

中企 CEO 400명, 제주서 ‘동반성장·제값받기’ 한목소리

중기중앙회 ‘리더스포럼’ 개막
이명박, 사면 이후 첫 공식연설
김기문 회장 “尹 정부 출범 이후
연동제 시행... 현안 해결되는 중”



이명박 전 대통령(왼쪽)과 김기문 중기중앙회장이 12일 제주 롯데호텔에서 열린 '2023 중소기업 리더스포럼'에서 대화를 나누며 행사장에 입장하고 있다.



김기문 중기중앙회장(왼쪽)과 이영 중기부 장관이 악수를 하며 웃고 있다. /중기중앙회

400여 명의 중소기업 최고경영자(CEO)들이 제주에서 ‘대·중소기업 동반성장’과 ‘납품대금 제값받기’를 다시 한번 상기하고 목소리를 높였다.

대·중소기업 양극화 해법으로 제시된 동반성장은 이명박 전 대통령이 재임시절인 2010년 당시 동반성장위원회를 출범시키면서 본격적으로 화두를 던졌다.

2023년 신년 특별 사면·복권된 이 전 대통령은 중소기업중앙회가 12일 롯데호텔 제주에서 개최한 ‘2023 중소기업 리더스포럼’ 개막식에서 축사를 겸해 기조연설을 했다.

이 전 대통령이 사면·복권 이후 사실상 첫 외부 공식 연설을 중소기업인들을 대상으로 한 것이다.

김기문 회장은 포럼 개최사에서 “이 대통령은 재임할 때도 중소기업과 가장 많이 만나서 정책적 지원도 많이 해주셨다”면서 “그래서 우리 중소기업인들도 그런 추억을 아직도 잘 기억해 가장 만나고 싶어했던 대통령이었다”고

회고했다.

이 전 대통령은 이날 기조연설로 10여분 정도를 할애했다.

이와 함께 이 전 대통령 시절 중소기업인들이 납품대금 제값받기를 위해 목소리를 높였던 ‘납품대금 연동제’는 14년이란 적지 않은 시간이 지나 이번 윤석열 정부에서 관련법이 통과, 내달부터 본격 시행을 앞두고 있다.

중소기업계가 주장한 납품대금 연동제는 2008년으로 거슬러 올라간다. 당시 주물업계와 레미콘업계는 길거리로 나가 납품대가 현실화를 외치며 총궐기 대회를 하며 사회에 호소했다.

중소기업계 한 관계자는 “중소기업

계가 주도했던 총궐기대회는 사장님들이 처음으로 머리에 붉은띠를 두르고 거리로 나섰던 최초의 외침으로 기억한다”며 “그만큼 사회에 주는 메시지와 울림도 컸다”고 전했다.

당시 주물·레미콘업계를 각각 이끌며 납품대가 제값받기 선봉에 섰던 서병문 한국주물공업협동조합 이사장과 배조웅 한국레미콘공업협동조합연합회 회장은 현재 중기중앙회 부회장을 역임하면서 업계에서 원로 역할을 톡톡히 하고 있다.

2007년 3월 중기중앙회장에 첫 취임한 김기문 회장은 납품대가 연동제를 최대 숙원 과제의 하나로 꼽았다. 김

회장은 14년이 지난 뒤 네번째 중기중앙회장을 하면서 법제화 이후 제도 시행이란 결실을 직접 보게 됐다.

특히 김 회장이 당시 중소기업계의 목소리가 높아지자 대통령실에서 호출이와 “다른 건 몰라도 납품대가 연동제를 조속히 시행해야 한다”며 이 대통령에게 직언한 것이 지금까지도 인구에 회자되고 있다.

이날 리더스포럼에서 ‘미래 중소·벤처기업 정책을 말한다’를 주제로 특별 강연을 한 이영 중소벤처기업부 장관은 “납품대가 연동제 법제화는 ‘시장 원칙을 깬다’, ‘사적 계약에 정부가 개입하는 것은 헌법에 위배된다’는 등의 이유

로 반대가 굉장히 컸다”면서 “중기부가 국회를 뛰어다니는 동안 김기문 회장, 중소기업인들까지 ‘원팀’이 돼 법제화를 이룰 수 있었다”고 전했다.

