



벤처 이등병의 생존 전략과 벤처 일병 구하기

송낙경 / KTB인큐베이팅 사장

신경제의 성장엔진으로 자리잡은 벤처기업이 1만개를 돌파했다. 이중 광 관련 기업들도 상당수 벤처창업 했다. 그러나 거품론, 수익모델 부재, 자금확보, 도덕적 해이 등 벤처기업이 극복해야 할 과제도 많다. 이에 본지는 KTB인큐베이팅의 송낙경 사장이 그간 벤처창업의 일선현장에서 예비 및 신생 벤처기업들의 창업과 성장을 도우며 느낀 생생한 경험을 통해 올바른 벤처기업의 발전방안에 대해 알아본다. 송 사장은 지난 83년부터 17년간 KTB네트워크에서 근무하다 지난해부터 KTB인큐베이팅을 이끌고 있다. <편집자 주>

‘**오** 들어 벤처투자열기 급랭’ ‘벤처기업 가장 큰 애로’는 자금조달’ ‘창투자, 조합설립 급감-코스닥침체 등 원인’.

최근 신문기사 중 벤처기업과 관련해 눈에 띄는 기사제목들이다.

코스닥시장이 무너지면서 지난 일년 가까이 숨을 죽이고 여건이 나아지기만을 기다려온 벤처기업들에는 참으로 답답한 소식이 아닐 수 없다.

창업상담을 하면서 만나는 예비창업자들 중 상당수가 향후 일년내 자금조달의 첫번째 창구로 벤처캐피털을 생각하고 있다.

하지만 이쉽게도 그들 중 대부분은 벤처캐피털의 투자 대상이 되지 못한다. 이는 벤처캐피털의 책임이라기보다는 기업 스스로 풀어보야 할 문제다. 왜냐하면 필자의 경험으로 미뤄볼 때, 대부분 설립 초기의 벤처기업들은 사업 모델이 아직 명확하지 않고 수익성에 대한 판단이 어려우며 현금흐름상태가 급속히 악화되고 있는 경우가 대부분이기 때문이다.

이에 따라 자금을 조달하지 못한 창업기업들은 하루하루 생사의 현실에 직면하면서 유동성 확보를 위해 핵심역량과는 거리가 있는 단순용역사업도 불사하게 된다.

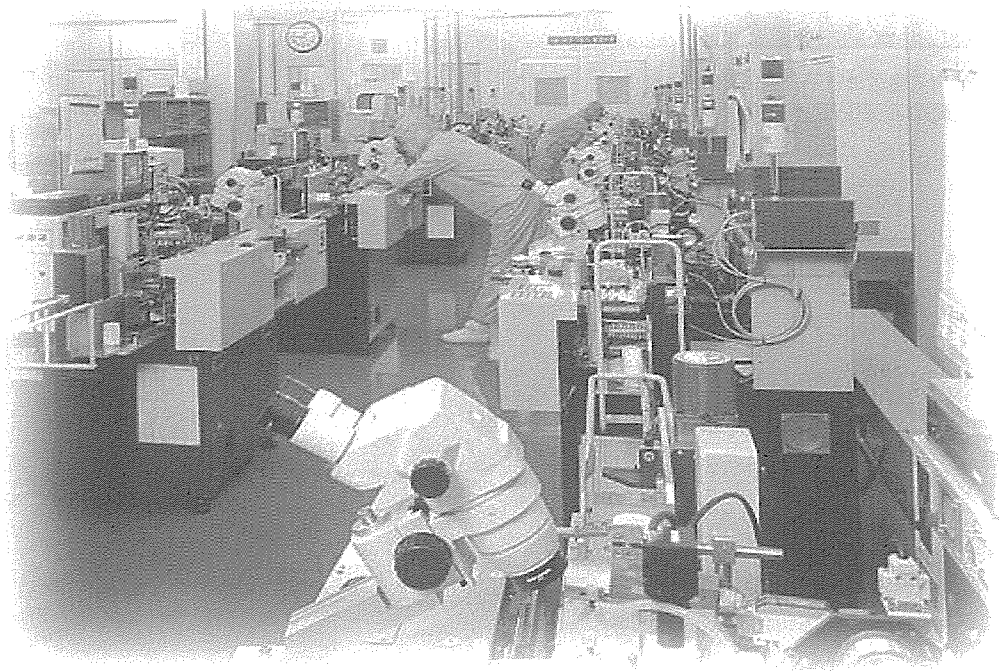
결국 여건이 크게 개선되지 않는 한 이 고비를 넘지 못하고 자금부족, 핵심인력 유출, 이에 따른 경쟁력 상실이라

는 악순환의 고리에 빠지게 된다.

