

# 기술인의 창업



김 시 훈 (한국종합기술금융(주)  
심사담당이사)

- '72. 2 서울대학교 공과대학 화학공학과 졸업
- '72. 3-'76. 7 한국산업은행 기술부
- '76. 7-'80.12 한국개발금융주식회사  
(현 한국장기산업은행) 심사부
- '80.12-현 재 한국기술개발주식회사  
('92. 7 한국종합기술금융주식회사로  
개편) 심사담당이사

## 1. 서 론

이 글을 읽는 분들의 대부분은 기술계통 종사자(엔지니어 또는 연구직)이리라 여겨진다. 앞으로 적어나갈 내용은 한마디로 “기술인이 사업하는 법”이다.

현실에서의 만족 여부를 떠나 상당수 기술인의 꿈은 “언젠가 내 손으로 내 기술을 사업화해서 돈을 버는 것”이리라. 그러나 특별히 가진 것도 없고 경영에 대해 아는 것도 없는 내가 어떻게 사업을 할 것인가 라고 스스로 능력의 한계를 설정하여 지레 주저앉는 분 또한 대다수일 것이다. 금융기관에서 자금을 빌려주는 일에 오래 종사하는 중 중요하게 깨달은 사실은 돈버는 데에는 별다른 선결조건이 필요치 않다는 점이다. 다시 말해 학문이나 배경같은 것은 크게 문제될 바 없다는 사실이다. 경영에 대한 아무런 지식이 없는 기술자라도 노력여하에 따라 성공할 수 있는 기회가 얼마든지 마련되어 있다.

다만 기술자 특유의 소극적 사고, 즉 “나는 돈과는 인연이 없다”든가 “돈벌기 위해 남 앞에서 고개 숙이는 일은 성격에 맞지 않는다”라는 생각만 버리면 되는 것이다. 먼저 자신을 가지자. “나도 할 수 있다”라고, 다음으로 자신의 뜻을 남에게 알려 동반자를 구하는 방법을 연구하자.

알려진 바와 같이 사업경영의 요체는 나와 남과의 관계유지이다. 자금을 조달하는 일, 상품을 파는 일, 사람을 부리는 일 등이 모두 나와 남과의 관계이다. 기계나 연구시설이 주요 대화상대였던 기술자에게 갑작스레 인간관계를 강조하는 것은 매우 부담스러운 것이다. 그러나 그것을 어렵게 여길 필요는 별로 없다. 나만 떳떳하면 남들과의

인간관계는 저절로 이루어진다. 그런 면에서는 솔직·단순을 특징으로 하는 기술인들이 오히려 사업에 적격일 수도 있다.

이 글은 "사업에 경험이 없는 기술인이 창업하는 법"에 유의하여 창업에서 담과 부닥치는 첫 단계-즉, 사업계획을 작성하고 사업자금을 조달하는 두 핵심부분에 촛점을 맞추었다.

## 2. 창업 절차

기술인에 의한 창업의 경우 사업의 아이디어를 대부분 자신이 종사하는 분야에서 얻어진 Know-how가 밑바탕이 된다. Know-how에서 비롯된 사업 아이디어는 자신이 연구(또는 생산)하던 제품을 변형한 것일 수도 있고, 늘 사용하던 시설, 부품이나 원자재를 한 단계 개량시킨 것일 수도 있다.

아이디어를 기업화까지 연결시키기 위해서는 "내가 만들 수 있다"라는 기술자적 단순한 자신감을 "내가 만들면 잘 팔리고 돈도 꽤 벌 수 있다"는 사업가다운 구체화연구 단계까지로 발전시켜야 한다. 즉 사업적으로 성공할 수 있다는 검증을 거쳐야 한다는 것이다.

간략한 사업성 검토는 기술분석, 시장성분석, 재무 및 수익성 분석으로 구성된다. 기술분석에서는 생산공정, 기계장치, 원자재 수급같은 기본 사항을 개략적으로 검토하며, 시장분석에서는 시장의 내용, 과거 및 현재의 추세, 앞으로의 예상, 경쟁관계, 유통경로 등을 조사한다. 재무분석에서는 소요자금, 조달계획을 개략 검토하고 수익성이 있는가를 따져본다.

일차적인 사업성 검토결과 그 타당성이 인정되면 구체적인 사업실시계획을 수립하여야 한다. 부지, 건물 및 기계장치 등 시설의 내역과 가격이 결정되면 생산계획에 따른 초기 운전자금소요액과 합하여 총 사업자금의 윤곽이 드러난다.

