

# "한국의 벤처기업, 이제 무국적주의를 선언할 때다"

김기대 / 디지털FK(주) 대표이사



대한민국을 IMF환란에서 벗어나게 한 일등공신인 벤처기업이 소리없이 죽어가고 있다. 어떤 고위층 인사는 최근의 벤처기업 환경을 조정기라고 표현하고 대부분의 언론들과 자칭 벤처전문가들은 옥(玉), 석(石)을 가려야 할 때라고 말하고 있다.

그런데 최근 아마추어 금융전문가의 벤처주식을 이용한 실험적 도박사건이 가뜩이나 그로기상태

에 놓여 있는 벤처산업을 완전히 KO시켜 버렸다. 언론의 시각은 매우 부정적이며 벤처의 메카라는 테헤란벨리는 완전히 얼어 붙었다. 벤처가 마치 사기나 치는 사기꾼들이고 주식으로 거품이나 만들며 정치권력이나 정부 기관, 금융기관의 힘깨나 쓰는 사람들을 끼고 손쉽게 돈을 벌려고 하는 아주 나쁜 집단으로 심층분석 되고 있다.

그러나 얘기의 중심은 어디까지나 무늬만 벤처에 해당한다는 사실을 냉정히 인식 할 필요가 있다. 문제의 핵심이 되는 기업들은 이미 코스닥에 상장해서 충분한 자금을 확보했거나 덩치가 어느 중소형 재벌기업 못지 않게 커버린 벤처 냄새만 풍기는 가짜 벤처기업이다.

지금 수 많은 진짜 벤처들은 무늬만 벤처들의 로비 자금 만큼도 자금을 구하지 못해 시한부생명을 이어가고 있는 실정이다. 가짜들이 쓴 1회 로비자금 정도만 있으면 진짜 벤처들은 아마 몇 년 동안 기술개발과 해외 시장을 개척할 수 있을 지도 모른다.

이젠 대한민국에 벤처는 없어졌다고 해도 과언이 아니다. 하지만 벤처가 무엇인가?에 제대로 대답할 만한 사람이 얼마나 될까? 사업가치에 대한 객관적이고 냉정한 평가는 고사하고 운이 좋게 돈을 모은 기업은 옥(玉)이 되는 것이고 돈이 없으면 쓸모 없이 버려지는 돌(石)이 되고 마는 것이 옥(玉), 석(石) 가리기 인가?

솔직히 언론, 학계, 투자기관의 벤처전문가라고 하는 사람들이 무엇이 옥(玉)이고 무엇이 석(石)인지 가릴 만한

능력을 갖추고 있는가? 스스로 자문(自問)해볼 일이다.

최근에 아는 지인(금융전문가)에게 전해 들은 벤처캐피탈의 투자원칙을 보면 그럴 듯해보이지만 사실상 논리적이지 못한 느낌이 든다.

우선 인터넷벤처기업인 닷컴 기업에는 무조건 투자하지 않으며 원천기술(源泉技術)을 가지고 있거나 수익모델(收益MODEL)이 분명하고 안전한 벤처기업에만 투자한다는 게 벤처캐피탈이 제시한 기준이라는 것이다. 그런데 안전한 곳이라면 숫자로 평가하기 때문에 쉽게 찾을 지 모르지만 벤처캐피탈에 원천기술과 수익모델에 대한 부분을 제대로 평가할 만한 사람이 과연 있는지 궁금하다. 어떤 분야를 막론하고 이제 원천기술은 없다고 본다. 아마 기반기술을 이용해 만든 새로운 응용기술을 원천기술이라고 잘못 알고 얘기했을 것이다.

아무리 좋은 기술이라도 팔릴 시장이 있어야 하고 더구나 새로운 기술분야에 있어서는 표준화가 뒤따라야 하는데 한국시장의 크기를 감안하면 우리가 개발한 새로운 응용기술이 세계적으로 공인 받기에는 무리가 있다. 그러니 우리가 원천기술을 가진다는 것은 매우 어려운 일이며 또 그것을 마케팅해서 돈을 벌기도 어려울 것이다.

그리고 수익모델=매출이라는 등식으로 평가 잣대를 들이대는 바람에 벤처기업을 활성화 한다는 목적으로 운영되어 온 코스닥이 고유의 색깔을 잃어버렸다. 오히려 거래소기준에 미달해 상장을 못한 전통적인 제조업(하청업체)들이 코스닥에 상장해 덕을 보았고 非벤처(정부기관)의 벤처기업인증과는 무관)가 주류를 이루고 있다.

이러한 사실은 최근 코스닥 심사에 통과된 기업의 면면을 살펴보면 쉽게 알 수 있다. 벤처다운 벤처기업은 찾아 보기 힘들며 대부분 매출 몇 백억원의 철강회사 같은 중후장대(重厚長大) 사업을 펼치는 굴뚝산업의 범주에 드는 제조업체들이 대부분이다. 물론 현실이 이렇게 될 수밖에 없는 것은 관계기관이나 관계자들이 벤처(특히 인터넷벤처)가 제시하는 새로운 수익모델을 제대로 평가할 수 없는 형편이고 또 벤처에 대한 부정적인 시각이 반영되었기 때문이라고 보여지며 무엇보다 벤처=모험(위험)산업이라는 것을 인정하지 않기 때문이다.

