

잠재적 경기 침체에 대비하는 10 가지 방법

Grow | Protect | Operate | Finance

최근 한국 언론은 2023 년에 닥칠 잠재적인 경기 침체에 대한 예측으로 가득 차 있다. 경기 침체의 실제 발생 여부를 불문하고 올해 경제가 어려움을 겪을 것이라는 데는 의심의 여지가 없으며, 기업은 이렇게 예상되는 불경기로부터 회사를 보호하기 위해 지금부터 계획을 세워야 한다.

올해 닥칠 수 있는 어려운 시기에 살아남기 위해 당신의 사업이 취할 수 있는 조치에는 어떤 것이 있을지 알아보자.

1. 기업의 가장 큰 자산인 직원을 살피자. 경제가 쇠퇴함에 따라 직원들은 자신의 일자리에 대해 더 큰 불안감을 갖게 될 가능성이 높으며, 이러한 불안은 업무 수행 능력에 영향을 미친다. 여기서 기억해야 할 것은 구성원이 모두 한 배에 탴다는 사실이다. 그들의 재능을 이용하라. 불필요한 비용을 줄이고 사업을 개선하여 휘청거리는 경제에 회사가 덜 취약하게끔 만드는 방법에 대한 아이디어를 직원들에게 얻어 보길 바란다. 근무 시간 단축, 임시 무급휴직, 이용 가능한 정부 지원 프로그램 모색 등 회사가 직원을 유지할 수 있는 옵션을 찾아보자. 어떤 일이 발생하든 진솔해야 하며, 가능한 한 많은 확신을 직원들에게 제공하고 그들의 기대치를 관리하자.

2. 고객과 대화하라. 어려운 경제 상황에서 고객 역시 재정적 어려움을 겪고 있거나 공급망의 안정성에 대한 우려를 가질 수 있다. 이런 상황일수록 고객의 요구 사항을 충족시켜 주는 귀사 사업의 신뢰성에 대해 고객에게 믿음을 심어주는 것이 중요하다. 어떤 고객은 경기 침체를 극복하기 위해 지불 조건을 조정해야 할 수도 있다. 회사의 좋은 고객이 계속해서 당신의 상품이나 서비스를 구매할 수 있게 하기 위해 어떤 부분을 조정할 수 있는지 생각해 보자.

3. 비즈니스 문서를 정리하라. 경제가 호황일 때 기업은 모든 비즈니스 문서의 중요성을 망각하고 그 적절한 관리를 확인하는 데 조금 느슨해 질 수 있다. 그러나 경제가 쇠퇴하는 시기는 그 문서를 가장 많이 활용해야 할 때이다. 적합하게 서명된 계약서가 있는가? 채무 지불에 관하여 약정된 담보, 이행 가능하고도 완전한 담보계약이나 서명된 보증을 받았는가? 계약에 연체료 조항을 추가해서 고객이 미결제 잔액을 제때 지불하지 못하는 위험을 줄여보는 것도 좋은 방안이 될 것이다.

4. 주 채권자와 대화하라. 당신이 고객의 사업 유지 및 계속 지불할 수 있는 능력에 대해 걱정할 수 있는 것처럼, 대출 기관 및 기타 주요 채권자들도 당신에 대해 비슷한 우려를 가질 것이다. 채권자에게 먼저 연락하여 그들에게 당신이 지불 의사가 있고 경기 침체를 헤쳐 나갈 계획이 있다는 것을 보여주면 그들에게 신뢰를 심어줄 수 있을 뿐더러 추후 더 많은 옵션을 확보하는 데 도움이 될 것이다. 대부분의 경우 협상을 통하여 모든 당사자에게 만족스러운 지불 계획에 도달할 수 있다. 보유한 대출 문서를 면밀히 검토하고 채무 불이행을 피하기 위해 준수해야 하는 약정에는 어떤 것이 있는지 주의를 기울이는 것이 특히 중요하다. 이러한 의무를 이행하는 데 어려움이 있다면, 이를 조정하여 채무 불이행이 발생하지 않도록 대출 기관 측에 조기에 알리는 것이 중요하다. 일단 채무 불이행이 되면 이로 인해 다른 옵션이 차단될 수 있기 때문이다. 그리고 현재 신용 한도가 없거나 신용 한도가 너무 적다면 필요해지기 전에 지금 신용을 얻거나 한도를 늘리는 것을 고려해야 한다.