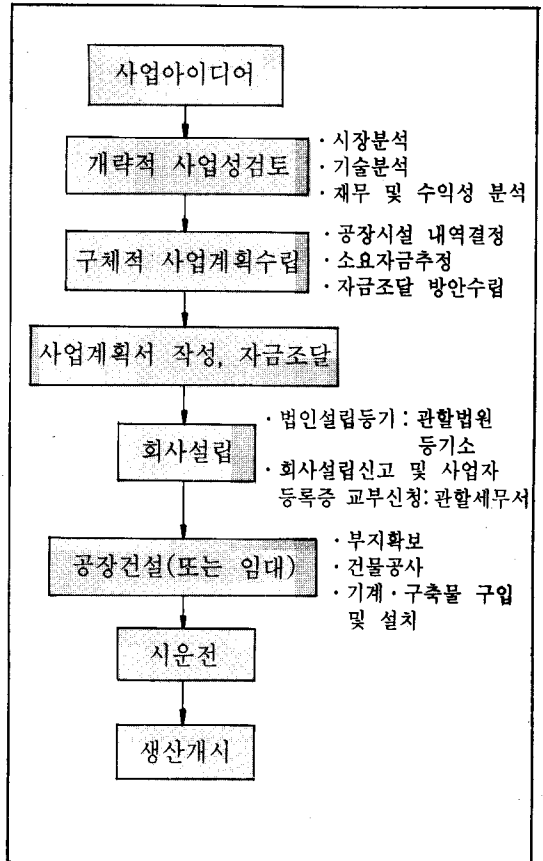
이같은 소요자금을 자신이 전액 부담할 수 있는 경우는 매우 드물고 대부분 외부로부터의 조달이 필요하다. 외부로부터의 자금조달 방식은 자기자본과 타인자본으로 구분되는 데, 나중에 자세히 기술하겠지만 자금과 경영에 함께 참여하는, 소위 동업자에 의한 투자유치가 자기자본에 의한 조

달이며, 금융기관등에 의한 차입이 타인자본에 의한 조달방식이다.

외부자금의 조달을 위하여는 세부적인 사업계획이 작성, 제출되어야 한다. 자신의 사업의지를 남에게 제대로 전달하려면 수천마디의 미사여구보다 객관·타당성있는 자료에 근거하여 작성된 사업계획서가 더욱 설득력을 가진다.

대체적인 자금조달 계획이 마무리 지어지면 회사를 설립한다. 회사는 개인기업의 형태를 취할 수도 있겠으나 외부투자자를 유입하고 공신력을 부여받기 위해서는 처음부터 법인기업으로 출발하는 것이 좋다. 법인을 설립하려면 회사명, 정관, 사업목적, 자본금, 임원진등을 결정한 뒤 법원에 등기를 하고, 관할세무서에 설립신고를 하여 사업자등록증을 교부받도록 한다. 이후 부지확보, 공장건설, 기계구입 및 설치, 시운전, 생산개시까지 이르는 추진절차를 거친다.

이상을 도표로 표시하면 다음과 같다.



### 3. 사업계획

#### 3.1 사업계획의 중요성

새로운 사업을 개시하려는 기업주는 반드시 앞으로 5년 정도의 세부 사업계획을 작성할 수 있어야 한다. 일부 창업자들 중에는 사업계획이란 추측에 불과한 것이며 자신은 불확실한 추정에 의존하기 보다는 현실에서 최선의 선택을 하기 때문에 별도 사업계획을 작성하지 않는다는 사람도 있다. 그럴 듯 하나 매우 잘못된 생각이다. 사업계획이 수립되어 있지 않다는 사실은 아직 현실을 제대로 파악하지 못하고 있으며 따라서 앞으로 해야 될 일에 대하여 뚜렷한 목표를 설정하지 못하고 있다는 뜻이고, 결과적으로 자신 조차 성패의 확신을 가지지 못하고 있다는 것을 인정하는 것이기 때문이다. 이는 미래의 내가 어떻게 될지 모른다고 아무 대학 아무 전공이나 마구 선택하는 것과 다를 바 없다.

미래의 사업방향을 설정하는 데에는 여러가지의 가정이 필요하고, 사업계획이라는 것은 그 가정들이 충족되는 경우에 이러저러하게 사업을 진행시켜 나가겠다는 것이니 만큼, 여러가정이 그대로 들어맞아 계획했던대로 사업이 진행되는 일은 거의 없을 것이다. 그러나 현실에 가장 근접한 가정하에서 수립된 사업계획은 객관·타당성을 가지는 추진계획표이며 비록 작은 계도수정은 거칠지라도 줄거리에 큰 변동이 없는한 목표 가까이로 인도해 주는 길잡이 역할은 할 수 있다. 나침반없는 항해가 불가능하듯이 창업자에게 있어 사업계획은 꼭 필요하다. 그것도 반드시 내 손으로 만들어야만 한다.

