

기술창업기초

목 차

I. 기술창업의 이해 / 1

1. 기술창업의 정의와 특징3
2. 기술창업 모형21
3. 기술창업의 유형23
4. 기술창업의 발전경로26
5. 기술창업의 성공요인35
6. 기술창업의 핵심 인프라41

II. 기술창업과 기업가정신 / 53

1. 기술창업과 기업가정신의 중요성55
2. 기술창업가의 특징77
3. 한국 기업가정신의 발전과정과 시사점86

III. 창업관련 법규 / 91

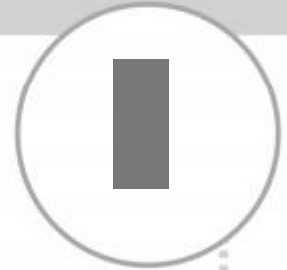
1. 중소기업기본법93
2. 중소기업창업지원법101
3. 벤처기업 육성에 관한 특별조치법106
4. 회사설립에 관한 상법119
5. 기타(여성, 장애인, 농업벤처)126

IV. 기술창업 구상 및 사업타당성 분석 / 129

1. 기술창업 구상131
2. 사업타당성 분석146

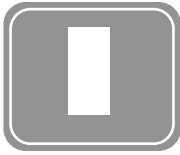


기술창업기초



기술창업의 이해





기술창업의 이해

고용 없는 성장과 일자리 창출 정세현상이 지속됨에 따라 지금까지 우리 경제의 발전을 주도해 왔던 대기업의 고용창출은 한계에 부딪히고 있다. 이에 따라, 그 어느 때보다 창업기업(start up)의 고용창출에 대한 기대가 높아지고 있다. 특히 기술혁신형 창업은 기존 시장을 대체하거나 확장시키는 새로운 직업군을 창출함으로써 고용확대의 핵심 역할을 할 것으로 기대되고 있다. 따라서, 기술혁신형 창업에 대한 정확한 이해를 바탕으로, 많은 기술창업기업들이 창조되고 성장할 수 있도록 정부와 기업 등 우리 경제 주체들의 기술창업 활성화를 위한 노력이 매우 필요한 시기이다.

이 같은 배경 하에 본 장에서는 기술창업의 정의 및 특징, 유형 및 발전단계 등을 통해 기술창업에 대한 폭넓은 이해를 도모하고자 하며, 나아가 기술창업의 성공요인을 살펴보고자 한다.

1

기술창업의 정의와 특징

1) 창업의 정의

창업이란 일반적으로 “영리를 목적으로 개인이나 법인회사를 새로 만드는 일” 또는 “창업자가 사업아이디어를 갖고 자원을 결합하여 사업 활동을 시작하는 일”이라고 정의할 수 있다.

창업의 형태에 따라 일반창업, 벤처창업, 기술창업으로 구분하는데 그 정의와 개념은 다음 표와 같다.

<표 I-1> 창업의 형태에 따른 분류

구 분	주요내용
기술창업	혁신기술 또는 새로운 아이디어를 가지고 새로운 시장을 창조하여 제품이나 용역을 생산 판매하는 형태의 창업을 의미함
벤처창업	High Risk - High Return에 충실하며 반드시 기술창업을 전제로 하지 않으나 우리나라에서는 벤처기업육성에 관한 특별조치법에 정의되고 있음
일반창업	기술창업이나 벤처창업에 속하지 않는 형태로서 도소매업과 일반서비스업, 생계형 소상공인 창업 등이 해당됨

2) 기술창업의 정의

'기술창업'이란 특정분야의 혁신기술을 창출하는 기업의 창업을 지칭하나, 해당 기업군을 정의하는 일관된 용어가 없어, 벤처·기술혁신·혁신선도·기술 집약형 기업의 창업을 포괄하는 의미로 사용되고 있다. 보통 '기술창업'이라하면 벤처기업(venture company)을 떠올리는데, 이는 벤처(venture)의 개념이 '기술 집약형 중소기업'이라는 의미로 HTSF(High Technology Small Firm), NTBF(New Technology Based Firm) 등의 의미로써 통용되어 사용되어져 왔기 때문이다.

해외의 경우를 살펴보면 미국의 <중소기업투자법>에서는 '위험이 크나 성공할 경우 높은 기대수익이 예상되는 신기술 또는 아이디어를 독립 기반위에서 영위하는 신생기업의 창업'으로 정의하며, OECD(Organization for Economic Cooperation and Development: 경제협력개발기구)에서는 'R&D의 집중도가 높은 기업 또는 기술혁신이나 기술적 우월성이 성공의 주요 요인인 기업의 창업'으로 정의한다. 일본의 경우, 와세다 대학의 <기업가 연구회>에서 '성장욕이 강한 경영자가 이끌고 위험을 두려워하지 않는 신생기업으로, 제품의 독창성, 사업의 독립성, 사회성, 국제성을 지닌 기업'으로 정의하고 있다.

이러한 기술창업의 정의를 정리해보면 '예비창업자가 취득한 기술, 경험 그리고 전문적 노하우 등의 지식을 모태로 하여 사업에 착수하는 창업행위'라고 요약할 수 있다. 따라서, 기술창업은 기술을 기반으로 한 벤처비즈니스는 물론 모든 기술 집약형 제조업을 포함하는 보다 광의의 개념으로 이해하는 것이 옳을 것이다. 본 장에서도 기술창업의 범주를 제도적으로 정의되고 있는 벤처기업의 정의보다 좀 더 실질적인 내용 위주의 의미로 해석하여, 벤처기업 인증을 받지 않았더라도 특정한 기술을 기반으로 창업을 준비하는 예비 중소기업을 포함하고자한다.

3) 기술창업의 특징

일반적으로 기술창업의 경우 창업자 특성, 창업동기, 창업형태를 기준으로 일반적인 창업기업과 차별화될 수 있다. 먼저 창업자의 특성을 살펴보면 기존에 관련 분야에 근무했던 경험을 갖고 있는 창업자가 다수 존재하며, 관련 분야의 경력을 갖고 있는 창업자가 창업한 기업이 그렇지 않은 기업보다 기술수준이 높다는 연구결과가 있어 관련 분야 경험이 매우 중요함을 나타내고 있다.¹⁾

다음으로 기술창업자의 창업동기를 살펴보면 그 중 25%가 개발 욕구에 의한 것이며 몇 가지 창업동기는 기업의 기술 수준과도 상관관계가 있음을 나타내고 있다. 즉, 개발에 대한 욕구가 높을수록 창업한 회사의 기술수준이 높은 것으로 나타났다. 아울러 이러한 창업동기와 창업자 특성 간에 통계적으로도 유의한 연구 결과를 보이고 있다.

기업창업의 창업형태 및 창업자의 역할에 대한 분석 결과 기술창업 CEO는 기업의 기술개발, 마케팅, 자금, 생산 등 기업경영에 대한 전반적인 책임을 갖고 있는 경우가 대부분인 것으로 파악되었다. 이 같은 결과는 CEO의 전문 경영활동을 지원해 줄 수 있는 시스템이 필요함을 나타내고 있다. 이외에도 창업초기의 제품개발 중심의 전략이 성숙기로 갈수록 원가 절감 및 경영 효율화를 높이는 형태로 기업운영 전략이 변화가 있는 특징을 보이고 있다.

1) 김주미(2006), 기술혁신형 중소기업의 활성화 정책, 중소기업연구원

(1) 기술창업의 특징

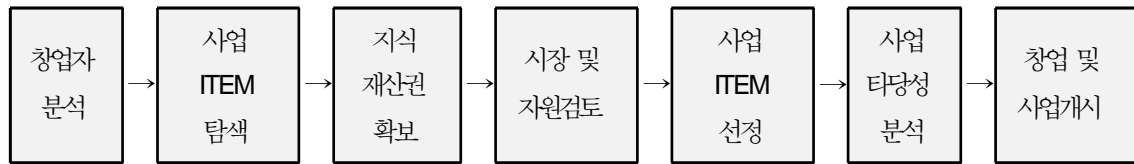
- 혁신기술을 창출하는 기업의 창업
- 벤처·기술혁신·혁신선도·기술집약형 기업의 창업
- 신기술 또는 개발아이디어를 독립 기반위에서 영위하려는 창업
- R&D의 집중도가 높은 기업의 창업
- 기술적 우월성이 성공의 주요요인인 기업의 창업
- 제품의 독창성, 사업의 독립성·사회성·국제성을 지닌 창업
- 신규 산업의 창출이 가능한 창업
- 기술의 우수성, 전문성, 노하우를 기반으로 성공가능성이 높은 창업

4) 기술창업의 단계

일반적으로 기술창업 단계는 크게 3 가지 단계로 구분할 수 있다. 첫째, 기술창업 준비(사업모색), 둘째, 창업절차 실행(사업실행), 마지막으로 사업정착과 지속성장 기반을 구축하기 위한 최소한의 전략을 설계하고 실행한다. 본 장에서는 위와 같은 일반적인 기술창업 3 단계를 살펴보고, 부가적으로 Greiner의 성장 5 단계 이론에 근거한 기술창업 단계, 기술개발-생산-마케팅의 TPM 등을 이해해보고자 한다.

(1) 기술창업 준비 단계 : 1 단계

먼저 첫 번째 단계인 기술창업 준비단계를 도식화하면 <그림 I-1>과 같다. 기술창업을 준비하기 위한 절차는 먼저 창업자분석, 사업 ITEM 탐색, 지식재산권 확보, 시장 및 자원 검토, 사업 ITEM 선정, 사업타당성 분석, 창업 및 사업 개시 등으로 정리할 수 있다. 이외에도 최근 들어 관심을 받고 있는 비즈니스 모델 분석을 통해서도 창업 준비과정을 설명할 수 있으나, 이 부분은 [기술창업실무]편에서 주요 핵심활동 비즈니스 모델분석에서 자세하게 설명하기로 하고 본 장에서는 기초적인 기술창업 준비과정에 대해서만 간략하게 살펴보기로 한다.



<그림 I-1> 기술창업 준비절차

① 창업자 분석

기술창업 준비단계로 가장 먼저 해야 할 부분이 바로 창업자의 역량 분석이라 할 수 있다. 지파지기면 백전백승이라는 손자병법의 격언처럼 창업자 본인이 가진 역량을 냉정하고도 객관적으로 분석하는 것은 아주 중요한 단계이다. 이러한 창업자 분석은 사업을 구상하는 분야(업종 등)를 중심으로 요구되는 다양한 경영역량을 창업자 본인이 얼마만큼 보유하고 있는지를 탐색하는 자기분석의 과정이라고 할 수 있다. 통상적으로 SWOT 분석 등을 통해 본인이 가진 강점(Strength)과 약점(Weakness)을 분석하고, 외부 환경으로부터의 기회(Opportunity)와 위협(Threat)을 살펴보는 방법을 많이 활용한다. 조금 더 구체적으로 살펴보면 창업자 자신과 창업팀 구성원들이 해당 사업과 관련하여 보유한 역량을 평가하는 것으로 기업가정신(entrepreneurship), 경험과 지식, 경영능력 등으로 나뉘어 구분해 볼 수 있다.

<표 I-2> 창업자 분석

기업가정신	진취성, 혁신성, 위험감수성, 자율성, 창의적 리더십, 사회적 책임, 도전정신 등
경험, 지식	창업분야와 관련된 지식 및 경험정도, 외부 Network, 창업교육 등 준비상태
경영능력	창업팀 구성 및 조직관리 능력, 자원조달 및 활용능력, 마케팅 전략수립 등

② 사업 ITEM 탐색

대부분의 기술창업의 경우 본인이 보유하고 있는 기술이나 지식 또는 관련 분야에서 경험하고 있는 분야에서 사업 아이템(item)을 탐색하게 된다. 이러한 사업아이템 탐색

의 과정은 제품위주의 탐색과 욕구중심의 탐색으로 살펴볼 수 있다. 제품위주의 탐색은 기존 제품이나 기술을 분석하여 전체 또는 일부 성능 등을 변경하는 방법으로 기존 시장 또는 새로운 시장에 적용할 수 있다. 이외에 외적인 환경요소와 창업자의 개인적 욕구를 효과적으로 결합하여 아이템을 선정하는 경우가 있을 수 있다.

③ 지식재산권 확보

기술창업의 경우 일반적인 창업과 달리 해당 기술이나 지식 등에 대한 지식재산권 확보가 무엇보다 중요하다고 할 수 있다. 개발한 기술 등 창업자의 배타적 권리 보호를 위해서는 특허 등 지식재산권의 확보가 반드시 필요한데 이는 해당 기술을 보호하고, 관련 시장을 선점하여 수익을 창출하는 기반이 될 수 있으며 향후 있을 특허관련 분쟁을 미리 대비하고자 하는 목적으로 이뤄진다. 일반적으로 지식재산권은 지적창조물(특허권, 실용신안권, 디자인권, 저작권, 영업비밀 등)에 관한 권리와 영업표시(상표권, 상호권 등)에 관한 권리로 구분할 수 있다.

④ 경영자원 및 소비자 시장 검토

기술창업을 준비하기 위해서는 해당 기술에 대한 경쟁력 구비가 가장 중요하다고 할 수 있지만, 이외에도 해당 기술을 현실적으로 구현(feasibility)하고 실행할 수 있는 다양한 인적, 물적, 재무적 자원 등의 경영자원이 요구된다. 먼저 기술창업의 경우 통상적으로 창업자가 관련 기술을 보유한 경우가 많지만, 관련 핵심 인재 등이 참여하여 구성된 경우도 많다. 따라서, 창업을 준비하는 과정에서 핵심인재에 대한 확보와 관리 등이 무엇보다 중요하다. 소규모 중소기업 또는 창업기업의 경우 우수한 인재를 확보하는 것이 쉽지 않으므로 해당 기술 분야의 전문성을 가진 핵심 인력을 확보하고 유지하는 것이 곧 초기 기업의 성패를 가름하는 중요한 변수가 될 수 있음을 명심해야 한다.

그리고, 기술창업의 경우 관련 기술의 실행을 뒷받침해 줄 수 있는 기계 및 설비 등의 물적 자원에 대한 확보가 반드시 필요하다. 물적 자원이란 제품 생산을 위한 원재료, 기계 등 설비, 공장 등을 포괄적으로 지칭하는 것으로 시제품 등의 생산 이후 제품을 양산하기 전까지 철저한 준비가 필요하다.

이외에도 초기 창업과정에서 필요한 소요자금의 규모를 정확히 파악하고, 본인이 준비할 수 있는 자본금과 부족한 자금조달 등 재무자원에 대한 준비도 중요하다. 재무계획을 수립하는 과정에서 부족한 자금을 어떻게 효과적으로 조달할 것인가는 사업을 실행하는 과정뿐만 아니라, 창업이후에도 중요한 영향을 미치게 되므로 신중하게 접근해야 할 필요가 있다.

위와 같은 인적자원, 물적자원, 재무자원에 대한 준비와 더불어 소비자와 시장에 대한 분석이 필요하다. 소비자 분석이라 함은 현실적 혹은 잠재적인 구매자를 분석하는 과정으로 구매의사 결정에 영향을 미칠 수 있는 문화적, 사회적, 인구통계학적, 심리적 영향요인 등을 점검함으로써 향후 효과적인 대응을 위한 기반이 된다. 소비자에 대한 분석을 통하여 소비자가 원하는 기능과 품질 수준을 갖춘 제품과 서비스를 가지고 성공적인 시장진입을 위해서는 시장 분석을 통한 효과적인 마케팅 전략을 수립하고 추진하여야 한다. 즉, 마이클 포터의 산업구조분석 모형을 토대로 기존 경쟁자간의 경쟁의 강도, 잠재적 진입자의 진입 위협, 공급자 및 수요자와의 교섭력, 대체재의 위협 등을 고려하게 된다.

⑤ 사업 아이템 선정 및 구체화

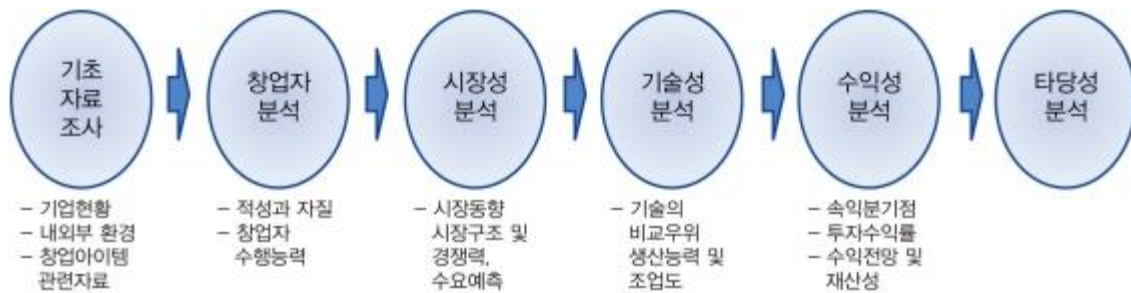
기술 창업자는 아이디어 탐색 및 다양한 정보수집 과정을 통해 다수의 사업 아이템에서 창업자가 보유한 경영자원 및 능력을 고려하여 사업화가 용이한 예비 아이템을 발굴하고 그 중에 가장 적합한 아이템을 최종 선정할 수 있다. 사업 아이템을 최종적으로 선정하는 과정에서 다음과 같은 요소를 고려할 수 있다<표 I-2>.

<표 I-3> 사업아이템 선정 시 고려사항

선정기준	검토사항
창업자 적성, 능력	적성 및 취향과의 적합여부, 해당 분야 경험 등 사업 수행능력 등
시장 및 제품	해당 분야 시장 성장성 및 경쟁수준, 제품 차별성 및 경쟁력(가격 등)
수익성과 경제성	투자소요금액 및 창업자금 조달 능력, 제품 수익성 및 투자자금 회수
리스크 요인	진입장벽 및 시장의 변동성, 소재의 수급, 경쟁업체와 분쟁의 소지 등

⑥ 사업타당성 분석

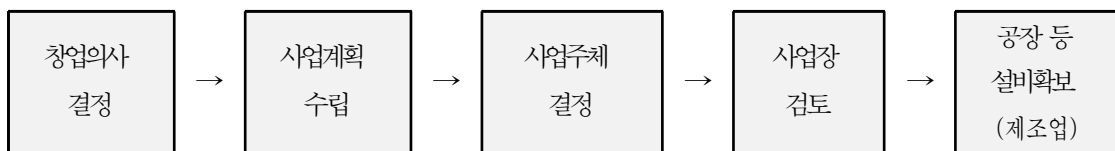
기술창업에 필요한 해당 사업 아이템이 선정되면 선정된 사업 아이템을 비롯한 다양한 분야에 대한 사업타당성을 분석하는 과정을 거쳐야 된다. 사업타당성 분석은 기초 자료 조사, 창업지역량 분석, 시장성 분석, 기술성 분석, 수익성 분석 등을 통해 종합적으로 해당 사업화의 적절성을 검증하는 단계라고 할 수 있다. 각 분야별 필요한 내용 등을 도식화하면 <그림 I-2>와 같다.



<그림 I-2> 사업타당성 분석

(2) 기술창업의 사업화 단계 : 2 단계

위에서 살펴본 기술창업의 준비단계를 거친 후에는 실제 사업화를 개시하는 단계로 나아가게 된다. 두 번째 단계인 창업 및 사업개시는 창업의사결정, 창업사업 계획 수립, 사업주체 결정 및 창업, 사업장 검토, 제조업 창업 시 공장 및 생산시스템 구축 단계를 거쳐 사업을 시작하게 된다 <그림 I-3>.



<그림 I-3> 기술창업 사업화 단계

① 창업의사 결정

앞서 살펴본 기술창업 준비단계를 통해 창업으로의 계속 진행 및 사업화 여부를 최

중적으로 결정하는 과정이다. 이 단계에서는 회사의 규모와 형태의 결정 및 창업 시기 등 실제적인 부분에 대한 의사결정을 하게 된다. 우선 적절한 창업팀의 구성과 자본금의 결정, 개인 또는 법인 등의 기업형태를 결정하고 최종적으로 창업을 하게 될 시기를 구체적으로 결정하면 된다.

② 사업계획서의 작성

최종적으로 사업 개시를 결정하였다면 향후 지표가 될 사업계획서를 작성하게 되는 과정을 거친다. 사업계획서라 함은 사업을 시작하기 전 또는 사업의 진행과정에서 다양한 이해관계자에게 창업자 본인 사업의 전반적인 계획과 내용을 일목요연하게 정리해서 제시하는 문서를 말한다. 최근 들어 다양한 정부지원제도를 활용하기 위해서도 반드시 사업계획서를 제출하게 되어 있는 등 여러 면에서 그 필요성은 매우 중요하게 인식되고 있다. 즉, 사업계획서는 사업착수 및 진행을 위한 내부관리 지표, 마케팅 및 영업을 위한 전략 수립, 연구개발 및 신기술 확보 등의 일정, 투자자 유치 및 대출 등의 다양한 용도에서 적극적으로 활용될 수 있는 필수적인 문서라고 할 수 있다. 사업계획서의 작성방법 등에 관한 자세한 내용은 제 3 장에서 구체적으로 살펴보도록 하겠다.

③ 창업 주체 결정 및 회사 설립

실제 창업을 진행하는 과정에서 창업자에게 적합한 회사 형태를 결정하는 것이 필요하다. 최근 1인 창조기업²⁾ 등 다양한 창업기업의 유형이 나타나고 있지만 제도적인 측면에서 개인사업자와 법인사업자로 구분하여 접근할 필요가 있다. 이러한 회사 유형을 결정하는 것은 창업자 본인의 여건과 비교해 볼 때 가장 적합한 형태를 고르는 것이 바람직하다. 예전과 달리 주식회사의 최저 자본금제도 등이 폐지되어 소규모의 자본금으로도 법인기업을 설립할 수 있으며 온라인 창업절차³⁾ 등으로 설립 과정 또한 간편해지고 있다. 간략하게 개인기업과 법인기업의 특징을 비교해보면 <표 1-3>과 같다.

2) 1인 창조기업이란 <1인 창조기업 육성에 관한 법률>에 따라 창의성과 전문성을 갖춘 1인 또는 5인 미만의 공동사업자로서 상시근로자 없이 사업을 영위하는 자를 말한다.

3) 온라인 재택창업시스템(www.startbiz.go.kr) : 회사 설립 시 상호검색에서부터 4대 보험가입에 이르는 설립 전 과정을 온라인화하여 창업자의 서류 작성과 기관방문의 부담을 덜어주기 위해 구축한 창업기업 설립 시스템이다.

<표 I-4> 개인사업자와 법인사업자 특성 비교

구분	개인기업	법인기업
설립절차	사업자등록만으로 간편하게 설립	정관작성 및 법인설립 등기절차
경영책임	단독 무한 책임	형태 및 출자에 따른 유한책임
의사결정	개인에 의한 신속한 의사결정	이사회 등 다수 공동 결정체제
자본조달	개인의 전액출자로 조달 한계	다수의 출자자로 자본조달 가능
이윤분배	개인 독점	출자자 지분에 의한 분배
세제상 차이	소득세 과세(6-40%) 대표 자본인 급여/퇴직금 불인정 장부가장 등 상대적으로 덜 엄격	법인세과세(10-22%) 대표자 급여/퇴직금 인정 회계의 투명성, 엄격성 요구
기타	대외 신용도 취약	대외 신용도 유리

④ 사업장 및 설비 검토

최종 창업개시 단계에서 필요한 사업장을 확보하고 입지를 결정하는 과정에서는 다음과 같은 요소를 고려할 수 있다. 비교적 비용이 저렴한 창업보육센터를 활용하는 것이 효과적이다. 또한, 사업의 특성을 고려하여 원재료의 원활한 공급을 우선시하는 원료입지형, 인력 공급이 중요한 노동력 입지형, 판매시장 및 고객중심의 시장입지형 등에 해당되는 지를 검토하여 적절히 대응하여야 한다.. 이외에도 필요시 자금조달 등을 감안하여 자가 사업장 등을 취득할 것인지 등의 여부를 결정하여야 한다. 특히 제조업 등의 경우 관련 산업단지 입주 등을 통해 시너지 효과 창출이 가능한지 여부를 판단하여야 한다.

(3) 기술창업의 단계별 성장전략: 3 단계

성공적인 기술창업을 위한 세 번째 단계는 단계별 성장전략을 효과적으로 수립하여 시행하는 것이다. 창업 후 지속가능성장 가능성 제고와 경쟁력 강화를 위해서는 기술분야별 검토사항의 재확인, 기술기업 인프라 구축, 중소기업 지원제도 활용, 자문 지도기관 활용, 단계별 효과적 성장전략 구사, 새로운 사업 포트폴리오를 통한 성공적 사업 다각화 등을 추진하여야 한다.

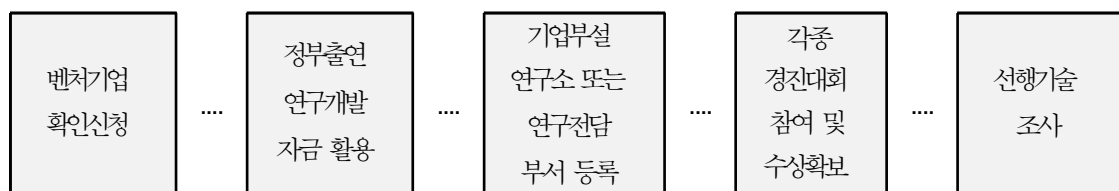


<그림 1-4> 기술창업 성장단계

- 출처 : 금융위원회 홈페이지(www.smefn.or.kr) 창업 · 사업 시작하기 편

① 창업단계 실행전략

일단 사업체를 설립하는 과정에서 기업이 이루고자 하는 비전을 정립하고 이를 위해 서는 기업의 목적을 어떤 방향으로 지향할 것인지, 그 목적을 달성하기 위해 어떤 전략을 구사할 것인지를 창업단계에서 정립할 필요가 있다. 비전은 조직이 구축된 이후 구성원들의 생각을 통일시키는데도 중요한 역할을 한다. 이외에도 기업 운영에 필요한 직원 채용에 대한 준비를 위해 기본적인 노동 관련법이나 제도를 숙지해야 한다. 각종 정부지원 제도의 혜택, 세제 혜택 등을 위해서는 관련 제도를 활용하여 기업의 외형적인 요건을 갖추는 것이 필요한데 <그림 1-5>와 같은 요건을 고려할 필요가 있다.



<그림 1-5> 창업단계 실행 전략

② 제품개발단계 전략

창업기업에 해당하는 정부 출연 연구개발 자금을 확보함과 동시에 정부로부터 연구개발에 대한 능력을 인정받은 성과를 내는 것은 향후 기업 활동에 다양한 도움을 줄 수 있다. 다만 정부출연 연구개발 자금은 자금 유입만을 의미하는 것이 아니라 그 이상의 지출을 발생시키므로 명확한 연구개발 방향이 정립된 후 신청하는 것이 바람직하다.

그리고 선행기술조사 결과에 문제가 없다면 권리확보를 위해 특허 등의 출원은 필수적이며, 특허 출원 시에는 유사 기술이 특허로 등록되지 않도록 방어적인 측면을 특허 사무소와 긴밀히 협의할 필요가 있다. 또한 제품개발 등에 필요한 인원을 확보하는데 소요되는 인건비는 신규 고용촉진 장려금, 중소기업 전문 인력 활용 장려금 등의 고용보험 지원제도를 적시적절하게 활용할 필요가 있다. 이외에도 벤처기업 확인을 위한 준비도 고려할 필요가 있다.

③ 사업화 및 성장단계 전략

사업화 단계에서는 대표적으로 ISO 인증과 NET(NEP)인증 등의 전략실행이 중요하다. 우선 ISO 인증은 해외 수출, 공기업 및 대기업과의 거래, 금융권의 신용평가, 벤처기업 확인, 이노비즈기업 인증, 경영혁신형 중소기업 인증 등에서 유리하게 작용하거나 가점을 받을 수 있으며, 수출을 위주로 하는 기업이라면 ISO26000 에도 관심을 가질 필요가 있다. 이는 환경보호를 포함한 기업의 사회적 책임에 중점을 두는 것으로 새로운 무역장벽으로 작용할 가능성이 높아 기업의 관심이 요구된다. 신기술(NET) 및 신제품(NEP)인증은 국내 기업, 연구기관, 대학 등에서 개발한 신기술을 조기에 발굴하여 그 우수성을 인증함으로써 개발된 신기술의 상용화와 기술 거래를 촉진하고, 해당 기술을 이용한 제품의 신뢰성을 제고시켜 구매력을 창출하고 초기 시장 진출기반을 조성하기 위한 목적으로 법적 근거에 의하여 심사 인증하는 제도이다.

다음으로 성장단계에서는 시장으로부터 제품의 성능을 인정받아 성장의 발판을 마련함과 동시에 동업계 시장 점유율 증가가 뚜렷하게 나타나는 시기이다. 이 시기에는 인원증가, 매출액 증가, 공장설립 또는 증설, 제반 경영체계의 정립, 자본 증자 등의 현상이 나타나게 된다. 따라서 성장단계에서는 기업의 확대를 위해 병역지정업체 신청, 외국인 고용, 투자유치, IPO 등을 검토하여야 하는 단계라 하겠다.

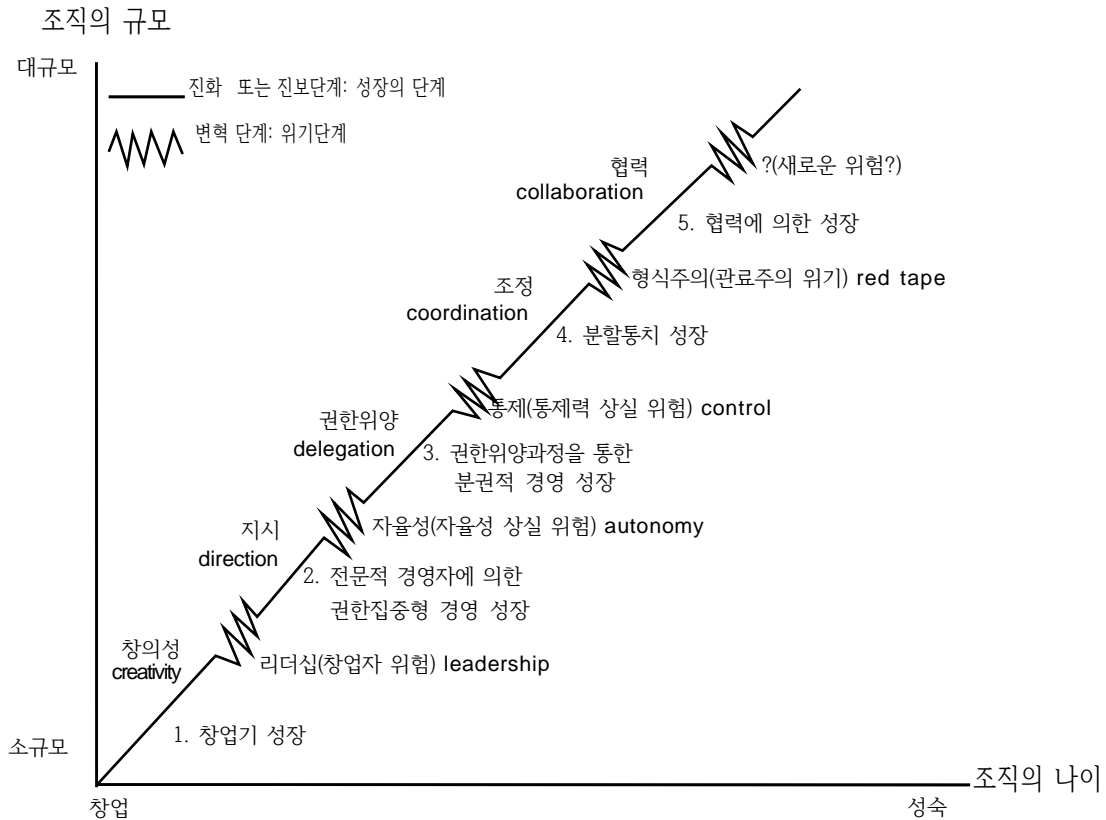
인력난으로 외국인 고용이 보편화되고 있는데 '외국인고용 허가제'와 '외국인고용 특별채취업' 등을 살펴봐야 한다. 마지막으로 본격적인 성장이 이루어지고 외형적인 요건들이 갖추어지면 주식공개시장인 IPO(Initial Public Offering)를 검토할 필요가 있다.

(4) Greiner의 기업성장 5 단계

Greiner는 기업이나 조직이 성장해가면서 거치게 되는 일련의 발전단계에서 각 단계는 지속적인 성장과 안정으로 대변되는 진보(또는 진화, **evolution**)의 시기로부터 시작해서 권한집중체제가 나중에 권한분산의 요구에 밀려나는 것과 같이 조직 내에 근원적인 혼란과 변화가 발생하는 변혁(**revolution**)의 시기로 끝난다고 주장한다. 이 변혁의 시기에 대한 대응은 해당 기업 또는 조직이 위기를 맞아 몰락하지 않고 다음 단계로 이동할 수 있는지 여부를 결정한다고 하였다. Greiner는 기업발전에 있어 다섯 가지의 핵심 요인들을 파악할 수 있으며, 그것은 ① 기업의 나이 ② 규모 ③ 진보의 단계 ④ 변혁의 단계 ⑤ 해당산업의 성장률 등이라고 하였다.

위와 같은 기업성장 5 단계를 적용해보면 기술창업 기업의 경우 특히 성장과정과 규모에서 단계마다 변화와 혁신의 단계를 거쳐 성장하게 된다. 이러한 Greiner의 성장단계는 고성장 기술창업 기업의 경우 성장시기와 규모에서 높은 단계의 변화와 혁신을 추구해야 지속적으로 진보하고 성장할 수 있음을 시사하고 있다.

위의 그림에서 살펴볼 수 있듯이 고속성장을 추구하는 기술창업 기업들은 이 다섯 단계를 일반기업보다 빨리 거쳐 갈 것이라 예측하고 있다. Greiner는 성장단계별 경영관리 특성을 <그림 I-6>과 같이 정리하고 있다.



<그림 I-6> Greiner의 기업성장 5 단계

① 단계 1 : 창의성

조직의 창업단계에서 강조해야 할 것은 제품과 시장을 창출하는 것이다. 창의성에 의한 진화의 시기는 다음과 같은 특징을 갖는다.

- 회사 설립자들은 대개 기술에만 신경을 쓰거나 기업가정신만 잔뜩 갖고 있고 경영 활동은 흔히 무시해 버린다. 그들의 육체적, 정신적 에너지는 새로운 제품을 만들고 파는 것에 모두 소모되어 버린다.
- 종업원 상호간의 커뮤니케이션은 빈번하나 비공식적으로 이루어진다.
- 근무시간이 길지만 급여는 그리 많지 않고, 소유권을 나누어 가질 수 있다는 약속 (최근 우리나라에서도 유행하는 스톡옵션과 성과급이 좋은 예이다)으로 보상을 대신한다.
- 의사결정과 동기부여는 시장에서 돌아오는 피드백에 대단히 민감하게 이루어진다. 경영자는 고객의 움직임에 따라 움직인다.

② 단계 2 : 지시

유능한 전문경영자를 초빙하여 첫 단계를 극복한 회사는 능력 있고 지도력 있는 리더십 하에서 안정적인 성장기를 맞이하는 것이 보통이다. 이 진화의 시기는 다음과 같은 특징을 보인다.

- 기능별 조직구조가 도입되어 생산을 마케팅 활동과 분리하며, 직무할당은 점점 더 전문화의 원리에 따라 이루어진다.
- 재고와 구매부문을 위한 회계제도가 도입된다.
- 인센티브제, 예산제도, 그리고 작업표준이 도입된다.
- 커뮤니케이션은 직위체계가 늘어남에 따라 점차 공식적으로 이루어지고 제도화된다.
- 새로운 경영자와 그의 직속부하들이 지휘명령을 내리는 권한을 대부분 갖고, 하급 관리자들은 자율적으로 의사결정을 내리기보다는 기능별 전문가로 간주된다.

③ 단계 3 : 권한위양

세 번째 단계의 성장은 권한분산형의 조직구조를 도입함으로써 시작된다. 이 구조는 다음과 같은 특징을 지닌다.

- 생산현장과 시장에서 영업활동을 하고 있는 관리자들에게 더 많은 책임이 부과된다.
- 이익중심점(profit center) 개념의 도입과 보너스가 직원들을 동기 유발시키는 데 사용된다.
- 본사의 최고경영자들은 현장으로부터 주기적으로 받는 보고를 바탕으로 예외에 의한 경영(management by exceptions)에만 치중한다.
- 자사 내에서 자율적으로 움직이는 사업부와 유기적으로 관계를 맺을 수 있는 다른 회사를 인수하는 데 많은 노력을 한다. (M&A의 활성화).
- 최고위층으로부터 내려오는 커뮤니케이션은 간혹 있을 뿐이고, 대개 문서나 전화로 이루어지거나 현장을 잠시 방문하는 정도에 그친다.

④ 단계 4 : 조정

조정단계에서 진화의 시기는 조정력을 높이기 위해 공식제도를 사용하고, 최고경영자가 이 새로운 제도를 설치·운영하는 책임을 맡는 것이 특징이다. 그 외 특징은 다음과 같다.

- 분권화된 사업부들은 제품별 팀으로 통합된다.
- 사업계획은 공식적인 절차에 의해 수립되고 심도 있게 검토된다.
- 본사에 다수의 스태프 직원들이 채용·배치되어 라인 관리자들에게 통제와 평가를 할 수 있는 전사차원의 프로그램을 마련해 제공한다.
- 자금지출을 면밀히 재검토하고, 조직 전체의 관점에서 분배한다.
- 각 제품별 팀은 투자자본 수익률(ROI)이 자금배분에 중요한 기준이 되는 투자 중심점(investment center)으로 간주된다.
- 자료처리와 같은 기술적 업무는 본사에서 집중적으로 수행하고, 일상적인 업무에 관련된 결정은 분권화를 유지한다.
- 직원들이 회사와 일체감을 가지도록 스톡옵션이 보편화되고, 전사적 차원의 이익 분배제도를 도입한다.

⑤ 단계 5 : 협력

마지막 단계는 형식주의(또는 관료주의) 위기를 극복하기 위해 개인 상호간 강력한 협력 체제를 강조하는 단계다. 단계 4가 공식적인 시스템과 절차에 의한 경영을 중시한다면, 단계 5는 팀제를 통한 자발적 행동과 개인 간 차이에 대한 적절한 대처를 강조한다. 공식적인 통제 대신에 사회적 통제와 자기규율을 강조한다. 이런 전환은 공식적인 절차를 통해 해답을 구해왔던 라인 관리자뿐만 아니라 조정제도를 설계했던 전문 스태프들에게도 어려운 일이다.

