

삼성 KPMG

성공하는 기업의 비즈니스 어드바이저

# Channel

2018 June\_Vol.185

삼성KPMG는  
당신을 기다립니다





## Cover story

삼성KPMG는 당신을 기다립니다

아침에 눈을 떴을 때 출근이 기다려지는 회사,  
구성원 모두를 존중하며  
일의 의미와 가치를 찾게 해주는 회사.

삼성KPMG는 일과 삶이 조화를 이루고  
나아가 자부심을 가질 수 있는  
행복한 일터를 만들어 가고 있습니다.

이제는 여러분이 삼성KPMG의 주인공이 될 차례입니다.  
삼성KPMG는 함께 웃고 성장할 당신을 기다립니다.

# Contents

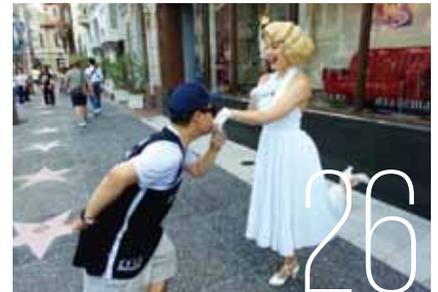
June 2018 Vol. 185 삼성KPMG 뉴스레터.

## 건강한 성장

- 04 **Special Issue I**  
삼성KPMG-매일경제,  
'남북경협 비즈니스전략포럼' 개최
- 07 **Special Issue II**  
포럼 참석자 70%, "제재 풀리면 북한투자 의향 있어"
- 08 **Issue Focus**  
한층 강화된 내부회계관리제도,  
철저한 사전 준비가 필요해
- 10 **Team Story**  
삼성KPMG 상속·증여 및 가업승계팀
- 12 **Client+**  
한국씨티은행
- 14 **Market Reader**  
관광 트랜스포메이션: 관광 新소비 트렌드와  
초융합 관광 시대 도래
- 16 **Expert's Advice**  
2기 배출권 거래제도, 어떤 점이 변화될까?
- 17 **맛있는 경제**  
알면 더 좋은 시사·경제 상식!

## 행복한 일터

- 19 **삼소해**  
우리가 삼성KPMG를 좋아하는 이유는?
- 20 **채용특집 I**  
삼성KPMG 리크루팅 TFT 간담회 개최
- 22 **채용특집 II**  
첫 돌을 맞이한 삼성인의 삼성KPMG 라이프!
- 24 **인재양성소**  
멘토링 과정으로 법인의 미래를 이끌 리더로 성장하다!
- 26 **KPMG Tour**  
먹거리와 볼거리가 가득한 일본 간사이로 떠나요!
- 28 **Culture & Etiquette**  
미국과 닮은 듯 다른 캐나다의 문화와 에티켓
- 30 **KPMG Story**  
Respect the Individual: 존중
- 32 **Samjong News**  
삼성KPMG 김교태 대표이사,  
'대표이사 회장'으로 추대 외



발행처 삼성KPMG 기획·편집 홍보팀(02-2112-7567) 디자인 네오메디아(02-512-1666) 인쇄 드림인쇄(02-464-6161)  
주소 서울시 강남구 테헤란로 152 강남파이낸스센터 27층 (우편번호)06236 홈페이지 www.kpmg.com/kr  
QR코드를 통해 삼성KPMG의 생생한 정보를 만나보세요! 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 삼성KPMG 홈페이지로 접속하실 수 있습니다.

## 남북경협을 내다 본 시간

# 삼성KPMG-매일경제, '남북경협 비즈니스전략포럼' 개최

지난 6월 7일 삼성KPMG 대북비즈니스지원센터와 매일경제신문이 공동주최한 '남북경협 비즈니스전략포럼'이 성황리에 개최됐다. 최근 남북정상회담 이후 남북 관계가 급격히 호전됨에 따라 기업들의 북한 진출에 대한 관심이 큰 상황 속에서 이번 포럼은 우리 기업에게 어떤 해법을 제시했는지, 포럼 현장 속으로 들어가 본다.

'남북경협 비즈니스전략포럼'은 기업을 위한 북한 진출 방안과 해법을 모색하는 자리로 마련됐으며, 현장에는 건설·에너지·철도·소재·정유·화학·자동차부품·의류·유통 등 다양한 기업의 임원과 실무진 약 600 명이 참석했다.

또한 BBC, CNN, 로이터통신, 워싱턴포스트 등 외신들도 현장을 찾아 한반도의 평화와 협력에 대한 세계적 관심을 방증했다.

행사는 매일경제신문 손현덕 논설실장, 삼성KPMG 김교태 회장, 북방경제협력위원회 송영길 위원장의 축사로 시작했다.

매일경제신문 손현덕 논설실장은 개회사에서 "대북 경협 전략은 '협력'과 '우회', 두 키워드가 있다. 비즈니스를 위해 국제기구·주변국과 협력하는 동시에 동북 3성, 극동 러시아로 우회해 진출하는 전략을 꾀해야 할 것"이라며, "대북 비즈니스는 북한을 넘어 유라시아, 유럽 시장까지 진출하는 기회가 될 것"이라고 말했다.

삼성KPMG 김교태 회장은 "불과 몇 달 전만 해도 누구도 상상하지 못했던 변화가 한반도에 일어나고 있다"며 "코리아 디스카운트 대신 코리아 프리미엄을 만들고, 한반도 평화를 경제적 번영으로 이어지도록 하기 위해서는 기업인의 역할과 책임이 중요하다"고 강조했다.

북방경제협력위원회 송영길 위원장은 북한 경제 개발의 미래에 대해 "미국이 원산에서 특구를 추진한다는 추정 보도가 나왔고, 중국이 신의주·단동 특구를 주도할 것으로 보고 있다. 우리는 인천-개성-해주를 중국의 홍콩-선전-광저우처럼 개발하고, 개성공단은 미국·중국·일본 자본이 함께 투자해야 우호적인 환경을 확보할 수 있다"고 말했다. 한편, 삼성KPMG는 2014년 대북비즈니스지원센터를 처음 설립한 이후 남북경제협력부터 통일에 이르기까지 대북 비즈니스 어드바이저로서 기업들의 남북경협 및 대북사업을 지원하고 있다. 최근에는 한반도 경영 시대를 위한 『북한 비즈니스 진출 전략』을 출간한 바 있다.





사진 출처: 매일경제신문

## 포럼을 통해 살펴본 북한의 현 상황과 향후 투자 방향

이번 포럼에는 각 분야의 대북 전문가들이 연사로 참여했으며, 특별히 패널토론도 준비되어 남북경협 비즈니스 전략에 대해 논의하는 시간을 가졌다. <Channel>에서는 이번 포럼에서 논의된 주요 내용을 짚어보려 한다.

### “우리가 바라본 과거의 북한 패러다임에서 완전히 벗어나야 한다!”

과거와 달리, 김정은 시대의 북한 경제 상황은 완전히 달라졌다. 북한 평양 시내 백화점에서는 상품 10개 중 6개가 국산품일 정도로 상품 수준도 높아졌다. 이제 더는 과거 방식의 경제협력 비즈니스가 통하지 않을 가능성이 높다는 의미다.

‘북한 경제 및 투자환경 분석’을 주제로 강연에 나선 경남대 극동문제연구소 임을출 교수는 “달라진 북한 상황을 이해하고 경협 사업을 추진해야 한다”고 강조했다. 임 교수는 김정은 시대 북한 경제를 이해하려면 2016년 5월에 열린 7차 당대회에서 나온 노선을 이해해야 한다고 말했다. 이때부터 북한은 ‘과학기술 강국 건설’을 최우선시하며 ‘경제강국 건설’, ‘문명강국 건설’을 중요 목표로 삼았다. 북한이 핵무기와 대륙간탄도미사일(ICBM)을 개발해 전 세계를 경악시키면서도 한편으로는 과학 전 분야에 걸쳐 집중적인 투자를 한 셈이다.

그 결과가 지난 5월 말 ‘제21차 평양 국제무역박람회’에 방문한 외국인들을 통해 전해졌다. 안드로이드로 구동되고 듀얼렌즈 폰카메라가 장착된 스마트폰 ‘아리랑171’을 비롯해 심전도계가 내장된 스마트 워치가 북한산 제품으로 등장했다. 태블릿 PC와 전기자전거 등 전자제품뿐 아니라 향수, 키가 큰 약 등 다양한 제품이 소개됐다.

임 교수는 “2011년 말 김정은이 집권한 이후 소비재 상품의 경우 국산화가 상당 부분 진전됐다”며 “고층 건물이 즐비한 평양에 PC방이 곳곳에 생길 정도로 김정일 시대와는 차원이 다른 경제적 발전이 있었다”고 설명했다.

한국 기업 중 상당수가 과거 개성공단에서의 경험에 유추해 단순 임가공 방식 경험을 생각하고 있다. 하지만 임 교수는 김정은 국방위원장이 “지식경제로 발전해야 한다”고 말한 사례를 들며 북한이 교육·엔터테인먼트·디자인 분야 콘텐츠 산업과 소프트웨어 분야 육성 등 지식기반 산업을 우선시할 것으로 내다봤다.



경남대 극동문제연구소  
임을출 교수

사진 출처: 매일경제신문

FORUM



삼성KPMG  
대북비즈니스지원센터  
김효진 상무

사진 출처 : 매일경제신문

## “한국이 먼저 북한의 인프라 마스터플랜을 그리는 작업이 필요해”

삼성KPMG 대북비즈니스지원센터 김효진 상무는 “인프라는 지속가능한 성장의 기반이며, 국민의 삶의 질에도 절대적인 영향력을 미친다. 전력, 에너지, 건설, 더 나아가 교통은 경제적 Connectivity를 올려주고, 인프라를 통해 중간재, 제조업, 서비스업으로 발달하는 경제 개발의 단계이므로 인프라가 가장 중요한 시장”이라며, “현재 철도, 도로, 항만, 전력 등 북한의 인프라는 남한보다 매우 열악한 상황이며 시설들이 낙후되어 있다.”고 말했다.

그렇다면 어떻게 해야 북한의 인프라 산업을 발전시킬 수 있을까? 김 상무는 북한 인프라 지원에 성공하려면, 인프라 특성상 국제기구와의 협업 경험을 확보하고 북한 접경지역인 중국/러시아와 북한 사이의 중재자 역할을 우리가 적극적으로 해야 할 필요가 있다고 조언했다. 또한, 외부와의 접촉 통제 등이 요구되는 북한의 특성을 감안하여 내륙 인프라 투자와 관광분야에서 남한의 권역 집중형 투자기회가 존재하기에, 남한 정부의 신용공여와 함께 지역의 특화된 사업개발, 제안 능력이 요구된다고 했다.

끝으로 국제기구 자금을 활용하는 주도권을 지니는 것이 중요하며, 정부 민간이 협력하여 북한 인프라 개발을 위한 마스터플랜을 설정하여, 지속적으로 업데이트하고 세부 사업의 수요를 분석하며 북한과 국제금융기구에 지속가능하고 효과가 좋은 인프라 사업을 계속 제시할 수 있어야 한다고 강조했다. 특히, 김 상무는 개발도상국은 마스터플랜을 만들어내는 능력이 부족하며, 우리나라의 개발 경험을 기반으로 북한에 마스터플랜을 만드는 데 도움을 줘야 한다고 강조하며, 북미 수교 전에 우리가 북한의 마스터플랜을 그리는 것이 첫 번째 단추가 될 것으로 내다봤다.



삼성KPMG  
대북비즈니스지원센터  
김정남 이사

사진 출처 : 매일경제신문

## “北 진출 초기에는 유엔·아시아개발은행 등과의 협력으로”

“북한을 돈벌이 수단이나 새로운 시장 정도로만 여기면 자칫 기회를 잃을 수 있다. 과거 우리 노동자와 굴착기를 끌고 가서 하던 중동식 개발 방식만을 생각해서는 안 된다.”

삼성KPMG 대북비즈니스지원센터 김정남 이사는 북한에서 지속가능한 발전 분야의 사업 기회를 만들기 위해서는 먼저 국제기구와 협력 방안을 찾는 것이 중요하다고 말했다. 초기 경험 사업은 외부 주도 개발에 대한 북한의 반감과 초기사업의 불확실성을 감안해 최빈국·개발도상국 지원 경험이 풍부한 유엔이나 다자개발은행(MDB)과의 협력이 반드시 필요하다는 것이다.

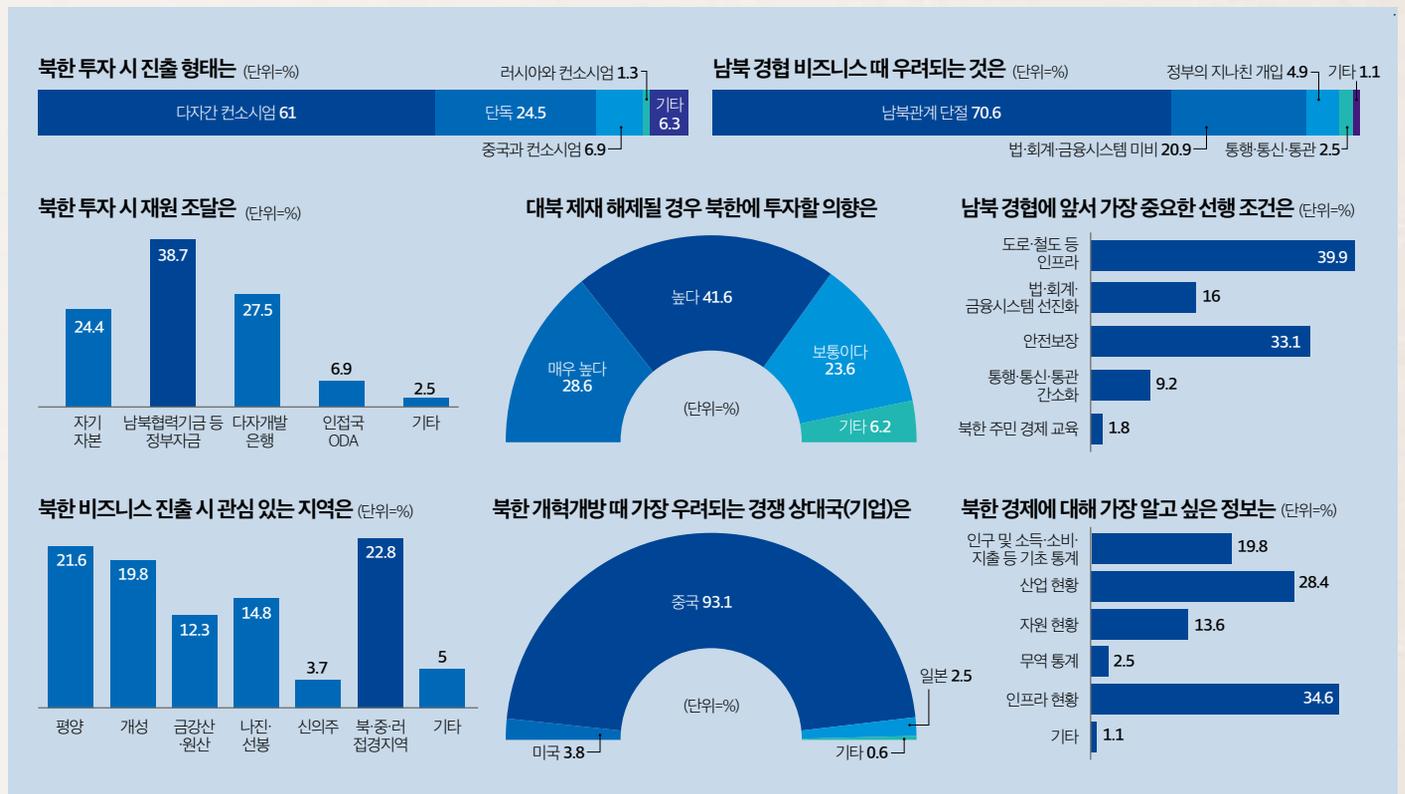
김 이사는 “처음부터 엄청난 수익을 기대할 수는 없고 단기적으로는 수익성 낮은 사업에 진출해야 한다”며 “초기에는 공적개발원조(ODA), MDB와 같은 파트너가 필요하고, 수익성이 개선되면 자체 프로젝트를 고려할 수 있을 것”이라고 말했다.

