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. AUGUST _ VOL.102



히든챔피언의 교훈⑥

글로벌 시장 점유율 60%의 비밀, MOCVD의 히든챔피언 '엑시트론'

중소기업 성장 코칭의 신기원을 만들어가는 '기업주치의'

NUVOTEC

1997년 기존 하수관의 부식과 누수로 인한 수질 환경오염을 원천적으로 차단할 수 있는 고강성 PVC 이중 벽관을 국내 최초로 개발한 (주)뉴보텍은 이후 수질 환경 배관 분야의 대표 주자로 성장해온 국내 강소기업이다. (주)뉴보텍은 현재 고품질의 하수 분야에서 더 나아가 건설 환경 사업 분야에 진출, 친환경 라이프라인 컴퍼니로 제2의 도약기를 맞고 있다.

IBK경제연구소
IBK Economic Research Institute



스티븐 스필버그가 영화 '라이언 일병 구하기'에서 영감을 받았다고 고백한 카파의 사진. 1944년 6월 6일, 노르망디 상륙 작전 중 촬영한 이 사진은 포커스도 맞지 않고 상당히 흔들린 상태지만, 오히려 당시의 절박했던 상황을 잘 보여주는 것으로 제2차 세계대전 보도사진 중 최고의 걸작으로 꼽힌다.

사실적인 20세기 현대사의 기록, 카파이즘

종군기자의 전설 '로버트 카파 탄생 100주년 사진전'

전쟁은 잔인하고, 비현실적이기도 하다. 보통 사람이라면 그 어느 누구도 전쟁이 일어나길 바라지 않고, 현장에서 벗어나고 싶어 한다. 그러나 지금 이 순간에도 전쟁은 지구상 어딘가에서 끊임없이 일어나고, 그곳에서 종군기자들은 목숨을 걸고 현장을 전달한다. 최전선에 섰던 최초의 종군기자로 유명한 로버트 카파(1913~1954)는 1954년 고작 마흔한 살의 나이로 전쟁터에서 생을 마감했다. 세상은 한 시대의 결정적 순간을 붙잡기 위해 목숨을 걸고 전쟁터에서 사진을 찍었던 그를 기리며 '카파이즘(기자 정신)'이라는 용어를 만들어냈다.

로버트 카파는 스페인 내전부터 노르망디 상륙 작전, 인도차이나 전쟁 등 20세기 현대사에서 가장 치열했던 전쟁터에서 종군기자로 활약했지만, 정작 자신은 전쟁을 극도로 싫어했고, 그런 그의 인간에 대한 애정과 전쟁에 대한 혐오가 저널리즘의 속성인 충격적인 고발과 폭로로 흐르는 것을 막으며, 로버트 카파가 신화로 자리 잡는 데 일조했다. 어니스트 헤밍웨이, 어윈 쇼, 존 스타인벡과 함께 전쟁터를 누볐고, 피카소와 마티스 등 화가들과도 예술적 교감을 나눈 것으로도 유명한 로버트 카파는 스페인 내전 당시 탱크에 치여 숨진 첫사랑 게르다 타로와의 사랑 때문에 당시의 세계적인 배우 잉그리드 버그만의 청혼까지 뿌리친 일화로도 유명하다. 누구나 사진기를 휴대하고 다니는 시대, 로버트 카파 탄생 100주년을 맞아 열리는 사진전에서 선봉에 서서 전쟁터를 누볐던 그의 마음을 간접적으로나마 느껴보길 바란다.



카파의 첫사랑 타로가 찍은 카파의 모습.
이 사진은 1938년 12월호 〈픽처 포스터〉에 실렸다.

장소 | 세종문화회관 미술관
기간 | 8월 2일(금)~10월 28일(월)
시간 | 오전 10시 30분~오후 9시
관람료 | 성인 1만 2,000원, 청소년 8,000원, 어린이 7,000원
문의 | 02-3701-1216

CONTENTS

2013. AUGUST. Vol.102



경영 라운지

히든챔피언의 교훈 ⑥

글로벌 시장 점유율 60%의 비밀, MOCVD의 히든챔피언 '엑시트론'

12

히든챔피언의 특성 가운데 하나는 특화된 전문 기술이다. 올해 창립 30주년을 맞이한 엑시트론 社(Aixtron SE)도 우수한 기술을 바탕으로 글로벌 시장을 선도하는 히든챔피언이다. LED 제품에 사용되는 MOCVD라는 틈새시장에서 무려 50~60%에 가까운 세계 시장 점유율을 차지하고 있는 엑시트론의 성공 비결을 알아보았다.

02 시론
장마와 햇살을 이겨낼 때, 풍성한 곡식 거둘 수 있어

경영 라운지
중소기업 CEO에게 필요한 최신 경영 트렌드와 정보

04 기획 특집
중소기업의 경쟁력, 디자인에서 찾다

08 경영의 조건
돈보다 운을 경영하라? 운명 경영

16 마켓 레이더
동남아의 미개척 시장, 미얀마 개방의 명암과 진출 시 유의 사항

20 풀어쓰는 경제학
벼락 맞을 확률보다 낮은 복권, 왜 계속 살까요?

22 생활의 투자학
특허, 과연 연구자들의 전유물인가?

CEO 라운지
중소기업 CEO의 자기 계발과 소통, 휴식을 위한 제안

24 도전과 열정
고객과 직원, 모두에게 행복을 주는 경영을 꿈꾸다 (주)뉴보텍 한거희 대표

28 CEO 레이더
기업주치의, 중소기업 성장 코칭의 신기원을 만들어갑니다

32 기업 흥망사
묶인 자금에 발목 잡힌 주택 명가 '우성'의 침몰

34 삶 그리고 길
돈, 돈, 돈 〈돈의 인문학〉

36 길 따라 멋 따라
몸과 마음의 위로, 힐링 여행지 3

38 건강한 삶
은밀하고 위대한 왕의 건강법

경제 라운지
국내외 경제 흐름이 한눈에 들어오는 지표

40 생활 속 세무
자녀들의 결혼 자금, 증여세 내야 할까?

42 세상 읽기
우리나라 중산층의 슬픈 자화상

44 생활 경제
경제를 살리려고 물가를 올린다고?

46 경제 톺아보기
오락가락하는 경제 전망, '神의 영역'인가요?

48 경제 동향
해외경제 / 국내경제 중소기업 / 금융시장

52 IBK 통신

발행일 2013년 8월 1일(통권 102호) **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.

장마와 햇살을 이겨낼 때, 풍성한 곡식 거둘 수 있어



IBK경제연구소장
이동주

중소기업의 풍성한 결실을 바라며

장맛비가 물러가고 나면 그 자리를 햇살이 차지한다. 무더운 더위에 저절로 휴가 생각이 나는 요즘이다. 어느덧 올해도 절반 넘게 달려왔다. 휴가라는 '쉼표'를 찍으면서 한 번쯤 숨을 돌리는 여유도 필요하지 않을까 싶다. 하지만 그럴 여유조차 없는 것이 중소기업의 현실이다. 며칠 전, 한 중소기업 CEO로부터 씁쓸한 현장의 얘기를 들은 적이 있다.

"여름휴가라고는 하지만 마음이 무겁습니다. 경기가 살아나지 않아 마음 편히 쉴 수도 없습니다."

최근 몇 년 동안 우리 중소기업들은 장맛비보다 더 길고 지루한 숲을 헤치며 걸어왔다. 수출 부진·내수 부진·자금난에 인력난까지 겹치면서 중소기업의 어깨는 점점 더 무거워지고 있다. 전자 산업과 같이 한국 경제를 지탱해온 대표 산업군의 성장세 둔화, 조선 등 일부 업종의 어려움 등으로 협력 중소기업들의 어려움도 가중되고 있는 상황이다.

자금 사정도 그리 밝지만은 않은 듯하다. 올해 들어 중소기업 대출이 늘어나고 있긴 하지만, 찬찬히 들여다보면 우량 중소기업에 집중되고 있어 많은 중소기업이 자금 조달에 어려움을 호소하고 있는 실정이다.

그러면 이러한 상황을 돌파할 희망과 대안은 없는 것인가?



한·중 FTA를 바라보는 중소기업의 시선

새 정부가 추진하고 있는 각종 정책에 중소기업들의 관심이 모이고 있다. 특히 중점적으로 추진하고 있는 창조경제와 벤처 생태계 육성 등과 함께 주목해야 할 새로운 변화 중 하나가 바로 '한·중 FTA'다. '한·중 FTA'는 중소기업들이 어떻게 준비하느냐에 따라 위기가 될 수도 있고, 반대로 한 단계 성장하는 기회가 될 수도 있다. 아직까지는 중소기업의 위기로 인식하기보다는 기회로 생각하는 경우가 많아 보인다.
최근 IBK경제연구소의 설문조사 결과에 따르면 과반수 이상인 55.7%의 중소기업들이 '긍정적인 영향을 미칠 것'이라며 기대감을 나타냈다. 하지만 아직까지는 특별히 준비하는 사항이 없다는 응답도 상당히 많았다. '한·중 FTA'를 기회로 만들기 위해서는 철저한 준비가 필요한 시점이다.

미지의 '한·중 FTA'를 향한 마음, '도전을 도약으로'

'한·중 FTA'가 몰고 올 변화를 예측하기란 쉽지 않다. 특히 중국과의 FTA는 그 영향의 강도와 폭이 분명 이전 FTA들과는 차이가 있을 것이다. 이미 중국은 우리나라에 막대한 영향을 미치는 교역국으로 자리 잡은 지 오래며, 중국 기업들은 빠른 성장세를 바탕으로 세계 시장에서 우리 기업과 경쟁 관계에 있는 상황이다. 일부 중소기업들이 '한·중 FTA'에 우려의 시선을 갖는 것도 그런 이유 때문이다. 그러나 걱정스럽다고 하여 준비를 소홀히 하거나 외면한다면 이는 정답이 아니다.
'한·중 FTA'뿐만이 아니다. 창조경제 시대에서도 마찬가지다. 변화의 바람을 적극 수용하고 그것에 대비해 나간다면 새로운 기회를 만들 수 있다. 이것은 과거 역사에서 배울 수 있는 교훈이기도 하다. 다행스러운 것은 우리 국민들에게는 위기 극복의 DNA가 있다는 사실이다. 우리 중소기업들도 고난에 굴복하지 않는 도전 정신과 도약 의지가 충만해 있다.

"우리는 이제 익숙한 대륙에서 벗어나 미지의 대륙으로 갑니다. 지도는 없습니다. 오직 별을 보고 갈 뿐이지요. 그 별은 우리의 고객들입니다."

1991년 일본의 화장품 기업 시세이도가 패션의 본고장인 파리에 처음으로 진출했을 당시, CEO였던 후쿠하라 요시하루가 직원들에게 했던 연설 내용이다. 파장의 깊이를 가늠하기 힘든 파고 앞에 섰을 때 필요한 마음가짐일 것이다.
들녘을 수놓는 금빛 곡식들은 지루한 장마와 따가운 여름 햇살을 거쳐야만 거둘 수 있다. 이것은 자연의 섭리이자 우리에게 적용되는 인간사의 원칙이기도 하다. 중소기업이 흘린 굵은 땀방울이 수확의 결실로 맺어지길 기원한다. 풍성한 수확의 기쁨을 맛보는 그 순간까지, 위기를 함께했던 중소기업의 동반자 'IBK기업은행'도 항상 함께 있을 것이다.



중소기업의 경쟁력, 디자인에서 찾다

'디자인'이라는 용어는 이제 일상생활에서 널리 사용되고 있다.
디자인의 영역 또한 제품을 예쁘게 만든 것에서 제품을 편안하게 사용하고,
더 나아가 우리 삶을 윤택하게 만드는 것으로 점점 더 확대되어가고 있다.
그야말로 디자인이 영향을 미치지 않는 곳이 없는 세상에서 살고 있는 것이다.
중소기업의 경쟁력 역시 디자인에서 좌우된다고 해도 과언이 아니다.

글 | 이경순(한국디자인진흥원 K-DESIGN 생활산업팀장)



자료 : 한국디자인진흥원

기업의 역할은 이익이 아닌 고객을 창조하는 것이다

세계 경제가 공급 중심에서 수요 중심으로 전환되면서 소비자의 감성 가치를 자극하는 혁신적인 제품에 대한 요구가 급증하고 있다. 따라서 단순한 기술과 성능의 개선만으로는 무한 경쟁에서 살아남기 어렵고 창의적이고 융합적인 사고를 통한 발상의 전환이 필요한 시점이 되었다. 제품의 발달 과정을 보더라도 초창기에는 기술에 대한 요구가 크나 시장이 형성됨에 따라 과도한 성능보다는 감성 가치 요구가 증가하는 것을 볼 수 있다.

기업의 역할 또한 과거 이익을 창조하는 것에서 고객을 창조하는 것으로 변화되고, 앞으로는 새로운 세상을 만드는 것으로 역할이 확대될 것이 분명하다. 이러한 기업의 역할 변화에 제대로 대처하지 않는 기업은 경쟁에서 도태되고 마는 결과를 초래할 것이다.

디자인 경영 유무로 기업의 흥망이 갈린다

이러한 패러다임과 기업의 역할 변화에 따라 디자인도 그 역할이 확대되어 창의성과 유연성을 바탕으로 소비자의 만족을 극대화하는 감성과 기술의 조합이 나날이 발전하고 있다. 최근 사용자 편의를 디자인적으로 재해석하고, 전화기, MP3, 카메라 등의 기능을 하나로 통합함으로써 사용자 중심의 제품을 만들어낸 스마트 기기가 좋은 예가 될 것이다. 삼성, 애플 등과 같이 디자인을 통한 경영 혁신을 내세운 기업은 글로벌 경기 침체 속에서도 높은 경영 성과를 달성하며 스마트폰 시장의 주도권을 확보하였으나, 미온적으로 대응한 기업은 시장 지배력을 급격히 상실하고 있음을 볼 수 있다.

디자인을 통한 경영 혁신 회사

애플 '12년 1분기 경영 실적	삼성 '12년 1분기 경영 실적
매출 392억 달러, 순익 116억 달러 (전년 동기 대비 각 59%, 94% 증가)	매출 42조 2,700억 원, 영업 이익 5조 8,500억 원

디자인에 미온적으로 대응한 기업

모토로라 시장 점유율
'06년 2위(21.7%) → '10년 8위(2.9%)

자료 : 2012, 지식경제부 디자인 산업 발전 전략

위 데이터는 기업의 디자인 활용에 대한 중요성을 쉽게 알아볼 수 있는 대목이다. 또 디자인은 지식 집약형 고부가가치 산업으로 높은 고용 창출과 부가가치를 나타내고 있다.

디자인의 고용 창출 효과

기업당 평균 6.8명 증가
(2008, 한국디자인진흥원 디자인 개발 사업 성과 분석)

디자인의 부가가치율

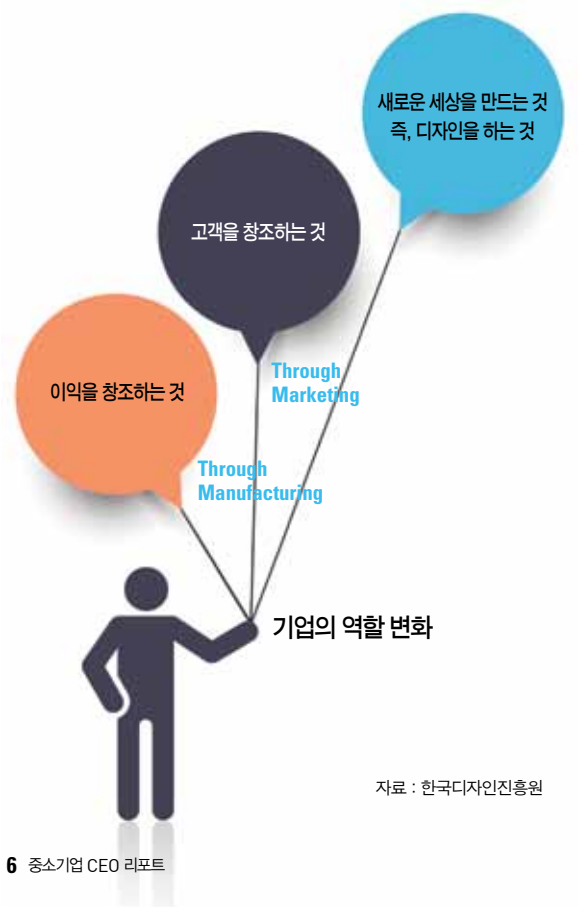
디자인(43.9%)
반도체(24.9%)
조선(24.8%)

자료 : 2011, 산업 디자인 통계 조사

이렇듯 디자인은 과거의 단순 스타일링의 역할에서 벗어나 제품의 기능을 개선시키고, 사용자의 편의성을 높여주며, 우리 삶을 윤택하게 하는 역할을 수행함으로써 고객이 최우선인 기업의 핵심 경쟁력으로 대두되고 있다. 자원이 부족한 우리나라에서 디자인은 무한 경쟁 자원으로 그 역할을 계속해서 기대하게 되는 분야라는 것을 부인할 수 없다.

9위에서 15위로 떨어진 디자인 국가 경쟁력

중소기업의 디자인 활용 제안에 앞서 우선 한국의 디자인 산업 규모와 현황, 우리의 수준에 대해 먼저 살펴보자. 한국의 디자인 시장 규모는 2010년 기준 7.1조 원 규모로 영국, 미국, 일본 등 디자인 선진국에 비해 매우 열



자료 : 한국디자인진흥원

악한 환경이다. 그나마 한국의 디자인 부문 고용은 2010년 기준 12만 3,000명 수준으로 2008년 주춤했던 것을 회복하는 추세다.

- 한국의 디자인 시장 규모 추이 : 6.8조 원('06)→5.2조 원('08)→7.1조 원('10)
- 주요국의 디자인 시장 규모 : 영국 28조 원('09), 미국 80조 원('06), 일본 25조 원('09)
- 한국의 디자인 시장 고용 규모 : 9.4만 명('06)→12.3만 명('10)

디자인 시장 환경은 디자인 전문 기업의 양적 팽창으로 인한 저가 수주, 불합리한 거래 관행 등으로 계속해서 시장 건전성이 악화되고 있는 실정이나 전폭적인 정부 주도의 디자인 지원과 삼성, LG 등 대기업들의 디자인 우선 경영으로 인해 디자인 수준과 가치는 국제적으로 인정받고 있다. 또 한국의 디자이너들은 세계적인 디자인 어워드 등에서 우수한 성과를 보여주고 있다.

디자인 투자에 대해 미흡한 중소기업

그러나 아직까지 영세 중소기업들은 금전적인 이유 등 여러 가지 제반 여건으로 인해 디자인 투자가 미흡한 것이 사실이며, 정부 지원도 미진하여 디자인 경쟁력 강화에 대한 동력이 약화되어가고 있는 것이 현실이다. 우리의 국가 디자인 경쟁력도 2002년 25위에서 2007년 9위까지 올라갔으나, 2010년 15위권으로 추락했다.

2011년에 실시한 산업 디자인 통계 조사에 의하면 중소기업의 12.8%만이 디자인을 활용하고 있으며, 활용 기업의 디자인 투자는 평균 1억 8,200만 원에 불과하다. 선진국을 보면 영국이 33%, 프랑스 36%, 스웨덴은 무려 75%의 기업이 디자인을 활용하여 기업 경쟁력을 높이고 있다.

극단적으로 표현하면 디자인 활용률이 국가 경쟁력을 나타낸다고도 할 수 있는 것이다. 우리 기업들도 하루가 달리 변해가는 글로벌 경쟁 환경에서 살아남기 위해서는 기업만의 차별화된 특화 전략을 마련해야 하고, 그 중심에 디자인을 활용해야 한다.



(주)시스테크놀러지는 한국디자인진흥원 디자인 지원 사업의 도움으로 디자인 개발에 성공, 전년 대비 매출이 34% 늘어나는 성과를 올렸다.

디자인 투자는 곧 기업의 성장과 직결

물론 선뜻 디자인을 활용한다는 것이 부담될 수 있다. 그에 수반하는 비용과 노력이 만만치 않기 때문이다. 그러나 적극적으로 디자인을 활용하겠다는 마음을 먹는다면 여러 방면에서 디자인 활용에 대한 지원을 받을 수가 있다. 정부뿐만 아니라 많은 지자체에서 중소기업의 디자인 지원을 위한 각종 사업을 추진하고 있으므로 눈여겨 본다면 기업의 특성에 맞는 적정한 디자인 지원 사업을 접할 수 있을 것이다.

