

CHAIRPERSON NOTE

체어퍼슨노트

2009.06.26 (통권254호)

경제 이슈

- 주요 기관의 세계 경제 전망 수정
- 국내 하반기 경제 전망

경영 노트

- 기업 M&A의 성공전략

사회 트렌드

- 히세션(he-session)
- 위성가족(satellite family)

차이나 리포트

- 중국 신규 IPO 재개와 시사점

저널 브리프

- '히든 챔피언(Hidden Champion)'이 되기 위한 5가지 비결

洗心錄

- 창의적 발상이 미래를 만든다

□ 주요 기관의 세계 경제 전망 수정

- 세계 경기 회복에 대한 기대가 고조되고 있는 가운데 주요 기관의 세계 경제 전망 수정이 잇달리고 있음
 - (IMF) 2009년 세계 경제 성장률을 4월의 1.3%에서 6월에 2.4%로 상향조정하였고 2010년에는 1.9% 성장 전망
 - (세계은행) 2009년 성장률을 4월의 -1.7%에서 6월에 -2.9%로 하향조정하였고 2010년에는 2.0% 기록할 것으로 전망한 가운데 개도국은 2009년 1.2%, 2010년 4.4% 성장할 것으로 예상
 - (OECD : 2009년 경제성장률은 OECD 평균은 2009년 -4.1%를 기록한 후 2010년에는 0.7%를 기록할 것으로 예상
- 한편, OECD 평균 잠재성장률이 2009~2010년 기간에는 1.4%(2006~2008년 기간 중 2.1%), 미국은 두 기간 중 1.5%(2.4%), 유로지역은 0.9%(1.7%), 일본은 0.6%(1.0%)로 이전 기간보다 하락할 것으로 분석됨

□ 국내 하반기 경제 전망

- 25일, 정부는 2009년 경제성장률 전망을 상향 조정함
 - (경제성장률) 2009년 -1.5% 내외, 2010년 4% 내외로 예상. 2009년 2/4분기 성장률을 당초 0.7% 내외로 예상하였으나 실제 1.7% 성장할 것으로 예상되어 경기 회복 속도가 빨라진 것으로 판단
 - (민간소비) 하반기로 갈수록 소득여건이 점차 개선되고 소비심리 회복의 효과가 나타나면서 2009년 -1.8%, 2010년 3.0% 내외 전망
 - (설비투자) 수익성 악화, 가동률 저하 등으로 기업의 경영·투자 여건이 어려운 상황으로 2009년 -18.0%, 2010년 9% 내외 증가 예상
 - (고용시장) 하반기에는 경기가 점진적으로 회복되고 추정 일자리 사업이 본격 집행됨에 따라 고용 상황이 다소 개선될 것으로 기대
- 한편, 세계 경제가 조기에 회복되는 경우 현재 예상보다 성장률이 높아질 가능성이 있으나 세계 경제 회복 지연, 국제금융시장 불안 재연, 유가 및 원자재 가격 급등 등 대외충격 발생 시 경기 회복 지연 가능성 잠재

□ 기업 M&A의 성공전략*

- 세계 각국의 경기회복이 조심스럽게 제시되는 가운데 기업 신성장동력의 한 방법으로 기업 M&A가 활발할 것으로 예상됨
 - 현재 간헐적인 경기회복 신호와 함께 인수대상 기업들의 매물가격이 아직 낮다고 평가되어 기업M&A의 적기라는 주장이 힘을 얻고 있음
- 하지만 M&A를 성공적으로 추진하는 데에는 여러 고려사항들이 있음
 - 시장조사업체인 차이나마켓리서치그룹의 조사에 따르면 M&A를 시행한 기업 중 70%가 M&A로 큰 피해를 입은 것으로 확인됨
 - 그 원인으로 이질적인 조직문화, 불필요한 인수합병, 무모한 자신감 등이 꼽힘

