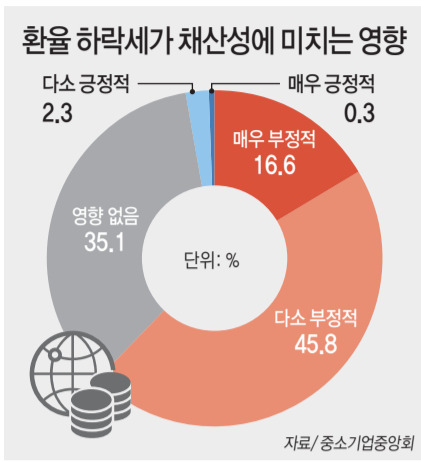


# 경영 적신호 커진 中企... 수출·원화·채산성 ‘악화일로’

(惡化一略)

코로나 사태 장기화에 수출 요원 달러·유로 등 통화 가치 연이어 하락 “환리스크 관리 역량 제고 힘써야”



중소기업들이 환율에 떨고 있다. 특히 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)으로 수출길이 막힌 데다 달러, 유로, 엔 등 주요국 통화 가치까지 줄줄이 하락(원화값 강세)하면서 채산성까지 떨어져 경영에 빨간불이 켜지고 있다.

게다가 코로나19가 장기화되면서 내년까지 원화 강세 현상이 이어질 것으로 보여 수출 중소기업들은 더욱 죽을 맛이다.

이들 기업이 가장 많이 신경 쓸 수밖에 없는 원·달러 환율이 대표적이다.

미국 차기 대통령으로 당선된 조 바이든 시대가 열리는 내년에도 달러화 약세(원화 강세) 현상은 이어질 것이라 관측이 지배적이어서 대기업에 비해 상대적으로 환 리스크 대응에 취약한 중소기업들은 더욱 면밀한 준비가 필요하다는 조언이다.

15일 중소기업계와 한국은행에 따르면 올해 들어 원·달러 환율은 지난 3월 20일 달러당 1280.1원으로 정점을 찍은

원화 가치가 가파르게 상승했다. 이같이 원화 대비 상대국 통화 가치 하락은 수출 중소기업들의 수익에 직격탄이 되고 있다.

실제 중소기업중앙회가 수출 중소기업 308곳을 대상으로 환율 하락에 따른 영향을 조사해 발표한 결과 응답기업의 62.3%가 최근의 원·달러 환율 하락(달러 강세·원화 약세)으로 수익성에 부정적 영향을 받고 있다고 답했다.

원화 약세 영향이 ‘긍정적’이란 답변은 응답기업의 2.6%에 그쳤다. 또 절반이 넘는 57.3%의 기업이 환율 10% 이상 하락시 영업이익률이 7%포인트(p) 이상 떨어질 것이라고 밝혔다.

문제는 수출 중소기업들의 통화를 대표하는 달러의 가치가 당분간 하락하며 원화 가치 상승이 이어질 것이라 전망된다.

한국개발연구원(KDI)는 지난주 내놓은 ‘2020 하반기 경제전망’ 보고서에서 “주요국의 경기가 국내에 비해 상대적으로 부진하고 전 세계적인 완화적 통화정책 기조가 유지되면서 내년 원화 가치는 올해보다 소폭 높을 것”이라면서 내년의 원화 가치 절상 수준을 ‘2% 내외’로 내다봤다. 그러면서 “전 세계적인 확장적 통화정책에 따라 원화가

치 상승은 수출 회복세를 제한시키고, 인플레이션을 하락하는 요인으로 작용할 것”이라고 덧붙였다.

바이든 정부의 출현도 달러화 약세(원화 강세)를 막진 못할 전망이다.

미국을 비롯한 주요국의 경제 회복 속도가 더디고, 코로나19 신규 확진자가 급증하면서 각 나라들이 확장적 통화정책을 지속할 가능성이 높기 때문이다.

바이든 역시 대규모 재정 지출 등 재정적자 확대를 통한 경기 부양을 꾸준히 강조했으며 이에 따라 미국 연방준비제도(FED)의 저금리 기조 유지도 이어질 것이라 경제연구기관들의 분석이다.

이같은 전망에 수출 중소기업들은 발등에 불이 떨어졌다. 주요국 통화 환율이 이미 기업들이 염두에 두고 있는 손익분기점 환율(기업이 영업 적자를 보기 시작하는 환율) 마지노선 밑으로 내려갔거나 이를 위협하고 있기 때문이다.

