

(23)레미콘 불모지 개척...업계 선두주자 급성장

양윤호 (주)MKI 대표...고품질 시스템으로 성공시대 열고 고향 제주 연계 사업도 구상

데스크승인 2015.08.21 김태형 기자 | kimth@jejunews.com



레미콘 불모지였던 몽골을 '기회의 땅'으로 만들며 한국기업 최초로 몽골 100대 기업을 일궈낸 양윤호 (주)MKI 대표(48).

그는 척박한 토양을 비옥지게 만들어온 제주인의 도전 정신을 바탕으로 남들이 진출하기 꺼려하는 개발도상국에서 사업가로 변신, 성공을 거둔 제주 출신 기업인이다.

창업 초반 개발도상국 투자에 따른 리스크를 고품질 생산시스템으로 극복한 MKI는 국내 중소기업의 해외 창업 성공 사례로 주목을 받았고, 그는 이제 고향 제주를 위한 새로운 도전을 준비하고 있다.

▲사업가의 꿈을 키우다=어린 시절 또래 아이들과 어울리며 모험 놀이를 즐기던 그는 일도초등

학교를 졸업해 중앙중과 오현고에서 학창시절을 보내면서 패기어린 청년으로 성장했다. 제주대 행정학과에 입학해 대학 생활을 보내면서 사업가의 꿈을 키우게 된 그는 우선 대기업에 들어가 경험을 쌓겠다는 포부를 갖게 됐다.

이에 대학 졸업 후 해병 ROTC 16기로 군 복무를 마치고 1992년 쌍용그룹에 입사했다. 그는 본사에 근무하면서 기회가 있을 때마다 발품을 팔며 각계각층의 사업가를 만나 기업 경영 등에 대한 노하우를 쌓았다.

특히 그룹 차원의 해외 사업 발굴 프로젝트를 맡아 몽골 시장의 성장 잠재력을 직접 확인하게 되면서 '세계는 넓고 할 일은 많다'는 말을 실감할 수 있었다.

이후 여러 차례에 걸쳐 몽골 현지에서 건설과 석탄 부문 등의 사업 타당성을 검토하던 그는 무엇보다 건설 시장의 발전 가능성에도 레미콘 공장이 한 군데도 없다는 시장 상황에 주목했다.

이는 겨울이 길고 변화가 심한 기후 여건과 수요 미흡 등으로 생산 기반이 제대로 갖춰지지 않은 데 따른 것으로, 향후 전체 레미콘 시장 규모에 있어서도 대기업이 진출할 정도로 크지 않다는 결론을 내리게 됐다.

이처럼 몽골에서의 레미콘 사업이 중소기업으로서는 '블루오션'이 될 수 있다는 판단을 갖게 된 그는 외환위기 여파로 어려워진 회사를 과감하게 정리, 2001년 몽골에 ㈜MKI를 설립하고 본격적으로 사업에 뛰어들었다.



▲야심찬 도전, 험난한 출발=‘기회의 땅’으로 생각한 몽골에서 해외 창업이라는 야심찬 도전에 첫발을 내딛었지만 부푼 기대와 달리 시장 상황과 경영 여건은 호락호락하지 않았다.

퇴직금과 대출금 등을 끌어모아 70만 달러의 자본금으로 출발, 몽골 최초로 현대식 레미콘 생산 설비를 갖춘 공장을 신축했지만 당시 건설경기가 나아지지 않아 초반부터 자금난에 시달려야 했다.

외국인에게 불리한 경영 여건과 배타적인 정서 등에 따른 경영 압박이 가중되면서 가슴은 새까맣게 타들어 갔다. 운전자금 마련을 위한 금융권의 자금 지원은 아예 기대할 수 없었는가 하면 담보가 있는 데도 현지 은행의 대출 금리가 30%를 웃돌아 비싼 이자 부담 때문에 사용할 수 없었다.

얇친 데 덮친 격으로 레미콘 생산을 위해 면세로 들여올 수 있다던 기계 설비도 수입 과정에서 관세 등의 세금이 부과되는가 하면 자금 조달을 위한 투자 계약도 어긋나는 등 개발도상국의 과도기적 리스크를 고스란히 떠안아야 했다.

언제 어떻게 될지 모르는 위기의 연속이었지만 그는 실패하지 않기 위해 이를 악물었다. 고향에 있는 아들을 비롯한 가족을 떠올리며 가장 힘들었던 4년 간을 뚝심으로 버티면서 고품질 생산과 현지화 노력에 온 힘을 기울였다.

▲불모지를 기회의 땅으로 만들다=지성이면 감천이라 했던가. 2000년대 중반 이후 활발한 자원 개발과 국제 원자재 가격 상승 등으로 몽골 경제가 6~10% 대의 고도 성장을 보이면서 건설 시장도 불붙기 시작했다.

특히 몽골 수도인 울란바토르 인구가 100만명을 넘어서고 정부에서 경기 부양을 위해 아파트를 비롯한 주택 보급 확대에 나서는 등 레미콘 수요가 폭증한데 힘입어 단숨에 흑자 경영으로 돌아서면서 도약의 발판을 마련했다.

