

벤처기업의 특성과 창업전략

이준식

서울대학교 기계항공공학부

Some Features on Venture Business and Start-Up Strategy

Joan Sik Lee

School of Mechanical & Aerospace Engineering, Seoul National University

서언

벤처기업의 메카로 불리는 미국의 실리콘밸리는 1940년대 초에 HP를 창업할 당시 Stanford대학의 학생이었던 Hewlett과 Packard에 의해 시작되었다는 것이 정설로 되어있으며 그 이후 정보혁명과 정보사회의 실현으로 수많은 크고 작은 벤처기업들이 생겨났으며 지금까지 부침을 거듭하고 있다. 1990년대에 들어서면서 이러한 창업열풍은 전분야에 걸쳐 가속화되었으며 사업에 성공하여 하루아침에 벼락부자가 되는 사람들의 이름이 자주 신문에 보도됨으로 인하여 더욱 많은 사람들이 자기자신의 회사를 갖기 위한 꿈을 키우게 되었다. 실리콘밸리는 전자, 컴퓨터 및 주변기기의 중심지일 뿐만 아니라, 생명, 유전공학의 세계적인 중심지로 나타나게 되었다. 이는 전자산업의 비약적인 발전에 따라 계측장치의 획기적인 성능향상이 이루어졌고 황당무계했던 아이디어들을 실현할 수 있게 되었기 때문이다.

실리콘밸리의 성공은 벤처창업의 문화와 조직의 구조에 그 요인이 있다고 보는 견해가 지배적이거나 근본적으로는 역사적, 지리적 배경에 비추어 인력풀의 규모와 유연성, 인력공급자들의 네트워크 구성, 벤처 캐피탈의 용이성 등이 그 요인이라 할 수 있다. 단적으로 표현하면 기술이나 아이디어를 최단시간내에 사업화하여 수익을 창출해 내는 곳이 실리콘밸리라 할 수 있다.

국내에서도 창업에 성공하여 거부가 된 예들을 쉽게 찾아 볼 수 있으며 각 언론매체에서도 이를 주요기사로 다루고 있다. 정부에서도 IMF체제 이후 경제불황을 타개하기 위해서는 대기업의 구조조정과 함께 고용창출과 거대시스템의 붕괴에 따른 국가적 위기를 분산하는 차원에서 국가적 시책의 일환으로 신기술 및 제품의 개발과 창업에 대한 지원 정책을 수립하여 구체적으로는 한국산업기술평가원, 중소기업청, 정보통신진흥원 등을 통하여 신기술창업지원업무를 시행하고 있다. 민간단체로는 벤처기업협회, 벤처캐피탈협회 등이 있고 100여개의 창업투자회사가 난립하고 있으며 재벌그룹에서도 창업투자팀을 구성하여 참여하고 있다. 이러한 급속적인 벤처기업의 팽창에 따라 여러가지 문제점들이 생겨나고 있다. 실리콘밸리에서도 이제는 초기의 벤처정신이 퇴색해가고 소위 "money game"의 장터로 변질되어 가고 있으며 우리나라에서는 이러한 증세가 훨씬 더 빨리 나타나고 있는 것으로 보인다.

이러한 시점에서 벤처기업의 특성을 살펴보고 건설한 벤처창업을 위해서 고려해야 할 사항들을 짚어보고자 한다.

벤처기업이란?

벤처기업에 대한 정확한 정의를 내리기는 어려우나 일반적으로 벤처캐피탈이 투자한 신기술 기반의 신생기업으로 투자의 위험성은 크지만 성공할 경우 높은 기대 수익이 예상되는 기업을 뜻한다. 우리나라에서는 특이하게 정부에서 벤처기

표 1. 법적 벤처기업의 정의

유형	정의
창투자투자형	투자총액이 자본금의 10% 이상인 기업
연구개발형	총매출액 대비 R&D 비중이 5% 이상인 기업
특허출원형	특허권등을 사업화한 기업 (매출비중 50% 이상)
신기술사업화형	신기술을 통한 매출비중이 50% 이상인 기업
벤처평가우수형	정부지정 기관의 기술평가를 통한 벤처확인 기업

