

## 제34회 대덕이노폴리스포럼 토론회

### □ 바이오니아 박한오 대표이사님 말씀

제 33회 대덕이노폴리스포럼에 초대해 주셔서 감사합니다.

1973년 대덕연구단지특구 건설을 위한 기본계획이 수립되고, 건설 착수된 지 40년의 세월이 흘렀습니다. 지금 대덕연구단지특구는 그 동안의 성과를 기반으로 국제과학비즈니스벨트 조성을 통한 새로운 도약을 준비하고 있는 시기이기도 합니다.

창조경제시대의 대덕연구단지특구와 국제과학비즈니스벨트의 공통점은 과학기술기반을 통한 새로운 기업과 산업을 키우는 핵심 이슈라 할 수 있을 것입니다. 최근 세계경제포럼에서 창업자들이 선호하는 창업 지역을 조사한바 있는데, 1순위부터 보면 제품을 판매할 수 있는 시장이 있는 곳, 투자자금을 쉽게 조달할 수 있는 곳, 그리고 좋은 인재를 뽑을 수 있는 곳을 들고 있습니다. 그런데 사업의 순서로 보면 창의적인 인재가 있어야 기술이 나오고, 이를 바탕으로 투자를 유치할 수 있고, 글로벌시장에서 판매가 가능해집니다.

그럼 대덕연구단지특구는 어떨까요? 일차적으로 인적자원에 있어서는 석사와 박사가 각각 1만 명씩이나 포진되어 있는 대한민국 최고의 두뇌집단이 모인 곳입니다. 이곳에서 얼마나 창업활동이 활성화되고, 성공하는 기업이 배출되느냐가 대한민국의 성공을 가늠할 수 있는 바로미터라 할 수 있을 것입니다.

그런데 이들의 창업을 지원할 수 있는 투자 환경을 보면, 실리콘 벨리는 투자 받기 위한 기반이 잘 되어 있는데 반해, 대덕연구단지특구는 서울 등 외부에서 투자를 유치해야 하는 한계가 있습니다. 투자와 관련해 최근 해외 IR을 진행하면서 느낀 바를 한 가지 말씀드리고자 합니다. 해외 유수의 투자회사들은 투자 기업에 대한 기업분석을 진행함에 있어 다양한 분야에 대한 평가를 진행하는데, 그 중에서도 중요하게 판단하는 요소가 평가 기업에 대한 지식재산 보유 여부 즉, 특허 현황입니다. 우리나라에서 벤처붐이 불었을 때 투자 손실이 발생한 원인 중의 하나가 바로 투자 전 특허 기반의 기업분석이 제대로 이뤄지지 못했다는 것입니다. 특허가 확실한 기술기업의 경우, 인수합병의 과정을 통해 손실을 최소화 할 수 있다는 것은 이미 잘 알려진 사실입니다. 대덕연구단지특구내 연구소에서 사업화를 하기 위해서는 가치 있는 특허가 나와야 하고 이를 기반으로 창업이 이뤄질 때 투자 유치의 가능성과 성공 가능성을 높일 수 있습니다.

마지막으로 시장에 대해 사례를 들어 말씀드리고자 합니다.

시장부분은 정부의 역할, 즉 B2G를 예로 말씀드리겠습니다. 정부는 한국시장을 테스트마켓으로 삼아 글로벌 시장으로 나아갈 수 있게 정부구매를 전제로 한 프로젝트 개발을 진행해야 합니다. 미국의 DARPA모델은 연구개발프로젝트 지원시 기술에 대한 독창성, 신규성을 우선에 두고 선정해 지원하며, 2단계는 1단계에 대한 프로토타입 개발 지원, 3단계는 상용화에 들어가는 막대한 연구비를 지원하는 시스템을 갖추고 있습니다. 실제 DARPA사례를 말씀드리면, 9.11테러 이후 미국정부는 탄저균을 이용해 공공장소의 환풍구를 통한 테러 가능성이 감지된 후, 방어시스템 구축을 위한 프로젝트를 수립하게 됩니다. 철저한 사전 수요조사를 통해 미국 전역에 설치되어야 할 시스템 7만

대, 대당 설치비 4만5천불, 성능 기준 10분내 탄저균포자 100개 수준의 검출 능력을 기준으로 프로젝트 발주를 진행하였습니다. 이 프로젝트는 개발자로 하여금 명확한 수요규모와 목표가격, 성능 목표를 제시하여 분명한 동기부여를 통해 대학, 벤처기업, 관련 기업 등이 모두 참여하는 계기를 마련하였습니다. 다른 하나의 사례 역시 미국입니다. 1천불에 계놈분석서비스를 제공할 수 있는 기술을 개발하는 목표를 내세워 매년 과제를 선정하여 1,000만 달러를 10년간 투자함으로써 초기 계놈 프로젝트에 참가한 10개 그룹 중 4개 연구 그룹의 창업과 나스닥 상장이라는 결과를 냈습니다.

정부의 R&D 사업 중 국방, 보건, 환경 분야는 정부가 실질적 시장을 지배하고 있다고 해도 과언이 아닙니다. 최근 문제가 되고 있는 미세먼지를 예로 든다면, 초미세먼지차단프로젝트를 수립하여 정부 구매 시장규모와 가격, 성능목표를 제시해 R&D기업이 명확한 목표치로 개발하게 한 후, 정부가 구매하여 성공적인 목표를 달성한다면 중국시장에서도 당연히 큰 성공을 할 수 있을 것입니다.

B2G프로젝트는 국내에서의 실증화와 수요 충족이 이뤄진 후 해외 진출을 통해 수출 상품으로 육성해 나가야 하므로 정부의 R&D예산과 장기적 예산 정책이 맞물려 진행되어야만 빛을 볼 수 있습니다.

창조경제와 관련해 한 가지만 더 말씀 드리고 정리 하고자 합니다. 바이오니아에는 15년 된 프로젝트가 하나 있습니다. 처음 시작을 할 때 누구도 생각하지 못했던 아이디어에서 시작하다 보니 중간에 실패도 하고 좌충우돌 하기도 해서 15년이 걸렸습니다. 우리가 이 프로젝트로 기술가치평가를 받았을 때 40억 원의 평가밖에 받지 못했고, 당연히 자금을 편딩 할 수 없었습니다. 그런데 현재 이 프로젝트로 해외 라이선싱을 진행하다 보니 수천억의 가치로 평가받고 있습니다. 왜 이런 차이가 날까요? 퍼스트 무버로서, 시장으로의 첫 진입자로서의 가치와 그러한 기술가치를 평가할 수 있는 시스템의 부재 때문입니다. 퍼스트무버에 대한 정확한 가치 평가시스템과 투자로 이어지는 연결고리를 형성하지 못한다면 아무리 좋은 아이디어와 기술이 있다고 해도 투자로 이어질 수 없으며, 제2의 벤처붐을 통한 고용창출과 부의 창출도 진행되기 어려울 것입니다. 퍼스트 무버에 대한 가치평가를 할 수 있는 현명한 투자자 육성과 창업 환경 조성이 창조경제의 실현을 앞당기는 일이라 확신합니다.

감사합니다.