대한민국 유일의
중소기업 CEO를 위한
경제·경영 전문지

2020.June.184.

P.22 MADE IN KOREA 2020
디지털 통상으로 비대면 경제 살린다

P.36 POLICAST
코로나19발發 세계 교역 환경의 변화와 중소기업의 글로벌 진출 전략

P.42 KNOWLEDGE REPORT
힘이 되는 IBK기업은행 경영 지원 서비스

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

SPECIAL THEME

코로나19 이후 한국 경제

1 세계 경제 어디로 갈 것인가?
2 주요 산업별 한국 수출 및 제조업 전망
3 글로벌가치사슬GVC의 변화와 기회

이달의 CEO
손정길 ㈜신화셀렉스 대표이사

오직 기술력

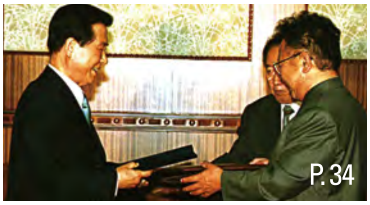
SE-T860S
인덕션과 전기레인지의 장점을 결합한 하이브리드Hybrid레인지. 신화셀렉스의 모든 제품에는 전력제어 분산기술이 적용되어 있다.

IBK경제연구소
IBK Economic Research Institute

CONTENTS

2020 June **Vol.184**

"삼성전자의 1차 공급사 중 우리 회사처럼 작은 규모는 없었다고 합니다. 신화셀렉스가
삼성전자의 1차 공급사로 확정된 이유는 단 하나, 기술력이 있었기 때문입니다."
손정길 ㈜신화셀렉스 대표이사 ▸▸ P.4



01 **시론**
포스트 코로나를 대비하는 자세

02 **World Wide**
세계 경제 토픽

04 **Cover Story**
손정길 ㈜신화셀렉스 대표이사
오직 기술력

10 **Special Theme**
코로나19 이후 한국 경제
❶ 세계 경제 어디로 갈 것인가?
❷ 주요 산업별로 살펴본
한국 수출 및 제조업 전망
❸ 글로벌가치사슬GVC의 변화와 기회

22 **Made in Korea 2020**
디지털 통상으로 비대면 경제 살린다

26 **Case Study**
2세 경영체제 전환의 성패를 가른
변화와 혁신의 DNA

28 **Start-up**
IBK창공人 ❶ ㈜블루프린트랩
언택트Untact 시대, 얼굴인식이 답이다
IBK창공人 ❷ ㈜웨인힐스벤처스
인공지능AI이 만드는 영상 콘텐츠
IBK창공人 ❸ ㈜아이오티플렉스
실시간 GPS 위치관제시스템으로
세계시장에 도전
IBK창공人 ❹ ㈜에이디
가상현실VR·증강현실AR
기술로 공간을 디자인한다

32 **Overseas Company**
줌 비디오 커뮤니케이션즈Zoom Video Communications
화상회의 플랫폼 후발주자에서
성공 신화를 쓰다

34 **NK BIZ Focus**
6·15 남북공동선언 20주년,
경제적 의미와 과제

36 **Policast**
코로나19발發 세계 교역 환경의 변화와
중소기업의 글로벌 진출 전략

38 **Economic Review**
한눈에 읽는 경제 동향

42 **Knowledge Report**
힘이 되는 IBK기업은행 경영 지원 서비스

46 **BIZ Consulting**
채용 면접의 5가지 기준
T·A·S·K·S

48 **Tax Focus**
절세를 위한 법인 전환, 어떻게 할까?

50 **Art & Economy**
투기 열풍과 함께 탄생한 꽃 그림
한스 볼롱기에르 <튤립이 있는 꽃병>

52 **EXA Book Review**
탁월한 퍼포먼스를 내는 사람들의 비결은
분명 있다!

발행일 2020년 6월 1일(통권 제184호) **등록번호** 서울중 라 00429 **발행인** 윤종원 **편집인** 조봉현 **발행처** IBK기업은행(www.ibk.co.kr) **주소** 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가)
Tel 02-729-6520 **Fax** 0505-077-0850 **기획** IBK경제연구소 **편집 · 디자인 · 제작** 한국경제매거진㈜ 02-360-4816 **인쇄소** ㈜교학사

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

* **문의사항 보내실 곳_ 이메일** sh961443@hankyung.com **카카오톡** ID ceoreport

포스트 코로나를 대비하는 자세

IBK경제연구소장 **조봉현**

● 신종 코로나바이러스 감염증코로나19 발병으로 거대한 톱니바퀴처럼 맞물려 돌아가던 세계 경제가 일순간 멈춰 섰다. 바이러스에 대한 초기 대응이 서툴렀던 각국 정부는 경이로운 확산력에 당황해 허둥지둥 록다운Lockdown과 셧다운Shutdown을 선포했고, 코로나19 공포는 전 세계 경제를 충격에 빠뜨렸다. 이제는 내키든 내키지 않든 코로나19 이전의 세계로 돌아가는 것은 어려울 것 같다. 감염과 재확산, 그리고 또 다른 바이러스에 대한 불안이 어느덧 일상이 될 것이다.

코로나19 이후 펼쳐질 세상은 불확실성으로 가득하다. 이제껏 경험해 보지 못한 미지의 세계이니 그 어느 것도 정답은 없다. 다만 코로나19 이후 세계는 '효율'보다 '안전'을, '개방'보다 '고립'을, '개인의 자유'보다는 '사회적 연대'에 더 높은 가치를 부여할 가능성이 높다. 경제 시스템과 사회 인식, 그리고 옳고 그름에 대한 가치관마저 송두리째 바뀔 수 있다. 코로나19로 멈추었던 사회·경제가 재가동될 때 부작용을 최소화하기 위해서는 포스트 코로나에 맞는 새로운 규칙과 사고에 대한 대비가 필요하다.

이에 정부는 코로나19 이후 급변이 예상되는 보건환경, 경제활동, 기업경영, 사회가치, 교역환경 5개 분야의 '포스트 코로나 산업 전략'을 수립하기 위해 8개 대응 과제를 제시했다. 앞으로도 글로벌 공급망을 재편하기 위한 유턴 활성화, 5세대5G, 디지털 인프라 구축을 통한 비대면 사업 육성, K-방역·K-바이오의 글로벌 진출 및 산업·통상 글로벌 리더십을 발휘할 수 있도록 포스트 코로나를 대비한 정책 방안을 구상할 계획이다. 코로나19 이후, 직면하는 경제위기를 극복하고 고용 안정에 역량을 집중하되, 새로운 미래를 선도해 나갈 수 있는 경제·산업정책을 적극적으로 펼쳐 나가야 할 것이다.

기업들 역시 이런 경제·산업 질서 변화에 발 빠르게 대처해야 할 것이다. 비상시에 유연하게 대처하기 위해서 협력사와 유기적 관계를 강화하고 전염병과 같은 비상상황에 대비한 매뉴얼을 구축할 필요가 있다. 뿐만 아니라 중·장기적으로는 저비용·효율성을 지상 최대 가치로 여기는 고정관념을 깨고 복수·대체 공급망을 확보하고 여유 있는 재고와 비상 인력을 배치하는 등 효율보다는 안전을 우선한, 지속 가능한 경영 전략을 수립할 필요가 있다. 나아가 코로나19 이후 전개될 언택트Untact 등 신산업에 대한 비즈니스 기회를 살려서 기업이 새롭게 도약하는 전략도 강구해 나가야 한다.

포스트 코로나 시대, 어쩌면 우리는 완전히 새로운 역사가 시작되는 장소에 서 있는지도 모른다. 코로나19를 대처하는 방식에 정답이 없었듯 포스트 코로나를 준비하는 방식에도 답안지는 없다. 그러나 세계가 주목하는 최고의 방역에 성공한 것처럼 코로나19 이후를 준비하는 정부와 기업들의 자세 또한 세계의 모범이 될 수 있었으면 하는 바람이다. 코로나19 이후 우리가 K-경제 시대를 열어 나갈 수 있도록 모두 힘을 합쳐 위기를 기회로 만들어 가야 한다.

인도 2분기 GDP 성장률 전분기 대비 –45% 전망

-45%

투자은행IB 골드만삭스가 인도의 GDP 기준 올해 2분기 성장률(연율 기준)을 전분기 대비 –45%로 전망했다. 블룸버그에 따르면 골드만삭스는 5월 17일(현지시간) 낸 투자 메모에서 “인도가 사상 최악의 경기 침체를 겪을 것”이라면서 2분기 성장률 전망치를 종전 약 –20%에서 이처럼 하향 조정했다. 인도 정부는 GDP의 10%에 육박하는 326조 원 규모의 경기부양책을 내놓은 상태다.

중국

일본

인도

코로나19로 세계 경제 손실 최대 1경818조 원 전망

1경818조 원

아시아개발은행ADB은 5월 15일 코로나19 팬데믹(세계적 대유행)으로 세계 경제 손실 규모가 최대 1경을 넘어설 것이라는 전망을 내놨다. 이는 세계 GDP의 6.4~9.7%에 해당한다. 세계적으로 1억5,800만 개에서 2억 4,200만 개의 일자리가 줄어들 것으로 전망하면서 전체 고용 손실의 70%가 아시아·태평양 지역에서 일어날 것으로 분석했다.

OPEC “세계 원유 수요, 코로나19 여파에 9.1% 줄어들 것”

9.1%

석유수출국기구OPEC는 코로나19 여파로 올해 세계 원유 수요가 지난해보다 9.1% 하락할 것으로 전망했다. OPEC의 ‘월간 석유시장 전망보고서’에 따르면 올해 원유 수요 전망치를 하루 평균 9,059만 배럴로 잡았다. 이는 지난해 평균 수요량 추정치인 하루 9,967만 배럴보다 908만 배럴(9.1%) 적다.

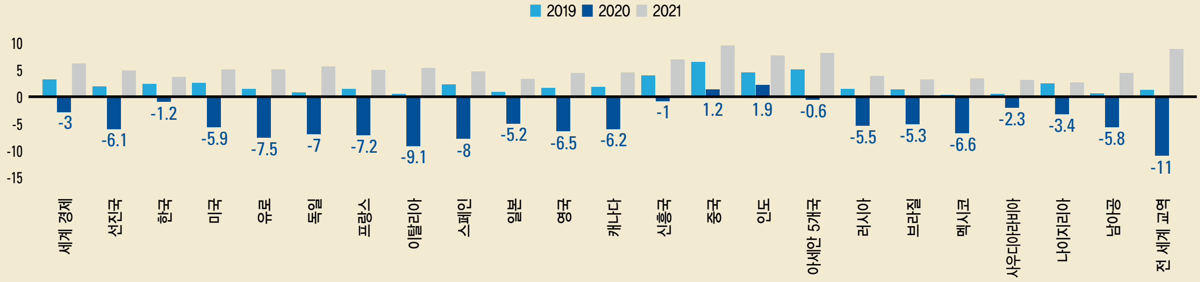
중국인민은행, MLF·지준율 인하로 유동성 3,000억 위안 주입

3,000억 위안

중국의 중앙은행인 중국인민은행은 5월 15일 코로나19 사태로 어려움을 겪는 기업의 자금난을 덜기 위해 유동성 3,000억 위안(약 51조8,580억 원) 상당을 시중에 공급했다. 신화통신 등에 따르면 인민은행은 이날 1년물 중기 유동성 지원창구MLF 거래를 통해 1,000억 위안 규모의 유동성을 주입했다. 다만 인민은행은 시장 예상과는 달리 MLF 금리를 2.95%로 유지했다.

Zoom In

2020년 전 세계 및 주요 국가 경제성장률 전망



단위 %

자료 국제통화기금IMF ‘세계 경제 전망’

Global News

신종 코로나바이러스 감염증코로나19의 여파가 여전히 전 세계를 뒤흔들고 있다. 1경800조 원이 넘는 손실 규모로 각국이 몸살을 앓는 중이다. 인도의 국내총생산GDP 성장률은 전분기 대비 -45%를 전망하고 있고, 원유 수요 또한 감소할 것으로 보인다. 일본 상장기업의 1분기 순익은 80% 급감해 세계 금융위기 발발 이후 11년 만에 감소했다.

일본, 상장기업 1분기 순익 80% 급감

80%

코로나19 여파로 일본 상장기업의 올 1~3월 순이익이 80% 급감했다. 상장사 매출이 전년보다 줄어든 것은 글로벌 금융위기가 발발한 2008년 이후 11년 만이다. 영업이익은 31조 엔으로 20%, 순익은 23조 엔으로 22% 감소했다.

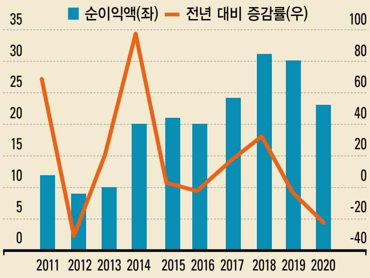
● 미국

페이스북, 온라인 쇼핑에 뛰어들다

26억 명

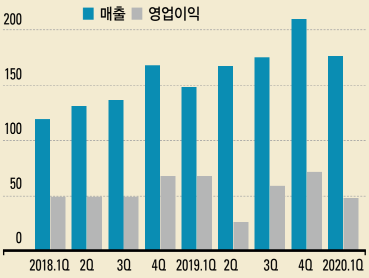
세계 최대 소셜미디어 페이스북이 온라인 쇼핑 서비스 '페이스북숍'을 내놨다. 기업과 유통업체들은 페이스북 페이지나 인스타그램 계정 등에서 이 서비스를 이용해 제품을 홍보하고 판매할 수 있다. 페이스북은 전 세계 26억 명에 달하는 이용자가 손쉽게 판매자와 대화를 나누고, 제품을 구매한 뒤 배송 추적도 할 수 있는 '원스톱 서비스'를 내놓을 계획이라고 밝혔다. 앞으로 온라인 쇼핑을 놓고 아마존, 이베이 등과의 경쟁이 치열해질 전망이다.

일본 상장기업 순이익 및 증감률 추이



단위 조 엔 · % **자료** SMBC닛코증권

페이스북 분기별 실적



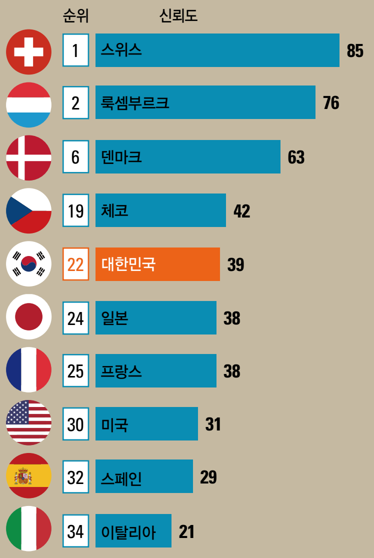
단위 억 달러 **자료** 페이스북

OECD Fact Check

한국이 2019년 경제협력개발기구OECD가 발표하는 정부 신뢰도 조사에서 36개 회원국 가운데 역대 최고 성적인 22위에 올랐다.

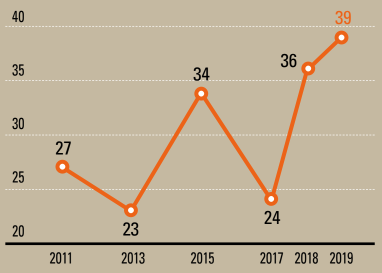
우리나라는 2017년 32위, 바로 직전 조사인 2018년 25위에서 3단계 상승했으며, 2017년 이후 2회 연속으로 순위가 상승했다.

2019년 OECD 주요 국가 정부 신뢰도 순위



단위 %

대한민국 OECD 정부 신뢰도 변화



단위 % **주** 설문조사에서 신뢰한다고 응답한 비율
자료 OECD · 월드 갤럽 폴World Gallup Poll

오직 기술력

경기도 화성시에 위치한 신화셀렉스는 국내에서 전기레인지를 설계, 개발, 생산할 수 있는 유일한 중소기업이다. 삼성전자, SK매직의 제조업자개발생산ODM이 주 매출원이지만 자체 브랜드도 출시하고 있다. '전력제어 분산기술' 특허로 안정적인 제품을 개발하고 시장을 이끌어 온 손정길 신화셀렉스 대표를 만나 한국형 전기레인지 시장을 열기까지 도전해 온 이야기를 들어 보았다.

WRITER **권순주** PHOTO **이소연**

● 국내 레인지Range 시장은 연간 150만 대, 많을 때 220만 대가 판매되는 규모다. 그중 전기레인지가 차지하는 비중은 10% 미만이다. 일본의 경우도 20%를 웃돌아 전기레인지 시장은 아직 규모가 작은 편이다. 손정길 신화셀렉스 대표는 "요즘은 삼성과 LG라는 대표적인 가전회사를 두 축으로 전기레인지가 많이 알려져 소비자 선호도가 높아졌지만, 아직도 소비자들은 전기레인지의 장점인 안전과 편리함보다는 인테리어를 위해 선택하고 있다"고 전했다.

손 대표는 보조 역할에 그치던 전기레인지를 주방 조리가전의 주인공으로 끌어올리기 위해 오직 기술력을 바탕으로 사업을 이끌었다.

성공 노하우 ❶
핵심은 안전

전기레인지는 큰 전력을 사용하는 제품이기 때문에 우리는 무엇보다도 '안전'을 최우선으로 제품을 개발해 왔다. 한국형 전기레인지라는 자부심을 갖는 이유도 국내 수전 환경에 맞춰 대전력 제품을 제어해 별도의 전기공사 없이 사용할 수 있는 제품을 만들었기 때문이다. 국내 최초로 관련 제품의 KC 인증을 취득한 것이 가장 큰 성과이자 의미 있는 일이라고 생각한다. 우리가 제품을 만들 때 가장 중요시하는 것은 '안전'이고 우리 제품의 핵심 기술은 '전력제어 분산기술'이다.

>> 전기레인지 시장 열릴 것이라 전망

신화셀렉스는 1991년 백라이트유닛BLU 관련 필름을 생산하는 셀렉스(이후 신화인터텍으로 사업자 변경)의 사업부에서 첫발을 내딛었다. 일본 출장을 다녀온 당시 대표가 전기레인지 사업을 추진했고, 그해 첫 인덕션레인지를 출시했다. 상업용 1구 인덕션레인지를 주로 콘도미니엄, 식당 등을 중심으로 보급하던 때였다. 2000년부터 사업부문장으로서 이 사업을 이끌던 손 대표는 2010년 모회사가 사업부를 정리하면서 깊은 고민에 빠졌다. 그는 전기레인지의 사업성과 시장 환경을 검토해 본 후 자신과 직원들의 미래를 위해 회사에서 독립해 신화셀렉스로 새 출발을 했다. 설립 당시 직원은 8명이었다.

2010년은 전기레인지의 태동기로 대부분 수입 제품 중심으로 시장이 형성되어 있었다. 손 대표는 당시 전기레인지 시장이 보조 주방용 1구와 2구 중심이었고 폭발적인 시장은 아니었지만 충분히 도전할 만하다고 판단했다. 연탄, 석유곤로, 액화천연가스LNG, 도시가스로 이어진 조리대의 흐름이 결국 전기로 이동할 것이라고 확신했기 때문이다.

"이전 회사에서 유럽 출장을 자주 갔었는데, 유럽에는 전기레인지가 보편화되어 있었습니다. 일본의 경우 보급률이 높지 않았지만 지진 영향으로 안전한 전기레인지에 대한 인식이 좋은 편이었고요. 주방 문화는 어느 지역이나 비슷하게 발전하기 때문에 멀지 않은 시점에 우리나라에서도 전기레인지에 대한 인식이 좋아지고 시장이 열릴 것이라 전망하고 사업을 시작했습니다."

손정길

㈜신화셀렉스
대표이사

손정길 대표 가정용 전력에 맞는 제품 개발에 매진해 '전력제어 분산기술'에 대한 특허를 받았다. 이 특허 기술을 활용하면 별도의 전기 승압 공사가 필요하지 않아 안전한 설치가 가능하다.

성공 노하우 ❷
미래시장에 대한 도전

전기레인지는 시장 규모가 작고 구현 기술이 어려웠지만, 앞으로 점차 시장이 확대될 것이라고 판단했다. 우선 불을 사용하지 않아 가스레인지 조리 시 방출되는 일산화탄소, 이산화탄소 등 유독물질 방출이나 화재 위험이 적다는 점에 주목했다. 또한 열효율이 높아 가스레인지보다 빠른 요리가 가능했다. 내구성이 뛰어난 세라믹 글라스 외관은 조리 후 청소도 편리했다. 유럽에서 사용하는 것을 보고 향후 가능성도 예상할 수 있었다. 그간 전기레인지 시장을 이끌며 도전해 왔기에 앞으로의 시장점유율 또한 기대한다.

>> 국내 전기레인지의 표준이 되다

한국형 전기레인지의 핵심은 열악한 수전 환경에 맞춰 일반 콘센트에도 사용할 수 있는 전기레인지를 개발하는 것이었다. 손 대표는 가정용 전력에 맞는 제품 개발에 매진해 '전력제어 분산기술'에 대한 특허를 받았다. 이 특허 기술을 활용하면 별도의 전기 승압 공사가 필요하지 않을뿐더러 가전제품의 필수 요건인 전기 안전과 전기료 절감에도 도움이 된다.

하지만 힘든 개발 과정을 거쳐 특허를 취득했지만 시장은 본 기능인 안전보다는 전기출력 경쟁을 하고 있었다. 일반 가전제품은 소비자 사용 경험이 풍부하기 때문에 정보 공유가 되지만, 전기레인지는 시장에서 낯선 제품이었기에 판매자에게 기댈 수밖에 없었다. 판매 플랫폼이 없던 신화셀렉스는 판매자들의 전기출력 경쟁을 막을 방법이 없었다. 그래서 손 대표는 안정적인 루트로 제품을 출시하기 위해 2013년 동양매직(현 SK매직)을 통해 신화셀렉스의 특허를 장착한 제품을 출시하기로 결정했다.

"대기업은 안전을 최우선으로 하기 때문에 우리 특허 기술을 강점으로 설득할 수 있었습니다. 이때를 기준으로 전년 대비 200% 성장과 함께 업계에 이름을 알리게 되었지요. 연구·개발R&D을 바탕으로 국내 전기레인지의 표준으로서 많은 기업들과 협업하고 제조업자개발방식ODM을 시작한 시점입니다."

손 대표는 외산 수입 제품 위주이던 전기레인지 시장을 국내 제품으로 대체하는 기점이었다고 평가했다. 하지만 여전히 소비자들은 막연하게 독일산을 비롯한 외국 제품을 선호했고, 국내 유통업자들은 무분별하게 수입해 시장을 점유하고 있었다.

›› 삼성전자 1차 공급사로 등록

신화셀렉스는 7년 전 현재 본사와 공장이 있는 부지로 이전했다. 독립해서 꾸렸던 초기 공장은 이전 회사의 공장을 임대해 사용했는데 전자 분야에 등록되지 않아 성장에 한계가 있었다. 현재 자리는 원래 전선을 만들던 부지여서 더없이 적합한 장소였다. 공장을 증축하고 어느 정도 전자회사다운 외관과 생산 규모를 갖춘 2015년 삼성전자와 인연이 닿았다.

"삼성전자의 1차 공급사 중 우리 회사처럼 작은 규모는 없었다고 합니다. 실제로 처음 등록할 때 회사 규모가 문제 되기도 했고요. 그럼에도 불구하고 신화셀렉스가 삼성전자의 1차 공급사로 확정된 이유는 단 하나, 기술력이 있었기 때문입니다."

신화셀렉스의 제품 개발은 기본적으로 1년 정도의 시간이 걸린다. 각 단계별로 중점적인 실험들이 이뤄지는데, IC 규격이나 KC 규격보다 훨씬 엄격하게 더 긴 시간을 실험에 쏟는다.

