

CHAIRPERSON NOTE

체어퍼슨노트

Sept. 18, 2002

2009.08.14 (통권261호)

경제 이슈

- 도하라운드(Doha Round) 현황
- 국내 취업자수 감소 전환

경영 노트

- 직원 충성도가 회사의 평판을 만든다

사회 트렌드

- 트로피 남편

차이나 리포트

- 외국기업 내년부터 중국증시 상장 가능

저널 브리프

- 삼수경영을 아십니까?

洗心錄

- 각자의 잠재력을 일깨우자

□ 도하라운드(Doha Round) 현황

- 피터슨국제경제연구소*에 따르면 도하라운드 협상 타결로 인한 높은 경제적 기대효과에도 불구하고 회원국 간의 의견 차이로 가까운 시일에 타결되기 어렵다고 전망
 - 도하라운드 : 2001년 11월에 시작된 다자간 자유무역협정으로 2차 대전 이후 가장 오랜 동안 진행되고 있는 협상임
 - 경제 기대 효과 : 피터슨연구소는 도하라운드 협상이 타결되면 글로벌 수출은 연간 1,800억 달러에서 5,200억 달러까지 증가, 세계 GDP는 3,000억 달러에서 7,000억 달러까지 증가할 것으로 추정
 - 회원국간 이견 : 농업과 비농업 분야 시장 접근성에 대한 개방 정도에 WTO 회원국간의 이견이 좁혀지지 않고 있음
- 한편 피터슨경제연구소는 협상 타결로 인한 세계 수출 및 GDP 증가 효과는 선진국과 신흥경제국에 골고루 혜택을 주는 것으로 분석되었다고 주장

□ 국내 취업자수 감소 전환

- 한국은행(12일)에 따르면 국내 고용시장은 취업자수가 다시 감소세로 전환되어 회복에는 시간이 필요한 것으로 판단됨
 - 취업자 : 2009년 7월에 2,383만 8,000명으로 전년동월대비 0.3%(7만 6,000명) 감소하여 전월의 4,000명 증가에서 감소로 전환
 - 실업자 : 7월 현재 92만 8,000명으로 전년동월대비 20.6%(15만 9,000명) 증가하였고 실업률은 3.7%로 전년동월대비 0.6%p 상승
 - 종사자 지위별 : 비임금근로자는 7월에 723만 9,000명으로 4.0% 감소한 반면 임금근로자는 1,658만 9,000명으로 1.4% 증가
- 한편 비경제활동인구 중 '쉬었음'은 7월에 138만 7,000명으로 전년동월 대비 9.6% 증가하였고 '구직단념자**'는 17만 2,000명으로 전년동월 대비 42.8% 증가함

* 피터슨국제경제연구소(Peterson Institute for International Economics)는 1981년에 설립되어 국제경제 정책을 연구하는 비영리, 민간 기관.

** 비경제활동인구 중 취업의사와 능력은 있으나, 노동 시장적 사유로 일자리를 구하지 않은 자 중 지난 1년내 구직경험이 있었던 사람.

□ 직원 충성도가 회사의 평판을 만든다*

- 산업이 성숙화할수록 직원 개인의 서비스 역량과 기업의 평판이 중요시 되면서 지속적인 관리를 통한 직원 충성도 제고의 필요성 증대
 - 경쟁 심화로 상품의 탈표준화와 맞춤형 상품의 증가에 따라 이를 판매하는 영업사원의 회사와 상품에 대한 애정은 기업 수익 창출에 대한 주요 이슈가 됨
 - 반면에 업무가 전문화되고 각 직원들이 기업의 내부 정보와 전문 지식을 갖게 됨에 따라 충성도가 낮은 직원이 이를 악용할 경우 회사 평판을 떨어뜨릴 수 있음

- 선진 기업은 직원 충성도를 높이기 위해 직원 간의 유대감 형성 및 직원에 대한 관심과 신뢰에 노력을 지속적으로 기울이고 있음

구 분		내 용
유대감	듀폰	<ul style="list-style-type: none"> • 고위 관리자는 회사의 최하 직급부터 시작한 직원 중에 선발하는 원칙을 유지 • 이직률이 낮고, 장기 근속자가 많아 직원 간의 강한 유대 관계 형성
관심	휴렛팩커드	<ul style="list-style-type: none"> • 관리자는 업무 현장을 자주 방문하여 의견을 교환하고 직원에 대한 관심을 구체적으로 표현 • 직원은 회사가 자신을 존중하고, 필요할 때 관리자의 도움을 받을 수 있다고 믿음
신뢰	GE	<ul style="list-style-type: none"> • 관리자 연수를 통해 부하 직원에게 주요 업무의 권한을 분배하는 방법을 교육 • 관리자는 부하 직원의 능력을 신뢰하게 되고, 부하직원은 회사가 자신을 존중하고 자기 업무가 가치 있다고 믿음

