

# CHAIRPERSON NOTE

체어퍼슨노트

2009.10.30 (통권272호)

## 경제 이슈

- 미국의 3/4분기 국내총생산 성장률 3.5% 기록
- 기업 체감경기 8개월 연속 상승

## 경영 노트

- 기업 사회공헌활동(Social Responsibility Program)의 가치 창출

## 사회 트렌드

- 한국 '남녀평등 후진국'
- 브레인 푸드

## 차이나 리포트

- 중국 '저탄소경제' 발전전략과 시사점

## 저널 브리프

- 주의해야 할 10가지 뇌 작동 방식

## 洗心錄

- "Unknown Unknowns"에 대해 대비하라

□ 미국의 3/4분기 국내총생산 성장률 3.5% 기록

- 미국 상무부(29일)가 발표한 자료에 따르면 작년 2분기 이후 처음으로 플러스 경제성장률로 전환됨
  - 경제성장률 추이 : 지난해 성장률은 3분기에 -2.7%, 4분기 -5.4%, 올해 1분기 -6.4%, 2분기 -0.7% 등으로 4분기 연속 마이너스 성장을 기록하였으나 3/4분기 성장률은 3.5%를 기록하며 플러스로 전환
  - 소비지출 : 올해 2/4분기 -0.9%로 소비지출은 감소를 나타냈으나 중고차 현금보상 등의 소비를 활성화시키기 위한 경기부양책의 영향으로 3/4분기의 소비지출은 3.4% 증가로 전환됨
  - 주택부문투자 : 올해 2분기 -23.3%의 감소율을 나타냈으나 3/4분기 23.4%로 급증함
- 미국 경제성장률의 플러스 전환으로 경기 회복이 궤도에 진입하였으나 실업률 등 경제지표들이 개선되지 않고 있어 경제가 완전히 회복되기까지는 상당한 시간이 걸릴 것으로 판단됨

□ 기업 체감경기 8개월 연속 상승

- 한국은행(29일)이 발표한 '10월 기업경기조사 결과'에 따르면, 10월 제조업체업황BSI는 전월대비 2p 상승한 92로 지난 2월 43에서 8개월 연속 상승세를 이어감
  - 대기업과 수출기업의 실적 호조 : 대기업BSI는 전월보다 7p 상승한 99로 2008년 5월의 100 이후 17개월 만에, 수출기업BSI도 98로 전월대비 4p 상승하며 2007년 11월의 99 이후 23개월만 각각 최고치를 기록
  - 3/4분기 GDP성장률도 급등: 한국은행에 따르면, 3/4분기 GDP성장률은 전기대비 2.9%로 7년 만에 가장 큰 폭의 성장세를 기록하였고, 전년동기대비로도 0.6%로 플러스 전환
- 그러나 11월 제조업체의 업황 전망BSI가 소폭 하락하였고, 원화가치, 금리, 국제유가 등의 상승으로 기업경영 여건이 갈수록 악화되고 있고 향후 기업들의 경기 전망에 대한 불확실성은 높아질 것으로 판단됨

□ 기업 사회공헌활동(Social Responsibility Program)의 가치 창출\*

- 최근 선진 기업들은 주주 및 재무 가치와는 별개의 문제로 인식되었던 사회공헌활동을 경영 활동과 연계하여 기업 가치 창출의 성과를 보임
  - 오래 전부터 기업의 사회공헌활동은 지속되어왔음에도 대부분의 경영진과 투자자들은 이를 재무적 성과로 나타낼 수 없는 것이라고 인식
  - 하지만 최근 일부 선진 기업들은 사회 공헌 활동에 따른 원가 절감과 매출 증대 등을 재무적으로 평가하고 기업 가치 창출에 활용
- 사회공헌활동의 재무적 평가는 각 활동이 재무적 가치에 미치는 영향에 대한 기준 수립과 이에 대한 효과 측정을 통하여 이루어짐
  - 사회공헌활동이 재무 가치에 미치는 영향은 규제 개선, 가격 프리미엄, 매출 신장, 불매 운동의 리스크 감소 등으로 분류 가능
  - 이러한 영향을 수익률의 변화, 브랜드 가치 평가, 경영 리스크 평가 등을 통해 재무적 성과에 반영