"우리는 제품 개발 중간 단계부터는 1,000시간씩 더 나쁜 조건에서 실험을 합니다. 이때 발생하는 상황을 피드백 받아 완벽한 제품을 만들 때까지 수정을 거듭하는 것이지요. 우리 제품은 모든 제조 과정을 자동화된 기계가 아니라 사람이 직접 진행하기 때문에 전수검사가 가능합니다."

또한 손 대표는 기능을 구현하는 사용자환경UI도 중요하지만 사용자경험UX이 더 중요하다고 강조했다. 사용자의 경험을 다양한 방법으로 수집해 이를 바탕으로 해서 제품을 개선하고 신제품에 반영하고 있다.

신화셀렉스는 삼성전자의 1차 공급사로 등록하며 국내산 전기레인지의 점유율 확대를 이어갔고, 매출도 200% 성장해 167억 원을 달성했다. 이후에도 꾸준히 R&D와 품질 개

성공 노하우 ❸ 설계에서 제조·개발까지 진행

신화셀렉스가 전기레인지 시장을 선도할 수 있었던 것은 자체 기술력으로 설계에서 제조·개발까지 가능했기 때문이다. 제조업자개발생산ODM을 주력으로 하지만 자체 브랜드도 갖고 있다. 안정적인 구조로 미래를 위한 도전을 펼칠 수 있는 역량을 갖춰 온 것이다. 무엇보다 국내에서 전기레인지 기술력에 있어 우리만큼 오래되고 앞서가는 곳은 없다고 자부한다. 국내에서 가장 많은 전기레인지를 제조할 수 있는 생산능력을 보유했으며 앞선 기술력과 오랫동안 축적해 온 노하우를 제품마다 반영하고 있다.

1구 인덕션 포터블 제조 ODM을 주력으로 하지만 자체 브랜드를 갖고 있어 다양한 소비자 요구를 반영할 수 있다.

설계에서 개발까지 가능한 기술력 신화셀렉스가 전기레인지 시장을 이끌어 온 것은 자체 기술력이 있어 제품마다 고유의 경험과 노하우를 반영할 수 있기 때문이다.

신화셀렉스의 주요 제품

SE-T860S
3구 2+1 하이브리드 빌트인
(자사 브랜드).

SET2000I
2구 인덕션 포터블
(자사 브랜드).

NZ31R3707AK
1구 인덕션 포터블
(삼성전자 ODM 제품).

ERA-B105E
1구 하이라이트 빌트인
(SK매직 ODM 제품).

선에 투자해 시장을 이끌며 2019년 227억 원의 매출을 달성했다. 현재 삼성, SK 제품을 주력으로 만들고 있고 교원, 풀무원 등 전기레인지 출시를 준비하는 기업과 협업하고 있다. 이마트에도 1차 공급자로 등록되어 노브랜드에 제품을 공급하고 있다.

>> 판매 플랫폼 구축에 집중

손 대표는 단기적으로는 소비자 편의에 맞는 다양한 제품을 개발하는 데 주력하고, 장기적으로는 신화셀렉스의 자체 판매 플랫폼을 구축할 계획이다. 양판점 개설이나 전시 판매, 쿠킹 스튜디오를 통한 홍보 등 여러 채널을 타진해 볼 예정이며, 올해 3분기에는 신화셀렉스 이름으로 하이마트와 이마트에서 제품을 출시한다. 손 대표는 판매 플랫폼 확장과 병행해 조리가전의 본래 기능에 초점을 맞춰 제품을 대중화하는 일에 집중하고 싶다는 바람도 밝혔다.

"기능을 우선시해야 하는 조리대에 지능을 심으려는 경향에 대해 생각이 많습니다. 조리대는 복잡할 필요가 없습니다. 켜고 끄고 타이머 정도만 갖춰도 됩니다. 중요한 점은

실험에 실험 반복 신화셀렉스의 제품 개발은 기본적으로 1년 정도의 시간이 걸린다. 각 단계별로 중점적인 실험들이 이뤄지는데, IC 규격이나 KC 규격보다 훨씬 엄격하게 더 긴 시간을 실험에 쏟는다.

안전과 편리함입니다. 자체 판매 플랫폼을 구축하면 꼭 필요한 기능만 갖춘 단순하고 편리하며 안전한 제품을 만들고, 소비자들이 이런 제품을 좋아하도록 이해시키는 일을 추진해 보고 싶습니다."

손 대표는 "아직 성공했다고 말할 단계는 아니다"라며 "그저 전기레인지 시장 확대를 꿈꾸며 도전할 뿐이다"라고 전했다. 그러면서도 신화셀렉스가 '전기레인지의 설계에서 개발, 생산까지 가능한 국내 유일의 중소기업'임을 자랑스러워했다. 여기에 판매 플랫폼까지 더해 기업의 성장구조를 탄탄하게 더하겠다는 계획이다. 이는 손 대표 혼자 일군 것이 아니고 73명의 직원들이 묵묵히 각자의 자리에서 작은 일부터 최선을 다했기 때문이라고 강조했다.

신화셀렉스와 손정길 대표의 29년의 도전

START

1991
셀렉스 사업부 출범,
인덕션레인지 출시

WORK EXPERIENCE

2002
동양매직 전기레인지
제조업자개발생산ODM 공급계약 체결
–
2008
전력제어 분산기술 특허 인증
–
2010
㈜신화셀렉스 법인분리 설립
국내 최초 전기레인지
음성안내시스템 개발
–
2011
벤처기업 등록 및 ISO9001 인증 등록
–
2012
한샘 전기레인지
ODM 업체 등록 및 납품 개시
–
2014
이마트 전기레인지 7개 모델
공급계약 체결
–
2015
공장 증축 공사
삼성전자 하이브리드레인지
ODM 공급계약 체결
–
2018
교원 플렉스 하이브리드
ODM 공급계약 체결
–
2019
중소벤처기업부 기술혁신형
중소기업 선정

"사명 SELECS에 'Safety, Economy, Luxury, Environment, Convenience, Smart'라는 우리 제품의 정신을 담았습니다."

"한국형 전기레인지가 가능해진 것은 우리가 개발한 '전력제어 분산기술' 특허 덕분입니다."

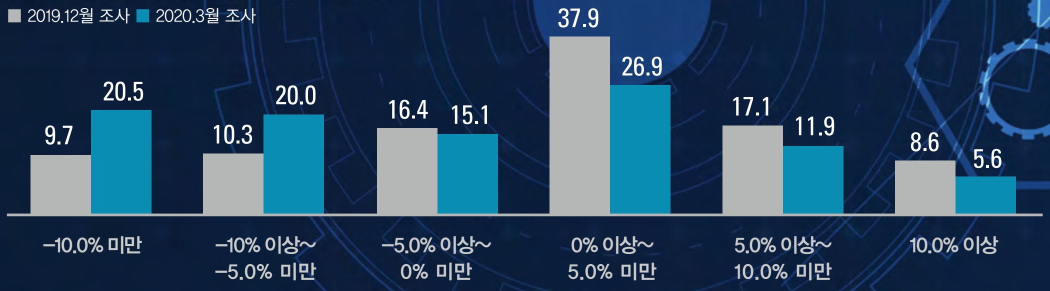
"공장 증축으로 3구 기준 월 2만5,000대 생산이 가능한 시설을 확보했습니다."

"신화셀렉스가 작은 규모에도 불구하고 삼성전자의 1차 공급사가 된 것은 기술력이 있었기 때문입니다."

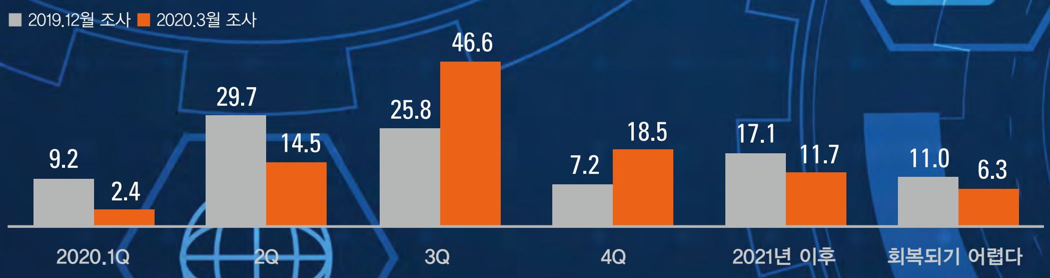
코로나19 이후 한국 경제

신종 코로나바이러스 감염증[코로나19]사태로 경제 활동이 위축되고 내수가 가라앉고 있다. 지난 5월 20일 한국개발연구원[KDI]은 코로나19의 영향을 반영해 올해 우리나라 경제성장률 전망치를 0.2%로 하향 조정했다. 코로나19 국면에 따라 최상의 경우 1.1%, 최악의 경우 -1.6%라는 전망치도 함께 제시했다. 세계 경제 위축으로 수출 의존도가 높은 한국 경제는 단기전과 함께 장기전을 대비하는 전략도 마련해야 한다. 하반기 한국 경제는 어떤 방향으로 전개될지 전문가 의견을 들어보았다.

2020년 수출 증가율 전망



2020년 수출 회복 시점 전망



주 설문 기간(2019.12.4~12.13일 / 2020.2.24~3.6일) · 응답 기업(1차 873개사 / 2차 1,007개사) **자료** 한국무역협회[KITA] · 국제무역통상연구원

코로나19 사태 이후 세계 경제 어디로 갈 것인가?

신종 코로나바이러스 감염증코로나19 사태가 장기화되면서 글로벌 경제 분석기관들은 세계 경제에 대해 부정적인 입장을 내놓고 있다. 앞으로 세계 경제는 어떻게 전개될지 전망해 본다.

1. 뉴 노멀
종전의 이론과 규범, 관행이 더 이상 통하지 않는다는 의미에서 붙여진 용어다.

2. 뉴 앱노멀
대표적인 경제 비관론자인 누리엘 루비니 뉴욕대 교수가 처음 언급했으며 저성장, 긴축에 따른 피로감, 지나친 소유권 등이 경제활동을 방해하는 현상이다.

3. 디스토피아
토머스 모어가 인간 현실 세계의 이상향으로 제시했던 유토피아의 반대 개념인 반反이상향으로, 사전에 전혀 예측할 수 없는 지구상 가장 어두운 상황을 말한다.

● 또 다른 10년, 2020년대 세계 경제는 '뉴 노멀New Normal[1]'로 요약된다. 미래 예측까지 어려우면 '뉴 앱노멀New Abnormal[2]'로 구별한다. 뉴 노멀 시대에 발생하는 모든 행위는 첫 단계인 정확한 원인 진단부터 어렵기 때문에 대책을 마련하기가 쉽지 않다. 2020년대 세계 경제는 '디스토피아[3]'가 자주 발생해 예상치 못한 혼란에 빠질 가능성이 높다고 예상되어 왔다.

2가지 의미가 합쳐진 '뉴 노멀 디스토피아'의 첫 사례에 해당하는 코로나19는 초기 충격이 유난히 큰 것이 또 다른 특징이다. 코로나19가 발생하자마자 모든 사람이 공포에 휩싸이고, 세계 주가가 순식간에 폭락한 것은 하이먼 민스크 이론에서 가장 위험하다는 'Nobody Knows', 즉 아무도 모르는 위험이기 때문이다.

'아무도 모르는 상황'의 양면

'아무도 모른다'면 모든 경제 활동은 멈출 수밖에 없다. '좀비 경제'라는 용어까지 등장하기 시작했다. 특정국 경제의 좀비화 정도를 알 수 있는 대용 변수인 통화유통속도, 통화승수, 예대회전율 등 각종 경제 활력 지표도 속속 사상 최저 수준으로 떨어지는 추세다.

세계화에도 충격이 불가피하다. 전염성이 강한 뉴 노멀 디스토피아는 입국 제한 등을 통해 사람의 이동부터 차단하기 때문이다. 사람의 이동이 자유롭지 못하면 상품과 자본의 이동도 제한된다. 코로나19 충격이 커질수록 '세계화'보다 '자급자족Autarky 경제'의 필요성이 고개를 드는 것은 앞으로 각국 경제 정책에 많은 변화를 몰고 올 움직임이다.

정책 대응도 쉽지 않다. 금융위기 직후 대공황 전문가였던 벤 버냉키 전 미국 연방준비

한상춘 한국경제신문 논설위원
국제금융 전문가로, 현재 한국경제신문 논설위원 겸 한국경제TV 해설위원이다.
〈UR과 한국 경제〉, 〈또 다른 10년이 온다〉 등의 저서가 있다.

제도Fed, 연준 의장의 방식처럼 각국 중앙은행은 유동성을 긴급으로 공급하고 금리를 대폭 내리고 있지만 별다른 효과가 없다. 각국에서 감세와 재정 지출을 서둘러 추진하고 있지만 효과가 있을지는 미지수다.

'아무도 모른다'라는 상황이 반드시 어두운 것만은 아니다. 연준이 코로나19 사태에 대처하기 위해 매입 대상을 가리지 않고 무제한 달러화를 공급하겠다고 선언했다. 이는 중앙은행의 고유 기능인 '최종 대부자Lender of Last Resort' 역할을 포기하겠다는 의미다.

연준을 비롯한 각국 중앙은행의 초超저금리와 양적완화QE 정책으로 돈이 많이 풀리는 여건에서 코로나19 확진자 수가 줄거나 백신 개발 소식만 들리면 주가가 빠르게 오르고 경기가 회복될 수 있다. 한없이 추락할 것처럼 보였던 미국을 비롯한 세계 증시에서 '바닥론'과 '데드 캣 바운스Dead Cat Bounce' 논쟁이 일고 있는 것도 이와 같은 맥락이다.

지난 4월 이후 주가 움직임을 보면 증시 바닥론이 제기될 만한 충분한 이유가 있다. 한때 34배까지 높아졌던 경기조정주가수익비율CAPE 4도 24배로 낮아져 거품이 해소되었다. 주가수익비율PER, 주당순이익EPS 등 다른 지표도 적정 수준이다.

하지만 반론도 만만치 않다. 최근 주가 반등이 본격적인 하락에 앞서 잠시 나타나는 '데드 캣 바운스'라고 보는 것이다. 아직까지 코로나19 치료제나 백신 개발 등에 진전이 없다는 이유에서다. 몇몇 나라의 사례처럼 경제 활동 재개 이후 확진자 수가 다시 늘어나면 주가는 또다시 폭락할 수 있다.

미국 경제 전망으로 본 세계 경제

주가 흐름과 관련해 경기를 볼 때 가장 주목해야 할 것이 언제 '저점Tough'이 될지 여부다. 국면 전환 분석에 가장 유용한 마코브 스위치 모델로 추정해 보면 이번 경기순환의 저점은 올해 2분기가 될 가능성이 높다. 경기 저점과 주가 선행성으로 볼 때 올해 2분기 미국 경제성장률이 -25%(JP모건), -30%(모건스탠리), -34%(골드만삭스, -24%에서 하향 수정) 중 어느 것이든 큰 의미는 없다. 2분기 성장률 속보치가 확인되는 시점도 7월이다. 앞으로 주가 흐름은 3분기 이후 성장률이 중요하다. 한국 증시도 마찬가지다.

미국 경제 전망과 관련해 극단적인 2가지 시각이 동시에 나와 화제다. '닥터 둠'으로 알려진 누니엘 루비니 뉴욕대 교수는 대공황보다 더 심각한 'I'자형 비관론을 펼치고 있다. 반면 제롬 파월 미 연준 의장은 코로나19가 진정되면 속도가 문제이지 회복할 것이라는 'V' 혹은 'U'자형 낙관론을 주장해 대조적이다. 증시 논쟁과 조합해 보면 앞으로 미국 경기가 루비니 교수의 'I'자형 시각대로 간다면 최근 주가 반등은 데드 캣 바운스다. 하지만 파월 의장의 'V'자형 시각대로 간다면 증시 바닥론에 힘이 실린다.

기업인을 비롯한 경제주체는 그 어느 때보다 리스크 관리에 신경을 써야 한다. 최선책은 포스트 코로나 시대에 부각될 유망 업종에 선제적으로 투자하는 방안이다. 비대면Untact, 재택근무 등 변화하는 경영 환경을 감안하면 언택트 시대를 이끄는 핵심 6가지 기술 C·O·R·O·N·A가 부각될 것으로 예상된다.

4. 경기조정주가수익비율
2013년 노벨 경제학자 수상자인 로버트 실러 예일대 교수가 개발한 주가가치 평가지표로, S&P500 지수와 EPS 10년 치의 평균값으로 산출한다.

C·O·R·O·N·A
언택트 시대를 이끄는 핵심 6가지 기술

- **C**loud(클라우드)
- **O**n-demand(온디맨드)
- **R**emote(리모트)
- **O**nline Streaming (온라인 스트리밍)
- **N**etwork 5G (네트워크 5G)
- **A**I(인공지능)

주요 산업별로 살펴본 한국 수출 및 제조업 전망

수출과 제조업의 위기가 4월 이후 본격화되면서 주력 업종들이 고전을 면치 못하고 있다. 산업별 경제 현황과 전망을 알아보고, 위기를 기회로 발 빠르게 움직이고 있는 산업은 무엇인지 살펴본다.

PHOTO **한경DB**

● 신종 코로나바이러스 감염증코로나19이 발생하면서 국내에서는 초기 소비재 및 내구재의 내수시장이 위축되다가 점차 주력 제품의 수출 감소, 소재·부품·장비의 위축, 다시 내수 감소로 이어지는 악순환을 보이고 있다. 당초 상반기까지 코로나19가 국내외 경제에 영향을 미칠 경우 국내 제조업의 내수는 기존 전망에 비해 2%포인트 이내로 떨어지고, 자동차·기계는 2~5%포인트, 섬유·의류 등 소비재가 5%포인트 이상 감소할 것으로 예상된다. 그러나 미국, 유럽 등 코로나19가 팬데믹(세계적 대유행)이 되고 세계 경제에 미치는 영향이 하반기까지 이어질 것으로 예상되면서, 제조업은 기존 전망에 비해 전반적으로 5~10%포인트 내수가 감소하고, 10%포인트 이상 수출이 감소할 것으로 예상된다.

자동차 산업의 위기 국내 자동차 산업은 수요 감소와 함께 제품 가격 하락에 국제 유가까지 떨어지는 삼중고에 직면하면서 수출이 급감할 것으로 보인다.

팬데믹 장기화, 국내외 수요 급격하게 위축

산업별 영향은 반도체의 경우 비대면Untact 사업이 빠르게 늘어나면서 서버 및 데이터센터 구축 수요가 증가해 다른 산업에 비해 상대적으로 충격이 크지 않을 전망이다. 가전, 통신기기, 2차전지는 중국에서 우리 제품으로 구매선이 대체되면서 수출이 늘어날 가능성도 있다. 여기에 의료용품 위주로 수요가 늘면서 매출 감소를 일부 상쇄할 것이라는 기대도 있지만 전반적인 위축세를 저지하기는 어려울 것이다.

반면 자동차·조선·석유화학·디스플레이 산업은 수요 감소와 함께 제품 가격이 하락하고 국제 유가까지 떨어지는 삼중고에 직면하면서 수출이 급감할 것으로 보인다. 소비, 투자와 관련이 높은 기계·철강·섬유 산업의 수출도 급격한 감소가 불가피하다.

수요 부진으로 생산 감소·수익성 크게 악화

해외에서의 코로나19 급증으로 인한 원부자재 조달 차질과 수요 위축으로 수출 비중이 높은 국내 주요 산업의 생산 역시 줄어들 것으로 예상된다. 해외 수요 비중이 높은 자동차, 조선, 일반기계, 석유화학, 섬유, 반도체, 2차전지 등 주력 산업의 생산도 크게 감소할 전망이다.

해외 생산의 경우 해외 수요 감소와 해외 법인으로의 인력 이동 제한으로 인해 현지 생산설비의 가동률이 떨어질 것으로 예상된다. 미국, 중국 등에 진출한 자동차, 디스플레이의 해외 생산이 1차적으로 영향을 받을 것으로 보인다. 코로나19가 장기화된다면 해외 생산·가공기지 비중이 높은 가전, 섬유는 물론

정은미 산업연구원 성장동력산업연구본부장
고려대 경제학 박사로, 현재 산업연구원 성장동력산업연구본부에서 제조업과 신산업 분야 현황과 전망, 주요 정책 수립을 총괄하고 있다.

이고, 반도체, 2차전지 등에서도 해외 생산이 악화될 것으로 예상된다.

변수는 지난 외환위기와 글로벌 금융위기를 겪으면서 제조업 기반이 붕괴되면 국가 경쟁력이 심각하게 훼손될 수 있다고 인식한 주요 국가들이 적극적인 재정정책을 펼치며 경기 부양을 도모하고 있다는 점이다. 따라서 자동차, 기계, 반도체, 2차전지 등에서 글로벌 수요가 늘어날 수 있다. 하지만 국내 수출로 이어지려면 보호무역주의가 강화되지 않아야 하고, 국내 제품의 수출이 원활하게 공급되어야 한다는 전제가 충족되어야 한다.

스마트·건강·콘텐츠 산업의 성장 촉진

산업 전반에 걸쳐 수요 감소와 투자 위축, 생산 차질이 발생하지만 제품별 영향에는 차이가 있다. 자동차·일반기계·철강·석유화학·정유·섬유 산업은 대내외 수요 부진으로 어려움이 크다. 만성적인 매출과 수익 악화를 겪던 섬유 산업의 경우 의류·직물·가공업체들이 생존 위협을 받고 있다. 자동차 및 부품·철강 산업 등은 소비 및 투자 수요가 감소해 어려움을 겪고 있다.