중기중앙회에 따르면 수출 중소기업들의 손익분기점 환율은 1달러당 1118원, 100엔당 1068원, 1유로당 1268원이다. 하지만 지난 13일 기준으로 달러(1113.2원)와 엔(100엔=1059.53원)이 보다 낮아졌다. 하락세에 있는 유로는 1314.41원까지 떨어지며 기업들의 적정

환율(기업이 목표 영업이익을 이루기 위해 설정해 놓은 환율)을 넘어서 손익분기점 환율을 향하고 있는 모습이다.

현대경제연구원 홍준표 연구위원은 “바이든의 당선으로 달러화 약세 전망이 우세한 가운데 수출기업의 가격경쟁력 악화가 우려되고 있다”면서 “기업들은 결제 통화 포트폴리오의 다변화뿐만 아니라 환헤지 기법 등을 활용함으로써 환리스크 관리 역량 제고에 힘써야 한다”고 조언했다.

수출 중소기업들도 이같은 원화 약세 현상에 따른 수익성 악화를 완화하기 위해 ▲수출단가 조정 ▲원가절감 ▲대금결제일 조정 ▲결제통화 다변화 ▲환변동보험 가입 등으로 대응해나간다는 전략이다.

중기중앙회 김태환 국제통상부장은 “코로나19로 해외 주요국에서 양적완화 정책을 추진함에 따라 원화 강세 추세가 연말까지 지속될 것으로 전망된다”면서 “우리 수출 중소기업의 채산성 악화를 방지하고 코로나19 극복과 수출 확대를 위해 정부는 안정적인 환율 운용, 수출 관련 금융 및 보증 지원, 환변동보험 확대 등의 정책을 펴야 한다”고 호소했다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## “결혼, 인생의 가장 큰 부분... 책임감 갖고 성혼”

## 중진공 이커머스특성화사업 참여 대학 모집

### 인터뷰 듀오정보 박수경 대표

단순 조건 뿐 아니라 인품 등 고려 “매출 1위에 안주하지 않고 노력”

연애·결혼 등을 포기해 ‘N포세대’로 불리는 청년들이 늘고 있다. 이들은 극심한 취업난 등으로 많은 것을 포기하며 살고 있다. 하지만 그럼에도 사랑은 우리에게 꼭 필요하다고 박수경 듀오정보 대표는 말한다.

“사람은 죽을 때까지 사랑해야 한다는 말이 있어요. 그만큼 사랑이란 사람을 더 좋은 사람으로 만들어줍니다. 그래서 젊은 친구들이 많은 사람을 만나 사랑을 했으면 좋겠는데, 참 안타까워요.”

박수경 대표는 “4만 번째 성혼 커플을 봤을 땐 정말 모든 고충이 다 씻겨 내려가는 기분”이라며 웃었다. 벌써 1년 여 전의 일이다.

박 대표는 4만번째 성혼 커플을 회상하며 “당시 여성분이 듀오에 가입하고 왔다고 하자 아버님께서 부정적으로 생각하시고 화를 내셨는데, 듀오를 통해 만난 남성분을 데려가자 조건만 보는 게 아니라 인품과 전반적인 모든 걸 본다는 생각이 드셨다며 사과를 하셨다”고 설명했다.

이처럼 결혼정보회사를 운영하며 얻는 보람도 크지만, 부정적인 이미지에 대한 책임감도 크다. 박 대표는 대표 결혼정보회사로 자리매김한 만큼 듀오는 항상 안 좋은 소문들에 대해 제대로 밝히고, 더 노력할 것이라고 덧붙였다. 그러면서 “일부에서는 상류층의 고객만 있다며 노이즈 마케팅을 하는 회사들이 있다”며 안타까움을 내비쳤다.



박수경 듀오 정보 대표.

/백지연 기자

박 대표는 결혼이란 인생의 가장 큰 부분이라는 책임감으로 듀오에 온 후 지금까지도 연구와 공부를 이어오고 있다고 자신했다. 결혼정보회사 매출 1위기는 하지만 1위라고 안주하는 것이 가장 큰 위험요소라고 말한다.

박 대표의 지속적인 연구와 활발한 마케팅 덕분에 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)에도 듀오의 가입자가 늘고 있다. 박 대표는 전혀 예상치 못했던 일이라고 강조했다.

“대구 사무실은 보름 정도 셧다운을 할 정도로 올해 굉장히 어렵겠다고 생각했는데, 너무 놀랐던 게 미팅이 취소가 안 되고 장소를 고려해달라는 요청이 많았다”며 “오히려 미혼남녀들이 위기상황 속에서 가족을 빨리 만들어야겠다는 생각하게 된 것 같다”고 덧붙였다.

