2013 逢山開道 遇水架橋(봉산개도 우수가교)
산을 만나면 길을 만들고, 물을 만나면 다리를 놓아 위기를 극복한다

IBK가 만드는

중소기업 CEO리포트

2013. APRIL _ VOL.98



히든 챔피언의 교훈 ②

한 우물 파기 전략으로 세계를 정복한 빈터할터

성공한 1인 기업가 '스포츠 선수'에게서 배우는 경영 원리

연질 폴리우레탄 슬래브 스톡 폼
(Flexible Polyurethane Slab Stock Foam)
보온, 단열, 흡음, 성형, 탄력, 내열과 내구 성능이 뛰어난 고분자 소재로 자동차, 전자 제품, 가구, 의류, 침구, 건축, 신발, 가방 등 쓰임새가 무궁무진하다. 세계 최대 규모의 최신 설비와 최고의 기술로 100여 종이 넘는 폴리우레탄 폼을 생산하고 있는 금호화성(주)은 30년 넘게 외길만을 걸어온 탄탄한 강소 기업이다.

IBK경제연구소
IBK Economic Research Institute

사람의 집-
프로세믹스 부산



ⓒ강홍구, 매축지09-1, pigment print, 57x162cm, 2012



ⓒ강홍구, 매축지09-2, pigment print, 57x163cm, 2012

인간의 공간 사용법, 부산 산복도로 집

부산 영도의 바닷바람은 봄을 품고 있을까. 1970년대 초 배를 타고 부산항으로 입국했던 한 외국인은 부산항 너머의 화려한 불빛을 보고 전쟁을 치른 한국이 이처럼 단시간에 발전했는가 하고 깜짝 놀랐다고 한다. 그리고 다음 날 아침 그 불빛이 빌딩이 아니라 산동네의 다닥다닥 붙은 집들에서 나온 불빛이라는 걸 알고 또 한 번 놀랐다고 한다. 부산은 한국 전쟁을 겪으며 어느 지역보다 먼저 사진을 받아들인 곳이고, 세상 사람들에게 활짝 열려 있는 바다의 관문으로서 다양한 문화가 어우러진 다채롭고 활기찬 도시다.

강홍구 작가는 기존의 미술 제도와 주류에서 벗어나 끊임없이 사진의 새로운 가능성을 탐구해온 작가로, 고은사진미술관에서 앞으로 10년 동안 매년 한 번씩 이어질 '부산 참견錄'을 처음으로 장식하는 작가가 되었다. 강홍구 작가가 선택한 주제는 도시 개발에 의해 소외되거나 정책적 이주 예정지에 포함되어 있는 산복도로의 집이다. 이 집들은 한국 전쟁으로 전국 각지에서 피난 온 사람들이 짓고 만든 곳으로 치열하게 살아온 서민들의 팍팍한 삶의 흔적이 고스란히 배어 있는, 부산의 살아 있는 역사와도 같다. 산동네 마을의 다양성, 좁은 공간을 탁월하게 이용한 효율성, 집의 변천사를 꾸밈없이 드러낸 솔직한 건축 구조가 '사람의 집-프로세믹스 부산' 전시에 담겨 있다.

부산을 찾을 일이 있다면 해운대 바닷가 진입로에 있는 고은사진미술관에서 산동네 사람들의 공간과 문화에 대한 인식을 눈으로 확인해보기 바란다.

장소 | 부산 고은사진미술관
기간 | 2013년 5월 9일(목요일)까지
시간 | 오전 10시~오후 7시(월요일 휴관)
관람료 | 무료
문의 | 051-746-0055

CONTENTS

2013. APRIL. Vol.98



스페셜 라운지

성공한 1인 기업가 '스포츠 선수'에게서 배우는 경영 원리

05

현대는 혼자서도 성공할 수 있는 1인 기업 시대라고 말한다. 하지만 실질적으로 1인 기업이 성공하기란 쉽지 않다. 기획, 마케팅, 영업을 혼자 도맡아야 하기 때문이다. 그러나 직원이 1인 기업처럼만 움직인다면 그 기업은 최강 기업이 될 수 있을 것이다.

02 시론
노력은 결코 배신하지 않는다

경영 라운지
중소기업 CEO에게 필요한 최신 경영 트렌드와 정보

04 뉴스 클리핑
숫자로 보는 글로벌 마켓

10 히든 챔피언의 교훈 ②
한 우물 파기 전략으로 세계를 정복한 빈터할터

15 마켓 레이더
동남아 한류 열풍의 중심지 베트남의 성공적 진출 방안

20 경제 옴부즈맨
행복지수와 경제 어떤관계가 있나

22 경제 톺아보기
'금연 작심삼일' 속의 경제학 이론

CEO 라운지
중소기업 CEO의 자기 계발과 소통, 휴식을 위한 제안

24 도전하는 삶
혁신의 진정한 의미, 바로 나를 바꾸는 것
금호화성(주) 이종덕 회장

28 기업 흥망사
주력 기업의 경쟁력 하락 대응에 실패한 대농그룹

30 고전이 주는 희망
나는 원하는 삶을 살고 있는가, 〈달과 6펜스〉

32 웰에이징 건강법
사망 위험이 두 배? 책상 앞 직장인을 위한 스마트 건강법

34 길 따라 떠나는 휴식
야생화 천국, 한택 식물원

36 경영 컨설팅
내부 회계 관리 제도, 애물단지? 보물단지!

경제 라운지
국내외 경제 흐름이 한눈에 들어오는 지표

38 세무 전략
팍팍, 고용 늘리면 세무 조사 면제된다

40 풀어 쓰는 경제학
경기 판단의 두 가지 시선, 가격인가 거래량인가?

42 글로벌 이슈
그림자 금융, 중국 경제에 '어둠의 그림자' 드리울까?

44 5분 경제
물가 안정과 고용 증진, 모두 이룰 수 있을까?

46 법률 상식
FTA, 원산지 증명만이 다가 아니다

47 경제 동향
해외경제 / 국내경제 / 중소기업 / 금융시장

52 IBK 통신

발행일 2013년 4월 1일(통권 98호) **등록번호** 서울중 라 00429 **발행인** 조준희 **편집인** 이동주 **발행처** IBK기업은행(www.ibk.co.kr) **주소** 서울특별시 중구 을지로2가 50번지 **tel.** 02-729-6414 **fax.** 02-729-6605 **기획** IBK경제연구소 **편집·디자인·제작** (주)RH Korea(02-6443-8888) **사진** season2(02-538-9966) **인쇄소** 다라니

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

노력은 결코 배신하지 않는다



IBK경제연구소장
이동주

IBK알토스의 신화 창조

"신구 조화로 창단 2년 만에 코트 평정 신화 쓰다." _연합뉴스

IBK기업은행 배구단인 IBK알토스의 신화 창조가 화제가 되고 있다. 창단 2년 만에 여자 프로 배구 정규 리그 우승! 지금까지 국내 4대 스포츠(야구, 축구, 농구, 배구)를 통틀어도 두 살배기 스포츠 팀이 우승을 차지한 일은 없었다. 언론들이 IBK알토스의 우승을 가리켜 '신화'라고 하는 이유이기도 하다. 이번 IBK알토스의 우승은 헬렌 켈러의 명언을 떠올리게 한다.

"우리가 할 수 있는 최선을 다할 때, 우리 혹은 타인의 삶에 어떤 기적이 나타나는지 아무도 모른다."

성공을 거둔 사람을 볼 때 우리는 그의 뒤를 먼저 살핀다. 그의 능력과 노력이 아니라 집안의 재력이나 사회적 지위 등 백그라운드가 성공 요인이었다고 판단하기 때문이다. '개천에서 용 났다'는 이야기가 전설처럼 사라진 것이 냉혹한 현실이다. 골목 상권은 대규모 자본에 잠식당했고 소자본 창업자가 성공을 거두기란 하늘의 별 따기가 되고 말았다.

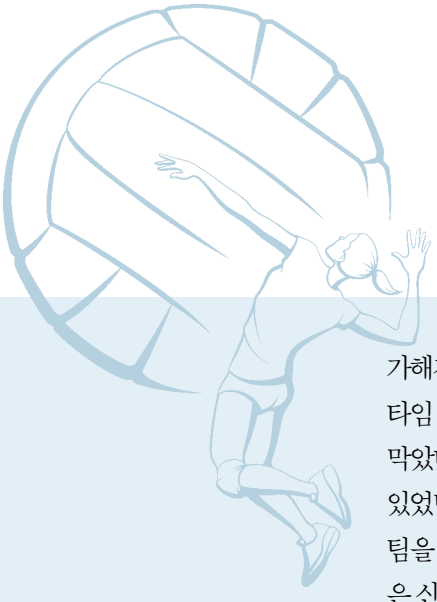
'옹골차게 알차다'는 뜻이 담긴 IBK알토스의 우승이 더더욱 값진 이유가 거기에 있다. 혹독한 여건을 딛고 오직 도전과 노력만으로 일군 성공이기 때문이다. 마치 우리 중소기업들이 거둔 성공처럼 말이다.

능력과 신구 조화 추구한, 사람 중심의 팀

그럼 IBK알토스가 짧은 기간 안에 우승을 거머쥘 수 있었던 비결은 무엇일까? 많은 이들이 '사람 중심의 팀 운영', '신구 조화의 팀워크', '선수들의 끊임없는 노력'이 돋보였다고 평가하고 있다.

'간판보다 능력' 중심의 인선도 중요한 요인이었다. 대표적인 것이 바로 감독 선임이다. 우승의 주역인 이정철 감독은 현역 시절 코트보다 벤치에서 더 많은 시간을 보낸 '무명 선수'였다. IBK기업은행은 스타플레이어는 아니었지만 탁월한 팀 운영 능력을 중요하게 생각하고 이 감독을 초빙한 것이다.

신구 조화를 위해 은퇴했던 이효희 선수를 다시 코트로 불러들였다. 보이지 않게



가해지던 용병 선수에 대한 차별도 완화했다. 외국인 선수들은 어느 팀이든 풀타임 출전시키는 것이 관행이었으나 휴식을 위해 교대시킴으로써 체력 고갈을 막았다. IBK알토스의 우승은 이렇듯 성적보다 사람을 먼저 생각했기에 얻을 수 있었던 결과다. 이정철 감독과 선수들에 대한 전적인 신뢰를 바탕으로 인간적인 팀을 만드는 데 집중했던 것이다. 철학자이자 시인인 미국의 랠프 월도 에머슨은 신뢰의 가치를 다음과 같이 표현했다.

"누군가를 신뢰하면 그도 너를 진심으로 대할 것이다. 누군가를 훌륭한 사람으로 대하면 그도 너에게 훌륭한 모습을 보여줄 것이다."

감독과 팀은 구단의 신뢰를 배신하지 않았다. 조화로운 팀 구성과 끈끈한 팀워크를 바탕으로 끊임없이 노력한 끝에 창단 이래 최단 기간 우승이라는 신화를 기록한 것이다. 꼴찌 후보였던 신생 팀의 역습이다.

중소기업, 노력과 기다림을 배울 때

IBK알토스 배구단은 승승장구하고 있지만 아쉽게도 우리 중소기업의 전적은 좋지 못하다. 세계 경제 불황으로 타격을 입은 중소기업의 체력은 이미 바닥난 상태며, 대기업과의 격차는 나날이 벌어지고 있다. 우리나라 신생 기업은 창업 5년 후 평균 생존율이 30.2%에 불과하다. 창업 2년 후 생존율은 49.1%로 절반 이상의 기업이 2년을 버티지 못하고 사라진다. 참으로 안타까운 현실이다.

그래도 희망은 있다. 스타플레이어 영입 없이 팀워크와 노력만으로 기적을 일군 IBK알토스처럼 대기업과 같은 자본력 없이도 사람 중심의 경영과 묵묵히 노력하고 기다리는 자세를 배운다면, 중소기업도 이 어려운 시기를 극복해나갈 해법을 발견할 수 있지 않을까?

"성공은 열심히 노력하며 기다리는 사람에게 찾아온다"는 토머스 에디슨의 말처럼 아무리 어려운 시기라 하더라도 최선의 노력을 다한 기업이 최후의 승자가 될 것이다. 다행히 새 정부는 '중소기업 살리기 정책'을 적극적으로 펼치겠다고 공언한 바 있다. 또 하나의 희망 불씨로 활활 피어날 수 있으리라 믿는다.

정말 이 봄에는 IBK알토스의 신화가 우리 중소기업의 신화로 이어질 수 있기를 희망한다. IBK기업은행도 든든한 버팀목이 되어 중소기업을 받쳐줄 수 있도록 노력을 계속 이어나갈 것이다.

숫자로 보는 글로벌 마켓

하루가 멀다 하고 바뀌는 시장 트렌드. 특히 글로벌 시장은 지역의 특색과 상황에 따라 눈 깜박할 사이에 바뀐다. 세계 각국의 시장 경향과 트렌드를 살펴보자.

출처 | KOTRA 글로벌윈도우(www.globalwindow.org)

488.7

중국, 모바일 커머스 시장이 뜬다

중국의 모바일 커머스 시장이 지난해 한 해만 488.7%로 폭풍 성장하며 600억 위안을 돌파했다. 중국의 전자상거래 시장 규모는 1조 3,205억 위안으로 성장세를 이어가고 있는데, 그중에서도 모바일 커머스 시장이 600억 5,000만 위안을 돌파하며 전자상거래 시장의 슈퍼 루키로 부상하고 있다. 이는 중국의 인터넷 환경이 점차 개선되고 스마트폰 보급률이 급성장한 데 따른 것이다. 스마트폰 사용자가 급증하면서 모바일 커머스 사용자도 작년 동기 대비 236% 증가했을 뿐 아니라 모바일 소셜 커머스, 모바일 결제, 모바일 뱅킹 이용 규모도 80% 이상 성장했다. 특히 한류 열풍의 영향으로 우리나라 상품에 대한 수요가 크게 증가하고 있어 온라인 쇼핑몰에서는 앞다퉈 한국 상품 관련 카테고리를 만들고 있으며 의류, 화장품, 액세서리 등이 인기리에 판매되고 있다.

2,130,000

태국, 오토바이 시장 지속 성장

태국의 **오토바이 시장이 2007년 159만 대에서 2012년 213만 대로 지난 5년간 33.2% 성장**했다. 태국 내 오토바이 시장은 일본의 혼다사가 2012년 총 148만 대를 판매하며 70%를 차지했고, 일본 야마하사가 23%를 차지했다. 이들 오토바이 제조업체는 모두 태국 현지에서 생산해 해외 수입은 미미한 상태다. 태국은 도심의 극심한 교통 정체와 도로 시스템 때문에 근거리를 운행하는 오토바이 수요가 꾸준히 증가할 것으로 전망된다. 이에 따라 오토바이 부품의 수요 증가, 안전용품 등 액세서리에 대한 수요도 지속적으로 증가할 것으로 예상된다.

46,600,000

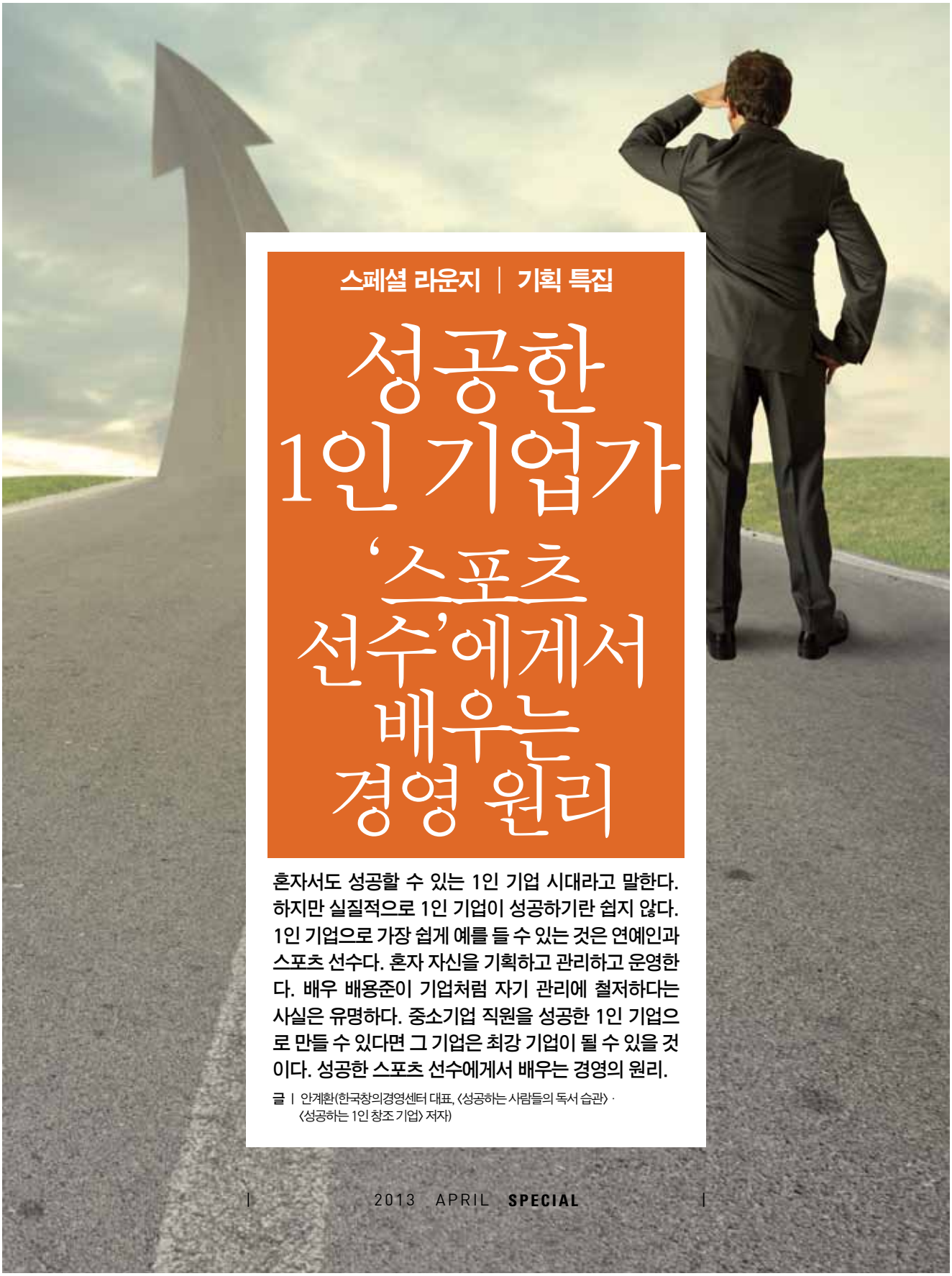
멕시코, 인터넷이 시장을 움직인다

멕시코의 인터넷망 확대와 인터넷 사용이 가능한 휴대 전자 제품이 보급되고 인터넷 미디어 서비스 가입자가 크게 늘면서 전자 제품 시장이 크게 변화하고 있다. 멕시코의 종합 일간지 〈엘 에코노미스타(El Economista)〉는 최근 멕시코 젊은이들 사이에서 전자 제품을 구입하는 데 인터넷 사용 기능이 구매 결정에 큰 영향을 미친다고 밝혔다. **2012년 멕시코의 인터넷 사용자 수는 4,660만 명**으로 인터넷 사용자의 93%가 인터넷으로 비디오를 시청하는 것으로 나타났다. 인터넷이 TV를 제치고 제1의 미디어로 변화함에 따라 멕시코에서는 인터넷 미디어 산업뿐만 아니라 인터넷 쇼핑 산업, 스마트폰 및 인터넷 연결이 가능한 전자 제품 기기 산업, 관련 액세서리 산업, 애플리케이션 산업 등 인터넷과 스마트폰 관련 산업이 지속해서 성장할 것으로 전망된다.

10

영국의 블랙아웃 위기, 에너지 절약 제품 관심

EU의 환경 규제(EU Environmental Directive)가 시행되면서 **영국에서는 발전량 전체의 10%에 해당하는 낙후된 화력 발전소가 가동을 중단**하게 되었다. 이에 따라 가정과 중소기업을 대상으로 에너지 절약 장비 시장이 확대될 것으로 예상된다. 영국 정부는 중소기업이 에너지 절약 장비를 구입할 경우 무이자 대출을 지원하는데, 에너지 절약을 위한 단열재, 이중창, 태양광 튜브 같은 자연 광원 제품이 포함되어 있어 향후 큰 수요 증가가 예상된다. 또 소비자가 자가 설치할 수 있는 LED 전구, 스마트 온도 제어기, 원격 자동 조명 소거기 등도 수요가 증가할 것으로 보인다.



스페셜 라운지 | 기획 특집

성공한 1인 기업가 '스포츠 선수'에게서 배우는 경영 원리

혼자서도 성공할 수 있는 1인 기업 시대라고 말한다. 하지만 실질적으로 1인 기업이 성공하기란 쉽지 않다. 1인 기업으로 가장 쉽게 예를 들 수 있는 것은 연예인과 스포츠 선수다. 혼자 자신을 기획하고 관리하고 운영한다. 배우 배용준이 기업처럼 자기 관리에 철저하다는 사실은 유명하다. 중소기업 직원을 성공한 1인 기업으로 만들 수 있다면 그 기업은 최강 기업이 될 수 있을 것이다. 성공한 스포츠 선수에게서 배우는 경영의 원리.