5. 부채를 줄여라. 금리는 상승가도에 있으며, 이 추세는 2023년 3분기까지 계속될 것으로 예상된다. 이렇게 증가하는 부채 부담은 특히 매출이 감소하게 되면 회사의 현금 흐름에 타격을 줄 수 있다. 지금은 부채를 상환하거나 더 낮은 이자율로 채무를 최대한 통합하는 노력을 통해 부채를 줄여야 할 때다. 사용 가능한 옵션이 어떤 것이 있을지 고문과 논의하자.

6. 사업 비용을 절감하라. 지금은 또한 비용을 재고하고 불필요한 비용을 제거하여 비용 절감을 위해 노력할 때이다. 이를 위해서 당신은 회사의 비용이 얼마인지 파악하고 올해 예상 비용을 합리적이고도 정확하게 예상해야 한다. 정확한 재무 기록을 유지하고, 현금 흐름 예측을 주의 깊게 준비 및 모니터링하고, 기본 가정을 검토하여 그것이 현실적인지 확인하라. 운영 능력을 손상시키지 않으면서도 비용을 없애거나 줄이기 위해 변경할 수 있는 것이 무엇인지 생각해 보자.

7. 상대방을 알아라. 경기가 침체되면 믿을 수 있는 거래 상대, 즉 당신에게 돈을 지불할 수 있는 고객이라던가 약속된 대로 전달할 수 있는 공급업체와 비즈니스를 하고 싶을 것이다. 지금은 계약을 수행할 수 없는 자들에게 자원을 낭비할 여유가 없다. 따라서 좋은 실적과 재정적 탄력성을 갖춘 상대방과 거래할 수 있도록 적절한 실사를 수행하는 것이 중요하다. 그들에게 재무 정보를 요청하고, 공급업체와 고객이 어려운 지금과 같은 시기에 당신과 사업을 계속할 수 있는 적절한 위치에 있는지에 관한 이해를 얻어라. 또 이들에 대한 기본적인 온라인 조사를 통해 계약 이행능력에 대한 우려를 낳을 수 있는 위험 신호는 없는지 확인해보자.

8. 조기에 전문가의 자문을 구하라. '예방이 치료보다 낫다'는 말이 있다. 이것은 불황 속에서 사업을 계속 운영하려 할 때도 적용된다. 조기에 적절한 조언을 받으면 비용을 절감할 수 있으며, 추후 해결 불가능한 훨씬 더 중대하고 비용 소모적인 문제를 예방할 수 있다. 당신의 사업이 재정적 어려움을 겪을 경우 변호사 및 회계사와 같은 신뢰할 수 있는 전문가에게 조기에 조언을 요청하여 문제에 가장 적합한 옵션을 파악하고 성공 가능성을 극대화하기 위한 사전 조치를 취해야 한다.

9. 이사의 직무를 준수한다. 대한민국 상법 제 382 조의 3에 따라 이사는 회사의 이익을 위하여 충실히 직무를 수행할 의무가 있음을 기억하자. 예상되는 경기 침체에 대비한 조치를 취하지 않는 것은 비합리적인 행위로 비취질

수 있다. 당신의 전문 고문은 당신이 고려하고 있는 조치와 이러한 조치가 이사의 의무에 부합하는지 여부에 대한 가이드를 제공할 수 있다.

10. 새로운 비즈니스 기회를 모색하라. 경기 침체는 사람들의 변화하는 요구 사항을 충족하기 위해 제품이나 서비스를 확장하거나 다양화할 수 있는 새로운 비즈니스 기회를 창출할 수 있다. 비용을 크게 늘리지 않고도 기존 자원과 경험을 활용하여 새로운 제품이나 서비스를 제공할 수 있는 방법이 있을지 생각해 보자.

본문에 기재된 사안에 대한 보다 자세한 내용은 Dentons Lee 의 조길원 변호사 및 커트 거스트너 변호사에게 문의하십시오. 본 기사에 많은 기여를 해주신 뉴질랜드 Dentons Kensington Swan 의 James McMillan 과 David Shillson 에게 감사를 전합니다.

주요 연락처



조길원

변호사

D +82 2 2262 6068

ghilwon.jo@dentons.com



커트 거스트너

외국 변호사

D + 82 2 2262 6078

kurt.gerstner@dentons.com