구 분	내용 및 사례
이질적인 조직문화	<ul style="list-style-type: none"> - 기업간의 조직문화를 고려하지 않고 사업상의 이해득실만을 기준으로 실행된 M&A는 기업간 이질적인 조직문화로 큰 피해를 입을 수 있음 - 뱅크오브아메리카(BoA)가 인수한 메릴린치의 직원들이 BoA의 보수적인 분위기에 적응하지 못해 떠나면서 우수한 다수 직원들을 잃어 기업 운영에 큰 타격을 입었음
불필요한 M&A	<ul style="list-style-type: none"> - M&A가 최상의 선택인지 사전에 숙고하지 않으면 귀중한 자원을 잘못된 곳에 쏟아버리는 실수를 범하게 됨 - 후이위안이라는 중국 최대 음료업체 인수를 시도했던 코카콜라는 중국인들의 거부반응 등으로 협상에 실패하면서 소중한 시간을 낭비함
무모한 자신감	<ul style="list-style-type: none"> - 도산하거나 위험에 빠진 기업들을 무분별하게 사들이는 무모한 자신감도 M&A의 주된 실패 요인임 - 1984년부터 3,000건의 파산기업 M&A를 살펴본 결과 파산기업 인수 후 3년간 기업의 자기자본이익률이 이전보다 떨어지는 현상을 발견

- 기업성공의 핵심요인인 M&A를 적극 추진해야 하지만, 반면에 ‘승자의 저주’ 함정에 빠져 부실화의 원인이 되기도 함
 - 치밀한 자금조달 계획과 운영 방안을 검토하고, 의사결정 이후에 신속한 의사결정을 전개해야 할 것임

* “M&A최적기..조직융합등 살펴야 실패 안한다”(서울경제, 2009.6.22) 참조

□ 히세션(he-session)*

- 최근 글로벌 경기 침체가 기존 남성 중심의 사회를 뿌리째 흔들고 있음
 - 이를 두고 경기침체(recession)처럼 남자(he)의 영향력이 후퇴하고 있다는 뜻의 ‘히세션(he-cession)’이란 조어가 생김
 - 일자리를 잃고 실의에 빠진 남자는 실직 여성보다 스트레스를 더 받고, 더 빨리 자신감과 의욕, 정체성을 상실한다고 함
- 실제 경기침체는 ‘마초(macho)시대의 종언’을 앞당기는 데 큰 역할을 함
 - 지난 해 11월 이후 실직한 미국인의 80%는 남성이며 올해 말까지 남성 실직자는 2,800만 명에 이를 것으로 전망
 - 1930년 대 대공황 당시에도 실직자의 75%가 남성이었지만 당시엔 인 프라와 주택건설 등 근육질의 남성 인력을 요구하는 뉴딜사업이 붐을 이루면서 남성의 위상이 빠르게 회복
 - 반면 이번 선진국의 경기부양책은 헬스케어와 환경, 교육, 사회복지 등 주로 여성이 두각을 나타내는 분야에 집중

□ 위성가족(satellite family)**

- 위성가족(satellite family)이란 부모와 자녀세대가 각자 핵가족을 이루면서도 도움을 주거나 받을 수 있는 일정 거리 안에 사는 형태
 - 주로 조부·조모가 자녀를 대신해 손자·손녀를 돌봐 주는데, 한국을 제외한 외국에서는 찾아보기 힘든 가족 구성임
 - 독립된 생활이 보장되는 핵가족의 장점과 가족구성원 사이에 경제적, 정서적으로 긴밀한 관계를 유지할 수 있는 대가족의 장점이 결합
- 인구전문가들은 위성가족은 우리 사회의 저출산과 고령화 문제를 동시에 풀 실마리가 될 수 있다고 보고 있음
 - 조부모들이 손자·손녀의 양육에 적극 개입함으로써 자녀들의 육아 부담을 줄여 출산율을 높이고, 늘어나는 고령층은 그에 상응하는 보상을 받아 경제적, 정서적 안정 등에 도움이 될 수 있다는 것임