반면 가전·통신기기·반도체·디스플레이 산업은 산업의 영향은 제한적이지만 가전은 적극적인 마케팅과 신제품 출시로 글로벌 시장 점유율을 높일 수 있는 기회로 보기도 한다. 또한 코로나19가 확대되면서 수요가 증가한 건강 관련 분야, 가정 내에서 사용하는 식품, 콘텐츠, 생활용품은 오히려 긍정적인 영향을 보이고 있다. 그중에서도 스마트·클린·건강·프리미엄 제품들은 코로나19 이후에 시장을

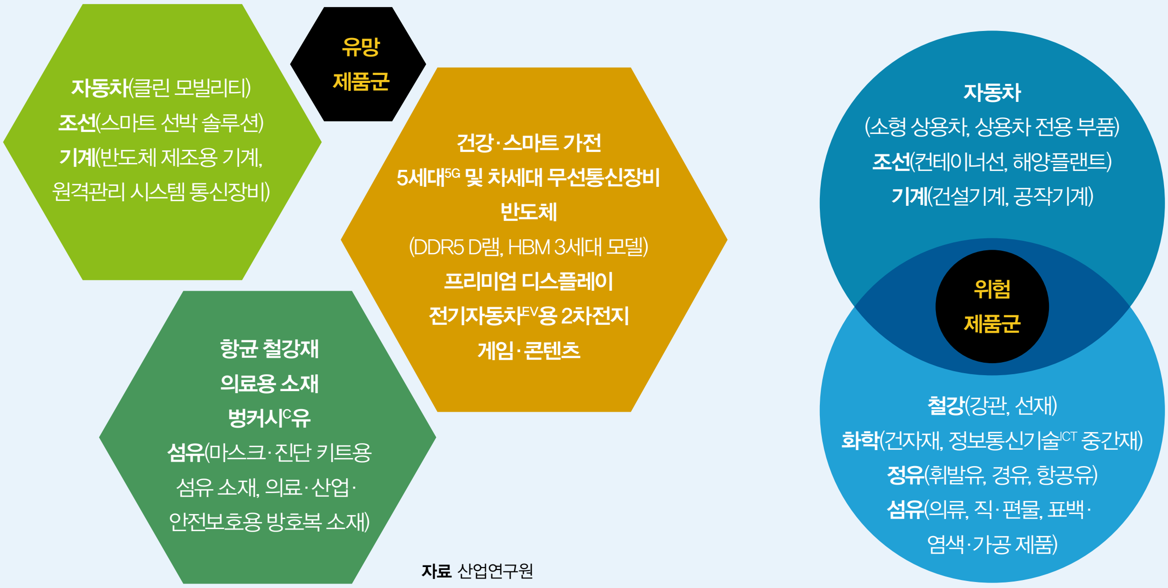
코로나19가 주요 산업의 생산에 미치는 영향

산업	국내	해외	내용
자동차	⬇⬇	⬇⬇	• 수요 감소로 인한 수출 부진, 장기화 시 부품 조달 애로 • 현지 수요 감소에 따른 해외 생산 물량 감소
조선	⬇⬇	↓↓	• 일부 인도 지연, 장기적으로 불가항력 선언 가능성 확대 • 중국 블록공장의 생산 감소
일반기계	⬇⬇	↓↓	• 내수시장 위축 및 수출 하락, 인력 이동 제한으로 인한 영향 • 중국 내 국내 기업의 기계 생산 감소 • 태국, 베트남 등 제3국으로의 생산지 이전 가능성 확대
철강	↓↓	↓↓	• 수출 및 내수 감소, 가격 하락 • 해외 법인으로의 출장 제한으로 인한 운영 어려움 가중
석유화학	⬇⬇	⬇	• 국내외 수요 부진, 재고 증가로 가동률 감소
정유	↓↓	–	• 정제 마진 악화로 가동률 조정을 통한 감산으로 대응
섬유	⬇⬇	⬇	• 내수 및 수출의 급감 • 중국, 베트남 등 주요 생산국에서의 경영 차질 심화
가전	↓	⬇	• 해외 공장과 물류 차질로 국내 생산 대체 가능성 증가 • 글로벌 공급망 불안으로 국내 생산 증가, 해외 생산 감소
통신기기	↓	⬇	• 국내 공장 일시 가동 중단으로 부품 수출 감소 • 중국 부품 조달 차질과 구매 다변화로 대체효과 예상 • 중국 업체들 통한 중저가폰 제조업자개발방식ODM 물량 축소
반도체	⬇⬇	↓↓	• 장기화 시 장비, 소재 조달 차질 가능성 확대 • 인력 이동의 제약으로 인한 가동 차질 발생 가능
디스플레이	↓↓	⬇⬇	• 수출 감소와 주요 소재, 장비 등의 조달 차질 가능 • 중국 세트사 수요 감소로 인한 가동률 하락
2차전지	⬇⬇	⬇	• 내수 축소로 인한 국내 생산 위축 • 간헐적인 조업 중단 발생 가능

– 영향이 없거나 증가(0%p 이상) ↓ 0~-2%p 감소
↓↓ -2~-5%p 감소 ⬇ -5%p 이하 감소 ⬇⬇ -10%p 이하 감소

주 2020년 하반기까지 코로나19의 영향이 지속될 경우 해당 산업에 대한 기존 전망(2019.12월) 대비 변화 **자료** 산업연구원

코로나19 사태 이후 유망 및 위험 제품군 전망



자료 산업연구원

확대할 수 있는 기회라는 기대도 있다.

특히 코로나19는 글로벌 바이오헬스 산업의 연구·개발[R&D]과 생산에 영향을 주고 있으며, 백신과 치료제 개발에 전 세계가 집중하고 있다. 국가 간 이동이 제한되면서 각국은 보건의료 관련 제품과 서비스를 자국 내에서 개발하고 공급하기 위해 노력하고 있는데, 우리나라 바이오헬스 산업은 그동안 축적된 투자와 성장 역량에 힘입어 성과를 보이고 있다. 이에 따라 원격진료 관련 시장의 확장에 대응하는 제도적 기반 확보와 산업 생태계 구축을 위한 정책도 강화되고 있다.

글로벌가치사슬[GVC]의 변화, 스마트 제조 환경에 의해 결정될 듯

코로나19 확산에도 불구하고 올해까지 국내 주요 산업의 글로벌 공급망에 미치는 영향은 제한적일 것으로 예상된다. 중국, 일본 등으로부터의 조달은 통관이나 부분적인 물류 차질 이외에는 원활한 편이며, 지난해 일본 수출 규제 시 재고 수준을 높인 국내 기업들이 이미 확보한 재고가 있기 때문이다. 국경 이동 제한, 사회적 격리가 장기화된다면 해외 핵심 부품·소재·장비 조달에 일부 차질이 있겠지만 상반기까지는 심각하지 않을 것으로 예상된다. 여기에 자동차·기계·화학 산업은 국내 조달 비중이 비교적 크고, 조선·철강·통신기기·가전 산업 등은 글로벌 조달 네트워크가 잘 구축되어 리스크 분산이 용이하기 때문이다. 물론 사태가 장기화될수록 공급망의 불안정성은 높아질 것이다.

GVC에서 보다 중요한 것은 코로나19 안정화 이후 세계적인 생산기지의 재편과 보호무역주의의 강화 움직임이다. 글로벌 네트워크의 불확실성을 회피하기 위해 이미 중국 등 특정 국가에 집중된 조달망을 아세안 등으로 다변화하고 있으며, 공급망 다변화에 한계가

있는 기업들은 자국 내에 조달 및 생산 기반을 확충하려는 움직임을 보인다.

글로벌 공급망이 변화하면서 인도와 아세안의 지리적 중요성이 높아질 것이다. 이에 신남방 정책을 지속적으로 추진하되 우리 산업 발전과 주요 수출 대상국과의 관계를 새로 정립하면서 국제 협력과 경쟁을 병행해야 한다. 미래 자동차, 시스템반도체, 바이오헬스 등 신산업을 체계적으로 육성하고 경쟁력을 확보해 새롭게 형성될 공급망에서 우리 입지를 선점해야 한다. 특히 코로나19를 계기로 세계에 각인된 우리나라의 긍정적인 브랜드 이미지를 적극 활용해야 한다.

코로나19 등 외부 충격에 취약한 생산 방식을 재편하는 과정에서 또 다른 요인이자 결과는 산업 지능화와 스마트 제조로의 전환이다. 산업 지능화와 연계된 5세대[5G] 통신설비, 로봇, 3차원[3D]프린터, 웨어러블 디스플레이, 2차전지, 센서, 시스템반도체 등의 국내 공급 기반과 생태계 확보가 전략적으로 추진될 것이다. 전문 제조기업 육성과 제조공장의 국내 유턴을 지원하기 위해 국내 라이선스 생산, 생산공장 유치 또는 합자투자[Joint Venture]로 핵심 기자재의 국내 유치를 도모할 수도 있다. 이러한 과정에서의 공정혁신은 비용과 속도라는 생산 효율성뿐만 아니라 글로벌 수요의 접근성을 높이는 스마트 제조 확산을 촉진하는 계기가 될 것이다.

코로나19가 주요 산업의 글로벌 공급망에 미치는 영향

현행 조달 체계 내 비중 **1** 10% 미만 **2** 10~25% **3** 26~50% **4** 51~75% **5** 76~100%

산업	국내	미국	일본	중국	EU	중동	아세안	기타	주요 내용
자동차	5		2	1	1		1		• 해외 의존도 낮지만(12%), 인젝터, 디젤엔진 부품, 차량용 반도체 등 유럽연합[EU] 의존도 높음
조선	4		2	2	2				• 국내 조달 비중 확대로 대체 가능 • 인력 이동(인수 선원, 서비스 엔지니어) 제한에 따른 차질 우려
일반기계	4		2	1	1				• 해외 의존도 낮지만(10% 미만) 인력 이동 제한, 일부 제조장비 조달 차질 우려 (일본, 독일)
철강								5(호주, 브라질)	• 원자재 수입선(호주, 브라질) 다변화 및 장기 계약으로 조달 안정성 확보
정유		1				5			• 과잉 공급으로 조달 문제 미발생 • 유종별 가격 변동성 확대가 리스크 요인
석유화학	2		2			5			• 원유 조달 리스크 낮지만 일본산 중간재(첨가제, 촉매제) 적시 조달에 차질 우려
섬유	4			2	1		1		• 한·중 중심 조달 체계로 차질 발생 가능성 희박 • 아세안 출입국 통제, EU산 섬유 제조장비 수입 차질 발생 가능
통신기기	3	1	1	1	1		2	1(인도)	• 해외 거점 다변화(베트남)로 대체 조달 가능 • 중국 조달 비중이 높은 수동 부품에 한해 일시적으로 부정적 영향 가능
가전	4	1	1	1	1		1		• 대체 부품 조달처 다변화, 순차적 변화로 단기적 영향에 그칠 것으로 예상
반도체	3	2	2		1				• 일본 수출 규제 이후 재고량 증가, 수입처 다변화로 글로벌 공급망 안정적
디스플레이	3	1	2	1					• 엔지니어 입출국 문제로 국내외 적기 생산 차질 가능성
2차전지	4		2	4					• 중국산 원자재 조달 리스크 일부 해소 • 국산 장비 활용 생산 체계 구축

주 녹색은 평시보다 영향이 없거나 양호, 황색은 다소 악화 **자료** 산업연구원

글로벌가치사슬 변화, 우리 기업의 도전 코로나19로 인해 글로벌 공급망의 변화가 가속화되고 있어 우리 기업의 노력과 혁신이 그 어느 때보다 중요하다.

글로벌가치사슬GVC의 변화와 기회

국내 주요 기업들이 중국에 집중되어 온 공급망을 베트남 등 제3지역으로 넓히는 등 글로벌가치사슬Global Value Chain, GVC*을 재구성하는 데 속도를 내고 있다.
GVC 변화와 국내 기업의 현황 및 대응을 알아본다.

PHOTO **한경DB**

글로벌가치사슬*
제품의 설계부터 원재료와 부품의 조달, 생산, 유통, 판매에 이르기까지 각 과정이 다수의 국가 및 지역에 걸쳐 이뤄지는 분업 체계를 일컫는 용어.

2019년 우리나라 총 수출의 26.8%가 중국으로 향했다. 우리나라는 국내 총 생산품 가운데 11%를 중국에 수출하고, 국내 총 소비의 6%를 중국에서 수입한다. 이러한 중국에서 신종 코로나바이러스 감염증코로나19이 발생하면서 연초부터 현대자동차 조업 중단 등 우리 공급망에 문제가 생겼고 GVC까지 무너뜨리고 있다. 가치사슬의 글로벌화는 무역 자유화가 확대되고, 운송비용 하락, 통신기술 발달 등 국가 간 분업과 특화에 유리한 환경이 조성되면서 급속히 진전되었다.
전 세계 GVC의 중심 국가인 한국과 미국, 중국, 일본, 독일 등에서 코로나19로 인해 대규모 봉쇄 또는 사회적 거리 두기가 시행되면서 공급망 전염 영향은 더 커진 모양새다. 산업별로는 GVC의 전문화 정도가 크거나 대체 공급선이 한정된 전기·전자, 자동차, 기계류, 제약 등에서 취약성이 두드러졌다.

코로나19와 공급망 전염

기업들은 그동안 적기 공급 생산방식을 채택해 낮은 재고율과 효율성을 극대화하는 방향으로 글로벌가치사슬GVC을 구축해 왔다. 그러나 코로나19로 인해 각국이 봉쇄 조치를 단행함으로써 생산 활동이 중단되고, 물류 또한 제 기능을 발휘하지 못해 원자재·부품 공급 부족에 따른 생산 중단이 연쇄적으로 일어났다. 거미줄처럼 얽혀 있는 GVC에 따라 생산 중단 사태가 이웃 나라로 전이되고, 봉쇄 조치는 다시 수요 절벽으로 이어져 공급과 수요 모두 타격을 주었다. 공급망 전염의 전형적인 흐름이다.

김상묵 코트라KOTRA 혁신성장본부장
서울과학종합대학원 경영학 박사로, 코트라 쿠알라룸푸르무역관장, 글로벌파트너링실장, 서비스산업실장, 경제통상협력본부장을 거쳐 현재 혁신성장본부장으로 있다.

GVC의 변화 이유

최근 GVC는 전 세계의 정치·경제 흐름에 따라 큰 변화를 겪고 있었다. 글로벌 교역은 1980년대 4.5%에서 2000년대 6.9%로 지속적인 성장세를 나타냈다. 과거의 교역은 수입국에서 소비되는 최종재가 중심이었으나, GVC 확장에 힘입어 소재·부품과 같은 중간재 교역 비중이 크게 높아졌다. 세계 총 수출에서 중간재가 차지하는 비중은 2000년 55.8%에서 2008년 60.0%까지 상승했으나, 글로벌 금융위기를 거치면서 2009년 56.1%로 후퇴했다.

중국의 위상 변화

중국은 과거 중간재를 수입해 가공한 후 최종재를 수출했으나, 제조업 경쟁력이 강화되면서 원자재를 수입해 중간재를 수출하는 구조로 변화했다. 1995년 이후 2018년까지 중국의 소재·부품 수출은 25.7배 증가한 데 비해 수입은 13.1배 증가하는 데 그쳤다. 중국은 '중국 제조 2025' 등 적극적인 자국 산업 육성 정책에 힘입어 수입 중간재 대신 자국 부품을 사용해 완제품을 생산하는 홍색공급망紅色供給網, Red Supply Chain을 구축했다. 그 결과 중국 수출 산업의 중간재 자급률은 높아진 반면 가공무역 비중은 떨어졌다.

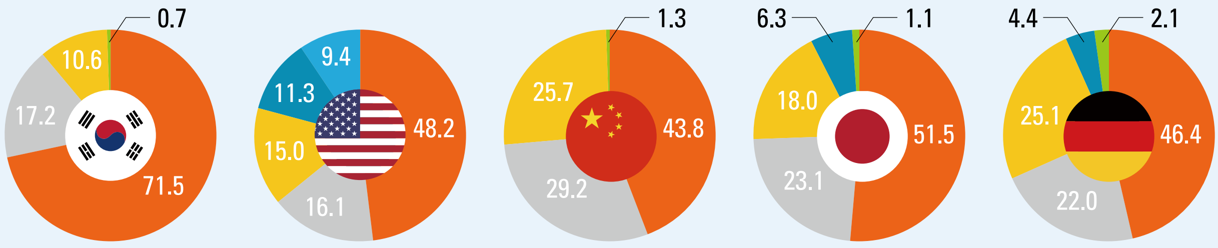
보호무역주의 확산

세계무역기구WTO 체제에서 관세 장벽을 낮춘 세계 각국은 비관세 장벽을 꾸준히 쌓아 왔다. 중국은 기술 규제와 표준 정책으로 산업 경쟁력을 확보하기 위해, 미국과 유럽연합EU 등은 시장에서 독점적 지위를 유지하기 위해 비관세 장벽을 전략적으로 활용하고 있다. 2018년 시작된 미·중 무역분쟁은 관세 부과와 수출입 제한 조치, 개별 기업 제재, 투자 제한 조치 등 광범위한 분야에 걸쳐 있다. 코로나19를 둘러싼 책임 논쟁까지 더해져 해결 전망이 밝지 않다. 각국 기업들은 아세안, 인도, 멕시코 등 제3국으로 이전하거나 본국으로 복귀, 중국 내수시장 공략 등으로 공급망을 재편하고 있다.

자국 중심 공급망 구축 움직임

2008년 글로벌 금융위기 이후 미국, 독일 등이 일자리 창출을 위해 제조업을 육성하고 자국 중심 또는 무역자유화 협정으로 역내

주요 국가의 가공 단계별 수출 비중



단위 % **자료** 한국무역협회KITA 국제무역연구원

1차 산품 | 중간재 | 자본재 | 소비재 | 기타

위협받는 세계 공장, 중국 코로나19 여파로 미국, 일본 등 주요국이 중국에 있는 자국 공장의 본국 회귀를 적극 유도하고 있다.

공급망을 구축해 왔다. 미국은 글로벌 금융위기로 큰 타격을 입으면서 제조업의 중요성을 재조명했고, '리메이킹 아메리카[Remaking America]'를 외치며 제조업 재건에 나섰다. 도널드 트럼프 미국 대통령은 북미자유무역협정[NAFTA]을 대체해 체결한 미국-멕시코-캐나다 협정[USMCA] 등으로 미국 중심의 북미 역내 가치사슬 구축을 시도하고 있다.

아시아 신흥국들 부상

중국, 인도 및 아세안 회원국들의 소득 증가와 인건비 상승, 생산기술 격차 해소 등으로 선진국이 신흥국에 자본재와 중간재를 공급하고, 신흥국은 최종재로 조립·가공해 선진국에 수출하는 전통적인 GVC 분업구조가 변하고 있다. 2017년 신흥국이 세계 국내총생산[GDP]에서 차지하는 비중이 세계 교역에서 차지하는 비중을 초월했는데, 이는 신흥국이 세계시장에서 생산기지보다 소비시장으로서의 역할이 더 커졌다는 것을 시사한다.

4차 산업혁명 제조 혁신

4차 산업혁명 기술이 접목되면서 제조업이 노동과 자본 중심에서 디지털 기반으로 전환되고 있고, 이에 따라 GVC에서도 변화가 나타나고 있다. 스마트 팩토리는 제조비 절감뿐만 아니라 다품종 대량 생산과 한 생산라인에서도 다양한 제품 생산이 가능한 모듈화로 개별적인 유연 생산이 가능해진다. 신흥국의 인건비 상승과 생산 자동화 기술 활용으로 선진국과 신흥국 간 생산비 격차가 줄어들면서 생산기지가 생산 거점에서 소비 거점으로 이동하고 있다.

코로나19 이후 GVC의 주요 흐름

중국으로부터의 탈동조화[China Decoupling]

2019년 미국의 제조업 총 생산은 전년 수준을 유지했으나, 미국의 대[對]중국 제조품 수입은 전년 대비 17%(약 900억 달러) 감소해 탈[脫]중국 현상을 보였다. 가격 경쟁력이 중요한 섬유와 단순 조립·가공은 베트남, 인도네시아, 인도 등을 대체 생산기지로 선택하고, 시장이나 소비자 접근이 중요한 자동차는 인도, 멕시코, 동유럽 등지에서 생산을 추진하고[Nearshoring] 있다. 반도체, 정보기술[IT] 관련 제조업, 미래 자동차 등은 본국 회귀[Reshoring, 유턴]를 선호할 것으로 예상된다.

리쇼어링 강화

최근 우르줄라 폰 데어 라이엔 EU 집행위원장은 "글로벌 공급망이 더 이상 경제 논리로만 결정되지 않을 것이다"라고 언급했다. 각국은 리쇼어링 기업에 세제 혜택, 고용 촉진 및 공급망 구축 지원, 지능형 생산 시스템 구축 지원 등 다양한 유인책으로 자국 기업의 유턴을 추진하고 있다.

역내 공급망 구축[Nearshoring] 활기

세계 금융위기 이후 GVC가 약화되면서 지역

OECD 주요국 GVC 참여율

1. 체코 **71%**
2. 벨기에 **69%**
3. 오스트리아 **67%**
4. 네덜란드 **66%**
5. 폴란드 **61%**
6. 한국 **55%**

세계 평균 **53%**

9. 독일 **51%**
11. 영국 **50%**
16. 일본 **45%**
17. 미국 **44%**

주 2017년 기준
자료 KITA 국제무역통상연구원

가치사슬Regional Value Chain, RVC로 대체되고 있다. RVC는 권역 내 제조 강국 및 거대 소비시장을 중심으로, 미국을 거점으로 하는 북미권역, 독일과 프랑스 중심의 EU권역, 일본 중심의 아시아권역이 주목받고 있다. 우리나라와 다양한 분야에서 긴밀한 협력관계를 가진 아세안, 인도 등 신남방 지역은 탈중국 글로벌 기업의 대체 투자지로 각광받고 있어, 향후 RVC에서의 역할이 더욱 커질 것으로 보인다.

산업을 '안보' 차원에서 접근

미국은 코로나19 사태를 계기로 항공, 반도체, 컴퓨터, 운송기계, 바이오 의약·화학, 첨단 자동화 기계, 소프트웨어 등을 핵심 육성 산업으로 선정했다. 또한 초소형 전자 산업에서 대만, 중국, 한국에 대한 부품 의존도가 과도하다며 인텔, TSMC, 삼성전자를 대상으로 비메모리반도체의 미국 내 생산을 설득했다. 그 결과 TSMC로부터 120억 달러의 투자 유치를 이끌어 냈다. 코로나19 사태를 계기로 제약·의료기기 및 방역물품의 국산화를 화두로 미국, EU, 일본 등 많은 나라가 '의료 안보'를 내세우며 국산화 추진을 발표했다.

GVC 변화와 우리 기업의 혁신

우리나라는 코로나19 팬데믹(세계적 대유행)에도 봉쇄 조치 없이 방역에 성공함으로써 전 세계에 안전한 공급기지로서 위상을 높였다. '셧다운Shutdown 없는 첨단 산업의 세계 공장'으로 도약할 계기를 잡은 셈이다. 우리 기업들도 코로나19 이후의 환경 변화에 맞춰 GVC 진입 전략을 재정비해야 한다. 무엇보다 비용과 효율성이 아닌 안전성과 회복력을 갖춘 공급망 구축이 필요하다. 한 나라에 집중 투자하는 거점 방식보다는 '중국+1 또는 베트남+1'과 같이 2개국 이상을 가치사슬로 연결해 위험을 분산해야 한다. 낮은 인건비를 활용한 단순 임가공이 아닌 시장 확보형 진출과 진출 국가에서 상생하는 진출 모델을 찾아야 한다. GVC가 RVC로 재편되고 있으므로 통합 원산지 규정 등을 활용해 주요 권역시장별로 역내 가치사슬에 진입하는 노력도 필요하다.

세계경제포럼WEF은 포스트 코로나 승자의 조건으로 '디지털화'를 지목했다. 디지털 전환과 함께 제조업 중심의 비즈니스 모델을 제조업 서비스로 업그레이드하는 노력이 필요하다. 우리 기업 모두 GVC 변화라는 뉴 노멀New Normal에서 승자가 되었으면 한다. 먼저 하면 '혁신'이고 따라하면 '구조조정'임을 명심하자.

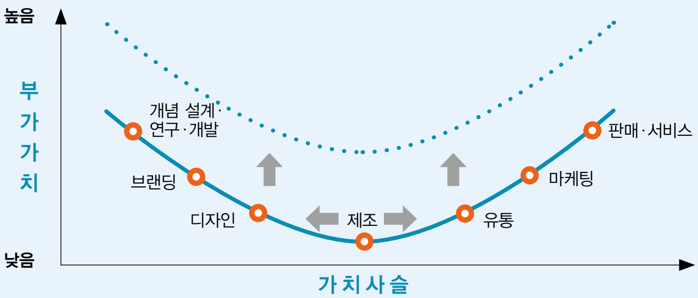
글로벌 기업의 전략 변경 계획

코트라가 지난 3~4월 454개 글로벌 기업을 대상으로 조사한 결과, 코로나19가 촉발한 GVC 리스크 관리 방안으로 '글로벌 공급망 다변화'와 '핵심 제조 시설의 본국 이전'을 고려하는 제조기업이 각각 37.7%, 8.2%로 나타났다.

중국의 재균형 전략

중국은 코로나19 극복을 위해 단기적으로 조업 재개를 지원하고 국제 교류·협력을 통해 가치사슬의 충격과 리스크를 최소화하는 데 집중하는 모양새다. '세계의 공장, 세계의 시장'이라는 입지를 활용해 리쇼어링을 막기 위한 친親외자기업 정책을 추진할 가능성도 커 보인다. 중장기적으로는 반도체 등과 같은 첨단 기술 분야의 중간재 생산기지로의 전환이 예상된다. 또한 연구·개발R&D·생산·마케팅과 공공서비스를 결합한 산업 클러스터로 부가가치를 향상시키는 가치사슬 모양, 일명 스마일 커브Smile Curve의 상향 이동을 지속 추진할 것으로 전망된다.

