

“과감한 M&A로 발전방안 모색을”

국내의 바이오벤처 업체들은 대개 1999년, 2000년에 설립된 것들이다. 이제 만 3~4년 된 것이라고 보면 되겠다.

그 짧은 시간 동안에 너무나 많은 경험을 해온 것 같은 느낌이다. 그 경험들은 잠깐 동안의 흥분과 기대를 누린 초기시간을 빼고는 대부분 사업의 어려움을 뼈저리게 느끼는 고통의 시간이다.

계획대로 연구개발이 되면 추가투자가 되고 다시 그 자금으로 지속연구를 하고 그 결과들로 제약사나 대기업과 공동연구를 하고 공동연구비로 후속 연구와 개발을 하고 그 결과들을 해외 대형 제약사들에 팔아 큰 수익을 창출하여 코스닥에 진출하고 투자자들에게 많은 이익을 돌려주고 그래도 남은 자금으로 추가 연구와 새로운 분야에 대한 연구개발에 몰두하여 기업가치를 높이고 많은 연구개발자들을 흡수하여 우리나라를 바이오 강국으로 만들겠다는 것이 대부분의 바이오벤처들의 비전이자 계획이었다.

하지만 현실에서는, 계획했던 연구개발은 약간씩 늦어지고 자금은 다 떨어져 지금까지의 개발진척을 보고 추가투자를 해달라고 주주들에게 요구하고 주주들은 세계적인 불황 속에 바이오분야가 결실을 보기까지 너무 오래 걸릴 것이라는 불안감에 진척률이 좋은 회사에도 추가투자를 못하는 형편에 놓이게 되었다. 일부 기술력이 좋은 회사들은 처음부터 시장은 미국밖에 없다고 생각하여 미국 대형 제약사들과 접촉을 시도했으나 제대로된 대형 계약을 맺은 곳은 거의 없다.

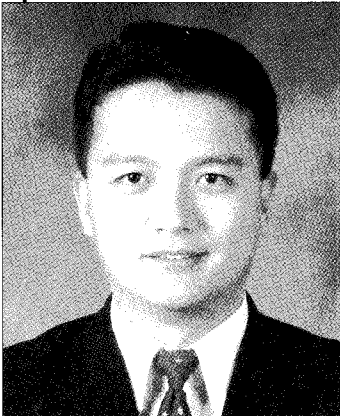
일부 국내 제약사들과 공동연구, 업무제휴 등을 통해 자금을 지원 받으며 연구를 진행하고 있는 회사들도 자금 지원이 막막하고 기술가치를 작게 평가하여 공격적인 연구개발을 하고 수익을 내기에는 어려운 형편이다. 정부자금도 대부분 연구개발 자금이나 사업화 자금은 임상시험 자금이기 때문에 운영자금이 떨어진 벤처들은 아주 어려움에 처해 있다.

바이오벤처들을 이대로 둔다면 벤처 기업자체들에게 뿐만아니라 대기업, 제약사, 투자사, 모두를 포함한 국가적으로 큰 손해가 될 것이다. 어렵사리 키워온 벤처 분위기와 바이오분야의 벤처 정신을 하루아침에 대부분 잃어 버릴 수 있기 때문이다. 이를 막기위해 각 부문별로 노력해 볼 수 있는 사항들을 다음과 같이 생각해 보았다.

바이오벤처의 입장에서는 눈높이를 낮추고 미국시장에만 의존할 것이 아니라 국내 제약사들과 작은 계약이라도 따내고 그 연구 개발을 성사시켜 성공 경험을 축적하는 것이 중요하겠다.

말레이시아, 인도네시아, 싱가포르 같은 동남아와 남미 등의 시장 개척도 고려할 만하다. 그리고 자신들의 아이টে를 현 시장과 가까운 미래 상황에 비추어 보아 가능한 것인지 냉정하게 판단하여 성장가능성이 없다면 빨리 그만두는 것도 현명한 선택이다.

