

세계가 인정한 IBK기업은행

2025년 중기대출 디지털 솔루션 및 단기투자상품 공급 세계 **1**위



■■■■ IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가고 있습니다 ■■■■

CEO REPORT



MONTHLY CEO

바이오 소재 전문기업

에이스바이오팜주식회사
민병규 대표

SPECIAL REPORT

자율주행

도로 위의 혁신, 도시 미래 바꾼다



COVER STORY

에이스바이오팜주식회사 민병규 대표

원료의약품 유통기업으로 출발한 에이스바이오팜주식회사가 연구개발과 제조 역량을 강화하며 기술 중심 바이오 기업으로 변화를 이어가고 있다. 민병규 대표는 친환경 바이오 공정과 AI 기반 혁신을 바탕으로 국내 시장 경쟁력을 강화하는 동시에 글로벌 바이오 소재 시장에서도 새로운 성장 기회를 확대해가고 있다.



04



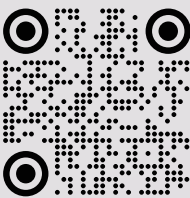
14



26

IBK가 만드는 중소기업

CEO REPORT



CEO REPORT 웹진

발행일 2026년 6월 1일 통권 255호

등록번호 서울증 라 00429

발행인 장민영 | 편집인 서경란 | 발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)

주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가) | Tel 02-729-6414 | 기획 IBK경제연구소

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

CONTENTS

JUNE 2026 Vol.255

- SPECIAL REPORT** 02 **PREVIEW**
자율주행
- 04 **REPORT ①**
무인차 시대 온다지만
현실은 아직 레벨3
- 08 **REPORT ②**
“2030 시장 선점에 달렸다”
자율주행, 이젠 수익성 전쟁
- 12 **REPORT ③**
차는 달릴 준비, 법은 멈춰 있다

- CEO LOUNGE** 14 **MONTHLY CEO**
에이스바이오팜주식회사 민병규 대표
- 20 **START-UP**
레오스페이스, 하이퍼칩스, 소프트스퀘어드,
비엔에스알, 에이피그린, 알에프온
- 26 **IBK EXPLORING**
IBK기업은행, ‘IBK-KOSDAQ 불업 데이’ 개최
저평가 코스닥 기업, IBK가 발굴해 키운다
- 30 **SMART CEO**
CEO도 직원도 분신 쓰는 시대
‘AI 클론’이 온다

- BIZ INSIGHT** 34 **COMPLIANCE**
2027 최저임금 협상 테이블 달굴 제도 개편 논쟁
- 36 **TAX & LABOR**
무심코 넘긴 해외결제 가산세 리스크 된다
- 38 **BRAND LEADER**
단종 위기에서 매출 10배로
스탠리 ‘강철 부활’
- 42 **NOW TREND**
취향 맞으면 산다 ‘가취비’ 소비 시대
- 44 **INDUSTRY TREND**
국내외 경제 및 산업 동향
- 46 **GLOBAL BRIEF**
6월 세계 경제 뉴스



자율주행

도로 위의 혁신
도시 미래 바꾼다

자율주행은 기술 진보만의 이슈가 아니다. 이동의 정의를 바꾸는 거대한 변곡점에 서 있다. ‘기술의 간극, 산업의 주도권, 사회적 수용성’이라는 세 가지 핵심 키워드를 통해 운전대 없는 미래가 마주한 냉혹한 현실과 거부할 수 없는 기회를 입체적으로 조명한다.



운전석 없는 자율주행셔틀 '청계A01'이 서울 중구 청계천 일대를 주행하고 있다.

무인차 시대 온다지만 현실은 아직 레벨3

자율주행차는 미래 산업의 핵심 기술로 꼽히며 글로벌 경쟁의 중심에 서 있다. 그러나 현재 기술 수준은 여전히 제한적인 환경에 머물러 있고 완전한 자율주행까지는 기술 안정성과 제도·윤리 문제 해결이 함께 요구된다. 자율주행의 현주소와 남은 과제를 짚어본다.

Profile. 김필수

- 대림대학교 미래자동차학부 교수
- (사)한국전기자동차협회장
- (사)미래전기차산업기술연구조합회장
- 국무총리실, 산업통상자원부, 국토교통부, 서울시 등 정부 및 지자체 위원·정책자문

모두가 원하지만 아무도 쉽게 못 가진 기술

자율주행은 미래 모빌리티의 주도권을 좌우하는 핵심 요소다. 실질적인 자율주행차가 등장하면 물류 혁명이 일어나고 새로운 비즈니스 모델 창출은 물론 일자리의 대변혁까지 모든 분야에 걸쳐 막대한 영향을 미치기 때문이다. 현재 미국과 중국을 필두로 각국이 자율주행 기술 확보에 사활을 거는 이유도 바로 이러한 파급력을 고려한 결과다.

자율주행 기술은 인류가 개발한 각종 과학기술의 융합이라 할 만큼 난도가 극히 높은 분야다. 카메라·라이다 센서·레이더 센서 등을 통한 단거리 정보 수집을 기반으로 200m 이상의 원거리 정보를 실시간으로 오류 없이 전달할 수 있는 5G 이상의 통신 기술, C-ITS 지능형 교통 시스템 정보, 고해상도 GPS 정보가 필요하다. 여기에 이를 융합적으로 해석해 실시간으로 결과를 도출하는 차별화된 알고리즘, 방대한 빅데이터, 최적화된 인공지능까지 더해져야 하며 반도체 기반의 융합 하드웨어는 기본 전제에 해당한다. 이처럼 진입 장벽이 높은 분야인 만큼 글로벌 시장에서 자율주행 기술을 확보하기란 결코 쉽지 않았다.

애플은 약 10년 전부터 자율주행차 '애플카' 개발에 뛰어들었는데 이는 자율주행이 글로벌 비즈니스의 주도권을 쥐 수 있는 핵심 요소라고 판단했기 때문이다. 1,000명 이상의 연구 인력과 천문학적인 비용을 10년 넘게 투입했음에도 목표한 수준에 이르지 못하면서 결국 개발 중단을 선언한 바 있다. 투자 규모에 비해 실질적인 자율주행 단계인 레벨4에 도달하지 못한 것이

주된 이유였다. 다만 이는 완전한 포기라기보다 인공지능 폰 등 당면 과제에 집중하기 위한 일시 중단으로 보이며 여건이 개선되면 재개될 가능성이 높다. 이처럼 완전한 자율주행차의 실현까지는 아직 상당한 시간이 필요한 것이 현실이다.

6단계로 나뉜 자율주행, 지금 우리는 어디에 서 있나

자율주행 기술은 미국자동차공학회(SAE)가 정의한 레벨0부터 레벨5까지 총 6단계로 구분된다. 현재 최고 수준은 정해진 구간과 조건 내에서 레벨4에 준하는 운행이 가능한 단계이나 실질적으로는 레벨3 수준에 머물고 있다는 평가가 지배적이다. 이면도로나 스쿨존, 복잡한 교차로 등 다양한 실제 도로 환경에서 사고 없이 주행할 수 있는 진정한 레벨4에는 아직 이르지 못했다는 뜻이다. 앞서 언급한 애플카 개발 중단 역시 투자 대비 레벨4 달성이 요원하다는 판단이 결정적으로 작용했다.

각 단계를 살펴보면 레벨0은 운전자가 모든 것을 직접 조작하는 단계다. 스마트 크루즈 컨트롤이나 차선 이탈 경보 장치처럼 특정 기능만 보조하는 수준은 레벨1, 현재 고급 차량에 주로 탑재된 ADAS(첨단 운전자 보조 시스템)는 레벨2에 해당한다. 레벨3는 미국과 중국의 주요 도시에서 운행 중인 로보택시가 대표적인 사례다. 레벨4부터가 실질적인 자율주행의 시작으로 운전자의 탑승 여부와 관계없이 목적지까지 안전하게 이동할 수 있으며 비상 상황에서만 운전자가 개입하는 거의 완전한 자율주행 단계다. 레벨5는 인간의 개입이 전혀 필요 없는 완전 자율주행으로 아직은 이상에 가까운 단계다. 결국

자율주행 단계별 특징				자료 미국자동차공학회(SAE)
레벨	명칭	시스템 역할	운전자 역할	대표 예시
레벨0	비자동화	경고만 제공하거나 순간 개입 가능	항상 직접 운전	차선이탈 경고(LDW), 전방충돌 경고(FCW)
레벨1	운전자 지원	조향 또는 가감속 중 하나 지원	지속적으로 주시·조작 필요	어댑티브 크루즈 컨트롤 (ACC)
레벨2	부분 자동화	조향+가감속 동시 지원	항상 주변 감시 및 즉시 개입 필요	테슬라 오토파일럿, 현대 HDA2
레벨3	조건부 자동화	특정 조건에서 시스템이 주행 수행	요청 시 개입해야 함	메르세데스 Drive Pilot
레벨4	고도 자동화	특정 영역·조건 내 완전자율주행	대부분 개입 불필요	로보택시, 제한구역 셔틀
레벨5	완전 자동화	모든 환경에서 인간 없이 운전	운전자 자체가 불필요	완전자율주행 미래형 차량

현재의 레벨3를 누가, 얼마나 빠르게 레벨4로 끌어올리느냐가 자율주행 경쟁의 핵심이다.

현재 자율주행 기술 개발 현장에서는 실제 기술 수준과 이를 바라보는 인식 사이의 간극이 적지 않다. 기술을 적용하는 기업이나 지자체가 자사 기술의 우수성을 부각하기 위해 레벨 수준을 실제보다 높여 홍보하는 경향이 보편화돼 있기 때문이다. 특정 도로 조건이나 시간대를 한정해 놓고도 레벨4~5 수준이라고 주장하며 기술 주도권을 강조하는 경우가 많다. 심지어 보행자나 차량이 드문 한적한 고속도로나 간선도로에서의 성능을 내세우며 완성도를 과시하는 사례도 흔하다. 그러나 이런 조건에서만 작동하는 자율주행은 악조건이 더해지면 사고로 이어질 수 있으며 실제로 운행을 중단하는 방식으로 대처하는 사례까지 나타나고 있다.

진정한 레벨4는 어떠한 조건에서도 안전한 주행을 보장할 수 있어야 한다. 이면도로나 스쿨존은 물론 복잡한 교차로에서 보행자·자전거·오토바이 등 다양한 이동 수단이 뒤엉키는 상황, 나

아가 무단횡단처럼 예측 불가능한 돌발 상황에서도 냉정하고 정확하게 대응할 수 있어야 한다. 폭우나 폭설 같은 극한 기상 조건에서도 인공지능을 활용해 최적의 안전 운행을 유지하는 것 역시 필수 요건이다. 결국 미국이나 중국의 대도시에서처럼 온갖 악조건을 배제한 채 운행한다면 그것은 레벨4가 아니라 레벨3에 불과하다.

수백만 km 무사고, 그 데이터를 믿을 수 있는가

빅데이터의 질과 다양성 역시 자율주행 기술 고도화의 핵심 변수다. 스쿨존, 출근 시간대의 복잡한 교차로, 폭우 같은 극한 환경 등 난도 높은 조건이 배제된 채 수집된 빅데이터는 학습을 통한 자율주행 성능 향상에 근본적인 한계를 가진다. 경험하지 못한 새로운 상황에서의 경로 판단, 속도 조절, 우회로 선택 등에서 치명적인 결함으로 이어질 수 있기 때문이다.

문제는 데이터 수집 환경 자체의 왜곡에도 있다. 자율주행 택시나 시험 차량은 지붕 위의 라

이다 센서와 대형 안내 문구 덕분에 멀리서도 쉽게 식별된다. 이를 인식한 주변 운전자들은 자연스럽게 거리를 두고 주행하게 되고, 그 결과 수집되는 빅데이터는 일반 도로 환경과는 거리가 먼 ‘특별 대우’ 속에서 만들어진 것이다. 여기에 낮은 주행 속도로 인한 사고 빈도 감소까지 더해지면 이 데이터가 실제 도로 상황을 얼마나 충실히 반영하는지는 의문이다.

그럼에도 일부 기업은 이렇게 편향된 조건에서 축적된 빅데이터를 앞세워 수백만 km 무사고 운행을 홍보 수단으로 활용한다. 그러나 그 숫자 이면에 어떤 조건과 환경이 깔려 있는지를 따져보면 그 실적이 의미하는 바는 생각보다 제한적이다.

레벨4 이전에 넘어야 할 또 다른 벽

법적 문제도 자율주행 시대를 가로막는 중요한 장벽이다. 수천 년에 걸쳐 ‘법적 인격체’인 인간을 중심으로 구축된 제도와 법체계는 자율주행차가 독립적인 행위 주체로 등장하는 순간,

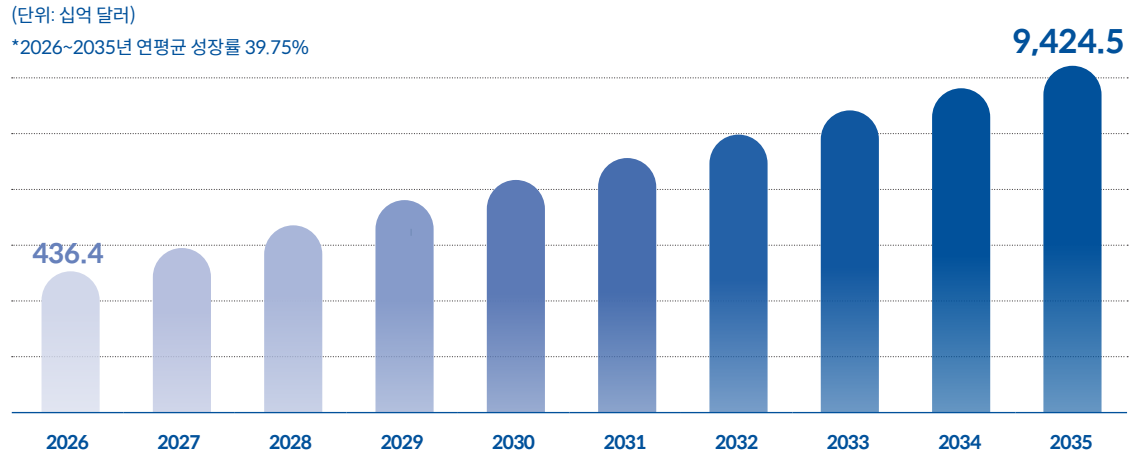
근본부터 흔들릴 수 있다. 사고 시 책임 소재를 가리기 위한 전용 보험과 제도 정비, 증거 확보를 위한 전용 블랙박스 도입 등이 모두 선결 과제다.