정부 기관의 디자인 개발 지원을 통해 성공한 사례는 많다. 그중 (주)지오메디칼의 '써클 칼라 콘택트렌즈'는 착색 재료를 무기질 안료(Pigment)에서 친수성 유기질(Dye)로 대체하고, 인쇄 방식을 개선해 과거 한정적이던 색상 표현에서 벗어나 매우 다양한 색상 구현을 가능하게 했다. 이 같은 획기적인 디자인 개발로 2011년 950억 원대이던 매출은 2012년 1,020억 원으로 7% 증가했으며, 수출 역시 630억 원대에서 720억 원으로 15%가량 증가했다.

또 다른 회사, (주)시스테크놀러지 역시 정부 지원으로 '전자카드 발급기 디자인' 개발에 성공했다. 크기를 줄이고, 컬러 LCD 화면을 통한 기기 상태 점검이 가능한 인터페이스를 고려한 디자인을 구현해 2011년 230억 원이던 매출이 310억 원으로 34% 증가했고, 수출도 60억 원에서 110억 원대로 69%가량 증가했다.

정부나 지자체 지원 찾아 디자인 활용을 넓혀나가야

한국디자인진흥원이 추진하는 중소기업 디자인 관련 지원 사업을 살펴보면 디자인을 필요로 하는 기업과 디자이너, 디자인 기업을 이어주는 온라인 플래폼 디자이너 마을 사업, 중소기업이 디자인 역량을 향상시켜주는 사업, 디자인 전문 인력을 지원해주는 사업, 기업의 해외 진출이나 수출 역량을 향상시켜주는 사업 등이 있다. 대부분의 사업이 개최 공고를 통해 활용 기업을 모집한 후 평가를 통해 지원해주고 있다. 자금 여력이 없거나 디자인에 대한 전문 지식이 없는 기업이 적극적으로 활용한다면 좋은 성과를 창출할 수 있을 것이다.

실제로 상기 지원 사업들을 통해 매출 향상 등의 성과를 거둔 기업 대부분은 디자인 개발 지원 사업을 통해 경쟁사를 제치고 우위를 선점하고 있다. 지금은 고객의 감성을 움직여야 제품을 판매할 수 있는 '감성 가치'의 시대다. 지금부터라도 적극적으로 디자인을 제품에 접목해 고객의 마음을 움직여 기업의 가치를 높여야 할 때다. 글로벌 시대, 중소기업의 경쟁력은 디자인에서 찾아야 한다.

한국디자인진흥원의 중소기업 디자인 지원 주요 사업

사업명	주요 내용	담당 팀
중소기업 디자인 역량 강화 사업	중소기업의 우수 기술과 디자인 융합을 통해 시장 지배력 강화 및 신시장 창출	동반성장실 중부지역협력센터
수출 역량 강화 사업	수출 유망 기업 및 글로벌 강소기업의 수출용 주요 생산품 1종의 제품 디자인 개발	동반성장실 중부지역협력센터
산업단지 중소기업 디자인 컨설팅 사업	산업단지 입주 기업의 디자인 개선을 위한 컨설팅 지원	동반성장실 기업지원팀
디자이너마을	디자인을 필요로 하는 기업과 디자이너, 디자인 기업을 이어주는 온라인 플랫폼 디자이너마을 사업(village.designdb.com)	정보홍보실 정보홍보기획팀
서울 디자인 프론티어 기업 육성 사업	디자인 기업과 중소기업 간 1:1 매칭을 실시하여 제품 디자인 개발 지원	정보홍보실 정보홍보기획팀
중소·중견기업 디자인 인력 지원 사업	기업당 2명 이내, 경력 3년 이상 학사 학위 이상의 디자인 인력을 1년 이내로 파견하고, 해당 파견 인력 급여의 70% 지원	동반성장실 기업지원팀
중소기업 CEO 교육	중소기업 CEO의 디자인 마인드 향상	동반성장실 기업지원팀

* 사업별 세부 내용은 www.kidp.or.kr에서 확인할 수 있다.



돈보다 운을 경영하라? 운명 경영

인생은 우연과 필연의 조합이다. 그 '우연'을 다루는 기술이 바로 운명 경영이다. 대기업 총수나 정치인 등 성공한 사람들이 암암리에 실천해왔다는 운명 경영. 운의 원리는 무엇이고, 좋은 운을 끌어당기려면 어떻게 해야 하는가? 주역학자인 김승호 선생이 말하는 운명 경영에 대해 들어보았다.

글 | 김승호(주역학자, 〈돈보다 운을 벌어라〉 저자)

운명이란 역사다

운명이란 넓은 의미에서 보면 역사 그 자체다. 역사는 무한히 많은 가능성 중 유일하고 절대적으로 선택된 존재이기 때문이다. 이것은 마치 철길과 같아서 경로가 확실하게 결정되어 있다. 역사가 이와 같다면 그 자체로 운명이 아니고 무엇이겠는가.
자연현상은 인류 사회를 포함한 역사일 뿐이다. 이 세상에 존재한 적도 없고 존재하지도 않는 현상은 소설 속에서만 볼 수 있다. 소설은 존재성에 대한 책임을 지지 않는다. 하지만 현실은 아주 냉엄하다. 현실이란 존재해야 할 책임이 있는 것이고, 그것은 반드시 이루어지므로 운명이라고 말할 수밖에 없다. 다시 강조하건대 역사는 운명이고 운명은 역사다.
문제는 우리가 그것을 미리 알 수 있느냐 하는 것이다. 인간은 미래를 알기 위해 흔히 인과율을 사용한다. 돌을 던졌으니 유리가 깨지고, 밥을 먹으니 배가 부르고, 빚을 졌으니 차압을 당하고, 폭행을 했으니 감옥에 간다는 식이다. 일기예보도 이런 식으로 이루어진다. 하지만 이런 식으로 역사, 즉 운명을 미리 알 수는 없다.

각자의 운명에는 스스로 책임이 따른다

자연과학은 원인과 결과를 잇는 무미건조하고 자동적인 현상을 연구하는 학문이지만, 이것으로 운명을 예측할 수는 없다. 운명은 반드시 그렇게 되어가는데도 인간이 미리 그것을 알 수가 없으니 난감하다. 하지만 어느 정도 운명을 알 수 있는 방법은 존재한다. 그것이 바로 주역이다. 주역은 만물의 뜻을 규명하는 학문으로 운명을 상당 부분 예측할 수 있다. 자연의 역사가 인류를 포함했을 때는 단순한 인과율이 아닌 의미율에 의해 정해지기 때문에 가능하다. 이것은 너무 어려운 이야기이므로 생략하기로 한다.
결론적으로 말하면 운명은 정해져 있으며 알 수 있다. 또한 변화시킬 수도 있다. 그렇기 때문에 인간에게 자유가 있고, 각자의 운명에 대해 자신의 책임이 전무할 수 없다. 운명은 인간의 행동에 의해 만들어지기 때문에 우리는 매사에 신중해야만 한다. 할 이야기는 많지만 운명을 다루는 방법 중 특별히 요긴한 것에만 집중하기로 한다.

운명 경영 힌트 1 약속을 철저히 이행하라

운명 경영에서 대단히 중요한 것 중 하나는 약속 이행이다. 신용이라고 말해도 되지만 여기서는 약속에 더 깊은 뜻이 담겨 있다. 대부분의 사람들은 커다란 약속, 공식적인 스케줄은 잘 지킨다. 그러나 미세한 곳에 이르면 약속을 대수롭지 않게 취급한다. 예를 들어 허물없는 친구에게는 쉽게 약속을 한다. "다음 주에 어디어디서 만나자"라고 해놓고는 며칠 후 다시 말한다. "아, 미안한데, 일이 생겼어. 다음에 만나자." 자녀들에게는 약속을 해놓고 이렇게 말한다. "아, 깜박 잊었네. 내일 꼭 사가지고 들어올게!"
이처럼 사소한 약속은 대부분 잊어버린다. 인간은 약속의 뜻을 잘 모른다. 약속은 미래에 어떤



일을 이행할 것을 자기 자신에게 다짐하는 행위다. 약속은 사소할지언정 이를 어기면 '도덕 사기'에 해당된다. 약속 이행은 신들의 도덕인 것이다. 흔히 말하는 의리라는 것도 사실은 약속의 범주에 들어간다.

소인배들은 거창하게 맹세해놓고 차츰 잊어버린다. 약속을 잊으면 행운을 잃는다는 것을 절대 명심해야 한다. 약속 이행은 주역에서 간위산(䷳, 주역의 52번째 괘)이라고 하며, 안정을 뜻한다. 약속을 철저히 지키는 사람은 인생에 큰 불행이 점차 사라지게 되어 있다.

운명이란 망가지는 것을 대비하고, 향상을 도모하는 것이다. 지키지 못할 약속은 하지 말 것이며, 한번 한 약속은 아무리 사소한 것이라도 여간해서는 변경하면 안 된다. 하늘이 인간에게 행운을 계획했다가 이를 바꾸면 당신인들 좋겠는가.

운명 경영 힌트 2 삶의 틀을 바꾸어라

또 하나의 운명 경영 요소를 등장시켜보자. 이는 운명 유지보다는 개선을 위한 적극적인 대책이다. 내용인즉 틀을 바꾸라는 것이다. 여러분은 좋아하는 음식이 있는가? 좋아하는 노래가 있는가? 그것을 10년, 20년 계속했다면 변화를 주어보자. 취향을 바꾸라는 것이 아니다. 넓히라는 것이다. 하지 않던 노래를 배워보고, 먹지 않던 음식도 먹어보고, 없던 취미도 만들어보고,

하지 않던 여행을 하거나 만나지 않던 사람을 만나는 등 평소 하지 않던 행동을 하는 것이다.
주역의 괘상으로 손위풍(䷩, 주역의 57번째 괘)인 바 이는 새로움이 계속 일어난다는 뜻이다. 운명이란 행동의 상징에 따라 발생한다. 나의 행동이 새로워지면 운명도 새로워진다. 앉아서 사업을 확장할 궁리만 하지 말고 일상에서 많은 새로움을 유입하면 그것은 부적과 같은 효과를 발휘해 새로운 운을 이끌어준다.
안정과 발전은 운을 경영하는 데 가장 기본적인 요소로 〈손자병법〉에 이런 말이 있다.
"지지 않을 땅에 서서 이길 수 있을 때를 기다린다."
지지 않을 땅에 선다는 말은 운명이 나빠지지 않도록 관리하는 것이고, 이길 수 있을 때를 기다린다는 것은 시시때때로 발전을 궁리하고 행동하는 것이다. 이는 산과 바람의 도리에 다름 아니다. 산은 지키는 것이고 바람은 새로움을 유입하는 것이다. 지키고 발전하는 운명, 즉 행운이 크게 확장되지 않겠는가! 운명은 구체적인 인과 관계에서 비롯되는 것이 아니다. 인간의 몸에서 뜻을 이루면 그것은 씨앗이 되어 실제로 거대한 운명을 발생시킬 수 있다. 예부터 "군자는 행동을 삼간다"는 말이 있는데 바로 산과 바람의 섭리를 말하는 것이다.

운명 경영 힌트 3 격조를 높여라

또 다른 운명 경영의 요소를 보자. 운명 개선의 최전방 개념으로 격조를 높이는 것이다. 대부분의 사람들은 문화보다는 실질을 추구한다. 하지만 이는 눈앞의 이익만 알고 멀리 있는 운명의 발생 원리를 보지 못하는 것이다. 격조, 문화, 품위, 아름다움 등은 귀인이 갖추어야 할 면모이기도 하지만, 이를 갖춤으로써 귀인으로 가는 문이 열리게 된다. 이것이 주역에서 말하는 운명 개선의 원리다. 실질도 중요하지만 무엇보다 격조를 높임으로써 보다 쉽게 행운을 끌어올 수 있다.
격조는 어려운 것이 아니다. 아름답고 품위 있는 말투를 사용하거나 세련된 단어를 사용하는 것도 품위를 높이는 것이다. 음식을 먹을 때 쩝쩝대지 않고, 식사 중 이를 쑤시지 않는 것도 품위를 높인다. 노래할 때는 음정·박자를 제대로 맞춰야 하고, 취미도 고상해야 한다. 복장은 특히 유의해야 한다. 구두도 신경 써야 한다. 슬리퍼 차림은 격조를 떨어뜨리고 사업을 붕괴시킬 수 있다. 고귀한 자세는 실생활에서 얼마든지 수련할 수 있다.
운명 향상을 위해 물건 하나 더 파는 게 낫다는 발상은 천박한 관념이다. 물건을 많이 팔면 돈이 그만큼 들어오는 것은 사실이지만 물건을 사는 사람이 많아지도록 하는 것은 인과율 이상의 대자연의 섭리가 필요하다. 귀인에게는 이익이 되는 일이 많이 생기는 법이다. 내가 먼저 귀인이 되지 않으면 운명이 귀해질 일도 생기지 않는다.

약속을 잘 지키는 등 추호도 빗나감 없이 자신을 굳건하게 지키는 것은 땅의 도리다. 끊임없이 새로움을 구하는 것은 하늘의 도리다. 품격을 높여 귀인이 되는 것은 인간의 도리다. 이 모든 것은 천지인의 도리인 바 하늘 아래 섭리는 이것을 넘어서는 것이 없다. 이들 3개의 요소를 모두 갖춘다면 운명은 내 편이 된다.
"군자는 멀리 나가지 않아도 천지의 변화에 참여할 수 있다"고 한 것도 바로 이러한 의미에서다. 내 몸이 곧 천하다. 이런 까닭에 운명 개선의 길도 멀지 않다.



엑시트론 창업자. 하인리히 슈만, 홀거 위르겐센 박사, 마이노 헤엔 박사.

글로벌 시장 점유율 60%의 비밀, MOCVD의 히든챔피언 '엑시트론'

히든챔피언의 특성 가운데 하나는 특화된 전문 기술이다. 올해 창립 30주년을 맞이한 엑시트론 社(Aixtron SE)도 우수한 기술을 바탕으로 글로벌 시장을 선도하는 히든챔피언이다. LED 제품에 사용되는 MOCVD라는 틈새시장에서 무려 50~60%에 가까운 세계 시장 점유율을 차지하고 있는 이 기업의 성공 비결은 무엇일까? IBK경제연구소 연구진이 그 성공 비결을 취재했다.

글 | 동학림, 김지연, 권준화, 강한기

※ 2013년 3월호부터 IBK경제연구소가 직접 취재한 독일의 세계적인 강소기업 히든챔피언이 총 12회 시리즈로 연재됩니다.

반도체 LED의 핵심 장비 제조 업체

벨기에와 접경을 이루고 있는 독일 서부의 노르트라인 베스트팔렌(Nordrhein-Westfalen) 주. 독일에서 가장 중요한 공업 단지인 라인-루르 공업 지대에 속한다. 독일에서도 공업이 가장 발달된 지역으로 널리 알려진 곳이다. 이 주에는 뛰어난 기술을 보유한 히든챔피언들이 적지 않다. 헤르초겐라트(Herzogenrath)에 위치한 엑시트론도 그 가운데 하나다.

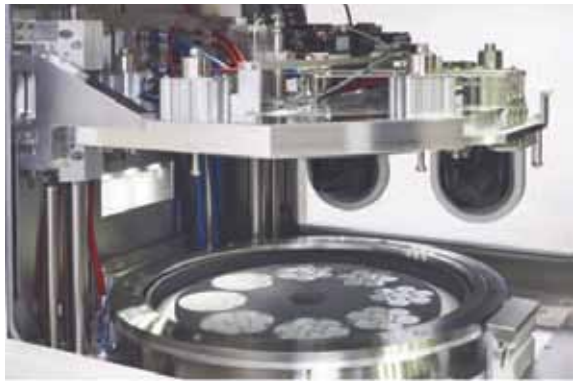
이 회사는 LED 제품을 위한 유기금속화학증착장비(MOCVD, Metal Organic Chemical Vapor Deposition)를 제조하는 세계 최대 공급 업체다. 그 밖에 실리콘 반도체인 ALD(Atomic Layer Deposition), 유기 반도체인 OVPD(Organic Vapor Phase Deposition) 등도 생산하고 있다. 'L'자 형 건물인 엑시트론 본사에 들어서면 로비 중앙에 이 회사의 부품이 들어간 반도체 완제품이 전시되어 있다. 이 회사가 만든 부품이 어떻게 장착되어 있는지 알려주기 위한 것이다. 전시품 가운데 익숙하면서도 반가운 'SAMSUNG' 로고가 보인다. 마케팅 부사장이 반갑게 악수하며 다가왔다.

"한국 기업은 우리에게 큰 고객입니다. 우리는 고객들과의 커뮤니케이션을 매우 중요하게 생각합니다. 실제로 많은 한국 고객들이 기술 협의를 위해 우리 회사를 방문합니다."

젊은 과학자의 개척 정신으로 창업

"엑시트론은 지금으로부터 30년 전인 1983년, 세 사람이 공동 창업한 회사입니다. 물리학자인 홀거 위르겐센(Holger Jürgensen) 박사, 전자공학자인 마이노 헤옌(Meino Heyen) 박사, 그리고 홀거 박사의 장인인 하인리히 슈만(Heinrich Schumann)이 그 주인공입니다. 특히 창업의 주역이었던 두 과학자는 각각 26세와 36세로 젊고 패기가 넘치는 분들이었습니다. 이들은 인근의 아헨공과대학에서 MOCVD 연구 시스템을 개발하면서 회사 설립을 시작했습니다. 새롭게 개발한 기술로 새 시장을 개척한다는 목표가 창업 동기였던 것입니다."

창업 직후 이 회사는 적지 않은 성장통을 겪었다. 변동



엑시트론은 세계 최대의 MOCVD 공급업체로 세계 시장의 절반 이상을 점유하고 있다.

엑시트론은 매출액의 15% 이상을 R&D 분야에 투자한다. 연구소는 따로 존재하지 않지만 본사의 연구 개발팀이 프로젝트 단위로 기술을 개발하고 있다. 연구 개발팀에는 350명 정도의 연구 개발 인력이 있고, 이들 중 50%가 박사 학위 소지자들이다.

성이 매우 높은 반도체 산업에서 신기술이 수용되기까지 많은 시간이 걸렸기 때문이다. 이들은 즉시 고객들에게 판매할 수 있는 제품, 고객이 필요로 하는 기술을 개발하기 시작했다. 이 전략은 빠른 시일 내에 엑시트론이 성장하는 데 도움을 주었다.

"1985년에 엑시트론 MOCVD 시스템이 구축된 후 수출이 시작되었습니다. 우수한 제품을 생산하면서 시장 리더로서 우리 회사 이름이 널리 알려졌습니다. 1995년에는 글로벌 시장의 리더가 되었고, 수출도 크게 늘어났습니다."

이 회사는 1995년 세계 최대의 MOCVD 공급 업체로 성장했다. 세계 시장의 절반 이상을 점유할 정도로 성과가 이어졌다. 우수한 실적을 바탕으로 엑시트론은 1997년에 프랑크푸르트 증권거래소에 상장되는 등 놀라운 성장의 길을 질주했다.



엑시트론의 마케팅 부사장. 엑시트론이 보유하고 있는 특허권은 300여 개로 회사 경영에 어려움이 있을 때에도 기술에 대한 투자를 소홀히 한 적이 없다.

엑시트론은 인근의 아헨공과대학 재학생들에게 장학금을 지급하면서 인재들을 조기에 영입하고 있다. 입사 이후에도 지속적으로 교육해 종업원들은 연간 2~5일 정도 교육을 받는다. 기업 내부 교육과 외부 교육의 비율은 7:3 정도다.

끊임없는 연구 개발과 인재 양성

1990년대 후반부터 이 회사의 사업 포트폴리오는 크게 늘어났다. 1999년에는 CCS(Close Coupled Showerhead) 시스템으로, 2005년 ALD·AVD(Atomic Vapor Deposition) 프로세스로 포트폴리오가 확장되었다. 2009년에는 LED-TV 시장이 확대되면서 시장 규모와 매출도 큰 폭의 상승세를 보였다. 2011년 이 회사의 매출액은 6억 1,100만 유로, 우리 돈으로 9,000억 원에 달할 정도의 성장세를 이어갔다. 끊임없는 연구 개발의 힘 덕분이었다.