구체적으로는 북한 개발의 중장기 마스터플랜을 수립하는 단계부터 우리 기업이 선제적으로 참여하고, 경쟁력을 갖춘 분야에서 미리 시장을 선점하는 전략이 필요하다는 조언이 나왔다.

북한 외무성은 북한 내 14개 유엔 기구와 수립한 ‘유엔 북한 전략계획 2017~2021’에서 ▲식량 및 영양 안보 ▲사회 개발 서비스 ▲복원력과 지속가능성 ▲데이터와 개발 관리 등 지속가능 발전 4대 우선 목표를 설정했다. 김 이사는 “지멘스는 독일 정부의 대외 무상 협력 사업을 전담하는 국제협력공사(GIZ)와 파트너십을 맺고 태국, 인도네시아, 베트남, 콜롬비아 등 개도국의 지속가능한 도시 개발 계획 수립에 직접 참여했다”며 “마스터플랜이 실행될 경우 결국 거기에 참여한 기업의 기술이 쓰이면서 시장을 선점할 수 있을 것”이라고 말했다.

# 포럼 참석자 70%, “제재 풀리면 북한투자 의향 있어” 가장 우려되는 경쟁국으로 ‘중국’ 꼽아

삼정KPMG와 매일경제신문은 ‘남북경협 비즈니스전략포럼’ 참석자들을 대상으로, 북한 비즈니스에 관련한 설문조사를 진행했다. 설문조사를 통해 살펴본 우리 기업들의 북한 진출에 대한 여러 가지 생각들을 알아본다.



지난 6월 7일 남북경협 비즈니스전략포럼 참석자 가운데 167명에게 설문조사를 진행한 결과, 대북 제재가 해제될 경우 북한에 투자할 의향에 대한 질문에 ‘매우 높다 28.6%’, ‘높다 41.6%’로, 총 70.2%가 북한에 투자할 것이라고 응답했다.

북한에 투자 의향이 높은 만큼, 북한 시장 진출에 적극적인 중국 기업에 대한 우려도 나타났다. ‘북한의 개혁개방 때 가장 우려되는 경쟁 상대국(기업)’이라는 질문에 대해 ‘중국’이라고 응답한 비율이 93.1%를 기록했다. 그 뒤를 이어 미국(3.8%)·일본(2.5%) 순이었으며, 러시아를 꼽은 응답자는 한 명도 없었다.

‘북한 경제에 대해 가장 알고 싶은 정보는’이란 질문에는 ‘인프라 현황’이라는 응답이 34.6%로 가장 높게 집계됐다. 북한 경제 전반을 이해

할 수 있는 산업 현황(28.4%), 인구·소득·소비 거시경제 지표(19.8%)에 대한 정보보다 인프라 실태에 관한 궁금증이 더 컸다.

‘남북경협에 앞서 선행돼야 할 가장 중요한 조건은’이라는 질문에 대해서도 ‘도로·철도 등 인프라’란 답변이 39.9%로 가장 많았다.

한편, 남북정상회담, 미·북정상회담이 이어지는 화해 분위기 속에서도 남북 관계 단절을 걱정하는 응답도 상당수였다. ‘남북경협 비즈니스를 할 때 가장 우려스러운 사항은’이란 질문에서 ‘남북관계 단절’이란 응답이 전체의 70.6%를 차지했다. 그 다음은 20.9%가 응답한 ‘법·회계·금융시스템 미비’였다.

(본 칼럼은 2018년 6월 8일 자 매일경제신문에 게재된 기사를 바탕으로 정리하였습니다.)



## 한층 강화된 내부회계관리제도, 철저한 사전 준비가 필요해

상장 기업은 내년부터 기업 규모에 따라 내부회계관리제도에 대한 외부감사인의 감사를 받아야 한다. 2023년부터는 모든 상장 기업에 적용될 예정이다. <Channel>에서는 최근 변화하고 있는 회계 환경과 내부회계관리제도에 대한 외부감사와 관련한 기업의 대응방안을 모색해보려 한다. 삼정KPMG K-SOX팀의 허세봉 전무를 통해 살펴보자.

### | 내부회계관리제도의 역할과 미국의 사례

내부회계관리제도 설계 및 운영에 관한 개념체계에 따르면 '내부회계관리제도'는 회사의 재무제표가 일반적으로 인정되는 회계처리기준에 따라 작성·공시되었는지에 대한 합리적 확신을 제공하기 위해 설계·운영되는 내부통제제도 일부분으로서 회사의 경영진과 이사회를 포함한 모든 구성원들에 의해 지속적으로 실행되는 과정을 의미한다고 정의하고 있다. 즉, 내부회계관리제도의 역할은 기업이 작

성하는 재무제표가 관련 회계처리기준에 따라 작성 및 공시가 적절하게 이뤄질 수 있도록 내부통제제도의 일반적인 다섯 가지 구성요소와 구성 요소별 원칙이 모두 고려되어 설계되고 이사회, 경영진, 감사(위원회) 및 중간관리자와 일반 직원 등 조직 내의 모든 구성원들에 의해서 운영되도록 하는 것이다.

이러한 내부회계관리제도는 미국의 사베인스-옥슬리 법('Sarbanes-Oxley Act', 이하 'SOX')의 내용을 바탕으로 한 것인데 SOX법은 엔

론, 타이코, 월드컴 등 미국에서의 대형 분식회계 사건을 계기로 미국에 상장된 기업의 재무보고와 관련하여 보다 강화된 규정을 도입하였으며, 그 대략적인 내용은 ▲Public Company Oversight Board (PCAOB)의 설립을 통한 회계법인에 대한 감독의 강화 ▲감사인의 독립성을 엄격히 통제(감사인의 금지된 서비스 및 허용 서비스에 대한 감사위원회 사전 승인) ▲경영진의 재무제표에 대한 정확성과 완전성에 대한 책임 강화 ▲재무적 거래에 대한 공시 강화 등을 포함하고 있다. 특히 Section 302에 따라 CEO와 CFO는 재무정보 공시 통제와 절차를 구축하고 유지할 책임이 있음을 확인해야(Certify) 하며, Section 404에서는 경영진의 재무보고에 대한 내부통제 평가와 경영진이 재무보고에 대한 내부통제를 효과적으로 유지하고 있는지에 대한 외부감사인의 감사의견 표명을 요구하고 있다.

2004년 이후 적용된 SOX 규정에 따라 기업은 재무보고에 대한 내부통제가 적절히 설계되고 운영되고 있는지 매년 테스트를 실시하고 있으며, 이로 인해 SOX법 시행 이후에는 대규모 분식사건들이 크게 줄어든 것으로 보고된 바 있다.

### 내부회계관리제도 주요 변화... 상장회사 외부감사인 인증수준 '검토'에서 '감사'로 강화

현행 외감법에서 규정하고 있는 내부회계관리제도에 따라 회사는 신뢰할 수 있는 회계정보의 작성과 공시를 위하여 내부회계관리규정과 이를 관리·운영하는 조직을 갖추어야 하고 회사의 대표자가 내부회계관리제도의 관리·운영을 책임지며, 이를 담당하는 상근이사 1명을 내부회계관리자로 지정해야 한다. 회사의 감사는 내부회계관리제도의 운영실태를 평가해 이사회에 사업연도마다 보고해야 하며 감사인은 회계감사를 실시할 때 해당 회사가 관련 규정을 준수했는지 여부 및 내부회계관리제도의 운영실태에 관한 보고내용을 검토해야 한다.

그러나 모 기업의 분식회계 사건을 계기로 기업의 회계투명성과 신뢰성 제고를 위해 외감법 전부개정안이 도입됐다. 특히 개정된 외감법에서는 기업의 내부회계 운영관리 실태를 회사의 대표이사가 직접 주주총회에 보고하도록 의무화했고, 상장회사에 대해서는 외부감사인의 인증수준을 현행 '검토수준'에서 '감사수준'으로 강화했다. 이러한 변화는 우선 회사의 대표이사가 직접 내부회계의 운영관리 실태를 주주총회에 보고하게 함으로써 대표이사의 내부회계 운영관리 책임을 강화하고자 하는 것이며 위반 시에는 대표이사에게 과태

료가 부과될 수도 있다.

또한 내부회계관리제도를 설계·운영·평가·보고하는데 필요한 기본원칙을 제시해 주는 내부회계관리제도 모범규준이 미국의 COSO(The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission) 2013 규정의 변화를 반영하기 위해 개정이 진행 중이며 회사는 이러한 변경 내용을 반영해 내부회계관리제도를 구축 및 운영해야 한다.

감독당국은 내부회계관리제도 운영에 대한 평가와 보고에 관한 규정을 감독규정화함으로써 향후 내부회계관리제도 운영에 대한 감리도 적극적으로 추진할 것으로 계획하고 있다.

### 새로운 모범규준에 맞춰 내부회계관리제도 재정비 필요

제도변화에 대응하기 위해 기업은 새로운 사업환경 및 이에 따른 조직, 내부 업무 프로세스의 변경과 IT기술의 발전에 따른 업무 자동화 및 전산시스템 등의 변화를 내부회계관리제도에 반영해야 한다. 또한 앞서 언급한 COSO 2013이라는 새로운 내부통제 Framework를 반영한 새로운 모범규준에 맞도록 내부회계관리제도를 재정비해야 한다.

내부회계관리제도의 외부감사인의 인증수준 강화와 관련하여 기업의 적극적인 대응이 필요하다. 이미 시행 중인 미국의 사례를 참고해 볼 수 있는데 가장 주목할 부분은 경영진에 의한 회계 검토와 관련한 상세 통제, 경영진의 검토에 사용되는 자료의 작성과 관련한 통제, 전산시스템 통제 등이다. 또한 미국의 감독당국은 내부회계관리제도가 재무제표의 작성과 관련된 위험을 제대로 식별할 수 있도록 내부통제가 설계되어 있고 또 효과적으로 운영되고 있는지에 대한 근본적인 도전을 끊임없이 하고 있는데, 이러한 점도 내부회계관리제도의 정비와 운영에 참고가 필요하다.

내부회계관리제도를 둘러싼 환경의 변화에 대하여 내부회계관리제도의 운영책임을 지는 회사의 대표이사와 내부회계관리자, 감사(감사위원회), 나아가 외부감사인까지 모두가 각자가 맡은 역할을 제대로 이행해야만 재무제표의 신뢰성 제고라는 개정 외감법의 취지에 부응할 수 있다.



**CONTACT US**

삼성KPMG K-SOX팀 허세봉 전무

Tel: 02-2112-0212 E-mail: sebhonghur@kr.kpmg.com

# 가업승계 관련 A to Z까지, 원스탑(One-stop) 서비스 제공하는 삼정KPMG 상속·증여 및 가업승계팀

개정된 세법으로 인해 가업승계를 준비하는 경영인들 사이에 비상이 걸렸다. 상속증여세 신고세액공제가 기존 7%에서 5%로 낮춰졌고, 이마저도 2019년부터는 3%로 줄어들기 때문이다. 삼정KPMG 상속·증여 및 가업승계팀은 기업들에게 힘이 될 수 있도록 가업승계의 A to Z를 총괄하는 원스탑 서비스를 제공함으로써, 기업의 지속 성장을 지원하고 있다.



## ‘세금없는 부의 대물림 차단’ 등 과세환경 변화에 맞춰 승계 방안 수정, 보완해야

지난 5월 국세청은 대기업 및 사주 일가의 ‘세금없는 부의 대물림’에 대한 엄정 대응을 위해 편법 상속·증여 대기업·대재산가 50개 업체에 대한 세무조사 착수를 발표했다. 또한, 앞으로도 대기업·대재산가의 경영권 승계, 사익편취 등에 대해 엄정히 과세하기 위해 FIU(Financial Intelligence Unit: 금융정보분석원) 정보, 차명주식 통합분석시스템 등 과세 인프라를 바탕으로 대기업 및 사주일가의 자본·재산·소득 현황과 변동을 주기적으로 분석해 변칙 자본거래, 부의 무상이전 혐의 등을 ‘현미경식’ 조사 방식으로 정밀 검증할 것이라고 밝혔다.

이외에도 강남권 등 가격 급등지역 아파트 취득자 자금출처 조사, 부동산 거래 과정에서의 세금 탈루 혐의자 세무조사, 고액 금융자산 보유자 등에 대한 세무조사, 역외탈세를 통한 해외 소득·재산 은닉 행위에 대한 세무조사 등을 착수하며, 과거 어느 때보다 상속·증여에 대한 세무조사를 강화하고 있다. 이러한 현상은 공정사회 구현에 대한 사회적 공감대 형성으로 향후에도 지속될 것으로 예상된다.

상속·증여 세무조사는 장기간에 걸쳐 여러 가지 이슈를 동시에 검증하게 되므로 예기치 못한 상황이 발생할 수밖에 없다. 특히, 부의 이전에 대한 과세의 투명성이 강화되는 과세환경 속에서 이러한 경향은 더욱 강화될 것이다. 복잡한 상속·증여 이슈를 효과적이고 효율적으로 해결하기 위해서는 철저한 사전 분석을 통한 준비가 필요하며, 부의 최종 승계가 완료되는 시점까지 과세 환경 변화에 따라

승계 방안을 수정·보완해 나가는 전략이 중요하다. 무엇보다 이는 장기간에 걸쳐 이뤄지기에 신뢰하고 맡길 수 있는 전문가를 만나는 것이 가장 중요하다.

