

“가장 큰 과제 ‘양극화’… 진짜 성장 위해 불합리 규제 걷어야”

이소영 중기부 장관 취임식

AI 시대 속 中企 주체 참여 돕고
국가 투자·혁신 산업 전체로 흘러야
규제 권한 부처와 토론·설득 노력

이소영 중소벤처기업부 장관이 28일 취임 일성으로 우리 사회 양극화 해소를 위해 중기부가 적극 역할을 하고, 자신은 ‘규제개혁 장관’이 되겠다고 다시한번 강조했다.

인공지능(AI) 시대에 중소기업이 당당한 주체가 돼야 한다는 점도 분명히 했다. 중기부의 7번째 수장으로서 장관의 권위·관한을 내세우기보단 책임을 더 우선해 장관직을 수행하겠다는 약속도 덧붙였다. 중기부가 ‘정부 안의 스타트업’처럼 일을 해야한다는 주문도 했다.

이소영 장관은 이날 오후 세종특별시에 있는 중기부 청사에서 진행된 취임식 취임사를 통해 “지금 우리 경제가 마주한 가장 큰 과제는 양극화라고 생각한다”면서 “대기업과 중소기업, 수도권과 지역, 거대 플랫폼과 골목상권 사이의 간극이 갈수록



이소영 중소벤처기업부 장관이 28일 오후 세종시 중기부 청사에서 열린 취임식에서 취임사를 하고 있다. /뉴스시스

벌어지고 있다”고 전했다.

그러면서 “기술과 자본을 가진 쪽만 앞서 나간다면 격차는 더 커질 것이다. 반대로 우리 벤처·스타트업이 혁신을 이끌고 중소기업과 소상공인이 변화의 주체가 된다면 AI 전환은 새로운 도약의 기회가 될 것”이라며 “갈림길에서 방향을 정하는 부처가 바로 중기부라고 생각한다. 우리가 다루는 문제는 사실상 국민 모두의 생계인 만큼 양극화를 해소하는 일이 곧 중기

부의 일”이라고 덧붙였다.

AI 시대 개막과 거대한 성장 흐름속에서도 중소기업이 소외되지 않도록 정책적으로 적극 돕겠다는 의지도 밝혔다.

이 장관은 “(AI 시대에)성장의 결과가 양극화로 이어져선 안된다. 그 책임이 중기부에 있다고 생각한다”며 “국가 전략산업과 대형 프로젝트를 설계하는 단계에서부터 중소기업이 당당한 주체로 참여하게 하고 국가적 투자와 혁신의 결실이 대기

업에만 머물지 않고 산업 생태계 전체로 빠르게 만들어 가야 한다”고 말했다. 중소기업의 AI 전환, 탄소중립 대응 지원 등이 대표적이다.

이 장관은 대통령실에서 인선 발표를 한 이튿날 언론 앞에 처음 선 자리에서 ‘규제개혁 장관’이 되겠다고 포부를 밝힌 바 있다.

이날 취임사에서 그는 “대한민국의 진짜 성장을 위해선 기업의 성장판을 누르는 불합리한 규제를 걷어내야 한다. 새로운 시도가 시작되기 전에 규제의 벽에 가로막히는 일이 없어야 한다”면서 “기존 산업이나 관행과 부딪히더라도 현장과 혁신의 편에 서서 목소리를 내는 ‘규제개혁 장관’이 돼 규제 권한을 가진 부처와 토론하고 설득하는 노력을 아끼지 않겠다”고 말했다.

소상공인들의 경영 부담 완화를 위한 다양한 정책도 더욱 체계화하겠다고 밝혔다.

이 장관은 “임대료와 인건비, 이자, 플랫폼 수수료처럼 소상공인의 어깨를 짓누르는 경영 부담을 객관적인 지표로 수치화하고 정부가 관리해나가야 한다”면서 “땀 흘린 만큼 정당한 몫을 얻고 위기가 폐

업 앞에서도 다시 일어설 수 있도록 경영업자 안전망을 튼튼히 만들어 가야 한다”고 강조했다.

이 장관은 취임 후 첫 행보로 추석 연휴 직전인 지난 23일 경기 수원에 있는 전통시장을 찾아 상인들과 소통을 했다. 그러면서 그 자리에서 전통시장에 대한 혜택 확대를 위한 ‘온누리상품권 개편 방안’을 조속히 마련하고 전통시장의 재난 대응 역량을 높이기 위한 맞춤형 지원체계를 구축하겠다고 밝히기도 했다.

중기부를 이끄는 장관으로서의 ‘책임’과 ‘리더십’에 대해서도 언급했다.

