



벤처산업이 한단계 올라서기 위해서

송낙경 / KTB인큐베이팅 사장 / song@ktbi.co.kr

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>

벤처투자의 효율성 제고를 위한 역할분담

이제 사업을 시작한 이들에게 벤처캐피털은 단순히 한 때 유행하는 자본조달 수단이라기보다는 기업의 성장 가능성을 보증하는 '인증서'로 자리잡은 듯하다.

중기청에 등록된 벤처캐피털 회사가 8월말 현재 146개에 이르고 지난 일년 동안 이들이 보유하고 있는 자본규모가 총 7조1000억여원에 달하며, 이들로부터 투자받은 벤처기업이 총 6,000여개나 된다. 테헤란로에 자리잡은 필자의 사무실 창에 비치는 벤처투자회사 간판만 열개가 넘는다.

그러나 90년대 초까지만 해도 벤처캐피털이란 그저 담보가 부족한 중소기업들에 신용으로 지원하는 정책자금 정도로 인식됐던 것이 사실이다. 당시 그나마 몇 안되던 벤처캐피털의 투자 담당자들은 열악한 투자환경을 탓하며 벤처에 대한 열정을 식이고 있었고, "벤처는 없다"는 말로 스스로를 자조하기도 했다. 필자도 우리나라 벤처산업에 대한 뚜렷한 확신 없이 이리저리 흔들렸던 경험을 예외없이 갖고 있다.

"길목인줄 알고 남보다 앞서 투자했는데 길은 열리지 않았으며, 지금 와보니 막다른 골목이고 갈 길은 바쁜데 발목까지 잡혔다."

한 중견창업투사의 투자담당 A이사의 고민이다. 다음 세대를 이어갈 유망 투자분야가 무엇인지 확신이 서지 않는다는 것이다. 지난해까지 창투사마다 문전성시를 이뤘던 무선인터넷 산업이나 광(光)기술 분야의 성장이 예상보다 주춤하면서 이 분야 투자에 적극적으로 나섰던 창투사들은 곤경에 처했다. 게다가 코스닥의 침체로 자금의 회수 전망이 불투명해져 재원고갈, 투자침체라는 악순환의 고리에 빠졌다.

경기침체를 예상해 나름대로 보수적 전략을 세워 벤처투자를 자제했다는 신설창업투사의 임원에게도 뜻밖의 고민이 있었다. 예금금리가 4%대로 떨어져 미투자자산의 운용수익이 적어지자 이 자문에 관심이 높은 자금주들로부터 투자활동이 부진하다는 책망과 함께 다른 용도로 사용하겠다는 압력이 있다는 것이다.

우리 자본시장의 특성상 벤처투자 후 수익이 날 때까지 3년 이상 기다려달라고 요구하는 것은 아무래도 무리인 것 같다. 미국처럼 각종 연기금이 벤처 재원의 대부분을 이룰 경우 5년 이상 기다리는 것도 가능하겠지만 우리의 현실은 그렇지 못하다. 이런 상황에서 정부가 장기투자가 보장되는 벤처투자펀드 조성에 적극 나서는 것은 고무적인 일이다. 하지만 장기적 관점에서 투자문화가 정착되려면 많은 시간이 필요할 것이다.

최근 여기저기서 벤처캐피털들이 생존을 위해 고심하는 모습을 자주 보게 된다. 업무 및 조직에 대한 컨설팅을 실시하고, 투자기업에 대해 자금지원뿐만 아니라 경영·마케팅·홍보 등에 이르기까지 입체적 지원을 확대하는 등 우리의 벤처캐피털들이 한단계 성숙하기 위한 것들이 되길 기대해본다.

이런 현실에서 필자는 개인적인 의견이지만 우리 벤처산업이 한단계 올라서기 위해서는 벤처투자의 역할분담이 명확해질 필요가 있다고 본다.

즉 처음 동지를 트는 신생벤처에 대한 장기적인 투자와 어느 정도 안정제도에 오른 벤처에 대한 단기적인 대규모 투자는 각각 구분되어야 한다. 자금규모만 다른 것이 아니라 감내해야 하는 투자 위험도 다르기 때문이다.