이 장관은 강연에서 그동안 중기부가 펼쳐온 주요 정책성과를 공유하고, 글로벌 환경의 대전환기에 대비한 중소기업 정책 비전과 지역중소기업 육성, 디지털화 및 제조혁신, 규제 혁파 등 핵심 정책과제도 제시했다.

김기문 회장은 “윤석열 정부가 출범하고 납품대금 연동제 시행, 기업승계 제도개선 등 중소기업 현안들이 하나 둘 해결되고 있다”며 “아울러 규제개혁 성과로써 대통령 주재 규제혁신회의에 ▲산업단지 입주규제 개선(네거티브 방식 전환 통한 입주업종 확대 등) ▲화평법·화관법 개정 ▲외국인력 쿼터 및 고용 확대 등 중소기업계 건의과제가 반영됐으며 현 경제상황에 맞는 제도 개선을 위해 정부와 국회를 계속 설득해 나가겠다”고 덧붙였다.

한편, 포럼 개막식에 앞서 중기중앙회는 사회공헌 프로그램의 일환으로 제주 서귀포에 있는 천사의집과 제남아동센터를 각각 방문해 중소기업계가 후원한 1000만원 상당의 후원금을 전달하기도 했다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

CJ대한통운, 소형상품 전담 ‘MP허브’ 가동

안성에 1.2만㎡, 축구장 2개 규모
이천이어 두번째... 일 200만개 처리
20번 반복작업 한번에 작업 가능



CJ대한통운 안성 MP허브터미널에서 박스가 이동하고 있다.

/CJ대한통운

CJ대한통운이 경기 안성 MP허브터미널을 가동하고 택배 분야 1위 굳히기에 나섰다.

생산성과 원가 경쟁력에서 경쟁사를 압도해 시장 리더십을 키우기위해서다.

CJ대한통운은 안성에 소형 상품 자동 분류 시스템인 MP(멀티 포인트)를 도입한 ‘MP허브터미널’을 가동한다고 12일 밝혔다. 경기 이천에 이어 두 번째로 들어선 안성 MP허브터미널의 총 면적은 축구장 2개 규모인 1만2000㎡로, 하루 200만개 소형 상품을 처리할 수 있다.

MP는 전국에서 모인 소형 상품을 지역별로 분류하는 자동화 설비다. 이커머스의 성장과 함께 소형 상품을 효율적으로 처리하기 위해 CJ대한통운이 2019년 업계 최초로 도입했다.

고객들의 주문 상품이 소규모화하면서 소형 상품의 작업 생산성은 서비스

경쟁력과 수익성을 좌우하는 핵심 요소로 꼽힌다. 실제 소형 상품(가로×세로×높이 합이 100cm 이하)은 CJ대한통운 전체 물량의 75% 이상을 차지한다.

MP허브터미널의 가장 큰 특징은 높은 효율성이다. 서브터미널에 설치한 MP를 통해 목적지가 같은 지역의 소형 상품을 행낭 단위(20~25개)로 묶어 MP허브터미널로 보낸 후, 분류 작업을 거쳐 최종 배송 지역의 서브터미널로 다시 보내는 형식으로 운영한다.

이전에는 소형 상품 20개를 처리하려면 개별적으로 상차해 허브터미널로 발송하고 재분류하는 작업을 20번 반복해

야했지만, MP허브터미널에서는 이를 한번에 처리할 수 있다.

상하차작업의 편의성과 생산성도 높아졌다. 과거에는 컨베이어 벨트를 따라 크기 구분 없이 밀려오는 택배 상자들을 육안으로 식별해야 했다. MP 도입으로 소형 상품 외 나머지 규격의 상품들만 직접 상하차하게 됨에 따라 작업자의 피로도를 크게 줄이는 동시에 처리 속도를 높일 수 있다.

