

# 원청·하청 '상생결제' 문턱 낮췄다 같은 은행 아니어도 대금수령 가능

중기부, 상생결제 확산 협약  
KB증권, 증권사 첫 협약금융 참여  
'원스톱 상생결제시스템' 첫 도입  
기존 13개 기관도 추가 참여 추진  
李 차관 "더 많은 참여 적극 지원"

구매기업과 협력사간 대금결제를 다른 은행 계좌로도 할 수 있는 길이 열렸다.

증권사 최초로 상생결제 협약금융기관에 참여한 KB증권은 금융기관 가운데 처음으로 '원스톱 상생결제시스템'을 도입해 기업들 편의를 높인다.

상생결제 금융서비스를 제공하는 금융기관은 총 14곳으로 늘었다.

중소벤처기업부는 이병권 제2차관이 19일 오후 서울 여의도 KB증권에서 KB증권, 두산, 한국환경산업기술원, 대·중소기업·농어업협력재단과 상생결제 제도 확산을 위한 협약을 개최했다고 밝혔다.

2015년 당시 '상생협력법'에 따라 처음 도입한 '상생결제제도'는 일감을 받는 납품기업이 대금 지급일에 현금 지급을 보장받고 지급일 이전에도 원청기업, 즉 구매기업의 높은 신용도를 활용해 낮은 금리로 빠르게 현금화할 수 있다.

구매기업과 협력사가 '상생결제(외상매출채권)' 상품에 가입하면 협력사는 이를 활용해 만기일 전에 구매기업 신용으로 할인해 현금화하거나 만기일 까지 기다렸다 기업 계좌로 현금을 받으면 된다. 또 만기일 전에 2차 협력사가 결제를 요청하면 수취한 상생결제를 분할해 지급할 수도 있다.

이에 따라 상생결제는 ▲대금결제일(60일내)에 지급하는 현금보다 빠른 자금 유동화 ▲원청의 부도에도 은행은 할



(왼쪽부터)라문수 경제전산원 대표, 대·중소기업농어업협력재단 변태섭 사무총장, KB증권 강진두 대표, 이병권 중기부 2차관, 두산 은홍기 부사장, 한국환경산업기술원 김영기 원장 직무대행이 19일 오후 서울 여의도 KB증권에서 열린 상생결제 확산 협약식에서 기념촬영을 하고 있다. /중기부

인반은 납품기업에 상환청구권이 없어 연쇄부도 방지 ▲법인세(소득세) 최대 10% 공제 ▲건설 하도급대금 지급보증료 면제를 통한 비용 절감 등의 효과가 있다.

중기부에 따르면 제도 도입 이후 지난해까지 상생결제를 통한 누적 지급액은 1377조9375억원에 이른 것으로 집계됐다. 상생결제 참여 기업도 19만곳을 넘어섰다.

이번에 KB증권의 참여로 처음 도입한 '원스톱 상생결제시스템'은 구매기업부터 하위 협력사가 같은 은행의 계좌를 갖고 있어야 가능했던 결제대금 지급 업무를 다른 은행 계좌로도 지급할 수 있도록 개선한 새로운 상생결제 플랫폼이다.

이에 따라 협력사는 새 계좌를 만들 필요 없이 기존의 주거래은행 계좌로 대금을 받을 수 있다. 모든 상생결제 관련 업무를 하나의 플랫폼에서 통합 처리하기 때문에 이용기업의 접근성과 만족도가 크게 올라갈 전망이다.

현재는 14번째 협약에 참여한 KB증

권부터 '이지싱크'로 불리는 원스톱 상생결제 플랫폼에서 모든 업무를 통합·처리할 수 있다. 그러나 향후엔 기존 13개 금융기관도 추가 제휴를 통해 관련 플랫폼을 사용할 수 있다.

KB증권에 앞서선 우리, 기업, 신한, 하나, 국민, 농협, 제일, 경남, IM뱅크, 전북, 부산, 광주은행, 현대카드머설이 상생결제에 참여했다.

이병권 2차관은 "고물가·고환율 등 어려운 대내외 환경에서 함께 성장할 수 있는 상생 생태계 구축의 핵심과제로서 상생결제는 매우 중요하다"면서 "이번 원스톱 상생결제시스템 도입을 계기로 더 많은 기업과 기관이 상생결제에 참여할 수 있도록 중기부도 적극 노력하겠다"고 밝혔다.

