



# 저 성장기 CEO의 역할

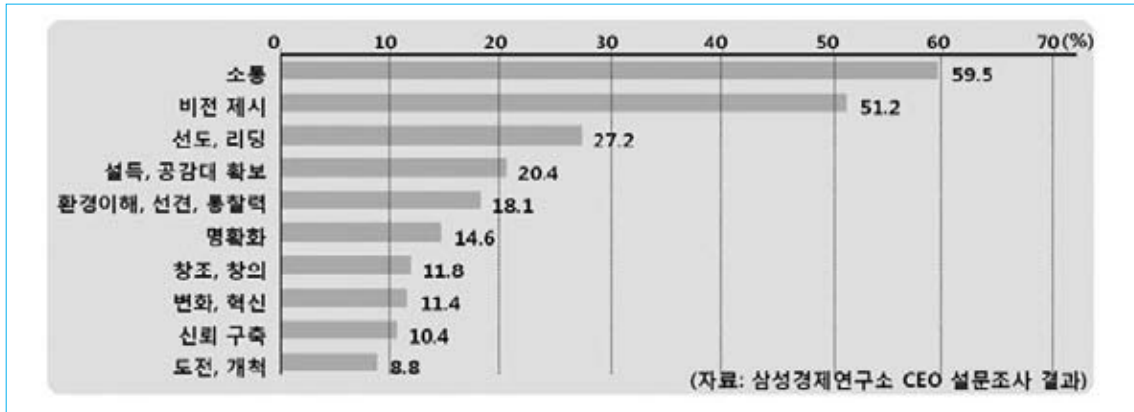
김현희 원컨네트웍스 사업총괄본부장

시대와 상황에 따라 리더가 갖춰야 하는 자질은 조금씩 다르다. 전쟁을 치르는 시기와 평화로운 시기에 군주의 역할이 달라야 하는 것과 같은 이치다. 최근 삼성경제연구소에서 발표한 ‘저 성장기의 경영전략’이라는 보고서에 따르면 저 성장기의 리더는 ‘문제해결사’ 보다 ‘코치’ 역할에 무게중심을 뒤편이라고 강조한다. 기업이 CEO 개인의 역량에 전적으로 의존하도록 만드는 것보다 임직원 스스로 문제 해결의 중심이 되도록 조직체계를 정비해야 한다는 설명이다. 이번 호에서는 현재의 저성장 기조를 트렌드로 인정할 때 필요한 경영체질 개선 포인트가 무엇인지를 짚어 보고자 한다.

## (2013년 8월 ~ 2013년 9월 자재동향)

<p><b>강관 및 관련 제품</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 제조사가 상반기에 반영하지 못했던 단가 인상분을 최근의 공사 성수기에 편승하여 인상하려는 움직임 보임</li> <li>- 철광석 가격 상승세 및 철스크랩 단가 인상 등이 하절기 단가 인상의 빌미로 작용할 가능성 있음</li> <li>- 상기 요인으로 형강류는 가격 인상 또는 강보합세 전망</li> </ul>
<p><b>동관 및 관련 제품</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 8월 동LME 시세는 185원 인하된 8,027원으로 확정</li> <li>- 국제 동LME 시세는 톤당 6,950~7,335달러 선에서 거래 중. 거래 가격은 8월초부터 소폭 상승세를 보이고 있음</li> <li>- 유로존 무역수지 흑자 및 유럽 기업의 실적 호조, 중국의 경제상황 개선 등이 맞물리면서 상승세 유지 중</li> <li>- 동관은 8월 4주 현재 킬로당 130~150원 소폭 인상 상태</li> <li>- 8월 국제 거래시세의 영향으로 9월 국내 LME 단가 인상 전망</li> </ul>
<p><b>STS관 및 관련 제품</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 8월 STS관 BASE의 유통 가격은 동결 확정</li> <li>- 국제 시장에서 니켈은 톤당 13,585~14,775달러로 거래 중. 8월초부터 꾸준히 상승세를 유지 중</li> <li>- 니켈의 거래시세가 상승세를 보이고 스크랩 단가도 인상이 되고 있는 상황이므로 9월 BASE 단가는 소폭 인상 또는 강보합세일 것으로 전망</li> <li>- 단가 인상 확정 전에 현장 상황에 맞춰 납품 시기를 조율하면 구체적 수요 물량에 한하여 단가 협의 가능</li> </ul>
<p><b>기타 제품 및 구매 포인트</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 앵글, 찬넬, H-BEAM 소폭 인상 또는 강보합세 전망</li> <li>- 청동 재질 자재류 소폭 인상 전망</li> <li>- 하락세이던 원자재가 일부 상승세로 반전하고 있으므로 단가 물량은 선구매도 유효함</li> </ul>