그는 “장관이 가지는 권위와 권한보다 제가 져야 할 책임을 더 우선해 유념하겠다. 다른 부처와 부딪혀야 하는 일, 이해관계가 첨예하게 얽힌 일, 아무도 먼저 나서지 않는 일일 수록 제가 앞에 서겠다”며 “적극적으로 일하다 생긴 문제라면 그 책임은 여러분이 아니라 제가 지겠다. 가장 든든한 방패가 되겠다”고 약속했다.

한편 이 장관은 취임식 직후엔 대전충청원에서 참배를 했다.

/김승호 기자



bada@metroseoul.co.kr

metro

BYD, 국내 판매목표 ‘훌쩍’… 이젠 AS 경쟁력 키운다

올해 국내 판매량 1만7523대
서비스센터 26곳 확보 목표
정비인력 늘리며 역량 강화

중국 전기차업체 BYD가 국내 시장에서 판매량을 빠르게 늘리면서 사후서비스(AS) 인프라 확충에도 속도를 내고 있다. 올해 판매 목표를 일찌감치 넘어섰지만 서비스센터를 공격적으로 늘리기보다는 기존 연말 26곳 구축 계획을 이어가며 전문 정비인력과 사고수리 거점 등 서비스 역량을 높이는 데 무게를 두고 있다.

28일 자동차업체에 따르면 BYD는 올해 국내 시장에서 당초 연간 판매 목표를 일찌감치 넘어섰다.

한국수입자동차협회(KAIDA)에 따르면 BYD의 올해 1~8월 국내 판매량은 1만 7523대로, 지난해 연간 판매량 6107대의 약 2.9배에 달한다. BYD코리아가 올해 초 목표로 제시한 ‘1만대 클럽’ 진입도 이미 달성했다.



BYD Auto 평택 전시장 외관. /BYD코리아

판매량도 당초 계획보다 빠르게 확대됐다. BYD코리아는 지난해 1월 승용 브랜드 출범 당시 15개 전시장과 11개 서비스센터로 국내 사업을 시작했다. 올해 초에는 연말까지 전시장 35곳과 서비스센터 26곳을 확보한다는 목표를 세웠다. 현재 전시장은 38곳으로 목표를 넘어섰고, 서비스센터는 20곳으로 연말까지 6곳을 추가할 계획이다.

판매량이 당초 목표를 크게 웃돌았지만 BYD코리아는 서비스센터 목표를 26곳 이상으로 상향하는 계획은 밝히지 않았

다. 기존 확충 계획을 마무리하면서 서비스 품질과 운영 안정성을 높인 뒤 시장 수요에 맞춰 단계적으로 네트워크를 확대한다는 방침이다. 추가 센터의 구체적인 지역과 개소 시점은 공개하지 않았다.

대신 전문 정비인력은 늘리고 있다. 국내 BYD 전기차 테크니션은 지난 7월 말 60명에서 8월 말 67명으로 한 달 만에 7명 증가했다. 딜러사들이 추가 채용을 진행 중이며 BYD코리아는 테크니션을 대상으로 배터리 안전·진단 교육과 기술 경진대회 등을 통해 정비 역량을 높이고 있다.

사고수리 거점도 확대한다. 지난 7월 말 기존 판금·도장 등 사고수리가 가능한 BYD 서비스센터는 수원, 부산 사상, 안양, 양천, 부평 5곳이다. BYD코리아는 신규 센터의 지역별 접근성과 정비 역량을 고려해 사고수리 가능 도입 여부를 결정하고, 사고수리 가능 거점을 늘릴 계획이다.

판매 차량이 빠르게 누적되면서 정비와 사고수리, 배터리 진단 등 사후관리 역량의 중요성도 커질 전망이다. 판매량과 전시장 수가 목표를 넘어선 만큼 서비스센터 26곳 구축 이후 AS망을 어느 수준까지 확대할지도 향후 국내 사업의 관전 포인트다.

BYD코리아 관계자는 “서비스센터 구축 측면에서는 단순 양적 확대뿐만 아니라 질적 향상에도 중점을 두어 완성도 높은 거점 구축에 주력할 예정”이라며 “서비스 품질 확보와 운영 안정화 과정을 우선적으로 진행한 뒤 시장의 수요에 맞게 단계적으로 확대해 나갈 방침”이라고 말했다. /이승혁 기자 sh95@

스타트업 주 52시간제 대표-직원 온도차 극명

대표 92.2%, 직원 61.3% 유연화 요구

스타트업에서도 ‘주 52시간제’를 유연하게 개편해야 한다는 목소리가 높아지고 있다. 다만 대표·직원간 온도차가 컸다.

특히 직원보다 대표·임원 사이에서 이 같은 요구가 상대적으로 높았다. 주 52시간제를 넘어서는 초과 근무 역시 직원보다 대표나 임원이 많았다.