글 | 안계환(한국창의경영센터 대표, 〈성공하는 사람들의 독서 습관〉 · 〈성공하는 1인 창조 기업〉 저자)



2013년 3월 26일 캐나다 대사관으로부터 WBC 기념 주화를 증정받은 박찬호 선수.

photo. 연합뉴스

대표적인 1인 기업, 스포츠 선수

지난 3월 3일, 국민의 기대를 모았던 WBC (World Baseball Classic) 제3회 대회 첫 경기에서 우리나라는 네덜란드에 5대 0으로 참패했다. 그 결과 상대 전적 2승 1패였음에도 한국 팀이 예선 탈락하는 결과를 가져왔다. 우리나라 야구팀이 WBC 대회에서 2차 라운드에 진출하지 못한 것은 이번이 처음이기에 참가한 선수단 모두 실망이 클 수밖에 없었다. 하지만 그런 가운데서도 자신의 능력을 보여준 사람이 두 명 있었다. 한 사람은 선수 생활을 은퇴하고 해설가로 데뷔한 박찬호(40세)고, 또 한 사람은 예선전 3게임에 모두 등판해 돌직구의 위력을 보여준 삼성 라이온즈의 마무리 투수 오승환(31세)이었다. 지난해 11월 30일 공식적으로 은퇴한 박찬호는 "또 다른 도전과 또 다른 꿈을 설계하기 위해 현역에서 물러난다"며 새로운 삶에 대한 기대를 표명했다. 19년간 미국·일본·한국 프로 무대에서 열정적으로 투구했고 충분히 인정을 받았던 그는 새로운 일에 대한 희망으로 야구 해설을 선택했다. 그리고 이번 데뷔 무대에서 탁월한 해설 실력으로 시청자들의 호기심을 자극했다. 우리 팀이 지고 있는 네덜란드전에서 경기를 경험해본 사람만이 할 수 있는 현실적이고 해박한 해설로 시청자들의 궁금증을 해결해준 것이다. 이후 두 번의 경기에서도 핵심을 찌르는 멘트는 계속되었다. 최근 방영된 TV 예능 프로에서도 그의 활약은 두드러진다. 배우 차인표와 함께 진행하는 '땡큐'라는 프로그램에서 그는 진솔한 입담으로 훈훈한 마음을 전하고 있다. 프로 야구에서 은퇴하고 처음 해보는 일에서 탁월한 실력을 발휘하고 있는 것이다.

마무리 투수 오승환의 실력 발휘는 박찬호와는 다르게 예고된 것이라 할 수 있다. 2012년 37세이브에 방어율 1.94의 기록을 세운 그는 올 시즌을 마치면 자유 계약 선수 자격을 얻게 되며, 구단의 동의하에 해외에 진출할 자격을 가지게 된다. 일본과 미국의 스카우터들이 지켜보고 있는 상황에서 그가 던진 직구는 처음 대하는 다른 나라 선수들이 삼진을 당할 수밖에 없을 정도로 강력했다. WBC를 위해 대만에서 훈련하는 과정에서도 그는 남다른 열정을 보여주었다. 단체 훈련을 하지 않는 상황에서도 혼자서 고무 밴드를 가지고 근육 운동을 하거나 다른 선수들이 함께 모여 다른 나라 경기를 지켜볼 때도 혼자서 본부석에 앉아 정보 수집을 하는 등 많은 에피소드를 남겼다.



성공한 스포츠 선수의 공통점은 첫째, 역경에도 굴하지 않는 오뚝이 정신이다. 둘째, 전문성을 키우기 위한 노력이다. 셋째, 자신의 이미지 관리에 철저하다.

박찬호와 오승환에게서 배울 점

현역에서 은퇴하고 새로운 도전을 하는 박찬호와 현역 야구 선수인 오승환을 단순 비교하기에는 무리가 있지만 그들에게는 우리가 배워야 할 공통점이 있다. 첫째는 역경에도 굴하지 않는 오뚝이 정신이다. 박찬호는 미국 메이저 리그 LA 다저스에 입단한 후 수많은 경기에서 승리를 거둔 후 2002년 텍사스 레인저스에 5년간 6,500만 달러의 연봉 계약으로 입단한다. 하지만 경기 도중 얻은 햄스트링 부상과 허리 부상으로 실력 발휘를 못하며 여러 구단을 떠돌게 된다. 메이저 리그에서 찾아주지 않자 일본 리그에 진출하고, 또 한국에서 1년간 선수로 활약한다. 끊임없이 부상이 찾아오는 가운데서도 굴하지 않고 그는 자신의 역할을 다하기 위해 애썼다. 오승환의 부상 경력도 이에 못지않다. 대학 시절 팔꿈치 부상을 입은 전력이 있어 좋은 대우를 받지 못하고 입단한 삼성 라이온즈에서 뛰어난 성적을 올리지만 다시 찾아온 부상은 그를 좌절시켰다. 어깨 부상으로 한 시즌을 통째로 쉬어야 했음에도 그는 오뚝이처럼 다시 일어나 돌직구를 되찾았고, 해외 진출이 성사된다면 엄청난 대박 계약을 예상할 수 있게 되었다.

둘째는 전문성을 키우기 위한 노력이다. 박찬호는 한양대 선수 시절 공만 빠른 반쪽짜리 선수라고 놀림받았지만, LA 다저스에서 활약하던 시절에는 공만 빠른 것이 아니라 수비도 잘하고 홈런을 칠 정도로 타격 실력도 좋았다. 오승환이 연습 벌레라는 것은 익히 알려진 사실이다. 그는 사생활이 지극히 단순하고 술, 담배를 전혀 하지 않으며 오로지 좋은 공을 던지기 위한 훈련에만 매진한다.

세 번째로 그들은 자신의 이미지 관리에 철저하다. 박찬호는 선수 시절 방송에 자주 등장했지만 그의 선수 생활에 지장이 없는 범위 내에서 이미지에 적합한 프로에만 참여했다. '박찬호'라는 이름은 그의 회사 이름과 동일하다. 한화와 선수로 계약하던 당시 연봉이 문제가 되자 그는 자신의 연봉을 사회에 기부하기로 구단과 계약했다. 돈을 얻기보다는 좋은 이미지를 얻고 기회를 찾은 셈이다. 작년 오승환은 해외에 진출할 수 있는 기회가 있었다. 하지만 구단의 허락이 있어야만 가능한 일이었다. 그는 해외 진출에 대한 의사를 표명했다가 구단의 좋지 않은 시선이 느껴지자 바로 철회했다. 자신의 이미지와 구단과의 관계를 중요시한 결과였다.

박찬호와 오승환은 전형적인 1인 기업이다.



박찬호와 오승환은 전형적인 1인 기업이다. 성공한 프로 야구 선수는 엄청난 매출을 올린다. 구단의 수입에 직접 영향을 미치며 구단 직원들의 연봉도 좌우한다.



2013년 3월 4일 대만 타이중 시 인터컨티넨털 구장에서 열린 제3회 WBC 1라운드 B조 대한민국과 호주의 경기에서 9회 말에 등판했던 오승환 선수.

photo. 연합뉴스



성공한 프로 야구 선수는 엄청난 매출을 올린다. 구단의 수입에 직접 영향을 미치며 구단 직원들의 연봉도 좌우한다. 에이전트로 계약한 회사의 직원들도 먹여 살리며 관련 기업들의 성공에도 큰 기여를 한다. 박찬호와 오승환이 실적에 따라 수입이 좌우되는 전형적인 1인 기업이면서도 조직에 속해 움직일 수밖에 없다는 것은 기업에 속한 임직원들이 그들에게서 배울 점이 있다는 것을 시사한다.

불확실성의 시대, 사내에 1인 기업가를 키워야 살 수 있다

산업화 사회에서 지식화 사회로 산업 환경이 변하면서 기업들은 예전처럼 고용을 보장해 주지 못하게 되었다. 고용을 보장해주기 이전에 기업 스스로도 생존하기가 어렵기 때문이다. 132년의 역사를 자랑하던 코닥은 디지털 시대가 다가오는 것을 깨닫지 못하고 파산에 처하게 되었다. 작은 화투 제조업체에서 게임기 회사로 변신에 성공했던 닌텐도는 한때 엄청난 호황을 누렸지만 스마트폰의 역습을 당해내지 못하고 휘청거리고 있다. 변화와 혁신의 대명사였던 노키아의 몰락은 시대 변화를 잘 읽고 따라간다는 것이 얼마나 어려운 일인지를 말해준다. 그러기에 기업은 세상의 변화에 대해 촉수를 세워 관심 있게 지켜보고 이에 대응해야만 한다. 하지만 소수의 경영자만이 세상의 변화를 찾아내고 나머지는 그 대응 방안을 만들어내지 못한다. 사회가 워낙 다변화되고 경제는 글로벌하게 움직인다. 사내에 경영자처럼 생각하고 행동하는 1인 기업가가 많아야 생존을 담보할 가능성이 높아진다. 그러기 위해서는 성공한 계약직 프로 야구 선수처럼 행동하는 1인 기업가를 다수 양성해야 한다. 그렇다면 이러한 1인 기업가를 어떻게 키울 수 있을 것인가?

>> 독서를 통한 학습 활동을 지원하라

성공한 프로 야구 선수는 결과에 대해 책임을 진다. 그러기 위해서 겨울 동안 자율적으로 몸을 만들고 정규 시즌에 대비하여 준비한다. 직장인이 성과에 대해 책임을 지려면 맡은 일에 대한 전문성을 가지고 있어야 한다. 변화하는 세상에서 필요한 역량에 대해 꾸준히 능력을 키우는 게 우선되어야 한다. 현재 주어진 일을 잘 수행하면서도 미래에 대비할 수 있도록 자기 계발을 게을리하지 않는 게 중요하다. 별도로 시간을 내서 교육 기관을 찾아가야 한다는 말이 아니다. 내부에 학습 문화 환경을 조성하는 것만으로도 충분히 필요한 전문성을 확보할 수 있다. 우선 직장 내에서 학습 조직을 구성하고 함께 공부할 수 있도록 지원한다. 처음

에는 가볍게 소화할 수 있는 주제의 독서 활동으로 지식을 습득하고 함께 토론할 수 있도록 한다. 점차적으로 부서별, 담당 업무별로 특정한 주제를 정해 함께 읽고 깊이 있는 학습으로 발전해나갈 수 있도록 한다. 독서 경영 활동은 단순하게 책을 읽기 위해서 하는 것이 아니다. 혼자서 책을 읽고 난 뒤 함께 읽고 나누는 과정에서 자연스럽게 임직원 간의 소통 문제가 해결된다. 조직 내에서 꾸준히 노력하면 성장할 수 있다는 생각을 임직원에게 심어주면 자부심이 높아진다. 결국 책을 읽고 나누는 과정에서 지식의 습득과 소통, 조직의 충성도를 높이면 성과가 달라질 수 있다는 것이 독서 경영이 추구하는 가치라고 할 수 있다.

>> 리더십을 익히게 하라

로렌스 피터(Laurence J. Peter)가 자신의 책에서 언급한 '피터의 원리'라는 용어가 있다. 조직 내에서 일하는 모든 사람은 자신의 무능한 수준, 즉 자신이 감당하지 못하는 수준에 도달할 때까지 승진하려는 경향이 있음을 뜻하는 말이다. 그렇기 때문에 시간이 지남에 따라 조직은 임무를 제대로 수행하지 못하는 사람들로 채워지고 아직 무능력 단계에 도달하지 않은 사람들을 통해 과업을 완수하게 된다. 이에 대한 해결책은 현재의 직무 수준에서 당장 필요하지는 않더라도 더 높은 단계에 있는 사람들의 업무를 경험해보게 하는 것이다. 예를 들면 팀원이 팀장 역할을 수행해보고 부장이 임원의 생각을 가지고 일을 수행하는 것을 말한다. 주인 의식을 가지라는 말을 많이 한다. 하지만 1인 기업가처럼 자신이 모든 것을 해결해야만 하는 상황을 경험하지 못한다면 공염불이 될 수밖에 없다. 조직에 속한 한 사람 한 사람이 책임감 있는 리더십을 갖춘 존재가 된다면 더 나은 성과를 기대할 수 있을 것이다.



1인 기업가처럼 자신이 모든 것을 해결해야만 하는 상황을 경험하지 못한다면 공염불이 될 수밖에 없다. 조직에 속한 한 사람 한 사람이 책임감 있는 리더십을 갖춘 존재가 된다면 더 나은 성과를 기대할 수 있을 것이다.

>> 퍼스널 브랜드의 중요성을 인식시켜라

보통 직장인이 모임에서 자기소개를 할 경우 자신에 대한 소개 대신 직장 이름을 내세우는 경향이 있다. 직장의 울타리를 보호막으로 삼으려는 생각에서다. 물론 직장은 큰 보호막이다. 그러나 이를 과다하게 의식할 경우 보호막 속에 안주하려고 한다. 성공한 1인 기업가는 직장 이름보다 자신의 이름을 우선시한다. 어떤 팀에 속하는 것보다 개인의 성적을 내는 것이 우선이다. 물론 직장도 팀으로 활동하고 운동 경기도 팀으로 움직이기에 단체의 성과가 중요하다. 이 둘이 조화를 이룬다면 보다 나은 결과를 얻을 수 있다. 이럴 때 필요한 것이 퍼스널 브랜드(Personal Brand)를 키우려는 노력이다. 퍼스널 브랜드란 개인이 가진 콘텐츠, 소통 능력, 이미지 등을 포괄하는 용어다. 책임감 있는 1인 기업가는 퍼스널 브랜드를 가진 사람이다. 기업은 그들이 자신이 맡은 일에 대해서는 그 분야에서 최고가 되도록 독려해야 한다. 예를 들어 '회계의 여왕, 박 차장', '마케팅의 천재, 이 대리'처럼 자신의 일에 대해 철저한 전문가가 되기 위해 노력하도록 인식시키는 것이다. 모 기업에서는 사원 한 사람 한 사람에게 자신이 성공하고 싶은 전문 분야를 지정하게 하고 이를 네임 카드(Name Card)에 명시해 스스로 노력하게 유도한다. 전문성, 책임감, 문제 해결 능력 등은 퍼스널 브랜드를 가진 1인 기업가의 필수 요소다.

이처럼 직원이 1인 기업가적인 마인드를 가지면 기업의 활기나 생산성 등에 중요한 영향을 미친다. 누구나 1인 기업가가 될 수 있지만 아무나 성공한 1인 기업가가 될 수는 없다. 성공한 1인 기업의 장점을 찾아 취한다면 기업은 물론 개인적으로도 한 단계 더 성장할 수 있는 틀이 마련될 것이다.



빈터할터 가스트로놈사의 창업자 칼 빈터할터.

한 우물 파기 전략으로 세계를 정복한 빈터할터



※ 3월호부터 IBK경제연구소가 직접 취재한 독일의 세계적인 강소기업 히든 챔피언이 총 12회 시리즈로 연재됩니다.

**독일 최남단에 위치한 콘스탄츠 호수.
독일과 스위스, 오스트리아 3개국이
서로 맞닿아 있는 이 호수 인근에
메켄보이렌(Meckenbeuren) 시가 있다.
이 작은 도시의 인구는 1만 3,000명.
수원 삼성타운에 불과한 규모다.
중세에 지었을 법한 고성과 거리에
일렬로 늘어선 가로수를 지나면
히든 챔피언 빈터할터를
가리키는 이정표가 보인다.
'한 우물 파기' 전략으로 호텔·레스토랑
식기 세척기 시장에 우뚝 선 빈터할터.
IBK경제연구소 연구진이 이 회사의
성공 신화를 취재했다.**

글 | 동학림, 김지연, 권준화, 강한기



빈터할터가 1940~50년대에 제조했던 가정용품들.

소박하고 따뜻한 히든 챔피언, 빈터할터

빈터할터가스트로놈사(Winterhalter Gastronom GmbH). 호텔·레스토랑 식기 세척기 분야에서 전 세계 25%의 점유율을 차지하고 있는 글로벌 기업이다. 정문을 지나 자동차에서 내리는 순간, 연구진이 일제히 고개를 갸웃거린다.

"생각보다는 규모가 작은걸?"

"정말 그러네요. 규모 있는 우리나라 중소기업 정도 되네요."

정장 차림의 건장한 두 신사가 현관에서 나와 악수를 청한다. 창업 2세인 랄프 빈터할터(Ralph Winterhalter) 그룹 회장과 3세 후계자인 유르겐 빈터할터(Juergen Winterhalter) 사장이다. 히든 챔피언의 비결을 알아내기 위해 찾아온 아시아의 낯선 이방인들을 회장과 사장이 직접 나와 따뜻하게 맞아주었다.

가정용품 생산으로 시작한 독일 기업

접견실로 향하던 연구진은 현관에서 발걸음을 멈췄다. 현관 진열장에 놓인 촛대와 전구, 다리미 등이 시선을 잡



빈터할터는 호텔·레스토랑
식기 세척기 분야에서
전 세계 25% 점유율을 자랑한다.

**빈터할터의 평균 퇴직 나이는 65세다.
빈터할터가 '정밀한 기술, 다양한 부품,
복잡한 조립'이라는 과제를 수행할 수 있었던 것은
종업원들의 숙련도가 높았기 때문이다.
빈터할터가 고객보다 종업원을 우선하는
이유가 거기에 있다.**



1957년 생산된 빈터할터사의 첫 번째 식기 세척기 GS60.

아끌었던 것.

"빈터할터가 처음 생산한 제품들입니다. 식기 세척기 초기 모델도 있지만 지금은 생산하지 않는 물품이 더 많습니다." 랄프 회장의 말이다.

"1947년 창업할 당시에 산업용 식기 세척기는 생산 품목이 아니었습니다. 그때는 가정용품을 주로 만들어 판매했습니다. 여기 있는 다양한 제품이 그것입니다."

이 회사의 창업자는 칼 빈터할터(Karl Winterhalter). 전기 기술 엔지니어였던 그는 제2차 세계대전 당시 항공기 디자이너로 일한 경험이 있었다. 역량 있는 기술자로 인정받았지만 독일의 패전은 그를 거대한 어둠의 수렁으로 내몰았다. 대다수 기업이 문을 닫았고 독일에서는 제대로 된 일자리를 찾기가 힘들었다. 가족과 국가의 안위를 중시했던 그는 36세의 나이에 그간 모은 적은 돈으로 회사를 설립했다. 처음 회사를 세운 곳은 프리드리히스하펜(Friedrichshafen). 전쟁을 겪으면서 완전히 폐허가 된 지역이었다.

"프리드리히스하펜은 메켄보이렌 시 인근에 있는데 전쟁 당시 연합국의 폭격이 매우 심했습니다. 그곳에서 전쟁 잔해와 폐품을 가공해 시장에 판매했지요. 따라서 창업 동기는 별다른 게 없었습니다. 당장 가족을 먹여 살리는 일이 가장 중요했지요."

가정용품을 제조했던 최초 10년 동안 빈터할터는 두각을 나타내지 못했다. 이 회사가 조금씩 세상에 모습을 드러낸 것은 1957년 산업용 식기 세척기를 개발하면서부터다.

한 우물 파기가 성공의 비결

"1957년 우리가 처음 만든 상품인 GS60을 쾰른 무역 박람회에 출품했습니다. 반응이 매우 좋았습니다. 이듬해에도 뮌헨 호텔 무역 박람회에서 호평을 받았습니다. 그때부터 식기 세척기에 집중하기 시작했지요."

식기 세척기를 제조하면서 빈터할터의 명성이 점차 높아졌다. 주문이 늘기 시작하면서 빈터할터는 메켄보이렌으로 공장을 이전했고 네덜란드와 영국에도 자회사를 설립, 해외 시장의 문을 두드렸다. 그러나 세계의 벽은 높고 두껍기만 했다.

"처음에는 병원용, 학교용, 공장용 등 많은 부문의 식기 세척기를 생산했습니다. 그러나 다양한 제품을 생산하다 보니 제품 경쟁력은 그다지 높지 않았습니다. 당시 우리의 시장 점유율은 2%에 불과했습니다. 존재감이 별로 없는 수준이었지요."

빈터할터는 '한 우물 파기'라는 새로운 전략을 채택하고, 모든 초점을 호텔 · 레스토랑 식기 세척기에 맞추기로 결정했다. 우선 '빈터할터'라는 회사명을 미식가라는 뜻이 담긴 'Gastronom'과 합쳐 '빈터할터 가스트로놈'으로 바꾸었다. 그뿐만이 아니었다. 이전까지와는 다른 시스템을 적용했다. 정수 장치를 제품 라인에 추가하고 호텔 · 레스토랑에 특화된 세제도 생산 · 판매하기 시작했다. 이러한 '한 우물 파기' 전략은 큰 성공을 거두었다. 1976년부터 빈터할터는 프랑스, 이탈리아, 오스트리아, 슬로베니아, 체코슬로바키아, 터키, 폴란드, 말레이시아, 일본 등에 판매 회사를 설립, 글로벌 시장 진출을 본격화했다.

"호텔이나 레스토랑에서 사용하는 식기에는 기름기가 많습니다. 일반 세척기로는 이 기름기를 제거하기가 어려우므로 그 분야를 특화해 경쟁력을 확보한다면 누구와 경쟁해도 승산이 높다고 판단했습니다. 우리의 글로벌 시장 점유율이 20%를 넘어서게 된 배경입니다."

소량 다품종 100% 주문 제작

인터뷰는 공장을 견학하면서 계속 이어졌다. 히든 챔피언 기업은 일반적으로 외부에 생산 현장을 공개하기를 꺼리는 편이다. 그러나 유르겐 사장은 흔쾌히 공장을 안내해주었다. 누구도 따라올 수 없다는 기술에 대한 자부심 때문이리라. 유르겐 사장의 상세한 설명이 이어졌다.

"우리 식기 세척기의 가장 큰 특징은 친환경적이라는 것입니다. 뜨거운 증기가 기기 안에서 식기를 깨끗이 청소하는데 그 열이 재활용됩니다. 물과 에너지 절감에 큰 도움이 되는 것이지요. 이 모든 것은 기술의 힘에서 비롯됩니다. 우리 회사는 셀 수 없을 정도로 많은 특허를 보유하고 있습니다. 세척기 깊숙한 곳, 보이지 않는 곳곳에 우리 회사의 모든 핵심 기술이 들어 있습니다."

생산 현장에서 특히 연구진의 관심을 모은 것은 소량 다품종 제품을 100% 주문 제작하는 공정이었다. 정밀 용접 같은 공정은 로봇이 수행하지만 주문 제작이다 보니 부품 조립은 숙련된 기술자들이 직접 수작업으로 수행했다.

"주문에서 제작까지 걸리는 시간은 4~5주 정도입니다. 해외에 우리 지사가 약 37개 있지만 생산은 독일 인근에서만 합니다. 반면 서비스는 지사를 통해 즉시 이루어집니다. 특히 AS 품질을 높이기 위해 AS 인력은 독일 본사에서 철저히 교육시킨 후 다시 파견합니다."