#### 3.2 사업계획서의 내용

사업계획서의 내용은 앞에서 언급한 개략적 사업성 검토항목과 다를 바 없고, 다만 객관적 근거 및 수치로서 더욱 구체화 시킨 것 뿐이다. 사업계획은 업종과 사업추진 방법에 따라 조금씩 달라질 수는 있으나 대체로 다음과 같은 내용을 포함한다.

##### 3.2.1 사업주 및 계획사업 개요

- (1) 사업주, 연혁, 소유상태(지분관계), 금융거래 상황
- (2) 사업추진동기 및 내용
- (3) 추진일정
- (4) 소요자금 및 조달계획
- (5) 사업추진에 의한 기대효과
- (6) 사업추진상의 법적, 행정적 제한조치 유무

##### 3.2.2 기술 내용

- (1) 기술의 특성, 타기술과의 비교우위
- (2) 사업추진방법(자체추진, 기술협력, 기술도입 등)
- (3) 기술능력(인력, 설비, 외부 협력기관 등)
- (4) 기업화 계획(공정내용, 주요 설비 및 규모, 입지 및 유틸리티 확보, 원부자재 및 기 능인력 확보)
- (5) 제조원단위(제품 단위당 직접 제조원가)

##### 3.2.3 시장성

- (1) 제품의 용도 및 성격, 주요 수요처
- (2) 국내외 수요실적 및 전망
- (3) 국내외 공급실적 및 전망
- (4) 품질 및 가격 경쟁력
- (5) 판매정책 및 방법
- (6) 연도별 생산 및 판매계획

##### 3.2.4 재무수익성

- (1) 연도별 소요자금 및 조달계획(시설 및 운 전자금 구분)
- (2) 재무추정(사업 개시후 5년간의 손익계산서, 제조원가 명세서, 대차대조표, 자금흐름표)
- (3) 수익성(IRR, BEP, payback period, sensitivity analysis 등)

##### 3.2.5 경영 및 관리

- (1) 경영조직 및 인력(조직도, 주요 경영진 이력, 기타 인력구성등)
- (2) 주요 경영정책

#### 3.3 사업계획서 작성시 유의사항

누차 강조하였듯이 사업계획은 자신의 목표설

정을 위하여 뿐 아니라 사업에 같이 참여할 동업자와 종업원, 그리고 자금을 지원할 투자자, 금융기관에게도 의사결정을 위한 자료로서 필요하다. 또한 인·허가, 신고 등을 관장하는 행정기관에도 사업계획의 제출이 필수적이니만큼 그 작성에 매우 주의를 기울여야 한다. 일반적으로 적용되는 사업계획 작성시의 주의사항을 몇가지 나열해 보기로 한다.

### 3.3.1 정확·적절한 수치 제시

대체로 창업자들은 지나치게 낙관적인 수치를 제시하는 성향이 있다. 자신의 사업이 지지부진할 것이라고 생각하면서도 기업을 시작하는 경영자는 없겠지만 지나치게 현실을 도외시한 무리한 계획을 제시하는 경우가 적지 않다는 것이다. 예로서 2-3년 내에 국내시장을 장악한다거나, 매출의 절반이 이익으로 남는다거나, 5년 이내에 투입자본의 서너배 이상을 회수할 수 있다거나 등등이다. 목표를 높이 설정하는 것은 바람직한 일이나 지나치게 낙관적인 예측은 되려 불신을 가져오기 마련이다. 자신과 유사한 바탕에서 성장해 온 타 기업을 표본삼아 납득할 수 있는 합리적인 수치를 적용해야 한다. 더불어 사소한 사항이지만 오자, 탈자, 계산착오 등도 남에게 치밀하지 못하다는 인상을 주게 되므로 조심해야 할 것이다.

### 3.3.2 여유있는 소요자금과 일정

다수의 창업기업을 상대하면서 느낀 공통점 중 하나는 경험이 부족한 기업가일수록 자금과 일정을 tight하게 잡는 다는 것이다.