## 풍부한 현장 경험과 실력을 갖춘 실무진으로 구성된 삼정KPMG 상속·증여 및 가업승계팀

삼정KPMG는 경제민주화 및 공평과세가 주요 이슈로 대두되면서 부의 이전에 대한 사회적 관심과 규제가 점차 강화되고 있는 흐름을 주목하고 지난 2012년 ‘상속·증여 및 가업승계팀’을 신설했다.

삼정KPMG ‘상속·증여 및 가업승계팀’은 비단 가업승계뿐만 아니라 상속에 대비한 종합적인 대비책 마련과 실행이 필요한 고객을 위해 상속·증여 각 분야의 전문가들로 팀을 구성해 고객의 다양한 니즈에 맞춘 서비스를 제공하고 있다.

또한, 국세청에서 22년간 상속·증여 및 주식 이동에 관한 풍부한 사례와 세무조사 경험을 보유한 팀 리더를 중심으로, 금융기관 Private Bank 및 회계법인에서 자산가들의 상속·증여 서비스를 담당했던 세무 전문가, 지배구조개선 전문가 등으로 구성되어 자산가들이 필요로 하는 다양한 세무 서비스를 제공 중이다. 특히, 고객의 재산 및 가족과 관련한 사항 보안 유지를 중요히 생각해 고객 비밀 유지를 위한 고객별 전담 전문가를 지정, 고객과의 신뢰 형성을 위해 노력하고 있다.

이외에도 사내 변호사 및 해외 KPMG와의 협업을 통한 상속·증여 관련 국내외 One Stop 서비스가 가능한 시스템을 갖추고 있다.

## 승계 여정의 최고의 동반자가 될 때까지!

부의 이전에 대한 공정 과세 실현을 위한 과세 당국의 정책 및 사회적 요구가 강화되면서 앞으로 삼정KPMG '상속·증여 및 기업승계팀'의 역할 또한 중요해질 것으로 예상된다. '상속·증여 및 기업승계팀'은 정기적 고객 세미나, 전문 서적 발행을 통한 지속적인 홍보 활동뿐 아니라 신탁을 포함한 합법적이고 효과적인 상속·증여 준비 및 실행을 위한 상품 개발에 힘쓰고 있다. 이를 통해 대한민국의 자산가 및 기업가들에게 믿음직한 승계 여정의 최고의 동반자로 자리매김해 나갈 것이다.

### '삼정KPMG 상속·증여 및 기업승계팀' 주요 서비스

- ▶ **상속·증여세 효과적인 절세 전략**
  - 상속증여 관련 효과적 절세전략 수립 · 자금출처 대응 방안 마련
  - 주식명의신탁 해소 자문 · 주식이동 세무 문제 해결
- ▶ **상속·증여세 신고·조사 대응 및 불복**
  - 상속·증여세 신고 · 상속·증여세 세무조사 지원 · 상속·증여세 조세불복 자문 · 유권해석 질의 및 법령 개정 지원
- ▶ **개인자산관리 및 재무자문**
  - 국내 및 해외소재 자산 취득·보유 및 활용에 대한 세무 자문 · 양도소득세 절세 방안 수립 · 개인 제세 절세 장·단기 계획수립 자문 · 개인 제세의 신고 및 사후관리 지원
- ▶ **기업승계 자문**
  - 기업승계 장·단기 전략수립 지원 · 기업승계 방안 실행지원 · 기업승계 목적 주식평가 업무 · 승계 재원마련 자문
- ▶ **일감몰아주기 및 떼어주기**
  - 일감 증여세 신고 · 일감 유권해석 질의 및 법령 개정 지원 · 일감 증여세 절세 방안 자문

### 삼정KPMG 상속·증여 및 기업승계팀의 최고 장점은?

"최근 기업 사주와 대재산가에 대한 세무조사가 중점적으로 실시되고 있습니다. 삼정KPMG 상속·증여 및 기업승계팀은 고객들이 마땅한 해결책이 없어 속으로만 고민하고 있을 상속과 증여 문제를 해결하기 위해 상속·증여 관련 다수의 조사 경력을 소유한 국세청 출신의 전문가와 실무경험이 풍부하고 해결능력이 뛰어난 직원들이 뭉쳐 세무조사의 효과적인 대응은 물론 다른 곳에서 볼 수 없는 상속과 증여에 대한 차별화된 절세 전략을 보여드릴 것을 약속드립니다."

#### 김구열 상무(팀 리더)

Tel. 02-2112-0822 / E-mail. gooyeolkim@kr.kpmg.com

"우리 팀의 장점은 상속과 증여 및 기업승계라는 분야 내에서도 팀 구성원 각자의 전문성이 또렷하고, 이를 수평적이고 유기적으로 풀어 내고 있다는 점에 있다고 생각합니다. 특히, 이는 우리 팀만이 아닌 삼정KPMG만의 차별화된 장점이기도 합니다."

#### 정병수 상무

Tel. 02-2112-7506 / E-mail. bjong@kr.kpmg.com

"우리 '상속·증여 및 기업승계팀'은 상속·증여 각 분야의 Know-how를 보유하고 있는 전문가들로 구성되어, 팀원 간 시너지 효과를 통해 고객에게 필요한 최적의 서비스 제공이 가능합니다."

#### 박수진 S.Manager

Tel. 02-2112-0724 / E-mail. spark40@kr.kpmg.com

"가장 큰 장점은 실무경험에 있다고 생각합니다. 국세청에서 오랫동안 상속·증여 조사를 담당한 상무님을 중심으로 금융기관 또는 실무현장에서 상속·증여세 신고 및 조사대응 등의 업무를 계속 수행하여 온 실무자 등으로 팀을 구성해 단순 법률 이론뿐만 아니라 누적된 실무경험을 바탕으로 상속·증여 PLAN 수립부터 각종 신고지원, 향후 조사대응까지 빈틈 없는 ONE-STOP 서비스 제공이 가능합니다."

#### 이승윤 Manager

Tel. 02-2112-6842 / E-mail. seungyunlee@kr.kpmg.com



함께 파이팅을 외치는 삼정KPMG 상속·증여 및 기업승계팀!



## 한국 경제 발전의 동반자, 한국씨티은행 citi®

씨티은행은 1967년 한국에 첫 번째 지점을 개설한 이후 2004년 한미은행과 통합하여 한국씨티은행으로 새롭게 탄생했다. 200년이 넘는 역사와 160여 개국의 2억 명 고객 등 세계적인 영업 기반을 가진 한국씨티은행의 다양한 상품과 노하우를 바탕으로 높은 수준의 금융 서비스를 제공하고 있다. 기업 투자금융에서 소매금융, 자산관리, 신용카드에 이르기까지 새롭고 혁신적인 금융상품과 서비스를 가지고 고객의 금융을 지원하고 있다.

### 금융 혁신을 이어온 한국씨티은행

국내 최초로 한국에 진출한 외국계 은행 중 하나인 씨티은행은 1967년 9월 8일 서울 소공동에 첫 기업금융지점을 개설하며 탄생했다. 기업금융의 성공적인 정착을 발판으로 1986년 외국 은행 최초로 소비자금융 업무도 개시했다. 1989년 국내 최초로 프라이빗 बैं킹 업무를 개시한 것을 시작으로, 1990년, 24시간 365일 ATM서비스도 한국에 처음으로 선보였다.

이후 2004년 한미은행과 통합해 한국씨티은행으로 출범했으며, 최근에는 변화하는 고객 니즈를 반영하여 온라인, 오프라인, 모바일 등 다양한 채널을 활용하는 '옴니채널(Omni Channel)' 전략을 추구하는 한편 한국의 글로벌 기업 고객을 대상으로 현지 기업

금융 서비스 지원을 활성화하기 위해 코리아데스크를 증설하는 등 소비자 및 기업 금융 경쟁력을 지속적으로 강화하고 있다.

특히, 씨티은행은 1970년대 석유파동 시 2억 불 차관 제공으로 한국의 무역수지 개선에 기여한 공로로 수교훈장 '송례장'을, 1997년 외환위기 당시 240억 불 대외부채 상환연장에 기여한 공로를 인정받아 수교훈장 '홍인장'을 수훈했으며 2008년 글로벌 금융위기에는 8억 불을 증자하여 국내 외환시장 안정을 돕고 한미 통화스왑 성사에도 기여한 바 있다.

한국씨티은행은 2018년 4대 중점 추진 과제로 ▲'고객의 이익과 가치를 위한 경쟁력 강화', ▲'지속 성장을 위한 윤리의식 제

고, ▲‘디지털 역량의 지속적인 강화’, ▲‘일과 삶의 균형을 통한 생산성 제고 및 고객 서비스 강화’를 내세워, 지속 가능 발전을 통해 고객을 위한 최고의 은행으로 발돋움해 나갈 계획이다.

### 다양성 존중과 고객 최우선의 기업 문화

‘다양성(Diversity)’은 한국씨티은행의 기업문화를 가장 잘 표현하는 말이다. 한국씨티은행은 글로벌 회사답게 성별, 인종, 종교, 국적 등에 차별과 편견을 두지 않고, 모든 직원이 자율성을 바탕으로 동등한 기회를 가지며 오직 능력에 따라 평가받는다. 이를 체계적으로 지원하기 위해 2006년부터 ‘다양성위원회(Diversity Committee)’가 구성되어 여성인재개발, 상호 존중, 수평적 조직 문화, 효율적인 커뮤니케이션 및 생산성 향상을 통한 일과 삶의 균형 등 다양한 주제로 활발한 활동을 이어 나가고 있다.

2006년부터는 ‘여성위원회(Women’s Council)’를 운영해 다양한 교육 프로그램과 네트워킹 및 사회공헌 등을 통해 여성 리더십 개발과 다양성 증진을 위한 모범적인 활동을 지속하고 있다.

또한, 한국씨티은행은 ‘고객을 위한 최고의 은행(Be the Best for Our Clients)’이라는 슬로건 아래 은행이 제공하는 모든 금융 서비스가 고객의 눈에 최고 수준에 이르도록 하겠다는 ‘공동의 목표’를 세우고, 이를 달성하기 위해 다양한 방안들을 실천하고 있다. ‘고객 최우선’은 단순히 고객을 상대하는 영업직 직원에게만 해당하는 것이 아니라, 영업을 지원하는 모든 직원들의 활동까지 포함해 모든 직원이 ‘한 비즈니스(The Business)’라는 마인드로 고객에게 놀라운 경험을 제공할 수 있도록 최선을 다하자는 한국씨티은행만의 기업 문화이다.

박진회 은행장은 2014년 취임사에서 공자의 ‘진선진미(盡善盡美, 올바른 목표를 올바른 과정으로 달성한다.)’를 인용하여, 일반 수준보다 더 높은 직업 윤리의식으로 금융 서비스를 제공하는 경영철학을 강조했다. 윤리적 의사결정이 필요할 경우에는 옳은가?(Right?), 선한가?(Good?), 적합한가?(Fitting?)를 통해 문제를 바라보고 결정하도록 했다. 이러한 다양성 존중과 고객 최우선의 기업문화와 직업윤리 의식을 바탕으로 한국씨티은행은 생산성 향상을 통한 일과 삶의 균형에도 노력하고 있다.

### 자선 이상의 기여를 위한 사회공헌 활동

한국씨티은행은 지역사회에 책임 있는 기업시민으로서 건실한 비영리단체와 협력하며 금융교육, 차세대 교육, 여성, 다양성, 지역사회, 환경 분야에서 다양한 사회공헌 활동을 지속적으로 펼쳐가고 있다. 한국씨티은행의 사회공헌 원칙은 ‘단순한 자선 이



1. 한국 씨티 50주년 행사모습  
2. 씨티 글로벌 지역사회 공헌의 날 단체 사진  
3. 해비타트와 함께하는 ‘희망의 집 짓기’ 활동

상의 기여’와 ‘진정성 있는 사회공헌의 실현’이다. 이를 위해 비영리단체, 학계, 소비자 단체, 정부기관 등과의 파트너십을 맺고, 시너지 효과를 불러 일으키는 활동에 초점을 두어, 참여형 사회공헌 (Employee participation), 장기적 사회공헌 (Long-term commitment), 선도적 사회공헌 (Leading activity)이 이루어지도록 노력하고 있다.

특히, 기부금을 자선단체에 후원하는 것에 그치지 않고, 수혜자들에게 실질적인 변화가 이루어질 수 있도록 파트너 기관들과 충분한 협의를 거쳐 취약계층의 경제적 기회 향상을 도모하고 있다. 뿐만 아니라 한국씨티은행의 사회공헌 활동에 임직원들이 자원봉사자로서 재능 기부 등 비금전적 기여를 할 수 있도록 문화를 조성하고 있다. 일회성 홍보 목적보다는 충분한 변화가 나타날 때까지 장기적으로 사회공헌 활동을 지속 해오고 있다.

대표적으로 배우고 체험하는 청소년 금융교실 ‘씽크머니(Think Money)’, 씨티-JA 특성화고 취업역량 강화교육 프로그램 ‘Shining Future’, 해비타트 ‘희망의 집 짓기’, 임직원과 가족, 고객이 함께 참여하는 씨티 글로벌 지역사회 공헌의 날 ‘Citi Global Community Day’ 활동을 전개 중이다.

# 관광 트랜스포메이션: 관광 新소비 트렌드와 초융합 관광 시대 도래

## 관광 디지털 트랜스포메이션에 따른 Value Chain의 변화

최근의 관광 소비자는 점차 '디지털 관광객(Digital Traveler)'으로 거듭나고 있다. 여행지를 결정할 때 여행 서적이 아닌 검색 엔진과 소셜미디어를 찾으며, 숙소와 각종 여행 상품 역시 온라인에서 정보를 탐색하고 예약한다. 아울러 기술 발전에 따른 플랫폼 사업자의 성장 등에 따라 관광산업의 밸류체인이 변화하고 있다. 오늘날의 관광산업 밸류체인은 '관광동기 지각-예약-정보탐색-준비-교통-숙박-체험-관광 이후(Post-Trip)'의 단계로 구성할 수 있다. ICT의 혁신적 발전에 따라, 기존 여행산업에서 중간 업자(Middleman)의 역할을 담당했던 기업들의 영역이 약화되고 있다는 점이 관광산업의 새로운 생태계 속에서 나타나는 특징이다. 최근 관광 소비자들은 관광 상품 예약, 정보탐색-준비, 교통편 이용, 숙박, 체험 등의 단계에서 각종 인터넷 매개를 통하여 직접 거래를 진행하며 '탈매개화(Disintermediation)'를 이루고 있다.