- (시사점) 직원 충성도를 높이는 방안으로 직원 만족도를 정기적으로 조사하고, 교육을 통해 직원 개개인의 행동이 고객 만족을 높이고, 수익 창출로 이어지는 과정을 이해시켜야 할 것임

*“직원 충성도가 회사 평판 만든다”(매경 이코노미, 2009.8.12) 참조

□ 트로피 남편*

- 바쁜 아내 대신 가사를 도맡는 남성들을 가리켜 ‘트로피 남편(Trophy Husband)’이라고 부름
 - ‘트로피를 받을 만한 남편’이란 뜻이 담겨 있는데, ‘외조의 왕’인 셈임
- 미국 여성 CEO 중 30%가 트로피 남편을 뒀다는 통계가 있음
 - (칼리 피오리나) 휴렛패커드 회장을 지낸 칼리 피오리나의 남편 프랑크 피오리나는 아내가 MIT 경영대학원에 입학하자 두 딸의 양육과 가사를 맡음. 얼마 후 아내가 루슨트 테크놀로지 CEO로 취임하면서부터는 아예 직장을 그만두고 집안일에 전념. 명함에는 ‘칼리 피오리나의 외조자’라는 직함을 새겼다 함
 - (맥 휘트먼) 맥 휘트먼 前 이베이 CEO의 남편도 아내를 위해 의사직을 그만두고 집안일에 전념
 - (할렘 브룬틀란) 노르웨이 총리와 WHO 사무총장을 역임한 그로할렘 브룬틀란의 남편 또한 정계에 진출한 부인을 위해 살림과 양육을 도맡음
- 집안일 하는 남편에 대한 거부감을 갖고 있는 우리나라도 이젠 달라짐
 - 아내가 밖에 나가 일하고 남편이 가사를 전담하는 부부가 지난해 15만 쌍을 넘었는데, 특히 지난 5년 사이 무려 42%나 증가함
 - 전문직, 고소득 여성이 많아진 데다 가사와 육아가 사회활동 못지않게 중요한 일이라는 인식이 퍼진 것 등이 원인
- 상황이 이렇다 보니 남성용 기저귀 가방이나 청소기, ‘아기울음 분석기’ 등 남편을 겨냥한 상품까지 나오고 있음
 - 신세계백화점은 여자 화장실에만 있던 기저귀 교환대를 남자 화장실에도 설치했고, 한 인터넷 포털사이트의 ‘살림하는 남편일기’ 카페엔 2,300여 명의 회원이 정보를 교환하고 있음
- 트로피 남편은 경제적으로 무능해 집안에 들어앉은 ‘셔터맨’과는 다름
 - 아내가 밖에서 일하는 편이 더 효과적이라고 판단해 주부 역을 자임한 남편들임
 - 전문가들은 바뀐 성역할에 대해 관용적 시각이 필요하다고 지적

*“트로피 남편”(한국경제신문, 2009.8.11) 참조

□ 외국기업 내년부터 중국증시 상장 가능

- (개요) 최근 중국은 2010년부터 외국기업들의 상해증시 상장을 허용하는 방안을 발표
 - 8월 5일 투광사오(屠光绍) 상해시 부시장은 내년부터 외국기업들의 상해 증시 상장을 허용하는 내용의 정책방안을 발표
 - 상해증권거래소는 외국기업 전용 섹션을 마련하고, 외국기업들이 위안화 표시 주식 발행을 허용할 예정

- (목적) 금번 조치는 상해를 국제금융허브로 육성하기 위한 것임
 - 올 3월 중국정부는 상해를 국제 금융허브로 육성하기로 결정
 - 외자기업의 증시상장, 금융파생상품의 도입 및 해외 거래소와의 제휴를 통해 2020년까지 상해를 글로벌 금융허브로 육성

- (전망) 향후 외국기업들의 중국증시 상장 수요가 급증할 것으로 보임
 - 상해시는 2년 전부터 외국기업의 증시 상장을 허용하는 방안을 검토
 - 다만, 대량 주식의 공급 과잉이 주가에 미칠 악영향을 고려하여 시행 시기가 지연된 것임
 - 최근 HSBC는 50억 달러(350억 위안) 규모의 자금을 모집하기 위해 외국계 투자은행에 상해증시 상장 관련 컨설팅을 의뢰

- (시사점) 국내 기업들은 상해증시를 자금조달 창구로 이용, 국내 투자자들은 상해증시를 자산 증식의 투자처로 활용할 수 있을 것으로 기대
 - 특히 중국 진출기업들은 상해증시 상장을 통해 이미지 제고와 현지화 실현에 유리할 것으로 판단
 - 투자자들은 중국증시에 대한 투자 비중을 늘림으로써 중국경제 고속성장의 '결실'을 향유할 수 있을 것으로 보임

