
**2015년~2019년
대한무역투자진흥공사
중장기 재무관리계획**

2015. 6.

K O T R A

I. 기관 현황

□ 설립 목적(대한무역투자진흥공사법 제1조)

- 무역 진흥과 국내외 기업 간의 투자 및 산업 기술 협력의 지원, 해외 전문인력의 유치 지원, 정부간 수출계약 등에 관한 업무를 하게 함으로써 국민경제 발전에 이바지

□ 주요 사업(대한무역투자진흥공사법 제10조)

- 중소기업 수출지원 및 해외진출 지원
 - * 바이어찾기, 무역사절단, 전시회, 현지법인설립, 지적재산권 보호 등
- 해외시장정보 생산, 전파 및 컨설팅
 - * 해외 마케팅 및 투자진출 컨설팅, 해외시장정보 수집·설명회 개최 등
- 외국인 투자유치
 - * 외국인투자 프로젝트 발굴 및 유치활동 전개, 既진출 외투기업 고충처리 등
- 국내전문인력의 해외 취업·창업지원 및 중소기업 글로벌 비즈니스 교육 연수 등

□ 조직 및 정원

- (조직) 본사 : 5본부 23실 13센터(단,원) 44팀
 해외 : 10지역본부 123개 무역관(83개국)
- (정원) 임원 7명, 직원 779명으로 총 786명('15.6월 기준)

□ 예산

			(백만원)		
구분	'14	'15	구분	'14	'15
▪ 수입	305,201	315,752	▪ 지출	305,201	315,752
- 국고보조금	256,589	268,245	- 인건비	98,977	104,536
- 자체수입	48,612	47,507	- 경상경비	6,960	7,295
			- 조직망운영	63,492	63,907
			- 사업비	135,772	140,014

II. 경영목표 및 투자방향

1. 경영환경 분석 및 경영목표

가. 경영환경 분석

□ 국내외 경제동향

- (세계) 글로벌 금융시장 여건 개선 등에 힘입어 대체로 완만한 회복세를 유지할 것으로 예상되나 중국 경제 성장 둔화 등 불확실성 상존
- (국내) 소비증가와 정부의 서비스분야 지원정책에 힘입어 경제 성장률 증가 전망되나, 추가적인 원화 강세에 대비 수출 경쟁력 강화를 위한 보완책 필요

□ 정부 정책동향

- '2020년 세계무역 5강, 무역 2조 달러 달성'을 위한 수출산업 경쟁력 제고 및 기업육성정책 강화 예상
- 공공기관 부채관리 강화와 방만경영 개선을 위한 공공기관 정상화 추진
- 경제혁신 3개년 계획에 의거, 유망서비스업(보건의료, 교육, 관광, 금융, 소프트웨어 등) 육성 및 수출촉진 정책 강화

□ 고객동향

- 중소·중견기업의 수출비중이 꾸준히 증가하고는 있으나 선진국 대비 수출 중소기업의 비중은 낮음
- 고객수요는 다양화, 복잡화되어 단발성 서비스로는 고객만족에 한계, 고객별 차별화된 서비스를 일관되고 지속적으로 지원할 필요

□ 시장 트렌드

- 단순 단품의 수출보다 모듈화된 제품의 글로벌 수요 증가
 - 異산업·異분야 융합형 제품·서비스의 시장 파급력 확산
 - 기업의 사회적 책임에 대한 관심 증대
- * IBM, Dell, 소니 등 글로벌 기업들은 CSR 정도를 평가하여 협력사 선정

□ 내부역량 분석

- 정부, 산업진흥 재정투입 지속적 감소, 해외무역관 확대, 인력의 전문화 필요성 증대 등

나. 경영목표

□ (전략목표 I) 무역 2조 달러 달성 선도

- 내수·수출 초보기업의 수출기업화 추진
- 신시장개척을 위한 차별화 전략 추진 및 G2G거래 지원 체계 구축 등 새로운 수출동력 산업의 발굴
- 국가정책사업과 연계한 사업성과 제고
 - ▶ 강소→중견기업 성장사다리 육성 강화, 지방 중소기업 수출지원확대 및 대중소 동반수출성장 생태계 조성, 한중FTA활용 및 중국 내수시장 공략 강화, 한류를 활용한 새로운 해외시장 창출, U턴기업 발굴·유치확대

