

‘절약’과 시류를 읽는 ‘눈’으로 성공을 거둔

류융하오 (劉永好)

주장환 | 파이낸셜뉴스 논설위원

본지에서 연재하고 있는 파이낸셜뉴스 논설위원인 주장환의 「인류의 CEO, 이것이 다르다」는 태초의 인류가 역경을 극복하고 이 땅에 자리잡은 독특한 경영이론에서부터 처칠, 케네디, 주원장, 카네기, 세종대왕 등 인류를 이끌어간 위대한 인물들의 삶을 경영학적 관점에서 추출하여 오늘날 우리 기업인에게 필요한 새로운 CEO관을 제시해주고 있다.



몇 년 전 중국 언론들은 “중국엔 한명 반의 억만부용(鱗鱗簸叟)이 있다”고 보도했다. 억만부용은 억만금을 가진 부자 노인이란 뜻이다. 중국이나 우리나라에서 억만금이라면 예로부터 상상할 수 없을 만큼 많은 돈이라는 뜻이었다. 어린시절 누군가가 “너 돈 얼마나 벌었으면 좋겠니?”하고 물으면 대부분 “억만금 만큼...”하던 기억이 난다. 억만부용 중 한명이 바로 중국 쓰촨(夔川)성의 류융하오(劉永好) 신시왕(蠟希抵)그룹 회장이다. 이 회사는 중국 최대의 사영기업이자 최대의 사료회사이다. 나머지 반(坏)명은 중국국제투자신탁(CITIC)공사의 오너인 룡이런(璜仁)이다. 그는 중국의 국가부주석을 지낸 뼈대있는 부자지만 홍콩에 사업거점을 두고 있어 ‘반명의 중국인’으로 불린 것이다.

류융하오는 중국이 건국 이후 처음으로 자본가

계급을 모범 노동자 표창 후보 명단에 포함시켰는데 그 중 한사람이기도 하다. 사영 기업인을 중앙 정부의 모범 노동자에 포함시킨 것은 처음이다. 수상이유는 지난 10년 간 서부와 중부에서 1만여개의 프로젝트를 지원, 459만 명을 가난에서 벗어나도록 했다는 것이다.

류융하오는 중국 부자 서열 10위권에 드는 동생 류융싱(劉甯行) 등팡시왕(彭潘希抵)그룹 회장, 류융옌(劉甯掣), 융메이(甯旌) 등 삼형제와 함께 1982년 사천성 청두(淸縵)에서 자전거 4대와 손목시계 4개를 판 1000위안(약 15만원)으로 메추리를 키워 고기와 알을 파는 사업을 시작했다. 오늘날 대기업 ‘시왕(希抵)’의 초라한 발걸음이다. 당시 지방정부 농업국에 다니던 셋째 동생이 앞으로 메추리를 길러서 내다팔면 큰 돈을 벌수 있다고 해서 뛰어들 것

이들의 성공담이 중국인들에게 회자되는 것은 부모에게서 물려받은 재산도 아니고, 권력자의 집안도 아닌 사람이 맨주먹으로 출발해 성공했기 때문이다. 과감한 결정, 서류를 타는 사업아이디어 등 모두 알고 있는 덕목이지만 실천에 옮기기가 쉽지 않다. 그 점이 남달랐기 때문에 성공한 것이다.

