



경제의 종말, 새로운 지평

개요

- 주 제 경제의 종말, 새로운 지평
- 일 시 2016년 8월 26일(목), 07:30~09:30
- 장 소 서울 팔레스호텔 로얄볼룸A(1F)
- 진행순서
 - 07:30~08:00 인사말씀
 송대희 좌장
 - 08:00~08:40 주제 발표
 김경준 딜로이트 안진 경영연구원장
 - 08:40~09:30 자유토론
 - 09:30 폐회

* 본 원고는 2016년 8월 26일 서울 팔레스호텔 로얄볼룸A(1F)에서 『경제의 종말, 새로운 지평』을 주제로 공공기관연구센터가 개최한 제47회 공공정책포럼의 주제발표 및 토론요약입니다. 주제발표 및 토론의 내용이 소속 기관이나 한국조세재정연구원의 공식 견해를 나타내는 것은 아닙니다. <편집자 주>

■ 인사말씀

송대희/좌장

미래는 불투명하지만 반드시 다가온다. 우리나라 경제도 특별한 해결책이 없는 상황에서 오늘 딜로이트 김경준 원장님을 모시고 미래의 큰 그림을 그려보는 시간을 갖도록 하겠다. 반드시 다가올 미래이니 만큼 열심히 경청해 주시고 많은 참여 부탁드린다.

주제발표 요약

경제의 종말, 새로운 지평

김경준/딜로이트 안진 경영연구원장

I. 경제의 종말과 새로운 지평

저는 비즈니스 프론트에서 기업들의 고민을 같이 공유하고 고민하는 입장이기 때문에 그런 관점에서 제가 느꼈던 바들을 같이 공유하는 시간이라 보시면 될 것 같다.

한 단락이 끊어지고 새로운 단락이 시작되는 것은 각 분야에서 나타난다. 저희 법인에서도 글로벌 아티클이 2천여개가 나오는데 그중에서 한국과 연관된 10개 정도를 추려서 번역하여 출판한 책이 경제의 종말이다. 오늘 주제도 ‘경제의 종말, 새로운 지평(Borderless Industry & New Horizon)’이라고 했다. 종말이라는 것은 무언가 끝이 나면서 또 다른 시작을 의미한다. 외국인 동료는 Borderless

Industry & Countless Opportunities가 낫지 않겠냐고 말했는데 그런 관점이라고 보시면 되겠다.

기상학자와 경제학자의 공통점은 예측을 한다는 점이다. 차이점은 기상학자는 최소한 현재의 날씨에 대해서는 확실히 얘기할 수 있으나 경제학자는 지금이 호황의 끝인지 불황의 끝인지 예측하기 어렵다. 노벨경제학상을 받은 사람들이 만나 이야기해도 예측이 어렵다. 기상학은 자연과학이라 예측하고 인간의 행동과는 무관하다. 반면 경제는 대응하고 반응하면 실제로 상황에 영향을 미친다. 경제의 종말이라고 하는 이야기가 많이 나오는 이유가 설명력이 떨어지기 때문이다. 계속해서 예측이 다르기 때문이다. 80년대에는 경제 및 경영학과 교수들이 낮은 취급을 받았고 똑똑한 친구들은 수리 및 계량경제학으로 많이 진학했다. 80년대 중반부터 인사이트(Insight)를 가지고 트렌드라는 것을 만들어냈다. 새로운 흐름이 나타났고 정교하지는 못하지만 큰 흐름을 짚어냈다. 학문 쪽에서 보기에는 트렌드를 만들어내는 것을 무당처럼 취급했지만 시간이 흘러보니 오히려 수리 분야쪽보다 인사이트를 분석한 쪽이 좀 더 현실을 잘 설명하더라는 것이다. 대표적인 사람이 엘빈 토플러다. 예전엔 파동이 3~40년 주기로 일어났지만 요즘은 환경변화 즉, 변곡점이 3, 5년 단위로 굉장히 자주 일어난다.

