

CHAIRPERSON NOTE

체어퍼슨노트

2009.05.15 (통권248호)

경제 이슈

- 미국 장외 파생상품 규제
- 국내 고용시장 위축 지속

경영 노트

- 불황 뒤 최고의 기업이 되기 위한 5계명

사회 트렌드

- 위성아기
- 도로 다이어트

차이나 리포트

- 중국 통화 완화 정책의 진실과 우려

저널 브리프

- 2인자 리더십

洗心錄

- 성공을 위한 조건, 신뢰

□ 미국 장외 파생상품 규제

- 미국 정부는 장외 파생상품(OTC: Over the Counter Derivatives)에 대한 규제를 통해 향후 이들 파생상품 부실로 인한 금융 위기 발발 가능성을 낮추고자 함
 - 장외 파생상품 규모 : 전 세계 규모는 2008년 기준으로 683조 7,255억 달러이고 이자율스왑이 458조 3039억 달러, 외환선물계약 62조 9827억 달러, 크레딧디폴트스왑 57조 3,246억 달러 순임
 - 장내 파생상품 규모 : 2008년 기준으로 20조 1,013억 달러 규모
 - 정부 규제 내용 : 장외 파생상품의 중앙 집중식 감시를 통한 투명성 확보, 초기 증거금 확대, 증권거래위원회(SEC)와 상품선물거래위원회(CFTC)에 거래 규모 제한 권한 부여 등을 규제 방안 마련 검토
- 한편, 미국 은행 스트레스 테스트 결과가 금융시장 안정화에 긍정적으로 작용하고 있는 가운데 장외 파생상품 규제를 통해 미국 정부의 강력한 금융시장 안정화 의지를 보임

□ 국내 고용시장 위축 지속

- 통계청(13일)에 따르면 국내 고용시장은 전월대비 다소 개선되었으나 전년동월대비 여전히 부진함
 - 경제활동인구 : 4월 경제활동인구는 2,445만 6,000명으로 전월대비 39만 4,000명 증가하였으나 전년동월대비 3만 9,000명(0.2%) 감소
 - 취업자 : 4월에 2,352만 4,000명으로 전월대비 41만 4,000명 증가하였으나 전년동월대비 18만 8,000명(0.8%) 감소
 - 실업자 : 4월에 93만 3,000명으로 전월대비 1만 9,000명 감소하였으나 전년동월대비 14만 8,000명(18.9%) 증가하여 실업률은 3.8%로 전년동월대비 0.6%p 상승
- 한편, 비경제활동인구 중 '쉬었음', 구직단념자 인구도 전월대비 감소하였으나 전년동월대비 각각 11.6%(13만 8,000명), 53.6%(5만 명) 증가

□ 불황 뒤 최고의 기업이 되기 위한 5계명*

- 현재의 업계 선도 기업은 불황기에 체계적이고 공격적인 경영으로 최고의 자리에 올라섰음
 - 대다수의 업체가 불황기에 임시방편적인 대응이나 축소지향형 구조조정에 집중한 것에 반해
 - 선도 기업은 신속한 위기대응을 실행하는 한편 공격적인 경영도 병행하였기 때문임

- 체계적이고 공격적인 ‘5가지 위기 대응전략’
 - 컨설팅사인 맥킨지는 지난 20년 동안 글로벌 700여 개 기업 조사 및 분석을 통해 5가지 위기 대응전략을 수립

구 분	내 용
1. 공격적인 운전자본 관리	<ul style="list-style-type: none"> · 불황기 선두권 업체들은 빠른 재고 정리 등을 통해 현금전환주기를 23% 단축, 자금을 2주 이상 더 빠르게 투입함 · 선두기업 중 상당수는 경기 침체를 오히려 기회로 활용하여 납품업체 및 협력업체와의 합리적인 협상으로 비용을 절감
2. 판매 관리비, 인력 합리화	<ul style="list-style-type: none"> · 경기침체기 이후 경쟁력을 유지한 기업들은 선두기업에서 밀려난 업체들보다 판매 관리비를 오히려 6% 늘렸음 · 반면 선두에서 탈락한 기업들은 8% 이르는 인원감축과 판매 관리비 축소로 불황이후 기업 경쟁력 상실
3. 공격적인 기업 인수	<ul style="list-style-type: none"> · 선두기업으로 약진한 기업들은 한결같이 제품 포트폴리오 강화를 위해 경기 침체기에 많은 기업 인수를 시도
4. 초기 비핵심 자산 정리	<ul style="list-style-type: none"> · 선두기업들은 2000~2002년의 경기 침체기에 적극적으로 기업을 인수함과 동시에 경쟁이 치열한 사업 부문의 수를 줄여 경영 합리화 병행
5. 안정된 부채비율	<ul style="list-style-type: none"> · 경기 침체기에 높은 실적을 올린 기업들의 공통점은 모두가 부채비율을 유지하거나 개선하였음

