

“투명경영으로 신뢰 주는 벤처 돼야”

본지는 지난 12월 21일 '2006 벤처환경 전망과 과제'를 주제로 협회 회의실에서 특별좌담회를 개최했다. 협회 조현정 회장, 한국벤처캐피탈협회 고정석 회장, 한양대학교 한정화 교수가 참석한 가운데, 자유토론형식으로 진행됐다. 토론자들은 2005년 벤처산업이 재도약의 기틀을 마련했다고 평가하고, 이를 이어가기 위해 업계의 투명경영과 경영혁신을 위한 지속적인 노력이 필요하다고 의견을 같이했다. ◎ 참석자 : 조현정(벤처기업협회 회장), 고정석(한국벤처캐피탈협회 회장), 한정화(한양대 교수)

venture



벤처재도약 맞은 2005년

◎ **한정화 교수(이하 한교수)** : 그동안 벤처는 생태계의 개념으로 이해하는 것이 보편화되었다. 생태계적 관점에서 보면, 태동기를 거쳐서 기반구축기, 조정기를 지나 재도약기를 맞았다. 그런 의미에서 2005년은 중요한 의미가 있었다.

◎ **조현정 회장(이하 조회장)** : 공공융계도 2005년은 협회가 창립된 지 10년이 된 해였다. 벤처의 지난 10년은 모가 잘 자라기 위해 옮겨심기 전까지의 시기, 즉 한 번의 사이클링이었다. 주기를 그려보면 출발점에서 시작해서 정점에 달했다가 바닥을 치기도 하고 다시 올라와 이제 한 바퀴를 돌아온 것이다. 2005년이 그 재도약의 원점일 수 있다. 10년 전보다는 훨씬 좋은 생태계에서 재도약할 수 있는 발판을 마련했다.

◎ **고정석 회장(이하 고회장)** : 벤처캐피탈도 도입기, 확장기, 버블, 구조조정의 4단계로 나눌 수 있다. 이런 관점에서 보면 2005년은 턴어라운드 하는 시기였다. 이런 패턴은 미국도 마찬가지고, 글로벌 사이클과도 비슷하게 움직이는 셈이다. 2001년 이후 2004년까지 굉장히 어려운 상황을 거쳐, 2005년 기적적으로 벤처 활성화 대책이 맞물리면서 대전환을 맞았고, 우리나라도 사이클이 있음을 확신하게 됐다. 이제 구조조정을 거치고, 자금이 중요한 터닝 포인트는 것은 벤처캐피탈도 마찬가지이다. 벤처금융 전반으로 볼 때 신규투자는 2004년 대비 약 50% 증가했고, 벤처캐피탈만 두고 볼 때 2004년 대비 투자회수도 최소 50% 증가했다. 회수가 제대로 되고 있으니 자금의 선순환이 이루어지고 있다고 볼 수 있다.

◎ **한교수** : 벤처는 다이내믹한 사이클이 중요하다. 미국의 경우도 10년을 주기로 사이클이 움직인다. 자본이득에 대한 감세 등 정책적 개입이나 새로운 산업이 일어나서 사이클을 만든다. 생태계라는 자



— 조현정 회장 —

- 2005년 재도약 발판 마련
- 투명성 강화· 해외 진출 지원

체가 순환계 의미를 가지기 때문에 태어나서 성장, 성숙, 쇠퇴를 이어가는 것이다. 그런 점에서 2005년 벤처는 선순환 사이클의 회복 가능성을 보여주었다. 또 2000년에 있었던 버블의 후유증이 계속 발목을 잡는 상황에서 그것이 어느 정도 해소된 해였다. 정부의 정책적인 개입 효과와 벤처의 자체적인 구조조정 성과가 어울린 결과라고 할 수 있을 것이다.

◎ **조회장** : 벤처는 불확실한 시대에 대한 도전이었다. 그래서 누군가 가능성에 대한 확신이나 분위기만 띄워준다면 잘되게 되어 있다. 적절한 타이밍에 맞춰서 벤처 활성화 대책이 발표되자마자 불확실한 시대에 대한 확신을 갖게 됐고, 기대감도 커졌다. 그러니 코스닥 거래량도 많아지고, 주가도 높아지게 되고, 회수도 늘어난 것이다. 활성화 대책의 효과가 있었냐 없었냐 하는 부분은, 개별 벤처기업에 미친 영향보다는 사회적 분위기 형성 면에서

더 중요하다.