유르겐 사장에게 제품의 기대 수명을 얼마로 생각하는지 물었다. 그러자 그가 손가락 2개를 펴 보였다. 20년이란 의미다. 그의 설명이 이어졌다.

"우리는 제품 수명을 20년 내지 30년으로 생각합니다. 따라서 부품은 훨씬 더 오래 보관해야 합니다. 우리가 40년 전 모델 부품까지 보관하는 이유입니다.

사람이 가장 귀중한 자산

공장을 견학하고 있는데, 한 종업원이 지나가자 유르겐 사장이 그를 가리키며 말했다.

"저 직원은 이제 할아버지가 되었습니다. 어제 손자를 봤다고 합니다. 우리 회사 직원들은 가족까지 서로 잘 알고 있습니다. 직원들 가족 파티를 자주 하기 때문이죠."

CEO가 종업원들 가족까지 모두 알고 있을 정도로 친밀하다는 것도 이 회사의 특징 가운데 하나다. 서로 스스럼없이 대하는 분위기 덕분이다.

"우리 회사의 평균 퇴직 나이는 65세입니다. 다른 기업

숫자로 보는 히든 챔피언 빈터할터



1
호텔 · 레스토랑 식기 세척기 부문 세계 1위

5
매출액 대비 R&D 투자비(%)

25
호텔 · 레스토랑 식기 세척기 부문 시장 점유율(%)

37
빈터할터 해외 현지 법인 수(개)

66
창립 이후 존속 기간(년)

80
종업원 중 엔지니어 비중(%)

1,000
종업원 수(명)

190,000,000
매출액(2011년 기준/유로)



IBK경제연구소 연구진을 따뜻하게 맞아주었던 랄프 빈터할터 그룹 회장과 유르겐 빈터할터 사장.

들보다 긴 편입니다. 우리는 종업원의 소중함을 잘 알고 있습니다. '정밀한 기술, 다양한 부품, 복잡한 조립'이라는 과제를 수행할 수 있었던 것은 종업원들의 숙련도가 높았기 때문입니다. 고객보다 종업원을 우선하는 이유가 거기에 있습니다."

지난해 창업주 칼 빈터할터가 100세의 나이로 별세했을 때 종업원들은 마치 가족을 잃은 것처럼 슬퍼했다고 한다. 종업원의 가치를 중시했던 창업주의 마음을 그들도 잘 알고 있었던 것이다.

인터뷰가 끝나자 유르겐 사장은 약속이 있다면서 서둘러 나섰다. 그는 스스럼없이 우리나라 소형차 수준인 독일 국민차를 손수 운전했다. 그런 모습이 낯선 까닭은 무엇이었을까?

"우리의 상대적 우위는 호텔 · 레스토랑에 맞는 세척 노하우, 환경친화적 시스템, 고객 맞춤형 제작 방식이라고 생각합니다. 그러나 어릴 때부터 아버지인 창업자에게 들었던 교훈이 그보다 더 소중한 가치로 남아 있습니다. 대표적인 것이 바로 근검절약 정신입니다. 특히 생산을 통해 가족과 사회에 기여해야 한다는 정신은 우리 회사의 경영 철학으로 영원할 것입니다."

랄프 회장의 말이 귓전에 계속 맴돌았다.

동남아 한류 열풍의 중심지, 베트남의 성공적 진출 방안

1992년 한국과 베트남 국교 수립 당시 5억 달러에 불과했던 양국 간 교역량이 20년 후인 2012년에는 약 44배 가까이 증가한 217억 달러에 육박하며 타 국가 대비 놀라운 성장세를 보였다. 현재 진행되고 있는 한 · 베 FTA 협상이 성공적으로 타결될 경우 양국 간 교역은 보다 큰 폭으로 확대될 전망이다. 베트남은 상호 보완적 교역 구조로 향후에도 협력 가능성이 높아 '투자-이익 창출'의 단순 개념에서 탈피, 한국과 동반 성장하는 전략적 파트너로 인식해야 할 것이다.

글 | 김종현(KOTRA 하노이 무역관 차장)



※ 2,700여 개의 한국 기업이 베트남에 진출, 그중 제조업이 47%를 차지한다. 봉제, 섬유 등 노동 집약적 산업에서 전기 · 전자, 유통업으로 확대 중이다.

신흥국 탐방 ⑨

3월호 베트남의 경제 환경과 기회
4월호 베트남의 성공적 진출 방안

30대 이하가 주도하는 베트남 소비 시장

양국 간 교역 규모 확대와 더불어 시장 특성상으로도 베트남 시장 진출 전망은 밝은 편이다. 보통의 국가에서는 경제력이 높은 중장년층과 노년층이 전체 소비 시장에서 차지하는 비중이 높은데, 베트남의 경우는 이와는 반대다. 특히 더욱 눈여겨봐야 할 것은 30대 이하가 베트남 전체 인구의 65% 이상을 차지하고 있다는 점이다.

1987년 도이머이 정책 도입, 2006년 WTO 가입 등 급격한 대외 문호 개방과 인터넷 보급 및 확산으로 외국의 선진 문화를 쉽게 접하게 된 베트남의 젊은 세대는 과거와 달리 첨단 브랜드 제품에 민감하고 소비 지향적이다. 실제로 이들의 지출을 보면 베트남의 1인당 국민소득이 정말 1,500달러 수준인가 하는 의구심이 들 정도다. 단적인 예로 외국계 회사에 취직한 베트남 대졸 초임 직원의 월 급여는 현재 300~400달러에 불과한데, 이들 대부분이 700달러를 호가하는 최신형 아이폰과 갤럭시 폰을 소지하고 있다. 월 급여의 두 배에 달하는 금액이지만 첨단 브랜드 제품에 대해서는 다소 맹목적인 충성도를 보이는 것이 과거 세대와 단적으로 구별되는 특징이다.

WTO

1987년 도이머이 정책 도입, 2006년 WTO 가입 등 급격한 대외 문호 개방과 인터넷 보급 및 확산으로 외국의 선진 문화를 쉽게 접하게 된 베트남의 젊은 세대는 과거와 달리 첨단 브랜드 제품에 민감하고 소비 지향적이다.



또한 메트로(Metro), 빅시(Big C) 등 외국계 대형 유통 매장과 사이공 코옵(Saigon Co-Op), 하프로(Hapro) 등 토종 유통 매장의 증가도 베트남 소비 시장 확대에 큰 영향을 미치고 있다. 현재 베트남의 유통 시장 규모는 약 1,000억 달러로 추정되는데, 여기에 프랜차이즈 시장까지 더한다면 향후 3년 내에 1,500억 달러를 육박할 것이라는 전망이 나온다.

실제로 젊은 세대들의 편리한 소비 추구 성향과 월 소득 300달러 이상의 중산층 증가가 맞물려 롯데리아, 뚜레쥬르, BBQ 치킨, 파리바게뜨 등 한국의 토종 프랜차이즈들은 이미 베트남 시장에 성공적으로 진출했으며, 최근 들어서는 스타벅스, 버거킹, 던킨도너츠 등 글로벌 프랜차이즈들도 속속 베트남 시장에 진출하고 있다.

문화 한류에 힘입은 경제 한류

이러한 시장 상황에서 한국산 제품의 베트남 시장 진출은 K-팝과 다양한 문화 콘텐츠를 기반으로 한 한류의 인기에 힘입어 더욱 확대될 전망이다. 비공식적 통계에 따르면 베트남 TV에서 방영하는 프로그램에서 한국산이 차지하는 비중이 약 10%, 해외에서 수입한 방송 프

로그램에서는 약 70%를 차지할 만큼 베트남에서 큰 인기를 얻고 있어 베트남 소비 시장에도 많은 영향을 미치고 있다.

특히 생활용품, 미용 제품, 주방용품, 건강식품 등 완제품 시장에서는 대형 유통망과 홈쇼핑 채널 등을 통해 한국의 중견 브랜드들이 시장 점유율을 높여가는 가운데, 중국산 제품의 높은 불량률과 가격 인상 등의 요인으로 브랜드 인지도가 다소 낮은 중소기업들도 '메이드 인 코리아'의 프리미엄을 누리고 있다.

그러나 이러한 상황에서도 베트남 시장 진출이 그리 만만치만은 않다. 우선 국영 기업을 제외하고는 구매력이 높은 바이어를 찾기 어려우며, 소량 구매와 마켓 테스팅 등 초기 거래에서 일정 거래 시까지는 인내심이 필요하다.

또한 영어를 구사하는 바이어가 많지 않기 때문에 의사소통에서도 문제가 발생할 소지가 있으며, 독점권에 대한 집착과 홍보비 부담 요구가 빈번하여 거래 과정에서 중도 포기하는 경우도 많다. 그리고 수입 관세를 낮추기 위한 이중 계약서 작성 요구와 복잡한 LC(신용장)거래보다는 TT(전신환) 거래를 선호하는 등 다소 후진적인 거래 관행도 큰 걸림돌로 작용할 수 있기 때문에 이에 대한 우리 기업들의 현명한 판단이 필요하다.



M&A

베트남 정부의 업무 전산화 추진으로 공공 IT 프로젝트 시장 규모가 올해만 20억 달러에 달해 한국 SI 기업의 베트남 진출이 확대되고 있으며, 베트남 공기업 구조 조정에 따른 M&A 시장도 활성화될 전망이다.

해외 투자 진출 대상으로서 베트남의 장단점

한국을 비롯해 일본, 대만, 미국, 독일의 다국적 기업들과 중견·중소기업들은 동남아 내수 시장 확대 가능성과 대량 생산 수출 거점으로서 베트남 투자를 지속적으로 확대해나가고 있다. 베트남에는 1988년부터 2012년까지 총 2,100억 달러가 투자된 가운데 국가별 투자 금액 순위에서는 2012년 한 해에만 45억 달러를 투자한 일본(289억 달러)에 이어 대만(249억 달러)이 2위, 한국(248억 달러)이 3위를 차지하고 있다.

한국의 경우 거의 모든 산업에 걸쳐 2,700여 개에 달하는 우리 기업이 하노이와 호치민 등의 대도시와 1~2시간 내 거리에 위치한 인근 지역에 진출해 있다. 최근 들어서는 삼성전자의 공격적인 증액 투자와 LG전자의 베트남 투자 발표 등 베트남 투자에 대한 관심이 한층 고조되고 있으며, 실제로 KOTRA 하노이무역관에는 대기업 협력사를 중심으로 베트남 투자 진출에 대한 문의가 증가하고 있다.

베트남 투자 진출에 대한 관심이 고조된 데는 여러 가지 요인이 있으나 우선적으로 꼽을 수 있는 것이 인건비 절감이다. 물론 베트남의 가파른 최저 임금(하노이, 호치민 등 1급지 기준 현재 VND 2,350,000/약 12만 5,000원) 인상에 대해 우려의 목소리가 높긴 하나 중국과 비교해 3분의 1 혹은 2분의 1 수준이기 때문에 우리 기업이 진출할 수 있는 메리트는 아직도 남아 있는 셈이다. 여기에 30대 이하의 풍부한 노동력, 투자 결정 후 조속한 투자 이행에 유리한 200개 이상의 공단, 베트남 정부의 신속한 법인 설립과 투자 허가서 발급, 미얀마·



▲ 베트남 투자 유망 분야

캄보디아 등 신흥국 대비 잘 갖춰진 도로·철도·항만 등의 물류 인프라와 안정적인 전력 공급도 당장의 상황에서는 베트남을 선택할 수밖에 없는 중요한 요인이라 할 수 있다.

한국과의 향후 협력 가능성에서도 우리 기업의 베트남 투자 전망은 밝다. 우선 베트남은 다목적 전략의 중심지로 베트남 인근국으로의 시장 진출 확대를 위한 거점으로 활용할 수 있는 동시에 에너지, 자원 개발 등 상호 보완적인 협력 확대가 가능하다. 그리고 단기적 관점에서는 해외 수출 확대를 위한 생산 기지로, 장기적 관점에서는 소득 증가와 인구 1억 명 시대의 내수 시장 공략도 기대해볼 수 있다. 건설업의 경우에는 인프라 프로젝트를 중심으로 아시아개발은행(ADB), 세계은행, 일본국제협력기구(JICA), EU국들의 공적 개발 원조가 매년 증가해 프로젝트 수주를 통한 베트남 진출을 기대해볼 수 있다. 또한 베트남 정부의 업무 전산화 추진으로 공공 IT 프로젝트 시장 규모가 올해에만 20억 달러에 달해 한국 SI 기업들의 베트남 진출이 확대되고 있으며, 베트남 공기업 구조 조정에 따른 M&A 시장도



활성화될 전망이다

한편 앞서 언급한 인건비의 경우 노동 집약적인 산업에서는 큰 부담으로 작용하고 있다. 특히 섬유, 봉제, 신발 등 과거 노동 집약적 산업에 대거 투자한 한국 기업들은 인건비 상승을 예의 주시하고 있으며 이에 대한 대책 마련에 부심하고 있다.

또한 대미 환율 약세와 물가 상승의 압박 등 경제 전반에 상존하고 있는 불안 요인과 함께 베트남 공무원들의 고질적인 사회주의적 관행, 외국인 투자 기업의 경영 환경을 악화시키는 불투명한 법안의 도입과 제정 등은 우리 기업의 베트남 투자 진출을 저해하는 요인으로 꼽힌다.

베트남과 동반 성장하는 공생 전략 필요

글로벌 기업들과 한국에서는 몇 년 전부터 기업의 사회적 책임(CSR)이 일반적인 트렌드로 자리 잡았으나 베트남은 아직 미흡한 수준이다. 그럼에도 베트남 경제와 지역 사회 발전에 기여하는 한국 기업들의 노력은 현지 사회에서 귀감이 되고 있다.

특히 베트남에 진출한 외국 기업에 대해서 현지인들은 단순히 저렴한 노동력을 이용하여 이익만 창출한다는 부정적 시각이 강한 편이다. 그러나 대다수 우리 기업들은 장학 사업에서부터 결손 가정 돕기, 의료 지원, 고엽제 피해 가족 지원 등의 대외적 지원과 함께 대내적으로는 직원 복지 증진, 작업 환경 개선 등 다양한 공헌 활동을 통해 지역 사회 발전에 크게 기여하고 있다. 이러한 사회 공헌 활동은 즉흥적인 것이 아니라 조직적이고 체계적으로 추진되고 있으며, 이는 현지 정부와 베트남인들에게 '베트남과 더불어 성장하는' 한국 기업과 한국의 이미지를 제고하는 데 큰 역할을 하고 있다.

베트남 투자 진출 전략

다양한 진출 목표의 설정과 악조건 상정

- 생산→현지 대기업 공급, 생산→수출, 생산→내수 시장 등으로 목표 세분화
- 인건비 상승, 현지 공급업체 거래 중단, 수입 금지 조치 등 충분히 발생 가능

꼼꼼한 사전 준비

- 투자 허가 절차, 금액, 방식, 인허가, 물류, 기타 보이지 않는 비용(Hidden Cost) 등에 기초한 타당성 분석
- 특히 공장 부지 선정 시 철저한 검증 필요(로펌을 통해 법적 하자 유무 반드시 확인)

브랜드와 '메이드 인 코리아' 적극 활용

- 삼성, LG, 오리온 등의 대기업과 락앤락, 더 페이스샵 등의 중견 기업은 브랜드 강조
- 아직까지 브랜드 인지도가 낮은 중소기업형 제품은 '한국산'으로 승부
- 현지 상품 개발, 제품명, 거래선 구축은 현지화 전략이 필수

프로젝트 공동 투자 및 수주와 연계한 진출 모색

- 중동과 달리 대부분의 인프라 프로젝트는 공동 투자가 필수(EPC 수주 선결 조건)
- 정부의 디지털 인프라 구축, 민간 IT 솔루션 개발 분야에서도 다양한 프로젝트 발주

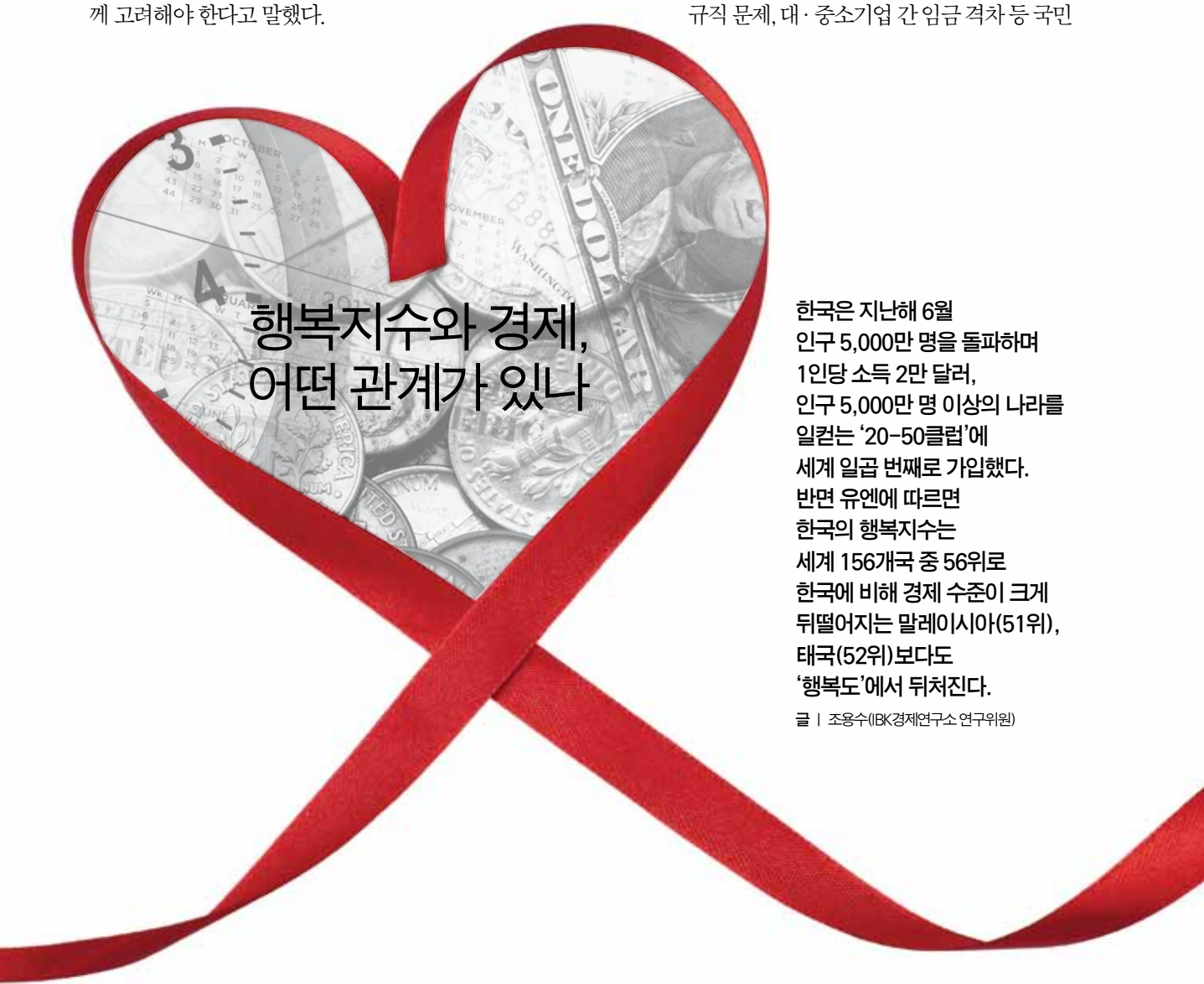
M&A를 통한 다양한 투자 분야 진출 확대

- 서비스 분야(금융, 통신, 유통 등) 투자 허가는 아직까지도 매우 제한적
- 초기 시장 진입 장벽 회피와 이미지를 구축한 거래선 활용이 필요한 경우는 M&A가 바람직

KOTRA의 다양한 네트워크 적극 활용

- 다양한 정부 부처와 PVN, EVN 등 주요 국영 기업과의 직접 소통 채널 구축
- 진출 초기 단계에서 매치-메이커(Match-Maker) 역할 가능
- 해외 시장 진출 프리미엄 서비스(OPS) 및 다양한 정보를 토대로 진출 모색





행복지수와 경제, 어떤 관계가 있나

한국은 지난해 6월 인구 5,000만 명을 돌파하며 1인당 소득 2만 달러, 인구 5,000만 명 이상의 나라를 일컫는 '20-50클럽'에 세계 일곱 번째로 가입했다. 반면 유엔에 따르면 한국의 행복지수는 세계 156개국 중 56위로 한국에 비해 경제 수준이 크게 뒤떨어지는 말레이시아(51위), 태국(52위)보다도 '행복도'에서 뒤처진다.

글 | 조용수(IBK경제연구소 연구위원)

경제 성적은 좋지만 행복 성적은 낮은 한국

우리나라 국민 행복에 경고등이 켜졌다. OECD는 한국 국민이 전반적으로 다른 OECD 국가에 비해 행복하지 않다고까지 말한다(OECD 가입국 34개 중 한국의 행복지수는 24위). 유엔이 공개한 '세계 행복 보고서'에서도 한국은 행복지수가 10점 만점에 5.7점으로 전체 156개국 중 56위에 그치고 있다.

이번 조사를 담당한 제프리 삭스 미국 컬럼비아 대학교 지구연구소 소장은 소득 수준이 높다고 반드시 국민이 행복한 것은 아니라고 결론짓고, 행복 증진을 위해서는 일방적인 경제 성장만을 추구할 것이 아니라 다른 요인도 함께 고려해야 한다고 말했다.

행복은 개인의 가치관과 마음가짐이 정하는 것이기에 절대적 크기가 중요하다고 말하는 사람도 있지만 상대적 크기 또한 중요하다. 아마도 행복지수에 소득 불평등이나 양극화와 관련된 사회 지표를 추가한다면 우리나라의 행복지수는 더 낮아질 수도 있다. 소득 불균형 등을 나타내는 지니 계수를 보면 우리나라는 1990년 0.26에서 2011년 0.29로 높아졌다. 같은 기간 상대적 빈곤율도 7.1%에서 12.4%로 증가했다.

