

중동발 원자재 쇼크... 중소기업 "조업 축소 검토"

중동중양회, 설문조사...원부자재 가격 20% 이상 치솟아 기업들 "원가 부담 증가...정부 모니터링 강화 등 대책을"

중동전쟁 장기화 여파로 국내 중소기업 생산현장이 크게 흔들리고 있다.

원부자재 가격 급등과 공급 부족이 동시에 나타나면서 기업들의 원가 부담이 커지고 있는 가운데 기업 10곳 중 4곳은 사태가 더욱 장기화될 경우 '조업 축소'까지 검토하고 있는 것으로 나타났다.

2일 중소기업중앙회가 발표한 '중동 관련 중소기업 원부자재 공급 여부 설문조사' 결과를 보면, 중동 정세 이후 생산활동 변화로 '원가 부담 증가'를 꼽은 기업은 94.6%에 달했다. '원부자재 물량 부족' 역시 80.7%로 조사돼 가격 상승과 공급 불

안도 동시에 발생하고 있는 것으로 분석됐다. 이번 조사는 원부자재를 취급하는 중소기업 410개사를 대상으로 실시됐다.

실제 원부자재 가격은 가파르게 오르고 있다. 올해 2월 말과 비교해 주요 원부자재 평균 매입단가가 20% 이상 상승했다고 답한 기업은 71.9%에 달했다. 특히 포장재·필름·종이 사용 기업 가운데 31.4%는 가격이 80% 이상 폭등했다고 응답해 전체 평균의 두 배를 웃돌았다.

재고 상황도 심상치 않다. 적정 재고 수준 대비 현재 재고를 70% 미만으로 보유하고 있다는 응답은 65.9%

에 달했다. 현재 보유한 재고로 버틸 수 있는 기간이 1개월 미만이라는 응답도 36.1%로 집계됐다. 공급망 불안이 장기화될 경우 생산 차질이 현실화될 수 있다는 우려가 나오는 이유다.

업종별로는 석유화학 원료 의존도가 높은 포장재·필름·종이 업종의 충격이 가장 큰 것으로 나타났다. 해당 업종 기업의 58.8%는 주요 원부자재 가격이 40% 이상 상승했다고 답했고, 이 가운데 31.4%는 80% 이상 폭등했다고 응답했다.

플라스틱·합성수지와 고무·도료·잉크·접착제류 업종 역시 원가 부담 증가 응답이 96~98%에 달하는 등 사실상 대부분 기업이 원가 압박을 받고 있는 것으로 조사됐다.

문제는 원부자재 가격 상승이 개별 기업 차원을 넘어 식품·생활용품·건설자재·전자제품 등 전방산업 전반으로 확산될

가능하다는 점이다.

중소기업 상당수가 최종 소비자 생산에 필요한 중간재를 공급하고 있는 만큼 원가 상승분이 납품단가와 소비자 가격에 순차적으로 반영될 경우 물가 부담 확대도 불가피할 것으로 전망된다. 특히 공급 차질까지 겹칠 경우 생산 지연과 납기 차질이 연쇄적으로 발생할 수 있다는 우려가 나온다.

중소기업계는 이번 사태를 단순한 국제 정세 이슈가 아닌 공급망 리스크로 인식해야 한다고 지적한다.

코로나19 팬데믹과 러시아·우크라이나 전쟁 당시에도 원부자재 가격 급등과 물류 차질이 장기화되면서 중소기업 경영난이 심화된 바 있기 때문이다. 업계에서는 중동 정세가 단기간에 해소되지 않을 경우 원부자재 확보 경쟁이 더욱 치열해지고 자금력이 부족한 영세기업부터 생산 차

질이 우려하고 있다.