예상치 못했던 상황변동, 즉 별도의 부대비용 발생이나 여건변화에 따른 사업비 증액 등은 고려대상에서 제외한다. 예컨대, 시설자금의 경우 부지 구입대, 건축비, 기계구입비를 단순 합산하여 총 10억원이 필요하니 여유분 1억원을 합해 11억원이면 충분하리라고 생각하는 것 등이다. 쉽게 생각할 수 있는 것만 해도 토지구입비에는 취득세, 등록세 등이 포함되어야 하며 때에 따라 부지정지비용, 구축물 설치비용(급, 배수로, 축대 등)도 포함되어야 한다. 도입기계의 경우에도 관세, 하역·운송료, 창고료, 설치비용이 추가되어야 하며

간혹 부대시설(모터, 배관 등)을 별도 구입해야 할 때가 있다. 건설기간이 지연되더라도 인건비, 이자 등이 추가되기도 하고, 환율의 변동에 따라 도입기계 가격이 급등하기도 한다.

추진일정도 마찬가지이다. 사업초기에 작성되는 일정표에는 기계발주, 신공장 개설, 기계도착, 통관, 설치, 시운전, 생산개시 등이 쉬지 않고 이어져 있다. 그러나 이렇게 의욕적인 추진일정도 기후변화에 따른 부지정지 또는 건물공사상의 차질이라도 있게 되면, 잇달은 기계설치부터 시작해서 그 이후공사가 뒤죽박죽이 되버리고 전체 일정은 누적하여 크게 지연된다. 당초의 생산 스케줄에 맞춰 사전 매출 주문이라도 받아 놓은 게 있다면 사업도 개시하기 전에 불신부터 당할 것이다.

이러한 낭패를 막으려면 여유를 가지는 것이 무엇보다 중요하다. 많은 경험을 지닌 사업가의 경우에도 소요자금이나 일정이 당초 계획보다 크게 늘어나는 것은 보통이다. 사업을 처음 시작하는 창업주의 경우 본인이 예상하는 금액이나 기간의 1.5~2배 정도 늘어날 것을 각오해야 한다. 역설적으로는 20억원의 자금확보가 가능할 경우 10억~15억원 정도가 소요되는 사업계획을 꾸미는 것이 안전하다는 말이 된다.

### 3.3.3 경영자에 대한 신뢰감 구축

사업자체는 장래에 대한 예측이므로 부정확할 수 있고 작성자에 의한 주관적 판단이 허용될 수도 있다. 그러나 사람에게 대하여는 오류가 개입될 소지가 없다. 학력·경력을 속이는 것은 말할 것도 없고 불리한 기록을 기재 생략한다는 것 등도 있을 수 없는 일이다.

지나친 자기과시도 남에게 반감을 사게 된다. 경력이나 사회적 지명도를 과장한다거나, 친인척·친구 등 배경을 앞세운다거나, 육영·자선사업같은 창업과 무관한 인격자적인 면을 내세우는 것도 상대는 역겹게 한다. 우리사회는 생각보다 좁기 때문에 인간성을 스스로 드러내지 않더라도 곧 알려지게 마련이다.

숨길 필요없이 과장할 필요도 없이 있는대로 자신을 표현하는 것이 호감을 주게 된다.

### 3.3.4 기술보다는 시장지향적으로

기술인 출신 사업주가 흔히 범하는 오류가 있다. “기술(품질)이 소비를 창출한다”는 것이다.

같은 값이면 품질이 좋은 것이 잘 팔리게 마련이다. 그러나 같은 값이 아닐 때에는 사정이 달라지게 된다. 소비의 특성때문이다. 소비자들은 품질이 우수하나 가격이 비싼 것보다는 다소 품질이 떨어지더라도 가격이 합리적인 것을 선호한다. 또한 복잡한 기능의 첨단제품대신 단순하고 실용적인 제품을 사용하는 데에서 안심을 느낀다.

첨단제품은 초기 시장진출에 애를 먹기 마련이다. 소비자가 익숙해지기까지는 시간이 필요하기 때문이다. 그래서 처음 개발된 제품은 반드시 손해본다는 말도 있다. 그렇지 않아도 모든 여건이 불리하기 마련인 창업자의 입장에서 굳이 불확실한 시장에까지 모험을 걸 필요가 없다. 수요층의 기호가 어디에 있는가를 파악하여 시장우선의 사업목표를 펼치는 것이 좋다.

### 3.3.5 혁신적 제품보다는 개량적 제품을

지나치게 혁신적인 제품보다는 기존제품에 약간의 손질을 가한 개량제품이 기술적 위험성을 적지않게 완화시켜 준다.

요즘 자주 듣게되는 용어중에 high-tech과 medium-tech이라는 것이 있다. 사람마다 이해하는 바가 다르겠으나, 결국 high-tech은 연구개발 집약도가 높은 신제품 개발용 미래지향형 기술이요, medium-tech은 기존제품의 개량에 치중하는 현실 추구형 기술이라고 요약할 수 있겠다. 기업을 세워 하루바삐 제품을 생산·판매해서 이익을 내야하는 창업기업의 입장에서는 내일보다 오늘이 중요한 만큼 medium-tech이 창업대상이 되어야 함이 마땅하다.