이제 우리의 잘 못된 시각을 교정할 필요가 있다. 벤처는 실패할 수 있다. 아니, 100개 중 90개 이상 실패한다는 사실을 정부, 언론, 투자기관 뿐 아니라 벤처인들 스스로 인정해야 한다. 그렇다고 쉽게 포기하라는 얘기가 아니다. 안 되는 길이면 끝까지 가지 말고 뒤돌아 설 수 있어야 하고 다시 원점에서 출발할 수 있어야 한다. 누구나 대통령이 될 수 없듯이 누구나 빌 게이츠, 손정의가 될 수 없다. 죽어야 산다는 것이 신(神)이 만들어 놓은 섭리다. 거름이 많은 곳의 식물과 나무에 더 많은 열매가 열리듯이, 항상 세포가 죽어나가야 육체가 살아있듯이 벤처도 죽어야 한다. 그래서 죽음을 두려워 하지않는 목숨을 걸만한 배짱있는 사람들이 벤처기업을 경영해야 한다.

그리고 또 하나, 벤처의 옥(玉), 석(石)가리기라는 말과 벤처기업의 수익모델 평가라는 말을 함부로 쓰지 말자. 아직도 벤처, 인터넷이라는 말의 뜻조차 제대로 이해하지 못하는 마당에 어떻게 벤처기업과 인터넷기업의 옥, 석을 가리며 수익모델을 평가할 수 있다는 말인가. 그 말 자체가 벤처기업을 부정적으로 만드는 요인이 되고 있다는 사실을 우리는 주지해야 한다.

벤처의 본고장 미국에는 상장된 기업이라도 1년에 300여 개씩 사라진다고 한다. 그리고 수익모델이 무엇이

건, 적자가 나건 모든 것을 시장판단에 맡긴다. 그러니 우리도 이제 더 이상 벤처에 대한 알가알부를 중지하자. 언론이나 투자기관, 그리고 정부가 벤처를 제대로 평가하지 못한다면 차라리 가만히 내버려 두는 것이 좋을 듯하다.

명쾌한 기준도 제시하지 못하면서 옥(玉), 석(石) 가린다는 식의 표현을 하지 말고 수익 모델이 무엇인지 정확한 평가도 내리지 못하면서 과거의 잣대로 벤처를 평가하지 말 것이며 모든 중소기업을 모두 벤처라고 오해 받게 하지도 말고 지원한다는 것이 결국 규제하는 제도를 만들고 있다는 사실을 알고 시정해 주었으면 한다.

대한민국이라는 나라는 앞으로 어떤 상품을 글로벌경쟁에 내놓을 것인가? 반도체, 아니면 배(船), 차(車)? 국민소득 1만달러까지는 몸을 부지런히 움직이면 충분히 가능하다고 한다.

그렇지만 높은 부가가치를 가진 상품을 만들어 내기 위해서는 근면과 성실만으로는 안 된다. 머리를 쓰는 사업을 해야 한다. 즉 1억원을 투자해 만든 것을 10억원 이상, 10억원을 들여 만들면 100억원 이상을 벌어들일 수 있는, 기존의 사고방식으로 이해하기 힘든 고부가가치 상품을 만들어 내야 한다. 그 상품으로 시장을 설득시키면 엄청난 이익을 얻을 것이며 그렇지 못할 경우에는 조용히 사라지게 될 것이다. 그게 바로 벤처이다.

그러니 벤처기업은 위험하며 성공하기 어렵다. 하지만 아무것도 제대로 가지지 못한 우리나라가 글로벌경쟁에서 살아 남기 위해 해야 할 일은 오로지 인간의 머리를 써서 만드는 비즈니스 즉, 벤처를 키우는 일 밖에 없다.

그리고 대한민국의 모든 벤처기업은 이제 무국적주의(無國籍主義)를 선언해야 한다. 한국시장은 좁다. 그리고 아직 정보, 지식, 아이디어에 돈을 지불할 줄 모르는 사람들이 대부분인 한국에서 돈 벌 생각을 갖지 않는 게 좋을 것이다. 빌 게이츠, 손정의를 꿈꾸는 벤처들은 모두 세계 1, 2, 3위 시장인 미국, 일본, 유럽으로 나가서 아예 본거지를 그곳으로 옮겨야 할 것이다. 굳이 한국기업이라는 티를 낼 필요가 없다.

모든 노력을 기울여 현지화(現地化)에 힘쓰고 현지언어를 쓸 줄 아는 한국인이 아닌 현지인을 채용하고 서두르지 말며 오직 신용(信用)을 쌓는 일에 최선을 다하고, 그곳을 베이스캠프(Base Camp)로 글로벌경쟁에 도전하는 것이 진짜 벤처가 해야 할 일이 아닌가 생각한다.

일본에 현지법인(Media Gate-www.DreamAuction.co.jp)을 설립해 사업을 벌이는 필자는 일본에 사는 한국 친구들로부터 우스갯소리 같은 진담(眞談)을 종종 들었다. 대한민국이라는 나라의 역사를 보면 지금까지 일본에 앞선 문물을 전한 것이 5백년 전의 청자(靑磁)와 최근의 술(진로소주)과 호스테스(아카사카 한국거리) 뿐 이었는데 요즘은 한국 벤처기업들이 인터넷 관련상품을 팔기위해 겹도 없이 일본 땅을 누비고 있어 내심 흐뭇하다는 것이다.

지금도 수 많은 벤처경영자들은 시장(Market)을 개척하기 위해 벤처의 본고장인 미국, 세계 2위시장인 일본을 비롯해 거대 잠재시장인 중국을 잠도 안자고 발바닥이 붓도록 뛰어다니고 있다. 진짜벤처라면 코스닥시장의 침체를 걱정 할 필요가 없으며 또 언제 어떻게 될지 모르는 유리알 같은 한국시장에서 돈을 벌어야 한다는 생각을 할 필요도 없다. 어차피 벤처는 어려울 때 만들어 뼈를 깎는 고통을 감내 하기로 작정한 게 아닌가! IMF때 불과 같이 떨어져 일어 났듯이 대한민국의 벤처들이여 이제는 세계시장을 향해 뛰어보자!!