◎ **고회장** : 벤처 활성화 대책이 도움이 됐다는 것에는 이견이 있을 수는 없을 것이다. 다만 정책만 있고 시장이 따라오지 못했다면 지금처럼 긍정적인 상황을 마주하지는 못했을 것이다. 주식시장 입장에서 본다면 의지를 갖고 도약을 준비하던 차에 마침 정부정책이 뒷받침된 것이다. 또 하나 중요한 것은 질적 수준이 향상됐다는 점이다. 코스닥에 상장되는 기업들도 과거에 비하면 매우 우량하다. 그러니 자연스럽게 시장이 좋아지고 시장가치도 상승하게 된 것이다. 이러한 효과를 내기까지 정부의 정책은 상승작용을 했다고 볼 수 있다.

◎ **한교수** : 산업구조조정이 이루어지면서 벤처업계에도 성과가 높은 기업들이 나타나고 있다. 버블의 가장 큰 문제는 과다경쟁으로 인해 산업 전체적인 성과를 저조하게 만들었다는 점이다. 아직도 말끔히 시장구조조정이 안 되어 있지만 몇몇 기업들은 성과도 좋아지

고 글로벌시장으로 진출하고 있다. 이 시점에서 정부역할이 중요하다. 우리 경제의 문제점은 부동자금이 굉장히 많다는 것인데 그래서 사회적 분위기나 정책 시그널의 영향을 많이 받는다. 그런데도 불구하고 적절한시기에 정책 시그널이 있었고 시장도 뒷받침해 주었다고 본다.

◎ **조희장** : 시장구조조정이 더 되어야 할 듯하다. 1999년과 2000년 당시 자금 지원을 받았던 벤처기업들이 경영상태에 어려움이 있음에도 불구하고 쉽게 문을 못 닫고 있는 경우가 많다. 그 이유는 문을 닫으면 몇 십억원을 일시에 갚아야 하기 때문이다. 쉽게 'exit' 할 수 있는 구조가 갖춰져야 한다. 결국 구조적으로 융자에 의한 자금조달 방식이 아니라 투자금융이었다면 'exit' 의 의사결정을 빠르게 했을 것이고, 지금쯤에는 실패를 경험 삼아 새로운 아이টে็ม으로 재도전을 했을 것이라 생각한다.

◎ **고희장** : 벤처 활성화 대책은 벤처캐피탈을 생태계의 중요한 인프라로 봐줬다. 미국의 벤처캐피탈이 나스닥이나 기업을 육성하는데 중요한인프라인 것을 이제는 정부도 다 알게 된 것 같다. 비상장, 비등록 벤처기업에 대해 자본투자를 해주는 중요한인프라라는 사실을 깨달은 것이다. 그리고 보면 활성화 대책의 재수해자는 벤처캐피탈 업계이다. 모태펀드 역시 시장 친화적인 방법으로 벤처캐피탈육성에 도움을 주자는 취지에서 등장했다. 어느 정도 정부의 간섭이 필요한데 최대한 그것을 시장친화적인 방법으로 하고 있다. 과거 경영참여에 대한 규제가 있던 것도 지금은 거의 다 없어졌을 만큼 벤처캐피탈 환경이 개선됐다.

대·중소기업 상생협력 방안

◎ **한교수** : 중소·벤처기업 관련해서 2005년에 정부가 가장 중점



— 고정석 회장 —

- **캐피탈도 벤처 생태계 한 축**
- **경쟁력·투명성 갖춘 기업에 투자**

을 둔 부분이 대·중소기업 상생협력 방안이다. 그 전망에 대해서는 어떻게 보는가? 상생협력은 생태계에서 굉장히 중요한 포인트라고 할 수 있다.

