

# CHAIRPERSON NOTE

## 경제 이슈

- 국민 1인당 부채 1,300만원 육박
- 中, 외자 기업 법인세 상향 조정 예상

## 경영 노트

- 3M - 7가지 혁신의 축

## 사회 트렌드

- 5가지 유형의 부자
- 한국 안의 8가지 미국

## 저널 브리프

- '脫중국' 가속되는 일본

## 洗心錄

- 샘 월튼의 비즈니스 성공법칙 10개조

□ 국민 1인당 부채 1,300만 원 육박

- 2006년 1/4분기 중 기업의 자금 부족 규모와 개인 부채 모두 증가
  - 기업의 자금 부족 규모는 환율 하락과 유가 상승 등에 따른 수익성 악화로 전분기의 2.4조 원 대비 8.6배 늘어난 20.6조 원을 기록
  - 개인 부채는 609.8조 원으로 전년 동기의 546.2조 원에 비해 1년만에 11.6%나 증가
    - 이로써 동기간 중 1인당 개인 부채도 확대(1,155만 원→ 1,290만 원)
    - 부채 상환 능력을 나타내는 개인의 [금융 자산/금융 부채] 비율도 감소 : '05년 1/4분기 2.29배→ 4/4분기 2.31배→ '06년 1/4분기 2.30배
  
- 경기 불안 속의 금리인상 전망으로 기업과 가계 부담은 더욱 가중될 우려
  - 세계 경제 불안으로 기업 채산성이 악화될 것으로 예상되는 가운데, 가계 역시 주택 담보 대출 금리 인상으로 부채 상환 부담이 늘어날 전망

□ 中, 외자 기업 법인세 상향 조정 예상

- 중국은 외자기업에 대한 법인세율을 현행 15%에서 2008년 이후 단계적으로 10%p까지 상향 조정하는 방안을 추진 중임
  - 최근 중국은 기업소득세법 개정을 통해 외자 기업 법인세는 올리고 중국 기업 법인세(현행 33%) 감면 혜택은 확대해 대내외 기업이 공통적으로 25% 수준의 단일 법인세율을 적용하는 방안을 추진 중임
  - 새로 개정될 기업소득세법은 오는 8월 전인대 상무위원회에 상정되어 2008년부터 단계적으로 추진될 것으로 예상됨
  
- 경제성장률을 상회하는 임금 상승, 환경 규제 비용 증가 등으로 중국내 경영 여건이 악화되고 있는 가운데, 외자 기업에 대한 법인세 우대 정책마저 축소될 경우 향후 중국 진출 외자 기업들의 어려움이 가중될 전망

□ 3M - 7가지 혁신의 축\*

- (개요) 104년의 역사를 자랑하는 3M은 7가지 혁신의 축을 기반으로 신제품을 지속적으로 개발하여 최고의 혁신기업으로 평가받고 있음
- (7가지 혁신의 축) 3M의 7가지 혁신의 축은 창업자로부터 지속적으로 전승되어온 기업문화를 가리킴
  - (① R&D 지향) 신제품은 조직 성장과 상관관계가 높으므로 즉각적인 수익이 없는 순수 연구라 하더라도 지속적으로 R&D를 지원함
  - (② 인재와 자율성) 창업자의 철학인 '우수 인재의 유치와 자율적인 업무처리'가 수십 년 동안 많은 CEO를 거치면서 유지됨
  - (③ 기술 지향적인 혁신) 교통 표지판, 골프 장갑 등에 이용되는 플라스틱 렌즈 기술 등, 폭넓은 기술 노하우를 소유하고 있음
  - (④ 네트워크 육성) 1951년부터 지금까지 9,700명의 타 기업 연구원을 자사의 기술포럼에 초청하고, 지속적인 관리를 통해 프로젝트에 활용
  - (⑤ 보상) 신제품이나 과학적인 부문에서 탁월한 업적을 이룩한 연구원들을 매년 선발하여, 독자적인 연구와 가족 휴가를 지원
  - (⑥ 양적 측정) R&D 비용에 대한 효율성 판단을 위해 출시된 제품의 4년 동안의 수익 분석을 통해 향후 투자 부문을 결정함
  - (⑦ 고객 지향적 연구) 고객들의 욕구 파악을 위해 고객과의 미팅에 많은 시간을 투자한 후, 연구진이 고객이 되어 R&D를 시작함
- (시사점) 단기적인 혁신 기법에 치중하는 국내 기업과는 달리, 3M은 오랜 세월 체화된 기업문화가 혁신의 근간을 이룸
  - 104년이라는 긴 역사에도 불구하고 세계에서 손꼽히는 혁신기업으로 평가받는 점은 혁신의 동력이 기업문화로 정착되었다는 것을 의미함
  - 이는 기법 중심의 외부 동력보다는 내부에서 능동적으로 혁신이 지속되며, 혁신이 일반화되어 있다는 것을 의미하기도 함