예로서, 기술의 집약도가 높아 100정도의 단위기술이 필요한 high-tech 제품과 10정도의 단위기술이 필요한 medium-tech 제품을 창업대상으로 비교해 보자. 물론 100정도의 기술이 모두 충족된다면 high-tech 제품이 훨씬 고수익이 될 것은 당연하나 현실적으로 자본력, 기술력, 인력이 취약한 창업초기 기업이 필요한 단위기술을 모두 확보하리라는 것은 기대하기 어려울 것이다. 첨

단제품의 맹점 중 하나는 100개의 단위기술중에서 98개나 99개가 충족되더라도 나머지 1~2개로 인하여 생산이 불가능하다는 것이다. 차라리 10정도의 단순기술을 소요하는 medium-tech 제품이 초창기 기업의 능력에 알맞는 사업이 될 수 있을 것이다.

이상을 높이 두는 것은 필요하나 도달하기 어려운 목표를 설정하는 것은 어리석은 것이다. 기업은 시행착오의 대상이 아니기 때문이다.

### 3.3.6 투자자에 대한 보상방안 구체화

사업계획이 외부 전문투자자를 유치하기 위한 용도일 때에는 투자자에 대한 보상방안이 사업계획서에 명시되어야 한다. 경영에 직접 참여하는 동업자의 경우는 급여 및 기타의 방법으로 확정적·정기적인 보상을 받을 수 있지만 벤처·캐피탈회사를 비롯한 투자전문기관은 기업이 성공할 경우에 한해 배당이나 주식매각 등의 방법으로 댓가를 회수할 수 있다. 댓가없이 자금을 투입하는 사람은 아무도 없을 것이며 특히 고수익을 목표로 투자하는 전문투자기관의 경우는 말할 필요조차 없다. 전문투자기관은 성장이 더디거나 댓가회수가 불확실한 경우에는 절대로 자금을 투입하지 않을 것이다. 투자기관 또는 경영에 참여하지 않는 투자자를 유치하기 위하여는 배당이나 공개계획 등 실현가능한 구체적인 투자지분 회수방법을 제시하여야 한다.

## 4. 자금 조달

만성적 자금 수요초과 현상을 나타내고 있는 우리나라의 경우, 자금공급기관은 강자로서 수요자는 약자로서의 위치를 일관해 왔다. 따라서 보수·배타적 성향으로 굳혀진 우리의 금융풍토하에, 우수한 기업조차 은행의 문턱을 넘기에 쉽지 않은 현실에서 창업기업이 자금수혜를 누릴 수 있는 여지는 극히 제한되어 있다 하겠다. 더우기 현실안주에 익숙한 기술인이 자금조달의 번거로움을 극복할 용기를 갖기란 몹시 어려운 일이어서 “돈을 구할 자신이 없어서” 좋은 사업기회를 놓쳐버리는 일도 적지 않으리라 판단된다.

여기서는 금융에 대한 기본지식이 없는 기술인 창업자를 대상으로 자금조달의 방법과 자금지원 기관을 설명하기로 한다.

#### 4.1 자금조달 방법

사업자금은 “내가 출자한 돈”(자기 자본; 자본금)과 “남으로부터 빌려온 돈”(타인자본; 부채 또는 차입금)을 합한 것으로, 이를 기업의 총자산이라한다. 예컨대 나와 친구가 합하여 4억원을 모아 사업체를 설립하고(자본금 4억원), 은행으로부터 6억원을 융자 받았을 때(차입금 6억원), 총 가용사업자금은 10억원(총자산 10억원)이 되는 것이다. 이와같이 사업자금을 조달하는 방법은 자기자본을 확충하는 “투자”와 타인자본을 끌어들이는 “융자”(사채발행 및 리스 포함)로 대별할 수 있다.

##### 4.1.1 투자

사업초기의 이자비용 지급부담을 경감하고 재무구조의 건실화를 유도하기 위하여 투자자(개인 또는 기관)로부터 직접적인 자본참여를 받는 방식이다. 창업자는 자신의 경영지배권을 침해받지 않기 위하여 50%미만의 투자를 받는 것이 보통이다. 반면 투자자는 경영의 주도권을 행사하지 못하는 대신 될 수 있는 한 높은 수익을 올리며 투자지분을 회수하려 한다. 투자자(주로 전문투자기관)가 자금을 회수하는 방법은, (1) 기업을 공개(증권거래소시장 또는 장외시장) 한 뒤 시장에서 매각하는 방법, (2) 투자기업의 주주에게 투자지분을 되파는 방법, (3) 제3자에게 지분을 매각하는 경우 중 하나를 선택하게 된다. 전문투자기관은 위의 어떠한 경로를 거치든 5-7년이내에 당초 투자액의 3-4배로 댓가를 회수하는 것을 대부분 원칙으로 하고 있다.