□ (전략목표 II) 新 무역 투자·지원 기능의 강화

- 전략적 투자유치 추진 및 무역·투자 연계 지원 강화
- 글로벌 취업·창업 활성화 제고
- 신흥국과의 상생성장 추진
 - ▶ 글로벌기업·강소기업 헤드쿼터 및 R&D센터 유치, 수요기반의 글로벌 취업 활성화, 글로벌 공헌사업 심화, 경제개발경험협력사업(KSP) 활성화

□ (전략목표 III) 고객지원 체계의 고도화

- 고객맞춤형 정보제공을 위한 강력한 정부 3.0 추진
- 고객서비스 시스템 강화
 - ▶ 고객이 원하는 해외시장 정보를 맞춤형으로 제공, 정상외교 포털 활성화를 통한 정상외교 성과제고, 스마트 환경을 반영한 모바일 워크 시스템 구축

□ (전략목표 IV) 선진 경영관리 시스템 구축

- 가치관경영 확산과 내재화
- 성과와 역량중심의 新 인사·보수제도 정착
- 모범적인 재무안전성 유지 및 협력적 노사 조직문화 구축
 - ▶ 핵심가치 내재화 노력 강화, 역량강화 프로그램을 통한 현지직원 핵심인재화 추진, 혁신 최우선의 전사적 조직문화 구축, 선도적 노사문화 실천

2. 사업계획

□ 중소기업의 수출역량 강화

- 내수 및 수출기업화를 통한 수출저변 확충
 - 전담 PM과 해외무역관이 협업하여 수출성약까지 맞춤형 지원
 - * 581개사('13) → 700개사 ('14) → 1,400개사 ('15)
 - 진입장벽이 낮은 신흥국 중심의 구매인콰이어리 발굴 및 상담기회를 제공하고 전담 PM(퇴직전문인력 등)을 지정, 성약까지 1:1 지원
- 중소기업의 수출규모 확대
 - (지사화사업) 유망기업 중심의 밀착형 사업으로 재편하고 품목별 자문위원(5명)을 활용한 컨설팅 제공
 - * 지사화사업 지원 기업수 : ('14)2,400 → ('15)2,600개사 → ('19)4,000개사
 - (월드챔프) 지원기업 확대 (120→150개사) 및 Pre월드챔프 신규 도입
- 다양한 해외마케팅 사업을 활용한 수출거래선 확산
 - (해외전시회) 유관기관과의 협업·사후관리 등 지원 프로세스 개선
 - * 해외전시회 참가 : 125회 2,500개사→130회 2,600개사, 개별참가 지원 500개사, 한국상품전 개최 2회
 - (무역사절단) 해외유명전시회와 연계한 전문품목 비중 확대 (연간 200회)
 - (수출상담회) 대형화 및 브랜드화 등 내실화 및 사후관리 강화
 - * 모바일 상담주선·사후관리 시스템 개발 및 바이어 등급제 실시
- 中企-글로벌기업 파트너링을 통해 글로벌밸류체인 진입 확대
 - 글로벌기업 수요를 발굴하여 국내 적격기업에게 부품공급 및 공동 R&BD, 기술교육 등의 기회를 제공
- 현장 중심의 원스톱 수출애로 해소
 - (국내) '찾아가는 서비스' 확대 및 원스톱 서비스 이용 체계 구축
 - * 지방지원단, 이동KOTRA, Trade Doctor 운영 확대
 - (해외) 현지 인프라 확대를 통해 기업의 비용 절감 및 마케팅 효과 제고
 - * 해외 FTA 활용지원센터, 공동물류센터 운영 확대

□ 새로운 수출먹거리 창출 및 새로운 무역방식에 대응

○ 창의형 신산업별 특성에 부합하는 해외마케팅 전개

- (IT 융복합) 지능형교통시스템 등 제품-ICT 융합의 패키지 수출
- (지식서비스) 한류와 결합한 수출유망 8대 전략분야에 중점
 - ▶ (8대 분야)게임, 애니메이션, 캐릭터, 스마트콘텐츠, 프랜차이즈, 엔터테인먼트, 이커닝, 디자인
- (의료) 의약품·기기, 병원서비스 등 의료 상품과 서비스의 결합
- (건설·플랜트) 중소기업 및 대중소 동반형 해외 프로젝트 수주

