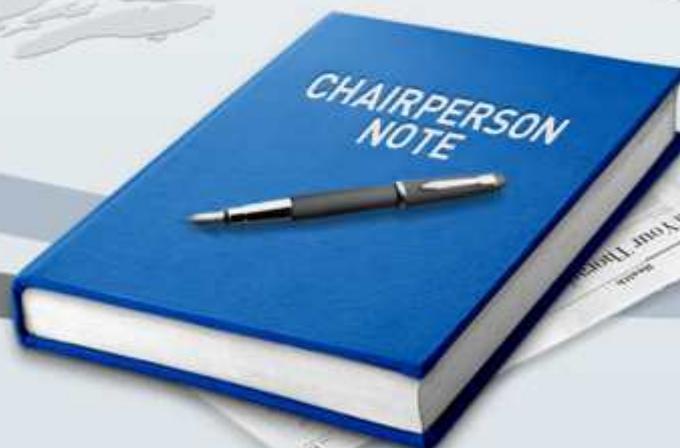


체어퍼슨노트

CHAIRPERSONNOTE

- 경제 이슈
 - 미국 2분기 GDP 성장률 1.7%
 - 7월 소비자물가 상승폭 확대
- 경영 노트
 - 베푸는 삶의 성공 전략
- 사회 트렌드
 - PC16, 중국을 대체할 16개 국가
- 저널 브리프
 - 나이키의 성공 방정식
- 洗心錄
 - 일벌백계(一罰百戒)



본 보고서에 있는 내용을 인용 또는 전재하시기 위해서는 본 연구원의 허락을 얻어야 하며, 보고서 내용에 대한 문의는 <http://www.hri.co.kr>로 주시기 바랍니다.

□ 미국 2분기 GDP 성장률 1.7%

- 7월 31일 美 상무부는 민간 소비지출은 다소 둔화되었지만, 주택투자 및 기업 투자가 크게 증가하면서 지난 2분기 GDP 성장률 속보치가 연율 1.7%를 기록했다고 발표
 - GDP 성장률 추이 : 2012년 3분기 GDP 성장률 2.8%에서 4분기 0.1%로 하락하였으나, 2013년 1분기 다시 반등하여 1.1%, 2분기 1.7% 기록
 - 소비지출 둔화 : 미국 경제의 70%를 차지하는 소비지출은 2분기에 1.8% 증가에 그쳐 직전 분기 2.3%보다 크게 둔화. 올해 초 시행된 세금 인상 정책에 소비지출이 억제되는 양상
 - 주택투자와 기업투자 : 1분기 주택투자가 13.4% 증가하면서 경기회복과 고용창출에 기여하였고, 기업투자도 4.6% 증가하면서 장비와 건설부문에서 성장을 견인

- 2분기 미국 GDP는 새로운 산정방식 적용으로 기존에 포함되지 않았던 R&D 부문, 엔터테인먼트, 예술 등 무형자산에 대한 비용이 투자로 집계되면서 과대평가된 경향이 있어 빠른 미국 경기회복을 낙관하기는 어려운 상황

□ 7월 소비자물가 상승폭 확대

- 통계청에 따르면 7월 소비자물가는 전년동기대비 1.4% 상승하여 6월(1.0%)에 비해 상승폭이 확대
 - 농축수산물 : 장마 및 호우의 영향으로 채소류 등 신선식품 가격이 올라 농축수산물 물가는 전년동기대비 0.4% 상승
 - 공업제품 : 이집트 정정 불안으로 인해 석유류 가격이 올랐고 가공식품 물가 역시 불안이 지속되어 공업제품 물가는 전년동기대비 1.4% 상승
 - 서비스 : 여름 휴가철을 맞이하여 단체여행비, 국제항공료 등 개인서비스 물가가 크게 올랐고 전세(3.1%), 월세(1.5%) 가격 불안정이 지속되어 서비스 물가는 전년동기대비 1.3% 상승