"우리 회사는 지금도 매출액의 15% 이상을 R&D 분야에 투자하고 있습니다. 연구소는 따로 존재하지 않지만 본사의 연구 개발팀이 프로젝트 단위로 기술을 개발하고 있습니다. 연구 개발팀에는 350명 정도의 연구 개발 인력이 있습니다. 이들 중 50%가 박사 학위 소지자들인데, 이들이 고부가가치 기술 개발을 이끌고 있습니다."

이 회사가 현재 보유하고 있는 특허권은 300여 개에 달한다. 지속적인 투자와 연구 개발에 정성을 쏟은 결과다. 100% 기업 내부에서 생산하는 것을 원칙으로 하기 때문에 아웃소싱 비중은 아주 적은 편이다. 연구 개발을 위한 활발한 인재 양성도 빼놓을 수 없는 특징이다.

"지난 30년간 우리 회사가 글로벌 리더를 유지할 수 있었던 것은 우수한 인재들을 영입·양성하고 있기 때문입니다. 인근의 아헨공과대학 재학생들에게 장학금을 지급하면서 인재들을 조기에 영입하고 있습니다. 회사에 입사한 이후에도 다양한 엔지니어 교육, 소프트스킬 매니저 교육 등을 지속적으로 시행합니다. 종업원들은 연간 2~5일 정도의 교육을 받습니다. 기업 내부 교육과 외부 교육의 비율은 7:3 정도입니다."

끊임없는 자기 계발 기회를 제공하다 보니 직원들의 자긍심과 만족도는 매우 높다. 거기에 노사 간의 공동 경영 제도 등을 통해 서로 신뢰를 쌓아간다. 직원들의 노조 가입률은 10%도 채 되지 않는다. 종업원들의 평균 재직 기간은 10년 이상이며, 이직률도 2% 미만으로 높은 고용 안정성을 가지고 있다.

국가별·제품별 틈새시장 공략

반도체 시장에서 독일만 바라보아서는 성장을 지속하기 어렵다. 설립 직후부터 글로벌 시장을 겨냥한 엑시트론은 수출 증대를 위해 다양한 전략을 수립했다. 특히 세계 곳곳에 있는 고객들이 불편함이 없도록 체계적인 시스템을 구축했다. 독일 본사는 고객이 원하는 기술을 개발하고, 해외 지사에서는 주로 판매를 담당한다. 고객이 불편함을 느끼지 않도록 언어 소통이 용이한 현지인을 고용, 각종 불만 사항을 해결하고 있다. 고객과의 긴밀한 유대감은 이 회사가 글로벌 리더로 자리를 지키는 데 중요한 계기가 되었다.

"수출이 활성화되면서 우리 회사는 현지 고객을 위한 서비스 체계를 구축했습니다. 지금은 전체 클레임의

한국 중소기업에게 보내는 엑시트론의 제언

1 기술과 역량이 있다면 대기업에 종속되어서는 안 된다. 협력 파트너로서 자신만이 갖고 있는 기술과 역량을 계속 길러나가는 것이 중요하다.

2 어떤 어려움이 있더라도 기술 혁신을 멈춰서는 안 된다. 끊임없는 연구 개발을 통한 기술 혁신은 누구도 따라오지 못하는 핵심 역량이 된다.

3 시장에서 필요로 하는 제품을 개발해야 한다. 고객과의 커뮤니케이션을 통해 시장 지향적인 사고방식을 가져야 한다.

90% 이상이 현지에서 해결될 정도로 시스템이 잘되어 있습니다."

엑시트론은 고객 만족에 정성을 다하면서 시장 지배자의 위치를 공고히 해나갔다. 이 회사의 글로벌 전략은 제품과 국가로 구분되어 있다.

"세계에는 틈새시장이 많습니다. 우리는 이 시장을 공략하기 위해 전략을 이원화했습니다. 제품별·국가별 틈새시장으로 구분해서 공략한 것입니다. 우선 제품별 틈새시장을 위해 시장 특수적인 제품을 생산했습니다. 모두가 만들 수 있는 제품이 아니라 오직 우리만 만들 수 있는 기술을 갖추고자 노력한 것입니다.

국가별 틈새시장은 인도와 아프리카 등을 대상으로 이루어지고 있습니다. 각 지역의 시장 상황에 맞는 제품을 생산함으로써 세계 1위의 자리를 굳게 유지하고 있습니다. 현재 우리의 주요 시장은 아시아인데 매출액의 80~90%를 이 지역에서 올립니다. 유럽과 미국 시장이 약 10%, 독일은 1~2%밖에 되지 않습니다. 국가별·제품별 틈새시장에 집중한 것이 성공을 거둔 배경입니다."

5년 후의 기술, 5년 후의 제품까지 고민

인터뷰가 끝나갈 무렵, 25년 이상 글로벌 리더의 자리를 유지하고 있는 비결이 무엇인지 질문했다. 잠시 고민하던 마케팅 부사장은 이렇게 답했다.

"기술에 대한 대규모 투자가 중요한 요인이었다고 생각합니다. 돌이켜 보면 회사 경영에 어려움을 겪은 적도 많았습니다. 그러나 난관에 부닥쳐도 R&D에 소홀했던 적은 없습니다."



벨기에, 네덜란드와 국경을 접하고 있는 노르트라인베스트팔렌 주는 루르 공업지대가 위치한 독일 에너지 생산 중심지다. 본, 쾰른, 뒤셀도르프 등이 소재한다.

다른 비결 가운데 하나는 바로 강한 시장 지향성이다. 고객과 함께 시장에서 필요로 하는 제품을 연구 개발하고 빠른 시간 내에 생산 시스템을 구축하는 것이다.

"우리는 5년 이후를 내다봅니다. 고객들과의 토의를 거쳐 미래에 개발되어야 할 기술에 대해 연구합니다. 이런 노력이 우리의 핵심 역량을 강화하는 데 결정적인 역할을 했다고 생각합니다."

취재를 마치고 정문 앞을 나서는데 환히 밝혀진 엑시트론 로고가 눈에 밟혔다. 갑자기 히든챔피언의 꿈을 키워가는 우리나라 중소기업들에게 이 회사가 몇 가지 질문을 던지고 있다는 생각이 들었다.

'한국의 중소기업들은 5년 후의 기술 변화에 대해 고민하고 있는가?'

'어려움 속에서도 미래를 위한 R&D 투자를 지속하고 있는가?'

'한국의 중소기업들은 인재를 키우고 있는가?'

동남아의 미개척 시장, 미얀마 개방의 명암과 진출 시 유의 사항

지난 호에서는 미얀마의 개혁 및 개방, 이에 따른 진출 유망 분야를 중심으로 미얀마의 긍정적인 면을 살펴보았다. 이번 호에서는 2011년 이후 급격한 개혁과 개방이 가져온 부작용과 이에 따라 우리 기업이 미얀마 시장 진출 시 유의해야 할 사항을 중심으로 이야기하고자 한다.

글 | 고성민(KOTRA 양곤 무역관 차장)



신흥국 탐방 ⑪

7월호 미얀마의 개혁 및 개방, 진출 유망 분야

8월호 미얀마 진출 시 유의 사항



아직도 군부 영향력이 건재한 미얀마

미얀마에 진출하고자 할 경우 반드시 기억해야 할 점이 있다. 그것은 바로 2011년 신정부가 출범하기 전까지 49년간 미얀마는 세계와 고립된 채 국가에서 국민의 세세한 것 하나하나까지 관여하는 지극히 폐쇄적이며, 국가 주도적인 기획 경제(이른바 '버마식 사회주의')를 운영해왔다는 사실이다. 또한 2011년 민간 주도의 신정부 출범도 미얀마 내부의 개방과 개혁, 민주주의에 대한 열망에서 시작되었다기보다는 미얀마 군사 정부의 인권 탄압과 비민주주의적인 행태를 이유로 2003년부터 시작된 서구 사회의 미얀마에 대한 강력한 경제 제재를 더 이상 버틸 여력이 없어 군인들이 군복을 벗고 민간인 신분으로 돌아가 새로운 민간 정부를 연, 일종의 정치적 타협의 결과라고 할 수 있다. 따라서 민간 정부가 출범했지만 여전히 군부의 영향력은 건재하고, 여전히 많은 부분에서 과거 군부 지배 시와 큰 차이가 없는 경우도 있다. 최근 신정부의 지속적인 개혁 및 개방 조치로 인해 군부의 영향력이 과거에 비해 점차 감소되고 있지만, 가능성은 적어도 과거로 회귀할 수 있는 정치적 리스크 또한 여전히 남아 있다.

위협적 요소로서 외국인을 인식

장기간의 식민지 지배와 버마식 사회주의 영향으로 아직까지 외국인 투자에 대한 미얀마 국민의 인식은 부정적이다. 즉, 외국인 투자를 미얀마 성장의 동반자로 인식하기보다는 미얀마 경제에 위협적인 요소로 생각하는 경향이 많아 여전히 많은 분야에서 외국인 투자를 제한하고 있으며, 외국인에 대해 차별적인 정책(예 : 전기, 수도 등의 이중적 요금 적용 등)을 실시하고 있다. 최근 이러한 부정적 인식은 시장이 개방되고, 외국인 투자가 미얀마 발전에 반드시 필요하다는 생각이 점차 확산됨에 따라 줄어들고 있지만, 미얀마에 진출하고자 하는 우리 기업은 아직도 남아 있는 부정적 인식에 대하여 우리의 투자가 미얀마의 경제 발전에 어떻게 도움이 되고, 상호 Win-Win할 수 있는지 적극적으로 인식시킬 필요가 있다.



지난 6월 현오석 경제 부총리 겸 기획재정부 장관은 미얀마 양곤 강의 남북을 잇는 '한 · 미얀마 우정의 다리' 건설 현장을 방문했다.

외국인을 위한 시설 등은 2014년 후에야 개선

미얀마의 투자 유치 여건은 최근 급증하고 있는 세계 각국의 미얀마 진출을 감당해낼 수 있는 여력이 크게 부족하다는 점에서 알 수 있다. 1980년대 말 중국, 베트남, 캄보디아 등 많은 공산주의 또는 사회주의 국가들이 시장을 개방했을 즈음, 미얀마도 1988년 버마식 사회주의를 버리고, 시장주의 경제 체제를 택함에 따라 미얀마에 대우전자, 포스코, CJ, 대우인터내셔널, 스즈키, 펩시 등 수많은 한국 기업과 외국 기업이 앞다투어 진출했다.

하지만 서구 사회의 對 미얀마 경제 제재가 본격화됨에 따라 2003년을 기점으로 미얀마에 진출한 많은 기업이 미얀마 시장을 떠나게 되었고, 2008년의 글로벌 경제위기는 이를 더욱 가속화하여 2004년부터 2011년 신정부 출범 전까지는 사실상 신규 투자가 중단되었다고 할 수 있다.

2012년 하반기부터 본격화된 미국, EU 등의 對 미얀마 경제 제재 완화 조치로 인해 다시 외국 기업의 진출이 급증하고 있으나, 이들이 필요로 하는 상업용 빌딩, 공장 부지, 호텔, 주재원 숙소 등의 시설은 지난 10년간의 신규 투자 중단의 여파로 턱없이 부족하다. 이에 따라 기존 물량은 공급 대비 수요 초과로, 2011년 대비 적게는 두 배에서 많게는 열 배 이상으로 임대료가 상승한 실정이다. 이러한 현상은 신규 투자로 인해 물량 공급이 크게 확대되는 2014년 이후에나 개선될 전망이다.



미얀마는 석유, 천연가스, 구리 등 풍부한 자원과 많은 인력, 저임의 노동력, 중국과 인도라는 2개의 대형 경제권을 잇는 경제적·지정학적 위치, 급증하는 전력, 통신, 도로 등 기초 인프라 개발 수요 등 시장 진출의 매력이 풍부하며, 앞으로도 성장 가능성이 충분한 나라다.

업무 효율성이 떨어지는 현장

신정부 고위층의 적극적인 개혁 및 개방 의지와 달리 일선 현장의 뒷받침이 아직 부족하다는 점도 인식할 필요가 있다. 2011년 신정부 출범 이후 시장 환율제 도입, 민간 은행 외국환 거래 허용, 수출입 사전 허가제 폐지, FEC(Foreign Exchange Certificate, 외국환태환권) 폐지, 보험업 민간 허용, 외국인 투자법 개정 등 미얀마 경제 시스템의 근간을 바꾸는 개혁 조치가 실시되고 있으나 단기간 내 압축하여 변경됨에 따라 일선 현장에서는 변경된 제도를 따라가지 못하는 상황이 발생하고 있다. 즉, 제도 변경의 큰 틀은 세워졌으나 이를 적용하는 세부 지침이 뒤따르지 못해 일선의 인력이 우왕좌왕하는 상황이 종종 발생한다.

또한 급증하는 미얀마 무역과 경제 규모에 비해 관련 인력이 크게 부족하며, 전산화 정도도 미비해 전체적인 업무 효율성이 떨어져 인허가 등의 행정에 장기간의 시간이 소요되고 있다.

턱없이 부족한 기초 인프라

미얀마의 고질적인 문제라 할 수 있는 전기, 통신, 도로 등 기초 인프라의 부족도 미얀마 진출에 앞서 반드시 고려해야 할 사항이라 할 수 있다. 미얀마의 전력 생산량은 97억 1,100만kwh로 우리나라의 2.1% 정도에 불과하며, 전력 손실율도 26%에 달하고 있다. 또한 전화

보급율은 7%로 세계 최저 수준이며, 양곤, 네피도 등 일부 대도시를 제외한 나머지의 도로 상태도 극히 열악한 수준이다. 게다가 미얀마 정부의 일반인 자동차 수입 허가(2012. 3. 15 일부) 이후, 중고 자동차의 유입이 크게 증가함에 따라 교통 정체가 심각해지고 있어 운송비 및 물류 소요 시간 증가의 원인으로 작용하고 있다.

이러한 기초 인프라 부족은 추가 경비(예 : 전력 부족으로 인한 디젤 발전기 사용 등) 발생이 불가피하여 인근의 동남아 국가에 비해 전체적인 운영 비용(Operation Cost)이 비교적 높게 나타나고 있다. 그러나 최근 미얀마 정부 및 외국 기업이 해당 분야에 대한 투자를 확대하고 있어 이러한 문제점은 수년 내 크게 개선될 것으로 전망된다.

풍부한 인적 자원 속 빈곤, 가용 인력의 부족

마지막으로 인력 부분을 살펴보고자 한다. 미얀마는 인구 6,000만의 풍부한 인적 자원을 보유하고 있으나, 현실은 가용 인력이 부족한 상태다.

미얀마 인구의 약 65%가 아직까지 농업에 종사하고 있으며, 양곤, 만달레이 등의 대도시는 급격한 인구 증가로 인한 각종 문제(상하수도 시스템 부족, 교통량 증가, 집값 상승 등)로 인해 외부 인력 유입을 제한하고 있어 단기간 내 5,000~1만 명의 대규모 인력을 확보하고자 할 경우 어려움이 발생할 수 있다.

또한 동남아 공장 설치 시 필수적이라 할 수 있는 기숙사가 아직까지 정치적 소요, 안전사고 등의 이유로 대부분 승인되지 않고 있으며, 과거 미얀마 군부의 우매화 정책의 여파로 우수한 중간 관리자가 부족한 현실도 인력난을 가중시키고 있다. 이러한 문제점에 대해 미얀마 정부도 인식하고, 이를 개선하고 있지만 당분간은 대규모 투자의 경우 단기간 내 인력 확보의 어려움이 지속될 것으로 예상된다.



불리한 조건에도 많은 외국 기업이 앞다투어 미얀마 시장에 진출하는 이유는 미얀마의 개혁 및 개방의 부작용이 대부분 1990년대 초 동남아 및 중국 진출 시 이미 경험했던 것들로 점차 시간이 지나고 투자가 확대됨에 따라 자연스럽게 치유 내지는 완화된다는 사실을 잘 알고 있기 때문이다.

과감한 투자로 시장 선점

앞서 살펴본 바와 같이 지금의 미얀마는 단기간의 압축 개혁 및 개방의 여파로 외국 기업의 진출 여건이 그리 우호적이지 않은 시장이라 할 수 있다. 그럼에도 많은 외국 기업이 앞다투어 미얀마 시장에 진출하는 이유는 무엇일까? 그것은 이러한 개혁 및 개방의 부작용은 대부분 1990년대 초 동남아 및 중국 진출 시 이미 경험했던 것들로 점차 시간이 지나고 투자가 확대됨에 따라 자연스럽게 치유 내지는 완화된다는 사실을 잘 알고 있기 때문이다.

또한 무엇보다 미얀마의 불리한 투자 여건으로 인해 다른 기업이 주저하고 있을 때 과감히 한 발 앞서 진출하면 무주공산(無主空山)인 미얀마 시장을 선점할 수 있기 때문이다.

미얀마는 석유, 천연가스, 구리 등 풍부한 자원과 많은 인력, 저임의 노동력, 중국과 인도라는 2개의 대형 경제권을 잇는 경제적·지정학적 위치, 급증하는 전력·통신·도로 등 기초 인프라 개발 수요 등 시장 진출의 매력이 풍부하며, 앞으로도 성장 가능성이 충분한 나라다. 아직까지 성숙하지 않은 여건으로 인해 진출의 어려움이 많지만, 어려움을 이겨내고 진출했을 때 어느 곳보다 높은 성과가 예상되는 곳이다.

이제 동남아의 마지막 남은 미개척 시장인 미얀마가 49년간의 깊은 잠에서 깨어나 우리 기업 앞에 펼쳐지고 있다.

기회의 땅, 미얀마에서 충분한 시장 조사와 미얀마 현실에 맞는 제품으로 무장한 우리 기업이 맹활약하기를 기대해본다.



벼락 맞을 확률보다 낮은 복권, 왜 계속 살까요?

얼마 전 미국에서는 복권 당첨금 사상 최고 금액을 탄 할머니의 사연이 화제가 됐다. 우리나라에서도 복권 명당자리에는 복권을 사려는 사람들로 늘 붐빈다. 지극히 낮은 확률이지만 인생을 바꿀 행복을 주는 복권, 경제학적으로는 어떤 의미가 있을까?

글 | 권준화(IBK경제연구소 연구위원)

일주일 치 '기대'의 행복

개인 입장에서 보면 복권은 힘겨운 현실의 탈출구다. 실제 한 조사 결과에 따르면 로또 1등 당첨자의 43%는 일주일간 누리는 즐거운 상상과 재미 때문에 복권을 구입했다고 한다. 기획재정부 복권위원회에서 실시한 2011년 복권 관련 인식 공감도 조사 결과에 따르면 '복권이 있어 좋다'는 응답이 61.9%로 2010년보다 4.3%포인트 증가했다. 또 복권은 '나눔 행위', '삶의 흥미 혹은 재미'란 인식이 2010년 대비 증가한 것으로 나타났다.

로또 복권에 당첨될 확률은 약 800만 분의 1이다. 이는 한 해 동안 벼락 맞을 확률(50만

분의 1)보다 낮은 수치다. 그런데도 우리는 왜 복권을 계속 살까?

심리학자인 엘런 랭어가 제시한 '통제의 환상(Illusion of Control)'이라는 개념으로 설명할 수 있다. 인간에게는 이 세상을 자기 마음대로 통제하고 싶은 욕구가 있기 때문에 모든 행동(결과)의 원인을 자신이 통제할 수 있다고 착각하곤 한다. 1부터 45의 숫자 중에서 6개를 임의로 고르는 로또는 잔머리가 통하지 않는 순수한 확률 게임이다. 서양 도박꾼들이 '때가 된 번호'라고 부르는, 오랫동안 당첨되지 않은 번호를 고르는 방식 역시 효과가 없다. 우리는 통제의 환상에 빠져 복권 결과를 컨트롤할 수 있다고 여기고 계속 복권을 사는 것이다.