또는 시장성 결여, 너무 오래 걸리고 가능성이 적은 사업이라면 다른 회사와 합병하거나 제약사 등에 아이টে를 넘기는 발전적 방안을 모색해 보는 것도 좋겠다. 경영능력부재라면 더욱이 경영자를 찾거나 우수한 경영자가 있는 회사에 연결시키는 작업이 절실하다. 국내 자금시장이 얼어붙어 자금을 구하기 어렵다면 일본 자금시장이나 동남아 시장까지 확대하여 찾아보는 노력도 필요하다. 투자자들에게만 의존할 것이 아니라 임직원들이 출산하여 최소한의 운영자금을 마련하는 자제도 요구된다. 더욱 중요한 것은 이 사업을 왜 하는지 다



조영국 팀장

우리기술투자

시 한번씩 생각해 보아야 한다.

계약사나 바이오관련 대기업들은 벤처기업들의 기술개발을 폄하하지 말고 적당한 대가를 지불하려는 자세가 필요할 것이다.

지금 같은 시기가 벤처기업의 좋은 기술과 연구업적들을 싼가격에 계약하여 공동연구를 할 수 있는 절호의 기회가 될 수도 있겠다. 어쩌면 계약사들은 지금 더 어려워질 시기를 기다리고 있는지도 모르겠다.

국가적 자금지원은 직접적인 지원보다는 간접지원을 하는 것이 좋겠다. 벤처펀드나 사업화과제 관련 자금을 조성한 후 벤처 캐피탈 등이 투자를 하는 회사에 매칭펀드를 지원하는 형식이 바람직해 보인다.

여러 번의 추가 투자가 필요하고 투자 후 회수가 오래 걸리는 점 등을 고려할 때 정부

가 3~5년간 매년 일정 비율 씩 사업화 자금을 지원하되 창투사의 투자결정이 된(사업성이 평가된) 회사에 지원하는 것이 나누어 주기식이 아닌 선택과 집중에 의한 시장논리에 맞다고 판단된다.

계획대로 연구개발이 되면 추가투자가 되도록 하는 시스템을 구축하고 그 결과들로 계약사나 대기업과 공동연구를 하고 그 결과들을 평가하여 투자자에게 팔아 큰 수익을 창출하여 코스닥에 진출하고 투자자들에게 이익을 돌려주고 ...

코스닥 등록위원회에서는 바이오 기업들에게 양적인 가이드라인을 낮추어주고 질적

인 가이드라인을 평가할 수 있는 시스템을 만들어주고 나머지는 시장에서 판단할 수 있는 길을 열어주는 것이 좋다고 생각된다.

투자자들은 크게 벤처투자자, 기업 투자자, 은행 및 증권계 투자자 등으로 나뉘어진다. 이들 모두 바이오 대박을 꿈꾸며 2000년에 많은 투자를 해 놓고 추가투자도 못하고 그렇다고 회수할 안도 없는 아주 어정쩡한 상태에 처해있다. 매출 수익을 충분히 내지 못했어도 현재까지의 연구개발 진척, 시장 상황과 향후 변화의 예측 등을 통해 선별적인 집중과 추가 투자를 과감하게 진행해야 한다고 생각한다.

이것은 투자 담당자들보다 임원진들의 바이오분야에 대한 확신과 의지가 있어야 가능하리라 보여진다.

현재 바이오벤처들은 크게 성장하기 위한 혹독한 과도기를 겪고 있다. 이 어려움 속에서 살아남아 자리잡은 회사들은 투자, 공동연구, 매출, 정부자금, 시장 등 여건이 좋아졌을 때 크게 성장할 수 있는 잠재력을 키우게 될 것이다. 이를 위해서는 벤처기업 자체의 노력이 가장 중요하다. 어려운시기에 빠른 노력을 하고 사업의 본질을 다시 생각해보는 계기가 되어야 할 것이다.