- 하반기 예정된 택시, 버스요금 등 공공요금 인상과 장마 및 태풍으로 인한 농산물 가격 불안정이 지속되며 소비자물가가 단기간에 불안해질 가능성

□ 베푸는 삶의 성공 전략¹⁾

- 자기보다 남을 먼저 생각하고, 타인을 너무 쉽게 믿는 착한 사람은 실패하기 쉽다고 생각하는 것이 일반적
 - 어떤 연구 결과에 따르면, 베푸는 사람이 이기적인 사람보다 수입이 평균 14% 적고, 사기 등 범죄 피해가가 될 위험이 두 배 높으며, 실력과 영향력은 22% 낮게 평가받는다고 함
 - 특히 적자생존과 무한 경쟁이 지배하는 현대사회에서 이기적인 사람이 성공하는 사례가 더욱 증가할 것으로 예상
- 와튼스쿨의 애덤 그랜트 교수는 그 동안 과소평가되어 온 베푸는 삶의 성공 가능성을 과학적으로 제시
 - 사람의 성향은 받는 것보다 주기를 좋아하는 기버(Giver), 준 것보다 더 많이 받기를 원하는 테이커(Taker), 받은 만큼 되돌려주는 매처(Matcher)의 세 유형으로 구분
 - 통신과 교통의 발달로 사람들 사이의 연결성이 강화되고 있기 때문에 기버의 중요성이 점차 증대될 것으로 전망

< 베푸는 삶의 성공 전략 >

	내 용
누구를 얼마나 도울지 분명한 입장을 가져라	<ul style="list-style-type: none"> • 모든 사람을 도우려다 보면 녹초가 되기 쉽고 테이커들은 이를 교묘히 이용하는 경향이 있음 • “나는 나를 해치지 않는 방법으로 베풀겠다”라는 원칙을 세울 필요가 있고, 테이커보다는 매처나 기버들을 돕는 선택과 집중 전략이 필요
베푸는 결과를 확인하고 피드백을 받아라	<ul style="list-style-type: none"> • 남을 돕는 일을 하다가 지칠 때 자신이 돕고 있는 사람을 만나거나 소식을 듣게 되면 활력을 회복할 수 있음 • 미시간 대학 콜센터 직원들이 졸업생에게 전화를 걸어 기부금을 모집할 때, 아무런 동기부여가 없는 상태에서 전화를 걸면 93%가 퇴짜를 맞음 • 그러나 장학금을 받아 인생이 바뀌었다는 학생을 단 5분 동안 만나게 하고 사연을 듣게 했더니 시간당 전화 횟수와 주당 통화 시간이 두 배로 늘고 모금액은 5배 증가함
다른 사람에게 도움을 청하라	<ul style="list-style-type: none"> • 실패한 기버들은 항상 주려고만 하고 다른 사람에게 도움을 요청하지 않음 • 그러나 도움을 요청하는 것은 자신이 녹초가 되는 것을 방지하고 원했던 목표를 달성하는 데 결정적으로 기여
베푸는 방식을 바꿔라	<ul style="list-style-type: none"> • 남에게 베풀 때는 여러 번에 걸쳐 찢끔찢끔 하는 ‘정원에 물주기’ 방식은 효과가 없음 • 한꺼번에 시간을 몰아서 봉사하는 ‘불지피기’식으로 하는 것이 효과적

1) ‘호구의 재발견…베푸는 자가 성공한다’(조선일보, 2013.07.20)와 ‘찢끔찢끔 하지 말고 한방에…베푸는 데도 원칙이 있다’(조선일보, 2013.07.20)을 요약 정리함.