변곡점을 잘 보여주는 것이 뉴욕5번가 추수감사절 아침 사진 두 장이다. 1900년에는 다 마차였는데 1913년 사진에는 자동차로 바뀌었다. 만 년 동안 탔던 말이, 13년 만에 자동차로 바뀌어버린 것이다. 이것이 바로 변곡점이다. 변곡점의 기본 속성은 생각하고 대응할 필요가 있다고 본다. 빅데이터를 넘어서는 인사이트가 필요하다.

대체재가 만들어졌기 때문에 돌맹이가 있는데 석기시대가 끝났다. 대체재의 핵심에는 기술이

라는 것이 있다. 비슷한 관점에서 만주와 에너지 얘기를 드리자면, 사람이 살아가기 위해서는 3가지 기초조건이 필요하다. 식량, 연료, 물이 그것이다. 이 기준으로 중국 전역에서 3가지가 가장 풍부한 곳은 양자강 유역이다. 만주는 연료가 부족했다. 하지만 석탄을 쓰기 시작하면서 오히려 만주가 에너지·연료가 가장 풍부한 곳임을 알게 됐다. 여기서 포인트는 바로 석탄은 인간 출현 전에도 그 자체로 존재했던 것인데 자원으로 인식되면서 의미를 가졌다는 것이다. 즉, 인간의 상상력이 가능성의 범위를 조정한다고 본다.

경계의 종말-산업 전반

디지털 혁명이 어떻게 흘러갔는지 보여주는 다이어그램이다. 처음은 컴퓨터로 시작되었다. 80년대 후반부터 personal 즉, pc로 확산되고 cpu(하드웨어) 속도에 따라 발전을 거듭한다. 이러한 cpu 속도의 발전이 디지털 혁명을 일으키는 기술적 기반이었다. 컴퓨터로 통신이 가능해졌고, 이렇게 connect되면서 디바이스가 다양해졌고 결국 pc통신이 사라졌다. 10년 전만 해도 인터넷으로 물건을 사는 것은 굉장히 보기 어려웠다. 하지만 현재 50대 아줌마가 정수기를 없애고 쿠팡을 활용해 물을 시켜먹는 시대가 됐다. 사람들이 연결되기 시작하고 sns가 등장했다. 이어 디바이스도 필요없이 활용가능한 클라우드가 나왔고 현재는 센서가 주요 이슈로 떠올랐다. 10년 전에 100달러 하던 센서가 이제는 1달러 언저리로 떨어지면서 완전히 새로운 양상으로 가고 있다.

디지털 혁명은 미디어에서 출발하여 마케팅과 유통으로 넘어갔다. 이제는 온라인 쇼핑 시장으로 변했다. 현재 자동차와 관광, 대중교통 분야에서 시장판도 변화가 가장 크게 일어나고 있다. 우버

(uber), 에어비앤비(airbnb), 카카오택시 등 주도권 이전이 일어나고 있다.

제조업의 미래

그렇다면 제조는 어떻게 변해가고 있는가. 하드웨어 업종의 특징은 시간이 갈수록 가격은 떨어지고 마진은 줄어들고 소비자는 까다로워진다. 이것을 타파하기 위해 신제품을 개발해도 가격은 많이 올라가지 못한다. 제조업의 근본적 변화를 가장 잘 보여주는 사례가 MAN Truck & Bus 社 이다. 회사는 고객들의 관점에서 다시 생각하기 시작했다. 전 세계에서 20톤 트럭을 사는 사람들은 100% 자영업자들이다. 소비자의 가장 큰 걱정이 예기치 않은 고장이라는 것에 착안했다. 큰 규모의 트럭이 견인 가능한 차량이 적어 갑자기 고장이 났을 때 겪는 어려움이 더 크며 운전자는 일조차 못한다. 이 점에 착안한 MAN社는 센서를 트럭에 부착함으로써 차 운영과 관련된 모든 데이터를 받아 모든 판매차량을 관리했다. 교체해야 할 부품 등을 미리 알려주는 등 다양한 서비스를 제공하였다. 이 서비스는 트럭의 가동률을 높여주고 사고의 사전예방이 어느 정도 가능하게 해주었다. 예기치 않은 고장 시에는 손실의 10배를 무조건 보장하였다. 운전자 교육도 시작했다. 트럭기사 운전사의 1년 데이터를 분석하여 운전경력이 많아도 연료효율이 낮은 운전사들이 드라이빙 스쿨에서 교육을 받도록 한 것이다. 해당 교육으로 운전사가 연비상승을 얼마나 얻을 수 있고 이로 인해 얻는 이익이 얼마인지를 제공함으로써 제품과 서비스를 결합하여 소비자에게 솔루션을 제공하는 변화를 꾀하였다.