< 사회공헌활동에 따른 가치 창출 유형별 사례 >

가치 창출 유형	세 부 내 용
신규 시장 창출	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IBM은 중소기업 지원 프로그램(SME Toolkit)을 개발</li> <li>• 각국 정부, NGO와 파트너십 체결하고 거래 실적을 평가하여 개발도상국 등의 신규 시장의 잠재 고객을 창출하고 관계를 증진</li> </ul>
신규 고객 창출	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 스페인 통신업체 텔레포니카는 노인 협회와 공동으로 노년층 고객을 위한 신기술 활용 시스템을 개발</li> <li>• 증가하는 노년 인구를 위한 서비스에 대한 사회적 요구에 부응하는 동시에 신규 고객을 창출</li> </ul>
신제품 개발	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IBM은 국제자연보호협회와 함께 수질 개선 작업을 위한 이미지 기술 프로젝트에 참여</li> <li>• 프로젝트에 자사 그린 데이터 센터의 센서 기술을 접목하여 환경 개선에 공헌하는 동시에 신제품을 개발</li> </ul>
시장 점유율 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 코카콜라는 온실가스를 배출하지 않으며 에너지 소비를 줄이는 에코프레시먼트 냉장고와 자판기를 소매업체에 공급</li> <li>• 에너지 효율이 높은 냉각 시스템을 제공한 대가로 매장 내 가장 좋은 자리에 자사 제품을 진열</li> </ul>

\*본 자료는 맥킨지의 "Valuing Corporate Social Responsibility and Sustainability"와 "Valuing Social Responsibility"를 참고함

□ 한국 ‘남녀평등 후진국’\*

■ 한국 사회의 남녀평등 수준이 세계 최하위권으로 조사됨

- 세계경제포럼(WEF)이 27일 발표한 ‘2009년 세계 남녀차별 지표 보고서’에 따르면, 한국은 134개 국 가운데 115위를 기록, 지난해 108위보다도 더 떨어짐
- 한국은 평균수명이 상위권에 올랐지만, 경제활동 참여기회, 고등교육, 정치적 영향력 면에서 다른 100여 개 국가보다 남녀평등 수준이 열악한 것으로 나타남

■ 1위는 아이슬란드가 차지했고 핀란드, 노르웨이, 스웨덴 등 유럽 국가들이 뒤를 이음

- 아시아 국가 가운데는 필리핀이 9위로 가장 높았고, 중국이 60위, 일본이 75위 등 대체로 낮은 수준에 머물렀음

□ 브레인 푸드\*\*

■ 대학수학능력시험을 앞두고 수험생들의 두뇌활동과 기억력 향상에 도움이 되는 ‘브레인 푸드(Brain Food)’가 인기를 끌고 있음

- 브레인 푸드란 기억력 집중력 등과 관련된 두뇌활동의 주요 에너지원이 되는 성분을 함유한 식품을 말함

■ 27일, 신세계이마트에 따르면 지난 일주일간 바나나 매출은 전주 대비 31%, DHA 등 건강기능식품은 14%, 견과류는 5% 신장했다 함

- 바나나는 두뇌에 에너지를 공급하는 데 도움을 주는 영양소인 비타민B가 다량 함유돼 집중력 향상에 도움을 줌
- 고등어, 꽁치, 참치, 정어리 등 등 푸른 생선에 많이 들어있는 DHA는 뇌를 구성하고 있는 지방의 약 10%를 차지하는 뇌 세포막을 형성해 두뇌 발달을 돕고 기억력을 높이는 데 효과가 있음
- 견과류는 뇌신경세포의 성장을 촉진하며, 풋고추는 뇌의 순발력을 키워 주고, 무·감자·고구마·우엉·연근 등 뿌리식물은 머리를 식혀 주는 효과

---

\* “한국, 남녀평등 후진국”(경향신문 2009.10.29)

\*\* “브레인 푸드에 꽃힌 주부들”(매일경제 2009.10.29)

## □ 중국 '저탄소경제' 발전전략과 시사점

### ■ 올 12월 코펜하겐에서 개최되는 '세계기후총회'를 앞두고 중국은 저탄소 경제 발전전략을 새롭게 정립

- 정의 : 경제발전을 저해하지 않으면서 기술, 제도 혁신을 통해 자원, 에너지 소모를 줄이고 온실가스과 오염물질 배출을 최소화하는 경제행태
- 목표 : 중국은 '11차 5개년경제계획'에 2011년까지 단위 GDP 당 에너지 소모를 20%까지 감소시킬 것을 명시

### ■ 중국은 이 목표를 실현하기 위해 단위당 에너지 소모를 줄이는 동시에 저탄소 에너지로 고탄소 에너지를 대체하는 방안을 모색

- 최근 중국은 건설, 교통, 자동차 제동 등 분야에 대해 저탄소경제의 접목을 집중적으로 추진
  - 중국은 2009년까지 신규주택 건설 시 공사 진행 과정에서부터 절약 표준을 준수하고 소모율을 기존의 65%로 이하로 줄일 것을 요구
  - 2010년까지 10~20개 도시에서 30만 개의 LED 조명등 보급을 시행하고 추후 전국 범위로 확대할 계획
  - 또한 그린카(green car)프로젝트를 시행, 그린카의 구매와 생산 및 기술개발에 대한 폭넓은 지원책 마련
- 중국은 또한 2020년까지 신재생 에너지 비중을 현재의 8%에서 16~18%로 끌어올리기 위한 방안 실시
  - 중국은 2020년까지의 중장기 발전능력 확충 계획을 기존의 7,000만 kwh에서 2억 2000만kwh로 확대 수정함

