

“P코로나, 개별중소 지원보단 생태계중심 정책 마련을”

‘포스트 코로나’ 中 小 生 존 토론회

“사업형 소상공인에 대출 진흥
생계형엔 재난지원 정책 필요

향후 ‘온라인 시장’ 대세 예상
스마트네트워크 구축 필수요소”



“급한 불은 끄고 중·장기적 관점에서 접근하되 개별 중소기업 지원보단 전체 인프라를 설계·구축하고 생태계 중심으로 접근해야.”(서강대 김용진 교수)

“한정적 재원을 효율적으로 쓰고 시설투자자금보다 운전자금 지원에 집중하라. 주식 거래 중단 후 성과 없이 경영진만 바뀌는 기업은 정책(금융)지원 하지마라.”(명지대 빈기범 교수)

“소상공인은 사업형과 생계형으로 구분하고 사업형은 대출을 통한 진흥정책을, 생계형은 재난지원 등 복지정책으로 접근해야한다. 소상공인 저비용 환경 구축도 필요하다.”(중앙대 이정희 교수)

‘포스트 코로나’ 시대에 효과적으로 대응하기 위한 중소기업·소상공인 정책의 옳은 방향을 찾기 위해 전문가들이 머리를 맞댔다.

중소기업중앙회는 중소벤처기업정책학회와 함께 14일 서울 여의도 중기중앙회에서 ‘코로나19 사태, 중소기업의 생존과 성장을 위한 정책토론회’를 열었다.

중소벤처기업진흥공단 이사장 출신인 서강대 임채운 교수가 좌장을 맡은 이날 토론회에서 학계 전문가들은 현재 진행되고 있는 코로나19가 중소기업, 소상공인 생태계에 일대 변화를 가져올 것이라는 것에 동의하면서 과거와는 전혀 다른 정책이 필요하다는데 뜻을 같이했다.

발제자의 한 명으로 나선 김용진 교수는 코로나19 대응에 필요한 중소기업 정책으로 ▲디지털 인프라 구축 정책 ▲리쇼어링 대응 정책 ▲데이터 기반 경영체제 구축 ▲제품·서비스 융합지원 정책 ▲디지털 인프라 구축 프로젝트를 제시했다.

김 교수는 “한국이 리쇼어링 정책을 추진한 지가 10년이 됐는데 (해외에서) 돌아온 기업이 거의 없을 정도로 유명 무실했다”면서 “대기업을 따라 해외로 가거나, 짝 인건비를 찾아가던 기업들이 (한국으로) 돌아오긴 쉽지 않다. 이제

리쇼어링 정책은 어떤 기업들이 어떤 형태로 돌아와야 할지 구체적인 아이디어와 설계가 필요한 시점이다. 또 이들에게 어떤 인센티브를 줄지, 생태계는 어떻게 만들어야 할지 고민해야 한다”고 강조했다.

또 다른 발제자로 나선 빈기범 교수는 ‘(정부)재원이 무한하지 않고 한정적’이라는 점에 집중했다. 따라서 정책 금융의 효과성과 효율성을 극대화해야 한다는 것이다.

빈 교수는 “정책금융의 지원 효과를 측정하는 데이터는 구축하고 있지만 이를 정책 평가 등에 활용하진 못하고 있는 실정”이라며 “지원받은 중소기업들의 재무상황을 정확하고 면밀하게 중기부에 보고·신고할 수 있도록 해 사금융과 경영자·대주주의 위장채권을 파악해야 한다”고 제시했다.

이정희 교수는 포스트 코로나 시대엔 소상공인을 사업형과 생계형으로 구분해 차별화된 정책을 펴는 것이 중요하다고 강조했다.

이 교수는 “향후엔 온라인시장이 대세로 자리잡을 가능성이 높은 만큼 소상공인·자영업자를 위한 스마트 네트

워크를 구축해야 한다”면서 “일부에서 제기하고 있는 공공배달앱 등 공공플랫폼은 경쟁력이 중요하기 때문에 효율성 검토가 우선돼야 한다. (공공배달앱이) 나온다고 경쟁력이 있는 것은 아닐 것”이라고 지적했다.