이였으나 처음에는 고전을 면치 못했다. 이리저리 판로를 알아 봤지만 막막할 따름이었다. 그러던 중 하늘이 도왔는지 인근 양계회사에서 메추리 10만 마리를 납품해달라는 요청이 들어왔다. 뭘 듯이 기뻐한 형제들은 우선 2만 마리를 납품했으나 그 중 반 이상이 운반도중 스트레스로 폐사하는 황당한 사고가 발생했다. 이뿐 아니다. 설상가상으로 화재까지 겹쳐 5천 마리가 불에 타죽었고 계약은 파기됐다. 절망 앞에 선 이들 앞에 남은 것은 8만5천 마리의 재고와 10만 위안의 빚뿐. 그러나 인생사 새옹지마라고 했던가? 시련의 2년이 꿈처럼 지나가고 갑자기 메추리 요리 바람이 불었다. 메추리는 순식간에 날개 돋힌 듯 팔리기 시작했다. 그들은 이 무렵 획기적인 발명을 한다. 이른바 '생태순환 사육법'. 메추리 똥을 돼지에게 먹이고 돼지 똥을 물고기에게 먹이고 그 물고기 가루로 메추리를 먹이는 사육법을 말한다. 한 마디로 일석삼조의 경제적인 사육법이라고 할 수 있다. 이 방법은 대성공을 거두었다. 이어 프랑스와 일본에 수출하면서 6년 만에 1000만위안의 자본을 축적했다. 이들은 곧 사료산업에 뛰어들었는데 이 또한 시기와 전략이 절묘했다. 이 때만 해도 중국의 사료업계는 태국의 정대(正農) 그룹이 석권하고 있었다. 정대그룹은 아시아 최대 사료회사로 이미 중국에 대규모 생산 공장까지 갖추고 있었다. 대규모 공장에 최신 설비까지 갖춘 정대그룹과 싸워 이길 수 있는 방법은 저가(低價) 전략이었다. 품질은 좀 떨어지더라도 싸게 팔면

승산이 있을 것이라고 판단했던 것. 이 모험은 대성공이었다. 1995년 쓰촨성에서 정대그룹과 정면 승부를 벌인 시왕은 6개월여 만에 정대그룹으로부터 화해제의를 받아 냈다. 이 경쟁에서의 성공으로 국내의 기업들과의 어깨를 겨루게 됐고 1990년 매출 1억 위안으로 성장했으며 91년 시왕그룹을 설립해 회사 구조를 개편했다. 창업한 지 20년이 채 못 돼 중국 최고의 부자가 됐으며 최대 민영기업으로 성장했다. 또한 중국 최초의 민영은행인 민성(滄啤)은행 최대주주가 되는 등 부동산개발, 금융업 등으로 사업을 다각화하고 있다.

이들의 성공담이 중국인들에게 회자되는 것은 부모에게서 물려받은 재산도 아니고, 권력자의 집안도 아닌 사람이 맨주먹으로 출발해 성공했기 때문이라고 현지소식통들은 전한다. 과감한 결정, 서류를 타는 사업아이디어, 이런 것들은 우리 모두 알고 있는 덕목이지만 실천에 옮기기가 쉽지 않다. 그 점이 남달랐기 때문에 성공한 것이다.

류융하오의 신시왕 창립 3대정신은 첫째, 둘째, 셋째도 모두 '절약'이다. 이런 구두쇠정신으로 부침(蚩沈)이 날벼락 같은 중국에서 살아남을 수 있었다. 그는 20살이 될 때까지 신발을 신어 보지 못했다고 한다. 신시왕(蠓希抵) 그룹 본사사육은 청두 시내에 있다. 그런데 이 회사를 처음 방문하는 사람들은 대부분 어리둥절 한다. 건물이 상상외로 초라하기 때문이다. 이 정도의 기업이라면 대부분 현대식 초고층 빌딩을 연상하게 되지만 시골 초등학교

류용하오의 돈에 대한 철학은
“돈을 유일한 목표로 삼아 따라다니는 것은 가장 비참한 일이다. 끊임없이 추구하고
노력하면 돈은 따라오게 돼 있다” 이다.

교실 같은 삼 층짜리 낡은 건물 두 동이 전부다. 이런 건물을 유지하는 이유를 허장성세에 정신 나간 일부 CEO들은 들어 봐야한다. “돈이 없어서 본사 사옥을 짓지 않은 게 아니라 창립 때의 정신을 잊지 말자는 뜻으로 처음 쓰던 건물을 그냥 쓰고 있다.”

