

HRI 체어퍼슨노트  
**CHAIRPERSON  
NOTE**

2010. 05. 24 (月)



**경제이슈**

4월 미국 소비자 물가 하락세로 전환  
수입물가 3개월 연속 상승

**경영노트**

모멘텀 이펙트(Momentum Effect)

**사회트렌드**

한국 국가경쟁력 세계 23위로

**차이나 리포트**

유로존 금융위기가 중국에 미치는 영향

**저널브리프**

<논어>에서 배우는 인간경영

**洗心錄**

사마 양저의 약속(約束)

이 보고서는 현대그룹 임원들을 위한 경영참고용 자료로서 외부에 공식 배포되는 문서가 아니오니 무단 복제 및 전제를 금합니다.

□ 4월 미국 소비자 물가 하락세로 전환

- 미국 노동부(19일)에 따르면 4월 소비자물가지수는 예상외로 하락세로 전환되며 전월대비 0.1% 하락
  - 상승률 추세 : 2009년 3월 이후 13개월 만에 처음으로 소비자물가지수가 하락세로 전환되며 4월 소비자물가지수는 전월대비 0.1% 하락
  - 근원 물가 : 식품과 에너지 가격을 제외한 근원 물가는 전월대비 동일한 수준을 유지했지만 전년동기대비 0.9% 증가하는데 그쳐 1966년 이후 가장 낮은 증가율을 기록
  - 식품 및 에너지 가격 : 식품은 전월대비 0.2% 상승한 반면 휘발유 가격이 전월대비 2.4% 하락한 것을 비롯해 에너지 가격이 전월 대비 1.4% 하락하여 소비자물가 하락의 주요 원인으로 작용
- 미국 실업률이 높고 임금 증가율도 낮은 수준이어서 물가 상승 압력이 낮음에 따라 미국 연방준비제도이사회가 금리인상 시기도 미뤄질 전망

□ 수입물가 3개월 연속 상승

- 한국은행이 14일 발표한 '4월 수출입물가 동향'에 따르면 4월 원화기준 수입물가는 전월대비 1.2% 상승하며(전년동월대비 5.1% 상승) 석달 연속 상승세를 이어감
  - 수입물가 상승배경 : 자본재, 소비재는 환율하락 등으로 내림세를 보였으나 원자재가 원유 및 원료탄 등을 중심으로 상승폭이 확대되어 수입물가 상승의 주요 원인으로 작용
  - 부문별 수입물가 등락 : 원자재는 광산품을 중심으로 전월대비 3.9% 상승하였고 중간재는 전월대비 0.4% 상승하였으며 자본재와 소비재는 전월대비 각각 2.7%, 1.2% 하락함
- 경기회복세가 뚜렷하고 생산자물가도 상승하는 상황에서 수입물가 상승은 소비자물가로 이어져 인플레이션 압력이 커질 것으로 예상되며 따라서 앞으로 기준금리 인상 등 출구전략 시기도 빨라질 것으로 전망됨

□ 모멘텀 이펙트(Momentum Effect)<sup>1)</sup>

- 모멘텀 이펙트란 특정 상황에서 우수한 유기적 성장 이루고, 이것이 또 다른 성장으로 이어지는 연속적인 가져오는 효과를 의미함
  - 모멘텀 이펙트를 이끄는 기업은 소비자가 사지 않고는 견딜 수 없는 ‘위력적인 제안(파워 오퍼: Power Offer)’을 제공하는 특징이 있음
  - 이는 단순히 소비자의 욕구를 충족시키는 차원을 넘어 소비자가 미처 알지 못했던 욕구까지 찾아서 충족시키는 것을 의미함
  
- 모멘텀 이펙트는 소비자의 내면적 욕구를 찾아 충족시키는 설계의 과정과 소비자의 강한 만족, 충성, 연대로 이어지는 실행을 통해 이루어짐
  - 소비자가 원하는 절대적 가치를 찾아서 ‘위력적인 제안’을 하기 위해서는 사무실 밖의 현장에서 느끼는 탐험의 과정<sup>2)</sup>이 요구됨
  - 소비자의 예상보다 높은 만족을 형성한 후 반복적으로 구매하는 충성, 소비자가 직접 행동하는 연대로 발전시키면서 모멘텀 이펙트를 실현함