* “하이테크 5계명”(동아비즈니스리뷰, 2009.5.15) 참조

□ 위성아기

- 미국과 캐나다 등 북미의 모든 대도시에서 상당수의 아시아계 이민자 사회에서 ‘위성아기’(satellite baby) 현상이 나타나고 있다 함
 - 미국과 캐나다의 아시아계 이민자 상당수가 빠른 정착을 위해 아기를 모국에 있는 조부모에게 맡기는 일이 늘고 있음
 - 토론토 일대만 하더라도 매년 2,000여 명의 캐나다 태생 중국계 아이들이 중국 본토로 보내지고 있고, 아이들이 학교 갈 나이가 되면 다시 캐나다로 돌려 보내짐
- 문제는 이들 ‘위성아이’들이 돌아와 현지 생활에 적응하지 못해 사회문제를 야기하고 있다는 점임
 - 위성아이들은 생후 5~15개월부터 본국의 조부모 손에서 자라다가 학교 갈 무렵 다시 새로운 생활에 적응해야 하는 새로운 과제에 직면

□ 도로 다이어트

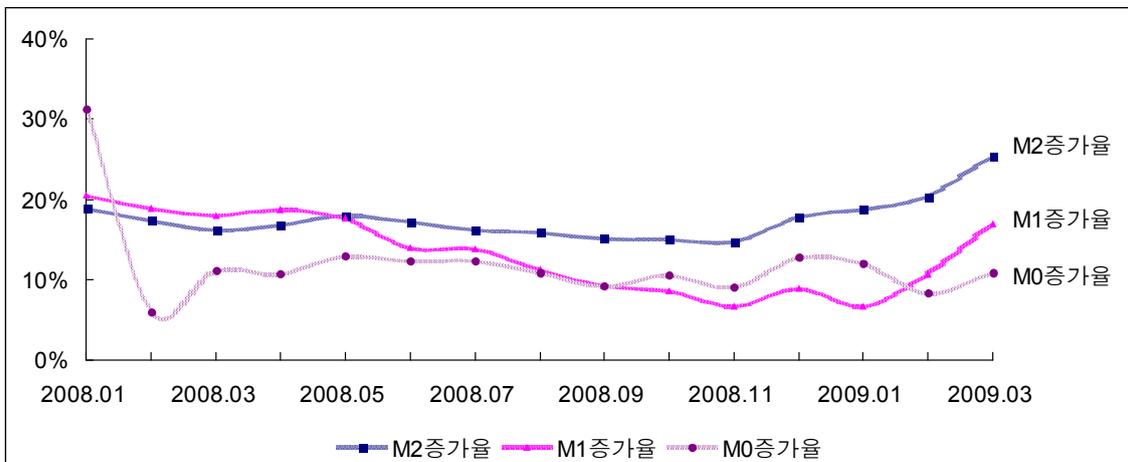
- 도로 다이어트(Road Diet)란 도로의 차로 수를 줄이고, 남는 공간에 자전거 도로·보도·분리대를 놓는 기법을 말함
 - 1980년대 미국 펜실베이니아·플로리다주에서 도입한 방식으로서, 교통사고를 예방하고 환경·소음공해를 줄이기 위한 목적이 있음
 - 인도 위에 자전거 도로(보행자 겸용)을 설치하던 방식에서 발전한 새로운 개념임
- 서울시가 ‘도로 다이어트’ 기법을 도입, 일부 도로가 자전거 중심의 길로 탈바꿈한다고 함
 - ‘서울 자전거 순환망 구축 계획’에 따르면, 서울 종로가 2011년까지 왕복 8차로 중 2개 차로를 자전거 전용도로로 바꾸고 인도도 확장됨
 - 기후변화와 교통체증 문제에 효과적으로 대응하기 위해서는 교통수단의 패러다임 전환이 절실하다는 인식 아래, 서울을 자전거 출퇴근이 가능한 도시로 만들기 위한 프로젝트임

□ 중국 통화 완화 정책의 진실과 우려

■ (개요) 최근 시중 유동성 확대를 위한 중국인민은행*의 통화 완화 정책이 과도한 통화 공급에 따른 부작용 가능성으로 인해 우려를 낳고 있음

- 2008년 11월 이후 중국은 글로벌 경기 침체에 따른 경기 악화를 억제하기 위해 통화 완화정책을 실시한 결과 2009년 1/4분기까지 통화량이 급증
 - 2009년 3월 말 기준 M2는 53.1조 위안에 달해 전년 동기 대비 25.4% 급증, 1999년 이래 최고치 기록
 - 중국 정부의 2009년 연간 M2 증가율 목표치는 17%로 2007년과 2008년의 16%에 비해 1%p 높은 수준임

< 최근 중국 통화량 추이 >



자료 : 중국인민은행.