(5) TPM (Technology Product Management): 기술-제품-마케팅

기술창업의 경우 초기 단계에서 해당 기술이 어떤 제품들로 구현될 수 있는지? 시장은 어떤 종류의 시장이 있는지를 파악하게 된다(초기 TPM). 제품속성 워크시트와 시장 워크시트를 작성하고 이를 바탕으로 제품속성 시장메트릭스를 작성한다. 초기시장 평가를 거친 후에 더욱 정교하게 가다듬은 요약 TPM 을 작성하게 된다. 이를 토대로 제품의 정의를 보다 명확히 하고 팀원들 간에 어떤 제품들이 가능성 있는지에 대한 합의와 공유가 있게 된다. 이는 가치 제안서(customer value proposition: CVP)형태로 전달될 수 있다. 이들 제품 아이디어들은 1 단계 기획의 평가단계를 거치면서 필요한 정보가 수집(기능평가, 전략평가)되고 치명적 결함이 발견되면 해당 제품 아이디어들은 탈락하게 된다. 2 단계 정보조사에서는 기획 개발을 목적으로 1 단계에서 살아남은 제품 아이디어를 더욱 정교하고 매력적인 것으로 가다듬는 단계이다. 이 과정에서 정리된 제품은 이제 사업화전략을 통해 재창조된다. 즉 비즈니스 모델과 비즈니스 전략이 탄생된다. 이 같은 프로세스는 일회로 그치는 것이 아니라 반복되면서 그 가치를 높일 수 있다. 이상의 TPM 단계를 정리해보면 다음과 같다.⁴⁾

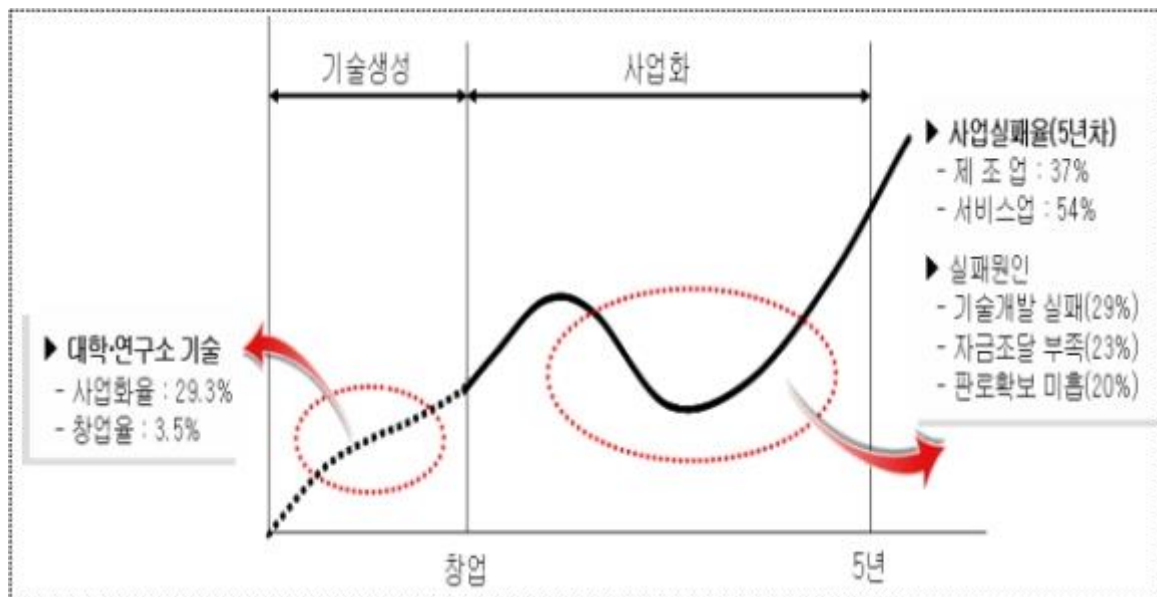
<표 I-5> 기술창업 TPM 5 단계

5 단계	목표	주요 내용
아이디어 도출	독특한 기술을 기반으로 시장에서 통할 수 있는 다양한 제품군 도출	시장 및 기술탐색 및 발굴, 창의적 기법, 워크시트
정보수집(1 단계)	기술, 제품아이디어 중 치명적인 결함 제거	기능적 평가, 기술결함과 시장 결함 찾기
정보수집(2 단계)	비즈니스 사례구축, 1 단계에서 살아남은 기술, 제품, 시장에서 전문가 만들기	매우 세부적 정보 습득 (기회가 높은 제품중심)
사업화전략 수립	전략에 대한 개념과 도구 이해, 자신만의 전략패키지 도출	비즈니스 모델 구축
사업화전략 실천	자기의 핵심자산과 보완자산의 실행방안 고민, 사업계획서에 연결	핵심자산 실행방안 수립 실천 사업계획서 작성

4) 최종인, 양영석(2012), 창업교육 프로그램 개발과제, 한국벤처창업학회, 제 7 권 제 1 호 참조

(6) 기술창업 : 죽음의 계곡(Death Valley)

통상적으로 '아이디어와 기술의 생성-> 사업화' 과정에서 2 번의 죽음의 계곡(Death Valley)이 존재하며, 기술과 시장 간의 갭(gap)이 커서 대학 및 연구소의 기술 활용도가 29%에 불과하고, 사업실패 확률도 37%-54% 수준을 보이고 있다. 대부분의 기술창업기업들은 초기 기술개발(생성) 과정을 거쳐 제품을 양산하고 판매하는 사업화단계로 넘어가는 것이 매우 어렵기 때문에 이 과정을 죽음의 계곡(death valley)이라 부르고 있다. 기술개발 이후 창업과정을 거치고, 창업한 이후의 사업화 단계에서 실패하는 기업들이 평균적으로 40%를 차지할 정도로 이 죽음의 계곡을 잘 극복하는 것이 기술창업 기업들의 중요한 과제라고 할 수 있다.



<그림 I-7> 죽음의 계곡(death valley)

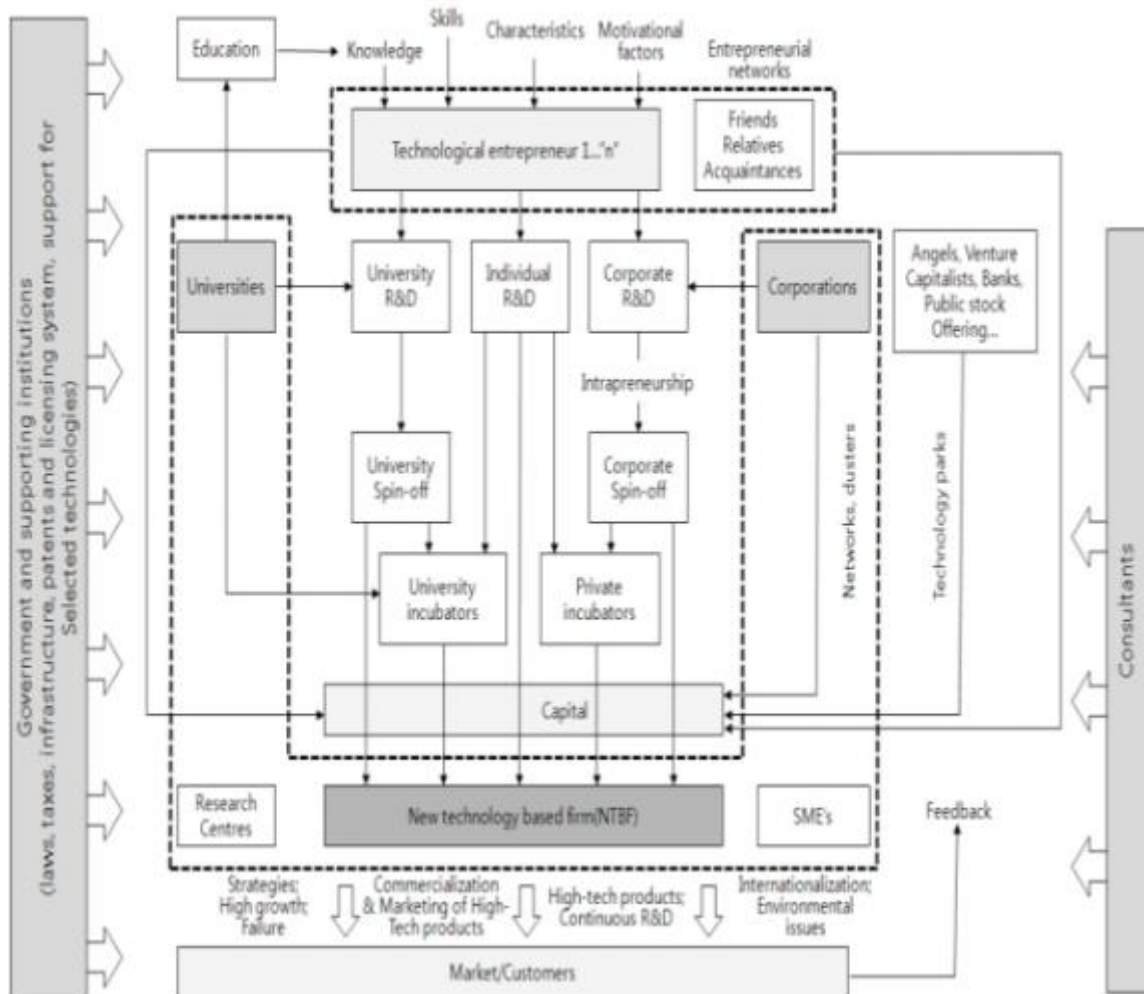
2

기술창업 모형

기술창업가가 창업하는 과정과 관련 기관 및 연계성을 표현하면 <그림 1-8>과 같다. 창업과정을 살펴보면, 창업 교육을 통해 창업할 때 크게 개인창업, 대학창업, 사내벤처 기업 형태로 창업을 한다. 창업과정에서 영향을 주는 주요 내적요인으로는 대학, 기업, 자금지원 기관, 창업 네트워크 등이 있다. 외적 요인으로는 정부지원기관, 전문 컨설턴트 등이 있다.

- 대학 : 대학은 고급 기술 연구 인력이 집중되어 있어, 기술창업에서 중추적인 역할을 한다. 대학 구성원들 스스로 보유한 특허나 기술을 가지고 실제 창업에 도전하는 경우는 물론, 대학 창업보육센터에 입주하고 있는 기업들에게 전문지식과 기술을 이전하거나 컨설팅을 지원하는 역할을 할 수 있다. 특히, 연구센터를 보유하고 있는 대학에서는 예비기술창업자들에게 기술개발관련 전문지식을 전수하거나 컨설팅을 수행한다.
- 기업 : 기업에서도 사내벤처(Corporate Entrepreneurship)활동 등을 통하여 스핀오프(spin off) 형태로 기술창업에 도전하는 사례가 많다. 사내벤처를 통해 창업한 기업들의 경우 대학 BI 센터에 입주하기 보다는 기업 내 또는 외부 전문기관에 입주하여 창업을 시작하는 경우가 많이 있다.
- 창업교육기관 : 기술창업가를 대상으로 기술창업과 관련된 교육을 주관하는 기관을 의미한다. 창업교육기관은 일반적으로 대학과 민간 전문교육기관으로 구분된다. 해외에서는 기술창업관련 전문 민간교육기관이 활성화되어 있으나, 국내에는 대부분의 BI 센터가 대학에 위치하고 전문 인력이 집중되어 있음을 감안할 때, 대학에서 수행하는 기술창업교육의 비중이 높은 실정이다.
- 투자지원기관 : 기술창업자들에게 필요한 창업자금을 지원하는 기관으로는 엔젤, 벤처캐피탈, 은행, 신용보증기관, 정부기관 등이 있다.
- 정부 및 지자체 : 정부 및 지자체에서는 기술창업관련 법령, 법규는 물론 기업성장 단계별로 다양한 지원정책을 개발하고 기술창업 활성화를 위해 많은 자원서비스를 수행하고 있다.

- 컨설턴트: 기술창업 성장단계별로 발생하는 문제점을 해결하고 전문 지식을 활용하여 기업성장을 지원하는 전문가집단을 의미한다.



<그림 I-8> 기술창업 모형

- 출처: Handbook of Research on Techno-entrepreneurship, 2007.

3

기술창업의 유형

1) 창업의 유형

일반적으로 창업유형을 살펴보면 특별히 정형화된 유형을 찾기에는 어려우나 대체적으로 업종에 따른 분류, 창업자의 창업동기와 창업자의 창업배경에 따라 창업의 형태를 분류할 수 있다. 업종에 따른 분류로는 제조업, 음식 및 서비스업, 도·소매 유통업 등으로 분류할 수 있으며, 창업자의 창업동기를 중심으로 창업유형을 살펴보면 부업을 포함한 생계형 창업, 기회형 창업, 방법형 창업 등으로 분류할 수 있다. 창업자의 배경을 중심으로 창업하는 경우에는 기술형 창업, 경력형 창업, 취미형 창업 등으로 분류할 수 있으며, 본 장에서 살펴보고자 하는 기술창업은 '소수의 예비 기술창업인이 혁신적인 기술아이템을 상업화하기 위해 기업을 설립하는 것'이라 할 수 있다. 이러한 특화된 기술을 앞세워 시장을 개척하는 기술창업가들은 기업가정신을 구비한 진취적이고 혁신적인 젊은 기업가들이며, 또한 상품의 독창성과 경쟁력을 기반으로 글로벌 기업이 되기 위해 노력하는 혁신적인 기업이라 할 수 있다.

<표 I-6> 창업기업의 유형

구분	형태	정의
창업 시점	벤처창업	반드시 기술보유를 전제로 하지 않는다. 유통, 서비스 분야의 item 도 포함되며 High Risk-High Return 에 충실하다
	기술창업	기본적으로 기술 item 을 전제로 한다. 그러나 초기 risk 와 창업멤버의 구성에 따라 벤처창업과 구분된다. 예컨대 대기업 또는 일정규모 이상의 자본이 참여되는 spin-off 도 기술창업의 하나라고 볼 수 있다
	기술벤처창업	흔히 기술 item 을 기반으로 High Risk-High Return 을 추구하는 전형적인 벤처형 창업을 일컫는다.
창업 후	벤처(기업)	초기에 기술을 기반으로 창업하였다가 경영환경의 변화 또는 전략적 선택에 의해 기술외적인 부분에 집중하는 기업으로 변화하는 형태를 포함 한다 (기술, 유통, 서비스, 기타 등)
	기술벤처(기업)	초기 기술벤처창업의 형태를 그대로 유지하는 기업이다. 우리가 말하는 전형적인 벤처의 모습이다.

2) 기술창업의 유형

기술창업의 유형은 개인사업자나 법인사업자와 같은 형태상의 유형분류, 1인 창조기업 또는 팀창업 등과 같은 구성원의 참여 수에 따른 분류 외에도 다양한 기준에 의해 유형화될 수 있다. '1인 창조기업'은 2011년 제정된 「1인 창조기업 육성에 관한 법률」 제2조에서 정의하고 있는 바로는 "1인 창조기업"이란 창의성과 전문성을 갖춘 1인 또는 5인 미만의 공동사업자로서 상시근로자 없이 사업을 영위하는 자(부동산업 등 대통령령으로 정하는 업종을 영위하는 자는 제외한다)를 말한다. 팀(Team)창업이란 여러 명의 구성원(동업자)들이 창업 준비 과정 및 창업에 필요한 능력 및 자원(기술력, 전문경영 지식, 경험, 자금, 네트워크 등)을 상호 보완적으로 협력하여 창업성공률을 제고하고자 하는 창업유형을 말한다.

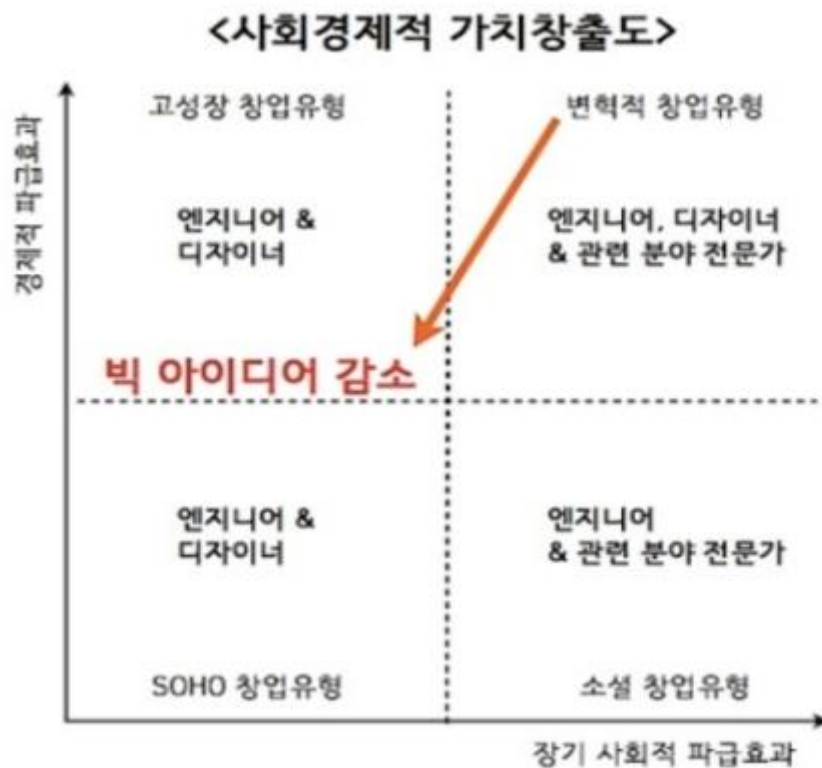
일반적인 창업을 분류는 <표 I-7>과 같이 구분할 수 있다. 이중에 기술창업이란 제조업 등의 형태로서 신기술 또는 새로운 아이디어를 생산 또는 서비스 하는 기업으로 고위험, 고성장의 성장패턴을 보이고 있다.

<표 I-7> 창업을 분류

창업분류	사업유형	사업수행 형태	특성
기술창업	제조업 전문서비스업 지식문화사업	신기술 또는 새로운 아이디어를 가지고 제품(용역)의 생산 및 판매활동을 하는 형태	<ul style="list-style-type: none"> - high risk(고위험)이나 성공 시 하이리턴(고수익) - 소규모 창업 고성장을 통한 중견기업 성장가능
일반창업	일반서비스업 도소매업(건설업)	음식업, 이미용업, 기타 일반상품을 단순 유통하는 등의 일반적 사업형태	<ul style="list-style-type: none"> - 낮은 진입장벽, 빈번한 창업 및 소멸 - 소자본 창업으로 일반적 영세, 낮은 부가가치

<그림 I-9>는 기술창업 기업의 사회경제적 가치 창출에 대한 분류도이다. 과거 HP, 애플, MS, 구글 같은 기업들은 1 과 2 사분면의 고성장/변혁적 창업유형에 속했다. 작은 규모에서 출발했지만 대박이 가능한 아이디어를 바탕으로 기술과 전문성을 기반으로 높은 성장을 추구했다. 그 결과 경제적으로나 사회적으로나 큰 변화를 일으키는 것이 가능했다.

반면 최근에는 SOHO 형 창업이 늘어나면서 기술창업 기업이 성장해도 경제적 가치를 창출하지는 못하는 경향이 많아졌다. 창업자 스스로는 만족할지 모르지만 창업투자자의 입장에서는 매력적인 선택이 아니다.



<그림 I-9> 사회경제적 가치창출도

- 출처 : Harvard Business Review Blog Network, 'Reversing the Decline in Big Ideas'

4

기술창업의 발전단계

통상적으로 기술창업기업은 프로젝트의 개발과정을 거치고 기술집약적 중소기업에서 시작하여 성장·발전하는 과정을 거치게 된다. 기술창업의 사업화 과정에 대하여 많은 학자들이 여러 발전단계를 제시하고 있으며, 이러한 단계의 구분은 초기 기술창업기업을 효율적으로 성장시키기 위한 경영자원의 조달과 운용에 대한 계획, 발전 전략수립 등에 중요한 영향요인을 파악할 수 있다는 점에서 의의가 있다. 본 장에서는 기술창업기업이 어떠한 경로를 통해서 성장하고 발전하게 되는지를 주요 연구들을 통해 소개하고자 한다.

1) F. A. Webster 의 발전단계 5)

Webster 는 독립적인 창업가에 의한 기술창업의 발전단계를 다음과 같이 6 가지 단계로 제시하였다.

(1) 모험사업준비 단계(preventure stage)

모험사업의 아이디어를 획득하고 이를 평가하며 이에 대한 특허권 등의 권리와 사업들을 준비하고 협상하는 기간이다.

(2) 조직단계(organization stage)

창업팀과 함께 창업에 필요한 업무를 수행하며 이를 조직화하는 단계이다.

(3) 재정적 위기 단계(financial jeopardy)

신제품 개발과 판매유통망의 구축 등으로 자금수요는 많고 수입은 없어 재정적으로 어려운 시기이다.

5) F.A. Webster, "Entrepreneurs and Ventures : An Attempt at Classification and Clarification", Academy of Management Review, 2(1), 1977, pp. 54-61.

(4) 제품도입 단계(product introduction stage)

개발된 제품을 시장에 출하하는 단계이다 아직도 자금부족이 심각한 단계이다.

(5) 확장단계(rapacity stage)

도입된 신제품의 판매확장에 따라 창업인이 의욕적으로 활동하는 기간으로 이때가 가장 중요한 시기이다.

(6) 결과단계(outcome stage)

기술 집약적 신제품의 개발과 시장진입이 순조롭게 진행되어 정상적인 경영활동을 하거나 아니면 실패로 끝나는 등 결과가 확실하게 나타나는 창업성과의 최종단계이다.

2) Kazanjian and Drazin 의 발전단계 6)

Kazanjian 과 Drazin 은 2 개 기업의 사례를 통하여 벤처기업의 성장단계를 구분하고 105 개 기업을 대상으로 한 실증분석을 통하여 발전경로를 분석하였다. 그들은 각 단계 별로 기업이 주요 문제점이 변함에 따라 조직구조가 변한다는 주장을 하였다. 즉 창업 기업이 제품 아이디어 개발로부터 성숙 기업으로 발전하기까지 직면하는 여러 가지 주요 문제점들을 중심으로 조직의 성장을 해결하고 이를 제도화함으로써 다음 단계로의 성공적인 발전이 가능하다고 보았다.

(1) 개념화 - 개발 단계 (Conception and Development)

창업하기 이전의 단계로 제품에 대한 아이디어의 개발과 기술적 문제해결에 모든 노력을 집중하며 공식적인 조직구조는 아직 갖추어지지 않고 모든 기능들은 창업인에 의해 스스로 수행된다. 이 단계에서 직면하는 주요 문제점들은 자원의 획득과 기술개발에 관한 것으로 신제품의 개발과 사업 아이디어를 투자자 및 금융지원기관 등에 설득시키는 것이다.

6) Rovert K. Kazanjian & Robert Drazin, "A Stage-Contingent Model of Design and Growth for Technology Bases New Ventures", Journal of Business Venturing, 5, 1990, pp. 137-150.

(2) 상업화 단계(Commercialization)

제품 아이디어가 명확하고 기초자금의 조달이 이루어지면 조직의 초점은 상업화를 위한 제품과 기술개발에 맞추게 된다. 이 시점에서 기업의 기능적 부서가 나타나게 되고 이 단계의 후반부에서 상업화를 위한 제품이 처음으로 완성된다.

기업은 시장에서의 수요를 충족시키고 기능을 잘 수행하는 제품의 생산, 판매능력을 가지고 있으나, 대부분 시장 내에서 기업의 위치를 확고히 수립하지 못한다. 이 단계에서의 주된 문제는 생산 및 마케팅, 기술적 문제의 해결 등을 들 수 있다.

(3) 성장단계(Growth)

기술적 타당성과 성공적인 시장진입이 이루어지면 회사는 판매 및 종업원 수에 있어서 높은 성장률을 기록하는 특징을 보인다. 가장 중요한 초점은 수익성을 얻으면서 충분한 규모로 어떻게 제품을 생산, 판매 및 분배하는가에 있다.

내부의 구조와 의사소통은 더욱 공식화되며 각 개인은 전문적인 역할을 하게 된다. 이 단계의 주요 문제점은 판매와 시장 점유율의 확대와 조직 관리에 관련된 문제들로 대량생산체제의 확립, 효율적 생산관리, 시장점유율의 제고, 그리고 조직구성원의 관리 등을 들 수 있다.

(4) 안정화 단계(Stability)

기업의 성장이 어느 정도 둔화되면서 기업은 새로운 국면을 맞는다. 이 단계에서 기술창업기업은 성장률과 시장에서의 위치를 유지하기 위해 새로운 제품개발에 초점을 맞추게 된다. 기업 내부에서의 주요한 활동은 제 2, 제 3의 제품개발 혹은 적극적으로 새로운 제품개발과 확장자금의 확보, 시장점유율의 확대 등이다. 회사는 조직구조와 절차가 공식화되고, 폭넓은 사업 경험이 있는 최고 경영층이 들어오게 된다. 이 단계에서는 기존 생산라인의 효율성을 유지하면서 새로운 제품을 개발하는 것이 주요한 문제가 된다.

3) Ruhnka and Young 의 발전단계 7)

이들은 기술창업의 발전경로를 5 단계로 나누고 각 단계의 일반적인 명칭, 각 단계별 특성, 목표, 위험에 관하여 연구하였다. 한편 이들은 벤처캐피탈에 대한 설문조사를 통해 기술기반의 벤처기업의 발전단계별 위험에 대한 조사를 실시한 결과, 초기 단계일 수록 위험이 높고 성장함에 따라 도산의 위험이 급격히 줄어들고 있음을 발견하였다. 이는 창업 후 5 년 이내의 실패율이 가장 높다는 기존 연구들과 일치하는 결과로 연륜이 낮을수록 실패의 가능성이 높다는 것을 보여주고 있다.

(1) 제 1 씨앗 단계 (Seed Stage)

아이디어 또는 제품의 개발이 조금은 진행된 상태이다. 아직 완료되지 않은 상태로 제품의 성공적 개발이 목표이고 원하는 제품 개발의 실패 위험이 있는 시기이다.

(2) 제 2 창업 단계(Start-up Stage)

계획한 제품을 만들어 놓고 시장조사와 함께 사업계획이 이미 완료된 상태로 완전한 시장조사 및 제품의 시장출하를 준비하는 단계이며, 시장규모에 따라 경제성 상실의 위험이 상존하는 시기이다.

(3) 제 3 성장단계(Second Round)

본격적으로 제품을 출하해서 매출을 본격화시키는 때로서 시장진입에 성공, 목표 매출액 달성, 손익분기점에 도달한 단계이며 변화에 대한 경영자의 경영능력 부족이 우려되는 시기로 매출이 급증하고 기업 확장을 고려할 시기이다.

7) John C. Ruhnka & John E. Young, " A Venture Capital Model of The Development Process for New Ventures", Journal of Business Venturing 2, 1987, pp.167-184.

(4) 제 4 확장 단계(Third-Round)

매출이 대폭 증가하고 기업이 손익분기점을 넘어 이익을 내기 시작한 상태로 매출액 증가율 유지, 시장 점유율을 확대하는 단계이며 비대한 조직의 관리와 예상치 못한 경쟁자 출현에 대하여 걱정하는 시기이다.

(5) 제 5 회수단계(Exit Stage)

매출액 증가율이 안정되고 신제품 개발을 시도하는 단계로 주식공개 또는 합병을 고려하고 매출액 저하, 시장점유율 저하 등의 원인으로 공개 또는 합병이 되기도 한다.

4) Van de Ven 등의 분류 ⁸⁾

Van de Ven(1984) 등은 교육용 소프트웨어를 대상으로 하여 창업기업의 성공에 영향을 미치는 요인들을 연구하기 위해서 개발모형을 설정한 것이다. 이는 연구대상 기업들의 연혁과 사업의 수행과정을 조사하여 초기 기술창업 기업이 다음과 같은 5 단계의 구분된 단계를 거치게 된다고 보고 있다.

(1) 사업형성단계(Gestation Stage)

창업인의 사업의 기반이 되는 기술과 경험을 축적하고 습득하는 단계로서 대부분 창업이전의 직장에서 경험을 얻는 기간을 말한다. 이들의 연구결과에 의하면 그 범위는 0-18년이며 평균 5.4년 정도이다.

(2) 계획 단계(Planning Stage)

창업인이 공장가동을 하는데 필요한 여러 가지 결정을 수행하는 시점에서 실제 공장 이 가동되는 시점까지를 말한다. 이 기간의 범위는 1-36주이며 평균 2 개월 정도 걸린다.

8) Van de Ven A. H. and Hudson R. and Schroeder O.M(1984), " Designing New Business Start-ups : Entrepreneurial Organizational and Ecological Considerations", Journal of Management, Vol 10, No 1, pp. 88-107.

(3) 계약 용역단계(Contract Service Stage)

실제로 생산과 영업을 수행하는 단계로 기업은 수요자들에게 계약으로 재화와 용역을 제공하는 사업초기 단계이다.

(4) 전매품 단계(Proprietary Products Stage)

높은 성과를 보이는 기업들은 3 단계를 수행하는 중에 전매품을 개발하고 이 제품을 마케팅 하는 과정과 문제점을 다루기 시작하며 판매경로를 찾기 시작한다. 보통 조업을 시작한 지 약 28 개월이 지나면 이 단계가 시작된다.

(5) 다제품 단계(Multi-products Stage)

3 단계와 4 단계를 수행하는 중 기업에 따라 추가적으로 기존의 제품라인과 관련된 제품을 개발하는 단계를 말한다. 이 연구는 이러한 단계들이 순차적으로 발생하지만 기업의 연령과는 관계가 없으나 기업의 성과와는 매우 깊은 관련이 있음을 강조하였다. 즉 성과가 낮은 기업들은 초기단계에 머무르는 반면, 성과가 높은 기업들은 후기단계까지 진행된다는 것이다.

5) 일반적인 발전단계

일반적으로 기술창업기업이 창업되어 성숙되기까지 일정한 발전단계를 거치게 된다. 통상 연구개발기, 창업기, 위험 동반성장기, 안정 성장기라는 네 단계를 거친다. 이를 기업의 라이프 사이클이라는 관점에서 정리해보면 연구단계, 창업단계, 성장단계, 확장단계, 성숙단계로 구분해 볼 수 있다.⁹⁾

9) 홍성도, 「벤처비즈니스의 이해」, 학문사, 1998, pp.36-39.

(1) 연구개발 단계

기업은 신제품이나 신기술의 기업화에 대한 아이디어의 단계로부터 시작된다. 이 단계에서는 새롭고 검증되지 않은 아이디어나 제품을 모형으로 제작하고 그 목표시장을 정하여 경영자원을 조직화하는 착안단계이다.

경영자의 머릿속에는 새로운 사업에 관한 여러 가지 구상이 설계되어 있다. 장래의 가능성을 결정하는 기초를 이룬다는 점에서 가장 중요한 단계이며 자금은 그다지 필요하지 않다.

이 시기는 사업에 따른 위험과 생활의 불안을 줄이며 기업화를 하고자 대학 연구소 또는 대기업 등에 근무하면서 사업을 연구 개발하는 단계이기도 하다. 그리고 여기에 소요되는 자금은 개인의 자기자금과 가족이나 친지 등으로부터의 차입, 비교적 소규모의 정책자금 등이 지원될 수 있다.

일반적으로 국내 벤처캐피탈은 이 단계에 투자하는 경우가 드문 반면 미국의 경우는 연구개발형 기업의 경영 또는 육성에 경험이 많은 일부의 독립적인 민간 벤처캐피탈이 이 단계부터 투자를 하기도 한다. 이와 같이 창업단계 이전의 연구개발 단계에 투자되는 자금을 **seed money** 또는 **seed capital** 이라고 한다.

(2) 창업 단계

신제품이나 신기술을 기업화하고자 구체적으로 사업을 시작하는 단계이다. 목표시장 등 마케팅 전략이 정해지면 경영진과 종업원이 구성되고 생산에 착수하게 된다. 이때의 중요한 포인트는 경영자가 어느 정도 시장의 수요를 파악하고 새로운 기술이나 아이디어를 사업계획과 연결시킬 수 있는가? 어떤 사람과 어떤 조직으로 사업을 시작하려고 하는가? 등이 될 것이다.

이 단계에서는 사업개시나 사업정착을 위한 창업자금 또는 기업화 자금이 소요되지만 높은 위험이 따르므로 벤처캐피탈도 이 단계에서 투자하기를 꺼리는 것이 보통이다. 따라서 창업자의 보유자금이나 정부지원자금, 대출 등으로 자금을 조달할 수 밖에 없게 되는데, 이에 의한 자금조달에는 아무래도 한계가 있기 마련이므로 창업과정에서 애로를 느끼게 되는 경우가 많다.

반면 사업계획이 훌륭한 경우 등 벤처캐피탈의 투자를 받게 되는 경우에는 다양한 자원과 기술·경영컨설팅 등을 통해 자금과 경영자원을 동시에 받기도 하는 단계이다.

(3) 성장단계

이 시기는 신제품이나 신기술이 시장에 진입할 수 있게 되고 시장을 점차 확대하면서 성장하는 단계이다. 새로운 기술이나 경영 노하우가 시장에서 받아들여진다는 사실이 확인되어 기업의 매출액이 대폭적으로 증가되는 시기이다. 이 단계에서는 재무상태나 조직 면에서의 사소한 불균형에 대해서는 신경을 쓰지 않으며 경영자를 중심으로 일차단결하여 사업을 확대하는 특징을 나타낸다. 따라서, 설비투자와 마케팅채널 구성 등 성장자금이 필요하게 된다.

이 단계에서도 기업은 경영의 틀이 완전히 잡히지 않아 제품의 개량, 기술개발, 마케팅과 판로개척, 판매가격의 수정 등을 필요로 한다. 또한 아직 자본축적이 충분히 이뤄지지 않아 재무구조도 나쁘고, 담보력이 미약한 상태이다. 그러나 기업이 손익분기점에 놓이게 되고 그 미래가 확실해지기 시작하면 벤처캐피탈은 적극적으로 투자를 하고자 한다.

이 시기는 연구개발 자금, 설비투자 자금, 마케팅 자금 등 양적 확대를 위한 성장자금이 필요하게 되어 벤처캐피탈을 도입할 수 있는 가장 적절한 시기이다. 왜냐하면 기업가가 과감하게 투자하여 사업을 적극적으로 확대하려면 아무래도 타인 자본을 효과적으로 조달하여 운용할 필요가 있기 때문이다.

(4) 확장단계

기업은 아윤이나 사회적 동기로 성장발전을 통하여 계속 존재하고자 한다. 이 단계에서의 최대 경영과제는 동 업계 또는 다른 업종에서 신규 참가한 회사와의 경쟁이다. 당연히 대기업과의 전면적인 경쟁도 전개된다. 그리하여 기업은 규모를 확대하거나 신제품을 추가하고자 하며 또는 새로운 시장에 진출하고자 한다. 이 단계에서는 자본축적도 어느 정도 이뤄지고 담보력도 있으므로 금융기관으로부터 주목받게 되고 자금조달이 비교적 용이하게 이루어진다. 기업으로서는 소요자금, 자금 코스트, 경영금융기관

을 선택하여 이용하게 된다. 기업의 전망이 가시적으로 밝다면 벤처캐피탈도 더 적극적으로 투자하고자 한다. 벤처캐피탈은 다른 금융기관보다 탄력적으로 자금을 지원할 수 있기 때문에 이 시기에 투자는 유리한 조건으로 받을 수 있고, 기업의 가치가 증대되어 벤처기업과 벤처캐피탈이 모두 양호한 수익성과 성장성을 확보할 수 있다.

(5) 성숙단계

이 단계이후에는 기업의 종합적인 역량에 의해서 사회적 존재로서 사업 기반을 구축해 나가야 한다. 실질적으로나 형식적으로나 주식을 거래소에 상장할 수 있는 단계를 말한다. 이제까지는 초기 창업기업으로서의 성장성에 중심이 놓여져 있었으나, 이 단계부터는 기업의 종합적인 경영 능력에 의하여 사회적 존재로서 기반을 형성해 나갈 역할이 부여되는 시기이다.

자금조달 면에서 보면 주식공개에 의하여 직접금융시장에서 자금을 조달할 수 있게 되므로 벤처캐피탈은 이 단계에 진입한 기업에 대하여 조속한 주식공개를 권유하게 되며 기업도 가능한대로 주식공개를 추진하는 것이 유리하다. 또한 추가로 신규투자를 하지 않고 새로운 계열 기업을 창업하거나 점진적으로 기업을 성장시키면서 사회적 책임에 관심을 갖고 기업의 이해 관계자들에게 기여하게 된다. 이 시기에 주식이 공개시장에 상장되면 벤처캐피탈 회사는 대부분의 보유주식을 매각함으로써 자본이득을 얻게 된다.

5

기술창업의 성공요인

지금까지 기술창업의 특징이나 발전경로 등에 대해서 살펴보았다. 이러한 기술창업 기업 등이 안정적으로 성장해 나가는 것은 높은 부가가치 창출과 더 나아가 국가경제 발전에도 많은 기여를 하게 될 것이다. 다음은 그렇다면 이러한 기술창업에서는 어떠한 요인들이 성공의 밑거름이 되는지에 대해서 살펴보려고 한다.

1) 실리콘밸리 기술창업의 성공요인

미국은 80년대 반도체, 자동차 등 주요 산업에서 일본에 주도권을 내주었으나 90년대 이후 컴퓨터, 통신업을 바탕으로 산업 경쟁력을 회복하였다. 실리콘밸리에서 시작된 기술벤처기업의 경영 개념(**concept**)은 지역적인 확산과 더불어 미국 기업 전체로 급속히 파급되었다. 왕성한 기업가정신(**entrepreneurship**)을 가진 젊은 기술창업인들은 자금, 정보, 기술, 인력, 인프라 등의 네트워크 기반 하에서 자신만의 독창적인 기술을 사업화하였다.

이러한 실리콘밸리의 성공요인은 첫째, 기업가정신이 왕성한 우수한 인력의 원활한 공급, 둘째, 리스크에서 고수익을 기대하는 모험자본(**venture capital**)의 자본공급, 셋째, 정부, 지방, 협회 등이 지원하는 인프라의 완비와 긴밀하게 연결된 기업 간 네트워크의 형성, 넷째, **Spin-off**, 산학협동, 창업 활성화 등을 통해 기술이 재창출 될 수 있는 여건을 구비하였고, 마지막으로 실패를 사업경험이자 자산으로 인정하는 풍토가 조성되고, 자유로운 업종전환과 재창업이 가능하였다는 점이 기술창업의 성공요소가 되었다.

2) 기술창업의 성공요인

전통적으로 기술창업의 성공은 창업가의 능력이나 자질에 의해서 결정된다는 견해가 지배적이었다. 이는 가장 오래된 견해로서 기업의 성과를 기업가가 가지고 있는 능력

의 함수로 보는 것이다. 이런 모델은 주로 벤처투자자들이 기업에 투자를 할 때 많이 사용하는 방법이다.

하지만, 기업의 성공을 산업 환경과의 관련성을 갖고 설명하려는 견해도 있다. 이런 견해는 전통적으로 산업조직론적인 관점에서 설명하는 이론인데, 기업성가에 가장 중요한 영향을 미치는 결정요소로 산업의 시장구조를 들 수 있다. 즉, 산업별 구조에 따라 경쟁의 강도가 결정되며 이에 따라 전반적인 기업의 성과가 결정된다는 것이다. 하지만 이 모델은 기업의 행동과 성과를 설명하는 데 있어서 지나치게 환경결정론에 치우치는 단점을 보이고 있다.

또 한편으로는 이런 산업의 시장구조를 중시하는 것과는 다르게 기업의 선택적 행동이 기업의 성과를 결정하는 데 중요한 영향을 미친다는 의견이 제기되었다. 기업이 보유한 능력이나 기업가의 성향에 따라 행동경로를 달리하는 전략적 선택이 기업의 성과에 결정적인 역할을 한다는 것이다.

최근에는 이러한 기술창업의 성과를 논의할 때 창업가, 산업구조, 기업의 전략 또는 이런 변수간의 상호작용에 의해서 영향을 받는다는 의견이 지배적이다.

Stuart and Abetti(1987)¹⁰⁾는 첨단기술기업의 성공요인으로서 (1)능력 있는 창업가, (2)시장과 기술에 대해 전문성을 지닌 팀의 존재 유무, (3)안정된 시장, (4)연구개발에 대한 신중한 투자, (5)방만하지 않은 경영, 그리고 (6)조직과 전략의 정상적인 균형 등을 제시하고 있다. 이후 창업초기의 사업성가에 영향을 미치는 요인들을 시장, 혁신, 전략, 조직, 리더십 등의 항목으로 구분하기도 하였으며, 기업가의 특징, 환경적 요소, 조직유형, 전략 등의 요소를 강조하였다. 이들은 이중에서도 특히 기업가의 과거 경험 이 창업기업의 성공과 강한 상관관계를 갖는다고 주장하면서 전략이나 조직 등에 대한 접근보다도 창업가의 창업 이전의 기업가적 경험이 성공가능성에 가장 중요한 영향을 미친다고 보았다.