이런 가운데 스타트업 현장에서 ‘특별 연장근로 인가제’ 활용은 극히 저조한 모습이다.

이같은 내용은 코리아스타트업포럼(코스포)이 스타트업 대표, 임원(C레벨), 직원 총 324명을 대상으로 ‘주52시간 제도 스타트업 실태조사’를 실시해 28일 내놓은 결과에서 나왔다.

조사에 따르면 응답자의 76%는 현행 주 52시간제를 ‘유연하게 개편해야 한다’고 답했다. 대표(92.2%)가 직원(61.3%)보다 개편 요구 목소리가 높았다. ‘현행 유지’는 직원(38.7%)이 대표(7.8%)보다 약 5배 가량 많았다.

이런 가운데 대표와 C레벨의 75.1%는 주 52시간제가 ‘실질적 영향을 줬다’고 전했다. 영향 1위는 ‘대표·임원이 직접 초과 부담’이 35.8%로 가장 많았다. 이외에 ‘납기출시 일정 지연’(17.9%), ‘추가 인력 채용으로 대응’(16.2%) 등의 순이었다.

또 전체 응답자의 73.1%는 최근 1년간 특정 시기에 연장근로가 주 52시간 한계치까지 육박한 적이 있는 것으로 나타났다. 특히 대표·C레벨(86.1%)이 직원(58.3%)보다 일하는 시간이 더 많았다.

주 52시간제의 대표적인 보완 장치인 특별연장근로 인가제도 현장 활용도는 극히 낮았다. 특별연장근로 인가제도란 업무량 급증이나 연구개발(R&D)같이 법령에서 정한 사유가 있는 경우 고용노동부장관의 인가를 받아 주 52시간을 초과해 일할 수 있는 제도다. /김승호 기자

한국타이어, 북미 SUV 신차용 타이어 공급

폭스바겐 ‘아틀라스’ 모델에
‘다이나프로 HPX’ 3가지 규격 공급

한국타이어가 북미 대형 스포츠유틸리티차(SUV) 시장에서 신차용 타이어 공급을 확대한다.

한국타이어앤테크놀로지는 폭스바겐 대형 SUV ‘아틀라스’의 북미 판매 모델에 ‘다이나프로 HPX’를 신차용 타이어(OE)로 공급한다고 28일 밝혔다.

아틀라스는 폭스바겐의 북미 시장 주력 SUV로, 올해 미국 채터누가 공장에서 아틀라스 크로스 스포츠를 포함한 누적 생산량 100만대를 돌파했다.

공급 규격은 18·20·21인치다. 다이나프



다이나프로 HPX. /한국타이어

/한국타이어

로 HPX는 사계절용 SUV 타이어로, 핸들링과 제동 성능에 승차감과 정숙성을 더한 제품이다.

타이어 표면의 미세한 홈을 입체적으로 설계한 ‘3D 그림컨트롤 사이프’ 기술을 적용해 노면을 잡아주는 힘과 핸들링 성능을 높였다. /이승혁 기자

기보, 벤처·스타트업 美 진출 추가 지원

‘K-벤처 글로벌 마켓 커넥트’ 열어

기술보증기금이 국내 유망 벤처·스타트업의 미국 시장 진출과 기술금융·투자유치 추가 지원을 위해 추가로 나섰다.

기보는 지난 23일 미국 캘리포니아주 실리콘밸리에 위치한 스타트업벤처캠퍼스(SVC)에서 ‘K-벤처 글로벌 마켓 커넥트(K-Venture Global Market Connect)’를 개최했다고 28일 밝혔다.

이번 행사는 주샌프란시스코총영사관, 스탠퍼드대학교 혁신·디자인 연구센터(SCIDR), 한미은행 및 SVC 운영기관 등과 협력해 마련했다.

특히 SCIDR의 액셀러레이터 프로그램

에 기보의 기술금융과 현지 투자 네트워크를 연계해 국내 유망 스타트업의 미국 시장 진출과 자금조달 기회를 넓히는 데 중점을 뒀다.

행사에는 현지 유관기관과 벤처캐피털(VC), 스타트업 관계자 등 약 70명이 참석해 국내 스타트업의 미국 시장 진출과 투자유치에 높은 관심을 보였다.

SCIDR은 K-뷰티, K-푸드 등 소비재 분야의 유망 스타트업을 발굴해 미국 시장 진출을 지원하는 액셀러레이터 프로그램을 운영하고 있다.

기보는 정부의 글로벌 벤처 육성 정책 방향에 맞춰 해외진출보증 등 글로벌 기술금융 지원제도를 소개했다. /김승호 기자