업을 지원하고 있기 때문에 지원의 기준을 설정하기 위하여 인위적으로 벤처기업육성특별법에 표 1에서와 같이 법적인 벤처기업을 정의하고 있다. 국내 법적 벤처기업의 수는 99년 12월말 현재 5000여개로 평균매출액은 약 47억원, 평균자본금은 6억7천만원 정도이고 업종별로는 정보통신 33%, 정밀기계 29%, 전기전자 14%, 섬유화학 13.5%, 의료생명공학 5.2% 등이다. 이들의 특징은 일반중소기업에 비해 매출성장률이 70배, 영업이익률이 7배, 기술개발투자비는 100배에 달한다. 이러한 수치적 차이를 나타내는 이유는 기존의 대기업이나 일반중소기업과 차별화하고 산업의 패러다임 변화에 빨리 적응해 나가기 때문이다. 그 차별성을 표 2에 나타내었다.

벤처 왜 좋은가?

신기술이 중요하고 이러한 기술을 바탕으로 한 사업화를 통하여 부를 축적할 수 있다는 사실은 이전부터 인식되어 왔으나 요즘처럼 직접 피부에 와닿게 느껴진 적은 없다. 신기술이 바로 돈이라는 사실이 구체화되면서 새로운 기술개발에 대한 열기가 뜨겁다. 그 동안 사장되어 왔던 기술들이 사업화로 이어지고 참신한 아이디어와 기술을 개발하려는 노력이 끊임없이 지속되면서 새로운 기술들이 속속 개발되고 있다. 앞으로 이러한 신기술의 창출에 있어서 대학이 그 중심적인 역할을 수행해야 할 것이며 산업의 축이 대학으로 이동하고 있다.

이와 함께 엔지니어들의 위상이 제고되고 있다. 지금까지 엔지니어에 대한 사회적 중요성과 대우면에서 열악했던 것이 사실이나 이제는 공자천하지대본의 시대가 열리고 있다. 이는 법조계나 의료계로 편중되던 우수한 인력이 앞으로는 이공계 대학으로 몰려드는 바람직한 현상으로 나타날 것으로 보인다. 또한 기술거래가 활성화되면서 기술의 우수성을 평가하고 사업성을 판단하는 일이 매우 중요해지고 이러한 평가작업은 엔지니어들의 몫이 될 것이다.

자금조달면에서도 사채시장의 자금이 엔젤투자자로 변신하고 있으며 코스닥시장의 활성화로 벤처기업의 자금조달이 용이해 졌다. 이는 최근 2년 사이의 급격한 변화로서 투자자가 투자할 벤처기업을 찾아나서는 사례도 흔히 볼 수 있으며

표 2. 패러다임의 변화

일반기업	벤처기업
대량생산, 생산성	다품종, 다양성
상품의 질, 신뢰성	취향, 가치
가격 경쟁력	가격특권
전통적 우위	참신성
변혁	창조

이전에는 코스닥 등록 직전의 비교적 안정된 기업에 대한 투자만 이루어졌으나 이제는 연구개발단계에서부터 투자가 이루어지는 경우도 많이 있다.

벤처기업의 활성화를 통한 또 다른 좋은 점은 기업의 도산에 의한 위험요소를 분산할 수 있다는 것이다. 종래의 재벌이나 대기업에 의존하는 경제구조에서는 한보, 기아, 대우의 예에서 알 수 있듯이 이들의 도산은 국가와 국민 전체의 부담으로 나타나지만 상당수의 벤처기업이 도산하는 사태가 발생하더라도 그 부담은 일부 투자자들에게만 한정될 것이기 때문이다.

창업은 어떻게 할 것인가?

