



07-38 (통권 165호)

2007.9.21

CHAIRPERSON NOTE

경제 이슈

- 일본은행, 정책금리 연 0.5% 유지 결정
- 정부, 내년도 예산 257.3조 원 편성

경영 노트

- 글로벌 성장기업의 전략

사회 트렌드

- 작년 화장률 56.5%, 10년새 2.5배로 늘어
- 美, '100마일 다이어트' 확산

저널 브리프

- 중국, 깨지는 국유기업 철밥통

洗心錄

- 메이저리그 역사상 가장 키 작은 선수

□ 일본은행, 정책금리 연 0.5% 유지 결정

- 일본은행은 19일 금융정책결정회의를 개최하고 정책금리를 현행 수준인 0.5% 수준에서 유지하기로 결정함
 - 이러한 결정은 미국 서브프라임 모기지 부실 여파가 세계경제로 파급되어가는 과정을 예의주시할 필요가 있다는 현실적인 판단에 기인한 것으로 풀이됨
 - 한편 지난 2/4분기 GDP가 전기대비 연율로 1.2% 감소한 것으로 나타나는 등 그동안 회복 국면을 보이던 일본 경제가 다시 주춤거리는 양상을 보이고 있는 점도 이러한 결정에 영향을 미친 것으로 평가됨

- 그러나 미국 서브프라임 모기지 부실 여파가 일본의 실물경제에 미치는 영향이 제한적인 것으로 드러나면 일본은행이 다시 소폭이나마 정책금리를 인상할 가능성이 상존하고 있음

□ 정부, 내년도 예산 257.3조 원 편성

- 정부는 20일 국무회의를 열어 총지출 257.3조 원, 총수입 274.3조 원 규모의 '2008년도 예산 및 기금운용계획안'을 심의·의결하였음
 - 총지출은 저출산·고령화 사회에 대비한 사회투자 확대 및 인적자원 고도화를 통한 미래 성장동력 확충에 중점을 두어 올해보다 7.9% 증가한 257.3조 원으로 편성하였음
 - 한편 총수입은 올해 대비 9.4% 증가한 274.3조 원에 달할 것으로 예상되고 있어 2008년도 통합재정수지는 GDP대비 1.7% 흑자(16.9조 원)에 이를 전망이다
 - 사회보장성기금을 제외한 관리대상수지는 GDP대비 -1.1% 적자(-11.1조 원)가 예상됨

- 한편 저출산·고령화 관련 예산(5조 8천억 원, 전체 예산의 2.3%)이 처음으로 2%선을 넘어서 국가 재정에 본격적인 부담으로 작용하고 있음

□ 글로벌 성장 기업의 전략 *

- (개요) 중국 다롄에서 열린 ‘제1회 여름 다보스 포럼’에서 세계경제포럼과 하버드 비즈니스리뷰는 글로벌 성장 기업의 5대 혁신 전략을 공개함
 - 하버드비즈니스리뷰는 새롭게 부상하는 125개 글로벌 성장기업들의 CEO 500명을 대상으로 한 조사에 근거, 성장 기업의 전략을 도출함
 - 글로벌 챔피언 기업들은 비전을 가진 리더, 새로운 비즈니스 모델, 저가 운영기지 등을 앞세워 경쟁력을 획득한 것으로 분석됨

- (5대 전략) 글로벌 챔피언 기업이 되기 위해서는, 철저한 글로벌 플레이어가 될 것과 빠른 적응력과 현지화 등의 혁신 전략이 필요함
 - ① 세계 시장 공략 : 새로운 챔피언 기업들은 세계 시장을 대상으로 비즈니스 전략을 수립하고 글로벌 경제를 활용
 - ② 글로벌 중역 활용 : 해외시장 개척에서 중요한 것은 시장 개척을 효과적으로 지휘할 글로벌 경험을 갖춘 경영 책임자를 우선 발굴하는 것임
 - ③ 속공법으로 공략 : 챔피언 기업들은 진출 대상 국가에 M&A 또는 자회사나 합작사를 설립하여 독자 브랜드로 직접 공략하는 속공법을 구사
 - ④ 현지화제품 개발 : 글로벌 고객을 간파하려면 두발로 직접 뛰는 것이 가장 효과적이며, 특히 시장 진출 초기에는 현지화제품으로 승부해야 함
 - ⑤ 빠른 추격자 추구 : 시장변화를 신속히 수용하는 것이 중요하며, 시장 선도자가 내놓은 제품 패러다임을 신속히 따라가는 제품 전략이 필요