이런 관점에서 벤처캐피털과 인큐베이팅 기업과의 유기적인 협력이 어느 때보다 절실한 시기다.

원점에 서서

“길이 막혀 어디로 가야할지 모르거나 문제가 어려워 풀지 못할 때는 원점으로 돌아가 다시 시작해야 한다.”

은퇴를 앞두고 있는 옛 은사가 입시공부에 쫓기던 제자들에게 자주 하던 말이다.

자신의 실력과 문제의 본질파악은 외면한 채 눈앞에 닥친 문제풀이와 점수올리기에만 집착하다 보면 사태는 현상유지는 고사하고 더욱 악화되고 만다.

요즘의 벤처기업들이 당면하고 있는 상황이 이와 같지 않을까. 수년전에 비해 벤처지원정책은 손으로 꼽기가 어려울 정도로 화려하고 다양해졌다.

각종 창업지원제도에서부터 벤처투자펀드의 결성규모, 코스닥 등록이나 인수합병 관련제도 등은 하루가 다르게 개선려품 있어 벤처산업의 미래를 밝게 해주고 있다.

하지만 이러한 제도적 발전에도 불구하고 여전히 우리의 벤처산업은 어려움을 극복하지 못하고 있다.

A사장은 보안솔루션을 개발하는 벤처기업을 운영하고 있다.

설립한 지 일년이 채 안되는 신생업체지만 1년차부터 수익이 나고 당기순이익도 가능할 것으로 보인다.

“창투사의 벤처자금은 절대로 받지 않을 생각”이라는 그 앞에서 벤처자금의 타당성을 강조하던 필자는 머쓱해지고 말았다.

그가 왜 이런 생각을 품게 됐을까.

아마도 주변에서 좋지 않은 경우를 여러차례 목격했기 때문일 것이다.

벤처캐피털과 벤처기업은 진정한 동반관계가 될 수 없는 것일까. 단지 서로가 당면한 이기적인 욕구, 즉 돈(capital)을 매개로 맺어진 ‘적과의 동침관계’라면 문제는 심각하다.

음성인식기술을 개발한 B사장은 창업직후 벤처캐피털 투자를 유치해 최근 코스닥 등록을 준비중이다.

그야말로 창업에서 코스닥 등록까지 전 과정에 걸쳐 벤처캐피털의 지원을 받아 빠른 시간에 성장했다.

“아마 혼자서는 불가능했을 것입니다. 벤처캐피털과 좋은 동반관계를 맺을 수 있었던 것은 첫째가 상호 신뢰감이 아닐까요.”

맞는 얘기다. 이 경우는 신뢰라는 원점을 공유하고 있었기 때문에 성공할 수 있었다.

벤처캐피털이 미래 성장가능성보다 단기사업실적을 중심으로 투자하는 성향을 보이는 것은 국내 자금시장의 현실을 볼 때 어쩌면 당연한 결과인지도 모른다.

이러다 보니 최근엔 단기간에 내수중심의 매출이 가능한 영화나 게임업체 등에 벤처자금이 몰리고 있고 당연히 신생 IT벤처들은 철저히 외면당하고 있다.

마치 힘센 닭이 어린 닭을 쫓아내고 모이를 독점해 어린 것들은 성장의 기회조차 맛보지 못하고 굶어 죽는 현상(pecking order)이 빚어지고 있다.

이같은 현상이 지속된다면 초기 IT벤처가 자라날 토양이 황폐화돼 장기적인 IT산업 육성에 커다란 위험요인이 아닐 수 없다.

이를 막기 위해서는 장기적인 안목의 투자기준과 신생 IT벤처기업 육성역량을 동시에 갖춘 전문펀드가 절대적으로 필요하며, 초기 펀드형성과정에서는 정부차원의 관심과 제도적인 지원이 매우 중요하다.

또 기술 및 시장의 생명주기가 빠르게 진화하는 IT산업에 대한 전문지식과 경험을 갖춘 벤처캐피털과 전문 인큐베이터가 공동으로 펀드운영에 참여하는 게 바람직할 것이다.

벤처가 어렵고 모두가 벤처의 미래에 대해 확신을 갖지 못하는 이때, 원점에 서서 바로 2~3년후의 결실을 기대하며 벤처 꿈나무를 키워야 한다.