이후 초고속 성장세를 질주하게 되면서 MKI는 70명 안팎의 직원과 연평균 1000만 달러 이상의 매출을 올리는 몽골 내 최고의 레미콘 업체로 발돋움, 2006년부터 몽골 100대 기업 및 후보기업에 매년 선정되며 우량 기업으로 인정받았다.

양 대표 역시 2008년에 현대식 공법으로 건설산업 혁신을 주도하고 주택 보급률 향상 등에 기여한 공로를 인정받아 몽골 정부에서 일년에 한번씩 국가 산업 발전에 가장 크게 기여한 외국인에게 수여하는 '실크로드(SILK ROAD) 훈장'을 받는 영예를 안았다.

회사가 급성장하자 주변에서는 아파트 등의 건설 사업에 직접 뛰어들 것을 권유했지만 그는 '본업에 충실하자'는 신조를 굳게 지켰다. 이는 2009년 몽골에도 불어닥친 글로벌 금융 한파로 많은 업체가 도산하고 적자에 허덕이는 경제 위기 속에서도 흑자 경영을 유지하는 자양분으로 작용했다.

▲고품질 시스템으로 성공 시대를 열다=러시아식 건설 공법이 주류를 이뤘던 몽골에서 그는 초고강도 레미콘 제조기술과 현대식 시설을 결합한 생산 시스템을 구축, 차별화된 품질 최고주의로 승부를 걸었다.

직접 철저한 원가 분석을 통해 품질 좋은 모래 등을 공급받아 만들어진 고품질 레미콘은 높은 가

격에도 몽골을 대표하는 아파트와 병원, 호텔, 쇼핑센터 등을 신축하는데 사용된 것은 물론 현지 일본회사에서도 주문할 정도로 제품력을 인정받았다.

안정적인 자금력 확보와 함께 장기간에 걸친 원자재 공급업체와의 신뢰 구축, 철저한 사후관리 등에 힘입어 고품질 생산 시스템을 갖추게 되면서 그는 재무구조 건전성을 높이기 위한 무차입 경영도 병행, MKI를 업계 선두주자로 성장시켰다.

직원들에 대해서도 주택 구입자금 및 학업 지원을 비롯해 복지 부문에서 최고 수준으로 대우해 주면서 과장급 이상인 경우 이직자가 한 명도 없는 회사로 만들었다.

여기에 몽골 내 산모 및 영아 사망률을 낮추기 위한 의료 시설 지원과 형편이 어려운 어린이 및 혼자 사는 노인 지원 사업, 도로 정비 사업 투자 등 기업 이익의 사회 환원 차원에서 각종 사회 봉사 사업도 펼치고 있다.

또 올해 중소기업중앙회의 몽골지역 해외 민간대사로 위촉되면서 국내 중소기업의 해외 진출을 자문하는 가교 역할과 함께 청년 창업을 지원하는 멘토 역할도 수행하고 있다.

▲제2의 도전, 고향을 생각하다=몽골 내 최고의 레미콘 전문기업을 일군 그는 고향 제주와 연계한 새로운 사업을 구상 중이다. 최근 트렌드를 가미한 카페형 마트 사업으로, 제주에서 생산된 한라봉차나 초콜릿, 소시지 등의 고급 상품을 판매하는 전문코너를 갖춘다는 계획으로 구체적인 플랜을 짜고 있다.

무엇보다 제주의 청정 이미지를 앞세운 프랜차이즈 사업으로 점포를 늘려 나간다면 제주에 기여하는 사업으로 발전시킬 수 있을 것으로 기대하고 있다. 이와 병행해 제주에도 테마파크 형태의 관광 사업을 추진할 계획으로, 제주시권에 부지를 매입해 본격적인 사업 준비에 나서고 있다.

이번 사업은 그에게 있어 제2의 도전으로, 고향 후배들에게도 새로운 도전에 나설 것을 조언했다. 그는 "청년들이 공무원 등의 안정적인 취업에만 매달리고 있는 현실이 안타깝다"며 "밖으로 나가서 어려운 고생을 해보고 새로운 것을 발견하게 되면 생각이 달라질 수 있을 것"이라고 시각을 넓히기 위한 도전정신을 강조했다.

그는 해외 창업에 있어서도 “문화적인 소통 문제와 이질적인 법률 및 경제 환경 등으로 국내보다 경영 여건이 더 어려운 게 현실”이라며 “1년 이상 필수적으로 체류하면서 현지를 이해하고 한국과 물류가 원활한 지역을 선정해 시장을 창조해야 한다”고 조언했다.

그는 “30대에 창업했는데 앞으로도 외국에서 할 게 많다고 본다”며 “제주와 몽골을 연계한 사업으로 제주에 기여하고 싶다”고 주먹을 불끈 쥐었다.

© 제주신보(<http://www.jejunews.com>) 무단전재 및 재배포금지 | 저작권문의