

CHAIRPERSON NOTE

경제 이슈

- 韓美 FTA, 개성 공단 제품 국산 인정 논란 지속
- 日 금리 인상 압박

경영 노트

- ‘다국경(多國境)기업’과의 세금 전쟁
- 기업의 ‘편 인센티브’ 제공 확산

사회 트렌드

- ‘외국어 가정부’ 인기
- M7 (Megadiversity 7)

저널 브리프

- 부활하는 일본 기업의 4가지 유형

洗心錄

- 비전의 힘

□ 韓美 FTA, 개성 공단 제품 국산 인정 논란 지속

- 서울에서 진행되고 있는 한미 FTA 2차 본 협상에서, 양국은 신금융 서비스에 대한 상품별 허가제를 합의하였으나, 개성공단 제품의 한국산 인정 문제에 대해서는 미국이 협상 대상이 아니라는 입장을 지속 중
 - 한미 양국은 자국 금융 회사가 상대국 금융 시장에 진입할 때, 파생 금융 상품과 같은 신금융 서비스에 대해서 상품별로 상대국 금융 당국의 허가를 받아야 함을 합의함
 - 한편 우리 측이 역외 가공 특례 방식으로 개성공단 제품의 한국산 인정을 받을 수 있는 근거를 마련하여 미국 측을 설득하고 있으나, 미국은 이는 정치적 사안이기 때문에 협상의 대상이 아니라는 주장을 지속함
 - ※ 역외가공 특례인정 방식 : 우리가 EFTA(스위스, 리히텐슈타인, 노르웨이, 아이슬란드 4개국으로 구성), 아세안과 체결한 FTA 협정에서 개성공단 생산제품의 원산지를 인정받기 위한 기준으로 사용
- 향후 신금융 상품에 대한 허가제 합의에도 불구하고 허가 여부 판단 기준이 자국 시장 피해 여부에서 이의 근거를 객관적으로 제시하기 어려워 미국 금융상품의 진출에 따르는 국내 금융사들의 시장 점유율 하락이 불가피할 전망

□ 日, 금리 인상 임박

- 일본은행(BOJ)이 오는 13~14일로 예정된 통화정책 회의에서 제로금리 정책을 포기하고 6년만에 금리인상에 나설 것으로 예상됨
 - 최근 일본은 기업들이 투자를 확대해 대출이 증가하는 등 디플레이션 우려가 약화되고 향후 경기에 대한 낙관적 기대가 확산되고 있음
 - 실제로 일본은 자본 지출의 선행지표 역할을 하는 기계류 수주와 은행 대출 증가세가 지속되며 경기 확장에 대한 기대감이 높아지고 있음
 - 이에 따라 지난해 말 경기 회복 가시화를 금리 인상의 전제 조건으로 달았던 일본은행이 조만간 금리 인상을 단행할 것으로 예상됨
- 일본이 금리를 올리더라도 이에 대한 정보가 이미 시장에 알려진 상태이고, 올해 중 인상 폭도 0.5%p 수준에 그칠 것으로 보여 엔캐리 자금(저금리로 엔화를 빌려 신흥시장에 투자한 자금) 축소 등에 따르는 국제 금융 시장 혼란은 제한적일 것으로 전망

□ ‘다국경(多國境)기업’과의 세금 전쟁

- 세금 문제를 둘러싼 ‘다국경기업’과 각국 정부의 ‘머리싸움’이 치열
 - 다국경기업들은 돈을 버는 국가와 세금을 내는 국가가 다른 점을 이용해 양국의 세금 틈새를 이용하여 교묘한 절세를 하고 있음
 - 이에 대해 일본정부는 소니, 미쓰비시 등에 대해 해외 이익에 대한 탈세를 이유로 2억 4,400만 달러의 과징금을 부과하였으며, 영국정부도 바클레이즈 같은 다국경기업들의 탈세 규제를 위한 관련법 제정에 착수
- 다국경기업과 각국 정부의 세금 전쟁은 ‘이중과세방지협약’에 의한 ‘세금 절세(tax arbitrage)’ 효과 때문
 - 이중과세방지협약은 ‘같은 소득에 두 번 세금을 안 낸다’는 것으로 다국경기업들이 세금 부과 비율을 감안해 저렴한 국가에 세금을 낼 수 있게 함
 - 이는 부당한 이중세금 방지를 위해 도입됐지만 최근 다국경기업들의 절세 수단으로 악용되고 있어 국제적으로 관련법 제정이 공론화되고 있음

