社內限
2011-16

Trust Talent Tenacity Togetherness

HRI 체어퍼슨노트

CHAIRPERSON NOTE

2011.05.02 (통권346호)

경제이슈

미국 기준금리 동결

3월 경상수지 흑자 지속

경영노트

성공적인 M&A를 위해서는 목적이 달라야 한다

사회 트렌드

빼꾸기 아이들 10만 명

소셜 선거

저널 브리프

'비즈니스 킬러'를 제거하라

洗心錄

외유내강의 전략가, 강태공

現代經濟硏究院
HYUNDAI RESEARCH INSTITUTE

□ 미국 기준금리 동결

■ **미국 연방준비위원회(이하 연준)는 27일 열린 공개시장위원회 회의(FOMC)를 통하여 금리를 현 수준으로 동결**

- **현 수준으로 금리 동결** : 연준은 FOMC 정례회의를 통하여 기준금리를 현 수준인 0~0.25%로 동결
- **경제성장률 하향 조정** : 1분기 미국의 경제성장률은 연율기준 1.8%로 전분기의 3.1%에 비해 크게 둔화되었으며, 이에 따라 연준도 올해 경제성장률 예상치를 기존의 3.4~3.9%에서 3.1~3.3%로 하향 조정
- **저금리 기조 유지 전망** : 경제성장률이 하락하는 등, 경기회복세가 다소 둔화됨에 따라 미국의 저금리 기조는 지속될 전망

■ **최근 인플레이션에 대한 우려에도 불구, 고용시장 개선과 경기회복세 유지를 위해 미국의 출구전략은 상반기 이후로 미뤄질 전망**

□ 3월 경상수지 흑자 지속

■ **2011년 3월중 경상수지는 환율 하락에도 불구하고 수출 증가세가 지속되어 흑자규모가 전월 11.3억 달러보다 확대된 14.3억 달러 기록**

- **상품수지** : 원유를 비롯한 국제원자재 가격 상승으로 상품수입이 증가하였지만, 석유제품 및 선박 수출이 크게 증가하여 상품수지 흑자는 전월 15.3억 달러에서 28.6억 달러로 확대
- **서비스수지** : 여행수지가 악화되었지만, 화물운임 수입 증가로 운송수지가 크게 개선되어 서비스수지 적자는 전월 5.7억 달러에서 3.3억 달러로 축소
- **소득수지** : 계절적 요인으로 외국인 투자자에 대한 배당금 지급이 증가하여 본원소득수지는 적자 전환, 이전소득수지는 적자폭 축소

■ **현재 환율수준(1,070원대)은 국내 수출업체들이 대외경쟁력을 유지할 수 있는 수준이나, 향후 환율이 추가적으로 하락할 경우 경상수지 흑자가 약화될 것으로 우려**

□ 성공적인 M&A를 위해서는 목적이 달라야 한다[1)]

■ **M&A는 기업 성과의 제고나 성장을 위해 흔히 활용되는 매력적인 수단이지만 결과적으로 성공으로 인정받는 경우는 10~30%에 불과함**

- 이는 M&A 이후의 성과에 대해 비현실적인 기대를 갖고 지나치게 높은 가격을 지불하거나 피인수 기업과의 무리한 통합을 시도하기 때문
- 또한 통합된 기업 전반의 비즈니스 모델 재창조에 실패하면서 결국에는 M&A 과정과 실패의 결과가 흥미로운 구경거리로 전락하게 됨

■ **M&A가 실패하는 대다수의 원인은 통합 기업의 새로운 비즈니스 모델 창초보다는 기존 사업의 성과 제고를 목적으로 하기 때문임**

- 경영진들은 통합 기업의 체질 개선이 기존 기업의 가치를 훼손시킨다는 오해를 갖고 새로운 비즈니스 모델 창출에는 소홀한 경우가 많음
- 하지만 M&A 이후의 성과 제고는 주주입장에서도 예상한 부분으로 이미 주가에 이미 반영되어 추가 상승이 어렵고 성공으로 인식되지 못함