○ 새로운 무역거래 방식에 선제적 대응

- (전자상거래) 온라인 직구 확산 등 전자상거래 급증에 대비해 중소기업 제품의 해외쇼핑몰 입점지원, 온라인쇼핑몰의 해외직접 진출 및 BuyKorea를 아시아 대표 온라인거래 플랫폼으로 육성
- (공공조달) 진출대상국 확대 및 국제기구와 협력 강화, FTA 체결국인 美·EU는 물론 중국 조달시장 개방에 대비
- (G2G) 중남미 G2G거래 지원 성공사례를 타지역으로 확산

□ FTA 등으로 넓어진 경제협력 영역 활용 지원

○ FTA 활용 정보 등 해외비즈니스 정보 고부가가치화

- 고객 수요가 높은 해외기업, 상품 정보 등 제공 확대

- * (해외기업 DB) 해외기업정보 공개 확대 및 무보, D&B사와 협력한 바이어 품질관리: 18 → 20만건
- * (상품정보 DB) 500대 수출 유망 품목 위주의 DB 확대 : 3,000 → 4,000건
- * (해외인증 DB) DB 신규 구축 및 조사품목 확대: 50 → 80개 품목
- * (바잉오퍼) 무역관의 구매인콰이어리 발굴 확대 및 품질 제고: 14,000 → 14,500건

- 분야별 글로벌역량 제고와 연계한 컨설팅 기능 강화

- 'FTA 헬프 데스크'설치를 통해 해외바이어 및 진출기업의 FTA 활용 촉진

- * FTA 헬프데스크 (북미 3개소) → 중국 내 4개소 → 아세안 내 4개소

○ 수혜 품목 중심의 선제적 대형 수출마케팅 활동 전개, 농수산물 등 피해 품목에 대한 수출산업화

□ 우리경제에 도움되는 외투기업 유치 강화

○ 국민경제 파급 효과가 큰 분야에 투자유치 집중

- (고용 창출) 산업파급 효과가 큰 제조업 및 고용유발 효과가 큰 서비스산업 집중 유치

* (소재부품)고기능성 필름, Display 소재, (관광레저)제주 신양 마리나 리조트, 식품 등

- (지역균형 발전) 지자체와 연계한 비수도권 투자유치 강화

* 지자체별 주요 타겟 산업의 투자매력도, 입지 분석에 기반한 유치활동 전개

- (산업구조 고도화) 고도기술 산업 및 글로벌기업의 R&D·물류·지역본부 유치

* 첨단부품(OLED, ESS 등), IT, 바이오, 해양플랜트, 친환경에너지 등 대형 제조 핵심기업 유치

* R&D·물류·HQ IR 확대 및 맞춤형 타겟기업 유치로 동북아 비즈니스 허브화

○ 수출과 투자유치 융복합 지원으로 무역·투자의 동시 확대

- 한국을 FTA 활용 전진기지화 하려는 中·美·EU 글로벌기업 투자유치

- 중소·중견 기업의 외국인투자유치와 연계한 해외진출

* ('14) 게임개발 C社 중국 T社로 부터 투자유치 통해 중국시장 진출

→ ('15) 뷰티, 식품, 콘텐츠 분야로 확대

○ 기투자한 외투기업의 경영 지원 활동을 통한 지속성장

- 외국인투자 기업의 국내 조달 및 해외수출 지원

* 외투기업 경영실태 조사: 외투기업의 국내 구매, 해외수출 지원을 위한 심층 조사

- 외투기업의 해외네트워크를 활용한 중소기업의 해외동반진출

* 르노닛산, 훔플러스(테스코) 등 외투기업 및 모기업과 협력한 중소기업의 수출

- 홈닥터제를 통해 고충처리는 물론 인재채용, 수출 및 구매 수요 대응

* 외투기업 채용박람회, 외투기업 채용설명회 확대 개최

□ 해외투자자 M&A를 통한 해외진출 지원

○ 해외투자진출 쏠과정을 체계적으로 지원하여 글로벌 경영 확산

- (진출) 투자대상국 선정과 리스크 경감을 위한 컨설팅 및 현지 인프라 제공

* 해외투자진출 유망국 비교연구, 투자진출종합박람회, 주요 투자대상국 투자환경 비교설명회 개최 등

- (정착) 한투센터, IP의 데스크 확대로 현지경영 애로 해소 및 시장확대
 - * 한국투자기업지원센터: 15→18개소 (유라시아 이니셔티브 추진 위한 모스크바, 알마티, 타슈켄트)
 - * IP-Desk : 10→12개소 (기업 수요가 높은 지역 선정 예정)

