



벤처기업시대를 열어가려면

柳 東 吉 (연구자문위원, 숭실대 교수)

벤처기업육성은 한국경제가 활력을 되찾기 위한 새로운 선택이 될 수 있을 것인가. IMF관리경제시대를 맞아 대량실업이 예상되는 가운데 고용창출효과가 큰 벤처기업이 한국경제의 구조적 취약성을 극복하는데 선봉적 역할을 할 것이라는 기대가 모아지고 있다.

벤처기업은 한국경제 활력회복의 새로운 선택인가

이미 벤처기업육성에 관한 특별조치법, 시행령 및 시행규칙이 제정공포됐고, 벤처기업을 ① 벤처캐피탈회사의 주식인수총액이 자본금의 10% 이상이거나 투자총액이 20% 이상인 기업, ② 연간 매출액 대비 연구개발투자액이 5% 이상인 기업, ③ 특허권·실용실안권 등을 사업화한 기업(생산비중 50% 이상), ④ 정부출연기술개발사업의 성과를 사업화하거나 우수신기술 등을 사업화한 기업(생산비중 50% 이상)으로 범위를 정하고 있다. 벤처기업으로 인정되면 금융, 조세, 기술, 인력, 입지 등과 관련된 지원을 받게 된다. 이제 벤처기업육성을 위한 법과 제도가 갖추어진 셈이다. 미국을 비롯한 선진국의 벤처기업 성공사례를 보더라도 우리는 더 일찍 벤처기업육성에 관심을 돌려야 했다. 그동안 한국의 벤처기업은 열악한 환경에서도 나름대로 성장잠재력과 기술경쟁력을 키워왔고 96년말 현재 벤처기업의 수는 1,500개, 매출액은 9.2조원, 종업원수는 7만여 명으로 추산되고 있다.

어떤 기업이 벤처인가

벤처기업육성정책과 관련된 문제점을 몇가지 살펴보자. 첫째, 벤처기업의 범위에 관해서다. 벤처기업요건을 자로 재듯 어떤 틀에 맞추다 보면 창업투자사가 10% 이상 투자한 기업이라면 뺄

집, 주유소, 속옷가게도 벤처기업이 될 수 있다. 물론 이런 업종의 기업이라 해서 벤처기업이 안 될 이유는 없다. 어떤 업종이라 해도 세계적 일류기업이 된다면 그것 자체가 벤처라 할 수 있다.

미국은 벤처기업을 “위험성이 크나 성공할 경우 높은 기대수익이 예상되는 신기술 또는 아이디어를 독립기반 위에서 영위하는 신생기업”(new business with high risk-high return)으로, 일본은 “중소기업으로서 R&D투자비율이 매출액의 3% 이상인 기업”으로 분류하고 있다. 벤처기업은 국가별로 다양하게 또한 각국의 토양과 정책적 필요성에 따라 달리 정의할 수 있겠지만 우리가 너무 경직적으로 벤처기업을 정의할 필요는 없다.

지난 6월 일본 가나가와 사이언스파크(연구개발형 기업의 육성을 위하여 지방자치단체와 민간이 참여하여 설립한 거점 프로젝트)를 방문했을 때 벤처기업을 어떻게 정의하느냐고 물었더니 정의를 내릴 수 없다면서 벤처기업에서 제일 중요한 것은 벤처정신(venture spirit)이라 했다. 벤처정신이 또 무엇이냐고 했더니 이것 역시 정의를 내릴 수 없다고 해서 함께 웃은 적이 있다.

독일의 강점은 탄탄한 중소기업이 산업의 토대를 이루고 있다는 점이다. 세계성을 가진 기업이라 해서 대규모일 필요는 없고 더욱이 첨단 고도기술일 필요도 없다. 문제는 다른 기업에 대해 경쟁우위를 확보할 수 있는 핵심적 역량을 가지고 있느냐에 있다.