Sandberg and Hofer(1987)¹¹⁾의 경우는 기업전략이라는 차원에 특히 주안점을 두고 기업의 성공이 단지 기업가의 특성에 좌우된다는 전통적인 모델을 부인하고 기업가의 특성, 기업 전략과 산업구조의 상호작용이 더욱 중요하다는 의견을 제시하였다.

10) Stuart, R. W., & Abetti, P. A.(1987), "Start-Up Ventures: Towards the Prediction of Initial Success," Journal of Business Venturing, Vol 2, Issue 3, pp. 215-230.

11) Sandberg, W. R., & Hofer, C. W.(1987), "Improving New Venture Performance: The Role of Strategy, Industry Structure and Entrepreneur" Journal of Business Venturing Vol 2.

Roure and Keeley 는 기술 집약형 창업기업의 성공요인을 경영자, 환경, 기업전략의 선택으로 구분하여 모두 11 가지 항목으로 실증분석 한 바 있다. Van De Ven 등은 기업가적, 조직적, 환경적 차원에서 조사하고 새로운 기업의 개발단계와 성과를 각각의 측면에서 분석하였다. 이들의 연구에 의하면 기업가의 교육정도와 경험, 그리고 위험을 감소시키기 위한 내부통제, 분명한 사업 아이디어, 자신감, 능력 등이 창업기업의 성공에 영향을 미치는 중요한 요인이고, 개발의 초기단계와 후기단계를 구별하는 핵심적인 특징으로 보았다.

이상의 논의들을 종합하면, 상대적으로 자원이 부족한 기술창업기업은 핵심적인 내부자원을 축적하고 외부자원을 활용하기 위한 네트워크를 적극 구축하고 활용할 수 있는 능력이 기업의 지속적인 경쟁우위를 창출하는데 있어서 매우 중요하다고 할 수 있다. 특히 내부 자원인 기술창업가의 특성요인, 기술능력 및 외부자원 조달 능력의 척도가 되는 기업의 네트워크는 기술창업의 성공에 중요한 영향요인이라 하겠다.

(1) 기술창업가 특성

기술창업가의 특성은 기술창업의 성공요인 중 가장 먼저 연구됐고, 현재까지도 가장 핵심적인 요인으로 간주된다. 기술창업가의 개인적 특성에 대한 연구는 1980년대부터 활발하게 진행되어 왔는데, 연구자들의 관심의 초점은 성공한 기업가는 남다른 특징이 있다는 것을 전제로 하고, 그러한 요소들이 무엇인가를 분석하고자 하였다. 흔히 특성 연구방법(trait research method)으로 불리는 이러한 접근법은 기업가들이 지니고 있는 남다른 특성과 자질을 밝히는 데 많은 공헌을 하기도 하였지만, 기업가 특성연구방법에 대한 반론도 적지 않다. 기업가적 특성이 연구마다 불일치하며, 일반적인 경영자(manager)나 일반인과 큰 차이가 나지 않는다는 의견도 있다.

그러나, 기술창업의 성과와 관련하여 기업가의 심리적 혹은 배경적 특성의 영향력에 대한 검증의 많은 한계점에도 불구하고 기업가에 대한 연구는 여전히 기술창업기업의 연구에 있어서 중요한 비중을 차지하며 계속되고 있다. 왜냐하면 기술창업의 경우 자원의 여력이 풍부하지 않기에 기업가의 역할이 그만큼 중요하기 때문이다. 또한, 기업가는 창업초기에서부터 성숙기에 이르기까지 각 단계별로 필요자원에 접근하고 동원해야 하며 내부적으로 종업원들을 이끌어가기 위해 동기부여를 하고 조직몰입을 유도하

여야 하기 때문이다. 이에 일부 연구자들은 기업가의 역량에 주목하기 시작하였다. 즉, 기업가가 대내외적으로 어떤 역량을 발휘하느냐에 따라 기업성고가 매우 달라질 수 있다는 것이다. 창업가의 특성은 심리적, 배경적(사회적), 행위적, 역량 특성 등의 연구로 구분되고 있다.

기업가의 심리적 특성은 매우 다양하나 성취욕구, 내부적 통제위치, 위험감수성향, 모호함에 대한 인내, 자기 확신성 등을 기업가의 주요 성격적 특성으로 파악하고 있다. 높은 성취 욕구를 가진 기업가가 성공 창업과 경제 발전에 핵심적인 역할을 한다고 하였다. 이외에도 특정한 일에 대한 결과가 자신의 특성이나 행동에 의해 결정된다는 내재적 통제 성향이 기술창업의 성공에 긍정적인 영향을 미치며, 다소 불안한 위험에 적극적으로 도전하는 기업가가 더 높은 성공을 가져온다고 하였다.

기업가의 배경 특성이란 기업가의 가정환경, 교육수준, 성(gender), 연령, 창업이나 경영 경험, 관련 사업에서의 근무경험이나 지식 등을 말한다. 기업가의 심리적 특성이 전문 관리자나 비기업가들과 비교해 비교적 뚜렷한 차이가 발견되지 않자 기업가의 배경 특성을 연구하는 이들이 많이 생겨나게 되었다. 이들 연구의 핵심은 성공적인 기업가는 이전 창업경험, 관련 산업 경험, 최고경영자로서의 경험, 연령, 그리고 교육수준에 있어 공통된 특성을 가진다는 것이다.

이외에 기업가의 역량과 관계된 연구들이 최근 이뤄지고 있는데, 연구의 공통된 특징은 성공한 기업가와 경영자는 성과와 관련된 남다른 역량을 가지고 있으며 이를 실천한다는 것이다. 예를 들어 경영자의 중요한 역량을 의사결정 기술, 정보처리 기술, 네트워킹 기술, 전문화된 지식, 기술적 능력 등으로 파악했다. 한편 최근 기업가의 사회적 역량에 대해 논의하기도 하는데 이는 타인과 상호작용 할 수 있는 능력을 말하는 것이다. 사회적 역량이 기술창업의 성공에 중요한 것은 몇 가지 이유에서이다. 첫째, 대부분 신생 기술창업기업은 혼자서 창업하기보다는 둘 혹은 그 이상이 함께 하게 된다. 이때 타인과 효과적으로 일할 수 있는 능력은 기술창업기업의 성공에 공헌할 수 있을 것이다. 둘째, 기업가는 기술창업기업 외부에 있는 많은 사람들, 은행가, 잠재적 고객, 투자자, 기타 이해관계자 등과 함께 거래를 해야만 한다. 그러한 사람들과 효과적으로 상호작용 할 수 있는 능력은 기업가가 모든 대면 접촉의 상황에서 우호적인 결과를 얻을 수 있는 기회를 증대시킬 수 있다.

(2) 기술 능력

기술적 자원(technological resource)은 기업경쟁력을 창출하는 기업자원으로서 자원 기반이론 관점의 일반적인 연구들에서나 기술창업 기업을 대상으로 한 연구들에서 지배적으로 논의되고 있다. 특히 기술창업의 경우 그 속성상 고도의 첨단 기술을 사업화하려는 전략적 의도를 갖고 있다는 점, 연구개발 활동을 활발하게 하는 중소기업이라는 점을 생각해볼 때, 탁월한 기술력을 보유하는 것은 기술창업의 생존 및 성과 창출에 매우 중요하다. 기술창업은 필요한 기술적 자원을 보유하기 위해 신기술을 자체적으로 개발하거나 특허권 인수 또는 기술협력이나 전략적 제휴 등의 수단을 활용해야 한다.

기술창업 기업의 중요한 기술적 자원으로는 특허 및 재산적 지식, 지식재산권 및 기술·품질인증, 기술능력, 기술적 전문성 등이 논의되고 있다. 이외에도 특허, 라이선스, 저작권, 영업 비밀 등이 기술자원에 포함되기도 한다.

이러한 기술능력은 다음과 같은 이유로 기술창업의 경쟁우위 및 가치창출을 가능하게 하며, 실제로 많은 실증연구 결과 기술창업 기업의 기술능력은 기업의 경쟁력을 높여주고 성공 가능성을 증가시킬 수 있음을 나타내고 있다.

첫째, 특허권과 지식재산권과 같이 법으로 보호되는 기술능력은 기술창업기업이 신제품 개발 및 사업화를 단독으로 할 수 있게 하고, 시장기회 포착을 가능하게 하여 기업을 차별화 할 수 있게 함으로써 기업에 가치를 제공한다.

둘째, 기술의 묵시성(tacit)으로 인해 법으로 보호받지 못하는 기술능력도 경쟁기업이 쉽게 모방할 수 없기 때문에 기술창업기업에 경쟁우위를 제공한다. 암묵적 기술능력 중에는 품질통제 기술이 있다. 품질 통제기술은 복잡한 조직의 정렬을 요구하기 때문에 쉽게 양도할 수가 없으므로 신생의 기술창업 기업에게는 주요 경쟁우위가 된다.

(3) 네트워크

기술창업기업의 자원에 관한 기존 연구들의 특징을 살펴보면 내부적으로 보유하고 있는 자원뿐만 아니라 외부자원을 동원할 수 있는 네트워크 능력도 중요한 기술창업의 경영자원으로 강조하고 있다. 기술혁신의 가속화와 정보통신의 발달로 정보와 기술력에 대한 보유와 접근성이 기업경쟁력의 원천으로 대두되면서 최근 들어 기업들의 네트

워크에 대한 연구가 활발히 진행되고 있다.

특히 자원, 정보, 기업의 정당성 및 네트워크가 부족한 기술창업 기업에 있어 외부자원 동원 능력인 네트워크에 대한 논의가 활발한 것은 무엇보다 기술창업기업의 네트워크가 기업성장에 긍정적인 영향을 준다는 것에서 그 이유를 찾을 수 있다. 기술창업기업의 외부자원을 동원할 수 있는 능력으로 기업가의 개인적 네트워크, 경영진의 사회적 관계, 조직 간 전략적 제휴, 파트너 선택 등이 연구되었다.

네트워크의 중요성과 관련하여 기술창업기업은 네트워크를 통해 위험을 감소시키고, 사회적 관계를 통해 시장거래비용보다 낮은 비용으로 필요자원을 획득할 수 있거나, 유통채널에의 접근, 정보획득, 혁신과 같은 혜택을 얻어 기업에 긍정적인 영향을 받을 수 있게 된다. 또한 네트워크는 효과적인 자원통제나 정보와 자원에의 접근뿐 아니라 기업의 정당성 제공, 잠재적 원천에 대한 탐색 등의 혜택을 얻을 수 있다. 기업에게 잠재적인 정보, 자원, 시장, 기술 등에 접근할 수 있도록 하며 기술개발, 비용절감, 시장 확대 등과 같은 기업의 전략적 목적을 달성할 수 있도록 해준다.

6

기술창업의 핵심 인프라

4

과거의 기술창업의 핵심 인프라는 대학교 내 창업보육센터(BI 센터)였다. 하지만 최근에는 국가기관뿐만 아니라 민간기관에서도 다양한 창업을 지원하는 협업기관들이 문을 열고 활동하고 있다. 대표적인 예로 민간투자주도형 기술창업 지원센터인 TIPS 타운, 서울창조경제혁신센터, 구글캠퍼스, 판교창업지원센터가 있다.

1) TIPS 타운

TIPS(Tech Incubator Program for Startup)는 중소기업청이 2013 년 도입한 민간투자주도형 기술창업 프로그램으로 민간 운영사(엔젤투자자,VC) 에서 창업팀을 선정 해 최소 1 억을 투자하면 정부에서 최대 9 억까지 지원해주는 창업 활성화 프로그램이다.

(1) TIPS 프로그램 소개

1. 사업개요

□ 사업목적

- “TIPS 프로그램”은 성공벤처인, 선도벤처 등 민간이 주도하는 액셀레이터(엔젤투자·보육 전문회사)를 통해 유망 기술창업팀을 선별하고, 엔젤투자자와 연계한 정부 R&D 등 지원을 집중하여 글로벌 시장 진출을 지향하는 창업팀을 육성하고, 기술창업 성공률을 제고하기 위한 사업

* TIPS : Tech Incubator Program for Startup

□ 사업내용

- 엔젤투자 및 보육역량을 구비한 액셀레이터를 운영사로 선정한 후 운영사의 투자를 통해 발굴된 유망한 기술창업팀에게 엔젤투자·보육·멘토링과 함께 정부의 R&D 자금 등을 매칭 방식으로 지원

TIPS 운영기관?

- 엔젤투자 재원을 보유하고 창업팀 선별 투자, 보육 등 지원역량을 갖추고 있는 액셀러레이터, 초기전문 벤처캐피탈, 선도벤처 기술대기업 등으로
- 유망한 창업팀을 발굴 - 선별하여 엔젤투자와 보육, 멘토링하는 기관
- TIPS 운영사의 투자 및 추천을 통하여 동 프로그램에 참여할 수 있으며
- 공고일 현재 21 개 운영사 지정(www.jointips.or.kr : ABOUT TIPS - PARTNERS 참고)
- ※ TIPS 운영사는 단순 접수처가 아닌 사업가능성이 높은 창업팀을 엄선 투자하는 기관임

2. 지원 개요

□ 지원 규모 : 740억원(기술개발자금 + 창업사업화·해외마케팅 지원)

□ 지원 내용

- 운영사의 엔젤투자금 (1억원 내외)에 정부가 기술개발자금 (최대5억원)을 매칭하여 지원하고, 창업사업화 자금 등을 추가 연계
- 엔젤투자는 창업팀 기술분야 등에 따라 운영사와 창업팀 간 자율적 협의로 진행되며, 정부 지원금은 이와 연동하여 지원
- 추가 연계지원은 세부사업별 요건 및 평가결과에 따라 지원여부 및 금액을 결정
- * 운영사의 투자가 취소되는 경우 정부지원금 매칭 지급도 중단

<표 1-8> 창업팀 지원내용

보 육 기 간 ¹⁾	지원내용				
	엔젤투자금 ²⁾ (운영사)	기술개발자금 (A+B)			추가 연계지원
		정부 지원(A)	민간부담금(B) ³⁾		
			현금	현물	
최 대 3년	1 억원 내의 (정부가 지원하는 기술개발자금(A)의 20% 이상)	최대 5 억원	해당금액	해당금액	<ul style="list-style-type: none">• (창업사업화) 최대 1 억원 차등지원 (자부담 30%)• (해외마케팅) 최대 1 억원 차등지원 (자부담 30%)• (엔젤매칭펀드) 최대 2 억원 - 엔젤투자금 2 배수 이내
		기술개발자금 의 80% 이내	기술개발자금의 20% 이상 (현금은 민 간부담금의 50% 이상)		

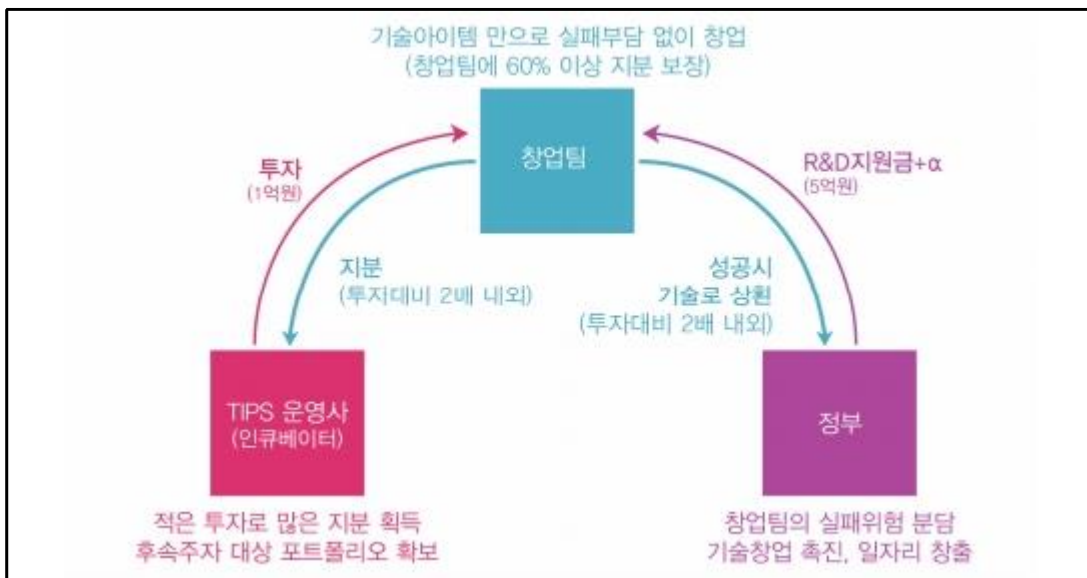
- 1) 정부지원이 매칭되는 보육기간은 2년이며, 생명과학(BT) 등 장기과제는 최대 3년까지 지원
- 2) 엔젤투자금은 운영사가 투자기업 (창업팀)의 지분 확보를 조건으로 지급
(다만 운영사의 지분율은 30% 이하로, 창업팀의 경영권 보장이 가능한 범위 내에서 인정)
- 3) 민간부담금 중 현금은 운영사의 엔젤투자금으로 부담 가능

○ 운영사가 보육·멘토링, 글로벌 진출 등을 종합 지원

- 최종 선정된 창업팀은 운영사가 지정하는 인큐베이터*에 입주하여 운영사의 보육 및 멘토링 지원을 받음

* 인큐베이터는 운영사의 자체 보유공간 또는 협력기관(운영사 컨소시엄) 보유공간

< 참고 > TIPS 프로그램의 구조



3. 지원 대상

- 『중소기업기본법』 제 2 조에 의한 중소기업으로 창업하여 사업을 개시한 날로부터 7년이 지나지 않은 기업이며 아래 요건을 충족하여야 함

* (기준) ① 창업 : 중소기업창업 지원법 제 2 조 ② 업력 : 해당 평가 월의 추천마감일

① **TIPS** 운영사로부터 투자(확약) 및 추천을 받은 창업팀 또는 예비*창업팀 (2인 이상으로 구성)

* 기관(대학·연구기관 등) 또는 기업에 소속된 상태로 창업을 희망하는 경우 법인등록을 하지 않은 상태로 사업신청 가능 (단, 최종 선정 후 반드시 법인 설립 필요)

② 창업팀이 전체 지분의 60% 이상*, 운영사 지분율은 30% 이하

* 운영사가 해당 창업팀을 추천한 날 기준이며, 창업팀 최종 선정 후 협약체결일까지 창업팀의 지분이 60% 이상을 유지하여야 함

③ 창업팀이 희망할 경우 대학 또는 연구기관 등도 위탁연구기관으로 참여 가능

□ 추가 연계지원은 상기조건 외 별도로 아래 기본요건을 충족하고, 별도 평가를 통해 선정될 경우 지원 가능(창업사업화, 해외마케팅 지원의 경우 자부담 존재)

◦ 창업사업화 자금 : 업력 3년 이하, 대표자 또는 해당 기업이 정부의 창업지원사업을 기지원을 받은 실적 (5천만원 이상*)이 없는 경우

* 지원실적이 5천만원 미만인 경우는 기지원금을 제외한 금액을 기준으로 산정

◦ 해외마케팅 자금 : 해외 Top-tier 액셀러레이터 평가 통과, 클라우드 펀딩, VC투자 유치 등 글로벌 진출 경쟁력을 증빙한 창업팀

* 자세한 선정절차 및 요건은 향후 틱스 선정 창업팀을 대상으로 별도 공지 예정

◦ 엔젤투자매칭펀드 : 기업가치 (post-money 기준) 50억원 이하로, 업력 3년 미만 또는 직전연도 매출액 15억원 이하면서 연구개발비가 매출액의 5%이상(매출액 5억원 미만 시 연구개발비가 2,500만원 이상)

※ 연계사업별로 보다 상세한 요건은 개별 사업의 운영규정을 따름

4. 지원 분야

① 자유공모 : 창업팀이 희망하는 기술개발과제를 자유롭게 제안
(아래 전략 분야지정에 해당되지 않는 경우)

② 분야지정 : 「중소기업 기술로드맵」에서 제시한 40대 전략분야 내에서 기술개발과제를 자유롭게 제안 (가점 부여 가능)

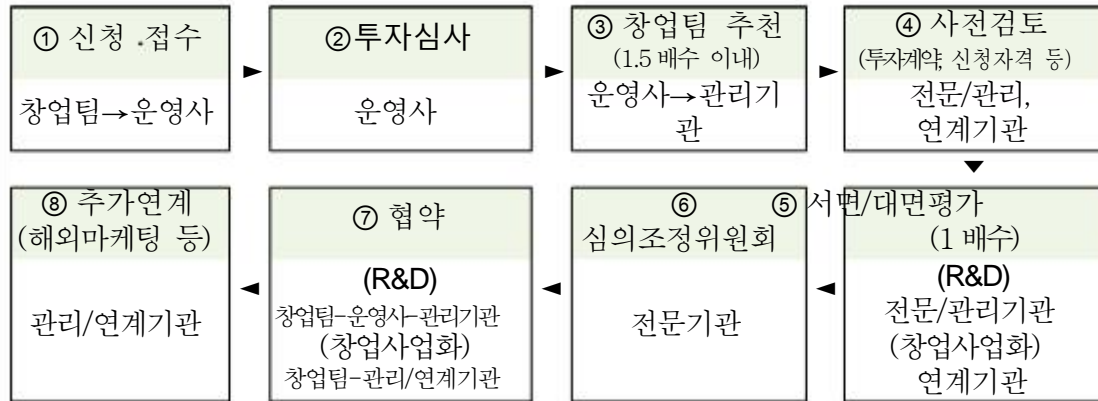
※ 운영사는 창업팀 추천 시, 창업팀 사업계획서에 아래의 전략분야 중 하나를 기재하여 제출(<붙임 3>의 40대 전략분야 정의 및 범위를 참조하여 해당 분야를 선택)

<표 I-9> 40대 전략분야 현황

I. 기술창업의 이해 45

5. 창업팀 선정절차

※ 창업팀 선정은 격월(2, 3~11 월)로 진행, 예산소진 시 조기 마감될 수 있음



* (관리기관) 한국엔젤투자협회, 창업진흥원 (전문기관) 중소기업기술정보진흥원
(연계기관) 창업진흥원(창업사업화, 해외마케팅), 한국벤처투자(엔젤투자매칭펀드)

신청·접수(창업팀 → TIPS 운영사)

○ 신청기간 : 상시 접수(별도 접수기간 없음)

- 팀스 프로그램 설명회 상세일정 및 참여방법은 사이버 팀스타운(www.jointips.or.kr)을 통하여
공지 예정

○ 신청방법

- TIPS 운영사별 자체 공모 참여, 투자심사역 면담, 이메일 등 운영사에 개별 문의 또는 사이
버 팀스타운을 통해 온라인 신청
(www.jointips.or.kr : ABOUT TIPS → APPLY)

- 신청양식은 운영사별 지정 또는 창업팀 자율 양식으로 활용 가능

※ 창업팀은 TIPS 운영사(추천권 보유 협력기관)에 복수로 신청가능하나, TIPS 프로그램에 선정
되기 위한 추천은 1개 운영사에서 받아야 함

투자심사 및 창업팀 추천(운영사)

○ 운영사가 자체 심사를 통해 창업팀을 발굴하여 투자여부를 결정하고 투자(확약)한 창업팀을
관리기관에 추천 (운영사별 연간 T/O 범위 내)

* 창업팀 사업분야가 운영사의 전문투자분야가 아닌 경우 투자심사에서 제외될 수 있음

- 추천된 창업팀은 사업계획서 등 신청서류를 과제관리시스템(smtech) 등록

사전검토(전문/관리기관, 연계기관)

- 창업팀 기본 신청자격(지분, 의무사항, 채무불이행, 과제의 중복성 등) 및 운영사-창업팀 간 투자계약의 적절성 등을 검토

선정평가 : R&D, 창업사업화(전문/관리기관, 연계기관)

- (서면평가) 제출 자료를 바탕으로 창업팀 역량, 기술아이템 전문성, 운영사의 투자 및 지원계획 등을 평가 후 보완사항을 운영사로 피드백

* 글로벌 시장 분석 및 진출 전략의 제시가 미흡한 경우, 대면평가 대상에서 제외

- (대면평가) 운영사 대표자 중심의 발표 및 질의응답을 통하여 서면평가 보완사항 등을 검토·평가하고, 종합평점 60점 이상의 창업팀을 심의조정위원회에 최종 추천

※ 종합평점 = 서면평가(40%) + 대면평가(60%) + 가점(최대 2점)*

* 가점 : ① 지방(비수도권) 창업팀이 최종 선정 이후 협약기간 동안 해당 지역에 잔류를 약속하는 경우(확약서 제출), ② 연구중심병원 핵심연구인력이 창업한 경우,
② 40대 전략분야인 경우(분야지정)

최종 선정 : R&D (전문기관)

- 각 단계 평가를 모두 통과한 창업팀에 대해 ‘심의조정위원회’에서 종합평점 우선순위, 지원 예산 규모 등을 고려하여 최종 선정

협약체결 및 기술개발자금 지급, 연계지원(관리기관, 연계기관 등)

- 창업팀-운영사-관리기관-전문기관 간 4자협약체결 후 기술개발자금(최대 5억원, 2년) 지급
- 최종 선정된 창업팀 중 선정평가 시 창업사업화 지원요건과 최종 평점을 감안하여 창업사업화 자금(최대 1억원, 자부담 존재)을 차등 지원
- 또한, 연계 사업별 지원자격 검토 및 선정절차에 따라 추가 지원

5. 기술료 납부

- 창업팀에 대한 최종평가가 “성공”으로 판정될 경우 기술개발자금에 대한 정액 또는 경상기술료 중 납부방식을 선택하여 납부

<“성공” 판정기준(아래, 6 가지 기준 중 1 가지 이상 충족) >

- ① M&A 성사(10 억원 이상), ② 기업공개(IPO, 코넥스 포함), ③ 연간 매출액 10 억원 이상,
④ 후속투자 유치 (20 억원 이상), ⑤ 연간 수출액 50 만불 이상 ⑥ 상시근로자수 20 명 이상

* 실패시 창업팀의 기술료 상환부담 면제 (사업비 유용, 불성실수행 등 문제시 예외)

- (정액기술료) 기술개발자금의 10%를 최대 4 년간 납부
- (경상기술료) 연구개발 성과물 관련 매출액 산정자료 제출이 가능한 경우(전산 또는 회계프로그램 등을 사용) 5년 간 개발 결과물로 발생한 매출액의 일정비율*로 납부(정부출연금의 12%)

* 착수기본료(성공판정 90일 이내) 정부출연금의 1%, 정률기술료 매출액의 1%

6. 지원제외 사항

- 사업에 참여하는 자(창업팀(주관기관), 대표자 및 과제책임자)가 다음의 어느 하나에 해당하는 경우

- ① 운영사의 창업팀 추천일 현재 사업별 의무사항(각종 보고서 제출, 기술료 납부, 정산금 또는 환수금 납부 등)을 불이행하고 있는 경우

* 창업팀 선정평가 개시 전까지 해소한 경우에는 예외

- ② 국가연구개발사업에 참여제한 중인 경우
③ 국세·지방세 체납자인 경우

* 다만, 신용회복지원협약에 따라 신용회복지원이 확정된 자와 중소기업진흥공단, 신용보증기금, 기술보증기금의 재창업 자금(보증) 또는 재기지원 보증을 지원받은 기업과 중소기업 사전부실예방지원 구조개선부실예방진단을 통한 정상화 의결기업은 예외, 채무불이행액이 1 백

만원 이하의 경우에는 창업팀 선정을 위한 서면평가 개시 전까지 해소하거나 채납처분 유예를 받은 경우에는 예외

④ 채무를 불이행하고 있는 경우

* 채무불이행 및 부실위험 여부는 운영사 추천마감일 현재 확정된 전년도 재무제표 및 신용조사 결과를 근거로 판단하되, 전년도 결산이 종료되지 않은 경우 전전년도 재무제표를 근거로 판단

⑤ 창업팀의 자격이 신청자격에 맞지 않거나 신청과제의 내용이 사업목적, 공고내용에 적합하지 않은 경우

⑥ 신청과제가 기 개발 되었거나, 이미 다른 기업이 지원받은 기술과 동일하거나, 또는 신청기업에 기 지원된 내용과 유사한 경우

- 신제품의 개발 또는 기존 제품의 고도화(계량화·기능 추가 등 포함)가 아닌 단순한 기술개발을 위한 과제는 지원 제외

7. 기타 공지사항

① 창업팀은 각 사업의 세부과제별로 1 개의 과제만 신청 가능

<표 I-10> 2017년도 창업성장기술개발 세부과제 현황

사업명	내역사업명	세부과제명
창업성장 기술개발	창업기업과제	창업과제 (여성참여활성화과제 포함)
		창조경제연계과제
	기술창업투자연계과제	민간투자주도형 기술창업지원(TIPS)과제
		클라우드펀딩 연계형 기술창업지원과제

② 창업팀은 주관기관으로서 해당연도에 중소기업청의 중소기업 기술개발 지원사업에서 이미 수행 중인 과제를 포함해서 2개 과제까지만 지원받을 수 있음

* 다만 다음의 경우에는 예외적으로 지원 가능

- 이미 수행 중인 과제의 잔여기간이 운영사의 창업팀 추천일 현재 6 개월 미만인 경우
- ‘첫걸음협력’, ‘제품서비스기술개발사업’, ‘기술전문기업 협력 R&D 사업’, ‘공정·품질 기술개발사업(舊. 제품·공정개선)’, ‘R&D 역량제고(舊. R&D 기획역량제고)’, ‘연구장비공동활용지원’ 사업에 참여하는 경우

- ③ '05년부터 기술개발 지원사업에 주관기관으로 참여하여, 개별 중소기업당 '졸업제' 사업을 총 4회를 초과하여 수행한 경우 신청 불가

* <붙임 2> 연도별 '졸업제' 사업 현황 참고

- ④ 사업에 참여하는 자는 채무불이행 여부 등 신용조회에 동의한 것으로 간주함

- ⑤ 본 공고문에서 정하지 아니하거나 변경된 사항은 아래의 법령, 요령 및 관리지침을 적용함

- 법 (법령)
 - 중소기업기술혁신촉진법 - 시행령·시행규칙
 - 중소기업창업지원법 - 시행령·시행규칙
- 요령 (고시)
 - 중소기업기술개발 지원사업 운영요령
 - 중소기업기술개발지원사업 기술료 관리규정, 제재부과금 부과 세부기준
- 관리지침
 - TIPS 프로그램 (민간투자주도형 기술창업지원) 총괄 운영지침
 - 민관 공동창업자 발굴육성 운영지침 (글로벌 액셀러레이팅 내용 포함)

- ⑥ 운영사와 창업팀 간 투자계약(투자금, 지분율 등)은 운영사의 투자금 및 창업팀 성장을 위한 보육·지원, 운영사로서의 사업수행을 위한 노력 등을 종합적으로 반영하여 상호 간 협의로 결정함

* 다만 “창업팀 투자·보육 운영 가이드”에 따라 부적절한 투자계약은 환류하고, 이면계약, 차명·가장납입, 대가성 수수료 지급 등 문제 발견 시 지원 취소됨

※ 동 사업은 국가과학기술심의회(미래부)에서 지정한 『혁신도약형 R&D 사업』임

□ 문의처

- TIPS 프로그램 및 R&D 관련 : 한국엔젤투자협회 02-3440-7421~7428
- R&D 관련 : 중소기업기술정보진흥원 042-388-0340~1
- 창업사업화 자금 등 연계지원 관련 : 창업진흥원 02-3440-7303,5
- 중소기업청 창업벤처국 창업진흥과 : 042-481-8947
- 홈페이지 : www.jointips.or.kr / www.k-startup.go.kr

2) 창조경제혁신센터

창조경제혁신센터(<https://ccei.creativekorea.or.kr>)는 창조경제의 전진기지로서 창업, 중소기업 혁신, 지역특화사업을 지원하는 기관이다. 창조경제혁신센터는 지원기업과 연결되어 전국 시도별로 설치되어 있고 지원기업의 특성에 따라 센터별 특화사업이 다양하게 구성되어 있다.

뿐만 아니라 지원기업의 역량과 네트워크를 활용할 수 있고 아이디어 구체화, 기술 개발, 금융지원, 법률, 특허, 마케팅 및 글로벌 진출 등에 이르기까지 창업과 혁신에 관련된 모든 서비스를 제공받을 수 있다.



3) 판교창업지원센터

2016년 3월 22일에 개소식을 한 '스타트업 캠퍼스'는 연면적 5만 4075m² 규모로, '글로벌 스타트업 허브'와 'ICT 비즈니스 혁신 거점'으로 조성할 계획인 국내 최대 규모의 창업지원센터이다.

스타트업 캠퍼스 내 창업지원 핵심시설, 인프라, 장비등을 집적하고 스타트업과 성장 단계별 벤처창업, 기술혁신 지원기관, 투자사 등을 함께 배치해 '창업(창업멘토링센터)->성장(민간 VC, 엑셀러레이터)->글로벌 진출(경기혁신센터, Bom2Global 센터)' 등 창업 전주기에 걸쳐 원스톱으로 지원한다.

미래부와 경기도가 협력해 국내 최대 입주공간(200 개사 이상), ICBM(IoT, Cloud, Big data, Mobile)관련 창업, 혁신지원기관, 창조경제혁신센터, 국내외 민간 엑셀러레이터, 글로벌기업(SAP)등을 집적해서 향후 10 년간 1000 개 이상의 기술창업기업을 육성할 계획이다.



<그림 I-11> 판교창업지원센터 전경 (출처 : 경기도청)

4) 그 외 창업지원센터

- (1) 구글캠퍼스 (<https://www.campus.co/seoul/ko>)
- (2) 디캠프 (<http://dcamp.kr>)
- (3) 스타트업 얼라이언스 (<http://startupall.kr/>)
- (4) 마루 108 (<http://maru180.com/>)
- (5) 언더독스 (<http://underdogs.co.kr/>)



기술창업기초



기술창업과 기업가 정신



기술창업과 기업가정신

1

기술창업과 기업가정신의 중요성

최근 들어 세계 각국의 경제 성장이 둔화되고 있는 상황에서 새로운 도약을 위한 돌파구를 마련하기 위한 일환으로 세계 각국이 기업가정신의 활성화에 관심을 높이고 있다. 특히 미국과 영국을 비롯한 세계 선진국들은 매년 11월 세계기업가정신 주간(Global Entrepreneurship Week)을 선정하고 다양한 관련행사를 개최함으로써 국가적인 중요성을 알려나가고 있다.

슈페터는 “끊임없이 새로운 제품을 개발하고, 신사업에 도전하며, 시장을 확장해 나가는 기업가적인 벤처(Entrepreneurial Venture)를 자본주의 경제를 움직이는 근본적인 엔진”이라고 하였으며 피터 드러커는 “기업가는 끊임없이 혁신을 추구해야 한다. 이러한 혁신의 중심이 바로 기업가정신”이라고 강조했다.

1) 기술창업과 기업가정신(Entrepreneurship)

기업가정신의 활성화를 통한 경제 성장을 위해서는 공정한 경쟁과 자율적인 기업 활동이 보장되는 원활한 시장경제 시스템이 뒷받침되어야 한다. 기업가들은 신규제품을 개발하고, 고객을 찾아나서는 과정에서 자연스럽게 경쟁에 직면하게 되고, 더 나은 기업 활동을 위해 혁신과 새로운 가치 창출의 순환과정을 겪게 된다. 이러한 변화와 혁신의 과정이 곧 기업가정신의 핵심 과정을 구성한다고 하겠다. 소비자에게 더 나은 제품을 공급함으로써 더 많은 이익을 창출하고자 하는 기업가의 자율적 열정과 의지는 새로운 부가 가치를 창출하게 될 것이고 기업과 국가 경제성장의 밑거름이 될 수 있다.

노부호(2008)¹²⁾는 기업가정신이 발휘되는 국정운영과 기업경영의 기초는 시장경제원칙이라고 하였으며, 자율적인 시장경제 흐름 속에서 새로운 제품과 기회를 창출하고, 경쟁과 혁신을 통해 성장하는 기업가를 육성해야 한다고 주장하였다. 새로운 가치창출과 혁신형 기업가가 충만할 때 기업의 경쟁력이 향상될 것이며, 나아가 국가 전체적인 경쟁력 또한 향상될 수 있을 것이다. 이를 위해 정부는 비전을 제시하고, 민간 기업의 자율적 참여의 폭을 확대하고, 기업하기 좋은 환경을 만들어야 한다.

또한 슈페터는 1936년에 발표한 <경제발전이론(The Theory of Economic Development)>에서 한 경제가 하나의 균형 상태에서 다음의 균형 상태로 넘어가는 과정을 기술 변화의 관점에서 밝히려고 노력하였다. 그는 이러한 기술변화가 일어나는 과정을 3단계의 과정으로 설명하는데, 첫 번째 단계인 창안단계(Invention)에서는 발명품이나 고안품이 창안되고, 두 번째 단계인 혁신단계(Innovation)에서는 발명되고 고안된 제품 중에서 상업성이 있는 것을 선택하여 개발을 통해 상업화되고, 세 번째 단계인 확산단계(Diffusion)에서는 상업화된 신기술이 경제 전체로 확산되어간다고 한다. 그리고 이 확산단계에서 기술변화의 과실이 경제 전체에 확산되어 경제발전이 이루어지게 된다고 한다. 그리고 위 3단계 중, 특히 기술혁신 단계에 주목하면서 기술혁신과정에서 기업가 역할을 특별히 강조하였다. 기업가는 시장성을 판단하고, 그에 맞는 인력을 충원하고, 새로운 시장을 개척하는 혁신적인 역할을 통해 경제발전의 원동력이 될 수 있다고 한다. 기업가는 낡은 것을 파괴하고 새로운 전통을 창조하는 혁신가(Innovator), 즉 '창조적 파괴자(Creative Destructor)'라 할 수 있다.

오늘날의 경제시스템은 관리적 경제(managerial economy)에서 기업가적 경제(entrepreneurial economy)로 이동하는 시대라고 한다. 이제 기업들은 보유하고 있는 경영 자원을 효율적으로 사용하는 것에만 몰두하는 기존의 경영시스템이 아닌, 새로운 가치를 창출하는 기업가형 조직으로 변해야만 할 것이다. 최근의 기업 경쟁은 날이 갈수록 더욱 치열해지고 있으며, 끊임없는 품질 향상과 기술 개발을 통해 새로운 가치를 창출하는 기업만이 경쟁에서 살아남고 있다. 틈새시장을 찾아내고, 글로벌 전략으로 시장을 개척해 나가는 기업경영이 요구된다.

12) 노부호(2008), “기업가정신과 국가 경쟁력”, 기업가정신 국제컨퍼런스 발표 자료집 참조

위와 같은 총체적인 경제 불황의 위기를 극복하기 위한 새로운 성장 동력으로 기업가정신이 중요하게 논의되고 있다. 90년대 들어와서 기업가정신이 실제 경제성장에 미치는 영향에 대한 실증적 연구들도 나타나기 시작했다. 외국의 연구에 따르면 국민소득 2만 달러까지는 대기업이 국가 경제성장의 주요 원천이 되나, 그 이상의 성장을 위해서는 튼튼한 중소기업과 기업가정신이 밑거름이 되어야 한다고 한다. 현재 금융위기로 휘청거리는 미국이 21세기에 들어서도 경제 최강국의 지위를 유지해온 밑거름에는 끊임없이 도전하는 실리콘밸리의 기업가정신이 있었으며, 일본이 10년에 걸친 장기 불황을 극복하고 새로운 도약을 시작하는 원동력은 모노츠클리 정신, 즉 기업인들의 장인정신이 있었기 때문이다.