< 모멘텀 이펙트의 실행 사례 >

	내 용
스카이프 (Skepe)	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 광고비 지출이 없는 인터넷 전화 회사 ‘스카이프(Skepe)’는 10초안에 프로그램 다운로드 후 바로 사용 가능한 서비스를 제공함</li> <li>· 이후 고객 스스로 서비스의 신속함과 편리함을 홍보를 한 결과 입소문을 듣고 가입한 사용자가 95%에 달함</li> </ul>
HSBC	<ul style="list-style-type: none"> <li>· HSBC의 온라인 은행 ‘퍼스트 다이렉트’는 고객의 대기 시간이 없이 24시간 가능한 서비스를 제공</li> <li>· 서비스 2년 만에 온·오프라인 통틀어 영국에서 고객 추천을 가장 많이 받는 은행이 되어 이후 1위를 놓치지 않고 있음</li> </ul>
애플	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 애플은 심플한 디자인과 간단한 사용 방법으로 소비자의 욕구를 이끌고 유사한 형태의 신제품을 지속적으로 출시</li> <li>· 애플 제품에 열광하는 고객층이 형성되고 최초의 성공을 계속 이용하면서 연속적인 성장을 이끌고 있음</li> </ul>

1) 본 자료는 ‘성공 기업은 역지로 귀어짜지 않는다’(조선일보 2010. 4. 24)’를 요약 정리함  
 2) 줄을 서서 기다리지 않고 은행 업무를 보는 은행장, 이코노미 클래스를 이용하지 않는 항공사 임원, 직접 운전을 하지 않는 자동차 회사 경영자는 소비자의 욕구를 알 수 없음

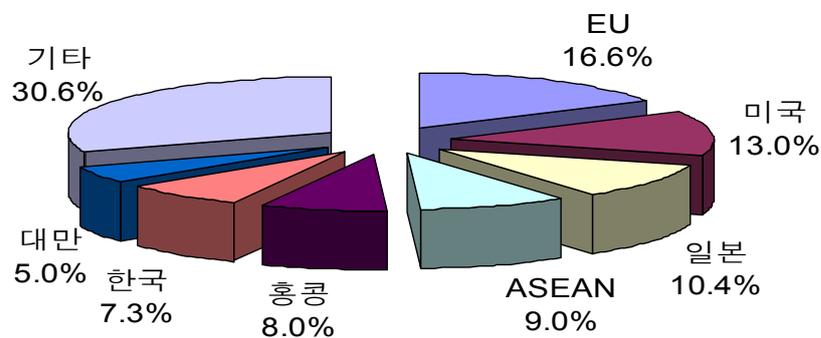
□ 한국 국가경쟁력 세계 23위

- 올해 한국의 국가경쟁력이 1997년 조사 이래 최고 수준인 23위를 기록
  - 스위스 국제경영대학원(IMD)은 ‘2010년 세계 경쟁력 평가’ 보고서에서 한국의 국가경쟁력이 전체 조사대상 58개 국 가운데 23위로 전년보다 4단계 상승했다고 발표
  - 이런 순위는 아시아 태평양 국가 가운데는 8번째이며 인구 2천만명이 넘는 국가 중에는 9위, G20 즉 주요 20개국 가운데는 7위에 해당
- 작년 3위였던 싱가포르가 홍콩(2위)과 미국(3위)을 제치고 1위에 오름
  - 반면 일본의 국가경쟁력은 장기 불황 등의 여파로 지난해 17위에서 올해 27위로 10계단이나 떨어져 우리보다도 순위가 떨어짐
  - 중국은 20위에서 18위로, 대만은 23위에서 8위로 뛰어오름
- (4대 평가부문별) ‘경제성과’ 부문이 지난해 45위에서 올해 21위로 훌쩍 뛰어 올랐고 ‘정부의 효율성’ 부문도 36위에서 26위로 10계단을 상승
  - 국가경쟁력 순위는 경제성과, 정부 효율성, 기업 효율성, 인프라 구축 등 4대 부문 평가를 바탕으로 함
- (세부 분야별) 강점은 장기실업률(1위), R&D 인구 대비 특허건수(1위), 고등교육 이수률(2위), 외환보유액(6위), 기업가정신(8위)
  - 약점으로는 문화적 개방성(52위), 환율 안정성(53위), 관세장벽(53위), GDP 대비 외국인 직접투자(54위), 노령화(54위), 노사관계 생산성(56위) 등은 개혁이 필요한 부문
- 다만 조사의 타당성에 대한 의문도 일부 제기
  - 최근 국제금융의 불안을 야기하고 있는 그리스의 순위는 오히려 6단계 올랐고, 역시 위험신호가 나오고 있는 스페인도 3위가 오름
  - 민간기업 설문조사 또한 주관적 평가에 치우칠 가능성이 큼
  - 순위에 일희일비하기보다는 긴 안목에서 고질적인 약점을 고쳐 경쟁력을 높여 나가려는 노력이 중요