◎ **조희장** : 벤처기업은 독자적 브랜드를 가지고 독자시장을 만들어가는 경우와 대기업, 부품소재와의 유통구조를 통해서 묻혀서 갈 수 밖에 없는 경우가 있다. 벤처기업의 입장에서는 항상 불안한 것이 현실이다. 독자적인시장을 만들어서 시장을 키워 가면 대기업도 하겠다고 뛰어들고, 대기업에 납품하는 기업들이 기술혁신을 통해 원가를 낮춰 놓으면 원가공개를 요청받게 되고, 이익이 많이 난다고 홍보를 하려고 해도 값을 깎기 때문에 언론 인터뷰도 못한다고 한다. 대기업이 뛰어든다는 보도가 있게 되면 그날부터 해당되는 기업은 매출뿐만 아니라 주식시장에서 오히려 하한가를 친다. 대기업의 손바닥 위에서 벗어나지 못하

는 현실이다. 벤처기업이 탐이 난다면 시스코처럼 M&A를 통해서 시장을 카우든가 글로벌 기업으로 성장될 때까지 그 영역에는 뛰어들지 않겠다고 선언을 하든가 해야 될 것이다.

◎ **한교수** : 현실적 이슈를 정리해 보니까 결국 세 가지 문제더라. 첫째는 납품단가 문제이고, 둘째는 기술보호 문제이다. 대기업이 중소·벤처기업의 기술을 가져가서 다른 경쟁기업에까지 유출시키는 사례가 존재하기 때문에, 기술개발 의욕을 위축시킨다. 대기업이 과도하게 상세한 기술내용을 요구해도 거부하기 힘들다. 열심히 기술을 개발해서 성과가 올라갔을 때 성과에 대한 공정한 분배도 어렵다. 세 번째 문제는 불공정거래의 피해구제가 실질적이지 못하다는 것이다.

납품단가 문제가 쉽게 해결되기 어려운 원인은 대기업의 임원들이나 사업본부의 성과평가가 단기 재무성과 평가로 이루어지다 보니 가장 쉬운 방법인 단가에 의존하기 때문이다. 대기업의 업적 평가지

표를 바꾸는 것이 하나의 해결방법이 될 수 있다. 단기만이 아닌 중소기업과의 기술개발 성과리든지 상생지표를 개발해서 장기적 성과를 같이 만들어 보겠다는 의지를 반영해야 현재의 관행이 바뀌는 것이다. 의사소통 채널을 제대로 만드는 것도 중요하다. 협력기업 모임을 운영하는 대기업들도 있지만 대부분 대기업의 일방적 의사전달 장구역할에 그치고 있다.

또 민감한 문제로는 벤처, 특히 창업한 지 얼마 안 된 벤처기업이 불공정거래로 대기업과 싸울 경우 백전백패하게 되어 있다. 대기업은 유능한 변호사를 쓰지만 벤처는 사장이 직접 뛰어야 한다. 소송비용도 문제이고 실력 있는 변호사를 쓰기도 힘들다. 승소하더라도 실질적 피해구제가 안 되기 때문에 90% 이상이 포기하고 만다. 대안으로 제시하고 싶은 것은, 정부에서 전문변호사제도를 도입해서 변호사 비용의 일부를 지원 반도록 해서 부담을 줄여 주는 것이다. 정부가 의지를 가지고 해줬으면 한다. 실질적인 피해구제로 해주는 것도 장기적인 상생협력을 유도할 수 있는 방법이다.

◎ **조희장**: 최근에는 LG, 삼성 등 대기업들이 상생협력에 힘쓰는 등 변화하고 있어서 새로운 국면으로 받아들일 수 있다. 그러나 대기업으로의 기술유출 중에는 인적 자산에 대한 것도 있다. 과거에는 중소기업의 인력이 훨씬 떨어지니까 그런 예가 없었는데, 요즘은 기술계 벤처기업에 훈련된 우수인재가 많으니까 인력유출 사태가 발생하고 있다. 벤처기업은 인력확보 자체가 힘들고, 그나마도 잘 교육시켜 놓으면 대기업으로 가버리니 어려운 상황이다.

