

CHAIRPERSON NOTE

경제 이슈

- 주택 가격 버블보다 국내 소비 위축에 대비해야
- 아시아 증시 동반 급락

경영 노트

- 한국판 ‘엑슨 플로리어법’ 도입 추진

사회 트렌드

- 신조어로 본 취업관
- 맨슈머(Mensumer)

저널 브리프

- 창조적 파괴를 통한 신사업 발굴 및 비즈니스 기회 창출

洗心錄

- 경작의 법칙

□ 주택가격 버블보다 국내 소비 위축에 대비해야

- 도이치 뱅크의 마이클 스펜서는 주택가격 버블과 가계 부채보다는 장기적인 국내 소비 위축이 한국 경제의 가장 큰 위협 요소라고 주장함
 - 지난 20년 동안 소득 증가율이 주택가격 상승률보다 높았기 때문에 2006년 하반기 동안의 한국의 주택가격 급등은 걱정할 수준이 아니라고 주장함
 - 그에 따르면 내년도 한국 경제의 가장 큰 위협 요소는 생산성 증가율에 미치지 못하는 실질임금 상승률에 따른 소비 침체의 장기화 가능성임
 - 2006년 중 한국의 생산성 증가율은 10% 이상 증가하였지만 실질임금은 2% 상승하는 데 그쳤다고 분석하고 있음

- 한국 경제의 소비 둔화 장기화 가능성이 높아지고 있어 2007년 한국의 경제 성장률은 2006년 약 5%에서 1%p 하락한 4% 수준을 기록할 것으로 전망하며 국내 경기 위축에 대비해야 한다고 주장함

□ 아시아 증시 동반 급락

- 2007년 들어 1월 10일까지 한국의 KOSPI지수가 전년말 대비 5.85% 하락하였고 일본(NIKKEI), 인도, 대만의 주가지수도 각각 1.64%, 4.97%, 3.76% 급락하는 모습을 보이고 있음
 - 연초 아시아 증시가 급락한 것은 글로벌 유동성 위축에 대한 불안감이 커지고 있기 때문으로 분석됨
 - 특히 중국 인민은행이 지난 주 지급준비율(9.0→9.5%)을 상향 조정한 데 이어 일본은행도 18일 기준금리를 올릴 것으로 예상되고 있음
 - 이러한 글로벌 유동성 위축에 대한 불안감을 반영한 듯 2007년 중국 내 주식시장에서 외국인 투자자들은 약 4,700억 원의 순매도를 기록함

- 유동성 위축에 따른 불안감에도 불구하고 가계부채 급증에 따른 문제 등으로 한국은행의 금리 인하 가능성은 당분간 높지 않을 것으로 보여 기업부문에서는 추가 하락에 대비한 IR관리 등이 요구됨

□ 한국판 ‘엑슨-플로리오법’ 도입 추진

- 정부는 국내 주요 기업에 대한 외국자본의 적대적 기업 인수·합병 (M&A)을 제한할 수 있는 한국판 ‘엑슨-플로리오법’*의 도입을 추진함
 - 군수, 에너지, 첨단기술, 민생물품, 금융, 사회통합 등 6개 산업 분야 기업을 ‘주요 기업’으로 정해 외국 투기자본의 M&A 제한 근거를 마련함
 - 2월 임시국회에 법안을 상정, 이르면 올 하반기부터 시행한다는 계획임

- 자국 이익의 관점에서 핵심산업 보호는 세계적 추세임
 - 미국 등 주요 선진국은 기업의 자유로운 활동을 보장하면서도 주요 기간산업의 M&A에 대해서는 다양한 법적 보호 장치를 마련하고 있음
 - 그동안 우리나라는 외국인투자촉진법 등에서 기간산업에 대한 외국인 투자제한 규정을 두고 있었을 뿐, 사실상 주요 기업들이 외국 투기자본에 무방비로 노출되어 있었음

< 주요 국가의 국가 기간산업 보호 정책 >

국가	근거 법령	주요 내용
미국	엑슨-플로리오 (Exon-Florio)법	- 국가 안보 차원에서 외국인 투자 조사와 투자 철회 등 강력한 권한을 부여
영국	공정무역법 (Fair Trading Act)	- 정부가 공공이익에 반하는 투자를 금지하거나 투자 철회를 지시
프랑스	화폐재정법	- 국가 안보, 공공질서 등에 영향을 미치는 외국인 투자에 대해서는 사전 승인
일본	외환과 무역법	- 국가 안보, 공공질서 유지, 국민 경제에 현저한 악영향 우려시 사전 심사

