



07-49 (통권 176호)  
2007.12.07

# CHAIRPERSON NOTE

## 경제 이슈

- 중국 정부, 시중은행에 대한 대출총량 규제 강화
- 11월 수출입 호조세 지속

## 경영 노트

- ‘한비자’에서 찾아낸 성공 리더의 7가지 조건

## 사회 트렌드

- 블랙 가전
- e-시대 크리스마스

## 저널 브리프

- 오일달러의 급성장, 국내로의 유치

## 洗心錄

- 재(才)보다 중요한 덕(德)

□ 중국 정부, 시중은행에 대한 대출총량 규제 강화

- 유동성 급증과 물가 상승 등 중국 경제가 과열 조짐을 나타내자 중국 정부는 금융긴축을 강화하기 위해 그동안의 금리인상 조치에서 한 단계 더 나아가 시중은행에 대한 ‘대출총량 규제’를 시행하기로 결정하였음
  - 중국 사회과학원이 발표한 ‘경제청서’에 의하면 올해와 내년 GDP 증가율은 각각 11.6%와 11.0%에 달할 것으로 전망되고 있음
  - 또한 올해 고정자산투자도 실질기준으로 21.6%, 소비자물가지수도 4.5% 오를 것으로 예상되는 등 중국경제는 과열조짐을 나타내고 있음
  - 이에 따라 중국정부는 인플레이션을 억제하기 위해 시중은행들의 대출을 강력히 통제하기로 하고 은행권의 신규대출 제한조치 시한을 당초 올해 말에서 내년까지 연장하기로 결정하였음
  
- 이는 금리인상 등 전통적인 금융정책이 효력을 발휘하지 못하게 되자 보다 더 직접적이고 강력한 ‘대출총량 규제’에 나서게 된 것으로 풀이됨

□ 11월 수출입 호조세 지속

- 산업자원부의 ‘11월 수출입 동향’ 자료에 의하면 11월 수출은 전년동월 대비 17.5% 증가한 359.5억 달러, 수입은 26.5% 증가한 338.5억 달러로 무역수지는 21.0억 달러 흑자를 기록하였음
  - 수출과 수입액을 조업일수로 나눈 일평균 수출입액도 각각 15.0억 달러(17.5%), 14.1억 달러(26.5%)에 달하여 하루 9천만 달러의 흑자를 기록한 것으로 나타남
  - 일반기계(전년동월대비 43.3%), 무선통신기기(30.5%) 등의 품목이 수출증가를 주도하였으며, 수입은 원유 및 철강제품 등 원자재 수입(32.8%)이 큰 폭으로 증가하였음
  
- 그러나 고유가 및 원자재 가격 상승 등에 기인한 큰 폭의 수입증가세는 향후 무역수지에 부담으로 작용할 전망이다

□ ‘한비자’에서 찾아낸 성공 리더의 7가지 조건\*

- (개요) 진시황, 한무제, 청 강희제를 거쳐 마오쩌둥에 이르기까지 중국 제왕학의 교본인 ‘한비자’에서 성공하는 리더의 조건을 살펴봄
  - 한비자는 진시황의 정신적 스승으로 비인간적으로 보일 만큼 너무 합리적이어서 제자백가 중 유일하게 아닐 ‘비(非)’를 써 ‘비자(非子)’가 됨
  
