



07-21 (통권 148호)

2007.5.25

# CHAIRPERSON NOTE

## 경제 이슈

- 금융감독원, '금융상황 점검회의' 정례화
- 제2차 美·中 경제전략 대화

## 경영 노트

- 파경으로 끝난 세기의 합병

## 사회 트렌드

- 미메일(MeMail)
- 부부 행복도 75점

## 저널 브리프

- 미국發 곡물 인플레이션

## 洗心錄

- 마음을 얻는 지혜, 경청

## □ 금융감독원, '금융상황 점검회의' 정례화

- 금융감독위원회와 금융감독원은 매월 셋째 주 수요일마다 '금융상황 점검회의'를 운영하기로 결정함
  - 이 결정은 최근 금리 상승, 환율 변동 등 대내외 불확실성이 높아지고, 중소기업 대출 등 특정 부문에 대한 쏠림 현상이 금융 시장 불안 요인으로 작용할 가능성이 높아 이에 선제적으로 대응하기 위해서임
  - 금융상황 점검회의 주요 점검 사항으로는 주택담보 대출을 포함한 가계 대출, 중소기업 대출, 은행권의 단기외화차입 및 외화 대출, 저축은행 프로젝트 파이낸싱 대출 및 신용카드사의 경영 상황 등임
- 최근 금융 당국의 일련의 조치가 금융시장을 왜곡시키는 측면도 있어 향후 금융상황 점검회의가 금융시장을 왜곡시키지 않으면서 시중 유동성을 효과적으로 억제하는 정책 조합을 찾는 데 일조할 것으로 보임

## □ 제2차 미·중 경제전략 대화

- 지난 22~23일 양일간 미국 워싱턴에서 제2차 美·中 경제전략 대화가 열렸고, 오는 12월에 3차 대화를 갖기로 합의함
  - 미국은 최대 현안인 위안화 환율 절상에 집중하면서 지적재산권 보호 등과 관련하여 중국에 대해 공세적으로 접근함
  - 중국은 금융 서비스 시장 개방 확대를 약속하였고, 미국 상품 구매 및 투자 계약을 맺는 등 미국의 요구를 일정 정도 수용하면서도 위안화 환율 절상에 대해서는 신중한 자세를 견지하였음
  - 이에 조지 W 부시 미국 대통령은 미·중 전략경제 대화 직후 중국측 대표에게 위안화 절상 여부를 예의 주시하겠다는 입장을 전달함
- 미국의 압력에도 불구하고, 위안화 절상은 미국의 무역수지 적자 축소에 큰 효과를 나타내지 못하면서 중국경제만 둔화시킬 것이라는 우려 때문에 위안화의 급격한 절상은 없을 것으로 예상됨

□ **파경으로 끝난 세기의 합병\***

■ (개요) 다임러벤츠는 5월 14일 미국계 사모펀드인 서버러스 캐피탈에게 크라이슬러를 74억 달러에 매각한다고 발표함

- 천상의 결혼으로 평가받던 다임러벤츠와 크라이슬러의 합병은 결국, 9년 만에 ‘지상의 이혼’이라는 평가를 받으며 실패한 사례로 남게 됨
- 74억 달러의 매각 금액은 1998년, 인수 가격이었던 360억 달러의 1/5 수준으로 다임러벤츠는 투자 원금의 80%를 손실을 보게 됨

■ (실패 원인) 시너지 창출에 대한 과대 평가와 구조조정 없는 단순 합병, 그리고 전임 CEO의 지나친 의욕이 주요 실패 원인이었음

- (과대 평가) 고급 이미지의 메르세데스 벤츠와 대중적인 크라이슬러가 결합해 창출할 수 있는 시너지 효과가 과대 평가되었음
  - ⇒ 부품·기술의 교환과 구매·유통망의 공동 이용을 통해 시너지 창출을 노렸지만, 고급차와 대중차 시장은 매우 차별적이어서 실패함
- (단순 합병) 지리적, 브랜드별 발전만 강조했을 뿐, 양사 역량을 통합하기 보다는 오히려 각 사간 서로 간섭하지 않는다는 원칙만을 세움
  - ⇒ 공장 폐쇄나 인력 감축 등 구조조정의 미흡으로 원가 경쟁력을 상실했고, 유럽 기업과 미국 기업의 기업문화 융합에도 실패함
- (지나친 의욕) 슈렘프 前 다임러벤츠 CEO는 유럽과 미국, 아시아 자동차 회사들을 묶어 ‘세계 자동차 주식회사’를 만드는 데 집착함
  - ⇒ 지나친 과욕이 재무 상태가 불량하고, 중후한 트럭과 SUV 중심의 크라이슬러를 인수하는 데 집착하게 한 주요 원인이었음