또 다른 예는 Danfoss라는 덴마크 업소용 냉장고 판매 회사이다. 반제품을 받아 가공하여 유통하는 B2B 회사이기 때문에 실제 제조회사보다 더

큰 어려움에 봉착한다. 이 회사 역시 고객 가치에 착안하였다. 예기치 않은 냉장고 고장이 발생할 경우 음식을 다 버려야 하기 때문에 소비자의 손실이 크고, 또 하나는 냉장고 온도가 평균 4도라 할 때 분산이 큰 데 유지되는 평균 4도의 경우 상품성이 더 떨어진다. 회사는 센서를 활용하여 소비자에게(마트) 99%의 확률로 냉장 온도를 유지시켜 주겠다고 하고, 이것이 실패할 경우 전액 보상해줄기로 하였다. 그런데 냉장고가 고장이 나서 가보면 냉장고가 아닌 전력상의 문제로 발생된 경우가 있었다. 고객 쪽에서 전력까지 관리하라고 회사에 제안하였고 이렇게 되면서 토탈 솔루션 서비스를(약 10% 고객에게) 제공하기 시작하였다. 냉장고 판매 회사에서 쿨링 및 전력인프라 솔루션 판매 회사로 변모하게 되었다.

사실 이 개념은 GE에서 나왔다. 항공기 엔진 정기점검 가동률을 91프로만 올려도 50억원, 100억원의 이득이 생긴다. 센서를 부착하여 데이터를 수집하고 전 세계 어디를 가더라도 수리할 수 있도록 함으로써 엔진 가동률을 높였다. GE는 단순히 제품만 판매하는 것이 아니라 정비, 부품 판매 서비스에 중점을 두기 시작했다. 현재 GE는 발전 설비도 만들고 있는데 전 세계 모든 GE 발전 설비는 센서를 통해 미국 본사에서 데이터를 분석하고 사전 점검을 해주고 있다. 항공기 엔진 점검 케이스를 그대로 접목시킨 것이다. 실제로 2014년 항공 산업부 매출의 48%가 서비스 제공에서 창출되고 있다. 제조업의 기본적인 관점이 변모되고 있는 것이다.

소규모 분산화 비용구조의 혁신도 일어나고 있다. 존스미스 3D 자동차 Local Motors 창업자는 thredless 티셔츠 디자인 제조업 업체에서 영감을 얻었다. thredless社は 소비자들이 디자인을 자유롭게 만들어 올릴 수 있도록 하고 그것을 프린트하

여 판매한다. 이것은 제고 없는 제조업에 착안한 것인데 Local Motors 창업자는 이 아이디어를 차에 접목시켰다. 동호회, 커뮤니티 등을 통해 천여명 정도 모아서 디자인들을 올리도록 하였고, 이 중 몇 개 디자인을 골라 비즈니스를 시작하였다. 소량 맞춤형 주문생산으로 설계도 받는데, 받은 설계를 공장에 보내주면 공장에서 주문받은 설계를 넣고 엔터를 치면 차량이 생산된다.