□ 기업의 ‘편 인센티브’ 제공 확산

- 기업이 직원들의 생산성 향상을 위해 제공하는 인센티브 제도에서 금전적 보상 못지않게 ‘재미(fun)’가 중요한 요소로 등장
 - 미국 기업들의 ‘편 인센티브’ 제공 사례인 컴퓨터 게임 ‘스노플라이(Snowfly)’의 경우, 특정 업무 성과 완수 후 인센티브로 스노 플라이 사용 전자토큰을 받은 직원들이 스노플라이 인터넷 사이트에서 슬롯머신, 경마, 낚시 등을 즐기고 돈도 딸 수 있음
 - 현재 스노플라이를 인센티브에 활용하고 있는 미국 기업은 FedEx 등 20여 개사로 맥주 유통회사인 LDF는 10개 분야에서 이와 같은 인센티브 제도를 활용해 재고를 반으로 줄이고 연간 3만 1,000달러의 비용을 절감함
- 인센티브 제공은 성과 발생 직후 즉시, 지속적인 내용 업데이트가 필요
 - 딱딱하고 진부한 기존의 인센티브 제도보다는 금전상의 혜택은 다소 적더라도 재미있고 신선한 내용의 보상이 노사 모두에게 환영받고 있음
 - 상대적으로 적은 예산으로 직원들의 업무 목표에 대한 관심을 불러일으키고 광범위한 호응을 얻어낼 수 있다는 점이 ‘편 인센티브’의 확산에 기여함

□ ‘외국어 가정부’ 인기

- 중국에서 자녀 영어 교육을 위해 필리핀 가정부 고용이 유행하고 있는 반면, 미국 상류층 가정에서는 중국어 교육을 위해 중국인 보모(保姆) 모시기 열풍이 불고 있다고 함
 - 중국인들은 영어를, 미국인들은 중국어를 자녀에게 교차 교육하고 있는 셈
 - 상하이에만 2,000여 명의 필리핀 가정부가 일하는 것으로 추정되는데, 이들에게 지급되는 월급은 5~6,000위안(약60~72만원)으로서 중국인 가정부의 3배 이상임
 - 미국 뉴욕 맨해튼과 LA 등의 상류층 가정에서는 연봉 5만 달러(약 5,000만원)가 넘는 중국인 보모가 큰 인기를 모으고 있다고 함
- 한때 우리 나라에서도 ‘외국어 가정부’가 인기를 누렸음
 - 영어를 가르치기 위해 필리핀 가정부가, 중국어를 가르치기 위해 조선족 가정부가 고용되기도 했음

□ M7 (Megadiversity 7)

- 브라질, 멕시코, 마다가스카르, 콜롬비아, 콩고민주공화국, 호주, 인도네시아 등 ‘생물자원 다양성’이 풍부한 7개국을 M7이라고 함
 - 과거 서방선진 7개국(G7, Group of 7)이 세계의 부와 무역을 실질적으로 지배하는 선진공업국들임(1997년 러시아가 가입해 G8이 됨)
 - G7국가는 세계 부의 54%를, M7국가는 세계 생물자원의 54%를 점유하고 있음
 - 생물 종(種)이 미래의 자원이 될 수 있다는 사실에 먼저 눈뜬 G7 선진국들은 종의 다양성이 높은 열대우림 지역에 앞다퉈 연구소를 차리고 관련 투자를 해옴
- 생물자원의 보존과 유전자 해독이 국가 경쟁력의 빼놓을 수 없는 요소가 되고 있는데, 우리 나라는 이 분야에서 후진국임
 - 정부는 최근 국가 생물자원정보를 모아 데이터베이스(DB)로 구축하겠다고 발표했는데, 향후 이 분야에 대한 중장기적인 계획과 적극적인 투자가 요망됨

