는 회사로 변모할 수 있을 것이다. 이 경우는 bioinformatics 회사의 경우도 해당될 것으로 보인다.

다음으로는 유통회사와 고부가가치 연구/개발회사의 합병을 들 수 있다. 의료용구, 생물기기 또는 시약 등을 유통하는 회사가 자금력과 운영 및 마케팅, 영업 조직과 관리능력을 제공하고 유사한 분야의 기술력 있는 회사는 고부가가치의 새로운 아이템의 지속적인 개발을 제공하여 상호 보완하는 구성으로 볼 수 있다.

단기 매출 제품을 가진 회사와 장기 고부가가치 제품 개발사와의 합병도 좋은 방법일 수 있다. 예를 들면 매출을 30억 이상 내고 순익이 8억 이상 유지하는 건강보조식품 회사와 고부가가치 바이오 소재 또는 원료 연구개발 회사 또는 신약개발사와의 합병을 꼽을 수 있다.

또는 연결 가능한 타 분야와의 합병도 고려해 볼만하다. IT 기업 중에 bioinformatics에 진출하려는 회사와 BT기업과의 합병이 그 예이다. 또는 환경, 화학 기업 중에 관련 있는 바이오 기업과 합병하려는 회사도 있을 것이다.

제일 바람직하고 확실한 합병은 제약사와 벤처기업의 인수 합병 및 공동 연구 개발일 것이다. 이러한 바이오벤처기업들간의 인수합병에는 몇 가지 이슈들이 남아 있다.

합치면 기업가치 평가는 어떻게 하나? 서로 다른 기업들과 주주들이 투자한 두 회사의 경우 하나는 단기 아이템으로 매출이 많고 다른 회사는 매출은 전혀 없고 연구개발력은 우수한 경우 단순히 재무적인 평가를 한다면 연구개발기업에 너무 불리하고 그렇다고 연구력을 평가하자니 어려운 게 사실이다.

합쳤을 때 사장이나 임원등의 배정은 어떻게 할 것인지도 관건이다. 인력을 줄일텐데 누구를 정리하느냐, 이름은 무엇으로 하느냐도 문제이다. 합쳐서 대주주의 지분율이 낮아지면 코스닥 등록은 어떻게 진행하나 등도 중요한 문제 중 하나이다.

이러한 모든 문제에도 불구하고 우리는 살아남기 위해 그리고 성공하기 위해 합쳐야 한다. 그래야 미래가 있는 것이다. 이들 문제는 얼마든지 해결할 수 있다. 합치려고 마음을 먹는다면 말이다.

Column

'기업의 가치'

사단법인한국기술가치평가협회
이기호 사무처장

한때 인간게놈 프로젝트 결과 발표로 급격한 성장세에 돌입할 것으로 예상되던, 바이오산업이 세계적인 경기위축으로 투자가 축소되면서 위기를 맞고 있다. 한국의 경우 투자자들의 조급함으로 바이오 기업의 특징인 신약개발 등 장기투자가 위축되고, 단기간에 성과를 올릴 수 있는 기능성 음료나 건강보조식품 개발만 이루어진다는 볼멘소리가 들려 온다. 그러나 한편으로는 바이오투자를 위한 조합이 결성되었으나, 투자할 회사를 찾기 어려워 해체한다는 얘기도 들려온다.

기업은 고부가가치 기술에 대한 투자의 부족으로 회사를 운영하기 어렵다고 아우성이고, 투자자는 투자할 만한 수준에 오른 기술이 없어 투자하기 어렵다는 아이러니한 상황이 발생하고 있는 것이다.

물론 투자는 시장환경을 반영한다. 즉 경제가 성장 가능성이 크면 투자가 증대되고, 위축될 것 같으면 투자가 감소되는 것은 당연하다. 그러나 현재의 기업과 투자자의 인식차이는 이러한 시장환경 때문이라기보다 기업의 가치에 대한 상호이해의 부족에 기인한다.

즉 기업가는 기술의 우월성과 시장의 성장성이라는 미래의 꿈만 보고 이를 이해 못하는 투자자를 탓하며, 투자자는 수익성이라는 현재의 실적만을 보고 기업의 미래에 대한 기업가의 설명을 불신하는 것이 현재 우리의 처지이다.

이러한 괴리는 바이오산업의 경우 대단히 심각하다. 왜냐하면 빠르면 6개월, 길어도 2년이면 실적이 나오는 정보통신산업에 비해, 장기간의 개발 및 시험이 필수인 바이오산업은 특성상 장기간의 대규모 투자를 필요로 하기 때문이다. 따라서 바이오산업에 맞는 가치평가모델구축과 이에 대한 투자자 및 기업가의 이해가 필수적이다. 즉 투자자는 바이오산업의 특성을 반영한 기업의 가치를 평가하고 투자전략을 세우며, 기업가는 이러한 기업에 가치를 높이고 투자자의 이해를 구할 수 있는 기업경영전략을 세우는 것이 필요한 것이다.

이를 위해 우선 기업의 가치를 평가하는 기본적인 방법론은 산업과 무관하게 동일하다는 것에 대한 이해가 필요하다. 다만 각 산업에 따라 적용하는 위험율 및 수익기간, 경영옵션, 시장환경의 차이만이 존재한다.

한국기술가치평가협회가 가치평가에 대한 기준 및 모델을 만든다고 했을 때 이를 이단시하고 기술가치를 평가하는 일반적 체계를 부정했던 일부 실험실 연구자들과 기술의 전문성이 떨어지는 젊은 투자심사역의 무자비한 칼질을 감수하는 것이 우리의 현실이다. 아직도 기술가치평가를 위한 특별한 방법론을 논하고 바이오산업의 특수성만 강조하는 기업가, 연구자나 컨설턴트가 있다면 꼭 해주고 싶은 말이 있다.

기업 및 기술의 가치는 시장에서 투자자와 경영자간의 상호 이해를 위한 프로토콜이라는 사실을 말이다. 그리고 이런 프로토콜인 가치평가에 대해서 연구하고 학습하지 않고 산업 또는 기술의 특성만 우기면, 바이오 기업에 도움이 되는 장기 투자자는 기업의 곁을 떠날 것이라는 사실을 꼭 기억할 필요가 있다.