

(주)경남무역 2017년 경영평가 결과 요약

1. 평점표

구분	대분류지표	중분류지표	세부 평가지표	배점	득점
공통 평가 지표 (관리 역량 50점)	I. 리더십/전략 (15점)	리더십(10점)	①경영층의 리더십	5	4.20
			②사회적 책임 이행 노력	5	4.15
		경영전략(5점)	③비전 및 경영계획 수립의 적정성	5	3.75
	II. 경영시스템 (35점)	인사·조직관리(11점)	④인사·조직운영의 합리성·적정성	6	4.56
			⑤자체 성과평가체계 구축 및 관리	5	3.65
		재무관리(10점)	⑥예산·회계 관리의 합리성 및 투명성	5	4.50
			⑦재무수익성(영업이익률) 관리	5	5.00
		업무효율관리(14점)	⑧업무의 합리적 개선 노력	4	3.20
			⑨조직역량 강화 노력	4	3.00
			⑩평가환류의 적정성	6	4.20
공통평가지표(관리역량) 소계				50점	40.21점
기관 개별 지표 (고유 사업 50점)	III. 경영성과 (50점)	고객만족성과(10점)	⑪고객만족도	10	9.86
		영업실적(30점)	⑫매출 실적	20	19.00
			⑬전국 수출증감 대비 실적	5	4.50
			⑭수출기반 조성 기여도	5	4.50
	사업마케팅노력(5점)	⑮마케팅 노력	5	4.00	
	기관협력강화(5점)	⑯민·관 기관 간 협력활동 실적	5	4.65	
기관개별지표(고유사업) 소계				50점	46.51점
정책 준수 (가산/ 감점)	정책준수 (2점)	정책 준수(2점)	⑰출자·출연기관 정책준수	2	2.00
총 합 점 수				100점	88.72점

2. 종합평가 의견

(1) 공통평가지표(관리역량)

- (주)경남무역의 관리역량지표에 대한 평가 결과, 50점 만점에 40.21점을 획득하여 보통의 수준으로 평가됨. 분야별로는 ‘재무관리’, ‘리더십’에서 긍정적 수준으로 평가되었고, ‘업무효율관리’, ‘경영전략’의 분야에서는 보다 개선을 위한 노력이 필요한 것으로 확인됨.
- 분야별로 살펴보면,
 - ‘리더십’의 분야는 부서 간 CO-WORK을 통하여 수출이 획기적으로 증가함으로써 수출 공로탑을 수상하였으며, 농산물 수출 경쟁력 강화를 위한 수출 선도 조직 확대 운영과 생산농가와와의 사전 수출계약 추진으로 수출증대와 더불어 농가소득 개선에 기여한 점은 우수한 것으로 평가됨. 그러나 기관에서 취급하고 공산품의 공급처가 제한되어 있으므로 공산품의 공급노선을 추가적으로 개척할 필요가 있음. 기관장의 직원관리 측면 리더십을 살펴보면 지방공공기관이라는 기관의 특성상 급여 등 직원들의 개별적인 경제적 보상에는 한계가 있는 것으로 판단되므로 구성원들이 원하는 적극적인 경로 개발 등 내재적인 보상을 강화하는 방안을 지속적으로 마련하여야 할 것임.
 - ‘경영전략’ 측면에서는 다른 유사 지방 출자기관이 대부분 실패하였음에도 불구하고 경남무역이 우수한 실적을 거두고 있는 점은 기관에서 제시하고 있는 비전인 ‘전국 최고의 수출 출자기관으로 성장’과 잘 부합되고 있는 것으로 평가됨. 그러나 기관의 경영목표를 수립한 근거가 명백히 제시되어 있지 않고, 공산품의 수출 실적은 목표 대비 333%를 달성하는 등 경영목표와 경영실적 사이에 괴리가 크게 나타나고 있는 점은 문제가 있는 것으로 평가됨. 경영목표를 설정함에 있어서 좀 더 합리적인 근거를 제시하여야 할 뿐만 아니라 다소 도전적인 목표를 설정할 필요가 있음.
 - ‘인사·조직관리’ 분야에서는 가공식품 수출 및 미주지사 영업지원 업무를 수산부로 이관하는 등 업무량에 따라 부서별 업무를 적극적으로 조정하고, 임금 피크제 조기 도입으로 신규인력 채용 재원을 마련한 점은 긍정적으로 평가됨. 그러나 기관에서 경험이 있고 전문 분야에 역량이 있는 직원들의 이직이 지속적으

로 나타나고 있는 점은 문제가 있는 것으로 평가됨. 조직 구성원들의 조직 충성심을 높일 수 있는 교육제도 개선 등 중장기 인력운영계획을 새롭게 수립할 필요가 있음. 또한 기관에서는 각 부서별 실적분석을 통하여 우수사원을 표창하고, 전년도에 비해서 포상금을 대폭 상향한 점은 긍정적으로 평가되나 소규모 지방공기업이라는 조직의 특성에 맞는 새로운 성과 관리 제도를 개발할 필요가 있음.