투자는 창업투자회사와 신기술사업금융회사가 주로 취급하며 일부 금융기관도 제한적으로 취급하고 있다.

##### 4.1.2 융자

빌려주는 측(금융기관)과 빌려받는 측(기업)의

약정에 의하여 일정기간 자금을 차입하고 이자와 원금을 분할하여 갚는 방식이다. 융자기간은 거치기간(원금상환 없이 이자만 지급하는 기간)과 상환기간(원금과 이자를 동시에 갚아나가는 기간)으로 구분되며, 융자금은 건물 및 기계장치 구입을 위한 시설자금과 원료구입이나 운영경비 등 일상적인 용도의 운전자금으로 나누어진다. 시설자금의 경우 융자기간은 거치기간 1-3년 포함 5-10년, 운전자금은 거치기간 0-1년 포함 3년이내가 보통이고, 이자율은 년11-13%가 일반적이나 중소기업이나 기술개발을 위한 정책자금중에는 10%미만의 유리한 자금도 적지 않다.

융자를 받기 위하여는 대부분 담보를 제공하거나 금융기관의 지급보증서(신용보증기금 또는 기술신용보증기금의 신용보증서 포함)를 제출하여야 한다. 최근 당국에서는 가급적 무담보로 융자를 취급할 것을 금융기관에 권장하고 있으나 아직 실현이 일반화되어있지 않은 형편이다.

##### 4.1.3 회사채 발행

회사채(통상적으로 일반사채)는 불특정한 상대(일반인 또는 금융기관)로부터 자금을 빌리는 댓가로 채무증서(채권)를 발행하여 준 뒤, 일정기간이 지나 채권을 제시한 자(당초 사채권자 또는 그로부터 채권을 양수한 자)에게 상환하는 방식이다.

회사채에는 일반사채외에 전환사채 및 신주인수권부 사채와 같은 특수회사채도 있다.

전환사채는 약정한 기간(전환청구기간)내에 약정한 조건(전환조건)으로, 사채권자가 당해 사채회사로부터 상환대신 주식으로 바꾸어 받을 수 있는 권리(전환권)가 부여된 사채이며 그 성격상 일반사채와 투자의 중간형태라 할 수 있다. 예를 들어 A회사가 (1)발행일: 1993년 5월 1일, (2)만기: 3년, (3)이자율: 년 10%, (4)전환청구기간: 발행후 1년부터 만기일까지, (5)전환가격: 1주당 1만원 (주당 액면가 5,000원)의 조건으로 B에게 전환사채 2억원을 발행하였을 경우, B는 전환청구가능 기간내인 1994년 5월 1일부터 1996년 5월 1일까지는 언제든지 2억원 상당액의 사채를 액면가 1억원의 주식으로 전환할 수 있는 권리를 가진다.

만약 그 기간내 전환하지 아니하면 년 10%의 이자를 징수하고 1996년 5월 1일에 2억원을 상환받는다.

신주인수권부 사채는 사채와 별도로 사채권자가 회사에 신주의 발행을 청구할 수 있는 권리인 신주인수권(신주 발행청구권)이 부여된 사채를 말한다.

신주인수권부 사채는 신주인수권과 사채권이 함께 행사되어야하는 비분리형과 따로따로 행사할 수 있는 분리형이 있는데, 아직 우리나라에는 널리 이용되지 않고 있다.

#### 4.1.4. 특수 투융자

##### 4.1.4.1 조건부융자

자금을 지원한 후 원리금을 상환받는 대신 지원사업의 실시결과로 발생하는 매출액에 비례하여 일정기간 실시로(royalty)를 징수하며, 해당사업이 실패하는 경우에는 융자원금의 일부만을 최소상환금(minimum royalty)으로 상환받는방식이다.