우리나라가 OECD 국가 중 자살률 1위라는 것은 더 이상 놀라운 사실도 아니다. 또한 높은 노인 빈곤율, 범죄율 증가, 청년 실업, 비정규직 문제, 대·중소기업 간 임금 격차 등 국민

'행복지수' 하면 떠오르는 나라, 부탄

2000년대부터 경제 성장뿐만 아니라 삶의 질도 중요시되면서 세계 곳곳에서 국민 행복을 측정하는 행복지수에 대한 관심이 높아지고 있다. 사실 행복지수라는 말은 히말라야 산맥 기슭에 위치한 아시아의 작은 나라 부탄에서 시작되었다. 1972년 17세의 어린 나이에 부탄 제4대 국왕이 된 지그메 싱기에 왕추크는 취임 2년 만인 1974년 "국내 총생산(GDP)이 아닌 국민 총행복(Gross National Happiness)을 추구하는 통치를 하겠다"고 역설했다. 그러면서 성장보다는 지속 가능한 경제 발전, 환경 보호, 문화 진흥, 그리고 좋은 통치를 국정 목표로 삼았다. 부탄 국토는 한반도의 5분의 1 정도로 인구는 약 70만 명이고 1인당 국민 소득은 2,000달러에도 못 미친다. 이렇듯 부탄은 빈곤국이지만 국민의 97%가 행복하다고 느끼는 나라로 소개되면서 주목받았다.

행복을 저해하는 사회적 요소가 우리 주변에 산더미처럼 쌓여 있다. 경제가 아무리 성장해도 이런 사회 지표가 개선되지 않는다면 우리나라 국민의 행복 수준은 걸음마 단계를 벗어날 수 없고, 결국엔 행복마저 양극화될지도 모른다. 따라서 경제 성장과 더불어 국민 행복에도 관심을 기울여 양적·질적으로 균형 있는 성장을 도모하는 것은 매우 중요하다.

OECD 발표 국가별 행복지수

합계 순위	국가	소득	교육	건강	일과 삶의 균형
1	호주	4.5	7.6	9.1	5.6
2	노르웨이	3.9	7.3	8.5	8.8
3	미국	10.0	7.0	8.4	5.7
4	스웨덴	4.9	8.1	8.5	8.2
5	덴마크	4.0	7.4	7.0	9.7
6	스위스	7.9	7.5	9.5	7.6
7	캐나다	6.1	7.7	9.0	6.5
8	네덜란드	5.9	7.2	8.1	8.7
9	뉴질랜드	2.8	7.8	9.2	6.4
10	핀란드	3.7	9.4	7.1	7.6
24	대한민국	2.5	7.8	4.8	5.0

자료 : OECD ※만점은 항목별 10점

56위

유엔이 공개한 '세계 행복 보고서'에서도 한국은 행복지수가 10점 만점에 5.7점으로 전체 156개국 중 56위에 그치고 있다.

우리나라에 맞는 행복지수 개발이 시급

선진국에서는 금융 위기 이후 사회 양극화 현상이 심화되자 국민의 행복을 측정할 수 있는 새로운 방안을 마련하기 위해 노력하고 있다. 그 방안으로 프랑스는 스티글리츠 보고서, 영국은 GWB(Gross Well-being), 일본은 행복도 지표, 미국은 일상 재구성법(Daily Reconstruction Method)을 사용한다.

우리나라도 국민 행복을 증진시키기 위해 많은 연구를 하고 있지만 여전히 충분하지는 않아 보인다. 국민 행복을 제대로 반영할 수 있는 우리 고유의 행복지수 개발이 필요하다. 그리고 이를 정책 수립에 적극적으로 활용하여 국민 행복 수준을 높여야 할 것이다.

다행히 박근혜 대통령이 행복지수를 개발하겠다고 했다. 아서 브룩스 미국 시러큐스 대학교 교수가 저서 〈국민 총행복〉에서 말한 경제 성장과 행복의 관계를 기억해야 한다. '진정한 행복은 사람마다 열심히 일한 대가로 자신이 원하는 꿈을 이룰 수 있는 것'이라는 점을 말이다. 그래서 한국의 행복지수가 지난 60년간의 경제 성장보다 더욱 향상되고 국민 전체의 행복 수준이 높아지기를 기대해본다.

※ 이 칼럼은 2013년 1월 21일 자 〈동아일보〉 '아하! 경제 뉴스'에 게재된 기사의 원본으로 IBK경제연구소는 매주 월요일 〈동아일보〉에 칼럼을 기고합니다.

‘금연 작심삼일’ 속의 경제학 이론

흡연 경력 22년의 회사원 김 모 씨(47세)는 1월 1일 금연을 결심했다. 하지만 한 달여 만에 다시 담배를 손에 들었다. 많은 사람이 김 씨처럼 신년 계획을 세우지만 중도에 포기하고 만다. 이는 의지가 약해서일까? 경제학 이론으로는 어떻게 설명할 수 있을까?

글 | 이성훈(IBK경제연구소 연구위원)



‘작심삼일’은 시간 비일관성 때문

새해가 되면 금연이나 학원 수강 혹은 운동을 계획하기도 한다. 사람들이 이처럼 결심을 하는 것은 결심을 통해 얻는 만족감 때문이다. 건강에 대한 욕구 또는 자기 계발을 통해 점차 발전하는 자신의 미래를 기대하며 뿌듯해한다. 하지만 이를 끝까지 지켜나가기란 쉽지 않다.

※ 이 칼럼은 2013년 2월 18일 자 〈동아일보〉 ‘아하! 경제 뉴스’에 게재된 기사의 원본으로 IBK경제연소구는 매주 월요일 〈동아일보〉에 칼럼을 기고합니다.

경제학자들은 이를 '시간 비일관성(Time Inconsistency)'이라는 개념으로 설명한다. 현재 시점에서 결정한 미래의 선택이 미래가 현시점이 되었을 때는 다른 선택으로 바뀔 수 있다는 이론이다. 가계, 기업, 정부 등 경제 주체들의 선택이 한 시점에서는 최적이었으나 다른 시점에서는 최적의 선택이 아니게 되는 경우를 의미하는 것이다.

어떤 대학교수가 학기 초에 시험을 두 번 실시하고 각각의 성적을 70%, 30%로 비중을 두기로 원칙을 정했다고 가정해보자. 학생들은 당연히 비중이 큰 첫 시험을 잘 보기 위해 열심히 공부할 것이다. 이럴 경우 시험 당일 교수의 최적 방안은 시험을 보지 않는 것이 될 수도 있다. 어차피 학생들은 공부를 열심히 했을 테고 그렇다면 교수가 굳이 시간을 들여 문제를 출제하거나 채점할 필요가 없기 때문이다. 이렇듯 당초 세운 원칙이 지켜지지 않고 시간의 흐름에 따라 선호가 바뀌는 현상을 '시간 비일관성' 또는 '동태적 비일관성'이라고 한다. 정부가 인질범과의 협상에서 처음엔 '비타협 원칙'을 내세웠지만 나중엔 협상을 통해 인질을 구출하기도 하는 등의 사례는 일상생활이나 신문, TV를 통해서도 많이 접할 수 있다.

무엇보다 신뢰가 가장 중요

시간 비일관성 문제는 1970년대에 전 세계적으로 인플레이션이 나타나면서 이론적으로 연구되기 시작했다. 정책 당국이 인플레이션을 억제하지 못한 이유가 무엇인지에 대해 경제학자들이 문제를 제기한 것이다. 이런 문제를 체계적으로 이론화한 공로로 핀 쉬들란과 에드워드 프레스콧이 2004년 노벨 경제학상을 수상하기도 했다.

두 학자는 이런 문제가 제기되는 이유는 경제정책을 단기적 혹은 정치적 목적으로 세우기 때문이라고 분석했다. 그래서 중앙은행이 경기 침체에 그때그때 대응하기보다는 특정한 규칙(준칙)을 정하는 게 바람직하다는 것이다. 이솝 우화에 '양치기 소년과 늑대'라는 것이 있다. 정부가 양치기 소년이 되는 경우도 종종 있다. 정책 담당자에게 시간 비일관성이 나타나는 것이다.



TIME INCONSISTENCY

'시간 비일관성'이란 현재 시점에서 결정한 미래의 선택이 미래가 현시점이 되었을 때는 다른 선택으로 바뀔 수 있다는 이론이다.

중앙은행이 인플레이션율을 낮추려고 통화 공급 증가를 억제하다가 그 목표가 달성될 즈음에 실업률을 줄이고자 하는 유혹에 빠져 슬그머니 통화 공급량을 늘리는 것도 시간 비일관성 문제로 해석이 가능하다. 정책 담당자가 매번 처음의 계획과는 달리 통화 공급에 대한 유혹에 빠진다면 어떻게 될까? 일관성 없는 정책이 반복되면 사람들은 '콩으로 메주를 쑨다'고 해도 믿지 않게 될 것이고 정책 효과는 줄어들 것이다.

사회관계 속에서 살아가는 인간에게 신뢰란 매우 중요한 가치다. 또한 신뢰를 지키는 첫 번째 방법은 동서고금을 막론하고 처음의 약속을 잘 지켜나가는 것이다. 정부 정책 또한 크게 다르지 않다. 상황에 따라 불가피하게 처음의 원칙을 변경해야 하는 상황이 올 수도 있겠지만 이런 상황이 반복되다 보면 '양치기 소년'처럼 신뢰를 잃고 종국에는 평판도 나빠질 것이다.

혹시 새해를 맞아 계획했던 것을 지켜나가지 못했다면 다시 한 번 심기일전의 굳은 각오로 실천해보는 건 어떨까? 주위 사람들에게 '역시 의지가 대단한 사람'이라는 훌륭한 평판을 얻게 될 것이다.

이 기사는 IBK경제연구소 홈페이지(www.ibk.co.kr/research/main.ibk)와 아이폰 팟캐스트 '경제 읽어주는 IBK'에서 다운받아 오디오로 들을 수 있습니다.

우리나라 스펀지 산업을 일궈온 경영인

최근 많은 중소기업이 '경쟁력 제고'를 화두로 삼고 있다. 스펀지 산업도 마찬가지인 것 같다. 금호화성(주)이 성공을 거둔 요인은 무엇인가?

흔히들 '스펀지'라고 하는데 정확한 명칭은 '연질 폴리우레탄 슬래브 스톡 폼(Flexible Polyurethane Slab Stock Foam)'이다. 중소기업은 물론이고 많은 대기업이 이 분야에 뛰어들었지만 성공을 거두지 못했다. 1970년대에 스펀지를 생산했던 기업 가운데 지금도 이 업을 영위하는 곳은 금호화성이 유일하다. 기술 개발에 대한 노력, 무차입 경영, 끊임없는 혁신 등이 있었기 때문이라고 생각한다.

스펀지 산업의 선구자 입장에서 산업사를 바라본다면?

우리나라 폴리우레탄 폼의 역사는 1957년으로 거슬러 올라간다. 동신화학이 국내 최초로 생산하기 시작하면서부터다. 이후 중소기업들이 스펀지 생산에 성공하면서 활황을 맞게 된다. 스펀지는 보온, 단열, 흡음, 성형, 탄력, 내열, 내구 성능이 뛰어난 고분자 소재다. 따라서 자동차, 전자 제품, 가구, 의류, 침구, 건축, 신발, 가방, 체육 기구, 의료 용구 등 사용되지 않는 분야를 찾기가 어려울 정도다. 동신

이종덕 금호화성(주) 회장

혁신의 진정한 의미, 바로 나를 바꾸는 것

상패나 감사패 하나 놓여 있지 않다. 20년은 족히 되어 보이는 탁자 위에는 그간 썼던 다이어리가 빼곡히 쌓여 있다. 스펀지에 인생을 바친 금호화성(주) 이종덕 회장의 집무실은 '실무형'을 넘어 지나칠 정도로 소박하다. 그러나 이 공간은 우리나라 스펀지 산업의 중추나 다름없다. 40여 년의 긴 세월, 우리나라 스펀지 산업의 산증인 이종덕 회장을 만났다.

글 | 강한기(사사 작가) 사진 | 선우형준

화학은 1982년 금호타이어에 인수되었는데, 우리 금호화성이 이를 다시 인수해 적통을 이어가고 있다. 동신화학에서 폴리우레탄 폼을 생산했던 제1호 기기가 지금도 우리 회사에서 사용되고 있다.

창업 당시의 일화를 듣고 싶다.

27세의 나이에 답십리의 작은 공장에서 창업했다. '만만스펀지'라고 이름 붙였는데 초기에는 도매, 유통이 사업의 중심이었다. 당시는 우리나라 경제가 한창 성장할 무렵이어서 금세 번창했다. 이 시기에 제조업에 대한 꿈을 키우기 시작했다. 1976년 서울스펀지로, 1980년 대종스펀지로 사명을 변경, 제조를 병행했다.

'유통에서 제조로의 변신'이 쉽지 않았을 것 같다.

1980년에 재생 폼 제조 설비를 도입했다. 재생 제조를 하려면 폐스펀지 분쇄, 발포 약품 투입, 스팀 가공 공정이 필요하다. 자연히 사업장 이전 문제가 제기되었다. 설비를 들여놓으려면 넓은 공간이 필수적이었다. 1984년 반월 공장을 준공하게 된 이유다. 당시 준공된 반월 공장은 부지 1만 3,230㎡, 건물 면적 5,000㎡ 규모였다.



난관을 이겨내는 방법은 바로 혁신

최초 수출이 1990년이었다. 당시 우리나라 스펀지를 수출하기란 쉬운 일이 아니었을 것 같다. 그 비결은 무엇인가?

당시 우리나라에서 스펀지를 수출한 기업은 한 군데도 없었다. 그러나 제품 품질이나 가격 등의 측면에서 충분히 승산이 있다고 판단했다. 오랜 기간 나와 함께 근무한 조용훈 사장은 외국어 실력이 매우 뛰어나 해외 무역 디렉토리에 제품을 소개하기 시작했다. 일본의 샤프가 첫 거래처였다. 까다로운 요구가 많아 품질을 높이느라 갖은 애를 다 썼다. 이후 우리 제품이 좋다는 평가가 이어지면서 홍콩과 싱가포르 등지로 시장이 확대되었다. 우리가 수출을 시작하자 국내 타 기업들도 해외 시장으로 눈을 돌렸다. 우리가 스펀지업계 1호로 수출을 시작한 데 대해 자긍심을 느낀다.

1993년에 당시 대기업인 금호타이어로부터 폴리우레탄 사업부를 인수했다. 대기업 사업을 중소기업에서 인수하기란 쉽지 않았을 것이다. 그 배경은 무엇인가?

당시 많은 대기업이 스펀지를 생산하고 있었다. 특히 금호타이어는 자동차 부품 사업을 염두에 두고 필수 소재인 스펀지 사업을 이어가는 중이었다. 그러나 금호타이어의 경영 성과는 좋지 못했다. 8년 누적 적자가 108억 원에 이를 정도였다. 마침내 사업부를 매각하기로 했지만 적합한 대상자를 찾지 못했다. 재력이 충분하고 경영 능력이 검증된 사람이 거의 없었기 때문이라고 한다. 금호는 우리 회사를 적임자라고 판단, 협상이 이어졌다. 인수가 완료된 후 사명을 금호화성으로 변경했다.



대기업 사업부를 인수한 후 어려움이 많았을 것 같다.

공장을 제외하고 인력과 설비를 모두 인수했다. 가장 큰 문제는 원료 수급이었다. 우리가 금호타이어 폴리우레탄 사업부를 인수하자 원료 제조업체들이 거래를 중단했다. 잠재적 경쟁자가 될 수 있다는 이유에서였다. 원료가 없으니 생산이 불가능했다. 낮에는 직원들을 독려하며 혁신 프로세스를 수행했고, 밤에는 유럽 등지의 수입선을 물색했다. 다행히 우리의 역량이 우수하다는 점 때문에 원료 수급이 이루어졌다. 당시 원료 문제로 잠을 이루지 못할 정도였다.

108억 원 적자를 낸 회사를 이듬해 흑자 회사로 반전시켰다. 그 비결은 무엇인가?

서로 문화가 다른 두 조직이 합쳐지자 마찰이 생겼다. 그 문제를 해결하기 위해 끊임없는 혁신 프로그램을 운영했다. 1년 만에 흑자 경영이 시작된 것은 집약적 관리 덕분이다. '계획-점검-실행-점검-확인' 과정을 적어도 6차례 이상 반복했다. 직원들을 만나면 "지금까지 해왔던 방법은 절대 하지 말라"고 지시했다. 방법을 바꾸자 원가가 놀랄 정도로 절감되었다. 내가 직접 나서서 진두지휘하자 직원들 눈빛이 달라졌다. 불량 거래처 정리, 수금 방안 개선 등 기업의 모든 시스템을 바꾼 전략이 주효했다. 그 시기에는 늘 출근을 오전 5시에 했다. 밤낮을 가리지 않고 일했던 기억이 생생하다. 그 힘을 바탕으로 1995년에 세계 최대의 폴리우레탄 슬래브 스톡 폼 공장을 준공할 수 있었다.

IMF 외환 위기 당시 어려움을 극복할 수 있었던 비결이 있다면?

매출이 정체되긴 했지만 사실 큰 어려움은 없었다. 스펀지는 가장 중요한 기초 소재이기 때문에 경기 영향을 크게 받지는 않았다. 매출이 줄었지만 한 사람도 구조 조정을 하지 않았다. 일이 없을 때는 연구 개발에 주력했다. 그나마 여유가 있었던 이유는 차입 경영을 하지 않았기 때문이다.

2000년대 후반부터 글로벌 금융 위기, 유럽 재정 위기, 환율 전쟁 등으로 어려운 상황이 계속 이어졌다.

2007년에 큰 위기가 있었다. 외부 환경 때문이 아니라 방화로 의심되는 화재가 발생, 공장이 전소되었기 때문이다. 2006년 150억 원이었던 매출액이 2008년 85억 원으로 급감했다. 이때도 마찬가지로 직원 구조 조정을 하지 않고 회사 정리정돈을 시작했다. 직원 모두가 복구를 위해 노력을 기울인 덕분에 매출은 금세 회복되었다. 올해는 300억 원 매출을 바라보고 있다.

직원들에게 가장 자주 강조하는 사항은 무엇인가?

평소에 늘 하는 이야기가 있다. "너 스스로를 먼저 바꿔라. 그래야 다른 사람도 바뀐다"는 것이다. 관계를 유지하기 위해 칭찬만 하는 것은 아무 의미가 없다. 청운의 푸른 꿈을 가졌던 시절부터 늘 가슴에 담아온 글귀가 하나 있다. 〈명심보감〉에 수록된 것으로 '도오선자(道吾善者)는 시오적(是吾賊)이요, 도오악자(道吾惡者)는 시오사(是吾師)라'는 말이다. 나에게 쓴소리를 하는 사람이 바로 스승이라는 의미다.

직원들에게 고쳐야 할 부분을 정확히 지적해주는 것이 CEO의 역할이라고 생각한다. 남들은 우리 회사가 성공했다고 볼지도 모른다. 그러나 내가 보기에 우리 회사가 고쳐야 할 부분은 80%에 달한다. 20%만 만족할 수 있는 수준이다. 아직도 가야 할 길이 멀고 험하다.

어떤 위기가 있어도 '사람'은 버리지 않는다



최고 품질과 최고 서비스의 상징, 베스폰

금호화성의 대표 브랜드는 베스폰(Bespon)이다. 1993년 금호타이어 폴리우레탄 사업부를 인수·합병하면서 만든 브랜드다. 베스폰은 '세계 최고의 스펀지(Best Sponge)'라는 의미를 담고 있다. 세계 최대의 생산 설비와 최고의 기술을 바탕으로 서비스 측면에서도 최고(Best Service)가 되어야 한다는 의지의 표현인 셈이다. 현재 베스폰 브랜드로 생산되는 스펀지 종류는 100여 종에 달한다.



주력 기업의 경쟁력 하락 대응에 실패한 대농그룹

신성장 동력을 확보하기 위해 애쓰는 중견 기업을 방문해 강의한 적이 있다. 그 기업은 오랫동안 이어졌던 중국 특수가 끝난 시점이라 기존 사업과 신규 사업 사이에서 새로운 길을 모색하던 중이었다. 나는 강연에서 이런 이야기를 했다. "우리는 자신이 가보지 않은 분야는 지금 발을 딛고 있는 분야보다 나을 것이라는 막연한 기대를 하는 경우가 많습니다. 그렇지만 저의 공부와 경험으로 보면 오랫동안 해오던 분야에서 계속해서 밀리기 시작하면 다른 분야로 진출해도 성과를 낼 수 없습니다."

글 | 공병호(공병호경영연구소 소장)

대농그룹의 최대 타격, 국제 원면 파동과 오일 쇼크

대농그룹은 면방직 사업과 미도파라는 유통업을 양대 축으로 하여 성장했다. 1973년 7월 상공부가 발표한 상반기 수출 실적 순위를 보면 한일합섬, 대우실업, 동명목재가 상위를 차지하고 4위와 5위는 대성목재와 연합물산이 차지했다. 면방직 기업이었던 대농은 그 뒤를 이어 6위를 차지할 정도로 막강한 기업이었다.

대농그룹의 성장사에 결정적 타격을 끼친 사건은 1975년 국제 원면 파동과 제1차 오일 쇼크였다. 두 사건이 겹치면서 대농그룹의 주력 기업인 주식회사 대농의 경영 상태가 극도로 악화되기 시작했고, 같은 해 6월부터 주거래 은행이었던 신탁은행 등 5개 은행이 관리에 들어갔다. 대농은 금성방직 등 4개 회사뿐만 아니라 뉴관악골프장과 부산 해운대호텔 부지 같은 비업무용 부동산

을 매각하는 등 피눈물 나는 구조 조정 끝에 1980년대 초반이 되어서야 겨우 경영 정상화를 이룰 수 있었다.
이런 대형 사건은 창업자와 그 일가 사람들에게 상당한 충격을 준다. 그룹이 특정 기업에 지나치게 의존하면 언제든지 이와 비슷한 어려움을 겪을 수 있다. 다시 말하면 사업 포트폴리오가 지나치게 특정 사업 구조에 의존한다면 언제든지 비슷한 문제가 생길 수 있다는 것이다.