로또 복권에 당첨될 확률



벼락 맞을 확률



재원 마련을 위해 시행되었던 복권

복권의 기원은 고대 이집트로 거슬러 올라간다. 파라오의 유물에서 복권과 비슷한 방식의 게임이 시행된 흔적이 발견되었다. 중국 진(秦)나라에서는 만리장성 건립 등 국방비를 조달하기 위해 '키노(Keno)'라는 복권 게임을 시행했다. 로마에서도 도시 복원 사업 자금을 마련하기 위해 아우구스투스 황제가 복권 이벤트를 열었다는 자료가 있다. 오랜 역사를 자랑하는 복권은 역사적으로 주로 재원 마련을 위해 시행되었다. 미국 3대 대통령인 토머스 제퍼슨은 복권을 두고 "강제력을 수반하지 않고도 공공 재원을 조성할 수 있는 희생 없는 조세"라고 했다. 미국은 도로와 항만 등 상당 부분의 인프라 확충이 복권 제도에 의해 이루어졌다.

위험한 기회, 복권의 경제학

경제학자 중에는 복권을 '위험한 기회'로 설명하기도 한다. 여기서 말하는 위험이란 투자에서 얻게 될 결과의 불확실성을 의미한다. 위험을 기꺼이 감수하려는 사람들은 큰 수익을 기대하기 때문에 복권에 당첨되지 않더라도 미래의 결과를 받아들인다. 당첨되기 어렵지만, 당첨되기만 하면 벼락부자가 될 수 있기 때문에 복권을 선호한다는 말이다. 보상이 크기 때문에 위험을 감수하는 것이다.

조세적인 의미로는 어떨까? 복권은 부자보다는 서민들이 많이 산다. 공급자 측면에서 복권이 정부의 재원 확보를 위한 것이라고 할 때, 복권의 판매에서 얻는 수입은 일종의 세금과도 같은 것이다. 일반적으로 가난한 사람은 세금을 덜 내고 부자가 상대적으로 많이 내게 되어 있다. 그것이 조세의 형평성에도 부합하고, 조세를 통해서 일종의 소득 재분배 효과도 얻을 수 있기 때문이다.

그러나 복권 수요자들이 주로 서민이라면 복권으로 조달되는 재원은 서민들의 호주머니에서 나오므로 조세의 형평 원칙에 부합하지 않는다고 볼 수 있다. 즉, 복권의 경우 일종의 '역진적인 세금(Regressive Tax)'이 된다.

공급자 측면에서 복권이 정부의 재원 확보를 위한 것이라고 할 때, 복권의 판매에서 얻는 수입은 일종의 세금과도 같은 것이다.

의미 있는 행복의 원천을 찾는 것이 중요

복권에 당첨된다는 것은 큰 복이라고들 생각한다. 하지만 오히려 복이 화가 되는 경우도 많다. 복권 당첨 이후 소비 욕구가 강해져 당첨금을 모두 탕진해버리고 그것으로도 모자라 빚까지 지는 경우도 있다. 많은 연구 결과에 따르면 복권 당첨 당시 전반적인 행복감은 급격히 상승할 수 있지만 몇 개월 후에는 당첨 이전 수준으로 되돌아간다고 한다. 억만장자가 되었어도 그에 따른 행복은 잠시뿐이라는 것이다. 결국 복권 당첨으로 인한 행복보다는 자기 본연의 의미 있는 행복을 만들어가는 현실적인 노력을 하는 것이 중요할 것이다.

※이 칼럼은 2013년 6월 17일 자 〈동아일보〉 '아하! 경제 뉴스'에 게재된 기사의 원본으로 IBK경제연구소는 매주 월요일 〈동아일보〉에 칼럼을 기고합니다.



다날은 휴대폰 소액 결제 시스템으로
특허를 받으며 코스닥 상장에 이어
미국 모바일 결제 시장에 진출했다.

특허, 과연 연구자들의 전유물인가?

스팀 청소기를 개발, 창업 7년 만에 매출 1,000억 원의 기업으로 성장한 한경희생활과학. 코스닥 상장에 이어 미국 모바일 결제 시장으로 진출한 휴대폰 소액 결제 시스템의 다날. 두 회사의 공통점은 무엇일까? 특허를 통해 핵심 아이디어를 보호하고 이를 마케팅에 활용했다는 점이다. 그러나 아직도 특허의 중요성을 간과하는 기업들이 적지 않다. 특허, 어떻게 활용할 수 있을까?

글 | 박상완(IBK기업은행 컨설팅센터 변리사)



'2012 D2B(Design-to-Business) 디자인페어'에서 대상을 차지한 인제대 김소화 씨의 '꽃송이 식기 세트'. 이제는 디자인도 특허 대상이다.



특허 법원은 지난 5월 29일 한국과학기술원(KAIST)에서 교수와 학생 등 200여 명을 대상으로 '찾아가는 특허 교실'을 열어 좋은 특허와 특허 등록에 대해 강의했다.



한경희생활과학은 스팀 청소기 개발로 창업 7년 만에 매출 1,000억 원을 달성했다.

아이디어 하나로 인생 역전을 꿈꾼다?

많은 사람이 '특허' 하면 먼저 '분쟁'을 떠올린다. 실제로 삼성과 애플의 특허 전쟁, 폴라로이드와 코닥 간의 갈등 등은 세상을 떠들썩하게 한 특허 마찰 사례들이다. 글로벌 경쟁이 치열해지면서 혁신적인 제품이나 아이디어는 무엇보다 중요한 가치가 되었다. 이와 같은 아이디어를 보호받기 위해서는 특허 제도를 효율적으로 활용해야 한다. 예전에는 사업을 시작하는 사람들 사이에 이런 말이 떠돌았다.

"좋은 아이디어 하나만 있어도 인생을 역전시킬 수 있다."

그러나 그 말은 이렇게 바뀌어야 한다.

"아이디어 하나만 있어도 인생 역전은 가능하다. 단, 특허를 통해 아이디어를 보호하고 활용할 수 있을 때."

특허도 이제 돈이 된다

많은 사람들이 오해하고 있는 것 가운데 하나가 '특허는 제조 기업에나 필요하다'는 인식이다. 정말 소프트웨어 개발 업체나 개인은 특허와 아무 상관이 없는 것일까? 중요한 몇 가지 사례가 있다. 광운대학교에 재학 중인 황성재 학생은 아이디어 개발과 특허 기술 이전 활동으로 7억 원의 수입을 올렸다. 안랩은 원천 기술 보호, 해외 시장 개척을 위해 적극적인 특허권 확보에 나서고 있다. 제조 업체나 법인이 아니어도 특허는 매우 중요한 가치가 된 것이다.

그뿐만이 아니다. 외국에서는 이미 특허를 지식 재산(IP, Intellectual Property) 금융 상품으로 활용하고 있다. IP 펀드, IP 담보 대출 등이 바로 그것. IP 펀드는 투자자의 자금을 모아 특허를 매입하고 특허 소송으로 얻은 이익을 배당한다. 기업은 특허 매각 자금으로 경쟁력을 확보하고, 투자자들은 유망 기술에 대한 선제적 투자를 통해 수익을 거둘 수 있다. IP 담보 대출은 기업의 무형자산인 특허 등 IP 자산을 담보로 자금을 빌려주는 상품이다. 우수한 기술 기반 특허권을 보유한 기업들의 수요가 점차 확대되고 있다.

우리나라에서도 이와 같은 추세가 확대될 전망이다. IBK기업은행이 IP 펀드인 'IBK금융그룹 IP 투자펀드'와 IP 담보 대출 상품인 'IP 보유기업보증부대출'을 출시한 것. 이제 지식 재산에 대한 인식은 갈수록 높아질 전망이다.

창조경제 시대, 특허가 더 중요해진 이유

지금까지 특허는 R&D 활동의 부수적 결과로 인식되어 왔다. 따라서 특허에 대한 관심도 연구 부서 담당자들의 관심사로 국한되었던 것이 사실이다. 그러나 세계는 급변하고 있다. 기술의 집약도 증가와 융·복합화, 지식 기반 경제 확대 등 각종 경영 난제가 안개처럼 주변을 둘러싸고 있다. 특허 기술 보호, 활용 방안 등은 바로 자욱한 안갯속 경영 환경을 돌파할 탈출구가 될 수 있다. 이미 특허는 다양한 IP 금융 상품을 통해 (무형의) 기술 가치에서 (유형의) 화폐 가치로 전환되고 있다. 이제 필수적인 경영 자원으로 특허에 대한 인식을 높이고, 양질의 특허권 확보에 관심을 기울여야 할 것이다.

한거희 대표

(주)뉴보텍



고객과 직원, 모두에게 행복을 주는 경영을 꿈꾸다

우리나라 플라스틱 하수관거 분야의 1위 기업, 생산 제품 모두가 우수 조달 물품으로 선정된 회사, 환경 신기술(NET) 인증 기업, PVC관 업계에서는 찾아보기 힘든 흑자 기업, 친환경 대상 수상 기업, 강원 특허 스타 기업, 신지식인 대상 수상 기업, 강원도 대표 상장 기업….
강원도 원주에 위치한 상·하수도 통합 솔루션 기업 뉴보텍을 수식하는 단어들이다.
업계의 심각한 불황을 이겨내고 취임 4년 만에 행복 경영, 공감 경영으로 높은 성과를 자랑하는 한거희 대표를 만났다.

글 | 강한기(객원기자) **사진** | 선우형준

청와대에서 국토 변방 강원도 중소기업 CEO로

이력이 독특하다. 국민의 정부 시절, 청와대 비서실에서 근무했다. 정치인에서 기업인으로 전환한 사례는 많지 않다. 기업인으로 변신하게 된 배경은 무엇인가?

오랜 시간 청와대에서 근무했다. 그 당시에 국가와 정치의 중요성을 많이 깨우쳤다. 우리나라 경제 발전을 위해 무엇을 해야 하는지도 심각하게 고민했다. 평소 '중소기업이 살아야 경제가 산다'는 기업관을 가지고 있었고, 2006년에 정치계를 떠나면서부터 부족한 공부를 계속했다. 그러던 중 뉴보텍이 경기 침체로 영업 및 매출 부진을 겪고, 열악한 대외 시장 환경 및 극심한 불경기가 지속되면서 기업 실적도 계속 하락했다. 그러자 많은 임직원 및 주주들이 직접 경영을 담당해달라고 요청했다. 고민 끝에 경영을 맡게 되었다.

정책 입안자의 시각과 현장 CEO의 시각에는 차이가 없었나?

우리나라 중소기업을 상징하는 말이 9988이다. 그 정도로 중요하다. 그러나 책상에서 정책을 입안할 때에는 기업 현실을 피상적으로만 알았던 것 같다. 만약 지금 중소기업 정책을 만든다면 더 현실적이고 구체적으로 정책을 세울 수 있다는 생각이다. 가령 인력 부족 현상을 해결하기 위해 병역특례 제도를 보완하는 것이다. 중소기업 대체복무제를 확대할 필요가 있다. 자금 대출 시 특허나 기술 등 산업 재산권을 담보로 하는 제도도 필요하다. 다행히 박근혜 정부는 중소기업의 '손톱 밑 가시'를 빼는 정책을 하겠다고 한다. 중소기업의 애로를 해결한다는 정신이 있는 것 같아 많은 기대를 하고 있다.

'물 관련 토털 솔루션'으로 성장해온 기업 이력이 흔치 않은 것 같다.

우리 회사의 출발은 1990년이다. 강원프라스틱이라는 이름으로 설립되었다. 최초 KS마크 획득, 코스닥 상장 등 우수한 기술력으로 널리 알려졌다. 주요 사업은 PVC 소재 상·하수도관 생산, 빗물 저장 시설 생산 및 시공, 비굴착 상·하수도관 보수 공사(SPR) 등이다.



뉴보텍이 만들어가는 '강원도의 힘'

본사가 강원도 원주시에 있다. 강원도는 기업 수도 적고, 인프라 미비 등 어려움이 많은 것으로 알고 있다.

물류 측면에서 경쟁력이 떨어지는 것이 사실이다. 그러나 더 큰 문제는 인재 선발의 어려움이다. 강원도의 대표적인 상장 회사이고 연봉이나 복지가 좋다 해도 사람을 뽑는 데 어려움이 많다. 처음에는 강원도에서 사업하는 게 쉽지 않다는 생각을 했지만 지금은 다르다. 어려움이 있지만 지역 균등 개발 차원을 고려한다면 충분히 해결할 수 있다. 사업을 시작하면서 거주지도 아예 강원도로 옮겼다. 강원도에서 열심히 사업하다 보니 좋은 일도 많이 생겼다. 2012년 강원도 백년기업 및 유망 중소기업에 선정된 것이 대표적이다.

취임한 2009년 이후부터 경기가 계속 불황이다. PVC관 업계도 원자재 가격 상승, 건설 경기 퇴조 등으로 어려움이 많은 것으로 알고 있다. 그러나 뉴보텍은 평균 17% 이상의 매출 상승, 2012년 흑자 기록 등 놀라운 성과를 이어가고 있다. 처음 회사 경영을 시작하면서 시도한 일은 무엇인가?

취임 직후 직원들에게 이런 말을 했다. "절대 인위적인 구조조정은 없다. 그러나 회사가 어려운 만큼 모두들 절약하자"고 강조했다. 실제로 직원들의 판공비가 크게 절감되었다.

또 한 가지는 절대 안주하지 말자고 했다. 그래서 시도한 것이 '수출'이다. 사실 우리나라에서 PVC관을 수출한다는 것은 매우 어려운 일이다. 운송비가 너무 높아 가격 경쟁력이 떨어지기 때문이다. 고민 끝에 협력 업체인 현대엔지니어링과 공동으로 수출 방안을 모색했다. 현대엔지니어링에서 띄우는 배에 PVC관을 실어 적도 기니에 수출을 시작한 것이다. 아마도 PVC관 업계에서는 처음으로 수출한 것이 아닐까 싶다. '100만 달러 수출의 탑'을 받을 정도로 지금은 수출이 활성화되고 있다. 아제르바이잔, 태국과도 수출 협상 중이다.

정주영 회장의 어록 가운데 나를 감동시킨 문구가 있다. "길이 없으면 길을 찾아라. 그래도 없으면 길을 만들어라." 길은 노력하면 누구나 만들 수 있다고 생각한다.

거의 모든 업종에서 어려움을 호소하고 있는 지금 흑자 경영을 일궈낸 비결은 무엇인가?

불황 때 흔히 빠지기 쉬운 유혹이 있다. 값싼 원자재를 사용하는 것이다. 그러나 그 대가는 반드시 치르게 된다. 재생 원자재를 사용한 기업이 단기간에는 이익을 낼지 모르지만 3년을 넘기기가 어렵다. 품질이 안 좋다는 소문이 나면 회복하기가 쉽지 않다. 좋은 원자재를 쓰고 끊임없이 기술 개발에 투자한 것이 그 비결이다. 우리 기술 연구소에는 상무 외에도 5명의 직원이 있다. 매출액 360억

원 규모의 회사에서 이 정도의 연구소를 운영하기란 쉽지 않은 일이다. 그만큼 R&D에 신경을 쓰고 있다. 환경 신기술로 인증받은 GMT 소재의 조립식 빗물 저장 장치는 대기업인 한화L&C와 공동 연구 개발한 것이다. 그뿐만이 아니다. 우리가 생산하는 전 제품이 조달청 우수 제품으로 등록되어 있다. 덕분에 지금은 관급 공사 비중이 45% 선에 달한다. 취임했을 때 비중이 18%밖에 되지 않았으니 많은 발전을 이룩한 것이다.

직원들이 바로 뉴보텍의 경쟁력

사내 복지와 사회 공헌에도 많은 관심을 갖고 있다. 그 이유는 무엇인가?

직원들의 경조사가 생기면 직접 참석하기 위해 노력한다. 한 번은 직원 돌잔치에 갔다 왔다고 했더니 어떤 사람이 "대표가 봉투나 주고 말지 그런 데까지 따라다니느냐"고 하더라. 그러나 내 생각은 다르다. 내 입장에서는 수많은 경조사 가운데 하나일 수 있지만 그 직원에게는 오직 한 번밖에 없는 돌잔치다. 뉴보텍 직원들은 퇴직연금 제도를 잘 활용하고 있다. 태풍을 만나 공장에 문제라도 생기면 우리 같은 중소 규모의 기업은 큰 어려움을 겪는다. 그 피해가 직원들에게 가서는 안 되기 때문에 어렵더라도 퇴직연금에 가입했다. 고마운 것은 직원들도 내 마음을 알아준다는 사실이다. 휴일에 생산팀 직원에게 문자 메시지를 받고 눈시울을 붉힌 적이 있다. '한거희 회장님, 요즘 힘드시죠? 저 오늘 춘천마라톤에 처음 참가해 뉴보텍 마크를 달고 당당하게 열심히 뛰었습니다. 힘내세요, 파이팅!' 이런 직원들과 함께 일하는 나는 행운아임에 분명하다.

IBK기업은행에 바라고 싶은 점이 있다면?

몇 년 전, 전남 나주 공장을 지을 때의 일이다. 40억 원의 자금을 투자하고 나니 운전 자금이 부족했다. 여러 시중 은행을 찾아갔지만 빈손으로 돌아서기 일쑤였다. 글로벌 금융위기 영향 때문에 은행들도 초비상인 상황이었다. 그때 문득 조준희 행장이 취임사에서 '우산을 빼앗지 않겠다. 눈물을 닦아주겠다'고 하셨던 기사가 생각났다. 큰 기대를 안 하고 갔는데 덜컥 자금을 대출해주셨다. 그 감동은 영원히 잊지 못할 것이다. 앞으로도 IBK기업은행이 중소기업의 우산이 되어주길 바란다.



집중호우의 계절, 침수 막아주는 '레인스테이션'

뉴보텍이 개발한 신개념 빗물 분산 처리 저장 시설인 레인스테이션. 한 언론은 이 제품을 두고 '빗물이 그 모습을 탈바꿈하기 위해 잠시 정거장 격으로 활용하는 공간 같다'고 평가했다. 이 시설을 도시에 설치하면 빗물을 지하로 보내는 한편, 빗물 저류조에도 임시 저장된다. 이렇게 저장된 빗물은 간단한 정화 과정을 거쳐 화장실용수, 청소용수, 조경용수, 방재용수 등으로 활용된다.