## 관광 플랫폼의 M&A 통한 규모의 경제 실현 및 협상력 강화

자급력을 갖춘 글로벌 관광 플랫폼 업계의 M&A를 통한 규모 확대 움직임 역시 눈에 띄는 관광산업의 변화이다. 특히 OTA(온라인 여행사)들은 전 세계의 크고 작은 여행사들을 지속적으로 인수하여 호텔 예약부터, 렌터카, 예약 관련 컨설팅 등 여행 밸류체인 전반에 걸쳐 비즈니스를 확장하고 있다. M&A를 통해 관광 상품의 유통 물량을 모아서 규모의 경제를 실현하며, 규모에 따른 협상력을 강화해 관광 상품을 보다 저가로 공급하려는 것이다. OTA의 선두 주자로 대표되는 익스피디아는 호텔스닷컴 등을 자회사로 두면서 2015년 트래블로시티(Travelocity)와 오비츠(Orbitz) 등 주요 OTA를 인수하며 몸집을 더욱 키웠다. 타 OTA의 인수에 그치지 않고, 2017년에는 중국 철도 티켓 서비스 업체인 '실버레일'을 인수하며 철도예약 서비스망을 확보했다. 사명을 부킹홀딩스로 2018년 2월부터 변경한 프라이스라인 또한 일찌감치 2007년 예약업체 아고다를 인수했으며 2012년에는 여행 가격비교 사이트 카약(KAYAK)을 인수하는 등 발 빠른 행보를 보여왔다. 부킹홀딩스는 2014년에는 여행예약업을 넘어 레스토랑 예약서비스 업체인 '오픈테이블'을 인수했으며, 2017년에는 영국의 예약서비스 기업 모몬도그룹을 인수하며 국경을 넘나들며 영역을 확장해 가고 있다.

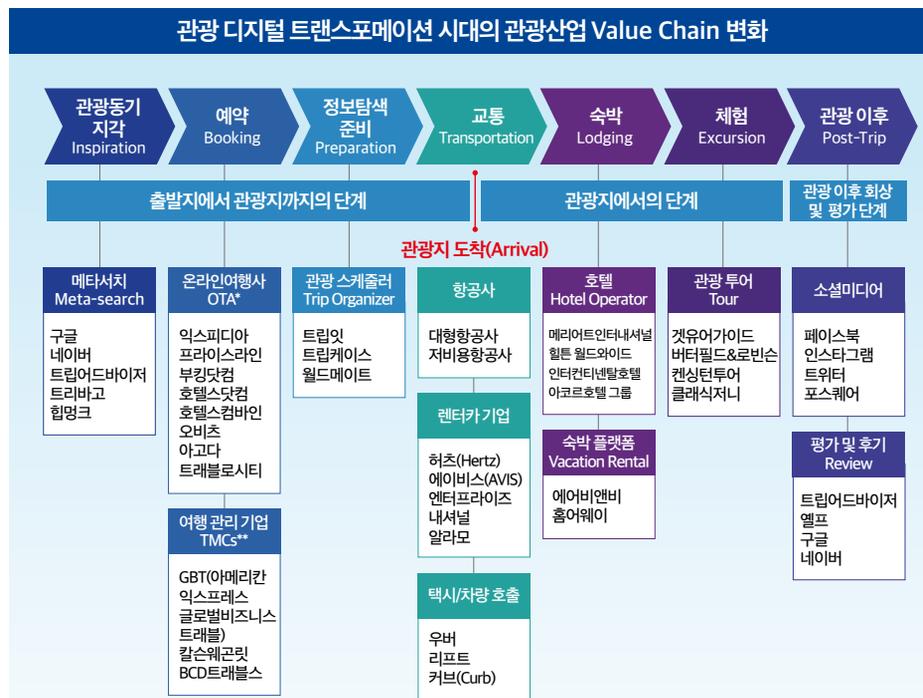
## 관광산업과 첨단 기술의 결합, 트래블테크 부상

아울러 국내외 관광 기업들이 4차 산업혁명 기반 기술을 이전보다 적극적으로 관광 비즈니스에 접목시키면서 트래블테크(Travel-Tech)가 빠르게 부상 중이다. 관광산업에 적용되고 있는 트래블테크(Travel-Tech)로는 D&A(Data & Analytics), IoT(사물인터넷), VR(가상현실) 및 AR(증강현실), 인공지능(AI), 로봇틱스 등을 꼽을 수 있다. D&A와 인공지능은 특히 예약이나 관광 정보 서비스에

삼정KPMG는 <Samjong INSIGHT 60호>를 통해 변화의 물결이 일고 있는 관광산업을 살펴봤다. 4차 산업혁명 시대에서 관광산업의 디지털 트랜스포메이션을 분석하며, 변화에 선제적으로 대응하고 있는 글로벌 관광 기업의 동향을 분석했다. 이를 통해 국내 관광 기업이 미래를 준비할 때 필요한 인사이트 도출에 기여하고자 한다.

적용된다. 관광 소비자 개인별 맞춤형 소비 패턴을 D&A를 통해 분석하고 관련 서비스를 추천하고 있으며 구글의 트립스앱 등이 적극적으로 이 분야를 개척하고 있다. 트래블테크 활용은 효율성 증대와 비용 절감과 함께 기업의 혁신적 브랜드 구축 등의 효과를 거둘 수 있다.

글로벌 관광산업의 디지털 트랜스포메이션이 가속도를 내고 있는 시점에서, 전통적 관광 상품으로는 더 이상 지속가능한 수익 창출이 어려워졌다. 이에 따라 전통적 비즈니스 모델을 지니고 있는 관광 기업들 내부에서는 위기의식이 팽배해졌다. 하지만 면밀히 살펴보면 관광산업은 서비스 산업이므로 오히려 다른 산업과의 융복합이 용이하다. 기존 비즈니스 영역의 트랜스포메이션 외에도 경쟁력 제고를 위한 M&A, 타 산업의 기업과의 제휴 등이 필요한 시점이다. 실시간으로 다른 사람들의 관광 경험과 여행 정보를 메타서치하는 디지털 트래블러의 편의성·합리성 추구 관광 패턴에 적합한 상품 개발 또한 필수적으로 동반되어야 한다. 4차 산업혁명의 바람이 강하게 불고 물결이 높게 일어도 오히려 이와 같은 바람을 타고 거센 파도를 헤쳐 나가는 ‘승풍파랑(乘風破浪)’의 전략을 수립한다면, 혁신의 방향을 주도하는 관광 기업으로 거듭날 수 있을 것이다.



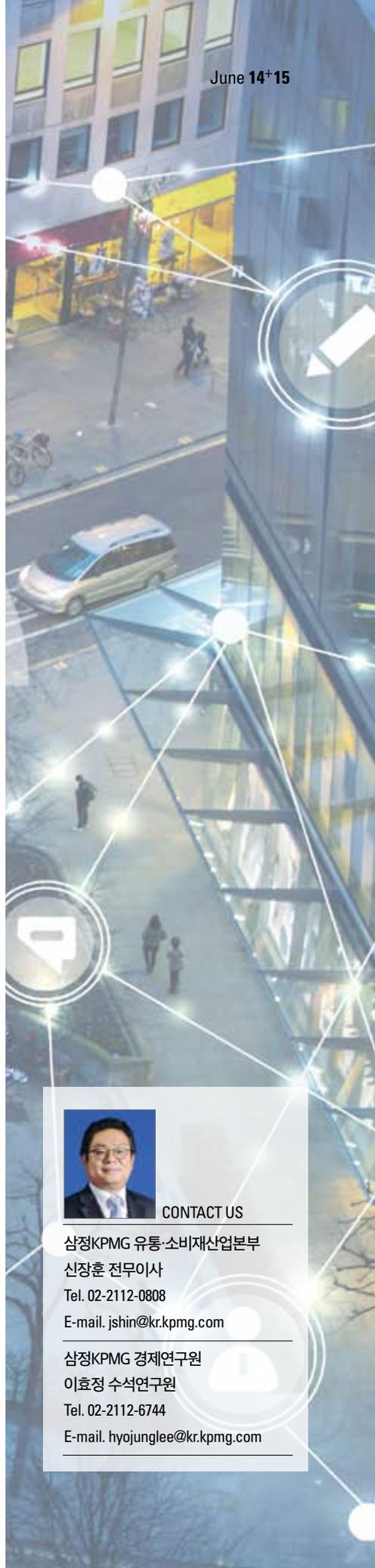
Source: 삼정KPMG 경제연구원, World Economic Forum  
 Note: \*OTA는 Online Travel Agency를 의미함. \*\*TMCs는 Travel Management Companies를 의미함



CONTACT US

삼정KPMG 유통·소비재산업본부  
 신장훈 전무이사  
 Tel. 02-2112-0808  
 E-mail. jshin@kr.kpmg.com

삼정KPMG 경제연구원  
 이효정 수석연구원  
 Tel. 02-2112-6744  
 E-mail. hyojunglee@kr.kpmg.com



# 2기 배출권 거래제도, 어떤 점이 변화될까?

배출권 거래제도 1기 체제가 지난해 기점으로 막을 내리고, 올해부터 2020년까지 변화된 2기 체제가 시행된다. 2차 계획 기간을 맞이한 배출권 거래제도에는 어떤 변화가 있을까? 변화되는 사항이 무엇인지, 효과적인 대비 전략에는 어떤 것이 있는지 전문가를 통해 모색해본다.



삼정KPMG 기후변화팀 리더  
김형찬 이사

## Q. '배출권 거래제도'란 무엇인가요?

A. 기업 간의 오염물질 배출 권한을 사고파는 제도를 말합니다. 배출권거래제도 아래에서 오염물질의 배출 절감 비용이 덜 드는 기업은 상대적으로 비용이 더 많이 드는 기업에게 배출권을 판매하여 이익을 얻을 수 있습니다. 기업뿐만 아니라 온실가스 감축 의무가 있는 국가 간 배출권거래제도 가능합니다. 지구 전체에서 배출되는 오염물질의 총량을 정한 다음 국가마다 일정한 양의 오염물질을 배출할 수 있는 권한을 주고 이 한도를 넘는 경우에는 정해진 양을 다 사용하지 못하는 국가로부터 배출권을 구매하도록 하고 있습니다. 이때 가격과 거래량은 배출권의 수요와 공급에 따라 결정됩니다.

## Q. 2기 배출권 거래제도, 어떤 점이 달라지나요?

A. 우선 할당 방식이 변경됩니다. 내년부터는 정부가 업체들에 무상으로 할당하던 배출권의 3%가 유상으로 할당됩니다. 환경부가 매월 1회 배출권거래소에서 경매를 열어 입찰가격을 높게 낸 업체들 순으로 정부가 보유한 배출권을 판매할 예정입니다. 수출 비중이 높거나, 탄소비용 부담이 큰 업종을 제외한 업종에 속한 기업들은 기존에는 정부로부터 무상으로 할당받았던 배출 허용량의 일부를 경매 시장에서 구매해야 합니다. 특히, 수출 비중이 높지 않은 내수 업종을 중심으로 연간 수천억 원 대의 추가 배출권 구매 부담이 발생할 것으로 예상됩니다. 또한 업종 내에서 동일한 제품 생산량 단위 당 배출량이 적은, 즉 효율적인 기업일수록 더 많은 할당량이 주어지는 이른 바 벤치마크 기반의 할당방식이 확대됩니다. 발전 부문이 포함될 경우, 벤치마크 할당방식이 전체 할당량의 50% 이상을 커버하게 될 것으로 예상됩니다. 또한, 올해부터 해외 배출권을 국내 배출권거래제에서 사용할 수 있게 됩니다. 환경부는 지난 3월 초 국내 기업이 직접 수행한 유엔 청정개발체제 사업으로부터 2016년 6월 1일 이후에 발생한 감축실적을 인정하기 위한 세부 기준을 고시했습니다.

## Q. 변화하는 제도와 관련해 기업들은 어떤 대응 전략을 세워야 할까요?

A. 기업들은 탄소배출권 가격에 반응하여, 감축이나 배출권 확보를 실행할 수 있는 내부 대응체제 마련을 서두를 필요가 있습니다. 이를 위해서는 주로 본사 환경부서만 책임지고 있는 탄소 배출권 비용이 각 사업부의 제조원가에 반영되어야 합니다. 배출권에 대한 비용이 우리 사업부, 내가 관리하는 공정의 원가로 인식될 때, 비로소 탄소 감축 투자와 배출권 비용 절감을 위한 회사 내부의 동력을 확보할 수 있습니다. 한편, 올해부터 해외 배출권을 국내 배출권거래제에서 사용할 수 있게 되면서 온실가스 배출 감축 기회 제한적인 기업들에게 해외에서 필요한 배출권을 확보할 수 있는 기회를 제공할 것으로 예상됩니다. 해외에서 인프라 사업을 추진하는 기업이라면, 개도국에서 수익을 창출하면서 배출권 확보를 통해 탄소 규제에 대응할 수 있는 기회도 적극적으로 모색할 필요가 있습니다. 최근 인도 등 주요 신흥국에서 태양광 발전 등 재생에너지 사업의 경우, 톤당 2만 원 수준의 국내 배출권 수익을 포함하면 수익률이 5% 이상 상승할 것으로 예상됩니다. 이를 통해 그 동안 높은 리스크 때문에 기피됐던 개발도상국 투자의 매력도가 달라질 것으로 전망됩니다.

# 알면 더 좋은 시사·경제 상식!

스마트폰 하나면 무엇이든 검색하고 원하는 정보를 쉽게 알 수 있는 시대. 하지만, 많은 정보를 한 번에 습득하고 이해하긴 쉽지 않다. 혹시라도 모르고 지나친 시사·경제 상식은 없는지 <맛있는 경제>를 통해 살펴보자.

## 디지털세 (Digital Tax)

세계 IT 대기업에 대해 자국에서 올린 매출을 기준으로 징수하고자 하는 세금 제도이다. 지난 3월 21일 유럽연합(EU) 집행위원회가 디지털세, 일명 'FAANG(Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google)'이라고 불리는 미국의 IT 대기업을 포함한 150개 IT 업체에 매출의 3%를 과세하는 디지털 세금 관련 법안을 제시했다. 프랑스의 강력한 요청에 따른 반면, 낮은 세율로 구글, 페이스북의 유럽지사를 유치하고 있는 아일랜드 등은 반발하고 있다. 미국과 미국 IT 대기업의 반발도 예상되는 상황이다.