특정 사업 의존도를 낮추기 위한 시도, 그러나 결과는 실패

1980년대와 1990년대에 들어 대농그룹이 그룹의 주력 사업과 전혀 관련이 없는 분야로 계속해서 사업을 확장하게 된 것은 이 같은 이유에서일 것이다. 당시 경영층은 특정 사업에 대한 의존도를 낮추기 위해서 비관련 분야로 활발한 사업 다각화를 펼치게 된다. 이런 움직임은 박용학 창업주에 이어 장남인 박영일 부사장이 경영권을 행사하면서 본격화된다. 미국에서 교육받은 2세 경영자는 의욕적으로 사업을 확장했는데, 필자가 쓴 〈대한민국 기업 흥망사〉에는 당시를 이렇게 그리고 있다.
"대농그룹은 1989년 박영일 회장 체제에 돌입하면서 본격적인 사업 확장에 나서며 유통, 금융, 정보 통신 등의 사업 다각화에 착수했다. 그런데 이런 선택이 훗날 대농그룹의 몰락에 결정적인 원인을 제공하게 된다. 전선을 확장시켰지만 전선에 임하는 각각의 군사들이 제 몫을 다하지 못한 결과를 낳았기 때문이다."
1989년 설립된 대농창업투자, 1992년 광고 대행사 메트로콤, 1993년 할인점 스파메트로, 1997년 한메소프트 인수, 대농중공업, 미도파건설, 메트로프로덕트 등이 이때를 전후해 만들어진 계열사들이다. 하지만 이 사업을 지원하기 위해서 모기업 격인 주식회사 대농과 미도파가 지급 보증을 서면서 무리하게 은행 빚을 끌어다 썼고 이것이 그룹 전체의 부실로 이어졌다.

주력 기업조차 경쟁력을 갖추지 못했던 대농그룹

1996년에는 그룹 계열사가 모두 22개에 이르렀지만, 그런 노력에도 불구하고 그룹의 총매출과 총자산에서 주력 기업인 대농과 미도파가 차지하는 비중은 각각 81.2%와 72.3%였다. 요컨대 새롭게 시작한 거의 모든 사업이 적자 상태거나 자본 잠식 상태에 있었던 것이다. 게다가 주력 기업인 대농과 미도파의 상황도 상당히 어려웠다.
미도파는 롯데 백화점과 신세계 백화점의 공세에 계속해서 밀리는 입장이었고, 주식회사 대농은 1980년대 국내 경제의 임금 상승과 면방 경기 악화에 따라 사세가 급속히 기울고 있었다. 미도파만 하더라도 유통 시장 개방과 할인점이란 신업태의 등장으로 말미암아 상계점만 소폭의 흑자를 기록했을 뿐 거의 모든 점포가 마이너스 상태였다.
사세가 기울던 그룹에 일격을 가한 사건은 1996년 신동방그룹이 주도한 미도파 경영권 인수 전쟁이었다. 결국 대농은 경영권 방어에 막대한 돈을 쏟아붓다가 결국 몰락하고 말았다. 대농그룹 몰락의 근본 원인은 주력 기업에서 선전하지 못했던 점이다. 남의 떡이 커 보일 때는 한 번 더 숙고해야 한다. 지금 하는 분야에서 반드시 이기는 것이 모든 다른 선택의 출발점이다.



일러스트 | 정운정

나는 원하는 삶을 살고 있는가, 〈달과 6펜스〉

서머셋 몸의 다른 작품도 재평가받게 할 정도로 출간 당시 인기를 끌었던 〈달과 6펜스〉. '소설은 재미있어야 한다'는 작가의 지론이 그대로 담겨 있는 〈달과 6펜스〉는 인간의 성격과 심리를 적나라하게 보여준다.

글 | 이현숙(IBK기업은행 송도테크노파크 지점 차장)



인터넷 검색창에 '죽기 전에'라고 치면 이루 헤아릴 수 없는 '죽기 전에~ 시리즈'가 쏟아져 나온다. 죽기 전에 해야 할 일, 죽기 전에 가야 할 여행지, 죽기 전에 만나야 할 사람, 죽기 전에 봐야 할 영화·책 등등. 죽기 전에 안 하면 사후에 불이익이라도 있는 것일까. 더구나 해야 할 것이 이렇게 많다면 '도대체 언제 죽나' 하는 생각이 들 정도다. 왜 하필 '죽기 전에'라고 했을까. '살아 있는 동안'이라는 긍정적인 말도 있는데, 굳이 사생결단 내듯이 해야 하고 가야 하는 것일까. 하긴 이렇게 극단적인 표현을 써야 기억 저편으로 점점 사라지는 꿈의 파편들을 끌어모을 수 있는 것인지도 모르겠다.

광적인 열정을 좇는 중년의 이야기

"나는 그림을 그리고 싶소."
"아니, 나이가 사십이 아닙니까?"
"그래서 이제 더 늦출 수가 없다고 생각했던 거요."

잘나가던 한 중년의 증권사 직원이 어느 날 갑자기 직장과 가정을 버린 이유를 이렇게 말했다. 이 남자, 미쳐버린 게 아닐까. 그렇지 않고서야 어떻게 이런 짓을 할 수 있단 말인가. 철없는 남편이라고 치기엔 너무 심하게 철이 없지 않은가. '세상에 이런 일이'라는 TV 프로에나 나올 법한 이 사건에 대해 소설 〈달과 6펜스〉는 말한다. '가능한 일'이라고. 주인공 찰스 스트릭랜드가 모든 것을 버리고 파리로 떠난 것은 화가가 되기 위해서도, 명예를 얻기 위해서도, 돈을 벌기 위해서도 아니었다. 오로지 그림을 그리기 위해서였다.

"나는 그림을 그려야 한다지 않소. 그리지 않고서는 못 배기겠단 말이오. 물에 빠진 사람에게 헤엄을 잘 치고 못 치고가 문제겠소? 우선 헤어 나오는 게 중요하지. 그렇지 않으면 빠져 죽을 테니."

그림에 대한 그의 들끓는 욕망이 이 말 속에 다 들어 있다. 그에게 중요한 것은 '되는 것'이 아니라 '하는 것'이었다. 이론이나 화풍, 재능 따위는 상관없었다. 안 하면 죽을 것 같은 광적인 열정만이 그가 가진 유일한 붓이었고 화폭이었다. 소설 속 찰스는 자신의 재능을 가늠해보지도 않고 타인을 의식하지도 않는다. 오직 그림과 자신만이 있을 뿐이다.

파리에서 부랑자 같은 시절을 보낸 후 그는 타히티 섬으로 가게 된다. 그곳에서 원주민 처녀와 살면서 그림을 그리다 결국 나병에 걸려 시력을 잃는다. 죽기 전 필생의 역작을 오두막 벽에 남기고 자신을 오두막과 함께 불태워 달라는 유언을 남긴 채 죽음을 맞는다. 아무것도 볼 수 없는 그가 벽에 그린 그림 앞에 선 소설 속 화자는 전율한다. 숨이 막히고, 이해할 수도 분석할 수도 없는 감정들로 가득 찼으며, 창세의 순간을 목격한 듯, 봐서는 안 될 아름답고 무서운 비밀을 보고야 만 사람처럼, 허락하지 않은 신성한 무엇을 알아버린 사람처럼.

화가 고갱을 모델로 한 소설

이 소설은 프랑스 후기 인상파 화가 폴 고갱을 모델로 했다. 고갱은 증권 일을 하던 20대부터 그림을 그렸다. 35세에 증권 시장의 붕괴로 일자리를 잃고 화가가 되기로 결심했으나, 생활고로 어려움을 겪다 결국 가족마저 그를 떠나버렸다. 그는 40대에 타히티 섬으로 이주해 13세의 소녀를 만나 그림만을 그리며 살던 중 건강을 잃는다. 심장병과 성병 등에 걸려 고생하다 증세가 악화되어 결국 1903년 55세의 나이에 사망한다.

소설의 주인공 찰스처럼 극적인 상황은 없었으나 작가는 유사한 삶의 소재를 고갱에게서 가져왔다. 제목 〈달과 6펜스〉는 각기 다른 두 세계를 암시한다. 달은 영혼과 상상의 세계, 욕망의 본원을 상징한다. 6펜스는 은화로 돈과 물질, 현실 세계, 세속과 굴레를 의미한다. 〈달과 6펜스〉는 중년 남성이 달의 세계를 향해 6펜스의 세계를 탈출하는 과정을 그리고 있다.

남이 아닌 나 자신이 느끼는 행복의 중요성

'삶은 B(Birth)와 D(Death) 사이에 있는 C(Choice)'라는 사르트르의 말을 빌리지 않더라도 우리는 태어나서 수많은 선택 앞에서 고민한다. 문제는 선택의 결정권이다. 선택의 주체는 나에게 있어야 한다. 그러나 6펜스의 세계에서는 나의 자유 의지보다 타인의 이목과 평가가 우위에 있다. 내가 느끼는 행복보다 '남이 느끼는 나의 행복'이 더 중요하다. 그러니 나의 욕망은 자연히 뒷전일 수밖에 없다. 그러나 까짓 거 부딪쳐보자. 시를 쓰든, 노래를 부르든, 타히티 섬으로 떠나든, 죽기 전까지 참아야 할 일들은 아니다. '개그 콘서트'의 겁 없는 녀석들이 부르던 랩송이 생각난다.

"한숨 대신 함성으로! 걱정 대신 열정으로! 포기 대신 죽기 살기로!"

무엇을 하든 죽기 전에 죽기 살기로 부딪쳐볼 일이다.

참고 문헌 〈달과 6펜스〉(서머셋 몸, 민음사)

**선택의 주체는 나에게 있어야 한다.
그러나 6펜스의 세계에서는 나의 자유
의지보다 타인의 이목과 평가가 우위에 있다.**



사망 위험이 두 배? 책상 앞 직장인을 위한 스마트 건강법

앉아서 오랫동안 근무하면 사망 위험이 두 배 더 높다는 연구 결과는 새삼스러운 것이 아니다. 게다가 이는 '직장인을 괴롭히는 고질병'인 허리와 손목, 목, 무릎 부위 통증과 관절염도 동반한다는 게 문제다. 책상 앞 근무 시간이 긴 직장인에게 생길 수 있는 질병과 예방법을 알아보자.

글 | 유미지(월간 〈헬스조선〉 기자)

컴퓨터와 스마트 기기 사용으로 발생하는 손목·목 질환

보통 직장인들은 직장에서는 컴퓨터, 출퇴근 시 지하철에서는 스마트폰을 사용한다. 그런데 모니터나 스마트 기기의 액정을 보느라 목을 빼고 있으면 C자형으로 굽어 있어야 할 목뼈가 일자로 변형돼 거북목증후군이 나타난다. 또 목과 어깨가 뭉치고 결리며, 머리의 무게 중심이 앞으로 쏠려 속이 매스껍고 머리가 지끈거리는 편두통이 생긴다. 심한 경우 목 디스크로 발전한다.

거북목을 예방하려면 책상 앞에서는 허리를 똑바로 펴고 바른 자세를 유지하고 컴퓨터나 스마트폰, 책 등을 볼 때 자신의 눈높이에 맞추도록 한다. 또 근무 중 휴식 시간에 수시로 목과 어깨 주변 근육을 풀어준다.

갑자기 손목이 저리고 손가락 감각이 둔해졌다면 손목터널증후군을 의심할 수 있다. 손목뼈와 인대 사이에는 힘줄 9개와 신경 1개가 지나가는 수근관이 있는데, 손목에 무리가 가면 이 통로가 좁아지고 내부 압력이 증가하면서 신경이 손상된다. 손목터널증후군은 조기 치료가 중요하지만 사소한 습관만 바꿔도 예방할 수 있다. 마우스를 움직이는 손 밑에 패드를 받쳐 손목의 무리를 줄이고 장시간 컴퓨터를 사용할 때는 중간중간 손목을 풀어준다. 손목에 저릿한 느낌이 들 때는 하던 일을 멈추고 손목을 가볍게 주무르거나 따뜻한 물수건으로 마사지하면 통증이 완화된다.

직장인의 3분의 1이 겪는 허리 통증

직장인은 대부분 하루 8시간 이상을 의자에 앉아 일한다. 오래 앉아 있을 때 허리가 받는 하중은 누워 있을 때보다 5~6배 더 크다. 그래서 오래 앉아 있을수록 허리 통증이 생기기 쉽다. 허리 통증이 지속될 때 가장 먼저 의심해 볼 수 있는 질환은 척추측만증이다. 척추측만증은 척추가 왼쪽 또는 오른쪽으로 휘면서 한쪽 어깨가 처지거나 등이 뒤틀리는 등의 변형이 일어난 상태를 말한다. 한쪽으로 기울여 삐딱하게 앉거나 등을 굽히고 앉는 자세는 척추측만증을 부추긴다. 이런 자세를 방치하면 만성 요통, 허리디스크, 척추관협착증 같은 각종 허리 질환을 유발하며, 심하면 심폐 기능이 저하되고 호흡 장애도 나타난다. 습관적으로 다리를 꼬고 앉으면 골반이 비뚤어질 수 있다. 골반이 비뚤어지면 몸이 균형을 잡기 위해 척추도 함께 휘면서 척추측만증이 생기고 소화기관에도 문제를 일으킨다. 왼쪽 다리를 오른쪽 다리 위로 올려 꼬면 위의 입구가 넓어져 과식하기 쉽고 간·담낭이 압박을 받아 담즙 분비에 문제가 생긴다. 또 반대쪽으로 다리를 꼬면 위 출구가 압박을 받아 식욕 부진, 소화 불량의 원인이 된다. 일상생활에서 바른 척추를 유지하려면 책상에서 50분 일한 뒤 5~10분 정도 스트레칭을 하고, 짐을 들 때는 짐을 양쪽으로 나눠서 드는 것이 좋다. 하루에 30분 이상 어깨를 펴고 먼 곳을 보면서 걷는 것도 도움이 된다.













책상을 활용한 스트레칭

한자리에 오래 앉아 있으면 체내 혈액 순환이 원활하지 않아 몸에 노폐물이 쌓인다. 이를 방지하기 위해 책상을 활용한 스트레칭을 해보자. 노폐물이 몸 밖으로 배출되고 질환이 완화된다.

≫ 의자를 이용해 굽은 등, 말린 어깨 펴기

의자에 앉아 허리를 편다. 양팔을 아래로 내려 의자 가장자리를 감싼다. 배에 힘을 주고 가슴을 앞으로 내밀어 20초간 스트레칭한다. 이때 상체가 앞으로 밀리지 않도록 손으로 의자를 꽉 잡는다.

≫ 책상을 활용한 가슴 스트레칭

책상에서 의자를 빼고 무릎을 구부려 책상 앞에 앉는다. 팔은 뒤로 보내 깍지 낀 뒤 책상 위로 깍지 낀 손을 올려 가슴을 스트레칭한다. 날개뼈를 등 가운데로 모은다고 생각하면 쉽다. 1~2시간마다 20초간 스트레칭한다.

≫ 의자에 앉아 하는 허벅지·발목 순환 스트레칭

의자에 앉아 두 다리를 앞으로 편다. 발끝을 세우고 양팔을 뻗어 손이 발끝에 닿도록 천천히 내린다. 이때 무릎이 구부러지지 않게 주의한다. 발끝을 바닥 쪽으로 내려 발등과 종아리를 늘여 10초간 유지한다.



야생화 천국, 한택 식물원

**노랑무늬붓꽃, 대청부채, 미선나무, 연잎꿩의다리….
우리나라 자생 식물들의 이름이다. 봄날 하루, 우리 꽃의
수줍은 미소에 흠뻑 빠져보자. 용인 한택 식물원은
사라져가는 우리 꽃을 지켜가는 고마운 식물원이다.**

글 · 사진 | 유은영(여행 작가)



안타깝게도 우리나라에는 국립 식물원이 없다. 잡초처럼 홀대받던 우리 꽃을 지키기 위해 시작했던 한택 식물원. 어느덧 34년째를 맞이하며 1만여 종의 식물을 보유한 우리나라 최대 식물원이자 동양 최대의 식물원으로 우뚝 섰다.

매표소를 지나 가장 먼저 만나게 되는 아이리스원을 시작으로 모두 36개의 정원으로 꾸며진 한택 식물원은 약 66만㎡(20여만 평)에 이른다. 신록이 돋아나는 느티나무 아래 알록달록한 튤립, 목련꽃 길 따라가다 만나는 매발톱꽃이 끝없이 봄을 속삭인다.

한택 식물원의 가장 큰 특징은 비봉산 자락의 자연림을 그대로 살려 식물이 제 모습대로 자생할 수 있도록 한 것이다. 계곡을 중심으로 소나무, 참나무 아래로 4월이면 깽깽이풀이, 5월이면 금낭화와 매미꽃 군락이, 한여름이면 산수국과 맥문동 길이 가히 환상적이다. 그중에서도 생태 식물원은 한택 식물원의 심장이라 할 만큼 아름다운 곳이다. 햇살도 조심스럽게 들어오는 숲길을 걷다 보면 발끝에서 풀꽃들이 재잘대고, 산자락을 뒤덮은 노란 매미꽃 군락이 마음을 물들인다. 그렇게 두근두근 봄이 깊어간다.

〈어린 왕자〉에 나오는 바오밥나무가 배불뚝이 옆집 아저씨처럼 친근하게 반겨주는 호주온실과 사막의 다육 식물을 만나볼 수 있는 남아프리카온실, 그리고 400여 종의 모란 · 작약원 또한 놓쳐서는 안 된다.

식물 보호를 위해 방문 규정이 까다롭다. 애완동물, 음식물은 반입할 수 없으며, 카메라 삼각대도 사용할 수 없다. 겨울을 제외하고 보름에 한 번씩은 찾아가야 그 많은 꽃을 다 만날 수 있다는데, 연중무휴이며 입장료는 어른 8,000원, 청소년 6,000원, 어린이 5,000원이다.

한택 식물원
경기도 용인시 처인구 백암면 옥산리 365 /
031-333-3558





맛집

봄날처럼 포근한 외할머니 밥상, 솔리의 청국장 한정식

봄맞이 길목, 새싹이 움트는 텃밭처럼 구수하고 투박한 손맛의 시골 밥상을 만나러 간다. 따뜻한 청국장 찌개에 속이 풀리고 짭조름한 고추 장아찌에 입맛이 돌아오는 외할머니의 손맛, 솔리의 밥상이 반갑다.

글 · 사진 | 민혜경(여행 작가)

건강한 우리 토속 음식 그대로, 청국장 한 상

우리 토속 음식이 한 상 그득하게 차려지는 안성 서일농원 내 솔리의 밥상은 눈으로 먼저 감동이다. 농원에서 담근 고추장과 된장을 이용한 시골 반찬, 10여 가지의 특별한 장아찌가 하나같이 입에 착착 붙는다.

서일농원 솔리 / 031-673-3171 /
청국장 한정식 1만 5,000원,
녹두김치전 1만 원





봄날처럼 향기로운 상차림, 꽃 산채 비빔밥

한택 식물원에서 채취한 나물과 산야초, 식용 꽃을 이용하는 미담의 밥상에는 싱그러움이 가득하다. 담백한 산채 나물과 정원에 피어난 식용 꽃잎을 얹어 포슬포슬 비벼 먹는 꽃 산채 비빔밥이 향기롭다.

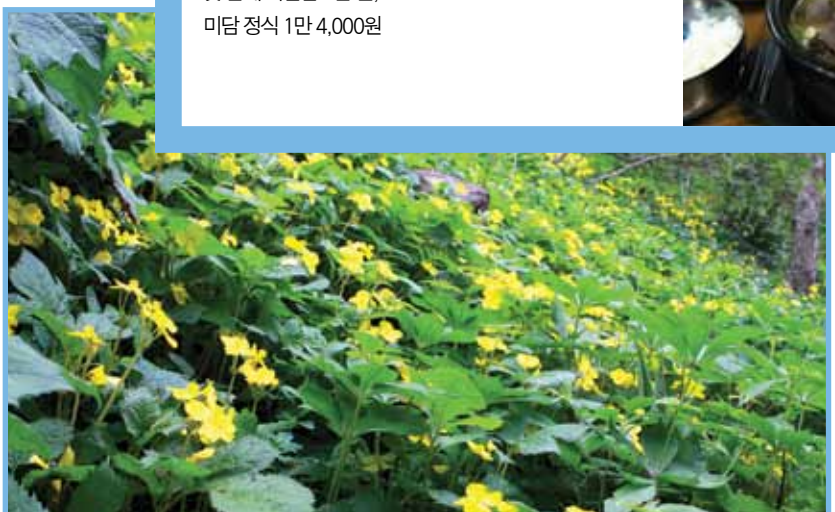
한식당 미담 / 031-323-3747 /
꽃 산채 비빔밥 1만 원,
미담 정식 1만 4,000원

맑고 구수하고 담백하게, 백암 스타일 순댓국

옛날식으로 24시간 우려내어 구수하고 맑은 국물에, 한입에 쏙 들어가는 막창순대와 머리 고기가 고소하고 쫀득하다. 싱싱한 겉절이와 새콤하게 익은 깍두기를 곁들여 먹다 보면 순댓국 한 뚝배기가 뚝딱 사라진다.