□ 부활하는 일본 기업의 4가지 유형*

- (일본 기업 수익 급성장) 최근 4년 3개월째 경기 확장 국면이 지속되고 있는 일본의 기업들은 ‘외로운 늑대’ 전략을 바탕으로 수익성을 향상시키고 있는데, 이들 기업들은 4가지 유형으로 나눌 수 있음
 - (3년 연속 기업 최대 이익) 상장기업들은 지난 2003년부터 2005년까지 3년 연속 최고 순이익(2005년 연결 경상이익은 전년 대비 20% 증가) 달성
 - (성공 전략) 뉴욕타임스는 문어발식 경영을 버리는 대신 주력사업에 대한 공격투자로 큰 효과를 보고 있다는 점에서 일본기업의 성공 전략을 ‘외로운 늑대(Lone Wolves)’라 칭하고, 샤프를 대표 사례로 지적함
 - 샤프: 전기밥솥에서 반도체까지 전전자제품을 생산했지만 1990년대 중반 이후 구조조정을 통해 LCD TV 부문 정상 업체로 명예회복에 성공함
 - (수익 급증 기업의 4가지 유형) 일본의 주간 다이아몬드지에 의하면 수익 급증 기업은 크게 4가지 유형으로 나눌 수 있음
 - 설비투자 혜택형: 도요타자동차는 2006년에는 140억 달러(2005년 136억 달러)의 설비투자를 집행하여 GM과의 경쟁에서 우위에 설 것으로 전망되며, 닛페이 토야마(공작기계업체) 또한 설비투자 확대를 통한 부품 공동화, 납기 단축 등 각종 개선 방안 강구로 수익을 확대함
 - 중후장대 산업형: 베어링용 특수강, 고급합금강, 광섬유 케이블 소재 등 기술력을 바탕으로 한 제품 고도화 노력이 중후장대형 기업의 수익성 향상을 뒷받침하고 있음. 연 10% 이상 고성장하고 있는 중국의 성장 동력원
 - 소비시장 개척형: 자동차, 주택, 금융, 고가 서비스 판매 등의 분야에서는 고소득층을 타깃으로 한 시장개척으로 내수부문 산업들이 회생하고 있으며, 해외시장 개척도 기업 수익 향상에 도움이 되고 있음
 - M&A 및 기업공개형: M&A를 통한 규모의 경제성 확보, 원가 절감, 신규 사업 진출 등을 꾀하고 있을 뿐 아니라 M&A 후 기업공개를 통해 M&A 자금을 확보하는 상장 경영 등을 통해 수익성을 향상시킴

* 이 글은 『한경 비즈니스』(2006.07.17)에 실린 글을 요약, 정리한 것임.

□ 비전의 힘

조직이 충분한 힘을 갖추려면, 리더들은 조직원의 희망과 꿈이 반영된 확고한 비전을 창조하는 방법을 알아야 한다. 켈 블랜차드는 그의 저서 『비전으로 가슴을 뛰게 하라』(Full Steam Ahead)에서 조직 구성원들을 어디로 이끌어야겠다는 뚜렷한 생각을 가진 경영자는 채 10%도 안 된다고 얘기한다. 누구나 비전이 중요한 것은 알지만, 정작 비전을 어떻게 만들어야 할지는 잘 모르고 있는 셈이다. 다음은 자기가 하는 일에 대한 비전이 나 목적을 이해하는 데서 오는 힘이 얼마나 중요한지에 관한 일화이다.

세 일꾼이 분주하게 건물을 짓고 있는데 이를 지켜보던 한 사람이 다가왔다.

첫 번째 일꾼은 더럽고 땀 투성이인 데다가 얼굴에는 불만스러운 표정이 가득했다. 그는 그 일꾼에게 물었다.

“무슨 일을 하고 계시는 거죠?”

일꾼은 대답했습니다. “벽돌을 쌓고 있습니다.”

두 번째 일꾼 역시 더럽고 땀투성이에 얼굴에는 불만스러운 표정을 짓고 있었다. 그는 두 번째 일꾼에게 물었다.

“무슨 일을 하고 계시는 거예요?”

“시간당 2달러짜리 일을 하고 있습니다.”

세 번째 일꾼도 더럽고 땀투성이였지만, 즐겁고 행복한 표정을 짓고 있었다. 그는 다른 두 일꾼만큼 열심히 일을 하고 있었지만 힘을 훨씬 덜 들여보였다. 그는 그 일꾼에게 물었다.

“무슨 일을 하고 계신 거죠?”

그러자 그가 대답했다.

“저는 대성당을 짓고 있습니다.”

“사람들은 방향이 없는 게 진짜 문제일 경우에도
흔히 시간이 없다고 불평한다.”

- 지그 지글러 : 미국의 성공 철학자