한편 이날 협약식에 이어 진행된 간담회에선 상생결제 이용기관으로부터 향후 민간(대기업 등)과 공공(공공기관) 부문에서의 상생결제 확산을 위한 다양한 현장 의견이 나왔다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



metro

## KAI, 김종출 대표이사 사장 취임

공군·방사청 거친 방산 전문가  
수출확대·미래사업 강화 과제제시



한 4대 경영 중점 과제로 멈추지 않는 혁신과 도전, 캐시카우 사업 육성 및 미래 사업 포트폴리오 확장, 상생협력 생태계 조성, '원팀 KAI'를 제시했다.

KAI(한국항공우주산업)는 19일 경남 사천 본사에서 제 9대 김종출 대표이사 사장(사진) 취임식을 열었다고 밝혔다.

김 사장은 공군과 방위사업청의 핵심 보직을 두루 거치며 쌓은 전문성을 바탕으로 KAI의 글로벌 수출 확대와 미래 사업 주도권 확보를 이끌 책임자로 평가받는다. 국방부 재직 시절 KT-1과 T-50 비용분석 업무를 수행했고, 국무조정실 근무 당시에는 국방 분야 최초의 방산수출 전담 조직 신설을 주도했다.

이후 방위사업청 전략기획단 부단장과 기획조정관을 지내며 방산 전략 수립과 방위사업 예산 운용 역량을 쌓았다. 또 지휘정찰사업부장 재직 당시 정찰위성을 포함한 다양한 전략무기체계 사업을 기획해 미래 항공우주·방위산업에 대한 이해도가 높다는 평가를 받는다.

김 사장은 이날 KAI의 재도약을 위

그는 조직 재편과 성과 중심 인사제도 확립, 실패를 두려워하지 않는 연구개발(R&D) 환경 조성을 추진하겠다고 밝혔다. 또 방산 수출을 확실한 성장동력으로 삼고 민수 사업 비중 확대를 통해 캐시카우 사업을 키우는 한편, AI Pi lot으로 대표되는 소프트웨어를 비롯해 항공전자, 유·무인복합체계(MUM-T), 무인기·드론, 유도무기체계, 우주사업 등 미래 먹거리 확보를 위한 포트폴리오 확장에 나설 계획이다. 아울러 지속 가능한 항공우주산업 생태계 조성을 위해 협력업체의 기술적 성과를 보호·지원하고, 신기술을 KAI 체계에 적극 적용해 상생형 밸류체인을 강화하겠다는 구상도 내놨다. /유혜은 기자 dhahledhale@

## '왕사남' 1000만 흥행에 영월 상권 활기

소진공, 영월 음식점 등 2161곳 분석

'왕과 사는 남자' 효과로 강원도 영월에 있는 소상공인 매출이 크게 늘었다.

특히 음식점과 숙박업소 매출은 관광객이 크게 몰리면서 매출이 50% 넘게 증가한 것으로 나타났다.

소상공인시장진흥공단은 '왕사남'이 1000만 관객을 돌파함에 따라 주요 촬영지인 강원 영월군 내 소상공인 매출 변화 분석 결과를 19일 발표했다.

소진공은 영화 흥행에 따른 지역상권 변화를 파악하기 위해 영월군 내 관광 연계 업종 2161개 점포를 대상으로 영화 개봉일인 올해 2월4일 전후 4주간의 KB카드 매출 데이터를 비교 분석했다.

이번 분석은 콘텐츠 흥행이라는 외부 요인이 지역 상권에 미치는 경제적 파급 효과를 데이터로 검증한 사례다.

분석 결과 영화 개봉 이후 4주간 영월군 소상공인의 일평균 매출액은 개봉 전 4주 대비 35.7% 증가한 것으로 나타났다. 업종별로는 숙박·음식점업이 52.5%

로 가장 높은 증가율을 기록했고 예술·스포츠·여가서비스업은 37.8%, 도소매업은 27% 매출이 올랐다.

특히 주말 매출은 68.5%, 주중 매출은 22.1% 증가해 관광 수요가 주말에 집중되는 경향을 보였다.

전년 동기 대비 매출액은 16.4% 늘었다. 업종별로는 예술·스포츠·여가서비스업이 59.9%, 숙박·음식점업이 21.5%, 도소매업이 11.7% 각각 증가했다.

인태연 소진공 이사장은 "공단은 연구소를 중심으로 급변하는 상권 트렌드와 지역별 주요 이슈에 대응하며 소상공인의 경영 현황을 심층 분석할 것"이라면서 "이번 분석 결과가 지역 상권의 자생력을 높이는 기반이 돼 일시적 특수에 그치지 않고 지속적인 경쟁력으로 이어질 수 있도록 지원하겠다"고 말했다.

