

# 제과업 中企적합업종 3년 연장

동반성장위, 이달말 권고기간 종료되는 다른 6개 품목도

제과업종에 대한 중기적합업종 지정이 3년간 연장된다.

동반성장위원회는 23일 서울 여의도 렉싱턴호텔에서 제39차 동반위 전체 회의를 열고 민기를 맞은 제과업종에 대한 중기적합업종 제지정 여부와 관련해 이같이 결정했다.

동반위는 이날 회의에서 올해 적합업종 권고기한이 만료되는 18개 품목 중 이달말 권고기간이 종료되는 7개 품목에 대해 제재의를 이끌어냈다.

중기적합업종으로 재지정된 7개 품목은 서적· 및 잡지류·소매업· 자동판매기· 운영업· 자전거· 소매업· 중고자동차판매업· 제과점업· 플라스틱봉투· 화초 및 산식품· 소매업 등이다.

가정용 가스연료소매업은 대기업의 중소기업 사업영역 침해를 주기적으로 확인한 뒤 문제가 발생하는 경우 적합업종으로 재지정되는 '시장감시' 대상으로 분류했다.

제과업종 중기적합업종 지정과 관련 동반위 측은 신규 출점 시 500m 거리 제한과 2% 총량 제한은 기존대로 유지하되 신도시· 신상권 등을 500m거리 제한에 예외를 두기로 했다.

이어려 이번 제재의를 통해 중소제과점의 사업영역 보호와 더불어 제과점업 시장 확대를 위한 빨소비 촉진과 소비자 혜택 증진 측면에서 상호 협력기로 했다.

동반위는 오는 5월 만료되는 기타 식사용 조리제품· 한식· 중식· 일식· 서양식 등 음식점업 7개· 자동차전문수리업 등에 대해서는 추후 중기적합업종 제지정 여부를 논의하기로 했다.

이와 함께 동반위는 올해 동반성장 지수· 체감도조사 평가체계를 개편하기로 했다.

이번 개편은 대기업의 실질적인 동반성장 노력을 반영하기 위해 중소기업의 제제도 접수 비중을 낮추고, 대기업의 동반성장 지원실적을 정량 평가하는 식으로 이뤄졌다.

특히 대· 중소기업 간 동반성장 활동이 상대적으로 저조한 해외동반진출, 협력사 판로지원 부문과 23차 협력사로의 원활한 자금 흐름을 모색하는 삼생결제시스템 등에 대한 배점을 크게 높이기로 했다.

소모성자재구매대행(MRO) 상생협약과 관련해서는 LG 서브원에 대해 참

여를 공식 요청하기로 했다.

LG 서브원은 매출액(3000억원) 구분에 대한 균가가 없으며 수요기업의 선택권 침해할 수 있다는 입장은 내세워 상생협약 체결을 거부했다.

동반위는 당시지간 의견을 충분히 수렴해 상생협약이 이루어질 수 있도록 추가적인 협의를 진행한다는 방침이다.

안충영 동반성장위원회 위원장은 "기존 상권은 침해한 대린이 있었지만 500m 거리 제한을 유지하는 방향으로 양쪽이 합의했다"며 "대기업의 문호를 개방했다고 볼 수 있다"며 웃기고 했다.

그는 "2% 총량 제한은 시장 상황이 전개되는 것을 보면서 탄력적으로 운영할 수 있도록 했다"며 "지난 3년간 적용됐던 중기적합업종보다 융통성이 있도록 했다"고 설명했다.

안 위원장은 "신도시· 신상권에 출점하는 프랜차이즈 대기업 업체는 2% 총량 제한에 해당되지 않는다"며 "2000세대 이상 도시면적 100만평 지역에는 대기업 프랜차이즈 기업들이 지유경쟁으로 진입할 수 있도록 문호를 개방했다"고 밝혔다. /이성주 기자

## 7개 경제단체-산자부 '기활법' 민관합동 설명회

상법· 공정거래법상 특례· 세제지원 등 혜택· 활용방법 제공

7개 경제단체와 산업통상자원부는 공동으로 23일 서울 세종대로 상의회관에서 '기업활성화고특별법 민관합동 설명회'를 개최했다.

이번 설명회는 기업활성화고특별법(기활법)이 지난 4일 국회 본회의를 통과함에 따라 기업에게 상세한 정보를 제공하기 위해 마련됐다.

사업제한을 준비하는 기업을 위해 상법· 공정거래법상 특례 및 세제지원 등의 혜택과 활용방법을 제공했다. 대· 중소기업, 로펌, 회계법인, 컨설팅회사 관계자 등 250여명이 참석했다.

이관섭 산업통상자원부 제1차관은

"산업의 근본적이고 선제적인 체질개선을 위해서는 우리 기업의 사업제한이 보다 활성화돼야 한다"며 "많은 기업들이 이 법을 활용해 경쟁력 강화에 나서줄 것"을 당부했다.

이에 경제계는 "우리 경제는 새로운 성장공식 마련이 시급하다"면서 "이러한 때에 사업제한을 뒷받침하기 위한 기활법이 마련된 것은 의미가 크다"고 환영했다.

이어 '법' 제정으로 기업의 사업제한 절차가 간소화되고 규제 불확실성이 상당부분 해소될 수 있을 것"이라며 "향후 시행과정에서 기업의 목소리를 적극 반영해 제도보완을 계속해 나가

야 할 것"이라고 강조했다.