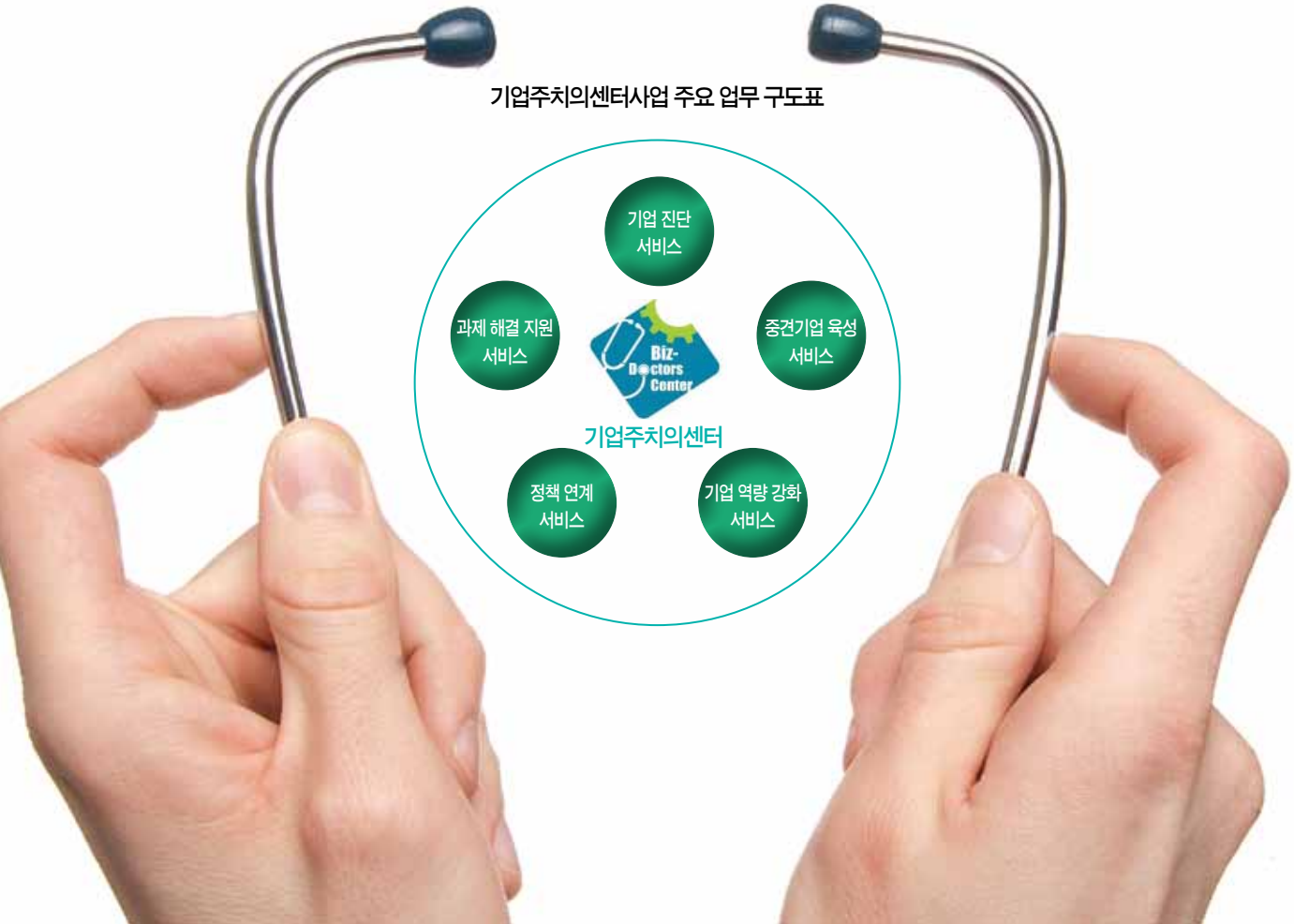
IBK기업은행과 기업주치의센터사업의 행복한 동행

기업주치의, 중소기업 성장 코칭의 신기원을 만들어갑니다

"기업주치의센터의 도움이 없었다면 정말 큰 어려움에 빠졌을 겁니다."
밀봉전원단자 부문의 강소기업인 세라씰의 김종배 사장은 요즘 연신 웃음을 감추지 못한다.
기업주치의센터 덕분에 경쟁사 특허를 우회하는 신기술 개발에 성공했기 때문이다.
게다가 생각지도 못했던 긴급 경영 자금까지 쉽게 지원받게 되니 절로 웃음이 난다고 한다.
기업주치의센터의 중소기업 성장 지원 컨설팅이 중소기업 사이에서 큰 반향을 일으키고 있다.

글 | 강한기(객원기자)





중소기업 성장을 위한 컨설팅 프로그램, 모두 무료로 이루어져

"기업주치의들이 저희 회사를 자주 방문하는 것을 보고 놀란 적이 많습니다. 종업원들을 만나 애로 사항을 듣고 함께 고민하는 모습도 보았습니다. 그것도 무료로 말입니다."

기술 지도를 받은 어느 중소기업 대표의 언급처럼 모든 컨설팅 과정은 무료로 제공된다. 기업주치의만으로 해결되기 어려운 일들은 IBK컨설팅센터 등 타 전문 기관과 연계하는 것이 또 다른 특징이다.

기업주치의센터사업은 비단 컨설팅으로만 그치지 않는다. 중소기업 혁신을 위한 다양한 역량 강화 프로그램들이 가동된다. 대표적인 것이 교육 여건을 갖추지 못한 중소기업을 대신한 인재 양성을 위한 종업원 교육이다. 창의적 문제 해결 과정, 품질 생산성 향상 과정 교육 등이 바로 그것. 교육에 참가했던 김민영 씨는 다음과 같이 말한다.

"교육을 받은 이후 생각이 많이 달라졌습니다. 개선되어야 할 부분, 낭비가 되는 부분을 찾고 개선할 방법은 없는지 돌아보게 되었습니다. 매우 알찬 강의였습니다."

특히 구미센터에서는 지난 7월부터 'CEO 창조 혁신 공부방' 프로그램을 처음으로 시작했는데, '진정한 중소기업 혁신은 CEO부터'라는 관점에서 그 운영 성과를 기대해볼 만하다.



현장에서 중소기업의 애로 사항을 청취하고 해결 과제를 발굴하는 기업주치의.

현장 밀착형 종합 컨설팅·상시적 성장 코칭 지원

기업주치의센터사업이 처음 시작된 것은 2011년 5월이다. 중소기업을 중견기업으로 적극 육성하기 위해서는 일반적인 컨설팅과는 차별화된 현장 맞춤형 컨설팅이 필요하다는 판단 아래 산업통상자원부(구 지식경제부)와 한국산업단지공단(이하 '산단공') 주도하에 기업주치의센터가 설립되었다.

IBK기업은행은 사업 취지에 동감, 산단공과 MOU를 체결하고 사업 개시로부터 5년간 100억 원을 사업비로 지원함은 물론 동 사업에 적극 협력할 목적으로 기업주치의협력재단을 설립했다. 노강석 기업주치의협력재단 이사장은 기업주치의센터사업에 대해서 이렇게 말한다.

"기업주치의 활동은 산업 현장에서 금융·경영·기술 3개 분야의 주치의가 중심이 되어 삼위일체형으로 이루어집니다. 기업주치의들은 '중소기업의 문제는 현장에 답이 있다(中問現答)'는 신념으로 기업의 애로 사항이나 해결 과제를 발굴하여 적극 해결에 나서는 등 중소기업 성장의 견인차 역할을 수행하고 있습니다."

의료주치의가 가정을 방문하듯 기업주치의는 직접 중소기업을 찾아간다. 특히 중견기업으로 성장할 전망이 있는 중소기업을 '육성기업'으로 선정하여 성장 로드



1 중소기업 지원 상호협력 업무 협약(MOU)을 체결하는 IBK기업은행과 한국산업단지공단
2 격주 단위로 야간에 진행되는 CEO 창조 혁신 공부방
3 종업원 대상 창의적 문제 해결 과정 교육
4 '클러스터와 금융의 만남'에서의 금융 상담 장면
5 역량 강화 교육에 참여한 중소기업 관계자들
6 '고객 만남의 날' 행사에서 상담 중인 기업주치의



기업주치의센터 네트워크

기업주치의센터 홈페이지	www.bizdoctor.or.kr
기업주치의협력재단	02-6300-4030
구미 기업주치의센터	054-462-9497
광주 기업주치의센터	062-974-5660
반월·시화 기업주치의센터	031-491-0118
창원 기업주치의센터	055-289-1050

맵을 수립하고 그에 따라 중·장기적인 지원을 아끼지 않는다. 특정 과제 중심의 일시성 컨설팅이 아니라 성장·육성할 가능성이 있는 기업 중심의 상시적인 종합 컨설팅인 셈이다.

현재 기업주치의가 활동하고 있는 지역(4개 기업주치의센터)은 반월·시화, 구미, 창원, 광주 산업단지로 산업통상자원부에서는 활동 대상 지역을 점차 넓혀나갈 것으로 보인다. 이와는 별도로 금년부터 4개 기업주치의센터(Hub)를 중심으로 인근 산단공 지사(Spoke) 등에 금융주치의를 다수 배치하여 사업의 광역화를 꾀하고 있다.

IBK 근무 경험을 바탕삼아 퇴직 이후에도 금융주치의로 보람 있는 활동

"공장 설비를 증축해야 하는데 경기 불황이 지속되다 보니 대출받기가 어렵습니다. 정말 큰 고민입니다."

지난 6, 7월에는 각 지역주치의센터에서 금융주치의 주도로 '클러스터와 금융의 만남', '금융 사랑방' 행사가 열렸다.

이러한 행사는 산단공의 클러스터 회원 기업 대표와 유관 금융 기관장을 초대하여 금융 부문의 애로 사항을 듣고, 이에 대한 상세한 설명과 조언도 뒤따른다. 행사에 참여한 어느 중소기업 대표는 금융주치의 덕분에 많은 도움을 받고 있다고 감사의 뜻을 전했다.

"평소 금융 기관을 찾아가기가 쉽지 않았습니다. 이러한





행사를 통해 한 번에 진솔하게 금융 상담을 받을 수 있어서 매우 좋았습니다. 재무·회계 조언까지 들을 수 있어서 큰 도움이 됩니다."

금융주치의들의 활약은 놀라울 정도다. 현직에 있을 때 쌓은 중소기업 현장 경험과 네트워크를 백분 활용하여 중소기업의 자금난 해소에 큰 도움을 준다는 점에서 만족도가 매우 높다고 한다. 현재 활동하고 있는 금융주치의는 총 27명. 모두가 IBK기업은행과 신용보증기금에서 30여 년간 봉직했던 중소기업 분야의 금융 전문가들이다.

"퇴직 이후에도 현직에서 쌓았던 노하우를 버리지 않고 중소기업에 도움을 주는 활동을 하고 있으니 진정한 인생 2모작인 셈입니다."

IBK기업은행 부산경남지역 본부장을 역임했던 이익동 금융주치의의 말이다.

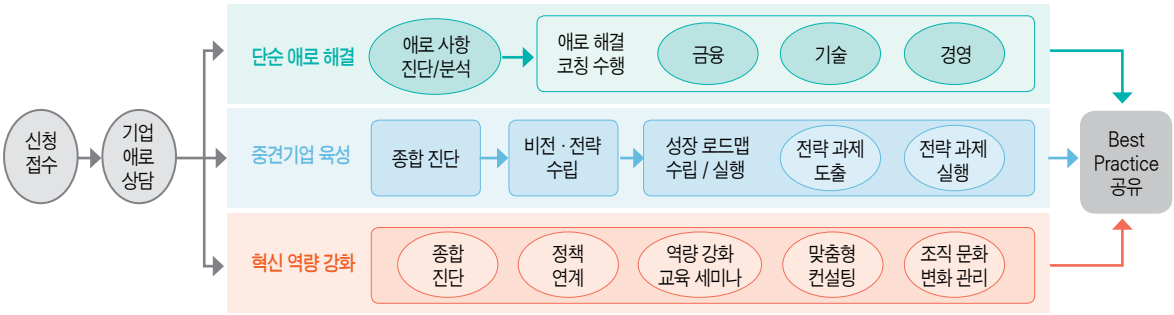
한 언론의 평가, '기업주치의는 중소기업 성장 지원의 드림팀'

이와 같이 중소기업의 성장 견인을 위해 다양한 지원 프로그램을 운영하고 있는 기업주치의센터사업을 가리켜 어느 언론은 다음과 같이 표현했다.

"기업주치의센터의 차별성은 한 분야에만 국한되었던 기존 컨설팅과 달리 금융과 기술, 경영 전문가를 영입해 기업 지원 드림팀을 구성한 데 있다. 특히 산업 단지 내에 입주해 있어 30분 내 컨설팅이 가능하다. 마치 의사가 왕진을 가듯 생산 시설을 살피며 아픈 곳을 진단하고 치료해주는 듯하다."

한시도 쉴 틈 없이 중소기업 현장을 달려가 애로 해결의 마중물 역할을 다하는 기업주치의. 그들의 열정 덕분에 글로벌 히든챔피언을 향한 중소기업들의 꿈도 무럭무럭 자라나고 있다.

기업주치의센터 활동 프로세스




5


6

묶인 자금에 발목 잡힌 주택 명가 '우성'의 침몰

70년 만의 최악의 불황. 지금 건설업계가 겪고 있는 불황은 단순히 불황이란 단어만으로는 담아낼 수 없을 만큼 심각하다. 수십 년 동안 탄탄하게 사업을 일구어왔던 기업이 넘어지고 있으며, 지금도 앞길을 기약할 수 없는 기업들이 우후죽순으로 등장하고 있다. 건설사의 명암, 우성으로 알아본다.

글 | 공병호(공병호경영연구소 소장)

아파트 신화의 주인공인 우성

건설 경기는 일단 다운턴을 하기 시작하면 그 기간이 제법 길기 때문에 불황 속에서 넘어지는 기업들이 대거 등장하게 된다. 그런데 최근 불황은 특히 대내외 변수와 구조적 변수가 합쳐져 불황의 강도가 매우 세다. 최근 불황 속에서 어려움을 겪는 기업들을 보면서 1990년대에 몰락한 한 기업이 당했던 어려움이 이번에도 고스란히 반복된다는 생각을 하게 된다.

1980년대와 1990년대 초반의 '아파트 명가'는 단연코 우성건설이었다. 최승진 부회장은 부친의 도움을 받기는 했지만 젊은 날에 스스로 기업을 일으켰다고 할 정도로 창업자 반열에 속한 사람이다. 그는 '우성아파트' 신화의 주인공이다.

그가 기반을 잡은 첫 사업은 1975년에 개인 명의로 분양한 370가구다. 이를 시작으로 창업 4년 만에 주택 건설 업체 가운데 10위 권 안에 들 정도로 그는 뛰어난 사업 수완을 발휘했다.



주택 사업에 한계를 느끼고 사업 포트폴리오 다각화

인터뷰나 사석에서 최승진 부회장은 끊임없이 "주택 사업에는 한계가 있기 때문에 업종 다각화가 절실하다"는 점을 강조해왔다. 최승진 부회장은 일찍부터 주택 전문 업체들이 부동산 경기에 지나치게 민감할 수밖에 없는 약점을 극복해야 한다는 점을 잘 알고 있었고, 그를 위해 주택 전문 업체의 한계를 극복하기 위해 노력했다. 이에 따라 사업 포트폴리오를 다각화하는 데도 어느 정도 성공을 거두었다.

1979년에 우성유통을 설립해 아파트 분양 중 건축한 상가를 중심으로 유통업 진출의 가능성을 타진하고, 1985년 국제 그룹이 해체되면서 국제 그룹 계열사였던 원풍산업을 인수하며 우성산업으로 이름을 바꾸어 달았다. 원풍산업이 경남 양산에 신축 중이었던 타이어 공장과 충북 청주에 신축 중이었던 모방 공장을 인수하여 여기서 우성타이어와 우성산업이 등장하게 된다(우성타이어는 현재 탄탄대로를 달리고 있는 넥센타이어의 모태가 된다). 또한 우성은 1986년 강남 리베라 호텔을 신축하며 본격적으로 호텔업에 뛰어들었다.

이런 사업 다각화에 힘입어 1988년 우성그룹은 우성건설, 우성산업, 우성관광, 우성유통을 계열사로 거느린 총 2,630억 원의 매출액을 자랑하는 재계 39위의 그룹을 이루게 되었으며, 1980년대 아파트 붐을 타고 주부들 사이에서 인기를 얻으며 국내 굴지의 건설 업체로 자리를 잡고, 1989년 11월, 우성건설이 기업 공개될 때 '아파트 건설 국내 1위, 국내 건설 도급 순위 16위, 1988년까지 6만 가구 건설'이라는 성취를 한껏 뽐내기도 했다.

탄탄하지 못했던 주력 사업과 묶인 자금으로 몰락

승승장구하던 우성건설은 1995년 부도라는 최악의 상황을 맞게 된다. 부도를 맞게 된 결정적인 계기는 주택 경기를 낙관하고 지나치게 많은 자금을 주택 및 상업용 건설을 위한 토지 구입에 투입한 것이었다. 우성의 자금난 원인은 두 가지였다. 하나는 수도권을 제외한 지방의 미분양 사태와 재개발 프로젝트와 각종 투자 사업에 거액의 자금의 묶인 점 그리고 다른 하나는 여타 사업에 대한 무리한 확장으로 인해 자금이 묶인 점이었다. 어떤 사업이라도 주력 업종의 부침으로부터 완전히 자유로울 수는 없다. 이런 점에서 주택업은 더 특별하다. 우성그룹의 사업 다각화는 필수적이었지만, 인수한 기업들이 불황에 처한 주력 기업에 도움이 되기보다는 오히려 부담이 되었던 점이 우성 그룹이 처하게 된 어려움이었다. 우성건설이 부도에 내몰리기 시작한 시점에서 그룹 내에 주력 기업에 보탬이 되는 기업은 없었다. 결과적으로 사업 다각화 차원에서 기업을 인수했지만, 이들 기업은 하나같이 부실 상태를 벗어나지 못했다. 게다가 거액이 토지 구입비로 묶인 상태였기 때문에 결국 부도를 맞게 되었다.

우성이 몰락할 시점에도 추가적 자금 수요는 계속 발생하고 있었다. 코레스코 부실 콘도 구입 자금, (주)리베라를 통한 해외 콘도 및 부산과 광주의 백화점 사업 추진 자금, 골프장 부지 확보 자금 등이 줄줄이 대기하고 있었다. 주력 기업에서 현금을 벌어들이지 못하는 상태에서 미래 사업의 전개를 위해 벌여놓은 토지 구입에 따른 과중한 금융 비용이 결국 '주택의 명가, 우성'을 침몰시키고 만 것이다.



일러스트 | 정운정

돈, 돈, 돈
〈돈의 인문학〉







결혼 정보 회사 선우의 조사에 따르면 2012년 우리나라 미혼 여성들이 바라는 배우자의 연봉은 8,000만 원이다. 물론 정규직이어야 하고, 고학력에 전문직 종사자이면 금상첨화다. 성격이나 취미, 가치관 등은 묻지도 따지지도 않는다. 2013년 대한민국의 행복은 성적순이 아니라 소득순이 되었다. 많은 사람이 행복하기를 바란다. 그러나 그 행복도 일단 '돈을 깔고 있는 행복'이라야 한다.

글 | 이현숙(IBK기업은행 송도테크노파크지점 팀장)

현대인의 행복엔 '돈'이 깔려 있다

〈돈의 인문학〉의 저자 김찬호 교수는 돈이 좋은 일곱 가지 이유를 이렇게 말한다. 첫째, 소지가 간편하다. 둘째, 한순간 획득할 수 있고 소유권 유지가 수월하다. 셋째, 간단하게 증여된다. 넷째, 은닉이 쉽다. 다섯째, 가치중립적이다. 여섯째, 범용성을 지닌다. 일곱째, 자가 증식을 한다.

이러한 것들 외에도 사람들이 돈을 좋아하는 이유는 막강한 영향력 때문이다. VIP란 용어에는 '돈이 있기 때문에 중요한 사람'이라는 뜻이 숨어 있다. 그러면 VVIP는 '돈이 매우 많기 때문에 매우 중요한 사람'이란 뜻이 되겠다.

그러나 돈은 무엇보다 그 자체만으로 위안이 되고 든든한 힘이다. 여든이 훨씬 넘으신 고령에도 매일 은행에 들러 푼돈을 저금하시는 어르신들께 "할아버지, 이 돈으로 맛있는 것 사드시지 뭐하러 저금하세요?"라고 하면 대답은 한결같다. "모르는 소리! 죽어서도 돈이 있어야 해." 그렇다. 인생의 마지막 순간까지 나의 존재를 지탱해주는 것 역시 돈이다. 그렇지 않고서야 노잣돈이란 말이 왜 생겨났겠는가.

물질성이 사라지고 있는 돈

돈의 역사를 살펴보자. 역사 이전의 시대에는 조개껍데기가 교환 수단으로 쓰였다. 김찬호 교수는 한자 가운데 유난히 조개 패(貝)자가 많이 들어간 이유가 그 흔적이라고 설명한다. 貯(쌓을 저), 財(재물 재), 寶(보배 보), 貪(탐할 탐), 賊(도적 적), 買(살 매), 賣(팔 매) 등을 보면 하나같이 패(貝) 자를 품고 있다. 로마 시대에는 소금이 화폐로 사용되었는데, 당시 소금은 금이나 은처럼 값진 물건이었다. 로마 군에게 월급으로 소금을 주었는데 '샐러리(Salary)'라는 말이 소금을 뜻하는 'Salt'에서 유래한 것은 이러한 역사적 배경 때문이다. 기원전 500년쯤 광물이 발견되고 제련업이 발달하면서 금속을 화폐로 만들어 쓰기 시작했다. 그렇다고 해서 교환 수단으로 금속 화폐가 널리 사용된 것은 아니었다. 우리나라의 고려와 조선 시대에도 금속 화폐가 있었으나 화폐 대신 면포, 견포 등의 옷감과 쌀 등의 물품이 더 많이 사용되었다.