박 대표는 2000년 1월 아모레퍼시픽 입사 당시 180여 명의 신입 과정 중 유일할 여성 과정으로 입사했다. 입사 이후 아모레퍼시픽 최초 여성 임원이라는 경력까지 쌓은 그는 2014년 5월 듀오 정

보의 전문경영인으로 합류했다. 총 20여 년을 달려온 박 대표에게는 크고 작은 어려움도 존재했다.

오랜 시간을 치열하게 보낸 박 대표는 이제 ‘어떻게 하면 더 잘 늙을 수 있을까?’라는 새로운 숙제를 안고 지내고 있다.

“어떻게 보면 우리 세대가 여성이 늦게까지 일하는 1세대라 노후를 어떻게 재밌게 지낼지에 대한 고민이 크다. 끝까지 무언가를 배우고, 내가 가진 노하우를 누군가에게 가르쳐준다는 이 두 가지를 꼭 하고 싶다. 시니어 소셜라이징에 대해 관심이 많고 구체적으로 생각 중하고 있다. 개인적인 미래이면서 듀오의 마지막 사업에 획을 그을 수도 있다고 생각한다”고 말했다.

“사람을 연구하고 이어주는 일을 미혼남녀 위주에서 시니어들의 소셜 결합이라는 모델도 관심을 갖겠다고 생각한다”며 “내가 첫 고객으로 만족할 수 있는 모습을 만들고 싶다”라며 웃었다.

/백지연 기자 wldus0248@

온라인수출 전문가 양성 추진

중소벤처기업진흥공단은 오는 23일까지 2021년 이커머스 특성화대학 지정·운영 사업 참여대학을 모집한다고 15일 밝혔다.

이커머스특성화대학 사업은 전자상거래 및 전자상거래 플랫폼의 이해, 전자상거래 실습 등 전문 교육과정을 통해 재학생을 온라인수출 전문가로 양성하기 위한 정부·대학간 협력 사업이다.

모집대상은 국내 소재 2~4년제 대학 7개교 안팎으로, 연간 수강인원 50명(학기당 25명)이상의 재학생 모집이 가능한 곳이다. 사업기간은 2021년 3월부터 12월까지 1년간(2학기)이다.

신청대학은 이커머스특성화대학 운

영을 위해 연간 90시간 이상(학기당 3학점 이상) 전공과정의 정규과정 편성이 가능하고, 재학생 대상 전자상거래 이론교육과 실습 및 성과창출을 위한 협업이 가능해야 한다.

전자상거래학과, e-비즈니스학과 등 관련 전공학과를 보유하고 있거나 같은 사업의 전공과정에 3학점(학기당)을 초과한 학점을 추가 배정하는 경우 선정 평가시 우대한다.

참여대학으로 선정되면 중소벤처기업부장관 명의의 ‘이커머스특성화대학’ 지정서를 수여하고 과정운영비, 교육비, 판매실습비, 운영지원비를 지원한다. 과정수료 우수생에게는 장학금도 지급한다. 공고문을 포함한 자세한 내용은 고비즈코리아에서 확인할 수 있다. /김승호 기자

## 시몬스, 고양시에 ‘시몬스 갤러리’ 오픈

지상2층, 층별로 다른 콘셉트 적용

시몬스가 경기 고양시에 ‘시몬스 갤러리 일산고양점’을 새로 열었다.

‘시몬스 갤러리’는 시몬스 침대의 직영 플래그십 스토어이자 지역별로 차별화된 공간 커뮤니케이션을 투영한 라이프스타일 쇼룸이다. 시몬스 갤러리 일산고양점은 고양 덕양구 동산동에 자리 잡았다.

수도권 서북부 지역 최대 쇼핑몰인 스타필드 고양 인근이라는 지리적 이점에 외곽순환도로와 고양대로 등 주요 간선도로까지 인접해 있어 덕양구와 일산동구, 킨텍스를 포함한 일산서구는



시몬스 침대, 플래그십 스토어 ‘시몬스 갤러리 일산고양점’ 전경.

물론 파주, 김포, 연신내 지역의 고객 수요까지 확보할 것으로 기대된다.

지상 2층으로 구성된 시몬스 갤러리 일산고양점은 층별로 각기 다른 콘셉트를 적용해 매장 방문 고객들에게 여러 매력을 선사한다. /김승호 기자