계획적으로 단기간에 육성하려는 것은 위험

둘째, 벤처기업을 단기간에 계획적으로 육성하려 하면 안된다는 점이다. 성과를 조급하게 기대해서도 안된다. 빠른 것이 아름답다(speed is beautiful)고 하는 것은 빠르게 대응하라는 것이지 서두르라는 것은 아니다. 벤처기업 육성을 위한 정부의 강력한 의지표명은 큰 의미가 있다. 그러나 이를 뒤집어 보면 우리나라가 벤처기업 하기에 얼마나 어려운 나라인가를 보여주고 있는 것 아닌가. 모험정신과 기업가정신이 바탕이 되는 벤처기업은 정부지원에 의존하는 순간부터 벤처기업이 아닐 수 있다. 정부가 할 일은 규제철폐다. 벤처기업뿐 아니라 모든 중소기업에 대한 규제부터 없애야 한다. 기업을 하려면 창업에서부터 생산활동을 시작할 때까지, 그리고 그 이후에도 이런저런 규제에 얽매어 있다. 벤처기업에만 규제를 풀어주는 것은 옳은 일이 아니다.

벤처기업도 쓰러질 수 있다

셋째, 벤처기업이 모든 문제를 푸는 열쇠이며 만병통치약이라는 환상에서 벗어나야 한다. 벤처기업은 분명 경제에 활력을 불어넣을 수 있지만 벤처기업도 쓰러질 수 있다. 더욱이 외국 또는 국내 벤처기업의 성공을 지나치게 미화해서도 안된다. 벤처기업 투자의 매력은 높은 수익률에 있는 만큼 실패할 확률도 큰 것이다. 지난 6년간 벤처기업의 실패율이 미국 40%, 이스라엘 42%에 이른다.

우리보다 몇 년 앞서 벤처붐이 시작된 일본의 경우 올해 20여 개의 유명 벤처기업이 무너졌다. 일본업체는 정부가 줄속으로 지원정책을 시행하는 바람에 벤처기업지원에 거품이 생겼다고 비판한다. 일본은 95년 「중소기업의 창조적 사업활동추진에 관한 임시조치법」을 만들었고 통산성 산하 중소기업사업단은 벤처기업에 자금공급을 원활하게 하기 위해 간접투자, 채무보증, 직접투자방식의 벤처기업창업 지원사업을 실시함에 따라 벤처기업은 자금조달이 쉬워져 사업을 무분별하게 키웠다는 것이다. 또한 벤처캐피탈과 벤처기업은 투자이익을 빨리 회수하려는 욕심에서 주

식공개를 위한 가시적인 실적 쌓기에 급급하다가 많이 도산되었다. 이점은 우리에게 중요한 교훈을 주고 있다.

벤처기업을 하면 큰돈을 벌 수 있다는 환상은 버려야 한다. 남의 성공사례를 겉으로만 이해하면 안된다. 자기가 가진 아이디어나 기술로 무언가 가치 있는 일을 이루어내려는 정신과 열정을 높이 평가해야 한다. 돈을 버는 것은 결과적인 것이다. 그런데 지금 이 점이 간과되고 있다.

창업자가 출현할 수 있는 토양마련이 중요

넷째, 벤처기업은 아무데서나 성장하지 않고 정보, 물류, 인적, 제도적 기반이 형성된 곳에서만 발전한다는 점이다. 법과 제도를 만들어 놓는다고 되는게 아니다. 누가 승자가 되고 패자가 될지 모른다. 사람과 돈과 기술, 아이디어가 합해지고 제도와 환경이 벤처기업을 지원하고 창업자가 출현할 수 있는 토양이 마련되어 있는 미국의 실리콘 벨리에서도 수 많은 벤처기업이 나타났다가 사라지곤 한다.

과거 벤처기업은 기업가정신을 가진 발명가가 자신의 발명품을 상업화하는 동기에서 출발했지만 오늘날 벤처기업은 독립된 개체라기보다 대학, 연구기관, 법률자문회사, 컨설팅회사, 자금을 공급하는 개인투자자, 벤처캐피탈, 주식장외시장, 금융기관, 인큐베이터를 포함한 시설, 기업·정부·지역경제단체 등이 유기적으로 연결된 사회적 네트워크라고 할 수 있다. 미국 실리콘벨리 벤처기업의 경쟁력의 근간이 되는 것은 체계적인 자금네트워크다. 벤처캐피탈이 적기에 자금을 투입하고 개인투자자(엔젤)도 자금네트워크를 형성하는 하나의 축을 이룬다. 엔젤이 지속적으로 존재하는 것은 투자자들이 높은 이익을 노리는 면도 있지만 자발적 기부정신도 있기 때문이다. 엔젤의 도움으로 성공한 빌 게이츠는 성공한 자신이 사회에 봉사하는 것을 당연하다고 생각, 신규사업에 지속적으로 투자하고 있는 것이다.