실제로 응답 기업 39.8%는 중동 정세가 앞으로 3개월 이상 지속될 경우 '조업 축소'를 검토하겠다고 답했다. 휴업 검토는 3.2%, 정규직 감원은 4.1%였다. 더욱 우려되는 점은 전체 응답 기업의 절반가량이 별다른 대응책을 마련하지 못하고 있다는 것이다. '기타' 응답 기업 가운데 204개사가 사실상 '계획 없음'이라고 답해 전체 기업의 49.7%가 장기화에 대비한 별도 계획을 세우지 못한 것으로 조사됐다.

기업들은 정부의 보다 적극적인 대응을 요구하고 있다. 가장 필요한 정책으로는 '원부자재 가격 및 공급상황 모니터링 강화'가 30.0%로 가장 높게 나타났다. 이어 '납품단가 조정 및 납품대금 연동제 활용 지원' (23.7%), '대체 원부자재·수입처

굴 지원' (17.3%), '간접경영안정자금 지원' (12.4%) 순이었다.

현장에서는 대기업의 가격 인상과 공급 제한에 대한 불만도 터져 나오고 있다. 필름·포장재 제조기업들은 가격 산정 기준이나 사전 협의 없이 원료 가격 인상이 통보되고 있다고 호소했다. 일부 원료의 경우 t당 가격이 150만원에서 280만원으로 뛰었다는 주장도 나왔다.

김희중 중소기업중앙회 경제정책본부장은 "중동발 공급망 충격 속에서 대기업 공급사의 일방적인 가격 인상과 공급 제한으로 중소기업들이 생산 차질과 자금난의 이중고를 겪고 있다"며 "포장재나 플라스틱 등 기초 원부자재의 공급 차질은 식품·생활용품 등 전방산업의 생산 차질로 확산될 수 있는 만큼 공급망 안정 대책을 강화해야 한다"고 말했다. 송대용 기자 sdw0918@



삼성전자 모델이 월 판매량 2만대를 돌파한 '비스포크 AI 스템'을 소개하고 있다.

삼성전자 '비스포크 AI 스템', 월 판매 2만대 돌파

로봇청소기 3월 신제품 출시 이후 성장세...60% 판매

삼성전자는 '비스포크 AI 스템' 로봇청소기가 지난달 월 판매량 2만대를 처음으로 돌파했다고 2일 밝혔다.

이는 전년 동기 대비 판매량 약 60% 성장한 결과다.

신혼가전 시장에서도 높은 선호도를 보이며, 5월 한 달간 신혼가전 패키지 구매 고객 3쌍 중 1쌍이 '비스포크 AI 스템'을 선택했다.

지난 3월 출시된 2026년형 '비스포크 AI 스템'은 강력한 흡입력, AI 주행 성능 뿐만 아니라 보안, 물결레 스템 살균을 통한 위생관리까지 로봇청소기 본연의 성능을 두루 갖췄다.

'비스포크 AI 스템 울트라'와 '비스포크

AI 스템 플러스'는 전작 대비 최대 2배 수준인 10W의 강력한 흡입력을 갖췄다.

또 '팝 아웃 콤보' 기능을 통해 벽면과 모서리까지 꼼꼼하게 청소해 기존 로봇청소기의 한계로 꼽히던 사각지대를 줄였고, 100도의 고온 스템으로 물결레 표면에 남아있을 수 있는 유해균과 냄새를 효과적으로 제거해 청소 후에도 위생적인 상태를 유지할 수 있다. 특히 올해 새롭게 선보인 '자동 급배수' 모델은 사용자가 직접 물을 채우거나 비우는 번거로움을 줄여줘 사용 편의성이 높아졌다.

'비스포크 AI 스템'은 한층 강화된 삼성전자의 독자적인 보안 솔루션 '녹스 매트릭스'와 '녹스 볼트'를 탑재해 고객들이 안

심하고 사용할 수 있다. 국내에서 과학기술정보통신부와 한국인터넷진흥원이 주관하는 '사물인터넷(IoT) 보안인증'에서 최고 등급도 받았다.

삼성전자는 '비스포크 AI 스템' 고객에게 구매부터 설치, 제품 관리, AS까지 독보적인 전문성과 기술력을 기반으로 한 프리미엄 서비스를 제공한다.