이날 토론회에는 한정화 중기정책학회장을 비롯해 김기찬 카톨릭대 교수, 배종태 카이스트 교수, 변대섭 중소벤처기업부 정책실장, 이병현 중소기업연구원장, 조봉현 IBK 경제연구소장, 권순중 소상공인연합회 부회장, 송공석 와토스코리아 대표 등도 자리를 함께 했다.

김기문 중기중앙회장은 토론회 개최사에서 “각국의 국경폐쇄와 섣달의달로 글로벌 공급망이 무너지면서 전통제조업에 대한 중요성이 다시 부각되고 세계 각국은 자국기업의 유턴을 위해 과감한 인센티브 정책을 준비하고 있다”면서 “주52시간제 보안을 비롯해 노동유연성을 확보하고 중소기업을 옥죄는 각종 규제도 중소기업이 감내할 수 있도록 합리적 접근을 찾아야 한다”고 밝혔다.

/김승호 기자, 원은미 수습기자
bada@metroseoul.co.kr

연택트·온라인 등 신산업 투자 펀드 조성

중기부 ‘스마트 대한민국 펀드’ 한국벤처투자 운영 민관공동 방식

정부가 비대면(연택트)·온라인, 인공지능(AI)·빅데이터, 바이오 등 신산업에 집중 투자하기 위해 ‘스마트 대한민국 펀드’를 조성한다.

이 펀드는 한국벤처투자가 운영하는 모태펀드와 더불어 멘토기업 등 민간자본이 조성단계부터 참여하는 민관 공동펀드 방식으로 조성한다.

중소벤처기업부는 문재인 대통령이 취임 3주년을 맞아 14일 서울 강남 나라이움청년창업허브에서 차세대글로벌 청년 스타트업들과 간담회를 가진 것과 더불어 포스트 코로나 시대를 준비하기 위해 대한민국을 대표할 상징적 펀드를 조성하기로 했으며 이같이 밝혔다.

박영선 중기부 장관은 “포스트 코로나 시대를 정조준하는 대규모의 투자펀드가 질 좋은 디지털 일자리를 만드는 혁신 벤처와 스타트업에 중점적으로 공급된다면 머지않아 대한민국이 세계시장을 선도하게 될 것이라 확신한다”고 전했다.

중기부에 따르면 지난해 벤처투자는 약 4조2777억원을 기록하며 전년(3조4249억원) 대비 25%나 증가했다.

2017년 이후 기업가치 1조원이 넘는 유니콘 기업은 8개가 새로 출현해 총 11개로 세계 6위에 올랐다. 특히 기업가치 1000억원 이상의 예비유니콘 기업군도 2017년 115개에서 지난해엔 235개로 약 2배 늘었다.

특히 코로나19가 확산되고 위기를 극복하는 과정에서 혁신벤처와 스타트업들의 기술과 제품들이 진가를 발휘하며 새로운 경제모델을 제시하는

등 미래 청사진을 제공하기에 충분하다는 평가다.

코로나19 확산 초기에 확진자의 동선 정보를 제공하던 ‘코로나맵’, 마스크 부족으로 국민들이 줄을 설 때 마스크 재고를 실시간으로 알려주던 ‘마스크맵’ 등이 모두 스타트업들의 작품이다.

또 씨젠, 솔젠트, 코젠바이오텍, 휴온스, 젠큐리스 등 바이오 벤처기업들이 내놓은 진단시약과 진단키트는 코로나19 감염 여부를 신속하고 정확하게 판별하는 기술력을 인정받아 세계시장에서 수출 요청이 이어지고 있다.

박영선 장관은 “혁신벤처와 스타트업이 주력이 돼 세계를 선도하는 새로운 혁신 경제모델을 만들면서 기존의 전통 제조업의 디지털 경제로의 전환에도 역점을 뒀 혁신과 상생이 어우러지는 디지털 강국 대한민국으로 나아가겠다”고 말했다.

/김승호 기자



까사미아와 삼성카드 업무제휴 협약식에서 (왼쪽부터)까사미아 유행호 영업전략팀장, 김찬후 지원담당, 홍정표 영업담당(상무), 임병선 대표, 삼성카드 김대환 대표, 박경국 개인영업본부 부사장, 나용대 가맹점마케팅담당(상무), 최정훈 가맹점마케팅1팀장이 기념촬영을 하고 있다. /까사미아

까사미아-삼성카드, 서비스 개발 업무협약

까사미아는 삼성카드와 협약을 맺고 제휴카드 출시 등 고객들에게 보다 실용적인 혜택을 제공하는 서비스 개발에 적극 협력하기로 했다고 14일 밝혔다.