백암 본가순대 / 031-334-9425 /
순댓국 7,000원, 막창순대 1만 5,000원



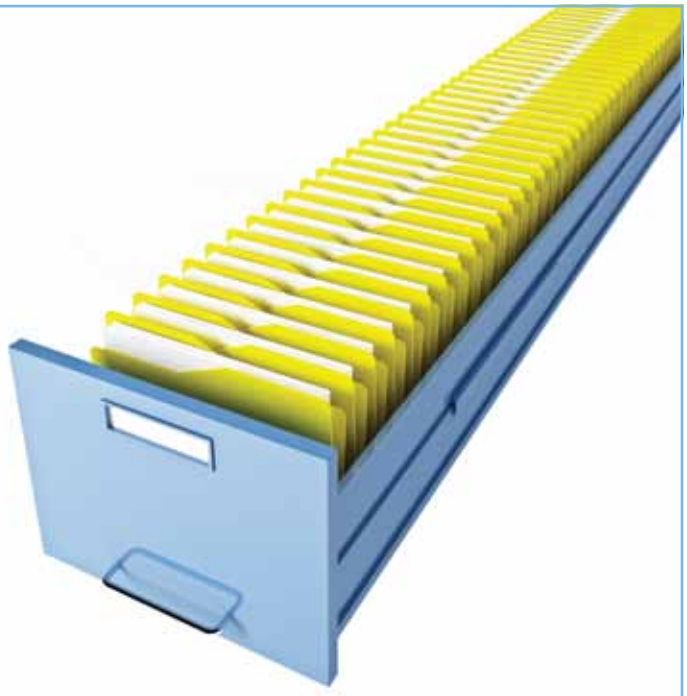


내부 회계 관리 제도, 애물단지? 보물단지!



"미국 기업 가운데 엔론만큼 조지 부시 대통령의 대선 승리에 기여한 기업은 없었다. 그러나 회계 부정은 그들을 여지없이 무너뜨렸다."(월스트리트 저널) 2001년 엔론의 파산 이후 충격에 빠진 미국은 기업 회계의 투명성을 높이기 위해 내부 회계 관리 제도를 제정했다. 그 여파는 유럽과 아시아는 물론 우리나라에도 영향을 미쳤다. 내부 회계 관리 제도, 득과 실은 무엇일까?

글 | 이한웅(IBK기업은행 IBK컨설팅센터 회계사)



제도가 있어도 내부 부정은 못 막는다?

내부 회계 관리 제도가 국내에 상륙할 당시 그 위세는 대단했다. 그러나 기대와는 달리 모든 기업이 이 제도의 덕을 본 것은 아니다. 대표적인 경우를 몇 가지 살펴보자. 글로벌 기업의 한국 법인인 A사. 이 회사는 미국 본사의 선진적인 내부 회계 관리 제도를 도입해 법적·제도적으로 문제가 없다고 자부하던 터였다. 그러나 재무 팀 직원의 법인 카드 유용을 막지는 못했다. IT 분야의 중견 기업인 B사도 마찬가지. 국내 굴지의 컨설팅업체로부터 자문을 받아 내부 회계 관리 제도를 구축했지만 구매 팀 직원의 횡령을 막는 데에는 실패했다. 내부 회계 관리 제도, 애물단지에 불과한 것일까?

내부 회계 관리 제도, 빛 좋은 개살구인가

중소 제조업체인 C사는 반대의 경우다. 사실 이 회사가 내부 회계 관리 제도를 도입할 법적 의무는 없었다. 단지 향후 IPO(기업 공개)에 대비하기 위해 내부 회계 관리 제도를 도입하기로 결정한 것. 평소에 회계 투명성이 얼마나 중요한지 알고 있었기에 가능한 판단이었다. 이 회사는 자금팀 직원의 현금 유용을 조기에 발견, 피해를 막을 수 있었다. C사가 성공한 비결은 과연 무엇일까? 해답의 열쇠는 구성원들의 이해와 공감대 형성에 있었다. 내부 회계 관리 제도를 구축하는 까닭은 법적 의무, 경영진의 의지, 기타 경영상의 이유 등 여러 가지가 있을 것이다. 그러나 제도 도입 이후 성공 여부는 전적으로 구성원들에게 달려 있다. '왜 이 제도가 필요한가?', '왜 반드시 해야 하는가?' 등 공감대 형성이 무엇보다 중요하다. 공감대가 형성되지 않으면 이 제도는 형식에 그치거나 무용지물이 되기 쉽다. A사와 B사의 경우 '빛 좋은 개살구'에 그친 까닭이 거기에 있다. 재무제표에 대한 신뢰도가 높고 투명성이 확보되면 기업 가치가 상승하고, 그 결과 구성원들에게 혜택이 돌아간다는 선순환의 비전이 공유되어야 하는 것이다.

내부 회계 관리 제도는 결코 어렵거나 비용, 인력이 추가로 필요한 것도 아니다. 어떻게 해야 회계 투명성을 제고할 수 있을지에 대한 고민을 바탕으로 업무 프로세스를 지켜보면 해답을 찾을 수 있다.

형식보다 중요한 것, 공감대

"내부 회계 관리 제도의 필요성은 잘 알고 있습니다. 하지만 비용도 부담되고 운용할 인력도 없습니다."

많은 중소기업 CEO들이 이렇게 말하는 것을 듣곤 한다. 여기에는 '형식이 중요하다'는 인식이 깔려 있다. 그러나 내부 회계 관리 제도는 결코 어렵거나 특별한 것이 아니다. 비용이나 인력이 추가로 필요한 것도 아니다. '어떻게 해야 회계 투명성을 제고할 수 있을까?' '부정을 방지할 방안은 없을까?' 이러한 고민을 바탕으로 업무 프로세스를 지켜보면 해답을 찾을 수 있다. 한국상장회사협의회의 모범 규준을 참조하는 것도 좋은 방안 가운데 하나다. 내부 회계 관리 제도, 보물단지가 될 수도 있고 애물단지가 될 수도 있다. 구성원들의 공감대 형성이 그것을 좌우하는 척도임을 명심하자.



팍팍, 고용 늘리면 세무 조사 면제된다

"잠을 제대로 못 잘 정도로 스트레스를 받았습니다."
"지금까지 힘들게 쌓아 올린 공든 탑이 한순간에 무너질 수 있다는 두려움까지 들었습니다."
세무 조사를 받은 중소기업 CEO들이 종종 털어놓는 하소연이다. 설상가상으로 국세청은 지하 경제를 양성화하기 위해 세무 조사를 강화한다는 방침이다. 세무 조사 리스크를 줄일 수 있는 묘안은 없을까?

글 | 안재영(IBK기업은행 PB고객부 세무사)

고용 창출 기업, 세무 조사 없다

세무 조사를 피할 수 있는 가장 좋은 방안은 고용 창출이다. 인력 채용이 원활한 기업은 법인세 세무 조사 대상에서 제외되기 때문이다. 실제로 지난해에는 2,148개 기업이 '고용 창출 기업'이라고 신고했고 그중 상당수가 세무 조사 대상에서 제외되었다. 그뿐만이 아니다. 정부는 고용 창출 기업에는 세액 공제 등의 혜택도 부여한다는 방침이다. 과연 어떤 절차를 거쳐야 할까?

우선 우리 회사가 대상에 포함되는지 확인해야 한다. 2012년 수입 금액이 3,000억 원 이하인 기업의 경우 2011년보다 2~7% 이상 상시 근로자가 늘었거나 늘릴 계획이 있다면 이 조건에 해당된다. 자격이 되는 경우 고용 창출 계획서를 작성, 국세청이나 관할 세무서에 제출하면 법인세 정기 조사 대상에서 제외된다. 국세청 홈페이지(www.nts.go.kr) '고용 창출 계획서 제출 시스템'에 있는 고용 창출 계획서를 작성해 전송하면 보다 편리하다. 신청 기간은 2013년 6월 1일부터 6월 30일까지인데, 올해 일자리 창출 기업이 지난해보다 3~10% 증가한 것으로 나타나 신청 기업이 더 늘어날 전망이다. 한편 수입금 100억 원 이하인 중소 법인은 일자리 창출과 상관없이 정기 조사 대상에서 제외된다는 사실도 알아두자.

알고 있으면 큰 도움 되는 세제 혜택

고용 창출은 우리나라 경제의 주요 화두 가운데 하나다. 정부가 세제 지원책을 마련한 까닭이 거기에 있다. 대표



고용 창출 투자 세액 공제 주요 내용

구 분	일반 기업		중소기업
	수도권 내	수도권 밖	
기본 공제(고용 유지)	2%	3%	4%
추가 공제(고용 증가)	3%	3%	3%
합 계	**5%**	**6%**	**7%**

2,148

2012년에는 2,148개 기업이 '고용 창출 기업'이라고 신고했고 그중 상당수가 세무 조사 대상에서 제외되었다.

적인 혜택은 다음과 같다.

>> 고용 창출 투자 세액 공제

이 제도는 과거 임시 투자 세액 공제에 고용 유인 효과를 더한 것으로 고용을 유지하거나 증가시킨 경우, 사업용 자산 취득을 위한 설비 투자에서 최대 7%의 세액을 공제해준다.

>> 고용 유지 중소기업에 대한 과세 특례

이 특례도 눈여겨볼 사항이다. 세법에는 경영상 어려움에 처했어도 고용을 유지하는 중소기업과 근로자에 대해 소득 공제 혜택을 주어야 한다고 규정되어 있다. 고용 유지 중소기업은 매출액이나 생산량이 전년보다 10% 감소했더라도 해고가 없는 경우에 해당된다. 특히 임금 총액이 줄었다면 감소한 임금 총액의 50%를 기업과 근로자 소득에서 각각 공제한다.

>> 중소기업의 신규 고용

중소기업이 신규 고용을 할 경우에도 혜택이 많다. 국민연금과 건강보험 등 사회 보험료 부담액을 기업 납부 세액에서 공제해주는 것. 청년(15~29세)을 상시 근로자로 채용한 경우 증가 인원에 대한 사회 보험료 전액을, 청년 외 상시 근로자의 경우에는 50%를 지원한다.

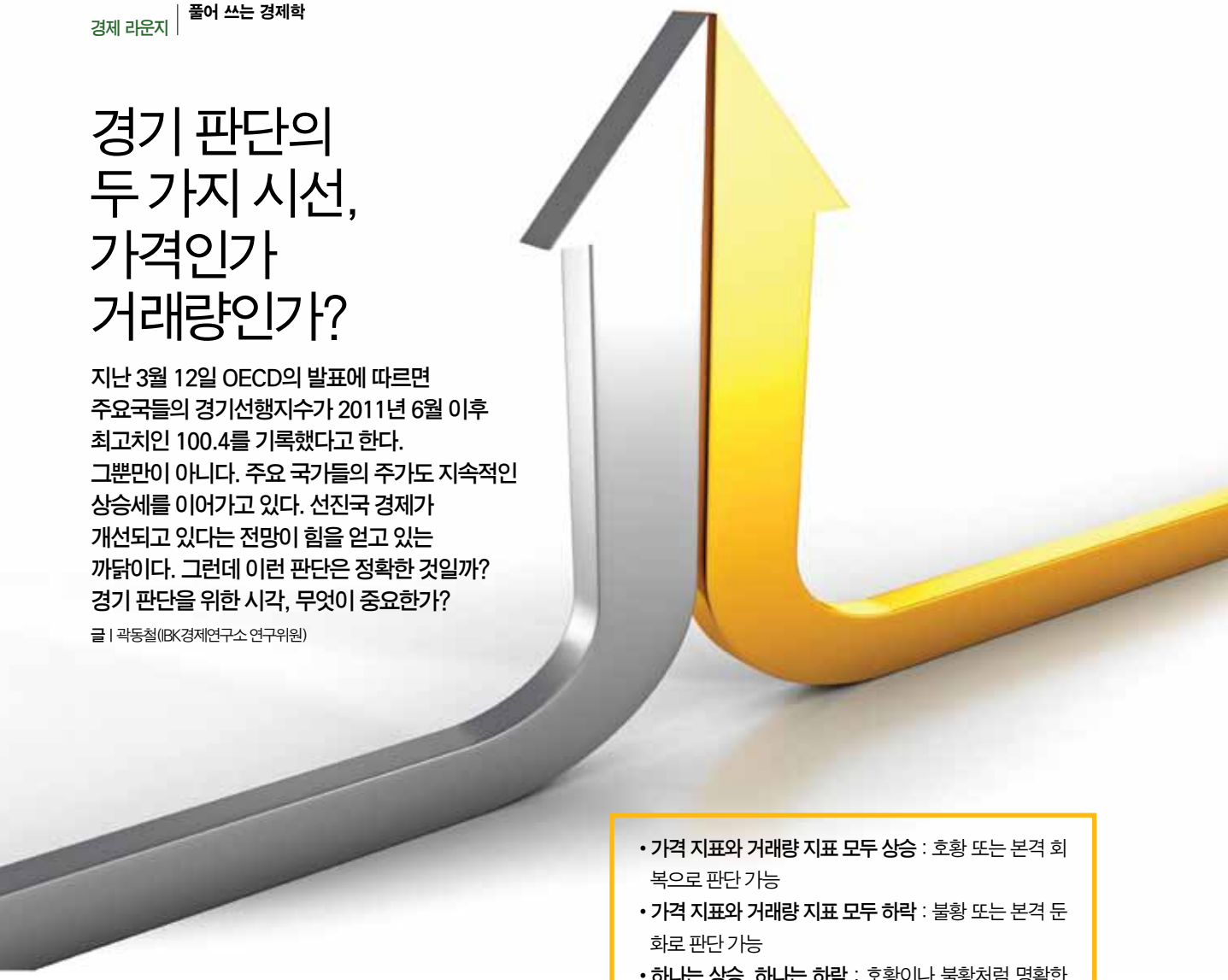
일자리를 창출하는 기업에는 혜택이 많다. 아쉽게도 중소기업 가운데 이런 내용을 알지 못해 혜택을 누리지 못하는 경우도 적지 않다. 고용 증가가 예상되는 중소기업은 관련 내용을 숙지해 잘 활용하면 큰 도움을 얻을 수 있다.

이 기사는 IBK경제연구소 홈페이지(www.ibk.co.kr/research/main.ibk)와 아이폰 팟캐스트 '경제 읽어주는 IBK'에서 다운받아 오디오로 들을 수 있습니다.

경기 판단의 두 가지 시선, 가격인가 거래량인가?

지난 3월 12일 OECD의 발표에 따르면 주요국들의 경기선행지수가 2011년 6월 이후 최고치인 100.4를 기록했다고 한다. 그뿐만이 아니다. 주요 국가들의 주가도 지속적인 상승세를 이어가고 있다. 선진국 경제가 개선되고 있다는 전망이 힘을 얻고 있는 까닭이다. 그런데 이런 판단은 정확한 것일까? 경기 판단을 위한 시각, 무엇이 중요한가?

글 | 곽동철(IBK경제연구소 연구위원)



- **가격 지표와 거래량 지표 모두 상승** : 호황 또는 본격 회복으로 판단 가능
- **가격 지표와 거래량 지표 모두 하락** : 불황 또는 본격 둔화로 판단 가능
- **하나는 상승, 하나는 하락** : 호황이나 불황처럼 명확한 판단을 하기 어려움

경기 판단을 위한 기준, 가격과 거래량

글로벌 경제 회복에 대한 기대감이 커지고 있다. 미국과 유로존의 경기선행지수가 개선되었기 때문이다. 경기선행지수는 향후 3~6개월의 경기 흐름을 미리 가늠해볼 수 있는 지표를 가리킨다. 세계적으로 위험 자산인 주식 가격이 상승하고 있다는 사실도 이를 뒷받침한다. 유럽 재정 위기 등 위험한 시기에 일제히 주식 시장을 떠났던 투자자들이 다시 돌아오고 있는 것. 장밋빛 전망이 힘을 얻는 이유이기도 하다.

그러나 섣부른 판단이라는 의견도 적지 않다. 올바른 경기 판단이 이루어지려면 가격 지표와 거래량 지표를 동시에 고려해야 하기 때문이다.

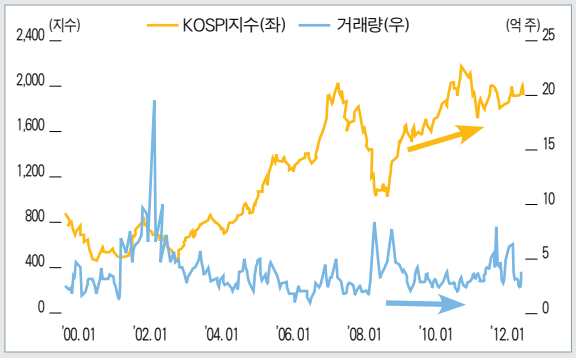
특히 가격 지표와 거래량 지표가 엇갈릴 경우에는 거래량 지표 변화에 더 주목할 필요가 있다.

우리나라와 미국의 경기, 어떤 상황일까?

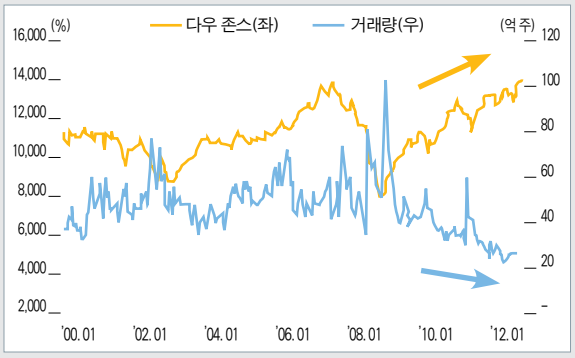
가격 지표와 거래량 지표를 반영해 우리나라와 미국의 경기를 살펴보자. 주식 시장의 경우 우리나라와 미국 모두 주가지수는 상승하고 있지만 거래량은 감소하고 있다. 주택 시장은 우리나라가 가격지수와 거래량 모두 떨어지고 있는 반면 미국은 상승하는 추세다. 우리나라 주택 시장은 불황에 빠진 반면 미국은 회복 단계로 진입했다는 판단이 가능하다. 고용 시장은 우리나라와 미국 모두 상승세다.

반대로 우리나라 수출은 둔화세를 기록하고 있다. 수출단가지수

한국 : 주가지수 및 거래량

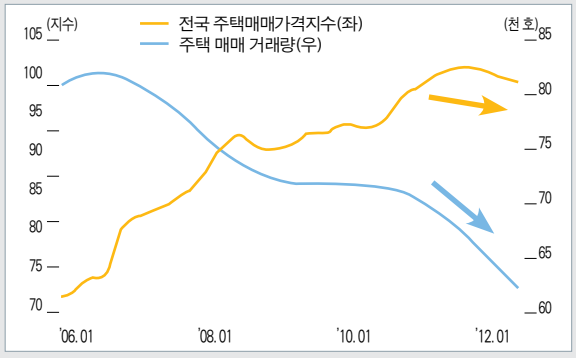


미국 : 주가지수 및 거래량

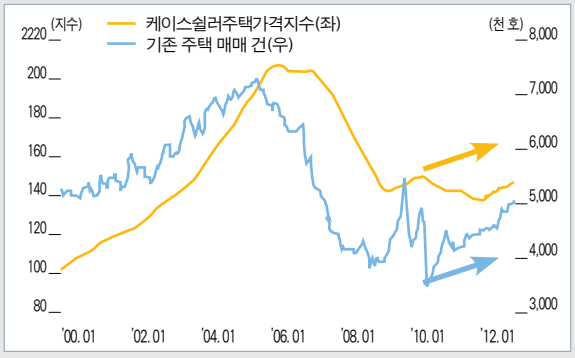


자료 : Bloomberg, 한국은행
※ 주식 시장. 두 나라 모두 가격 상승, 거래량 감소 중이다.

한국 : 주택가격지수 및 거래량

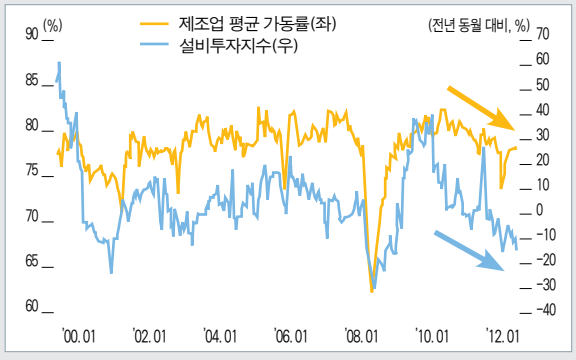


미국 : 주택가격지수 및 거래량

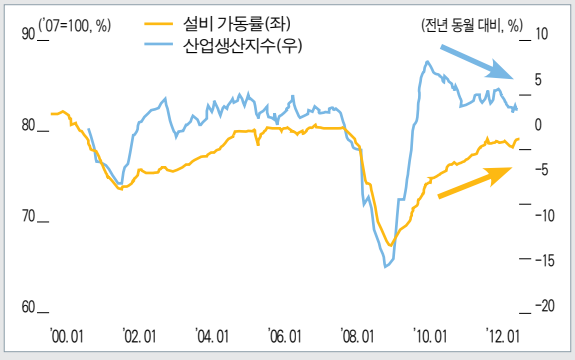


자료 : Datastream, 한국은행 주 : 한국 주택 매매 거래량은 HP-필터링으로 추세 제거
※ 주택 시장. 우리나라는 가격 및 거래량 모두 하락으로 불황이 예상된다. 반면 미국은 모두 상승세이므로 회복 단계로 진입했다는 판단이 가능하다.

한국 : 제조업 평균 가동률 및 설비투자지수



미국 : 설비 가동률 및 산업생산지수



자료 : Datastream, 한국은행
※설비 투자. 우리나라는 가격과 거래량 모두 하락세이며 미국은 가격 상승, 거래량 감소세를 기록하고 있다.

와 수출 물량 모두 줄어드는 상황이다. 설비 투자 측면에서도 우리나라의 제조업 가동률과 설비투자지수는 하락세에 있는 반면, 미국의 설비 가동률은 상승하고 있다.

우리나라와 미국의 경기 회복 전망

미국은 전반적으로 가격 지표가 상승하는 가운데 거래량 지표도 증가하는 추세다. 경기 회복에 대한 기대감이 커지고 있는 까닭이다. 우리나라는 가격 지표와 거래량 지표가 엇갈리고 있다. 아직 경기 회복을 기대하기에는 이른 상황이다. 주식 시장과 고용 시장 등은 가격 지표가 상승하고 있지만 수출 규모, 주택 시장, 설비 투자 같은 거래량 지표는 줄어들고 있다는 데 유의해야 한다. 거래량 변화를 면밀하게 관찰해야 하는 이유가 거기에 있다.



그림자 금융, 중국 경제에 '어둠의 그림자' 드리울까?