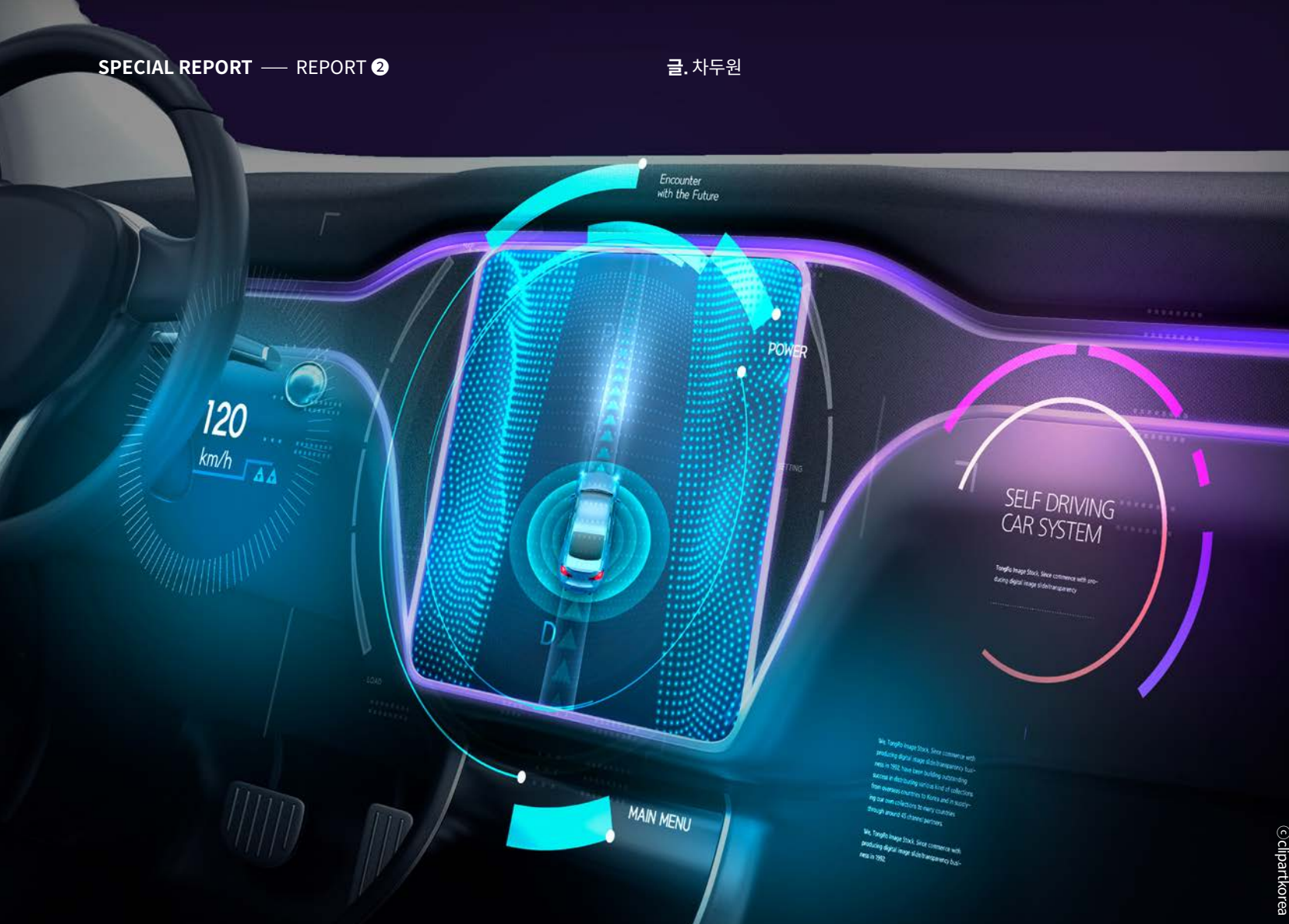
윤리적 딜레마도 만만치 않다. 브레이크가 고장 난 자율주행차가 횡단보도의 어린이 5명과 마주쳤을 때, 인간 운전자라면 본능적으로 자신을 희생할 수 있다. 그러나 인공지능은 탑승자 보호를 최우선으로 계산해 어린이 1명을 희생하는 판단을 내릴 수 있다. 이른바 ‘트롤리 딜레마’다. 이처럼 기술적 진보보다 법적·윤리적 정비가 더 오래 걸릴 수 있다는 지적은 결코 가볍지 않다. 이 문제는 <REPORT 3> 칼럼에서 깊이 다루기로 한다.

자율주행은 반드시 가야 할 길이다. 그러나 선진국 대비 2~3년 뒤쳐진 우리에게 남은 시간은 많지 않다. 정부의 전폭적인 재정·제도 지원과 산학연관의 긴밀한 협력을 바탕으로 3~4년 안에 다가올 레벨4 시대를 준비하는 단합된 노력이 결실을 맺기를 기대한다. 

글로벌 자율주행차 시장 규모 전망

자료 비즈니스 리서치 인사이트





“2030 시장 선점에 달렸다” 자율주행, 이젠 수익성 전쟁

자율주행 경쟁의 기준이 달라지고 있다.

이제 시장은 기술 시연이 아니라 실제 서비스와 수익성을 본다. 2030년 모빌리티 패권은 결국 누가 자율주행을 가장 빠르게 시장으로 연결하느냐에 달려 있다.

Profile. 차두원

- 퓨처링크 대표이사
- 한국공학한림원 미래모빌리티위원회 위원
- 전 소네트 대표이사, 현대모비스 HMI 팀장
- 한국과학기술기획평가원 연구위원
- <이동의 미래>, <포스트 모빌리티> 등

자율주행, 기술 경쟁을 넘어 플랫폼 경쟁으로

미국의 웨이모(Waymo)는 2026년 3월 기준 약 3,000대 규모의 운영 플릿으로 주당 50만 회의 유료 탑승을 기록했고, 중국의 포니에이아(Pony.ai)는 2025년 광저우에 이어 2026년 3월 선전에서도 차량 단위 경제 손익분기점을 돌파했다.

몇 년 전만 해도 기업의 역량은 누적 자율주행 주행거리로 평가됐다. 하지만 이제 시장은 다른 숫자를 본다. 몇 대의 차량을 실제로 운영하는지, 유료 탑승은 얼마나 발생하는지, 차량 한 대당 손익분기점을 넘겼는지가 새로운 판단 기준으로 자리 잡고 있다.

이제 더 이상 자율주행은 기술 시연의 대상도, ‘돈 먹는 하마’도 아니다. 이미 수익을 만들어내는 새로운 모빌리티 서비스 산업으로 자리 잡았고 데이터와 보험, 차량 운영, 정비, 호출, 원격관제를 하나로 묶는 첨단 플랫폼 산업으로 재편되고 있다.

이 때문에 주요 국가들은 한목소리로 2030년을 주목하며 정책을 추진하고 있다. 2030년은 단순한 정책 목표 연도가 아니다. 기술의 정밀도, 법제의 준비 수준, 경제성의 현실성, 서비스 모델의 지속가능성이 처음으로 동시에 상용화 수준에 도달하는 시점이기 때문이다.

골드만삭스는 2030년 전 세계 로보택시 규모가 100만 대, 2035년에는 600만 대까지 늘어나고 자율주행 산업 매출은 2035년 약 2조 달러에 이를 것으로 전망했다. 이 전망은 단순한 추상이 아니라 각국의 실행 계획과 맞물려 있다. 중국은 2035년까지 100만 대 이상의 레

벨4급 자율주행 차량 운영을 목표로 하고 있으며, 독일 함부르크는 2030년까지 1만 대 규모의 서비스를 추진 중이다. 두바이 역시 전체 교통수단의 25% 자율화와 4,000대 규모의 자율주행 서비스 도입을 추진하고 있다.

방식은 서로 다르지만 결론은 같다. 각국은 2030년까지 실증과 제도 구축을 마무리하고 이를 기반으로 새로운 자율주행 시장을 본격적으로 열겠다는 것이다.

2030년 시장을 여는 쪽이 모빌리티 패권을 진다

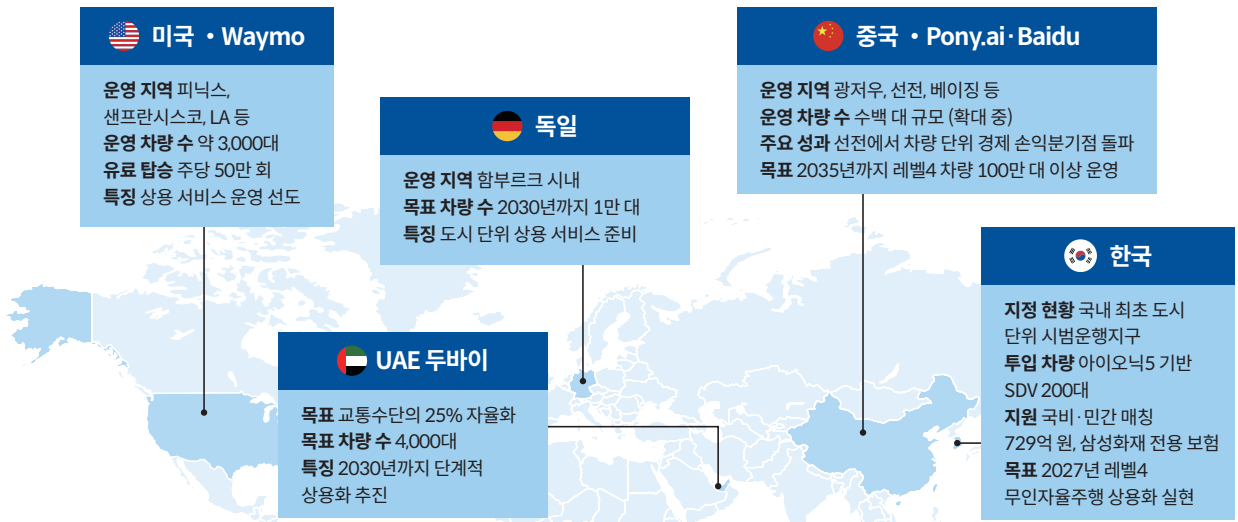
이제 ‘모빌리티 패권은 누가 쥐는가’에 대한 답은 점점 단순해지고 있다. 가장 뛰어난 알고리즘 하나를 보유하는 것도 중요하지만 기술을 산업으로, 산업을 서비스로, 서비스를 일상의 표준으로 가장 빠르게 전환하는 쪽이 결국 주도권을 진다.

그 과정에서 상용화 경로는 두 갈래로 나뉜다. 하나는 웨이모, 포니AI, 바이두(Baidu)가 이끄는 로보택시 모델이다. 기업이 차량을 직접 보유하고 운영과 안전 책임까지 함께 지는 방식이다. 다른 하나는 테슬라(Tesla)가 주도하는 개인 차량 중심 모델이다. FSD(Full-Self Driving)를 대규모로 탑재해 개인 소유 차량을 먼저 확산시키고 이후 사이버캡(Cybercab) 등을 통해 무인 호출 서비스까지 확대하는 경로다.

여기에 텐서(Tensor), 샤오펑(Xpeng), 리비안(Rivian) 등 신규 플레이어들까지 가세하면서 2030년 시장의 주도권은 결국 어떤 경로가 규모의 경제와 수익성을 동시에 더 빠르게 입증하느냐에 달려 있다.

주요국 자율주행 서비스 현황 및 목표

자료 각 사, 언론 보도, 각국 정부 자료(2026년 5월 기준)



이 같은 경쟁을 더욱 치열하게 만드는 것은 경쟁제성이다. 차량 가격과 센서 비용은 빠르게 낮아지고 있고 무인자율주행차의 예기치 못한 상태에 대비하기 위한 원격 오퍼레이터의 관리 효율은 점차 높아지고 있다. 웨이모는 원격 지원 인력 70명이 약 3,000대를 관리하는 수준으로 1명의 원격 오퍼레이터가 차량 43대를 운영하는 효율을 보여주고 있다. 마일당 원가가 1달러 아래로 내려가는 순간, 자율주행은 기존 택시와 본격적인 가격 경쟁에 돌입하게 된다. 그때부터 승부는 기술 데모가 아니라 운영 최적화, 보험 구조, 정비 네트워크, 배차 알고리즘, 도시별 확장 속도에서 갈리게 된다.

그래서 우버(Uber)는 차량을 직접 보유하지 않는 대신 30개 이상의 자율주행 파트너십을 묶는 에셋라이트 전략(Asset-Light Strategy)을 택했고, 웨이모와 포니AI는 핵심 거점 직접 운영과 신규 도시 파트너십을 결합한 하이브리드 전략으로 확장하고 있다. 기술 기업, 완성차 제조사, 플랫폼 사업자, 플릿 운영사가 역할을 분담하는

생태계형 구조가 새로운 표준으로 자리 잡고 있는 것이다.

한국, 광주에서 시작되는 추격의 시험

한국의 현실은 이 대목에서 더욱 냉정하게 바라볼 필요가 있다. 2026년 2월 기준 국내 자율주행자동차 등록 대수는 132대에 불과하다.

동시에 2026년은 한국이 뒤늦게나마 추격의 발판을 놓기 시작한 해이기도 하다. 2026년 5월 13일 ‘대한민국 자율주행팀’이 출범했고 광주 전역 500.97km²가 국내 최초의 도시 단위 시범운행지구로 지정됐다. 국비와 민간 매칭을 합친 729억 원 규모 사업 아래 현대자동차는 아이오닉5 기반 SDV 차량 200대를 투입하고, 삼성화재는 전용 보험을 지원한다. 목표는 분명하다. 단계적 무인화 전환을 거쳐 2027년 레벨4 무인 자율주행을 현실화하는 것이다.

중요한 것은 숫자 자체보다 방향의 전환이다. 연구개발 중심의 실증에서 실제 서비스 중심의

실증으로, 제한적 테스트에서 도시 단위 운영으로 넘어가기 시작했다는 점이다.

그러나 구조적 한계도 분명하다. 자율주행 기술을 대규모로 적용할 수 있는 완성차 제조 기업이 사실상 현대차그룹에 집중돼 있고 서비스 사업자 제도와 사고 책임 체계 역시 미완성 단계에 머물러 있다. 안전한 무인 자율주행을 위해 원격 오퍼레이터의 차량 담당 비율이 1대1로 제한돼 상용화 비용과 운영 확장에 부담이 된다.

반면 해외에서는 완성차 기업과 자율주행 기업의 결합이 이미 표준이 되고 있다. 포니AI는 북경자동차와의 합작법인을 통해 부품 및 차량 원가를 크게 낮추고 있고, 웨이모는 목적 기반 차량(PBV)을 공동 개발하며 양산형 상용화를 앞당기고 있다. 도요타, 닛산, 우버, 웨이브 등도 전략적 제휴를 통해 시장 진입 속도를 높이고 있다.

한국이 이 격차를 줄이려면 광주가 국내 기업만의 폐쇄형 실증 구역에 머물러서는 안 된다. 해외 기술과 차량, 서비스 모델까지 수용하는 글로벌 오픈 이노베이션 허브로 발전해야 한다.

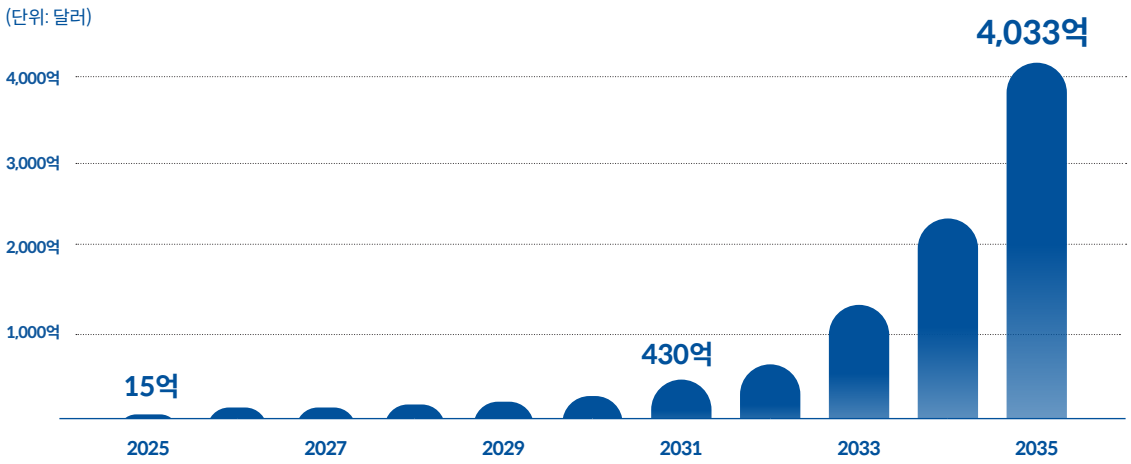
시민이 직접 타보고 체감해야 사회적 수용성도 높아진다.

2026년 1월 산하기관 업무보고에서 김윤덕 국토교통부 장관은 한국의 자율주행 기술 수준이 미국과 중국에 비해 뒤처져 있음을 언급하며 “한국의 자율주행 산업이 초등학교 수준이라면 미국과 중국은 사회인(대학생) 수준”이라고 위기감을 드러냈다. 이어 2026년 5월 14일 정의선 현대자동차그룹 회장 역시 중국과 테슬라의 빠른 속도와 웨이모의 경쟁력을 언급하며 “현대차는 조금 늦더라도 안전에 더 많은 초점을 둘 생각”이라고 밝힌 바 있다. 이 역시 자율주행 경쟁을 둘러싼 현실 인식을 보여주는 대목이다.

