

## 코스닥으로 가는길

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 2000년부터 KTB인큐베이팅을 이끌고 있다. <편집자 주>

올 한해동안 거의 100개가 넘는 벤처기업이 오랫동안 마음 졸이며 준비해온 코스닥(KOSDAQ) 심사를 통과했다.

어려운 경제여건속에서 벤처기업과 코스닥시장에 대한 일반의 우려를 뚫고 이뤄낸 것인 만큼 더욱 뜻깊은 일이라 생각된다.

또 최근 코스닥시장이 바닥을 벗어나 꿈틀하는 모습을 보면서 한동안 멀게 느껴졌던 '코스닥의 미래가 바로 우리의 미래'라는 구호를 다시 떠올리며 우리 벤처기업들에 코스닥은 과연 무슨 의미를 갖고 있는 것인지 되새겨 보게 된다.

무선인터넷분야에서 자체기술을 들고 세계적인 기업들과 힘겨운 경쟁을 하고 있는 A사는 얼마전 코스닥 '수능시험'에서 뜻밖의 난제를 만나 고전하다가 결국 '보류' 판정을 받고 재수를 준비하고 있다.

당국의 발표에 따르면 회사의 매출액이 적고 보유기술의 시장규모가 얼마가 될지 현재로서는 가늠하기가 어렵다는 것이다.

충분한 심사와 고민끝에 내려진 판정이겠지만 코스닥을 준비하던, 그것도 새로운 시장을 겨냥해 신기술을 개발해 왔던 벤처기업들에게는 받아들이기 힘든 현실의 벽이 되고 만 것이다.

A사가 보유하고 있는 기술은 지난 90년대 초반부터 국내 모 재벌그룹사 연구소에서 10년 가까이 투자해 개발해온 기술이었다.

A사는 IMF 이후 사업조정과정에서 연구팀 구성원

들이 독립(spin-off)해 만든 회사로 설립 당시부터 매출을 올릴 만큼 기술적 완성도가 높았기 때문에 유수 벤처캐피털의 자금도 쉽게 유치할 수 있었다.

그 후 채 2년이 안되는 동안에 빠른 성장을 거둔 A사는 코스닥등록을 계기로 세계시장 진출을 준비하고 있었다. 하지만 아쉽게도 A사는 다시 반년이상 코스닥 입시준비에 시간과 노력을 쏟아야 한다.

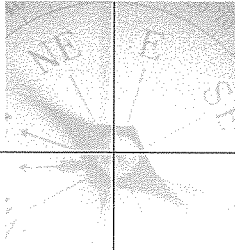
물론 코스닥등록이 벤처경영의 최종 종착지가 될 수는 없다. 기업공개(IPO)는 회사가 성장과정에서 거치는 몇단계 중요한 관문의 하나며, 코스닥은 끝이 아니라 새로운 도전에 나서는 출발점이기도 하다. 굳이 코스닥을 가지 않더라도 경제적으로는 물론 사회적으로 가치있는 기업이 되는 것이 사업경영의 궁극적인 목표라는 데 이의가 있을까.

하지만 우리 벤처기업들에 미래로 갈 수 있는 유일한 탈출구가 코스닥 말고 무엇인지 생각해 보면 문제는 심각해진다.

벤처기업들이 코스닥에 대해 갖고 있는 가장 큰 기대는 공개시장에서 유상증자를 통해 확보한 자본을 바탕으로 사업역량을 강화하고 더욱 성숙된 경영활동을 전개함으로써 성장을 가속화할 수 있다는 점이다.

또 회사의 이름을 널리 알릴 수 있고 등록기업이라는 사회적 신용도를 활용해 자금조달이나 영업활동은 물론 유능한 인재를 확보하기가 쉬워진다는 점도 큰 매력이다.

그러나 아쉽게도 코스닥으로 가는 길은 좁고 험하며



누구나 갈 수 있는 길이 아니기 때문에 '벤처 몇만개 육성'이라는 정책적 의지에 밀려 코스닥을 다그쳐서도, 상처를 줘서도 안된다.

결국 우리들 스스로 코스닥을 통하지 않고서도 미래를 향해 나아갈 방도가 무엇인지 찾기 위해 모자란 힘과 부족한 지혜를 모아야 할 것이다. 그것만이 이겨울을 이기고 살아 남을 수 있는 방법이다.