**중국의 그림자 금융은 매우 빠른 속도로 성장하고 있다.
문제는 리스크 확대 가능성이 높다는 것.
중국의 그림자 금융, 어떤 상황인가?**

글 | 장우애(IBK경제연구소 연구위원)

중국 금융 시장의 시한폭탄

중국 윈저우 시. 평온하면서도 부유한 마을이다. 약 30만 개에 이르는 중소기업 덕분에 잘사는 지역으로 각광받고 있다. 따뜻한 햇살만 가득할 것 같은 도시지만 밝고 화려한 이면에는 어두운 그림자도 적지 않다. 2011년 9월 19개 기업이 연쇄 도산하면서 뉴스의 중심으로 떠올랐기 때문이다. 정부가 인플레이션을 잡기 위해 시중 자금을 회수한 데다 글로벌 경제 위기가 겹치면서 자금 사정이 나빠지자 많은 중소기업이 연 금리 50~60%에 육박하는 사채에 의존하게 된 것이 직접적인 원인이었다.

이 사건은 원자바오 총리가 이 도시를 직접 방문, 최고 금리 제한과 중소기업 대출 완화 등 해결책을 직접 지시했을 정도로 심각했다. 기업들의 연쇄 도산이 타 지역으로 확산되면서 그림자 금융에 대한 위기감마저 고조되었다. 그림자 금융, 어떤 위험성이 있는가? 그림자 금융은 투자 대상 구조가 복잡하므로 손익 구조가 불투명하다. 게다가 신용 중개 역할을 하면서도 건전성 규제를 받지 않는다. 그림자 금융의 위험 요인이 높은 이유가 그 점에 있다.

그림자 금융이란?

'그림자 금융'이란 말이 있다. '유사 금융'이라고도 한다. 2007년 채권 펀드 운용사인 핌코의 한 임원이 처음 사용한 단어다. 은행과 유사한 기능, 즉 신용 창출과 중개 기능을 하면서도 은행과 같이 엄격한 규제를 받지 않는다는 의미에서 붙인 이름이었다. 일반적으로는 특수 목적 회사(SPV:Special Purpose Vehicle)의 자산 유동화 증권이나, 단기 자금 펀드(CMA, MMF) 같은 상품을 의미하지만 중국에서는 사채, 전당포 등의 민간 대출이 그림자 금융의 한 축을 차지하고 있다.

32조 위안의 그림자 금융 규모

중국의 그림자 금융 규모는 엄청나다. 2012년 말 기준 약 32조 위안으로 추정된다. 이는 은행 대출의 약 50%이자 중국 GDP의 62% 수준이다. 문제는 그림자 금융의 비중이 급격히 확대되고 있다는 사실이다. 2008년 은행 대출 대비 그림자 금융의 비중은 5%에 불과했으나 2012년에는 50%로 급격하게 늘어났다. 그림자 금융 규모는 선진국에 비해 낮은 편이지만 최근 들어 가파른 증가세를 보이고 있다. 그 이유는 무엇일까?

우선 중국 기업들의 자금 조달 방식이 한정적이었다는 데서 그 원인을 찾을 수 있다. 그간 중국은 은행 대출 의존도가 매우 높았다. 직접 금융 시장 발달이 취

약했고, 사기업의 채권 발행 비중도 공기업에 비해 낮았다. 여기에 정부의 강도 높은 재정 정책이 기폭제로 작용했다. 중국 정부가 은행 대출을 확대하면서 발생한 인플레이션을 잡기 위해 긴축 정책을 강화해 '은행권 대출을 억제'한 것이다.

당시 은행 문턱을 넘지 못한 중소기업들은 자금난 해결을 위해 그림자 금융으로 몰려들었다. 비교적 대출이 용이했던 그림자 금융은 중소기업의 자금 조달처로 각광받기 시작했다. 중국의 4,200만 중소기업 가운데 약 90%가 은행 대출을 받지 못해 그림자 금융을 이용했다는 통계도 있다.

중국 그림자 금융 현황

(단위 : 조 위안)

신탁 자산	은행 실적 배당형 상품	은행 인수 어음	위탁 대출	민간 대출	증권사 자산 관리 상품	합계
10.8	7.0	5.7	4.0	3.0~4.0	1.0	31.5~32.5
34%	22%	18%	12%	11%	3%	100%

자료 : 중국 광파증권

2009년 중국 자금 조달 현황

(단위 : %)

구분	GDP 대비 채권 시장 비중		비금융 기관 자금 조달 비중		
	사기업	공기업	대출	회사채	기타
중국	18.7	35.8	78.7	11.4	9.9
미국	135.1	47.0	7.5	22.2	70.3
한국	69.2	48.3	12.7	42.8	44.5

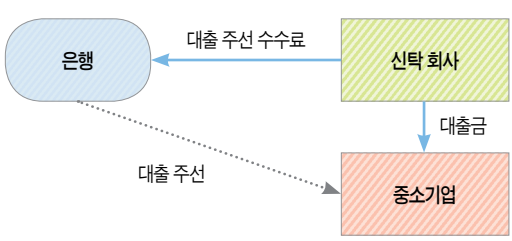
자료 : 세계은행, CEIC, 한국은행

왜곡된 자금 공급 통로로 이용되며 부실 양산

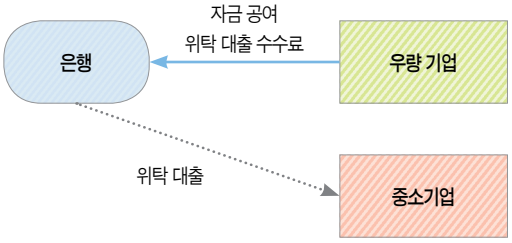
그림자 금융의 심각성은 바로 여기에 있다. 원래 그림자 금융은 '제도와 규제의 선' 안에 갇힌 은행 대출과는 달리 자금을 공급하는 데에서 '다양한 서비스'가 가능하다는 이점이 있다. 하지만 정부의 지나친 대출 규제로 중국의 그림자 금융은 '고금리 대출 시장'으로 발달했고, 자금난에 시달리는 중소기업의 부실을 양산했다. 그뿐 아니라 그림자 금융의 부실 확대가 은행권 전체의 건전성 악화로 이어질 수도 있는 노릇이다. 그렇다고 해서 그림자 금융을 규제하면 중소기업의 자금난을 가중시키는 추가 위험이 발생할 수도 있다. 이미 기형적으로 성장해버린 이 시장에 대한 해결책을 찾기가 참으로 난감하다는 게 중국 정부의 반응이다.

앞으로 그림자 금융은 과연 중국 경제에 어떤 영향을 미칠까? 일부 시각처럼 신용 위험이라는 '폭탄'을 서로에게 미루다 어느 순간 터지고 말 것인가? 아니면 건전한 자금 조달 시장으로 정착할까? 지금 세계가 중국의 그림자 금융의 심각성에 대해 한목소리로 경고한다. 그림자 금융의 가파른 성장뿐만 아니라 중국 정부의 지나친 규제 가능성에 대한 우려의 목소리도 높다. 무엇보다 정부의 지속적인 모니터링과 적절한 규제가 필요한 시점이다.

중국의 왜곡된 그림자 금융 시장



신탁 자산 은행과 신탁 회사는 대리인 관계를 맺고 기업에 대출을 주선해주고 신탁 회사로부터 수수료를 수취



위탁 대출 우량 기업은 은행 차입(약 6%), 주식 증자, 채권 발행 등을 통해 보유한 자금을 위탁 대출을 이용해 고금리로 중소기업에 자금 공여

물가 안정과 고용 증진, 모두 이룰 수 있을까?

드라마 속 남자 주인공은 대개 자기 여자에겐 깍듯이 매너 있고 다정다감하지만 다른 여자들에겐 눈길조차 주지 않는다. 하지만 심리학자들은 현실에서 이런 남자를 기대하는 건 어리석다고 말한다. 제 여자에게 다정한 남자는 다른 여자에게도 그렇다. 대신 나한테 무뚝뚝한 남자는 밖에서 오해 살 일을 잘 하지 않는다. 둘 다 갖추기가 어렵다는 것이다. 경제학도 이렇게 '모든 걸 다 가질 수 없다'는 것을 전제한다.

글 | 전범주(〈매일경제〉 경제부 기자)



물가와 실업률의 상관관계를 밝혀낸 필립스 곡선

뉴질랜드 출신의 영국 경제학자 필립스는 지금으로부터 반세기 전 "임금 상승률과 실업률은 역(逆)의 관계에 있다"고 주장했다. 그는 1861~1957년 영국의 실업률과 명목 임금 변화율을 관찰하다가 실업률이 낮은 해에는 임금 상승률이 높고 실업률이 높은 해에는 임금 상승률이 낮다는 사실을 알아냈다. 해당 연도의 실업률과 임금 상승률을 그래프로 표시하다 보니 서로 안정적인 역의 관계가 있음이 밝혀졌다. 이 그래프가 그 유명한 '필립스 곡선'이다. 그 이후 경제학자들은 필립스의 발견을 '물가 안정과 경제 성장(고용 증대)을 동시에 달성할 수는 없다'는 정책 결정의 전제로 받아들이기 시작했다.

그런데 왜 갑자기 경제학 원론에나 나오는 필립스 곡선 이야기를 하느냐고? '세계의 은행' 미국 연방준비제도이사회(FRB) 창립 100주년을 기념하는 학술 대회에서 필립스 곡선 담론이 불거지고 있기 때문이다.

1%p& 2%p

한 경제 연구소에서는 우리나라가 물가를 1%p 낮추면서 경제 성장률을 2%p 포기하고 있다는 연구 결과를 내놓았다. 이는 물가를 1%p만 올려도 2%p 경제 성장을 통해 최대 10만 명의 일자리가 생길 수 있다는 이야기다.

물가가 조금만 움직여도 실업률이 출렁인다

지난 3월 1일 미국 샌프란시스코 FRB에서 열린 학술대회에서 거물 거시 경제학자인 라르스 스벤슨 스웨덴 중앙은행 부총재는 "장기 필립스 곡선의 기울기가 완만한 국가의 경우 인플레이션이 너무 낮으면 상당한 실업률 증가를 초래할 수 있다"고 경고했다. 스벤슨은 물가 안정 목표제로 물가 안정에 성공한 나라들의 필립스 곡선 기울기가 최근 10년간 상당히 완만해졌다는 점을 지적했다. 이는 물가가 조금만 변해도 실업률이 반대 방향으로 크게 출렁인다는 의미다. 실제 스벤슨은 스웨덴의 예를 들면서 1997~2011년 평균 물가 상승률은 인플레이션 목표 2.0%보다 0.6%p 낮은 1.4%였는데, 물가를 이렇게 낮게 유지하면서 실업률은 0.8%p 늘어났다고 설명했다.

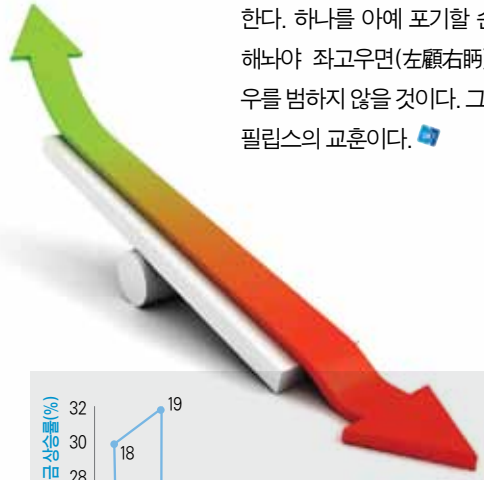
일각에선 스벤슨이 최근 미국 양적 완화(뭉칫돈 풀기) 조기 종료설에 휩싸이면서 곤혹을 치르고 있는 벤 버냉키 FRB 의장을 도와주려는 의도로 이런 발표를 했다고 본다. 미국이 물가 수준을 낮게 유지하려고 현재 제로 수준의 금리를 올리면 실업률이 더 가파르게 높아질 수 있다는 논리를 제공했기 때문이다. 실제 버냉키는 스벤슨의 연설에 동조하면서 "아직도 세계 경제의 미래를 어둡게 보는 시각이 많다. 양적 완화를 조기 종료할 이유가 없다"고 밝혔다. 이런 글로벌 논의는 사실 우리에게도 시사하는 바가 크다.

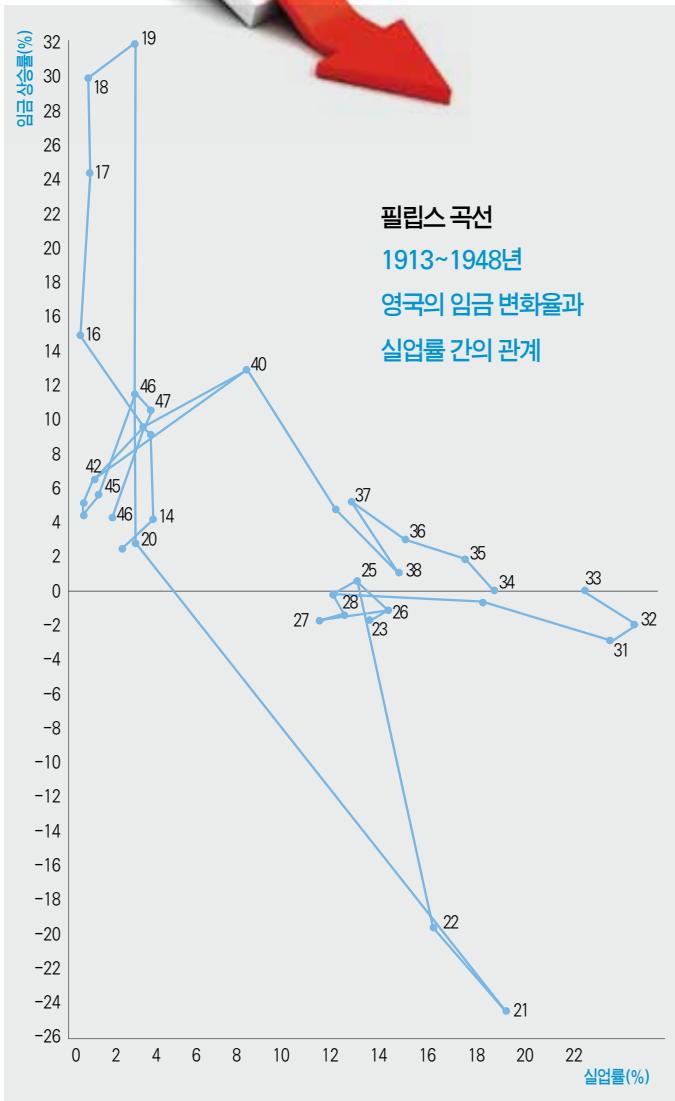
물가 안정과 고용 증진, 우선순위를 정해야 할 시점

박근혜 대통령은 취임 이후 곧바로 '물가와의 전쟁'을 선포하면서 서민 경제 챙기기에 팔을 걷어붙였다. "부당 편승 인상 등에 대해서는 엄정하게 법을 집행하라"는 고강도 발언에선 결기가 느껴진다. 하지만 장기적으로 우리 경제에 더 긴요한 문제는 청년층을 중심으로 한 일자리 창출이라는 의견이 많다. 박근혜 정부도 "창조 경제를 통해 고용률 70%를 달성하겠다"고 밝혔다. 아직 우리나라 2월 소비자 물가 상승률은 1.4%에 불과하다. 한국은행의 물가 상승률 목표 하단인 2.5%보다 크게 낮은 수준이다.

한 경제 연구소에서는 우리나라가 물가를 1%p 낮추면서 경제 성장률을 2%p를 포기하고 있다는 연구 결과를 내놓았다. 물가를 1%p만 올려도 2%p 경제 성장을 통해 최대 10만 명의 일자리가 생길 수 있다는 이야기다.

이제 우리는 물가 안정과 고용 증진 중 뭘 더 원하는지, 뭘 더 참아내야 하는지 머리를 맞대고 고민해야 한다. 하나를 아예 포기할 순 없지만 우선순위는 정해놔야 좌고우면(左顧右眄)하면서 실기(失機)하는 우를 범하지 않을 것이다. 그게 '둘 다 가질 수 없다'는 필립스의 교훈이다.





출처 : Wikipedia

FTA, 원산지 증명만이 다가 아니다

중소기업 CEO라면 한 번쯤은 고민했을 법한 법률 문제. 이번 호에서는 원산지 검증 후 위반 시 한국과 미국의 관세법에 따른 처벌 유형 및 수준과 그 내용을 사례를 통해 알아보기로 한다.

글 | 김정숙(IBK컨설팅센터 미국 변호사)

원산지 증명 관련 법률, 협정마다 다르다

각 FTA에서는 수입자, 해외 수출자, 생산자 또는 원산지 증명서 발급 기관이 협정에서 정한 요건을 충족하지 못한 경우에 수입 당사국이 특혜를 제한할 수 있도록 규정하고 있다. 국내법에서는 조사 후 해당 건에 대해 특혜를 배제하는 '건별 배제(FTA 특례법 제16조 제1항)'와 반복적인 위반 물품에 대한 '품목 배제(FTA 특례법 제16조 제3항)'를 규정하고 있다. 건별 배제란 자료를 기간 내에 제출하지 못했거나 허위·부정 자료를 제출했을 경우, 조사 결과 원산지가 정확하지 않거나 인정할 수 없는 경우를 말한다. 품목 배제란 수출자 또는 생산자 등 적용 제한자가 생산·수출하는 동종·동질 물품에 대해 최근 5년간 2회 이상 산지 증명 서류의 주요 내용을 허위로 또는 부정 작성한 경우로 세관장은 5년간 품목을 배제하는 권한을 갖는다.

이 같은 국내법상의 특혜 제한 대상은 각 협정별 규정보다 범위가 협소하기 때문에 국내법상 특혜 제한 대상으로 명시되지 않더라도 협정에서 정한 요건에 따라 특혜 배제나 처벌 대상이 될 수 있다.

미국에서도 관세법에 따라 원산지 허위 증명을 처벌하지만, 수입자가 잘못된 특혜 원산지 신청을 하더라도 이에 대한 자발적이고 즉각적인 수정 통보를 한 후 지불해야 할 관세를 납부할 경우에는 벌금을 부과하지 않거나 경감해준다. 또 원산지 증명서를 발급받은 자는 관련된 모든 기록과 증빙 자료를 증명서가 발급된 일자로부터 5년간 보관해야 한다.



미국의 원산지 규정 위반 처벌 사례

미국 자동차 회사 포드는 1996년부터 멕시코 회사인 코클리사(Coclisa)로부터 수천 개의 자동차 부품을 수입하면서 코클리사가 작성한 원산지 증명서에 근거하여 NAFTA 특혜 관세를 신청했다. 2001년 미국 세관은 포드에 수입된 물품의 원산지와 관련된 서류를 제출할 것을 요구했으나, 포드는 세관이 요구한 자료가 '통관 서류(Entry Record)'가 아니라 수출자만이 보관해야 할 의무가 있는 '해외 생산자 자료(Foreign Producer Record)'라고 주장하며 이를 거부했다. 이에 미국 세관은 포드가 제출한 자료는 관세법에서 정한 통관 서류로 대체될 수 없는 낮은 수준의 증빙 서류로 결론 내리고, 입증 자료 보관 의무를 위반한 것으로 간주하고 약 4,200만 달러의 벌금을 부과했다.

또 다른 사례로 미국의 오디오 스피커 회사인 파이어니어(Pioneer)는 다른 국가에서 생산된 부품을 사용하여 멕시코에서 조립된 스피커를 수입할 때 NAFTA 특혜 원산지 기준을 충족하지 못했음에도 NAFTA 특혜 관세를 신청하여 수입하고 원산지 입증 자료 역시 보관하지 않았다. 이에 미국 세관은 2006년 파이어니어에 NAFTA 허위 신청에 의한 중과실과 입증 자료 보관 의무 위반에 관한 벌칙을 적용하여 각각 2,100만 달러, 1,500만 달러의 벌금을 부과했다(자료: Barnes/Richardson(2007); Rodriguez O'Donell 2007).

두 사례는 자유무역협정에 의해 특혜 관세를 신청하여 물품을 수입한 수입자가 원산지 입증 자료 보관 의무를 준수하지 않아 벌금을 부과한 경우다. 두 사례에서 보듯이, 원산지 입증 자료 보관 의무가 있는 자가 이를 준수하지 않을 경우 수입 건당으로 벌금이 부과되어 벌금 액수가 기하급수적으로 증가할 수 있으며 화주(Owner), 수입자, 수탁자(Consignee), 수입 신고인(Importer of Record)뿐만 아니라 체약국의 원산지 증명서를 발급한 수출자나 생산자에게도 벌금이 부과될 수 있다는 점에서 우리 기업에 시사하는 바가 크다.

MONTHLY GRAPH NEWS

지표로 보는 경제 동향

중소기업 CEO라면 국내외 경제 흐름을 전체적으로 파악하고 있어야만 한다. IBK경제연구소는 매달 국내외 경제 상황과 중소기업 현황, 그리고 금융 시장의 동향을 살펴 한눈에 경제 흐름을 볼 수 있도록 정리한다. '지표로 보는 경제 동향' 정보는 매달 21일을 기준으로 한다.

