

벤처, 제도약의 비전



유병배 안양과학대학/교수

경 제가 어렵다! 최근에 사람들을 만나보면 한결같이 IMF 때보다 기업하기가 더 어렵다고 하소연한다. 기업들은 자금난에 허덕이고 있고, 매출이 안되어 전전공공하고 있다. 시중에 떠도는 자금은 많아도 절대로 기업에 투자하지 않는 사회적인 분위기다. 불과 2, 3년전만 해도 벤처기업은 황금알을 낳는 거위로 인식되어 전국민이 묻지마 투자를 하였지만, 지금은 미운 오리새끼로 전락되어 버렸다.

세계 IT시장의 위축과 국내시장에서의 업체간 과당경쟁, 자금시장의 투자심리 경색, 경기위축으로 대기업조차 소규모 프로젝트까지 뛰어드는 현실이다. 일반 기업들조차 이렇게 어려운데 벤처기업들은 오죽하겠는가? 서울의 어느 창업보육센터의 경우 불과 2년전에 졸업한 80개의 업체중에 남아있는 업체가 불과 3~4개밖에 안된다고 한다. 벤처라는 말조차 꺼내기가 두려운 현실이다.

약력 : • 76~79 대한항공 • 79~86 선진엔지니어링 • 86~90 건설공제조합
• 91~96 한국소프트웨어산업협회 이사 • 현재 안양과학대학 교수

그렇다면 이에대한 원인이 이제까지의 벤처기업 육성 정책이 잘못되었기 때문일까, 아니면 현재 사회전반의 불경기 탓인가? 되돌아 보면 그동안의 벤처기업 육성정책으로 인하여 많은 스타기업들이 탄생하므로서 우리나라 IT 산업을 한단계 높이는데 일조를 하였으며 , IMF시기에 100만명이상의 실직자의 고용창출을 이루는 등 산업발전에 이바지한 것은 사실이다. 그럼에도 불구하고 현재의 어려움이 생긴 가장 큰 이유는 불경기 탓도 있겠지만 그 보다는 정책의 시행착오를 개선하지 않고 방치한 탓이라고 생각된다. 당시의 벤처기업 4만개 육성정책은 벤처기업을 질 보다는 양적인 확대에 주력하여 실력없는 벤처기업을 양산하므로서 보다 많은 벤처기업들이 무너졌다. 소프트웨어산업의 경우 제2의 도시인 부산만 하더라도 시장 기반이 약한 실정이다. 중소도시의 경우는 벤처기업은 고사하고 일반기업들도 어려움을 겪고있어 서울로 이전하는 형편이다. 이러한 현실적인 상황을 고려하지도 않고 당시에는 벤처붐이 정치적인 패션으로 인식됨에따라 정부 부처들과 온 지방자치단체에서 창업보육센터를 경쟁적으로 설립한 결과 숫자는 많아졌지만 자립할 수 없는 많은 벤처기업을 양산했다. 당시의 사회적인 분위기는 전 국민을 벤처투자 열풍으로 몰아 넣었다. 벤처투자는 high risk, high return인 특성이 있다. 국민들은 high risk는 전혀 생각하지 않고 high return만 생각함으로서 극소수를 제외한 대다수의 국민들은 투자금을 날렸다. 정부는 벤처 투자유치에는 적극적이었지만 국민들에게 투자에 대한 위험부담을 인식시키는 데는 소극적이었다. 이러한 붐을 타고 일부 벤처기업들은 투자를 유치하기위해 사업계획서를 실제이상으로 부풀려 장

미빛으로 포장하여 투자를 유치했고, 투자유치를 한 후에는 투자자에게 책임을 지지 않아 투자자로부터 신뢰를 잃었다. 투자유치금을 사업에 투자하지 않고 내 돈처럼 마구 쓰거나, 부동산 투자를 하는등 부도덕한 벤처기업의 이야기는 비일비재하다. 또 투자자에게 사업이 거덜이 나도 회사에 대한 정확한 상황을 알려주지 않는다. 그러니 다음부터 누가 다시 투자를 하겠는가?

그렇다면 이제 벤처에 대한 비전은 없는가? 이제 벤처의 전성시대는 끝났으니까 끝을 내야하는가? 그렇다면 기업을 살리지 않고 우리나라가 살아가야 할 다른 길은 있는가? 결국 사람이 자원인 우리나라가 나아가야 할 길은 기업을 살리는 길이다. 기업을 살리려면 기업하기 좋은 나라를 만들어야 한다.

지금 세계적인 산업의 동향이 심상치 않다. 특히 중국의 IT산업의 수준이 우리의 턱밑까지 올라와 있으며, 앞으로 수년 내에 우리를 추월할 가능성이 있다는 소식과 우리의 세계적인 기술이 해외로 유출되어 우리 기업의 앞길을 가로막고 있다는 소식은 우리의 앞날에 대한 우려를 더해 주고있다.

이를 타개하기 위해서는 이제까지의 시행착오를 개선하여 재도약할 수 있는 정책을 제시하여 세계적인 스타벤처들이 계속 탄생될 수 있도록 하여야 하겠다. 우선적으로 부정적인 사회 분위기를 긍정적인 분위기로 전환할 수 있는 여건을 조성하여 기업이 비전과 희망을 가질 수 있도록 해야 한다.

이러한 비전을 달성하기 위해서는 첫째로 성공가능성

이 있는 벤처기업을 선별해서 중점적으로 육성해야 한다. 실력없는 벤처는 더 이상 지원을 할 필요가 없다. 두번째는 창업보육센터의 지원을 시설등 기초적인 지원형태에서 벗어나 한 차원 높은 지원을 할 수 있는 전문컨설팅기관으로 탈바꿈하여야 한다. 스타벤처를 보다 많이 창출하여 이들로 부터 대가를 받아 자립할 수 있는 인큐베이팅 기업형태로 발전하여야 한다. 세번째는 벤처기업이 성장할 수 있는 비즈니스 환경을 제도적으로 마련하고, 발주기관들이 이를 준수할 수 있는 장치가 마련되어야 하겠다. 매출이 없는 벤처기업이 수주를 하기에는 현실적으로 불가능하다. 또한 현재와 같은 저가 입찰방식의 제도로는 기업들은 무너질 수밖에 없다. 특히 공공기관부터 지키지않는 현재의 상황부터 개선해야 한다. 네번째는 우수한 기술을 갖고 있거나, 수주를 했지만 자금이 없어 생산을 할 수 없는 벤처기업들에게 기술인증서나 계약서를 담보로 금융대출을 할 수 있는 획기적인 제도를 마련하여 해당 벤처들이 자금을 원활히 조달할 수 있도록 해야 한다. 정책자금이나 기금은 많아도 벤처기업은 매출이 없어 자금조달에 도움을 거의 받지 못하고 있는 실정이다. 끝으로 수출할 수 있는 벤처기업을 전략적으로 육성하여 국제적인 기업으로 발전시켜야 하겠다. 시장수요와 틈새시장을 파악하여 제품을 특성화하고, 해외 네트워크 활용과 현지화 추진 전략으로

마케팅기반을 구축하고, 수출벤처에 대하여 적극적인 금융지원을 함으로서 우리의 벤처가 세계적인 글로벌기업으로 성장할 수 있는 모티브를 마련해 줌으로서 국제경쟁력을 갖춘 기업으로 도약할 것이다.