

금융권에서 벤처를 보는 시각

은행권에서 발생하는 긍정적인 변화중의 하나는 담보대출에서 신용을 담보로 하는 대출로 전이하고자 하는 노력을 기울이고 있다는 점이다. 담보 및 보증을 요구하는 여신제공방법에서 기업의 실적을 기반으로 한 객관적인 평가를 이용하여 미래의 불확실성을 제거하고 기업의 발전가능성을 담보로 하는 여신정책을 수립하는 것이다. 이와 같은 객관적인 평가방법론의 기반이 되는 것이 다양한 통계모형들이다.

즉, 은행이 집단적으로 안을 수 있는 부실 위험의 한도를 객관화시킴으로써 특정 기업이 신용을 기반으로 한 대출을 받을 수 있는 기회를 만들 수 있다는 점이다. 이는 개인의 과거 신용거래 실적을 바탕으로 신용대출한도를 늘리고 있는 모습과 유사한 모습이다.

이와 같은 기회를 만들기 위해 필요한 것은 해당기업이 어떠한 일을 어떻게 진행하고 있다는 행동정보이다. 즉, 어떤 기업이 어떠한 계약을 체결하여 어느 정도의 매출이 예상되고 언제 자금이 회수된다는 등의 정보이다. 경영자는 이와 같은 정보를 신문기사로 발표하는 노력을 기울이고 있다. 하지만, 불행히도 은행은 신문과 같이 광고성 기사를 원하는 것이 아니라 실질적으로 그와 같은 행위가 벌어졌냐를 확인하고 싶은 것이다.

문제는 소기업이다. 약칭하여 SME(Small and Merchant Enterprise)라고 불리는 작은 규모의 기업과 중소기업들은 과거의 사업경력을 증명할 객관적인 재무자료를 가지고 있지 않으며 신문에 기사화 되는 경우도 무척 적은 관계로 신뢰성에 많은 문제를 가지고 있다. 소기업들은 세금 감면 목적으로 실제 발생하는 매출에 비해 적은 규모의 소득을 신고하는 경향이 있어 객관적인 자료를 확보하기가 쉽지 않다.

벤처기업의 경우에는 더욱 심하다고 할 수 있다. 역사가 일천하여 과거의 재무 자료를 확보하기도 곤란하며 벤처기업들이 제시하는 비즈모델은 검증되지 않은 미래의 불확실성을 내포하고 있는 관계로 은행에서 이들에게 어떠한 여신정책을 수립하여 대출을 집행하기가 쉽지 않아서 고민을 하고 있다.

따라서 이런 SME 기업에 대해서는 대표자의 실적을 기반으로 하여 개인 대출형태로 처리하거나 심사자의 직관이나 보유자료에 의해 대출을 실행하고 있는 상태이다. 하지만, 기업의 입장에서는 만족하기가 쉽지 않다. 기업이 필요로 하는 자금의 규모는 개인이 필요로 하는 자금의 규모보다는 클 수밖에 없는데 개인 대출로 한다는 것은 사업을 운영하는 사업자의 입장에서는 사업 확장을 위해 필요한 자금을 확보할 수가 없다.

미국에서는 D&B가 중심이 되어 DUN Trade라는 명칭으로 금융권 및 기업에 이와 같은 문제를 해결할 수 있는 서비스를 제공하고 있다. 이 서비스를 간단히 설명하면, 대기업은 본인과 거래하는 기업들의 거래실적 정보를 D&B에 제공하고 D&B는 이를 가공 처리하여 중소기업의 거래실적을 집계하는 것이다.

이렇게 집계된 거래실적정보는 중소기업과 거래하고자 하는 다른 기업에게 정보로서 제공되는 바, 전혀 모르는 기업들과 거래하기 위해 필요한 제3자 확인 정보로

서 사용하는 것이다. 이를 통해 대기업은 기존거래처의 거래 실적정보를 기반으로 납품기업들을 객관적으로 관리할 수 있으며, 은행들은 기업의 매출실적 정보를 기반으로 한 여신정책을 수립하여 신용을 담보로 한 대출을 실행할 수 있게 된다는 점이다.

더욱이 이 서비스의 대상이 되는 중소기업은 본인의 매출 실적을 제3자에 의해 객관적으로 증명할 수 있게 됨으로써 은행권 대출 기회 및 대기업에 납품할 수 있는 기회를 가지게 된다는 점이다. 그렇지만, 안타깝게도 국내에서는 이와 같은 서비스가 제공되고 있지 못하다.

이와 같은 정보를 만들고 축적하기 위해서는 정책적인 지원이 필요하다. 정책적으로 대기업에게는 중소기업과의 거래를 활성화시키도록 하는 노력과 함께 이와 같은 객관적인 자료를 제공하도록 하고, 은행권은 이와 같은 거래실적을 기반으로 한 대출을 활성화시키도록 하는 것이다.

최종적으로 벤처기업들이 개별 계약서를 들고 은행을 다니면서 필요자금을 확보하는 노력보다는 이와 같은 정보들이 데이터베이스에 축적되어 일괄적으로 제공되는 것이 벤처기업들이 성장할 수 있는 기반이 될 것임을 모든 관련기업에게 인식시키는 노력이 필요하다.

벤처기업들이 모험자본가에서 경제활동기업으로 자리잡는 확률은 무척 적을 것이다. 하지만, 우리가 해줄 수 있는 또는 해야 할 일은 이와 같은 모험자본가들이 시장에서 공정하게 평가 받을 수 있는 기회를 많이 제공하는 것이다.

이와 같은 노력이 정책당국과 금융권 및 해당 기업들 모두에게 필요하다. 모험자본가들이 작지만 꾸준히 매출을 실현하고 이를 재창조하는 모습을 보이는 기업으로 거듭나기를 기대하면서 노력하는 모든 벤처기업인들에게 건투를 빈다. **IKOVA**

D&B KOREA는 한국신용정보와 미국 D&B, 일본 TSR의 제휴로 2002년 10월 설립된 국내 최대의 기업신용정보 제공업체(Commercial Credit Bureau)다.

D&B KOREA는 D&B가 보유하고 있는 전세계 214개국, 7500만개 기업에 대한 신용정보와 시스템 운영 노하우 및 한국신용정보의 기업정보, 신용평가 경험을 바탕으로 한국 및 해외기업에 대한 기업신용정보 제공, 신용위험관리 솔루션, 영업관리 솔루션, e-Business 솔루션 개발 등의 업무를 영위하고 있다.