저명한 경영학자 피터 드러키는 『Next Society』라는 책에서 '세계에서 가장 기업가정신이 높은 국가'로 우리나라를 지목한 바 있다. 하지만, IMF 외환 위기시대를 계기로 기업들의 설비투자는 감소하고, 소비심리는 위축되기 시작하면서 기업가정신은 급격히 쇠퇴하기 시작했다. 따라서 현재의 경제 위기를 극복하고 세계 경제선진국으로 다시 한 번 도약하기 위해서는 기업과 국가의 미래를 위해 새로운 성장동력으로서의 기업가정신이 무엇보다 필요한 실정이다. 정부와 국민, 기업이 협력하여 과감한 투자와 기술개발, 인재육성 등을 실천해 나갈 때 새로운 국가 경쟁력을 갖출 수 있을 것이다.

2) 기업가정신(Entreneurship)의 이해

기업가정신은 다양한 관점에서 정의될 수 있지만, 핵심적이고 공통적인 정의를 도출할 수 있다. 결론적으로 기업가정신의 핵심적인 개념은 '새로운 가치를 창출(New Value Creation)(결과)하려는 동기와 실천하는 활동(과정)'이라고 할 수 있다. 새로운 가치를 창출할 수 있는 행동 방식들로써는 개척이나, 발견, 개선이나 개혁, 혁신이나 혁명, 변화나 변신 등 여러 가지가 있을 수 있다. 기업가정신은 오늘날 사회의 모든 영역에 적용되는 개념으로 확산되어 가고 있는 시대정신(the spirit of times)이라고 할 수 있다.¹³⁾

19세기 후반 이후 자본주의 사회가 급속도로 발전하고 많은 기업들이 출현하면서 기업가에 대한 재인식이 이뤄졌고, 기업가정신 또한 많은 사람으로부터 관심을 받기 시

13) 이춘우, '기업가정신의 이해'(2014), 한국청년기업가정신재단과 중소기업청, <http://conference.hcikorea.org/>

작했다. 1980년대 미국을 중심으로 발전하기 시작하여 이후 현재까지 미국 기업의 주요한 성장 동력으로 인정받고 있다. 아래에서는 기업가정신에 대한 연구방법과 구성요소에 대한 개념의 발전과정을 살펴보고자 한다.

(1) 기업가정신에 대한 다양한 시각

초창기 기업가정신에 대한 학문적 연구는 경제학자들이 주도하였다. 기업가의 행동을 통해 기업가의 역할을 분석하였으나 기업가와 기업가정신을 엄격히 구분하여 사용하지 않았다. 슈페터(J.A Schumpeter, 1934) 이후 기업가정신이 본격적으로 연구되기 시작하여 다양하게 정의되고 사용되어 왔다. 이러한 연구 방법들은 크게 4가지, 즉 경제학적, 사회문화적, 심리학적, 경영학적 접근 방법으로 분류할 수 있다 <그림 II- 1>.



<그림 II-1> 기업가정신의 연구 관점

경제학적 접근방법에서는 기업가의 행동이 경제에 미치는 영향을 다루고 있다. 대표적으로 슈페터는 기업가정신을 기존의 경제적 균형을 파괴하는 요소로 보았다. 그 후 경제학 및 산업정책론적 입장에서 기업가정신은 노화된 사회 경제의 갱신, 사회경제의 새로운 성장력 제고 등 핵심요인으로 주목받고 있다.

사회문화적 접근 방법은 기업가의 출현을 사회문화적 토대위에서 관찰하며, 사회문화적 요소가 기업가정신의 특징을 부여하는 결정적 요인이라고 보는 관점이다. 한 발 더 나아가 기업가정신을 자본주의 사회를 탄생시키고 발전시키는 원동력으로 간주한다.

심리학적 접근방법은 기업가정신 자체에 대한 연구보다는 기업가의 심리적 특징이나 행동을 행동과학적으로 접근하는 방식이다. 즉 기업가는 남들과 다른 특징을 가지고 있다는 것을 전제로 기업가와 경영자 사이의 특성을 비교하는 연구가 대부분이다. 하지만 이러한 방식은 특정 기업가 개인에 대한 연구이지 기업가정신에 대한 연구는 아니기 때문에 학문적 방법이라 볼 수 없으며 실패한 방법으로 간주한다.

마지막으로 경영학적 접근 방법은 조직 이론적(Managerial Approach) 접근을 의미한다. 기업가정신을 기업가의 개인적 현상에 국한하지 않고 조직내부의 구성원들이나 하부 부서 또는 조직 전체 수준의 경영활동 및 성과를 포함하는 조직현상으로 접근하는 연구방법이다. 기업가 개인 차원의 기업가정신과 조직 차원의 기업가정신을 비교해 정리해보면 아래와 같다.

<표 II-1> 개인차원의 기업가정신과 조직차원의 기업가정신 비교

구분		개인차원의 기업가정신	조직차원의 기업가정신
차이점	개념 정의	개인적 기질, 특성, 행동, 역할에 초점	조직과정, 전략적 특성, 조직 구성원 행동, 사내 벤처링 창출과정
		미래예측과 위험감수의지, 기회 포착, 창조적 혁신자, 불확실성 인내	조직혁신, 위험감수, 경영관리과정, 전략적 지향성, 기업가정신은 어떤 조직에서든지 가능한 경영과정
	연구 대상	기업가, 설립자, 창업가	벤처기업, 신규창업기업, 대기업, 사내벤처 팀과 구성원
공통점	과정	혁신성, 위험감수성, 진취성, 생산적 요소의 새로운 조합을 발견하고 촉진하는 활동으로 기업가와 기업 조직의 새로운 조합을 수행하는 활동	
	결과	새로운 가치 창출, 기존 시장의 창조적 파괴, 시장불균형상태의 해소, 신조직 탄생, 생존, 성장	

- 출처 : 이춘우(1999), 조직양프라프러뉴십의 역할과 조직성과, 서울대학교 박사학위 논문.

(2) 기업가정신 구성요소

밀러(Miller)는 기업가적 특성으로 혁신성, 위험감수성, 진취성을 강조하였다. 이후 코빈과 슬레빈(Covin&Slevin), 자라(Zahra), 그리고 제닝스와 럼프킨(Jennings & Lumpkin)과 같은 학자들이 기업가정신에 대한 연구를 진행시켜 왔으며, 기업가정신의 구성개념을 다양하게 제시하였다.

이러한 기업가정신에 대한 연구는 초창기 기업가의 개인적 특성과 행동에 초점을 두고 진행되어 왔으나, 최근의 연구에서는 보다 다양하게 기업가정신을 측정하고 있으며 혼재되어 있는 기업가정신의 구성요인에 대한 보다 깊이 있는 연구의 필요성을 제시하고 있다. 여기에서는 혁신성, 위험감수성, 진취성과 같은 기업가정신의 대표적인 구성요소뿐만 아니라, 최근에 연구되고 있는 다양한 개념에 대해서도 살펴보기로 한다.

<표 II-2> 기업가정신 구성요소의 개념적 정의

차원	개념적 정의
혁신성 (innovativeness)	새로운 제품과 서비스, 그리고 프로세스 개발을 목표로 한 실험과 창조적 프로세스를 통한 새로운 것을 기꺼이 하려는 마음
위험감수성 (risk taking)	예측 가능한 결과의 지식 없이 실행하는 의사결정 활동, 위험을 감수하는 벤처프로세스에서 구체적인 자원의 몰입을 포함하는 실행
진취성 (proactiveness)	미래 수요를 예측하고 기회를 포착하는 통찰력을 가진 진취적 특성
자율성 (autonomy)	개인이나 팀이 독립적으로 움직이는 기업가적인 감각, 조직의 관료주의를 탈피하여 새로운 가치와 아이디어를 추구하는 기업가적인 독립성
경쟁적 공격성 (competitive aggressiveness)	시장에서 경쟁사를 압도하기 위해 직접적이고 집중적으로 경쟁하려고 하는 성향

- 출처 : Dess and Lumpkin(2005); Covin and Slevin(1991); Lumpkin and Dess(1996); Miller(1983)

① 혁신성 (Innovativeness)

혁신성은 슈페터(Schumpeter)에 의해서 처음 도입된 개념으로 생산과정에서의 공정 혁신 또는 기술적인 혁신, 디자인 개발, 새로운 시장 개척과 프로모션 등을 적극적으로 도입하고 추진하려는 경영활동을 말한다. 새로운 아이디어, 신제품, 실험과 창조적 과정을 수행하면서 기존의 실행체계나 기술에서 벗어나려는 경향을 나타낸다. 이러한 기술 혹은 제품, 시장의 혁신성이 높은 기업일수록 새로운 기회를 추구하는 경향이 있다. 신제품, 신서비스, 색다른 경험, 기술적인 리더십 그리고 새로운 프로세스 개발, 창조성을 장려하는 혁신성이야말로 기업가정신의 중요한 구성개념이라고 할 수 있다. 경영자가 경영상의 문제점을 해결하는 데 도움을 주고, 조직의 생존과 미래 성장의 기반을 제공해준다.

② 위험감수성 (Risk-Taking)

16, 17 세기 '군대원장을 이끄는 책임을 맡았던 사람' 또는 '고정된 가격으로 정부와 계약함으로써 수익이나 손실의 위험을 감수하는 사람' 등으로 기업가에 대한 최초의 정의가 시작되면서부터 위험감수성은 기업가의 중요한 특성으로 인식되었다. 18 세기 칸틸론(R. Cantillon)이 기업가정신을 '불확실한 가격에 상품을 구입하여 불확실한 가격으로 판매함으로써 발생하는 위험의 부담'으로 정의하였고, 이후 맥클랜드(McClelland) 등은 기업가정신의 핵심적 요인으로 위험감수성을 들었으며, 이는 기업가와 일반적인 경영자를 구분하는 기준으로 사용되기도 한다. 위험감수성은 불확실한 결과가 예상됨에도 불구하고 과감히 도전하려는 의지의 정도로서 위험에 무관심하고 위험을 즐기는 정도를 의미(Sexton & Bowman)하며, 낮은 위험의 프로젝트보다 높은 위험의 프로젝트를 선호하고 적극적으로 기회를 모색하고 추구하고자 하는 의욕을 말한다.

이러한 위험감수성은 무조건적으로 위험을 부담하는 것만을 의미하지 않는다. 성공적인 기업가는 새로운 사업에 참여하기에 앞서 신중하게 리스크를 계산하는 태도를 보이며, 불필요한 위험은 피하기도 한다. 혹자는 기업가란 위험을 감수하기보다는 위험을 예측하고 통제하는 사람이라 이야기하기도 한다. 최근 들어 기업 투자를 결정하는 벤처캐피탈 평가기준에 기업가의 치밀한 위기 예측과 관리 능력이 중요한 투자요인으로 포함되는 등 위험 감수성은 오늘날 기업가에게 더욱 중요한 요소로 부각되고 있다.

③ 진취성 (Proactiveness)

진취성은 '경쟁자들보다 한 발 앞서 시장변화에 참여하는 적극적 행동(김종관)', '적극적으로 새로운 시장수요에 부응하려는 경영활동(이춘우)등으로 정의된다. 아울러, 기존의 시장 내에 존재하는 경쟁업체에 대한 적극적인 경쟁의지와 우월한 성과를 달성하려는 의지와 도전하는 자세를 포함하고 있다(Lumpkin & Dess). 진취적인 기업들은 공격적인 경쟁을 통해 단순히 경쟁자들에게 대응하기보다는 먼저 신제품과 새로운 서비스, 관리기법등을 도입하고자 노력한다(Slevin & Covin).

위에서 살펴본 혁신성과 위험감수성, 진취성은 여러 학자들에 의해서 공통적으로 제시되고 있는 기업가정신의 구성요소로 볼 수 있다. 물론 이러한 요소외에도 다양한 개념들이 많이 연구되고 있다. <표 II-3>은 기업가정신을 정의함에 있어 자주 사용하는 용어들의 빈도를 조사한 자료로 새로운 시작, 사업, 발견, 창의 등 기업가정신의 핵심 요소를 포함하고 있다.

<표 II-3> 기업가정신 개념화 용어 빈도조사

용어	빈도
1. 시작, 발견, 창의	41
2. 새로운 사업, 새로운 벤처	40
3. 혁신, 새로운 제품, 새로운 시장	39
4. 기회의 추구	31
5. 모험성, 위험관리, 불확실성	25
6. 이윤추구, 개인적 이득	25
7. 새로운 자원의 결합	22
8. 경영	22
9. 자원 배열	18
10. 가치 창조	13
11. 성장 추구	12
12. 일처리 활동	12
13. 사업 유지	12

- 출처 : M. H. Morris, P. Lewis & D. Sexton(1994), Reconceptualizing Entrepreneurship:An Input-Output Perspective, Advanced Management Journal, 59(1), pp 21-31.

④ 헌신(Commitment), 결단(Determination) 그리고 인내심(Perseverance)

성공적인 기업가가 되기 위해서는 많은 장애물과 난관을 극복해 나가야 한다. 이러한 과정에서 기업가는 자신의 시간과 노력, 심지어는 가족의 희생까지 요구받게 될 수도 있다. 힘겹고 고통스러운 과정에서 자신의 모든 것을 투지하고 몰입할 때 비로소 성공에 이르게 되는 경우를 우리는 어렵지 않게 볼 수 있다. 아울러, 기업가는 매 순간 발생하는 결정의 순간에 냉철하고 신속한 결정을 내려야 한다. 이렇게 결정되어진 전략을 실행하고 수익을 창출해내는 과정에서도 기업가는 끊임없는 인내심을 보여야 한다. 성공하는 기업가는 기발한 아이디어를 지닌 사람보다 오히려 우직하게 자신의 분야에 몰두하는 사람이라는 것을 명심할 필요가 있다.

⑤ 성취 추구(Drive to Achieve)

창업자인 기업가는 스스로 부여한 기준과 도전 목표를 달성하기 위한 강렬한 욕구를 가지고 있다. 맥클리랜드(D. McClelland)는 그의 저서 『성취동기이론』에서 인간은 성취욕구(need for achievement), 권력욕구(need for power), 친화욕구(need for affiliation)라는 3 가지 욕구를 가지고 있다고 주장하면서 높은 성취동기를 가진 사람들이 기업가가 될 확률이 높으며, 이런 성향을 지닌 사람들로 구성된 조직이나 사회의 경제 및 사회발전이 더 빠르다고 주장하였다. 아울러, 앞에서 살펴본 위험감수성과도 관련하여 높은 성취 욕구를 가진 기업가는 필요할 때 높은 위험을 감수하더라도 도전하는 특징을 가지고 있다.

⑥ 기회 지향성(Opportunity Orientation)

성공적인 기업가는 자원이나 조직의 구조, 전략보다는 기회에 더욱 집중한다. 그들은 새로운 기회에서 출발하여 중요한 이슈를 도출하며, 기회를 추구하는 목표지향적인 특성을 보인다. 높은 수준이지만 달성 가능한 목표를 세우고 그들의 에너지와 자원을 결합하여 사업을 수행해 나간다. 오늘날처럼 기업을 둘러싸고 있는 주위 외부환경이 급변하는 경영 환경에서 경쟁을 극복하고 새로운 도약과 기업 성장을 위해 기업가는 끊임없이 창업기회(Entrepreneurial Opportunity)를 추구하고 도전해 나가야 할 것이다.

⑦ 독창성(Initiative)과 책임감(Responsibility)

성공적인 기업가는 적극적으로 행동하고 독창적인 것을 추구한다. 자신의 창업아이템에서부터 조직 운영, 판매 등 모든 사업에 자신만의 독창적인 아이디어와 노력을 기울이게 된다. 어려운 문제를 창의적으로 해결하기를 즐기며, 그 결과에 대해서 스스로 책임지려고 하는 특성을 가지고 있다.

⑧ 끊임없는 문제 해결 추구(Persistent Problem Solving)

기업가의 창업 활동은 새로운 문제 해결의 연속이라고 할 수 있다. 불확실한 상황에서의 위험과 문제를 해결해 나가는 해결사의 특성을 지녀야 한다. 오히려 해결하기 쉬운 문제는 그들을 지루하게 만들뿐이다. 기업가는 어렵지만 피할 수 없는 문제 상황을 끈기와 인내로 해결해 나가야 한다.

⑨ 내부 통제 위치(Internal Locus of Control)

로터(J. B. Rotter)는 개인이 자신의 삶에 스스로 얼마나 영향을 미칠 수 있는지를 측정하는 개념으로 통제의 축(locus of control)을 제시한 바 있다. 이러한 개념에서 볼 때 훌륭한 기업가는 자기 스스로를 믿으며 자신의 삶과 운명을 스스로 결정할 수 있다고 믿는 내부 통제의 축을 지닌 사람이라고 할 수 있다. 그들은 사업성공이나 실패를 운명이나 행운 등에 의해서 지배받는 것으로 생각하지 않으며 강한 성취 욕구를 지니고 있다.

⑩ 모호함에 대한 수용(Tolerance for Ambiguity)

사업 초기의 기업가에게 확실한 것은 아무 것도 없을지 모른다. 수시로 변하는 외부 환경뿐만 아니라, 부족한 자금과 인력, 조직 등이 매번 기업가에게 스트레스를 안겨줄 것이다. 그러나 성공적인 기업가는 유동적이고 애매모호한 상황을 참고 견디며 최선을 다하게 된다. 그들에게 직업적인 안정감 등이 관심의 대상은 아니다.

⑪ 실패에 대한 관용(Tolerance for Failure)

기업가는 실패의 과정을 경험을 배우는 과정으로 생각한다. 사업상의 여러 가지 실패를 충분히 예측하여 실망하거나 용기를 잃지 않는다. 오히려 실패의 과정에서 새로운 기회를 찾아내려고 노력한다. 실제로 창업 초기에 많은 실패를 경험한 기업가들이 성공을 경험한 기업가보다 더욱 많은 것을 배우게 된다.

3) 기업가정신의 파급효과

(1) 경제발전과 선진국 진입의 원동력

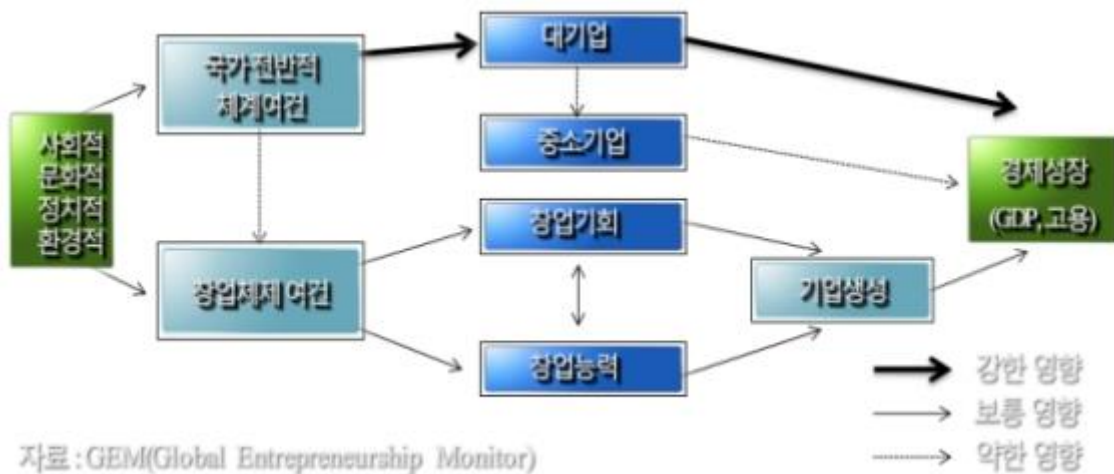
기업가정신은 특히, 국가 경제발전에 많은 영향을 미치고 있다. 세계적인 기업가정신 및 창업정책조사기관인 **GEM**의 연구결과에 의하면, 초기 창업활동지수와 국가경제발전과 U자형의 상관관계가 있음을 제시하고 있다. 즉, 개발도상국가 시절에는 신규창업이 활발히 전개됨에 따라 1인당 GDP가 증가하다가, 산업이 어느 정도 성숙되면, 초기 창업활동은 최저점에 머물게 된다. 이후 선진국 수준으로 발전하기 위해서는 정체되어 있는 창업활동지수가 활발해져야 경제발전이 다시 탄력을 받아, 선진국수준에 진입이 가능하다고 제시하였다. 결국, 기업가정신 활성화가 국가경제발전의 핵심 원동력임을 주장하고 있다.

* 자세한 내용은 GEM 사이트(<http://www.gemconsortium.org/>) 및 GEM GLOBAL REPORT에서 확인할 수 있다.



<그림 II-2> GEM GLOBAL REPORT

세계적인 기업가정신 지수를 연구하는 GEM(Global Entrepreneurship Monitor)에서 2008 년에 연구한 결과에 의하면 한나라의 경제성장은 대기업, 중소기업의 육성 및 발전 외에도 창업기회를 제공하고 많은 기업들이 새롭게 창업하는 여건이 될 때, 경제성장에 크게 도움이 되는 것으로 조사되었다. 즉, 일국의 경제성장은 1/3 이 기존 기업, 1/3 이 창업활동, 1/3 이 상호작용 및 다른 요인에 의해 달성된다고 제시하였다. 따라서 기술창업활동은 개인의 부의 창출은 물론 국가 경제에도 많은 기여를 하고 있다.

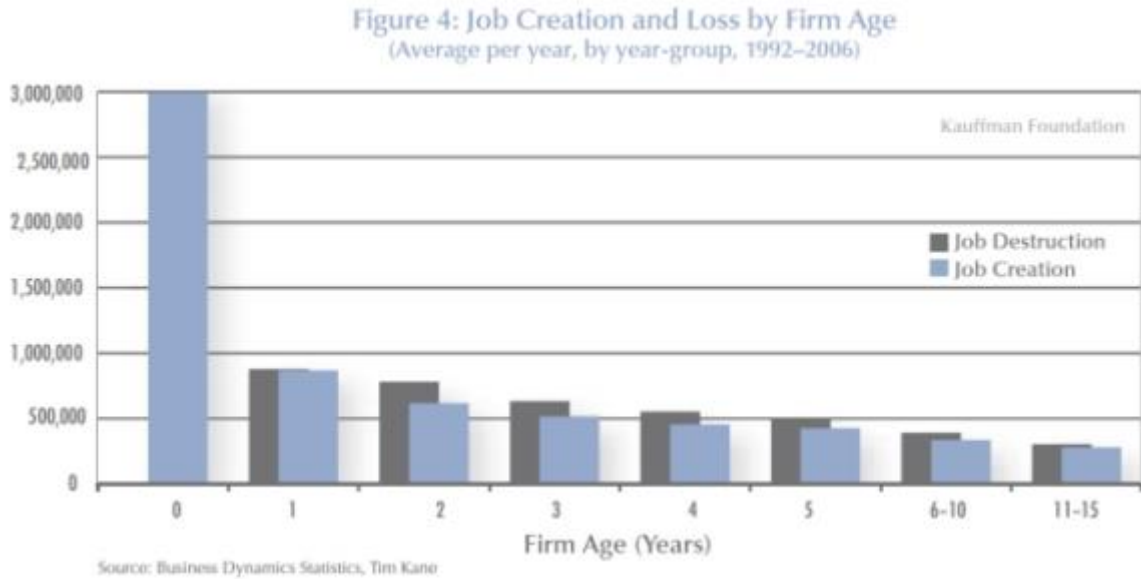


<그림 II-3> 경제성장 프로세스

(2) 일자리 창출과 고용활성화의 원동력

미국의 경우에는 1970 년부터 1984 년까지 미국의 500 대 기업들은 400 만 ~ 600 만 명에 달하는 고용감소를 겪었으나 같은 기간 중에 창업기업이나 기존의 중소기업들에 의한 고용창출 때문에 미국경제는 활력을 유지할 수 있었고, 창업에 의한 신규 사업 분야의 개척으로 인하여 기술혁신을 거듭하면서 신규성장을 주도하였음을 알 수 있다. 혁신 중소기업이야말로 국가 경제를 살리고 지속적인 부와 발전을 창출하는 주체이다.

키프만재단의 연구결과에 의하면, 대기업보다는 창업한지 1-5 년 사이의 창업초기 기업의 고용창출 효과가 가장 큰 것으로 나타났다.



<그림 II-4> 기업연수별 고용창출효과

- 출처: The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction_2010 Kauffman Foundation Research Series

미래 학자이자 경제정책 전문가인 IT 경제학 교수 레스터 서로(Lester Thurow)는 '지식의 지배 (원제: **Building Wealth**)'에서 부를 창출하는 요소 중 기업가정신을 으뜸으로 꼽는다. 현대사회에서는 지식축적을 통한 기술혁신이 부를 창출할 수 있는 원동력이라 했다. 모험을 즐기고 변화에 신속히 대응하는 기업가 정신없이 기술혁신 그 자체가 결코 부를 창출할 수 없다는 점을 강조한다.

4) 기업가정신 측정

기업가정신 수준을 측정하는 방법에는 다양한 방법들이 있다. 기업가정신 수준 측정 방법을 숙지하여, 예비 기술창업자들의 기업가정신 수준을 측정하고, 부족한 요인이 무엇인지를 파악한다면, 보다 정확하게 기업가정신을 향상시킬 수 있는 방안을 제시할 수 있을 것이다.

(1) Timmons 의 창업역량평가지표

Timmons(1990)는 <그림 II-5>과 같이 창업역량의 핵심요인을 가치추구, 창의적 행동, 기회추구, 헌신, 열정, 위험감수 의지 여섯 가지로 제시하고 있다.



<그림 II-5> Timmons 의 창업역량지표 구성요인

구체적으로, 예비창업가의 다양한 심리적 요인(psychological variables)과 기술(skill)을 포함한 개인적 특성(personality traits), 인지요소(cognitive element), 동기 강도(motive strength), 성공 기대(expectancy of success), 기술(skills), 행동(behavior), 목표(goals), 성과(outcomes), 환경(environment)등의 다양한 세부 요인들을 통해 창업역량을 평가하는 모델을 제시하였다.

또한, 창업역량평가는 경쟁 환경 속에서 자원과 기회를 효과적으로 조화시킬 수 있는 역량의 보유여부를 반영해야 한다고 설명하였다.

- Timmons 는 창업가의 핵심요인을 바탕으로 <표 II-4>과 같은 창업역량평가지표를 개발하고, 창업가 특성요인(personality traits)을 측정하는 14 개 항목과 업무 수행에 필요한 역량(skill)을 측정하는 8 가지 항목으로 세분화 함.

- 이러한 창업역량평가지표를 통해 예비 창업가의 역량평가와 창업가의 개인적 특성 뿐만 아니라 업무 수행에 필요한 전문적 역량 측정의 중요성을 강조함.

Timmons의 창업역량지표는 창업가의 개인적 특성과 역량, 환경까지 포괄하는 기업가정신 개념을 정의하는 유용한 도구로 활용되며, 실제로 많은 역량지표들이 이를 바탕으로 개발되어 왔다.

<표 II-4> Timmons의 창업역량지표(1)

구분	설문 문항
개인적 특성 (14 문항)	<ul style="list-style-type: none"> - 오랜 시간 일을 추진할 수 있는 열정과 에너지를 가지고 있는가? - 자신이 세운 목표를 달성할 수 있는 자신감이 충분한가? - 일시적이 아니라 장기적으로 특정 사업에 참여하고 있는가? - 금전을 평가의 척도로 사용하는가? - 문제 해결에 인내심을 가지고 임하는가? - 명확한 목표를 설정할 수 있는 능력과 결단력이 있는가? - 자신의 노력으로 성공가능성이 높은 일에 모험심을 가지고 있는가? - 실패한 경우, 실망하지 않고 문제점을 밝혀내고 배우려고 노력하는가? - 피드백을 활용하여 개선하여야 할 문제를 파악하고 시정조치를 하는가? - 독립심이 강하고 책임감을 갖고 있는가? - 주변자원의 활용을 위해 사내외의 상황을 적절히 이용할 수 있는가? - 자신이 세운 목표와 경쟁을 하는가? - 운명을 외적요인이 아닌 스스로 개척하는 자신감을 가지고 있는가? - 불확실성을 불안하지 않게 극복할 수 있는가?

<표 II-5> Timmons의 창업역량지표(2)

구분	설문 문항
업무 역량 (8 문항)	<ul style="list-style-type: none"> - 사업과 가정을 잘 조화시킬 수 있는가? - 창업을 자기 인생의 모든 것으로 보는가? - 창업가로서의 창의성과 기술 혁신 능력이 있는가? - 업종에 대한 전문적인 지식은 갖추고 있는가? - 창업 팀을 구성할 수 있는 능력이 있는가? - 창업가의 자유경제 체제에 대한 경제관이 확실한가? - 기업 윤리관이 확실한가? - 중합력을 갖추고 있으며 타인으로부터 신뢰를 얻고 있는가?

개인적 특성: 총 14개 문항으로 구성되어 있으며, 개인이 가지고 있는 업무에 대한 관심도 및 열정, 문제해결능력 등 개인적 특성을 중심으로 한 측정항목이 주를 이루고 있음.

업무역량: 사업 수행을 위한 창업가의 역량을 파악하기 위한 항목으로 업무 수행을 위한 능력을 중심으로 측정함.

특히, Timmons 의 모델은 전형적인 리더의 특성 가운데 예비창업가(potential entrepreneur)의 창업역량을 정교하게 측정하는 진단 도구로서 폭넓게 활용되어 왔지만, 이러한 요인들이 실제 창업가적 행동과의 개연성이 실증적으로 다양하게 검증되지 못한 한계가 있음.

(2) Carland 의 창업역량평가지표

Carland(1998)는 Timmons 의 역량모델을 바탕으로 창업가적 행동의지의 강도를 측정하기 위한 역량지표(Carland Entrepreneurship Index)를 개발하였다.

- Carland 는 <그림 II-6>와 같이 인지, 창업가적 비전, 자기유능감, 위험감수성, 혁신 선호 총 5 가지 구성요인을 중심으로 총 33 개의 문항으로 구성되어, 각 문항은 창업가적 특성을 의미 차별화 척도로 제시하였다.



<그림 II-6> Carland 의 창업역량 구성요인

- 응답자는 2 개의 문항 중 자신에게 해당하는 한 개의 문항만을 자가 체크하게 하여 총점으로 수준(level)을 측정하는 방식임.

- Carland의 창업역량지표는 예비 창업자(prospective entrepreneur)와 기 창업자(active entrepreneur)를 구분하여 구성됨.

(3) 그 밖의 창업역량평가지표

Chrisman et al.(1998)의 창업역량요인: Chrisman은 창업자의 역량을 측정하기 위하여 인성적 특성, 가치 및 신념, 능력, 경험 및 교육, 행동적 특성 다섯 가지로 구분하여 창업자 역량을 측정하였다.

<표 II-6> Chrisman의 창업역량요인

특성 요인	세부 항목
인성적 특성 (personality characteristics)	자율성(autonomy), 자신감(confidence), 성취/소속/권력욕구(need for achievement/affiliation/power), 위험감수성(risk-taking), 모호성에 대한 인내(tolerance of ambiguity) 등
가치 및 신념 (values & beliefs)	사회공헌(contribution to society), 권력(power), 안전(security), 신분(status), 부(wealth) 등
능력(skills)	의사소통 능력(communication skills), 대인능력(interpersonal skills), 관리/생산/마케팅/기술/재무적 능력 등
경험 및 교육 (experience & education)	연륜(age), 부모의 창업경험(entrepreneurial parents), 창업경험(experience in founding organization), 대기업 경험(experience in high-growth organization), 유사직위 경험(experience in similar positions), 공식 교육정도(formal education), 일반 관리경험(general management experience), 산업경험(industry experience), 창업 전 교육(pre-startup training), 타 창업자와 경험공유(shared experience of founders)
행동적 특성 (behaviors & decisions)	문제의 핵심집중 능력(ability to focus of essentials), 의사결정과정(decision-making process), 유연성(flexibility), 목표지향성(goal direction), 업무시간(length of work day), 경영방식(management style), 조직화(organizing), 문제분석(problem analysis) 등

다양한 기업가정신 지표 중에서, 본 장에서는 Carland 의 기업가정신 측정방식을 토대로 개발한 청년창업사관학교의 기업가정신 측정지표를 소개하고자 한다. Carland 의 측정방식은 기업가정신 구성 요소에 관련된 지표를 측정하기 위해 총 33 개의 문항별 두 개의 질문을 선택하는 방식으로 구성되어 있다. 기존 방식에서는 질문의 의도를 엿볼 수 있으나, Carland 방식에서는 두 개의 질문 중 하나를 선택하기에 질문의 의도를 엿볼 수 없어, 비교적 정확하게 측정할 수 있는 장점이 있다. 기업가정신 지표와 측정 방법을 소개하면 다음과 같다.

역량 요인	하위 요인	개념적 정의	측정치표	
기업가 정신	성취 욕구	일을 잘하려는 관심정도, 본인의 과거 실적을 타인의 실적 과 비교하여 보다 나은 결과를 추구하려는 의지와 실행력	1.1 1.5 1.9 1.32 1.24 1.31	1.4 1.8 1.13 1.23 1.29
	혁신성	새로운 아이디어를 구상하고 실현하고자하는 의지와 시도하 는 성향으로 특히 지식서비스, 아이디어사업 분야에서 요구 되는 역량	1.2 1.17 1.21 1.25	1.15 1.19 1.22 1.28
	위험 감수성	사업초기 인적, 물적 자원의 구성과 사업화를 구현하는데 있어 불확실성을 감수한 의사결정 또는 재정적 투자 등을 적기에 할 수 있는 창업가의 마인드로 요구되는 역량	1.3 1.10 1.20 1.27	1.6 1.18 1.26 1.30
	진취성	변화를 포착하여 적극적으로 수용하고 현재의 상황에 안주 하지 않고 나아가려는 의지 및 시도 정도로 긍정적 사고와 행동력의 바탕이 되는 역량	1.7 1.12 1.16	1.11 1.14 1.33

구분	설문 항목
1	<input type="checkbox"/> 사업은 기록된 명확한 목표가 중요하다. <input type="checkbox"/> 사업은 전반적인 흐름을 이해하는 것만으로 충분하다.
2	<input type="checkbox"/> 나는 전문적 기술을 보유한 사람이라고 생각한다. <input type="checkbox"/> 나는 창의적인 사람이라고 생각한다.
3	<input type="checkbox"/> 나는 사업 성공에 대한 확신이 있을 때, 비로소 사업을 시작할 것이다. <input type="checkbox"/> 나는 사업의 성공과 실패에 대해 결코 확신할 수는 없다고 생각한다.
4	<input type="checkbox"/> 사업이 끊임없이 성장하기를 원한다. <input type="checkbox"/> 사업의 현실적인 목표는 내가족의 생계유지 때문이다.
5	<input type="checkbox"/> 사업에 있어 가장 중요한 요소는 계획이다. <input type="checkbox"/> 사업에서 하루 단위의 일정관리가 가장 중요하다.
6	<input type="checkbox"/> 나는 상황을 감성적인 성향으로 해석한다. <input type="checkbox"/> 나는 상황을 분석적인 성향으로 해석한다.
7	<input type="checkbox"/> 사업의 주요 목표는 생존이다. <input type="checkbox"/> 사업이 업계 선두로 성장할 때까지 전진할 것이다.
8	<input type="checkbox"/> 효과적인 계획이 되기 위해서는 반드시 기록되어야 한다. <input type="checkbox"/> 굳이 기록되지 않은 계획이라도 효과적일 수 있다.
9	<input type="checkbox"/> 나는 사업에 가능한 많은 시간과 노력을 기울일 것이다. <input type="checkbox"/> 나는 사업뿐 아니라 가족과 친구에게도 노력을 기울일 것이다.
10	<input type="checkbox"/> 나는 감성적으로 생각하는 편이다. <input type="checkbox"/> 나는 이성적으로 생각하고 편이다.
11	<input type="checkbox"/> 사업 이외에도 나에게 중요한 것들이 많이 있다. <input type="checkbox"/> 사업이 나의 인생에 있어서 가장 중요한 일이 될 것이다.
12	<input type="checkbox"/> 나는 해야 할 일을 적극적으로 계획하고 사고하는 사람이다. <input type="checkbox"/> 나는 일이 순리대로 진행되기를 바라는 편이다.
13	<input type="checkbox"/> 회사 직원들은 나를 위해 열심히 일할 것이다. <input type="checkbox"/> 회사 직원들은 나를 좋아할 것이다.
14	<input type="checkbox"/> 나는 사업진행이 다소 지지부진하더라도 안정적으로 운영되기를 원한다. <input type="checkbox"/> 나는 사업이 정착된다면 또 다른 사업을 시작할 것이다.
15	<input type="checkbox"/> 나는 실용적인 사람이라고 생각한다. <input type="checkbox"/> 나는 상상력이 풍부한 사람이라고 생각한다.
16	<input type="checkbox"/> 성공에 도전하는 것은 돈을 버는 것만큼 중요하다. <input type="checkbox"/> 성공에 따른 경제적 보상이 가장 중요하다.
17	<input type="checkbox"/> 나는 항상 새로운 방식으로 일을 하기를 기대한다. <input type="checkbox"/> 나는 일 처리하는 절차를 체계화하려고 노력한다.

구분	설문 항목
18	<input type="checkbox"/> 나는 감성적인 성향이 중요하다고 생각한다. <input type="checkbox"/> 나는 논리적인 성향이 중요하다고 생각한다.
19	<input type="checkbox"/> 나는 표준화된 업무 절차가 중요하다고 생각한다. <input type="checkbox"/> 나는 무엇보다도 새로운 것을 만들어 내는 도전을 즐긴다.
20	<input type="checkbox"/> 나는 비즈니스를 계획하는 데 많은 시간을 투자한다. <input type="checkbox"/> 나는 비즈니스를 실행하는 데 많은 시간을 투자한다.
21	<input type="checkbox"/> 사업운영방식은 시간이 지날수록 정형화되어진다. <input type="checkbox"/> 사업운영에 있어 정형화되어지는 것은 어떤 것도 없다.
22	<input type="checkbox"/> 나는 현실적인 사람을 더 선호한다. <input type="checkbox"/> 나는 상상력이 풍부한 사람을 더 선호한다.
23	<input type="checkbox"/> 경쟁업체와의 차이는 경영자의 태도이다. <input type="checkbox"/> 경쟁업체보다 나는 무엇인가를 우리는 가지고 있어야 한다.
24	<input type="checkbox"/> 나의 개인적인 목표는 사업을 잘 운영하는 것이다. <input type="checkbox"/> 나의 현실적 삶은 사업이외에도 가족과 친구가 매우 중요하다.
25	<input type="checkbox"/> 경쟁자를 능가하는 새로운 아이디어를 지속적으로 시도한다. <input type="checkbox"/> 너무 많은 변화를 추구한다면 고객들이 혼란을 겪을 수도 있다.
26	<input type="checkbox"/> 가능하다면 위험을 회피하는 것이 최선의 방법이다. <input type="checkbox"/> 경쟁업체의 우위에 서기 위해서는 위험을 감수해야 한다.
27	<input type="checkbox"/> 나는 자금을 차용하는 것을 싫어한다. <input type="checkbox"/> 자금을 차용하는 것도 사업에 있어 하나의 의사결정이다.
28	<input type="checkbox"/> 서비스와 품질 만으로는 충분하지 않고 좋은 이미지를 가져야 한다. <input type="checkbox"/> 적합한 가격과 좋은 품질이면 모든 고객들은 만족할 것이다.
29	<input type="checkbox"/> 사람들은 나를 열심히 일하는 사람이라고 생각한다. <input type="checkbox"/> 사람들은 나를 어울리기 편한 사람이라고 생각한다.
30	<input type="checkbox"/> 사업에서 비교적 확실한 것들을 추진하려고 한다. <input type="checkbox"/> 사업을 성장시키기 위해서는 종종 위험을 감수해야 한다.
31	<input type="checkbox"/> 나는 의사결정 시 직원들의 일자리 안정성(Job Security)을 중요하게 여긴다. <input type="checkbox"/> 나는 의사결정 시 사업성을 우선적으로 중요하게 여긴다.
32	<input type="checkbox"/> 나는 직원들의 권리에 관해 많은 관심을 가진다. <input type="checkbox"/> 나는 직원들의 심리적인 감정 상태에 많은 관심을 가진다.
33	<input type="checkbox"/> 주어진 상황에서 가능성을 발견하는 것이 보다 중요하다. <input type="checkbox"/> 주어진 상황을 있는 그대로 파악하는 것이 보다 중요하다.