화폐의 일대 개혁이 일어난 것은 지폐가 등장하면서부터다. 중국은 13세기 원나라 때부터 '교초'라고 하는 지폐를 만들어 사용했으며, 유럽에서는 1661년 스톡홀름 은행이 최초로 지폐를 발행했다. 오늘날은 반드시 종이로 만든 지폐만을 화폐라고 보지 않는다. 신용카드의 한도나 통장의 잔액, 각종 마일리지와 포인트, 캐시백 등 돈을 대체하는 모든 수단을 통틀어 화폐의 범주에 포함시킨다. 물질로서의 돈이 아니라 가상의 공간에 돈이라는 시스템을 만들어놓고 그것이 표시하는 숫자를 활용한다. 더 이상 만질 수 있는 돈이 아니다. 월급을 지폐로 받던 시절의 남성들에게 월급 봉투는 권위와 부성(夫性)의 상징이었다. 그러나 통장의 온라인화는 남편의 위상과 비자금의 기회를 앗아갔다. 금융 시스템의 발전은 눈부시나 남성들의 존재감은 빛을 잃었다. 화폐의 물질성이 사라지고 있는 것이다.

숫자라는 덫에 걸려 사는 현대인들

우리가 맞는 문명의 위기는 돈의 위기이기도 하다. IMF가 그러했고, 2008년 미국발 금융위기가 그러했다. 믿는 돈에 온몸이 찍히고 멍들었음에도 불구하고 여전히 돈은 신처럼 숭배되고 있다. 사람은 못 믿어도 돈은 믿을 수 있는 것이다. 개인 간의 분쟁도, 조직 간의 경쟁도, 나라 간의 전쟁도 그 속을 들여다보면 돈이 깊숙이 개입되어 있다. 돈, 돈 하다 결국 돌아버리는 일이 이 지구상에 수도 없이 일어나지 않는가. 한 푼 두 푼 평생 어렵게 모은 돈을 펀드나 주식에 잘못 투자하는 바람에 몽땅 날린 사람들, 일확천금의 꿈을 안고 도박에 손을 댔다 대박 대신 쪽박을 찬 사람들, 부동산만 믿고 무리해서 아파트를 구입했다가 집값 하락에 월급의 절반을 대출금 이자로 내야 하는 하우스푸어(House Poor)들, 돈에 대한 맹신이 불러온 안타까운 사례들이다.

김찬호 교수는 우리가 '화폐 환상을 가지고 있다'고 말한다. 그의 행간을 읽다 보면 우리가 손익에 대한 계산이 얼마나 논리적이지 않고 엉뚱한지 알 수 있다. 모두가 얻는 이익이나 모두가 입는 손해는 이익이나 손해로 치지 않는다. 그러나 나만 손해를 입거나 나만 이득이 되는 경우는 다르다. 손해를 봤는데 이익으로 착각하고, 이익인데도 손해라고 억울해한다. 우리 스스로 숫자의 덫에 걸려 있는 것이다.

이것은 우리가 상대적 평가에 익숙해져 있기 때문이다. 이것은 행복에도 적용된다. 내가 생각하는 행복의 기준보다 남이 바라봐주는 행복의 기준에 더 집착한다. 내가 이 자동차를, 이 아파트를 소유함으로써 다른 사람이 나를 얼마나 부러워하는가에 따라 나의 행복의 정도가 달라진다. 그러나 '나는 행복한가?'와 '나는 행복하게 보이는가?'의 차이는 멀고도 멀다.



몸과 마음의 위로, 힐링 여행지 3

여름이 한창이다. 더위도 쫓고, 상큼한 기운까지 북돋울 여행지가 그립다. 한려수도의 비경이 한눈에 들어오는 통영 미륵산 케이블카와 걷는 것만으로 힐링이 되는 제주 사려니 숲 그리고 눈부신 쪽빛 바다가 펼쳐진 고성 화진포 해변으로 떠나보자. 마음속까지 쿨한 여름이 기다리고 있다.

글·사진 | 민혜경·유은영(여행작가)



통영을 한눈에 담을 수 있는 곳
한려수도 조망 케이블카

'동양의 나폴리'라 불리는 통영은 가는 곳마다 감탄이 나오는 아름다운 항구도시다. 통영은 본래 충무라 불리던 육지와 2개의 다리로 연결된 미륵도, 그리고 250여 개의 섬으로 이루어졌다. 한려수도 앞바다에 점점이 뿌려져 있는 수많은 섬 속에 한산대첩의 역사적인 의미와 통영 시가지를 한눈에 담을 수 있는 곳이 있다. 미륵산에 있는 국내 최장(1,975m)의 한려수도 조망 케이블카가 그것. 케이블카로 상류 정류장에 도착하면 산책 데크가 미륵산 정상까지 설치되어 있는데 10분쯤 걷는 동안 통영의 절경을 파노라마로 만날 수 있다.

휴가 기간엔 대기자가 많아서 탑승권 발권 후 주변 볼거리를 돌아보는 것도 좋다. 문화 예술의 도시인 통영을 빛낸 예술가들의 문학관과 기념관이 즐비하고 충렬사와 세병관, 동피랑마을 등 가볼 만한 곳이 손에 꼽을 수 없이 많다. 통영에는 싱싱한 생선회는 물론이고 충무김밥, 복국, 굴 요리 등 먹을거리가 풍부해서 미각 여행을 즐기기에도 만족스럽다.

한려수도 조망 케이블카 / 경남 통영시 도남동 349-1 / www.ttdc.kr / 1544-3303



몸과 마음을 힐링하는 청정 숲길

제주 사려니 숲길

제주의 숨은 비경 31곳 중 하나로 걷기 여행자들에게 사랑받는 사려니 숲길은 '아름다운 숲 전국대회'에서 공존상을 받은 곳이다. 사려니 숲길은 제주 봉개동 절물오름 남쪽의 비자림로에서 물찻오름을 지나 서귀포 남원읍 사려니오름까지 이어진다. 가장 깨끗한 공기를 마실 수 있다는 평균 고도 550m의 사려니 숲길은 온몸으로 자연을 느낄 수 있어 걷기만으로도 힐링이 되는 곳이다. 산딸나무와 졸참나무 등 1천여 종의 나무가 사는 사려니 숲길은 약 15km로 6시간 정도 걸리고 코스에 따라 두세 시간 정도 걸어도 좋다. 정비가 잘되어 있는 평지라서 어린아이와 함께 온 가족이 걷기에 편안하다.

사려니오름으로 가는 동안 참꽃나무 숲, 치유와 명상의 숲, 서어나무 숲, 삼나무 숲 등 곳곳에 마련된 테마 공원을 만나는 즐거움도 쏠쏠하다. 1년에 딱 한 번, 5월 말부터 보름 동안 성판악 주차장 방향 3.8km와 사려니오름 위쪽 산길의 전 구간을 개방해 에코 힐링 체험을 할 수 있다.

제주시청 관광과 / www.jejusi.go.kr /
제주시 청정환경국 녹지환경과 064-710-6762



이승만 · 김일성이 여름을 났던 곳

고성 화진포 해변

동해안 최북단에 있는 해변인 화진포 해변은 동해안에서도 가장 고운 모래를 자랑하는 곳이다. 투명하리만큼 하얀 모래와 눈부신 쪽빛 바다가 어우러지고 수심마저 얕아 여름 더위를 날려버리기에 안성맞춤이다. 해변 주위에는 김일성 별장과 이승만 대통령 별장 그리고 이기붕 부통령 별장이 있다. "내 마음은 호수요, 그대 노저어 오오. 나는 그대의 흰 그림자를 안고 옥같이 그대의 뱃전에 부서지리다"라는 노랫말 속의 주인공인 화진포 호수가 바로 옆이다. 통일전망대와 DMZ박물관(033-680-8463)은 고성에서 빼놓을 수 없는 여행지다. DMZ(비무장 지대)에 사람의 발길이 끊어진 지 60년. 그곳의 비밀과 냉전의 아픔을 간직한 DMZ박물관은 민간인 출입 통제선 안에 있으므로 통일전망대 출입 신고서를 작성하고 약 7분간의 안보 교육 영상을 보고 난 후에야 입장이 가능하다. 신분증 지참은 필수. 쉴 곳으로는 창문을 열면 바다가 와락 들어오는 금강산콘도(033-680-7800)가 있으며, 맛집으로는 대진항에 있는 금강산횟집(033-682-7899)이 좋다.

화진포 해변 / 강원도 고성군 현내면 초도리 99 /
033-680-3357







은밀하고 위대한 왕의 건강법

절대 권력가였던 왕이라도 생로병사의 순리를 거스르지는 못했다. 과중한 업무에 시달렸고, 가정뿐 아니라 나라를 편안히 다스려야 했기에 신체 건강은 중요한 덕목이었다. 왕은 어떻게 건강을 관리했을까?

글 | 한미영(〈헬스조선〉 기자)

왕은 바쁘다

절대 권력가였던 왕이라도 생로병사의 순리를 거스르지는 못했다. 단명한 왕도 많다. 그도 그럴 것이 왕의 하루는 규칙적이지만 빈틈없는 스케줄로 채워졌다. 왕이 깨어 기척 하면 궁중의 하루가 시작된다. 닭이 울기 전인 새벽 3~4시 무렵이다. 조회하고 숨을 돌린 후 자리를 옮겨 경연을 한다. 신하들과 공부를 하기도 하고, 나랏일을 의논한다. 낮 경연이 끝나면 지방에서 올라온 신하를 만나거나 먼 나라에서 온 손님을 만난다. 그리고 오후 3시에 궁궐을 지키는 군사에게 암호를 정해준다. 빡빡한 스케줄을 모두 소화하고 잠시 짬이 나면 가정을 돌봐야 했다. 한가한 시간에도 책을 읽거나 글을 썼다. 할 일은 태산같이 많고, 업무의 중요성도 높았으니 건강에 특별히 신경 써야 했다.

구중궁궐의 비법으로 왕을 보필하라

과중한 업무에 시달리는 왕의 건강을 위해 궁중에서는 각종 비법이 전해 내려왔다. 전국에서 올라온 산해진미로 영양가 높은 보양식을 만들었다. 보양식, 약차, 목욕법 등뿐만 아니라 당대 최고 엘리트 의학 연구 집단이 왕실의 건강을 관리했다.

하지만 장수한 왕은 많지 않았다. 비교적 장수한 왕의 생활 습관을 보면 궁궐의 건강 비법 중 진짜배기를 짐작할 수 있다. 우선 왕의 건강을 위해 가장 많이 신경 쓰는 것이 식사였지만, 아이러니하게도 식사가 가장 큰 문제였다. 왕은 하루에 다섯 끼를 먹었다. 아침에 일어나자마자 자릿조반을 먹는다. 새벽의 허기를 미음이나 죽으로 메운 것이다. 아침저녁으로 12가지 반찬을 올린 수라를 받는다. 수라상에는 흰 쌀밥과 팥밥에 생선, 고기, 채소 반찬이 올라간다. 점심에는 면이나 떡국 같은 낮것상을 받고, 늦은 밤에는 면, 약식, 식혜, 죽 등의 밤참을 먹었다. 술을 한잔 마시려면 주안상을, 오후에 차를 마실 때도 다식이나 강정을 곁들인 다담상을 받았으니 오히려 영양이 넘쳤다.

검소하고 소박한 식습관의 왕이 장수했다

검소하고 소박한 식습관을 가진 왕의 수명이 더 긴 것만 봐도 그렇다. 조선 최장수 왕인 영조는 다섯 번의 식사를 세 번으로 줄이는 대신 규칙적으로 식사했다. 고종은 맵고 짠 자극적인 음식은 멀리하고, 고기보다 채소를 즐겼다. 술도 입에 대지 않았던 것으로 유명하다.

영양은 넘치는데 운동이 부족한 것도 문제다. 몇 걸음의 거리도 가마를 탔고, 세수도 직접 하지 않을 정도였다. 왕의 운동은 온천욕, 활쏘기, 식사 후 배를 문지르며 궁내를 산책하는 것이 전부였다. 하지만 격구를 즐겼던 정종은 환갑을 넘긴 다섯 왕에 이름을 올렸다. 옥체를 보존하라며 말려도, 몸이 아프니 움직여서 기운을 통하게 하려 한다는 기록이 있을 정도다.



왕의 건강을 지키기 위해 수많은 사람이 매달렸다. 하지만 균형 잡힌 식단과 습관, 적절한 운동을 한 왕만이 자신의 건강을 지키고 장수했다. 구중궁궐에도 올바른 생활 습관이라는 비법만이 통했다.

조선 왕이 즐기던 건강식

검은 음식 숙종은 검은깨, 검은콩, 오골계, 흑염소 등 검은 식품을 즐겨 먹었다. 특히 건강한 오골계를 골라 그 속을 비운 뒤 흑염소 고기, 검은콩, 검은깨를 넣고 두 시간쯤 고아 고기와 국물까지 먹었다고 전한다.

차돌조리개 순종은 치아와 위장이 약해 식성이 좋은 편이 아니었다. 그래서 씹기 쉽고 위에 자극적이지 않은 심심한 음식을 주로 올렸다. 차돌박이를 푹 고아 경단처럼 뭉쳐서 조린 차돌조리개를 즐겨 먹었다.

전복만두 만두는 중국에서 온 사신을 대접할 때나 만드는 특별 음식이었다. 궁중 잔치 음식으로 자리 잡았는데, 인조가 전복만두를 좋아했다는 기록이 있다.

순무김치 메밀칼국수를 즐겨 먹은 철종은 강화도 특산물인 순무김치도 좋아했다. 순무는 궁중 여성이 피부 미용을 위해 먹은 음식이기도 하다.



자녀들의 결혼 자금, 증여세 내야 할까?

**"아들에게 신혼집을 장만해주었습니다.
아비로서 매우 흐뭇했습니다만 갑자기 증여세 걱정이 되더군요."
아들을 결혼시키면서 집을 장만해준 배창호 사장.
세금 걱정이 이만저만이 아니다. 결혼한 자녀에게 지출한 돈도
증여에 해당하는 것일까? 배 사장이 IBK기업은행 PB고객부를 찾았다.**

글 | 안경섭(IBK기업은행 PB고객부 세무사)



결혼과 세금의 오묘한 함수 관계

"현행 세법상 세금 부담 없이 증여할 수 있는 한도는 10년간 3,000만 원입니다."

"요즘 애들 결혼시키는 데 3,000만 원 이상 드는 경우가 다반사 아닌가요?"

적지 않은 고객들이 자녀 결혼과 세금의 관계에 대해 상담을 요청하곤 한다. 실제로 혼수 준비, 신혼집 준비, 축의금 배분 등의 단계에서 증여세 문제가 발생할 수 있다. 우선 혼수에 따르는 과세 문제에 대해 알아보자.

현행 세법에는 '사회 통념상 인정될 수 있는 범위의 혼수는 증여세를 과세하지 않는다'고 규정되어 있다. 국세청은 이 문제와 관련, '차량이나 호화 귀금속'은 사회 통념에서 벗어난다고 유권 해석을 내린 바 있다. 일반 범위 내에서 준비한다면 증여세가 부과되지 않는다.

집 또는 전세는 어떻게 과세될까?

원칙적으로 부모가 집을 구하는 데 자금을 조력한다면 증여세가 과세되어야 맞다. 그러나 신혼 주택 마련에 자금을 조력하는 부모들이 대다수라고 해도 과언이 아니다. 실제로 이런 경우에는 과세되는 경우가 드물다. 필자 또한 결혼 당시 조력을 받았지만 그때나 지금이나 증여세 과세에 대해서는 전혀 걱정하지 않고 있다.

문제는 세무 조사 가능성이 높은 고액 자산가들이다. 이들은 국세청의 조사를 받을 수 있으므로 주의를 기울일 필요가 있다. 소득이나 재산이 없는 자녀가 집을 구입하면 세무서는 자금 취득 근거를 확인하게 된다. 만약 근거를 대지 못하면 증여된 것으로 보고 세금이 부과된다. 전세 자금의 경우도 마찬가지다. 예전에는 '특정 지역에 일정 금액 이상의 주택을 구입할 때만 조사 대상이 된다'는 소문이 있었다. 10억 원짜리 주택을 구입하면 국세청 조사 대상이 되지만 10억 원을 넘는 전세는 해당 사항이 아니라는 것이다. 과거에는 그랬을지 몰라도 지금은 다르다. 고액 자산가들이라면 전세에 대한 자금 조력도 증여세 위험이 있다는 점을 명심해야 한다.

400만 원

기념품, 부의금, 축의금 등은 '통상적인' 금액 내에서는 증여세를 과세하지 않는다. 과거의 유권 해석에 따르면 400만 원까지가 '통상적인' 금액의 기준이었다. 정확한 잣대는 아니지만 참고할 수는 있다.

축의금도 과세 대상일까?

축의금 과세는 두 가지 경우로 구분된다. 거액 축의금의 증여세 과세, 축의금 모두를 자녀에게 주었을 때의 과세 등이다. 전자를 먼저 살펴보자. 현행 세법은 '기념품, 부의금, 축의금 등 기타 이와 유사한 금품으로서 통상 필요하다고 인정되는 금품에 대해서는 증여세를 과세하지 않는다'고 규정한다. 그렇다면 과연 어느 정도가 '통상적인' 금액일까? 과거의 유권 해석에 따르면 400만 원까지가 그 기준이었다. 정확한 잣대는 아니지만 참고할 수는 있다.

다음은 후자의 경우다. 부모 하객의 축의금은 부모 소유이며, 자녀 하객의 축의금은 자녀 소유라고 해석할 수 있다. 따라서 축의금을 모두 자녀에게 준다면 증여에 해당하므로 증여세를 내는 것이 맞다. 만약 축의금을 모두 자녀에게 주었다면 자녀의 부동산 취득에 대한 세무 조사가 시행될 경우 증여세를 내야 할 수도 있다. 사랑하는 자녀들의 결혼, 더 잘해주고 싶은 것은 '인지상정'이다. 그러나 이제는 합리적인 기준을 세우고 준비해야 한다. 그래야 '인지상정'과 '법'이라는 오묘한 함수 관계를 슬기롭게 풀어낼 수 있을 것이다.



우리나라 중산층의 슬픈 자화상

"이상적으로 성장하고 발전하는 사회는 중산층 규모가 상대적으로 큰 나라다."
하버드 대학교의 저명한 경제사학자인 데이비드 란데스(David Landes)는
중산층의 중요성을 이렇게 설명했다. OECD 가운데 중산층 비율이 최하위권인 우리나라.
정부는 중산층 복원을 핵심 정책 목표로 제시, 전 국민의 70%가 중산층이 되도록 하겠다고 밝혔다.

글 | 이민재(IBK경제연구소 책임연구원)

한 달에 175만 원 이상 벌면 중산층?

통상적으로 중산층의 범위는 OECD가 제시한 '중위 소득의 50%에서부터 150% 사이의 가구'로 정의된다. 우리나라 가구의 중위 소득은 월 350만 원(2011년 기준). 따라서 가구 월 소득이 175만~525만 원에 해당하면 중산층으로 분류된다. 우리나라 전체 가구의 67.7%에 해당하는 수치다. 그런데 조금 이상하다. 5인 기준 최저 생계비가 월 177만 원이기 때문이다. 즉, 이 기준대로라면 기초생활 수급자도 일부 포함된다. 중산층 통계, 정말 정확한 것일까? 미국의 저명 소설가인 마크 트웨인이 남긴 말이 문득 떠오른다.

"세상에 존재하는 세 가지 거짓말이 있다. 거짓과 새빨간 거짓말, 그리고 통계가 그것이다."

경제력, 중산층 기준의 유일한 척도일까?

통계는 어디까지나 통계일 뿐이다. 신뢰성이 부족한 통계를 기준으로 정책 목표를 설정할 경우 왜곡된 결과가 나타날 수 있다. 여러 연구 기관들이 중산층 기준을 보완하여 계산한 결과, 중산층의 비중은 약 60%대로 산출되었다. 문제는 이 통계도 현실과 동떨어질 수 있다는 사실이다. 2012년에 한국복지패널의 조사 결과, 자신이 중산층에 속한다고 응답한 비율은 34%에 불과했기 때문이다. IMF 외환위기, 글로벌 경제위기를 거치면서 우리 스스로가 못 산다고 느끼는 '빈곤 의식'이 팽배해졌기 때문일까?



