

CHAIRPERSON NOTE

체어퍼슨노트

Sept. 18, 2002

2009.11.20 (통권275호)

경제 이슈

- 美 소비자물가지수 석 달째 연속 상승세
- 가계의 실질소득 급감 속 소비지출은 증가

경영 노트

- 지속적인 가치 창출의 키워드

사회 트렌드

- 노링노타이(No-Link No-Tie)族

차이나 리포트

- 오바마 방중 의미와 시사점

저널 브리프

- 바르게 걷는 방법

洗心錄

- 승리하는 기업의 조건

□ 美 소비자물가지수 석 달째 연속 상승세

- 미국 노동부(18일)가 발표한 소비자물가지수는 전월에 비해 10월 0.3% 상승을 나타내며 7월에 보합세를 나타낸 이후 꾸준한 상승세 지속
 - 에너지 부문 : 국제 유가의 상승으로 인한 휘발유와 연료 가격의 상승이 에너지 부문의 상승률의 주요 원인으로 작용하여 에너지 부문의 가격지수는 1.5% 상승
 - 식료품 부문 : 유제품과 그 관련 제품의 가격상승으로 인하여 식료품 부문 상승률은 0.1%를 나타냄
 - 자동차 부문 : 새 자동차 가격상승률은 1.6%, 중고차 가격상승률은 3.4%를 나타냄에 따라 자동차 부문의 큰 상승률이 소비자물가지수 상승의 주요 원인으로 작용
- 소비자물가지수 상승세가 지속되고 있지만 높은 실업률로 인한 수요부문의 물가상승이 약해 인플레이션 압력은 아직 미미한 수준으로 판단됨

□ 가계의 실질소득 급감 속 소비지출은 증가

- 통계청(13일)이 발표한 '2009년 3/4분기 가계 동향'에 따르면 최근 경기 회복세에도 불구하고 가구당 월평균 실질소득이 3.3% 감소
 - 가구당 실질소득 감소 : 2009년 3/4분기 가구당 월평균 실질소득은 305만 1,000원으로 전년동기대비 3.3% 감소
 - 임금은 제자리 : 경제위기로 임금이 오르지 않았고, 지난해 9월에 있던 추석이 2009년에는 10월로 옮겨지면서 가구주 상여금이 9.5% 감소함
 - 실질소비지출 증가 : 2008년 3/4분기부터 2009년 2/4분기까지 4분기 연속 감소하던 실질소비지출이 2009년 3/4분기에는 보건, 교통, 문화 항목을 중심으로 지출이 늘어나면서 전년동기대비 1.5% 증가로 전환
- 최근 경기 회복세로 소비 지출이 살아나고는 있지만, 가계의 소득이 축소된 만큼 내수경기가 본격적인 회복되는 데에는 상당한 시일이 소요될 것으로 판단됨

□ 지속적인 가치 창출의 키워드*

■ 세계적인 경기 침체로 대부분의 기업이 경영 활동의 어려움을 겪고 있지만 일부 기업은 이와 관계없이 지속적인 성장을 이루고 있음

- 모든 기업은 경영 활동 중에 조직의 제약, 운영 상 불가피한 문제 발생, 잠재적 외부위험으로 지속적인 성장과 가치 창출에 어려움을 경험
- 다국적 컨설팅사 BCG는 총주주의익(TSR)을 기준*으로 상위 25개 지속적인 가치 창출 소비자 기업을 발표하고 이들 기업의 특징으로 성장 동력 확보, 현금 흐름 제고, 가치기반 경영을 제시

* 시가 총액 70억 달러 이상 기업 대상으로 1999년~2008년의 각 국가의 산업별 TSR 대비 기업 TSR을 기준으로 산정(TSR=현재 주가-과거 특정 시점 주가+ 배당금)