이같은 상황을 피하기 위해서는 보다 현실성 있는 자금조달전략을 가져야 한다. 인큐베이팅을 하고 있는 필자가 창업기업들의 자금문제를 해결하기 위해 가장 관심을 갖고 추진하는 전략은 벤처캐피털을 포함해 잠재투자자들에게 미리미리 해당사업에 대한 정보를 공개, 관심을 갖도록 하는 것이다. 심지어 경쟁그룹으로 여겨지는 업체에게도 정보를 줘 필요한 경우 전략적 관계까지 맺는 방안도 도모하기도 한다.

무엇보다 해당사업에 대한 풍부한 이해를 갖고 있는 ‘진정한 엔젤’을 접촉해 투자를 유치할 수 있는 방법이 가장 바람직하다. 만일 창업 아이템이 무선인터넷콘텐츠 서비스라면 이동통신사업자로부터 적은 규모라도 투자를 이끌어낼 경우 마케팅 측면에서도 획기적인 시너지를 창출할 수 있다.

자금조달도 결국은 꾸준한 네트워크활동의 결과이지 하루 아침에 끝낼 수 있는 일이 아니다. 특히 영업실적이 없는 창업기업의 경우 6개월, 아니 일년이 걸릴지도 모를 자금조달을 위해서는 치밀하고 장기적인 전략수립이 요구된다. 오늘날도 많은 창업기업들이 여기저기 벤처캐피털이나 여러 투자기관의 창구를 찾을 것이지만, 그들 중 과연 얼마나 투자가들로부터 관심을 끌어 자금유치에 성공할 수 있을지는 알 수 없다.



국내 벤처기업수가 1만개를 넘어섰다는 발표가 있었다. 단순히 숫자만 늘어난 게 아니라 수출실적도 돋보인다.

무역협회에 따르면 지난해 벤처기업의 수출액은 45억 6000만달러로 1999년보다 42% 성장했다.

최근 벤처업계가 겪고 있는 현실을 생각할 때 벤처기업의 수가 꾸준히 증가하고 있으며 경제의 한 축으로서 임무를 다하고 있다는 소식은 무척 고무적이다.

현재 벤처기업으로 지정받는 길은 '평가기관의 우수판정형' '특허신기술형' '벤처캐피탈투자형' '연구개발집약형' 등 4가지 유형.

첫째와 둘째의 경우 전체 벤처기업 지정의 70%를 상회하고 있어 벤처기업 지정제도의 효용성 여부에 대한 논란이 많았다. 하지만 지난해 하반기 벤처거품론이 본격 제기되면서 벤처기업 지정제도, 특히 평가기관을 통한 벤처인증은 상당히 까다로워졌다. 바람직한 일이다.

한 예로 필자가 인큐베이팅하고 있는 C사는 3차원 애니메이션 기술을 갖고 지난해 말 모 평가기관에 벤처인증 신청을 했지만 최종단계에서 탈락했다. 이유는 기술진의 경력이 다소 부족하고 핵심 사업분야의 매출이 없다는 것이다. 벤처기업 지정에 뒤이어 정책자금 배정, 병역특례지정 등 갖가지 후속지원을 기대하고 있던 C사와 필자는 다시 6개월을 벤처기업으로 거듭날 수 있도록 준비해야만 했다.

앞으로 핵심 사업분야에서 실질적인 매출을 내지 못하

는 신생기업들이 과거처럼 벤처기업 인증을 받고 정책 지원과 혜택을 받기가 더욱 힘들어질 것으로 보인다.

벤처기업 하나를 찾아내 세계적인 기업으로 키우는 일은 우리의 척박한 현실을 고려할 때 쉬운 일이 아니다. 그러나 우리의 책임을 때로 "시장의 판단에 맡겨야 한다"는 말을 앞세워 회피하고 있지 않은가 곰곰이 생각해 볼 일이다.

영화 '라이언일병구하기' 가 우리에게 던지는 질문 중 하나는 적진에 빠진 한 명의 사병을 구하기 위해 다른 군인 8명의 생명을 희생시키는 것이 과연 합리적인가 하는 것이다. 물론 전쟁이라는 극한적 상황을 현실에 대비시키기 가 무리겠지만 그들이 구하고자 한 것은 라이언 일병의 목숨으로 상징되는 '앞날에 대한 희망' 이었던 것 같다.

요즘의 신생기업들을 보면 과거에 비해 사업계획도 야무지고 각오가 예사롭지 않지만 어딘지 어설픈 군장 차림새에, 계속되는 훈련에 지친 신병의 고달픈 모습이 떠올라 안타깝다.

계급도 없는 훈련병 시절을 거쳐 비로소 '벤처' 라는 계급을 단 우리의 씩씩한 '벤처 이등병' 들이 그야말로 '벤처장군' 이 되어 한국의 벤처산업을 꽃피울 그날을 기다려 본다.

<song@ktbi.co.kr>