- (청산·복귀) 철수 기업의 합법적인 청산과 안정적인 국내복귀
 - 유치 대상지역 확대 및 U턴 기업 대상 수출마케팅 지원

□ 단기간내 글로벌 벨류체인 진입을 위한 중소기업의 M&A

- (매물발굴) 기업수요가 높은 R&D, 핵심부품 제조, 판매망 중심의 매물 발굴
 - * 글로벌 벨류체인별 원천기술, 영업망 보유 핵심기업 타겟팅
 - 해외 전문기관과 협력을 통한 글로벌 M&A 지원기반 확충
 - * M&A 거점 무역관을 통한 현지 M&A 부딕크, 자문사와의 협력 강화
- (딜 성사) M&A 펀드 등과의 협력 및 무역관을 활용한 딜 성사 제고
 - 거점무역관 및 연계사업을 활용한 인수 후 안정적 통합 등 사후관리

□ 해외취업 지원을 통한 글로벌 청년 인재 양성

- K-Move센터 확대 및 허브화를 통해 양질의 해외 구인기업 발굴을 통한 수요 기반의 청년 취업
 - '글로벌 취업 상담회'의 대형화 및 타겟 지역/분야별 전문관 확대
 - 취업연계형 글로벌 마케팅 인턴 파견을 통해 지역비즈니스 전문가 양성
- 현지 선정 멘토들과 연계한 멘토링 및 사후관리를 통해 취업 청년의 전문인재화

Ⅲ. 현 재무상태 진단

- ◇ (종합) KOTRA는 위탁집행형 준정부기관으로 소요예산의 대부분을 국고로 지원받으며, 편성예산 한도 내에서 집행하고 있어 금융기관 차입금은 전무, 자본잠식 위험은 거의 없음
- ◇ (자산·부채) 자산은 '14년 1,717억원으로 전년대비 23억원 감소, 부채는 '14년 512억원으로 전년대비 152억원 감소
 - * 자산(억원): ('12) 1,557 → ('13) 1,740 → ('14) 1,717
 - * 부채(억원): ('12) 583 → ('13) 664 → ('14) 512
- ◇ (당기순이익) '14년 169억원으로 전년대비 35억원 증가
 - * 당기순이익(억원): ('12) 99 → ('13) 134 → ('14) 169

□ (종합) 안정적인 재무구조로 금융기관 차입금은 전무

- KOTRA는 위탁집행형 준정부기관으로 소요예산의 대부분을 국고로 지원받고, 편성된 예산을 당해연도에 집행
- 중소기업 해외마케팅지원, 외국인투자유치, 해외투자진출 등을 수행하는 기관의 특성상 외부차입 또는 채권발행을 통한 재원조달 가능성이 거의 없으며, 국고지원 사업비 내에서 사업을 추진
- 부채비율('14년 425%)이 안정적이며, 부채구성도 사업성 유동부채 혹은 퇴직급여충당부채로 금융기관차입금은 전무

□ (자산·부채) '14년 자산 및 부채는 전년대비 감소

- (자산) 퇴직연금 DB가입자의 DC전환 및 DB퇴직연금의 사외적립에 따른 현금성자산 유출로 총자산 감소
- (부채) 미지급금 및 종업원급여채무(퇴직급여충당부채) 감소 등에 따라 전체적인 부채 감소
 - 차입금 등 금융성 부채는 전무하며 퇴직급여충당부채 및 성과급 등 충당성 부채가 전체 부채의 상당부분('14년 47%)을 차지, 기타부채는 사업운영에 따른 선수수익, 미지급금 등으로 구성

< 부채현황('14년말 기준) 및 발생원인 >

(단위: 억 원)