다만 이제 중요한 것은 안전과 속도를 대립적으로 바라보지 않는 일이다. 안전은 뒤처지는 이유가 아니라 더 큰 확산을 위한 전제 조건이어야 한다. 기술이 데이터를 만들고, 데이터가 규제를 바꾸며, 바뀐 규제가 더 큰 서비스를 가능하게 하는 선순환을 얼마나 빠르게 만들어내느냐가 결국 2030년 승부를 가르게 된다. 📈

글로벌 로봇택시 시장 전망

자료 퓨처마켓인사이트



차는 달릴 준비, 법은 멈춰 있다

불과 몇 년 전까지만 해도 미래 기술로 여겨졌던 자율주행차는 이제 산업과 법제도의 변화를 요구하는 현실 과제가 되고 있다. AI·센서·통신 기술이 결합된 자율주행차는 교통 효율과 안전성을 높이고 이동권 확대에도 기여할 것으로 기대되지만 실제 상용화를 위한 제도 준비는 더딘 상황이다.

Profile. 김용훈
- 상명대학교 행정학부 교수, 인문사회과학대학장

자율주행차, 상용화의 마지막 과제

자율주행차는 차량이 스스로 주변을 인식하고 판단하는, 즉 인공지능, 라이다(LiDAR), 고성능 반도체, 통신 인프라, 클라우드 데이터 기술 등 첨단 기술이 총동원된 융합 플랫폼으로서의 위상을 차지한다는 점에서 그에 걸맞은 법·제도적 환경이 마련돼야 한다. 즉 자율주행차의 상용화를 위한 핵심 동력은 기술 개발 및 적용만이 아닌 이의 운행으로 말미암아 발생할 수 있는 각종 다양한 쟁점을 직접적으로 다루는 법령과 제반 제도라고 봐야 한다. 특히 사고 책임과 개인정보 보호, 보험 및 데이터 활용 기준 등에 관한 명확한 제도 준비가 함께 이뤄져야 한다는 점이 중요하게 논의되고 있다.

더욱이 자율주행차의 개발과 운행은 민간 영역 내 행위자의 기술과 역량에 많이 의존하기 때문에 일관되고 체계적인 법제도적 지원 정책의 중요성은 상당한 것이 사실이다. 특히 자율주행차 개발 및 운행을 위한 영역은 국민의 권리를 제한하고 의무를 부과하는 영역이라기보다는 지원과 수혜적 사항을 위한 영역이라는 점에서 입법자와 집행자는 광범위한 재량을 누리면서 다각적이고 입체적인 법정책을 추진할 수 있다.

자율주행 시대, 기술보다 중요한 것

자율주행차의 상용화를 위해서는 민간 영역 내 행위자의 적극적인 참여를 유인하기 위한 다각적인 방안을 고민해야 한다. 물론 이를 위한 정부의 핵심적인 역할은 그들의 참여에 방해가 되는 요인을 최소화하고 관련 규제를 철폐하는 것이다. 이와 관련해 시급한 과제는 자율주행차 사고 시의 책임 소재 규명이다. 또한 원활한 운행을 위한 데이터 확보와 그 과정에서 발생하는 프라이버시 침해 대응 등 다양한 사회적 쟁점도 해결해야 한다.

영국은 이를 위한 적극적이고도 차별적인 정책을 추진하고 있는데 특히 최근 「Automated Vehicles Act 2024」를 통한 혁신적 접근이 대표적이다. 해당 법률

자율주행차 상용화의 주요 쟁점

자료 저자 작성

분야	주요 쟁점
사고 처리	사고 발생 시 책임 주체
데이터	개인정보 수집·활용 문제
제도	면허 및 보험 체계 정비
윤리	트롤리 딜레마
사회	기존 운전자와의 공존

에서는 ‘승인된 자율주행 실체(ASDE: Authorized Self-Driving Entities)’라는 개념을 도입해 운전자 책임 중심의 기존 구조를 극복하려는 노력을 구체화하고 있으며 제 조사와 운영 주체의 책임 범위를 보다 명확히 규정하고 사고 발생 시 책임 주체를 제도적으로 구분함으로써 종국적으로 사고 책임과 관련한 법적 공백을 최소화하고 있다. 자율주행차 운행 중 발생할 수 있는 법적 책임 관련 담론을 본격적으로 다루고 있다.

그뿐만 아니라 영국은 ‘승인된 자율주행 실체(ASDE)’로 하여금 데이터 보호 책임을 지도록 하고 나아가 운전자가 개입하지 않는 ‘무인운행모드(No-User-in-Charge)’의 경우에는 운영자가 관련 책임을 부담하도록 해 관련 논의를 본격화하고 있다.

그뿐만 아니라 영국은 자율주행차 운행과 관련해 제기되고 있는 주요한 담론 중 하나인 트롤리 딜레마로 대표되는 윤리적 문제를 데이터 윤리혁신센터와 과학·혁신·기술부 등 관련 기관을 통해 본격적으로 다루도록 하고 있다. 또한 자율주행차 운행 관련 설문조사를 지속적이고 다각적으로 실시해 자율주행차 운행에 대한 국민적 합의를 확보하기 위한 노력 역시 경주하고 있다. 요컨대 영국은 자율주행차의 안전성과 신뢰성을 기술적, 제도적으로 철저히 보장하는 동시에 관련 산업 발전을 촉진하고 유인하는 방향으로의 규제 혁신을 정교하고 입체적으로 추진하고 있는 것이다.

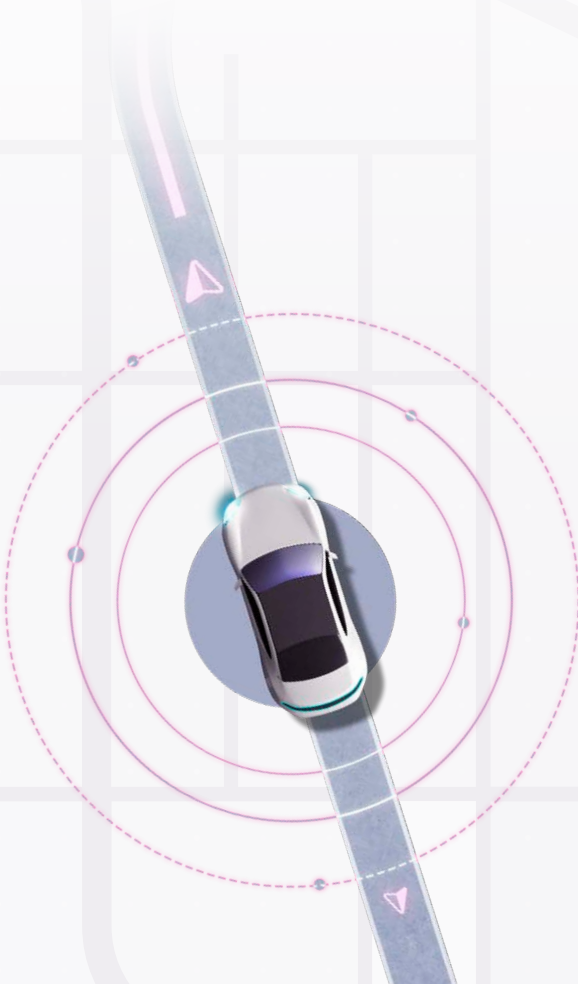
자율주행차가 도로 위에 서기까지

우리 역시 자율주행차의 상용화를 위한 「자율주행자동차 상용화 촉진 및 지원에 관한 법률」의 제정과 「자동차관리법」 및 「도로교통법」 등 관련 법률의 개정, 자율주행차 레벨4 차량의 운행 허가 제도와 자율주행 관련 국가표준(KS) 확대 및 인프라 구축 등 후속 정책을 본격화하고 있기는 하다.

하지만 제조사·운영사·플랫폼 간 책임 분배에 대한 합의가 부재하고 있으며 면허 체계 정비에 대한 담론 역시 여전히 제자리걸음 수준이다. 개인정보보호법 등 관련 법령으로 인한 데이터 수집 및 활용 제약은 여전하고 개인정보 침해 관련 책임 담론 역시 불분명하다.

결국 자율주행차의 본격적인 개발과 운행을 위해서는 기존 교통 시스템과의 충돌을 최소화하고 기존 운전자 등을 포함한 사회적 합의를 확보하기 위한 정책이 요구된다. 자율주행차의 상용화를 위해서는 형식적인 규제 철폐보다는 자율주행차가 교통 생태계에 자연스럽게 진입하고 융화될 수 있도록 하는 정책 방향에 집중해야 하는 것이다.

요컨대 자율주행차의 본격적인 상용화를 위해서는 교통 생태계 조성과 관련 담론의 형성 및 전개가 핵심적이며 이는 결국 입법을 통해 가속화될 수 있다. 이를 위한 입법자의 적극적인 입법 활동이 필수적이라는 점에서 영국의 사례는 중요한 시사점을 제공하고 있다. 





원료 유통 넘어 연구개발 중심 기업으로 전환

바이오 소재 전문기업
에이스바이오팜주식회사 민병규 대표

유통회사로 시작했지만 이제는 기술 중심 바이오 기업으로의 전환에
속도를 내고 있다. 민병규 대표는 친환경 바이오 공정과 AI 기반 혁신을
앞세워 원료의약품 시장의 새로운 변화를 준비하고 있다.
“사람과 기술이 함께 성장해야 기업도 오래간다”는 그의 경영 철학을 들었다.



유통 중심 시장의 변화... ‘기술 기업’으로 방향 틀다

국내 원료의약품(API) 산업은 오랫동안 ‘유통 경쟁’ 중심 시장으로 움직여왔다. 얼마나 안정적으로 해외 제조원을 확보하고, 빠르게 납품하며, 가격 경쟁력을 유지하느냐가 기업 경쟁력의 핵심이었다. 특히 국내 제약 산업이 빠르게 성장하던 시기에는 안정적인 원료 공급망을 확보하는 것 자체가 시장에서 중요한 역할을 했다. 하지만 최근 글로벌 바이오·제약 산업 환경은 빠르게 달라지고 있다. ESG 경영 강화와 공급망 재편, 글로벌 품질 기준 상향, 친환경 제조 공정 확대 등 산업 전반의 패러다임이 바뀌면서 유통 역량만으로는 생존하기 어려운 시대가 됐다는 평가가 나온다.

에이스바이오팜주식회사는 이러한 산업 변화 흐름 속에서 체질 개선에 나선 기업이다. 2004년 동진파마로 출발해 원료의약품 유통사업을 기반으로 성장했지만 최근에는 바이오 소재 개발과 제조 경쟁력 확보에 집중하고 있다. 2021년에 사명을 ‘에이스바이오팜’으로 변경한 것도 브랜드 교체 차원이 아니라 사업

방향성 자체를 기술 중심으로 재정비하겠다는 의미가 담겨 있다.

민병규 대표는 제약업계에서 회계와 영업 현장을 모두 경험한 뒤 창업에 나섰다. 민병규 대표는 특히 영업 현장에서 산업의 흐름과 시장의 변화를 가까이서 체감했다고 설명했다. “당시의 회계는 과거를 정리하는 일이었지만 영업은 미래를 읽는 일이었다”는 민병규 대표의 말처럼 시장 변화에 관한 관심은 자연스럽게 창업으로 이어졌다. 창업 초기만 해도 회사는 원료 유통사업에 집중했다. 그러나 민병규 대표는 유통 중심 사업 구조만으로는 장기적인 경쟁력을 확보하기 어렵다고 판단했다. 글로벌 시장에서 살아남기 위해서는 결국 독자적인 기술력과 생산 역량이 필요하다는 생각이었다. 이후 연구소 설립과 생산 기반 투자에 꾸준히 나섰고 유통기업에서 연구·제조 기반 바이오 기업으로 조금씩 변화를 시작했다.

실제 에이스바이오팜주식회사는 현재 API 유통을 넘어 바이오 소재 개발, CDMO, 글로벌 공급망 솔루션까지 사업 영역을 확대하고 있다. 업계에서는 원료

유통 기반 기업이 연구개발과 제조 역량까지 동시에 확보하는 사례가 흔치 않다. 민병규 대표는 “앞으로 바이오산업은 공급 경쟁만이 아니라 기술과 데이터, 친환경 제조 역량을 중심으로 재편될 것”이라며 “에이스바이오팜주식회사 역시 그 흐름에 맞춰 미래 경쟁력을 준비하고 있다”고 밝혔다.

친환경 공정·고순도 기술... 업계가 주목한 경쟁력

에이스바이오팜주식회사의 바이오 제조 기술 핵심 경쟁력은 바이오 기반 친환경 생산 기술과 고순도 정제 역량이다. 특히 UDCA와 비타민 K2 분야는 성장 가능성이 높은 영역으로 평가받고 있다.

대표적인 사례가 UDCA 생산 공법이다. 기존 UDCA 생산 방식은 동물 유래 원료를 사용하는 경우가 많았고 생산 과정에서 독성 촉매와 용매 사용 문제도 꾸준히 제기돼왔다. 원료 수급 안정성과 환경 문제 측면에서 한계가 있다는 지적이었다. 시장 역시 일부 대형 기업 중심으로 형성돼 있어 신규 기업이 진입하기 쉽지 않은 구조였다.

에이스바이오팜주식회사는 이러한 시장 구조 속에서 새로운 접근 방식을 택했다. 효소 전환 공정 기술과 미생물 기반 생산 기술 개발에 집중하며 친환경 공정 구축에 나선 것이다. 에이스바이오팜주식회사는 산기평 지원의 정부과제를 통해 관련 기술 개발을 진행했고 미생물 기반 UDCA 생산 원천 기술 확보에도 성공했다. 이 같은 생산 방식은 ESG 기준이 강화되고 있는 글로벌 시장 흐름과도 맞닿아 있다. 친환경 공정은 환경 문제 대응만이 아니라 글로벌 고객사와의 거래에서 중요한 경쟁 요소로 자리 잡고 있다는 평가다. 실제 글로벌 제약사들은 제품 효능뿐 아니라 생산 과정의 지속가능성과 윤리성까지 함께 평가하고 있다.

비타민 K2 사업 역시 대표 성장축으로 꼽힌다. 에이스바이오팜주식회사는 독자적인 고효율 정제 기술을 기반으로 고순도·고함량 비타민 K2 생산 체계를 구축했다. 불순물을 최소화하면서도 제품 안정성을 유지하는 생산 공정을 확보했고 현재는 글로벌 1위 기업에 관련 제품을 공급하고 있다. 고순도 바이오 소재 생산은 단순 제조 설비만으로 가능한 영역이 아니다. 정밀한 품질관리와 생산 데이터 추적, 공정 안정화 역량이 동시에 요구된다. 에이스바이오팜주식회사는 글로벌





“
**바이오산업의 경쟁력은
 결국 사람과 기술에서 나옵니다.
 연구개발과 제조 역량을
 지속적으로 강화해 미래 성장 기반을
 만들어가겠습니다.**
 ”

수준의 품질 기준과 가격 경쟁력을 동시에 확보하기 위해 생산 공정 고도화에 지속적으로 투자하고 있다.

에이스바이오팜주식회사는 API 개발 경험을 건강 기능식품 소재 개발에도 적극 접목하고 있다. 일반 식품 소재 기업과 달리 의약품 수준의 GMP 품질관리 프로토콜을 적용해 데이터 신뢰도를 높이고 있다는 점도 특징이다. 최근에는 CDMO 사업도 빠르게 확대되고 있다. 글로벌 제조 네트워크와 원료 유통 경험을 기반으로 대웅제약과 동아제약 등 국내 주요 제약사와 협업하며 신약 개발과 생산 과정 전반에 참여하고 있다. 고객사 상황에 맞춘 종합 솔루션 제공 능력이 성장의 핵심 경쟁력으로 꼽힌다.

제조·품질·영업까지 AI 접목... 바이오 혁신 속도 높인다

에이스바이오팜주식회사는 최근 AI를 활용한 조직 혁신과 제조 시스템 고도화에 속도를 내고 있다. 사무 업무 자동화를 넘어 바이오 제조와 품질관리, 글로벌 영업 시스템까지 AI 활용 범위를 확대하며 생산성과 품질 경쟁력을 동시에 강화하겠다는 구상이다.