< 기존 성과 제고를 목적으로 한 M&A의 한계 >

	내 용
현재 사업 비용 절감을 목적으로 하는 M&A	•피인수 기업의 자산을 기존 기업과 통합하여 비용을 낮추기 위한 M&A는 현실적으로 고정비가 높은 산업에서만 성공할 수 있음 •New York Times의 Boston Globe 인수는 두 기업 모두 변동비가 큰 미디어 산업을 영위하여 수익성 개선 효과가 거의 없었음
다양한 상품의 제공을 목적으로 하는 M&A	•동시에 동일 장소에서의 소비가 발생하지 않는 한 성격이 다른 상품의 확보와 판매를 위한 M&A가 성공하는 경우는 거의 없음 •소비 시점이 다른 가전제품과 가정용품 소매업체인 BestBuy와 Home Depot가 합병한다고 해도 Wal-mart를 이기기는 어려움

■ **실제로 새로운 비즈니스 모델 창출을 목적으로 하여 M&A 이후 기업 전반의 체질 개선을 하는 경우가 성공 확률이 더 높게 나타남**

- 주주 가치의 지속 창출을 위해서는 투자자가 예상치 못한 파괴적 혁신과 실적이 필요하며, M&A도 마찬가지로 파괴적 인수가 필요함
- 따라서 M&A는 현재의 이익 창출 방법이 일반화되고 경쟁 우위를 상실했을 때를 대비한 새로운 이익 창출 수단의 확보를 목적으로 해야 함

1) 본 자료는 'The New M&A Playbook(Harvard Business Review, 2011. 3)'을 요약 정리함

□ 뻐꾸기 아이들 10만 명[2)]

■ **뻐꾸기 가족이란 친부모의 이혼·학대·빈곤 등의 이유로 부모와 자녀가 떨어져 살아가는 가족을 말함**

- 다른 새의 둥지에 알을 낳는 뻐꾸기의 습성에 빗댄 표현
- 조선일보 취재팀에 의하면, 이러한 뻐꾸기 가족의 아이들이 약 9만 7천 명에 이르는 것으로 조사됨
- 보건복지부에 따르면, 시설 위탁 아동(고아원 보육원 등)은 1만 7119명, 친인척이나 위탁 양육을 원하는 일반 가정이 맡아 기르고 있는 가정 위탁 아동이 1만 6359명, 7명 내외 아이들과 함께 키우는 그룹홈 양육 아동이 2127명으로 공식적인 위탁 아동 숫자는 3만 5000여 명
- 여기에 조부모 위탁 아동이 약 6만 명 이상인 것으로 나타나 대체로 9만~10만 명으로 추정

□ 소셜 선거[3)]

■ **경기도 성남 분당을과 강원도지사 재보선에서 패배한 한나라당은 사이버 선거전에서도 완패한 것으로 드러남**

- 선거에서 이긴 민주당 후보 사이에선 트윗과 리트윗이 활발했고, 이를 통해 민주당 후보의 트윗에선 지역 이슈가 전국화 됐음
- 중앙SUNDAY-서울대 장덕진 교수 연구팀에 의하면, 3월28일~4월25일 트윗을 읽은 사람의 수는 민주당이 두 배 이상 많았던 것으로 나타남

	한나라당	민주당
분당을	강재섭 캠프(698,775명) 강재섭 개인(247,174명)	손학규 캠프(1,314,555명) 손학규 개인(524,359명)
강원도	엄기영 개인(272,836명)	최문순 캠프(2,664,295명) 최문순 개인(620,163명)

■ **내년의 총선, 대선에서도 SNS의 위력은 예상보다 훨씬 클 것으로 전망돼, 이에 대한 정치권의 관심은 더 한층 커질 것임**

---

2) "뻐꾸기 아이들 10만 명"(조선일보, 2011.5.2) 참조
3) "후보, 캠프, 당 트윗 모두 열세"(중앙 SUNDAY, 2011.5.1-2) 참조

□ '비즈니스 킬러'를 제거하라[4)]

■ **'비즈니스 킬러'란 우리가 습관적으로 하고 있지만 업무 효율성을 떨어뜨리는 행동임**

① 나쁜 소식에 주의를 기울이지 마라

- '팰콘 콘테이너스'의 CEO 스티븐 샹은 영업부 직원들에게 뉴스를 보는 대신 그 시간을 고객과 소통하는데 투자하라고 지시함
- 고객사와 더 많은 대화를 나누게 된 직원들은 곧 이라크에 컨테이너 마을을 건설하는 계약을 체결하고 회사의 매출은 20% 상승함

② 껄끄러운 관계는 끝내라

- '애드팜'의 창립자 킴 맥코넬은 지나치게 강압적인 주요 고객사가 자사의 창의적인 인재들의 업무의욕을 하락시킬지도 모른다고 우려하여 고객사와의 관계를 정리함
- 그 결과 직원들의 사기가 크게 높아지고 수익감소분은 빠르게 메워짐