\* 저 성장기 CEO가 갖춰야 하는 자질



그래프를 보면 저 성장기에 CEO가 갖춰야 하는 자질의 첫번째가 '소통'이다. 이어서 '비전제시', '선도, 리딩', '설득, 공감대 확보' 등이 큰 비중을 차지하고 있다. 모두에서 이야기한 것처럼 저 성장기에 리더는 원활한 커뮤니케이션을 통하여 조직원들과 가치를 공유하고 이를 기초로 새로운 비전을 제시하며 이를 달성하기 위하여 솔선수범하며 앞서 나가야 한다.

동 연구소는 이제 막연히 경기회복을 기대하기보다 저성장을 새로운 경제 트렌드로 받아들이고 경영체질 개선에 나서야 한다고 했다. 지금의 저성장 기조는 지속기간, 규모와 변화의 심각성 등으로 볼 때 과거 불황기와는 차원이 다르다는 진단이다. 따라서 기업이 적절히 대응하지 못하면 성과 하락, 역량 잠식, 활력 침체의 악순환에 빠질 수 있다고 경고했다.

이러한 저성장기에는 조직의 체질과 역량을 근본적으로 바꿔야 하는데 이를 위해 필요한 역량으로 감지력, 집중력, 추진력 등을 꼽았다. 이 세가지 역량을 간단히 살펴보면 감지력은 소비심리 위축으로 시장기회가 줄어든 환경에서 고객과 시장의 변화를 빠르게 포착하고 이를 바로 상품·서비스에 반영하는 역량이다. 집중력은 한정된 자원을 최적 분야에 집중하고, 사업환경의 변화에 맞춰 기업의 강점을 최대한 발휘하도록 하는 힘이다.

추진력은 임직원의 몰입도와 열정을 높이며 조직에 활력을 불어넣는 것이다.

우리 설비업계 역시 현재 장기 저 성장 터널을 통과하고 있다. 앞에서 살펴 본 저 성장기 전략을 우리 업계의 현실에 비추어 볼 때 우리 업계의 저가 수주, 저 수익 현상도 하나의 트렌드로 인정해야 하지 않을까 생각해 본다. 그리고 그것을 인정 한 후 각 사별로 가장 강점이 있는 분야의 전문성을 더욱 제고하여 타사와 차별화를 이루고 승부를 걸어야 한다. 또 꼭 비용을 많이 들이지 않더라도 조직에 힘을 불어 넣을 수 있는 요소들을 찾아내어 조직이 활기를 찾도록 해야 한다. ☺

자재칼럼은 이번호로 연재를 마칩니다.  
그동안 열독해주신 독자 여러분께 감사드립니다.



**김현회(金炫會) 총괄본부장**  
 • 現 원켄네트웍스 사업본부장  
 • 서울대 언론정보학과 졸업  
 • 삼성그룹 디자인연구소 및 UCLA Extension 수료(멀티미디어 부문)  
 • 삼성화재 홍보, 시장개발, 인터넷 사업 담당(사보, 사장단 연설문, 방송PD, 보도자료, 인터넷 기획, 전국 애니카랜드망 구축 등 담당)