올해 초에는 사내 AI TFT를 구성해 약 두 달간 전사적인 AI 프로젝트를 진행했다. 총 21명의 임직원이 참여했으며 업무 자동화와 데이터 분석 효율화를 위한 약 13개 AI 에이전트를 개발했다. 이를 통해 반복적인 품질 검증과 데이터 정리 업무 효율이 크게 높아졌다는 설명이다. 기존에는 직원들이 방대한 데이터를 직접 검토해야 했지만 AI 시스템이 1차 분석을 수행하면서 실무진은 핵심 판단과 전략 업무에 더욱 집중할 수 있게 됐다.

에이스바이오팜주식회사는 AI를 제조 경쟁력 강화를 위한 핵심 기술로 보고 있다. 현재 정부 연구기관 및 학계와 협력해 바이오 제조 현장의 물리적 변화를 AI 시스템으로 제어하는 기술 도입도 추진 중이다. 발

효 공정 최적화와 균주 선별 과정에도 AI를 적용해 생산 효율성과 품질 안정성을 높이겠다는 계획이다.

AI 기반 영업 시스템 구축도 진행하고 있다. 글로벌 특허와 신약 개발 흐름, 원료 사용량 변화 등을 실시간으로 분석해 유망 품목을 선제적으로 발굴하는 체계를 준비 중이다. 회계·재무·인사 시스템에도 AI를 접목해 경영 효율성과 의사결정 속도를 높이고 있다.

에이스바이오팜주식회사는 앞으로 라이선스 인·아웃 전략과 오픈이노베이션을 기반으로 글로벌 네트워크 확대에도 나설 계획이다. 미생물 발효 기반 고부가가치 소재 개발을 통해 수출 경쟁력 역시 강화한다는 목표다.

민병규 대표는 “바이오산업의 경쟁력은 결국 사람과 기술에서 나온다”며 “연구개발과 제조 역량을 지속적으로 강화해 미래 성장 기반을 만들어가겠다”고 말했다. 



MINI INTERVIEW

소재 연구를 통해 얻는 보람과

회사에 기여하고 싶은 부분은 무엇인가요?

김도연 책임매니저
 바이오연구소

A. 저는 제조 기반 바이오 기업 비전에 맞춰 L-테아닌 전환 공정의 경제성 확보와 데이터 기반 연구 환경 구축에 집중해왔습니다. 배양액 기반 전환 공정에서는 정제·농축 공정을 제거해 생산량을 약 2배 향상시키며 상업화 원가 경쟁력 확보 기반을 마련했습니다. 또한 AI TF 활동으로 실험 데이터 자동 수집·분석 체계를 구축하고, DoE 기반 실험 설계를 정착시켜 연구 효율을 높였습니다. 앞으로는 공정 단순화 경험과 데이터 활용 역량을 바탕으로 공정 최적화 환경을 구축해 양산 안정성과 제품 경쟁력 향상에 기여하고자 합니다.

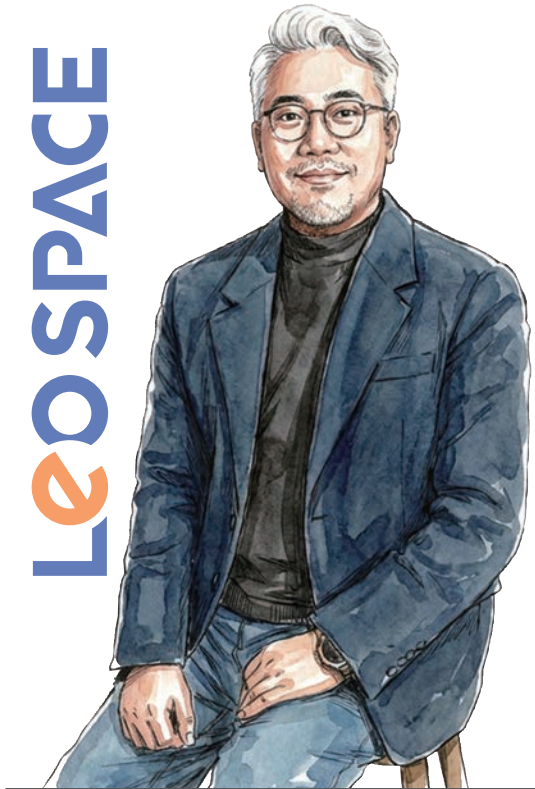


START-UP

<START-UP>은 IBK 창공과 함께 도약하는 혁신 스타트업을 소개합니다.
QR을 스캔하시면 해당 기업의 홈페이지로 연결됩니다.

레오스페이스 이형권 대표

저궤도 광통신 기술로 뉴스페이스 공략 가속

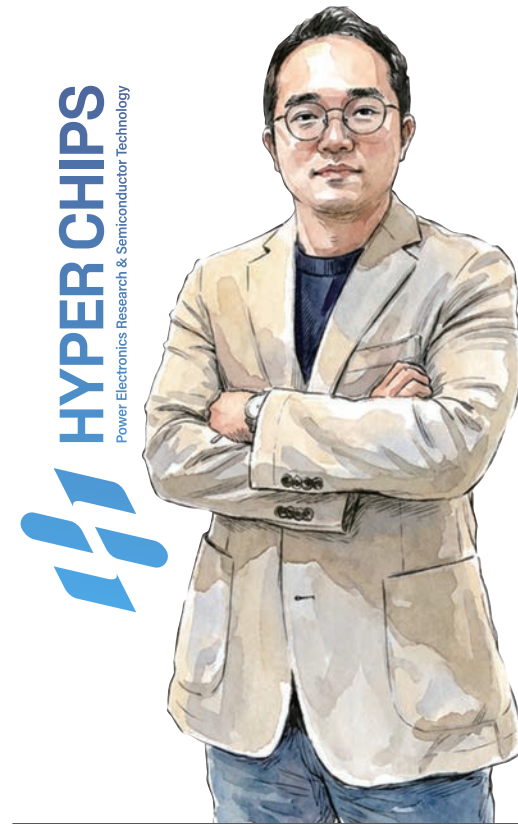


주요 기술 초소형 광탑재체 설계, 자유공간광 통신 기술, 위성 간 레이저 통신 기술 등
주요 제품 SPACEye Series, 광통신 터미널 등
홈페이지 leospace.kr

레오스페이스는 위성용 광학 탑재체와 자유공간 광통신(FSOC) 기술을 핵심으로 하는 '스페이스 옵틱스 솔루션' 기업으로 위성 간 레이저 통신(O-ISL) 및 지상-위성 간 고속 데이터 전송 분야에서 경쟁력을 확보하고 있다. 특히 광통신은 기존 RF(전파) 대비 최대 100배 이상의 데이터 처리량과 높은 보안성을 제공하는 차세대 기술로 평가된다. 레오스페이스는 저궤도 위성 시장의 성장세에 주목하고 있다. 글로벌 위성 산업은 약 4,150억 달러 규모로 확대됐으며 향후 수만 기 이상의 통신 위성이 저궤도에 배치될 것으로 전망된다. 이에 따라 위성 간 고속 데이터 연결을 위한 광통신 기술 수요 역시 빠르게 증가하는 추세다. 레오스페이스는 이미 국내 최초로 위성용 광통신 터미널(LCT) 핵심 기술을 개발했으며 산학연 협력을 통해 기술 고도화에 나서고 있다. 2027년까지 핵심 모델 개발을 완료하고 2029년에는 궤도상 실증을 추진한다는 계획이다. 사업 영역 또한 확장 중이다. 자체 개발한 지구관측용 위성 광학 탑재체를 기반으로, 천리안위성 5호 기상탑재체(GK-5) 및 큐브셋 기반 해양관측위성(JinjuSAT-2) 등 다양한 국가 우주 프로젝트에 참여하고 있으며, 향후에는 심우주 통신 및 달 탐사 분야의 광통신 기술로 사업 영역을 넓혀나갈 예정이다. 레오스페이스는 2030년까지 글로벌 위성 통신 시장에서 의미 있는 점유율 확보를 목표로 하고 있다.

하이퍼칩스 김래영 대표

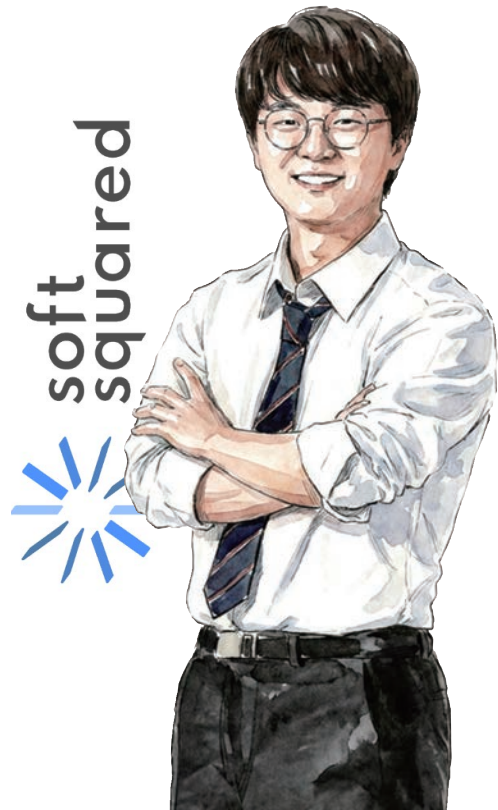
전력효율 1% 경쟁 겨냥한 스마트 IC 개발



주요 기술 WBG(차세대 전력반도체) 능동 게이팅 제어 기술, 초고속 단락보호 기술
주요 제품 스마트 전력IC, 디지털트윈 기반 전력변환 설계검증 솔루션
홈페이지 blog.naver.com/hyperchips

WBG 전력반도체 기반 전력효율 솔루션 스타트업 하이퍼칩스가 차세대 능동 게이팅 제어 기술을 앞세워 급성장 중인 전력반도체 시장 공략에 나섰다. 하이퍼칩스는 SiC·GaN 기반의 차세대 WBG 전력반도체 환경에서 발생하는 안정성·효율 문제를 해결하는 '스마트 파워 IC'를 개발하는 팹리스 기업이다. 기존 전력반도체가 전력 흐름을 제어하는 역할에 그쳤다면 하이퍼칩스의 제품은 이를 실시간으로 제어해 효율과 안정성을 동시에 개선한다. 최근 AI 데이터센터, 전기차(EV), 에너지저장장치(ESS) 등 전력 수요가 급증하면서 전력 효율의 중요성이 커지고 있다. 특히 전력 효율 1% 개선이 산업 경쟁력을 좌우하는 핵심 요소로 부상하면서 고성능 전력반도체와 이를 제어하는 기술의 필요성이 빠르게 확대되고 있다. 하이퍼칩스는 이러한 시장 변화에 대응해 고속 단락 보호와 능동 게이팅 기술을 결합한 스마트 파워 IC를 개발했다. 해당 기술은 과전류 발생 시 1μs 이내에 회로를 차단하고 스위칭 과정에서 발생하는 손실과 오버슈트를 실시간으로 제어해 시스템 안정성과 효율을 동시에 확보할 수 있다. 또한 하이퍼칩스는 고객 요구에 맞춘 전력 변환 시스템을 함께 설계하는 'DesignFit' 솔루션을 통해 상용화 속도를 높이고 있다. 이를 통해 검증 부담을 줄이고 고객 제품에 즉시 적용할 수 있는 형태로 제공한다. 김래영 대표는 "전력반도체의 성능을 결정하는 핵심 제어 기술을 통해 글로벌 전력전자 시장에서 경쟁력을 확보하겠다"고 밝혔다.

개발 팀 대상 AI 도입 및 성과 관리



주요 기술 AI MSP(AI Managed Service Provider), 콘텍스트(Context) 기반 AI 운영 기술 등
주요 제품 그리지(Gridge), AI 기반 개발 운영 통합 솔루션 등
홈페이지 gridge.co.kr

소프트스퀘어드가 개발 조직의 AI 전환을 지원하는 'AI MSP(Managed Service Provider)' 사업을 앞세워 기업 시장 공략에 나서고 있다. 소프트스퀘어드는 자사 플랫폼 '그리지(Gridge)'를 통해 기업 내부 데이터와 개발 프로세스를 AI에 연결하고 관리하는 서비스를 제공하는 기업이다. 기존 클라우드 MSP가 인프라 운영에 집중했다면 소프트스퀘어드는 개발 과정과 조직 단위까지 관리 영역을 확장한 것이 특징이다. 최근 생성형 AI 확산으로 기업 내 AI 도입이 가속화되고 있지만 데이터 단절과 운영 복잡성 등으로 실제 업무 적용에는 한계가 존재한다. 특히 AI가 기업 내부 맥락(Context)을 이해하지 못하는 문제가 생산성 저하 요인으로 지적되고 있다.

소프트스퀘어드는 이러한 문제를 해결하기 위해 콘텍스트 기반 관리 기술을 적용한 AI MSP 모델을 제시했다. 기업 데이터를 통합 관리하고 AI 에이전트와 개발 인력을 연결해 개발 자동화와 운영 효율을 동시에 높이는 구조다.

소프트스퀘어드는 이를 통해 개발 조직 구조를 'AI 도구 활용 단계'에서 'AI 에이전트 중심 자동화 단계'로 전환하는 것을 목표로 하고 있다. 궁극적으로는 인간과 AI가 협업하는 하이브리드 개발 환경을 구축해 생산성을 극대화한다는 전략이다.

소프트스퀘어드는 향후 AI MSP를 중심으로 엔터프라이즈 시장을 확대하고 글로벌 표준으로 자리 잡겠다는 계획이다.

'센서 웨이퍼'로 반도체 수율 개선 겨냥



주요 기술 SoW(Sensor on Wafer) 공정진단 기술, 초광범위 온도 측정 기술 등
주요 제품 Sensor on Wafer(SoW), SoW Station & Smart FOUNDRY 등
홈페이지 bnsr.co.kr

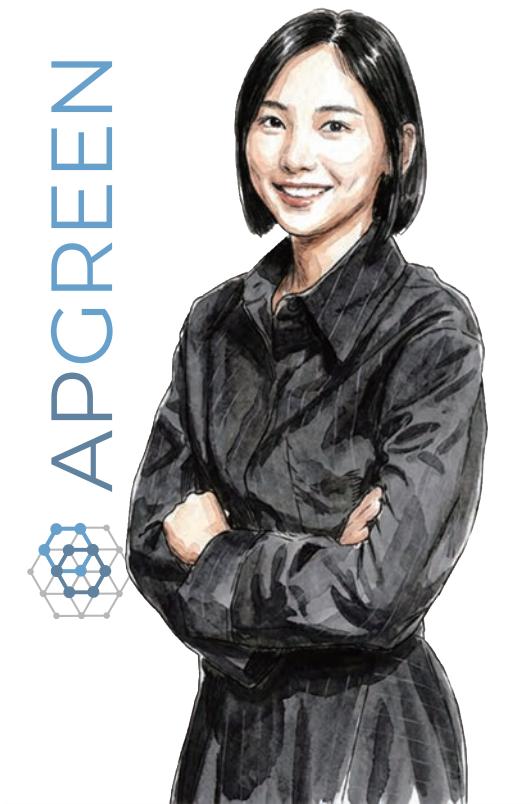
반도체 공정진단 장비 스타트업 비엔에스알이 센서 웨이퍼(SoW, Sensor on Wafer) 기술을 앞세워 글로벌 반도체 장비 시장 공략에 나서고 있다.