< 기업가정신 지표 >

※ 평가방법 : 예비창업자의 자가 설문 응답지를 바탕으로 교육 이수 증빙자료의 진위여부를 심층면접관의 검토 후 종합평가.

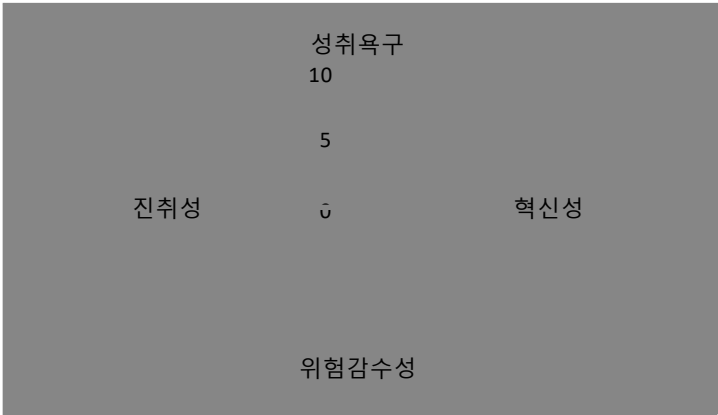
- 기업가정신 역량 진단 설문지는 예비 창업자의 개인적 성향과 창업에 대한 태도 및 전반적인 기업가정신 수준의 측정을 위해 설문응답자의 자가 진단으로 전체 33 개 문항으로 구성되어 있음.
- 측정 유의 사항
 - 설문응답 시 측정의 오류를 최소화하기 위해 반드시 응답자에게 모범답안이 있는 것이 아닌 교육생의 개인적 성향을 파악하기 위한 기관의 기초자료로 활용한다는 공지사항의 제시가 필요함.
 - 향후 측정의 오류와 평가의 왜곡을 최소화하기 위해 교육생 차수별 설문지의 문항구성을 랜덤화 하는 것이 필요함.

기업가정신 역량 설문지_ 모범답안

번호	정답	번호	정답	번호	정답	번호	정답	번호	정답
1	1	8	1	15	2	22	2	29	1
2	2	9	1	16	1	23	2	30	2
3	2	10	2	17	1	24	1	31	2
4	1	11	2	18	2	25	1	32	1
5	1	12	1	19	2	26	2	33	1
6	2	13	1	20	1	27	2		
7	2	14	2	21	2	28	1		

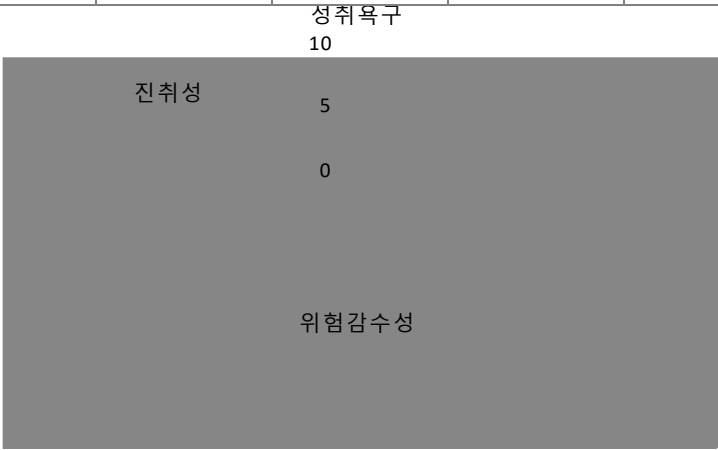
위의 설문지를 토대로 예비 기술창업자가 자가 진단을 하면, 정답 안을 활용해서 계산을 하고, 이를 레이더 차트로 표현하면 <그림 II-7>과 같다. 분석결과를 예비 기술창업자에게 제시하고 부족한 부분을 설명하고, 보완할 내용을 제시한다면 예비 기술창업자의 기업가정신 수준을 향상시키는데 많은 도움이 될 것이다.

<그림 II-7> 기업가정신 역량분석 결과 예시



홍길동	성취욕구	혁신성	진취성	위험감수성
28	8	8	6	6

혁신성



곽철수	성취욕구	혁신성	진취성	위험감수성
16	7	2	2	5

2

기술창업가(Techno-entrepreneur)의 특징

기술창업이란 혁신기술을 창출하는 기업의 창업을 지칭하며, 기술창업가(techno-entrepreneur)는 이러한 기술창업에 도전하는 기업가를 말한다 할 수 있다. 기술창업가는 자원의 효율적인 관리 또는 운영을 맡는 일반적인 경영자(manager)와 달리 자원의 부족 상태에서도 보유한 기술을 기반으로 새로운 기회를 창출하고자 노력하는 기술 기반형 창업가인 것이다. 여기에서는 기술창업가의 특징, 경영자와의 차이점, 성공요인을 살펴보고 아울러 기술창업가에 대해서 잘못된 인식에 대해서도 올바른 이해를 할 수 있도록 설명하고자 한다.

1) 기술창업가(Techno-entrepreneur)의 특징

기술창업가(Techno-entrepreneur)의 특징은 일반적인 기업가의 특징 가운데 좀 더 기술 지향적이고 혁신적인 기업가의 모습으로 유추해 볼 수 있으므로 기본적인 기업가의 특징을 먼저 살펴볼 필요가 있다. 기업가(entrepreneur)는 원래 '수행하다', '시도하다', 또는 '모험하다' 등을 의미하는 불어동사 'entreprendre' 에서 유래하였다. 프랑스 경제학자 칸티용(R. Cantillon)은 생산수단(토지·노동·자본)을 통합하여 상품을 생산판매하고 경제의 발전을 담당하는 자라고 정의하였다.

17, 18 세기 당시 유럽에서 위험한 해외무역에 종사하는 모험적인 상인을 기업가(entrepreneur)라고 부르기도 했다. 이후 쉘페터(J. A. Schumpeter)에 의해서 기업가의 개념은 보다 체계적으로 확립되었다. 쉘페터는 기업가란 '혁신적인 직능(innovation function)을 통하여 이윤을 추구하는 직무를 수행하는 자'로 정의하여 소유주 또는 경영자와 구별하였다. 즉, 신제품개발 또는 신사업 진출 등 끊임없이 혁신적인 기능을 수행하는 사람이 정확한 의미에서의 기업가(entrepreneur)라고 볼 수 있으며, 단순히 기업을 소유하거나 경영하는 자를 기업가로 보기는 어려우며, 소유주나 경영자가 아닌 직원이라 하더라도 혁신적인 업무 수행이 기대되는 사람은 기업가로 정의내릴 수 있는 것이다.

최근 국내에서도 '기업가(entrepreneur)'의 의미와 표기를 두고 많은 이견을 보이고 있으며, 심지어는 그 의미를 잘못 해석하고 기재하는 오류를 범하고 있다. 사실 '기업가'를 한자로 적으면 企業家, 起業家, 機業家 등으로 표기할 수 있다. 언론매체를 비롯하여 많은 기관들에서 주로 '企業家'로 표기하고 있는데, 엄밀히 따지자면 이는 잘못된 표기라 하겠다. '企業家'는 단순히 새로운 사업을 운영한다는 의미로써 영어로 'business man' 또는 'owner'와 유사한 의미라고 볼 수 있다. 반면 '起業家'는 새로운 사업을 수행함에 있어 혁신적인 활동과 새로운 가치창출 활동을 포함한다는 의미에서 좀 더 정확한 의미의 기업가(entrepreneur)라고 볼 수 있다. 이러한 해석은 곧 의미상으로 슈페터의 기업가에 대한 정의 즉, '혁신적인 활동으로 새로운 가치를 창출해내는 자'와 일맥상통한다 하겠다.

슈페터(J. A. Schumpeter)의 '기업가'에 대한 정의를 좀 더 자세히 살펴보자. 그는 기업가를 소유주 또는 경영자와 구별되는 연구가치가 있는 실체로서 파악한 최초의 연구자이며, 기업가를 '생산수단의 새로운 결합을 수행하는 역할을 하는 사람'으로 보았다. 여기서 새로운 결합이란 신제품의 소개, 새로운 생산수단의 소개, 새로운 시장의 개척, 새로운 공급원의 개척, 산업에서 새로운 조직의 창출 등을 통해서 이루진다고 하였다. 또한, 피터 드러커(P.F. Drucker)는 기업가란 '변화를 탐구하고, 변화에 대응하며 또한 변화를 기회로서 이용하는 사람'으로 정의하면서, 기업가정신을 발휘하는 특유의 수단을 '혁신(innovation)'으로 보았다 <표 II-7>. 이외에 사전적 의미로 '사업을 조직하고 운영하며 이익을 위하여 위험을 감수하는 사람' 또는 '위험을 예상하고 기업관리를 담당하는 합리적인 의사결정자'로 정의되기도 하지만, 기업가(entrepreneur)에 대한 정의는 아직까지 학자들마다 공통적인 의견의 일치를 보지 못하고 있다.

<표 II-7> 기업가에 대한 정의

시기 및 연구자	내용
16 세기	군대 원정을 이끄는 책임을 맡았던 사람
17 세기	고정된 가격으로 정부와 계약함으로써 수익이나 손실의 위험을 감수하는 사람
1725 년 Cantillon	자신의 자본으로 위험을 감수하며 무역을 하는 사람
1767 년 Nicollas	자원관리자, 아이디어의 창조자, 위험을 감행하는 자
1797 년 Beaudeau	위험부담을 안고 계획하고, 감독하고, 조직하고 소유한 사람
1803 년 Say	노동력, 자본, 토지의 모든 생산수단을 통합하는 경제적 행위자
1943 년 Schumpeter	신 결합을 수행하는 혁신자, 기술개발에 진취적인 자

시기 및 연구자	내용
1961 년 MaClelland	정력적이고 적당한 위험 감수자
1964 년 Drucker	기회를 극대화하는 사람
1966 년 Leibenstein	경영자의 능력과 지식이 필요한 세계에서 능률을 얻을 수 있는 사람
1966 년 Webster	이익을 위해 위험을 감수하고 기업을 조직하거나 관리하는 사람
1966 년 Mises	독자적인 미래예측을 통해 자본가와 소비자를 연결시키는 사람
1973 년 Kirzner	불안 전하고 불균형한 미래의 시장을 정확히 예측하여 경쟁에서 우위를 확보할 수 있는 사람
1980 년 Vesper	위험 적이고 공격적인 경쟁을 하는 자
1985 년 Gartner	신조직의 창조자
1999 년 Timmons	불확실하고 모호한 상황을 경험하고, 성공을 위해 꾸준히 노력하는 사람
2006 년 Kuratko & Hodgetts	다른 이들이 혼란에 빠져 있을 때 기회를 포착하고, 시장에서 공격적으로 변화하는 사람.

- 출처 : 1. 박상용(2004), 벤처기업 CEO의 기업가정신, 구성원, 임파워먼트, 조직유효성의 관계에 대한 구조적 모형, p 31.
2. J.A. Timmons(1993), New Venture Creation, Burr Ridge:McGraw-Hill, p 3.
3. Donald F. Kuratko & Richard M. Hodgetts, Entrepreneurship, 7th ed, Thomson South-Western, p 4.

2) 기술창업가(techno-entrepreneur)가 가지는 한계

새로운 기회를 찾아 많은 기술창업가들이 도전하지만, '불확실성'이라는 조건 때문에 이들은 여러 위험에 직면하게 된다. 여유자금을 확보하지 못한 상태에서 창업을 하면, 창업기업 실패 시 투자 자금 및 대출 시 개인 파산의 위험률이 높아진다. 이외에도, 창업기업 실패 시 재취업의 가능성이 불투명해서 경력관리에 어려움을 겪을 수 있다. 또한 창업 초기에는 절대적인 몰입 시간이 많이 필요해, 가족을 포함한 주변 사람들과 소외될 수 있는 위험이 있다. 창업기업 실패 시 바로 회복되기 어려워서 심리적 어려움을 겪을 수도 있고, 충족되지 않는 성취 욕구로 인해 정신적인 고통을 받기도 한다.

기술창업가들의 스트레스 관리는 다른 창업가들과 교류를 통한 상호 격려 및 타산지석을 삼는 기회를 가지고, 직원들과 인간적인 만남을 통해 업무 위임을 적절히 할 수도 있다.

달리기와 중량운동(역도)이 매출액 등에 긍정적 영향을 준다는 연구결과도 있다. 틈틈이 운동을 병행해서 스트레스를 즉각적으로 푸는 연습이 필요하다.

기술창업가들은 성공에 대한 지나친 집착으로 인해, 스스로와 타인에게 지나친 통제

욕구가 생겨서 타인을 쉽게 불신하게 된다. 이러한 한계를 인식하고, 스트레스 관리 및 자기 관리가 적절히 필요하다.

3) 기술창업가(techno-entrepreneur)의 성공요인

우리는 기술창업가(techno-entrepreneur)처럼 사고하고 행동하는 것을 배우기에 앞서 여러 가지 이슈에 직면하게 된다. 과연 우리가 기술창업기업에 대해서 알고 있는 것은 무엇이며, 진정한 기술창업가가 되기 위해서 우리가 고려해야 할 요소들은 무엇인지를 우선적으로 살펴볼 필요가 있다.

예를 들면, 기술창업을 하기 위해서 소요되는 자금은 얼마나 필요한가? 실제로 예비 창업자가 창업을 결심하는 데 있어 자금 문제는 가장 큰 고민거리 중의 하나이다. 이 질문에 대부분의 사람들은 분명히 필수적인 요소이므로 '그렇다' 라고 답할 것이다. 그러나 대다수의 성공적인 기업가는 초기 사업을 시작할 때 충분한 돈을 가지고 출발하지는 못했다. 오히려 부족한 자금은 예비 창업자가 창업을 결정하지 못하게 하는 가장 큰 변명이 될 수 있다. 비록 사업의 내용에 따라 자금의 규모는 달라지겠지만, 기업가로 출발하는 데 있어 충분히 많은 돈이 필요한 것은 아니다.

기술창업을 하기 위해서 훌륭한 사업 아이디어가 필요한가? 이 문제에 관해서도 많은 사람들은 '그렇다' 라고 대답할 것이다. 치열한 경쟁을 뚫고 성공적인 창업을 하기 위해서는 무엇인가 대단한 사업 아이디어가 필요하다고 생각하게 된다. 그러나 우리는 간단한 아이디어로 출발하여 성공적인 기업을 일궈내는 사례를 많이 보게 된다. 델컴퓨터의 창업자 마이클 델(Michael Dell)은 개인 컴퓨터를 만들어 내지는 않았지만 소비자에게 직접 판매하는 거래방식을 시도함으로써 훌륭한 컴퓨터 회사를 운영하고 있다. 오히려 기존의 시장에서 작은 틈새를 발견하는 아이디어가 훌륭한 창업의 출발점이 될 수 있는 것이다.

여러분은 변화를 원하고, 개방적인 사고와 태도로 세상을 바라보는가? 기업가는 기존의 고정관념을 탈피해서 사고하고 행동하는 사람이다. 그들은 다른 사람들이 해결할 수 없다고 단정 짓는 수많은 문제들의 해법을 찾기 위해서 표준화된 기준을 따르기 보다는 개방적인 태도로 새로운 사고와 변화를 추구한다. 기업가에게 고정된 규칙은 없으며, 항상 변화하고 혁신하는 과정을 통해 복잡한 상황에서 문제에 집착하기보다는 새로운 기회와 도전을 찾고자 한다 <표 11-8> .

<표 II-8> 일등 기업을 만드는 CEO 의 특성

특 성	내 용
포기하지 않는 불굴의 의지	실패를 두려워하지 않고 포기하지 않는 불굴의 의지를 가짐
원대한 목표를 추구하는 도전가	담대한 목표를 설정하고 이를 달성하기 위해 끈질기게 실천해 나감
베풀 줄 아는 승부사	리스크를 감수하고서라도 시대를 앞서 과감하게 투자함
변신의 귀재	사업 환경 변화에 따라 유연하게 사업 구조를 변경함
진퇴를 아는 전략가	정면으로 싸울 때와 우회 전법을 써야 할 때를 지혜롭게 선택함

- 출처 : 진병채(2006), 일류기업 CEO 의 자질, p 9.

4) 기술창업가(techno-entrepreneur)에 대한 잘못된 인식

지금까지 우리는 기술창업가에 대한 다양한 정의와 의견에 대해서 살펴보았다. 하지만 아래에서 살펴볼 수 있듯이 오랜 기간 동안 기업가와 기업가정신에 수많은 선입관과 잘못된 견해들이 제시되어져 왔다. 이러한 편견과 선입관은 기업가(entrepreneur)와 기업가정신(entrepreneurship)에 대해 충분하게 연구하지 못한 결과라고 할 수 있다. 이 분야의 많은 학자들이 지적하듯이 이러한 잘못된 인식들은 올바른 연구결과들을 통하여 바로 잡아야 할 과제라 하겠다. 대표적인 잘못된 인식에 대해 살펴보도록 하자.

(1) 기술창업가는 생각하기보다는 행동만 앞세우는 사람들이다.

비록 창업가들이 행동 지향적인 성향을 보인다는 것은 사실이나 그들 또한 생각을 하면서 행동한다. 실제로 기술창업가는 자신의 행동을 신중하게 계획하는 매우 조직적인 사람들이다. 오늘날 체계적이고 완성도 높은 사업계획의 수립을 강조하는 추세는 행동하는 기업가 못지않게 '생각하는 기업가(thinking entrepreneur)'가 중요함을 말해주고 있다.

(2) 기술창업가는 만들어지는 것이 아니라 태어나는 것이다.

창업가의 특징(characteristics)은 가르쳐지거나 학습될 수 없으며 이는 선천적으로 타고나야 하는 특성(traits)이라는 견해가 오랫동안 지배적이었다. 이러한 특성에는 적극성, 독창성, 추진력, 위험 감수 의지, 분석력, 그리고 대인관계 기술 등이 포함된다. 그러나 많은 연구결과는 기업가정신은 선천적으로 타고 나는 것도 있지만 교육과 훈련에 의해 발달될 수 있음을 제시하고 있다. 따라서, 비록 소극적이고 혁신적인 사고력이 부족한 사람일지라도, 교육과 훈련을 통해 얼마든지 훌륭한 기업가로 발전할 수 있다. 마이크로 소프트웨어의 빌 게이츠 역시 내성적인 성격이었지만, 환경과 교육에 의해 세계적인 기업가가 될 수 있었다.

(3) 기술창업가는 학교교육이나 사회의 부적응자(Misfits)이다.

기술창업가들이 학문적 또는 사회적으로 무능하다는 견해는 일부 기업가들이 학교나 직장에서 적응하지 못하고 나온 후 창업을 하는 과정에서 만들어졌다. 하지만, 이런 사례는 지극히 드문 경우이다. 오히려 지금까지 교육기관이나 사회 조직에서 기업가를 단순히 거대 조직의 세계에서 부적응한 사람으로 여기고, 그들이 창출해낼 수 있는 새로운 가치를 인식하지 못하였다. 오늘날 기업가는 사회적, 경제적, 그리고 학문적으로도 영웅으로 여겨지고 있다. 이제 기술창업가는 더 이상 부적응자(miss fit)가 아니라 전문가로 인식되고 있다.

(4) 기술창업가는 반드시 표준화된 특성에 맞아야 한다.

많은 도서들과 논문들이 성공적인 기업가의 특성에 관한 체크리스트를 제시하고 있다. 하지만, 이러한 체크리스트는 유용하지도 않고 완전하지도 않다. 이러한 자료들은 단순히 결과지향적인 사람들을 대상으로 한 사례연구와 조사 결과에 기초하고 있을 뿐이다. 오늘날 우리는 완벽히 표준화된 기술창업가의 이상형을 만들어내기 어렵다는 것을 알고 있다. 환경과 기업, 그리고 기업가는 상호간에 영향을 미치고 있으며 그 결과 서로 다른 이상형들이 나타나고 있다. 현재 미국의 대학들 사이에서 이뤄지고 있는 연구 활동들을 살펴보면 향후 성공적인 기업가의 다양한 이상형에 대해 정교한 통찰력을

제공해 줄 것이다. 기업가정신을 올바르게 이해하기 위해서 개개인에 내재되어 있는 기업가적인 사고와 태도를 살펴보는 것이 오히려 특정한 이상정보보다 더 쉬울 것이다.

(5) 모든 기술창업가가 필요로 하는 것은 돈이다.

기업의 생존과 유지를 위해 기술창업가는 자본을 필요로 한다. 또한 많은 기업들이 자금 부족으로 인해 실패를 겪는 것도 사실이다. 그러나 충분한 자본이 실패를 막아주는 유일한 방파제는 아니다. 오히려 관리능력의 부족, 재무관리에 대한 이해 부족, 투자자의 부족, 사업계획 수립의 부족 등이 치명적일 수 있다. 성공한 많은 기술창업가들은 회사 설립과정에서 충분치 못한 자금 부족의 문제를 극복해왔다. 기술창업가들에게 돈은 사업을 위한 필요조건이지 결코 전부는 아니다.

(6) 모든 기술창업가에게 필요한 것은 행운이다

기술창업가에게 적절한 행운은 사업을 전개해 나감에 있어 유리하게 작용할 수 있다. 그러나 이러한 행운은 사전에 준비를 갖춘 자에게 찾아오기 마련이다. 준비된 기술창업가가 창업기회를 잘 포착해 성공을 거두면 성공요인이 철저한 준비과정정보다는 운이 좋았기 때문으로 보이는 경우가 있다. 하지만, 성공한 기술창업가들은 행운에 앞서 직면한 상황에 효과적으로 대처하고 이를 성공으로 바꾸기 위한 준비가 잘 되어 있는 사람들이라 할 수 있다. 즉, 평소 기술창업가의 사전 준비와 결심, 의지, 혁신성 등이 우연한 때와 시기를 만나 행운으로 보여질 뿐이다.

(7) 기술창업가들은 신중하기보다는 다소 무지할 정도로 행동이 앞선다.

자나치게 많은 계획과 평가는 끊임없는 문제 발생으로 이어질 수 있으므로 지나친 분석은 오히려 기업가에게 해가 된다는 의견은 이미 치열한 경쟁을 요구하는 오늘날의 기업가에게는 더 이상 맞지 않은 잘못된 의견이다. 기업의 강점과 약점을 확인하고, 우발적인 상황까지 고려한 명확한 실행계획의 수립, 그리고 신중한 전략 수립 노력 등이 성공적인 기업가의 핵심 요소들이 되었다. 따라서, 무지(ignorance)가 아니라 신중한 사업계획의 수립이야말로 성공을 거두는 기술창업가의 특징이라 할 수 있다.

(8) 기술창업가는 성공을 추구하지만 경험상 실패 확률이 더 높다.

실제로 많은 기술창업가들이 창업을 하는 과정에서 성공을 거두기 전에 실패를 경험하기도 한다. 그러나 실패는 이를 통해 기술창업가들에 많은 교훈을 가르쳐 주게 되고 성공으로 가는 토대가 되기도 한다. 우리가 잘 알고 있는 3M의 포스트잇은 접착력이 약해 실패했던 접착제를 이용해 만들었고 엄청난 성공을 거두었다. 기술창업가의 실패에 대한 잘못된 통계자료들이 많은 사람들에게 잘못된 인식을 심어주기도 한다.

(9) 기술창업가는 극단적인 리스크 감수자(도박꾼)이다

기술창업가에게 있어 리스크는 피할 수 없는 숙명이라 할 수 있다. 다만 기술창업가가 감수하는 리스크에 대한 일반 대중의 인식은 상당 부분 왜곡되어져 있다. 사실 기술창업가는 낮은 가능성하에서 도박을 하는 것처럼 보일지도 모른다. 그러나 실제로 기술창업가는 리스크를 최소화하기 위한 계획수립과 사전 준비를 하며 이를 전제로 사업을 수행해 나간다.

(10) 기술창업가는 외로운 존재이다.

기술창업가는 항상 부족한 자원에서 최적의 해결책을 찾아내야 한다. 따라서 여러 가지 과제를 해결하기 위해서 다양한 네트워크에 의존하게 된다. 이러한 네트워크를 통해 계약을 성사시키고, 제품을 팔며, 자본을 투자받기도 한다. 또한 오히려 창업 초기에는 서로 각자 보완적인 능력을 지닌 기업가들이 협력하여 좋은 기업으로 성장시키는 사례를 볼 수 있다. 상호 보완적인 네트워크를 통해 기술창업가는 새로운 아이디어를 만들고, 자신에게 필요한 전략 수립에 도움을 받을 수 있다.

(11) 기술창업가는 항상 길고 오랜 시간 일을 해야 한다.

기술창업가는 치열한 생존경쟁에서 성공하기 위해 많은 시간과 노력을 기울여야 하는 것이 현실이다. 샤워를 하거나, 밥을 먹거나, 심지어 잠을 자기 전에도 온통 자신의 사업을 고민하여야 할지도 모른다. 이렇듯 대부분의 시간을 자신의 업무에 투입해야

하지만 기업가에게 그러한 노력과 투자는 시간을 소모하는 것이 아니라 자신이 좋아하는 일을 하는 것이기에 단순히 노동시간이 지나치게 많다고만 해석할 수 없다. 즉, 물리적인 근무시간은 길지라도 자기의 사업을 즐기면서 할 때 오히려 보람과 일의 즐거움을 찾을 수 있기에 길고 오랜 근무시간이 결코 나쁜 것만은 아니다.

하지만, 사업에 많은 시간을 투자하다 보면, 가족과 시간을 보내기가 힘들어 가족들로부터 소외당하는 일도 생길 수 있다. 따라서, 자신의 사업에 가족들의 아이디어와 조언을 구하고, 사업 내용을 이해시키는 시간을 가지도록 노력하여 일과 가정을 같이 조화롭게 병행하는 지혜가 필요하다.

3

한국 기업가정신의 발전과정과 시사점

최근 성장잠재력 확충과 일자리 창출 확대차원에서 기업가정신에 대한 관심이 고조되고 있으며, 특히 우리나라와 같은 혁신주도형 경제에서는 성장 동력원으로서 기업가정신이 매우 중요하다. 유명한 경영학의 대가인 피터 드러커는 우리나라를 세계에서 한때 가장 기업가정신이 높은 나라라고 지칭한 바 있다. 하지만 최근 주요 기업들의 투자부진과 경제 침체 등이 계속되면서 2000년대 초반이후 하락세를 지속하고 있어 특별한 관심과 대응이 필요하다.

주요 선진국들과 비교할 때 우리나라의 총괄적인 기업가정신 지표들은 모두 높은 수준이기는 하나, 설립한 지 35년 미만의 기업가 중 생계형 기업가 비중은 높고 기회형 또는 혁신형 기업가의 비중은 낮은 수준이다. 따라서 기업가정신의 제고를 위한 향후 방향도 기업가의 양적 확대보다는 질적인 수준의 확대, 즉 혁신형 기술창업가의 확대에 초점을 둘 필요가 있다.

이를 위해서는 차세대 유망기술 등 신기술창업을 활성화하고, 혁신바우처 제도 도입 등을 통해 창업의 혁신성을 강화해야 하며, 개발기술의 상업화 촉진을 위한 기술중개기관의 기능과 역할을 보다 강화해 나가야 할 것이다.

Audretsch and Thurik(2010)¹⁴⁾에 따르면 선진국들은 1980년대 이후 관리형 경제(managed economy)에서 기업가적 경제(entrepreneurial economy)로 전환되고 있다고 한다. 관리형 경제에서는 '규모의 경제'와 대기업의 역할이 강조되었지만 기업가적 경제에서는 경제성장과 고용창출을 위해 기업가정신과 중소기업의 역할이 강조되고 있다. 특히 ICT 등 기술의 발전뿐만 아니라 공산주의의 붕괴, 세계화의 급진전, 다국적 기업의 경쟁, 생산방식의 변화, 소득증가에 따른 소비수요패턴의 변화 등 복합적 요인들로 인하여 성장 및 고용 창출에서의 신규 기업과 중소기업의 역할이 크게 부각되고 있다.

우리나라는 1990년대 이후 혁신주도형 경제로 진입한 것으로 판단되고, 더욱이 최근 성장잠재력과 일자리 창출의 확대 필요성이 크게 제기됨에 따라 그 어느 때보다 성장

14) Audretsch, D. B. and A. R. Thurik(2010), "Unraveling the Shift to the Entrepreneurial Economy", Tinbergen Institute Discussion Paper T12010-080/3.

동력원으로서의 기업가정신의 역할이 중요하다. 그러나 우리나라의 기본적인 기업가정신 지표는 모두 2000년대 들어 하향추세를 보이고 있고, 주요 선진국들과 비교해 볼 때 그 수준은 높음에도 불구하고 혁신성을 반영하는 기회형 기업가의 비중은 낮은 것으로 나타나고 있다. 따라서 기업가정신의 제고를 위한 정책방향도 기업의 지속성과 성장성, 질 좋은 일자리의 창출, 경제 전체의 성장잠재력 확충 등의 관점에서 혁신기술형 기업가의 확대에 보다 많은 노력을 기울일 필요가 있다. 기업가정신의 혁신성을 강화하기 위해 많은 정책적 노력을 경주하고 있으나 다음과 같은 관련 과제들을 보다 적극적으로 추진할 필요가 있다.¹⁵⁾

1) 세계의 속 한국의 기업가정신과 창업활동지수

(1) GEM과 국가별 창업활동지수(TEA)

국가별로 비교 가능한 기업가정신 수준의 지표를 개발하기 위해 설립한 공동연구 프로그램인 GEM(Gloval Entrepreneurship Monitor, www.gemconsortium.org)은 영국의 런던 비즈니스 스쿨과 미국의 맵슨 칼리지 주도로 전 세계 국가를 대상으로 각국의 창업 활동 수준을 조사하여 그 결과를 발표하고 있다. 1997년에 구성되어 1999년에 첫 번째 조사 결과를 발표한 이래 매년 조사를 거듭하고 있다. GEM은 창업과 관련된 각국 성인들의 의견과 태도를 조사하는 것으로 각국에서 전화 인터뷰 등을 통해 조사한 데이터를 기초로 그 나라의 창업활동지수(TEA: Total Entrepreneurship Activity)를 발표하고 있다.

국가별 설문 대상인 일반 성인(18~64살) 최소 2천 명 가운데 초기 창업 활동에 참여하는 성인 비율을 나타내는 국가별 초기창업활동지수(TEA)는 거시적인 경제 지표와 관련되어 측정되는데, 특히 1인당 국내총생산(GDP)과 U자형 상관관계를 보인다. 1인당 GDP가 낮은 국가의 경우 경제 개발의 과정에서 자연스럽게 창업 활동이 촉진되는 것으로 보이며, 1인당 GDP가 높은 국가의 경우 신 성장 동력으로 창업을 적극 지원하는 경향을 보이므로 창업활동지수가 높게 나타나고 있다. 예외적으로 일본과 프랑스는 1인당 GDP가 높은 선진국이지만 창업활동지수는 낮은 분포를 보이고 있다. 이는 선진국의 창업지원정책이라고 무조건 답습하는 것이 바람직하지 않을 수 있음을 시사하고 있다.

15) 한국산업경제연구원 산업경제정보 제 515호(2011), “우리나라 기업가정신의 현황과 시사점” 참조

GEM은 창업과정 모델을 통해 잠재적인 창업가(Potential Entrepreneur)가 개념화(Conception)단계를 거치게 되면 준비기 창업가(Nascent Entrepreneur)가 되고, 준비기 창업가가 기업을 창업하면(Start-Up) 신규 사업의 소유경영자(Owner-Manager of a New Business)가 되며, 이 사업을 3.5년 이상 유지하면 기존사업의 소유경영자(Owner-Manager of an Established Business)가 된다고 한다. 이 단계 중에서 기업의 창업을 전후로 한 준비기 창업가단계의 활동과 신규 사업 소유경영과 관련된 활동을 묶어서 '초기창업활동(Early-Stage Entrepreneurial Activity)'이라고 부르며 이 활동을 기준으로 창업활동지수(TEA)를 계산하고 있다. GEM은 기업가의 창업 동기에 따라 TEA를 '기회형'과 '생계형'으로 구분한다. 기회형 TEA는 정규 고용 기회를 자발적으로 포기하고 창업한 기업가의 비율을 나타내고, 생계형 TEA는 창업 외에 대안이 없는 기업가의 비율을 나타낸다.

(2) GEI 항목별 한국의 평가 결과 및 순위 변화

초기 창업활동에서 우리나라는 일본, 싱가포르 등 같은 혁신주도 경제권에 속하는 국가들에 비해 생계형 창업 비중이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

글로벌 기업가정신 모니터(GEM : Global Entrepreneurship Monitor)는 초기 창업활동(18~64세 인구 중 초기 창업가의 비율)시 직업 선택의 여지가 없어 창업을 선택한 경우를 '생계형', 새로운 사업기회를 추구하고자 창업을 선택한 경우를 '기회 추구형'으로 분류한다. 2013년도 우리나라의 생계형 창업 비중은 36%, 기회 추구형 창업비중은 51%로 조사됐다. 생계형 창업 비중의 경우 혁신주도 경제권 평균 18.3%과 비교해 2배 이상 높은 수준이다.

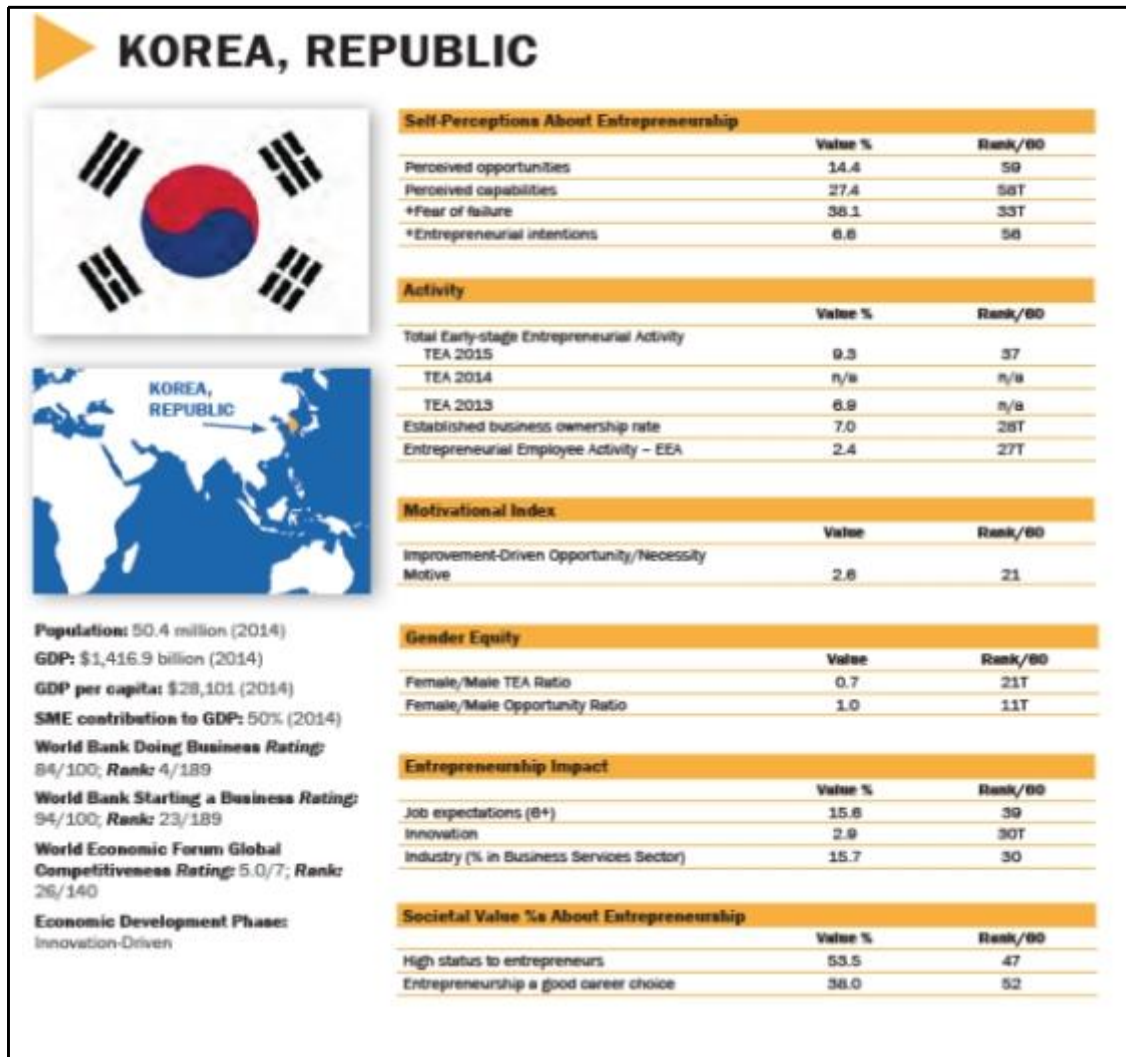
<표 II-9> 우리나라 GEM의 항목별 평가 결과(2008~2013년)

단위: %

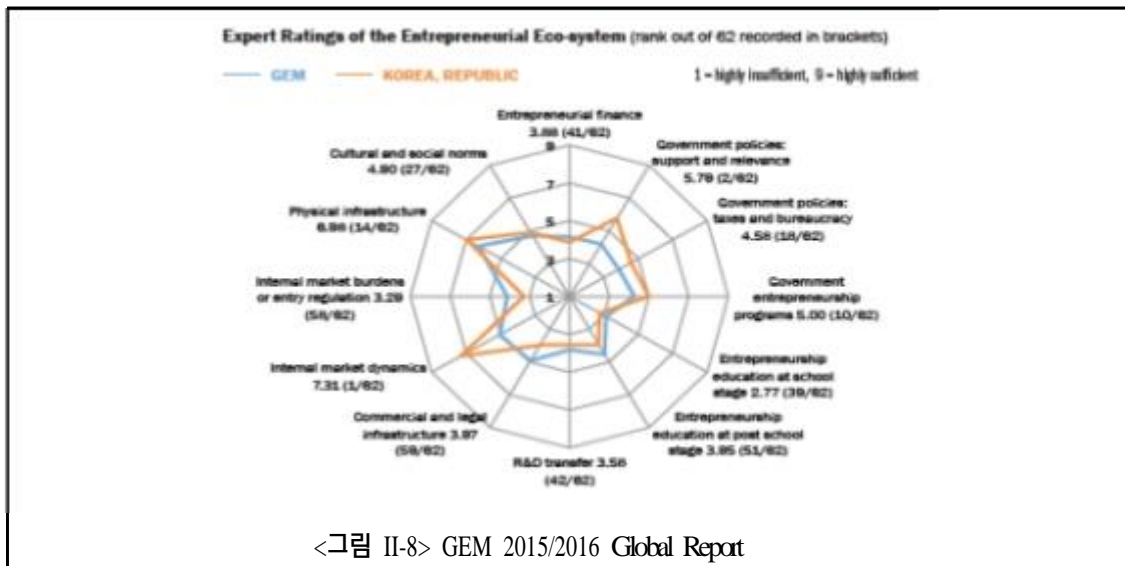
		2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년
초기창업 활동비율 (TEA)	효율주도경제	11.2	11.2	11.7	14.1	13	14.4
	혁신주도경제	6.8	6.3	5.6	6.9	7	7.9
	한 국	10	7	6.6	7.8	6.6	6.9
기회추구 창업활동 (ODEA)	효율주도경제	42.4	41	42	41.7	46	42
	혁신주도경제	56.8	56	54	57	51	53
	한 국	51	37	49	36.2	46	51

		2008 년	2009 년	2010 년	2011 년	2012 년	2013 년
생계형 창업활동 (NDEA)	효율주도경제	30.3	32	31	28.2	28	28.8
	혁신주도경제	16.2	17	20	17.6	18	18.3
	한 국	40	45	39	41.5	35	36
안정기 소유경영활동 (EBOR)	효율주도경제	6.9	7.9	7.6	7.2	8	8
	혁신주도경제	7	6.8	7	7.2	7	6.7
	한 국	12.8	11.8	11.2	10.9	9.6	9

황인학 선임연구위원은 “생계형 창업비중과 1인당 실질소득간의 부(-)의 상관성이 57%에 달하는 것으로 나타났다”며, “생계형 창업이 많아지면 경제발전에 오히려 마이너스 요소로 작용할 수 있으므로 생계형보다는 기회 추구형 창업이 활성화돼야 한다 16)”고 주장했다.