□ 삼수경영을 아십니까?*

- 최근 기업들은 ‘서늘(涼)’하고 ‘상쾌(淸)’하며 ‘습기(濡)’에 대응하는 이른바 삼수(三水)경영에 나서고 있음
 - 삼수경영은 ‘서늘(涼)’, ‘상쾌(淸)’, ‘습기(濡)’ 세 한자에 모두 수(水)가 포함되어 있어 붙여진 이름임
- 기후 온난화로 인해 새로운 소비자 니즈가 발생하면서 삼수경영이 등장하였음
 - 일본 기상청에 따르면 지난 100년간 일본의 평균 기온은 규수 지역이 2.4도 높아진 것을 비롯해 도쿄 인근의 지요다구는 3도까지 높아졌음
 - 이에 별레 출몰에 대응하는 제품 수요 증가, 보험회사에 제출하기 위한 낙뢰증명서 요구 등 새로운 소비자 니즈가 발생하고 있음

< 삼수경영의 세 가지 키워드 >

	내 용
1.서늘	<ul style="list-style-type: none"> • 날씨가 더워지는 만큼 소비자들이 차갑고 시원한 제품을 소비하고자 하는 것을 의미 • 무더운 날씨에 사람들이 냉채, 탄산수 등 차가운 식음료 및 시원한 마 소재 의류 제품을 찾는 것이 그 예임
2.상쾌	<ul style="list-style-type: none"> • 후텁지근한 날씨가 계속되면서 소비자들이 요구하는 기능이 달라지게 마련임 • 건설사 후지타는 아스팔트 자체적으로 차량 등에서 뿜어져 나오는 질소산화물을 흡수하여 주변 온도를 낮추는 공법을 개발함
3.습기	<ul style="list-style-type: none"> • 갑작스럽게 비가 내리는 날이 많아지면서 우비와 장화와 같은 제품의 수요가 증가하였음 • 그 외에도 의류 변형, 빨래 건조의 어려움 등 습기로 인한 크고 작은 문제가 예상됨에 따라 습기 관련 시장이 확장될 전망이다

- 농촌진흥청에 따르면 기후온난화로 인해 2020년경에는 우리나라의 일부지역도 아열대 기후로 변하게 됨
 - 기업들은 삼수경영뿐만 아니라 온실가스 배출의 감축 등 ‘녹색산업’을 주목해야 할 필요가 있음

* “새로운 비즈니스 널려있다”(매경Economy, 2009.8.19) 참조

□ 각자의 잠재력을 일깨우자

우리는 흔히 말하곤 한다. 육체적으로 힘들어서 못하겠다. 흔히 말하는 체력이 달려서 더 이상 못하겠다라는 말이다. 하지만 우리 스스로 생각의 범위를 스스로 제한함으로써 우리의 정신적인 잠재력 혹은 가능성을 놓치고 있지는 않은지 다시금 생각해 보아야 한다. 이러한 측면에서 우리 각자가 맞이하게 되는 절박한 상황이 우리의 잠재력을 한 단계 상승시키는 좋은 계기는 아닐까 하고 반문해 볼 수 있다. 우장홍의 <어머니의 편지>는 다음과 같이 충고하고 있다.

“어디로도 물러설 곳이 없는 벼랑 끝에 자신을 세워라. 그것은 자신에게 마지막 남은 희망과 기회의 중요성을 다시금 깨닫게 하여 세상을 긍정적으로 볼 수 있게 해준다. 벼랑 끝에서 나를 단련하라.”

또한 다른 저자는 지금은 누구나 알고 유명한 사람들도 한때 낙오자 취급을 받음으로써 절박한 상황에 처했음을 말해주고 있다. 구지선의 <지는 것도 인생이다>는 다음과 같이 적고 있다.

“낙제생이었던 천재 과학자 아인슈타인, 실력이 형편없다고 팀에서 쫓겨난 농구 황제 마이클 조던, 회사로부터 해고당한 상상력의 천재 월트 디즈니, 그들이 수많은 난관을 뚫고 성공을 할 수 있었던 것은 무엇일까요?”

이들 유명인들은 극한 상황에서 절망하지 않고 오히려 희망을 보았습니다. 그리고 자신을 믿고 진전함으로써 그들의 잠재력을 극대화하였습니다. 이로 인해 그들은 어느 누구도 이루지 못한 업적을 각자의 분야에서 이루어 내었습니다. 우리 모두가 위인이 될 필요는 없지만 자신이 가진 잠재력을 잘 활용할 필요는 있는 것이다.

“ 폭풍을 만나야 누가 뛰어난 항해사인지 알게 된다. ”

- 세네카(기원전3~기원후65) : 고대 로마의 정치가, 작가, 철학자