

## “국제적 경쟁력 갖춘 기업 지원”

- 벤처CEO포럼 패널과의 토론 내용 -



이해진(NHN 대표) : 먼저 서운한 말부터 하자면 진 장관께서 취임한 이후 우리 회사 방문 일정이 잡혔었는데 취소된 적이 있다. 그 후 언론을 통해 장관이 미국 야후 창립자인 제리 양을 만나고 사진도 찍었던데 좀 서운한 느낌을 받았다. (웃음)

벤처산업이 특별히 보호받아야 한다고 생각하진 않지만 외국업체와 공정경쟁을 할 수 있는 환경이 마련되어야 한다. 대표적인 다국적 기업인 MS의 경우 독점적 지위를 이용해 영역을 넓히고 있는데, 제제가 적다. 지나치게 호의적인 입장이 아닌가?



진대제 : 방문 약속을 잡았다 취소된 것에 대해 죄송하게 생각한다. 다시 한번 기회를 잡도록 검토하겠다. 하지만 개별회사를 방문하는 것은 오해의 소지가 있어 되도록 삼가고 있다. 그 때도 회사에 방문하려니 모 업체에서 뭐라고 하더라. (웃음)

외국기업만 선호하고 국내 기업은 보호하지 않는게 아니냐는 질문에 대해 본인은 국내 기업이 건실하게 성장해서 국제시장에 진출하는 것이 좋다고 생각한다. MS가 대기업이라고 해서 견제하는 것도 좋지 않다. MS보다 좋은 제품으로 차별화하는 전략이 중요하다.

이해진 : MS의 경우 독점적 지위를 이용해 다른 영역까지 침범하는 경우가 있다. 다시 한번 말하지만 보호를 해달라는 게 아니라 공정한 경쟁을 할 수 있는 풍토를 만들어주셨으면 좋겠다.

안철수(안철수연구소 대표) : 우리는 통념상 삼성과 같은 대기업들은 벤처기업이라고 생각하지 않는다. 반면, 외국은 MS나 HP같은 큰 규모의 기업도 벤처기업이라 생각한다. 그 이유를 무엇이라 보는가.



진대제 : MS는 익스플로러 개발에 아직도 상당한 인력과 자금을 쏟아붓고 있다. 아마도 세계에서 벤처 분야에 가장 많은 돈을 쓰는 곳이 MS일 것이다. 내가 다니던 회사에서도 스타트업 컴퍼니, 시작하는 회사, 창업하는 회사, 초심을 갖고 일하는 회사로 키우려 했다.

벤처의 기준은 얼마나 남들과 차별화된 비즈니스를 갖고 가치를 창출하는가에 달려 있다고 생각한다. 한마디로 차별화된 비즈니스 모델로 과감하게 리스크테이킹(Risk-taking)할 수 있는 회사가 벤처기업이다. 이 자리에서 협회 장흥순 회장의 의견을 한번 듣고 싶다.

장흥순(벤처기업협회 회장) : 기술적, 마케팅적 한계를 기업가 정신에 의해 돌파하는 것을 말하는 것 같다. 벤처는 새로운 가치를 창출하는 게 핵심 역량이다. 자기가 갖고 있는 독특한 영역에서, 왕성한 기업가 정신을 기반으로 핵심역량을 키워가는 업체를 벤처라고 할 수 있다.

안철수 : 지금까지 역대 대통령들이 지식정보산업이 얼마나 중요한가를 역설해 왔다. 이를 위해 소프트웨어산업 육성을 하겠다는 말을 해왔다.

그럼에도 지금 소프트웨어산업은 경영위기, 시장위기, 세계화위기 등 3대 위기에 처해 있다.

경영위기, 세계화위기는 기업이 스스로 해결해야 할 일이지만 시장위기는 정부의 정책적인 지원이 필요하다. 직접적인 지원은 원하지 않는다. 건전한 시장 육성을 위해 취약한 소프트웨어 유통구조를 개선하고 소프트웨어 가치에 대한 인식부족 등을 해결하기 위한 장관의 의견을 듣고 싶다.

진대제 : 소프트웨어, 콘텐츠산업이 육성돼야 한다는 확신을 갖고 있다. 경영위기나 세계화위기는 개별 기업이 해결해야 할 문제이고 정부는 옆에서 도와줄 수 밖에 없다. 우리나라의 불법복제 소프트웨어는 1999년엔 67%였다. 작년에는 48%로 개선됐다.

하지만 OECD 평균 40% 미만에는 못미치기 때문에 아직도 미국으로부터 통상압력을 받기도 한다.