구분		금액	발생원인	
부 채	유동부채	미지급금	108	사업비 반납액
		선수금	135	사업비 선금
		상여금충당금	162	차년 성과급(IFRS규정)
		기타	17	각종 사업 매출부가세 등
	비유동부채	종업원급여채무	78	퇴직급여
		기타	12	임대보증금 등
계		512		
자 본		1,205	부채비율: 42.5%	

- (부채비율) 퇴직금충당부채 감소에 따른 부채비율 감소
 - * 부채비율: ('13) 61.7% → ('14) 42.5%

□ (당기순이익) '14년 영업이익은 65억원, 당기순이익은 169억원 실현

- * 영업이익: ('13) 19억 → ('14) 65억
- * 당기순이익: ('13) 134억 → ('14) 169억
- ▶ 영업이익 증가: 경영효율화를 통한 자체수익 증가 및 영업비용 감소
(자체수익: '13년 370억원 → '14년 411억원)
- ▶ '14 영업외 이익 구성 : 토지수용법에 의한 유형자산 처분이익 15억 원과 이자수익 20억원, 현금유입없는 수익인 관계기업주식 상각에 의한 지분법수익 57억 원 등

□ (이자보상배율) 해당 없음(이자비용발생부채 없음)

IV. '15~'19 재무관리계획

1. 전년도 중장기재무관리계획 평가·분석

□ '14년 계획 대비 실적

(억원, %)

구분	'14년		차이(B-A)
	계획(A)	실적(B)	
자산	1,844	1,717	△127
부채	701	512	△189
부채비율	61.3	42.5	△18.8%p
영업이익	10	65	55

□ 평가 및 분석

- (종합) '14년도 자산·부채는 연말 지분법 상각이익, 보험 수리적 가정을 적용한 퇴직급여충당부채 평가 등에 의해 변경되었으며, 매출·영업이익은 자체수익차이 및 경영효율화를 통한 비용절감으로 계획과 실적간 차이 발생
- (자산 및 부채) '14년 자산 1,717억원, 부채 512억원
 - '14년도 자산은 퇴직연금 DB가입자의 DC전환에 따른 현금 유출로 자산 감소
 - '14년도 부채는 재무계획 시점에 예상 할 수 없었던 퇴직급여 규정 개정에 따른 관련 부채의 대폭 감소에 따라 재무전망 대비 189억원 감소
- (매출 및 영업이익) '14년 매출액 3,423억원, 영업이익 65억원
 - 정부보조금 증가 및 자체수익 증가에 따라 매출액은 전망 대비 소폭(26억원) 증가하였으며 경영효율화에 의한 비용감소로 영업이익은 전망보다 55억원 증가

2. 재무관리계획 기본방향 및 목표

- ◇ 공공기관 정상화 정책에 부응한 부채감축 노력
- ◇ 환차보전적립금 적립을 통한 환리스크 관리
- ◇ 자체수익원 확대를 통한 자체수익 증대 및 법정자본금 증액('17년 1,000억원)을 추진하여 재무 안정성 강화

□ 경영효율화를 통한 경비절감

- 정부가 추진하고 있는 공공기관 정상화 정책에 부응하기 위해 사업 및 예산 운영 효율화, 비정상적 관행의 정상화, 정부 가이드라인에 따른 경상경비 절감 등 경영효율화 추진

□ 환리스크 관리

- 공사의 부채는 미지급금, 사업참가비 선수금 등 수익인식 기준에 의한 이연계정, 퇴직급여 충당금 등 부채성 충당금으로 구성되어, 금융기관 부채가 전무하며 재무적으로 안전한 구조
- 그러나, 해외조직원 운영, 해외인건비 등 경직성 예산을 정기적으로 원화에서 외화로 환산하여 지출함에 따라 거래 환위험(편성시점과 지출시점의 환율차이에 의한 환위험)에 노출되어 있으며 이러한 위험에 대처하기 위하여 내부적으로 필요 재원의 확보가 필요
- 이를 위하여 '08년부터 환차보전적립금을 적립하고 있으며 중장기적으로 영업이익 관리를 통하여 재원을 마련, 이익잉여금 처분시 법정적립금 적립 후 임의적립금인 환차보전 적립금으로 적립할 계획