■ (시사점) 고객 관점에서의 시너지 창출 효과와 합병 과정에서의 전략적 사고가 부족한 M&A는 실패한다는 교훈을 보여줌

- 합병을 통한 시너지에 대한 과대 평가는 다임러벤츠가 고급시장과 대중시장에서의 고객의 욕구가 차별적이라는 측면을 간과했기 때문임
- 또한 구조조정 없는 단순 합병과 전임 CEO의 지나친 의욕은 합병 과정에 대한 전략적 사고 없이 외형 확대에만 집착하였기 때문으로 판단됨

\* 이 글은 한국경제신문(2007.05.15)에 게재된 “크라이슬러... 파경으로 끝난 세기의 합병”을 요약·재구성한 것임

## □ 미메일(MeMail)

- 이메일에 자신의 기분이나 생각과 같은 독특한 이미지를 함께 보내는 ‘미메일’(MeMail)이 빠르게 확산되고 있음
  - 월스트리트저널에 따르면 젊은 층과 새로운 것을 일찍 받아들이는 사람들(early adapter)들을 중심으로 이용하기 시작한 미메일이 점차 일반인들 사이에서도 이용자가 늘고 있다고 함
  - 미메일은 특정 이미지를 담아 자신의 기분이나 생각도 함께 전달하는 업그레이드된 형태의 이메일로, 자신의 기분 상태에 따라 여러 가지 디지털 이미지(아바타)를 이메일에 첨부할 수 있도록 하는 것임
- 미메일이 다양한 디지털 도구를 활용하여 남녀노소의 차이 없이 개인적인 활용뿐만 아니라 기업 경영에까지도 활용되고 있음
  - 이메일에 개인의 사진과 블로그 링크뿐만 아니라 회사 로고, 제품 홍보 동영상 등을 첨부하는 등 급속히 확산되고 있음
  - 이에 맞춰 야후메일이나 지메일 등의 사이트들은 이미 사진이나 그래픽 이미지가 보다 쉽게 구현될 수 있도록 시스템을 개선하고 있음

## □ 부부 행복도 75점

- 부부 행복도가 10점 만점에 평균 7.5점인 것으로 조사됨
  - 학력이 높고 소득이 높을수록 행복도가 높았는데, 중졸 이하는 6.7점, 대졸 이상은 7.9점으로 점수차가 컸으며, 소득 200만 원 이하는 7.2점, 400만 원 이상은 7.8점임
  - 부부 행복에 영향을 미치는 요소로는 ‘자녀 문제’가 54.1%로 가장 많았고, ‘경제적 상황’(43.2%), ‘부부간의 사랑’(35.1%), ‘부부간 성격적 조화’(31.7%), ‘자신이나 배우자의 가족 문제’(25.0%) 등의 순임
- 남자(7.7점)의 행복도가 여자(7.4점)보다 높아 아직까지 가정 내 남녀 불평등이 존재하는 것으로 보임
  - 최근에 제시된 전업주부의 연봉이 우리 나라는 평균 2,500만 원인 반면, 미국은 13만 8,095달러(약 1억 2,900만 원)로 큰 차이를 보이고 있음
  - 이는 아직까지 남성 중심의 풍조가 사회에 만연하고 있고 가부장제 습성이 남아있어 가정생활의 혜택을 남성들이 많이 받고 있음을 의미함

□ 미국發 곡물 인플레이션\*

- (대체에너지 개발 관심 고조) 최근 중국경제 과열 및 중동지역 정세 불안으로 원자재 및 유가 급등 현상이 지속되면서 세계 각국에서는 대체에너지 이용이 확산되고 있고 화석연료의 경우 카르텔 형성 움직임 또한 나타나고 있음
  - 선진국을 중심으로 대체에너지인 바이오에탄올 사용이 증가하고 있음
  - 세계 최고의 천연가스 수출국인 러시아를 중심으로 석유수출국기구(OPEC)와 같은 카르텔 결성을 추진
  