③ 비주력 제품과 서비스의 판매를 그만둬라

- '페트론 퍼시픽'의 CEO 니라즈 발라사리아는 너무 많은 분야에 진출하는 바람에 큰 손실을 봄
- 이후 '페트론 퍼시픽'은 자사 제품 라인에서 가장 높은 성과를 내고 있는 기존 3종의 제품 라인에 다시 집중하고 있음

④ 이메일에 답하지 마라

- '1-800-GOT-JUNK'의 CEO 브라이언 스쿠더모어는 이메일 관리에 너무 많은 시간을 허비한다는 것을 깨닫고 비서에게 자신의 이메일을 대신 관리하도록 지시함
- 수시로 울리는 이메일에서 해방되자 업무 효율성이 증대되고 직원들과 소통할 수 있는 시간이 많아짐

⑤ 혼자 밥 먹지 마라

- 킴 맥코넬은 1984년 이후 평일에는 매일같이 업무상 관계자나 직원들과 식사를 함께 해옴
- 이를 통해 맥코넬은 업무 현장을 파악하여 문제 해결 방안 및 신규 사업 계획을 마련하고 여러 주요 고객을 유치할 수 있었음

---

4) 「'비즈니스를 죽이는 5가지 일'을 당장 멈춰라」(Fortune Korea, 2011.1월호) 참조

□ 외유내강의 전략가, 강태공

사람들은 흔히 낚시꾼을 강태공이라 부른다. 하지만 강태공의 본업은 낚시꾼이 아니다. 고대 중국의 강대국이었던 은나라를 무너트리고 중국의 패권을 차지했던 주나라(BC1046~BC771)의 국상이었으며, 후에는 주나라의 제후국인 제나라(BC1046~BC221)의 왕으로서 정치, 경제 등에 뛰어난 전략가였다. 강태공의 본명은 강상(姜尙)이다. 그런 그가 낚시꾼 강태공으로 불리어진 데에는 그만한 이유가 있다. 그 중 하나는 강상이 위수(渭水)에서 낚시를 하다 주나라 문왕을 만나 스승이 되었기 때문이고, 또 하나는 주나라 문왕의 선조인 태공(太公)이 은나라를 일으켜 세우는 데 바라던(望) 인물이라 하여 태공망(太公望)으로 불렸기 때문이다.

강태공의 행적을 살펴보면 그가 왜 외유내강(外柔內剛)의 최고 전략가인지를 알 수 있다. 우선, 강상은 스스로에게 매우 엄격했던 것으로 전해진다. 생계를 전적으로 책임졌던 아내가 가난 때문에 집을 나간 후, 강상이 제나라의 왕이 되어, 우연히 아내와 재회하게 된다. 당시 다른 남자와 재혼한 아내가 강상에게 다시 부인으로 받아달라고 요구하자, 강상은 아내에 대한 연민에도 불구하고 대접에 있던 물을 버리면서 '엎질러진 물을 다시 담을 수 없는 것처럼, 한번 끊어진 인연은 다시 이어질 수 없소'라고 말한다. 둘째는 강상이 10년 동안 생업을 위한 낚시가 아니라 자신을 알아봐 줄 주군을 기다리며 80세 백발이 될 때까지 세월을 낚았다는 점이다. 강상이 문왕의 스승이 되어 떠날 때 문왕의 신하들은 강상의 낚시 바늘이 물고기를 잡는 휘어진 바늘이 아니라 바느질 바늘처럼 곧은 바늘임을 발견하고 놀라게 된다. 셋째, 강상이 병법만을 다룬 중국의 고전 병법서들과 달리 경제·정치·인재·조직관리를 포함한 '육도(六韜)'를 저술하였다는 점이다. 육도란 천하를 다스리고 군대를 움직이는 여섯 가지 비책이 담긴 지혜의 보고라는 의미로 총 6권으로 구성되어 있다. 이 육도는 훗날 장량(張良, ?~BC 186)에게 전수되어 한나라의 유방을 도와 중국의 두 번째 통일을 이루는 데 초석이 된다.

A friend to all is a friend to none.
누구에게나 친구는 어느 누구에게도 친구가 아니다.
– 아리스토텔레스(BC. 384 ~ BC. 322) : 고대 그리스 철학자–