## 소확행 (小確幸)

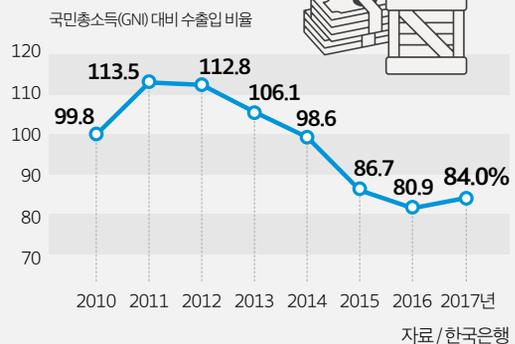
'작지만 확실한 행복'을 뜻하는 소확행은 일본 작가 무라카미 하루키의 수필집 『랑겔한스섬의 오후』(1986)에서 처음 등장한 말이다. 큰 성취가 아닌 일상의 작지만 확실한 행복을 추구하는 생활 방식으로, 서울대 소비트렌드분석센터가 2018년 10대 트렌드 중 첫 번째로 꼽기도 했다. 이런 추세에 발맞춰 젊은 층을 중심으로 소확행과 의미가 비슷한 휘게(hygge, 사랑하는 사람과 함께 소박하고 여유로운 삶), 라곰(lagom, 소박하고 균형 잡힌 생활), 오캄(au calme, 여유롭고 편안한 삶) 같은 단어가 함께 유행하고 있다.

## 한국경제 대외의존도 6년 만에 상승...

### “외풍에는 유의해야 해”

지난해 한국 경제의 대외의존도가 6년 만에 상승했다. 5월 2일 한국은행에 따르면 지난해 국민총소득(GNI) 대비 수출입 비율은 84.0%로, 2016년 80.9%보다 3.1% 포인트 올랐다. 2011년 이후 처음 상승세로 돌아섰고, 이는 글로벌 경기 회복에 따른 수출 증가, 국제 유가 상승 등에 힘입은 것으로 분석된다. 글로벌 경기 회복세에 따라 수출입이 활발해졌다는 뜻이지만, 일부에선 외부 변수에 흔들릴 가능성도 커졌으며 유의해야 한다는 지적도 나오고 있다.

한국경제 대외의존도 추이



# 행복한 일터

---

삼.소.해

채용특집 I

채용특집 II

인재양성소

KPMG Tour

Culture & Etiquette

KPMG Story

Samjong News



삼정인, 소개해주세요!

I ♥ 삼정KPMG!

우리가 삼정KPMG를 좋아하는 이유는?

2018 신입회계사 채용 특집호로 진행되는 이번 호에서는 삼정인이 예비 삼정인에게 들려줄 수 있는 '삼정KPMG를 좋아하는 이유'에 대해 소개하려 한다. 삼정인이 직접 느끼고 경험한 삼정KPMG가 좋은 이유는 무엇일까?



‘해외 젊은 전문가들과의 Networking’

이동규 S.Analyst (Deal Advisory3)

해외 관련 업무 수행 시, 해외 현지 KPMG Office 전문가와 협업함으로써 해외 업무 스타일에 대한 이해도를 높일 수 있다. 뿐만 아니라 Global 및 ASPAC을 대상으로 한 교육이 제공됨에 따라 온라인 또는 오프라인에서 해외 KPMG 직원들과 직접 소통하여 교육을 이수할 기회도 있어 개인적인 친분도 쌓을 수 있다. 이러한 기회들이 특정 나라에 국한 되지 않고, 다양한 나라와의 기회가 있기에 특히 더 큰 장점으로 느껴진다.

‘사내식당 정원 & 사내카페 파란행복!’

박주경 Associate (B&F1)

삼정KPMG는 국내 Big4 회계법인 중 유일하게 사내식당을 갖추고 있다. 법인의 지원으로 3,000원이라는 저렴한 가격에 퀄리티 높은 한 끼 식사를 즐길 수 있다. 식사를 마치고 나오면 파란색 컵 홀더가 쌓여있고 그 주변으로 직원들이 수다의 장을 펼치고 있다. 아이스 아메리카노 한 잔 기준 1,200원으로 매우 저렴한 가격임에도 커피 맛도 일품이라, 자주 찾게 된다.



‘전문가로 성장할 수 있는 곳’

이범기 Associate (IGH)

법인에 입사한 후 다양한 상황을 마주했고, 헤매었으며 혼자 고민도 했다. 혼자 고민하다 해결할 수 없으면 인차지 및 서브 회계사님 등 뛰어난 실력을 갖춘 선배님들을 통해 질문하며 답을 찾을 수 있었다. 또, 법인에서 지원하는 교육을 이수하며, 더 나은 모습으로 성장할 수 있었다. 전문가로 성장하도록 다양한 경험과 교육을 지원하는 삼정KPMG에서 어제보다 더 나은 나를 보며, 또 앞으로 성장할 내 모습이 기대된다.



# 2018 삼성KPMG 신입회계사를 기다립니다! 최강 어벤저스! 리크루팅 TFT 간담회 개최

2018 삼성KPMG 신입회계사 공채 시즌이 다가왔다. 삼성KPMG는 리크루팅 TFT 간담회를 개최해 법인에 대한 이해도를 높이고, 인재 채용에 대한 의지를 다져보는 시간을 가졌다. 법인 홍보를 위해 뭉친 최강 어벤저스 삼성KPMG 리크루팅 TFT 간담회 현장으로 들어가 보자.



## 예비 삼성인을 만나기 전, 삼성KPMG를 더욱 이해한 시간!

지난 5월 25일, 서울 강남 메리츠타워 아모리스에는 2018 삼성 KPMG 리크루팅 TF 멤버가 한자리에 모였다.

본격적인 신입회계사 채용 활동에 나서기 전, 김교태 회장과의 간담회를 통해 법인에 대한 이해도를 높이고 리크루팅 관련 주요 FAQ를 함께 공유하는 시간을 가졌다.

간담회는 임직원들이 참여한 KPMG Story 인터뷰 영상과 함께 포문을 열었다. 전 세계 197,000명의 KPMG 구성원을 하나로 묶어주는 KPMG Story의 전반적인 이해를 통해 예비 삼성인에게 우리가 하는 일에 대한 자부심을 바탕으로 일의 의미와 가치에 대해 소개할 수 있도록 했다.

이어, 현장에서 삼성KPMG 김교태 회장이 직접 법인의 비전과 전략을 설명했다. 김교태 회장은 'Vision 2020: The Clear Choice'를 위해서 가장 중요한 첫 번째 전략이 '우수인재 확보와 육성'이라고 강조하며, 2018 신입회계사 채용에 혼신의 힘을 다해줄 것을 당부했다. 마지막 세션에서는 리크루팅 관련 FAQ를 통해 예비 삼성인들이 공통적으로 궁금해할 만한 질문에 대해 서로 고민하며, 인재 채용에 대한 의지를 다졌다.

건강한 성장을 바탕으로 행복한 일터를 일궈가는 삼성KPMG는 매해 최다 인원의 신입회계사를 채용하고, 한국공인회계사 실무연수 종합 평가에서 최다 성적우수자를 배출해 양적, 질적 성장을 이뤄왔다. 올해는 '열린 채용'으로 많은 인재들이 행복한 일터 삼성KPMG에서 성장을 이뤄갈 수 있도록 최선을 다할 계획이다.

# ‘#키워드’로 살펴보는 ‘인재가 행복한 삼정KPMG’

아침에 눈을 떴을 때 출근하고 싶은 회사, 이는 삼정KPMG가 그려가는 행복한 일터의 모습이다. 행복한 일터를 일궈가기 위해 삼정KPMG는 어떤 노력을 전개해 오고 있을까? 인재와 함께 성장을 이뤄가는 행복한 일터, 삼정KPMG를 지금부터 소개한다.



## 다양한 #커리어 기회

다양한 커리어 개발의 기회를 제공하기 위해 본부 이동 제도인 ‘NCP(New Challenge Program)’를 운영 중이며, GKP(Global Korea Practice)로 전 세계 21개국 29개 KPMG 오피스에 근무할 수 있도록 해외업무의 기회도 제공 중이다.



## #스페셜리스트 양성

‘고객에게 신뢰를 부여하고 한국 경제의 긍정적인 변화를 주도하는 우수 인재 육성’이라는 미션 아래, ‘Junior 집중 육성 프로그램(GEP)’, ‘Advisory 1, 2 교육’, ‘TAX Technical School 1, 2’ 등 Function 및 직급별 전문 지식 함양을 위한 체계적이고 다양한 교육 프로그램을 제공하며 스페셜리스트 양성에 힘쓰고 있다.



## 세계 무대에서 빛나는 #글로벌 인재 육성

글로벌 역량 강화를 위한 영어 학습 지원과 해외연수 프로그램을 진행 중이다. 영어 학습 우수자를 비롯해, Global Elite Program(GEP) 성적 우수자, S.Manager 승진자 전원에게 영국 해외연수를, FY17 우수 인재들에게는 캐나다 해외연수를 실시했다.



## #‘우라밸’ 지켜주는 복지 프로그램

타 본부원과의 소통을 위한 ‘삼삼오오’, 동료들과 취미 공유 및 유대감 형성을 위한 ‘Talk, Play, Love’, 부모님에게 감사의 선물을 전하는 ‘부모님을 뵙니다’, 6명의 전문 마사지가 임직원의 피로와 스트레스를 해소해 주는 ‘헬스키퍼’, 특별한 날 법인 전용차량과 운전기사를 제공하는 ‘리무진 서비스’ 등 다채로운 Benefits Program을 운영하고 있다.



# 첫 돌을 맞이한 삼정인의 삼정KPMG 라이프!

예비 삼정인들이 삼정KPMG 삶을 미리 그려볼 수 있도록, 올해로 1년 차에 접어든 2017 신입회계사를 만나봤다. 이들이 1년간 경험하고 느낀 삼정KPMG는 어떤 모습이었을까?



김상운  
Associàte  
(CMI)

이원희  
Associàte  
(ICE2)

## | 왜 삼정KPMG에 입사했나요?

**이원희** 사회생활을 하며 ‘무슨 일을, 어떻게 하는지?’가 중요하지만 저는 ‘누구랑 하는가?’를 가장 중요한 요소로 생각했어요. 누구랑 업무를 하느냐에 따라 일을 어떻게 진행할지에 중대한 영향을 끼치기 때문이죠. 입사 전에 여러 법인 설명회를 가보았으나, 삼정KPMG 회계사님들께서 느껴지는 인간미가 너무나 좋았고, 현재까지도 제 선택에 후회 없어요.

**김상운** 저 역시도 법인 설명회를 통해 삼정KPMG 선배 회계사들의 조언을 들었을 때, ‘아~! 삼정KPMG에 다니고 싶다’는 생각을 했어요. 직급에 관계없이 모든 구성원들에게 평등하게 기회를 부여하고, 또 전문가로서 성장할 수 있도록 적극적으로 지원해주는 법인이구나라고 느낄 수 있었거든요.

**이세영** 삼정KPMG의 젊고 푸른 이미지가 제가 꿈꿔온 회계사의 모습과 딱! 맞아 떨어졌어요. 이러한 조직이라면, 제 능력을 최대한 발휘하고 성장할 수 있을 거라는 생각이 들었죠. 특히, 지인들과 선배님들이 삼정KPMG에 먼저 입사했었고, 그들이 들려주는 법인 이야기에 신뢰를 얻어 입사를 결심하게 되었어요.

**이승준** 저는 사실 입사 1년 전 파트타임으로 삼정KPMG에 2달간 근무한 적이 있었어요. 때문에 다른 회계사님들 보다 먼저 삼정KPMG를 경험할 수 있었고, 그때의 분위기가 너무 좋았기에 회계사로서 첫발을 디딜 곳으로 삼정KPMG를 택하는데 망설임이 없었어요.



이세영  
Associate  
(IM4)

### 1년간의 삼정KPMG 생활을 한 단어로 표현하자면?

**이승준** 저는 '자라나는 새싹'이라고 말하고 싶어요. 법인에 입사하면서 씨앗을 뿌리고, 이제 1년이 지난 지금 아주 작은 새싹을 틔웠다고 생각해요. 신입으로 느낀 어려웠던 세무조정 업무를 무사히 끝났을 때, 보람을 느꼈고 이러한 역경들을 하나하나 해결해가며 작은 싹을 틔운 것 같아요.

**이세영** 저는 진부하지만, '행복'을 택했어요. 힘든 수험기간을 보내고 회계사로서 새로운 삶을 시작한다는 것이 무엇보다 설레고 기뻐요. 걱정도 있었지만, 다행히도 좋은 팀원들을 만나 즐거운 법인 생활을 하고 있어, 아주 행복하고 만족스러운 시간을 보내고 있어요.

**김상윤** 1년을 지내고 나니 '아메리카노'처럼 쓰기도 한 시간이 있었던 반면, '카페모카'처럼 달콤할 때가 있었기에, '커피'라고 말하고 싶네요. 사실 누구나 힘들었을 기말 감사시즌에 계속되는 야근을 하거나 업무 종료일이 얼마 남지 않은 상황에서 제가 맡은 일에서 실수가 있었을 때 힘들었어요. 하지만, 일정이 조금은 여유로워지니 지난 힘든 시기를 잊을 만큼 보람도 느끼고 기분이 좋네요.

**이원희** 저는 회계사 1년 차 생활이 마치 '초등학교 입학'과도 같았어요. 입학할 때의 그 설렘과 긴장감, 또 지식인으로 성장시켜 주는 곳이 학교이기에 그런 생각이 들었죠. 학교를 벗어나 설렘 반, 걱정 반의 심정으로 출근해 회계사로 불렸지만 시험 합격한 것 말고는 내세울 게 없었던 저예요. 그런 저를 삼정KPMG는 교육과 현장 투입으로 전문가로 육성시켜줬고, 학년이 올라갈수록 지식이 쌓이는 학생처럼, 저도 머지않아 전문가로서 자질을 갖춘 알찬 회계사가 될 거라 믿고 있어요.

### 삼정인으로 예비 삼정인에게 하고 싶은 말이 있다면?

**이승준** 회계사로서 첫 발을 내딛는데 강한 디딤돌이 될 수 있는 회계법인이예요. 면접 때는 면접관님들 앞에서 긴장을 풀고 자신의 장점을 최대한 어필하면 면접에서는 불이익을 받지 않을 것이라 생각해요. 이 인터뷰를 읽는 예비 삼정인들이 삼정인으로 거듭나 함께 성장해 갔으면 좋겠어요.

**김상윤** 저는 예비 삼정인 분들이 삼정인이 되어 각 본부에 소속된다면, 본부에서 맡은 주 업무 이외의 용역 등에 참여할 기회가 생길 때 적극적으로 참여해보길 추천 드려요. 저 역시도 비감사 업무를 수행하며 다양한 경험을 할 수 있었고, 이러한 경험이 차곡차곡 쌓이게 되면 남들과 차별화된 강점을 만들 수 있다고 생각해요. 의아해하실 수 있지만, 저도 처음 신입회계사로 입사했을 때 선배 회계사님께서 해주셨던 말이에요.

**이원희** 사실, 많은 회계법인이 있고, 법인마다 장단점이 있어요. 때문에 어떤 회계법인이 제일 좋다고 말하기는 솔직히 어렵죠. 다만, 건전한 조직문화와 사람 냄새 나는 일터를 찾는다면 자신 있게 삼정KPMG가 최고라고 말하고 싶어요.