창업에 있어서 가장 중요한 요소는 인적구성이다. 세계적으로 성공한 벤처기업을 살펴보면 visionary와 analyst의 두가지 인적요소가 결합되어 있다는 것을 알 수 있다. 예를 들면 Hewlett Packard의 Bill Hewlett과 David Packard, Microsoft의 Bill Gates와 Paul Allen, Yahoo의 Jerry Yang과 David Filo가 그러하다. Visionary들로만 이루어진 창업은 쉽게 붕괴될 위험이 있으며 analyst 만으로 구성된 기업은 사업확장의 기회를 놓치고 뒤쳐지는 기업으로 전락할 위험이 있다. 실제로 창업투자회사가 투자여부를 결정하는 가장 중요한 인자는 기술력, 영업력 보다도 그 업체의 인적구성이다.

신기술의 확보는 창업에서 당연히 갖추어야 할 필요조건이다. 이 기술은 적당한 경쟁력을 가지는 것만으로는 부족하며 독점력이 있고 사회적 인프라와 인간의 생활패턴에 변화를 주는 불연속적인 혁신을 가져올 수 있는 기술이면 더욱 좋다. 이러한 기술을 바탕으로 하여 효율적인 사업모델과 수익모델을 제시할 수 있어야 한다. 적절한 사업모델만을 가지고 특별한 기술이 없이 창업한 인터넷사업들은 회원확보와 광고 외에는 확실한 수익모델이 없기 때문에 거품을 내포하고 있으며 단시일 내에 정리될 것으로 판단된다. 최근에 이러한 기업들이 살아남기 위하여 전통적인 제조기업과의 활발한 제휴를 통하여 수익모델을 창출하고 있다.

독점력이 있는 기술이 있다고 해서 창업의 성공이 보장되는 것은 아니다. 오히려 투자의 유치와 마케팅, 홍보에 대한 전략이 더욱 중요하다. 요즘은 시중 자금이 넘쳐나고 있어 자금의 조달에는 큰 어려움이 없는 것으로 보인다. 그러나 여기에 또한 문제점이 있다. 신뢰할 수 있는 투자를 유치하는 것이 중요하며 단계별 투자유치계획을 수립해야 한다. 초기에 한 개인이나 기관으로부터 과도한 투자를 유치함으로써 유연성을 잃고 정체되거나 “너만 믿는다”는 식으로 주가만 쳐다보고 있는 투자를 유치하는 잘못을 범해서는 않된다. 초기에는 믿을 만한 친지들의 개인투자를 통해 소액의 자금을 확보하고 사업의 진행상태를 판단하여 사업의 확장이 필요한 경우에만 소요되는 자금의 투자를 유치하는 단계적 유치 전략을 세워야 한다. 대체적으로 투자의 단계는 개인투자, 엔젤자금, 기관투자, 은행자금, 전략자금의 순으로 투자유치가 이루어지는 것이 바람직하다.

초기 창업자가 사업화과정에서 겪는 가장 어려운 점은 마케팅과 홍보이다. 독자적인 마케팅이나 광고를 위해서는 막대한 자금이 소요되기 때문에 이러한 위험을 감수하기란 쉽지 않다. 따라서 전문 유통업체와의 제휴가 가장 바람직한 방법이다. 요즘은 기존의 국제적 유통망을 가지고 있는 대기업들이 벤처기업의 지분참여를 통하여 벤처기업의 마케팅을 전담해 주는 제휴가 많이 이루어지고 있다.

또다른 중요한 요소는 타이밍이다. 아무리 좋은 기술, 사업모델, 수익모델, 마케팅전략을 가지고 있더라도 이를 단시간내에 사업화하여 수익을 창출해 내는 전략이 없이 시간을 끌게되어 실패하는 사례가 종종 나타난다. 이러한 문제점은 전문 컨설팅회사와의 협약을 통해 해결하는 것이 가장 좋은 방법이라 생각된다.