- 법안의 실효성을 위해 주요 핵심산업에 대한 범위 확대가 필요함
 - 법안이 마련되면 국내 기업들은 자사주 인수와 같은 소모적 경영에서 벗어나 R&D, 설비투자 등 생산적인 경영활동에 전념할 수 있을 것임
 - 주요 선진국의 경우와 같이 물류, 조선, 철강 등 주요 핵심산업에 대한 보다 구체적인 범위 확대가 필요함

* 1988년에 마련된 미국의 '엑슨-플로리오법(Exon-Florio Act)'은 외국 기업이 미국 회사를 인수할 경우 국가 안보에 위협 요인이 있을 경우 불허할 수 있도록 규정함

□ 신조어를 통해 본 취업관

- 젊은 층의 취업난과 직장 선호관이 반영된 다양한 신조어들이 등장함
 - (NG족) NG는 No Graduation의 약자로 취업될 때까지 졸업을 하지 않는 대학생들을 지칭하는 것으로, 대학교를 5~8년 다닌다는 뜻으로 대5생, 대6생, 대7생 등도 같은 의미로 쓰임
 - (신의 아들) 공기업 직장인을 의미하는 말로 평생 직장을 보장받지 못하는 일반 사기업과 다른 공기업에 대한 선호도를 반영하는 말임
 - (신도 다니고 싶어하는 직장) 한국은행과 산업은행 등 국책은행은 안정성뿐만 아니라 높은 급여도 보장되는 최고의 직장이라는 의미에서 이와 같이 지칭되고 있음
- 취업 후의 행동 패턴을 설명하는 신조어에는 직장인들의 변화된 가치관이 반영됨
 - (직테크족) 직(職)테크는 경력을 관리하는 능력으로, 이를 통해 전문성과 경력을 쌓으며 성공적인 이직을 꿈꾸는 집단을 의미함
 - (골드 미스 Gold Miss) 학력과 능력, 재력을 갖춘 30대 독신 여성으로 사회적 성취욕 때문에 결혼을 미루는 여성을 뜻함

□ 맨슈머(Mansumer)

- 소비에 적극적이고 취향이 확실한 남성 소비자를 의미하는 맨슈머가 새로운 시장을 형성하고 있음
 - 주로 여성들에 의한 대리 구매를 통해 소비활동을 해 왔던 남성들이 적극적으로 구매활동에 참여하고 있음
- 이들 맨슈머(Mansumer: Man+ Consumer)는 20~30대를 주축으로 화장품과 패션 부문에서 두각을 나타내고 있으며, 상품에 대한 해박한 지식을 바탕으로 얼리 어답터(Early adapter, 상품의 초기수용자)의 역할을 함
 - 맨슈머를 타겟으로 광고뿐만 아니라 머리끝에서 발끝까지 모든 상품을 한 번에 쇼핑할 수 있는 남성전문 토탈샵(total shop)과 다양한 브랜드 제품을 한자리에 모아놓은 편집샵 확대 등 기업들의 적극적인 마케팅이 이어지고 있음

□ 창조적 파괴를 통한 신사업 발굴 및 비즈니스 기회 창출*

- 창조적 파괴를 통한 사업기회 및 수익창출의 사례가 주목받고 있음
 - 구글의 검색 사업이나, 애플의 MP3시장에 아이팟을 출시한 사례에서처럼 창조적 파괴를 통한 신사업 발굴과 비즈니스 기회 창출이 증대되고 있음

