

CHAIRPERSON NOTE

경제 이슈

- 자본 유출 우려, 현실화되나
- 북한, 내수 시장 개방과 규제 완화의 내각 지침 내려

경영 노트

- 혁신의 출발은 '고객'

사회 트렌드

- 시네마테라피 (Cinematherapy)
- 요람에서 요람까지 (Cradle-to-Cradle)

저널 브리프

- 위기의 EU

洗心錄

- 관점의 차이

□ 자본 유출 우려, 현실화되나

- 2005년 10월 자본수지는 외국인의 대규모 주식 순매도 등으로 지난해 6월(33억 달러) 이후 16개월 만에 최대치인 23억 달러의 순유출을 기록
 - 이는 외국인의 주식 순매도(23.4억 달러) 및 내국인의 해외증장기채 투자(8.1억 달러) 증가 등이 주요 원인으로 작용함
 - 특히 외국인 주식 순매도의 경우 2005년 9월 7.4억 달러에서 10월 23.4억 달러로 3배가량 크게 증가함
- 더욱이 미국의 지속적인 정책금리 인상으로 韓-美간 정책금리 역전 현상이 빚어지고 있는 상황을 감안할 때 향후 자본 유출 증대에 대한 우려가 높아지고 있음

□ 북한, 내수 시장 개방과 규제 완화 지침 발표

- 북한 내각은 11월초 외국 기업에 대한 내수 시장 개방과 세금 감면 등의 각종 규제 완화 및 철폐 등의 내용을 담은 '사회주의 경제관리 개선에 대하여'라는 지침을 무역 및 경제 관련 부처에 하달
 - 북한 내 합영·합작 기업의 생산 제품에 대한 내수시장 판매 및 무관세 적용을 비롯하여, 낮은 수준의 최저 인건비 적용(월 30유로, 개성공단은 57.5달러)과 각종 공공요금 및 수수료의 내외국인 차별 철폐 등임
 - 내각 지침과는 별도로, 국가 차원의 물품 생산 계획 지표 항목은 크게 줄이고, 대신에 각 공장·기업소가 자체 조건과 시장 환경에 맞는 생산·판매 계획을 세우도록 지시하였음
- 시장 개방 확대와 외국인 투자 유치 증대를 위한 투자 환경 개선으로 북한 내부의 공장·기업소의 활성화를 도모하기 위한 것으로 해석
 - 북한이 종전의 단순 생산 기지에서 '생산과 판매'가 가능한 '시장' 개념으로 변화함을 의미
 - 북한은 내각 지침에서 그 동안의 성과 부진 원인을 '북한의 특수 환경과 여러 가지 여건'으로 설명하고 있다는 점에서 북측 당국의 적극적인 대외 개방 의지 표명과 지속적인 개혁·개방을 시사함
 - 단, 북한 내수시장 규모와 기대 수익이 낮아 당장의 활성화 기대는 곤란

□ 혁신의 출발은 ‘고객’*

- 미국 경쟁력위원회(Council on Competitiveness)는 미국 기업의 최고 경영진에게 혁신 인식에 대한 온라인 설문조사 실시
 - 미국 경쟁력위원회는 미국의 경제 현안을 해결하기 위한 각계 리더들의 모임임
 - 이 위원회에서는 2004년 말 *Innovate America*라는 보고서를 통해 경쟁우위 지속을 위한 리더들의 의견을 제시

- 리더들은 경영 혁신을 위해서 다음 세 가지의 핵심 사항을 강조
 - 혁신 아이디어의 원천은 사업의 전후방에 포진한 “원자재 및 부품 공급업체와 소비자”에서 찾아라!
 - 조사 결과 혁신 아이디어는 자사 사업의 전후방 관련 주체로부터 78%로 가장 많이 얻고 있으며, 그 다음이 내부전문가(70%)로 나타남
 - 혁신 수준을 높이기 위해서는 경영 자원을 “과학기술 인재풀”과 “공급업체/고객 네트워크 형성”에 중점 배분하라!
 - “혁신수준을 높이기 위해 100달러를 어느 부문에 얼마 배분하겠는가”에 대해 인재풀에 \$17.7, 네트워크 형성에 \$17.1의 순으로 배분 응답
 - 혁신 활동은 “제품개선 및 제품라인 확장”을 중심으로 하라!
 - 제품개선에 대한 응답은 82%였으나, 신제품 출시는 65%에 그침
 - 블루오션 전략에서 지적했듯이, 이런 응답 결과는 혁신에 대한 인식 또는 접근 방식에 변화가 필요함을 나타냄