비엔에스알은 웨이퍼 형태의 검사 장비를 통해 식각(Etching) 공정 내 온도·두께·평탄도 등 주요 데이터를 실시간으로 측정하는 공정진단 솔루션을 개발하는 기업이다. 해당 기술은 반도체 미세화와 고집적화가 진행될수록 공정 균일도와 수율 확보를 위해 필수적인 장비로 평가된다. 센서 웨이퍼는 반도체 제조 장비 내부에서 실제 웨이퍼와 동일한 환경으로 투입돼 공정 데이터를 수집하는 방식으로 신규 장비 셋업과 공정 최적화, 수율 개선 과정에서 핵심 역할을 한다. 특히 초미세 공정과 극저온 공정 확대에 따라 관련 수요가 빠르게 증가하고 있다. 비엔에스알은 기존 시장을 선도해온 글로벌 기업 대비 센서 분포 균일성과 측정 범위에서 차별화를 꾀하고 있다. 영하 40°C에서 140°C에 이르는 초광범위 온도 측정이 가능한 기술을 확보했으며 플라스마 환경에서도 안정적인 모니터링이 가능한 구조 설계를 구현했다.

또한 저온·고온·극저온 공정에 대응하는 다양한 센서 웨이퍼 라인업을 구축했으며 향후 플라스마 밀도 측정, EUV 공정 대응 제품 등으로 확장할 계획이다. 최경훈 대표는 "차세대 반도체 공정의 정밀도를 좌우하는 핵심 장비로서 센서 웨이퍼 기술을 고도화해 글로벌 시장에서 경쟁력을 확보하겠다"고 밝혔다.

에이피그린 박태윤 대표

데이터센터 전력 문제 ‘바이오메탄 수소’로 해결

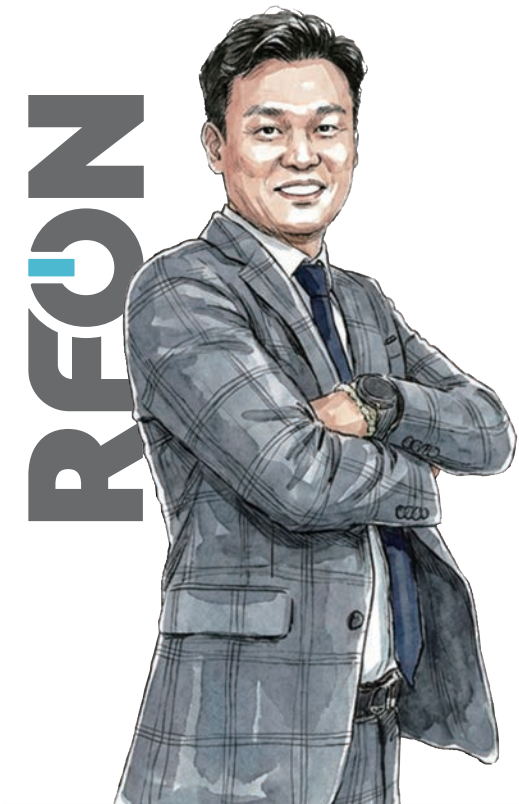


주요 기술 C-POX 기반 수소 생산 기술, 바이오메탄 연계 온사이트 수소 생산 기술 등
주요 제품 APG Series, 현장형 수소·전력 통합 솔루션 등
홈페이지 apgreen.net

에이피그린은 바이오가스를 고질화해 확보한 바이오메탄 등 메탄계 탄화수소를 활용해 현장에서 수소를 생산하는 C-POX(촉매 부분산화) 기반 온사이트 시스템 개발 기업이다. 기존 수소 공급이 운송·저장 인프라에 의존해 비용과 안전 문제를 겪었던 것과 달리, 현장 생산 방식으로 공급 지연과 물류 부담을 줄여 차세대 분산형 에너지 솔루션으로 주목받고 있다. 특히 데이터센터와 산업단지 등 전력 수요가 급증하는 환경에서 안정적인 전력 공급을 위한 분산형 전원 수요가 확대되고 있다. 에이피그린은 정제된 바이오메탄 등 메탄계 탄화수소 원료를 활용해 현장에서 수소를 생산하고, 이를 연료전지와 연계하는 방식으로 전력망 의존도를 낮추는 솔루션을 제시하고 있다. 핵심 기술인 C-POX 방식은 메탄계 탄화수소를 산소와 반응시켜 수소를 생산하는 공정으로, 외부 열원이 필요 없는 자기발열 구조를 통해 빠른 기동성과 높은 부하 대응성을 확보한 것이 특징이다. 또한 기존 개질 방식 대비 물과 전력 의존도를 낮추고, 도심 및 산업 현장에서도 설치 가능한 컴팩트한 구조를 구현했다. 제품군은 하루 5kg부터 300kg까지 생산 가능한 모듈형 시스템 ‘APG 시리즈’로 구성되어 확장성이 뛰어나다. 소형 건물부터 데이터센터, 산업시설, 하수·음식물 처리장 등 다양한 수요처에 대응할 수 있다. 에이피그린은 향후 바이오가스 자원화, 데이터센터 분산전원, 산업단지 에너지 전환, 항만·물류 거점 공급 등으로 사업 영역을 확대할 계획이다.

알에프온 조경래 대표

드론 대응 ‘전자전 장비’ 글로벌 시장 진입



주요 기술 RF 기반 전자방해(ECM) 기술, 6-Band MIMO HPA 기술 등
주요 제품 소프트킬 재머 시스템, RF 재머 플랫폼(ODM) 등
홈페이지 rf-on.com

드론이 전장의 핵심 변수로 부상하면서 이를 무력화할 수 있는 대응 기술에 대한 관심이 높아지고 있다. 저비용으로 대량 운용이 가능한 드론 특성상 기존 요격 방식만으로는 한계가 있다는 지적이 이어지면서 전자전 기반 대응 기술이 대안으로 부상하는 분위기다. 알에프온은 이러한 변화에 대응해 RF(무선주파수) 제어 기반 전자방해(ECM) 기술을 활용한 ‘소프트킬 재머’ 장비를 개발하고 있다. 물리적 파괴 대신 전파를 통해 드론의 통신과 제어 신호를 차단하는 방식으로 비용 효율성과 다중 대응 능력을 동시에 확보한 것이 특징이다. 알에프온은 특히 핵심 부품부터 시스템까지 RF 기술을 수직 통합한 구조를 갖추고 있다. 400MHz부터 6,000MHz까지 다양한 주파수 대역을 대응하는 재머 시스템을 기반으로 차량·항공기 등 다양한 플랫폼에 적용할 수 있는 소형화 설계를 구현했다. 기술 경쟁력도 확보했다. 알에프온은 6개 주파수 대역을 하나의 장비에 통합한 ‘6-Band MIMO HPA’ 기술을 개발하며 고집적·경량화 설계 역량을 입증했다. 이를 통해 기존 대비 크기와 무게, 발열을 크게 줄이며 운용 효율성을 높였다는 설명이다. 이 같은 기술력을 바탕으로 알에프온은 인도, 이스라엘, 유럽 등 해외 시장에 진출해 PoC(개념검증) 및 실전 운용 사례를 확보하고 있다. 현재 양산 전환을 준비 중이며 글로벌 방산 시장에서 입지를 확대한다는 전략이다. 



IBK기업은행이 코스닥 시장의 정보 비대칭을 해소하고 중소·벤처기업의 자금조달 기반을 강화하기 위해 'IBK-KOSDAQ 붐업 데이' 행사를 열었다.

IBK기업은행,
'IBK-KOSDAQ 붐업 데이' 개최
저평가 코스닥 기업
IBK가 발굴해 키운다



환영사를 하고 있는 장민영 IBK기업은행장

코스닥 기업들은 성장 가능성과 기술력을 갖추고도 정보 부족과 낮은 시장 관심 속에 저평가되는 경우가 많다. 특히 코스피 기업 대비 증권사 리서치 보고서가 부족해 투자 기회조차 충분히 주어지지 못한다는 지적이 이어져 왔다. IBK기업은행은 리서치 활성화와 IR 지원을 통해 코스닥 기업에 대한 투·융자 확대와 시장 신뢰 회복에 나서고 있다.

IBK-KOSDAQ 붙임 데이



(왼쪽부터) 서정학 IBK투자증권 대표, 장민영 IBK기업은행장, 안창국 금융위원회 상임위원, 민경욱 한국거래소 부이사장이 기념 촬영을 하고 있다.

“코스닥은 대한민국 미래 성장의 플랫폼”

IBK기업은행은 지난 5월 12일 서울 여의도 콘래드 호텔에서 ‘IBK-KOSDAQ 붙임 데이’를 개최했다. 이날 행사에는 장민영 IBK기업은행장을 비롯해 금융위원회 안창국 상임위원, 한국거래소 민경욱 부이사장, 투자업계 및 코스닥 상장기업 관계자들이 참석했다.

장민영 IBK기업은행장은 환영사에서 “코스닥은 혁신 기술과 성장 잠재력을 갖춘 중소·벤처기업과 자본시장을 연결하는 핵심 플랫폼”이라며 “AI를 중심으로 글로벌 산업 지형이 급변하는 지금, 코스닥 시장 활성화는 대한민국 미래 성장동력을 확보하기 위한 중요한 과제”라고 강조했다.

특히 장민영 IBK기업은행장은 IBK금융그룹 차원의 ‘코스닥 활성화 TF’를 중심으로 리서치 보고서 발간, 국내외 IR 지원, 밸류업 컨설팅 등을 추진하고 있다고 소개하며 “우수한 기술력과 성장 잠재력을 가진 기업들이 시장에서 제대로 평가받을 수 있도록 기업과 투자자를 잇는 든든한 가교 역할을 하겠다”고 밝혔다.



(왼쪽부터) 장민영 IBK기업은행장과 안창국 금융위원회 상임위원

이번 행사는 코스닥 시장의 양적 성장은 물론 시장 체질 개선과 생태계 활성화에 초점을 맞췄다. 코스닥 시장의 구조적 한계를 짚고 혁신기업의 성장 가능성을 시장과 연결하기 위한 금융권의 역할을 함께 논의하는 자리로 의미를 더했다.

리서치 사각지대 해소...

“정보가 자금 흐름을 바꾼다”

이번 행사에서 가장 주목받은 메시지는 ‘정보 비대칭 해소’였다. 현재 코스닥 시장은 상장기업 수와 시가총액 면에서는 성장세를 이어가고 있지만 기업 분석과 투자 정보 측면에서는 여전히 코스피 대비 열세라는 평가를

받고 있다. 실제로 IBK경제연구소 분석에 따르면 코스닥 상장사의 상당수는 증권사 분석 보고서 발간이 부족한 ‘리서치 사각지대’에 놓여 있다.

이는 투자 기회의 부족으로 이어진다. 투자자 입장에서는 정보가 부족한 기업에 쉽게 접근하기 어렵고, 기업 역시 시장에서 정당한 가치를 인정받기 힘들어진다. 특히 중·소형 코스닥 기업일수록 이러한 현상이 심화되며 성장 잠재력 대비 저평가가 반복되는 구조가 이어지고 있다는 분석이다.

IBK기업은행은 이러한 구조적 문제 해결을 위해 리서치 활성화와 IR 연계를 핵심 과제로 제시했다. 시장과 투자자가 기업의 성장성과 기술력을 정확하게 이해할 수 있도록 지원하겠다는 취지다. 실제로 IBK기업은행은 코스닥 상장기업 및 정책 분석 보고서 발간, 우량 기업 IR 지원, 투자자 연계 등을 추진하고 있다.

이는 정보 접근성을 높여 투자자 관심을 확대하고 결과적으로 혁신기업에 대한 투·융자 확대와 시장 활성화로 이어지는 선순환 구조를 만들겠다는 전략이다.

혁신기업과 시장을 잇는 ‘IBK의 연결 전략’

이날 행사에서는 서경란 IBK경제연구소장이 키노트

발표를 맡아 코스닥 시장의 현황과 정책금융의 역할에 대해 발표했다. 발표에서는 코스닥 시장의 성장성과 구조적 과제를 진단하고, 혁신기업과 자본시장을 연결하기 위한 금융 지원 방향 등이 소개됐다.

IBK기업은행은 이번 행사를 계기로 코스닥 시장에 대한 지원을 한층 강화할 계획이다. 지난 3월 구성한 ‘IBK 코스닥 활성화 TF’를 중심으로 자회사와 함께 우량 기업 발굴, IPO 가능 기업 지원, 리서치 확대, IR 프로그램 연계 등을 지속 추진하며 혁신기업 성장 생태계 조성에 나설 방침이다.

특히 IBK투자증권에 코스닥 리서치센터를 신설하고 연내 300개 이상의 기업 분석 보고서를 발간할 계획이며 IBK자산운용을 통해 ‘IBK 코스닥 150 ETF’를 신규 상장하는 등 관련 상품을 지속 출시할 예정이다. 또한 Pre-IPO 및 상장기업에 대한 직·간접 투자를 확대하고 IBK경제연구소를 통해 코스닥 시장 분석 보고서를 지속 발간하면서 현장의 의견을 바탕으로 정책 제언을 이어간다는 계획이다. 국책은행인 IBK기업은행이 대출 공급을 넘어 자본시장 활성화로 정책금융의 역할을 확대하는 이번 시도가 기업의 자금조달 경로를 다양화하는 마중물이 될 것으로 기대된다. 



(왼쪽) IBK기업은행은 이날 열린 기자 간담회에서 중소기업 지원, 생산적 금융 확대 등 주요 현안과 향후 경영 방향을 공유했다. (오른쪽) 서경란 IBK기업은행 연구소장이 기조연설을 하고 있다.



CEO도 직원도 분신 쓰는 시대 ‘AI 클론’이 온다

AI 에이전트가 화제다. 시키는 일은
척척 해낸다. 하지만 일이 밀리기
시작하면 무엇을 시킬지 정하는 것조차
또 하나의 업무. 그래서 등장한 개념이
‘AI 클론’이다. 내가 할 일을 스스로
판단하고 결정하며 나처럼 일하는
디지털 분신. 이제 CEO도, 자기 개발
코치도 자신만의 AI 분신을 만들어 일을
맡기는 시대가 됐다.

Profile. 김태권

- 만화가 겸 저술사
- <인공지능과 살아남을 준비> 저자
- AI 인프라 프로바이더 기업 정원엔시스
이사회 의장

사람 대신 일하는 AI, 이제는 ‘분신’이다

손오공은 바쁘다. 밀려드는 일을 소화하려니 일손이 모자란다. 저팔계와 사오정을
믿고 일을 맡기기도 불안하다. 나 대신 일해줄 또 다른 내가 필요하다. 그래서 분신
술을 쓴다. 털을 한 움큼 뽑아 ‘후’ 하고 붙여주면 가닥 하나하나가 내가 돼 내 일을 거
든다. 각자 알아서 요괴를 물리친다.

최근 사람처럼 일하는 AI 에이전트가 화제다. AI가 나 대신 홈페이지에 들어가고, 나
대신 클릭하고 결제한다. 신기하고 편리한 세상이다. 그러나 사람의 욕심은 끝이 없다.
에이전트에게 일을 시키는 것조차 번거롭다. 프롬프트를 주고 결과를 검증하는 일도
쌍이고 나면 만만치 않다. 요즘 일하는 사람들이 너무 바쁜 것도 사실이다. 글로벌 회
계·컨설팅 기업 딜로이트(Deloitte)가 2025년 7월 발표한 「AI를 활용한 인재 개발 전략」
보고서에 따르면 AI 도구를 사용하는 직원의 77%가 오히려 업무량이 증가했다고 응
답했다. ‘에이전트 피로(Agent fatigue)’를 호소하는 사람도 많다.

그래서 필요한 것이 나의 분신, 나의 클론이다. AI 에이전트의 다음 단계는 AI 클론이
될 것이다. 각자 할 일을 내가 하나하나 설명해야 하는 에이전트가 아니다. 내가 할 일
을 스스로 판단하고 척척 처리하는 AI 클론이 눈길을 끈다. 손오공의 분신 같은 존재다.
내가 일일이 프롬프트를 넣지 않아도 나처럼 일하는 나의 복제라니, 솔깃하면서도 찜
찜하다. AI 클론이 내 일을 거드는 세계는 유토피아일까, 디스토피아일까?

‘CEO AI’는 어디까지 진화할까

2024년 글로벌 커리어 네트워킹 서비스 링크트인(Linkedin) 공동 창업자 리드 호프
먼(Reid Hoffman)은 자신을 본뜬 AI 클론 ‘REID AI’를 공개했다. 20년 치 글과 연설, 팟
캐스트를 학습시켰다고 한다. 자기 자신을 인터뷰하는 형식으로 눈길을 끌었고 AI 클
론은 청중과 질의응답 시간까지 가졌다고 한다.