삼성전자는 삼성전자로지텍과 함께 가구장 리프트부터 제품 설치까지 원스톱 서비스를 제공한다.

설치 편의성에 대한 고객반응도 긍정적이다. 전체 구매 고객 중 60% 이상이 제품 설치 환경에 맞춰 기존 가구장을 리프트하는 설치서비스를 선택했다.

또 삼성전자는 업계 최대 규모의 서비스 센터를 통해 차별화된 고객 서비스를 제공한다. 장승기 기자 sky@gwangnam.co.kr

한국전력 '슬기로운 전기생활' 공모전

30일까지 접수...에너지캐시백 참여 후기 등

한국전력은 국민과 함께하는 에너지 절약 문화 확산을 위해 '슬기로운 전기생활 공모전'을 개최한다고 2일 밝혔다.

이번 공모전은 국민이 직접 경험한 에너지 절약 사례와 홍보 콘텐츠를 공유하는 방식으로 진행된다. 에너지 절약을 불편한 의무가 아닌 생활 속 자연스러운 실천 문화로 정착시키는 것이 목표다.

한전은 최근 발표한 '에너지 절감 특별 지원 대책'과 연계해 주택용 에너지캐시백 제도에 대한 국민 인지도를 높이고 자발적인 참여를 확대하는 계기로 활용할 계획이다.

공모 분야는 일상생활 속 에너지 절약 노하우, 주택용 에너지캐시백 제도 소개 및 참여 후기, '슬기로운 전기생활' 플랫폼

활용 경험 등 3개 분야로 구성됐다.

참여를 희망하는 국민은 오는 30일까지 한전의 에너지 절약 플랫폼 '슬기로운 전기생활'을 통해 접수할 수 있다. 개인 사회관계망서비스(SNS)에 게시한 글이나 숏폼 영상을 공모 게시판에 직접 업로드하거나 URL을 제출하면 된다.

한전은 심사를 거쳐 다음달 중 수상자를 발표할 예정이며, 총 20명에게 1450만원 규모의 상금을 수여한다. 이와 함께 참가자 가운데 500명을 추첨해 쿠폰을 제공하며 이벤트도 진행한다.

송대용 기자 sdw0918@gwangnam.co.kr

금호타이어, 신제품 출시 이벤트 기간 연장

주유상품권·프리미엄 캠핑용품 등 다양한 혜택 제공

금호타이어가 신제품 '마제스티 솔루스 EDGE'와 '크루젠 GT Pro' 출시를 기념해 진행 중인 고객 프로모션을 오는 13일까지 연장 운영한다고 2일 밝혔다.

금호타이어는 신제품 마제스티 솔루스 EDGE를 비롯해 마제스티X 솔루스를 2개 이상 구매한 고객을 대상으로 주유상품권(2개 구매시 2만원, 4개 구매시 4만원 교환권)을 증정한다.


또 오는 30일까지 제품 구매 후기를 등록한 고객 중 선정될 통해 모바일 주유상품권(1등 100만원)을 증정하며, 참가자 전원에게 커피 기프트콘을 제공

한다.

신제품 크루젠 GT Pro를 4개 구매한 고객을 대상으로 헬리덱스 더블백, 패스트캠 워터치먼트, 내셔널지오그래픽 백팩, 폰티악 여행용 캐리어, 테팔 전기그릴, GS칼텍스 X 이마트 결합 모바일 상품권 등 다양한 사은품(1종 선택)을 증정한다. 또 30일까지 제품 구매 후기를 등록한 고객 중 200여명을 선정해 순금코인 및 커피 기프트콘을 제공한다. 행사에 관한 자세한 사항은 타이어프로 홈페이지 및 타이어플러스 앱을 통해 확인할 수 있다. 장승기 기자 sky@gwangnam.co.kr

CUSTOMER SATISFACTION

고객 만족 실현을 최우선으로
고객과 함께 성장하는 DH Group



www.global-dh.com

DH 글로벌