다.



중소기업 M&A를 도와드립니다!

# IBK M&A 센터

[mna.ibk.co.kr](http://mna.ibk.co.kr)



## IBK M&A센터란?

M&A를 희망하는 기업이 중개·주선을 신청할 수 있는 IBK기업은행의 비대면 채널

### 주요 특징



#### 접근성 확대

IBK기업은행 거래 여부(일부 개인사업자 제외), 기업 규모와 상관없이 M&A를 희망하는 모든 기업 이용 가능



#### 보안성 강화

국내·외 정보보호 인증 획득한 IBK의 보안정책을 준용하여 수집된 기업정보의 유출 방지



#### 간편한 신청

회원가입 및 중개·주선 신청시 입력해야 하는 정보 간소화



#### 다양한 정보

IBK가 축적한 200만 개 이상의 중소기업 DB를 활용하여 M&A 추진

### 이용 대상

- 법인 및 개인사업자 중 범용공동인증서를 보유한 기업
- 개인사업자는 대표자 본인이 직접 중개·주선 신청
- 개인사업자는 IBK기업은행에 기업정보가 등록되어 있는 경우에 한해 온라인으로 중개·주선 신청 가능
- 범용공동인증서를 미발급한 기업은 가까운 IBK기업은행 영업점에 방문하여 중개·주선 신청

\* 방문 전, 영업점 연락을 통해 준비서류 확인

준법감시인 심의필 제2024-0777호(2024.02.20) 유효기간(2025.02.18)

\* M&A 중개·주선, 자문계약에 따라 별도의 성공보수가 발생할 수 있습니다. \* M&A 희망기업과 외부 자문기관 간의 개별계약에 의한 기업실사 등의 업무와 관련한 별도의 비용이 발생할 수 있습니다.

로망이라는 이름의 카드

준비된 자만이 정상에 오르죠

마치 K카드처럼

프리미엄한 당신이니까

기대 그 이상

누려야 되지 않겠어요?

프리미엄한 삶을 위한  
IBK카드 'K카드' 출시



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

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