

CHAIRPERSON NOTE

경제 이슈

- 신기술 확보를 위한 외국기업 M&A 시급
- 10년 황금기 일구는 일본

경영 노트

- CO2와의 전쟁, 기업의 새로운 당면 과제

사회 트렌드

- 2005년 사자성어 ‘상화하택(上火下澤)’
- 미래로 보내는 이메일

저널 브리프

- 2006년 1월 효과, 올 것인가?

洗心錄

- 빵은 반으로 나누어도 빵이지만,
어린아기는 그렇지 않다

□ 新기술 확보를 위한 외국 기업 M&A 시급

- 국내 100대 기업의 절반 이상이 3년 내에 해외 기업 인수 의사가 있는 것으로 조사됨
 - 보스턴컨설팅그룹(BCG)에 따르면 국내 100대 기업 중 53개 기업이 향후 3년 내에 외국 기업 인수 의사가 있는 것으로 조사됨
 - 이는 국내 기업들이 글로벌 경쟁에서 살아남기 위한 기업의 성장 전략으로 자생적 성장보다 M&A를 통한 성장을 선호하고 있기 때문임
- 다만 국내 기업들은 중국, 동남아 등지의 기업 인수를 통한 新시장 개척에 적극적인 반면, 선진 기업과의 M&A를 통해 신기술을 확보 데는 상대적으로 소극적임

□ 10년 황금기 일구는 일본

- 최근 일본은 1990년대 ‘잃어버린 10년’을 초래했던 설비, 채무, 인력 등 3대 과잉이 해소되고, 고질병이었던 금융회사들의 부실채권 처리가 마무리되면서 ‘10년 황금기’에 대한 기대감이 높아지고 있음
 - 최근 일본은 기업들의 이익 증가와 설비 투자 확대로 경기회복세가 이어지면서 2006년 경제성장률 2% 내외, 2008년 닛케이 평균주가 2만 엔 돌파 등이 예상되는 등 10년 불황의 늪에서 벗어나고 있음
 - 일본 총리는 ‘정부의 재정지출 없이도 민간 주도로 경기 회복이 가능한 국면에 접어들었다’고 언급하면서 ‘10년 황금기’의 도래를 전망함
- 코이즈미 내각의 공무원 수 감축 및 재정 건전화를 통한 작은 정부 실현, 우정사업 민영화 등 구조개혁 등도 경제에 활력을 줄 것으로 전망됨
 - 그러나, 800조 엔 이상의 누적 재정적자, 인구 감소, 미국과 중국 경제의 둔화 가능성 등이 여전히 악재로 작용할 가능성이 존재함

□ CO₂와의 전쟁, 기업의 새로운 당면 과제

- 세계 시가총액 상위 500대 기업을 평가 대상으로 한 탄소 공개 프로젝트(CDP; Carbon Disclosure Project)가 추진 중
 - 2000년 영국에서 소수의 기관투자가들로 출범된 협의회 성격의 기구인 CDP는 현재 155개의 세계적인 기관투자가들이 참여하고 있음
 - 기업의 CO₂ 저감 전략과 활동, 제품 생산 및 공급 과정에서의 온실가스 배출 수준 및 감축 여부, 에너지 비용 등을 평가 내용으로 하고 있음
 - 강제성은 없으나, 전세계 기관투자가들에게 자사의 친환경 정책과 성과를 보일 수 있는 기회라는 인식의 확대와 함께 자발적으로 참여하는 기업의 수가 증가하는 추세임
- 기업의 CO₂ 감축 대책에 대한 평가를 기업 투자기준으로 활용하는 ‘글로벌 기후 100(Global Climate 100) 지수’ 개발
 - 세계 최초로 사회적 책임 투자(SRI : Socially Responsible Investment) 지수를 개발한 미국의 KLD 리서치 앤 애널리틱이 지난 7월부터 ‘글로벌 기후 100’ 지수를 개발해 운용함
 - 지구 온난화의 주범인 CO₂ 배출량 감축을 위해 노력하는 100개의 글로벌 기업을 선정하여 투자가들의 주목을 끌어냄
 - 선정된 기업들은 대부분 신재생 에너지, 청정기술, 대체연료 개발기업 등으로 구성되어 있음
- 기업의 환경 보존 대책에 대한 평가가 세계적인 추세로 자리 잡고 있어 이에 대한 적절한 대응이 필요
 - 온실가스 대응 여부 등 기업의 환경 보존 대책이 세계 기관투자가의 기업평가에 있어 중요한 잣대로 활용되고 있음
 - EU의 친환경 제품 설계 규정 등으로 인해 기업들이 벌이는 ‘CO₂와의 전쟁’은 머지않아 국제무역 경쟁체제를 재편할 것으로 전망됨
 - 따라서 기업은 환경을 고려한 제품 설계를 의무화하여 제품의 에너지 효율을 향상시키고 최소한의 비용으로 CO₂ 배출량을 감축할 수 있는 방안을 수립해야 함