미국 벤처기업의 성공요인은 실패를 두려워 않는 도전적인 문화에서도 찾을 수 있다. 실패는 자연스러운 일이며 경력에 보탬이 된다고 여기는데, 우리는 실패를 두려워하지 말라면서 실패자를 죄인 또는 낙오자로 취급하고 있지 않은가.

기업하기 좋은 나라 만들어야

우리나라는 기업하기 가장 어려운 나라로 되어있다. 외국의 첨단기업을 우리기업과 똑같이 우대하고 적극적으로 유치해야 한다. 기업하기에 가장 어려운 나라, 외국투자자들이 떠나는 나라에서 법과 제도를 만들어 놓았다고 벤처기업이 육성될 수 없다. 미국이 벤처기업의 천국으로 발전하고 있는 것은 미국 특유의 기업가정신과 간섭없이 자유롭고 창의적으로 기업활동을 할 수 있는 분위기 때문이다.

실리콘벨리 벤처기업의 성공요인은 대학이 네트워크의 중심에 위치해 있다는 점이다. 대학과 연구소가 고급인력과 엔지니어들을 공급하고 있다. 한국의 대학과 연구소가 이런 역할을 할 수 있는지 의심스럽다. 학교교육이 창의성을 가진 인재를 기르지 못하면 벤처기업이 계속 태어나기를 기대하는 것은 무리다. 우리의 학교 교육은 창의성을 말살하고 있다. 시험 잘치고 암기 잘하는 선수를 양성하는 교육이다.

성공한 우리나라 어느 벤처기업 사장은 한국에서는 남의 것 모방하면서 최고라고 뽑내는데 과

연 세계최고가 될 수 있는가를 물어야 한다고 실토하고 있다. 한국은 모방형 벤처기업이 많다는 것이다. 세계 절대 강자와 경쟁해야 하고 한국최고에서 세계최고를 지향하지 않으면 안되는 시점인데, 모방에 치우친 한국형 벤처기업으로 안주하면 안된다고 경고하고 있다. 무너져 내리는 대기업 담벼락 밑에서 벤처라는 새싹이 돋아나면 한국경제는 희망이 있고 또한 창업을 하려는 젊은 세대들의 역동성은 대단하다고 주장하는 사람도 있다. 희망을 가지지 못할 이유는 없다. 그러나 벤처기업 경쟁력은 개별기업가의 능력에서만 오는 것이 아니다. 아이디어나 기술만으로 마음대로 창업할 수 있고 기업하기에 가장 좋은 여건을 만든다면 거기엔 기존기업과 산업뿐 아니라 새로운 기업, 새로운 산업이 벤처라는 이름으로든 또는 어떤 이름으로든 성장할 수 있을 것이다.

필자 약력

서울대학교 경제학사(1964)
 미국 Vanderbilt대학교 경제학 석사(1971)
 한국외국어대학교 경제학 박사(1987)
 송실대학교 경제·통상학부 교수(1976~현재)
 재무부 정책자문위원(1981~83)

송실대학교 경상대 학장(1988~91)
 중소기업 정책심의위원(1993~95)
 송실대학교 중소기업대학원장(1992~현재)
 세계경제연구원 연구자문위원(1993~현재)
 중소기업청 중소기업정책자문위원회 위원장
 (1996~현재)

세계경제연구원 후원회 가입안내

- 후원회원의 종류: 법인회원, 개인회원
- 후원회원에 대한 주요 서비스:
 - 연구원 주관 행사에 우선 초청 및 참가비 할인
 - 연구원 발간 각종 간행물 및 회의자료 제공
 - 주요 행사의 녹음 테이프 제공
 - 법인회원을 위한 특별 세미나 및 간담회 개최
 - 법인회원을 위한 해외연수 프로그램 개발
- 후원회비에 대한 세금 공제 근거:
 - 법인회원: 법인세법 시행령 제42조 4호
 - 개인회원: 소득세법 시행령 제80조 4호
- 회원 가입 문의: 551-3334~7

세 계 경 제 연 구 원

Institute for Global Economics
 서울 강남구 삼성동 159 무역센터 2505.
 전화: 551-3334/7 Fax: 551-3339
 E mail: IGENET@chollian.dacom.co.kr