### 코스닥 진입, 종착역이 아닌 출발점

얼마 전 벤처기업인들의 송년모임에서 있는 일이다. 인터넷에서 패션명품을 판매하는 닷컴기업 B사의 경영자를 만났다. 전반적인 경기불황에도 불구하고 상당한 매출과 순익을 내고 있어서 그 자리에서 단연 부러움의 대상이 됐다. 미국 현지에서 유명 브랜드 상품을 구입해 한국 소비자에게 택배로 물건을 전달해주는 비교적 단순한 비즈니스지만 이런 방식을 이용해 쇼핑하는 국내 소비자가 꾸준히 늘어나고 있기 때문에 사업 전망이 낙관적이라는 설명도 들었다. 조만간 사업 확장을 위해 벤처캐피털로부터 펀딩을 추진할 계획이라는 이 회사 사장의 꿈도 여느 벤처기업과 다름없는 코스닥 입성에 있다.

코스닥시장에 이름을 올리는 일을 사업의 궁극적 목표라고 할 수는 없지만 코스닥이 가져다 주는 현실적 의미가 대단하기에 벤처기업인이라면 누구나 한 번쯤 가슴 설레는 기업공개(IPO)의 꿈을 가져봄 직하다.

B사의 경우 사업모델이 단순하지만 수익성과 성장성이 어느 정도 확보돼 있으므로 적절한 성장전략을 갖춘다면 가까운 시일 내 코스닥에 도전해볼 만하다고 보고 있다. 그러나 정작 안타까운 일은 대부분의 벤처기업이 코스닥에서 제시하는 각종 기준에 대해 구체적인 이해나 계획 없이 막연하게 생각하고 있다는 점이다.

즉 코스닥의 평가지표를 고려해 사업의 성장단계별 계획과 실행전략을 수립한 뒤 하나 하나 이뤄 가려는

생각을 가진 벤처기업이 뜻밖에도 드문게 현실이다.

기업 환경의 변화는 흐르는 물과 같고 그중에서도 자금시장은 가장 민감하게 변화하기 마련이다. 특히 벤처기업들에 있어 코스닥은 단순히 공개적인 자금시장의 역할을 하는 데 그치지 않고 사업의 진입과 퇴출을 결정하는 중요한 시장 기능을 수행하게 된다.

때문에 코스닥에서 요구하는 기준은 벤처기업의 코스닥 등록 여부를 가리는 소극적 역할에서 벗어나 사업초기부터 벤처기업으로서 갖춰야 할 제반 덕목을 가르치는 적극적 성장지침이라 할 수 있다. 더 나아가 글로벌 벤처를 꿈꾸는 IT기업이라면 나스닥에서 제시하는 진입 요건을 눈여겨 봐야 한다는 것이다. 여기에 자영업 개념의 제조업이나 일반적인 중소기업과 벤처기업의 차이점이 자리잡고 있다.

코스닥시장의 진입 요건은 크게 계량적 요건과 질적 요건의 두 가지로 나뉜다.

계량적 요건은 업력·자본금 규모·부채비율·자본 상태·이익달성 여부·합병 등 조직 변경, 최대주주의 지분 변동 제한과 같은 것이다. 질적 요건은 재무자료의 신뢰성, 재무적 안정성, 관계사와의 위험 정도, 사업성, 대주주 등과의 거래부분, 기술력 검증 등의 항목을 들 수 있다.

주목해야 할 점은 질적인 진입 요건이 더욱 까다로워지고 있다는 것이다. 다시 말해 기업의 투명성, 최고경영자(CEO)의 유능함과 자질 등 무형자산에 대한 본격적인 평가가 시작됐음을 방증하고 있다.

VoIP기술을 가진 C사는 통신장비기술의 특성으로 인해 경쟁사들이 대규모 자본금 불리기에 열중하는 동안 틈새시장에 집중하는 마켓 전략을 구사하면서 자본금은 상대적으로 적은 규모로 운영하는 '재무적 지지'를 발휘했다. 이 회사는 사업초기부터 철저히 코스닥 등록을 의식하면서 무리한 펀딩보다는 매출을 통한 현금흐름을 확보하고 이를 토대로 코스닥, 나아가서 글로벌 벤처의 꿈을 키우고 있는 중이다.

이제 코스닥 등록이 기업 활동의 종착역이 아니라 세계 시장으로 도약하기 위한 시발점이 되고 있다.