* “리세션 때문에 히세션 온다”(동아일보, 2009.6.24) 참조

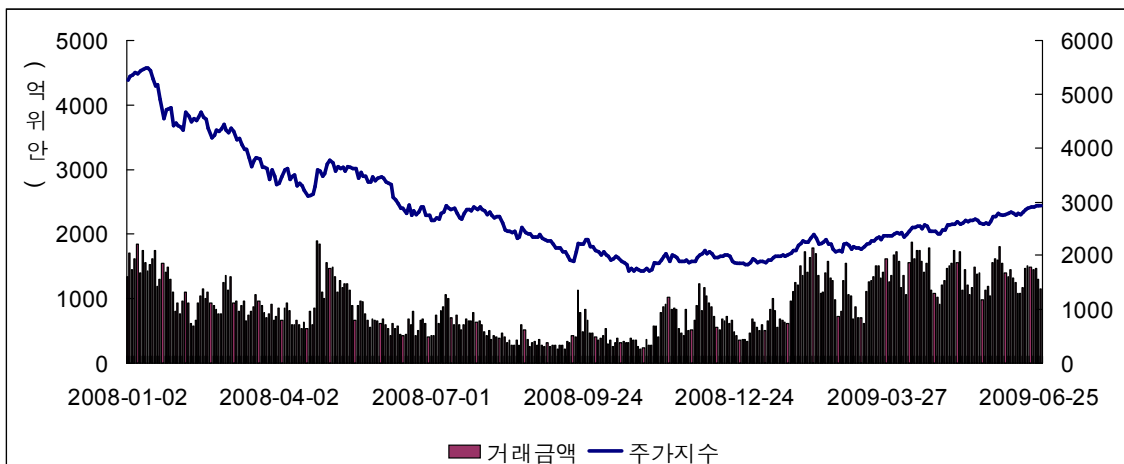
** “위성가족, 고령화-저출산 풀 열쇠 되나”(동아일보, 2009.6.25) 참조

□ 중국 신규 IPO 재개와 시사점

■ (개요) 6월 19일 중국 국무원은 2008년 9월 이후 중단했던 A주* 기업 공개(IPO)를 재개

- 작년 9월 중국은 글로벌 금융위기 심화에 따른 국내 증시의 침체를 막기 위해 신규 기업공개를 중단한 이후 9개월 만에 재개
 - 금번 IPO 재개를 통해 총 34개 기업이 144억 주, 722억 위안을 모집할 계획인 것으로 파악됨
- 금번 IPO 재개 조치는 최근 중국경제가 회복세를 보이고 있다는 정부의 판단 하에 취해진 것임
 - 정부의 강력한 재정확대 조치에 힘입어 4월과 5월 중국의 고정자산투자 증가율은 30%를 상회, 소비도 10% 대 이상의 증가율을 기록
 - 게다가 금융기관의 대출 또한 빠른 속도로 증가하고 있어 시중 유동성이 그 어느 때보다도 충분한 편임

< 상해종합주가지수 추이 >



자료 : 상해증권거래소.

* 당초 A주와 B주를 구분한 것은 내국인과 외국인의 진입 시장을 분리하기 위한 것이었으나 2006년 말부터 QFII 제도가 도입되면서 외국인도 A주 시장 진입이 가능해짐