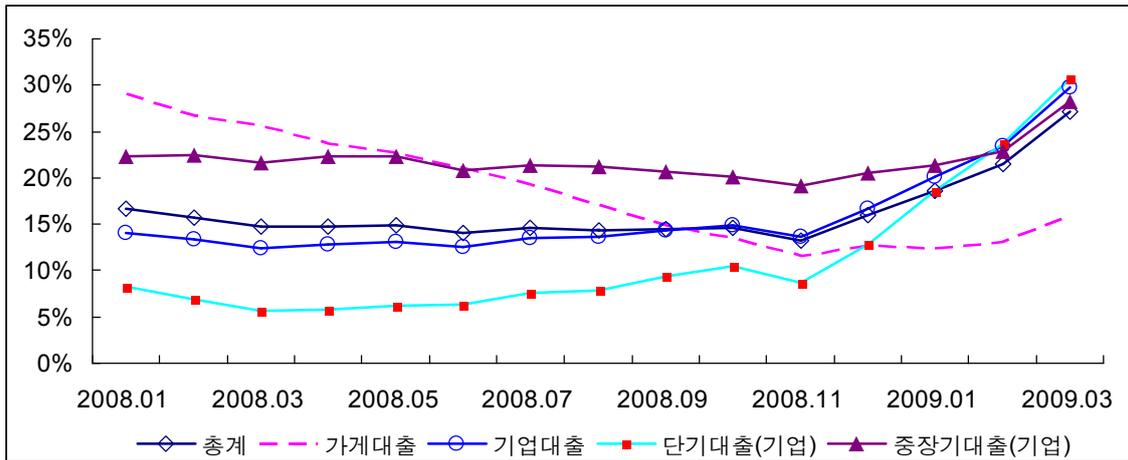
■ (주요 내용) 중국의 통화량 급증은 금융기관의 대출 급증에 기인하며, 바로 이러한 대출 급증 현상이 문제를 유발

- 대출 급증 : 2009년 4월까지 금융기관의 신규대출 규모는 5조 2천억 위안(6,800억 달러)으로 연간 목표치인 5조 위안을 이미 초과

* 중국인민은행(中國人民銀行)은 중국의 중앙은행 격으로 통화정책과 외환관리 등을 주요 업무로 담당

- 4월 들어 신규대출은 6,000억 위안으로 1~3월 동안 월별 1조 5천억 위안 수준에 비해 대폭 완화되었지만, 여전히 높은 수준임

< 최근 중국 금융기관 대출 증가율 추이 >



자료 : 중국인민은행.

- **금융기관 부실 우려** : 정부 방침에 따른 단기대출 급증으로 부실채권 양산이 예상됨
 - 1/4분기 금융기관 신규대출 중 단기 비중은 50%를 상회(2조 2천억 위안)하였으며, 그 중 9,440억 위안은 기업의 채무상환에 사용됨
 - 연말까지 대출 확대가 지속될 경우 3조 6천억 위안의 부실채권이 발생할 것으로 예상되며, 은행권 전체의 자본규모(2조 2천억 위안)를 초과
- **증시 붕괴 우려** : 신규대출 중 상당 부분이 증시에 유입되어 실적이 악화될 경우 증시가 급격한 조정 국면에 진입할 가능성이 있음
 - 2009년 연초 대비 중국 상해증시는 40% 가까이 상승, 그 원인은 은행권의 대규모 저리 대출금이 증시로 유입되었기 때문임
 - 대출 자금의 증시 유입은 기업들의 실적 악화의 원인이 될 수 있으므로 증시의 악순환을 가속화시킬 수 있음
- **과잉 유동성 우려** : 통화량의 급증은 과잉 유동성 국면을 초래함으로써 장기적으로는 인플레이션 압력으로 작용할 가능성이 큼

□ 2인자 리더십*

■ 2인자의 재조명

- 30여년 가까이 마오쩌둥을 보위한 저우언라이, 빌 게이츠의 오른팔 스티브 발머 등 역사적으로 2인자의 역할은 매우 중요함
- 사회의 대다수가 ‘2인자’ 혹은 참모라는 점에서, 스스로의 발전과 조직의 성장을 위해 1인자를 돕고 3, 4인자를 독려하는 ‘2인자 리더십’이 중요해지고 있음

■ ‘2인자를 위한 10가지 조언’