**이세영** 삼정KPMG는 본부 소속으로 첫 입사하여 각 팀에 배정받아요. 때문에 신입회계사를 우리 팀원으로 생각하고 앞으로 꼭 함께할 것이라고 여기기에 옆에서 친절히 알려주시고, 큰 힘이 되어주세요. 때로는 힘든 시간도 보냈지만, 누구에게나 삼정KPMG를 다녀서 즐겁다고 말하고 싶어요. 많은 예비 삼정인들이 법인에서 함께 회계사로서, 삼정인으로서는 즐거운 법인 생활을 함께 펼쳐 나가면 좋겠어요.

이승준 Associate  
(Domestic Tax2)



# FY17 New Partner Group Mentoring, 멘토링 과정으로 법인의 미래를 이끌 리더로 성장하다!

지난 5월 25일, 삼성KPMG 본사 다산룸에서 'FY17 New Partner Group Mentoring 해단식'이 열렸다. 지난 1년간 FY2017 New Partner(신임 파트너)들은 효과적인 역할 변화 및 리더십을 주제로 Senior Partner와의 노하우와 경험을 공유하는 멘토링 시간을 가졌다. 1년의 시간을 되돌아보고, 법인의 미래 리더로 한층 성장한 신임 파트너들을 멘토와 함께 만나보았다.



## '초심'으로 돌아갈 수 있었던 순간!

멘토-박성배 전무 (ICE1)

Q. 멘티에게 멘토링을 진행하며, 스스로 달라진 부분이 있을까요?

“멘티 분들에게 어떤 이야기를 해줄 수 있을까? 고민하면서 제 직장 생활을 KPMG Value 체계와 연결해 보기도 하고, 과거에 힘들었던 순간을 어떻게 이겨냈는지 되돌아봤어요. 또한 '모범'이 되어야 한다는 생각에 좀 더 어른스럽게, 또 좀 더 깊이 제 자신을 리셋하는 계기가 되었어요”

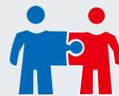
Q. 멘티를 한 단어로 정의하면 무엇인가요?

“멘티는 제게 '동반자'인 것 같아요. 처음에는 제가 멘티의 고민을 들어주고 도와줘야 할 사람이라고 생각했다면, 지금은 배울 수 있는 존재라고 생각해요. 사실, 그들이 느끼는 애로사항이 나의 애로 사항이기도 했기에 함께 공감했을 때 서로 같이 좋아했어요. 또한

최선을 다하는 멘티의 모습에서 많은 자극을 받았고 초심을 생각해보게 되었어요.”

Q. 앞으로의 계획 한 마디!

“비록 공식적인 기간은 종료되었으나, 멘티 분들과 자주 식사하며 소통하고 싶고, 앞으로도 서로 신뢰하는 선후배 파트너로 지속적인 관계를 유지 해 나가고 싶어요”



## 뉴 파트너의 막막함을 한방에 극복!

멘티 - 김익찬 상무 (ICE2)

Q. 멘토링을 진행하면서 '멘토'에게 가장 감사한 점은?

“멘토께서 적극적으로 멘티와 교감하고자 노력하는 모습에서 많은 고마움을 느꼈어요. 특히, 교과서적인 내용이 아닌, 생생한 경험을 토대로 항상 격의 없는 소통을 해주셔서 신임 파트너로서의 막막함을 이겨내는 데 큰 도움이 되었어요”

Q. 멘토링을 한 후 스스로 달라진 부분은 어떤 점일까요?

“멘토께서 이야기해 주신 생생한 경험담을 통해, 막연함으로 인해 느꼈던 조급함을 다스리는 마음의 여유를 배운 것 같아요. 특히 멘토의 경험담 중, '비록 당장 어떠한 업무 수임의 가능성도 보이지 않음에도 불구하고 10년 이상 꾸준히 접촉을 유지하고 있는 고객사' 이야기는 제 스스로에게 많은 위안과 도움이 되었고, 'lead by example' 이라는 KPMG Value를 다시 한번 일깨우는 계기가 되었어요”

Q. 앞으로 어떤 삼정인이 되고 싶나요?

“훗날 저도 누군가의 멘토가 되어 귀감이 되려면 선배님들처럼 매 순간 열심히 살아야겠다는 다짐을 했어요. 아울러, 언제든지 마음을 열고 대화를 나눌 수 있는 좋은 후배 또는 선배가 될 수 있도록 노력하겠습니다.”



서로가 서로에게 힘이 되어주기에, 멘티는 동반자 같아요!

멘토는 향해 중 길을 잃지 않도록 도와주는 등대죠!

**무뎠던 내 열정을 일깨웠던 기회**  
**멘토-김광석 전무 (Deal Advisory4)**

**Q. 멘토로서 무엇을 중점적으로 멘토링 했나요?**

“처음에 멘토 역할을 요청받았을 때 사실 제가 멘토로서 어떤 조언을 할 수 있을지 상당히 고민했어요. 결론적으로 제가 겪은 과정, 특히 제가 고민한 부분을 People 및 Client 측면에서 진솔하게 공유하면 좋겠다는 생각으로 임했어요. 그리고, 신임 파트너로 승진하게 되면 고객 Marketing, 업무 Quality 유지, 팀원들과의 Communication 등 다양한 역할을 부여 받게 되는데, 그 안에서 균형을 유지하는 것이 중요하다고 생각했어요.”

**Q. 멘토링 전/후 스스로 달라졌다고 느끼는 부분은 무엇인가요?**

“멘티는 제게 거울인 것 같아요. 제 예전 모습이기도 하고, 성장하는 모습을 보면서 같이 힘을 얻는 존재인 것 같아서, 사실 제가 멘토의 역할을 맡았다고 하지만 오히려 많이 배운 것 같아요. 또, 시간이 지나면서 무뎠던 열정을 다시 일깨울 수 있는 좋은 기회가 되었던 것 같고, 열정적으로 뛰어 다니는 신임 파트너들의 모습을 보면서 내 스스로가 최선을 다하고 있는지 돌아보는 계기가 되었어요.”

**Q. 앞으로의 계획 한 마디!**

“멘티들이 같은 Function의 후배 파트너들이고 같은 본부 파트너인 경우도 있어서 그리 편하지 않았을 수도 있는데, 허심탄회하게 마음을 열고 본인의 고민을 바탕으로 대화를 나눠주어서 고마웠어요. 그리고 멘티들 간에도 유대감을 바탕으로 서로 Counselling이 이뤄지는 모습이 더욱 발전적으로 느껴졌고요. 이번 기회를 통해 소통의 중요성을 다시 한번 느낀 것 같습니다. 본부원 그리고 선후배 동료들과 더욱 소통하도록 노력할 계획입니다.”

**포기하지 않는 열정을  
 배울 수 있었던 시간**

**멘티 - 김유미 상무 (Deal Advisory5)**

**Q. 멘토링 전/후 스스로 달라졌다고 느끼는 부분은 무엇인가요?**

“파트너로서, Client, 팀워크, 업무 Quality 모두 균형있게 고민하는 리더십을 신경 쓰게 되었어요.”



멘토는 나아가야 할 길을 안내해주는 나침반 같은 존재죠!

멘티는 거울! 내 과거의 모습이기도 하고, 또 함께 성장하며 힘을 얻을 수 있기 때문이죠.

또한, 멘토님과 멘티 간 동일한 경험과 부담을 공유하며 나 혼자만 고민하는 것이 아니라는 동질감이 생겼고, 무엇보다 포기하지 않는 열정이 중요함을 절실히 깨달았어요.”

**Q. 멘토는 나에게 어떤 의미인가요?**

“멘토는 나침반 같은 존재라 생각해요. 각자의 역할이 다르고, 개별 파트너가 결정하고 감내해야 하는 부분이 많지만, 큰 틀에서 방향성을 제시해주는 분이라 생각해요. 특히, 이 인터뷰를 빌려, 바쁜 일정을 소화하시는 멘토께서 시간을 내 주시고, 편안한 분위기를 만들어 주신 배려심에 진심으로 감사드립니다.”

**Q. 멘토링을 통해 얻은 것들로 앞으로 어떤 삼정인이 되고 싶나요?**

“후배들에게 귀감이 되는, 후배들에게 롤모델이 되는 파트너가 되고 싶어요. 팀 리더로서 외부에서 Business Development를 할 때는 프로페셔널하고 열정적이지만, 회사 내에서는 선후배, 동료들에게 편안하게 다가갈 수 있는 따뜻한 리더십을 갖고 싶어요. 지금도 노력 중이지만, 우리 팀원들과 더 많이 교류하며 서로를 위로하고 열정을 배가시키는 화합의 리더십을 배양하겠습니다.”



야경이 아름다운 고베



윤진호 회계사와 세사미스트리트, 그리고 나



고베의 포트타워

## ICE2본부 박선일 Associate 먹거리와 볼거리가 가득한 일본 간사이로 떠나요!

‘금강산도 식후경’이랬다. 박선일 Associate는 맛있는 음식과 아름다운 풍경을 즐기기 위해 일본 간사이 지방으로 식도락 여행을 다녀왔다. 동기와 함께 오사카, 교토, 고베로 3박 4일간의 여행을 하고 돌아온 박선일 Associate가 소개하는 일본 간사이 지방의 매력에 빠져보자.

### 일본 여행 코스

**오사카:** 오사카성 .....> 오사카 시내(헵파이브, 공중정원 등 야경) .....> 도톤보리(구리코아저씨와 인증샷 +먹거리)

**교 토:** 교토은각사 or 금각사 .....> 후시미이나라(여우신사) .....> 기요미즈테라(청수사) .....> 가와라마치 근처 먹거리

\*고베는 오사카에서의 쇼핑과 조합하여 반나절 특히 저녁 야경 추천하며, USJ는 체력이 좋다면 귀국하는 날 오전, 오후를 추천함.

### 맛과 맛, 모두 즐긴 여행! 간사이 지방 힐링 식도락!

지난해 7월 IGH본부 윤진호 회계사와 함께 일본으로 급 여행을 떠났다. 기말 시즌을 이후에 나름의 힐링 타임을 갖고자 떠난 여행이었다. ‘왜 일본으로 여행을 선정했느냐?’고 묻는다면, 우선 지리적으로 가깝기에 쉽게 마음먹으면 다녀올 수 있기 때문이었고, 그 중 일본 오사카를 택한 이유는 식도락 여행을 떠나기 위해서였다. 우리는 오사카와 함께 가까운 교토와 고베도 함께 여행하고 돌아왔다.

여행 중 있었던 에피소드를 짚막하게 말하자면, 일본 여행 시작도 전에 여권과 돈을 다 잃어버릴 뻔했던 아찔했던 순간을 이야기하고 싶다. 피치 항공을 타고 간사이 공항에 가게 됐는데, 터미널이 달라 셔틀버스를 타고 이동하는 중 가방을 두고 내린 것이다. 일본어도 못 하는데, 돈도, 여권도 없어서 정말 당황했다. 하지만, 다행히도 두고 내린 버스에서 아무도 우리 가방을 들고 가지 않았고, 버스 기사님은 우리를 위해 교대 시간도 거르고 가방을 찾아주셨다. 일본인들의 책임감과 친절함을 깨닫게 된 순간이었다. 천신만고 끝에 오사카에 도착했지만, 여행의 액땜이라도 한 듯 맛있는 음식을 먹고 즐기며 행복한 시간을 보냈다. 혹시라도 짧은 일정으로 여행을 떠나고 싶다면 간사이 지방으로 떠나보는 건 어떨까? 그럼 우리 함께 Go, 간사이!

## 일본 간사이 지방 Best 3

### ① 일본 전통 거리, 산넨자카와 니넨자카

일본의 역사와 전통을 간직한 교토 여행 중 빠지면 안 될 곳이 바로 전통 건축물 보존지구로 지정된 산넨자카와 니넨자카이다. 이 위에서 넘어지면 2~3년 안에 죽는다고 붙여진 이름으로, 좁은 도로를 따라 건축물들이 양옆으로 줄지어 있는 거리이다. 다양한 일본 사람들과 게이샤를 볼 수 있었고, 약 60여 개의 기념품 가게와 식당, 카페가 있어 볼거리는 물론 맛있는 것을 많이 먹어볼 수 있어 좋았다.



전통이 살아 숨쉬는 니넨자카와 산넨자카

### ② 고베의 눈부신 야경

여름에 여행한 일본에서 유난히 고베가 좋았던 이유는 탁 트인 넓은 공간과 시원한 바닷바람, 아름다운 야경 때문이었다. 고베는 밤이 되면 더 아름다워지는 곳이다. 우리가 느끼기에 야경을 보기에 최적의 장소는 1963년 세워진 고베 포트타워 쪽 스타벅스였다. 더운 날, 시원한 아이스 아메리카노 한 잔과 기분 좋게 불어오는 바람을 느끼며 바라본 멋진 야경은 잊을 수 없다.



고베 포트타워 근처의 스타벅스

### ③ 동심의 세계로! 오사카 유니버셜스튜디오 재팬

일본 오사카 자유여행 하면 빼놓을 수 없는 곳, 유니버셜스튜디오 재팬(USJ). 해리포터, 죠스, 미니언즈 등 할리우드 대작 영화들을

놀이기구와 공연으로 체험할 수 있다. 미리 익스프레스 티켓을 구매한 것이 신수 한 수였는데, 익스프레스 티켓은 5장만 구매하면 딱 좋을 것 같다. 사실 우리나라의 테마파크의 놀이기구 스릴과 속도감이 USJ보다 더 나운데, USJ가 좋은 이유는 분위기다. 엄청난 퀄리티의 코스프레를 한 직원들과 애니메이션 주인공들이 탈을 쓰고 돌아다니는데, 다시 한번 가족과 오고 싶었다.



USJ에서 마릴린 먼로와 근사하게 한 컷

## 카메스시, 이치란 라멘, 규카츠, 모두 오이시!

일본 음식은 깔끔하고 맛있었다. 스시를 별로 좋아하진 않지만, 오사카의 카메스시는 정말 맛있었다. 커다란 회에 적절한 간, 식감까지 미스터 초밥왕이 만든다면 바로 이 맛있게구나 싶었다. 또, 이치란 라멘과 규카츠도 정말 맛있었다. 특히 규카츠는 바삭함과 촉촉함을 동시에 느낄 수 있는데, 이건 직접 맛봐야 그 맛을 온전히 느낄 수 있기에 일본에 가서 꼭 맛보기를 추천한다.