류용하오는 사람에 대한 벤치마킹도 잘했다. 자신이 본받아야 될 인물을 연구하고 그를 뒤쫓았던 것이다. 그의 모델은 리자칭(李鋈)이다. ‘미스터 머니’란 별명을 갖고 있는 세계 최대의 화상이며 아시아 최대 갑부 장강실업 회장이다. 리회장은 플라스틱 조화(造花)를 생산해 돈을 번 뒤 부동산업과 항공, 부두 등 사회간접자본, 정보통신으로 잇따라 변신하면서 대기업가가 됐는데 류용하오와 그 과정이 매우 유사하다. 류용하오는 “이회장은 시대의 흐름에 따라 적절하게 새로운 사업기회를 포착해 수퍼맨이 될 수 있었다”고 말한다.

류용하오는 한국 등 개도국이 선진화되어 가는 과정을 면밀히 분석하여 발전 모델로 삼았다. 동물 의약품을 개발하는 의약회사를 설립했으며, 햄, 소시지 등 육가공식품과 우유업에 진출했다. 베트남에 사료공장을 건설했으며, 북한 진출도 계획했으나 성공하지 못했다. 90년대 말 우리나라 제일제당과 공동으로 북한에 사료공장을 건설하고 가축사육 사업을 하기로 추진한 바 있었던 것. 건설업에도 진출해 서부 대 개발 공사에도 참여 중이다. 상하이 인타이(禳太)백화점을 인수해 유통업에도 발을 들여놓았으며 광둥성의 선전 등 두 도시지역에 LPG

와 LNG를 공급한다.

류용하오는 “중국 최고의 민영기업이 되려면 남보다 3개월 먼저 앞서 변해야 한다”는 지론을 가지고 있다. 고인 물은 썩을 수밖에 없다는 이야기다. 한국인의 특징은 빨리 빨리 이다. 경제성장의 기동력이라고 긍정적으로 평가하기도 하지만, 이런 조급증 때문에 비즈니스에서 약점을 드러내는 경우가 많다. 보통 중국인들은 느리다고 말한다. 그런 부분도 있다. 그러나 중국인들은 겉으로만 느리지 계산은 빠르다. 계산을 꼼꼼하게 하면서 겉으로 느긋하게 폼을 쥔다. 류용하오는 바로 이런 특질을 가지고 있다. 직원관리시스템도 여타 중국기업 보다 앞서 중국 민영기업의 모델이 되고 있을 정도다. 우수한 직원에게 아파트를 내주고, 차량 유지비도 보조해주는 등 사원 복지도 웬만한 국영기업보다 잘 돼 있다. 개도국인 중국에서는 획기적인 일이다. 그러나 규율과 질서는 엄격하다. 신입사원들에게 한 달간 제식훈련을 시키고, 도박, 흡연을 금지하는 등 신상 필벌이 엄격하다. 리우용싱 회장은 11월에 400위안(6만4000원)인 와이셔츠를 입으면서 극빈지역에 학교를 짓고, 기부금을 내는 등 중국의 빈곤 퇴치 프로젝트에 앞장서고 있다. 그는 “빈곤 퇴치 운동으로 사회적 책임 다할 것이다. 많은 사람들이 부자가 되면 사회 발전의 책임을 잊어버린다. 나는 그런(축재만 하는)사람이 아니다. 이젠 돈에 관심이 없으며, 나라와 국민을 위해 꼭 필요한 사업을 하겠다”며 많은 돈을 기금으로 내놓고 있다. 대표적 빈곤지

중국인들은 겉으로만 느리지 계산은 빠르다. 계산을 꼼꼼히 하면서 겉으로 느긋하게 품을 쥔다. 류융하오도 바로 이런 특질을 가지고 있다. 직원관리시스템도 여타 중국기업보다 앞서 중국 민영 기업의 모델이 되고 있다.

역인 증서부에 2억위안(약 3500억원)을 투자해 14개 공장을 건설했다.