예컨대, A회사가 개발한 B제품을 기업화시키기 위하여 4억원의 조건부융자를 지원한 후, 그 댓가로 B제품 매출액의 5%를 5년간 징수하기로하고 최소상환금을 원금의 30%로 하기로 합의하였다고 하자. B제품이 자금 지원후 5년간 각각 10억원, 30억원, 50억원, 40억원, 20억원 매출되었다고 가정하면 각 년도별 징수하는 royalty는 5천만원, 15억원, 2.5억원, 2억원, 1억원으로 총 7.5억원에 달하게 되어 융자원금 대비 양호한 수익율을 나타내게 된다. 그러나 만약 사업개시 1년뒤 10억원의 매출을 기록한 뒤 (즉 royalty 5천만원 징수후) 갑작스런 실패로 매출이 중단된다고 하면 최소상환금 12억원(당초 원금의 30%)에서 기 징수분 5천만원을 차감한 7천만원만을 추가 징수하는 대신 융자는 종료하게 된다.

이와 같은 자금지원방식은 기업화의 Risk가 큰 반면, 매출액의 급격한 신장세가 예상되는 사업 지원에 효과적이다. 조건부융자는 신기술사업금융회사인 한국종합기술금융(주) 및 한국기술금융(주)에서 취급하고 있다.

##### 4.1.4.2 약정투자

일정기간동안 매출액 또는 투자원금의 일정율을

사용료로 받으며, 계획사업의 성공시에는 주식전환등의 방식으로 투자원금을 회수하고 실패시에는 투자자금의 일부만을 상환받는 방식이다. 조건부융자와 유사한 성격을 가지고 있으며 창업투자회사에서 취급하고 있다.

#### 4.1.5 리스(시설대여)

리스회사 소유인 시설을 기업에게 일정기간 빌려주는 댓가로 정기적인 사용료를 징수하는 방식을 말한다. 자금을 빌려주는 “금융”대신, 시설을 대여하는 것이므로 “물융”이라는 용어를 사용한다.

리스에 관한 법에 따르면 “시설대여라 함은 시설대여 이용자가 선정한 특정물건을 시설대여회사(리스회사)가 새로이 취득하거나 대여받아 그 물건에 대한 직접적인 유지·관리의 책임을 지지 아니하면서 대여시설 이용자에게 대통령령이 정하는 일정기간(해당물건 법정내용년수의 60~70%) 이상 사용하게 하고 그 기간에 걸쳐 일정 댓가를 분할하여 지급받으며 그 기간 종료후의 물건 처분에 관하여는 당사자간의 약정으로 정하는 물적금융을 말한다”라고 되어 있다.

과거 기계를 도입하는 경우에는 대부분 수요자가 용자를 받아 직접 기계를 구매하는 것이 일반적이었으나 최근에는 리스를 이용하는 일이 많아졌다. 이는 리스의 다음과 같은 잇점 때문이다.

(1) 리스는 부채로 계상되지 않아 부채비율(총부채÷자기자본)을 증가시키지 않으므로 건전한 재무구조를 지켜나갈 수 있다. 따라서 타 금융기관 및 거래선에 대해 신용을 유지할 수 있다.

(2) 도입기계를 리스하는 경우에 기계 구입대금외에 관세 및 기타 부대비용일체를 리스회사가 부담하기 때문에 소요자금의 70-80%만을 지원하는 용자에 비해 100% 지원의 효과가 있다.

(3) 리스물건의 소유권이 리스회사에 유보되기 때문에 원칙적으로 별도의 물적 담보를 요구하지 않고 있으며 (통상 담보를 제공하는 경우도 리스액의 50%내외), 이에 따라 담보력이 부족한 중소기업의 원활한 자금조달 창구가 될 수 있다.

(4) 리스기간은 통상적인 기계내용년수보다 짧게 책정되어 있어, 기술의 혁신속도가 빠른 현대사회에서 기계의 진부화에 따른 위험을 경감할

수 있다.

(5) 원금과 리스이자로 구성되는 리스료는 단 기간에 전액 손비인정이 가능하므로 지급이자 및 감가상각비가 손비로 인정되는 차입에 의한 시설구입보다 조세 절감 효과가 있다.

리스의 이자율은 용자와 비슷하거나 약간 높은 수준이다.

현재 리스를 취급하는 기관은 25개 리스회사와 6개 종합금융회사, 3개 신기술사업금융회사 등 34개가 있다.

#### 4.1.6 어음할인 및 팩토링

상품의 거래에 수반하여 발생하는 어음(또는 외상매출채권)을 금융기관이 매입함으로써 단기 운전자금지원의 효과가 있다.

### 4.2 자금지원기관

창업을 위한 자금을 지원하는 기관은 전문 벤처·캐피탈(V.C)회사로서 중소기업 창업투자회사와 신기술사업금융회사가 있으며, 중소기업 전담 지원기관으로서 중소기업진흥공단, 중소기업은행 등이 있고, 기타 일부 특수은행과 시중은행에서도 창업관련자금을 배정하고 있다. 또한 직접적인 자금공급기관은 아니나 자금조달을 위한 보증을 전담하는 신용보증기금, 기술신용보증기금이 있다.