### 일본 간사이 여행 숙소 꿀 TIP

우리의 일본 간사이 여행의 목표는 다양함이었다. 사람마다 다르겠지만 여행에서 어쩌면 가장 중요한 부분 중 하나는 숙식이지 않을까? 우리는 3박 내내 숙소를 다양하게 선택하여, 여행했다. 첫째 날은 캡슐 호텔! 페스 공포증만 없다면, 잠자리에 예민하지 않다면 추천한다. 둘째 날은 료칸! 일



료칸의 주인아저씨와 기념 사진

본의 전통 문화 중 하나인 료칸, 바닥에서 잠을 청해도 전혀 불편함이 없었다. 이불이 폭신하고, 온천수에 몸의 피로를 씻겨낼 수 있어 료칸을 강력 추천한다. 마지막 날은 너무나도 익숙한 비즈니스호텔, 고베에서 묵었는데 저렴하고 좋았다. 이렇게 다양한 숙소에서 매번 새로움을 느껴 알찬 3박 4일을 보낼 수 있었다. 혹시 다양한 경험을 하고 싶다면 우리처럼 숙소를 다양하게 택할 것을 제안한다.



# 미국과 닮은 듯 다른 캐나다의 문화와 에티켓

캐나다는 세계에서 두 번째로 큰 국토를 가진 나라로, 우리나라보다 약 100배가 큰 곳이다. 큰 국토에 비해 인구가 적은 편인데, 북쪽은 사람이 살기 힘들 정도로 척박한 땅이기 때문이다. 이에 인구 대부분이 미국과 맞닿은 국경지역에 살고 있으며, 한때 영국의 식민지였다는 공통점으로 미국의 모습과도 많이 닮아있다. 이번 호에서는 KPMG 캐나다 캘거리 오피스에 파견 중인 최만석 S.Manager가 캐나다의 문화와 에티켓에 대해 소개한다.



## 미국과 많이 닮았지만, Anti-American도 있다는 것!

캐나다 고유의 생활관습 또는 문화에 대해 캐나다에서 나고 자란 사람들에게 질문하면, '우리 북미에서는...'이라고 답변을 시작하는 경우가 많습니다. 그만큼 이웃 나라인 미국과 문화적으로 차이가 크지 않고, 관습적 동질성을 가지고 있어 스스로 미국과 구분해 표현하기 힘들어하는 것 같습니다.

그러면서도 캐나다인들 내에는 반 미국 정서(Anti-American)가 분명 존재합니다. 이곳에서 만난 캐나다인들은 종종 미국과 미국인들에 대해 은근히 폄하하는 이야기를 들을 수 있습니다. '미국은 언제나 미워할 적을 찾는다' 또는 '미국인들은 너무 바깥 세상일에 관심이 없고 무지하다'라며 정치와 시민의식 및 교양 등을 비하하기도 합니다. 이것은 생활양식과 문화가 유사해질수록 본인들의 정체성을 찾으려는 자연 발생적인 강한 동기 그리고 미국의 정치와 환경에 실망하여 미국으로부터의 이민을 온 사람들 때문으로 여겨집니다.

따라서 이들에게 '캐나다는 미국의 51번째 주'라는 진부한 농담은 상당히 무례합니다. 왜냐하면, 캐나다는 미국이 천신만고 끝에 시도하다 좌초 위기에 처해있는 전 국민 무상의료를 이미 30년 전부터 시행하고 있으며, 테러 및 범죄율이 현저히 낮은 평화로운 삶을 살고 있고 인종, 종교, 성 정체성 등에 걸쳐 미국보다 훨씬 성숙한 다양성이 존중되는 사회를 꾸려 나간다는 자부심이 있기 때문입니다.

## 자유로운 수평 조직 문화, 하지만 동료 간 '휴대전화 연락은 No!'

캐나다의 업무환경은 커뮤니케이션을 매우 강조합니다. 나이 및 직급에 상관없이 격의 없는 커뮤니케이션은 업무의 효율성 및 리스크 최소화에 기여하고 있습니다. 갓 입사한 신참 직원이 고위급 임원 사무실에 주저 없이 들어가 업무를 논의하고 농담을 건네는 모습이 전혀

### 이것만은 꼭! 캐나다 Etiquette Plus+

**1** 신발을 신고 집에 들어가는 것은 금물이다. 캐나다 사람들은 신발을 신고 집안에 들어가지 않는다. 이것은 눈이 많고 긴 겨울 때문에 신발이 더러운 경우가 많아 생긴 생활 습관이다. 때문에 캐나다 가정을 방문할 경우 문 앞에서 신발은 어디에 벗어 두어야 하는지 반드시 물어보아야 한다.

**2** 팁 문화가 발달된 곳이기 때문에 식당, 호텔 등에서 팁을 주는 것이 매너이다. 보통 총 가격에서 10~15% 정도를 지급하며, 팁을 주지 않았다면 굉장히 매너가 없다고 인식될 수 있으니 유의하자.



이상하지 않습니다.

하지만, 캐나다 사람들은 개인 사생활의 존중을 매우 중요시하기에, 명함에는 휴대전화 번호를 남기는 경우가 거의 없습니다. 실제로 캐나다에서 받은 명함을 보면, 휴대전화 번호가 없으며 같은 회사에 근무하는 사람이라도 개인적 친분 관계가 형성되기 전에는 전화번호를 공유하지 않습니다.

회사에서도 자연재해와 같은 위급상황에 비상연락 목적으로만 임직원의 휴대전화 번호를 보관하고 있습니다. 동료의 번호를 알고 있더라도 휴대전화로 업무관련 연락을 시도하는 것은 굉장히 예의에 어긋난 행동으로 여겨집니다. 급한 연락이 있을 것으로 예상되는 경우는 미리 양해를 구하고 허락을 받은 후에 연락을 시도하곤 합니다.

### 영어와 불어를 공식적으로 사용하는 나라

잘 알려진 바와 같이 캐나다의 상당수의 사람들은 영국 문화에 그 뿌리를 두고 있습니다. 하지만 퀘벡주를 중심으로 적지 않은 규모의 프랑스 문화가 자리잡고 있습니다. 따라서 캐나다의 공식 언어는 영어와 프랑스어 두 개입니다. 헌법을 비롯한 각종 공식 법률부터 도로표지판 그리고 과자봉지까지 대부분의 인쇄물은 거의 예외 없이 두 개의 언어로 병기되어 있고 영어권 지역 곳곳에도 프랑스 학교들이 있습니다. 또한 연방의 권위 있는 정치인들이 두 개 언어를 자유자재로 구사하는 것을 통해 프랑스 문화권의 위상을 실감할 수 있습니다. KPMG 캐나다에서 전 임직원을 대상으로 발송한 이메일에도 영어와 프랑스어 두 언어로 병기되어 있습니다.

언어 외에도 두 문화권 사람들의 차이는 여러 가지가 있지만 '개인 간의 거리'가 단적인 차이가 됩니다. 영어권에서는 가까운 가족 외에는 만나면 악수를 하는 것이 일반적이지만, 불어권에서는 남녀 구분 없이 볼에 하는 가벼운 키스로 인사해 타인과의 다소 가까운 물리



1. 캘거리 야경 2. 밤 하늘에 빛나는 캘거리에서 본 오로라  
3. KPMG 캐나다 오피스, 기말시즌 종료기념 및 팀 가족파티 4. 에메랄드 빛이 아름다운 페이토호수 풍경

적인 거리를 허용한다고 합니다. 지리적 언어적인 이질감으로 인해 수 년 전 퀘벡의 분리독립 움직임은 유명한 이야기입니다. 당시 근소한 차이로 분리독립까지는 이뤄지지 않았지만 여전히 민감한 문제로 남아 있기에 프랑스 문화권 사람들에게 영어권에 대해 느끼는 점 또는 분리독립에 대한 의견 등을 묻는 것은 불필요한 언쟁을 부를 수 있습니다.



#### CONTACT US

KPMG 캐나다 캘거리 오피스 최민석 S.MANAGER  
Tel. +1 403 691 8166 E-mail. minchoi@kpmg.ca

# Global Etiquette



**3** 공공장소에서 술을 마시는 것을 금지한다. 우리나라와 달리 캐나다는 술에 대한 규제가 매우 엄격하다. 전문 주류매장 외에는 거의 술을 구입할 수 없고 공공장소에서 술을 마시는 것도 금지다.

**4** 화장실 노크는 하지 않는다. 캐나다는 볼일을 보고 나오면서 화장실 문을 열어둔다. 이는 화장실 문이 닫혀 있다면 누군가가 사용하고 있다는 의미이다. 때문에 캐나다는 노크를 하는 것이 되려 실례이다.

### KPMG 캐나다 캘거리 오피스

KPMG 캐나다는 현재 약 20여 개의 한국 고객을 대상으로 Audit, Tax, Advisory 서비스를 제공 중입니다. 1989년 이후 토론토, 밴쿠버, 캘거리 등 주요 7개 오피스에 근무하는 약 20여 명의 한국인 직원이 한국 기업을 위해 원활한 서비스를 지원하고 있으며, 가장 높은 시장점유율을 보이고 있습니다. 역사와 경험을 바탕으로 한 KPMG 캐나다의 Korea Practice는 최상의 서비스를 제공할 준비가 되어 있습니다.



# Living the 7 Values! Respect the Individual: 존중

구성원의 인격과 다양성을 인정하고,  
개인의 성장을 배려한다.

KPMG Story의 7 Values는 전 세계 197,000명의 KPMG 구성원을 하나로 묶어주는 행동 양식이다. 지난 호에는 KPMG Story의 Purpose, Value, Vision에 대한 구성원들의 생각을 공유했으며, 이번 호에서는 Value의 세 번째 요소인 'Respect the Individual: 존중'에 대해 알아보려 한다.

기업에서 내리는 의사결정과 판단의 기준인 7 Values의 실천을 통해 전문가로서 경쟁력을 강화하고 차별화된 고객 경험을 제공할 수 있다. 변화하는 경영환경 속에서 'The Clear Choice'가 되기 위해 동료들과 협업하며 최상의 서비스를 제공할 수 있을 때 '건강한 조직'과 '행복한 일터' 그리고 '신뢰받는 조직'을 만들어 나갈 수 있다.

## 존중을 실행할 때 조직문화는 발전한다!

'존중(respect)'은 모든 인간관계와 사회생활의 기반이며, 조직을 건강하게 세우는 일에 있어 필수적인 요소이다. 어떤 사람을 존중하면 그 사람에 대한 몰입도도 높아지고, 존중하지 않게 되면 그 사람에게서 멀어지는 것처럼 사람들이 몰입하게 되는 핵심 요소는 '존중'이다. 또한, 존중은 개인의 존재가치를 극대화하는 삶의 자세로 존중을 실행하고 다양성을 포용할 때, 우리 조직문화는 한 단계 더 발전할 수 있다.

'구성원의 인격과 다양성을 인정하고, 개인의 성장을 배려한다.'는 KPMG 7 Values의 세 번째 'Respect the Individual: 존중'이 어떤 상황에서 그 중요성을 더욱 절감하게 만들었는지 구성원들의 이야기를 들어보자.

### Key Activity

개인의 능력을 최대한 발휘할 수 있도록 동등한 성장기회를 제공한다.  
개인의 Work & Life Balance와 권리를 존중한다.

#### 개인 존중

- 개인과 팀의 기여에 대한 가치를 인정하고 칭찬한다.
- 팀 동료들이 서로 배려하고, 아끼고, 신뢰할 수 있다.

#### 다양성 인정

- 서로의 다름에 대해 존중하며, 그 차이를 포용한다.
- 개인의 강점을 파악하고, 그 능력을 최대한 발휘할 수 있도록 동등한 기회를 제공한다.

#### 개인 성장 지원

- 상호 간의 강점 또는 개선점에 대해 건설적이며 진정성 있는 구체적인 피드백을 수시로 제공한다.
- 담당 분야의 전문 역량을 배양하기 위한 교육 참여를 제공하고 격려한다.



## ‘존중’에 대한 삼정인 미니 인터뷰!

- ① 본인이 생각하는 ‘존중’의 의미는 무엇인가요?
- ② ‘법인 생활을 하며 내가 존중 받고 있다고 느꼈던 순간이 있다면?’

구성원들이 주인의식을 갖고  
근무할 수 있는 것!  
강승미 Director (ICE2)



- ① 존중이란? 구성원 개개인이 의견을 자유롭게 개진하고, 또 그 의견이 의사결정에 반영되는 등 핵심 역량을 발휘하고, 법인에 주인의식을 가지면서 근무할 수 있는, 개인 및 법인 성장의 선순환 구조를 이끄는 핵심가치라고 생각해요.
- ② 이슈 발생 시 파트너가 결정해 팀에게 하향 전달하는 것이 아니라, 계정담당자-ICA-EM-EP 등 팀이 함께 모여 의견을 개진해 Best Solution을 도출할 때, 법인 구성원으로 존중받는다라는 느낌을 받았고, 또 팀워크를 느껴서 짜릿했어요. 이외에도 Client나 법인 내에서 저를 ‘강승미 회계사’라고 이름과 함께 직업을 명확하게 불러줄 때, 책임감도 들고 전문가로서 존중받고 있다고 느낄 수 있었어요.

상대의 의견을 경청하고  
이해하는 자세!  
하혜림 Consultant (MCSI)



- ① 제가 생각하는 ‘존중’은 상대의 의견을 진지하게 경청하고 이해하려는 자세라고 생각해요.
- ② 가장 기억나는 순간은 고객사에서 프로젝트를 할 때예요. 매주 진행되는 업무회의 시간에 이사님과 매니저님께서 먼저 팀원의 의견을 경청해 주시는 모습이 인상 깊었어요. 각자 맡은 부분에 대해서 팀원의 생각을 반영하여 함께 산출물을 만들어 가려는 리더의 모습에서 제가 존중받고 있다고 느꼈어요. 저도 앞으로 선배가 될 텐데, 후배 컨설턴트 분들에게 제가 받은 만큼 존중해 주고 싶어요. 조직에 잘 적응하고 프로젝트에서 성과를 맺을 수 있게요.

상대방의 의견에 귀 기울이고,  
공감하는 것!  
류재량 Associate (Global Tax)



- ① 제가 생각하는 진정한 존중은 상대방의 의견을 경청하는 것에서부터 시작한다고 생각해요. 상대의 의견을 경청하고, 공감할 때 상대에게 존중한다는 느낌을 전할 수 있을 것 같아요.
- ② 1년 차였을 때 12월 한 달 동안 K-GAPP에서 IFRS로 회계기준을 변경하는 고객사의 분할 세무용역이 있었어요. 분할 세무조정을 하면서 특정 계정에 대해 제가 의문을 가지고 인차치 회계사님께 해당 내용을 따로 말씀드렸어요. 매니저님께서 비록 제가 1년 차이긴 했지만, 제 의견을 경청해주시고 다음 날 고객사 차장님을 설득하여 조정이 변경되었죠. 저는 그날 경청해주시던 매니저님의 모습에서 존중을 느꼈고, 그날의 기억은 아직도 잊을 수 없어요.