2025년에는 화상회의 서비스로 유명한 줌(Zoom)의 창업자 겸 CEO 에릭 위안(Eric
Yuan)의 AI 클론이 등장했다. 회사 실적 발표를 클론이 대신 맡았다. 나중에는 자신 대
신 AI 클론을 화상회의에 내보낼 계획이라고도 했다.

2026년에는 미국 펜실베이니아의 커스터머스 बैं크(Customers Bank) CEO 샘 시두
(Sam Sidhu)가 30분 동안 회사 실적을 발표한 뒤 “지금까지 발언한 사람은 사실 AI 클
론”이라고 밝혔다. 오픈AI와 협업하고 AI가 코딩을 한다는 내용을 발표했다고 하니, 제
법 어울리는 감쪽소였달까.

이 사례들은 흥미롭다. 하지만 뼈뺌하게 보면 그저 보여주기 행사를 위한 ‘사장님 AI
아바타’처럼 보이기도 한다. 그런데 실망하기는 이르다. 현장에서 경영자의 AI 클론이
실제로 요긴하게 쓰이는 경우도 있다.

◆ AI 클론을 활용하는 기업들	자료 각 업체
메타	마크 저커버그 CEO, 회의에 대신 참석할 AI 클론 개발 중
우버	직원들이 다라 코스로샤히 우버 CEO 봇을 만들어 업무 보고 전 리허설에 활용
클라르나	2025년 5월 실적 발표 때 AI로 만든 CEO가 영상으로 주요 내용을 설명
델파이	메모, 회의록, 프레젠테이션 기록을 바탕으로 맞춤형 AI 클론 제작해 제공
이그나이트테크	인사 담당 직원의 몸짓, 말투, 지식을 복제한 ‘마이퍼슨스’가 신입 사원 교육
사스트(SaaStr)	채용결정, 보상 구조, 이사회 관련 경영 이슈를 상담

우버(Uber)는 ‘사장님 분신’을 실용적으로 활용하는 회사다. 직원 수가 3만 명 수준이다 보니 CEO 다라 코스로샤히(Dara Khosrowshahi)를 직접 만나 발표할 기회가 흔치 않다. 그래서 일부 직원은 다라 코스로샤히의 AI 클론인 ‘Dara AI’를 만들었다. 공개 인터뷰와 의사결정 패턴 등을 학습시킨 것으로 보인다. 직원들은 CEO 클론 앞에서 발표 리허설을 하고 예상 질문과 반박도 미리 받는다. 그렇게 발표 내용을 다듣는다. “내가 받을 때쯤이면 이미 발표 자료가 아름답게 다듬어져 있더라.” 다라 코스로샤히가 2026년 2월 팟캐스트에서 한 말이다.

손오공의 털은 누가 쥐고 있나

32

내가 원해서 나를 복제하면 ‘분신술’이지만 남이 나를 복제하면 작업장 감시와 대체라는 뜻일까. 분신을 부리는 자가 손오공인 경우와 남이 손오공의 털을 뜯어다 분신을 만드는 경우는 이야기가 다르다. 이말년 <서유기> 속 손오공은 너무 많은 털을 뽑아 지나치게 많은 클론을 만들다가 탈모로 고생한다. 곧 다가올 AI 클론의 시대, 과연 안심해도 될까? 

◆ AI 아바타 시장 규모

자료 마케츠앤드마케트

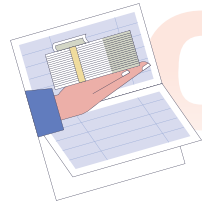
연도	시장 규모 (달러)
2025년	8억 달러
2032년	59억3,000만 달러

연평균 성장률 33.1%

33

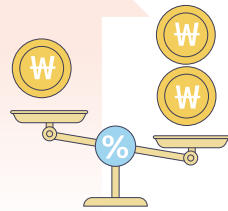
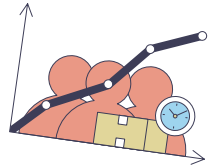
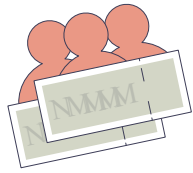
Profile. 배관표

- 충남대학교 국가정책전문대학원 교수
- 한국규제학회 홍보위원장
- 좋은규제시민포럼 홍보협력위원장



2027 최저임금 협상 테이블 달굴 제도 개편 논쟁

2027년도 최저임금 논의가 시작됐다. 올해는 도급제 근로자에 대한 최저임금 적용 여부가 핵심 쟁점이다. 노동계와 경영계가 첨예하게 맞서는 가운데 최저임금 제도 개편 논의도 본격화되고 있다.



도급제 근로자 최저임금 적용, 올해 최대 쟁점

내년도 최저임금을 정하는 시간이 다시 돌아왔다. 지난 4월 21일 근로자위원, 사용자위원, 공익위원 각 9명씩 총 27명으로 구성된 최저임금위원회 첫 전원회의가 열렸다. 매년 협상이 법정 시한을 넘겨온 만큼 올해만큼은 원만한 합의가 이뤄지길 바라지만 시작부터 분위기가 심상치 않다. 위원장 인선에 반발한 근로자위원 일부가 회의장에서 퇴장했기 때문이다.

올해 최저임금은 시간당 1만320원이다. 2018년 16.4% 큰 폭으로 상승한 이후 최근 인상률은 높지 않아 2026년도 인상률은 2.9%였다. 일급은 8만2,560원이고, 유급 주휴 8시간을 포함한 주 40시간 기준으로 환산하면 월 215만6,880원이다. 누군가에게는 생계를 간신히 버티게 해주는 돈이고, 또 다른 누군가에게는 감당하기 버거운 인건비다.

올해 협상 테이블을 달굴 최대 쟁점은 배달라이더, 택배기사 등 도급제 근로자의 최저임금 적용 여부다. 고용노동부 장관이 시간 단위로 임금을 따지기 어려운 이들을 위해 별도의 기준 마련을 검토해 달라고 요청하면서 불씨가 당겨졌다. 플랫폼 경제가 우리 삶 깊숙이 들어온 지금,

적용 범위 확대가 근로자나 소상공인·중소기업에 어떤 파장을 몰고 올지 논란이 커지고 있다.

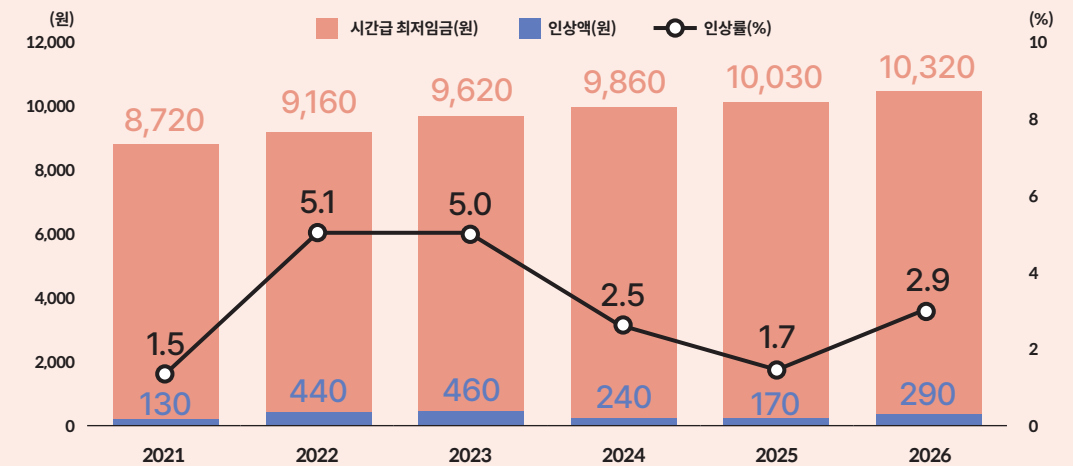
노동계의 요구는 확고하다. 도급제 근로자도 최저임금의 울타리 안으로 들어와야 한다는 것이다. 비록 근로기준법상 근로자가 아닐지라도 사실상 사용자에게 종속돼 일하는 만큼 최소한의 사회안전망이 필요하다는 주장이다. 반면 경영계는 근로자가 아닌 도급제 근로자까지 최저임금법 적용 대상을 넓히는 것은 법 취지와 맞지 않고, 현실적으로 기준 마련도 쉽지 않다고 우려를 나타내고 있다.



2026년 기준점인 1만320원을 넘어설 2027년 최저임금 심의. 인상률 공방을 넘어 도급제 근로자 적용 등 구조적 전환의 시험대에 올랐다.

연도별 최저임금 결정 현황

자료: 최저임금위원회



최저임금 제도 개편, 이제는 함께 논의해야

일본처럼 지역별·산업별 차등 적용 방식을 도입하자는 의견도 나온다. 일본은 중앙정부가 지역별 인상폭 기준을 제시하고 지방정부가 이를 참고해 최저임금을 결정한다. 특정 산업에는 별도의 '특정최저임금제'를 적용해 더 높은 수준의 임금을 정하기도 한다. 다만 한국 노동시장 구조와 지역경제 현실을 고려하면 신중한 검토가 필요하다. 수도권과 비수도권의 물가와 임금 수준, 산업 구조 차이가 큰 상황에서 동일한 최저임금을 일률적으로 적용하는 것이 과연 합리적이라는 문제 제기도 꾸준히 이어지고 있다. 지역별 차등 적용이 자칫 저임금 구조를 고착화하고 낙후 지역의 인력 유출과 지역 간 노동이동을 심화시킬 수 있다는 우려 역시 만만치 않다.

주휴수당 논의도 더 이상 미룰 수 없다. 주휴수당은

근로자의 유급 휴일을 보장하기 위한 제도지만 현장에서는 임금 체계를 복잡하게 만들고 소상공인의 인건비 부담을 가중시킨다는 지적이 많다. 특히 이는 일주일에 15시간 미만으로만 일하게 만드는 '쪼개기 알바' 계약을 유도해, 오히려 청년 근로자들의 고용 안정성을 해치는 부작용을 낳고 있다. 따라서 장기적으로는 주휴수당을 기본급에 산입하는 등 최저임금 체계 안에서 합리적인 방식으로 정비할 필요가 있다.

도급근로자 적용, 지역·산업별 차등 적용, 주휴수당 개편까지 어느 하나 쉬운 과제가 아니다. 그러나 시간에 쫓겨 숫자만 놓고 힘겨루기를 반복하기보다 노동자의 사회안전망과 사용자의 경영 지속가능성을 함께 지킬 수 있는 제도 개선 방안을 모색해야 할 때다.

QUESTION BOX

2027년 최저임금 적용 범위가

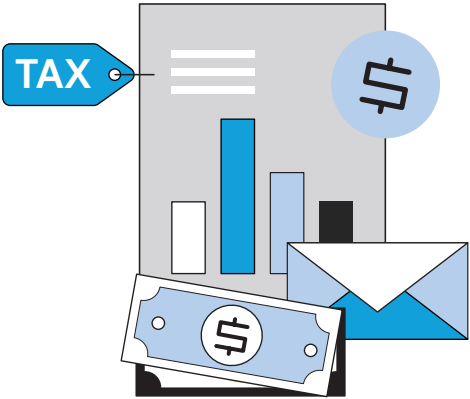
도급제 근로자까지 확대되면

중소기업에는 어떤 영향이 있을까요?



무심코 넘긴 해외결제 가산세 리스크 된다

해외 소프트웨어 구독과 글로벌 플랫폼 이용이 일상화되면서 해외 결제도 빠르게 늘고 있다. 그러나 해외 지급 대금을 단순 비용으로 처리했다가 원천징수 누락 문제가 발생하는 사례도 적지 않다. 해외 결제 시 점검해야 할 원천징수 실무와 주요 세무 리스크를 살펴본다.



지급 대가의 성격 판정이 최우선이다

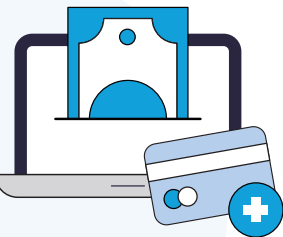
해외 결제에서 가장 중요한 것은 '무엇에 대한 대가를 지급했는가'이다. 지급 대가의 성격에 따라 원천징수 여부와 적용 세율이 달라지기 때문이다. 특히 해외 소프트웨어 이용료나 플랫폼 수수료처럼 디지털 거래는 계약 명칭만으로 소득 구분이 명확하지 않은 경우가 많아 실제 계약 내용과 제공 범위를 함께 검토해야 한다.

- ✓ 사업소득**
단순 광고비나 일반적인 플랫폼 서비스 이용료는 사업소득으로 해석되는 경우가 많다. 상대방 해외 기업이 국내에 고정사업장을 두고 있지 않다면 우리나라에서 원천징수 의무가 없는 경우가 일반적이다. 예를 들어 구글, 메타 등에 지급하는 일반 광고비가 이에 해당한다.
- ✓ 사용료소득**
소프트웨어의 핵심 기술, 라이선스, 노하우, 저작권 등을 이용하는 대가라면 사용료소득으로 분류돼 원천징수 의무가 발생한다. 다만 해외 소프트웨어 이용료라고 해서 모두 사용료소득에 해당하는 것은 아니다. 예를 들어 표준화된 완제품 소프트웨어를 수정 없이 사용하는 경우에는 사업소득으로 해석되는 사례가 많다. 반면 소스코드 접근권, 복제권, 내부 재배포권, 기술 노하우 제공 등이 포함된다면 사용료소득으로 판단될 가능성이 커진다.
- ✓ 인적용역소득**
해외 전문가에게 지급하는 경영자문료, 법률자문료, 기술자문료 등은 인적용역소득에 해당할 수 있다. 이 경우 용역이 국내에서 수행됐는지, 국내 체류 기간은 어떠한지, 해당 국가와의 조세조약 내용은 무엇인지를 별도로 검토해야 한다.
- ✓ 기타소득 등**
해외 법인이나 비거주자에게 지급하는 위약금, 손해배상금, 이자, 배당 등도 원천징수 대상이 될 수 있다. 따라서 해외 지급 거래는 금액의 명칭만 볼 것이 아니라 실제 지급 사유와 거래 내용을 함께 확인해야 한다.

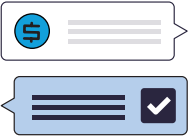
주요 소득 성격 판정 가이드

구분	주요 사례	원천징수 여부(일반적)	비고
사업소득	구글·메타 광고비, SaaS 구독	X(면제)	국내 고정사업장 없을 시
사용료소득	특허권, 상표권, 기술 노하우	O(과세)	조세조약상 제한세율 적용
인적용역소득	해외 경영컨설팅, 기술지원	△	용역 수행 장소 확인 필요

*△: 용역 수행 장소 및 조세조약에 따라 달라질 수 있음



계약 상대방과 조세조약을 확인해야 한다



해외 결제는 계약 상대방 법인의 소재국에 따라 세무 처리가 달라진다. 국제 거래는 조세조약에 따라 과세 여부가 달라지므로 계약 상대방 확인이 중요하다. 예를 들어 구글 광고비와 같은 일반적인 플랫폼 이용료는 통상 사업소득으로 원천징수 대상이 아니다. 다만 계약 상대방 국가와 조세조약에 따라 과세 여부가 달라질 수 있다.

실무상 놓치기 쉬운 확인 사항

- ☑ 우리나라에 과세권이 있는지
 - ☑ 조세조약상 제한세율은 몇 퍼센트인지
 - ☑ 지방소득세가 별도로 부과되는지
 - ☑ 상대방의 거주자증명서를 확보했는지
- 사용료소득은 조세조약에 따라 5~15% 제한세율이 적용될 수 있어 거주자증명서, 제한세율 적용신청서, 비과세·면제 신청서 등 관련 서류를 미리 준비해야 한다.