GVC의 이동 방향



자료 코트라KOTRA

디지털 통상으로 비대면 경제 살린다

신종 코로나바이러스 감염증코로나19으로 비대면 경제가 확대되고 있다. 혁신 기술을 보유한 디지털기업들의 비즈니스 기회가 예상되는 가운데 우리 기업들의 디지털 통상에 대한 필요성을 알아본다.

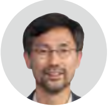
PHOTO **한경DB**

● 코로나19가 초래한 가장 두드러진 현상은 비대면(비접촉) 관계와 활동이다. 일시적 변화일 수 있지만 이 현상이 지속되는 분야도 있을 것이다. 대면(접촉) 경제 활동은 위축되는 반면 비대면 경제 활동은 확장될 것이다. 만일 코로나19 이후에도 개인들의 비대면 활동이 일상화된다면 개인뿐만 아니라 기업과 정부는 사회·경제 활동의 패러다임 전환에 부합하는 전략을 선택해야 한다. 특히 중소기업은 시류의 변화에 날렵한 몸짓으로 대응할 수는 있지만 자칫 균형감을 잃거나 머뭇거리다가는 금방 휘청거릴 수 있어 긴장해야 한다.

비대면 경제 활동을 유지시키는 유형의 도우미가 마스크라면 무형의 지배자는 디지털 경제다. 흔히 아날로그 세대와 디지털 세대를 구분할 때 '접촉'과 '소통 방식'을 통해 설명한다. 전자의 소통 방식이 일방적이고 단선적인 전달이라면 후자는 쌍방적이고 복선적이다. 혁신적인 디지털 기술을 활용하면서 대면하지 않아도 협상과 거래가 가능해졌다.

글로벌 경기 회복의 장애요소

디지털 경제는 디지털 전환Digital Transformation 또는 4차 산업혁명이라고 부르는 사회·경제적 구조와 체계의 대전환에 의한 대응 방식이다. 디지털 경제는 정보통신기술ICT 산업 발전에 국한된 것은 아니다. 모든 산업의 상품과 서비스의 생산, 유통, 소비 방식 변화에 영향을 끼친다. 국내시장뿐만 아니라 해외 특정 시장이나 글로벌시장의 진·출입과 관세 변화를 증폭시키고 있다. 디지털 혁신 기술을 응용하는 기업의 국내외 비즈니스 기회는 확대될 것이다. 미국 트럼프 행정부가 노골적으로 드러낸 자국우선주의와 보호무역주의는 코로나19 대



김태황 명지대 국제통상학과 교수
프랑스 파리제10-낭테르대 경제학 박사로, 현재 명지대 국제통상학과 교수로 재직 중이다.
한국EU학회장을 역임했으며 공정거래위원회 하도급협약 평가위원으로 활동하고 있다.

확산을 겪으면서 모든 나라에 상승작용을 일으킬 것으로 예상된다. 국내 경기를 회복하기 위해 각국 정부가 보조금과 지원금으로 재정을 쏟아 붓고 금리를 인하하며 안간힘을 쓰고 있다. 자국 기업과 국민이 우선적인 수혜자여야 한다는 논리는 당연하다. 그러나 1947년 관세 및 무역에 관한 일반협정GATT 체제의 출범 이후 70여 년 동안 굴곡은 있었지만 무역 자유화 흐름이 이어져 왔다.

따라서 보호무역주의는 경기 침체로 인한 일시적인 방편일 듯하고 정책 기조로 지속되기는 어려워 보인다. 특수한 상황을 제외하면 무역을 하지 않는 경우에 비해 무역을 하는 경우가 이익이 더 커진다는 점(무역의 이익)에는 모두 공감하기 때문이다. 한편, 미·중 무역전쟁은 양국이 협상을 위해 밀고 당기기를 하는 것이라고 볼 수 있다. 국내외적으로 비대면 경제 활동이 일상화되고 불균등한 보호무역주의가 글로벌 경기 회복에 장애요소가 된다면 대외 의존도가 높은 우리 경제와 기업은 어떻게 돌파구를 찾아야 하는가?

디지털 통상의 확대와 중소기업의 기회

디지털 통상은 방대한 지식정보의 디지털화Digitalization, 인공지능AI, 사물인터넷IoT, 정보저장기술Cloud 등 정보통신 혁신 기술과 인터넷을 활용하는 국제무역의 전반적인 흐름이라고 이해할 수 있다. 이를테면 의료, 금융, 교육, 법률, 설계 엔지니어링 등의 서비스시장은 사람 간 접촉과 이동을 통한 전통적인 교역 방식으로는 한계가 있었으나, 서비스 정보의 디지털화가 촉진됨에 따라 시간과 공간의 물리적 장벽을 초월해 국제 거래가 활성화되었다. 디지털 통상의 핵심은 국가 간 정보 호환과 교류다. 개인과 개인, 기업과 개인, 기업과 기업 사이 서로 인식하고 인정하고 신뢰할 만한 정보를 교류해야 한다. 방대한 자료라도 수집과 분석, 활용이 간편해짐에 따라 정보(데이터)는 상품과 서비스 생산의 핵심 수단이 되었다. 데이터 자체가 가치를 지니게 되어 국내뿐만 아니라 국제무역에서 유용한 자료로 활용되기에 이르렀다. 데이터를 활용해야만 수출도 하고 수입도 하고, 특히 적시·적정 수준의 무역이 가능해졌다. 디지털화된 데이터가 생산되고 공유됨으로써 글로벌 공급과 공급망이 가능해졌다. 상품과 서비스가 공급되기 전에 먼저 데이터가 공급된다. 소비자는 상품과 서비스를 구매하기 전에 먼저 데이터로 선택한다. 특히 중소기업은 디지털 통상 체제를 순발력 있게 활용할 수 있는 유전자를 보유하고 있다.

디지털 통상은 방대한 지식정보의 디지털화, 인공지능, 사물인터넷, 정보처리기술 등 정보통신 혁신 기술과 인터넷을 활용하는 국제무역의 전반적인 흐름으로 이해할 수 있다.

1 소규모 소액 거래 수월

전통적인 무역은 기업과 기업(국영기업 포함) 사이에 이뤄졌다. 디지털 기술로 인해 온라인으로 상품 정보를 제공하고 검색하는 것이 가능해졌고, 온라인 구매와 결제가 가능해짐에 따라 기업과 개인 간 국제 직거래*가 수월해진 것은 중소기업에는 또 하나의 기회로 작용한다.

* 지난해 B2C 국제 거래 규모는 826억 달러에 달했다.

2 거래비용 절감

비대면 경제 활동이 자연스러운 상황에서는 중소기업이 거래비용을 절감할 수 있다. 거액의 거래비용을 지불하면서 직접 바이어를 만나러 다니지 않아도 용인되기 때문이다. 오히려 디지털 기술을 활용한 혁신적인 비대면 세일즈가 더 큰 설득력을 발휘할 수 있다.

3 필요한 소비자 정보 활용 가능

디지털 기술을 형성하는 핵심은 방대한 데이터다. 이 데이터를 생산하는 양대 주체는 개인과 기업이다. 우리나라가 올해 1월 데이터 3법(개인정보보호법, 정보통신망법, 신용정보법) 개정안을 가결해 오는 8월 5일부터 시행하는 이유는 부처 간 중복적인 규제를 철폐해 무한한 개인정보를 유익하게 활용하자는 것이다. 개인을 식별할 수 없도록 익명으로 처리된 맞춤형 개인정보를 기업이 이윤 추구를 위해 활용하는 것이다. 즉, 중소기업이 고비용을 들여 직접 구축하지 않더라도 소비자의 정보를 활용할 수 있는 사회적 플랫폼, 나아가 국제 거래 플랫폼의 이용도가 높아질 것이다.

4 핵심 경쟁 요소는 혁신 기술

중소기업은 거대 조직을 운영할 필요 없이 혁신적인 디지털 기술만으로도 무한한 글로벌 시장에서 경쟁우위를 확보할 수 있다. 1994년 아마존은 중고서적 전자상거래에서 시작했다. 1998년 친구의 차고에서 구글을 창업한 래리 페이지와 세르게이 브린은 새로운 인터넷 검색 아이디어 하나로 시작했다.

중소기업의 글로벌시장 도전

중소기업이 글로벌시장에 도전하는 것은 물론 위험요소가 많다. 시장 흐름을 오판할 수도 있고 정보력과 위기관리 역량이 부족해 낭패를 볼 수도 있다. 그러나 디지털 경제 환경에서는 기댓값을 높일 수 있다. 글로벌시장의 진입비용을 줄일 수 있다는 것만으로도 도전할 만한 기회다. 국내시장은 이미 디지털화가 상당히 진전되었다.

우선 중소기업은 기업 문화를 디지털 문화로 전환해야 한다. 교역 대상인 개발도상국에 비해 우리나라는 디지털 선진국이다. 디지털 기술을 활용해 남미나 아프리카의 소비자에게도 자사 제품을 쉽게 홍보할 수 있다. 그런데 경영진이 스마트폰을 뉴스 검색이나 문자 메시지 주고받는 데만 사용한다면 디지털 비즈니스는 요원한 일이다. 중소기업 경영진은 누구보다도 디지털 기술 흐름에 촉각을 세워야 한다.

디지털 기술과 정보통신 산업은 별개다. 업종과 품목에 따라 차이가 있겠지만 제조업이든 서비스업이든 디지털 기술이 필요하다. 디지털 기술과 문화가 비즈니스를 창출하고 지속 가능하려면 소비자와 시장 참여자에게 신뢰를 줄 수 있는 정보 제공이 필수다. 투자자와 소비자, 협력 생산자에게 기업 활동 과정과 정보를 수시로 온라인으로 전달함으로써 강소기업으로서 네트워크를 구축할 수 있다. 국내시장에서 경쟁력이 미진한 중소기업이라 하더라도 해외 개발도상국에서는 디지털 기술 경쟁력을 발휘해 틈새시장을 개척할 수 있다. 무조건 해외로 눈을 돌리라는 것이 아니라 디지털 통상의 탐색기를 가동하라는 의미다.

중장기적 안목으로 개발도상국 유학생을 활용하는 방법도 있다. 국내로 유학 온 개발도

상국 학생들은 본국으로 돌아가 비중 있는 사회·경제적 역할을 담당할 인재가 될 수 있다. 중소기업이 해외에 진출하는 데는 언어와 문화의 장벽이 있다. 진출을 염두에 두고 있는 국가의 유학생을 아르바이트생이나 견습생으로 활용해 미래 비즈니스 파트너 또는 현지 네트워커로서 육성해 보는 것은 어떨까. 우리나라에는 이제 중국과 베트남뿐만 아니라 남미, 아프리카 등 다양한 국적의 젊은이들이 유학을 온다. 이 유학생들이 나중에 현지에서 우리 기업의 유능한 디지털 통상 안내자로서 성장할 수 있을 것이다.

'포스트 코로나 신통상 전략' 간담회 2020년 5월 20일 유명희 산업통상자원부 통상교섭본부장은 "디지털 기반 언택트 경제의 급성장으로 국제 규범 정립에서도 주요국 간 경쟁이 심화될 수 있다"고 발언했다.

디지털 통상 현재 오가는 논의들

문제는 디지털 통상 환경이 안정적이지 못하다는 점이다. 디지털 통상의 핵심 쟁점은 국가 간 정보 교류 제한을 완화하는 것인데 각 나라와 지역이 자국우선주의 도구로 활용하기 때문이다. 무엇보다 국제 통상 규범이 정립되지 못한 것이 가장 큰 맹점이다. 지난해 5월 전자상거래 협상을 개시한 세계무역기구WTO는 83개 국가가 참여한 디지털 통상 규범*을 마련하기 위해 논의 중이다. 우리나라도 적극 참여하고 있어 기대해 볼 만하다. 유럽연합EU도 올해 3월 신산업 정책 패키지를 제시하면서 중소기업의 디지털 기술 인력 지원을 강조했다.

문재인 대통령은 취임 3주년 기념 특별연설에서 코로나19 이후 경제 활성화를 위해 디지털 인프라를 확충하겠다고 약속했다. 지난 4월 산업통상자원부 통상교섭본부장은 디지털 인프라를 통한 우리 기업의 해외 진출 활성화를 지원하겠다고 표명했다. 산업통상자원부는 올해 1월 '디지털 통상 아카데미'를 시범 운영했고 올 하반기부터 10회 차로 운영해 디지털 통상 분야의 전문 인력을 양성할 계획이라고 밝혔다.

우리 정부는 먼저 WTO를 통한 다자주의적 방식과 병행해 교역 상대국과의 양자적 통상 협상을 활성화하고 디지털 통상 규범을 신속하게 마련해야 한다. 게임의 규칙이 정해져야 선수가 실력을 공정하게 발휘할 수 있고 성장할 수 있기 때문이다.

중소기업이 국가별로 개별화된 규제에 대응하기는 역부족이다. 그러므로 정부는 중소기업이 디지털 데이터를 효과적으로 활용할 수 있도록 분야별 데이터 공유 시스템과 플랫폼을 확충해야 한다. 개별 중소기업이 방대한 정보를 각자 생산하고 분석하기에는 시간과 비용이 부담되기 때문이다. 또한 규제 샌드박스 정책을 더욱 과감하게 시행해 중소기업의 도전적이고 혁신적인 기술과 서비스가 앞으로 글로벌 경쟁력을 발휘할 수 있도록 기존 시장의 진입 규제를 면제 또는 유예해 주어야 한다.

WTO가 논의 중인 디지털 통상 규범*

1. 국경 간 데이터 이동 자유화
2. 서버 현지 설치 강제 금지
3. 망 중립성 원칙
4. 기술 이전 강제 금지
5. 지식재산권IP 보호
6. 디지털 격차 해소

2세 경영체제 전환의 성패를 가른 변화와 혁신의 DNA

자수성가한 기업 대표 상당수가 2세 경영을 통한 가업승계를 꿈꾸지만 모두가 성공하는 것은 아니다. 제품도 매출 규모도 유사한 중견 전자부품 제조기업 N사와 O사의 사례를 통해 2세 경영체제 전환의 성공과 실패를 가르는 변화와 혁신의 DNA는 무엇인지 분석해 본다.

● 삼성과 LG에 핵심 회로부품을 납품하는 N사와 O사는 30년 이상의 업력과 대기업 수준의 생산관리 기술을 보유한 중견 제조기업이다. 두 회사 모두 5~6년 전부터 1세대 창업주에서 2세대 장·차남에게 사업 주도권을 이전하는 경영체제 전환 작업을 진행해 왔다. 해외 대학에서 공부한 두 회사의 2세 경영인들은 회사의 미래를 좌우할 중요한 전략으로 '글로벌시장 진출'을 내세웠다. 그런데 두 회사 2세 경영인은 실제 글로벌시장에 진출하기 위한 준비자세와 사업 환경 변화에 대처하는 방법이 사뭇 달랐다. 핵심 회로부품인 두 회사의 제품은 더 이상 원가절감이 어려울 정도로 제조원가가 낮았다. 하지만 완제품의 품질에 미치는 영향은 상당히 커서 생산 과정의 품질관리가 매우 중요했다. 또한 시장에는 낮은 생산비용으로 반값도 되지 않는 중국 제품이 넘쳐났고, 국내 대기업에 견적을 제시하는 대만 경쟁자들의 위협은 날로 거세지고 있었다.

윤권현 삼정KPMG 전략컨설팅 본부장
고려대에서 경영학(경영전략) 박사학위를 취득했으며, 삼정KPMG에서 민간 및 공기업을 대상으로 중장기 성장 전략, 해외시장 진출 전략, 사업 재조정 및 조직 재구축 분야의 컨설팅을 담당하고 있다.

Snapshot #1. N사

글로벌 비즈니스의 꿈

끝없는 경쟁을 부추기는 국내 전자제품 대기업의 요구에 한계를 느낀 N사의 장남은 글로벌시장 진출로 좀 더 안정적인 사업 구조를 수립하고자 했다. 국제 전시회와 기술 개발 세미나에 참가해 글로벌 전자제품 제조사와 인맥을 쌓으며 자연스럽게 글로벌시장에 진출하겠다는 계획이었다. 특히 새로운 유형의 시제품을 고객과 공동 개발하며 시장에 다양한 제품 요구사항과 변화의 니즈가 있음을 확인했다. 그러나 이러한 시도는 성사 직전에 여러 번 무산되었고, 그는 본사 생산기술팀과 구매관리팀이 혁신적 마인드가 부족해서 고객의 거래 조건을 맞추지 못했다고 질타했다. 기술 난이도가 있는 제품을 가격 하한선을 정해 채산성을 확보하려는 생산기술팀이나 최대한 물량을 확보해 원가를 절감하려는 구매관리팀의 노력을 급변하는 글로벌 사업에 대비하지 못하는 '모험심 부족'으로 판단했기 때문이다. 내홍을 겪는 동안 대만 경쟁사가 대기업 고객사에 공급가 할인 공세를 펼쳤고, N사 주력 제품의 수익성은 크게 하락했다. 결국 N사는 대규모 인력 구조조정이라는 위기를 맞았다.

Snapshot #2. O사

신규 성장 시장을 향한 틈새 공략

중국시장에 새로운 기회가 있을 것으로 판단한 O사의 차남은 10년 전 인수한 중국 공장 생산기술팀에 팀원으로 자원했다. 3년간 중국어와 생산 기술을 배우며 현장의 중국인들과 융화하려는 노력 끝에 중국인보다 중국어가 더 유창하다는 평가와 함께 생산 현장의 신뢰를 얻었다. 또한 생산설비 투자와 제조원가 절감을 병행하기 위해 세부 공정별 생산단가 관리체계를 도입하고 생산직들과 동고동락한 결과 원가와 기술, 중국 사업에 모두 능통한 중국 공장 공장장으로 거듭났다. 그는 삼성, LG에 납품한 기술력을 기반으로 중국 저가 제품과 가격 경쟁을 하지 않겠다고 원칙을 수립했다. 이에 따라 발광다이오드LED 전구, 무선청소기, 공기청정기, 주방 가전제품 등 새롭게 성장하는 '프리미엄 소형 가전시장'을 타깃으로 정했다. 고객의 눈높이가 높은 이 시장에는 저가 중국 제품이 진입하지 못하고, 품질과 가격 경쟁력을 모두 갖춰 이를 따라올 대만 기업도 아직 없다. 틈새시장 공략에 성공한 O사는 1~2년 만에 매출이 1.5배 올랐고 그중 3분의 1은 프리미엄 소형 가전 부문에서 발생했다.

Consulting 1.

변화와 혁신의 진짜 의미

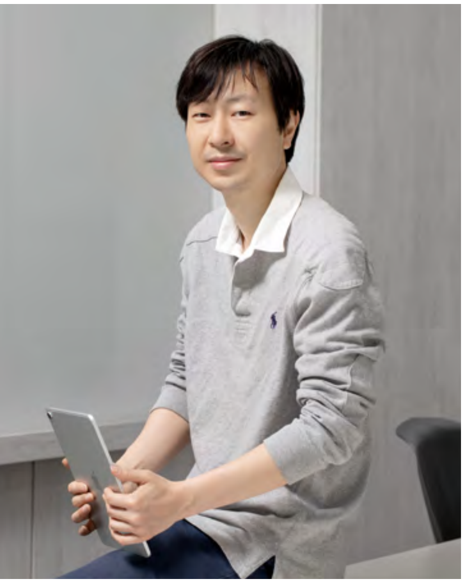
전에 없던 새로운 것, 남들이 하지 않는 독창적인 것을 쉽게 혁신이라 부르는 경우가 있다. 그 역시 혁신의 한 종류이겠으나 현실에 발을 두고 문제를 직시한 해법을 가진 혁신은 언제나 한 수 위다.
N사 장남이 시도한 다양한 고객 발굴과 글로벌시장 진출이 변화의 노력인 것은 분명하다. 그러나 회사가 직면한 경쟁사의 추격이나 업의 본질인 제조 생산성 확보를 외면한 채 외관상의 혁신만으로 많은 문제를 해결할 수 있을 것이라는 막연한 믿음은 매우 위험하다.
반대로 O사 차남의 틈새시장 공략은 전에 없던 생산관리체계를 새로 관철시키며 언어와 문화가 다른 직원들의 신뢰도 얻는 어려운 과정이고, 틈새시장에서 성공하리라는 보장도 없다. 하지만 제조업 본질에 입각해 직면한 문제를 정면으로 해결하기 위한 노력의 결과라는 측면에서 혁신의 본보기로 삼을 만하다.

Consulting 2.

2세 경영체제 전환 그 이후

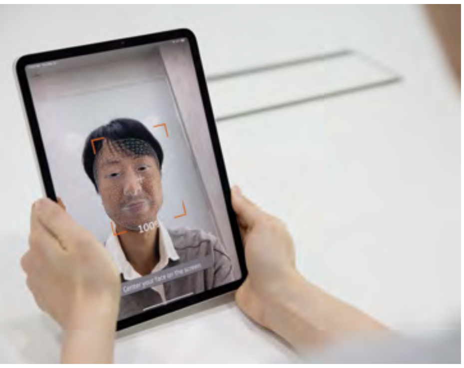
N사는 우선 가업승계의 허울을 버리고 전문경영진체제를 통해 사업의 우선순위를 재정립하는 과정이 필요하다. 특히 구조조정 과정에서 핵심 인재를 잃지 않도록 각별히 노력해야 한다. 사태를 어느 정도 수습한 후에는 주력 제품을 중심으로 고객을 다변화하기 위한 노력이 수반되어야 한다.
O사는 기술이 유사한 영역으로 제품 포트폴리오를 확장해 사업 영역을 넓히는 전략이 필요한 시점이다. 중국, 대만 기업의 추격을 확실하게 따돌리는 방법은 게임의 장을 바꾸는 것이기 때문이다.

WRITER 이동숙 PHOTO 이소연



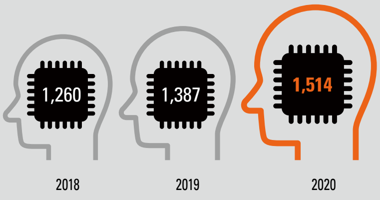
▲ **신승식 블루프린트랩 대표** 기술력을 인정받아 엔비디아[NVIDIA]로부터 딥러닝 개발에 필요한 소프트웨어 및 하드웨어를 지원받고 있으며, 2019년 '대한민국인공지능대상' 스타트업 부문상을 받았다.

▼ **블루프린트랩의 솔루션** 아이폰의 트루뎁스 카메라[3D 카메라]를 사용해 빠르고 쉽게 사용자의 얼굴 데이터를 분석하고 가상으로 제품을 착용할 수 있는 솔루션을 제공한다.



www.blueprint-lab.com

국내 얼굴인식 기술시장 규모



단위 억 원 **자료** 한국과학기술정보연구원

마포 4기 (주)블루프린트랩

언택트Untact 시대, 얼굴인식이 답이다

신종 코로나바이러스 감염증[코로나19]의 확산으로 생활 전반에 비대면·비접촉 방식이 선호되면서 이를 구현하는 기술에 관심이 증가하고 있다.

● 블루프린트랩은 2018년 얼굴인식 기술을 인공지능[AI] 기술과 결합해 온라인 피팅 서비스를 출시했다. 3차원[3D] 렌더링[Rendering], 3D 얼굴스캐닝[Scanning], AI 알고리즘[Algorithm] 등의 기술을 적용해 맞춤형 안경과 선글라스를 추천해 준다. 지난해에는 프랑스 안경업체 라미[L'amy]와 영국 슈퍼카 제조사 맥라렌[McLaren]과의 공동 프로젝트 '비전 컬렉션[Vision Collection]'에 얼굴인식과 안경 가상착용 기술을 제공해 애플 운영체제[iOS]용 애플리케이션을 제작했다. 미국 캘리포니아의 지역 안경 프랜차이즈기업인 MASQ와는 기술 공급 업무협약[MOU]을 맺어 현지에서 사용자 테스트를 진행 중이다.