16) 황인학 (2015), '한국 기업가정신 실상과 과제', KERI Insight



현재 우리나라 기업가 정신지수가 OECD 34 개 회원국 중 22 위로 중하위권 수준에 머물고 있다는 분석이 나왔다. 2015 년 글로벌 기업가정신지수(GEI: Global Entrepreneurship Index)* 평가 결과 우리나라는 28 위로 OECD 34 개 회원국 중 22 위에 그쳤다. 다만, 같은 해 글로벌 기업가 정신지수는 32 위로 4 계단 상승했다. 한국경제연구원의 황인학 선임연구위원은 “아시아 국가인 대만과 싱가포르가 각각 8 위, 10 위를 기록한데 비해 우리나라는 여전히 뒤쳐져 있다”고 지적했다. 황 선임연구위원은 또 “OECD 회원국 중 일본과 이탈리아를 제외하고 우리보다 소득이 높은 국가들이 기업가정신 지수도 높게 나타났다”며, “경제성장을 위해 기업가정신을 진작시켜야 한다”고 주장했다.

* 기업가정신지수(Global Entrepreneurship Index) : 세계기업가정신발전기구가 120 여 개국을 대상으로 태도(국민의 창의성 등), 제도(법·규제) 등을 기초로 기업가정신 수준을 평가한 지수

경제 전체 혁신의 관점에서 기업가정신과 관련된 다양한 정책들의 성과와 효율성을 제고할 필요가 있고, 이를 위해서는 성과평가제도의 강화와 더불어 지속적인 제도개선이 필요하다. 그리고 기업가정신의 혁신성 제고를 위해서 신기술창업이 보다 활성화될 필요가 있으며, 특히 녹색기술 등 차세대 유망기술의 개발과 상업화를 촉진해야 할 것이다. 개발기술의 상업화를 촉진하기 위해서는 기술중개기관의 기능과 역할을 강화할 필요가 있는데, 이를 위해 기술중개기관의 상업화 기술개발 참여확대를 위한 정부 지원강화가 요구된다. 아울러 일반 창업분야 또한 혁신성 제고를 위해 다양한 제도적 장차마련이 요구된다.



창업관련 법규



창업관련 법규

1

중소기업 기본법

1) 중소기업기본법

「중소기업기본법」은 중소기업이 나아갈 방향과 중소기업을 육성하기 위한 시책의 기본적인 사항을 규정하여 창의적이고 지속적인 중소기업의 성장을 지원하고 나아가 산업 구조를 고도화하고 국민경제를 균형 있게 발전시키는 것을 목적으로 하며 중소기업의 범위(제 2 조)와 중소기업의 창업 촉진(제 5 조)시책의 실시 근거를 규정하고 있다.

창업 촉진과 기업가정신의 확산을 위해 정부는 중소기업의 설립을 촉진하고 중소기업을 설립한 자가 그 기업을 성장, 발전시킬 수 있도록 필요한 시책을 마련해야 하며, 또한 중소기업자나 창업을 준비하는 자가 건전한 기업가정신과 자긍심을 가질 수 있도록 필요한 시책을 실시하여야 한다.

중소기업창업 지원법 정의

제2조(정의) 이 법에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다. <개정 2016.1.27.>

1. "창업"이란 중소기업을 새로 설립하는 것을 말한다. 이 경우 창업의 범위는 대통령령으로 정한다.

1의2. "재창업"이란 중소기업을 폐업하고 중소기업을 새로 설립하는 것을 말한다. 이 경우 재창업의 범위는 대통령령으로 정한다.

2. "창업자"란 중소기업을 창업하는 자와 중소기업을 창업하여 사업을 개시한 날부터 7년이 지나지 아니한 자를 말한다. 이 경우 사업 개시에 관한 세부 사항은 대통령령으로 정한다.

2의2. "재창업자"란 중소기업을 재창업하는 자와 중소기업을 재창업하여 사업을 개시한 날부

터 7년이 지나지 아니한 자를 말한다. 이 경우 사업 개시에 관한 세부 사항은 대통령령으로 정한다.

2의3. "초기창업자"란 창업자 중에서 중소기업을 창업하여 사업을 개시한 날부터 3년이 지나지 아니한 자를 말한다

3. "중소기업"이란 「중소기업기본법」 제2조에 따른 중소기업을 말한다.

4. "중소기업창업투자회사"란 창업자에게 투자하는 것을 주된 업무로 하는 회사로서 제10조에 따라 등록된 회사를 말한다.

4의2. "창업기획자"(액셀러레이터)란 초기창업자 등의 선발 및 투자, 전문보육을 주된 업무로 하는 자로서 제19조의2에 따라 등록된 자(이하 "액셀러레이터"라 한다)를 말한다.

5. "중소기업창업투자조합"이란 창업자에게 투자하고 그 성과를 배분하는 것을 주된 목적으로 하는 조합으로서 제20조에 따라 등록된 조합을 말한다.

6. "중소기업상담회사"란 중소기업의 사업성 평가 등의 업무를 하는 회사로서 제31조에 따라 등록된 회사를 말한다.

7. "창업보육센터"란 창업의 성공 가능성을 높이기 위하여 창업자에게 시설·장소를 제공하고 경영·기술 분야에 대하여 지원하는 것을 주된 목적으로 하는 사업장을 말한다.

2) 중소기업의 범위와 구분

(1) 중소기업자의 범위

① 적용대상

- 중소기업기본법 및 동법 시행령에서 규정한 중소기업범위의 적용 대상 기업은 영리를 목적으로 사업을 영위하는 주식회사, 합명회사, 합자회사, 유한회사, 유한책임회사, 협동조합기본법 상의 협동조합, 개인사업자, 영리 특별법인등으로 한정된 것이므로 사업자등록을 하였거나 특별법에 의하여 설립된 법인일지라도 설립근거법령에서 비영리사업자로 규정한 사업자나 법인·단체는 중소기업기본법의 적용대상이 되지 않으므로 중소기업자가 될 수 없다.(예 : 의료법인, 학교법인, 사회복지법인, 민간보육시설 등)

- 또한 비영리 법인이 고유목적 수행하기 위해 수익사업을 하는 경우도 있으나, 이 경우 수익사업을 비영리법인 명의로 하는 경우에는 중소기업이 될 수 없고, 별도의 법인이나 사업체를 설립하여 수익사업을 영위하는 경우에는 그 별도법인은 중소기업에 해당할 수 있다.

[비영리법인의 예]

- * 법인세법시행령 제 36 조 제 1 항
 - 사회복지법인, 학술연구단체, 장학단체, 환경보호운동단체, 종교단체, 의료법인 등
- * 법인세법시행규칙 제 18 조제 1 항
 - 국민건강보험공단, 대한적십자사, 한국보훈복지의료공단, 한국법무보호복지공단, 대한결핵협회, 대한민국재향경우회, 한국해양소년단연맹, 대한법률구조공단 등

② 중소기업자의 요건(중소기업 기본법 제 2 조)

중소기업정책의 대상이 되는 중소기업은 다음의 요건 모두에 적합한 기업으로 한다.

- 중소기업 제외기준에 해당하지 않는 기업

중소기업제외기준에 해당하지 않는 기업이어야 한다. 다음의 기업은 중소기업의 범위에서 제외한다.

- 자산총액이 5 천억원 이상인 기업
- 중소기업의 소유 및 경영의 실질적인 독립성 기준

<표 III-1> 중소기업의 범위

업종	평균 매출액
의복, 의복 액세서리 및 모피제품 제조업	평균 매출액 총 1,500 억원 이하
가죽, 가방 및 신발 제조업	
펄프, 종이 및 종이제품 제조업	
1차 금속 제조업	
전기 장비 제조업	
가구 제조업	
식료품 제조업	평균 매출액 총 1,000 억 이하
담배 제조업	
섬유 제품 제조업 (의류 제조업 제외)	
목재 및 나무 제품 제조업 (가구 제조업 제외)	
코크스 연탄 및 석유정제품 제조업	
화학물질 및 화학제품 제조업 (화학물 제조업 제외)	

업종	평균 매출액
고무제품 및 플라스틱 제품 제조업	
금속가공제품 제조업 (기계 및 가구 제조업 제외)	
전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업	
그 밖의 기계 및 장비 제조업	
전기, 가스, 증기 및 수도 사업	
건설업	
도매 및 소매업	
음료 제조업	평균 매출액 총 800 억 이하
인쇄 및 기록매체 복제업	
의료용 물질 및 의약품 제조업	
비금속 광물 제품 제조업	
의료, 정밀, 과학기기 및 시계 제조업	
그 밖의 제품 제조업	
하수·폐기물 처리, 원료재생 및 환경복원업	평균 매출액 총 600 억 이하
운수업	
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업	
전문, 과학 및 기술 서비스업	
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	
보건업 및 사회복지 서비스업	
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업	
수리 및 음식점업	평균 매출액 총 400 억 이하
금융 및 보험업	
부동산업 및 임대업	
교육 서비스업	

※ 비교 : 해당 기업의 주된 업종의 분류 및 분류기호는 「통계법」 제 22조에 따라 통계청장이 고시한 한국표준 산업분류에 따른다.

<표 III-2> 소유 및 경영의 실질적인 독립성 기준(중소기업기본법 시행령 제 3 조)

독립성 기준
<p>가. 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제 14 조제 1 항에 따른 상호출자제한기업집단등에 속하는 회사 또는 같은 법 제 14 조의 3 에 따라 상호출자제한기업집단등의 소속회사로 편입·통지된 것으로 보는 회사.</p> <p>나. 자산총액이 5 천억 원 이상인 법인(외국법인을 포함하되, 비영리법인 및 영제 3 조의 2 제 3 항 각 호의 어느 하나에 해당하는 자는 제외한다)이 주식 등의 100 분의 30 이상을 직접적 또는 간접적으로 소유한 경우로서 최다출자자인 기업 이 경우 최다출자자는 해당 기업의 주식 등을 소유한 법인 또는 개인으로서 단독으로 또는 다음의 어느 하나에 해당하는 자와 합산하여 해당 기업의 주식 등을 가장 많이 소유한 자를 말하며, 주식 등의 간접소유 비율에 관하여는 「국제조세조정에 관한 법률 시행령」 제 2 조제 2 항을 준용한다.</p> <p>1) 주식 등을 소유한 자가 법인인 경우: 그 법인의 임원</p> <p>2) 주식 등을 소유한 자가 1)에 해당하지 아니하는 개인인 경우: 그 개인의 친족</p> <p>다. 관계기업에 속하는 기업의 경우에는 평균매출액등이 시행령별표 1 의 기준에 맞지 아니하는 기업</p> <p>라. 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령」 제 3 조의 2 제 2 항제 4 호에 따라 동일인이 지배하는 기업집단의 범위에서 제외되어 상호출자제한기업집단 등에 속하지 아니하게 된 회사로서 같은 영 제 3 조의 요건에 해당하게 된 날부터 3 년이 경과한 회사</p>

※ 비교 : 중소기업청장은 매년 중소기업제외대상기업의 현황을 파악하여 이를 고시하여야 한다.

③ 중소기업의 유예

- 유예기간적용의 의의

중소기업에 해당하던 기업이 규모의 확대와 중소기업기준의 변경등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 되는 경우, 즉시 지원을 중단하면, 당해기업의 경영안정의 연속성을 유지하기 어려운 점이 있으므로 중소기업기준에 해당되지 않게 되어도 일정기간을 중소기업으로 보아 지원하는 기간을 말한다.

- 기업규모 확대 등에 따른 유예기간

중소기업이 그 규모의 확대 등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 경우 그 사유가 발생한 연도의 다음 연도부터 3년간은 이를 중소기업으로 본다. 창업 후 1년 이내 또는 관계기업으로 규모초과 시에도 유예허용, 유예부여 횟수를 1 회로 제한 (중소기업 기본법 제 2 조)

다만, 다음과 같은 사유로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 경우에는 그러하지 아니하다.(중소기업기본법 시행령 제 3 조)

- ① 중소기업이 중소기업으로 보는 기간 중에 있는 기업을 흡수합병한 경우로서 중소기업으로 보는 기간 중에 있는 기업이 당초 중소기업에 해당하지 아니하게 된 사유가 발생한 연도의 다음 연도부터 3년이 지난 경우
- ② 중소기업이 시행령제3조제1항제2호가목 또는 라목에 해당하는 경우
- ③ 중소기업유예기간 중에 있는 중소기업이 중소기업이 되었다가 그 평균매출액등의 증가 등으로 다시 중소기업에 해당하지 아니하게 된 경우

○ 중소기업자의 의제

- 비영리법인을 중소기업으로 볼 수 있는 경우

(1) 사회적기업

- ① 주된 업종별 평균매출액등의 중소기업 규모 기준에 맞고 자산총액이 5천억원 미만일 것
- ② 중소기업의 소유 및 경영의 실질적인 독립성기준 중 “가” 및 “나”에 해당하지 아니할 것.

(2) 협동조합, 협동조합연합회, 사회적협동조합 및 사회적협동조합연합회

위(1) 사회적기업의 중소기업요건을 갖춘 협동조합, 협동조합연합회, 사회적협동조합 및 사회적협동조합연합회

- 다른 법령에서 중소기업범위를 달리 적용한 사례

<중소기업제품구매촉진 및 판로지원에 관한 법률 제 2 조>

중소기업협동조합은 중소기업협동조합법시행령에서 비영리 법인으로 규정하고 있어 중소기업에 해당할 수 없으나 중소기업진흥및제품구매촉진에관한법률 제 2 조에서 「중소기업협동조합법」제 3 조에 따른 중소기업협동조합을 중소기업으로 보도록 규정하여 동법에서 지원하는 시책의 수혜를 받을 수 있도록 하였다.

<중소기업 진흥에 관한 법률 제2조>

㉮ 중소기업협동조합법」제 3조에 따른 중소기업협동조합

㉮ 「그 조합원의 100분의 90 이상이」중소기업기본법」제 2조에 따른 중소기업 자로 구성된 산업기술연구조합

㉮ 「산업발전법」제 38조에 따른 사업자 단체 중 그 구성원의 3분의 2 이상이 「중소기업기본법」제 2조에 따른
중소기업자로 구성된 사업자단체

㉮ 「민법」제 32조에 따라 설립된 법인 중 법제 5조에 따른 다른 업종간의 정보와 기술교류사업을 추진하는 법인

<중소기업은행법 제 2 조제 2 항>

중소기업협동조합과 중소기업자들의 이익증진을 위하여 조직된 단체를 중소기업자로 본다.

<하도급거래공정화에 관한 법률 제 2 조 제 2 항 제 1 호 및 지역균형개발 및 지방 중소기업 육성에 관한 법률 제 2 조제 5 호>

중소기업협동조합을 중소기업에 포함시키고 있다.

○ 겸업자에 대한 중소기업의 판정

하나의 기업이 2 이상의 서로 다른 사업을 영위하는 경우에는 매출액의 비중이 가장 큰 사업을 주된 사업으로 본다.(중소기업기본법 시행령 제 4 조) 이때 주된 사업이 정해지면 겸영하는 업종에 상관없이 당해기업 전체의 상시근로자수, 자본금, 또는 평균매출액 등을 산정하여 주된 사업의 중소기업 기준에 따라 중소기업해당여부를 판정한다.

○ 중소기업의 확인 방법

중소기업여부를 확인하기 위해서 중소기업청에서는 중소기업현황정보시스템(sminfo.smba.go.kr)을 운영하고 있으며, 공공구매 시 여성기업, 장애인기업 확인 등을 확인하기 위하여 공공구매정보시스템(smpp.go.kr)을 활용하고 있다.

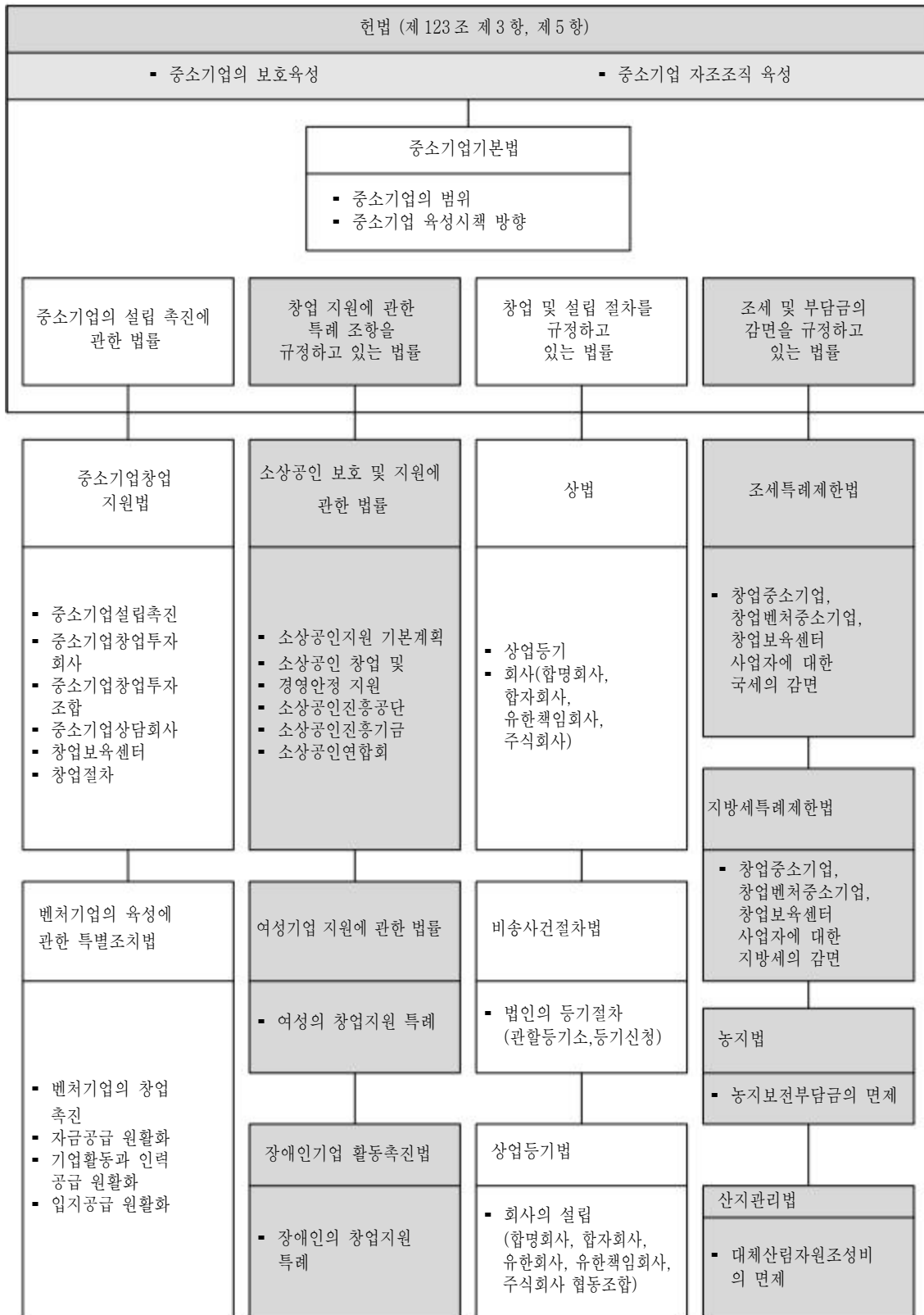
- 중소기업현황정보시스템: 중소기업 일반현황 등의 정보를 종합적으로 제공하여 중소기업 지원기관(중앙행정기관, 지자체, 중소기업 관련 법인단체)에게는 중소기업 지원시책 수립 및 사후관리를 위하여 활용할 수 있게 하며 중소기업확인시스템을 통하여 중소기업 해당여부 확인 업무를 수행한다.
- 공공구매정보시스템: 공공구매 수요자(공공기관) 및 공급자(중소기업)에 대한 상호 필요한 정보를 구축, 양방향으로 제공함으로써 공공기관의 중소기업제품 구매 효율성 제고와 구매촉진을 지원하는 시스템이며 「중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률」에 의해 여성기업, 장애인기업을 확인 신청할 수 있다.

※ 중소기업현황정보시스템을 통한 중소기업 확인 구비서류: 기업정보등록신청서, 사업자등록증 사본, 법인등기부등본, 원천징수이행상황신고서, 기업부설연구소 수리결과통보서, 주식 등 변동상황명세서(주주명부), 최근 3 개년 재무제표(재무제표확인원, 재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표, 제조원가명세서, 이익잉여금처분계산서 등), 관계기업 자료제출 내역, 선택사항 제출(기업개요표)

- 위 구비서류를 팩스, 이메일, 우편 중 중소기업현황정보시스템 담당자에게 발송하여 검증확인이 필요하다.

다만, 관계기업 제도 적용에 있어서는 자매기업과 종속기업 중에서 매출액이 큰 기업의 주업종을 해당 기업의 주업종으로 간주된다.

<표 III-3> 창업 관련 법령 체계



2

중소기업 창업지원법

1) 창업의 정의

(1) 창업의 정의

『중소기업 창업지원법 제 2 조에서 창업이라 함은 중소기업을 새로이 설립하여 사업을 개시하는 것을 말하며 사업의 승계, 기업형태의 변경, 폐업 후 사업재개에 해당하는 경우에는 창업에 해당되지 않는다.

(2) 창업으로 보지 않는 창업의 범위

① 사업의 승계

타인으로부터 사업을 승계하여 승계전의 사업과 동종의 사업을 계속하는 경우(중소기업 창업지원법 시행령 제 2 조, 1 호)에는 중소기업을 신규로 창설하는 효과가 없으므로 창업으로 보지 않는다.

○ 사업승계의 예

- 상속이나 증여에 의해 사업체를 취득하여 동종사업을 계속하는 경우
- 폐업한 타인의 공장을 인수하여 동일한 사업을 계속하는 경우
- 사업의 일부 또는 전부의 양도·양수에 의해 사업을 개시하는 경우
- 기존공장을 임차하여 기존 법인의 사업과 동종의 사업을 영위하는 경우
- 합병 분할 현물출자 등으로 사업을 승계하여 동종사업을 계속하는 경우

<사업승계에 해당하지 않는 경우>

사업의 일부를 분리하여 당해기업의 임원, 직원 또는 그 외의 자가 사업을 개시하는 경우로서 다음의 요건에 해당하는 경우(중소기업 창업지원법 시행규칙 제 2 조)

- 사업을 영위하던 자와 사업을 개시하는 자간에 사업분리에 관한 계약을 체결할 것.
- 사업을 개시하는 자가 새로이 설립되는 기업의 대표자로서 당해 기업의 최대주주 또는 최대 출자자가 될 것.

② 기업형태의 변경

개인사업자인 중소기업자가 법인으로 전환하거나 법인의 조직변경 등 기업형태를 변경하여 변경전의 사업과 동종의 사업을 계속하는 경우 형식상의 창업절차만 있고 실질적으로는 중소기업의 창설효과가 없으므로 창업으로 보지 않는다.

- 개인사업자가 법인으로 전환하거나, 합명회사와 합자회사, 유한회사와 주식회사 상호 간에 법인형태를 변경하여 동종의 사업을 계속하는 경우
- 기업을 합병하여 동종의 사업을 영위하는 경우(A 기업과 B 기업이 합병하여 C 기업을 설립하는 경우)

③ 폐업 후 사업재개

폐업 후 사업을 개시하여 폐업전의 사업과 동종의 사업을 계속하는 경우(다만, 폐업을 한 후에 사업을 재개하더라도 폐업전의 사업과는 다른 업종의 사업을 새로이 개시하는 경우는 창업으로 인정한다.)

- 사업의 일시적인 휴업이나 정지 후에 다시 사업을 재개하는 경우
- 공장을 이전하기 위해 기존장소의 사업을 폐업하고, 새로운 장소에서 사업을 재개하는 경우

(3) 창업자

『중소기업 창업지원법 제2조 제2호 창업자라 함은 중소기업을 창업하는 자 및 중소기업을 창업하여 사업을 개시한 날로부터 7년이 경과되지 아니한 자를 말하며 사업을 개시한 날은 다음과 같다.

○ 창업자가 법인인 경우: 법인설립등기일

○ 창업자가 개인인 경우

부가가치세법 제 8 조 1 항의 규정에 의한 사업개시일. 다만 창업지원법 제 33 조의 규정에 의한 사업계획의 승인을 얻어 사업을 개시하는 경우에는 부가가치세법 제 8 조 제 1 항의 규정에 의한 사업자등록일 (창업지원법시행령 제 3 조)

부가가치세법 제 8 조제 1 항 사업지는 사업장마다 대통령령이 정하는 바에 의하여 사업개시일부터 20 일 이내에 사업장관할세무서장에게 등록하여야 한다. 다만, 신규로 사업을 개시하고자 하는 자는 사업개시일 전이라도 등록할 수 있다.

부가가치세법시행령제 6 조[사업개시일의 기준] 법 제 5 조제 2 항에 따른 사업 개시일은 다음 각 호의 구분에 따른다. 다만, 해당 사업이 법령 개정 등으로 면세사업에서 과세사업으로 전환되는 경우에는 그 과세 전환일을 사업 개시일로 한다.

1. 제조업: 제조장별로 재화의 제조를 시작하는 날
2. 광업: 사업장별로 광물의 채취·채광을 시작하는 날
3. 제 1 호와 제 2 호 외의 사업: 재화나 용역의 공급을 시작하는 날

○ 업종 추가 시

사업자등록증의 기재사항을 정정하여 재교부 받은 날.

(4) 조세감면 대상

조세특례제한법 및 지방세특례제한법 상 창업과 중소기업창업지원법상의 창업의 정의는 다르게 적용되어지고 있다. 조세특례제한법 및 지방세특례제한법 상의 창업은 반드시 중소기업창업지원법상의 창업승인을 받을 것을 요구하지는 않으나 업종의 적용에 있어서 다음과 같이 제한하고 있다.

<표 III-4>「조세특례제한법」상 창업중소기업의 범위

지원대상 업종
광업
제조업
건설업
음식점업
출판업
영상·오디오 기록물 제작 및 배급업(비디어물 감상실 운영업은 제외)
방송업
전기통신업
컴퓨터 프로그래밍, 시스템통합 및 관리업
정보서비스업(뉴스제공업은 제외)
연구개발업
광고업
그 밖의 과학기술서비스업
전문디자인업
전시 및 행사대행업
창작 및 예술관련 서비스업(자영예술가는 제외)
대통령령으로 정하는 엔지니어링사업
대통령령으로 정하는 물류산업
직업기술 분야를 교습하는 학원 운영사업 또는 직업능력개발훈련시설 운영사업
관광숙박업, 국제회의업, 유원시설업 및 대통령령으로 정하는 관광객이용시설업
노인복지시설을 운영하는 사업
전산업
인력공급 및 고용알선업(농업노동자 공급업 포함)
건물 및 산업설비 청소업
경비 및 경호 서비스업
시장조사 및 여론조사업
사회복지 서비스업
보안시스템 서비스업

☞ 국세 및 지방소득세 감면시 적용

「지방세특례제한법」상 창업중소기업의 범위

1. 광업
2. 제조업
3. 건설업
4. 출판업
5. 영상·오디오 기록물 제작 및 배급업(비디오물 감상실 운영업은 제외한다)
6. 방송업
7. 전기통신업
8. 컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업
9. 정보서비스업(뉴스제공업은 제외한다)
10. 연구개발업
11. 광고업
12. 전문디자인업
13. 전시 및 행사대행업
14. 창작 및 예술관련 서비스업(자영예술가는 제외한다)
15. 엔지니어링사업
16. 물류산업
17. 직업기술 분야를 교습하는 학원을 운영하는 사업 또는 직업능력개발훈련시설을 운영하는 사업(직업능력개발훈련을 주된 사업으로 하는 경우에 한정한다)
18. 전시산업
19. 인력공급 및 고용알선업(농업노동자 공급업을 포함한다)
20. 건물 및 산업설비 청소업
21. 경비 및 경호 서비스업
22. 시장조사 및 여론조사업
23. 「관광진흥법」에 따른 관광숙박업, 국제회의업, 유원시설업 또는 관광객이용시설업
24. 그 밖의 과학기술서비스업

☞ 취득세, 등록면허세, 재산세의 감면시 적용

(5) 창업지원에서 제외되는 업종의 범위

중소기업창업지원법은 모든 중소기업의 창업에 관하여 적용한다.

다만 다음에 제시 하는 업종의 중소기업에 대하여는 이를 적용하지 아니하며 업종의 분류는 한국표준산업분류를 기준으로 한다.(중소기업 창업지원법 시행령 제 4 조)

- ① 금융 및 보험업
 - 정보통신기술을 활용하여 금융서비스업을 제공하는 업종으로서 다음의 기준을 모두 갖춘 업종은 제외한다
 1. 금융 및 보험업으로서 정보통신기술을 활용하여 금융서비스를 제공하는 업종을 그 주된 업종으로 할 것
 2. 그외 기타 여신금융업을 주된 업종으로 하지 아니할 것
 - ② 부동산업
 - ③ 숙박 및 음식점업 (호텔업, 휴양콘도운영업, 기타 관광숙박 시설운영업 및 상시근로자 20명 이상의 법인인 음식점은 제외한다)
 - ④ 무도장운영업
 - ⑤ 골프장 및 스키장운영업
 - ⑥ 기타 갬블링 및 베팅업
 - ⑦ 기타 개인서비스업(그외 기타 개인서비스업은 제외한다)
 - ⑧ 그 밖에 제조업이 아닌 업종으로서 산업통상자원부령이 정하는 업종
- ☞ 현재 산업통상자원부령으로 정하고 있는 업종은 없음.

3

벤처기업육성에 관한 특별조치법

1) 벤처기업육성에 관한 특별조치법의 목적

「벤처기업육성에 관한 특별조치법」은 기존 기업의 벤처기업으로의 전환과 벤처기업의 창업을 촉진하여 우리 산업의 구조조정을 원활히 하고 경쟁력을 높이는 데에 기여하는 것을 목적으로 한다.

2) 용어의 정의

"투자"란 주식회사가 발행한 주식, 무담보전환사채 또는 무담보신주인수권부사채를 인수하거나, 유한회사의 출자를 인수하는 것을 말한다.

"벤처기업집적시설"이란 벤처기업 및 대통령령으로 정하는 지원시설을 집중적으로 입주하게 함으로써 벤처기업의 영업활동을 활성화하기 위하여 제 18 조에 따라 지정된 건축물을 말한다.

"실험실공장"이란 벤처기업의 창업을 촉진하기 위하여 대학이나 연구기관이 보유하고 있는 연구시설에 「산업집적활성화 및 공장설립에 관한 법률」 제 28 조에 따른 도시형공장에 해당하는 업종의 생산시설을 갖춘 사업장을 말한다.

"벤처기업육성촉진지구"란 벤처기업의 밀집도가 다른 지역보다 높은 지역으로 집단화·협업화(協業化)를 통한 벤처기업의 영업활동을 활성화하기 위하여 제 18 조의 4 에 따라 지정된 지역을 말한다.

"전략적 제휴"란 벤처기업이 생산성 향상과 경쟁력 강화 등을 목적으로 기술·시설·정보·인력 또는 자본 등의 분야에서 다른 기업의 주주 또는 다른 벤처기업과 협력관계를 형성하는 것을 말한다.

"신기술창업전문회사"란 대학이나 연구기관이 보유하고 있는 기술의 사업화와 이를 통한 창업 촉진을 주된 업무로 하는 회사로서 제 11 조의 2 에 따라 등록된 회사를 말한다.

"신기술창업집적지역"이란 대학이나 연구기관이 보유하고 있는 교자나 부지로서

「중소기업창업 지원법」 제 2 조제 2 호에 따른 창업자(이하 "창업자"라 한다)와 벤처기업 등에 사업화 공간을 제공하기 위하여 제 17 조의 2 에 따라 지정된 지역을 말한다.

3) 벤처기업의 요건

벤처기업은 「중소기업기본법」 제 2 조에 따른 중소기업이면서 다음의 요건을 갖추어야 한다.

(1) 벤처투자기업

벤처투자기관의 투자와 투자금액의 합계 및 기업의 자본금 중 투자금액의 합계가 차지하는 비율이 각각 대통령으로 정하는 기준 이상인 기업이다.

가. 기준요건

- 벤처투자기관으로부터 투자받은 금액이 자본금의 10% 이상이어야 한다.

(단, 문화상품을 제작하는 법인은 자본금의 7% 이상일 것)

※ 벤처투자기관 : 중소기업창업투자회사, 중소기업창업투자조합, 신기술사업금융업자, 신기술사업투자조합, 한국벤처투자조합, 투자전담회사, 기타 대통령령으로 정하는 기관 및 개인

- 투자금액이 5 천만원 이상의 경우이다.

나. 평가기관 : 한국벤처캐피탈 협회

다. 유효기간 : 2 년이다.

(2) 연구개발기업

기업(「기초연구진흥 및 기술개발지원에 관한 법률」 제 14 조제 2 항제 1 항에 따른 기업부설연구소를 보유한 기업)의 연간 연구개발비와 연간 총 매출액에 대한 연구개발비의 합계가 차지하는 비율이 아래의 <표 III-5>의 업종별 연구개발 투자비율이 기준 이상이고, 대통령으로 정하는 기관으로부터 사업성이 우수한 것으로 평가받은 기업이다.

<표 III-5> 「조세특례제한법」 창업중소기업의 범위 업종별 연구개발 투자비율

업 종	매출액 규모별 연구개발투자비율(%)		
	50 억원 미만	50 억원 이상 100 억원 미만	100 억원 이상
의약품(21)	6	6	6
기계 및 장비제조(29) <단, 사무용기계 및 장비 (2918)제외>	7	5	5
컴퓨터및주변장치(263)	6	6	5
사무용기계및장비(2918)	6	6	5
전기장비(28)	6	5	5
반도체 및 전자부품(261,262)	6	5	5
의료, 정밀, 광학기기 및 시계 (27)	8	7	6
기타제조업	5	5	5
도매 및 소매업(45~47)	5	5	5
통신업(61)	7	5	5
소프트웨어개발 공급업(582)	10	8	8
컴퓨터프로그래밍, 시스템통합관리업(62)	10	8	8
정보서비스업(63)	10	8	8
인터넷산업	5	5	5
기타산업	5	5	5

가. 기준요건

- 「기초연구진흥 및 기술개발지원에 관한 법률」 제 14 조제 1 항제 2 호에 따른 기업
부설연구소를 보유할 경우이다.

(한국산업기술진흥협회에서 인증한 기업부설연구소 인증서 보유)

- 업력에 따라 아래기준을 충족해야 한다.

창업 3 년 이상 기업 : 벤처확인요청일이 속하는 분기의 직접 4 분기의 연간 연구개발비가 5 천만원 이상이고, 연간 매출액 대비 연구개발비 비율이 기준 이상일 것

창업 3 년 미만 기업 : 확인요청일이 속하는 분기의 직전 4 분기의 연간 연구개발비가 5 천만원 이상일 것(연구개발비율 적용제외)

- 연구개발기업 사업성평가기관으로부터 사업성이 우수한 것으로 평가받았을 경우이다.