\* 이 글은 *BusinessWeek*(2006.5)에 게재된 "3M's Seven Pillars of Innovation"을 요약·재구성한 것임

## □ 5가지 유형의 부자

- JP모건자산운용은 부자(millionaire) 유형을 5가지로 분류하고 금융 컨설턴트들이 영업 상담을 할 때 참고하라고 권고
  - 스릴리어네어(Thrillionaire) : 인생의 유일한 즐거움은 돈을 펑펑 쓰는 데 있다고 생각하는 부자들로 소비에서 ‘스릴’을 만끽. 인기가 없는 금융상품이더라도 손님에게는 딱 맞는 제품이라고 구슬리면 금방 넘어오는 스타일
  - 웰리어네어(Wellionaire) : 가족들의 건강과 스포츠, 자녀 교육, 재산 상속 등 ‘웰빙’을 가장 우선시하는 부자들. 무미건조한 수익률을 제시하기보다는 대학 학자금, 종신보험 등의 상품을 추천하는 게 좋음
  - 리얼리어네어(Realionaire) : 쓸데없이 돈을 써서는 안 된다는 구두쇠 성향을 가지고 있으며 매우 ‘현실적인’ 부자들. 이런 유형의 부자들을 고급 레스토랑에서 접대한다면 즐거워하기 보다는 금융회사가 과도한 수수료를 책정할 것이라며 거래를 꺼릴 것임
  - 윌리어네어(Willionaire) : 사회에 도움이 되는 일이라면 발벗고 나서는 타입으로 ‘기부 의지’가 강한 사람들. 노블리스 오블리제 의식이 강하며 사회공헌을 통해 자신의 명예가 두드러지기를 원함
  - 쿨리어네어(Coolionaire) : 미적 분위기를 즐기는 부자들로 돈은 미를 창출하는 데 쓰여져야 한다고 믿음

## □ 한국 안의 8가지 미국

- 줄리아 스웨이그 미국외교협회 남미 담당 이사는 지난 25일 출간한 『오발』(誤發, Friendly Fire)에서 한국에는 미국에 대해 8가지 용어가 존재한다고 주장함
  - 한국에는 미국을 반대하는 반미(反美), 숭배하는 숭미(崇美), 혐오하는 혐미(嫌美), 찬성하는 찬미(讚美), 연대하는 연미(連美), 이용하는 용미(用美), 저항하는 항미(抗美), 비판하는 판미(判美) 등이 있다고 언급
  - 그리고 반미에 대한 최선의 해독제는 미국이 얼마나 매력적인 나라가 되느냐에 달려 있고, 이를 위해 미국은 외국 문화를 이해하고 존중하는 방향으로 대외 정책 기조를 바꾸어야 한다고 주장함