한국의 중산층
부채 없는 99㎡ 이상의 아파트, 2,000CC급 이상의 중형차 보유, 연간 1회 이상 해외 여행, 월 급여 500만 원, 예금 잔고 1억 원

직장인을 대상으로 중산층의 기준에 대해 물어본 결과, 적어도 '부채 없는 99㎡ 이상의 아파트, 2,000CC급 이상의 중형차 보유, 연간 1회 이상의 해외여행, 월 급여 500만 원, 예금 잔고 1억 원 이상' 등이 되어야 중산층이라고 부를 수 있다고 답했다고 한다. 오직 경제력이 척도로 사용될 뿐이다.

누구나 가난했던 1960년대 이후, 우리나라는 비약적인 발전을 해오며 정량적인 기준 이외 다른 것들을 고려해볼 여유조차 없던 것이 사실이다. 워킹 푸어(비정규직), 하우스 푸어(주택 자금), 리타이어 푸어(노후 대책) 등의 단어들이 양산되고 있는 최근의 상황이 우리 중산층의 얼굴이라면 그 얼마나 슬픈 일인가.

70% 중산층보다 더 중요한 것

반면 선진국은 다르다. 미국의 중산층에 대한 기준은 '자신의 주장에 떳떳하고, 사회적 약자를 지원하며, 부정과 불법에 저항하고, 정기적으로 비평지를 구독하는 사람'이라고 한다. 우리에게도 이제 경제적 기준만을 고려하는 정량적 기준 외에도 정성적 기준이 필요하다. 1인당 국민소득 2만 3,000달러의 국가답게 이제 사회학적 인식도 고려되어야 한다. 우리의 붕괴된 심증적 중산층, 이제는 그동안 팽배했던 성장 위주의 인식에서 벗어날 필요가 있다. 정부도 '소득 중심의 중산층 확보 정책'에서 벗어나 무형적 자산까지 갖춘 탄탄한 중산층 재건을 위해 노력해야 한다.

해외의 중산층에 대한 기준

미 국
1. 자신의 주장에 떳떳하고,
2. 사회적인 약자를 도와야 하며,
3. 부정과 불법에 저항하고,
4. 테이블 위에 정기적으로 받아 보는 비평지가 놓여 있을 것

영 국
1. 페어플레이를 하고,
2. 자신의 주장과 신념을 가지며,
3. 독선적으로 행동하지 않고,
4. 약자를 두둔하고 강자에 대응하며,
5. 불의, 불평등, 불법에 의연히 대처해야 함

프 랑 스
1. 외국어를 할 수 있어야 하며,
2. 직접 즐기는 스포츠가 있고,
3. 다룰 줄 아는 악기가 있으며,
4. 남들과는 다른 맛을 낼 수 있는 요리를 만들 수 있어야 함
5. 공분에 의연히 참여하며, 약자를 돕고, 봉사 활동을 함

경제를 살리려고 물가를 올린다고?

때아닌 물가 논란이 뜨겁다. 물가에 대한 우려는 어제오늘 일이 아니지만 최근 불고 있는 물가 논쟁은 상당히 낯설다. 서민 부담을 줄이기 위해 물가를 잡아야 한다는 이야기가 아니라 고용 증진과 경기 부양을 위해 물가를 올려야 한다는 목소리가 커지고 있어서다.

글 | 전범주(매일경제신문 경제부 기자)



일자리 창출을 위해 물가를 올려야 한다?

최근 8개월 연속 물가 상승률이 1%대에 머물면서 경제학계를 중심으로 디플레이션(물가 하락 속 경기 침체) 초입에 접어든 것 아니냐는 우려가 나오고 있다. 30년 이상 고도성장을 이어온 한국 경제는 인플레이션을 억눌러야 하는 성장의 부작용으로만 인식했다. 한국은행 본관 벽면에 아로새겨진 '물가 안정'이라는 구호도 중앙은행이 목숨 걸고 지켜야 할 절대 가치로 여겨졌다.

그런데 최근 분위기가 바뀌고 있다. "물가 상승률을 2%까지 올리겠다"고 공언한 미국과 일본처럼 우리도 물가 상승률을 어느 수준 '이상'으로는 유지해야 한다는 주장이 나오고 있다. 한국은행은 물가 상승률 목표(인플레이션 타기팅)를 2.5~3.5%로 잡고 있는데 1%대 물가 상승률은 너무 낮다는 우려다. 물가와 고용의 반비례 관계를 인정한다면 과도하게 낮은 물가 상승률은 그만큼 일자리를 잡아먹는다는 논리를 대기도 한다. 과거에는 인플레이션 목표 범위의 상단만 문제가 됐다면 이제는 그 하단의 중요성이 커지고 있는 셈이다.

물가 상승만큼 심각한 물가 하락

소비자 입장에선 '물가가 낮을수록 좋은 것 아닌가'라고 생각할 수 있지만, 사실 물가 상승

률 하락은 급등만큼이나 심각한 문제다. 그만큼 그 나라 경제의 생산성과 활력이 떨어지고 있다는 의미이기 때문이다.

사실 특정 재화의 물가 상승은 경기 부양에 순영향을 미치기도 한다. 정부의 경기 부양책으로 부동산이나 주식 가격이 오르는 경우가 그렇다. 자산 가치가 높아진 경제 주체들은 그만큼 소비를 늘리고, 추가로 자산 증식에 들어가면서 경제에 활력을 불어넣는 '부의 효과'가 발생할 수 있다. 일본의 아베노믹스가 경기 부양책으로 내건 중요한 연결 고리도 자산 가치 상승에 따른 부의 효과 카드였다. 뭉칫돈을 풀면서 엔화 가치를 떨어뜨리고, 환율 효과 덕분에 대기업의 수출이 늘고, 대기업 주식 가격이 오르면서 가계의 소비를 늘리는 전략이다.

일부 경제학자와 정책 집행자들은 최근 이례적인 저물가 상황에서, 그동안 미뤄뒀던 공공요금 인상을 추진해야 한다고 주장한다. 그동안 에너지 가격 등 공공요금을 정상화하지 못하면서 공기업 재정 적자가 눈덩이처럼 불고 있는데, 지금이 경제에 물가 충격을 최소화하면서 공기업을 살리는 적기라는 얘기다. 하지만 여기서 주의할 게 있다. 물가 상승은 경제가 활발하게 돌아가고 있다는 방증이지만, 물가를 올린다고 경제가 살아나는 건 아니라는 점이다. 간염이 낫기 전 황달이 오지만, 황달을 만든다고 간염이 낫는 건 아닌 것과 같은 이치다.

부자가 아닌 서민을 위한 정책 우선되어야

주식, 부동산 등 기초 자산 가격과 달리 일반적인 소비자 물가 상승은 되레 소비를 위축시키기 십상이다. 미래에 대한 경기 전망이 비관적인 상황에서 물가마저 오르면 가계가 지갑을 닫으면서 물가와 실업이 동시에 뛰는 스태그플레이션의 늪에 빠질 수 있다.

특히 최근 저물가 기조가 원유 가격 하락 등 공급 부문에서 뿐만 아니라, 심각한 수요 위축에서 불거진 점을 감안하면 인위적 물가 상승 정책은 큰 화를 자초할 수 있다. 수요는 없는데 공급 가격을 높인다면 그야말로 경제에 쇼크가 올 수 있다. 우리 국민들에게 인플레이션은 '공포의 기억'일 뿐 아니라 '기억의 공포'로 남아 있다는 점도 잊지 말아야 한다.

4%

지난달 〈매일경제신문〉이 실시한 대국민 설문 조사에서 '경제 살리기를 위해 정부가 보다 신경 써야 할 분야'를 묻는 질문에 대해 '물가 안정'이라고 답한 국민(21.8%)이 가장 많았다. 2008년 경기 침체 이후 소득은 줄어드는데 16개월이나 4%가 넘는 인플레이션을 겪으면서 입은 내상(內傷)이다.

지난달 〈매일경제신문〉이 실시한 대국민 설문 조사에서 '경제 살리기를 위해 정부가 보다 신경 써야 할 분야'를 묻는 질문에 대해 '물가 안정'이라고 답한 국민(21.8%)이 가장 많았다. 2008년 경기 침체 이후 소득은 줄어드는데 16개월이나 4%가 넘는 인플레이션을 겪으면서 입은 내상(內傷)이다.

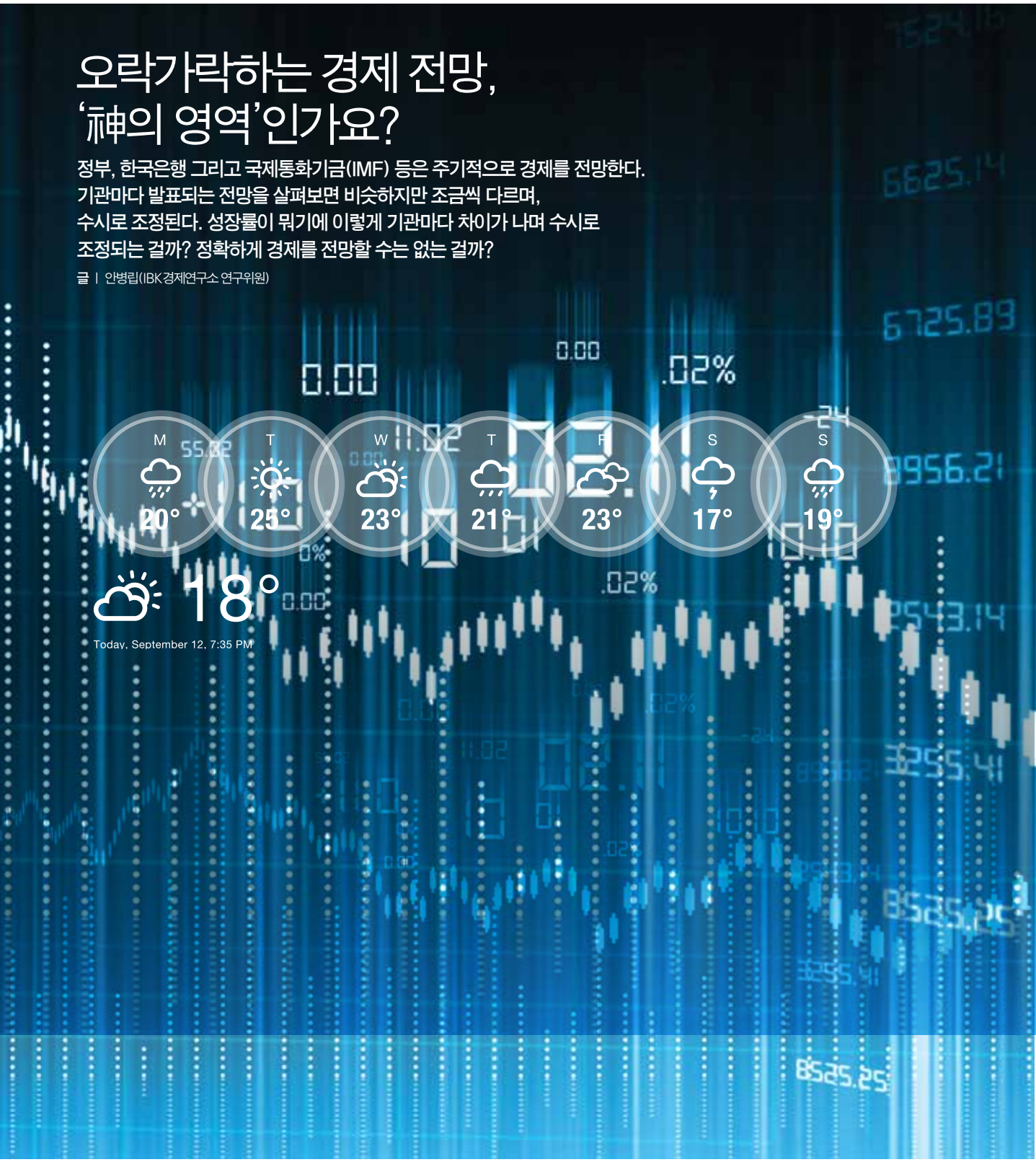
경기가 갑자기 살아나긴 어렵지만, 인플레이션은 작은 단초로 산불 번지듯 타오를 수 있다. 중동 갈등으로 유가가 뛰거나 태풍으로 농산물 값이 오르면 손 쓸 도리가 없는 게 물가다. 물가가 가파르게 오르면 이익을 보는 건 정부다. 민간의 명목 소득이 늘어난 것처럼 보여 세수가 늘기 때문이다. 인플레이션으로 손해를 입는 건 큰 빚 없이 봉급이나 연금을 타서 살아가는 보통 사람들이다. 생활 물가가 오를 때 생존의 위협을 느끼는 건 부자가 아닌 서민들이다. 정부가 복지를 늘리기 위해 세금을 많이 걷는 것보다 물가 안정을 먼저 챙겨야 할 이유가 여기에 있다. 물가 안정의 '최후 보루'인 한국은행은 더 말할 것도 없다.



오락가락하는 경제 전망, '神의 영역'인가요?

정부, 한국은행 그리고 국제통화기금(IMF) 등은 주기적으로 경제를 전망한다. 기관마다 발표되는 전망을 살펴보면 비슷하지만 조금씩 다르며, 수시로 조정된다. 성장률이 뭐기에 이렇게 기관마다 차이가 나며 수시로 조정되는 걸까? 정확하게 경제를 전망할 수는 없는 걸까?

글 | 안병립(IBK경제연구소 연구위원)



경제 전망은 신의 영역?

매년 발표되는 경제 전망에 사람들의 관심이 집중되고, 각종 세미나에서는 경제 전망에 대해 다양한 견해를 제시하고 날 선 토론을 벌이기도 한다. 이처럼 경제 전망에 민감하게 반응하는 이유는 무엇일까? 바로 경제 전망치를 활용해 기업은 투자 계획을 수립하고, 국가는 침체된 경기를 부양하거나 과열된 경기를 긴축하는 등 한 해 동안의 살림살이를 계획하기 때문이다. 그러므로 전망한 것과 실제 경제 실적의 차이가 크다면 국가 경제 전체적으로 큰 손실이 발생하게 된다.

물론 어디까지나 '전망'이기 때문에 정확히 맞을 수는 없다. 미국 벤 버냉키 연방준비제도 의장이 "경제학은 정책 결정자들이 어떤 잘못을 저질렀는지는 훌륭하게 설명할 수 있지만, 미래를 예측하는 데는 별 소용이 없다"고 말한 것처럼 경제를 전망한다는 것은 세계에서 가장 유능한 경제학자들도 매우 어려워하는 것이 사실이다. 경제 전망은 어떻게 하기에 항상 오락가락하는 것일까?

수식(數式)과 가정(假定)의 집합체인 경제 전망 모델

경제를 전망하는 것은 복잡한 연립 방정식을 푸는 것과 같다. 경제에 영향을 미치는 여러 변수, 즉 개인의 소비, 기업의 투자, 수출·수입 등의 변화를 통계적 방법으로 예측하고, 변수 간의 관계를 수학적으로 계산해 전체 경제에 미치는 영향을 종합적으로 파악하는 것이다. 기관별로 또 경제학자별로 각각 다른 변수와 다른 가정을 도입하는 경제 전망 '모델'을 사용한다.

이 '모델'은 전체 경제를 쉽게 설명하고 단순화하기 위해 가정을 사용한다. 예를 들어 석유의 수입 수요 예측에는 석유의 국내 재고량, 기업의 생산 계획에서부터 자동차 판매량까지 매우 다양한 요인이 고려된다. 그런데 여기서 석유의 국제 가격이 석유의 수입 수요에 미치는 영향을 분석하고 싶다면 다른 모든 요인은 변하지 않는다는 가정하에 예측하게 된다. 이처럼 어떤 요인의 효과를 분석하기 위해 다른 요인의 영향을 고정시킨다. 이런 가정을 한다는 것 자체가 현실을 정확하게 반영하기에는 역부족이라는 것을 인정한다고 볼 수 있다. 이런 가정의 문제 외에도 경제 상황이 예측 불가능하게 변화한다는 문제가 있다. 특히 우리나라의 경우 지난해 기준으로 수출이 국내총생산(GDP)의 57%까지 차지하고 있어 국제 유가나 선진국 경기 등 대외 여건에 영향을 많이 받는다.

경제 전망치를 활용해 기업은 투자 계획을 수립하고, 국가는 침체된 경기를 부양하거나 과열된 경기를 긴축하는 등 한 해 동안의 살림살이를 계획한다.

최근 대외 경제 상황이 급변하면서 경제 전망을 정확히 예측하기란 더 어려워지고 있다. 천재 경제학자가 나타나 현실을 모두 반영할 수 있는 정확한 모델을 개발한다고 해도 글로벌 금융위기 등 예측할 수 없는 경제적 충격이 발생한다면 경제 전망은 틀릴 수밖에 없다.

외팔이 경제학자가 바라보는 세상은 정확할까?

미국의 33대 대통령인 해리 트루먼은 항상 중요한 결정을 할 때마다 경제학자들의 조언을 중시했다고 한다. 그런데 언제나 "한편으론 이런 효과가 있지만, 다른 한편으론 이런 효과가 있다"고 말하는 경제학자들을 두고 자신에게 필요한 사람은 한쪽만 얘기해주는 '외팔이 경제학자'라고 농담 섞인 불만을 말했다고 한다. '외팔이 경제학자'가 있다면 정책을 결정하기 더 쉬울까? 앞서 설명한 가정과 변수를 생각하면 외팔이 경제학자는 자칫 '돌팔이 의사'가 될 가능성이 높다.

경제 전망에 정답은 없다. 그렇다고 주요 기관과 경제학자들이 엉터리 경제 전망 수치를 발표하는 것은 아니다. 아무리 과학이 발달해도 경제가 어떻게 될지 전망하는 데 필요한 모든 데이터를 고려하고 예측할 수는 없기에 틀리고, 고쳐가는 것이다. 경제가 앞으로 어떻게 될까 궁금하다면 세계 각지에서 벌어지는 모든 일에 항상 관심을 가지고 그 의미와 영향에 대해 고민해보는 것이 좋지 않을까?

※이 칼럼은 2013년 7월 1일 자 〈동아일보〉 '아해 경제 뉴스'에 게재된 기사의 원본으로 IBK경제연구소는 매주 월요일 〈동아일보〉에 칼럼을 기고하고 있습니다.

해 외 경 제

유럽 경제의 위기 지속, 그러나 미국은 호조세 보여

미국 경기가 회복세를 보이고 있다. 주택 시장 및 고용의 활성화가 소비로 이어지고 있는 것. 반면 유럽의 경기는 여전히 불안정한 모습을 이어가는 중이다. 일본은 양적 완화로 인해 큰 폭의 수출 성장을 보이고 있다. 국가별 · 지역별로 명암이 엇갈리는 상황이다.



Q 미국 경제의 선순환 구조 형성, 그 원인은 무엇인가?

A 고용과 주택 시장 개선이 경기 회복에 대한 기대 이끌어

미국의 경기 회복 및 기대 심리가 확대되고 있다. 비농업 부문 고용 증가가 3개월 연속 월 19만 명 이상 기록하는 등 고용 사정이 크게 개선되었기 때문. 신규 주택 판매 역시 4개월간 증가세를 지속하고 있다. 소매 판매는 5월에 비해 약간 감소했지만 3, 4월의 낮은 증가율에 비하면 여전히 긍정적인 상황이다. 경기 회복이 이처럼 가시화되면서 소비 및 제조업에 대한 기대 심리도 개선되고 있다.

Q 유럽의 경기 침체 극복과 구조 개혁 노력, 잘 진행되고 있는가?

A 주요 국가들의 신용등급 강등, 재정위기국의 정국 불안 등 여전한 위기 상황

지난 7월 9일과 10일 이틀 동안 유럽중앙은행(ECB) 정책 회의가 개최되었다. 드라기 총재는 이 자리에서 "유로존 경제에 필요한 만큼 경기 부양 기조를 오래 유지할 계획"이라고 가이드라인을 제시(Forward Guidance)했다. 그러나 이와 같은 정책에도 불구하고 유로존 주요국과 재정위기 국가 모두 어려운 상황이다. 주요국의 상황을 살펴보면 경기 침체와 정부 부채 증가로 이탈리아와 프랑스의 신용등급은 각각 'BBB+ → BBB(S&P)', 'AAA → AA+(Fitch)'로 하락했다. 위기국인 포르투갈의 경우에 2년 동안의 재정 긴축으로 인해 연립정부의 갈등이 심화되고 있으며 국민 저항도 거세지고 있다. 긴축 프로그램이 지연될 수 있다는 우려까지 나오면서 금리가 8%로 일시 급등(7.3일)하기도 했다. 7월 중에 있을 트로이카와의 8차 협상, 9월의 지방선거 및 2014년 예산안 발표 등 향후 일정에 귀추가 주목된다.