빅데이터 활용을 통한 공동 마케팅 활동 및 추후 사업 확대 방안 등도 함께 모색해 나간다.

특히 까사미아는 삼성카드와의 협업을 통해 최근 빠르게 변화하고 있는 소비 성향에 대처하기 위한 새로운 사업 모델 및 서비스를 개발할 수 있을 것

로 기대하고 있다. 첫 번째로 코로나19 감염증 확산에 의한 ‘집콕족’ 증가 추세를 반영, 온라인 구매 혜택을 강화한 신규 서비스를 선보일 예정이다.

한편, 올해로 신세계그룹 편입 2주년을 맞은 까사미아는 차별화된 브랜드 경험과 고객 신뢰 향상에 최우선 가치를 두고 다양한 분야와의 협업을 추진하며 시장 입지 강화에 본격 속도를 내고 있다.

/김승호 기자

듀오백, 신개념 의자구매 ‘삼삼한 서비스’

3년 무이자, 무상 애프터서비스 실시

듀오백은 신개념 의자구매 서비스인 ‘삼삼한 서비스’를 시작한다고 14일 밝혔다.

삼삼한 서비스는 듀오백 의자를 3년 무이자 할부로 구매하고 3년 무상 애프터서비스(A/S)까지 받을 수 있는 판매 방식으로 의자업계 최초로 선보였다.

해당 제품을 현대카드나 하나카드 로 구매하고 듀오백 공식 온라인 스토어에서 3년 무상 A/S서비스를 신청하면 된다.

지난 13일부터 듀오백 공식 온라인스

토어를 통해 오픈한 삼삼한 서비스는 지난 4월 출시한 사물인터넷(IoT) 헬스케어 의자 ‘자세 알고’, 천연 라텍스 모델 브라보 100L-T, D2 200-T 등 다양한 기능과 디자인의 제품들이 대상이다.

한 번 구매하면 장기간 사용하는 의자의 특성을 고려해 기획된 이번 서비스는 초반 구매 비용의 부담을 줄여주고 3년 무상A/S서비스를 통해 구매 후에도 꾸준히 관리받을 수 있는 것이 강점이다.

듀오백은 서비스 오픈을 기념해 특별한 이벤트도 진행한다. 삼삼한 서비스를 통해 의자를 구매한 모든 고객에게



삼삼한 서비스로 구매 가능한 IoT헬스케어 체어 ‘자세알고’ 연출 사진.

약 10만원 상당의 휴대용 접이식 체어 이지스틀을 증정한다.

/김승호 기자

‘공영쇼핑 특집방송’ 223억 판매성과

침체중소 지원 일환... 매출 77% ↑

공영쇼핑은 지난달 29일부터 5일까지 진행한 ‘7일간의 가치삼시다’ 특집 판매방송이 전년동기대비 77% 증가한 223억원의 판매성과를 냈다고 14일 밝혔다.

‘7일간의 가치삼시다’는 공영쇼핑이 중소벤처기업부, 농림축산식품부, 해양수산부와 공동으로 진행한 행사다. 박영선 중기부 장관을 비롯한 관계 부처 장관들이 ‘손을 잡아주세요’ 캠페인 영상에 직접 출연해 대국민 홍보에 나

서는 등 코로나19로 인해 침체된 우리 중소기업과 소상공인, 농축수산업 등의 판로지원을 위해 마련했다.

7일간의 행사 기간 동안 주문액 기준으로 총 223억원의 판매성과를 올렸다. 특히 이 기간 신규가입자도 7만명 이상 늘어나는 추가 성과도 거뒀다.

행사기간 중 30~40대 주문비율이 전체 주문고객 가운데 약 24%, 돌발찬스 약 37%로 나타나 젊은 고객층의 높은 관심과 주문 확대의 효과를 보였다. 주요 고객층인 50대 이상의 주문과 참여도 60%의 높은 수치를 보였다.

/김승호 기자