- 수익자 부담원칙 확대를 통한 자체수익 증대 및 자본금 증액으로 재무 안정성 강화
 - 기업 수요가 많은 사업을 확대하여 자체사업수익 확대
 - 신규수익사업 아이디어 공모 및 수익자 부담 원칙에 따른 수수료 부과
 - 수익사업의 계량목표설정을 통해 수익목표 달성 유도
 - 부서·개인 성과지표 설정을 통해 수익목표 배분 및 동기부여
 - 법정자본금 증액으로 자본금규모를 확대하여 국가 IPA로서의 대외신인도 제고 및 외부환경 변화에 따른 재무구조 변화에 대응
 - '12년 납입자본금 500억원으로 증액 완료
 - * 납입자본금 규모변화(억원) : ('09)160 → ('11)320 → ('12)500
 - '17년까지 법정자본금 1,000억원으로 증액 추진
 - * 공사법 개정 등 추진 필요

3. 재무관리방안

가. 자구노력

- 원가절감을 통한 부채절감 노력 ('17년까지 23억원 감축)
 - 공사는 차입금 등 금융부채가 없어 부채감축 직접 소요는 없으나, 정부의 정상화 정책에 호응하고, 방만 경영을 예방하기 위해 인건비, 경상경비, 복리후생비 등을 절감
- 환위험관리
 - 공사는 환율변동에 따른 리스크 관리를 위하여 '08년부터 환차보전적립금을 적립 ('09 국회 산업위 결산시 환차보전적립금 설치, 증액권고)

- '11년 환차보전적립금 한도액을 203억원으로 설정, '15년 초 누계액은 135억원이며, 순차적으로 68억원을 추가 적립할 계획

☞ 적립 한도액(203억원) 산출내역
 * 산식: '08 ~'09년 환차평균(169.50원/불) x 2011년 외화예산 편성금액(120백만불)

- 경상경비 절감을 통해 영업이익 적정수준 관리하여 적립금을 안정적으로 관리 및 매년 15억원 내외 적립 예정
- 환위험관리시스템('14년 구축)을 통해 환위험을 계량적으로 측정하여 체계적으로 관리 및 필요시 환위험 헷지 방안 추진 (예: 선물환 거래 또는 외화예금 운영)

□ 유동비율 관리

- 공사의 사업관련 부채를 적시에 지급하기 위하여 유동비율을 150%이상으로 설정하여 관리
- 유동자산 중 일부를 해외조직원 운영을 위한 보증금(비유동 자산)으로 운영하고 있어 일반기업 유동비율 요구수준인 200%와 정부요구 수준인 100%사이의 150% 목표 설정

구 분	실행방안	'15	'16	'17	'18	'19
환리스크 관리	환차보전적립금 적립(억원)	145	160	175	190	203
단기지급능력 확보	유동비율 관리(%)	150	150	150	150	150

나. 정책지원 사항: 해당사항 없음

4. '15~ '19 재무전망

< 전망의 전제 >

◇ **경제성장률 및 환율:** 4%대의 경제 성장률 및 환율은 향후 안정세 전망

구분	'15	'16	'17	'18	'19
경제성장률(%)	3.8	4.0	4.0	4.0	4.0
환율(원)	1,090	1,100	1,100	1,100	1,100

<자료 출처: 기재부 작성지침상 거시전제>

◇ **매출액:** 정부보조금 및 자체수익 확대노력을 통하여 증가세 시현

◇ **자산·부채:** 사업규모 증가(매출액)에 따라 증가세 시현

< '15~ '19 재무전망 >

(단위: 억 원)

구분	'15	'16	'17	'18	'19
자산	1,822	1,924	2,028	2,130	2,240
부채	541	569	596	621	654
금융부채	-	-	-	-	-
- 공사채 등	-	-	-	-	-
비금융부채	541	569	596	621	654
부채비율(%)	42.3	42.0	41.7	41.2	41.2
매출액	3,529	3,634	3,743	3,855	3,970
영업이익	11	11	11	12	12

* 공사채는 CP, 전자단기사채 포함

□ **(자산 및 부채) '19년 자산 2,240억원, 부채 654억원**

- 지속적인 자체수입 발생 및 지분법 평가에 따른 투자주식 증가로 인하여 자산 규모는 지속적으로 증가 전망
- 차입금 등 금융성 부채는 전무하며, 사업규모(매출액)의 증가에 따라 관련 부채(미지급금, 선수수익) 증가 및 퇴직급여충당부채 증가
- 부채비율은 '14년 42.5%에서 '19년 41.2%로 점차 감소하는 추세