- (특징) 금번 IPO 재개 조치로 34개 기업이 신규로 상장할 것으로 보이며, 이 중에는 대기업뿐만 아니라 중소형 기업들도 골고루 포함될 것으로 보임
 - 우선 중소형 기업을 상장시켜 시장의 흡수 여력을 가늠하고 대형주의 상장을 추진하는 방법 선택
 - 6월 19일 기업공개를 선언한 산진약품(三金药业)은 모집 규모가 4,600만 주, 6억 위안(1조 2,000억 원)에 불과
 - 중국건축(中国建筑), 광다(光大)증권, 청위(成渝)고속, 초상(招商)증권 등은 모집규모가 1억 주 이상, 20~500억 위안(4~100조 원)에 달할 것으로 보임
 - IPO를 준비 중인 기업 중 기계장비와 IT 업계의 비중이 가장 큼
 - 상장 대기 중인 34개 기업 중 기계장비 관련 기업은 6개, 전자부품, 통신설비는 각각 4개, 정보서비스는 3개로 나타남
 - 전자부품, 통신설비, 정보서비스 등 IT관련 기업수가 11개로 전체의 1/3 차지
- (영향) 과거 IPO 재개 사건(event) 직후 증시 전반의 수익률은 상승세를 기록한 것으로 보아 IPO 재개에 따른 주가 하락은 보편적인 현상이 아님
 - 1990년 증시 설립 이후 19년 간 총 여섯 번의 IPO 재개 사건 중 다섯 번은 1개월 수익률이 양(+)을 기록
 - 1995년 1월을 제외하고는 양 증시 모두 2~9%의 수익률을 기록
 - IPO 재개 당일 수익률도 1995년 1월과 2006년 6월에 각각 2.18%, 0.91% 상승한 것으로 나타남
- (시사점) 최소한 중국 정부는 경제가 이미 회복기에 진입한 것으로 판단하는 것으로 보이나 증시 자체의 변동성은 더 지켜봐야 할 것임
 - 중국 증시의 근본적인 문제는 구조적인 문제로 IPO 재개를 통해 상장기업 수를 늘린다고 해서 체질이 개선되는 것은 아님
 - 그 보다 중요한 것은 비유통 주식의 유통화를 지속적으로 추진함과 동시에 제도 정비와 개방 확대임

□ ‘히든 챔피언(Hidden Champion)’이 되기 위한 5가지 비결*

- 세계적 경영대가인 헤르만 지몬은 중소 규모의 알짜기업인 ‘히든 챔피언’이 되기 위한 5가지 비결을 제시하였음
 - ‘히든 챔피언’이란 포춘 500대 기업보다 작은 규모의 40억 달러 이하 매출을 올리면서, 경쟁상대가 없어 독점적 시장지위를 누리고 있는 기업을 의미함

< ‘히든 챔피언’의 5가지 공통점 >

구 분	내 용
1. 원대한 목표 설정	<ul style="list-style-type: none"> · ‘히든 챔피언’들의 첫 번째 공통점은 끊임없이 성장하는 목표 설정을 통해 마켓리더가 되는 전략을 추구한다는 점 · 원대한 목표는 달성하기 어려워 보일 수 있지만, 임직원들의 목표의식을 제고하여 기업을 성공적으로 이끌어 줄 수 있음
2. 한 우물 파기	<ul style="list-style-type: none"> · ‘히든 챔피언’들은 잘할 수 있는 오직 한 분야에서 최고로 잘 한다는 ‘집중화 전략’을 추구함 · 아웃소싱을 지양하고 기업 핵심역량의 원동력이 되는 자기기술을 지속적으로 연구·개발하여 경쟁자를 따돌림
3. 글로벌기업 지향	<ul style="list-style-type: none"> · ‘집중화 전략’ 추구로 자칫 작아질 수 있는 시장을 극복하고 매출을 확대하기 위해서는 ‘세계화 전략’이 바람직함 · 이들은 제3의 기업과 전략적 제휴가 아닌 자회사 형태의 세계 시장 진출을 통해 일괄적인 품질관리를 도모하고 세계적인 경쟁력을 확보함
4. 고객을 위한 혁신	<ul style="list-style-type: none"> · ‘히든 챔피언’들은 고객과의 돈독한 관계 구축을 통해 고객의 만족도를 제고하고 경쟁자의 진입장벽을 높임 · 특히 하나의 제품을 제공하는데 그치는 것이 아니라 고객에게 즉각적이며 수준 높은 서비스를 제공하는 통합 시스템을 제공
5. 고성능 문화 구축	<ul style="list-style-type: none"> · 고성능(High-performance)문화란 고품질 추구 및 효율성 극대화를 통해 임직원 개개인이 더 많은 부가가치를 창출하도록 격려하는 문화를 의미함 · 업무에 있어서 높은 기준을 적용하고 대원칙에서는 엄격함을 강조하되 세부사항에 대해서는 자율성을 부과하여 임직원들이 일에 대한 자긍심과 프로정신을 가질 수 있도록 배려

