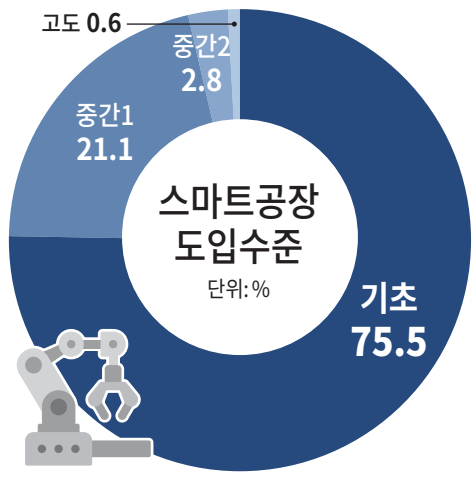
중소·중견기업 2題

스마트공장 도입률 19.5% '제조AI' 도입社 0.1% 불과

중기부, 제1회 스마트제조혁신 실태조사
스마트공장 도입기업 75% '기초단계'
도입 평균 비용 11.3억, 中企는 7.5억



중소·중견기업 중 스마트공장을 도입한 기업은 10곳 중 2곳에 그쳤다. 제조업 혁신을 위한 AI, 즉 '제조AI' 도입 기업은 전체의 0.1%에 불과한 실정이다.

이같은 내용은 중소벤처기업부와 스마트제조혁신추진단이 28일 내놓은 '제1차 스마트제조혁신 실태조사' 결과에서 나왔다.

조사에 따르면 공장 보유 중소·중견 제조기업 16만3273개사 중 스마트공장 도입률은 전체 기업에서 19.5%, 중소기업은 18.6%로 나타났다. 기업 규모별로 ▲중견기업 85.7% ▲중기업 54.2% ▲소기업 28.5% ▲소상공인 8.7%로, 규모가 클수록 도입률이 높았다. 스마트공장 도입 기업 중 기초 수준인 곳은 75.5%에 달했다. 스마트공장 도입 범위는 '부분 도입'이 절대다수를 차지하는 99.8%였다.

스마트공장 도입 평균 비용은 11억3000만원으로 이 가운데 중소기업은 7억5000만원이었다. 도입 시 가장 많은 자금 조달 방식으로는 '자체 자금'(56.9%)으로, 그 비용은 평균 8억1000만원으로 집계됐다.

주요 도입 기술은 전사적 자원관리(ERP·76.3%), 제어컨트롤러(16.9%), 제조 실행 시스템(MES·14.4%)이며, 향후 도입을 계획하고 있는 기술은 제조로봇(1.7%), 제어컨트롤러(1.3%), ERP(1.1%) 순이다.

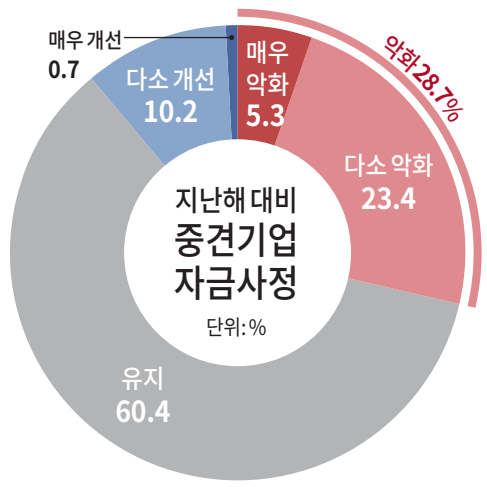
제조데이터를 수집하고 있는 기업은 전체의 60.8%로, 이 중 52.1%가 실제 분석을 수행하고 있는 것으로 나타났다. 스마트공장을 도입한 기업의 92.4%가 제조데이터를 수집하고, 이 가운데 74%가 분석을 실행했다.

반면 제조AI를 도입한 기업은 전체의 0.1%에 불과했다. 도입 계획이 있는 기업은 전체의 1.6%로, 스마트공장 도입기업의 경우 5.2%가 제조AI를 도입했거나 할 계획을 보유한 것으로 조사됐다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

중견기업 10곳 중 1곳만 자금사정 작년보다 개선

중견련, 기업 748곳 금융애로 조사
60% 작년과 비슷, 29% 악화됐다
기업 악화요인 53% "매출 부진 탓"



중견기업 10곳 중 9곳은 올해 자금 사정이 지난해와 비슷하거나 나빠진 것으로 나타났다. '매출 부진'이 주된 원인으로 현 상태가 지속될 경우 올해 중 유동성 문제가 발생할 것으로 우려했다. 이같은 내용은 한국중견기업연합회가 중견기업 748개사를 대상으로 '2025년 중견기업 금융 애로 조사'를 실시해 28일 내놓은 결과에서 나왔다.