- (성공조건) 한비자가 얘기하는 성공 리더의 조건은 크게 혁(革), 해(解), 용(用), 법(法), 술(術), 이(理), 세(勢) 7가지로 요약할 수 있음
  - (革) 리더는 용의 등에 올라탄 자와 같이 개혁과 혁신을 위해서는 조직의 주변이 아닌 중심부에 들어가는 ‘승부사’가 되어야 함
  - (解) 성공을 위한 절대적인 조건이나 상황은 없기 때문에 리더는 상황 탓보다는 현실 안에서 움직이며 생각하는 ‘문제해결자’이어야 함
  - (用) 억센 말을 붙잡아 고삐를 채우듯 리더는 부하의 충성을 기다리기 보다는 충성하지 않을 수 없도록 만드는 ‘조직자’이어야 함
  - (法) 리더는 사랑과 미움에 대한 자기 자신과의 싸움에서 이길 수 있는 통제력을 가진 ‘집행자’이어야 함
  - (術) 자신의 머리와 능력에만 의존하다 보면 한계에 부딪히기 때문에 리더는 자기 자신을 버려 피를 빌릴 수 있는 ‘경청자’이어야 함
  - (理) 리더가 정보 홍수시대에 최선의 판단을 할 수 있기 위해서는 암흑 속에서도 길을 잃지 않는 ‘실천자’이어야 함
  - (勢) 리더가 되는 길은 고독해짐을 의미하므로 스스로 외로움을 이겨내고 마지막까지 책임을 지는 ‘무한책임자’이어야 함
  
- (시사점) 경영 환경의 경쟁심화로 점점 많은 책임을 지고 고독해지는 리더들에게 끊임없는 내면의 역량을 강화해야 한다는 시사점을 제공함
  - 자신과의 끊임없는 싸움과 통제, 판단력에 실천력 등 한비자가 주장하는 리더의 조건은 내부 역량 중심의 외유내강 형으로 요약할 수 있음

\* 이 글은 문화일보(2007.11.30)에 게재된 “중국 제왕학의 교본 ‘한비자’에서 찾아낸 성공하는 리더의 7가지 조건”을 요약·재구성한 것임

## □ 블랙 가전

- 가전 제품을 일컫는 ‘백색가전’이란 용어가 무색하게 ‘블랙가전’이 맹위를 떨치고 있음
  - 전통적으로 주방가전은 밝고 환한 이미지, 위생적인 극면을 고려해서 백색계열로 디자인됐음
  - 그러나 요즘 젊은이들 사이에 고급스러운 블랙 컬러에 대한 감성적인 호감도가 높아지면서 블랙의 옷을 입은 가전제품들이 인기몰이를 하고 있음
- 개인화된 IT기기와 블랙푸드 열풍에 이어 블랙가전이 새로운 트렌드로 자리잡고 있는 모습임
  - 프리미엄의 이미지를 강조하는 제품일수록 블랙으로의 쏠림 경향이 뚜렷함

## □ e-시대 크리스마스실

- 1932년 결핵퇴치기금을 조성하기 위해 우리 나라에 도입된 크리스마스실이 부활을 꾀하고 있음
  - 인터넷 시대를 맞아 성탄카드나 연하장에 붙이는 ‘오프라인 실’ 대신 휴대전화 전자파 차단 스티커나 편지지 등 아이디어가 넘치는 새로운 형태의 진화된 실이 선보이고 있음
- 크리스마스실 개발과 판매를 책임지고 있는 대한결핵협회에 따르면, 우편물에 붙이는 전통적인 실에 대한 불만이 팽배해 있다고 함
  - 이런 불만을 반영, 크리스마스실의 판매액은 2003년 65억 원, 2004년 64억 원, 2005년 62억 원, 2006년 61억 원 등 매년 감소 추세임
- 결핵협회는 휴대전화에 붙이는 전자파 차단 스티커를 실 모양으로 제작해 지난 10월부터 온라인 쇼핑몰에서 개당 3,000원에 판매하고 있음
  - 또한 실의 이미지를 휴대전화 배경 화면으로 제작해 다운받거나 선물하는 서비스도 오는 10일부터 이동통신사를 통해 시작됨