Net 계약과 원천징수 누락은 세무 부담으로 이어진다

Profile. 신방수
- 세무법인 정상 세무사
- <중소기업 세무 가이드북> 등

해외 계약서에 Net 지급 조건이 포함돼 있다면 특히 주의해야 한다. 이는 외국 기업의 세후 금액을 보장하는 구조다. 이 경우 원천세를 국내 기업이 대신 부담하게 돼 실제 비용이 증가할 수 있다. 따라서 계약 체결 전 원천세 부담 주체를 반드시 확인할 필요가 있다. 해외 지급 거래에서 원천징수를 누락하면 단순 세금 미납에 그치지 않고 추가적인 세무 부담으로 이어질 수 있다. 다음과 같은 불이익이 발생할 수 있다.

- ① 원천세 본세 추징
- ② 원천징수 불이행 가산세 부과
- ③ 납부지연 가산세 발생
- ④ 지급명세서 미제출 등에 따른 행정상 불이익

다만 원천징수 누락이 곧바로 비용 부인으로 이어지는 것은 아니다. 그러나 계약서, 인보이스, 이용 내역 등 관련 증빙이 부족할 경우 세무조사 과정에서 비용 인정 여부까지 문제 될 수 있다.



✓ CHECK POINT 해외 결제 체크리스트, 꼭 점검하세요.

• 이 거래가 단순 서비스 용역인지, 권리·기술 사용료인지 확인했는가?	YES	NO
• 실제 계약 상대방은 어느 국가 법인인가?	YES	NO
• 상대 해외 기업이 국내 고정사업장(PE)을 보유하고 있는가?	YES	NO
• 조세조약상 한국의 과세권 여부를 검토했는가?	YES	NO
• 제한세율 적용을 위한 거주자증명서를 확보했는가?	YES	NO
• 계약서에 Net 지급 또는 Gross-up 조항이 포함돼 있는가?	YES	NO
• 인보이스·계약서·용역내역서 등 증빙을 보관하고 있는가?	YES	NO



단종 위기에서 매출 10배로 스탠리 ‘강철 부활’

길거리에서 스탠리 텀블러를 든
사람을 마주치는 건 이제 낯선 풍경이
아니다. 하지만 스탠리가 일상의
라이프스타일 아이콘으로 자리 잡기까지의
여정에는 확고한 철학과 함께 시대의
변화를 유연하고 과감하게 받아들인
선택들이 녹아 있다.

백 년이 지나도 깨지지 않는 브랜드의 탄생

스탠리의 역사는 1913년, 천재적인 전기 공학자이자 100개 이상의 특허를 보유한 윌리엄 스탠리 주니어의 혁명적인 발명에서 시작됐다. 당시 시중에 판매되던 보온병들은 내부가 유리로 돼 있어 보온 성능은 좋았지만 충격에 극도로 취약해 쉽게 깨지는 치명적인 단점이 있었다. 스탠리는 변압기를 연구하던 중 익힌 용접 기술을 응용해 유리 대신 강철로 진공층을 감싸는 ‘올스틸(All-steel) 진공 단열병’을 세계 최초로 개발했다. 그는 “이 병은 놀라운 열 보존 성능을 가질 뿐만 아니라 강철로 만들어져 사실상 파괴가 불가능하다”고 자부했다. 내구성과 보온 성능을 동시에 잡겠다는 이 단순하지만 대담한 발상은 이후 100년 넘게 이어질 브랜드 정체성의 씨앗이 됐다.

압도적인 내구성은 스탠리를 단순한 보온병이 아닌 ‘생존 장비’의 반열에 올렸다. 제2차 세계대전 당시 영하의 기온에 고공을 비행하던 B-17 폭격기 조종사들은 따뜻한 음식과 커피를 섭취하기 위해 스탠리 보온병을 필수 장비로 지참했다. 극한의 환경에서도 제 기능을 잃지 않는 신뢰성이 전장에서 검증된 셈이었다. 전후 미국의 산업화 시기에는 건설 노동자, 광부, 철강 노동자들이 거친 작업 현장에서 매일 사용하는 필수품이 됐다. 특히 ‘해머톤 그



스탠리 보온병 광고
아카이브 및 관련 기사 자료



HISTORY

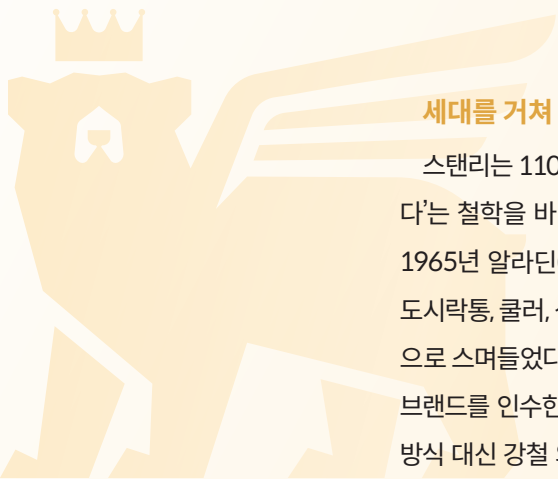
- 1913년 윌리엄 스탠리 주니어, 세계 최초 올스틸 진공 단열병 발명 기술의 탄생
- 1915년 스탠리 인슐레이팅 컴퍼니 설립 및 양산 브랜드의 시작
- 1921년 랜더 프래리 앤 클락에 의해 인수 생산체계 확립
- 1940년대 미 공군 B-17 폭격기 조종사의 표준 장비로 채택 내구성 입증
- 1965년 알라딘 인더스트리가 브랜드 인수 제품군 다변화
- 2002년 퍼시픽 마켓 인터내셔널(PMI)이 브랜드 인수 글로벌 현대화



스탠리는 음료를 담는 기능을 넘어 삶의 다채로운 순간을 담고 있다.



린(Hammertone Green)’이라 불리는 특유의 거친 녹색 도장은 미끄럼 방지라는 실용적 목적과 더불어 묵묵히 일하는 노동 계층의 자부심을 상징하는 시각적 코드로 자리 잡았다. 진공층 사이에 숏가루를 채워 강도를 높이는 기술을 사용한 초기 모델은 제품을 다소 무겁게 만들었지만 스탠리가 ‘백 년이 지나도 깨지지 않는 브랜드’라는 전설적인 명성을 얻는 결정적인 기틀이 됐다.



세대를 거쳐 이어지는 스탠리의 가치

스탠리는 110년 넘게 ‘사용자의 일상을 더 오래, 더 편하게 유지하게 돕는 다’는 철학을 바탕으로 ‘Built for Life(평생 사용할 수 있는)’ 제품을 선보였다. 1965년 알라딘(Aladdin)사에 인수된 이후 스탠리는 단순한 보온병을 넘어 도시락통, 쿨러, 식품 저장 용기 등으로 제품군을 확장하며 일상의 모든 영역으로 스며들었다. 2002년 시애틀 기반의 PMI(Pacific Market International)가 브랜드를 인수한 뒤에는 기술적 현대화가 가속화됐다. 숏을 채우던 무거운 방식 대신 강철 외벽을 두껍게 하거나 새로운 기술을 도입해 무게는 획기적으로 줄이면서도 단열 성능과 강도는 높였다.



스탠리의 스테디셀러
‘퀼처(Quencher)’ 텀블러는
압도적인 보냉력과
감각적인 파스텔 톤 컬러로
세계적인 품질 대란을 일으켰다.

이 시기 스탠리는 아웃도어 레저 문화의 확산에 맞춰 캠핑, 하이킹, 여행을 즐기는 현대인들로 타깃층을 넓혀갔다. 하지만 무엇보다 브랜드의 가치를 증명한 건 실제 사용자들의 믿기 힘든 경험담들이었다. 1970년대 광산에서 1,600피트 아래로 떨어진 보온병이 멀쩡한 상태로 발견됐거나 대형 화재로 차량이 전소되는 와중에도 스탠리 컵 내부의 얼음은 그대로 남아 있었다는 인상적인 일화들이 스탠리의 진정성을 소비자들의 뇌리에 새겼다. 스탠리는 단순한 제조사를 넘어 아버지에서 아들로, 다시 손자로 이어지는 ‘가족의 유산’이자 어떠한 상황에서도 신뢰할 수 있는 친구라는 정서적 가치를 획득했다. 이러한 신뢰는 제품이 다소 고가임에도 불구하고 소비자들이 기꺼이 주머니를 열게 만드는 강력한 브랜드의 자산이 됐다.

디지털 시대의 스탠리, 글로벌 라이프스타일 아이콘으로

2020년 이후 스탠리는 비즈니스 역사상 가장 극적인 ‘제2의 전성기’를 맞이했다. 그 중심에는 2016년 출시됐으나 초기 반응이 미미해 단종 위기에 처했던 40온스 텀블러 ‘퀼처(Quencher)’가 있었다. 크록스의 부활을 이끌었던 테런스 라일리 사장이 2020년 취임한 후, 스탠리의 타깃을 ‘현장 노동자’에서 ‘MZ세대 여성’으로 전환했다. 여성 중심 라이프스타일 블로그 ‘더 바이 가이드(The Buy Guide)’와의 협업을 통해 퀼처를 ‘패셔너블한 라이프스타일 액세서리’로 재정의했고 틱톡과 인스타그램을 중심으로 폭발적인 팬덤을 형성했다.

결과는 놀라웠다. 2019년 약 7,000만 달러였던 매출은 2023년 약 7억 5,000만 달러로 10배 이상 급증했다. 스탠리는 파스텔톤을 포함한 100가지 이상의 다채로운 색상을 도입하고 브랜드 드롭(Drop) 방식을 활용해 수집 욕구를 자극하는 전략을 취했다. 또한 2024년에는 리오넬 메시와 파트



SNS 인증 문화 속에서 스탠리는 일상의 물건인 동시에, 자신의 취향과 라이프스타일을 보여주는 오브제가 됐다.



rofile. 정덕현

- 대중문화평론가
- <대중문화 트렌드>, <어느 하루 눈부시지 않은 날이 없었습니다> 등

너십을 맺어 남미의 마테차 문화와 스탠리의 단열 기술을 결합하는 등 글로벌 문화 마케팅도 강화하고 있다. 현재 스탠리는 텀블러를 넘어 가방과 액세서리를 포함하는 종합 라이프스타일 브랜드로 진화하고 있으며 2025년 전 제품의 스테인리스 소재 중 50%를 재사용하는 소재로 대체하는 작업을 완료해 ESG 경영에도 박차를 가하고 있다.

스탠리 사례는 혁신적인 기술이 라이프스타일의 깨지지 않는 아이콘으로 자리하기까지 얼마나 많은 진화가 필요한가를 보여준다. 단단한 기술과 굳건한 철학만이 아니라 시대 변화에 맞는 과감한 진화야말로 지속가능한 성장을 가능하게 해준다는 걸 스탠리의 110여 년 역사는 증명하고 있다. 📺

2009년 경량화 공정 도입 기술 혁신	2013년 브랜드 설립 100주년 달성 헤리티지 강화	2016년 어드벤처 퀼처 텀블러 출시 아이디어의 탄생	2020년 테런스 라일리 사장 취임 및 여성 라이프스타일 시장 피벗 제2의 창업	2023년 연 매출 7억5,000만 달러 돌파 폭발적 성장	2024년 리오넬 메시와 글로벌 파트너십 체결 글로벌 아이콘화	2025년 스테인리스 스틸 재활용 소재 비중 50% 목표 달성 추진 지속가능성 강화	2026년 바이탈라이즈 백팩 및 가방 라인업 론칭 카테고리 확장
-----------------------------	--	--	--	---	---	--	--

취향 맞으면 산다 '가취비' 소비 시대

평소 합리적 소비를 지향하다가도 취향에 맞는 제품과 서비스를 발견하면 감당 가능한 선에서 최대한의 비용을 기꺼이 지불하고 스몰 럭셔리를 즐기는 '가취비' 트렌드가 퍼지고 있다. 경제적 불확실성과 불황 속에서도 개인의 만족을 극대화하기 위한 젊은 세대의 이유 있는 소비 전략이다.

Profile. 강진우

- 문화칼럼니스트
- 국립극장, 산림조합 등 문화·트렌드 전문 필진
- <칼럼니스트로 먹고 살기>, <선물> 등

소비자의 개성을 투영한 '작은 사치'

가취비는 '가심비(가격 대비 심리적 만족)'와 '취향'을 합친 신조어로 자신의 취향을 만족시키는 제품이나 서비스에 기꺼이 비용을 지불하는 소비 행태다. 일상에서는 '가성비(가격 대비 성능적 만족)'나 합리적 소비를 추구하지만 취향과 잘 맞는 소비 대상을 만나면 아낌없이 지갑을 연다. 여기에서 핵심 포인트는 '지출 능력'이다. 취향에 따라 원하는 제품과 서비스를 구매하고 즐기되 경제적으로 감당할 수 있을 정도의 선은 지키는 '작은 사치'를 추구하는 것이다.

가취비를 추구하는 사람들은 타인이 보기에 비효율적이고 비싸더라도 자신의 취향에 부합하면서 빚을 지지 않을 정도의 제품이나 서비스는 다소 무리를 해서라도 소비한다. 이런 측면에서 가취비는 자신이 지향하는 가치나 신념을 바탕으로 소비에 나서는 '가치 소비', 적은 비용으로 심리적 만족감을 극대화하려는 소비 형태인 '스몰 럭셔리(Small Luxury)'와 유사하다.

하지만 가치 소비는 도덕적·사회적 신념에, 스몰 럭셔리는 불황 속 보상 소비에 방점이 찍혀 있는 반면 가취비는 자신의 개성을 소비의 최우선 기준으로 삼는다는 점에서 둘과는 미묘하게 다르다. 요컨대 가취비는 가성비와 가심비를 넘어 새롭게 탄생한, 경제적 불확실성 속에서도 최대한의 개성을 추구하고자 하는 청년층의 새로운 소비 트렌드다.



٪ 가성비 ٪

가격 대비 성능

저렴하고 효율적인 소비

٪ 가심비 ٪

심리적 만족

기분 좋은 소비

٪ 가취비 ٪

취향+만족+감당 가능한 사치

좋아하는 분야엔 과감히 지출



비싼 명품 대신, 매일 손이 닿는 물건에 취향을 담는 시대. 가취비는 일상을 업그레이드하는 가장 사적인 사치다.

제품과 서비스에 반영한 세밀화된 취향

기업들이 MZ세대의 가취비 트렌드를 반영한 제품과 서비스를 속속 내놓고 있다. 글로벌 스마트홈 기업 아카라라이프는 최신 기술에 민감하고 집을 언제나 자신이 원하는 분위기로 바꾸길 원하는 청년층을 겨냥해 스마트 조명을 출시했다. 사용자의 필요에 따라 색온도를 1도 단위로 정밀 제어할 수 있으며 상황에 따른 여러 모드를 미리 설정할 수 있다. 예를 들어 '영화 모드'를 설정하면 조명 밝기가 10%로 낮아지고, 설정된 재택근무 시간에는 자동으로 집중력을 높이는 주백색 조명을 켜주는 식이다. 이처럼 머무는 공간을 언제나 다양한 무드로 바꿀 수 있다는 장점 덕분에 이들의 조명은 개당 10만 원이 넘는 가격에도 많은 소비자가 선택한다.

명품 브랜드 루이비통은 작년 8월 브랜드 탄생 후 170여 년 만에 처음으로 화장품을 선보였다. 55개 색상의 립스틱, 10가지 컬러의 립밤 등을 내놓음으로써 루이비통을 좋아하지만 제품을 구매하기에는 경제적 여력이 비교적 부족한 청년층 잡기에 나선 것이다. 루이비통은 이 같은 움직임의 일환으로 작년 9월 서울 청담동 루이비통 메종 서울 내에 상설 레스토랑 '르 카페 루이비통'을 열었다. 루이비통의 감성을 가득 담은 각종 음료와 더불어 만두피에 로고를 새긴 '비프 만두' 등을 판매하는데 고급스럽고 독특한 공간과 명품 브랜드 특유의 감성을 만끽할 수 있다 보니 비싼 가격에도 불구하고 몇 주 전에 예약을 해야 할 정도로 인기가 높다.