□ PC16, 중국을 대체할 16개 국가²⁾

- 세계의 공장이었던 중국의 매력이 급속하게 상실되면서 저임노동력, 수출지향 정책 등으로 무장한 베트남, 인도네시아 등이 앞으로 '중국을 대체할 16개 국가(PC16, Post China 16)'로 부상할 것이란 분석이 제기됨
 - 미국의 글로벌 정세전략가인 조지 프리드먼이 전략정보연구소 스트랫포 기고문에서 밝힌 PC16은 아시아 8개국(베트남, 인도네시아, 라오스, 미얀마, 스리랑카, 방글라데시, 캄보디아, 필리핀), 아프리카 4개국(탄자니아, 케냐, 우간다, 에티오피아), 남미 4개국(멕시코, 페루, 도미니카공화국, 니카라과) 등임

- PC16 국가가 부상하는 것은 중국이 노동자들의 임금을 높이는 한편 수익성을 높이기 위해 단순구조의 제품보다는 정교한 첨단제품 제작에 힘을 쏟으려 하면서 글로벌 기업들이 생산기지를 PC16 국가로 옮기려 하고 있기 때문임
 - 프리드먼은 글로벌 기업들이 이미 PC16 국가로 부분적인 이동을 시작했으며 이들 국가에서 급부상하는 의류 및 신발 제작 산업과 휴대전화 조립 산업 등을 증거로 제시
 - 다만 지금과 같은 형태로 한 국가가 기존 중국의 역할을 모두 다 담당하긴 어려울 것이며, 몇 개 나라가 함께하는 형태가 될 것이라고 전망

- PC16 국가들의 최대 특징은 저임금 노동력이 풍부하다는 점임
 - 이러한 장점 때문에 해당 국가에서 의류, 신발 제조업과 휴대전화 조립업 등 노동집약적 산업이 발달하는 중이며, 이 지역이 해외투자자와 수출에 열린 구조를 갖추고 있어 국제자본의 이동 역시 용이하다고 함
 - 이 국가들 중 상당수는 여전히 정치 불안정 상태에 빠져 있지만 경제성장을 저해할 정도는 아니라는 게 프리드먼의 진단임
 - 1970~1980년대 중국의 사회정치적 조건과 비교해 볼 때 PC16국가들의 정치 불안정은 개선될 수 있는 수준이라는 것임
 - 이들 국가 중 일부는 석탄, 석유, 천연가스, 철광석 등 주요 광물 및 에너지 자원 매장량이 풍부한 자원부국이라는 장점까지 갖추고 있음

2) '세계공장 중국 대체할 PC16이 뜬다'(문화일보, 2013.7.31)를 요약 정리함

□ 나이키의 성공 방정식³⁾

○ 글로벌 스포츠 용품 기업 나이키(Nike)의 성공 방정식을 소개

- 나이키는 1978년 이후 지난 30여 년간 시도한 대부분의 신규 사업을 성공시킴
- 나이키가 수많은 신규 사업을 성공시킬 수 있었던 이유는 자신만의 독특한 성공 방정식을 창조하고 이를 반복적으로 실행하기 때문

① 지속적인 전문화

- 핵심 사업과 밀접한 인접 영역에 진출하여 전문화를 추구하는 전략을 사용
- 운동화로 시작한 나이키는 육상부터 테니스·농구·축구·골프 등 인접한 분야로 사업을 확장하는 전략을 반복
- 핵심 사업과 연관성 높은 신사업에 진출하여 지속적으로 전문화할 경우 기존 노하우를 적용할 수 있어 성공 가능성 증가

② 공격적인 마케팅

- 신규 사업 진입 시 마케팅 효과를 극대화할 수 있는 방법을 찾아 공격적으로 홍보하여 시장에 안착하는 전략을 사용
- 나이키는 농구·골프 등 새로운 영역에 진입할 때 마이클 조던이나 타이거 우즈 같은 해당 분야 세계 최고의 선수를 찾아서 광고 및 홍보에 적극 활용
- 공격적인 마케팅으로 최단기간 매출액을 신장시켜 시장에 안착할 확률 높임

③ 신제품의 순차적 출시

- 특정 분야에 필요한 모든 제품을 동시에 출시하는 것이 아니라 해당 시장의 성공 가능성을 확인한 이후 순차적으로 신제품을 출시하는 전략을 사용
- 나이키는 가장 먼저 해당 분야의 신발을 출시해 시장에 정착하면 이에 필요한 스포츠 의류를 출시하며, 이후 농구공·골프채와 같은 운동기구를 출시
- 신제품의 순차적 출시 전략을 통해 신사업 영역에서의 실패 확률을 최대한 낮추고, 혹시라도 실패할 경우 발생할 손실 규모를 최대한 낮춤