□ 오일달러의 급성장, 국내로의 유치\*

- (중동의 투자규모 확대) 고유가로 소비 둔화, 경기위축에 대한 우려가 있으나 원유산출국은 원유 수출을 통해 확보된 충분한 자금으로 자국에서 해외로 투자규모를 확대하고 있음
  - 현재 중동의 오일달러(원유 수출을 통한 잉여외화) 규모는 2조 4,000억 달러로 이는 2000년~2006년까지 연평균 19% 성장한 것임
  - 이 가운데 해외투자 규모는 2004년 2,300억 달러에서 2006년 4,800억 달러로 2배 이상 증가함
  - ※ 원유산출국 : 사우디아라비아, 러시아, 아랍에미리트 등
- (국내를 향한 중동의 투자) 오일달러의 흡수가 자국만으로는 감당 할 수 없어 해외로 투자규모를 확대, 그 영향으로 우리나라 또한 중동으로부터 투자가 점차 늘고 있음
  - 2005년에 5,600억 원 이었던 국내유입 중동자금의 규모가 2007년에는 3조 3,700억 원(10월 누적 기준)으로 급증하였음
  - 향후 중동의 국내 투자자금 규모는 연간 4조원을 넘을 것으로 전망됨
- (국내에서 중동의 관심분야) 플랜트 산업을 통해 중동에서 매년 100억 달러 이상 벌고 있는 건설 중공업 회사들이 중동의 관심 투자대상이 될 것으로 예상
  - 최근 5년간(02~06년) 국내의 건설, 중공업회사들의 플랜트 관련 수출액은 연평균 27% 성장
  - 중동뿐만 아니라 아시아 아프리카 지역에서의 플랜트 산업부문 수요가 증가하고 있는 상황
- (시사점) 국내를 향한 중동의 투자 규모가 확대되는 가운데 중동이 관심 있어 하는 플랜트 산업분야뿐만 아니라 우리나라 산업의 전반적인 경쟁력 강화로 중동으로부터 더 많은 투자를 확보하여 막대한 중동 자금을 국내에서 잘 활용하는 방안을 모색해야 할 것임

\* 이 글은 『매경ECONOMY』(2007.12.12)에 실린 글을 요약, 정리, 재구성한 것임.

## □ 재(才)보다 중요한 덕(德)

설득력이 있는 리더가 되기 위해서는 어떠한 조건과 어떠한 노력이 요구되는지 중국 고전에서는 예로부터 다양한 각도에서 이 문제를 다뤄 왔다. 많은 고전이 나름대로 리더의 조건을 이야기하고 있으나 종합해 보면 결국 능력과 덕, 이 두 가지로 좁힐 수 있다. 이것은 자동차의 바퀴와 같아 어느 하나라도 빠지면 굴러갈 수가 없다.

그렇다면 능력과 인격 중에서 어느 것이 보다 중요한 조건일까? 『채근담』에서는 ‘德才之主、才者德之奴’(덕재지주, 재자덕지노) 라고 한다. ‘인격이 주인이고 능력은 하인에 지나지 않는다’는 뜻으로 능력과 인격 중에서 인격이 그만큼 중요함을 강조한다. 능력이라는 것은 경영자에게 있어 경영수완을 말한다. 이것이 없으면 경영자로서 자격이 없는 것이다. 한편 덕이라는 것은 인간적인 요건으로서 회사에서 리더가 갖는 바른 경영 이념이다. 덕이 결여되어서는 주변의 신뢰를 얻을 수 없고, 사업을 궤도에 올릴 수 없기 때문에 능력보다 덕이 우선되어야 한다.

최근 사회책임경영(CSR, Corporate Social Responsibility)이 중요시되는 것도 같은 맥락에서 이해할 수 있다. 글로벌화가 진행됨에 따라 자국이 아닌 타국에 기업을 세우고 기업 활동을 벌이는 글로벌 기업이 증가하고 있다. 만약 이들 기업이 이익만을 추구하고 환경 문제 등 지역 구성원에 대한 배려가 없을 때는 결국 소비자들로부터 사랑을 받지 못하게 된다. 반대로 환경을 고려하고 지역을 위해 수익을 환원하는 글로벌 기업들은 지역민들과 공생하는 윈윈 관계를 구축한다. 사회책임경영을 다하는 기업, 경영수완보다 덕을 중시하는 기업이 21세기 지속 생존하는 기업임을 기억해야 할 것이다.

**“영향력이라는 것은 예금과 같다.  
그것은 적게 쓸수록 그만큼 많아진다.”**

앤드류 영 (1932~) : 미국의 민권운동가, 정치가