□ (매출 및 영업이익) '19년 매출액 3,970억원, 영업이익 12억원

○ 사업규모 확대 및 자체수입 증대노력에 따라 매출액은 증가세 시현

* 매출액(억원): ('15) 3,529 → ('16) 3,634 → ('17) 3,743 → ('18) 3,855 → ('19) 3,970

○ 자체수입 확대 및 운영비 절감을 통하여 안정적인 영업이익 확보(총매출액의 0.3%수준)

* 영업이익(억원): ('15) 11 → ('16) 11 → ('17) 11 → ('18) 12 → ('19) 12

5. '14년 계획 대비 '15년 계획의 주요 변동 사항

□ (종합) 중기재정수치와 시계열 분석에 의한 추세치, 중장기 경영목표 및 '14년 재무지표 변동을 반영하여 '15년 계획 수립

○ (자산) '14년 1,717억원에서 매년 지분법주식 증가(국고보조금 상각에 의한 증가)를 포함한 연간 90억원의 당기순이익이 발생하여 '19년말 2,240억원으로 증가

* '14년 퇴직급여 DC전환에 따른 현금유출로 총자산이 감소하였으며, 이를 재무계획에 반영하여 14-18계획 대비 전체적인 자산규모 감소

< 자산('14~'18 vs '15~'19) 비교 >

(단위: 억원)

구 분(%)	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년
'14~'18(A)	1,844	1,905	1,989	2,071	2,113	-
'15~'19(B)	-	1,822	1,924	2,028	2,130	2,240
차이(B-A)	-	△83	△65	△43	17	-

○ (부채) 차입금 등 금융부채는 없으며, 매출규모 증가에 따른 미지급금등 사업수행 부채 증가 및 퇴직급여부채 증가

* '14년 퇴직급여부채 감소로 총부채가 감소하였으며, 이를 재무계획에 반영하여 14-18계획 대비 전체적인 부채규모 감소

< 부채 및 부채비율('14~'18 vs '15~'19) 비교 >

(단위: 억원, %)

구 분		'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년
부채	'14~'18(A)	701	697	714	729	701	-
	'15~'19(B)	(42.5)	541	569	596	621	654
	차이(B-A)	-	△156	△145	△133	△80	-

* ()는 '14년 결산 부채비율

구 분		'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년
부채비율	'14~'18(A)	61.3	57.6	56.0	54.3	49.7	-
	'15~'19(B)	(42.5)	42.3	42.0	41.7	41.2	41.2
	차이(B-A)(%p)	-	△15.3	△14.0	△12.6	△8.5	-

* ()는 '14년 결산 부채비율

- (매출액) 중기재정 일반국고보조금 및 자체수익 노력과 신규 사업 확대 등을 반영하여 연평균 약 3% 증가

< 매출액('14~'18 vs '15~'19) 비교 >

(단위: 억원)

구 분(%)	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년
'14~'18(A)	3,397	3,168	3,183	3,194	2,766	-
'15~'19(B)	(3,423)	3,529	3,634	3,743	3,855	3,970
차이(B-A)	-	361	451	549	1,089	-

* '14년 ()는 결산 매출액

6. 비상상황 계획

- ◇ 매출액: 국고보조금 및 자체수입의 지속적 감소(3%이상)
- ◇ 환율: 달러환율이 1,270원 이상으로 상승

□ 상황

- 예산이 지속적으로 감소하고 있으며 예산 감소가 중장기적 현상으로 고착화될 가능성이 큰 경우
- 환율상승이 지속적으로 이루어져 환차손 규모가 커질 뿐 아니라 환율 상승이 중장기적으로 계속될 가능성이 농후한 경우
 - 달러환율이 1,270원을 초과하여 상승
 - * 1,220원은 위기상황, 1,270원은 비상상황으로 분류하여 각각 대응

□ 대응방안

- 단기적으로 가시적 성과 창출 가능 사업위주로 기존 사업 조정
- 사업별 비경직성 경비 절감 및 자본예산 계획 연기
- 일정수준이상 환율 상승 시 환위험 헷지 추진
- 경직성 경비 대정부 지원 요청 및 타인자본조달을 고려