- ‘재무관리’ 분야에 있어서 2016년에는 창사 이래 최대의 매출과 이익을 달성하는 큰 성과를 거두고 있음. 예산은 사업계획의 목표와 철저하게 연계하여 편성하고 있으며, 예산 편성 및 집행의 투명성을 확보하기 위하여 결산 회계를 전산화하고 외부 공인회계사의 회계감사를 적절하게 받고 있음. 기관에서는 예산을 탄력적으로 운영하기 위하여 매출원가계정, 외환차손, 대손충당금, 보증금, 잡손익 등 가변성이 높은 예산의 증액을 사장에게 위임하고 있으며, 회계과목간 전용이 가능하도록 되어있으나 실질적으로 이월예산 사용은 없음.
- ‘업무효율관리’ 분야에 있어서는 종업원의 수가 작년에 비해 큰 변화가 없으며 (26명 -> 27명) 조직의 운영이나 조직원들의 역량강화 노력 측면에서 작년에 비해 크게 달라진 점을 찾지는 못했음. 성희롱예방교육이나 부패교육 등 일반적인 교육 이외에 외국어나 무역, 마케팅, 기획 등 전문성을 올리기 위한 교육이 앞으로 좀 더 필요하다고 판단되며 이를 위해 체계적인 교육 현황 파악과 교육계획이 필요함. 평가의 환류체계에 대한 이해가 전체적으로 부족한 것으로 판단됨. 올해의 출자출연기관 경영실적 보고서 이외에 다양한 자체 평가의 결과를 정리하고 이를 바탕으로 내년의 구체적이고 수치적인 계획 설정 및 그에 따른 성과를 체계적으로 관리하는 모습이 부족하다는 느낌임. 외적인 성과가 보이는 만큼 내적 내실화를 통해서 새로운 도약의 기회로 삼아야 할 필요성 있음.

(2) 기관개별지표(고유사업)

- (주)경남무역의 고유사업지표에 대한 평가 결과, 50점 만점에 46.51점을 획득하여 우수한 수준으로 평가됨. 분야별로는 ‘고객만족성과’와 ‘영업실적’, ‘기관협력강화’ 부문은 긍정적 수준으로 평가되었으나, ‘사업 마케팅노력’ 분야에서는 보다 개선을 위한 노력이 필요한 것으로 확인됨.

○ 분야별로 살펴보면,

- ‘영업실적’에 대한 실적은, 매출실적이 늘어났고 영업이익이 전년도 3억에 비해 5.3억으로 늘어나서 80%의 성장이 있었음. 매출은 전년대비 26%늘어나서 593억원에서 750억 원이 되었고, 수출은 9% 늘어나서 5천 1백만불에서 5천 6백만 불로 늘었음. 이는 그동안 노력해 온 신규품목 발굴 및 육성이 빛을 발한 것이라고 볼 수 있음. 특히 새로운 전략종목으로 키우고 있는 키위는 작년 11천불 판매에서 1,058천불로, 토마토는 994천불에서 2,715천불로 많은 영업의 성과가 있었음. 이러한 실적을 바탕으로 농식품 수출유공 국무총리상을 수상하였고, 수산물 수출공로탑 1천만불 수상, 그리고 16년 지방출자출연기관 혁신기관 표창도 받았음. 하지만 국내 판매는 8% 성장에 그치고 있고 특히 공산품의 수출은 전년대비 87%로 줄어들었으며 수출국 수도 16개국으로 큰 변화가 없는 상태임. 특히 수출의 중국, 일본 비중이 82.5%로 지나치게 높은 점, 판매에 있어 파프리카, 딸기의 비중이 지나치게 높은 점 등은 앞으로 개선해 나가야 할 사안으로 판단됨.
- ‘사업 마케팅 노력’과 관련해서는 마케팅에 관련된 관심도 많아졌고 특히 해외마케팅에 대한 노력을 많이 기울여서 해외 판촉전이 12회에서 24회로 엄청나게 늘었음. 수출 마케팅의 활성화를 위해 미주지사를 활성화하기 위한 노력을 기울이고 있으며, 해외마케팅 수탁사업이나 미국 진성바이어 발굴 등 다양한 시도를 하고 있음. 수출품목과 수출국을 늘려야 하는 상황인 만큼 좀 더 전략과 계획을 가지고 체계적인 기획을 통해 치밀한 해외시장 개척 및 전략 상품개척을 해야 하는 시기가 왔다고 판단 됨.
- ‘민·관 기관 간 협력활동 실적’과 관련해서 기관은 수출확대를 위한 MOU 체결, 토마토와 키위 생산농가에 대한 안전성 교육, 경남도와 경남도내 시군과 협력하여 해외마케팅 위탁수행 사업을 추진하는 등 전년도와 비교할 때 6회의 협력실적이 증가한 것으로 나타나 긍정적으로 평가됨. 다만, MOU에 대한 연간단위의 종합적 계획을 수립하고 추진할 필요가 있으며, 이를 토대로 기관에 실질적인 도움이 되는 MOU를 전략적으로 접근하는 것이 요구됨. 이를 위해서는 MOU체결에 대한 기대효과를 사전에 면밀히 분석하고 구체적인 추정 데이터로 제시할 수 있을 때 가능할 것임.