조사에 따르면 지난해와 비교한 올해 자금 사정은 '개선됐다'가 10.9%, '비슷하다'가 60.4%, '악화됐다'가 28.7%였다. 자금 사정 악화 요인으로는 53%가 '매출 부진'을 꼽았고 ▲이자 비용 증가(14%) ▲인건비 증가(10.2%) ▲수주조건 악화(6.5%) 등을 지목했다.

자금 사정이 나빠진 기업들은 유동성 문제가 해결되지 않으면 '올해 하반기'(33%)나 '올해 상반기'(19.5%)에 자칫 어려움을 겪을 수 있을 것으로 가장 많이 우려했다. 자금 사정이 악화한 상황에서도 중견기업의 16.7%는 ▲인건비 상승(43.2%) ▲원·부자재 가격 상승(34.4%) ▲설비투자 확대(29.6%) 등 요인으로 자금 수요가 증가할 것이라고 내다봤다.

중견련 관계자는 "미국 정부의 관세 정책 등 글로벌 환경 악화와 내수 침체속에서 매출 감소를 자금 사정 악화의 가장 큰 요인으로 지목한 기업이 지난해 4월 32%에서 올해 4월 53%로 크게 늘었다"고 설명했다.

이런 가운데 중견기업의 자금 조달 경로는 ▲시중은행(53.6%) ▲정책금융(11.6%) ▲직접금융(9.8%) 등 순으로 집계돼 중견기업에 대한 정책금융의 불균형 배분이 여전한 것으로 확인됐다.

이호준 중견련 상근부회장은 "효과적으로 중견기업의 활력을 끌어올리기 위해서는 정책금융의 문턱을 낮추고 시중은행의 경직적인 운영기준을 완화하는 등 중견기업이 겪는 고질적인 자금 조달 애로를 시급히 해소해야 할 것"이라고 강조했다.

/김승호 기자

중진공, 中企벤처 중남미 진출 추가지원 나섰다

강석진 이사장, 멕시코서 간담회
현지 정부·경제단체와 협력 확대

강석진 중소벤처기업진흥공단 이사장이 멕시코에서 우리 중소벤처기업들의 중남미 진출 확대 추가 지원에 나섰다.

중진공은 강 이사장이 지난 25일(현지 시간) 오후 멕시코시티에서 멕시코에 진출한 한국 기업들과 미국의 고율 관세 부과에 따른 현장 대응력 제고를 위한 간담회를 개최하고 현지 정부 및 경제단체와 협력 확대에 나섰다고 28일 밝혔다.

간담회는 보호무역주의 확산과 미국의 무역장벽 강화로 인해 멕시코 내 생산기지 이전 또는 사업 확대를 추진 중인 우리 중소기업들의 생생한 현장의 목소리를 청취하고, 실질적인 지원 방안을 모색하기위해 마련했다.

특히 강 이사장은 멕시코 현지 진출 기업들과 소통하며 미국 관세부과에 따른 우리 기업의 대응, 원산지 증명 요건, 물류비 상승, 복잡한 인증절차 등 현장의 현안들을 살펴보고 기업들이 직면한 어려움에 대해 경청했다.

간담회에 참석한 자동차 부품 제조기업 A대표는 "미국의 관세 조치에 대응해 멕시코 현지 생산을 확대하고 있지만 원산지 요건 충족을 위한 현지 부품 조달률 확대가 필수적"이라며 "이로 인해 신규 공급망 구축 비용과 원자재 수입 시 환율 변동성, 물가 상승까지 더해 제조원가 부담이 크다"고 호소했다.

중진공은 수출애로 중소기업을 대상으로 관세 리스크 대응을 위한 특화 지원책도 강구했다. 수출 바로(BArrierzeRO) 프로그램을 통해 대체 시장 발굴, 대체 공급망 확보, 관세 분쟁 해결 등의 바우처 서비스를 신규 도입했다.

같은 날 강 이사장은 멕시코 경제부 페르난도 생산개발총국장을 만나 멕시코에 진출한 우리 기업들의 현장 애로를 전달했다.