□ 유로존 금융위기가 중국에 미치는 영향

- (개요) 그리스 재정 위기가 유로존 금융위기로 비화될 조짐을 보임에 따라 이 지역과 중요한 교역 관계에 있는 중국이 수출 감소를 우려
  - 중국의 최대 수출 대상 지역인 유로존의 금융위기는 역내 경제성장을 둔화시켜 중국의 수출에 부정적인 영향을 미칠 것으로 보고 있음

< 2008년 중국의 국가별 교역 비중 >



자료 : 중국 상무부.

- (중국에 미치는 영향) 유로존의 재정위기는 크게 세 가지 측면에서 중국 경제에 부정적인 영향을 줄 것으로 예상됨
  - 유로존의 재정 위기는 글로벌 금융시장의 변동성을 확대시키고 글로벌 경제 회복을 지연시킴으로써 중국의 수출을 위축시킬 가능성이 있음
  - 그리스의 재정위기가 유로존 전체로 확산될 경우 중국의 수출 감소가 불가피 할 것으로 보임
    - EU는 중국의 최대 수출 시장(중국 전체 수출의 16%를 차지)으로 EU의 재정위기는 곧 중국의 수출 감소를 의미함
  - 유럽 재정 위기는 유로화의 가치 변동성을 증폭시킬 것으로 보이며 이는 다시 위안화의 환율에도 영향을 미칠 것으로 예상됨
    - 2010년 들어 위안화는 유로화에 대해 14.5% 절상됨에 따라 중국의 제조업 수출 기업에 부정적인 영향이 우려됨
- (시사점) 유로존의 재정위기로 인한 중국의 수출 감소는 궁극적으로 우리나라의 대중 수출에도 부정적인 영향을 미칠 것이므로 이를 상쇄할 수 있는 대책 마련이 절실함

□ <논어>에서 배우는 인간경영<sup>3)</sup>

- 공자의 가르침을 담은 책인 <논어>는 인간관계, 기업윤리, 용인술 등 현대 경영에 유용한 내용을 담고 있음
  - 특히 최근처럼 기업의 윤리문제가 부각되는 상황에서 <논어>가 강조하는 인간관계의 원칙을 되새겨볼 만함

< 논어(論語)에서 배우는 인간경영 >

원 칙	내 용
배려와 존중	<ul style="list-style-type: none"> <li>•(내용) 논어는 다른 사람을 자신처럼 귀이 여기는 상호존중과 배려를 인간관계의 가장 기본적인 덕목이라고 강조함                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘문밖에 나가면 만나는 모든 사람들을 큰 손님 만나듯이 하라(出門好見大貧)! 내가 하고 싶지 않은 일을 남에게 시키지 마라(己所不欲 勿施於人)!’</li> </ul> </li> <li>•(시사점) 지도자는 상대방의 입장에서 생각하고 상대방의 마음을 헤아리는 마음가짐을 갖추어야 함</li> </ul>
덕치	<ul style="list-style-type: none"> <li>•(내용) 논어는 지도자의 따뜻한 배려와 존중이 결국 사람들의 마음을 움직여 그들의 자발적인 참여를 유도할 수 있다고 전함                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘지도자가 덕과 존중으로 백성들을 대하면 그들은 수치심과 올바름에 이르게 될 것이다(道之以德 齊之以禮 有恥且格)’</li> </ul> </li> <li>•(시사점) 지도자는 법이나 규칙을 내세우기 보다는 동료와 직원들을 부드럽게 독려하는 것이 바람직함</li> </ul>
효	<ul style="list-style-type: none"> <li>•(내용) 공자는 공경함이 없는 물질적인 봉양은 효도가 아니라고 말함                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘진정으로 부모를 공경하는 마음없이 물질적 봉양만 한다면 개나 말에게 잘 먹이고 잘 해주는 것과 무슨 차이가 있겠는가(今之孝者, 是調能養. 至於犬馬, 皆能有養, 不敬, 可以別乎)?’</li> </ul> </li> <li>•(시사점) 직원들을 물질적으로만 보상할 것이 아니라 부모를 공경하듯 직원들을 대한다면 직원들의 열정은 더 커질 수 있음</li> </ul>
신뢰	<ul style="list-style-type: none"> <li>•(내용) 공자는 신뢰야말로 조직의 핵심자본이라고 생각하였음                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘옛날부터 사람은 어떤 방식으로든 죽어왔다. 그러나 백성들의 신뢰가 없으면 조직의 존립은 불가능한 것이다(無信不立)’</li> </ul> </li> <li>•(시사점) 지속가능한 경영을 위해서는 고객, 협력사, 주주, 직원, 사회의 신뢰를 소중히 여기고 지키는 것이 중요함</li> </ul>
용인	<ul style="list-style-type: none"> <li>•(내용) 공자는 리더가 주변사람들을 기쁘게 따르게 하고 외부에 있는 자를 끌어온다면 조직의 성공을 이끌 수 있다고 함                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘가까운 자 기쁘게 하고 먼곳에 있는 자 오게 한다(近者設 原者來)’</li> </ul> </li> <li>•(시사점) 인사관리에 있어 유능한 인재를 기용하고 무능한 자는 포용하여 조직원들의 마음을 얻는 것이 바람직함</li> </ul>