- 경영자들은 ‘히든 챔피언’들의 비법을 거울삼아 경영위기를 극복하고 성장의 지혜를 발휘하는 것이 필요함

* “1위 기업 된다는 목표부터 세워라”(매경Economy, 2009.7.1) 참조

□ 창의적 발상이 미래를 만든다

단순하지만 기발한 발상으로 예상을 뒤엎는 결과를 도출했을 때 흔히 쓰는 비유적인 표현 중에 ‘콜럼부스의 달걀’이란 것이 있다. 모든 사람이 시도했지만 성공하지 못한 달걀 세우기를 콜럼부스는 달걀 모서리를 살짝 깨서 세웠다고 알려진 데서 유래된 얘기다. 조금만 유연하게 생각한다면 누구나 가능한 일이라도 고정 관념에만 사로잡혀 시도조차 하지 않는다면 새로운 가치를 창조할 수 없다는 것이다.

인류 역사를 돌이켜보면, 기존의 상식과 고정 관념에 대해 발상의 전환을 통한 끊임없는 도전의 역사라 해도 과언이 아니다. 특히 과학기술의 눈부신 발전은 기존 통념에 대해 의문을 제기하고 창의적 발상으로 도전했던 선각자들의 도전이 있었기에 가능했다. 모든 사람이 지구가 우주의 중심이라고 생각하던 시대에 코페르니쿠스가 주장한 지동설은 신의 섭리로만 여겨졌던 자연 현상을 과학적인 시각으로 바라보는 계기가 되었으며, 오늘날 천문학을 비롯한 과학 전반의 획기적 발전을 가져오는 계기가 되었다. 또한 우리 역사에도 창의적 발상이 돋보이는 발명품이 많다. 왜적의 침입을 예견한 이순신 장군은 왜선에 비해 속도가 느린 우리 전선의 약점을 보완하기 위해, 당시로서는 획기적인 발상인 배의 지붕에 철갑을 씌운 거북선을 고안하고 제작하여 결국 임진왜란을 승리로 이끌 수 있었다.

오늘날 기업간 경쟁이 치열해지면서 시장은 빠르게 레드오션(Red Ocean)으로 바뀌고 있다. 틀에 박힌 제품으로는 살아남을 수 없고 기존의 상식에만 의존한 시장은 성장에 한계가 있다. 따라서 새로운 시장, 새로운 고객을 창조하기 위해서는 기존 사고의 한계를 뛰어넘는 발상의 전환으로 블루오션(Blue Ocean)을 개척해야 한다. 상식과 고정 관념은 지금은 익숙하고 편하지만 미래는 없다. 대신 그 시대의 기존 통념을 역으로 되짚어보는 발상의 전환이 새로운 시대를 열 수 있다는 사실을 역사는 우리에게 말해주고 있다. 안전하고 익숙한 현재에 안주하기보다, 한번쯤 현실을 뒤집어 생각하고 반문해보는 습관을 가져야 할 것이다.

“ 수많은 사람들이 인생에서 출세하지 못하는 이유는
기회가 문을 두드릴 때, 뒤뜰에 나가 네잎 클로버를 찾기 때문이다. ”

- 월터 크라이슬러(1875~1946) : 크라이슬러 설립자 -