또 기존에 설치한 자동 분류기인 ‘휠소터(Wheel Sorter)’와 MP를 동시에 운영해 작업 시간이 줄어들고 분류 정확도가 향상된다. /김승호 기자

거주 외국인과 中企제품 해외판로 개척

중진공, 본 글로벌 셀러양성 과정 성료
온라인 쇼핑몰 전문가 양성·제품 판매

중소벤처기업진흥공단이 국내 거주 외국인들과 함께 중소기업 제품 해외판로 확대에 나섰다.

중진공은 국내 거주 외국인 등을 대상으로 온라인 상거래 실무 온·오프라인 교육인 ‘본글로벌(Born Global) 셀러양성 과정’을 성황리에 마쳤다고 12일 밝혔다.

셀러양성 과정은 서울 E-비즈니스

원센터에서 7주간 현장 대면수업과 온라인 생중계 방식을 병행해 진행했다.

이 사업은 한국과 현지 문화 모두에 능통한 국내 거주 외국인을 국내 중소기업과 매칭해 자국 온라인 쇼핑몰에서 매칭기업 제품을 판매하는 전문가로 양성하기 위해 올해 처음 도입했다. /김승호 기자

한솔제지, 멸균팩 재활용 ‘순환체계’ 구축

포장재공제조합·12개 기업과 협약

한솔제지가 멸균팩 종이를 식음료 생활용품 포장재로 재활용하며 자원 순환체계를 구축하기 위해 한솔제지를 비롯 국내 주요 기업들이 뜻을 모아 이뤄지게 됐다.

12일 한솔제지에 따르면 한국포장재 재활용사업공제조합(포장재공제조합) 및 국내 12개 식음료 생활용품 제조업체와 ‘멸균팩 재활용을 통한 순환체계 구축’을 위한 업무협약을 체결했다.

멸균팩은 시중에서 판매하는 우유 및 두유 등과 같은 유제품에 주로 사용되

는 종이 패키징의 일종으로, 이번 협약은 시중에서 사용되고 있는 멸균팩의 재활용률을 높이고 지속가능한 자원 순환체계를 구축하기 위해 한솔제지를 비롯 국내 주요 기업들이 뜻을 모아 이뤄지게 됐다.

이번 협약에 참여한 12개사는 ▲남양유업 ▲대상웰라이프 ▲동원F&B ▲롯데칠성음료 ▲매일유업 ▲빙그레 ▲삼육식품 ▲서울F&B ▲서울유우협동조합 ▲LG생활건강 ▲이룸 ▲정식품이다. /김승호 기자

한샘, 종합시공사와 사업비전 공유

에이치클래스에 상패 수여

한샘이 ‘종합시공사 비전 선포 컨퍼런스’를 열고 시공 품질을 더욱 강화한다.

12일 한샘에 따르면 최근 서울 마포 상암사옥에서 종합시공사와 한샘서비스 임직원 등 90여 명이 참석한 가운데 한샘 종합시공사와 사업 비전을 공유하고 우수한 종합시공사를 선정해 ‘에이치클래스(H-Class)’ 1기 상패를 수여했다.

행사는 한샘이 종합시공사와 동반성장을 약속하고 리하우스 직시공 패키지의 시공 품질 차별화 전략을 공유하기 위해 마련했다.

한샘 시공전문자회사 한샘서비스는 지난해 6월부터 종합시공사를 통한 시공 경쟁력 강화에 나섰다. 하나의 아이템을 전문 시공하는 ‘단과(單科)시공사’ 체계에서 ‘종합시공사’ 중심의 전략



한샘 종합시공사 비전 선포 컨퍼런스에서 (왼쪽부터)한샘서비스 이종진 대표, 한샘 김유진 대표, 종합시공사 HW테크 김중희 사장, 한샘 서비스1 권동호 부장이 기념촬영을 하고 있다.

을 도입한 결과 지금까지 전국에서 80여개 종합시공사를 육성했다.

‘종합시공사’는 가구와 건재뿐 아니라 철거·전기·목공·도장·도배 등 기본공사까지 인테리어 전 공정에 걸쳐 종합 시공 능력을 갖춘 한샘의 시공협력사다. ‘단과시공사’는 부엌, 욕실, 창호, 바닥재 등 각각의 아이템별 공정을 책임진다. /김승호 기자