요즘은 소비자 제품에 스마트 기능이 들어가지 않고서는 시장에서 살아남기가 어렵다. 스마트 기능을 어떻게 넣을 것인가가 굉장히 어려운 부분이다. 대기업도 발빠르게 움직이고 있다. 이것의 좋은 예가 쿡탑이다. GE는 신제품 출시에 2~3년이 걸리는 문제점을 해결하고자 스타트업 기업의 역량을 결합한 시스템을 시도했다. Paragon 쿡탑이 그것이다. 센서를 부착하여 냄비를 올려놓고 스테이크를 자동으로 요리할 수 있게 한 것이다. 어떠한 요리도 가능한데, 우리나라를 예로 들면 가장 김치찌개를 잘 하는 식당의 요리 방법을 이 쿡탑에 저장하여 재료만 넣고 누르면 요리를 해주는 기능이라고 보면 된다. 쿡탑을 사는 포인트가 단순히 안전이나 전기를 아껴쓰는 것이 아닌 것이다. 스마트 기능의 확장으로 볼 수 있다.

자동차와 모빌리티

자동차 산업도 변곡점에 와있다. 기술적으로는 무인자동차 정도로 볼 수 있고, 제도적으로는 자동차는 더 이상 소유하는 것이 아니라 공유하는 것으로 흐름이 변화되고 있다. 사실상 무인자동차 기술은 완성된 기술이다. 구글은 350만킬로미터의 무인운행 자동차 실험을 진행하였는데, 사고는 18회 뿐이었고, 17번의 사고가 다른 차량 잘못이었고 한 번은 경미한 접촉이었다. 택시와 대리기사는 내가

필요할 때 없는 경우 많다. 지금은 그래서 승용차를 사지만 만약 어플리케이션을 실행하여 99% 확률로 차가 나에게 온다고 한다면 굳이 살 필요가 없어지는 시대가 오는 것이다. 전 세계 연 차량 판매량은 약 6천만대(승용차기준) 정도 되는데 운행률을 보면 24시간 기준 미국인들의 평균 운행률이 10% 정도이고 우리나라는 5%가 채 되지 않는다. 우리나라 차들은 1시간 반 정도 도로에 있고 나머지는 주차장에 있는 것을 의미한다. 어느 순간 주차장이 필요 없고 교통경찰도 필요 없고, 우리가 생각하는 자동차 보험도 필요 없어진다.

식품산업

네슬레 Purina는 반려동물과 주인 사이의 감정적 유대감이 강하고 가족의 일원으로 대우 받는 사실에 주목하여 ‘Just Right by Purina’ 사료 브랜드를 출시하였다. 반려견의 사료만 파는 것이 아니라 반려견의 정보를 - 품종, 나이, 식성 등 - 입력하면 맞춤형 사료를 집으로 배달하고 사료가 다 떨어지기 전에 알림 서비스를 제공한다. 비슷한 애완견들의 커뮤니티를 자연스럽게 형성시켜 주었다. 현재는 소비자가 포장지에 개의 이름과 사진을 붙여 개인화하는 판매가 시작되었고 고양이 사료 출시를 앞두고 있다. 이는 데이터 분석을 통해 애완견의 치매나 류마티스 등 치료에 필요한 보조제를 첨가한 사료 마케팅으로도 활용 가능하다. 잠재성이 굉장히 큰데 사람에게도 건강보조식품으로 충분히 적용될 수 있다.

의료와 생명과학

제가 공공기관에 계신 분들에게 말씀 드리고자 준비해 온 것이 있다. 딜로이트도 7개 산업으로 나

누는데 저는 헬스케어에 담당하고 있다. 5년 전에 회사 내 컨퍼런스가 있었는데 참석한 외국인 구루(guru)와의 얘기를 가지고 나타낸 숫자이다. 한 나라의 의료 분야의 발전 기초조건이 있다. 첫째, 인구이다. 2, 3천만명을 넘어가야 병원규모가 나온다. 우리나라는 5천만명 정도 된다. 둘째, 소득이 1만 5천달러는 넘어가야 예방과 웰빙 개념이 나온다. 셋째, 그 나라 전통이다. 의사의 위치가 높아야 한다. 우리나라는 똑똑한 아이들이 의대, 약대를 간다. 바이오와 헬스는 축적이 필요하고 2, 3세대가야 한다. 우리나라는 60년 정도 축적됐다. 넷째, 의료시장은 배후시장이 커야 한다. 지역개념으로만 봐도 14억명의 중국이 있다. 마지막, 디바이스이다. 디지털디바이스를 잘 만들어야 하는데 우리나라는 탑3 안에는 들어간다. 모든 조건을 가지고 있는데도 잘 안 되는 것으로 보인다. 기술 발달과 제도가 따라가야 한다. 따라가는 것이 너무 늦어버리면 안 된다. 제도가 너무 빨라도 위험관리가 어렵다. 하지만 일정 수준의 균형을 가지고 가야하는데 가장 어려운 분야가 의료 분야이다. 의료 관련은 정교히 관리되어야 한다. 의료를 하나의 사례로 들었지만 경제의 종말, 모든 것들은 융합되고 새로운 것들이 생겨나는데 이것을 제도로 뒷받침 해주는 것이 굉장히 중요하다.