※ 사업성평가기표 65 점 이상

<표 III-6> 연구개발비 산정표 (단위 : 천원)

비용	장부 금액	조정 금액	소 계
1. 기술개발 가. 자체기술개발 <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 기업부설연구소에서 근무하는 직원으로서 과학기술분야의 연구업무에 종사하는 연구요원 및 이들의 연구업무를 직접적으로 지원하는 자(다음 각호의 1에 해당하는 자는 제외)의 인건비 ㉡ 부여받은 주식매수선택권을 모두 행사하는 경우 당해 법인의 총발행주식의 100분의 10을 초과하여 소유하게 되는 자 ㉢ 당해 법인의 주주로서 「법인세법 시행령」 제 43 조제 7 항의 규정에 의한 지배주주 및 당해 법인의 총발행주식의 100분의 10을 초과하여 소유하는 주주 ㉣ 위 ㉠에 해당하는 자(법인을 포함한다)와 「소득세법 시행령」 제 98 조제 1 항 또는 「법인세법 시행령」 제 87 조제 1 항의 규정에 의한 특수관계에 있는 자. 이 경우 「법인세법 시행령」 제 87 조제 1 항제 6 호의 규정을 적용함에 있어서 동호중 "100분의 50"은 각각 "100분의 30"으로 보며, 「법인세법 시행령」 제 87 조제 1 항제 7 호에 해당하는 자가 당해 법인의 임원인 경우를 제외한다. ㉤ 기업부설연구소에서 연구용으로 사용하는 건본품·부품·원재료와 시약·류구입비(시범제작에 소요되는 외주가공비를 포함한다) ㉥ 기업부설연구소에서 직접 사용하기 위한 연구 시험용 시설(「조세특례제한법 시행령」 제 10 조제 1 항의 규정에 의한 시설을 말한다. 이하 같다)의 임차 또는 나목㉠에 규정된 기관의 연구 시험용 시설의 이용에 필요한 비용 나. 위탁 및 공동기술개발 <ul style="list-style-type: none"> ㉦ 다음의 기관에게 기술개발용역을 위탁함에 따른 비용 및 이들 기관과의 공동기술개발을 수행함에 따른 비용 <ul style="list-style-type: none"> ㉦ 「고등교육법」에 의한 대학 또는 전문대학 ㉧ 국·공립연구기관 ㉨ 정부출연연구기관 ㉩ 과학기술분야를 연구하는 국내외의 비영리법인(비영리법인에 부설된 연구기관을 포함한다) ㉪ 국내외 기업의 연구기관(과학기술분야를 연구하는 경우에 한한다) 또는 전담부서 			

비용	장부 금액	조정 금액	소 계
㉞ 「산업기술 연구조합육성법」에 의한 산업기술연구조합 ㉟ 「산업디자인진흥법」에 의한 한국디자인진흥원 ㊱ 「국가과학기술 경쟁력강화를 위한 이공계지원특별법」에 의한 연구 개발업을 영위하는 기업 ㊲ 「산업교육진흥 및 산학협력촉진에 관한 법률」에 의한 산학협력단 ㊳ 「한국표준산업분류표」상 기술시험 검사 및 분석업을 영위하는 기업 ㊴ 「고등교육법」에 의한 대학 또는 전문대학에 소속된 개인(조교수 이 상에 한한다)에게 기술개발용역을 위탁함에 따른 비용 다. <삭제> 라. 당해 기업이 그 종업원에게 직무발명 보상금으로 지출한 금액 마. 「기술개발촉진법 시행령」에 의한 기술정보비(기술자문비를 포함한다) 또는 도입기술의 소화개발비로서 다음 어느 하나에 해당하는 자로부터 산업기술에 관한 지문을 받고 지급하는 기술자문료 ① 과학기술분야를 연구하는 국·공립연구기관, 정부출연연구 기관, 국내 외 비영리법인(부설연구기관을 포함한다)이나 국내외 기업의 연구기관 또는 전담부서에서 연구업무에 직접 종사 하는 연구원 ② 「고등교육법」에 의한 대학(교육대학 및 사범대학을 포함 한다) 또는 전문대학에 근무하는 과학기술분야의 교수(조교수이상인 자에 한한다) ③ 외국에서 「조세특례제한법 시행령」 제 16 조제 1 항제 3 호각목의 1 에 해 당하는 산업분야에 5 년이상 종사하였거나 학사학위 이상의 학력을 가 지고 당해분야에 3 년이상 종사한 외국인 기술자 바. 중소기업이 「과학기술분야 정부출연연구기관 등의 설립 운영 및 육 성에 관한 법률」에 의하여 설립된 한국생산기술연구원과 「산업기술 혁신 촉진법」에 의하여 설립된 전문 생산기술연구소의 기술지도 또 는 「중소기업 진흥 및 제품구매촉진 에 관한 법률」에 의한 기술지도를 받고 지출한 비용 사. 고유상표(공동상표를 포함한다) 및 고유디자인의 개발을 위한 비용 아. 중소기업에 대한 공업 및 상품디자인 개발지도를 위하여 지출한 비용			
2. 인력개발 가. 위탁훈련비 ① 국내외의 전문연구기관 또는 대학에의 위탁교육훈련비 ② 「근로자직업능력 개발법」에 의한 직업훈련기관에의 위탁훈련비 ③ 「근로자직업능력 개발법」에 의하여 노동부장관의 승인을 얻어 위탁 훈련하는 경우의 위탁훈련비 ④ 「중소기업 진흥 및 제품구매촉진에 관한 법률」에 의한 기술연수를 받기 위하여 중소기업이 지출한 비용 ⑤ 기타 자체기술능력향상을 목적으로 한 국내외 위탁훈련비로서 기업부 설연구소에 근무하거나 생산업무에 직접 종사하는 직원의 과학기술분 야훈련을 목적으로 지출하는 다음 각호의 비용 ㉠ 국내외기업(국내기업의 경우에는 전담부서를 보유한 기업에 한한다) 에의 위탁훈련비 ㉡ 「산업발전법」에 의하여 설립된 한국생산성본부에의 위탁훈련비			

비용	장부 금액	조정 금액	소 계
<p>나. 「근로자직업능력 개발법」 또는 「고용보험법」에 의한 사내직업능력개발훈련 실시 및 직업능력개발훈련 관련사업 실시에 소요되는 비용으로서 다음 각호의 비용</p> <p>① 사업주가 단독 또는 다른 사업주와 공동으로 「근로자직업 능력 개발법」 제 2 조제 1 호의 규정에 의한 직업능력개발훈련(이하 "직업능력개발훈련"이라 한다)을 실시하는 경우의 실습재료비(당해기업이 생산 또는 제조하는 물품의 제조원가중 직접 재료비를 구성하지 아니하는 것에 한한다)</p> <p>② 「근로자직업능력 개발법」 제 20 조제 1 항제 2 호의 규정에 의한 기술자격검정의 지원을 위한 필요경비</p> <p>③ 「근로자직업능력 개발법」 제 33조의 규정에 의한 직업능력개발훈련교사의 급여</p> <p>④ 사업주가 단독 또는 다른 사업주와 공동으로 실시하는 직업능력개발훈련으로서 「근로자직업능력 개발법」 제 24 조의 규정에 의하여 노동부장관의 인정을 받은 훈련과정의 직업능력개발훈련을 받는 훈련생에게 지급하는 훈련수당 식비 및 직업훈련용품비</p> <p>다. 중소기업에 대한 인력개발 및 기술지도를 위하여 지출하는 비용으로서 다음 각호의 비용</p> <p>① 지도요원의 인건비 및 지도관련경비</p> <p>② 직업능력개발훈련의 훈련교재비 및 실습재료비</p> <p>③ 직업능력개발훈련시설의 임차비용</p> <p>④ 전담부서의 직원 또는 생산직에 종사하는 직원의 국내외 전문연구기관 기업(국내기업의 경우에는 전담부서를 보유한 기업에 한한다) 또는 대학(아공계에 한한다)에의 과학기술분야에 관한 위탁교육비 및 기술자문료</p> <p>⑤ 내국인이 사용하지 아니하는 자기의 특허권 및 실용신안권을 중소기업(「법인세법」 제 52 조 및 「소득세법」 제 41 조의 규정에 의한 특수관계자가 아닌 경우에 한한다)에게 무상으로 이전 하는 경우 그 특허권 및 실용신안권의 장부상 가액</p> <p>마. 생산성향상을 위한 인력개발비로서 다음 각호의 비용</p> <p>① 품질관리 생산관리 설비관리 물류관리(이하 이 항에서 "품질 관리등"이라 한다)에 관한 회사내 자체교육비로서 다음 각목의 비용에 준하는 것</p> <p>㉠ 교육훈련용 교재비·실험실습비 및 교육용품비</p> <p>㉡ 강사에게 지급하는 강사료</p> <p>㉢ 사내기술대학등에서 직접 사용하기 위한 실험실습용 물품·자재 장비 또는 시설의 임차비</p> <p>㉣ 사내기술대학등의 교육훈련생에게 교육훈련기간중 지급한 교육훈련수당 및 식비</p> <p>② 다음 각목의 기관에 품질관리등에 관한 훈련을 위탁하는 경우의 그 위탁훈련비. 다만 「근로자직업능력 개발법」에 의한 위탁훈련비와 제 7 항제 2 호의 규정에 의한 위탁훈련비를 제외한다.</p>			

비용	장부 금액	조정 금액	소 계
㉔ 국가전문행정연수원(국제특허연수부에서 훈련받는 경우에 한한다) ㉕ 「산업표준화법」에 의하여 설립된 한국표준협회 ㉖ 「산업발전법」에 의하여 설립된 한국생산성본부 ㉗ 「산업디자인진흥법」에 의하여 설립된 한국디자인진흥원 ㉘ 품질관리등에 관한 교육훈련을 목적으로 「민법」 제 32 조의 규정에 의하여 설립된 사단법인 한국능률협회 ㉙ 「상공회의소법」에 의하여 설립된 부산상공회의소의 연수원 바. 「조세특례제한법 시행규칙」이 정하는 사내기술대학(대학원을 포함한다) 및 사내대학의 운영에 필요한 비용으로서 다음 각호의 비용 ① 교육훈련용교재비·실험실습비 및 교육용품비 ② 강사에게 지급하는 강사료 ③ 사내기술대학등에서 직접 사용하기 위한 실험실습용 물품·자재 장비 또는 시설의 임차비 ④ 사내기술대학등의 교육훈련생에게 교육훈련기간중 지급한 교육훈련수당 및 식비			

나. 평가기관: 기술보증기금, 중소기업진흥공단

다. 유효기간: 2년이다.

<표 III-7> 평가기관 현황

평가기관	평가분야	홈페이지	전화번호
기술보증기금	전분야	www.kibo.or.kr	1544-1120
중소기업진흥공단	전분야	www.sbc.or.kr	02-769-6700
한국산업기술진흥원	연구개발기업 사업성평가	www.kiat.or.kr	02-6009-3000
정보통신산업진흥원	연구개발기업 사업성평가	www.nipa.kr	02-2141-5000 042-710-1114
한국발명진흥회	연구개발기업 사업성평가	www.kipa.org	02-3459-2800
한국과학기술정보연구원	연구개발기업 사업성평가	www.kisti.re.kr	042-869-1004 02-3299-6114
한국보건산업진흥원	연구개발기업 사업성평가	www.khidi.or.kr	043-713-8000~5
전자부품연구원	연구개발기업 사업성평가	www.keti.re.kr	031-789-7000
산업은행	연구개발기업 사업성평가	www.kdb.co.kr	1588-1500

<표 III-8> 사업성평가표(연구개발기업용)

구분	평가항목	심사항목	배점	해당 등급	득점
사업성	신청기술(제품)의 경쟁력	인지도	30		
		대체품과의 비교우위성	30		
	사업계획의 타당성	판매계획의 타당성	20		
		판매처의 다양성 및 안정성	20		
	합계		100		

※ 득점은 심사항목별 배점에 해당 등급(A~E)별 반영비율을 곱하여 산출

등급별 반영비율 : A 등급 5/5, B 등급 4/5, C 등급 3/5, D 등급 2/5, E 등급 1/5

등급별 가점(A: 배점 × 5/5, B: 배점 × 4/5, C: 배점 × 3/5, D: 배점 × 2/5, E: 배점 × 1/5)

(3) 기술평가보증기업

기술보증기금이 기술평가를 통한 보증(자금종류 불문)을 지원한 기업을 의미한다.

가. 기준요건

① 기술보증기금으로부터 기술성이 우수한 것으로 평가받았을 경우이다.

<표 III-9> 기술성 평가표(기술평가보증대출기업용)

구분	평가항목	심사항목	배점	해당등급	득점
경영주 기술능력 (25 점)	기술지식 수준 및 경험수준	기술지식수준	6		
		기술경험수준	9		
	경영능력	기술인력관리	5		
		경영의지 및 사업수완	5		
소 계			25		
기술성 (52 점)	기술개발환경	개발전담조직	7		
		개발인력현황	7		
	기술개발 실적 등	기술개발 및 수상(인증)실적	7		
		지식재산권 등 보유현황	7		
	기술의 우수성 및 제품화 능력	기술의 선도성	6		
		기술의 완성도	6		
		기술의 확장성	6		
		생산시설확보수준	3		
		생산인력확보수준	3		

구분	평가항목	심사항목	배점	해당등급	득점
소 계			52		
사업성 (23 점)	신청기술(제품)의 경쟁력	인지도	4		
		대체품과의 비교우위성	6		
	사업계획의 타당성	판매계획의 타당성	4		
		국내 판매처의 다양성 및 안정성	4		
		글로벌 시장 진출 가능성	5		
소 계			23		
가산점					
합 계			100		

※ 득점은 심사항목별 배점에 해당 등급(A~E)별 반영비율을 곱하여 산출

등급별 반영비율 : A 등급 5/5, B 등급 4/5, C 등급 3/5, D 등급 2/5, E 등급 1/5

※ '글로벌 시장 진출 가능성'의 득점을 가산점으로 부여하며, 득점합계가 100을 초과할 수 있음

② 기술보증기금의 보증(보증가능금액 포함)을 순수신용으로 받았을 경우이다.

※ 보증 또는 대출금액을 합산하는 경우 그 금액이 많은 확인기관에 벤처확인을
신청한다.

나. 평가기관: 기술보증기금이다.

다. 유효기간: 2년이다.

(4) 기술평가 대출기업

중소기업진흥공단에서 기술평가를 통해 순수신용으로 대출을 지원한 기업을 의미한다.

가. 기준요건

- ① 중소기업진흥공단으로부터 기술성이 우수한 것으로 평가하는 경우이다.
- ② 중소기업진흥공단의 대출(대출가능금액 포함) 을 순수신용으로 받을 것

※ 무담보신용대출자금의 범위

1. 창업기업지원자금
2. 개발기술사업화자금
3. 신성장기반자금 중 신성장기반자금(일반), 기초제조기업성장자금, 고성장(가젤형)기업전용자금
4. 투융자복합금융자금
5. 제도약지원자금 중 재창업자금

※ 벤처특별법 개정 시행일('06.6.4)이후 취급한 보증 및 대출에 한한다.

- ③ 상기 ②의 보증 또는 대출금액의 각각 또는 합산금액이 8 천만원 이상이고, 총 자산에 대한 보증 또는 대출 금액의 비율이 5% 이상일 것

※ 창업 후 1 년 미만 기업 : 보증 또는 대출금액이 4 천만원 이상(총자산대비 비율은 적용배제)

※ 보증금액 10 억원 이상인 기업은 총자산대비 비율 적용배제

※ 보증 또는 대출금액을 합산하는 경우 그 금액이 많은 확인기관에 벤처 확인을 신청한다.

나. 평가기관: 중소기업진흥공단이다.

다. 유효기간: 2 년이다.

4) 벤처기업 대상에서 제외되는 업종

벤처기업 인증대상에서 제외되는 업종은 다음과 같다.

<표 III-10> 벤처기업 대상에서 제외되는 업종

벤처기업에 포함되지 않는 업종(시행령제 2 조의 4 관련)

업종분류	업종	분류코드
1. 숙박 및 음식점업	가. 여관업	55112
	나. 그외 기타 숙박업	55909
	다. 일반유흥 주점업	56211
	라. 무도유흥 주점업	56212
	마. 기타 주점업	56219
	바. 비알콜 음료점업	56220
2. 부동산업 및 임대업	가. 주거용 건물 임대업	68111
	나. 비주거용 건물 임대업	68112
	다. 기타 부동산 임대업	68119
	라. 주거용 건물 개발 및 공급업	68121
	마. 비주거용 건물 개발 및 공급업	68122
	바. 기타 부동산 개발 및 공급업	68129
3. 예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	가. 골프장 운영업	91121
	나. 노래연습장 운영업	91223
	다. 무도장 운영업	91291
	라. 기타 gambling 및 베팅업	91249
4. 협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	가. 이용업	96111
	나. 두발미용업	96112
	다. 피부미용업	96113
	라. 기타미용업	96119
	마. 욕탕업	96121
	바. 마사지업	96122
	사. 기타 미용관련 서비스업	96129

※ 비고: 업종분류, 업종, 분류코드는 「통계법」 제 22 조에 따라 통계청장이 고시한 한국표준산업분류에 따른다.

5) 벤처기업 주요 지원내용

구 분		주요 지원내용	근거
창업	교수·연구원 창업	<ul style="list-style-type: none"> ○ 교수·연구원(교육공무원등)이 벤처기업을창업하거나 근무하기위해휴직가능(3년 이내) ☞ 소속기관의장이 필요하다고 인정하는 경우 1년 이내 연장 가능 ○ 교수·연구원(교육공무원등)이 벤처기업의대표또는 임직원 겸임·겸직 가능 	벤처기업육성에관한특별조치법 제 16 조, 16 조 2
	산업재산권출자	○ 벤처기업에 대한 현물출자 대상에 특허권, 실용신안권, 디자인권 등의 권리포함	벤처기업육성에관한특별조치법 제6조
세제	법인세, 소득세 50% 감면	<ul style="list-style-type: none"> ○ 창업 후 4년 이내에 '18.12.31 까지 벤처확인 받은 기업(창업벤처중소기업)은 50% 감면 *'18.12.31 이전에 수도권과밀억제권역이외의 지역에서 창업한 중소기업(창업중소기업)은 50% 감면 	조세특례제한법 제6조 제①, 제②항
	등록면허세 면제	○ 2017년 12월 31일까지 창업 중에 벤처기업으로 확인받은 중소기업이 그 확인일부터 1년 이내에 하는 법인설립 등기	지방세특례제한법 제 58 조의3 제 3 항
	취득세 면제	○ 창업벤처 중소기업이 벤처확인일(창업중소기업은 창업일)로부터 4년 이내에 취득하는 사업용 재산에 대해 취득세 75%면제	지방세특례제한법 제 58 조의3 제1 항
	재산세 감면	○ 2017년 12월 31일까지 창업하는 창업벤처중소기업이 당해사업에 직접 사용하는 사업용 재산에 대해 벤처확인일(창업중소기업은 창업일)로부터 5년간 재산세의 50% 감면	지방세특례제한법 제 58 조의3 제2 항
금융	코스닥 등록	○ 등록심사시 우대(자본금 및 자기자본기준 하향 적용, 설립연수, 부채비율 등 적용면제)	유가증권협회등록 규정(증권업협회)
	정책자금	○ 중소기업정책자금 심사시 우대	중진공 규정 (기업혁신사업처)
	신용보증	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신용보증 심사시 우대 (보증한도 확대, 보증료율 0.2% 감면 등) ○ 기술력 및 신용도 우수 기업에 대한 연대보증 기준 완화 	기술보증기금 기술보증 규정
	투자지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 중소기업창업투자회사는 창업자 및 벤처기업에 대한 투자 ○ 중소기업창업투자회사는 등록 후 3년이 지난날부터 정해진 기간에 납입자본금의 50% 범위에서 정해진 비율을 사업(투자)에 사용해야함 	창업지원법 제 10 조

구 분		주요 지원내용	근거
인 력	스톡옵션 (주식매수 선택권)	○ 부여대상 확대 (외부전문인력과 외부기관)	벤처기업육성에관한특 별조치법제 16 조 3
입 지	실험실 공장	○ 교수 - 연구원의 실험실공장설치 허용 (실험실공장의 총면적(실험실공장이 둘 이상인 경우에는 그 면적을 합한 것을 말한다)은 해당 대학이나 연구기 관의 건축물 연면적의 2분의 1 을 초과할 수 없다)	벤처기업육성에관한특 별조치법제 18 조 2
	창업보육센터 입주 기업에 대한 도시형 공장 등록 특례	○ 창업보육센터 입주 벤처기업의 경우 도시형 공장을 창 업보육센터 운영기관의 장의 승인을 받아 설치가능	벤처기업육성에관한특 별조치법제 18 조 3
	벤처기업전용단 지의 건축금지에 대한 특례	○ 건축법에서 건축제한하는 규정에도 불구하고 벤처기업 전용단지 내에서는 건축물을 건축할 수 있는 특례 인정	벤처기업육성에관한특 별조치법제 21 조
	집적시설입주 벤처기업특례	○ 취득세, 재산세 등의 면제 및 감면받을 수 있음	지방세 특례제한법 제 58 조
해 외 진 출 지 원	해외진출지원	○ 벤처기업의 해외진출 촉진을 위한 지원 (박람회 - 전시회, 컨설팅, 시장조사 등) ○ 해외진출 중소기업 법률지원 (지역별 전문변호사 연계, 자료료 보조금지원)	중기청 추진사업 (해외시장과)
특 허	우선심사	○ 벤처기업이 출원한 경우 우선심사 대상	특허법시행령 제 9 조 실용신안법시행령제 15 조
마 케 팅	방송광고	○ 벤처기업에 대해 TV, 라디오 광고지원 (광고비 70% 감면)	한국방송광고공사 내부지침
기 타	유한회사	○ 벤처기업인 유한회사의 경우 상법상 이익배당규정의 예 외 인정	벤처기업육성에관한특 별조치법제 16 조의 5
	주식교환	○ 벤처기업의 경우 주식교환 가능 (전략적 제휴 및 신주발행을 통한 주식교환)	벤처기업육성에관한특 별조치법제 15 조

4

회사설립에 대한 상법

1) 회사의 개념

(1) 회사의 정의(상법 169 조, 170 조)

회사는 상행위나 그 밖의 영리를 목적으로 하여 설립한 법인을 말한다.(상법 169 조)

회사의 종류에는 합명회사, 합자회사, 유한책임회사, 주식회사와 유한회사가 있다.(상법 170 조) 현대사회에서 주요한 영업은 대부분 회사의 형태로 경영되고 있고, 근대 자본주의 경제의 발전은 주식회사 제도를 떠나서는 생각할 수 없을 정도로 큰 역할을 하고 있다.

2) 회사의 종류

(1) 주식회사

주식회사란 주식발행을 통하여 다수공동기업으로 불특정 다수의 투자자로부터 자본을 조달하여 기업의 투자재원으로 하고 전문경영인에게 경영을 위탁할 수 있는 기업형태를 말한다.

① 주식회사의 특징

주식회사는 출자자의 유한책임, 출자지분의 임의 양도성, 소유와 경영의 분리와 같은 특징을 갖는다. 출자자의 유한책임 :주식회사의 출자자는 자기가 기업에 투자한 금액만큼에 대해서만 책임을 진다. 또한 주식제도를 통한 출자지분의 임의 양도성 : 주식회사 이외의 기업형태에서는 출자지분의 양도에 다른 출자사원의 동의가 필요하여 양도가 자유롭게 이루어지지 못한다.

② 주식회사의 기관

주식회사는 주주총회, 이사, 이사회, 대표이사 및 감사와 같은 기관들을 필수적 상설기관으로 유지시켜야 한다.

③ 주식회사의 정관(상법 288 조)

정관이란 주식회사의 자치법규로서 주식회사의 조직과 운영에 관한 기본적인 규칙을 정한 것을 말한다. 정관은 주식회사 내에서만 효력을 가질 뿐 그 외의 제 3 자에 대해서는 효력을 갖지 않는다.

(2) 유한회사(상법 제 5 장 유한회사)

유한회이란 유한책임사원으로 구성되는 기업 형태이다. 유한회사는 출자자를 무한책임으로부터 벗어나게 하고 비교적 소규모로 운영할 수 있는 특색을 갖는다. 유한회사에서는 경영을 출자사원 중에서도 외부에서 선임할 수 있으므로 주식회사와 마찬가지로 소유와 경영을 분리할 수 있다. 회사의 설립절차나 재무제표의 공시가 주식회사처럼 복잡하지 않다. 출자사원의 의결권은 출자비율에 따라 주어진다.

(3) 합자회사(상법 제 3 장 합자회사)

합자회사는 유한책임사원과 무한책임사원으로 구성된 회사이다. 유한책임사원은 회사의 업무집행이나 대표행위를 하지 못한다. 유한책임사원의 출지는 재산에 한정되고 지분을 양도해야 할 때는 무한책임 사원의 승락을 받으면 된다. 무한책임사원은 재산, 노무, 신용 등 출자에 제한이 없으며, 경영에 대해 무한책임을 진다. 무한책임사원의 출자양도는 모든 사원의 동의가 필요하다.

(4) 합명회사(상법 제 2 장 합명회사)

합명회사는 공동기업으로 2 인 이상이 출자하여 회사경영에 연대하여 무한책임을 지는 무한책임사원으로 이루어진다. 출자는 금전 이외에도 채권이나 인적신용, 노무 등에 의할 수 있다. 경영상의 의사결정이나 출자지분에 대한양도는 다른 모든 사원의 동의가 필요하다. 합명회사는 경영의사결정을 신속히 하는 경영상의 기동성과 적극성을 가질 수 있으며 설립과 폐쇄가 용이하나 사업주가 경영의 이익과 위험에 대하여 무한책임을 지며 인적결합의 속성에 의해 사업의 영속성이 유지되지 못한다.

(5) 협동조합

협동조합기본법에 따른 협동조합은 재화 또는 용역의 구매ㆍ생산ㆍ판매ㆍ제공 등을 협동으로 영위함으로써 조합원의 권익을 향상하고 지역 사회에 공헌하고자 하는 사업 조직으로 공동의 목적을 가진 5인 이상의 구성원이 모여 조직한 사업체로서 그 사업의 종류에 원칙적으로 제한이 없으며(다만, 금융 및 보험업 제외)사업은 관계 법령에서 정하는 목적ㆍ요건ㆍ절차ㆍ방법 등에 따라 적법하고 타당하게 시행할 수 있다. 의결권 및 선거권은 출자규모와 무관하게 1인 1표이며 조합원은 출자자산에 한정한 유한책임을 부담한다. 조합원은 가입ㆍ탈퇴가 자유로우나, 조합원의 동질성을 유지하기 위해 가입자격은 제한 가능하다. 배당은 정관에 의해 배당하되 전체 배당액의 50% 이상을 이윤실적 배당으로 하여 이용자 이익을 최대한 확보하도록 하고 있다.

<표 III-11> 법인기업 형태별 비교

구분	주식회사	유한회사	합자회사	합명회사	협동조합
법적근거	상법	상법	상법	상법	협동조합기본법
책 임	유한책임	유한책임	유한책임 무한책임	무한책임	유한책임
발기인수 또는 사원수	제한 없음	제한 없음	2인 이상	2인 이상	5인 이상
출자의 종류	금전, 현물(주식)	금전, 현물(지분)	금전, 현물, 노무, 신용(지분)	금전, 현물, 노무, 신용(지분)	금전, 현물
정관인증	필요 (10억 미만 발기 설립은 불필요)	필요	불필요	불필요	필요
출자단위	1주에 100원 이상 자본금 제한없음	1좌에 100원 이상 자본금 제한없음	출자한도 없음 등기 시 명시	출자한도 없음 등기 시 명시	출자한도 없음
검사인 선임	변태설립 시 필요	불필요	불필요	불필요	불필요
의결기관	주주총회 (1주 1의결권)	사원총회	무한책임사원의 동의	무한책임사원 의 동의	조합원 총회
주주와 사원의 이동	원칙상자유 정관에 양도 제한 가능	좌동	무한책임사원 동의 필요	무한책임사원 동의 필요	조합원 총회

구분	주식회사	유한회사	합자회사	합명회사	협동조합
조직변경	유한회사 및 유한책임회사로 변경가능	주식회사로 조직변경 가능 (법원인가 필요)	합명회사로 변경 가능 (사원 동의 필요)	합자회사로 변경가능 (전사원 동의 필요)	조직변경 규정 없음
합 병	자유	유한회사 또는 주식회사와 합병 가능	전사원의 동의 필요	전사원의 동의 필요	전조합원의 동의 필요 협동조합 이외 조직과 합병불가

3) 회사설립 및 해산

(1) 회사설립

① 발기인 구성

발기인이란 회사 설립에 뜻을 같이 하는 사람으로서 발기인은 1 인이어도 가능하다. 발기인의 자격에는 특별한 제한이 없으므로 내국인은 물론 외국인이나 법인도 가능하며, 미성년자의 경우에도 법정대리인의 동의가 있으면 발기인이 될 수 있다.

② 정관작성

정관은 회사의 조직과 활동에 관한 기본규칙을 정해 놓은 서면이다. 정관은 설립 시에 발기인이 작성하여 전원 기명·날인(서명)하여야 하며, 작성된 정관은 공증인의 인증(10억 미만 발기설립의 경우 예외)을 받아야 효력이 발생한다. 정관의 기재 사항은 아래와 같다

- 사업목적, 상호, 회사가 발생할 주식의 총수

- 1 주의 금액, 회사가 설립 시 발행하는 주식의 총수, 본점소재지

- 회사의 공고방법, 발기인의 성명과 주소, 주민등록번호 기재

③ 설립 당시 주식발행사항의 결정

회사가 설립 시 발행하는 주식의 총수 및 1 주의 금액은 정관에서 정하여지지만, 그

외에 주식발행사항과 관련하여 정관에 특별히 규정되어 있지 않는 경우에는 발기인 전원의 동의에 따라 주식의 종류와 수 그리고 액면 이상으로 발행하는 경우에는 그 수와 금액을 정하여야 한다.

④ 발기인의 주식인수

발기인은 회사 설립 시에 발행하는 주식 중 최소 1 주 이상의 주식을 서면으로 인수해야 한다.

⑤ 주주의 청약·모집·배정

회사 설립 시에 발행하는 주식 중 발기인이 인수하고 남은 주식에 대하여는 발기인이 주주를 모집해야 합니다. 모집주주인 주식청약인은 1 인 이상, 모집주주가 인수하는 주식수도 1 주 이상이면 가능하다. 주식청약은 「주식청약서」에 의하여 서면으로 하여야 하고, 발기인은 청약인에게 주식인수 여부와 인수할 주식수를 결정하여 통지해야 한다.

⑥ 주금납입

발행하는 주식의 총수가 인수되면 발기인은 주식청약서에 기재된 은행 등 금융기관에 주금을 납입시켜야 한다. 주금납입이 끝나면 은행에서는 설립등기가 완료될 때까지 주금을 보관하게 되고 「주금납입보관증명서」를 발기인에게 교부한다. 주금납입이 완료되면 회사에서는 주주의 성명, 주소, 주민등록번호, 인수주식수, 취득연월일 등이 기재된 「주주명부」를 작성해야 한다.

⑦ 창립총회 개최

발행주식총수에 대한 주금납입이 완료되면 발기인은 지체 없이 주식인수인으로 구성되는 창립총회를 소집하여야 한다. 창립총회 소집은 상법상 창립총회일 2 주 전에 주주에게 서면으로 통지하여야 한다. 그러나 실무에서는 법인설립에 소요되는 기간을 줄이기 위하여 각 주주가 서명·날인한 「창립총회소집기간 단축동의서」에 따라 주금납입과 동시에 즉시 창립총회를 개최하게 된다. 창립총회에서는 발기인이 회사 창립에 대

한 사항을 보고하고 정관을 승인하며, 이사와 감사를 선임한다. 창립총회가 끝나면 창립총회의사록을 작성하여 이사 전원이 날인한 후 공증인의 인증을 받는다.

⑧ 이사회 개최

이어서 이사회를 개최하여 대표이사를 선임하고 이사회 의사록을 작성하여 이사 및 감사가 날인한 다음 공증인의 인증을 받는다.

⑨ 설립등기

주식회사는 최종적으로 설립등기에 의하여 성립하고 법인격을 취득하게 되는데, 창립총회 종료일로부터 2 주 이내에 본점소재지 관할 법원(또는 상업등기소)에 설립등기를 신청하여야 한다. 설립등기신청서에는 이사 전원이 기명·날인하여야 하며, 법인설립절차가 관계 법령에 따라 적법하게 이루어졌음을 증명하는 다음의 서류들을 첨부하여야 한다.

- 정관
- 주식인수증
- 주식청약서
- 주금납입보관증명서
- 소기업확인서(자본금이 5 천만원 미만인 경우)
- 창립사항보고서
- 기간단축동의서
- 창립총회의사록
- 이사회 의사록
- 이사, 감사, 대표이사의 취임승낙서
- 주민등록등본
- 인감증명서
- 인감신고서
- 위임장(대표이사 이외의 자가 신청하는 경우)
- 등록세·지방교육세 영수증, 채권매입증명서

(2) 회사의 해산

회사의 해산은 회사의 법인격 상실에 이르는 원인이기는 하나, 이로써 곧 권리능력을 상실하는 것은 아니며, 청산이 종료될 때 비로소 법인격이 소멸한다. 따라서 상법은, 회사는 해산 후라도 청산의 목적범위 안에서 존속하는 것으로 규정하고 있으며, 파산에 의한 해산에서도 파산의 절차가 종료되어야 비로소 법인격이 소멸된다. 해산의 사유로는 존립기간의 만료나 정관으로 정한 사유의 발생, 합병·파산, 법원의 명령이나 판결, 사원총회의 해산결의가 있을 경우 등이 있다. 그밖에 합명회사·합자회사·유한회사는 사원이 1 인으로 된 경우를 들 수 있다. 해산의 효과는 종래의 임원진은 회사를 대표하는 권한을 상실하고 청산인이 이에 갈음하며, 회사가 당사자인 소송은 대표사원의 대표권 소멸로 중단되는 것 등이다. 또 해산은 합병·파산의 경우를 제외하고는 법정기간 내에 등기를 해야 하며, 주식회사는 파산의 경우를 제외하고는 주주에게 통지해야 한다.

5

기타(여성, 장애인, 농업벤처)

1) 여성 기업 지원에 관한 법률

(1) 여성 기업 지원에 관한 법률의 정의

여성기업의 활동과 여성의 창업을 적극적으로 지원함으로써 경제영역에 있어 남녀의 실질적인 평등을 도모하고 여성의 경제활동과 여성경제인의 지위향상을 도모함으로써 국민경제발전에 이바지함을 목적으로 하며 여성의 창업지원 특례(제 8 조)에 관하여 규정하고 있다.

(2) 여성기업

“여성기업”이라 함은 여성이 당해 기업을 소유하거나 실질적으로 경영하는 기업으로서 다음 중 어느 하나에 해당하는 기업을 말한다.

- 대표권이 있는 임원(회사대표)으로 등기되어 있는 여성이 최대출자자인 「상법」상의 회사(회사 대표로 등기되어 있는 여성이 2명 이상인 경우로서 그 합한 출자지분이 최대인 회사를 포함한다)
- 여성이 소득세법 제 168 조 또는 부가가치세법 제 8 조에 따라 사업자 등록을 한 사업체

※ 여성경제인

“여성경제인”이라 함은 기업의 임원으로서 당해기업의 최고 의사 결정에 참여하는 여성을 말한다.

(3) 여성 창업촉진 계획

중소기업청장은 중소기업창업지원법 제 4 조제 1 항의 규정에 의한 중소기업창업지원계획에 여성의 창업촉진을 위한 계획을 포함하여야 한다.(법제 8 조 1 항)

(4) 우수창업지원관련 사업자 우대

정부는 중소기업창업지원법 제 4 조제 2 항의 규정에 따라 창업자 및 창업지원관련 사업을 하는 자에 대한 지원을 실시함에 있어 여성창업자 및 여성창업 지원실적이 우수한 창업지원관련 사업자를 우대할 수 있다.(법제 8 조 2 항)

(5) 창업보육센터사업자의 우선지정

중소기업청장은 여성의 창업을 촉진하기 위하여 「중소기업창업 지원법」 제 6 조제 1 항의 규정에 의한 창업보육센터 사업자를 지정할 때에는 여성을 위한 창업보육센터 사업자를 우선 지정할 수 있다.(법제 8 조 3 항)

2) 장애인 기업 활동 촉진법

(1) 장애인 기업 활동 촉진법의 정의

장애인의 창업과 기업 활동을 적극 촉진함으로써 장애인의 경제적 · 사회적 지위를 제고하고 경제력 향상을 도모함으로써 국민경제 발전에 이바지함을 목적으로 하며 장애인의 창업지원 특례(제 8 조)에 관하여 규정하고 있다.

(2) 창업지원계획에의 포함

중소기업청장은 「중소기업창업 지원법」 제 4 조제 1 항의 규정에 의한 중소기업창업지원계획에 장애인의 창업촉진을 위한 계획을 포함시켜야 한다. (법제 8 조 1 항)

(3) 장애인창업자 및 장애인창업지원에 관한 사업을 하는 자의 우대

정부는 「중소기업창업 지원법」 제 4 조제 2 항의 규정에 따라 소요자금을 투자 또는 융자하거나 그 밖의 지원을 함에 있어 장애인창업자 및 장애인창업지원에 관한 사업을 하는 자를 우대할 수 있다.(법제 8 조 2 항)

(4) 창업보육센터 사업자의 우선 지정

중소기업청장은 장애인의 창업을 촉진하기 위하여 「중소기업창업 지원법」 제 6 조제 1 항의 규정에 의한 창업보육센터를 지정할 때에는 장애인창업자에게 창업에 필요한 시설·장소 등의 지원을 주목적으로 하는 창업보육센터사업자를 우선 지정할 수 있다.

3) 농지법

(1) 농지법의 목적

「농지법」은 농지의 소유 - 이용 및 보전 등에 필요한 사항을 정함으로써 농지를 효율적으로 이용하고 관리하여 농업인의 경영 안정과 농업 생산성 향상을 바탕으로 농업 경쟁력 강화와 국민경제의 균형 있는 발전 및 국토 환경 보전에 이바지하는 것을 목적으로 한다.

(2) 농지보전부담금의 면제

① 부과기준

농지보전부담금의 제곱미터당 금액은 「부동산 가격공시에 관한 법률」에 따른 해당 농지의 개별공시지가의 100 분의 30 으로 한다. 다만 공시지가의 제곱미터당 금액이 5 만 원을 초과하는 경우에는 5 만원으로 한다. (영제 53 조)

② 감면대상

「중소기업창업 지원법」 제 33 조에 따라 사업계획 승인을 받은 창업자가 설립하는 공장(농지보전부담금의 감면기간은 그 사업을 개시한 날부터 5 년으로 한다). 다만, 제조업을 영위하기 위하여 중소기업을 창업하는 자는 사업을 개시한 날부터 3 년간 감면하되 2017 년 8 월 2 일까지 창업한 경우에 한정한다.



기술창업기초

IV

기술창업 구상 및 사업타당성 분석



IV

기술창업 구상 및 사업타당성 분석

1

기술창업 구상

1) 의미 있는 기회의 판단방법

윌리엄 바이그레이브(William Bygrave)는 기술창업가를 “기회를 인식할 뿐만 아니라 기회를 만들기 위해 조직을 창출하는 사람”이라고 정의했다. 이러한 정의는 기술창업가로서 비즈니스 기회를 단순히 인식하는 데에 그치는 게 아니라 기회를 공략하는 조직을 만들어야 한다는 것이다.

정확한 의미에서 창업에서의 기회는 사업 아이디어와는 다소 차이가 있다. 비즈니스 기회는 외부환경의 변화에 기반을 두어 형성되는 것이라면 기술창업가는 객관적으로 존재하는 기회를 인식하고 그것을 여러 가지 자원인 기술, 경영, 인적, 금전 등을 활용해야 하는 것이다.

(1) 기회의 특징 17)

티몬스(Timmons)는 비즈니스 기회가 갖춰야 할 다양한 조건 중에 가치창출 가능성, 수익 잠재력, 적합성, 지속성 등의 4 가지 요소를 강조하였다.

'가치창출 가능성'이란 중요한 문제를 해결하거나 충족되지 않던 상당히 중요한 니즈를 만족시킴으로써 고객들에게 더 비싼 값을 기꺼이 치를 만큼 큰 가치를 창출해주어야 한다는 것이다. 그러나 반드시 고객가치를 창출하기 위해서는 새로운 '재화'나 '서비스'가 필요한 것은 아니다.

17) 교육과학기술부(2011), 기술기반 벤처창업의 이해, p22 참조, 재편집 요약하였음.

‘수익 잠재력’이란 창업가와 투자자들의 위험, 보상, 기대를 충족시킬 만한 충분한 수익 잠재력이 있어야 한다는 것이다. 기본적인 충분한 내용에 대해서는 서로 다른 의견이 있지만, 통상적으로 2-3년 내에 손익분기점 돌파 및 향후 5년간 매년 20% 정도의 성장을 의미한다.

‘적합성’이란 창업가와 조직 구성원들이 추구하는 아이템에 적합한 역량을 구비하고 있어야 한다는 것이다.

‘지속성’이란 일시적인 유행이나 곧 사라질 니즈에 기반을 둔 것이 아니라, 오랜 시간에 걸쳐서 활용할 수 있어야 한다는 의미이며, 비교적 높은 수요와 잠재적 진입장벽이 계속 되어야 한다는 의미이다.

(2) 기회의 평가(1) : SWOT 분석

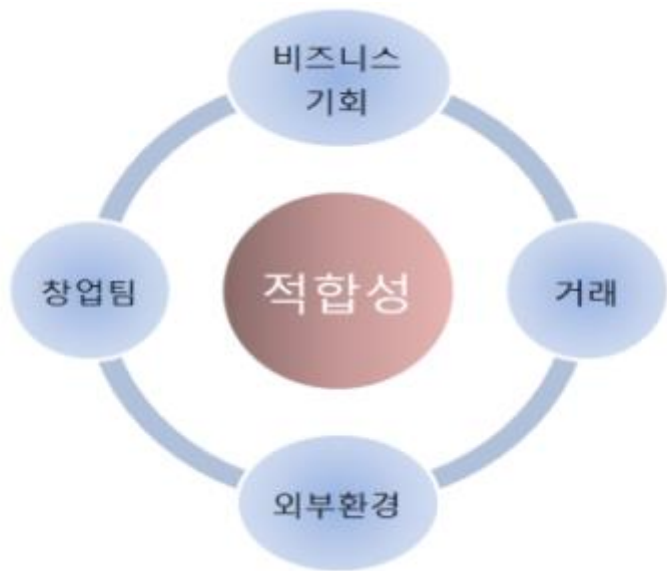
SWOT 분석은 기업내부 역량의 강점(strength)과 약점(weakness), 그리고 외부환경 등의 산업구조의 기회(opportunity)와 위협(threat)을 분석하는 도구이며, 비즈니스 기회를 확보하고 향후 마케팅 전략을 수립하는 데 검증된 유용한 도구라고 할 수 있다. 다만 마케팅 전략에서 사용하는 SWOT 분석 도구와는 달리 기회의 평가측면에서는 주관적인 의견이 아니라 다양한 분야의 요소를 검토하여 객관적으로 분석될 때 의미가 있는 것이다.