- (시사점) 글로벌 시장에서의 경쟁력을 갖추기 위해서는 자사의 핵심역량에 대한 분석을 바탕으로 글로벌 시장 공략을 위한 전략적 접근이 필요
 - 해외 시장에 진출을 검토할 때 기업들은 우선 현지 시장에서 자사가 갖고 있는 경쟁우위를 객관적으로 평가해야 함
 - 진출 국가의 전략적 중요성과 현지에서의 경쟁우위 여부에 따라 적절히 경영자원을 배분하는 한편, 현지 실정에 맞는 진입 방법의 선택이 필요함

* 이 글은 매일경제(2007.9.10)의 게재된 기사를 요약, 재구성한 것임

□ 작년 화장률 56.5%, 10년새 2.5배로 늘어

- 지난해 화장률이 10년 전의 2.5배인 56.5%로 늘어났을 정도로 우리 장사문화 중심의 매장(埋葬)에서 화장(火葬)으로 바뀐 것으로 나타남
 - 보건복지부 통계에 따르면, 화장률은 1955년 5.8%에 그쳤으나, 70년 10.7%, 81년 13.7%, 91년 17.8%, 96년 23.0%로 꾸준히 늘어났고, 2001년에는 38.3%까지 급증한 데 이어 05년(52.6%)에는 50%를 넘어섬
 - 화장률은 여자(52.3%)보다는 남자(59.5%)가 더 높았고, 연령별로는 나이가 적을수록 화장률이 높았음
 - 시도별로는 부산(77.7%), 인천(72.4%), 서울(68.2%) 등이 높았고, 전남(32.7%), 충남(34.4%), 충북(36.8%) 등이 낮았음
- 핵가족화, 도시화 및 편리주의 등 국민의식 변화와 화장 장려 및 제도 개선, 사회·시민단체의 장사문화 개선 운동 등으로 화장률이 꾸준히 높아지고 있음
 - 보건복지부는 2010년에는 화장률이 약 70%에 이를 것으로 추정

□ 美, '100마일 다이어트' 확산

- 서양판 '신토불이'(身土不二) 운동인 '100마일 다이어트'가 미국 도심 지역까지 확산되고 있다고 함
 - '100마일 다이어트'는 자신이 사는 주거지역 100마일(약 160킬로미터) 이내에서 나오는 먹을거리만 '상식'(常食, diet)하는 친환경 운동임
 - 이 운동의 원래 발상지는 캐나다인데, 2006년 미국으로 전파
- 이 운동을 통해 신선한 농산물이 몸에 좋다는 것과 식료품을 수송하는 과정에서 대기 중에 뿜어지는 각종 오염물질을 줄이는 것이 환경오염을 줄이는 첫걸음이라는 사실을 몸으로 인식하게 된다고 함
 - 미국에서 판매되는 채소 등 농산물은 산지에서 평균 2,414킬로미터 떨어진 곳에서 운반된 것으로 조사됨(美, 지속가능농업센터, 2003년 조사)