Q 중국의 2/4분기 경제 성장률은 어떤가?

A 정부 목표인 7.5%에 부합하는 안정세

중국의 2/4분기 경제 성장률은 7.5%를 기록, 지난 1/4분기보다 0.2%p 하락했다. 이와 같은 7%대 경제 성장률은 양적 성장에서 질적 성장으로 전환하려는 리커창 총리의 경제 정책에 대한 의지가 반영된 것으로 풀이된다. 경제 지표를 살펴보면 투자와 생산, 수출 모두 부진을 겪고 있다. 지난 1/4분기에 비해 2/4분기 고정자산투자 증가율은 1.1%p, 생산 증가율은 0.4%p, 수출 증가율은 14.7%p 하락했다. 소매 판매 증가율만 1/4분기보다 소폭 회복(0.7%p)된 13.1%를 기록했다.

Q 일본의 경기 회복세, 지속되고 있는가?

A 기업 체감 경기 하락했지만 실물 경제 회복은 여전해

일본의 기업 체감 경기는 지난 4월부터 6월까지 3개월 연속 하락했다. 장마로 인한 외식 소비 감소, 원자재 비용 증가에 따른 기업 이익 감소가 하락의 주요 원인이다. 경기 회복에 대한 기업들의 우려와는 달리 실물 경제 지표는 양호한 모습이다. 일본의 산업 생산은 4개월 연속 꾸준한 상승세를 이어가고 있다. 좀처럼 움직이지 않던 도소매 판매도 5월에는 전월 대비 1.9% 증가하며 2개월 연속 상승했다. 수출도 증가 폭이 확대되고 있다. 5월에는 10.1%로 큰 폭의 증가세를 기록한 것. 양적 완화로 인한 엔저 효과가 가시화된 것으로 보인다.

국 내 경 제

하락세를 보이고 있는 국내 경기, 수출도 감소세 보여

모두의 기대에도 불구하고 주요 경제 지표는 전반적인 부진을 보이고 있다. 설비 투자를 제외한 전 항목이 하락세를 나타내고 있는 것. 특히 상승세를 보였던 수출도 감소로 전환, 우려를 자아내고 있다. 지난달과 올해 상반기의 주요 경제 지표, 어떤 변화가 있는가?



Q 주요 경제 지표, 어떤 변화가 있었는가?

A **설비 투자를 제외한 생산 및 소비 지표 모두 부진**

국내 산업 활동이 부진을 이어가고 있다. 5월의 제조업 생산은 전월 대비 0.4% 감소하며 지난 4월의 회복세를 이어가지 못했다. 제조업 출하는 감소했고, 평균 가동률도 하락했다. 소비 역시 부진을 보여 소매 판매는 전월 대비 0.2% 감소했다. 분야별로 살펴보면 통신 기기와 컴퓨터 등 내구재는 1.0% 감소, 차량 연료 등 비내구재는 0.2% 줄어들었다. 반면 기계류의 설비 투자가 2.3% 증가하면서 5월의 전체 설비 투자는 전월 대비 1.2% 증가한 것으로 나타났다.

※ **제조업 생산(전월 대비, %)**
−0.9('13.1)→−1.3(2)→−2.3(3)→0.5(4)→−0.4(5)

※ **제조업 출하(전년 동월 대비, %)**
5.6('13.1)→−9.3(2)→−2.6(3)→1.4(4)→−1.7(5)

※ **제조업 평균 가동률(%)** : 78.6('13.1)→77.2(2)→75.4(3)→75.5(4)→75.4(5)

※ **소매 판매(전월 대비, %)** : −1.9('13.1)→−0.8(2)→1.7(3)→−0.7(4)→−0.2(5)

※ **설비 투자(전월 대비, %)** : −8.8('13.1)→1.0(2)→−0.2(3)→−3.8(4)→1.2(5)

Q 6월의 수출 상황은 어떠했나?

A **감소로 전환하면서 부진한 상황**

3개월 연속 증가되었던 수출이 감소했다. 일본 및 중동 지역에 대한 수출이 전년 동기보다 크게 감소된 탓이다. 또한 동남아로의 수출도 마이너스로 전환된 것이 또 하나의 요인이다. 다행인 것은 미국·중국·EU로의 수출이 증가했다는 사실이다. 품목별로 살펴보면 1년 만에 선박이 9.1% 증가했고, 화공품도 7.1%, 반도체도 6.6% 증가했다. 반면 계속 증가했던 무선 통신 기기는 10개월 만에 7.4% 감소, 부진한 양상을 보였다.

※ **6월 수출 증가국(전년 동월 대비)**
미국 5.7%, 중국 5.3%, EU 13.0%, 중남미 19.0%,

※ **6월 수출 감소국(전년 동월 대비)**
일본 −17.0%, 중동 −23.1%, 동남아 −1.9%

※ **동남아 수출(전년 동월 대비, %)**
7.7('13.1)→−9.4(2)→8.2(3)→7.6(4) →0.6(5)→−1.9(6)

※ **품목별 수출(전년 동월 대비)**
선박 9.1%, 화공품 7.1%, 반도체 6.6%, 무선 통신 기기 −7.4%

Q 상반기 전체 수출 실적은 어떤가?

A **작년 상반기와 비교할 때 소폭 증가(0.6%)에 그쳐**

2013년 상반기 수출은 전년에 비해 소폭 증가했다. 국가별로 보면 미국·중국·동남아로의 수출이 증가한 반면, 일본·EU·중동으로의 수출은 감소했다. 수출 중소기업의 적절한 대응이 필요한 것으로 보인다.

※ **상반기 수출 증가국(전년 동기 대비)** : 미국 2.0%, 중국 9.8%, 동남아 2.1%

※ **상반기 수출 감소국(전년 동기 대비)** : 일본 −11.5%, EU −3.7%, 중동 −9.8%

중소기업

6월 중소제조업 가동률 하락, 자금 사정은 다소 개선

6월 중소제조업의 자금 사정과 고용이 다소 개선된 것으로 나타났다. 그러나 가동률과 수주, 수익성의 부진은 여전하다. 대외 불안 요인은 커지고, 국내 경제 회복세는 둔화되고 있기 때문이다.



Q 6월 중소제조업 가동률과 설비 투자는?

A 가동률 부진, 설비 투자도 전년 동월 대비 감소

6월 중소제조업 가동률은 73.0%를 기록, 전월 대비 0.7%p 하락했다. 종이 제품과 기타 운송 장비 등의 업종에서 하락한 것으로 조사되었다. 전년 동월과 비교해도 0.9%p 하락한 수치다. 설비 투자 실시 업체 비율은 17.6%로 전월 대비 0.5%p 증가했다. 그러나 전년 동월에 비해서는 1.1%p 줄어든 실적이다.

Q 중소기업의 자금 사정은 어떤가?

A 자금 사정 곤란 업체 비율은 다소 줄어

자금 사정은 다소 개선되었다. '자금 사정 양호-곤란 差'는 -22.5%p로 조사되었다. 전월 및 전년 동월에 비해 1.5%p 개선된 수치다. '국내 판매 부진'과 '영업이익 감소'를 호소하는 업체가 소폭 줄어들었기 때문이다.

Q 6월 중소제조업 수주와 수익성은?

A 수주와 수익성은 전월 대비 하락

중소기업의 '수주 충분-부족 差'는 -30.4%p로 전월에 비해 2.6%p 하락했다. '수익성 높음-낮음 差'도 전월 대비 1.7%p 하락한 -34.7%p로 조사되었다. 전년과 비교한다면 수주의 경우는 0.5%p 개선되었으나, 수익성은 0.5%p 하락한 것으로 나타났다.

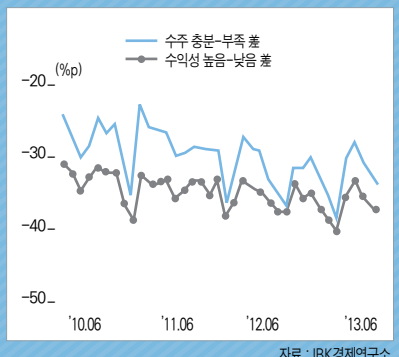
Q 재고 및 고용, 어떤 상황인가?

A 재고 수준 전월보다 줄고 고용은 증가

재고 수준은 전월에 비해 감소했다. 그러나 전년 동월과 비교하면 증가한 수치다. 6월 '재고 과잉-부족 差'는 0.8%p로 전월보다 0.6%p 감소했으나 전년 동월에 비해서는 1.7%p 증가한 것으로 조사되었다. 6월 '고용 증가-감소 差'는 종사자 수 증가 업체가 늘어 전월보다 3.7%p 증가한 1.4%p를 기록했다.

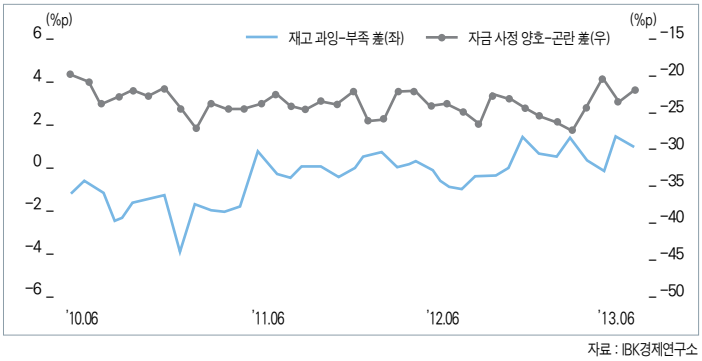
6월 중소제조업은 여러 지표에서 부진한 것으로 나타났다. 장기 침체 속에 여러 대외 상황도 좋지 못하다. 장마와 햇볕을 이겨내야 가을의 수확이 풍성해진다는 교훈을 기억해야 할 시점이다.

중소제조업 수주 및 수익성 추이



자료 : IBK경제연구소

중소제조업 자금 및 재고 사정 추이



자료 : IBK경제연구소

금융시장

중소기업이 바라보는 환율 전망, 8월에는 상승 예상

미국의 양적 완화(QE3) 축소 논란으로 금리 및 환율, 주가의 변동성이 커지는 상황이다. 중소기업 환율 담당자들은 다음 달 환율을 어떻게 예상하고 있을까? IBK경제연구소가 7월 18일 180개 수출입 중소기업을 대상으로 '환율 전망 조사'를 시행했다. 그 결과 중소기업들은 8월 말 환율이 1,124.2원이 될 것으로 전망했다.



Q 8월 환율, 수출입 중소기업의 예상은?

A '상승' 응답이 36.6%로 가장 많아

중소기업의 8월 예상 환율은 1,124.2원으로 조사 시점(7.18일, 1,121.5원)보다 2.7원 높다. 상승 폭은 크지 않았지만, 지난 몇 달간 '하락' 및 '보합' 전망에서 '상승'으로 변했다는 점이 가장 큰 변화다. '상승'의 주된 요인으로는 '대내외 경제 여건 악화(52.9%, 복수 응답)'가 가장 많은 비중을 차지했다. 경제 회복에 대한 불안감이 여전한 것으로 보인다. 한편, 미국의 양적 완화 규모 축소 가능성이 제기되면서 '외국인 자금의 이탈(47.1%, 복수 응답)'도 환율 상승의 주요 요인으로 지적되었다.

Q 환율에 대한 중장기 전망은 어떠한가?

A 3개월 후 환율은 현 수준 유지, 1년 후 환율은 하락 전망

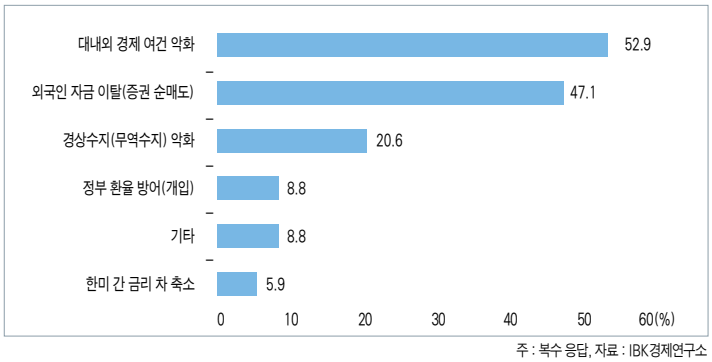
3개월 후의 환율은 어떻게 변할까? 환율 담당자들의 39.8%가 현 수준을 유지할 것으로 전망했다. 전망 응답의 평균은 1,122.7원으로 조사 시점(7.18일, 1,121.5원)과 거의 유사한 수치를 보였다. 반면 1년 후 환율에 대해서는 44.1%의 응답자들이 '하락'을 예상했다. 1년 후 환율 전망치의 평균은 1,114.9원이었으며 환율 하락의 주요인으로는 75.6%(복수 응답)가 '대내외 경제 여건 개선'을 꼽았다.

Q 중소기업 환율 담당자들이 예상하는 미국의 양적 완화 축소 시점은?

A 53.8%가 '올해 연말'을, 39.8%가 '내년 이후'를 예상

수출입 중소기업들은 미국의 양적 완화 축소가 '올해 연말(53.8%)' 또는 '내년 이후(39.8%)'에 시작될 것으로 예상했다. '올해 9월' 응답은 6.5%에 불과한 것으로 보아 양적 완화 축소가 아직은 시기상조라고 판단하는 듯하다. 55.9%는 양적 완화 축소가 시작되면 원/달러 환율이 최고 1,163원(평균값)까지 상승할 것이라고 응답했다. 상승 응답자의 대부분은 양적 완화 기간에 국내에 유입되었던 외국인 자금 유출을 그 원인으로 손꼽았다.

2013년 8월 말 환율 상승 사유



주 : 복수 응답, 자료 : IBK경제연구소

최근 원/달러 환율 추이



주 : 종가, 자료 : 국제금융센터

IBK 통신

〈중소기업 CEO 리포트〉는 여러분의 목소리에 귀 기울입니다.

항상 챙겨 보는 IBK경제연구소의 포럼 기사

IBK경제연구소에서 개최하는 희망 중소기업 포럼의 기사는 꼭 챙겨봅니다. 지난 7월호의 주제인 '제품 가격'에 대한 기사는 중소기업이 제일 민감하게 생각하는 가격 문제에 대해 알 수 있어 좋았습니다. 이익보다 저성장 상황에서 전략으로 활용해야 한다는 헤르만 지몬 박사의 강의를 마음 깊이 새겨봅니다. _유유정

중소기업 사장의 비서 역할을 하는 〈IBK가 만드는 중소기업 CEO 리포트〉

중소기업 대표님들은 개인 비서가 없어서 그런지 저희 사장님도 매번 사원들에게 좋은 정보가 있는지 정리한 뒤에 보고하라고 하십니다. 이 부분이 너무 힘들어서 〈중소기업 CEO 리포트〉를 신청했는데, 도움을 많이 받고 있습니다. 'CEO를 위한 애플리케이션'도 추천해주셨으면 좋겠습니다. _ 김인영

'공감을 이끌어내는 리더의 말의 법칙'을 읽고

상하 조직에서 간과하기 쉬운 중요한 내용을 잘 읽었습니다. 사람이 중심인 기업을 위해선 소통과 교감이 중요하니까요. 중소기업에 필요한 좋은 내용을 앞으로도 계속 부탁합니다. _ 박준병

쉬운 말로 풀어쓴, 읽기 편한 기사

7월호에서 '명품 여행이 되는 법, 박지원의 〈열하일기〉'를 재미있게 읽었습니다. 전문가의 글이 아니라 IBK기업은행 지점에 근무하는 은행원의 글이라 더 가슴에 와 닿았습니다. 그동안 어렵다고 생각하고 아예 쳐다도 보지 않았던 〈열하일기〉를 친근하게 읽은 느낌이었습니다. 신선했습니다. _ 김혜연

하나도 빠뜨릴 수 없는 경영의 팁

'회사 신용등급, 어떻게 높일 수 있을까?'를 관심 있게 읽었습니다. 연 매출이 20억 미만으로 아직은 금융 거래가 활발하지는 않으나 앞으로 사업 확장을 위해서는 꼭 필요한 경영 팁이었습니다. _ 서한동

우리나라 기업의 99%, 중소기업을 응원해주세요!

"작은 돌이 모여 돌탑을 이루듯 중소기업이 나라 경제를 세웁니다." _ 최자은

"우리나라의 중소기업과 벤처 기업의 기술력이야말로 전 세계 최고라고 자부합니다. 세계 최강이 되는 그 날까지, 우리나라 기업을 응원합니다." _ 정상현

"남 탓하지 말고 서로 작다 무시하지 말고 스스로 노력해서 각 분야 1등이 됩시다. 우리 가족과 동료가 다 같이 잘살게 되는 것이 이 사회에 작게나마 이바지하는 길입니다." _ 정동원

"벽돌을 하나하나 쌓아올려 짓는 집은 절대 무너지지 않습니다. 튼튼한 집을 만드는 벽돌 같은 중소기업. 벽돌과 벽돌을 잇는 시멘트 같은 역할을 정부가 해주길 바랍니다." _ 최명진

"일확천금을 벌 수 있는 경영 환경이란 없다. 가만히 있으면 입속으로 뚝 하고 떨어지는 포도도 경영의 세계엔 없다. 동그란 바퀴처럼 쉬지 않고 굴러야 목적한 곳에 다다를 수 있다." _ 김지은

IBK경제연구소에서는 계사년인 2013년 우리나라 중소기업을 위해 릴레이 캠페인을 진행 중입니다.

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.

※ 〈IBK가 만드는 중소기업 CEO 리포트〉는 IBK경제연구소 홈페이지에서 PDF로 다운받아 보실 수 있습니다. 책자 발송을 원하거나 원하지 않는 중소기업 업체는 전화 또는 메일을 주세요.
tel. 02-729-6414 e-mail. ceoreport@rhk.co.kr

New Attitude to Premium

BLISS.7

처음 보는. 뭔가 다른.
꼭 필요한. 프리미엄.



12가지 프리미엄 서비스들을 단 한장의 BLISS.7에 담다

VOUCHER

항공권, BC골프라운지, 호텔브런치, 유기농채소, 신라면세점, S.T.듀퐁, 엘로드, 호텔스파, 랑콤, CGV, CINE de CHEF, TOP포인트 등 다양한 프리미엄 바우처 제공(택1, 매년 지급)

PREMIUM

공항리무진, 공항철도 무료티켓, KTX 및 공항 무료주차, 카페아티제 무료 음료, CGV콤보 무료, 스파현장할인, 인천공항 발렛파킹 등 프리미엄 서비스 상시제공

REWARD

대한항공마일리지 또는 TOP포인트 적립,
국내 1,500원당 1마일 또는 10포인트,
해외 1,500원당 1.5마일 또는 15포인트,
국내 면세점 1,500원당 2마일 또는 20포인트

VISA SIGNATURE

특급호텔 발렛파킹, 비자프리미엄 여행서비스, 인천공항 코트룸 무료 서비스,명품 브랜드 할인 서비스 등

준법감시인 심의필 제2013- 152호 (2013.4.26)

· 이 안내장은 2013.3.1 현재 기준이며, 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래 영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다 · 서비스는 신규 출시 이후 1년 이상 축소, 폐지 없이 유지되고 부가서비스 변경 시에는 변경사유, 변경내용 등에 대하여 6개월 이전에 홈페이지, 대금청구서 우편서신, 이메일 중 2가지 이상의 방법으로 고지하여 드립니다. 다만, 부가서비스 제공과 관련된 제휴처의 일방적인 제휴조건 변경, 도산 시 즉시 안내합니다 · 2개 이상 복수카드 소지자 정보는 여신금융협회를 통해 신용카드사간 공유됨으로써 본인의 신용등급에 영향을 줄 수 있습니다 · 은행거래와 관련하여 이의가 있을때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다. (금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-800-0119) · IBK기업은행은금품 · 향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반사실이나 개선이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다. ☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

신용카드 남용은 가계경제에 위협이 됩니다.
연체 이자율(최저 연 10.8~최고 연 27.5%)은 정상이자율 및 연체일수에 따라 차등적용됩니다.

참! 좋은 은행
IBK기업은행