한편 '기존 M&A 사례의 기활법 적용 시뮬레이션 결과'를 발표한 정우용 한국산업진흥협회 회장은 "최근 5년간 상장기업의 사업제한 현황을 보면 중소· 중견기업 비중이 82.0%로 대기업(17.4%)보다 훨씬 높았다"고 밝혔다.

이어 "과거 사례로 볼 때 앞으로 중소· 중견기업의 원조법 활용도가 높을 것"이라고 전망했다.

산업부는 "8월 1일 기활법 시행에 차질 없도록 시행령 등 제반 준비를 조속히 완료할 방침"이라고 덧붙였다. /이성주 기자

## 도내 설 특산물 쇼핑몰 연계 판매 13억 넘어

설명절 프로모션을 통해 진행한 '도내 특산물 우수 쇼핑몰 연계 설맞이 프로모션' 판매매출액이 13억원을 넘어섰다.

전북경제통상진흥원에 따르면 이번 행사의 실적은 지난해 대비 25업체,

있도록 하겠다고 전했다.

한편 전북경제통상진흥원은 설명절 소비자들의 주문 패턴 분석을 통해 선정된 도내 우수 제품 40여개를 우체국쇼핑, JB플라자, 11번가, 사이버거래소 등 유수의 유통 체널에 집중적으로 지원, 매출 상승의 기폭제 역할을 했다.

/신광영 기자

# 본인이 뚱뚱 하다고 생각하시면 몇 kg 정도 를 빼고 싶으세요?

뱃살, 내장지방, 체지방을 요요현상 없이

귀하가 원하는 만큼 쏘옥 뺄수 있습니다

효소다이어트, 해독 프로그램 전문

상담전화: 010-3655-9009

블로그: <http://kangsb1959.blog.me>

메일: ndtheraphy119@gmail.com

에슬레저를 '인기'  
엠리밋, 트레이닝복 2종 출시

운동복과 일상복을 결합한 '에슬레저룩' 열풍으로 트레이닝복 수요가 늘어나고 있다.

엠리밋은 이달 초 출시한 트레이닝복 세트 제품인 '스포티 트레이닝'과 네오프레스 2종이 리오더에 들어갔다고 23일 밝혔다.

엠리밋 관계자는 "에슬레저룩 열풍으로 트레이닝복이 활동성과 스타일을 갖춘 패션 아이템으로 부각되기 시작했다"며 "트레이닝복 판매율이 매주 10%씩 증가하는 등 판매 호조를 보임에 따라 추가 물량 확보에 들어간다"고 밝혔다.

스포티 트레이닝 세트는 기능성 폴리스판을 소재로 해 신축성과 착용감이 편안하다. 네오프렌 소재와 통기성이 뛰어난 에어마시 소재를 함께 적용했다.

정재화 엠리밋 기획총괄 이사는 "리오더에 들어간 트레이닝복 신제품은 별다른 흥보 마케팅 없이도 높은 판매율을 보이고 있다"며 "일상 속 운동을 즐기는 에슬레저의 인기로 활동적이고 스포티한 트레이닝복에 대한 수요가 증가한 것도 하나님의 인연"이라고 말했다.

/김민근기자

국내 유아동 산업 '나흘로 호황'  
중심은 '터닝메카드'

심각한 저출산 현상에도 불구하고 국내 유아동 산업은 호황이다.

골든 키즈 에잇 포켓 등 신작이 형성될 정도로 관련 소비 계층이 증가하면서 키즈산업은 성장세를 이어가고 있다.

남자 어린이들이 가장 선호하는 원구 중 하나를 끊으리고 한다면 변신 자동차와 카드 게임을 결합한 터닝메카드다.

2014년 출시된 터닝메카드는 '원구에 대한 인기 주기는 빠르게 교체된다'는 업계 정설까지 무색케 하고 있다.

업계는 터닝메카드가 남자 원구라는 고정관념을 깨고 여자아이들에게도 엄청난 반향을 일으켰다는 점을 주목한다.

단지 남자 아이들이 가지고 노는 장난감이 아니라 또래 친구들끼리 즐길 수 있는 장난감으로서 자리잡고 있다는 뜻이다.

스마트 폰, 온라인 게임에서 벗어나 제품을 가지고 직접 대결을 하며 상대방과 교감을 형성할 수 있다는 점이 하나님의 블루 문화에 영향을 줄 것으로 풀이된다.

특히 부모와 함께 즐길 수 있다는 점도 꾸준한 인기를 얻고 있는 비결로 분석된다.

아버지와 자녀가 터닝메카드를 가지고 놀며 선의의 경쟁의식과 스포츠 정신을 배우고, 어떻게 하면 더 잘할 수 있는지 분석하는 과정에서 위기에 대처하는 능력인 역경지수가 높아지기도 한다는 것이 순우리 층 설명이다.

/이성주 기자

설명절 프로모션을 통해 진행한 '도내 특산물 우수 쇼핑몰 연계 판매 13억 넘어'

설명절 프로모션 판매매출액이 13억원을 넘어섰다.

전북경제통상진흥원에 따르면 이번

주문 건수 1만 4,800건, 매출액은 4억

9000만원이 증가했다.

전북경제통상진흥원 관계자는 "매월

정기적으로 유수의 유통 체널에 집중으로 지원, 매출 상승의 기폭제 역할을 했다.

/신광영 기자