대학의 창업문화

신기술에 바탕을 둔 건실한 벤처기업을 발굴하고 이를 육성해 나가기 위한 필요조건은 신기술의 개발이며 이러한 신기술 창출의 중심이 되는 곳이 바로 대학이다. 따라서 대학, 특히 이공계대학에서 교수나 학생에 의한 창업이 활발하게 이루어지는 것은 어찌보면 당연한 결과이다. 또한 벤처창업의 활성화로 인하여 기술에 대한 인식이 바뀌면서 엔지니어들의 위상과 가치에 대한 사회적 재평가가 이루어지고 있는 것은 바람직한 변화라고 생각된다.

그러나, 일부에서는 대학의 고유기능인 상아탑으로서의 역할에 대한 변질을 우려하는 목소리도 높다. 아직은 교수의 창업을 쉽게 용인하는 문화가 형성되어 있지 않다. 이는 대학의 연구개발이 산업화로 이어져서 새로운 산업을 창출하고 국가 경제발전에 도움을 줄 수 있다는 시각보다는 개인의 부를 위한 행위로 인하여 면학 분위기를 해칠 수도 있다고 보기 때문이다. 제도적으로는 벤처창업을 위하여 교수의 겸직 또는 휴직이 허용되어 있으나 현실적으로 학내의 분위기 상 이를 실행하기는 쉽지 않다.

대학의 특성을 학문의 자유와 다양성이라고 본다면 새로운 학문을 도입하여 교과과정을 새로 개발하는 등 교육에 비중을 두는 교수, 기초학문에 전념하여 우수한 연구업적을 쌓아 가는 교수, 산학협동을 활발하게 하고 산업체에 기술이전을 하거나 창업활동을 활발하게 하는 교수, 학회활동, 대정부활동 등 대외 활동을 열심히 하는 교수 등 그 활동영역이 다양해야 하며 각 영역별로 대등한 평가를 받을 수 있는 제도적 장치가 마련되어야 한다. 현재는 국내의 모든 대학에서 교수들의 창업활동에 대한 적절한 규정이 마련되어 있지 않다. 외국의 예에서처럼 창업활동에 할애하는 시간만큼 급여를 줄이거나 창업활동으로 인한 수익의 일부를 대학에 기여하도록 하는 등 규정을 마련하여 교수들이 보다 떳떳하게 창업활동을 할 수 있도록 분위기를 조성하고 건전한 창업문화를 정착해 가야 한다.

우리나라에서도 이제 벤처전문가풀이 형성되는 등 벤처인프라가 자리를 잡아가고 있다. 교수나 학생이 사업화가 유망한 새로운 아이디어와 기술이 있으면 일정 지분을 참여하여 기술개발자의 경영권을 방어해 주면서 교수나 학생이 창업하는 기업의 사업계획, 투자유치계획을 세우고 마케팅 전략까지 지원하는 회사들이 생겨나고 있기 때문에 이들과 제휴하면 기존과 같이 교수나 학생이 경영이나 영업활동에 크게 시간을 빼앗기지 않더라도 기업을 운영해 갈 수 있게 되었기 때문에 점차 창업환경이 더 나아질 것으로 보인다.

결어

벤처창업이 활발하게 이루어지면서 신기술 창출에 대한 기대가 급격히 증가하고 있으며 엔지니어들의 위상이 제고되고 벤처창업의 중심에 서게 되었다.

성공적인 창업에 이르기 위해서는 인적구성, 신기술의 확보, 이러한 기술을 바탕으로 한 효율적인 사업모델과 수익모델, 투자의 유치와 마케팅, 홍보에 대한 전략이 확실하게 수립되어야 한다. 그러나 무엇보다도 중요한 것은 신뢰에 바탕을 둔 도덕적으로 건실한 기업을 육성하고 이러한 기업이 많이 생겨나서 사회적 인프라를 구축하여 후속되는 기업들이 좋은 벤처문화 속에서 성장해 나갈 수 있도록 토양을 조성하는 일이다. 또한 지역사회에 이바지하고 수익을 사회에 환원하는 문화가 정착되어야 한다.