### ■ 중국 저탄소경제 발전은 우리 기업들에게도 무한한 기회 제공

- 중국 에너지 시장에 대한 국내 기업들의 적극적인 공략이 요구되며, 정부는 관련 기술개발과 제도보완을 적극 추진해야 함
  - 2020년까지 중국의 풍력과 핵 발전설비 시장은 각각 8,250억 위안과 8,000억 위안으로 매년 1,600억 위안을 상회할 것으로 예상

□ 주의해야 할 10가지 뇌 작동 방식\*

- 인간의 뇌는 본능적, 혹은 습관적인 작동방식을 지니고 있는데, 이는 자칫 경제적 손실을 초래할 수 있어 주의해야 할 필요가 있음

< 주의해야 할 10가지 뇌 작동 방식 >

방 식	내 용
패턴 탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 삶에서 일어나는 많은 일들은 우연에 가까울 때가 많지만 인간의 뇌는 그 안에서 패턴을 탐색하고자 함</li> <li>• (대처방안) 패턴을 찾으려는 본능을 경계하려는 노력이 필요함</li> </ul>
대표성-휴리스틱	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대표성-휴리스틱이란 어떤 현상에서 대표적인 특징을 추출하여 그것을 대표성을 가진 그룹으로 단정해버리는 것을 의미함</li> <li>• (대처방안) 눈에 보이는 것만으로 선부른 단정을 내리지 말아야 함</li> </ul>
가용성-휴리스틱	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인간의 뇌는 이미 알고 있는 것에 바탕을 두고 판단해버리는 '가용성-휴리스틱' 방식을 이용함</li> <li>• (대처방안) 잘 알고 있는 사실도 꼼꼼히 살펴보는 자세가 바람직함</li> </ul>
재인-휴리스틱	<ul style="list-style-type: none"> <li>• '재인-휴리스틱'이란 익숙한 것이 항상 옳은 것은 아님에도 불구하고 사람들이 익숙한 것을 습관적으로 선택하는 경향을 의미함</li> <li>• (대처방안) 인지도에 근거하여 단정내리는 것을 경계해야 함</li> </ul>
확인편향	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 확인 편향이란 주어진 정보를 이미 갖고 있는 의견을 보강하는 방향으로 해석하는 사고방식을 지칭함</li> <li>• (대처방안) 열린 마음으로 대안은 없는지 고려해 보는 것이 필요함</li> </ul>
초낙관주의	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 초낙관주의란 자신만은 예외적으로 이길 수 있다고 생각하는 착각의 일종으로 노름꾼들에게서 흔히 관찰됨</li> <li>• (대처방안) 스스로를 객관적으로 바라보고 현실을 직시해야 함</li> </ul>
손실 혐오	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인간은 이익보다 손실에 더욱 민감하여 손실이 발생한 경우 규모가 더욱 확대될 때까지 주식이나 사업에 집착하는 경우가 발생함</li> <li>• (대처방안) 손실 감내의 한계선을 정해 필요시 결단을 내려야 함</li> </ul>
현상유지 오류	<ul style="list-style-type: none"> <li>• '현상유지 오류'란 변화보다는 지금 하고 있는 일이 계속 유지되기를 바라고, 또 그럴 것으로 믿는 뇌의 오작동 중 하나임</li> <li>• (대처방안) 현대사회는 급변한다는 사실을 항상 명심해야 함</li> </ul>
심적 회계의 오작동	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주변 환경이나 일시적 요인으로 인해 충동적으로 급전적 의사결정을 내리는 행동을 지칭함</li> <li>• (대처방안) 구매 전 자신의 지불의사를 재검토하는 습관을 길러야 함</li> </ul>
앵커링 효과	<ul style="list-style-type: none"> <li>• '앵커링 효과'란 협상 테이블에서 처음 언급된 조건에 얽매어 크게 벗어나지 못하는 효과를 의미함</li> <li>• (대처방안) 협상시 다양한 선택조건들을 고려하는 것이 필요함</li> </ul>

\* “현명한 선택 위해 경계해야 할 본능”(매경Economy, 2009.10.28) 참조

□ “Unknown Unknowns”에 대해 대비하라

2002년 2월 12일에 있었던 기자회견에서 당시 미국의 국방장관이었던 럼스펠드(Donald Rumsfeld)는 이라크가 대량살상무기를 가지고 있지 않다는 주장과 정보 보고가 적지 않았음에도 불구하고 미국의 이라크에 대한 군사조치가 필요한 이유를 다음과 같은 유명한 말로 변호하였는데, 이는 지금도 인구(人口)에 회자(膾炙)되고 있다.