□ 2005년 사자성어, ‘상화하택(上火下澤)’

- 2005년 한국 사회를 대변하는 사자성어는 ‘서로 이반, 분열하는 현상’을 의미하는 ‘상화하택(上火下澤)’이 선정됨
 - 교수신문이 교수 200명을 대상으로 한 설문조사에 의하면, 38.5%의 응답자가 주역에 나오는 ‘위에는 불, 아래는 못’이라는 뜻의 ‘상화하택(上火下澤)’을 꼽음
 - 끊이지 않는 정쟁과 행정도시 건설 등을 둘러싼 지역 갈등, 보수와 진보세력 간의 이념 갈등 등 한국사회의 소모적인 분열, 갈등 양상과 갈수록 심해지는 양극화 현상을 반영한 것으로 풀이됨
- 다음으로는 ‘양두구육’(羊頭狗肉, 양머리를 대문 앞에 달아놓고 안에서는 개고기를 판다)이 선정, 사회지도층 인사들의 위선을 꼬집음
 - 이어 정제되지 못한 언어가 난무한 것을 지적하는 설망어검(舌芒於劍, 혀는 칼보다 날카롭다)이 뒤를 이음

□ 미래로 보내는 이메일

- 미래로 보내는 이메일을 받는 웹사이트들이 미국에서 큰 인기를 끌고 있음
 - 일종의 ‘타임 캡슐’처럼 메시지를 보관해 놓았다가, 미래의 어느 시점이 되면 전달해 주는 웹사이트들임
- “수년, 수십 년 뒤의 당신 자신에게, 또는 당신이 죽고 난 뒤 가족이나 친구들이 받아볼 수 있도록 지금 이메일을 보내세요”라고 광고함
 - FutureMe.org라는 웹사이트는 현재의 내가 미래의 자신에게 이메일을 보내는 형식임. 최장 30년 뒤까지 이메일을 보낼 수 있는데, 현재 가입 회원이 11만 2,000명에 달함
 - myLastEmail.com과 LastWishes.com은 본인이 죽고 난 뒤 가족이나 친구 등에게 이메일을 전달하는 서비스를 제공