	내 용
1. 너 자신을 알아야 한다	· 성공한 2인자가 되기 위해서는 자신의 공이 타인에게 돌아가도 건딜 수 있는 강한 자아를 지녀야 함
2. 리더를 알아야 한다	· 2인자를 충분히 존중하고 능력발휘를 지지하는 1인자를 선택해야 함
3. 큰 충들을 피하라	· 2인자는 조직의 운영방식을 바꿀 권력이 없으므로 조직의 문화를 먼저 터득하는 것이 급선무임
4. 보스에게 원하는 것은 물론 필요한 것까지 제공하라	· 2인자의 가장 중요한 책임은 리더가 납득할 수 있도록 냉혹한 진실을 부드럽게 전달하는 일임
5. 조직이 가장 필요로 하는 것이 무엇인지 알아 훌륭히 수행하라	· 저명한 2인자들은 자신의 영역에서 두각을 나타내어 리더의 신뢰를 얻고, 스스로의 가치를 높임
6. 영혼을 팔거나 개인 생활을 망치지 말라	· 성공에 대한 강박은 자칫 자신을 아끼고 지지하는 사람들을 잃을 수 있음
7. 따르기도 하고 이끌기도 해라	· 훌륭한 2인자는 리더와 조직원을 잇는 조율자의 역할에 능숙함
8. 제자리에 머무를 때를 알라	· 한발 물러서 때를 기다리는 인내가 필요함
9. 물러날 때를 알라	· 1인자가 과도하거나 불법적인 일을 요구한다면 과감히 그만두는 용기를 발휘해야 함
10. 성공의 개념을 정립하라	· 단순히 일의 대가가 아닌, 자신이 좋아하고 잘할 수 있는 일을 찾아야 함

■ 리더와 2인자의 조화로운 파트너십은 조직을 성공적으로 이끌 수 있다는 점을 명심

* “‘노(No)’라 말하는 용기를 가져라”(조선일보, 2009.5.18) 참조

□ 성공을 위한 조건, 신뢰

작년 여름, 미국 발 금융위기로 세계 경제가 미국 대공황시대에 비유될 만큼 크게 악화되었다. 전 세계 금융시장에서는 달러 부족 사태가 벌어지고, 이것이 비즈니스의 싹틔줄인 금융시스템에 혼란을 가져오면서 전 세계적인 실물경기의 악화를 초래한 것이다. 많은 전문가들은 이번 위기의 배경에는 ‘신뢰’의 파탄이 큰 원인이라고 지적한다. 물론 이번 미국 부동산 모기지 관련 파생상품 부실이 가장 큰 원인이나 투자자와 금융기관 간, 금융기관 간, 각국 정부와 금융기관 간 신뢰의 파탄은 숨은 주역이다.

이처럼 신뢰는 우리를 둘러싼 보이지 않는 커다란 인프라와 같이 우리가 속해 있는 시스템을 조율한다. 비즈니스에 있어서도, 개인의 삶에 있어서도 신뢰는 성공의 핵심 키워드로 작용한다. 시카고 로올라 대학교 석좌교수인 린다 스트로는 그의 저서 ‘신뢰의 법칙’에서 20개의 신뢰의 법칙 질문서를 통해 타인은 물론 자신조차도 신뢰할 만한 인물인지 아닌지를 판단하게끔 도와주고 있다.

1. 좋은 가치관을 보여줄 이력이 있다.
2. 일이 잘못될 때 건전하게 대응한다.
3. 잘못을 인정하고 시행착오를 겪으면서 배운다.
4. 자신의 행동이 다른 사람들에게 어떤 영향을 미칠지 자각하고 있다.
5. 직업적, 사회적 신분에 상관없이 모든 사람을 똑같이 대한다.
6. 일관되게 좋은 행동을 보인다.
7. 뛰어난 외모와 좋은 교육, 재산 이외에도 긍정적 자질이 있다.
8. 자신의 외모와 교육, 재산으로 다른 사람을 이용하지 않는다.
9. 모르면 모른다고 인정한다.
10. 확고한 성실성을 보여준다.
11. 자신의 인생에서 다른 사람들을 진정으로 생각한다.
12. 내가 잘못을 저지를 때, 이 사람은 자발적이고 건설적으로 내게 얘기해준다.
13. 나를 더 좋은 사람이 되도록 돕는다.

14. 가족이나 신뢰하는 다른 의논상대에게 소개해주고 싶다.
15. 자기 생각대로 되지 않을 때에도 건전하게 대응한다.
16. 다른 사람들에게 적용하려고 세운 기준을 자신도 똑같이 지킨다.
17. 옳은 일을 한다.
18. 힘들 때도 다른 사람들에게 끝까지 충실하다.
19. 어떤 사람이 있을 때나 없을 때나 그 사람에 대해 똑같이 말한다.
20. 시간, 공간, 돈, 친구 같은 자원을 나눈다.

지금이야말로 우리는 스스로가 신뢰받고 신뢰할 수 있는 자인지와 신뢰를 통해 개인 삶은 물론 비즈니스를 성공적으로 이끌 수 있는지를 숙고할 때이다.

“오늘 나의 불행은 언젠가 내가 잘못 보낸 시간의 보복이다.”

나포레온(1769~1821) : 프랑스 군인