현재 불법 소프트웨어를 단속하는 공무원에게 경찰권을 주자는 법이 국회 계류 중에 있다. 논란이 많지만 통과될 것으로 보인다.

좀 다른 견해를 말하겠다. 우리나라 소프트웨어산업에 종사하는 사람이 14만명이 있다. 이들이 수출에 기여하는 것은 6억달러에도 못 미친다. 고급 중의 고급인력이 기여하는 바가 그 정도 밖에 안된다. 전화기 안에 들어가는 소프트웨어가 50개가 넘는다.

이러한 하드웨어 임베디드 분야에 종사하는 사람은 불과 1만4000명에 불과하다. 기업에 있을 때 소프트웨어 엔지니어 500명을 주면 10조원을 수출하겠다는 말을 들은 적이 있다.

두가지 사례를 비교해 보면 인력자원이 제대로 위치에 있는가, 제대로 활용되고 있는가 의문이 든다. 인력자원의 공급과 수요에 미스매치(Miss match)를 개선하기 위한 방안을 모색 중이다. IT인력이 남는 것처럼 보이지만 굉장히 부족하다. 임베디드 소프트웨어 육성에 대한 캠페인을 할 계획하고 있다. 단시간에 이 분야 인력 2만명을 키우고자 한다.



이상현(텔레포스 대표) : 지방에 있으니까 펀딩에 대한 제약이 많다. 기술개발을 해놓고 상용화하기 직전의 기업들이 많다. 이런 기업에게는 투자도 제대로 이

뤄지지 않고 M&A 대상도 되지 않는다. 투자회수 기간이 너무 짧다. 5~10년을 바라보는 긴 호흡의 투자도 필요하다.

진대제 : 현재 코리아아이티펀드는 7년짜리로 만들었다. 정부가 주체인 펀드는 장기적으로 운영하겠지만 민간 창투사는 그렇게 하지 못하는 것이 당연하다. 벤처기업은 창업할 때 처음부터 앞으로 IPO를 할 것인가, M&A를 할 것인가 방향을 결정하고 시작해야 한다. 만약 M&A를 생각한다면 지금부터라도 구조조정을 해서 작고 클린한 회사를 만들어야 할 것이다.

이상현 : 대덕의 경우 핵심기술을 갖고 있고 해외수출을 지향하고 있다. 70년대 조합상사가 수출입국의 견인차 역할을 했듯 IT에도 적용되었으면 한다. 세일즈 네트워크의 중앙화를 정통부가 주도할 의향은 없는가? 또 무역금융과 관련, 외국바이어들이 LC는 잘내주지 않는다. 정부 주도적으로 대항해줄 수 있는 창구를 만들어 줄 없는가?

진대제 : 개별 기업에대한 지원은 안된다. 하지만 공동구매 등의 지원은 할 것이다. 그런데 네트워크를 구성하더라도 신속하게 업데이트가 되지 않으면 소용이 없다. 잘 활용될 수 있는 방안을 무역협회 등의 도움을 받아 마련하겠다.



한정화(한양대 교수) : 장관 발표에서 10억 이하 직원 10명 이하의 규모의 벤처가 많은 게 문제라 하셨는데, 벤처기업의 속성을 이해하는 데 오해의 소지가 많다.

소규모 기업이 나중에 중견기업, 대기업으로 변신하는 것이다. 벤처에 대한 정부의 지나친 개입도 역기능을 불러일으키지만 지나치게 소극적인 것도 문제다. 현재 정부는 너무 소극적인 게 아니냐는 지적이 나오고 있다. IT기업 자금마련을 위한 코스닥시장 활성화에 대해서도 의견을 말해달라.

진대제 : 벤처와 스타트업 컴퍼니는 구별해야 한다. 벤처라도 해서 스타트업 컴퍼니처럼 영세해서는 안된다. 벤처의 70%가 아직도 스타팅 컴퍼니로 남아 있다는 것은 문제다. 스타트업 컴퍼니는 지속적으로 생겨난다. 이 중 국제적 경쟁력을 갖춘 기업들은 지원해야 한다.

우리 경제를 끌고가는 대기업이 몇 개나 되는가. 아직 몇 개 없다. 중소·벤처기업들이 빨리 대기업으로 커나가야 한다.

중국이 근처에 와있다. 많은 중소기업이 중국에 경쟁력을 상실했다. 우리 시장도 닫혀있지 않다. 중국에 갈때마다 위기감을 느낀다. **KOVΛ**