□ 2006년 1월 효과, 올 것인가?*

- (미국 증시 기대감 고조) 요즘 미국 증시에서는 오랜만에 찾아온 산타렐리에 이어 새해 들어서도 1월 효과까지 올 것이라는 기대감이 고조되고 있음
 - (1월 효과의 정의) 1월 효과(January Effect)란 새해에 대한 기대감으로 투자자들이 주식 포지션을 매도보다는 매수 우위로 조정하는 과정에서 주가가 오르는 현상을 말함
 - (1월 효과 기대 원인) 미국 경기의 둔화 폭이 당초 예상보다 크지 않고 미국 기업들의 실적이 견실하기 때문으로, 과거 풍부한 유동성을 배경으로 실현되었던 1월 효과가 최근 미국의 FRB의 금리 인상이 거의 마무리 단계에 있다는 점에서 실현 가능성이 커지고 있음
 - 현재 금리는 적정금리 수준: 미국 FRB의 금리정책 변경 기준은 테일러준칙(Taylor's Rule, 경제성장률과 인플레이션 목표를 동시에 감안해 적정금리 수준을 추정하는 방법)인데, 여기에 따르면 현재 적정금리 수준은 4.5% 내외로 현재 연방기금금리 4.25%는 거의 적정금리 수준에 근접해 있음
 - 금리 인상 가능성: 향후 경제여건에 변화가 없다면 연방기금금리는 두세 차례 정도 인상의 여지가 남아 있으며, 그 이상 금리를 인상할 경우 금리 체계의 혼란을 야기하여 금융시장의 효율성을 하락시킬 수 있어 FRB의 금리 인상이 거의 마무리 단계에 있다고 볼 수 있음
 - 높은 1월 효과 실현 가능성: 따라서 증권 시장을 둘러싼 유동성이 갑작스럽게 악화되는 일은 없을 것으로 1월 효과가 실현될 가능성도 그만큼 높음
- (시사점) 한국 증시 또한 추세적인 경기 회복, 정책 당국의 경기 부양 의지 고조, 안정된 물가 수준 등을 감안한다면 콜 금리의 추가 인상에도 불구하고 증시 주변의 유동성에 큰 제약을 주지 않을 것임. 또한, 노후 대비 자산운용 방식의 변화 등으로 한국도 2006년 1월 효과가 실현될 가능성이 큼

* 이 글은 『한경비즈니스』(2005.12.26)에 실린 글을 요약, 정리한 것임.

□ 빵은 반으로 나누어도 빵이지만 어린아기는 그렇지 않다

이것은 드러커 박사가 ‘타협’에 관하여 말한 유명한 구절이다. 사실 드러커 박사는 ‘타협하지 않는다’는 점에서 완고하다고 할 수 있다. 예를 들어, 그는 반드시 자신의 원칙을 가지고 있고 늘 그것에 맞는 결과를 어떤 형태로든 얻으려고 했다.

그러나 비즈니스 세계에서 타협없이 모든 일이 순조롭게 이루어지기는 어렵다. 드러커 박사는 타협 없이 자신의 주장이 전적으로 받아들여진다면 그보다 좋은 일은 없지만, 어쩔 수 없이 타협하는 경우라도 ‘좋은 타협’과 ‘나쁜 타협’ 두 가지가 있다고 분석한다.

‘좋은 타협’이란 이쪽이 원하는 것이 반쪽이라고 남아 있는 경우, 즉 둘로 나누었을 때 반쪽이라도 남아 있는 빵의 경우에 해당한다. ‘나쁜 타협’이란 둘로 나눌 경우 아무것도 남지 않는 어린아기의 경우에 해당한다.

따라서 타협하더라도 어떤 실리를 얻을 수 있다든가 원했던 것의 일부가 반영되는 타협이라면 모를까, 그렇지 않은 타협은 절대로 해선 안된다고 가르친다.

인간과 인간, 조직과 조직 사이의 관계는 대립, 타협, 통합의 세 가지가 있다고 한다. 대립은 한쪽의 주장이 전적으로 통하는 승부 관계로서 나중에 복수당할 가능성이 있다. 타협은 양쪽의 주장이 부분적으로 통하지만 나머지 부분에 대해서는 서로 불만이 있는 관계이다. 반면 통합은 양쪽의 주장을 창조적으로 통합하여 양쪽 모두 만족할 수 있고 상호간 공존공영을 꾀할 수 있는 윈윈 관계를 말한다.

드러커 박사도 가능하면 세 번째 통합이 바람직하다고 말한다. 그러나 여의치 않을 경우에는 타협도 해야 하는데, 어디까지나 타협은 ‘빵 반쪽’이 전제되어야 한다. 타협이란 한쪽을 자기 편에 두기 위하여 다른 한쪽의 좋은 것을 포기하는 것인데, 종종 둘 다 잃는 우를 범한다는 점을 드러커는 강하게 경고한다.

“가슴을 움직이는 사람이 세계를 움직인다.”

- 에른스트 비허르트(1887-1950) : 독일의 작가