신승식 블루프린트랩 대표는 출시 초기부터 아이폰의 트루뎁스 카메라와 같은 3D 카메라 기술을 도입해 빠르게 시장에 적용했다.

"우리 얼굴인식 기술은 스마트폰의 3D 카메라를 통해 보이는 얼굴에 가상의 점 1,220개를 사용합니다. 각 점은 X, Y, Z의 3차원 좌표 값을 가지고 각 점 사이의 거리, 면적, 각도 등을 측정해 높은 정확도를 보여 줍니다."

안경 가상피팅 서비스는 블루프린트랩의 기술이 적용된 하나의 분야일 뿐이다. 뷰티, 헬스케어, 자율주행, 비대면 결제 솔루션 등 다양한 분야에 적용할 수 있다. 현재 각 산업군의 업체들과 솔루션 구현을 위해 논의하고 있다. 또한 2차원[2D] 이미지를 3D로 변환해 주는 3D 재구성 기술을 개발해 안드로이드폰, 웹서비스, 키오스크 등 하드웨어의 종류에 상관없이 모든 플랫폼에서 블루프린트랩의 얼굴인식 기술을 제공할 예정이다.

"올해는 안경 산업뿐만 아니라 코로나19 사태로 비대면·비접촉 솔루션의 수요가 큰 다양한 산업군에 블루프린트랩의 얼굴인식과 AI 기술을 적용하고자 합니다. 성형수술 후 모습 예측이라든지 얼굴인식을 통한 비접촉 출입 시스템, 무인 체크인 솔루션 등 현장에서 요구하는 수요를 만족시킬 수 있는 기술을 제공할 계획입니다."

IBK동반자금융 2017년 8월 1일 창립 56주년 기념식에서 선포한 IBK기업은행의 새로운 중소기업 지원 체계 브랜드로, 기업의 성장 과정에서 발생하는 다양한 애로사항을 능동적이고 창의적으로 해소해 주는 금융의 새로운 역할을 의미한다. 중소기업의 창업–안정화–성장–재도약 등 성장 단계별로 지원하는 동반자금융(3–up) 플랫폼을 구축했다.

구로 3기 (주)웨인힐스벤처스

인공지능AI이 만드는 영상 콘텐츠

웨인힐스벤처스는 텍스트보다 영상으로 정보를 얻고자 하는 현대인의 성향에 맞춰 영상 콘텐츠를 고효율·저비용으로 제작할 수 있는 소프트웨어를 개발했다.

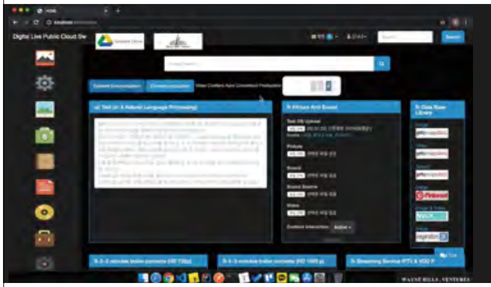
● 지난해 한 조사에 따르면 한국인 하루 평균 모바일 동영상 이용 시간은 전체 모바일 이용 시간의 45.4%이며, 가장 많이 사용하는 온라인 검색 채널은 네이버 다음으로 유튜브가 60.0%를 차지했다. 사람들이 원하는 정보를 습득하려는 성향이 텍스트가 아닌 영상 콘텐츠로 변하고 있는 것이다. 이수민 웨인힐스벤처스 대표는 대학 졸업 후 콘텐츠 관련 산업에 종사하면서 이러한 추세를 감지하고 텍스트를 영상 콘텐츠로 만드는 사업을 구상했다.

"처음에는 단순히 책을 영상으로 보여 주자는 의도로 시작했는데, 영상 콘텐츠 하나를 제작하는 데도 많은 인력과 비용, 시간이 필요했습니다. 그래서 자동으로 콘텐츠를 제작하는 소프트웨어를 개발하고자 창업했습니다."

'웨인힐스AI프로'는 자체 개발한 AI 알고리즘이 텍스트 문서들을 단락·어절별로 분석하고 각 키워드의 사전적 의미를 자동 분석해 10분의 1로 요약한다. 그다음 요약된 내용을 바탕으로 스토리에 맞는 이미지, 영상, 음원들을 검색하면 자동으로 영상으로 제작해 주는 소프트웨어다. 제작된 콘텐츠를 효과적이고 돋보이게 만드는 기술은 특화된 스타트업과 협업하고 있다. 자막이나 영상 효과를 더해 주고, 콘텐츠를 재밌게 전개하는 기술은 브이플레이트VPlate와 함께하고, 이미지 및 데이터 저작권은 게티이미지, 마이크로소프트MS, 빙 등 많은 기업들과 중장기 계약을 맺었다. 책을 홍보하는 영상부터 휴대전화 사용설명서, 보험계약 약관 등 웨인힐스벤처스의 소프트웨어는 다양한 산업군에서 호응을 얻고 있다. 현재 190여 개 파트너사와 함께하고 있으며 앞으로 광고, 방송국, 문화, 자동차 등 다양한 분야로 서비스를 확대할 계획이다. 웨인힐스벤처스는 삼성전자 C랩의 사외 협력업체로 선정되어 지원받고 있다. 올해 기업 간 거래B2B 모델 사례가 충분히 쌓이면, 앞으로 기업과 소비자 간 거래B2C 모델의 판매도 나설 예정이다.

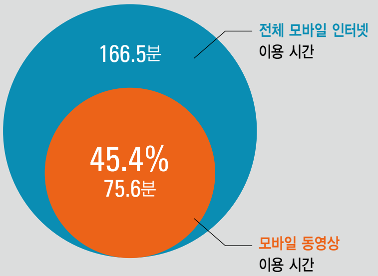
"2020년 상반기 80% 자동화를 목표로 개발에 집중하고 있습니다. AI 알고리즘을 고도화해 해외 진출을 목표로 하고 있으며, 안정적인 시장 진입을 위해 해외 특허 출원도 진행하고 있습니다."

▲**이수민 웨인힐스벤처스 대표** 여러 스타트업과 협업해 함께 성장하고 윈윈 하는 스타트업 환경을 만들고자 한다.
▼ **웨인힐스AI프로** 텍스트만 입력하면 인공지능AI 기반 알고리즘이 자동으로 영상을 제작한다. 사용설명서나 보험 약관처럼 복잡한 텍스트를 간단하게 영상으로 만들 수 있다.



www.waynehills.co

하루 평균 모바일 동영상 이용 시간

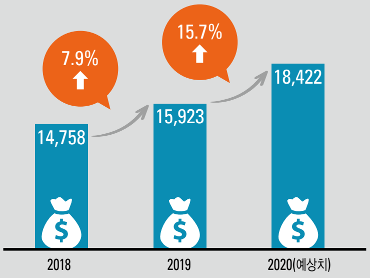


주 국내 인터넷 사용자 2,000명 대상
자료 나스미디어, '2019 인터넷 이용자 조사'

▲ **박문수 아이오티플렉스 대표** 2019년 '대한민국 ICT 이노베이션 어워즈' 과학기술정보통신부 장관 표창, '대한민국 소프트웨어 기업 경쟁력 대상' 우수상 등을 수상하며 기술력을 인정받았다.
▼ **포가드 울트라S** 국내 최초로 롱텀에볼루션[LTE] 방식의 위치 관제 기기로 물류운송업계에서 원하는 가시성과 비용 절감, 데이터 관리를 해결했다.

www.iotplex.co.kr

위치 정보 사업의 매출액 규모



단위 억 원 **자료** 한국인터넷진흥원, 2019

부산 2기 ㈜아이오티플렉스

실시간 GPS 위치관제시스템으로 세계시장에 도전

아이오티플렉스는 롱텀에볼루션[LTE]망을 사용해 대한민국 어디서나 빠르고 정확한 위치 기반 서비스를 제공하고 있다.

● 위치 기반 서비스가 교통, 물류 등 공공서비스는 물론 검색, 광고, 엔터테인먼트와 같은 응용 서비스에서 다양하게 활용되고 있다. 박문수 아이오티플렉스 대표는 2015년 국내 최초로 LTE 방식의 위치 관제 기기 '포가드 울트라S'를 제작했다.

"당시 위성위치확인시스템[GPS] 위치 추적기들은 모두 2세대[2G] 또는 3세대[3G]의 단방향 통신망을 사용하는 단말기였습니다. 위치를 정확히 수신하려면 짧은 주기로 많은 위치 데이터를 받아야 하는데, 처리 용량에 한계가 있는 저전력 통신망 제품으로는 불가능했습니다. 그래서 우리는 대용량 통신망인 LTE 통신망을 도입해 이동 경로의 정확도를 높이고 오차 범위를 줄였습니다."

'포가드 울트라S'의 LTE망은 차량이나 오토바이 등 빠르게 이동하는 물체에 최적화된 통신망이다. 개인용컴퓨터[PC]나 스마트폰 애플리케이션으로 모든 차량의 실시간 위치와 운행 정보를 파악할 수 있어 차량 및 배차 관리, 외근 직원 근태 관리, 유류비 절감에 유용하다. 실제 한 고객사는 포가드 서비스를 이용한 후 물류차량의 개인 업무 사용을 방지해 월 900만 원, 연간 1억 원의 유류비를 절감했다. 이러한 정교한 위치 추적 기술은 물류뿐만 아니라 렌터카, 요트나 선박, 패러글라이딩 같은 레저 활동에도 활용할 수 있다.

최근에는 사회적 이슈가 많은 미취학 아동이나 치매 노인을 보호할 수 있는 대인용 위치 추적기를 개발 중이다. 박 대표는 올해 상반기까지 해외에서 사용할 수 있는 GPS 트래커를 개발하고 글로벌 관제 플랫폼을 구축할 계획이다. 하반기에는 현지 테스트와 바이어를 발굴해 해외시장에 진출하는 것을 목표로 하고 있다.

"글로벌 물류 허브로 급부상 중인 동남아시아의 위치 기반 서비스 시장을 우선으로 해외 진출을 준비하고 있습니다. 동남아시장을 시작으로 점차 진출 국가를 확대해 나갈 계획입니다."

실제로 체험하는 것 같은 경험을 주는 콘텐츠, 실감 콘텐츠는 VR와 AR 서비스를 통틀어 말한다. 현재 실감 콘텐츠는 게임은 물론 산업·의료·공공 부문까지 사용 영역이 넓어지고 있다. 인테리어시장에서도 이를 활용한 플랫폼 사업의 움직임이 일고 있다.

일반적으로 인테리어 공사에서 소비자는 업체가 제시한 도면이나 3차원[3D] 이미지 정도만 보고 실제 공간에 어떻게 구현될지 예상한다. 그러다 보니 시공 후 예상과 다른 결과물에 업체와 분쟁이 발생하는 경우가 잦았다. 김도혁 에이디 대표는 시공 전 실제에 가까운 초고해상도의 예상 완성 모습을 VR로 구축해 소비자와 시공 전문가들에게 공유한다면 이런 문제가 줄어들 것이라고 판단했다.

"공간 설계 및 디자인을 영상으로 구현해 공간을 인지하고 직접 체험해 볼 수 있습니다. 이용자의 1인칭 시점에서 가상의 3D 환경 혹은 360도 환경을 시공 전에 경험할 수 있어 디자인을 이해하기가 쉬워집니다. 이를 통해 공사 기간을 단축시켜 시공비를 절감하고 재시공 리스크를 감소시켜 그에 따른 추가비용 발생을 방지할 수 있습니다."

김 대표는 2019년 기업부설연구소를 설립해 VR·AR 서비스를 위한 기술 역량을 키웠다. 현재 개발된 VR 프로그램은 건축뿐 아니라 소형 선박, 요트 및 분양, 모델하우스 모델링, 인테리어 디자인에도 적용할 수 있다. 또 플랫폼 내에서 일반 소비자가 직접 공간을 디자인하고 가구나 마감재를 선택하는 것은 물론 시공사까지 연결해 주는 서비스 플랫폼을 올해 오픈할 예정이다.

"현재는 기업 간 거래[B2B] 사업의 비중이 높지만 셀프 인테리어시장이 급격히 성장하면서 일반 소비자들을 대상으로 한 기업과 소비자 간 거래[B2C] 사업으로 확장할 계획입니다. VR·AR 기술력과 다양한 콘텐츠를 접목해 건축, 인테리어뿐만 아니라 다양한 분야로 확장해 나갈 것입니다."

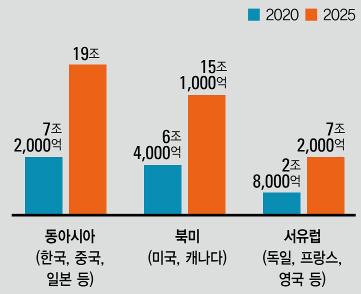
부산 2기 (주)에이디

가상현실[VR]·증강현실[AR] 기술로 공간을 디자인한다

에이디는 VR와 AR 기술을 통해 인테리어 시공 전 고객과 전문가에게 실제에 가깝게 공간을 디자인해 보여 주며 인테리어시장에 새로운 기준을 만들었다.

www.adcompany.co.kr

주요 국가별 AR시장 규모



단위 원(예상치) **자료** 영국 시장조사기관 오범[Ovum]

▲ **3D VR·AR 설계** 고객이 직접 원하는 자재나 마감을 샘플이 아닌 가상공간에 구현해 보여 주어 시공자와 원활하게 협의할 수 있다.

▼ **김도혁 에이디 대표** 기존 건축시장의 기본적인 도면뿐만 아니라 3차원[3D], 이미지, 영상을 비롯해 최첨단 가상현실[VR] 및 증강현실[AR] 서비스를 제공해 더욱 정확한 설계 및 디자인을 제시하고 있다.

급증하는 줌의 사용자 원래 줌의 고객층은 기업고객이 주였으나, 코로나19 사태 이후 일반인들의 사용이 폭증해 현재 하루 사용자 수는 약 3억 명에 달한다.

줌 비디오 커뮤니케이션즈Zoom Video Communications 화상회의 플랫폼 후발주자에서 성공 신화를 쓰다

줌 비디오 커뮤니케이션즈는 신종 코로나바이러스 감염증코로나19 사태로 화상회의가 늘면서 사용자 수가 급증하고 있다. 또한 구글, 마이크로소프트MS, 시스코 등 글로벌 정보기술IT기업에도 밀리지 않고 경쟁하며 성장하고 있다.

PHOTO **줌 비디오 커뮤니케이션즈**

회사명	줌 비디오 커뮤니케이션즈 Zoom Video Communications
최고경영자	에릭 위안Eric Yuan
직원 수	1,702명(2019년 기준)
분야	화상회의 서비스
본사	미국 캘리포니아주 새너제이
설립연도	2011
홈페이지	www.zoom.us

● 에릭 위안이 통신장비업체인 시스코를 나와 창업하던 2011년 당시 이미 화상회의는 미국 실리콘밸리에서 전도유망한 혁신 기술이었다. 시스코는 2007년 당시 기업 간 거래B2B 화상회의 소프트웨어 선두 업체였던 웹엑스를 32억 달러에 인수했다. 위안은 시스코에서 웹엑스 개발자 약 800명을 총괄하던 연구·개발R&D 담당 부사장이었다. MS는 2011년 당시 세계 최대 규모의 음성 및 화상통화업체였던 스카이프를 85억 달러에 인수했다. 구글도 2013년 화상회의 기능을 갖춘 '행아웃'을 출시했다. 줌이 처음으로 서비스를 시작하던 해다. 위안이 자금을 조달하기 위해 찾아간 벤처캐피털들이 "레드오션시장에 뒤늦게 뛰어들었다"며 그를 문전박대했던 이유다.

좌동욱 한국경제신문 실리콘밸리 특파원
한국경제신문 증권부·산업부 기자를 거쳐 실리콘밸리에서 세계적인 기업들을 취재하고 있다.
공동 저서로 〈1조 원의 승부사들〉이 있다.

차별화된 기술을 바탕으로 한 마케팅 전략

줌의 성공요인은 무엇보다 차별화된 혁신 기술이다. 회의 주재자가 인터넷으로 보낸 초대 메신저를 클릭하는 것만으로 회의에 참가하는 사용자환경UI을 채택해 고객 편의성에 집중했다. 별도 가입 절차 없이 비회원을 회의에 참석시킨다는 발상 자체가 혁신적이었다. 인터넷 속도가 빠르지 않은 미국에서도 100명에 달하는 참석자들이 동시에 회의에 참여할 수 있었다. 모든 참석자들을 바둑판처럼 보여 주는 기능도 줌이 내놓은 새로운 기술이었다. 또한 줌은 홍보·마케팅 예산을 전혀 쓰지 않았다. 대신 사용자가 서비스를 다른 고객에게 추천하는 프로그램을 설계했다. 기업고객을 대상으로 하면서도 일반인들이 사용하도록 문을 열어 놓았다. 단, 1회 사용 시간을 40분으로 제한하는 등 일부 기능에 제약을 뒀다.

이런 마케팅 전략은 코로나19 사태 이후 줌이 부각되는 기반이 되었다. 에릭 위안 최고경영자CEO도 마케팅과 홍보에 앞장섰다. 그는 사람을 만날 때 줌에서 화상회의를 먼저 했는데, 벤처캐피털 담당자들을 만날 때에도 오프라인 미팅에 앞서 화상회의를 요구할 정도였다.

보안 이슈와 경쟁 넘어 지속 성장에 주목

줌은 회사 경영 측면에서도 내실 있는 스타트업으로 평가받는다. '고객과 플랫폼을 확보하면 수익은 따라온다'는 실리콘밸리식 성공 방정식을 따르지 않고 철저하게 수익성을 따진다. 비용 절감을 위해 중국 현지에 800여 명에 달하는 R&D 인력을 고용했다. 지난해 4월 상장하면서 재무제표를 공개했는데, 이미 2018년 616만 달러의 영업이익을 내고 있었다. 2019년 영업이익은 1,270만 달러로 1년 만에 2배가량 뛰었다.

성장통도 겪고 있다. 화상회의 정보가 누출되고 해커가 음란 사진을 올리는 등 개인정보 보호와 보안 문제가 거론되었다. 미국과 중국의 패권 경쟁도 리스크 요인이다. 중국계 기술기업으로 중국인 개발 인력을 다수 채용하고 일부 데이터를 중국 지역 서버에 저장한다는 사실이 아킬레스건이다.

이런 위기 상황에서 위안 CEO는 즉시 '보안 강화 90일 계획'을 발표하며 "개인정보 보호 업무에만 집중하겠다"고 선포했다. 매주 공개 화상회의를 열어 직접 고객들의 불만을 듣고 있다. 4월 말에는 미국의 간판 소프트웨어업체인 오라클과 함께 클라우드 서비스를 구축한다고 발표했다. 미·중 패권 경쟁 리스크도 낮추겠다는 전략이다.

전문가들은 화상회의시장이 앞으로도 지속 성장할 것으로 내다본다. 줌이 현재와 같이 화상회의시장에서 견고한 지위를 지킬지는 좀 더 지켜봐야 한다. 구글, MS, 페이스북 등 글로벌기업들이 화상회의 플랫폼을 재정비하고 시장 공략에 나서고 있기 때문이다. 하지만 시장은 줌의 성장 가능성을 낮게 보지 않는다. 보안 이슈로 주춤했지만, 지난해 상장 당시 92억 달러였던 줌의 시가총액은 2020년 5월 15일 기준 493억 달러로 1년 만에 5배 이상 증가했다.

줌 비디오 커뮤니케이션즈

코로나19 사태가 낳은 대표적인 '벼락스타' 기업인 줌은 2011년 미국 실리콘밸리에서 설립되었으며, 2013년부터 화상회의 소프트웨어 '줌'을 서비스하고 있다. 기업 간 거래B2B업체였지만 코로나19 이후 일반인 고객이 폭증했다(1일 사용자: 2019년 12월 1,000만 명→2020년 3월 2억 명→4월 3억 명). 미국에선 '화상회의 하자'는 말을 'Let's zoom'이라고 쓸 정도다.

◀ **에릭 위안 CEO** 영어를 못해 2년간 비자 발급을 8번이나 거절당했던 그는 실리콘밸리 성공 신화의 주인공이 되었다.

6·15 남북공동선언 20주년, 경제적 의미와 과제

남북 정상이 분단 반세기 만에 처음 만나 통일의 이정표를 마련한 6·15 남북공동선언이 20주년을 맞았다. 6·15 남북공동선언의 경제적 성과를 중심으로 이후 전개 과정과 현재 당면한 과제를 살펴본다.

PHOTO **한경DB**

6·15 남북공동선언문 교환 2000년 6월 14일 밤 북한 백화원 영빈관에서 김대중 대통령과 김정일 북한 국방위원장이 남북 정상 간 합의문을 교환했다.

● 2000년 6월 15일 남북한 정상은 '통일 문제의 자주적 해결'과 '통일 방안에 대한 공통성 인식', '이산가족 상봉', '민족경제 균형 발전', 이들 내용의 조속한 실천을 위한 '당국 간 회담 개최' 등 5개항에 합의했다. 6·15 남북공동선언은 남북관계와 남북경협 역사에 큰 전환점을 제시했다. 이 가운데 특히 제4항 '민족경제 균형 발전과 다양한 교류 협력 활성화' 합의를 중심으로 6·15 남북공동선언의 의미를 되짚어 본다.

북한의 인식 변화와 남북 경제공동체 의식에 기여

6·15 남북공동선언은 우선, 경제적으로 남북경협에 대한 북한당국의 인식을 바꾸고 북한의 개혁과 개방을 촉진하는 계기가 되었다. 남북관계를 정치·군사적 대립과 갈등보다는 경제적 실리주의 중심으로 접근하도록 해 북한의 대남 정책에 대한 변화를 유도했다. 이는 2002년 북한의 금강산 관광 및 개성공단특구법 제정과 2003년 4대 경협합의서 발효 등 남북경협의 법·제도화라는 성과를 냈다. 금강산 관광 사업과 개성공단을 통해 북한은 개방에 대한 두려움이 크게 줄어들었을 것이다. 이는 경제특구 정책과 김정은 시대의 경제개발구 정책 시행에도 긍정적 영향을 미쳤다.

둘째, 본격적인 경협 활성화로 인적·물적 교류가 확대되었고 북한 경제의 대남 의존도가 크게 증가되었다. 2000년 4억3,000만 달러였던 남북 교역액은 2007년 18억 달러, 2015년에는 27억1,000만 달러로 확대되었다. 특히 10·4 남북정상회담이 열렸던 2007년에는 북한 무역의 한국 의존도가 37.9%에 달해 중국 의존도 41.7%에 근접하는 수준까지 늘어남으로써 상생의 경협 모델과 남북 경제통합의 시험무대가 조성되었다.

셋째, 남북경협의 인프라 확충과 기업의 가격경쟁력 제고로 해외로 나갔던 중소기업들이 돌아와 일자리 창출에도 기여했다. 남북 간 철도와 도로가 연결되고 해상·항공로가 개방되면서 분단된 남북이 하나 되는 통로가 만들어졌다. 개성공단과 금강산 관광 등 경

홍순직 서울대 아시아연구소 동북아센터 객원연구원
현대경제연구원 통일경제센터장으로 28년간 현대그룹의 대북 사업을 연구했으며, 통일연구원과 국민대 한반도미래연구원을 거쳐
현재 북한연구학회 부회장, 민주평통 상임위원 등으로 활동하고 있다.