- (시사점) 혁신의 원천을 외부에서 적극적으로 도입하고 이를 선택과 집중을 통해 관철시켜 나가야 함
 - 혁신의 소재를 찾기 위해서는 내부자뿐만 아니라 외부자의 조언에 귀 기울이고, 더 나아가 제3자의 입장에서 판단해야 함
 - 일단 선택한 혁신 아이디어는 선택과 집중을 통해 관철시켜 나간다는 CEO의 강력한 의지가 수반되어야 함

* 경쟁력위원회의 2005 National Innovation Survey (2005.10.31)를 요약 정리한 것임

□ 시네마테라피(Cinematherapy)

- 미술치료, 음악치료, 연극치료(사이코드라마) 같은 예술 치료와 궤를 같이 하여, 영화를 이용한 심리 치료가 관심을 끌고 있음
 - 다른 예술치료가 ‘드러냄’(표현)이 주가 된다면, 시네마테라피는 ‘감상’이 중심이 됨
 - 시네마테라피(영화치료)는 정서적 수준에서 자기 자신을 돌아봄으로써 자신의 문제를 깨닫게 하고 상징과 은유로서의 영화를 대하면서 인생을 가치있고 의미있게 느끼게 함
- 시네마테라피는 비디오 보급이 보편화한 1990년대 이후 나타난 방법으로서 외국에서는 이미 널리 퍼져 있음
 - 한 예로 미국 정신의학 저널에는 <플래툰><디어헌터> 같은 베트남 전쟁 소재 영화를 참전 군인들에게 보여주고 상담함으로써 이들의 외상후 스트레스 장애(생명을 위협하는 심각한 상황에 직면한 뒤 나타나는 정신적 장애)를 개선시켰다는 보고가 실려 있음

□ 요람에서 요람까지(Cradle-to-Cradle)

- 소비재를 판매하기보다는 임대나 임차를 통해 소비경제를 서비스경제로 전환하려는 경제 모델을 가리키는 개념임
 - 폴 호켄(Pal Hawken)이 그의 저서 <자연 자본주의(Natural Capitalism)>에서 만들어낸 개념으로서, 제조업자는 상품 판매자에서 서비스 공급자가 될 것이라고 전망
 - 즉 기업에 복사기를 임대하는 것처럼 가정에도 세탁기를 임대함. 유지 관리는 제조업자가 해주고, 임대 계약이 끝나고 나면 물건을 반환함. 그러면 제조업자는 이 반환된 세탁기를 다시 제조하거나 부품을 따로 분리해서 다른 제품에 재활용하는 것임
 - 새로운 제품에서 다시 새로운 제품에 이르기까지의 과정이기 때문에 이를 ‘요람에서 요람까지’라고 이름 붙임
- 초기 단계이지만 이러한 현상이 태동하고 있음
 - 캐리어 코퍼레이션社は ‘냉방’ 마케팅을 착수중임. 즉 에어컨의 소유권은 이 기업이 보유한 채 고객은 ‘냉방’에 대한 비용을 지불하는 것임
 - 인터페이스社 역시 같은 방식으로 카펫 임대를 시작함