통상적으로 외부환경으로는 기업의 타겟 고객, 해당 산업 내 경쟁자, 거시 및 미시경제요인 등을 들 수 있으며 이러한 요소는 때로는 기회이기도 하지만 기업에게 위협의 요소로도 분석되어야 할 것이다. 내부역량으로는 기업 내 창업팀이 갖고 있는 역량과 자원들이 가지고 있는 강점과 약점을 의미한다. 이러한 내부 강점과 약점, 외부환경에서의 기회와 위협 등을 정확하게 파악하여 향후 사업계획에도 적용할 수 있다.

(3) 기회의 평가(2) : POCD 프레임워크

위에서 살펴본 티몬스의 4 가지 기회발견 요소와 SWOT 분석 등은 기술창업의 단계별 요소에 적용하기 보다는 일반론적인 내용을 언급하고 있는 단점을 갖고 있다. 이에 따라, 하버드 대학교의 살먼(William Sahlman)은 POCD (People-Opportunity-Context-

Deal)프레임워크를 제시하였는데, POCD 방법론은 기술창업가에게 다양한 외부환경과 내부역량을 고려하여 비즈니스 기회를 발굴할 수 있는 유용한 방법을 제공하고 있다.



<그림 IV-1> POCD 프레임워크의 개요

POCD 프레임워크는 기술창업가를 비롯한 창업팀(people), 비즈니스 기회(opportunity), 외부환경(context), 거래(deal) 등의 요소들이 제대로 적합하게 활용되어야 함을 강조하고 있다. 위의 4 가지 요소 중에서 기술창업가를 비롯한 창업팀의 구성이 제일 중요하다고 이야기되고 있으며, 이를 좀 더 자세히 살펴보면 <표 IV-1>과 같이 정리할 수 있다.

<표 IV-1> POCD 프레임워크

사람 (People)	기회 (Opportunity)	환경 (Context)	거래 (Deal)
경험, 숙련 태도	시장규모와 성장률	우호적인 환경여부	누구와 거래인가
평판	제품과 서비스가 갖고 있는 매력	인구학적 변수	어떤 가치를 증가시킬 수 있는가
혁신성	비즈니스 모델에서의 비용과 수익을 끌어내는 요인들	규제	공정한가
	투자 요구액	기술	상호이익이 있는가
		자본	거래에서 벗어날 수 있는가
		아직까지 기회가 존재하지 않는 이유	

2) 시장 환경 분석

외부환경 분석은 기회인식에 이어 사업계획을 수립하기 이전의 단계로서 본인이 목표하는 고객의 대상, 범위, 니즈를 파악하는 것이며, 외부환경 및 경쟁자, 잠재적 진입자 등의 분석을 통해 정확한 사업전략 및 향후 계획을 도출해 나가기 위해 기틀이 되는 단계라고 볼 수 있다. 대부분의 기술창업가들은 본인이 개발한 기술 또는 제품에 몰입된 나머지 자신의 제품 또는 기술과 유사한 경쟁사(제품)를 간과하는 중요한 실수를 범하게 된다. 치밀하고 객관적인 외부환경 분석이 없는 사업전략은 마치 적이 어디에 있는지도 모른 상태에서 상대진영을 공격하는 어리석은 군대와 같다고 할 수 있다. 특히 기술창업가들이 가장 저지르기 쉬운 실수중의 하나가 바로 본인의 기술 또는 제품의 우수성을 과신하고 외부환경에 대한 분석을 너무 쉽게 생각한다는 것이다. 유사한 제품 또는 기술을 가진 경쟁사는 누구이며, 나의 제품과 기술에 대한 소비자는 누구이며, 이러한 제품과 기술을 사업화시켜주는 파트너(공급자)는 누구이며, 잠재적 진입자와 대체재의 위협까지도 고려할 때 성공적인 창업이 가능하다.

(1) 외부 환경 및 경쟁자 분석

외부 환경 분석은 기술창업기업이 신규 진입하게 될 산업전반에 대한 검토를 통해 산업매력도를 파악하는 과정으로 진행된다. 우선 외부의 산업 환경 분석을 위해서는 기술창업기업이 진입하게 될 산업이 일반적인 산업 진화단계의 4 단계(도입기, 성장기, 성숙기, 쇠퇴기)중에 어느 위치에 있는가를 이해하는 것이 필요한데 이러한 단계에 따라 기업의 대응하는 전략도 달라져야 한다.

① 1 단계: 도입기

초기 기술의 도입단계로 고객층이 낮으며, 기술 수준이나 성능도 낮은 단계이며, 결국 고객이 느끼는 가치에 대한 정확한 판단이 중요하다.

② 2 단계: 성장기

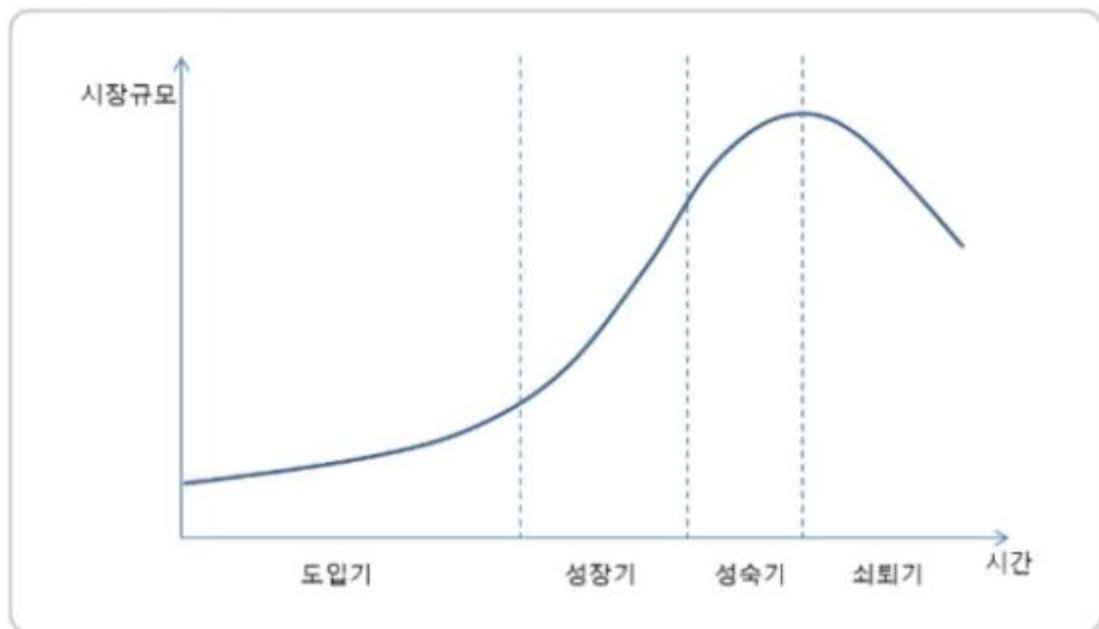
해당 산업의 기술이 표준화되고 관련 제품 기술화가 안정화되어 고객층이 확대되는 시기로 급성장하는 단계이기 때문에 가격요인보다는 기술수준을 향상시키는 것이 핵심이다.

③ 3 단계: 성숙기

시장이 성숙되어짐에 따라 경쟁이 치열해지면, 경쟁에서 뒤처지는 기업이 발생한다. 기업이 시장 내에서 성장함에 따라 고객의 요구는 더욱 세분화되는 과정의 단계이므로, 차별성 등이 경쟁의 중요한 측면이 된다.

④ 4 단계: 쇠퇴기

기술이 급격히 퇴보하는 단계로 향후 변화가 요구되는 시기이다.



<그림 IV-2> 일반적인 산업 진화단계 : S 곡선

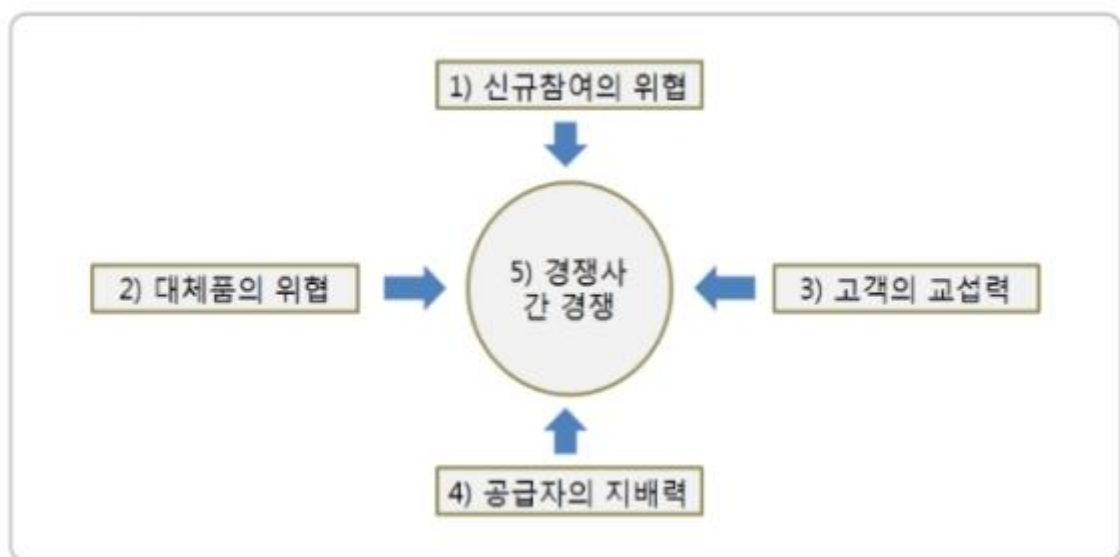
- 출처 : 벤처창업과 경영전략, 한정화, 2010.

지금까지 살펴본 외부 산업환경 분석이외에도 경쟁자 분석이 중요하다. 본인의 기술 또는 제품과 유사한 경쟁사에 대한 다양하고 종합적인 분석이 요구된다 하겠다. 통상적으로 경쟁자 분석과정에서 경쟁자의 기본적인 특성 및 강점과 약점, 향후 잠재적인 진입전략 등에 대한 대처방안 등을 고민하는 것이 효과적이다.

마이클 포터는 산업구조 매력도 분석에 유용한 5-forces 도구를 통해, 경쟁자와 고객,

공급자, 잠재적 진입자, 대체재 등의 5 가지 핵심요소를 제안한 바 있다. 좀 더 자세히 살펴보면 <그림 IV-3>와 같다.

- ① 진입장벽 : 기존 기업이 신규진입 기업에 비해 가지는 우위를 가리킨다. (규모의 경제, 제품차별화, 유통채널, 자본소요량, 절대적인 비용우위, 기존사업자의 보복)
- ② 대체품의 위협 : 유사한 기능을 가진 제품이나 서비스의 출현은 기존의 제품이나 서비스에 있어서 위협이 된다.
- ③ 고객의 교섭력 : 구매자가 상대적으로 우위적인 입장일 때는 대량구매가 가능하여 우월한 교섭력이 생긴다.
- ④ 공급자의 지배력 : 공급자의 제품이나 서비스가 차별화되어 있으면 소비자에 비해 우위에 서서 지배력을 갖는다. 공급자의 단결력이 강한 경우, 구매자가 소량 구매인 경우, 핵심 제품을 공급하는 경우, 대체품 교환비용이 구매보다 더 드는 경우에 공급자의 지배력은 강력해진다.
- ⑤ 경쟁사간 경쟁 : 기존 경쟁사간의 경쟁을 가리킨다. 경쟁사의 수가 많고 고정비가 많은 경우 구매자가 선택할 품목이 많은 경우, 제품에 판매기한이 있는 경우에 경쟁사간의 경쟁은 치열해진다.

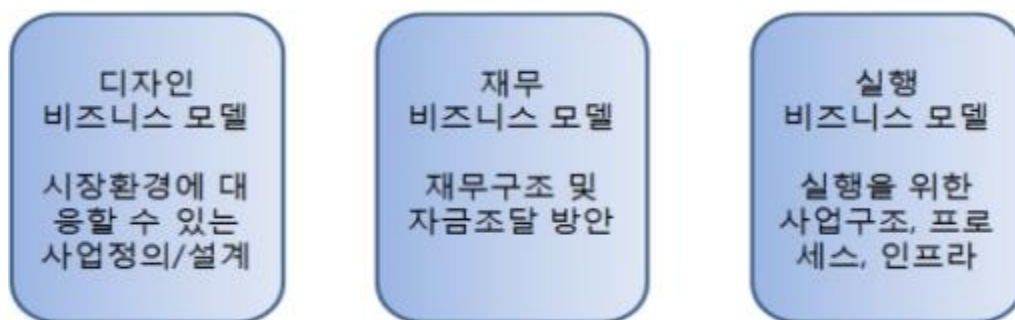


<그림 IV-3> 기본적 경쟁요인 5 가지

3) 비즈니스 모델 구축 18)

대부분의 기술창업가는 본인의 기술 또는 제품 등에 대한 막연한 아이디어로 창업을 시작하게 된다. 하지만 이러한 막연한 아이디어를 보다 현실적인 사업화 아이디어로 바꾸어 줄 수 있는 것이 바로 비즈니스 모델링이라고 할 수 있다. 비즈니스 모델(Business Model)이란 해당 기업의 기술이나 제품을 사업화하는 과정을 체계적으로 정리한 Process의 개념으로 볼 수 있는데, 수익적인 가치를 나타내는 부분과 비용 등 투입되는 재화나 용역 등에 대해서 고려하게 된다. 일반적으로 전략과 비즈니스 모델을 비슷한 의미에서 접근하는 경우도 있으나, 엄격한 의미에서의 비즈니스 모델을 구축 및 실행하는 단계에서 전략 수립이 요구된다고 할 수 있다.

따라서, 비즈니스 모델은 기술 또는 제품의 설계에서 사업화에 이르는 단계를 의미하며 기업의 전략을 구체적인 목표와 방향으로 변환하는 것을 의미한다. 또한 비즈니스 모델은 내·외부의 재무와 인력 등 다양한 자원을 확보하여 최종적으로 실제 사업 조직으로 구축하여 실행하는 것을 의미한다.

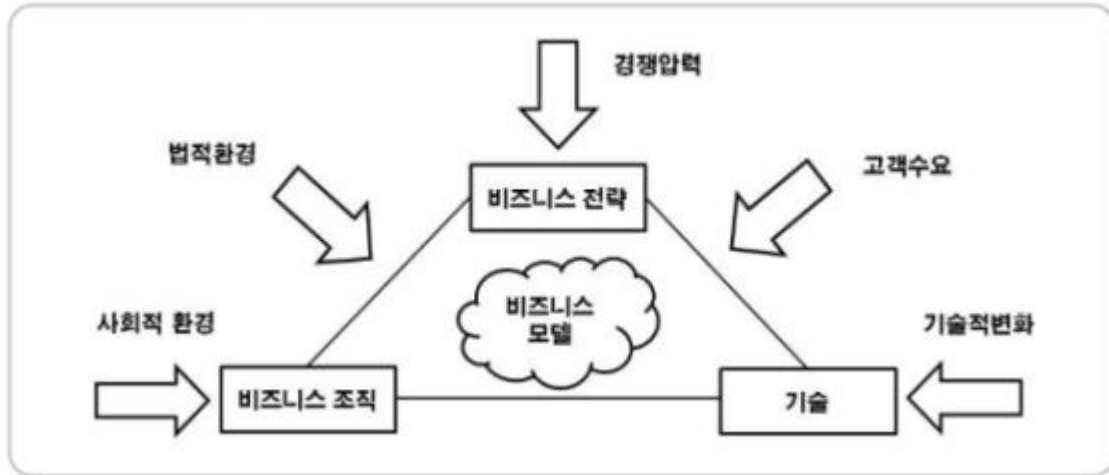


<그림 IV-4> 비즈니스 모델 단계

- 출처 : Osterwalder(2004), The Business model ontology a proposition in a design science approach, p 15.

이러한 비즈니스 모델을 정확히 구축하고 실행하기 위해 다음으로 알아야 할 것이 비즈니스 모델 구축에 영향을 미치는 내·외부적 요인들이 무엇인지 이해하는 것이다. <그림 IV-5>.

18) 교육과학기술부(2011), 기술기반 벤처창업의 이해, p 51-53 재편집 요약



<그림 IV-5> 비즈니스 모델 구축에 영향을 미치는 환경적 요인

- 출처 : Osterwalder(2004), The Business model ontology a proposition in a design science approach, p 16.

(1) 정보통신 기술

해당 분야의 정보통신 기술의 변화 또는 발전은 새로운 비즈니스 모델 구축의 가장 중요한 요소라고 할 수 있다. 이러한 환경의 변화는 커뮤니케이션을 효과적으로 가능하게 하며, 또한 기업 간 네트워크 구축 및 비즈니스 모델에서 제시하고자 하는 가치를 효율적으로 제공할 수 있게 한다.

(2) 비즈니스 모델의 구성요소와 성공조건 19)

새로운 비즈니스 모델을 개발하고자 할 때에는 세부적으로 관리해야 하는 4 가지 요소가 있다. 고객가치제안, 이윤공식, 핵심자원, 핵심 프로세스이다.

고객가치제안은 고객이 중요하게 생각하거나 문제해결을 위해 요구하는 새로운 가치를 말한다. 이윤공식은 고객에게 가치를 제공하는 동시에 회사 입장에도 도움을 주는 방법으로, 매출모델, 수익구조, 마진모델 등을 말한다. 핵심자원은 목표 고객에게 가치제안을 전달하기 위해 필요한 사람, 기술, 제품, 시설, 설비, 유통경로, 브랜드 등을 뜻한다. 여기서 관심을 가져야 할 부분은 바로 고객과 기업을 위한 가치 창출에 도움을

19) Mark, W. J., Christensen, C. M. & Kagermann, H. (2008), 'Reinventing Your Business Model', Harvard Business Review, Dec 01, p 12.

주는 핵심요소와 각 요소가 상호작용을 하는 방식이다. 모든 기업은 경쟁적 차별화에 별 도움이 되지 않는 평범한 자원도 갖고 있다. 다음으로 핵심프로세스는 성공한 기업이 갖고 있는 운영 및 관리 프로세스로서 지속적으로 사용할 수 있으며, 규모 확장에 유용한 방식으로 가치를 전달하는 데 도움을 준다. 이 과정에는 훈련, 개발, 제조, 예산, 계획, 판매, 서비스 등 반복적으로 나타나는 업무가 포함되어 있다. 기업이 갖고 있는 규칙, 측정 방법, 규범 등도 핵심 프로세스에 해당한다.

단순해 보일 수도 있는 이 구조는 각 구성요소의 상호작용으로 인해 영향력을 갖는다. 4 가지 요소 중 한 요소에 중요한 변화가 나타나면 나머지 구성 요소뿐만 아니라 전체 구조에도 영향을 미친다. 성공한 기업들은 대체로 안정적인 시스템을 설계해 이 4 요소가 서로 일관성 있고 상호 보완적 방식으로 연결되게끔 한다 <표 IV-2>.

<표 IV-2> 비즈니스 모델 핵심요소

요소	사항
고객가치제안	<p>목표: 고객</p> <p>해야 할 일: 문제해결 및 목표고객이 갖고 있는 중요한 요구를 충족</p> <p>제안: 문제를 해결하거나 욕구를 충족시키는 제안</p>
이윤공식	<p>매출모델: '얼마나 많은 돈을 벌 수 있을까?', $\text{가격} \times \text{양}$</p> <p>비용구조: '비용을 어떻게 배분하는가'</p> <p>마진모델: 원하는 수익 수준에 도달을 위한 이윤 수준</p> <p>자원속도: 목표량에 도달하기 위해 필요한 자원 활용 속도, 리드타임, 작업처리량, 재고회전, 자산활용 등</p>
핵심자원	<p>고객가치제안을 전달하면서도 수익을 내기 위해 필요한 핵심자원 (사람, 기술·제품, 설비, 정보, 유통경로, 파트너 관계·협력관계, 브랜드)</p>
핵심프로세스	<p>규칙, 측정방법, 규범과 함께 수익창출에 도움이 되는 방식으로 반복적으로 규모 있게 고객가치를 전달하는 과정</p> <p>프로세스: 디자인, 제품개발, 자원 확보, 생산, 마케팅, 채용 및 훈련, 정보기술(IT)</p> <p>규칙과 측정방법: 투자를 위해 필요한 마진수준, 신용조건, 리드타임, 납품조건</p> <p>규범: 투자를 위해 필요한 기회의 크기, 고객 및 유통 경로에 대한 접근</p>

비즈니스 모델에 대한 정의는 다양하지만 합의된 정의는 아직 없다. 또한 비즈니스 모델은 기본적인 성공요인과 그에 따른 기본적인 조건이 존재한다. 우선 거래가 이루어

어지는 상품과 서비스의 흐름과 거래에 참여하는 당사자들의 역할구조가 명확해야 하며, 거래에 참여하는 당사자들에게 효익이 있어야 하며, 수입원이 존재해야 한다. 기술창업기업이 성공적인 비즈니스 모델을 구축하기 위해서는 고객을 위한 가치를 어떻게 창조하고 전달할지 그리고 어떤 방법으로 수익을 획득하는가를 설명할 수 있어야 한다. 이를 정리해보면 <표 IV-3>와 같은 4 가지 조건을 비즈니스 모델에서 충족해야 한다.

<표 IV-3> 비즈니스 모델 조건

주요요소	조건
경쟁력 요소	명확한 가치 제안
	효과적인 수익 메커니즘의 설계
지속성 요소	각 활동간 선순환 구조 구축
	모방 불가능성 확보

명확한 가치제안이란 제품이나 서비스 자체보다는 고객의 문제를 해결하고 니즈를 충족시키는 솔루션을 제공하는 것을 의미한다. 새로운 고객 가치 제안을 위해서는 기존 시장 내에서 니즈가 충족되지 못하고 있는 고객 집단을 발굴하고 비 고객에게는 어떤 가치를 제안할 것인가를 고려해야 한다. 효과적인 수익 메커니즘의 설계는 고객 가치를 성공적으로 창출하고도 이를 기업의 수익과 연결시키지 못하는 비즈니스 모델은 실패할 수밖에 없다는 것을 의미한다. 고객가치 실현을 위해서는 제품과 서비스의 생산과 전달을 위한 다양한 활동이 필요한데 이 활동들 간에 상승작용이 발생할 수 있는 모델설계가 필요하다. 아울러 기존 기업은 이미 보유하고 있는 고객과 기술에 매몰되어 현상을 유지하려는 경향이 강할 수밖에 없기 때문에 지속적으로 환경 변화를 모니터링하면서 비즈니스 모델 혁신을 통해 새롭게 도약할 수 있는 기회를 모색해야 한다. 또한 신규 비즈니스 모델의 성공은 아이디어보다 실행력에 좌우되는 경우가 많은 점을 명심하고 모델을 지속적으로 개선, 보완할 수 있는 역량을 구축하는 데 힘써야 한다.

(3) 비즈니스 모델 : 린 스타트업

린 스타트업(Lean Startup)은 제품이나 시장을 발달시키기 위해 기업가들이 사용하는 프로세스 모음 중 하나로서, 애자일 소프트웨어 개발과, 고객 개발(Customer Development), 그리고 기존의 소프트웨어 플랫폼 (주로 오픈소스) 등을 활용한다. 린 스타트업은 우선 시장에 대한 가정(market assumptions)을 테스트하기 위해 빠른 프로토타입(rapid prototype)을 만들도록 권한다. 그리고 고객의 피드백을 받아 기존의 소프트웨어 엔지니어링 프랙티스(폭포수 모델 같은)보다 훨씬 빠르게 프로토타입을 진화시킬 것을 주장한다. 린 스타트업에서 하루에도 몇 번씩 새로운 코드를 릴리즈하는 것은 드문 일이 아니다. 이를 위해서 지속적 배포(Continuous Deployment)라는 기법을 사용한다. 린 스타트업은 때로 린 사고방식(Lean Thinking)을 창업 프로세스에 적용한 것으로 설명되기도 한다. 린 사고방식의 핵심은 낭비를 줄이는 것이다. 린 스타트업 프로세스는 고객 개발(Customer Development)을 사용하여, 실제 고객과 접촉하는 빈도를 높여서 낭비를 줄인다. 이를 통해 시장에 대한 잘못된 가정을 최대한 빨리 검증하고 회피한다. 이 방식은 역사적인 기업가들의 전략을 발전시킨 것이다. 시장에 대한 가정들을 검증하기 위한 작업들을 줄이고, 시장 선도력(market traction)을 가지는 비즈니스를 찾는데 걸리는 시간을 줄인다. 이것을 최소 존속 제품 (Minimum Viable Product)이라고도 한다.

린 스타트업 구조도

Ver. 2014.8.16

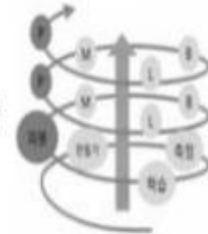
린 스타트업 개념 -

비즈니스 모델을 낭비없이 검증하기 위한 전략



나선형 B-M-L 모델

검증 단계별로 만들기-측정-학습(피봇) 진행



린 보드

고객 문제	솔루션	고유가치제안	수익모델	대상고객
대당 고객이 가지고 있는 문제3개 정도	문제 해결 방법/기능 (2가지 정도)	제품이 추구하는 핵심 가치한 문장	수익을 올리는 패턴, 가격 정책	선택고객, 유혹고객, 목표고객
★	★ ●	★	▲	★ ●
문제 대안	핵심지표	카테고리	채널	최우선 거점 고객
문제를 해결하기 위한 고객의 대안	비율 발생이까지 과정에서 체크할 중요지표	일반적으로 일어난 제품 종류	고객 도달 방법	가장 필요로 하는 고객, 화급력이 높은 고객, 입금이 쉬운 고객
★	▲	★	▲	●
손익분기 계획		3년간 손익 계획		
손익분기점 도달 시점, 도달 방법		행동 가능한 추정 손익 계산		
▲		▲		

린 보드는 비즈니스 모델 캔버스(www.businessmodelgeneration.com)을 수정한 린 캔버스(www.leanstack.com)을 한번 더 수정한 것으로 크리에이티브 커먼즈 저작자 표시-동일 조건 변경 허락 3.0 Un-ported 라이선스에 따라 사용했다.

★ ● ▲ 검증 대상 영역

린 스타트업 진행 과정을 한 눈에 알아볼 수 있도록 구조화하였습니다. 스티브블랭크, 에릭리치, 애시모리아의 저서를 참조, 국내에서 여러 스타트업에 적용하여 수정, 보완하였습니다. Written by 조성주(sungjucho@naver.com)

<그림 IV-6> 린 스타트업 조직도

- 출처: 조성주 슬라이드 웨어 (<http://www.slideshare.net/>)

4) 창업팀의 구성과 운영

어느 기업이나 팀을 운영한다. 무엇보다 창업 기업의 경우는 효과적인 창업팀을 구성하는 것이 기업의 향후 성장과 발전을 위해 가장 중요한 밑거름이 될 수 있다. 이는 유능한 경영자의 팀워크가 없이는 고성장 잠재력을 실현시킬 수 없기 때문이다. 창업자 일인이 주도해서 운영하는 회사는 창업가 자신의 생계를 벌기에 충분할지는 몰라도 대외적으로 명성 있는 조직으로 성장해서 투자자들에게 훌륭한 투자 회수의 기회를 제공하는 가치 있는 기업으로 발전하기는 어렵다.

창업기업이 성장의 가도를 순탄하게 달리기 위해서는 창업경영진이 합리적이고 협력적인 팀 정신과 철학을 공유해야 한다. 이를 위해 창업가가 기업의 비전을 제시하고 핵심적인 경영진들에게 공동의 꿈을 실현시키도록 설득하고 영감을 불어넣어 주어야 한다. 성공적인 기술창업가들이 공통적으로 강조하는 팀워크의 요건은 아래와 같다.

- 단결성: 회사와 개인이 운명을 같이하며, 개개인의 기여가 회사의 성공에 직결된다는 신념을 지닌다.
- 팀워크: 개인의 스타 의식보다 상호간의 파트너 정신이 지배한다.
- 성실성: 고객, 회사, 사회에 대한 가치 창조와 기여를 중심으로 판단한다.
- 장기적 관점: 자신의 노력이 수년이 지나서야 보상 받을 수 있다는 장기적인 관점을 가지고 단기적인 이해득실에 연연해하지 않는다.
- 투자 회수적 관점: 현재의 상황과 여건보다는 현재의 투자와 노력에 대한 미래의 대가를 기다린다.
- 가치 창조적 관점: 고객, 공급업체, 유통 업체 등에 대한 가치 창조를 통해 모두가 이기는 사업을 운영해 나간다.
- 형평적인 불평등성: 모든 사람이 노력에 비례해서 수확한다는 점에서 평등하되 노력의 수준에 따라 보상의 수준이 달라진다.
- 공정성: 개개인의 노력, 기여, 성과 등에 따라 공정하게 보상을 받는다.
- 수확의 공유: 특히 기업이 성공적으로 성장했을 때 법적인 의무가 아니더라도 임직원에게 그 성과를 공유할 수 있도록 한다.

일반적으로 최고경영진으로 구성된 팀은 기업내 다른 팀에 비해 독특한 특징을 가진다. 이에 따라, 각자의 능력은 뛰어나지만, 최고경영진 팀은 팀으로서 기능을 하지 못하는 경우가 많다. 즉, 진정한 팀이 되기 위해서는 팀 전체 구성원이 정의된 목적 달성을 위해 정교하게 설정된 원칙을 따라야만 하는데, 최고경영진 팀은 다음과 같은 이유에 따라 팀으로서의 기능을 제대로 발휘하지 못하는 경우가 있다.

- ① 목적의 정의 : 최고경영진 팀에 부여할 수 있는 목적은 정의하기가 매우 어렵다. 진정한 창업팀은 팀 구성원들이 몰입할 수 있는 목적이 주어져야 한다. 그러나 그들이 수행해야 할 직무의 성격은 매우 추상적이다. 전략의 구상, 기업 전체의 성과 증진 등과 같이 정의하기에는 포괄적인 그들의 임무가 초점이 불분명하기 때문에 적절한 목적을 부여하지 못한다.
- ② 성과 목표의 설정 : 일선 근무자에 비해 가시적인 성과 목표의 설정이 어렵다. 사업 단위별 목표, 장기적 재무 계획, 시장 점유율 등에 의해 목표가 설정될 수 있으나, 결과 중심적인 최고 경영진에게는 이들의 설득력이 떨어진다.
- ③ 기능상의 협력 : 필요한 기능이 적절히 혼합되기가 어렵다. 팀을 구성할 때에는 각 구성원들이 팀의 성과를 위해 기여할 수 있는 부분들을 고려하여 자신들이 가진 능력을 합침으로써 비로소 팀이 만들어지는 것이다. 그러나 최고 경영자들은 그러한 면의 고려 없이 무작정 팀이 구성되는 경우가 많다.
- ④ 시간 공유 : 대부분의 팀은 상당한 시간을 같이 보내야 한다. 그러나 최고 경영자들은 그럴 시간이 없다. 따라서 팀으로서의 활동이 원활하게 돌아갈 수 없다.
- ⑤ 상호 책임 : 진정한 팀은 상호 책임에 바탕을 둔다. 최고 경영자들은 대부분 개인적으로 자신의 맡은 바 책임을 지려하고 상대방에게도 맡은 바 책임을 지우려 한다. 그러나 팀은 그렇지 않다. 서로가 서로에게 책임을 지는 상호 채무관계가 성공의 관건이 될 수 있는 것이다. 따라서 최고 경영자들은 팀으로서 기능하기 힘들다.
- ⑥ 권력 구조 : 조직의 권력 구조가 팀의 원활한 활동에 방해된다. 최고경영자는 조직 내 위계의 정상에 있기 때문에 권력의 위계 구조에 익숙한 사람들이다. 그러나 팀이라는 것은 그러한 위계 구조를 최소한으로 운영해야 하는 구조이다. 따라서 최고 경영자들은 팀워크를 만들어 내기 힘들다.

그렇다면 최고경영자는 효과적인 팀을 구축하기 위해서는 무엇을 해야 하는가? 우선 팀의 환상에서 벗어나 적절한 원칙과 타이밍을 가지고 팀을 구축해야 한다. 다음은 선행연구에서 나타나는 일반적인 원칙이다.

- 집단적으로 작업할 수 있는 무엇인가를 형상화해야 한다. 즉 각 개인이 아닌 전체가 모였을 때만 함께 만들어 낼 수 있는 무엇인가를 정한다.
- 상호 책임감을 구축한다.
- 공동 작업이 될 만한 사안과 구체적으로 성과를 낼 수 있는 것들을 두고 팀 작업을 진행시킨다.
- 선택을 신중하게 해야 하는데, 다양한 대안들을 여러 모로 고려하고 필요하면 수정하고 다듬는 것을 주저하지 않는다.
- 팀을 이루었다고 팀의 원칙을 무분별하게 고수해서는 안된다. 상황에 맞는 적절한 원칙을 실행한다.
- 다양한 리더들이 모여서 만든 팀 내에서 자신이 원래 있었던 리더의 역할뿐만 아니라 다른 종류의 리더십을 배울 기회를 가진다.
- 자신이 최고 경영자로서 수행해야 할 역할을 포기하고 팀을 구성했을 때는 그만한 대가가 있어야만 한다. 그러한 상충관계를 잘 따져본다. 굳이 팀을 구성할 필요가 없는 경우에는 차라리 한 명의 리더가 조직을 통솔하는 편이 나을 수도 있다. 반면 팀을 구성함으로써 개인에 의한 리더십이 아닌 구성원 전체에 의한 리더십이 구축되어 조직이 활기를 띠게 될 수 있다.

2

사업타당성 분석

창업팀을 구성하고 필요한 자원을 조달하게 되면 이제 본격적으로 사업계획을 수립하게 된다. 사업계획서란 사업을 어떻게 진행할 것인가에 대한 총체적인 계획으로 나침반의 역할을 하게 된다. 사업계획서를 작성하기 전에 통상적으로 우리는 사업타당성 분석의 과정을 먼저 거치게 된다. 여기서는 사업타당성 분석과정을 살펴보고자 한다.

1) 사업 타당성 분석

사업타당성 분석이란 예비 창업자가 준비한 사업내용의 실현가능성(feasibility)을 냉정하고 객관적인 과정으로 검토하고 점검하는 것으로 창업자의 역량(ability), 기술성, 수익성, 시장성 등의 분석 과정을 거친다. 사업 아이디어가 제품화 과정을 거쳐 시장에서 수요를 창출하여 사업이 성공할 가능성의 여부를 체계적이며 합리적인 방법으로 분석하는 것이다. 이러한 사업타당성분석은 재무, 경제적 의사결정에 필요한 기초자료를 제공하여 창업을 실패 가능성으로부터 보호하기 위해 반드시 필요한 사전점검 장치라고 할 수 있다. 사업타당성 분석은 외부 전문가 또는 기관, 적어도 제 3 자의 객관적이고 냉정한 검토를 받아보는 절차가 반드시 필요하다. 객관적이고 체계적인 사업타당성 분석의 결과는 창업의 성공 가능성을 높여 줄 것이며, 필요한 준비사항을 파악하여 효율적으로 창업 준비를 가능하게 해주며, 창업자가 미처 생각하지 못한 부분에 대한 검토를 통해 위기관리를 가능하게 해주며, 창업자의 경영능력 향상 및 사업 지식 습득을 도와주는 효과를 가져다준다.

* 사업타당성 분석에 대한 추가 자세한 내용은 기술창업보육 교재 참조.

<표 IV-4> 사업타당성 분석의 필요성

사업계획의 객관성 확보	• 신규사업 추진에 대한 실패요인을 사전점검하여 성공가능성 제고
창업비용 최소화	• 신규사업의 문제점 및 제약요소를 파악함으로 사업추진 기간 단축과 창업비용 최소화
성공적인 사업의 틀 마련	• 기술성, 시장성, 수익성, 자금수지계획 등 세부 항목에 대한 분석을 통해 사업 추진 세부사항 점검
경영능력 향상	• 창업 준비를 통한 경영관련 분야의 균형 있는 지식습득으로 경영능력 향상

(1) 사업 의사결정

① 사업규모 결정

창업자는 사업타당성 분석을 참고로 향후 사업방향을 결정하여 사업의 규모를 결정하고 사업계획을 수립하여 추진하여야 하며 사업규모 결정을 위한 검토사항은 다음과 같다.

- 선정된 아이템의 투자계획에 따른 규모 결정
- 창업자가 자기자본과 타인자본을 이용한 자금조달 능력에 따른 규모 결정
- 사업장 확보 유무에 따른 규모 결정
- 판매계획에 따른 생산능력 확보여부에 따른 규모결정

② 기업형태 결정

창업을 함에 있어 개인 기업으로 할 것이냐, 법인기업으로 할 것이냐를 결정해야 하는데 개인 기업으로 창업하여 사업규모가 커지면 법인기업으로 전환하는 것을 고려할 수 있으나 전환 시기, 전환에 따른 비용, 창업지원혜택 등 여러 가지 요소를 비교한 후에 결정하여야 한다.

<표 IV-5> 개인기업과 법인기업의 비교

구분	개인 기업	법인 기업
설립절차	<ul style="list-style-type: none"> ● 사업자등록으로 간편한 절차 	<ul style="list-style-type: none"> ● 정관 작성, 법인설립절차 등 이행
경 영	<ul style="list-style-type: none"> ● 경영활동에 대한 단독 무한 책임 ● 신속한 의사결정 ● 경영능력의 한계 	<ul style="list-style-type: none"> ● 회사의 형태에 따라 분류(유한책임, 무한책임) ● 의사결정의 지속성 ● 소유와 경영의 분리 가능
기업주 활동	<ul style="list-style-type: none"> ● 기업주활동의 자유 	<ul style="list-style-type: none"> ● 기업주활동의 제약(상법 등)
자본조달	<ul style="list-style-type: none"> ● 개인의 전액출자로 자본조달 한계 	<ul style="list-style-type: none"> ● 다수의 출자자로부터 거액의 자본금 조달 가능
이윤분배	<ul style="list-style-type: none"> ● 이윤의 전부를 개인이 독점 	<ul style="list-style-type: none"> ● 출자자의 지분에 의해 분배
기업영속성	<ul style="list-style-type: none"> ● 기업의 영속성 결여 	<ul style="list-style-type: none"> ● 기업의 영속성 유지
세제상의 차이	<ul style="list-style-type: none"> ● 소득세 과세 ● 일정규모이하인 경우에 세금부담에 유리 ● 대표자 본인의 급여 불인정 ● 장부기장 등이 상대적으로 덜 엄격 	<ul style="list-style-type: none"> ● 법인세 과세 ● 일정규모이상인 경우에 세금부담에 유리 ● 대표자의 급여인정 ● 복식부기에 의한 장부기장 증빙징취 등의 엄격성 요구 ● 업무무관 가자급금 등에 대한 인정이자의 계산
기 타	<ul style="list-style-type: none"> ● 대인 접촉과 비밀유지에 유리 ● 대외 신용도 취약 ● 창의 노력의 극대화 	<ul style="list-style-type: none"> ● 출자금의 유가증권화 가능 (재산 이전 용이) ● 대외적인 신용 유리 ● 경영관리의 효율성