글로벌시장 진출 과제

◎ **한교수**: 인력 문제는 많은 기업들이 피부로 느끼는 문제다. 대기업의 의존도가 높고 중소기업 전체로 볼 때도 납품의존도가 50% 정도다. 그 대안으로 글로벌 시장 진출을 적극적으로 추진해야 한다. 그



—한정화 교수—

- **지자체 벤처 선순환 기능성 확인**
- **위험, 성과 합리적 조정 필요**

리고 글로벌 시장에서의 확실한 게임을 위해서는 글로벌 투자펀드에 대한 정부 정책도 있어야 할 것이다. 기업의 글로벌화, 캐피탈의 글로벌화는 친체된 내수시장의 한계를 극복하고 대기업의 의존도를 줄인다는 전에서도 상당히 중요한 과제이다. 이에 창업 때부터 국내와 해외시장을 동시에 공략하는, 해외시장에서 사업모델을 구상하는 기업도 있다. 우리나라에서 해외에 나갈 수 있는 잠재력이 커진 것인데 벤처기업의 글로벌화 전망을 말해 달라.

◎ **조희장**: 벤처기업 유형은 내수, 대기업의 존, 수출로 구분할 수 있다. 그런데 수출에 집중하는 기업(에인컴, 휴팩스 등)은 경기를 별로 안 탄다. 대기업에 의존하는 회사(코아로직, 엠텍비전 등)의 경우는 매출이 조금씩 증가하고 있다. 문제는 내수에 집중하는 회사다. 어느 기업이든 글로벌화를 원하지만 방법이 쉽지 않았다. 눈에 보이는 제품을 파는 회사는

그나마 준비하는 기간이 짧지만, 소프트웨어 같은 무형자산을 파는 수출은 쉽지 않고, 사후관리나 버전업에 대한 확신을 심어주기 어려워 해외진출에 시간이 많이 걸린다. 그만큼 진입장벽이 높다는 얘기다. 기업이 독자적으로 나가기는 한계가 있기 때문에 기존 인프라를 최대한 활용해서 벤처기업이 외국에 효과적으로 진출하도록 지원해야 한다. 이미 국제비즈니스에 성공한 기업을 발굴해서 벤처마케팅할 수 있는 사례를 발표해 주고, 그 제품에 다른 제품을 얹어서 갈 수 있는 종합상사 같은 개념을 도입할 필요가 있다. 기존 정부가 만들어 놓은 코트라나 전 세계 27개 INKE 지부를 네트워크화한 인케코 퍼레이션을 활용할 수 있을 것이다.

◎ **고희장**: 벤처캐피탈의 2005년 과제는 실력을 높이는 것이었다. 제도적인 것뿐 아니라 실력향상, 능력제고, 이미지 개선 등 선진화를 추구했다. 능력 면에서 제일 중요한 것은 피투자기업의 가치를 제고시킬 수 있는 능력인데, 이런 것들이 아직은 미비하다.

그의 일환으로 벤처캐피탈의 국제화를 말한다면 크게 3가지 정도이다. 하나는 실리컨밸리의 좋은 벤처캐피탈과 합작해서 공동펀드를 운영하는 것이다. 두 번째는 이미 조성한 펀드에 외국의 유명투자자가 들어오게 만드는 것이다. 마지막은 외국계 벤처캐피탈과 공동투자하는 방법이다. 이렇게 실력을 늘리는 것은 네트워크가 관건이다. 이제 막 이런 움직임이 시작됐고, 2006년에는 더 많이 생길 것이다. 국제화할 수 있는 기업은 어느 정도 요건을 갖춰야 한다. 우선, 피투자기업이 경쟁력 있는 산업에 속해 있는지, 그리고 사업 자체가 경쟁력이 있는지가 중요하다. 지원을 기대하기 이전에 창업할 때부터 지식기반사업, 기술혁신형기업에 이터택을 맞춰야 한다.

투명성 강화로 건전한 생태계 조성

◎ **한교수** : 앞으로 벤처투자와 벤처산업의 전망은 어떨까.