협 사업을 추진하는 과정에서는 전력을 비롯한 인프라가 확충되었다. 특히 개성공단은 국내에서 인력난과 고임금, 고지가, 물류난 등으로 어려움에 직면해 해외 진출을 모색하던 중소기업들이 유턴하는 특구 역할을 했다. 이는 북한 경제 회생뿐만 아니라 남한의 내수 진작과 고용 창출, 중소기업의 활로 제공, 강원도를 비롯한 지역경제 활성화 등에도 보탬이 되었다.

넷째, 6·15 남북공동선언은 남북 경제공동체와 생활공동체 의식을 함양하는 데 기여했다. 금강산 관광과 개성공단에서의 생산활동 과정에서 북한당국은 물론 일반 주민들에게도 남북경협과 경제공동체 형성의 필요성을 인식케 했다. 경협 과정에서 형성된 인프라와 각종 법·제도, 북한 주민들의 생활과 건강 향상 등은 통일 비용을 저감하는 데에도 보탬이 될 것이다. 따라서 남북경협 과정의 투자는 통일 비용의 '사전적 분할 지출 비용'으로 인식할 필요가 있다.

상호 신뢰 회복과 확고한 남북관계 개선 의지 전달 중요

6·15 남북공동선언이 정치, 경제, 사회문화 전반에 걸쳐 새로운 남북관계의 전환점을 제공한 '선언적·상징적' 의미가 강했다면, 이를 경협 부문에 특화해 중장기적 관점에서 한 차원 발전시킨 것이 2007년 10·4 남북정상선언이다. 10·4 남북정상선언에서 3통(통행, 통관, 통신) 개선, 개성공단 2단계 개발과 서해 평화협력특별지대 설치, 백두산 관광 등 남북경협 확대·발전 등에 합의했다. 그러나 이명박·박근혜 정부 들어 남북관계의 특수성 불인정과 조건부 대북 정책 추진, 김정일 국방위원장의 건강 이상과 사망, 북한의 핵실험과 미사일 발사 등으로 남북경협은 정체·중단기에 접어들었다.

남북 교역의 주요 연도별 추이

	단위	1990	2000	2005	2007	2010	2015	2016	2017	2018	2019
총 교역	100만 달러	14	425	1,056	1,798	1,912	2,715	333	1	31	7
교역 건수	건	83	7,394	21,215	51,758	84,202	100,907	11,424	4	699	434
교역 품목 수	개	26	578	775	852	795	742	489	61	422	294
사업 승인 수	건	-	2	36	169	25	3	-	-	-	-
상업적 거래 비중	%	-	64.3	65.3	79.6	98.8	99.6	99.3	-	-	-
·경협 사업			20.4	39.2	39.6	76.0	99.6	99.3			
·개성공단			-	16.7	24.5	75.5	99.6	99.3			

주 1. 사업 승인은 경제협력(투자) 사업 승인을 의미 2. 상업적 거래는 총 교역 중 위탁가공교역, 경제협력 사업의 합으로 지원성 및 한반도에너지개발기구[KEDO], 경수로 사업 거래는 제외
자료 통일부, '남북 교류협력 동향'

문재인 정부는 변화된 국내외 경제 여건과 한반도 및 동북아시아 정세, 남한의 신성장 동력 발굴의 필요성 증대 등을 고려한 새로운 남북경협 구상인 '한반도 신경제구상'을 표방했으며, 신북방·신남방 정책을 통해 추진 동력을 강화하겠다는 입장이다. 실제로 2018년 3차례 남북정상회담을 통해 6·15 남북공동선언 및 10·4 남북정상선언 이행을 적극 추진하기로 합의했다. 그러나 북핵문제 해결 지연과 대북 경제제재 등으로 남북경협은 전면 중단된 상태다. 더욱이 신종 코로나바이러스 감염증[코로나19]으로 인해 남북경협 재개는 당분간 쉽지 않을 전망이다.

남북관계는 긍정의 마음으로 상호 신뢰를 회복하는 것이 가장 중요하다. 우선은 인도적 차원의 보건의료 협력과 사회문화 분야 등 국제 제재의 예외적 인정 사업을 통해 정부의 확고한 남북관계 개선 의지를 전달해 신남북경협 환경을 조성해야 한다. 이를 위해 지방자치단체와 민간 비정부기구[NGO]의 역할이 중요하다고 할 수 있다. 우리 중소·벤처기업은 언젠가는 열릴 신남북경협과 유라시아 경제 시대를 대비해야 한다.

코로나19발發 세계 교역 환경의 변화와 중소기업의 글로벌 진출 전략

신종 코로나바이러스 감염증코로나19은 그간 진행되던 글로벌가치사슬Global Value Chain, GVC과 신성장 산업 전환 등 무역·산업 변화를 촉진시키고 있으며, 새로운 패러다임을 등장시키고 있다.

PHOTO **한경DB**

'브랜드 K' 온라인 화상 수출 상담회 박영선 중소벤처기업부 장관이 2020년 5월 20일 화상으로 중국 바이어와 대화하며 '브랜드 K' 제품을 알리고 있다.

GVC를 통한 부가가치 창출

15.4%
세계 금융위기 이전 (2006~2008년)

13.5%
세계 금융위기 (2009년)

15.0%
세계 금융위기 이후 2018년까지

자료 국제연합무역개발회의UNCTAD

● 지난 2~3월 중국 공장들의 조업 중단으로 원부자재 수급이 어려워지면서 베트남에 진출한 한국 기업들은 생산 활동을 중단했고, 애플은 중국에서 전량 생산하던 에어팟의 30%를 2분기부터 베트남에서 생산하기로 했다. 이번 코로나19 사태로 중국 한 나라에만 의존하던 밸류체인이 위험하다는 인식이 확산되면서 세계 각국은 지역가치사슬Regional Value Chain, RVC을 대안으로 고려하고 있다. 코로나19는 주력 전통 제조업에서 사물인터넷IoT, 바이오 등 4차 산업혁명 기반의 신성장 산업으로 재편하는 촉매제 역할을 하고 있으며, 각국 정부도 디지털 인프라 구축, 비대면 산업 육성, 사회간접자본SOC 디지털화 등에 자원을 집중하고 있다. 코로나19로 인한 대외 무역·산업 환경 변화로 2분기부터 중소기업의 수출환경이 더 어려워질 것으로 예상된다. 정부는 수출 중소기업의 애로에 귀 기울이고 경영 안정화를 위한 종합 지원대책을 마련해야 할 것이다.

세계 주요 국가의 움직임과 대응 전략

중국 ▶ 단기 영향 없으나 이후 세계 변화 대비

최근 선진국들이 중국에 투자한 자국 기업들을 본국으로 복귀시키려고 하지만 중국은 단기적으로 큰 충격이 없을 것으로 예상한다. 2~3시간 내 거의 모든 부품을 조달할 정도로 산업 연계가 뛰어나고 엄청난 토지와 내수시장이 있어 짧은 기간 내 이런 규모의 '세계의 공장'과 '세계의 시장'을 대체할 만한 곳은 없다고 판단하기 때문이다. 하지만 코로나19를 겪은 선진국들이 국민 기본 생존과 보건위생, 국방 관련 업종을 본국으로 복귀시킬 수도 있기 때문에 중국은 외국인 투자 여건을 획기적으로 개선·개방하고, 자국의 산업구조를 재편하며, 핵심 기술을 육성하는 데 더 집중할 것으로 보인다.

서경란 IBK경제연구소 수석연구위원
현[現] 대통령직속 4차산업혁명위원회 위원, 전[前] 청와대 중소벤처비서관실 행정관으로 일했다.

미국 ▶ 제조업 본국 귀환 등 적극 지원책 마련

중국 의존도가 높은 미국은 코로나19 확산으로 자국 내에서 충분한 보호장비와 의료기기 생산이 불가능한 상황이 발생하면서, 글로벌 공급망의 구조적 문제가 제기되었다. 미국의 중국 의존도는 미·중 통상 분쟁 이후 17%가량 감소했으나, 여전히 중국 없이는 제품을 생산하기 어려운 상황이다. 이번 코로나19 사태를 계기로 미국 정부는 경기부양책에 제조업 리쇼어링[Reshoring]을 위해 6,000억 달러를 배정하는 한편, 국립제조업원을 신설해 제조업의 제도와 기술 개발 등을 지원할 계획이다.

유럽 ▶ 정부 차원 4차 산업 지원 가속화

유럽 각국은 현재의 적기공급체계[Just in Time]에서 향후 위험분산 공급체계[Just in Case]를 구축하기 위해 유럽 지역 내 또는 자국 내 공급망을 구축하거나 공급처 다변화를 동시에 추진할 가능성이 크다. 독일 다임러는 모든 부품을 2~3개국에서 조달하는 데이터베이스[DB] 구축 작업을 시작했다. 유럽 국가들은 코로나19 사태를 계기로 5세대[5G] 이동통신 서비스 상용화, 인공지능[AI] 및 빅데이터를 활용한 디지털 전환[Digital Transformation] 등 정부 차원의 4차 산업혁명 지원 정책을 가속화할 예정이다. 특히 5G 서비스가 본격적으로 추진되면 가상현실[VR], 증강현실[AR] 관련 정보기술[IT] 제품과 콘텐츠, 홈코노미[Home+Economy] 산업, 스마트 팩토리 등 AI 관련 수요가 급증할 것으로 전망된다.

동남아시아 ▶ 글로벌 기업 유치 추진

동남아시아 국가들은 글로벌 기업들을 유치하기 위한 투자 유치 인센티브를 확대할 움직임이다. 태국 투자청은 최근 의료·바이오 분야 투자 유치 인센티브를 확대하는 방안을 발표했고, 베트남은 2·3분기 투자 유치가 부진할 것이라고 전망해 세금 감면을 확대했으며, 최저임금 인상률 억제 등 적극적인 투자 유치 정책을 펼칠 계획이다.

이 밖에도 일본은 이미 4월에 탈중국 리쇼어링 정책을 발표하고 기업들에 이전 보조금을 지원하고 있으며, 아세안 국가로 생산설비를 다변화하는 경우도 본국으로의 이전과 동일하게 지원하고 있다.

우리 중소기업의 글로벌 진출 전략

중장기적 관점에서 접근

글로벌가치사슬[GVC]이 세계적 범위에서 지역 단위로 재편되고, 아시아에서 중국의 영향력이 더욱 확대되고 있다. 보다 멀리 내다보는 안목으로 글로벌 진출 국가를 선정하고 이전해야 한다.

각국의 산업구조 개편 등 고찰

세계 각국은 코로나19를 계기로 제조업 육성, 보건·의료 품목 및 식량 안보 확보 등 핵심 산업 육성책을 내놓고 있다. 각국의 산업구조 개편과 신산업 육성 과정에 따라 각종 투자 인센티브 제도가 바뀔 수 있으므로 자세히 살펴 전략에 반영해야 한다.

비대면 마케팅 도구를 집중 활용

코로나19의 확산세가 지속되고 경기 침체가 장기화됨에 따라 현지에서 소셜네트워크서비스[SNS], 기업 간 거래[B2B], 소비자와 직접거래[D2C] 등 비대면 마케팅 도구를 집중 활용하고 자체 수행 역량도 강화해야 한다. 중국, 홍콩의 중소기업들은 이미 화장품, 패션 등 소비재 진출 방식으로 D2C를 이용하고 있다.

K-메디컬[Medical] 등 수요 폭증 품목의 마케팅 강화

정부는 '브랜드 K'를 지원해 메이드 인 코리아[Made in Korea] 마케팅을 강화하고, 중소기업이 각국의 소비 진작 정책을 활용할 수 있도록 기반을 마련해야 한다.

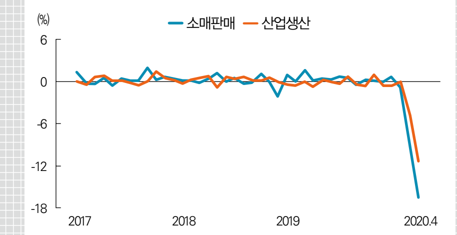
* 무역·산업 환경 변화 부문은 코트라[KOTRA] 지역본부(북미, 중국, 유럽, 동남아시아) 인터뷰(2020년 5월)를 바탕으로 작성함.

Economic Review
경제 동향

한눈에 읽는 경제 동향

USA

소매판매 및 산업생산



주 전월 대비 **자료** 미국 통계청·연방준비제도[Fed]

4월 고용·소비·생산 모두 록다운[Lockdown] 영향으로 부진 심화

4월 실업률은 14.7%로 통계가 집계된 1948년 이후 최고치를 기록했다. 비농업 부문 취업자 수도 전월 대비 2,054만 명 감소하며 역대 최대 폭으로 감소했다. 제조업이 133만 명 감소한 데 비해 서비스업*이 1,720만 명 대폭 감소했다.

* 업종별(전월 대비, 만 명): 레저 –765, 숙박·음식 –633, 운송 –305, 소매 –210, 헬스케어 –144

4월 소매판매는 온라인 판매(8.4%)를 제외한 전체 업종에서 감소하며 전월 대비 16.4% 감소했다. 이 또한 통계 집계 이후 사상 최대 폭 감소다.

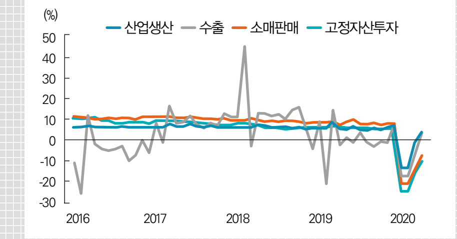
※ 업종별(전월 대비, %): 의류 –78.8, 전자제품 –60.6, 가구 –58.7, 음식서비스 –29.5, 헬스케어 –15.2

4월 산업생산도 자동차·부품 생산이 전월 대비 –71.7% 급감하며 제조업(–13.7%)에서 크게 부진해 전월 대비 11.2% 감소했다.

※ 업종별(전월 대비, %): 자동차·부품 –71.7, 석유·가스시추 –27.8, 의류 –24.1, 1차금속 –20.4, 기계 –11.0

China

산업생산·수출·소매판매·고정자산투자



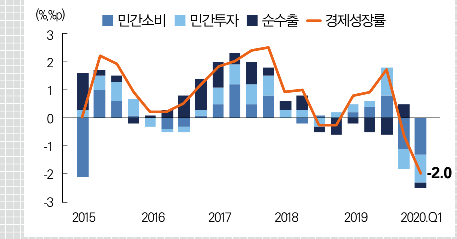
주 전년 동기 대비 **자료** 중국 국가통계국

생산·수출은 조업 재개로 증가로 전환, 소비·투자는 감소세 지속

4월 중국 산업생산 및 수출은 조업 재개, 공장 근로자 복귀 등의 영향이 가시화되며 신종 코로나바이러스 감염증[코로나19] 본격화 이후 처음으로 증가했다. 소비와 투자는 코로나19 여파로 감소세를 지속했으나, 감소 폭은 축소되는 모습을 보였다. 산업생산은 제조업 생산(5.0%)이 늘어 전년 동기 대비 3.9% 증가했다. 수출도 아세안(4.2%), 미국(2.2%) 등 지역에서 늘어 전년 동기 대비 3.5% 증가했다. 다만, 코로나19 여파 지속, 미·중 무역분쟁 재점화 우려 등으로 수출 회복세가 지속될지는 불투명한 상황이다. 소매판매는 귀금속(–12.1%), 가전제품(–8.5%), 가구(5.4%) 등 품목에서 소비 부진이 지속되며 전년 동기 대비 7.5% 감소했다. 고정자산투자도 설비투자(–21.6%)와 인프라투자(–10.3%)의 동반 감소세가 지속되며 전년 동기 대비 10.3% 감소했다. 5월 21일 시작한 중국 최대 정치 행사 양회[兩會]에서 강력한 경기부양책이 제시되어 관심이 모아지고 있다.

Japan

경제성장률·성장기여도



주 전년 동기 대비, 민간투자는 재고투자 제외 **자료** 일본 내각부

2020년 1분기 경제성장률은 코로나19 영향 가시화로 2.0% 감소 기록

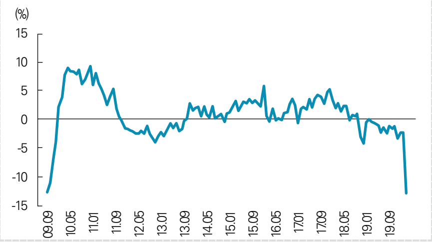
2020년 1분기 일본 실질 경제성장률은 전년 동기 대비 –2.0%, 전기 대비로는 –0.9%(연율 –3.4%)를 기록했다. 미·중 무역분쟁 등 대외 여건 악화와 소비세율 인상(2019년 10월)의 여파가 이어지는 가운데 코로나19가 확산되어 민간소비는 전기 대비 0.7% 감소했으며, 수출은 6.0% 감소했다. 시장 예상치 대비 다소 양호한 수준이나, 코로나19로 인한 긴급사태가 4월에 선언되어 1분기 경제에는 영향이 제한적이었기 때문이다.

※ 전기 대비 증가율(%): 민간소비 –2.9 → –0.7, 수출 0.4 → –6.0

코로나19 확산의 영향이 본격적으로 반영되는 2분기에는 더 큰 폭의 마이너스를 보일 것으로 예상되며, 이후 경제 활동이 정상화되더라도 당분간 코로나19 이전 수준으로 회복하길 기대하기는 어려울 전망이다.

Eurozone

산업생산지수



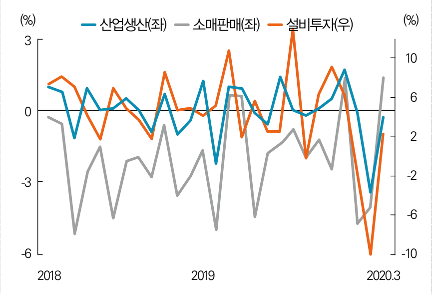
주 전년 동기 대비 **자료** 블룸버그

코로나19 확산 영향으로 산업생산 큰 폭 하락

3월 유로존 산업생산은 코로나19의 영향으로 전년 동기 대비 12.9% 감소하면서 2019년 8월 이후 가장 낮은 수준을 기록했다. 내구재와 자본재가 각각 전년 동기 대비 24.2%, 21.5% 감소하면서 코로나19 확산에 따른 공장 가동 중단의 영향이 상대적으로 컸다(중간재 –10.1%, 에너지 –6.4, 비내구재 –0.3%). 국가별로 살펴보면, 룩셈부르크(–32.7%), 이탈리아(–29.3%), 슬로바키아(–19.6%) 순으로 산업생산 감소 폭이 컸으며, 아일랜드(25.3%), 몰타(5.7%), 핀란드(2.8%) 등은 산업생산이 증가했다. 한편, 유로존에서 국내총생산GDP 비중이 높은 독일(–14.2%), 프랑스(–16.8%), 스페인(–12.6%) 등의 산업생산도 크게 감소하는 등 코로나19 확산에 따른 유로존 경기 위축 국면이 심화되고 있다.

Korea

산업생산·소매판매·설비투자



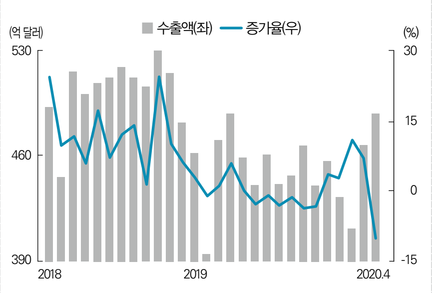
주 전월 대비 **자료** 통계청

생산·투자는 예상 밖으로 선전했으나, 고용은 전월보다 악화

3월 전 산업생산은 광공업(4.6%), 건설업(2.6%), 공공행정(6.1%) 부문 증가에도 불구하고 서비스업(–4.4%) 감소로 전월 대비 0.3% 감소했다. 제조업 생산(4.6%)은 자동차(45.1%)와 전자부품(12.7%)이 크게 늘었고, 출하(6.4%) 증가와 재고(–0.6%) 감소로 재고율(–7.8%p)도 전월 대비 개선되었다. 이에 제조업 설비투자도 7.9% 증가했다. 소매판매는 준내구재(–11.9%)와 비내구재(–4.4%) 모두 감소했으나, 신차 효과와 3월부터 개별소비세 인하(5%→1.5%) 효과로 승용차(53.4%) 판매가 급증하며 전월 대비 –1.0% 감소에 그쳤다.

4월 고용은 코로나19 여파가 본격화되며 취업자 수가 전년 동월 대비 47만6,000명 감소했고, 15세 이상 고용률도 59.4%(–1.4%p)에 그쳤다. 3월에 이어 숙박·음식점업(–21만2,000명), 교육·서비스업(–13만 명), 도소매업(–12만3,000명) 감소가 두드러졌다. 일시휴직자도 전년 동월 대비 113만 명이 증가한 148만5,000명에 달했다.

수출액 및 증가율



주 전년 동월 대비 **자료** 관세청

코로나19 영향 본격화로 4월 수출은 25.1% 감소

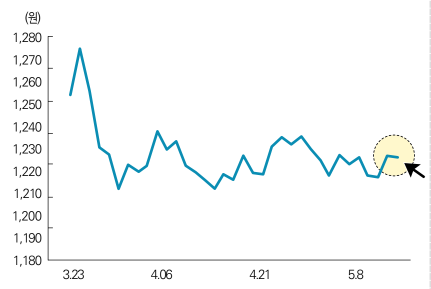
4월 수출은 코로나19 영향 본격화, 조업일 감소(–2일), 국제 유가 급락에 따른 수출 단가 하락으로 전년 동월 대비 25.1% 감소했다. 이는 글로벌 금융위기 당시인 2009년 5월(–29.4%) 이후 최대 감소 폭이다. 수출 물량도 전년 동월 대비 11.0% 감소하며 글로벌 수요 부진이 수출 감소의 주요 원인임을 알 수 있다.

국가별로는 미국(–13.5%), 중국(–17.9%), 유럽연합EU(–20.0%) 등 주요국 수출도 부진했고, 베트남(–35.1%), 독립국가연합CIS(–42.0%), 중남미(–54.2%)도 큰 폭 감소했다. 품목별로는 유가 하락으로 석유제품(–56.2%) 수출이 부진했고, 글로벌 수요 감소로 가전제품(–51.0%), 무선통신기기(–28.2%), 승용차(–35.6%) 수출이 크게 감소했다.

5월 20일까지 수출(–20.3%)은 승용차(–58.6%), 석유제품(–68.6%) 등이 감소했지만 반도체(13.4%) 및 선박(31.4%) 수출이 증가하며 수출 회복에 대한 기대감이 생겼다. 중국으로의 수출도 4월보다 개선(–17.9% → –1.7%)된 모습이다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매 기준율 **자료** 한국은행

5월 원/달러 환율은 보합세(4월 14일 1,218.7원→5월 14일 1,226.3원)

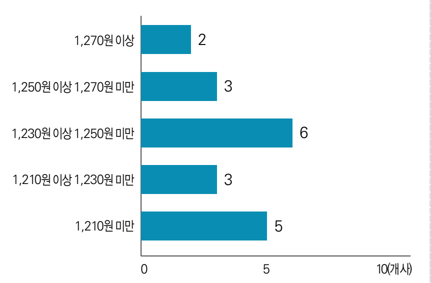
원/달러 환율은 주요국의 코로나19 확산세 둔화와 이에 따른 일부 지역에서의 경제 활동 재개 기대감, 각국의 경기부양책 등 하락요인과 미·중 갈등 가능성, 각국의 악화된 경제지표 발표 등 상승요인이 상존함에 따라 1,200원 초반대에서 등락했다.