3) “기업 경영의 핵심자본은 ‘신뢰’”(EconomyPlus, 2010.5) 참조

□ 사마 양저의 약속(約束)

인간이 태어나 배우는 사회 예절 중에 약속이 있다. 약속의 사전적 의미는 ‘다른 사람과 앞으로의 일을 어떻게 할 것인가를 미리 정하여 둔다’라고 되어 있다. 그러나 약속의 ‘약(約)은 단단히 맺은 실타래를 말하며, 속(束)은 끈으로 나무를 동여맨다’는 어원을 가지고 있다. 따라서 약속은 반드시 지켜야 한다는 의무와 책임이 된다. 그러나 현대인들은 작게는 자신에서부터 크게는 사회 구성원, 국가와 약속을 하지만 쉽게 지키지 않는다. 이렇게 깨진 약속이 자신에게는 부끄러움을, 타인에게는 불신을, 국가 간에는 전쟁 등 분쟁을 일으키는 시초가 됨에도 말이다.

약속을 목숨과 같이 여겼던 인물로는 중국 춘추전국시대의 제나라 사람인 사마 양저가 있다. 양저는 비록 서출이었으나 3대에 걸쳐 제나라 재상을 지낸 안영에 의해 추천되어 장군으로서 연나라와의 전쟁에 참여하게 된다. 이때 양저는 자신의 신분으로 인해 병사들이 불복하여 전쟁에 패할 것을 우려하여 상사로서 장고(莊賈)와 동행하게 된다. 출전 날 장고가 친척과의 송별회로 인해 양저와 약속한 시간에 늦자 양저는 군정을 불러 “군법에 약속시간에 늦으면 어떻게 하도록 되어 있소?”라고 묻는다. 이에 군정이 “마땅히 베어야 합니다.”라고 답하자, 장고는 두려워 급히 왕에게 사람을 보내 사면을 요청했지만 양저는 왕에게서 사신이 돌아오기도 전에 장고의 목을 베어 전군에 본보기로 삼는다.

한참 뒤 왕의 사자가 장고를 사면하라는 명령서를 가지고 말을 달려 군영 안으로 들이 닦쳤지만 양저는 “장수가 군영에 있을 때는 왕의 명령도 받지 않을 수 있소.” 그리고는 “군영 안에서 말을 달리면 어떻게 처리하도록 되어 있소?” 라고 군정에게 다시 묻는다. 군정이 목을 베어야 한다고 말하자 양저는 “그는 왕의 사자이니 죽일 수는 없소”라고 말하고 사자의 마부와 수레를 끌었던 말을 베어 병사들에게 본보기로 삼았다. 이를 통해 병사들로부터 신망을 얻은 양저는 전쟁에 나가 연나라와의 싸움에서 승리하고, 지금의 국방부 장관인 대사마(大司馬)의 관직에 오르게 된다.

**“행동하는 것처럼 생각하고, 생각하는 것처럼 행동하라.”**

- 앙리 베르그송(1859~1941) : 프랑스의 철학자