

채권회수 가능성을 높여라

신문기사 하나가 눈에 띄었다. 코스닥 기업들이 현금 확보에 비상이 걸렸다는 기사였다. 내용은 유동자금 확보를 위해 고정자산을 매각하거나 투자 자금을 회수하는 벤처기업들에 관련된 것이었다.

참으로 안타까운 일이다. 벤처기업들이 회사의 장기적인 투자를 위해 노력하는 것이 아니라 걸을 치장하거나 다른 목적으로 자금을 운영하다가 회사의 뿌리를 뽑는 우(愚)를 범하는 것을 보면서 다시 한 번 '기본에 충실하자' 라는 말이 생각났다.

이런 일이 한국만의 문제는 아닌 듯 하다. 미국의 비즈니스위크(Business Week)지도 CFO의 전통적인 역할을 강조하면서 기업 경영전략가로 행세하고 있는 미국 CFO에 대해 일침을 가하고 있다. CFO의 기본적인 역할인 회사금고를 지키는 금고지기의 역할에 충실하라는 것이다.

가정주부가 소득과 지출을 비교하여 규모 있게 살림을 할 생각을 하지 않고 부모의 유산에만 신경 쓰거나 대출에만 관심을 가진다면 가정경제의 모습은 불 보듯 당연한 일이 될 것이다.

그렇다면 우리의 CFO는 어떻게 해야 하는가? 기본으로 돌아가야 한다. 금고지기로서 또는 알뜰한 가정주부로서 가계살림을 규모있게 만들도록 해야한다.

우선, 매월 유지해야 할 자금의 규모를 확인해야 한다. 이 확인 작업은 많은 CFO들이 실행하고 있는 것처럼 보이지만 실제로는 제대로 지켜지지 않을 가능성이 매우 높다. 우쭐한 마음에 수입을 고려하지 않고 지출을 결정하기 때문이다. CFO는 입금액과 지출을 비교하여 지출액이 적은지를 확인하고 지출금액을 결정해야 한다. 그래야만 자금의 선순환이 이루어진다.

가능하다면 자금의 흐름이 약간 상승하거나 유지되도록 만들어야 한다. 그런 노력에도 불구하고 자금이 계속 하향곡선을 그린다면 몇 개월 내에 스스로 정한 기준에 도달할 수 있는지를 검토해 보는 것이 필요하다.

자금이 어렵다고 지급해야 할 채무를 무한정 연기할 수는 없을 것이다. 사전에 미리 채무 지급을 연기해 놓는다면 일시적인 자금의 순환에서 숨을 돌릴 수 있긴 하지만 근본적인 방법은 아니다.

과연 근본적인 방법은 무엇일까? 첫째, 판매처의 자금 상황을 사전에 파악하는 것이 미래를 대비하는 길이 될 것이다. 일정한 규모의 매출이 있는 기업이라면 거래처에 대한 채권회수 가능성을 확인해 보는 것이 중요하다. 처음 거래를 시작할 때 거래기업에 대한 사전조사를 객관적인 제3의 기관을 통해 검증해 봄으로써 채권의 회수가능성을 높일 수 있다.

둘째, 계속 거래 기업이라면 거래처의 변화상황을 정기적으로 점검하는 것이 바람직하다. 많은 노력을 들일 필요는 없다. 마케팅담당자가 계속적으로 거래기업의 상황을 확인 할 것이다. 중요한 것은 거래기업의 상황을 일관되게 관리하도록 만드는 것이다. 본인만 알거나 소수의 사람만이 안다면 거래기업의 상황을 파악하고 있는 것이 아니다. 관련된 모든 사람 그리고 최종적으로 CFO가 거래기업의 상황을 파악하고 있는가가 중요한 것이다.

금고지기가 본연의 업무를 정확하게 수행하기 위해서는 많은 사람들의 도움이 필요하며 우리의 CFO가 해야 할 일 중에서 가장 중요한 일이 바로 채권회수 노력과 더불어 계속적으로 일정 규모의 자금을 유지할 수 있도록 하는 상황파악 노력이다.



D&B KOREA는 한국신용정보와 미국 D&B, 일본 TSR의 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.