경제적 불안 위에 피어난 개성적 소비

수건·세제·소금 등 일상용품을 프리미엄 제품으로 채우는 사례도 늘어나고 있다. 영국 에섹스 카운티의 말돈 마을에서 생산되는 프리미엄 소금인 말돈 소금의 판매량이 급증하는가 하면 갓 수확한 올리브에서 짜낸 햇 올리브유를 찾는 손길이 부쩍 늘었다.

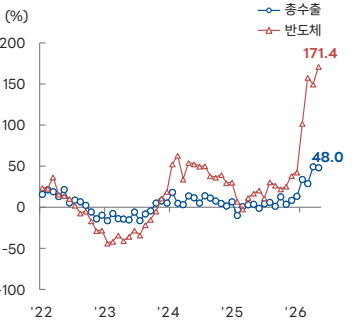
이 같은 소비 변화상은 통계로도 드러난다. 산업통상자원부의 '2026년 2월 주요 유통업체 매출 동향'에 따르면 명품 브랜드의 성장률이 전년 동월 대비 한 자릿수에 머문 데 비해 프리미엄 식재료를 판매하는 백화점의 식품 매출은 25.6% 증가했다. 신세계백화점은 주요 점포의 리빙관을 '럭셔리 리빙' 중심으로 재편하며 고가 세제, 호텔식 타월 등 프리미엄 생활용품 매대 비중을 전년 대비 15% 이상 확대했으며 이를 통해 의미 있는 매출 신장을 달성하고 있다. 이 외에도 프랜차이즈 기업들의 스타 셰프 영입 및 고가 원재료 도입, 특급 호텔들의 자체 호텔용품 브랜드 론칭 및 제품 출시 등 가취비를 지향하는 소비자들을 사로잡기 위한 움직임은 유통업계 전반으로 빠르게 확산하고 있다.

가취비 트렌드의 확산은 개성을 중시하는 젊은 세대의 가치와 신념이 반영된 결과이기도 하지만 동시에 경제적 불확실성과 어려움 속에서도 일상의 만족을 극대화하려는 청년층의 욕구와 움직임이 낳은 산물이기도 하다. 누군가에게는 무의미한 사치로 보일 수 있는 가취비 트렌드를 따가운 눈총만으로 바라봐서는 안 되는 이유다.

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

수출



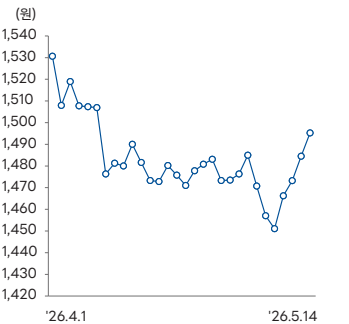
주 전년 동월 대비 자료 관세청

4월 수출, 2개월 연속 800억 달러 상회
4월 수출(858.7억 달러)은 반도체 수출 호조가 이어지면서 전년 동월 대비 48.0% 증가했다. 반도체 수출(320.4억 달러)은 메모리 반도체 초과 수요 지속과 가격 상승 영향으로 전년 동월 대비 171.45% 증가했다. 기업의 데이터 스토리지 확보를 위한 SSD 수요도 확대되면서 컴퓨터 수출(396.9%) 역시 급증했다. 국가별로는 중국(62.6%), 미국(54.0%), 일본(28.4%) 등 주요국으로의 수출이 대부분 증가했고, 중동전쟁 지속으로 對중동(-24.9%) 수출은 감소 흐름이 이어졌다.

물가, 석유류 가격 큰 폭 상승
4월 소비자물가 상승률은 전년 동월 대비 2.6% 기록하며 상승폭이 확대됐다. 중동전쟁 지속으로 석유류 가격이 큰 폭 상승하면서 물가 상승을 견인했다.
※ 품목별 물가상승률(전년 동월 대비): (농축수산물) △0.5%, (석유류) 21.9% (개인서비스) 3.2%, (공업제품) 3.8%

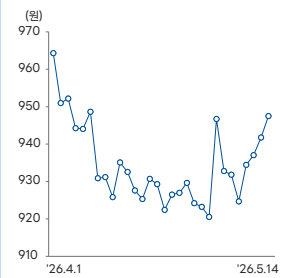
Exchange Rate

원/달러 환율 동향



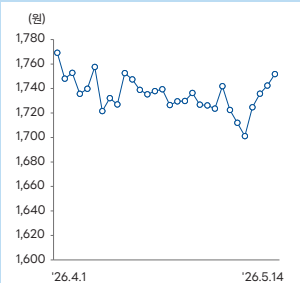
주 매매기준율 자료 한국은행

원/100엔 환율 동향



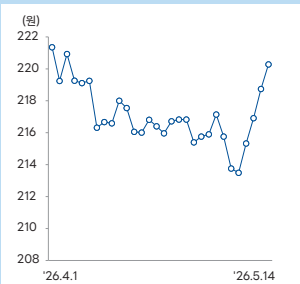
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

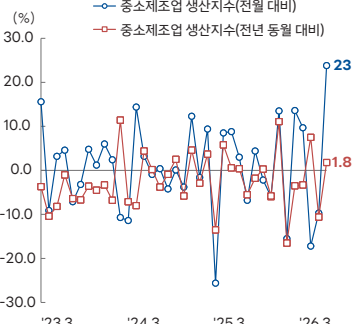
4월 안정세를 보이며 1,430원 후반대까지 하락한 이후 대외 불확실성 확대로 1,500원 부근까지 재상승(4월 1일 1,530.5원 → 5월 8일 1,450.8원 → 5월 14일 1,495.1원)
중동전쟁 휴전 및 종전 협상으로 글로벌 위험자산 선호 심리가 회복되며 환율은 국내 주식시장 외국인 매수세 증가로 전쟁 이전 수준까지 하락했다.(5월 6일 장중 저가 1,439.6원) 이후 중동전쟁 협상 교착상태 장기화, 글로벌 국제금리 상승 등의 대외 불확실성 확대와 함께 외국인의 차익 실현 매도세가 강화되며 1,500원 부근까지 상승하면서 변동성이 확대되고 있다.

2026년 2분기 말 환율 전망은 1,473원
블룸버그에서 종합하는 주요 IB(16개사)의 2026년 2분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,473원(최고 1,535원)으로 조사됐다. 이 중 '1,460원 이상'을 전망한 IB가 9개사로 가장 많았다.

*환율 전망 응답 시기: 2026.4.1~2026.5.14

Small Business Trends

생산

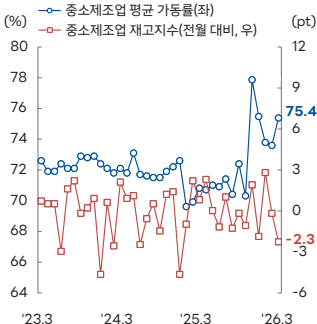


자료 국가데이터터치

생산, 전월 대비·전년 동월 대비 증가
2026년 3월 중 생산은 전월 대비 23.8% 증가, 전년 동월 대비로는 1.8% 증가한 96.6pt를 기록했다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(7.8%), 의약품(7.8%), 기계장비(4.6%) 등에서 증가했으며 반도체(-8.1%), 석유정제(-6.3%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 의약품(11.7%), 반도체(9.9%) 등에서 증가했으나 컴퓨터(-23.3%), 전자부품(-3.0%), 고무·플라스틱(-2.2%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 국가데이터터치

가동률, 전월 대비 증가
2026년 3월 중소기업 전체 평균 가동률은 전월 대비 1.8포인트 증가한 75.4pt를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 1.7포인트 증가한 71.0%, 중기업(50~299인)은 1.7포인트 감소한 77.9%로 조사됐다.

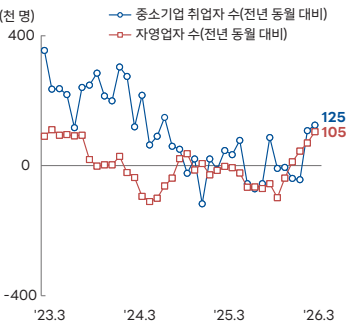
* 2023년 7월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 감소

2026년 3월 중소기업 재고지수는 전월 대비 2.3pt 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 석유정제(11.8%), 기계장비(5.6%) 등에서 증가한 반면 반도체(-19.2%), 컴퓨터(-16.8%), 전기장비(-8.0%) 등은 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 국가데이터터치

취업자 수, 전년 동월 대비 증가
2026년 3월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 12만5,000명이 증가했다. 세부적으로 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 16만4,000명이 증가한 반면 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 3만9,000명이 감소해 전체 중소기업 취업자 수는 2,543만 명으로 전년 동월 대비 증가했다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가
2026년 3월 자영업자 수는 전년 동월 대비 10만5,000명이 증가해 567만3,000명을 기록했다. 📈



일본 PBV 시장 공략 나선 기아 'PV5'



기아는 일본 시장에 첫 전용 목적기반차량(PBV)인 PV5를 출시하며 전기 상용차 시장 공략에 본격 나섰다. 기아는 현지 법인인 기아 PBV 재팬과 일본 종합상사 소지츠를 중심으로 판매·서비스 체계를 구축하고, 패신저·카고 모델 출시 후 WAV와 PV7 등으로 라인업을 확대할 계획이다. 일본은 하이브리드 중심 시장이지만 물류·배송 업계를 중심으로 전동화 수요가 커지고 있어, 기아는 상용 EV 시장 선점 가능성이 크다고 판단했다. 또한 PBV를 단순 상용차가 아닌 소프트웨어·물류 자동화·로봇틱스 기술이 결합된 미래형 플랫폼으로 육성하겠다는 전략도 강조했다.

3.8% 급등

5월 12일(현지 시간), 4월 소비자물가지수(CPI)가 전년 동월 대비 3.8% 급등하면서 뉴욕 증시 반도체주가 일제히 급락했다. 쿼컴은 11% 넘게 떨어졌고 인텔과 마이크론 등도 큰 폭 하락했다. AI 기대감으로 급등했던 반도체주에 인플레이션 우려와 차익 실현 매물이 한꺼번에 쏟아진 영향이다. 미 연준의 금리 인하 기대감이 약해진 점도 부담으로 작용했다. 다만 엔비디아는 장중 반등에 성공하며 이를 연속 사상 최고가를 경신했다.



금·은 수입관세 15%로 올린 인도



인도 정부가 금·은 수입관세를 기존 6%에서 약 15%로 대폭 인상했다. 이는 귀금속 수입 급증으로 무역적자가 확대되고 루피화 가치가 약세를 보이자 외환 유출을 줄이기 위해 내놓은 긴급 조치다. 최근 국제 금값 상승과 안전자산 선호 심리 확대로 금 투자 수요가 커지면서 외환보유고 부담도 커진 것으로 전해졌다. 이에 인도 정부와 인도중앙은행(RBI)은 외환시장 개입과 외환 포지션 제한 등 추가 대응에도 나섰다. 다만 시장에서는 관세 인상으로 소비 위축뿐 아니라 금 밀수와 암시장 거래가 다시 늘어날 수 있다는 우려도 제기된다. 세계 2위 귀금속 소비국인 인도의 이번 조치는 국제 금 시장과 원자재 가격 흐름에도 적지 않은 영향을 미칠 전망이다.

300만 달러

2026 북중미 월드컵 티켓 가격이 폭등하면서 개최국 멕시코 현지 서민들의 박탈감이 커지고 있다. 멕시코 개막전 티켓은 최저 3,000달러에서 최고 1만 달러에 형성됐고, 미국 결승전 티켓은 최대 300만 달러까지 치솟았다. 멕시코 최저임금 노동자의 월급이 약 85만 원 수준인 점을 고려하면 일반 시민들이 접근하기 어려운 가격이다. 여기에 월드컵 특수를 노린 단기 임대

증가로 현지 임대료와 생활비 부담까지 커지고 있다는 지적이 나온다. FIFA가 저가 티켓 공급에 나섰지만 실효성 논란도 이어지고 있다.



우주 데이터센터 구축 추진하는 구글·스페이스X



구글이 우주 데이터센터 구축을 위해 스페이스X와 협상 중인 것으로 알려졌다. 이는 지상 데이터센터의 막대한 전력 소모와 발열 문제를 해결하기 위한 방안으로, 데이터센터를 우주 궤도에서 운영해 태양광 에너지를 활용하려는 구상이다. 스페이스X는 이를 미래 핵심 사업으로 보고 관련 기술 개발에 속도를 내고 있으며, 구글 역시 2027년 위성 원형 발사를 목표로 자체 프로젝트를 추진하고 있다. 다만 우주 환경에서의 냉각 시스템 구축, 방사선 차단, 데이터 전송 지연, 유지 보수 어려움 등 기술적 과제와 천문학적 비용 부담이 상용화의 큰 장애물로 꼽히고 있다.

580억 달러

미국 국방부가 이란 전쟁 비용이 약 290억 달러, 우리 돈 43조 원 안팎이라고 의회에 보고했다. CNN과 CBS 등은 실제 전비가 500억 달러에 육박할 수 있다고 분석했다. 장비 보수·교체 비용과 MQ-9 리퍼 드론 24대 손실 등이 반영

되면 실제 지출 규모는 더 커질 수 있다는 지적이다.



지원자 줄자 등록금 할인 나선 美 MBA



미국 경영대학원(MBA)들이 지원자 감소와 AI 발 고용 불안 여파로 등록금 할인 경쟁에 나섰다. 퍼듀대와 존스홉킨스대 등은 등록금을 최대 50%까지 낮추고 AI·재교육 특화 석사 과정 장학금도 확대하고 있다. 대학들은 직장을 그만두지 않고 AI 전문성을 키울 수 있는 과정을 앞세워 학생 유치에 나서고 있지만 정원 확보를 위한 대규모 등록금 할인 정책이 장기적으로 지속가능할지에 대한 우려도 커지고 있다.

152억 달러

형루이의약(Jiangsu Hengrui Pharmaceuticals)이 브리스톨 마이어스 스쿼프(BMS·Bristol Myers Squibb)과 최대 152억 달러(약 22조6500억 원) 규모의 글로벌 전략 제휴 및 라이선스 계약을 체결했다. 양사는 종양·혈액·면역질환 분야 신약 프로젝트 13건을 공동 추진한다. 계약에 따라 BMS는 형루이의약 후보물질과 공동개발 프로젝트에 대해 중국 본토·홍콩·마카오를 제외한 글로벌 독점 권리를 확보하게 된다. 

중소기업에게 M&A 기회를 제공하는

IBK M&A 중개·주선



IBK M&A센터



매도 희망

- ① 대표자 고령화, 은퇴희망 등 후계자가 부재한 기업
- ② 매출 둔화 등 성장한계에 직면한 기업
- ③ 투자금 회수를 위해 지분매각을 희망하는 기업

매수 희망

- ① 신성장 동력확보를 위해 이업종 진출을 추진하는 기업
- ② 동업종 및 전후방 산업인수를 통해 시장 지배력 확대하고 싶은 기업
- ③ 사업장 인허가 등 자산매입을 연계한 M&A를 희망하는 기업

신청 대상 및 방법

IBK기업은행 거래 여부, 기업 규모와 관계없이 M&A를 희망하는 모든 중소기업
IBK M&A센터 및 거래영업점에서 신청 가능
IBK M&A센터 mna.ibk.co.kr
상담 및 문의처 ☎ 02-3425-4989

준법감시인 심의필 제 2026-0091호 (2026.01.05) 게시기한 : 2026.12.18 출금번호 : EP00474
· M&A 중개·주선 자문계약에 따라 별도의 성공보수(수수료)가 발생될 수 있습니다.
· M&A 희망기업과 외부 자문기관 간의 개별계약에 의한 기업실사 등 업무와 관련한 별도의 비용이 발생될 수 있습니다.



금융으로
만나는 새로운 세상

AI × IBK
AI IBK



초개인화 서비스
압도적 데이터 처리 능력

AI의 혁신 기술과

기업금융의 노하우

국책은행의 신뢰도

65년 기업금융 전문성이 만나

내일을 창조하는
대한민국의 금융지능이 됩니다

세상에 없던 금융지능의 탄생

초개인화 서비스

기업금융 AI 고도화

AI 친화적 경영

본 이미지는 생성형 AI로 생성·편집되었습니다.