아무 일도 일어나지 않았다는 보고는 언제나 나의 흥미를 끈다. 왜냐하면 우리가 잘 아는 것처럼 우리가 아는 “알려진 것” 곧, 우리가 안다는 것을 알고 있는 것이 있기 때문이다. 또한 우리는 우리가 모르는 “알려진 것” 곧, 우리가 모른다는 것을 우리가 알고 있는 것이 있다. 그러나 우리가 모르는 “알려지지 않은 것” 곧, 우리가 모른다는 것을 우리가 모르는 것 또한 있다. 그리고 미국과 다른 서방국가들의 역사를 살펴본다면 힘든 것은 후자의 유형이라는 것을 발견할 수 있다.

즉, 전쟁 전 미국은 이라크의 대통령이 누구며 어느 정도의 재래식 군사력을 가지고 있는지를 당시 잘 알고 있었다. 이것은 럼스펠드가 말한 “우리가 아는 알려진 것(known knowns)”에 해당한다. 그러나 이라크의 병력과 이들의 장비가 이라크의 어디에 얼마나 배치되어있는지는 미국은 정확히 알 수 없었을 것이다. 이것은 그가 말한 “우리가 모르는 알려진 것(known unknowns)”에 속한다고 할 수 있다. 여기에 이라크가 보유 또는 개발했다고 심증이가는 일부 대량살상무기들의 존재여부도 미국이 정확히 모른다는 면에서 이에 포함된다. 하지만 미국은 그 이외의 영역에서 이라크가 어떤 준비를 하고 있는지를 전혀 모를 수밖에 없으며 그 당시까지 한 번이라도 언급되지 않은 것들은 당연히 럼스펠드가 얘기한 “우리가 모르는 알려지지 않은 것(unknown unknowns)”에 해당한다. 그는 마지막에 해당하는 것들 곧, 예측하지 못하는 불확실성, 달리 말하면 진정한 불확실성이야말로 가장 다루기 어려운 문제며 이에 대비하는 길은 예방적 조치 외에는 없다고 함으로써 이라크에 대한 군사적인 행동의 필요성을 우회적으로 주장하였던 것이다.

당연히 럽스펠드와 미국만이 진정한 불확실성에 직면했던 것은 아니다. 돌아보면 한 국가와 그 안에 있는 크고 작은 모든 사회와 심지어 개인까지도 그리고 한 순간도 빠짐없이 이로부터 벗어날 수 없는 것처럼 보인다. 2008년 세계경제 위기와 더불어 “블랙스완(Black Swan)”이라는 말을 유행시킨 나심 탈레브(Nassim Taleb)는 이런 진정한 불확실성은 생각보다 널리 퍼져있고 이로 인한 위기 또한 더 자주 발생한다고 주장하여 18세기 계몽 철학자들의 꿈에 반하며 현대사회를 불확실성이 지배하는 불안한 사회로 그리는데 이론적인 면에서 한 몫 거들었다. 물론 많은 사람들이 불확실성이 증가하거나 줄어들지 않고 있다고 주장하는 것은 진짜로 인간사회에서 불확실성이 증가하거나 줄어들지 않았기 때문일 수도 있다. 하지만 줄어드는 불확실성보다 어찌면 우리 인식의 폭이 더 빨리 좁아져서 상대적으로 불확실성이 더 늘어나거나 줄어들지 않은 것으로 우리에게 와 닿았을 수도 있다.

사회가 복잡해짐과 더불어 폭 넓은 상식적인 지식을 갖춘 사람보다는 전문 지식인에 대한 수요가 지속적으로 증가하고 있고 그것도 몇 가지 손꼽히는 분야에만 집중된다는 사실은 우리 인식의 폭이 좁고 깊어지고 있다는 것을 보여주기에 부족함이 없는 증거다. 따라서 만약 후자의 가정이 상당부분 옳다면 진정한 불확실성에 대비하는 한 가지 좋은 방법은 다양한 지식을 쌓거나 달리 생각하는 다양한 전문가들의 조언을 경청하는 것이라고 할 수 있다. 이라크에 대한 예방적인 군사적 조치의 후유증으로부터 아직도 벗어나지 못하고 있는 미국을 보면 어찌면 이것만이 유일한 방법일지 모른다는 생각을 누구라도 금할 수 없을 것이다.

“사람들은 메시지에 담긴 진리 때문이 아니라,  
말하는 자에 대한 존경 때문에 그의 말을 듣는다.”

존 맥스웰, <리더십의 21가지 불변의 법칙> 중에서