6월 원/달러 환율은 현 수준에서 등락할 전망

원/달러 환율은 주요국의 코로나19 확산세 소폭 둔화, 한국이 코로나19 방역 선진국이라는 평가, 신흥국 내 준안전자산으로 인식되는 원화채권에 대한 외국인 순매수 기조 등 하방요인에도 불구하고, 주요국의 부진한 경제지표와 미·중 갈등 재점화 가능성 등 상방요인으로 인해 현재 수준에서 등락할 전망이다.

상승 요인	하락 요인
① 주요국의 부진한 경제지표 ② 미·중 갈등 재점화 가능성	① 주요국 코로나19 확산세 소폭 둔화 ② 외국인의 원화채권 순매수 기조

주요 IB 환율 전망



주 2020년 2분기 말 **자료** 블룸버그

2020년 2분기 말 환율 전망은 1,229원

블룸버그에서 실시하는 주요 투자은행IB 19개사의 2020년 2분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,229원으로 조사되었다.

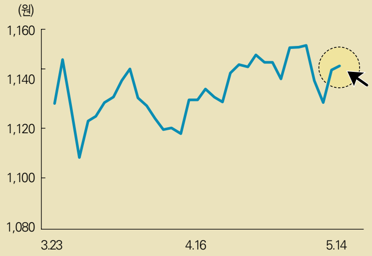
'1,230원 이상 1,250원 미만'으로 전망한 IB가 웰스파고(1,235원) 등 6개사로 가장 많았다. 1,210원을 하회할 것으로 달러화 약세를 전망한 IB도 미즈호은행을 포함해 5개사로 조사되었다. 최소값은 1,120원, 최대값은 1,300원으로 나타났다.

2020년 3분기 말 환율 전망은 1,216원

2020년 3분기 말 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,216원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,140원, 최대값은 1,325원으로 나타났다.

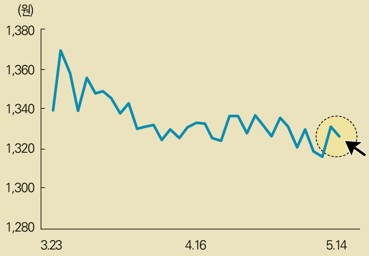
* 환율 전망 응답 시기 2020.4.17~5.18

원/100엔 환율 동향



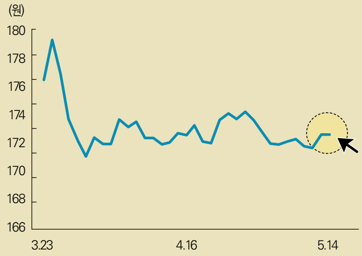
주 서울외국환중개 고시 기준 **자료** 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 **자료** 한국은행

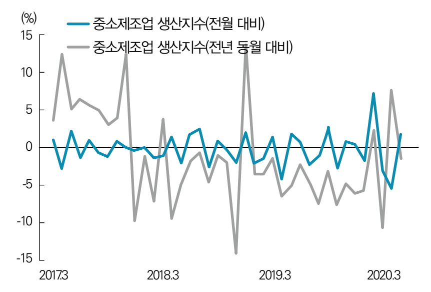
원/위안 환율 동향



주 매매 기준율 **자료** 한국은행

Small Business Trends

생산



자료 통계청

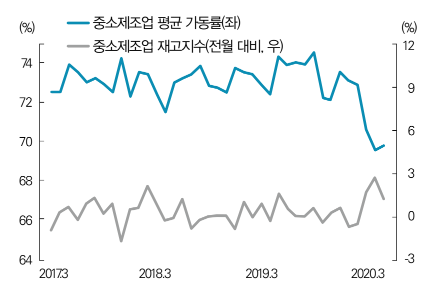
생산, 전년 동월 대비 감소

2020년 3월 중소제조업 생산은 전월 대비로는 1.6% 증가했으나 전년 동월 대비로는 1.5% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(45.1%), 전자부품(12.7%), 기계장비(5.7%) 등에서 증가했으나, 화학제품(–3.4%), 의복 및 모피(–12.5%), 1차금속(–1.5%) 등은 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(44.9%), 기계장비(8.3%), 자동차(3.7%) 등에서 증가했으나, 의복 및 모피(–31.3%), 고무·플라스틱(–3.7%), 1차금속(–2.5%) 등이 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산 증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

*2020년 1월 생산자료, 연쇄지수 작성 방법에 따른 최근 가중치 변경 및 연간보정, 계절조정 작업으로 인해 2000년 이후 시계열이 변경되었음(통계청).

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 대비 하락

2020년 3월 중소제조업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.2%포인트 증가한 69.8%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)에서 0.7%포인트 하락했고, 중기업(50~299인)에서는 1.0%포인트 증가했다.

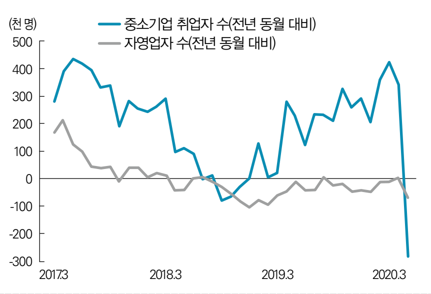
재고, 전월 대비 상승

2020년 3월 중소제조업 재고는 전월 대비 1.2% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 석유정제(12.0%), 자동차(4.4%), 기계장비(3.8%) 등에서 증가했으나, 반도체(–16.5%), 화학제품(–2.2%), 통신·방송장비(–11.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고 증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

*2020년 1월 재고자료, 연쇄지수 작성 방법에 따른 최근 가중치 변경 및 연간보정, 계절조정 작업으로 인해 2000년 이후 시계열이 변경되었음(통계청).

고용



자료 통계청

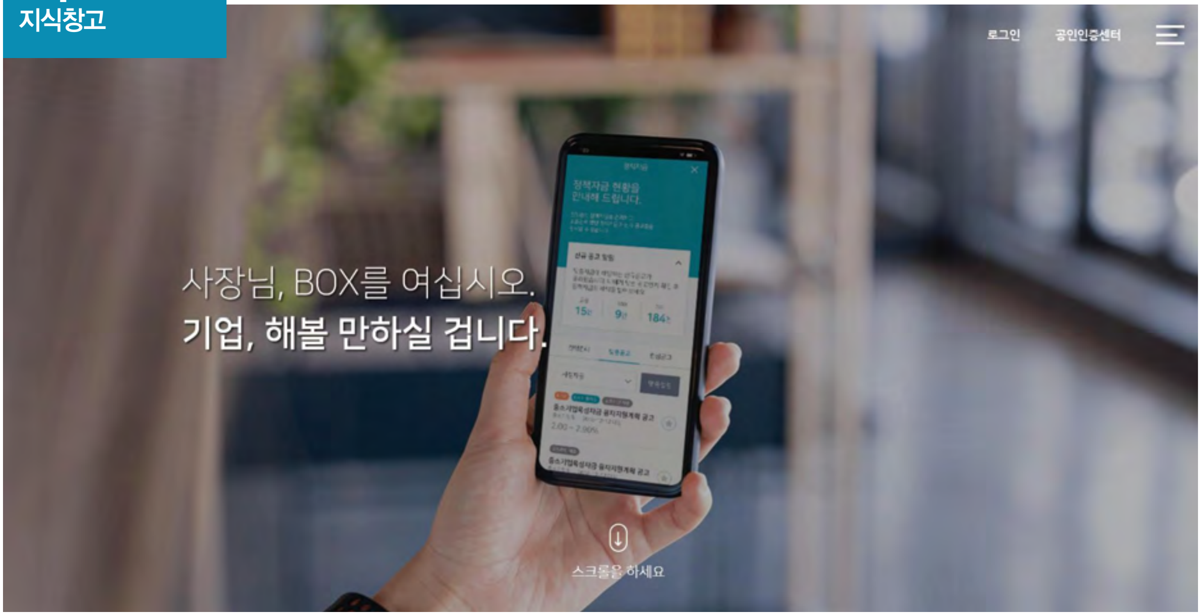
취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2020년 3월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 28만1,000명이 감소했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 9만 명, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 19만 명이 감소해 전체 중소기업 취업자 수는 2,399만6,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2020년 3월 자영업자 수는 전년 동월 대비 7만 명이 감소해 553만7,000명을 기록했다.



힘이 되는 IBK기업은행 경영 지원 서비스

영업, 채용, 자금조달, 회계 등 많은 업무를 수행하는 멀티 플레이어, 중소기업 대표들을 돕는 IBK기업은행의 대표적인 경영 지원 서비스를 살펴본다.

PHOTO **IBK기업은행**

● 대부분의 중소기업 대표들이 영업, 채용, 자금조달, 회계 등의 다양한 업무를 직·간접적으로 수행하고 있다. IBK기업은행은 예금, 대출, 환전 등 전통적인 금융 서비스와 자금 관리, 환위험 관리 등 고객 맞춤형 금융 서비스 외에도 중소기업의 효율적인 경영을 지원하는 다양한 비금융 서비스를 제공하고 있다.

BOX 회원 가입

1. **www.ibkbox.net 또는 www.ibkbox.co.kr 접속**
2. **아래 링크 또는 QR코드 스캔**

안드로이드 bit.ly/2GzKMOm

아이폰 apple.co/2MmHemn

문의 BOX 고객센터(02-729-7633, ibkboxhelp@ibk.co.kr)

디지털 경영 지원 플랫폼 박스BOX

IBK기업은행은 대한민국 모든 중소기업을 대상으로 경영에 필수적인 총 23개 서비스를 BOX 웹사이트와 스마트폰 애플리케이션을 통해 디지털 방식으로 제공하고 있다. 기업의 일상을 관리하는 데일리 서비스 5종과 기업 특성과 필요에 따라 개별 서비스 18종을 선택할 수 있다.

자금조달 정책자금 정보를 제공하고 추천하는 서비스 '정책자금BOX'와 은행 방문 없이 온라인 대출을 지원하는 서비스 '대출BOX', 전자어음 수령·조회 및 할인 신청까지 온라인으로 할 수 있는 서비스 '전자어음할인BOX'가 대표적이다.

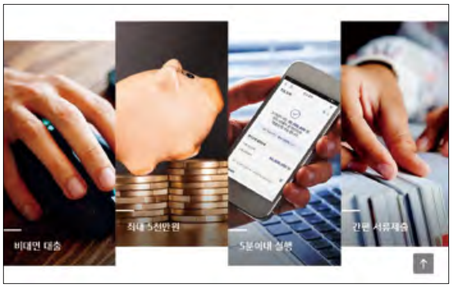
생산 및 판로 아이디어를 가진 창업기업과 제조시설을 가진 공장을 연결해 주는 온라인 제조 매칭 서비스 '생산자네트워크BOX', IBK기업은행의 글로벌 제휴 은행을 통해 해외 기업과 국내 기업을 매칭시켜 수출입 거래를 지원하고 해외시장 동향 등 수출입 정보를

김나라 IBK경제연구소 연구위원
IBK경제연구소 산업연구팀에서 산업 트렌드 및 미래 산업 분석, 산업별 동향과 이슈 분석 등을 담당하고 있다.

제공하는 '판로개척BOX' 등이 있다.

인사관리 정부 고용지원금 신청을 대행하고 다양한 인사관리 솔루션을 제공하는 '인싸이트' 서비스, IBK기업은행에서 운영하는 국내 유일 중소기업 전문 무료 채용 포털사이트 '아이원 잡(i-ONE JOB)' 등이 있다.

데일리 서비스 전 금융권의 은행계좌, 카드 사용내역과 잔액 등을 전 일자 기준으로 정리해 매일 금융 브리핑 보고서를 제공하는 '자금관리' 서비스, 주제별 비즈니스 매거진을 발행·구독하고 회사 홍보자료를 발행해 기업 홍보 기회를 제공하는 '기업 매거진' 서비스 등이 대표적이다.



중소기업의 든든한 멘토
IBK 무료 컨설팅

IBK기업은행은 거래 기업을 대상으로 중소기업의 성장 단계별로 맞춤형 컨설팅을 무료로 제공하고 있다. 글로벌 컨설팅회사 출신의 경영 컨설턴트와 대형 회계법인 출신 회계사, 로펌 출신 변호사 등 50여 명의 전문 인력이 경영, 세무·회계, 가업승계, 인수·합병(M&A), 법률, 특허, 그린, 창업 등 8개 영역에 걸쳐 기업의 다양한 애로사항을 해소하기 위해 지원하고 있다.

BOX에서 제공하는 서비스

자금조달 서비스

정책자금 기관별로 산재한 정책자금 정보 제공 및 기업 특성에 적합한 정책자금 추천
대출 복잡한 서류 제출 없이, 영업점 방문 없이 온라인으로 대출
전자어음할인 온라인으로 전자어음 수령, 조회 및 할인 신청

재무·회계 서비스

경리나라 기업 경리 업무 전산화, 편리한 이용
스마트빌 전자세금계산서 발행 및 국세청 신고 업무 통합 관리
이카운트 ERP 재고, 회계, 세무 등 기업 운영 정보 통합 관리

기업 간 거래(B2B) 구매·판매 서비스

생산자네트워크 창업기업과 제조 공장 연결
아이마켓 소모성 자재와 다양한 원자재 유통

마케팅·광고 서비스

셀러허브 여러 개의 인터넷 쇼핑몰에 상품 일괄 등록 및 관리
방송광고 일정 요건을 갖춘 중소기업의 방송광고비·제작비 지원

부동산 서비스

밸류맵 기업부동산 기업부동산 실거래가, 부동산 매물 정보 등 제공

인사관리(HR) 서비스

i-ONE JOB 중소기업 전문 무료 채용 포털사이트
휴넷 사이버 연수원 온라인 콘텐츠로 임직원 교육
인싸이트 정부 고용지원금 신청 대행, 인사관리 솔루션 제공
행복한 CEO클럽 최고경영자(CEO)에게 필요한 지식 콘텐츠와 멘토링 제공

업무 지원 서비스

거래처 모니터링 NICE 정보로 거래처의 신용 상태 파악
판로개척 해외 기업과 국내 기업 매칭, 수출입 정보 제공
간편서류발급 & 제출 발급기관 방문 없이 서류 발급·제출·관리

데일리 서비스

뉴스스탠드 관심 뉴스 스크랩, 회사 내 공유 및 저장 관리
근태 관리 직원들의 입·퇴사, 출퇴근, 조직 배치 등 종합 관리
자금 관리 은행계좌, 카드 사용내역 등 금융 보고서 제공
명함 관리 거래처 명함 전 직원 공유 및 체계적인 관리
기업매거진 주제별 비즈니스 매거진 발행·구독, 회사 홍보 기회 제공

경영 컨설팅 중소기업의 경영 애로사항을 해결하기 위해 경영 전략, 경영 관리, 인사·조직, 노무 관리, 생산 관리 등 다양한 분야의 컨설팅 서비스를 제공한다.

세무·회계 컨설팅 세무 진단, 법인 전환, 재무 진단, 원가 관리 등 기업의 세무 및 회계 이슈에 효과적인 해결 방안을 제공한다.

가업승계 컨설팅 세 부담을 최소화하는 최적의 소유권 이전 로드맵을 수립해 기업이 가업승계를 원활하게 진행하도록 컨설팅하는

IBK 무료 컨설팅 서비스

종류	서비스 영역	서비스 내용
경영 컨설팅	경영 전략	신사업 전략 수립, 사업타당성 검토, 마케팅 전략
	경영 관리	전사적 자원관리ERP 고도화, 프로세스 개선
	인사 · 조직	인사제도 수립, 조직구조 · 업무분장 확립, 조직문화 개선
	노무 관리	노무 진단, 임금 · 근무시간 제도 설계
	생산관리	생산 개선, 품질 관리, 의식 전환
세무·회계 컨설팅	세무 진단	세무 리스크 및 절세 방안 검토
	법인 전환	개인기업이 법인 전환 고려 시 합리적인 의사결정 지원
	재무 진단	재무 비율 분석을 통한 개선 방안 수립, 회계처리 적정성 검토
	원가관리	제품별 원가 계산 및 수익성 분석
	기타 세무 · 회계 상담	명의신탁주식 정리, 관계사 간 합병, 기업 분할 등 자문
가업승계 컨설팅	비상장주식 가치 평가	세법상 법인기업의 주식가치 평가
	절세 전략 검토	주식가치 절감 방안 및 가업승계 세제지원제도 활용 검토
	최적의 소유권 이전 로드맵 수립	소유권 이전의 적정 시기, 방법 등 로드맵 수립 및 사후관리 사항 체크
인수·합병M&A 컨설팅	M&A 실무 자문	M&A 절차, 법률, 세무 등
	가치 평가	재무 정보, 실사를 통한 약식 가치 평가
	기업 매칭	IBK기업은행 거래 기업, 외부 기관을 통한 상대 기업 소싱
	M&A 협상	외부 자문기관과 연계 지원
	인수금융 연계	IBK금융그룹 및 유관기관 연계
	PMI 컨설팅	M&A 후 조직, 제도 통합 컨설팅
법률 컨설팅	법률 자문과 조언	각종 계약서 검토, 법률 분쟁에 관한 전략 수립, 법률 자문
특허 컨설팅	특허 창출 지원	선행 기술조사 및 출원 가능성 검토
	특허 보호 검토	경쟁사 보유 특허 분석, 침해 여부 검토
	특허 활용 자문	특허 관리 및 직무발명제도 관련 자문
그린 컨설팅	에너지 관리	에너지 소비 규제에 따른 에너지 비용 절감 방안 수립
	탄소자산 관리	탄소 배출 규제에 따른 대응 전략 수립
	상쇄배출권	온실가스 배출 권리인 상쇄배출권 발굴 및 매매 지원
	환경 관리 및 인증	환경경영 방안 수립, 녹색인증 획득 지원
창업 컨설팅	사업화 전략	새로운 아이템 · 사업 영역 진출을 위한 전략 수립
	경영 진단	창업기업의 경영 부문별 진단 및 개선
	사업타당성 검토	창업기업의 현 전략 및 사업 방향 검토
	자금조달 방안	정부지원자금, 정책자금, 보증서, 정부출연금
	연구소 설립 및 벤처 인증	연구개발비 세액공제, 벤처 인증을 통한 각종 세제 혜택

서비스를 제공한다.

M&A 컨설팅 M&A 실무 자문, 가치 평가, 기업 매칭, M&A 협상, 인수금융 연계, 인수 후 통합PMI 컨설팅 등을 통해 M&A가 원활하게 성사되도록 지원한다.

법률 컨설팅 기업 활동 과정에서 발생할 수 있는 법률 문제를 해결하기 위해 법률 자문과 조언을 제공한다.

특허 컨설팅 급증하는 특허 분쟁 속 중소기업의 특허 경쟁력을 강화하기 위해 해당 기업 상황에 적합한 특허 창출·보호 및 활용에 대해 자문한다.

그린 컨설팅 정부의 환경 관련 규제 속에서 회사가 지속 가능한 경영을 할 수 있도록 대응 방안을 제시한다.

창업 컨설팅 설립 7년 미만의 창업기업에 사업화 전략, 경영 진단, 자금조달 방안, 연구소 설립, 벤처 인증 등 맞춤형 컨설팅을 제공한다.

내 손 안의 상권 분석·세무 신고

IBK 알파상권분석·IBK 알파세무신고

이외에도 IBK기업은행은 상권 분석 및 세무 신고를 지원하고 있다. 'IBK 알파상권분석'은 상권 경기 동향, 상권 분석 등 사업 운영 전략에 활용할 수 있는 분석 결과를 기업과 창업자에게 제공하는 빅데이터 정보 제공 서비스다. 또한 'IBK 알파세무신고'는 소상공인이 세무사의 도움 없이 스스로 세무 신고를 할 수 있도록 장부 작성부터 세액 계산까지 자동으로 지원하는 서비스다. 이 서비스들은 IBK기업인터넷뱅킹과 i-ONE 뱅크 기업 앱에서 이용할 수 있다.

IBK창공 구로 사무공간 IBK기업은행 구로지점 5층에 위치하며 2018년 10월 1일 개소했다.

창업 육성 플랫폼

IBK창공

IBK기업은행은 설립 7년 미만 창업기업을 대상으로 투자, 대출 등 금융 서비스를 제공하고, 사무공간을 무상으로 제공하고 있다. 또한 체계적인 액셀러레이팅 프로그램을 제공하고, 중소기업 컨설팅 노하우를 극대화한 1대1 밀착형 멘토링을 수행하고 있다. 국내외 네트워크를 활용한 온·오프라인 판로 개척 지원 등도 수행하고 있다. 육성 기간은 5개월로 마포·구로·부산 3개 센터에서 각 20여 개씩 총 60여 개 기업을 선발(연간 2기수, 총 120여 개 기업), 전문 액셀러레이터(창업 기획자)와 협업해 창업기업을 육성하고 있다.

IBK창공에서 제공하는 주요 서비스

투자 및 융자
- 우수 기업 대상 IBK금융그룹 투자 검토
- 국내외 데모데이Demo-day 및 기업설명회IR 지원
- 글로벌 투자 유치 진행
- 국·영문 IR 자료 제작 지원
- 특화 대출 상품 연계 지원

판로 개척 및 마케팅
- IBK기업은행 거래 중소·중견기업 대상 판로 지원
- 글로벌 제휴 은행의 거래 기업과 매칭
- 해외 액셀러레이팅 프로그램 참가 지원
- 국내외 박람회 및 콘퍼런스 참가 지원
- 제품·서비스 홍보 및 디자인 지원

교육 및 멘토링
- IBK형 액셀러레이팅 교육 프로그램
- 전문 기관의 산업별 전문가 멘토링
- IBK기업은행 내 분야별 전문가 멘토링

사무공간
- IBK창공 내 업무공간 제공 (선발 기업 중 희망 기업, 프로그램 종료 시 퇴소)

컨설팅
- IBK컨설팅 서비스 (특허, 회계, 세무, 법률 등) 제공
- 지적재산권 선행조사 및 권리화 자문

HR
- IBK기업은행이 운영하는 중소기업 전문 취업 포털 i-ONE JOB 무료 채용 공고

채용 면접의 5가지 기준 T·A·S·K·S

인사관리의 핵심은 한마디로 적재적소이고, 적재적소의 첫 단추는 채용이다.
경력직 중심의 수시채용이 트렌드가 되면서 채용이 조직에 미치는 영향은 더욱 커지고 있다.
체계적인 면접을 위해 5가지 기준을 중심으로 주요 질문을 제시해 본다.

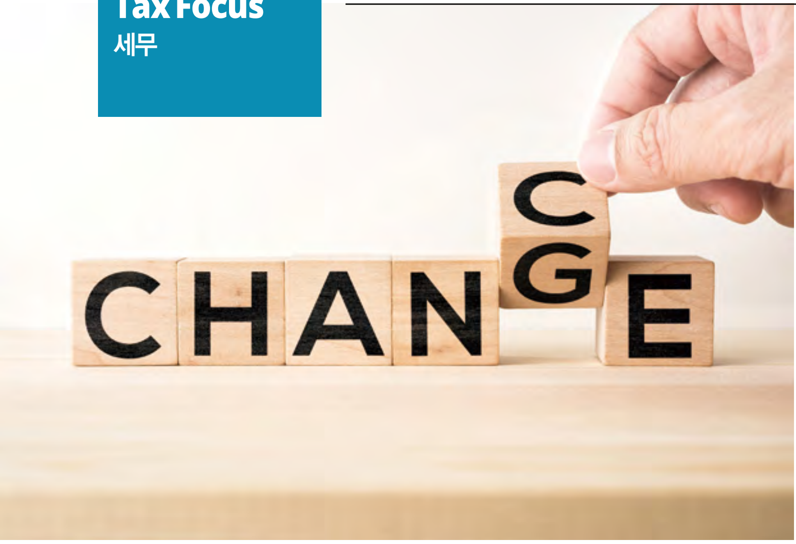
인재 판별의 5가지 기준, T·A·S·K·S

자료 필자 구성

중소기업은 상대적으로 열악한 근무 여건 때문에 인력 모집 자체가 어렵다. 인사 전문 인력이 부재하고 현업 부서장들은 인사관리 역량이 부족해 채용 절차와 면접 과정에 허점이 있다. 기존 직원들과의 형평성 때문에 현실적인 경력 산정과 연봉을 제시하지 못해 필요한 직원을 채용하지 못하는 경우가 많다. 이 중 채용면접은 면접관으로 참여하는 현업 부서장들에게 면접 상황에서 무엇을, 어떻게 질문할지만 교육해도 상당한 개선효과가 있다. 면접관은 단순히 지원자의 생각, 의견, 각오를 확인하는 데 그치지 말고 실제 과거 행동까지 파악할 수 있는 질문을 해야 한다. 이를 위해 면접 시간을 충분히 갖고 사전에 이력서 내용을 숙지하며, 채용면접평가표 등의 도구를 활용한다. 무엇보다 채용 면접관의 역할이 얼마나 중요한지 책임의식을 가져야 한다.