소진공은 또 오는 21일 서울 광화문 광장에서 예정된 방탄소년단(BTS) 공연과 관련해 인근 상권에 미칠 낙수효과와 소상공인 체감 경기를 체계적으로 분석할 계획이다. /김승호 기자

## KGM '무쏘', 픽업시장 새 강자로 뒀다

출시 3개월 만에 계약 5000대 돌파  
점유율 85%... 국내 픽업 1위 군허  
체험형 프로그램으로 고객접점 확대

KGM모빌리티(이하 KGM)이 지난 1월 출시한 정통 픽업 '무쏘'가 국내 픽업 시장에서 새로운 존재감을 보여주고 있다.

무쏘는 강인한 디자인과 실용성을 바탕으로 도심과 아웃도어를 아우르는 라이프스타일 차량으로 주목받으며 출시 3개월 만에 누적 계약 대수 5000대를 넘어 서며 픽업 시장에 활기를 불어넣고 있다.

19일 업계에 따르면 무쏘는 지난 1월 출시 이후 누적 계약 대수 5000대를 넘어섰으며 2월까지 2500여대를 고객에게 인도하며 픽업 1위 자리를 확고히 했다. 특히 국내 픽업 시장에서 85%의 점유율을 기록하며 절대 강자임을 증명했다.

이같은 인기는 '보고, 타고, 즐기는' 다양한 체험형 프로그램이 자리하고 있다. KGM은 그동안 단순한 차량 소개를



KGM 무쏘 그랜드스타일.

넘어 소비자들이 무쏘를 직접 경험하며 브랜드를 이해할 수 있는 기회를 제공했다. 그 중심에 있는 'KGM 익스피리언스 센터'는 시승 체험과 상담, 구매는 물론, 스포츠 디스플레이 등 다채로운 콘텐츠를 제공한다. 이 공간은 현재 ▲일산 ▲강남 ▲부산점에서 운영 중이다.

'KGM 익스피리언스 센터'는 주요 차량이 전시된 쇼룸을 비롯해, KGM 브랜드 스토리와 감성을 시각적으로 구현

한 '미디어 월'과 다양한 퍼스널라이징 아이템을 만나볼 수 있는 '아이템 존' 등으로 구성돼 있다. KGM은 앞으로 익스피리언스 센터를 전국적으로 확대해 고객 접점을 지속적으로 넓혀갈 계획이다. 현재 센터에는 ▲액티언(가솔린, 하이브리드) ▲토레스 ▲토레스 EVX ▲렉스턴 ▲무쏘 EV ▲무쏘 등 다양한 시승 차량이 마련돼 있다.

현재 무쏘는 디젤과 가솔린 두 가지 타입의 파워트레인을 운영해 다양한 주행 환경과 사용 목적에 대응한다. 디젤의 경우 2.2LET 엔진은 6단 자동변속기와 결합해 최고출력 202마력, 최대토크 45.0kg·m의 성능을 발휘한다. 실사용 구간에서 최대 토크가 구현되도록 설계해 초기 가속력이 우수하고, 언덕길과 적재 상태에서 꾸준한 힘을 제공한다. 특히 저속 구간에서의 구동력 전달을 강화해 험로 주행에도 안정적이다.

/양성민 기자 ysm@

## 한진, 펫 시장 겨냥 맞춤형 물류 공략

'2026년 서울 펫쇼' 참가  
효율적 배송 시스템 구축 방안 제시

한진이 반려동물 양육 인구 1500만 시대를 맞아 펫 시장을 겨냥한 맞춤형 물류 솔루션을 선보이며 시장 공략에 속도를 내고 있다. 한진은 지난 13일부터 15일까지 사흘간 경기도 고양시 일산킨텍스(KINTEX)에서 개최된 '2026서울 펫쇼'에 참가해 펫 관련 기업들을 위한 물류 컨설팅과 관람객 편의 서비스 제공을 성황리에 마쳤다고 19일 밝혔다.

이번 박람회에서 한진은 약 100여 개 참여 업체를 대상으로 각 기업 규모에 최적화된 물류 솔루션을 제안했다. 특히 물류 인프라 확보에 어려움을 겪는

소규모 펫용품 업체들에게는 한진의 대표적인 소상공인 지원 서비스인 '원클릭 서비스'를 통해 효율적인 배송 시스템 구축 방안을 제시했다.

아울러 물동량이 많은 대형 고객사에게는 보관, 패키징, 배송을 일괄 처리하는 '원클릭 풀필먼트'를 포함한 고도화된 물류 네트워크를 소개하며 큰 호응을 얻었다.

현장을 찾은 '펫팜족(Pet+Family)' 관람객들을 위한 세심한 서비스도 눈길을 끌었다. 한진은 박람회장 내 전용 택배 접수처를 운영해 방문객들이 현장에서 구매한 무거운 사료나 부피가 큰 반려용품들을 집까지 저렴하고 편리하게 배송받을 수 있도록 지원했다. /김승호 기자