마지막으로 ‘경제의 종말은 필연이나, 기업의 종말은 선택이다’라는 말씀을 드리며 마치겠다.

■ 질의응답

안완기/한국가스공사 부사장

가스공사에 특화해서 컨설팅 받을 수 있는 방법이 궁금하다. 사실상 공사는 수입독점 회사이고 도매업을 하고 있다. 직도입 경계가 무너지기 시작했다. 저희 스스로가 경계를 무너뜨릴 수 있겠는가. 공기업 측면에서는 전기나 다른 쪽으로 넘고 싶어도 사실상 어려움이 존재한다. 중간재 생산자 입장인 저희가 조력을 받고 싶다.

김경준/딜로이트 안진 경영연구원장

기본적 개념은 일정 수준이 지나면 시장화되는데, 에너지의 경우 얼마의 비용을 지불하더라도 사회적 인프라 측면에서 척도의 차이가 있지만 어느 정도 만들어진 것 같다. 규제 안에서 존재하던 것이 규제가 없어지면 혼란에 휘말린다. 규제가 없어졌을 때 판도변화가 일어나고 업사이드 포텐셜을 잡을 수 있다고 본다.

의외로 에너지 쪽도 디지털 기술을 적용하여 송유 등 인프라 효율을 많이 높인다. 가스공사도 우리나라가 가진 디바이스 강점과 결합하여 에너지 관련 운영 솔루션을 만들면 좋지 않을까 싶다. 데이터분석 인력이 부족하지만 좋은 자질을 갖추었다. 주어진 시간이 길진 않지만 글로벌 사업으로 치고 나올 수 있다고 생각한다.

조병욱/한국원자력환경공단 부이사장

말씀하신 내용들을 보면 융합 기술, 그에 따른 지식창출인데, 제도나 정책적으로 어떻게 뒷받침할 수 있겠는가?

김경준/딜로이트 안진 경영연구원장

지금 흘러가는 흐름에 있어서 민간은 아직까지는 만들어가고 있는 입장이다. 정부가 조금 더 미래지향적으로 생각하고 지원해 준다면 문제될 것은 없다고 본다.

마무리말씀

송대희/좌장

김경준 원장님이 borderless industry and countless opportunities라는 말씀을 하셨는데 무한한 기회 뒤에는 countless challenge가 있지 않겠는가 생각했다. 그 영역을 가져간 사람에게는 기회이지만 영역을 빼앗긴 사람에게는 엄청난 손실이기 때문이다. 13년 만에 뉴욕 거리의 마차가 자동차로 바뀔 때 마차 주인들의 당혹함을 생각해 본다. 그 변화가 어느 날 내 발밑 기반을 무너뜨리는 챌린지가 될 수도 있다. 변화가 오는 것도 확실한 것 같고 변화에 대한 대처방안도 어느 정도 확실해 보인다. 내 비즈니스, 개인 생활에 적용할 것인가의 문제가 있다. 평균수명이 길어지고 있는 상황에서 이러한 변화들이 언젠가는 큰 문제로 다가올 수 있겠다는 개인적 생각을 했다. 시대적 흐름을 놓치지 않고 기회로 활용하는 자리가 되었으면 좋겠다. KIP