□ 위기의 EU*

- (위기 맞은 EU 통합) 하나의 유럽을 통해 옛 영화를 되찾기 위해 지난 1년간 준비해 왔던 유럽 통합이 최근 위기를 맞이하고 있음
 - (유럽 통합의 2단계) 유럽 통합은 심화단계와 확대단계의 2가지로 나뉨
 - 심화단계: 경제적 통합 토대 위에 유럽 통합 헌법에 대한 회원국들에 의한 비준으로 정치적 통합을 이루고, 사회적 통합에 따라 각 회원국 간 사회 및 문화적인 이질감을 해소함
 - 확대단계: 1957년 로마조약 당시 7개 국으로 시작했던 EU 회원국이 지난해 니스협약에 따라 25개 국으로 확대, 향후 북아프리카 국가와 지중해, 구소련의 일부 공화국까지 확대해 나갈 방침임
 - (균열되고 있는 유럽 통합 단계) 최근 유럽 통합 헌법 비준 과정에서 프랑스와 네덜란드가 부결하는 등 심화단계에서 문제점이 발생되면서, 회원국 간 갈등이 심화되고 있어 유럽 통합 단계의 균열이 생김
 - 심화단계 좌초: 유럽 통합 헌법에 대한 프랑스, 네덜란드의 부결, 이탈리아에서는 리라(이탈리아 화폐단위) 사용 주장 제기, 유로화 가치 하락 등 정치·경제 양면에서 심화단계가 좌초되고 있음
 - 확대단계 **향방 불투명**: 지역 통합의 성공을 위해서는 회원국들 간 경제발전 단계의 유사성이 확보되어야 하나, 동유럽 10개 회원국의 경제발전 단계 향상을 위한 기존 회원국들의 비용 부담이 장기 경기 침체로 이어져 확대단계의 향방이 불투명해지고 있음
 - (영향) 회원국들이 개별국 차원에서의 경기 부양 노력(EU 통합의 중심국인 독일의 경제 정책은 분배 중심에서 성장 중심으로 전환)과 국민들 사이에 주권을 찾으려는 국수주의 움직임이 강화되고 있음
- (전망) 유럽 통합이 쉽게 붕괴되지는 않겠지만 답보 상태가 지속될 것으로 전망됨. 이에 따라 EU 전체와 FTA 교섭을 해오던 세계 각국들은 개별 EU 회원국에 대한 양국간 FTA 논의를 활성화시킬 것이며, 향후 EU 이외 지역의 단일 통화 도입 노력도 약화될 우려가 있음

* 이 글은 『한경비즈니스』(2005.12.05)에 실린 글을 요약, 정리한 것임.

□ 관점의 차이

■ 다윗 이야기

사울왕의 통치 후반기(B.C.1020년), 지중해 연안 지역에서 급속히 세력을 확장한 블레셋이 이스라엘을 침략했다. 골리앗은 블레셋의 선봉장이었다. 그는 키가 6규빗 한 뺨(약 290cm)이나 되는 장대한 거인이었다.

골리앗이 이스라엘 군 앞에 나타났을 때, 병사들은 한결같이 생각했다.

“저렇게 거대한 자를 어떻게 죽일 수 있을까?”

다윗도 골리앗을 보았으나 그는 이렇게 생각했다.

“저렇게 크니, 어떻게 빗맞힐 수 있을까?”

■ 세 석공 이야기

열심히 돌을 쪼고 있는 석공 세 사람을 보고, 지나가던 행인이, “당신들은 무엇을 하고 있습니까?” 하고 물었다.

“보시다시피 돌을 쪼고 있습니다.” 첫째 번 석공이 대답했다. 그의 일은 노동(labour)에 불과했다.

다음에 둘째 번 석공이 대답했다. “저는 돈을 벌고 있습니다.” 그의 일은 생계를 위한 직업(occupation)이었다.

끝으로 셋째 번 석공이 대답했다. “저는 역사에 남을 대성당을 짓고 있습니다.” 그는 바로 하늘이 그에게 임무를 부여한 천직(vocation, calling)을 수행하고 있었다.

어느 석공이 가장 훌륭한 성과를 낼까, 그리고 어느 석공이 가장 행복한 삶을 살까?

“네가 남들에게 불 붙이고자 하는 것은
네 안에 불타고 있어야 한다.”

- 아우구스티누스(354~430) : 로마의 철학자