■ 지속적 가치 창출 기업들은 트렌드 변화에 따른 사업 확장, 수익률이 높은 사업의 집중, 기업 가치 조율 등을 통해 순이익률 제고를 위해 노력

< 지속적인 가치 창출 사례 >

키워드	사 례
트렌드 변화 사전 포착과 대응	<ul style="list-style-type: none"> · 영국 소매 체인인 테스코는 대표적인 저성장 산업인 소매 사업을 영위 · 장기 트렌드 변화의 전망에 따라 소매 가전, 음악 다운로드, 여행 등 판매 목록과 서비스를 확장하고 변화시키면서 매년 시장 성장률을 웃도는 매출 증가를 기록
수익률 높은 사업에 대한 집중	<ul style="list-style-type: none"> · 맥도널드는 점포의 확장과 M&A를 통한 사업 다각화를 추진하였으나 각 점포의 세전영업현금흐름(EBITDA)은 1999년 31%에서 2002년 21%까지 감소 · 점포 확장의 중단과 M&A를 통해 다각화한 사업 매각, 마진이 높은 1달러짜리 메뉴와 샐러드, 커피의 판매에 집중하여 세전영업현금흐름은 다시 증가하여 2008년 33%를 기록
가치 기반 경영	<ul style="list-style-type: none"> · 2001년 P&G는 기업의 성장 정체기에 도래하자 3, 7, 10년 단위의 사업 확장을 감안하여 경쟁업체를 설정하고 장기 전략을 수립 · 사업 포트폴리오의 변화를 주주들에게 설득하기 위해 각 브랜드의 주주 이익에 대한 공헌도를 측정하는 운영 주주순익(Operational TSR)을 도입하고 2008년 세전영업현금흐름 6%p, 시가총액 2배 증가

■ 지속적인 가치를 창출을 위해서는 단기적 매출 성과나 M&A보다는 장기적인 자력 성장을 위해 트렌드의 장기적 변화의 예측과 이에 따른 사업 구조와 경영 시스템의 혁신이 요구됨

*본 자료는 Boston Consulting Group의 "Lessons from Consistent Value Creators in the Consumer Industry"를 참조함

□ 노링노타이(No-Link No-Tie)族*

- ‘노링노타이족’이란 혈연·지연·학연 같은 통상적인 인맥관계를 초월, 트위터 등을 통해 무작위로 연고를 맺는 사람들을 일컫는 신조어
 - 이들은 전혀 안면이 없는 사람들을 통해 사업을 이야기하며, 마케팅 아이디어를 얻고 일할 사람을 고르며 사업 정보를 교환함
 - 트위터나 링크나우 등을 통해 직원을 구하는 경우가 있는데, 이렇게 사회연결망서비스(SNS, Social Networking Service)를 통하면 헤드헌터를 통할 때 내는 수수료(채용 직원 연봉의 20~25%)를 부담하지 않아도 됨
- 노링노타이 활용가능한 사회연결망 사이트의 장단점은 다음과 같음

장 점	단 점
<ul style="list-style-type: none"> · 다양한 분야의 종사자로부터 비즈니스 아이디어 획득 가능 · 구직이나 이직에 도움 · 특별한 비용 없이 실시간 정보 교환 가능, 지인 관리 	<ul style="list-style-type: none"> · 정보의 질을 담보하기 어려움 · 고의적인 가짜 정보 양산 가능성 · 상업적 목적으로 변질 우려

- 이같은 사회연결망 사이트 이용자는 빠르게 늘고 있음
 - 관련업계에선 트위터의 국내 이용자수가 60만 명을 넘어선 것으로 보고 있고, 링크나우도 개설 2년여 만에 회원수가 8만 4000명에 육박
- 아울러 SNS로 불리는 커뮤니티 서비스의 속보성과 전파력이 입증되자 이를 마케팅에 활용하려는 기업도 늘고 있음
 - 모토로라코리아는 최근 휴대전화 ‘모토 클래식’을 출시하면서 마련한 미투데이 계정을 통해 마케팅 소식을 꾸준히 전하고 있음
 - 엔씨소프트는 게임 ‘아이온’을 북미 지역 이용자들에게 홍보하기 위해 트위터와 페이스북을 운영하고 있음
 - SK텔레콤은 5월부터 트위터에 계정을 만들어 제2의 브랜드 커뮤니케이션 채널로 활용하고 있음

* “인맥 사이트서 비즈니스 인연 맺는 ‘노링노타이족’ 뜬다”(중앙일보 2009.11.18)

□ 오바마 방중 의미와 시사점

■ (개요) 오바마 미국 대통령은 11월 15일부터 18일까지 3박 4일간의 일정으로 중국을 공식 방문

- 오바마 대통령은 취임 이후 첫 아시아 순방에서 중국 체류에 가장 많은 시간을 할애
 - 오바마는 중국 방문에 3박 4일을 체류함으로써 전통적인 우방국인 일본과 한국(각각 1박 2일)보다도 대 중국 외교에 비중을 둠
 - 또한 역대 미국 대통령 중 처음으로 취임 1년 이내에 중국을 방문

