

# 사업도 밀천이 든든해야 성공한다



이해익 원장 : 리즈경영컨설팅 대표컨설턴트·CEO칼럼니스트

- 한국CEO연구 포럼 연구위원장, 머니투데이에 CEO 에세이 연재
- (전)진로그룹 이사·캠브리지총괄전무, 한국능률협회 교수요원
- 경실련 경제정의연구소 기업평가위원장으로 활동
- (겸임)한국팔기회고문, 한국표준협회 경영고문, 최고경영자 과정 출강
- 서울상대졸업 011-241-8558, haeikrhee@hotmail.com

— 윤운수(Fila 코리아 회장), 이해익 공동칼럼

비근한 예이지만 노름에서도 밀천이 든든한 사람이 끝내 판을 휩쓴다고 한다. 적어도 그럴 확률이 높다고 할 수 있다. 사업도 마찬가지가 아닌가 싶다. 그런데 한국 기업은 어떤가. 대체로 밀천이, 자기자본이 달랑달랑한 상태에서 사업을 착수한다. 게다가 적정자본보다 과분한 규모의 사업을 밀어 부친다. 그리고 이내 배보다 배꼽이 큰, 즉 자기자본보다 몇 배 되는 빚을 내어 사업을 영위한다. 그러니 온갖 무리수를 쓰지 않을 수 없다. 그게 사업 수완처럼 미화되는 풍토였다. 그러다가 공장 등 담보물인 부동산의 값이 제때 상승해 주지 않아 자금 흐름이 원활치 못할 때 조금만 빠듯하면 휘청거리며 쓰러지기 일췌였다.

작은 반을 어음 한 두개가 부도나면 영락없는 연쇄 부도였다. 그리고 남의 탓으로 열올리며 침을 튀긴들 어찌하겠는가. 한국의 기업은 그 만큼 유동성 면에서 지구력이 허약한 실정이었다. 대마불사, 성장의 신화인 대기업들이 무참하게 연이어 쓰러지는 오늘의 현실이다.

필자는 풍부한 밀천 마련을 위해 우선적으로 노력했다. 풍부한 자기 자금이 없이는 소신 경영, 즉 그때그때 신속하고도 최상의 의사결정(Speedy & Best Decision-Making)을 할 수 없다는 게 필자의 경험에서 나온 지론이었기 때문이다. 이태리 본사의 회장과 월급쟁이 사장인 필자는 의류사업에 따른 자금 마련을 위해 시쳇말로 빅딜(Big Deal)을 했다. 당연히 의류사업에 따른 사업 계획의 타당성은 물론, 성공의 가능성과 전략 등을 브리핑했다. 초기 자본 6억으로 출범키로 했다.

당시 한국 실정으로는 적은 자기자본은 아닐지 모른다. 많은 경우 그 정도 금액으로 아니 더 적은 액수로도, 사업의 출범을 서두르는 게 보통이었다.

그러나 필자의 생각은 달랐다. 턱없이 부족했다. 빚을 내어 할 수도 있다. 빚은 정상적인 사람이라면 그의 마음을 초조하게 만든다. 그래서 대세 판단을 그르치게 하기 쉽다. 당시 필

자는 월라의 신발 수출 사업을 성공적으로 전개했다. 필자는 그에 따른 수출 수수료를 받았다. 월라 신발 사업에 따른 수출 성공 수수료(Sucess Fee)를 담보로 이태리 본사와 빅딜(?)을 한 것이다. 그 해 적어도 2억5천만 달러어치의 수출이 예정되어 있었다. 그러니 3%의 성공 수수료는 적어도 750만 달러가 된다. 어차피 주고받을 수수료이므로 선불을 요청했다. 이태리 본사의 회장도 쾌히 승락했다. 필자가 개인적으로 호사하기 위해서가 아님을 그도 잘 알기 때문이리라. 다 날려도 좋은 자금 750만 달러! 이것이 힘이 되었다.

따라서 사업초기에 몇 년간 은행에 80억원 이상 현금을 예치해 둔 덕에 이자를 포함하여 연 16억원에서 26억원까지 순이익이 있었던 기억이 새롭다. 그 신뢰는 풍족한 밑천을 제공하였다. 뿐만 아니라 초기부터 150만 달러라는 거액의 충분한 필자에 대한 연봉이란 보상이 필자로 하여금 한 눈 팔지 않고 최선을 다하게 했다. 어쩌면 이러한 월라코리아의 내수사업은 성공을 처음부터 보장받은 것과 같았는지 모른다.