김민성 IBK기업은행 기업지원컨설팅부 수석컨설턴트
IBK기업은행의 'IBK 동반자 컨설팅 프로젝트'에서 인사·조직 컨설팅을 담당하고 있다.

		이렇게 질문하라
Talent 재능	여기서 재능이란 '천재성'이 아니라 사람마다 평소 일관되게 나타나는 행동 특성을 말한다. 사람마다 선천적 또는 후천적 이유 등으로 뇌세포의 연결 관계, 즉 시냅스의 발달 양상이 다르다. 이 차이에 따라 똑같은 정보도 사람에 따라 받아들이고 반응하는 '정신적 여과장치'가 달라진다. 숫자 감각이 뛰어나다든지 이름을 잘 기억하거나 기계를 잘 다루는 등 사람마다 다르다. 따라서 면접 시 지원자의 재능이 수행할 직무·역할과 부합하는지 검증하는 것이 가장 중요하다.	· 어떤 업무를 일관되게 잘하나? 어떤 일에 재미와 만족을 느끼나? · 빨리 배우는 일과 더 하고 싶은 직무는 무엇인가?
Attitude 태도	뚜렷한 재능이 있어도 태도가 바르지 않다면 강점이 되기 어렵다. 재능이 '그릇'이라면 태도는 그 안에 담긴 '내용물'이다. 금그릇도 쓰레기가 담기면 쓰레기통이고 질그릇도 보석이 담기면 보석함이 되듯이 태도에 따라 재능은 강점이 될 수도, 사장될 수도 있다. 재능이 강점이 되려면 일과 사람에 대한 바른 태도가 필요하다. 일에서는 책임감과 인내하고 솔선수범하는 태도가 필요하고, 인간관계에서는 배려하며 팀워크에 협조하는 태도를 갖춰야 한다.	· 필요한 일이라 판단해 자발적으로 실천한 적이 있나? · 업무에서 실수한 경험과 그 대처 방법과 배운 점은? · 가장 기억에 남는 평가는? · 조직생활 중 최고의 팀워크 경험과 본인의 기여도는?
Skill 기술	기술은 재능, 태도, 지식 등이 일련의 숙달된 활동으로 몸에 밴 것으로, 성과 창출을 위해 직접적으로 요구되는 능력이다. 재능과 좋은 태도를 갖췄어도 업무 기술이 없다면 기대성과를 내기 어렵다. 채용 과정에서는 기초적이고 핵심적인 '문제 해결 기술'과 '커뮤니케이션 기술'에 주목한다. '문제 해결 기술'은 스스로 문제를 정의하고 해결안을 도출하며 그중 최적 안을 실행하는 능력이다. '커뮤니케이션 기술'은 상대방에게 메시지를 전달해 기대 반응을 이끌어 내는 능력이다.	· 업무에서 중요한 문제를 명확하게 해결한 경험이 있나? · 자신만의 방법으로 문제를 해결한 구체적인 사례는? (면접 태도에서 논리적 사고, 경청, 말하는 기술 등을 관찰한다.)
Knowledge 지식	학습 또는 경험을 통해 축적된 지식을 모두 포함하는데, 특히 직급이 높은 경력자를 채용할 때 중요하다. '학습 지식'은 시장과 고객, 제품, 서비스, 기술, 직무 관련 지식이고, '경험 지식'은 실제 일을 하면서 터득한 다양한 노하우, 암묵지, 요령 등을 말한다. 지식의 양이 아니라 관련 분야가 하나의 시스템으로 어떻게 작동하는지 큰 그림을 그릴 수 있는 '사고 모형Mental Model'을 갖췄는지가 중요하고, 채용 과정에서 이 점을 확인한다.	· 특정 분야의 전문 지식을 축적한 경험이 있나? · 관심 분야 지식을 습득하기 위한 자신만의 노력과 노하우는 무엇인가?
Style 스타일	조직문화와의 적합도, 즉 조직에 얼마나 잘 융화하고 화학적 결합을 할 수 있는가를 말한다. 회사마다 조직문화와 일하는 방식, 리더십 스타일 등이 다르다. 성과와 효율을 중시하거나 인간관계를 중시할 수도 있으며 개인주의가 강하거나 집단주의가 강한 조직일 수도 있다. 많은 중소기업들이 대기업 출신들을 임원으로 영입할 때 재능, 태도, 경력만으로 채용했다가 스타일이 맞지 않아 실패하기도 한다. 채용 과정에서 간과하기 쉽지만 함께 일할 때 가장 부각되는 기준이다.	· 과거 조직문화 중 가장 잘 맞았거나 잘 맞지 않았던 부분은 무엇인가? · 자신의 재능과 열정을 최고로 발휘할 수 있는 조직문화와 분위기는?



절세를 위한 법인 전환, 어떻게 할까?

매출 규모가 큰 개인사업자는 법인 전환을 고려하게 된다.
법인 전환 시 장점과 유의할 점, 세제 혜택에 대해 알아본다.

최근 경기도에 위치한 한 제조업체가 '중소기업 간 통합 방식'으로 법인 전환을 진행했다. 부동산 규모가 커서 세제 혜택을 위해 현물출자를 하는 다소 복잡한 과정이었지만 법인 전환을 통해 소득세를 절세하고 사업에 대한 개인 부담을 낮출 수 있었다. 또한 주식을 소유함으로써 가업승계를 위한 증여세 과세특례도 받을 수 있어 매우 흡족해 했다.

현장에서 만나는 중소기업 대표들과 부동산을 보유한 개인들이 궁금해 하는 것 중 하나가 개인사업자와 법인사업자의 차이, 그리고 법인 전환이다. 물론 사업자 형태를 결정할 때는 세금 이외에도 향후 사업 계획이나 업종별 특성, 투자 규모, 자금 활용, 관리 능력 등을 종합적으로 고려해 선택해야 한다. 일반적으로는 사업 규모가 어느 정도 커지면 금융과 세제, 대외 신용도 면에서 비교적 유리한 법인사업자로 전환할 필요가 있다.

개인사업자와 법인사업자의 장·단점

개인사업자는 설립 등기 절차 없이 간단하게 창업할 수 있기 때문에 주로 소규모로 사업을 시작할 때 선택하는데, 개인이 영업 책임까지 부담해야 한다. 법인사업자는 상대적으로 설립 절차가 복잡하고 설립 등기가 필수이지만, 주주는 투자한 주식만큼만 책임지므로 자본을 조달하기 쉽다.

소득에 대해서도 개인사업자는 소득세를 내고 법인사업자는 법인세를 내는데, 소득은 같아도 적용되는 세율이 다르다. 법인은 과세표준 2억 원까지는 10%의 세율이 적용되며, 2억 원 초과 시 구간별로 20%, 22%, 25%의 세율을 적용받는다. 개인사업자는 과세표준 1,200만 원 이하는 6%, 1,200만 원 초과 4,600만 원 이하는 15% 세율로 유리하다. 하지만 4,600만 원 초과부터는 구간별로 24~42%의 세율이 적용되어 법인사업자에 비해 높다. 또한 대표자 인건비와 퇴직금의 경우 개인사업자는 비용 처리를 할 수 없지만, 법인에서는 비용 처리가 가능하다. 법인은 자금 인출에 제약이 따르고 관리비도 높을 수 있으나, 일정 규모 이상인 경우 세무 면에서 개인사업자보다 유리한 부분이 많다.

법인 전환의 개념과 세무 혜택 비교

법인 전환이란 개인사업자로서 경영하던 기업을 개인 기업주와는 독립된 법인이 기업 경영상 권리, 의무의 주체가 되도록 기업의 조직 형태를 변경하는 것을 말한다. 사업용 자산이 많지 않을 경우 일반적인 사업양수도 방법으로 신규 법인을 설립한 후 기존 개인

심재용 태성회계법인 이사
공인회계사(한국, 미국)이자 세무사로 전문 분야는 기업 성장을 위한 재무구조 컨설팅, 조세불복 및 세무조사 대응, 회계감사 등이다.

사업자 자산을 법인에 매각할 수 있는데 세제 혜택과는 무관한 간단한 방법이다.

세법상 법인 전환의 유형은 크게 사업양수도와 현물출자 방식으로 '조세특례제한법' 제32조에 규정되어 있고, 동법 제31조에 언급된 중소기업 간 통합에 의한 양도소득세 이월과세 규정도 같이 포함해 통상 3가지 유형으로 나뉜다.

1 사업 양도·양수 방법에 의한 법인 전환

당해 사업을 영위하던 자가 발기인이 되어 소멸하는 사업장의 순자산가액 이상을 출자해 법인을 설립하고, 법인 설립일로부터 3개월 이내 신규 법인에 사업의 모든 권리와 의무를 포괄적으로 양도하는 방법이다.

2 사업용 고정자산을 현물출자 하는 방법에 의한 법인 전환

거주자가 당해 사업에 사용한 사업용 고정자산을 새로 설립되는 법인에 현물출자 해 법인으로 전환하는 방법이다.

3 중소기업 간 통합에 의한 법인 전환

종전 사업용 고정 및 무형자산 일체를 설립 후 1년 이상이 경과한 법인에 현물출자 하는 것이므로 기본적으로 현물출자와 동일한 개념이다.

법인 전환 시 세무 혜택은 사업용 고정자산을 법인 명의로 이전 시 양도소득세와 부가가치세를 과세하지 않는 것이 핵심이다. 부동산 이전에 대한 취득세도 75% 감면된다. 양도소득세는 이전 시점에서는 과세되지 않고 인수 법인이 나중에 당해 사업용 고정자산 등을 양도하는 경우 납부하는 이월 제도다. 다만 소비성 서비스업은 감면 대상이 아니며 사후관리 요건도 있으니 미리 확인하는 것이 필요하다.

사업양수도 방식과 현물출자 방식의 가장 큰 차이는, 법인 설립 시에 자금 필요 여부다. 사업양수도 방식은 자본금이 필요한 반면, 법인 전환 절차는 상대적으로 간단하다. 현물출자 방식은 금전이 아닌 재산으로 출자하므로 자본금이 필요하지는 않지만 현물출자 재산의 감정 평가, 법원 검사인 선임 등 절차가 엄격하고 법원 인가를 받는 데도 시간이 소요된다. 따라서 법인 전환은 사전에 기업의 상황과 세무를 분석해 각 기업에 적합한 유형을 선택해야 한다.

법인은 자금 인출에 제약이 따르고 관리비도 높을 수 있으나, 일정 규모 이상인 경우 세무 면에서 개인사업자보다 유리한 부분이 많다.

법인 전환 시 주요 세무 혜택

구분	일반 사업양수도	법인 전환	
		사업양수도	현물출자
개인의 양도소득세	과세	이월과세	이월과세
부동산 이전 취득세	과세	75% 감면(2018년 이전 면제)	75% 감면(2018년 이전 면제)
부가가치세	과세	과세 제외	과세 제외
사후관리 요건	–	있음	있음
관련 법령	–	조특법 32조	조특법 32조

투기 열풍과 함께 탄생한 꽃 그림 한스 볼롱기에르 <튤립이 있는 꽃병>

17세기 자본주의의 중심지로 급성장하고 있던 네덜란드에서 튤립 가격이 폭등했다.
굴뚝 청소부까지 튤립에 투자할 정도였고 희귀종은 부르는 게 값이었다. 근대적 자본주의 등장 이래 최초의 투기 사례로 지목되는 당시 '튤립 광풍Tulipomania'을 들여다본다.

● 안타깝게도 올해 봄 네덜란드의 튤립 축제는 신종 코로나바이러스 감염증코로나19 팬데믹(세계적 대유행)으로 취소되고 말았다. 매년 3월에서 5월 사이, 암스테르담 근교 큐켄호프를 비롯해 네덜란드 전역에서는 튤립 축제가 열린다. 이 축제를 찾은 이들은 상상 이상으로 다양한 튤립의 색깔과 모습에 놀란다. 빨강과 흰색, 노랑은 물론이고 신비로운 보랏빛이나 분홍, 자주빛 튤립, 또 2, 3가지 이상의 색이 섞인 독특한 튤립들도 있다.

튤립은 네덜란드의 상징 같은 꽃이지만 원산지는 네덜란드가 아닌 파미르고원이다. 튤립을 유럽에 전한 국가는 오늘날 터키인 오스만 투르크 제국이었다. 튤립이라는 이름 역시 '투르크'라는 단어에서 생겼다. 술탄의 정원에서 자라는 귀한 꽃 튤립은 16세기 중반 독일, 네덜란드 등 유럽으로 수입되었다. 프랑스 귀족 여성들은 가슴이 파인 드레스의 목선에 튤립을 꽂아 장식했다. 특이한 점이라면 네덜란드인들은 튤립을 단순히 외지에서 온 귀한 꽃으로 취급하는 데 그치지 않고 꽃의 가치를 더욱 높이기 위한 연구를 시작했다는 것이다.

튤립은 구근(알뿌리)에서 자라나고 유난히 큰 송이로 피는 꽃이며 빨강, 노랑, 흰색 등 선명한 색을 띤다. 네덜란드인들은 이러한 튤립의 특성을 연구해 2, 3가지 색을 띠는 튤립 구근을 개량해 냈다. 그 전에 없던 색의 혼합으로 피어나는 튤립 구근이 더 높은 가격에 팔렸기 때문에 네덜란드 원예사들은 새로운 품종 개발에 열정적으로 매달렸다. 황소 1마리 가격이 120길더일 때 새로운 튤립 구근의 가격은 3,000길더를 넘기곤 했다. 튤립 구근의 거래를 통해 선물거래, 약속어음 등의 개념도 생겨났다.

하루아침에 사라진 튤립 투자의 꿈

튤립 신품종에 대한 열기는 1636년 12월부터 이듬해 1월 사이 절정에 달했다. 1637년 2월 5일, 알크마르에서 열린 튤립 구근 경매에서 구근은 200길더에서 2,000길더 사이 가격으로 미친 듯이 팔려 나갔다. 특히 붉은색과 흰색이 섞인 최고 품종 '셈페르 아우구스투스영원한 황제, Semper

전원경 예술 전문 작가·예술의전당 아카데미 강사
연세대 졸업, 영국 시티대 예술비평 석사, 글라스고대 문화콘텐츠산업 박사.
예술의전당 아카데미, 국립중앙박물관에서 강의하고 있으며 〈예술, 도시를 만나다〉, 〈예술, 역사를 만들다〉 등의 책을 썼다.

Augustus'의 구근은 개당 1만 길더까지 올라갔다. 1만 길더는 당시 암스테르담의 최고급 저택 가격과 맞먹는 금액이었다.

그러나 이러한 투기 열풍은 오래 가지 못했다. 1637년 2월 첫 주를 기점으로 튤립 구근 가격은 폭락하기 시작했다. 그 해 1월, 1,000길더에 팔렸던 구근은 같은 해 5월에 6길더까지 떨어졌다. 튤립을 감상하려는 실수요보다는 가격 상승을 노린 투기 수요가 대다수였기 때문이다.

많은 사람들이 투자금액의 5%만을 건지고 파산했다. 1929년 미국 월스트리트 붕괴에 필적할 만한 시장의 몰락이었다. 튤립 파동은 네덜란드가 근대 자본주의로 들어서던 시점에 맞닥뜨린 해프닝인 동시에, 탐욕과 투기를 경계하는 역사적 교훈으로 네덜란드인들에게 기억되고 있다.

17세기 네덜란드 화가 한스 볼롱기에르Hans Bollongier의 정물화 〈튤립이 있는 꽃병〉에는 당시 네덜란드인들을 열광시켰던 셈페르 아우구스투스의 모습이 그려져 있다. 흰 바탕에 피처럼 선명한 붉은 줄무늬가 아로새겨진 이 튤립이 바로 셈페르 아우구스투스 품종이다. 다른 꽃들 사이에서 10송이가 넘는 셈페르 아우구스투스 튤립이 황제처럼 당당한 모습으로 위용을 자랑한다.

이 그림이 완성된 시기는 1639년, 튤립 파동이 끝나고 더 이상 튤립 구근에 대한 투기가 벌어지지 않는 시점이었다. 그러나 이때도 셈페르 아우구스투스 튤립은 여전히 비싼 품종이었다.

볼롱기에르는 그림에서나마 셈페르 아우구스투스 튤립을 풍성하게 그려 넣어 사람들의 갈증을 해소시켜 주려 했던 모양이다. 그는 네덜란드 하를렘에서 활동했던 정물화 전문 화가로 꽃병 그림을 주로 그렸다. 그의 대표작인 〈튤립이 있는 꽃병〉은 현재 네덜란드 국립 미술관에 소장돼 있다.

한스 볼롱기에르, 〈튤립이 있는 꽃병〉, 패널에 유채, 53.3×67.6cm, 1639년, 네덜란드 국립 미술관, 암스테르담

튤립 파동은 네덜란드가 근대 자본주의로 들어서던 시점에 맞닥뜨린 해프닝인 동시에, 탐욕과 투기를 경계하는 역사적 교훈으로 네덜란드인들에게 기억되고 있다.

아웃퍼포머(최고의 성과를 내는 1%의 비밀)

저자 모튼 한센
역자 이지연
출판사 김영사

탁월한 퍼포먼스를 내는 사람들의 비결은 분명 있다!

● 저자는 영국 런던정치경제대 석사를 마친 24세, 꿈에 그리던 보스턴컨설팅그룹[BCG]에 입사해 주 70~90시간씩 일하며 최선을 다했다. 그러던 어느 날 동료의 발표 자료를 우연히 보고 충격을 받는다. 동료의 발표 자료는 남다른 통찰력과 설득력 있는 아이디어가 넘쳤다. 슬라이드 레이아웃은 깔끔하고 감각적이었으며, 보는 눈이 즐겁고 이해하기도 쉬워서 분석 내용이 더 설득력 있게 보였다. 더 큰 충격은 그 동료는 야근하지 않고 근무시간 내 업무를 완수하며, 주말에도 절대 일하지 않는다는 것이었다.

똑똑하게 일하는 7가지 방법

교수가 된 저자는 일을 잘하는 사람들의 비결이 궁금했다. 200여 개의 논문을 연구하고, 120여 명의 전문가를 심층 인터뷰했으며, 300명을 파일럿 테스트(선행연구)했다. 마지막으로 5,000명의 관리자와 직원을 대상으로 설문조사한 결과가 이 책에 담겨 있다.

1. 몇 가지 우선순위를 정해서 선택한 영역에 어마어마한 노력을 기울인다.
2. 미리 정해 놓은 목표에 도달하는 것보다는 가치 창출에 초점을 맞춘다.
3. 생각 없는 단순 반복을 삼가고, 능력을 향상시킨다.
4. 강한 목적의식을 가지고 자기 열정에 맞는 역할을 찾는다.
5. 동료들의 지원을 받기 위해 평소 영향력을 줄 수 있는 행동을 실행한다.
6. 시간 낭비성 팀 회의는 줄이고 실제 참석한 회의에서는 치열하게 토론한다.
7. 여럿이 함께하는 프로젝트 참여는 신중히 결정하고 비생산적인 경우 거절한다.

QR코드를 스캔하시면
'북 리뷰 공유 앱 EXA'를
만나실 수 있습니다.

Get It on Google play
Available on the App Store

이메일 자료제공 서비스

중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지 **〈중소기업 CEO REPORT〉**를 온라인으로도 만나 보실 수 있습니다.

IBK경제연구소 홈페이지 research.ibk.co.kr/research
IBK BOX 플랫폼 www.ibkbox.net

IBK경제연구소에서는 독자 여러분과 적극적으로 소통하기 위해 메일링 서비스도 운영하고 있습니다.
자료를 파일로 받고 싶으신 분은 **IBK경제연구소 02-729-6520, ibkceoreport@ibk.co.kr**로 문의 바랍니다.

파이팅코리아+카드

- 발급대상 : 기업회원(지정)
- 브랜드 및 연회비 : Mastercard(50만원), BC(49만원)

파이팅코리아 카드

- 발급대상 : 기업회원(공용/지정)
- 브랜드 및 연회비 : Mastercard(5천원) , BC(3천원)

| Air MONEY 포인트 한도 제한없이 적립

| 출장지원 서비스

Air MONEY 란? BC 페이북(paybooc) 웹(PC/스마트폰)에서 전 세계 항공사의 항공권 구입이 가능한 포인트입니다.

여신금융협회 심의필 제 2019–C1i–06485호(2019.07.24)
준법감시인 심의필 제 2019–3569호(2019.07.19) 게시기한 : 2022.07.18 출급번호 : CP157
• 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래 영업점 또는 IBK고객센터(☎1566–2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. • 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다.(금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080–800–0119) • IBK기업은행은 금품·향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다. (☎02–729–7490, e–mail : ibkethics@ibk.co.kr)

– 연체이자율 : 회원별, 이용상품별 약정금리 + 최대 3%(법정 최고금리 24% 이내)
  ※ 단, 연체 발생 시점에 약정금리가 없는 경우는 아래와 같이 적용합니다.
  · 일시불 거래 연체 시 : 거래발생 시점의 최소기간(2개월) 유이자 할부금리 / · 무이자 할부 거래 연체시 : 거래 발생 시점의 동일한 할부 계약기간의 유이자 할부금리 / · 그외의 경우 : 약정금리는 상법상 상사법정이율과 상호금융 가계자금대출금리* 중 높은 금리적용 / * 한국은행에서 매월 발표하는 가장 최근의 비은행 금융기관 가중평균대출금리(신규대출 기준)
– 여신금융상품 이용 시, 귀하의 신용등급이 하락할 수 있습니다.
– 카드 신청 시 상품설명서 및 약관을 반드시 확인바랍니다.
– 신용카드 사용, 갚아야 할 빚입니다.
– 과도한 빚, 고통의 시작입니다.

참! 좋은 은행
IBK기업은행

사람이 기업이다 기업은행이 동반자다

IBK동반자금융

BOX의 12가지 솔루션

대출	온라인 완결형 대출 지원	**쇼핑몰관리**	온라인셀러의 주문/매출 관리	**거래처모니터링**	거래처 리스크 예측정보 제공
정책자금	정책자금 정보 제공 및 맞춤 추천	**생산자네트워크**	아이디어 보유기업과 공장 연결	**회계**	재고, 생산, 회계 등 ERP시스템 지원
판로개척	해외바이어 매칭, 해외기업 정보 제공	**채용**	구인구직 등록 및 채용정보 제공	**교육**	기업 임직원 맞춤형 교육 지원
기업부동산	기업부동산 실거래, 매물정보 제공	**세금계산서**	세금계산서 발행 및 대금 결제	**자재구매**	제품 생산에 필요한 원자재 구매

준법감시인 심의필 제2019-4935호(2019.10.07) 유효기한(2020.10.03) · 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터 (☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. · 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다.(금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-800-0119) · IBK기업은행은 금품· 향응을 받지 않습니다.· 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다.(☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

참! 좋은 은행
IBK기업은행