◎ **고화장** : 창투사는 펀드를 조성하고, 잘 운용해서 회수하는 것이 임무이다. 펀드를 조성하는 데 있어 출자자별로 볼 때 정부가 30%, 창투가 15% 정도, 나머지 13~15% 정도는 연금이 투자한다. 반면에 미국의 경우 50% 정도를 연기금이, 20%는 생명보험이, 20%는 대학재단 등의 기관투자자들이 투자함으로써 약 90% 정도가 매년 투자하는 기관의 투자금이다. 그러한 구조 때문에 우리나라에서는 안정적인 펀드조성이 용이치 않다. 미국은 1979년에 연기금법이 바뀌어 연기금이 벤처캐피탈에 투자하기 시작했으며, 이에 힘입어 실리컨밸리는 1980년 중반에 큰 붐을 맞이하게 되었다. 우리나라도 2001년에 법이 바뀌었으니, 앞으로 2~3년 후에 그런 시기가 올 수도 있다고 생각한다.

회수시장의 구조적 문제점은 우리나라는 벤처캐피탈의 회수수단에 IPO(기업공개)가 90% 가까이 되고 M&A는 10% 정도라는 것이다. 미국은 M&A가 70~80%이고 IPO는 20% 미만이다. 따라서 M&A의 활성화가 매우 중요하다. 막 출범한 프리보드의 활성화도 마찬가지로. 회수시장만 잘되어도 전망은 밝다.

◎ **조희장** : 우리나라 벤처 제도에 관해서는 전 세계에서 베스트이다. 그 중 투명성은 굉장히 중요한 부분이다. 기업이 일반 전통기업과 다르게 성장률이 급신장하다 보니 그에 맞는 경영시스템을 갖추

지 못한 상태에서 규모가 커지면서 문제가 생겼다. 그래서 투명성 강화를 위한 교육과 캠페인을 자주 전개하려고 한다.

◎ **한교수** : 벤처 1세대의 실패에는 개인차원의 문제 이전에 구조적인 문제가 크게 영향을 미쳤다. 결국은 거시적인 차원에서 기업가 정신을 살려서 우수한 인력이 계속 도전을 하도록 해야 한다. 이를 위해서 개인리스크를 합리적으로 조정해 주는 것이 중요하다. 개인리스크가 과도하게 높기 때문에 오히려 부리한 행동을 하다 보니 투명성 문제가 생기고 사회적 불신도 키웠다고 본다. 제도적으로 이 문제를 해결해 주지 못하면 악순환이 계속될 것이다.

◎ **고화장** : 미국의 경우 실패했던 사람의 재창업을 오히려 선호한다. 재창업 시 돈도 대주고 실패경험을 높이 산다. 과연 그들이 부정적인 행동을 했느냐를 따져서 투자한다. 우리나라도 중대한 과실, 과오, 사기가 아니라면 입보를 면제해 주는 것이 필요하다. 패자부활제에 연계하는 방안도 있을 것이다.

말씀드리고 싶은 것 중 하나는, 벤처기업 입장에서 보면 정책금융에 있어 투자와 융자를 연계하는 방안이 있었으면 좋겠다. 또한 투자할 때 벤처기업과의 관계, 그 중 계약이 매우 중요하다. 우리가 투자 계약서에 대한 매뉴얼을 만들었는데, 각종 조항과 공정한 계약을 위해 이것저것 요구하고 있다. 이것은 투명성과 귀를 같이하는 것이다. 남의 돈을 쓰려면 이 정도는 해야 한다는 인식을 심어줘야 한다. 창투사 계약서는 철저해야 하고, 이렇게 철저히 하면 나중에 면죄부도 쉬워진다. 훨씬 건전한 생태계를 만들 수 있고 창투사 실력도 향상된다.

◎ **한교수** : 벤처 생태계의 건전한 발전을 위해서는 게임의 룰을 합리적으로 만들어야 한다. 위험과 성과를 합리적으로 조정할 수 있어야, 참가자들도 합리적으로 행동하게 된다. 대표이사 무한책임이 오히려 도덕적 해이나 전횡을 가져올 수도 있다. 개인 리스크를 합리적으로 감당할 수 있도록 해주어야 생태계의 역동성이 살아나게 될 것이다. 장시간동안 좋은 말씀 감사드립니다.