■ 오바마는 방중 기간 동안 민감한 사안에 대한 언급을 회피함으로써 중국과 대결보다는 협력에 초점을 맞춤

- **위안화 환율** : 오바마가 위안화 절상압력을 요구할 것이라는 강한 기대가 있었으나, 공식적인 문제제기는 회피
 - 다만, 오바마는 공동 기자회견에서 ‘중국이 보다 시장지향적인 환율 제도를 추진하겠다고 한 것은 반길만한 일이다’라고만 언급
- **경제협력** : 양국은 지속가능한 무역과 경제성장을 위해 경제교류 강화
 - 중국은 소득 증대 및 내수확대를 통한 소비 주도의 경제구조로 전환, 미국은 저축률 제고와 재정적자 축소 노력을 경주할 것에 합의
 - 또한 양국은 기후변화, 에너지 문제에 효과적으로 대처하기 위해 5년 내에 1.5억 달러를 공동 출자하여 청정에너지 연구센터를 건립하기로 함
- **보호무역주의** : 양국은 표면적으로는 보호무역주의에 대해 반대 입장을 분명히 하고 있으나, 양국 간 통상마찰은 한 동안 지속될 전망
 - 미국은 국제무역의 불균형을, 중국은 미국의 통화정책과 적자재정을 비판
 - 다만, 양국은 ‘쌍무투자협정’ 체결을 위한 협상을 조기에 추진함으로써 양국 간 나아가서 세계경제의 위기 극복에 일조할 것을 약속

- **인권** : 중국의 인권문제와 관련하여 오바마는 직접적인 거론을 회피하는 대신 내년 초 양국 간 인권대화(人權對話)를 개최하기로 합의
 - 후진타오는 각국은 주어진 환경이 상이하기 때문에 인권문제에 대한 입장에 있어서도 차이를 인정해야 한다고 주장

- **핵문제** : 양국은 북핵과 관련해서는 동일한 입장, 이란 핵문제는 입장 차이
 - 북핵문제를 해결에 있어 대화와 협상 원칙에는 이견이 없었으나, 이란 핵문제와 관련하여 미국은 강경 입장인 반면, 중국은 유화적 입장

- **대만·티베트·신장 문제** : 오바마는 ‘하나의 중국’ 원칙을 재차 확인
 - 오바마는 양안관계의 평화적 발전과 경제교류 및 번영을 환영하며, 그 어떤 세력의 분리 움직임도 지지하지 않음을 천명

- **(의미) 오바마의 방중 기간 동안 ‘G2’ 용어를 사용하지는 않았지만, 논의의 범위와 내용상으로 볼 때 사실상 ‘G2’체제의 태동으로 볼 수 있음**

- **내용** : 정상회담의 토의 내용은 글로벌 경제위기, 기후변화, 지역안보, 핵문제, 대테러방지 등 국제사회가 당면한 중요한 현안을 모두 포함

- **범위** : 금번 ‘美中 공동성명’은 안보적 측면에서 그 범위를 이왕의 한 반도, ASEAN을 넘어, 인도-파키스탄 분쟁 및 아프간 문제로 확장

- **(시사점) 중국의 부상으로 세계 정치 판도와 경제 질서에 지대한 변화가 예상됨에 따라 우리 정부와 기업들도 이에 대한 전략이 필요**

- 외교적 차원에서는 ‘균형외교’의 중요성을 더욱 부각시킬 필요가 있음
 - 특히 북핵문제에 있어 미·중 양국과 긴밀한 공조체제를 유지해야 함

- 경제적 측면에서는 중국과의 무역, 투자 장벽 제거에 주력해야 하며, 기업들의 중국시장 선점 노력이 필요

□ **바르게 걷는 방법***

- 걷기를 통한 건강증진 및 다이어트 효과가 널리 알려지면서 주변에서 걷는 사람들을 흔히 관찰할 수 있음
 - 꾸준한 걷기는 혈압과 콜레스테롤 수치를 낮춰 심장 질환 발병률을 낮추고 당뇨나 골다공증, 비만의 예방에도 효과적인 것으로 알려짐
- 하지만 무작정 걷는 것은 자칫 건강을 해칠 수 있어, 건강을 위해서는 바르게 걷는 방법을 실천하는 것이 바람직함