이외에도 중진공은 멕시코의 최대 민간 경제단체인 대외무역투자기술위원회(COMCE)와 업무협약을 체결하고, 양국 간 협력 확대 및 각국의 중소기업 지원을 위한 비즈니스 상담회, 정보교류 행사 등을 공동으로 추진하기로 뜻을 모았다.

강 이사장은 "글로벌 공급망 불확실성이 커지고 있는 상황에서 멕시코는 우리 중소기업들의 북미 시장 진출을 위한 전략적 거점이 될 것"이라며 "한국의 기업들이 안정적으로 북미 시장에 진입할 수 있도록 관세 대응, 원산지 인증, 물류애로 등의 문제 해결을 위한 맞춤형 정책과 지원 프로그램을 마련해 나가겠다"고 밝혔다.

/김승호 기자

LS마린솔루션의 해저케이블 매설선 미래로호. /LS전선

LS마린솔루션
대만서 1580만 달러 해저케이블 매설계약

LS마린솔루션이 해외 전력망 시장에 첫발을 내디뎠다. 국내 해저케이블 시공업체로서 처음으로 해외에서 수주에 성공하며 글로벌 시장 진출의 전환점을 마련했다.

LS마린솔루션은 대만 해상풍력단지에서 1580만달러(약 227억원) 규모의 해저케이블 매설 계약을 체결했다고 28일 밝혔다. 이번 프로젝트는 대만 전력청(TPC)이 294.5MW(메가와트) 규모로 추진하는 'TPC 해상풍력 2단지' 사업으로, 대만 정부가 2020~2025년까지 총 5.6GW(기가와트) 규모의 해상풍력단지 조성을 목표로 추진 중인 1단계 계획의 핵심 사업이다.

대만 정부는 2035년까지 총 20.6GW의 해상풍력 발전 용량 확보를 목표로 장기 로드맵을 진행하고 있다. 이번 수주를 통해 LS마린솔루션은 향후 2, 3단계에서 약 2조 5000억원 규모로 예상되는 해저 시공 시장 선점의 기반을 마련했다.

/차현정 기자 hyeon@

대한전선, 북미 해상풍력 시장 공략

美 버지니아주 'IPF 2025' 참가

대한전선이 북미에서 인정받은 경쟁력을 기반으로 현지 해상풍력 시장 공략에 나선다. 대한전선은 오는 5월 1일까지 미국 버지니아주 버지니아비치 컨벤션 센터에서 열리는 'IPF 2025'에 참가한다고 밝혔다.

'IPF'는 미국 풍력 에너지 협회인 오션 네트워크가 주관하는 북미 최대 규모의 해상풍력 및 해양 재생에너지 전문 컨퍼런스로, 미국 연방 및 주정부 관계자를 비롯해 유럽 주요 국가(네덜란드, 노르웨이, 폴란드 등)와 글로벌 해상풍력 개발사, 기자재 공급사 등이 참가한다. 행사에서는 해상풍력 관련 최신 기술과 시장 동향, 연구 성과 등이 공유된다.

대한전선은 '해저에서 연결하는 새로운 미래'라는 주제로, 해저케이블 턴키 경쟁력을 강조한다. 올해 상반기 종합 준공을 앞둔 당진해저케이블 1공장과 최근 당진 고대부두로 부지를 확정한 해저케이블 2공장에 대해 소개하며 생산 역량을 알린다.

/차현정 기자

한화시스템, 1분기 영업익 582억 28% ↑

대규모 방산 수출 등 성과

한화시스템이 방산 대규모 수출 및 양산사업으로 견조한 실적을 달성했다.

한화시스템은 올해 1분기 연결재무제표 기준 매출액 약 6901억원, 영업이익 582억원, 당기순이익 410억원을 기록했다고 28일 밝혔다.

전년 동기 대비 매출은 26.8%, 영업이익은 27.9% 증가했다. 당기순이익은 93억원으로 18.5% 감소했다.

회사는 올해 방산 부문에서 ▲장거리 지대공 유도무기체계(L-SAM-II) 다기능레이다(MFR) ▲장사정포 요격체계(LAMD) 다기능레이다(MFR) ▲한국형 전투기(KF-21) 핵심 장비인 AESA레이다 초도 양산 등 체계개발 및 양산 사업을 통한 견조한 실적 흐름을 기대하고 있다. ICT 부문 또한 한화에어로스페이스 충북 보은 MCS(모듈화장약) 공장 지능화 물류 시스템 구축 등 스마트 제조 분야의 사업이 예정돼 있다.

/차현정 기자