서로를 인정해주고,  
전문가로서 인정 받는 것!  
김경준 S.Manager (Deal Advisory)



- ① 팀원들 개개인이 가지고 있는 의견을 소중히 여기며, 고객에게는 신뢰할 수 있는 자문사가 되어 대내적으로는 서로를 인정해 주고, 대외적으로는 전문가로서 인정받는 것이 존중의 의미인 것 같아요.
- ② Senior 1년 차 때, Global Elite Program 관련하여, 국내 어학연수를 해외 연수로 대체 하자는 건의사항을 법인의 경영진께 말씀드렸던 적이 있어요. 해당 건의사항이 Senior 1년 차의 의견이었음에도 불구하고 내부 논의 끝에 해당 건의사항을 수용해 주셨으며, KPMG가 개인의 의견을 존중하는 회사라는 느낌을 받게 해주었어요.

## 삼성KPMG 김교태 대표이사, 정기사원총회 통해 '대표이사 회장'으로 추대



삼성KPMG 김교태 대표이사가 회장으로 추대됐다.

지난 5월 30일, 삼성KPMG는 정기사원총회를 열어 김교태 대표이사를 '대표이사 회장'으로 추대했다고 밝혔다.

김교태 회장은 지난 2011년 삼성KPMG 대표이사로 취임한 이후 도전과 혁신의 기업문화 확립을 통해 '건강한 성장, 행복한 일터, 신뢰받는 조직'을 실현하며, FY2016에 이어 FY2017에도 두 자릿수 성장을 달성했다. 또한, FY2017 KPMG Global Board Country 중 최고 성장률을 기록하는 등 삼성KPMG의 Quantum Jump를 이끌고 있다.

한편 삼성KPMG는 김교태 대표이사를 회장으로 추대함으로써, 다시 한번 'Vision 2020: The Clear Choice' 달성을 위한 각오와 의지를 다졌다.

## 'IFRS16 도입 전략 세미나' 개최

각 산업별 IFRS16 도입영향 분석 및 대응방안 제시



지난 5월 25일, 삼성KPMG가 롯데호텔서울 크리스탈볼룸에서 기업 담당자들을 대상으로 'IFRS16(새 리스기준서) 도입 전략 세미나'를 개최했다. IFRS16은 내년 1월부터 의무 적용되는 '새 리스 기준서'로, IFRS16이 도입되면 리스 이용자는 대부분의 리스에 대해 전체 리스기간의 리스료를 사용권자산(리스 자산)과 리스부채로 인식해야 한다.

이번 세미나에서는 회계기준위원회 위원이자 회계기준원 새 리스기준서 정착지원 TF 위원장인 고려대학교 정석우 교수가 'IFRS16 도입으로 인한 재무적 영향과 회사의 대응방안'에 대해 설명했다. 삼성KPMG 품질관리실 박은숙 이사도 'IFRS16

기준에 대한 이해'를 주제로 발표하는 시간을 가졌다. 이어, IFRS16 도입에 따른 IT실무 영향에 대한 기업들의 이해를 돕기 위해 삼성KPMG 컨설팅본부 정윤호 상무가 'IT시스템 대응방안'을 소개하고, 삼성KPMG의 각 산업별 회계감사 전문가들이 발표자로 나서 새 리스기준서 도입에 대한 산업별 영향과 함께 사례를 중심으로 대응방안을 안내했다.

삼성KPMG IFRS16 TFT 리더 변영훈 전무는 "기업은 기존 운용리스에서 리스부채를 인식하지 않고 발생한 리스료만을 비용 인식하는 혜택이 줄어들게 되는 만큼, 관련되는 거래에 대해 사전 검토하고 재무비율, 영업손익의 변화 등 기업의 재무상황의 변화를 고려해 새로운 회계기준의 도입을 위한 준비가 필요할 것"이라고 설명했다.

## ‘호텔 및 리테일 부동산 개발 시장 전망과 전략’ 세미나 개최

삼성KPMG, 호텔·리테일 개발 트렌드 공유 및  
미래 부동산 기능 방향성 논의

지난 5월 15일, 삼성KPMG의 주최로 삼성동 코엑스 본관 컨퍼런스룸에서 ‘호텔 및 리테일 부동산 개발 시장 전망과 전략’ 세미나가 개최됐다. 부동산 업계 관계자를 대상으로 진행된 본 행사는 최신 호텔 및 리테일 개발 트렌드를 공유하고, 미래 부동산 기능으로서의 방향성을 논의하는 자리로 마련됐다.

첫 번째 세션은 삼성KPMG 부동산자문팀에서 호텔·레저 컨설팅을 맡고 있는 석봉길 팀장이 발표자로 나서 호텔 브랜드의 미래 비즈니스 모델을 제시했다. 국내 호텔 위탁운영 시장에 대한 전망은 부동산 개발·운영 전문기업인 서부 T&D의 이우호 상무가 전했다.

호텔 브랜드를 활용한 복합개발 및 주거상품에 대한 개념을 공유하고 국내 도입 방안과 발전 방향을 모색하는 시간도 가졌다. 삼성KPMG 부동산자문팀에서 리테일 컨설팅을 담당하는 강경찬 팀장이 유통 4.0에 따른 인스타오 몰의 변화와 대응방안을 설명하고, 롯데자산개발 오덕구 팀장이 유통 및 개발 업계의 미래 대응 전략을 사례 중심으로 발표했다.

삼성KPMG 부동산자문팀 리더 권준석 상무는 “근무시간 단축과 4차산업 확장, 멀티채널 소비 등으로 부동산 개발의 차별화된 전략이 요구되고 있으며 본 행사를 통해 호텔·리테일 개발 트렌드를 공유하고 미래 부동산 기능의 방향성을 논의하는 것이 목표”라고 설명했다.



## 우아한 형제들 김봉진 대표가 창의적 조직문화에 대해 강연해

제11회 ‘삼성포럼’ 개최

지난 5월 15일 삼성KPMG 본사 Purpose/ Vision룸에서 제11회 삼성포럼이 개최됐다.

이번 포럼에서는 우아한 형제들 김봉진 대표가 <배달의 민족 마케팅 이야기>를 주제로 강연을 진행했다.

김봉진 대표는 본 포럼을 통해 우아한 형제들의 배달 전문 애플리케이션 ‘배달의 민족’의 창의적 조직문화를 이루기까지의 과정과 그들만의 마케팅 이야기를 전했다.

배달의 민족의 조직문화인 ‘배민다움’을 소개하며 브랜드는 정체성(identity)을 넘어 인성(persona)을 보여주는 것이며, ‘남과 다름’이 아닌 ‘자기다움’이 무엇인지 생각하는 것이 중요하다고 강조했다.

특히 인성(Persona)은 의도를 가지고 시간이 축적되며 꾸준히 행동할 때 발현되는 것으로 이것이 우리가 함께 만들어 나가는 조직문화라는 설명도 덧붙였다.

한편, 삼성포럼은 삼성KPMG 임직원을 대상으로 사회 각 분야 다양한 명사의 강연을 진행해 그들만의 차별화된 인사이트를 전하는 행사이다.

현재까지 삼성포럼은 총 11회의 강연을 개최했으며, 6월 12일에 열린 12회차 삼성포럼에서는 조환익 한국전력 前 대표가 연사로 나서 <에너지산업의 빅뱅>이라는 주제로 강연을 진행했다.



## 화합과 단합을 위한 'FY2018 Partners' Workshop' 개최



삼성KPMG는 5월 31일~6월 2일까지 2박 3일간 부산에서 'FY2018 Partners' Workshop'을 개최했다. 파트너들은 'Vision 2020: The Clear Choice' 달성을 위해 FY2018 전략을 구체적으로 실천할 수 있는 방안에 대해 모색했으며, 앞으로도 법인의 건강한 성장을 위해 힘써 나갈 것을 약속했다.

## 삼성KPMG, 4대 회계법인 축구대회 준우승



삼성KPMG가 지난 5월 19일에 열린 '제14회 4대 회계법인 축구대회'에서 준우승을 거뒀다. 삼성KPMG, 삼일PwC, 딜로이트 안진, EY한영 등 4대 회계법인이 참가한 이번 축구 대회에서 삼성KPMG는 무패 행진을 기록하며 예선 1위의 성적으로 결승에 진출했지만, 삼일PwC와 치른 결승전에서 패널티킥으로 1점을 허용하며 준우승을 기록했다. 삼성KPMG 축구동호회원들은 "3년 연속 우승이라는 목표에는 도달하지 못했지만 2019년도 우승을 목표로 계속해서 정진하겠다"며 의욕을 불태웠다.

## 삼성KPMG, '감사위원회(ACI) 저널' 6호 발간



삼성KPMG 감사위원회 지원센터(ACI)가 지난 5월 15일 '감사위원회(ACI) 저널' 6호를 발간했다. 감사위원회 저널에 따르면 1,941개 상장사 중 내부감사부서가 없거나 식별할 수 없는 기업이 824개사(42.5%)에 이르는 것으로 나타났다.

삼성KPMG 감사위원회 지원센터(ACI) 리더 김유경 상무는 "감사위원회의 실효성을 높이기 위해서는 기업 내 내부감사부서를 구성하고 감사위원회 운영규정도 제정·공시해야 한다"고 조언했다.

또한, 이번 저널에서는 삼성KPMG K-SOX 팀 허세봉 전무가 '내부회계관리제도 운영조직의 국내외 동향과 발전 방향'에서 외부감사법 전부개정법률로 인한 내부회계관리제도 운영조직 개편에 대한 논의가 증가하고 있는 현실을 고려해, 바람직한 발전 방향에 대해 모색했다.

이외에도 삼성KPMG ACI 자문교수인 한중수 이화여대 교수가 '감사위원회 운영 모범규준 제정의 의의와 감사위원회 위상 강화'에 대해 강조했으며, ACI 자문교수 지현미 계명대 교수는 '새로운 회계기준의 효과적 실무적용을 위한 감사위원회의 역할'에 대해 제언했다.

한편, 삼성KPMG는 2015년 업계 최초로 감사위원회 지원센터(ACI)를 설립하고, 감사위원회의 실무적인 역할 수행을 돕고자 '감사위원회 핸드북'을 발간하는 등 국내 감사위원회 및 감사의 위상 제고를 위한 다양한 활동을 수행하고 있다. 또한, 6월 12일 '외부감사법 전부개정에 따른 재무보고에 대한 감사위원회의 역할과 책임'을 주제로 세미나를 개최한 바 있다.



## 사랑과 나눔으로 이웃들에게 따뜻함을 전한 삼성KPMG!

삼성KPMG가 이웃과 함께 사랑을 나누기 위한 사회공헌 활동을 펼쳤다. 삼성KPMG 임직원들은 헌혈 행사, NPO 상담소, 제과·제빵 봉사활동 등 지역 사회의 일원으로서 보탬이 될 수 있는 다양한 활동을 전개했다.

### 생명나눔을 위한 헌혈 행사 개최



삼성KPMG 임직원들의 적극적인 참여로 대한적십자와 함께한 2018년 상반기 헌혈 행사가 성황리에 마무리 되었다. 총 50명의 임직원들이 헌혈에 참여했으며, 기부된 헌혈증서는 도움이 필요한 삼성KPMG 임직원 및 가족 분들의 요청이 있을 경우 사용할 예정이다.

### NPO 상담소로 재능기부 활동 진행



삼성KPMG는 서울시 NPO지원센터가 주관하는 'NPO 상담소' 프로그램에 참여하여 5월 16일 1회차 상담을 진행했다. 'NPO

상담소'는 NPO(Non-profit organization)가 공익활동을 하며 가지는 다양한 고민이나 궁금증을 해결할 수 있도록 각 분야 전문가와의 1:1 상담을 지원하는 프로그램이다. 1회차에는 B&F2의 김지영 매니저가 상담가로 참여하여 총 NPO 4곳의 회계 관련 자문을 진행했으며, 오는 8월까지 삼성KPMG 임직원들이 NPO를 대상으로 회계 관련 자문을 진행할 예정이다.

### 어려운 이웃을 위한 제과·제빵 봉사활동



지난 5월 26일 삼성KPMG가 제과·제빵 봉사활동을 통해 어려운 이웃에게 따뜻한 사랑을 선물했다. 개포, 마천동 봉사나눔터에서 진행 된 이날 봉사에는 42명의 임직원과 가족이 참석했다. 이른 아침부터 삼성KPMG 가족들이 정성스레 만든 빵은 인근 복지 단체 또는 독거노인 및 소년·소녀가장 가정에 전달되어 따뜻한 사랑 나눔을 실천했다. 한편, 삼성KPMG는 6월에도 '제과제빵' 봉사활동을 비롯해 우리 주변 장애인들을 위한 음식 나눔 봉사활동을 전개해 나갈 예정이다.

# The KPMG Story

The KPMG Story는 KPMG가 왜 존재하고(Purpose) 어떤 가치 속에 일하는지(Value), 무엇을 지향하고(Vision) 이를 위해 어떻게 나아가며(Strategy) 그 과정 속에 어떤 모습을 보여줄 것인지(Promise)를 명확히 보여주는, 일상 행동과 중요한 의사결정에 대한 일관된 지침이다.



## This is why we're here

Inspiring Confidence  
Empowering Change  
신뢰를 부여하고  
세상의 변화를 주도한다

**This is our Purpose**

## This is what we believe in

- Lead by example 솔선수범
- Work together 협업
- Respect the individual 존중
- Seek the facts and provide insight 통찰력
- Communicate openly and honestly 소통
- Improve communities 공헌
- Act with integrity 정직성실

**These are our Values**

## This is what we want to be

- The Clear Choice:
- Our people are extraordinary
  - Our clients see a difference in us
  - The public trusts us

**This is our Vision**

## This is how we'll get there

We will:

- Drive a relentless focus on quality and excellent service
- Take a long-term, sustainable view
- Act as a multi-disciplinary firm, collaborating seamlessly
- Invest together in our chosen global growth priorities
- Continuously improve quality, consistency and efficiency
- Maintain a passionate focus on our clients
- Deploy globally our highly talented people
- Bring insights and innovative ideas
- Build public trust

**This is our Strategy**

## This is how we want the world to see us

With passion and purpose, we work shoulder-to-shoulder with you, integrating innovative approaches and deep expertise to deliver real results.

**This is our Promise**

삼성 KPMG

독자 여러분의 의견은 Channel을 만드는 데 소중한 자료가 됩니다. Channel을 읽은 후의 느낌과 다양한 생각을 메일로 보내 주시기 바랍니다.

또한 주소가 변경되었거나, 신규 구독을 원하시는 분 또는 Channel 수신을 원치 않는 분께서는 연락 주시기 바랍니다.

E-mail : [kr-fmchannel@kr.kpmg.com](mailto:kr-fmchannel@kr.kpmg.com) Tel : 02-2112-7567

© 2018 KPMG Samjong Accounting Corp., the Korean member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Korea.

삼성 KPMG

성공하는 기업의 비즈니스 어드바이저

# Channel

2018 June\_Vol.185

삼성KPMG는  
당신을 기다립니다