④ 기존 자원의 반복적 활용

- 신사업 분야의 제품 판매 시 인력, 설비, 유통망 등 기존 자원을 반복적으로 활용
- 나이키는 테니스·농구·축구·골프 등 사업 확장 시 기존 유통채널을 반복적으로 활용하여 현재는 매장에서 거의 모든 스포츠 용품의 구입이 가능
- 기존 자원을 반복적으로 활용함으로써 사업 비용을 감축하고 유향 자원을 효율적으로 사용

3) '하는 것마다 잘되는 나이키의 룰'(매일경제, 2013.07.26)참조

□ 일벌백계(一罰百戒)

요즘 부정부패로 인해 곤욕을 치루는 고위 공직자들에 대한 기사가 언론에 자주 오르내리고 있다. 국세청의 공무원들이 세금을 내야할 사람들과 만나서 금품을 주고받고 세금을 깎아줬다는 얘기는 어제 오늘의 얘기가 아니다. 하지만 국세청의 최고 책임자가 직접 그 당사자라는 점과 깎아준 액수가 수천억 원에 달한다는 얘기에 이르면 어안이 병병하다. 도무지 상상하기 어려운 일이 발생한 것이다.

더운 여름에 국민들을 더욱 덥게 만드는 부정부패는 국민의 안전과 직결된 원자력 발전소에서도 어김없었다. 부실한 부품을 원자력발전소에 납품했는데도 그것을 눈감아주고 뒷돈을 받은 공기업 고위 간부의 사리사욕 때문에 결국 원전 가동이 중단되었고 그로 인해 전기가 부족해 국민들은 무더위에 에어컨을 켜지 못하고 있다. 그 뒷돈의 규모가 수십억 원이라는 기사를 읽으면 국민들의 역장이 무너져 내린다.

국세청 고위 공무원들의 잇단 사리사욕 기사로 인해 국민들은 세금 낼 기분이 아니다. 나라에서는 세금을 더 걷기 위해 지하경제 양성화를 강조하고 각종 소득공제를 줄이겠다고 발표하고 있지만, 그 얘기가 먹히질 않는다. 발전소의 부정부패로 인해 더운 여름을 보내야 하는 국민들의 원성이 대단하다. 술선수범해야 할 고위 공직자와 공기업의 고위 간부들이 오히려 물을 흐리고 있다. 나라의 기강을 바로 세워야 한다. 일벌백계로 다스리는 수밖에 없다. 싱가포르의 이광요 前 수상은 CPIB(탐오조사국)와 ICAC(염정공서)를 세워서 공직자에 대한 금융거래 정보조사는 물론 영장 없이 체포해 수사할 수 있는 막강한 권한을 부여했다. 공무원들의 부정부패를 일벌백계로 다스렸다. 그 결과 현재 국가 청렴도에서 싱가포르는 5위이고, 한국은 45위다.

일벌백계는 《사기(史記)》 〈손자오기열전(孫子吳起列傳)〉 가운데 손자의 일화에서 유래된 단어다. 오왕(吳王) 합려가 손자(孫子)의 능력을 시험하기 위해 궁녀 180명을 통솔해 보라고 했다. 손자는 합려가 총애하는 두 궁녀를 대장으로 임명하고, 여러 번 가르쳐 주고 훈련시켰지만 나머지 궁녀들이 말을 듣지 않았다. 결국 손자는 왕이 총애하던 두 궁녀의 목을 베었다. 그 이후 궁녀들은 마치 수족처럼 움직였다.

부정부패가 발붙이지 못하도록 절차를 투명하게 하고, 견제와 균형이 자리 잡도록 하는 등 제도적 개선도 필요하다. 그러나 지금까지 고위 공직자들의 부정부패에 대한 원성이 클 경우에는 일벌백계와 같은 특단의 조치를 마련하는 것도 필요하다.

“가슴을 움직이는 사람이 세계를 움직인다.”
- 에른스트 비허르트(1887~1950) : 독일의 작가