□ '脫중국' 가속되는 일본\*

■ (일본 기업의 '脫중국' 가속) '중국 리스크' 심화, 일본 정부의 전략적 개입 등을 배경으로 일본 기업들의 脫중국이 가속되고 있음

- (중국 리스크 심화) 열악한 인프라, 인건비 상승, 노동력 부족 등 중국 리스크가 심화되고 있음

- 열악한 인프라: 중국 정부의 잦은 계획 및 강제 정전, 계획량 이상의 공업용수 사용에 대한 초과 요금 부과 등 인프라가 열악함
- 인건비 상승: 태국의 경우 2000~2005년 임금 수준은 거의 정체 상황인 데 반해 중국의 주요 도시 임금 수준이 급상승하고 있음
- 노동력 부족 심화: 중국 연안지역으로의 농촌 유입인구의 부족, 중간 관리자 급의 집단 사퇴 및 동일 사업 진출 등으로 노동력 부족 심화
- 내수시장 수익성 악화: 중국 전체 시장 규모는 확대되었지만 신규 진입 급증에 인한 시장규모 감소 및 가격 경쟁이 심화되고 있음
- 위안화 평가절상 압력 가중: 미국의 위안화 평가절상 압력 가중, 올림픽과 만국박람회 예정 등 당분간 위안화의 평가 절상이 지속될 것임
- 反日 감정 고조: 지난 4월 발생한 중국의 反日 데모로 중국에서의 비즈니스 활동에 영향을 받은 기업 비율이 9.7%에 이르는 등 反日 감정에 의한 일본제품 불매운동 또한 큰 리스크 요인임

- (일본 정부의 전략적 개입) 일본정부는 2005년부터 전략적인 개입을 통해 일본기업의 '脫중국'을 유도

- 강력한 '脫중국' 권고: 일본정부는 2005년 통상백서에서 생산비 급등, 심각한 기술 유출, 과열투자에 따르는 공급 과잉, 은행권 부실증가 등을 이유로 일본 기업들의 '脫중국'을 권고
- '동아시아경제연대협정' 제시: 일본정부는 아세안지역을 상대로 한 포괄적인 지역경제협력 전략인 '동아시아경제연대협정'을 제시함으로써 일본 기업의 투자 다변화와 일본의 동아시아 패권을 유지하려함

■ (전망) 일본기업의 '脫중국'의 최대 수혜국은 중국과 지리적으로 가까운 베트남과 급성장하고 있는 인도가 될 것으로 전망되며, 이로 인해 이 지역에서의 시장 경쟁이 보다 치열해 질 것임

\* 이 글은 『한경 비즈니스』(2006.07.03)에 실린 글을 요약, 정리한 것임.

## □ 샘 월튼의 비즈니스 성공법칙 10개조

미국 오클라호마의 한 농장에서 태어난 샘 월튼(Sam Walton, 1918~1992)은 1962년 1호점 개장을 시작으로 세계 최대 유통업체 월마트의 체인점을 설립하였다. 2002년 11월 29일 월마트는 “미국 소매업계 역사상, 하루 판매액으로는 사상 최고 기록인 14억 3,000만 달러의 매출을 올렸다”고 밝혔다. 현재 전세계 월마트에서는 평균적으로 매일 1조원의 물건이 팔린다고 한다.

월마트는 ‘좋은 제품을 되도록 싸게 들여와서 싸게 제공한다’는 것이라는 샘 월튼의 경영철학을 철저히 지켰다. 고객 만족의 근본은 좋은 물건을 싼 값에 파는 것이라고 여기고, 지속적인 비용 감소를 통해 최저가를 유지하는 **ELP(Everyday Low Price)**와 **ELC(Everyday Low Cost)** 정책을 추진했다. 미국의 제조업체들은 월마트의 저가 제품 납품 요구를 맞추려면 비용 절감 등 생산성 향상 외에는 다른 방법이 없었고, 이것이 미국 경제 전반에 커다란 강점으로 작용했다. 이런 현상을 노스캐롤라이나대학 경영대 제임스 스미스 교수는 이를 미국 경제의 ‘**월마트화**’(Walmartization)라고 불렀다

다음은 그의 성공비결이 담겨있는 비즈니스 성공법칙 10개조이다.

1. 지금 하고 있는 일에 모든 정신을 집중하라.
2. 이익을 모든 종업원과 나누어 가져라.
3. 다른 출자자의 참여의식을 이끌어내라.
4. 되도록 다른 출자자와 정보를 공유하라.
5. 회사를 위해 일한 사람에게는 칭찬을 아끼지 마라.
6. 성공을 축하해주고, 실패했을 때라도 유머를 잃지 마라.
7. 모든 종업원의 의견에 귀를 기울여라.
8. 고객의 기대보다 더 높이 행하라.
9. 경쟁 상대보다 경비를 억제하라.
10. 역풍을 향하여 전진하라.

“천재가 나타나는 곳에서는 우둔한 자들이 서로 단결한다.”

- 조너던 스위프트(1667~1745) : 영국 작가, <걸리버 여행기> 작가