최근 1년간 주요 통화의 미달러 대비 환율 변동

구분	국가별	2012년 연초/연말 대비	2013년 연초 이후	2013년 연초/연말 대비
	원화	8.0 ↑	2.1 ↓	2.6 ↑
선진국	일본 엔	11.5 ↓	7.1 ↓	12.4 ↓
	유로화	3.9 ↑	0.5 ↓	3.4 ↓
	영국 파운드	4.5 ↑	7.5 ↓	2.0 ↓
	호주 달러	1.6 ↑	2.6 ↓	0.7 ↓
신흥국	중국 위안	1.2 ↑	변동 폭 미미	0.2 ↑
	브라질 헤알	10.2 ↓	3.5 ↑	0.4 ↓
	인도 루피	4.1 ↓	0.1 ↓	3.2 ↑
	러시아 루블	4.9 ↑	0.9 ↓	7.4 ↓
	터키 뉴리라	4.8 ↑	1.1 ↓	2.9 ↓
	멕시코 페소	5.6 ↑	0.3 ↑	0.1 ↑
	싱가포르 달러	7.0 ↑	1.5 ↓	변동 폭 미미
	인도네시아 루피아	6.0 ↓	0.6 ↓	0.5 ↓
	태국 바트	3.5 ↑	1.5 ↑	0.6 ↓
	베트남 동	0.9 ↑	0.4 ↓	3.4 ↓
	필리핀 페소	7.0 ↑	0.2 ↑	3.8 ↑
	대만 뉴달러	3.9 ↑	2.3 ↓	0.3 ↓
	남아공 란드	3.8 ↓	4.3 ↓	5.7 ↓

자료 : 외환은행 매매 기준율, 각국 전망치(원화 2013년 전망은 IB 평균치 1,034원)
주 : 2013년 연초 이후(1월 2일 vs. 2월 22일 마감 대비), ↑(달러 대비 강세), ↓(달러 대비 약세)

최근 3년간 100엔당 원화 환율 변동 내역



자료 : 모닝스타(네이버)

환율 변동 리스크 극복 위한 중소기업의 노력 필요

우리나라 중소기업은 환율 변동 대응에 취약하다. 하지만 지난해 말 원/달러 환율이 연초 대비 80%, 연중 고점인 5월 24일 대비 10% 이상 절상된 점을 감안하면 수출 기업은 원화 강세의 장기화에 대비한 중장기적 대비책을 마련해야 할 때다. 단기적으로는 환보험 등에 가입하거나 원가 절감을 위한 노력이 필요하며, 중장기적으로는 품질, 브랜드 등 비가격 경쟁력을 향상시키고 수출 다변화 등을 통한 수출 체질 강화를 위해 노력해야 한다. 출처 : KOTRA

해 외 경 제

주요 국가들의 경기 회복, 어떤 상황인가?

미국과 중국, 일본의 경제가 개선세를 보이고 있다. 미국의 고용과 주택 시장이 회복되고 있으며 중국의 수출 상승세도 가파르다. 일본은 아베노믹스 등 강력히 추진하는 정책 덕분에 경기 부진이 완화되는 중이다. 여러 나라의 정책이 효과를 거두고 있는 것으로 해석된다.



Q 미국의 뚜렷한 경기 회복, 그 원인은 무엇인가?

A 고용과 주택 시장 회복이 경기 회복세 견인

미국의 경기 회복세가 이어지고 있다. 실업률 하락과 급여 인상 등 고용 사정이 크게 개선되었기 때문. 2012년 8월 8.1%까지 치솟았던 실업률은 2013년 2월 7.7%로 하락했다. 2012년 12월에 주춤했던 주택 판매도 증가세로 전환되었다. 신규 주택 판매의 경우 2013년 1월 15.6%로 크게 증가한 것. 고용과 주택 경기 안정세 덕분에 주춤했던 소매 판매도 전월 대비 1.1%로 5개월 만에 최고치를 기록했다. 그러나 소비 심리는 71.8로 2011년 12월 이후 최저 수준인 것으로 나타났다. 시퀘스터 협상이 실패한 것이 그 원인. 앞으로 어떤 변화가 있을지 지켜볼 필요가 있다.

Q 유럽의 경기 회복, 계속되고 있나?

A 경기 침체의 지속, 그러나 일부 지표는 개선돼

유럽의 경기, 여전히 침체된 상황이다. 1월 실업률은 1999년 유로존 출범 이후 최악인 11.9%를 기록했다. 특히 그리스와 스페인의 경우에는 25세 이하 청년 실업률이 각각 59%, 55%에 달한다. 그나마 일부 경제 지표는 개선되고 있다. 2012년 12월 산업 생산이 4개월 만에 증가세로 전환된 데 이어, 1월의 소매 판매도 전월 대비 1.2% 증가세를 보였다.

한편 3월 7일에 개최된 유럽중앙은행(ECB) 금융통화정책회의에서는 8개월째 0.75% 동결을 유지한다고 발표했다. "유로존 경제는 여전히 취약하지만 분명히 개선되고 있다"는 ECB 드라기 총재의 언급대로 유럽 경기가 회복될지 관심이 모아지고 있다.

Q 중국 경제, 향후 전망은 어떤가?

A 수출 개선과 정부의 확고한 정책이 경기 회복 이끌듯

미국의 경기 개선이 중국에도 긍정적인 효과를 주고 있다. 2월 수출이 21.8% 증가한 것. 반면에 소비, 투자 및 생산은 증가세가 둔화된 것으로 나타났다. 한편 3월 초에 개최된 전국인민대표대회에서는 2013년 주요 경제 지표들의 관리치가 확정되었다. 경제 성장률 7.5%, 물가 상승률 3.5%, 재정 적자 규모 1조 2,000억 위안 등이 그것. 12차 5개년 계획의 일환으로 질적 성장으로의 전환이 계속될 것으로 보인다. 중국 정부의 정책이 어떤 결과를 가져올지 주목된다.

Q 일본 경제, 어떤 상황인가?

A 강력한 아베노믹스, 경기 부진 완화시켜

일본은행(BOJ)이 2009년 11월 이후 처음으로 경기 기조 판단을 3개월 연속 상향했다. 경기 기조 판단은 '경기 약세가 멈추는 듯하다'를 '경기 약세가 멈췄다'로 조정한 것. 실제로 일본의 경기 부진은 완화되는 상황이다. 2007년 6월 이후 소비자신뢰지수는 최고치인 44.2를 기록했다. 산업 생산 또한 2개월 연속 증가세를 보이고 있다. 아베 정부의 적극적인 금융 완화 정책을 지지하는 구로다가 일본은행 총재로 취임하는 등 경기 부진을 해소하기 위한 적극적인 정책도 펼칠 것으로 전망된다.

국 내 경 제

한국 경제, 여전히 부진한 상황 이어져

우리나라 경제의 어려움이 지속되고 있다. 주요 경기 지표가 모두 부진에 빠진 모양새다. 생산은 물론 소비와 투자도 좋지 못하다. 그나마 소비자 물가는 안정세를 유지하고 있다. 우리나라 경제 회복, 과연 언제쯤 이루어질까?



Q 우리나라 경제, 회복세는 지속되고 있나?

A 생산과 소비, 투자 등 전 부문 부진에 빠져

우리나라 경기 상황이 좋지 않다. 지난 1월의 생산은 5개월 만에 감소세를 보였다. 광공업 생산이 전월 대비 1.5% 줄어들었고, 출하도 전월 대비 -1.5%를 기록했다. 생산과 마찬가지로 소비도 부진한 모습이다. 반대로 소비 심리는 개선된 것으로 나타났다. 2개월 연속 100을 넘어서면서 우리 경기도 점차 개선될 것이란 전망이 나오고 있다. 설비 투자는 전월 대비 -6.5%로 큰 폭의 하락세를 보였다. 선행 지표 가운데 하나인 기계류 내수 출하가 -6.5%로 부진을 이어가는 등 전반적으로 어려운 상황이다. 현재 경기 상황을 보여주는 동행지수 순환 변동치는 전월과 마찬가지로 99.2를 기록했다. 더딘 경기 개선 상황을 반영하는 듯하다.

※ **동행지수 순환 변동치(지수)**

99.3('12.9)→98.9(10)→99.1(11)→99.2(12)→99.2('13.1)

※ **광공업 생산(전월 대비, %)**

1.2('12.9) → 1.0(10) → 2.1(11)→ 1.6(12) → -1.5('13.1)

※ **출하(전월 대비, %)**

2.8('12.9)→ -0.1(10)→1.1(11)→1.8(12)→ -1.5('13.1)

※ **재고(전월 대비, %)**

-3.0('12.9)→0.3(10)→4.0(11)→2.5(12)→0.4('13.1)

※ **소매 판매(전월 대비, %)**

1.0('12.9)→ -0.6(10)→1.2(11)→0.4(12)→ -2.0('13.1)

※ **소비 심리(지수)**

100('12.10)→100(11) 99(12)→ 102('13.1)→ 102(2)

※ **설비 투자(전월 대비, %)**

6.3('12.9)→ -0.2(10)→0.1(11)→6.3(12)→ -6.5('13.1)

※ **기계류 내수 출하(전월 대비, %)**

-1.2('12.9)→4.0(10)→ -2.0(11)→2.3(12)→ -6.5('13.1)

Q 소비자 물가, 어떤 변화가 있나?

A 지속적인 안정세 이어가

지난 2월 소비자 물가는 작년 같은 달에 비해 1.4% 상승하는 데 그쳤다. 4개월 연속 1%대를 유지하고 있는 것. 계절적인 요인이 강한 채소류와 석유류 등의 가격이 상승했지만 축산물 가격이 하락했기 때문이다. 농산물의 경우 전월 대비 1.5%, 수산물은 0.5% 상승한 반면 축산물 가격이 0.3% 하락한 것. 물가 안정의 또 다른 요인은 밀가루, 식용유 등 가공 식품의 가격 인상, 도시 가스 요금 인상 등의 요인이 반영되지 않았기 때문이기도 하다.

※ **전년 동월 대비(%)**

2.1('12.10)→ 1.6(11)→ 1.4(12)→ 1.5('13.1)→ 1.4(2)

※ **전월 대비(%)**

-0.1('12.10)→ -0.4(11)→ 0.2(12)→ 0.6('13.1)→ 0.3(2)

중소기업

자금 사정 및 수익성 악화, 중소기업 어려움 가중돼

2월의 중소제조업 지표는 지난달에 이어 부진한 양상이 지속되었다. 지지부진한 경기 상황에 설 연휴 등 조업 일수 감소까지 영향을 미친 것으로 보인다. 특히 수주와 수익성은 2009년 상반기 이후 최저 수준을 기록했다.



Q 중소제조업의 생산 활동, 어떤 양상인가?

A 가동률은 60%대로 하락하였고, 설비 투자도 여전히 부진해

2월 중소제조업 가동률은 지난달보다 1.8%p 감소한 69.9%로 지난 2011년 2월 이후 24개월 만에 60%대로 하락하였다. 업종별로 살펴보면 의약품과 식료품 업종의 감소폭이 큰 것으로 조사되었다. 설비 투자 실시 업체 비율은 14.9%로 전월과 비슷한 수준을 유지하였지만 전년 동월과 비교하면 0.4p% 감소한 것으로 나타났다.

Q 중소제조업, 경영 상황은 얼마나 어려운가?

A 수주와 수익성은 2009년 수준으로 악화, 자금 사정도 어려워

중소제조업의 수주와 수익성은 지난달보다 악화된 것으로 나타났다. '수주 충분-부족 差'와 '수익성 높음-낮음 差'는 지난달보다 각각 4.1%p, 1.8%p 하락한 것으로 나타났다. 이는 전년 동월보다도 각각 6.9%p, 4.5%p나 하락한 것이다. 수주와 수익성 모두 2009년 상반기 이후 가장 악화된 것으로 설 연휴가 있었던 것을 감안하더라도 감소 폭이 큰 것으로 분석된다.

자금 사정의 어려움도 계속되고 있는 상황이다. '자금 사정 양호-곤란 差'는 지난달에 비해 1.3%p 악화된 -27.6%p로 조사되었으며, '국내 판매 부진'과 '수출 부진'에 의한 자금 곤란이 가중되고 있는 것으로 나타났다.

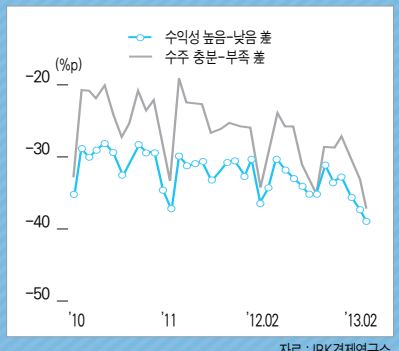
Q 재고 및 고용 사정은 어떤가?

A 재고는 지난달보다 크게 늘어나, 고용 사정도 악화돼

재고 수준은 전월에 비해 큰 폭으로 늘어났다. 2월의 1.3%p로 지난달보다 0.9%p 증가했다. 한편, 2월 중 종사자 수 감소 업체가 늘어 '종사자 증가-감소 差'는 지난달보다 5.4%p 줄어든 것으로 조사되었다.

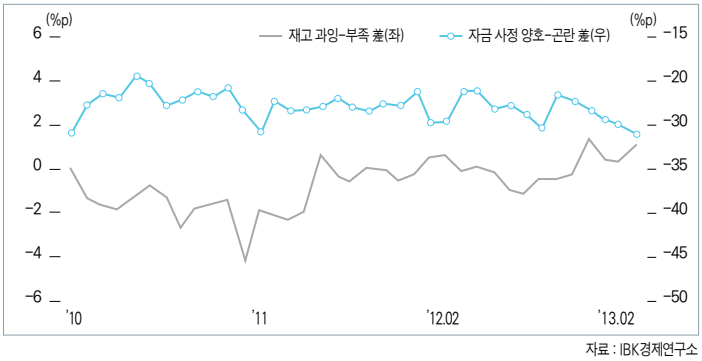


중소제조업 수주 및 수익성



자료 : IBK경제연구소

중소제조업 자금 및 재고 사정



자료 : IBK경제연구소

금융시장

중소기업이 생각하는 4월 말 환율은 1,103.5원

환율 전쟁의 파고가 드높은 가운데 중소기업의 시름이 깊어지고 있다. 지속되고 있는 위기 속에서 수출입 중소기업들은 향후 환율 변화를 어떻게 예상하고 있을까? IBK기업은행이 180개 중소기업을 대상으로 조사한 결과, 응답 기업들은 다음 달 환율은 1,103.5원이 될 것을 예상했다.



Q 4월의 환율, 중소기업의 전망은?

A '하락' 전망이 '보합' 전망보다 근소한 차로 많아

조사 대상인 180개 중소기업 가운데 38.8%가 '하락'할 것으로 응답했다. '보합' 응답은 37.2%로 나타났다. 하락의 주요 원인은 '대내외 경제 여건 개선(68.1%)'과 '외국인 자금 유입(42.6%)'이 상위를 차지했다. 다만, 환율이 상승할 것으로 전망한 기업도 24%를 차지했다. 실제로 중소기업이 예상한 환율은 1,103.5원으로 조사 시점인 3월 18일의 1,111.5원보다 8원 떨어진 금액이다.

Q 환율에 대한 중장기 전망은 어떤가?

A 3개월 후, 1년 후에도 '지속적인 원화 강세'가 될 것으로 전망

48.3%의 중소기업이 2013년 6월 환율도 강세를 보일 것으로 전망했다. 1년 후인 2014년 3월에도 원화가 강세일 것으로 전망한 기업이 62.0%에 달했다. 많은 중소기업이 원화 강세가 지속될 것으로 전망하고 있다.

Q 손익 분기점이 될 수 있는 적정 환율은?

A 손익 분기점 환율은 1,091.4원

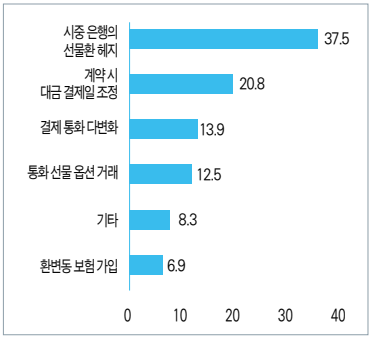
수출입 중소기업들은 마진 확보를 위해 1,091.4원이 되어야 한다고 응답했다. 손익 분기점을 맞추기 위해 원가 절감 노력(65.0%), 환리스크 관리 강화(36.7%), 수출 단가 인상(28.3%) 등의 조치를 취하고 있는 것으로 나타났다.

Q 환리스크 관리, 중소기업의 대응책은?

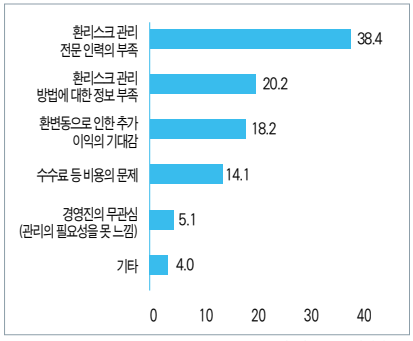
A 절반 이상의 중소기업이 환리스크에 취약해

환변동 리스크 관리 여부를 묻는 질문에 응답 기업의 54.6%가 '별다른 대응을 하지 않는다'고 답했다. 수출입 규모별로 분석한 결과 1,000만 달러 이하(69.0%), 1,000만 달러 초과 3,000만 달러 이하(54.5%), 3,000만 달러 초과 5,000만 달러 이하(43.5%), 5,000만 달러 이상(40.0%)의 기업이 환리스크 대응에 취약한 것으로 나타났다. 규모가 작은 중소기업일수록 환리스크에 노출되어 있는 것이다. 환리스크 관리되지 않는 이유는 '전문 인력 부족(58.5%)', '정보 부족(30.8%)'이 가장 큰 것으로 나타났다.

환리스크 관리 방법 (단위 : %)



환리스크 관리가 이뤄지지 않는 사유 (단위 : %)



주 : 복수 응답, 자료 : IBK경제연구소

IBK 통신

〈중소기업 CEO 리포트〉는 여러분의 목소리에 귀 기울입니다.

진정 중소기업을 위하는 경제지 〈중소기업 CEO 리포트〉

처음 〈중소기업 CEO 리포트〉를 보았을 때는 그저 그런 은행 홍보 잡지인 줄 알았습니다. 그런데 우연히 기사를 접한 후 읽으면 읽을수록 중소기업을 진정 위하는 매체임을 알게 되었습니다. 히든 챔피언, 강소 기업이라는 단어가 쉽게 사용되고, 대표의 성격에 따라 회사가 크게 좌우되는 것이 현실이긴 하지만, 그 속에서도 분명 발전의 길은 있을 것이라고 믿습니다. 〈중소기업 CEO 리포트〉가 그 길을 발견하는 귀중한 등불이 되길 바라봅니다. _ 조성표

히든 챔피언 카처의 성공에서 많은 것을 배우다

3월호부터 시작된 히든 챔피언을 관심 있게 보았습니다. 한번 출시된 제품은 끝까지 책임지는 신뢰와 서비스 정신과 앞선 신기술과 혁신적인 제품 개발을 추구하는 모습 등에서 지금의 카처가 있기까지의 남다른 노력과 놀라운 성공 비결을 알았고 많은 것을 느끼고 배웠습니다. _ 하민주

IBK경제연구소가 중소기업의 징검다리가 되기를

'逢山開道 遇水架橋(봉산개도 우수가교)'. 산을 만나면 길을 만들고, 물을 만나면 다리를 놓아 위기를 극복한다는 말을 무척 좋아합니다. 2013년은 물론 앞으로도 〈중소기업 CEO 리포트〉가 계속해서 이 역할을 해주실 것이라고 믿습니다. _ 최자은

〈중소기업 CEO 리포트〉만의 코너가 있었으면

〈중소기업 CEO 리포트〉를 항상 기다리는 애독자입니다. 〈중소기업 CEO 리포트〉만의 독특한 코너를 구성해보는 것은 어떨까요? 경제에 관한 내용도 좋지만 〈중소기업 CEO 리포트〉하면 떠오르는 특징 있는 코너가 하나 정도 있으면 더욱 좋을 것 같습니다. _ 곽정은

가슴 두근거리는 인생, 도전하는 삶

불모지나 다름없던 한국의 광학렌즈 제조 신화를 이룩한 부원광학(주) 박춘봉 회장의 인터뷰를 읽고 가슴이 뜨거워지는 것을 느꼈습니다. 현재에 안주하지 않고 신제품을 향해 끊임없이 도전하는 그 정신은 우리 중소기업인이 본받아야 할 것입니다. _ 김규원

우리나라 기업의
99%,
중소기업을
응원해주세요!

"성공한 기업인에게는 두 가지 공통점이 있습니다. 첫째, 거짓말을 하지 않습니다. 둘째, 행동과 눈빛에서 향기가 납니다." _ 홍진보

"꽃은 아름답습니다. 그 꽃이 피기까지는 무수한 고난이 뒤따릅니다. 하물며 흔들리지 않고 피는 꽃은 없습니다." _ 한누리

"미래지향적이고 진취적인 사고방식의 중소기업이 되어주세요." _ 김세준

"국가 경제 발전의 기초가 되는 중소기업. 뿌리가 튼튼해야 꽃이 아름답게 핀다는 것을 모두 기억해야 할 때입니다." _ 김종욱

"사람을 잘 만나면 인생이 풍요로워지고, 은행을 잘 만나면 기업이 풍요로워진다. IBK기업은행의 중소기업 응원은 국민의 뜻!" _ 김성준

IBK경제연구소에서는 계사년인 2013년 우리나라 중소기업을 위해 릴레이 캠페인을 진행중입니다.

중소기업을 응원하는 어떤 말도 좋습니다. 엽서나 메일(**ceoreport@rhk.co.kr**)로 중소기업을 향한 여러분의 힘찬 응원을 보내주세요.

NOTICE

중소기업인과 중소기업 CEO를 위한 정보를 제공하는 경제·경영 월간지 〈IBK가 만드는 중소기업 CEO 리포트〉는 매달 1일에 발행됩니다. 독자 엽서나 메일(**ceoreport@rhk.co.kr**)로 의견을 보내주시거나 '중소기업 응원 릴레이 캠페인'에 참여하시는 분 중 추첨을 통하여 20분에게 IBK경제연구소에서 마련한 와인과 신간 선물 세트를 드립니다. 받으실 분의 이름과 주소, 연락처를 적어서 보내주세요.

※ 책자 발송을 원하지 않는 독자께서는 전화 또는 메일을 주세요. **tel.** 02-729-6414 **e-mail.** ceoreport@rhk.co.kr



대한민국 의료사업자를 위한 전용대출

IBK메디칼네트워크론

·지원대상 : 의료법에 의해 개설된 의원·병원·요양병원·종합전문병원 (한방포함)
약사법에 의해 등록된 약국

·대출한도 : 연간 매출액의 1/2 또는 연간 건강보험급여 수령액 범위

·대출기간 : 1년(연장가능)

·신청방법 : IBK기업은행 전국 영업점

참! 좋은 은행
IBK기업은행 중앙지원부 심의필 제2012-454(2012.11.2)