< 바르게 걷는 방법 >

점검 내용	내용
운동 자세	<ul style="list-style-type: none"> · 가슴을 펴고 어깨를 수평으로 한 뒤, 달걀 하나를 쥔 듯 가볍게 주먹을 쥐고 팔을 편안하게 흔들면서 걸으면 됨 · 팔자걸음은 피로감을 가중시키므로 걸어가는 방향과 발 모양을 나란히 하는 11자 걸기가 좋음 · 양발의 안쪽 복사뼈 사이의 거리인 스탠스를 일정하게 유지하면 걷는다면 운동효과를 더욱 높일 수 있음
운동 시간	<ul style="list-style-type: none"> · 하루 중 걷기에 가장 적절한 시간은 점심시간 이후인 오후 2시부터 5시 사이로 이 시간대에는 운동능력을 최대로 발휘할 수 있음 - 기타 시간대에는 운동능력이 떨어져 부상의 위험이 있으므로 주의 · 일반적으로 하루 30분 정도가 적당하다고 알려져 있으며 체력수준에 따라 운동 강도와 시간을 조절할 수 있음
착지 동작	<ul style="list-style-type: none"> · 착지 시에는 무릎관절을 180도로 펴는 것보다 170도 정도를 유지하는 것이 관절부담을 덜어줄 수 있음 · 또한 발뒤꿈치부터 바닥에 닿게 하여 무게중심을 발바닥으로 이동시킨 후 발바닥과 발가락 사이로 무게중심을 이동시키면서 걷는 것이 좋음
신발 선택	<ul style="list-style-type: none"> · 신발 구입은 오전보다 오후 시간대에 고르며 자신의 긴 발가락보다 약 0.5~1mm 정도 큰 것이 좋음 - 특히 신발이 유연한지, 복사뼈 등이 아프지는 않은지, 쿠션은 편안한지 등 직접 신어보고 판단해야 함 · 요즘 유행하는 기능성 신발을 고집할 필요는 없으며, 시중의 마라톤화나 조깅화 중에서 골라서 신는 것으로도 충분함
운동 장소	<ul style="list-style-type: none"> · 걷는 동안 발목과 무릎관절의 부담을 줄일 수 있는 노면을 선택하는 것이 중요함 - 잔디밭길, 흙길, 우레탄길, 아스팔트길, 아스톤길, 시멘트길, 내리막길 순으로 적합함

* “건강해지고 싶다면 바르게 걸어라”(Economic Review, 2009.11.17) 참조

□ 승리하는 기업의 조건

금융위기 이후 1년 이상이 지난 지금 글로벌 기업들의 명암이 분명하게 나타나고 있다. 미국의 GM이 파산 위기로 몰리고, 일본의 소니, 토시바 등 유명 IT 관련 기업들의 경쟁력이 급격히 악화되었다. 반면 한국의 현대자동차, 삼성전자, LG전자 등은 오히려 경쟁력이 높아지면서 경영 실적도 크게 개선되는 모습을 보이고 있다. 그렇다면 과연 위기 상황에도 튼튼히 버틸 수 있고, 위기 극복 과정에서 오히려 경쟁력이 제고되면서 승리하는 기업은 어떤 기업일까? ‘유럽의 피터 드러커’라 불리는 헤르만 지몬(Hermann Simon)은 그의 저서 ‘승리하는 기업(Beat the Crisis)’에서 위기에도 탄탄한 히든 챔피언식 속성 해법 33가지를 제시하고 있다.

다만, 필자가 들려주고자 하는 이야기는 변화하는 고객의 요구에 대한 대응방법, 매출 향상과 이를 위한 영업팀 전략, 제품 및 가격 관리, 서비스와 같은 네 가지의 큰 기본적인 기업 활동영역에서의 목표를 어떻게 달성할 수 있는지 그 실행 과정도 매우 중요하다는 것이다.

첫째, 즉각적이고 동시에 진행하라. 둘째, 상황에 따라 맞춤형해법을 개발하라. 셋째, 빠른 대처 방안을 활용하라. 넷째, 활용가능한 데이터를 분석하라. 다섯째, 전문가와 고객의 의견에 귀를 기울여라. 여섯째, 시행착오를 거처라. 일곱째, 되돌릴 수 없는 결정은 미루어라. 여덟째, 철저한 관찰과 통제를 실행하라. 이성과 같은 과정을 체계적으로 추진해 나감으로써 위기 시 봉착하게 되는 문제들을 극복하는 것이 중요하며, 이를 위해서는 직원 교육과 컨설턴트를 고용하는 것은 당연한 조치들이라는 것이다.

결론적으로 지몬의 저서에서 지적된 바와 같이 분명한 것은 누구든 세상에서 가장 뛰어난 전략을 내놓을 수 있지만 성공의 90%는 실행에 의해 결정된다는 미국 은행가 월터 브리튼(Walter Brittain)의 말처럼 위기 극복 전략, 믿음과 신뢰를 위한 조치들을 얼마나 적극적으로 실행할 수 있느냐에 따라 기업의 명암이 달라질 수 있다는 것이다. 더욱이 위기에서도 더 빛나는 성과를 거두는 히든 챔피언 기업이 되려고 한다면 말이다.

“부드러워지려면 먼저 강해져야 한다.”

- 잭 웰치 (1935~) : 미국의 경영자