□ 중국, 깨지는 국유기업 철밥통*

- (현황) 최근 중국 전국인민대표대회는 2008년 8월 1일부터 시행될 반독점법을 통과시킴으로써 그동안 중국 정부의 비호 하에 독점과 불공정 행위를 일삼아 온 국유기업 개혁에 나섬
- (반독점법의 영향) 기업파산법과 사유재산을 보장하는 물권법에 이어 시장 개혁 3대 법안의 입법이 반독점법에 의해 마무리됨에 따라 시장친화적인 경제체제로의 전환이 가속화될 것임
 - 반독점법의 골자는 시장 지배적 지위 남용 금지, 행정권을 이용한 시장 경쟁 제한 행위 규제, 외국인 인수합병 심사 강화 등임
 - 특히, 1개 사업자가 시장점유율 50% 이상 차지, 2개 사업자가 2/3를 점유, 3개 사업자가 3/4을 차지하는 경우를 독점적 사업자로 규정하고 있는데, 이의 대부분이 국유기업과 외국 다국적기업임
 - 한편 중국 GDP의 83.5%를 차지하는 500대 기업 가운데 349개사가 국유기업 또는 국가의 통제를 받는 기업인데, 반독점법의 시행으로 그동안 받아오던 중앙과 지방 정부의 비호를 받지 못하게 됨에 따라 지방 국유기업들을 중심으로 시장 퇴출이 가속화될 전망
- (전망) 반독점법은 그 운영 방법에 따라 외국 기업의 견제수단으로 전략할 가능성이 있어 중국 진출 다국적기업들의 우려가 고조
 - 중국 정부가 외국 기업의 중국시장 독점이나 중국 기업에 대한 M&A는 적극 규제하는 반면 중국 국유기업에 대해 별다른 조치를 취하지 않을 경우 반독점법은 외국기업에 대한 진입장벽으로 작용할 수 있음
 - 특히 국가안전심사에 대한 명확한 기준이 적시되어 있지 않는 등 중국 법 특유의 모호성과 정부의 과도한 재량권 때문에 외국 기업들은 반독점법이 사실상 자신들의 마케팅에 장애물이 될 것으로 우려

※ 국가안전심사란 핵심산업이 외국기업으로 넘어감으로써 발생할 수 있는 국가 이익에 대한 피해 가능성을 심사하는 것으로, 이는 중국 기업에 대한 M&A 등 외국 기업의 시장 전략에 큰 영향을 미칠 수 있는 규제로 작용할 가능성이 큼

* 이 글은 『한경 Business』(2007.9.17)에 실린 글을 요약, 정리, 재구성한 것임.

□ 메이저리그 역사상 가장 키 작은 선수

야구 역사상 가장 위대한 야구선수를 뽑는다면 한국 사람들은 베이브 루스나 헝크 아론, 그리고 최근에 새로운 홈런 기록을 작성한 베리 본즈를 생각할 것이다. 그러나 미국 야구 전문가들은 1892년부터 1910년까지 선수생활을 한 윌리 킬러(Willie Killer)를 뽑는 데 주저하지 않는다. 윌리 킬러는 야구 역사상 8년 연속 200안타라는 대기록을 작성하였으며, 통산 3할 4푼 7리라는 타율로 메이저 리그의 명예의 전당에 올랐다.

더 놀라운 사실은 위대한 타자였던 윌리 킬러가 163센티미터에 63킬로그램으로 미국 메이저리그 역사상 가장 작은 선수였다는 점이다. 윌리 킬러가 선수 시절 사용한 배트가 그의 아버지가 5살 때 사준 방망이와 비교해 보아도 그리 크지 않았다는 점과 ‘조그만’이란 뜻을 가진 단어 위(Wee)가 애칭으로 사용되었다는 점으로 볼 때, 타 선수들에 비해 그가 가진 신체적 결함은 상당히 컸던 것으로 보여진다.

그렇다면 가장 작은 선수가 가장 많은 안타를 칠 수 있었던 비결은 과연 무엇이었을까? 그것은 윌리 킬러가 다른 선수들과 달리 근육이 아닌 머리로 야구를 했기 때문이었다. 그는 수비수들 사이의 ‘빈 틈’을 찾아내는 데 도사였다. 잘 맞던 빗맞던 간에 자신의 타구를 수비수가 없는 곳으로 보내 안타를 만들었고, 볼을 외야로 보낼 필요도 없이 홈 베이스 근처로 강하게 보내 많은 내야 안타를 만들었다. 결국, 윌리 킬러는 타 선수에 비해 열악한 자신의 신체적 단점을 자신만의 차별성으로 뛰어넘었던 것이다.

야구선수 윌리 킬러의 신화는 개인뿐만 아니라 기업에게 강한 메시지를 전달해 준다. 특히, 시장에 처음 들어오는 신생기업이나 시장 후발자들에게 기존에 시장에 진출해 있는 선점 기업들과의 경쟁에서 어떻게 행동해야 성공할 수 있는지를 말이다.

가능한 것이 생겨나려면 계속해서 불가능한 것이 시도되어야 한다.

헤르만 헤세(1877~1962) : 독일의 시인, 작가