

벤처기업의 관리 실태 기업 건전성 높이기

화려해 보이던 벤처기업들이 사면초가에 직면한 것처럼 보인다. 독특한 비즈니스 모델을 바탕으로 열정과 근면만을 가지고 탄생되었던 벤처산업은 '벤처비리'라는 신조어를 만들어 내면서 수익성 악화로 기업의 생존을 위협받고 있다. 이제부터라도 벤처기업들은 생존을 위협하는 외부 환경으로부터 견딜 수 있도록 업무를 재정 의하는 노력이 필요하다.

기업은 한 번에 모든 것을 해결하는 프로젝트 조직이 아니다. 코스닥 등록이나 외부의 단속적인 자금 조달만으로 기업을 운영할 수는 없다. 기업은 기업 자체 생존 논리가 필요하며 그 논리는 기업이 가지고 있는 기본적인 업무 활동속에 숨어 있다는 점을 간과해서는 안된다.

기업은 대중소를 막론하고 마이클 포터 교수가 제시한 경영 활동 - 물건을 구매, 제조, 판매, 자금 회수하는 활동 - 을 수행하는 조직임에 틀림없다. 이 중에서 경영자들이 관심을 가지지 않는 활동이 있는데 그 것은 바로 판매부터 채권회수까지 이어지는 신용관리 활동이다. 신용관리 활동은 기업을 운영하는데 필요한 자금의 선순환을 만들어 내고 기업의 독자 생존능력을 키울 수 있는 기반이 된다.

너무나도 당연한 활동임에도 불구하고 벤처기업들은 수익성이라는 가시화된 성과를 만들기 위해 채권회수라는 마지막 고리를 염두에 두지 않고 판매에 몰두 하고 있다. 물론 전혀 팔리지 않는 제품을 팔아야 하는 입장에서는 판매가 무엇보다 우선한다는 것은 당연한 일이다. 하지만, '중소기업의 채권관리 실태'를 조사한 결과를 통해 그 후유증을 확인해 본다면 채권관리의 중요성이 분명해 진다.

조사에 의하면 조사 대상기업의 90% 정도가 매출채권의 사고 경험 이 있는 것으로 나타나고 있다. 즉 우리나라 중소기업들이 자의든 타 의든 신용위험에 노출되어 있음을 시사하고 있으며 벤처기업을 포함 한 많은 중소기업이 채권의 회수가능성을 염두에 두지 않고 매출 계약을 체결함으로써 자금의 악순환에서 벗어날 수 있는 기회를 쉽게 만들 지 못하고 있다는 점을 말해 주고 있다.

이와 같은 신용위험의 노출은 장기적으로 기업의 건전성을 저해하 는 요소가 된다. 외형적인 상처는 아니지만 법인의 체질을 악화시키는

주요 요인이 된다는 점이다. 따라서, 외형지향주의를 벗어나 질적인 내실을 기할 수 있도록 판매 단계부터 회수 가능성을 고려하는 체계적 인 접근이 요구된다. 어느 정도의 매출이 발생하는 기업이라면, 판매 초기에 거래 파트너의 건전성을 확인하는 신용관리 활동을 가지는 것 이 기업 건전성을 높이는 시발점이 될 것이다.

아울러, 해당 기업의 변화를 계속적으로 모니터링하고 관리하는 신용관리방법론의 도입은 앞으로 벤처기업들이 내부화시켜야 할 중요한 경영 활동이어야 한다. 더불어 신용관리 활동은 수동적인 관리가 아닌 숨어 있는 수익을 창출하는 활동임을 인식해야 한다. 즉 기관매 된 채권의 회수 가능성이 없다면 별도의 회수 노력을 들여야 하며 최종적으로는 대손상각이라는 비자금성 비용형태로 손익에 반영을 시켜야 한다.

불량 채권이라는 것은 시간의 문제일 뿐 보이지 않는 추가 비용을 발생시킨다는 점을 다시 한번 명심한다면 채권 관리가 숨은 수익원임 을 깨닫게 될 것이다.

기업을 운영하는데 있어서 특별한 비법이나 마법은 존재하지 않는 다. 한 발 한 발 기업이 가지고 있는 자원을 최대한 활용할 수 있는 방 향으로 기업이 운영되도록 신용관리가 체계화되어야 함을 다시 한 번 언급하며 다음 회(21호)에서는 채권회수 가능성을 높이는 구체적인 방 법과 자금의 유동성 확보에 대해 알아 보고자 한다.

D&B KOREA는 한국신용정보와 미국 D&B, 일본 TSR 의 제휴로 2002년 10월 설립된 국내 최대의 기업신용정보 제공업체(Commercial Credit Bureau)다.

D&B KOREA는 D&B가 보유하고 있는 전세계 214개국, 7500만개 기업에 대한 신용정보와 시스템 운영 노하우 및 한국신용정보의 기업정보, 신용평가 경험을 바탕으로 한국 및 해외기업에 대한 기업신용정보 제공, 신용위험관리 솔루션, 영업관리 솔루션, e-Business 솔루션 개발 등의 업무를 영위하고 있다.