그의 돈에 대한 철학은 이렇다. “돈을 유일한 목표로 삼아 따라다니는 것은 가장 비참한 일이다. 끊임없이 추구하고 노력하면 돈은 따라오게 돼 있다.”

중국인들은 협상전문가라고 할만하다. 류융하오 역시 중국에서 대대로 내려오는 아래와 같은 협상 전략으로 변신을 거듭해 왔다. 참조할 만하여 적어 본다. 첫째, 꾸뽀이천이다. 이는 협상 중 의도적으로 조작된 정보를 상대방이 쉽게 찾아 볼 수 있는 곳에 흘려 착각과 오판을 유도하는 방법이다. 둘째, 꾸이판추오다. 실수를 가장해 본마음을 왜곡하는 것으로 일부러 자구(字琮)를 빼먹거나 부정확하게 표현하는 전략이다. 발각되면 실수였다고 발뺌한다. 셋째, 쥬잉마이다. 상담도중 일부러 화를 내거나 상식 밖의 행동으로 상대방의 마음을 뒤흔드는 전략이다. 또는 ‘모른다’로 일관해 상대의 인내력을 시험하는 동시에 민감한 문제는 회피한다. 넷째, 빼츠히우리다. 공손한 태도로 상대방을 칭송하고

선물을 안기며 자만심을 부추겨 협상 입장을 약화시킨다. 다섯째, 어린까오쭈앙이다. 상대 협상대표가 강할 경우 그를 면전에서나 혹은 동료들 사이에서 비방해 이간질 시키는 것이다. 여섯째, 앙쭈앙커리엔이다. 의도적으로 처량한 표정을 짓고 책상에 얼굴을 파묻거나 하여 상대방에게 측은한 마음을 불러일으키는 전략이다. 일곱째, 이로우커쟝이다. 상대가 강경할 경우 반응을 보이지 않고 조용히 기다리면서 지구전으로 끌고 가는 전략이다. 여덟째, 휴화이짜리에이다. 협상이 대치 상태에 있을 경우 상부의 지침을 받아 오겠다고 하면서 휴회를 제의하며 시간을 버는 한편 상대를 초조하게 만든다. 아홉째, 처룬잔리에이다. 협상 대표를 자주 바꿔 상대방을 피로하게 하는 전략이다. 마지막으로 사과잔리에다. 겉으로는 어리숙하게 보이고 속아주다가 기회를 잡아 상대의 양보를 받아 내거나 상대방을 역으로 속이는 방법이다. 어떤가? 북한이 쓰는 수법과 비슷하지 않은가? 순진한 CEO 들은 배워 볼만하다. ●

주장환님은 서울신문사(스포츠서울), 세계일보를 거쳐 파이낸셜뉴스 문화부장, 국제부장, 유통부장 등을 역임한 후 현재 논설위원으로 재직 중입니다.

한국언론연구원, 캠브리지대학을 연수하였으며 충효예실천운동본부전문위원, 한국바다워킹프로페셔널협회고문, 언노련민주언론실천위원 등으로 활동하고 있습니다. 성신여대대학원평생교육원, 삼성, GS문화원 등에서 「신문을 통한 우리 경제 엿보기」, 「문학의 이해-소설과 나」, 「레오나르도 다빈치와 함께 하는 NIE / 논술여행」 등

을 강의하고 있습니다.

저서로는 『논리강의』, 『논술이라고?, 너 딱걸렸어』, 『노벨문학상 소프트 1,2』, 『과학퍼즐』 (문화체육부 선정 추천도서), 『레오나르도 다빈치식논술방법 NIE』, 『로즈여사에게 배우는 특별한 자녀양육법 26』 등과 장편소설 『그 바닷가 헛간은 떠났다』, 『사바카』, 『겨울새 물살탈기』, 시집 『내 마음 속에 사랑의 집 한 채』, 번역서 『독불장군처럼 살아가』, 『오사마빈라덴』, 『사랑을 주는 데에도 용기가 필요합니다』 등이 있습니다.