- 창조적 파괴를 위해서는 익숙해진 기존 인식에서 탈피하는 것이 중요함
 - (고객) 침묵하는 다수에 주목하라
 - ⇒웹2.0과 프로슈머의 시대에는 소수 상위고객 못지않게 각각의 개성을 지닌 다수의 잠재고객(long tail)도 중요하다는 것을 인식해야 함
 - (마케팅) 고객의 마음을 지속적으로 간파하라
 - ⇒할인점이 점차 백화점화 되어가는 것처럼, 새로운 시장 형성과 확대여부를 결정짓는 소비자들의 기대치와 욕구변화를 재빠르게 파악해야 함
 - (사업영역) 과거 성공에 연연하지 말아라
 - ⇒과거의 성공에 연연해 가장 잘 할 수 있는 것에 초점을 맞추지 말고, 미래가치 창출을 위한 아이디어를 찾아내고 실현해야 함
 - (지속경쟁우위) 기술 개발로 기술을 파괴하라
 - ⇒성공하는 기존기업들은 고객의 지갑을 열기위해 제품에 특별한 가치를 부여하고 고객의 눈높이에 맞추기 위한 끊임없는 기술개발이 뒤따름
 - (의사결정) 상황에 유연하게 대응하라
 - ⇒불황 타개를 위해 대부분의 기업이 관계부서 축소 및 통폐합을 추구하지만, 상황에 따라 독립채산제를 채택하여 부서간 경쟁의식 고취와 비용절감을 실현할 수도 있음
 - (리더쉽) 성공 프로세스를 버려라
 - ⇒CEO의 역할은 비전 제시에 그치는 것이 아니라 기존의 프로세스를 과감히 버리고 신사업을 위한 새로운 여건 조성에 힘써야함

- (시사점) 기존 성숙시장에서도 수익창출의 비즈니스 기회가 존재하므로, 창조적 파괴의 자유로운 발상과 도입을 가능케 하는 기업문화의 정착이 필요함

* 이 글은 『Economic Review』(2007.1.9)에 실린 글을 요약, 정리한 것임.

□ 경작의 법칙

세계적인 리더십 대가로 알려진 존 맥스웰은 그의 저서 <신뢰의 법칙>에서 25가지 법칙을 소개하는데, 그 중 하나가 ‘경작의 법칙’이다. 인간관계를 가꾸고 경작하는 것이 중요하다는 얘기다. 그는 인간관계를 가꾸는 데 다음 여섯 가지에 초점을 맞추면 건강한 관계를 가꿔 나갈 수 있다고 한다.

첫째는 ‘헌신’이다. 이는 모든 깊은 인간관계의 특징이다. 당신은 그 관계에 얼마나 헌신하는가에 따라 관계의 깊이가 결정된다.

둘째는 ‘의사소통’이다. 인간관계는 보통 ‘원활한 의사소통’에서 시작하다가 약간의 도화선만 있으면 ‘우정’으로 빛나기도 한다. 하지만 더 깊은 관계로 들어가려면 ‘힘든 의사소통’이 있어야 한다. 의견 대립 없이 누군가를 알 수는 없다. 사람의 본성이 드러나는 것은 서로 대립했을 때뿐이기 때문이다.

셋째는 ‘우정’이다. 인생을 살면서 새로운 사람들을 계속 사귀지 않는다면 당신은 곧 혼자라는 사실을 발견하게 될 것이다. 우정에는 지속적인 보수, 유지가 필요한 것이다. 우리는 가장 가까운 사람을 너무 당연한 존재로 여기면서 그들에게 먼저 좋은 친구가 되려는 노력을 게을리하는 경우가 잦다.

넷째는 ‘추억’이다. 추억을 공유하는 것은 끈끈한 유대감의 좋은 원천이다. 동창회에 나가면 20년, 30년만에 만난 친구들도 순식간에 친해진다. 서로 공유하는 추억 때문이다. 가족도 서로 강한 연대감을 유지하기 위해 좋은 방법이 ‘추억 만들기’이다. 함께 여행하고 좋은 기억이 될 만한 활동을 같이 하는 것이다.

다섯째는 ‘성장’이다. 한낱 추억거리가 아니라 지속적이고 견고한 우정을 완성하려면 그 관계를 유지할 수 있는 방법을 계속 모색해야만 한다. ‘함께 성장하는 것’은 이런 방법 중 하나다. 좋은 회사가 되려면, 모든 직원들이 함께 성장을 누릴 수 있는 즐거운 환경이 조성되어야 한다.

여섯째는 ‘관대함’이다. 볼테르는 말했다. “우정의 첫 번째 법칙은 그것을 가꿔야 한다는 것이고, 두 번째 법칙은 첫 번째 법칙이 잘되지 않았을 때 관대해야 한다는 것이다.” 주위 사람들에게 작은 친절이라도 늘 베풀려고 노력하라. 인간관계를 풍요롭게 해주는 원천이다.

비판은 칭찬과 감사의 말로 시작해야 한다.

- 데일 카네기 (1888~1955) : 미국의 경영 컨설턴트