- (곡물 인플레이션) 대체에너지 개발은 석유 의존도를 낮추고 지구온난화 방지에 기여하지만 대체에너지 생산에 필요한 곡물 수요 증가로 이어져 곡물 가격 인상을 초래
  - 미국 : 전체 옥수수 생산의 16%를 대체에너지인 바이오에탄올 생산에 사용함으로써 옥수수를 포함한 곡물 가격 급상승을 주도
  - 브라질 : 원당을 생산하던 사탕수수로 에탄올을 생산하면서 세계 원당 가격을 상승시킴
  
- (영향) 사료용과 식료품으로 쓰이던 곡물 가격의 상승으로 세계경제의 인플레이 압력이 증가하고 있음
  - 가축 사료 부족 : 옥수수 가격 폭등으로 인한 품귀현상으로 가축사료가 질 낮은 식료품의 부산물로 대체되는 현상 발생
  - 소수국에 의한 곡물 가격 상승 : 미국과 브라질이 옥수수와 사탕수수로 에탄올을 생산하면서 세계 옥수수와 원당가격이 상승
  
- (시사점) 안정적인 곡물 수급 기반 확보로 세계 곡물 가격 급등이 국내 물가에 미치는 부정적인 영향을 최소화해야 함
  - 더욱이 국내 경기 조절 기능의 강화를 통한 경기 급변 예방으로 외부 환경 변화에 대한 리스크를 최소화해야 할 것임

\* 이 글은 『주간동아』(2007.5.22)에 실린 글을 요약, 재구성한 것임.

## □ 마음을 얻는 지혜, 경청

기업이나 개인이 현재의 위치에서 성장하기 위해서는 직원이나 주변 사람들의 마음을 얻어야만 한다. 그러나 바쁘게 살아온 현대인들은 상대방의 마음을 얻는 방법을 모두 잊어버린 듯하다. 최근에 발간된 『경청』(조신영·박현찬 지음)의 저자들은 ‘귀 기울여 들으면 사람의 마음을 얻을 수 있다’는 **이청득심(以聽得心)의 지혜로서 경청의 중요성을 주장한다**. 경청은 자신에게는 자기를 발견하게 해주는 계기가 되고, 상대방과는 공감대를 형성시켜줌으로써 결국 자신과 상대방, 모두의 상생을 이루어 주기 때문이다. 저자는 경청 실천을 위한 행동 가이드로서 다음 다섯 가지를 제시하고 있다.

**첫째, 공감을 준비하자** - 대화를 시작할 때에는 마음속에 판단과 선입견, 충고하고 싶은 생각들을 비워내자. 바이올린의 공명통이 텅 비어있듯이, 텅 빈 마음으로 상대방과 나 사이에 아름다운 공명이 생기도록 준비하자.

**둘째, 상대를 인정하자** - 상대방의 말과 행동에 집중하여 상대방이 얼마나 소중한 존재인지를 인정하자. 상대를 완전한 인격체로 인정해야만 진정한 마음의 소리를 들을 수 있기 때문이다.

**셋째, 말하기를 절제하자** - 말을 배우는 데는 2년 걸리지만 침묵을 배우는 데는 60년이 걸린다. 사람들이 듣기보다 말하기를 좋아하는 이유는 상대를 이해하기 전에 내가 먼저 이해받고 싶은 욕구가 앞서기 때문이다.

**넷째, 겸손하게 이해하자** - 겸손하면 들을 수 있고, 교만하면 들을 수 없다. 상대방이 내 생각과 다르다 해도 들어주는 자세가 필요하다. 사람들이 원하는 것은 자기 말을 들어주고 존중해주며 이해해주는 것이다.

**다섯째, 온몸으로 응답하자** - 경청은 귀로만 하는 것이 아니다. 눈으로도 하고 입으로도 하고, 손으로도 하는 것이다. 상대의 말에 진정으로 귀 기울이고 있음을 온몸으로 표현해야 한다.

**우리는 남의 실수는 검사의 입장에서,  
자신의 실수는 변호사의 입장에서 판단한다.**  
- 브라질 격언