#### 4.2.1 벤처·캐피탈 회사

##### 4.2.1.1 중소기업 창업투자회사

###### 〈개요〉

중소기업 창업지원법 11조에 의거하여 상공자원부에 등록된 V.C회사이다. 중소기업 창업투자회사(이하 “창투회사”)의 업무는 창업자에 대한 투자, 창업투자조합의 결성 및 관리, 창업자에 대한 보증 및 자금알선, 창업관련 상담·정보제공·사업알선, 사업타당성 검토를 위한 조사용역사업 등 광범위하나 주요업무는 역시 창업자금 지원이다.

###### 〈자금지원〉

창투회사가 자금을 지원하기 위한 재원은 자

본금(법상 50억원 이상), 창업투자조합자금 및 자기자본의 5배 이내에서 허용되는 차입금으로 구성되어 있다. 이 재원은 투자 및 자금대여의 형태로 기업에 지원된다.

투자는 주식인수, 전환사채나 신주인수권부 사채인수, 약정투자 등이 포함되며 그 대상은 설립후 5년이내의 기업으로 한정된다. 기업당 지원한도는 10억원이내 또는 자기자본의 10%이내이며 피투자기업 자본금의 50%를 초과하여 투자할 수 없다. 자금대여는 창투회사가 기투자한 기업에 대하여 운용자금의 지원등을 목적으로 단기대여(원칙적으로 1년이내)하는 것으로 “조직적·계속적으로 대출”하는 것은 금지되어 있다. 총 한도는 창투회사 납입자본금의 20%이내이다.

###### 〈창업투자조합〉

창투회사의 주관하에 투자활동을 위한 조합을 구성하여 자금을 모집하는 것으로 구성원은 주관 창투회사(업무집행조합원), 일반 참여자(일반조합원) 및 정부의 창업지원기금(특별조합원)으로 되어 있다. 투자조합은 보통 50억원 내외의 규모이며 업무집행조합원의 책임하에 창업기업에 투자한다. 투자활동에서 발생한 이익은 20%정도를 업무집행조합원에게 성과보수로서 우선 지급하고 나머지는 조합원의 지분에 따라 배분된다. 투자조합은 7-8년의 기한부로 결성되는데 해산시 남은 재산이 있을 때는 역시 조합원의 지분에 따라 배분된다.

투자조합제도는 자본금에 주로 의존하는 창투회사의 투자재원을 확충하기위해 창업지원법에 의거 허용된 것이며, 피투자기업측으로서는 창투회사에 의한 직접투자와 모든 면에 다를 바 없다.

###### 〈현 황〉

86년 11월 부산창업투자(주)가 처음 발족한 이래 오늘날까지 국내에는 52개의 창업투자가 설립운영 중에 있다.

설립주체별로 보면 은행등의 자회사(국민기술금융, 한국기업개발금융, 신보창업투자, 장은창업투자 등), 증권회사의 자회사(한신기업개발금융, 대신개발금융, 신영기술금융, 동서창업투자 등), 중견기업의 자회사(우신개발금융, 아신창업투자



음, 한라창업투자, 한림창업투자 등)와 개인 또는 공동투자기업(부산창업투자, 우성창업투자, 대방창업투자 등)으로 크게 네그룹으로 구분할 수 있다.

자본금의 총계는 5,110억원, 92년말까지의 지원 실적은 1,231건에 4,161억원(주식인수 2,647억원, 전환사채인수 1,514억원)이며, 이와 별도로 23개 창투회사가 36개 1,940억원에 달하는 투자조합(그중 1,367억원 투자집행)을 결성 운영중에 있다.

'88-'90년간은 창투회사의 영업이 활발한 시기였다. 그러나 '91년이후 국내경기 악화에 따라 중소기업의 부도율이 증가함으로써 피투자기업의 부실화율이 높아진 반면, 투자조합 결성 부진, 기업공개요건 강화 등의 악조건까지 겹쳐, 최근 들어 몇몇을 제외하고는 대부분의 창투회사가 사실상 신규투자를 중단한 채 기투자지분 회수에 열중하는 것으로 알려졌다. 이에 따라 관계 당국에서는 창투회사의 통폐합과 함께 업무영역이 다양한 신기술사업금융회사로의 전환 등을 검토 중이다.

#### 〈창투회사에 대한 정책지원〉

정부는 창투회사를 육성·발전시키기 위하여 자금과 세제상의 각종 지원책을 시행중에 있다.

자금지원책으로는 정부의 중소기업구조 조정기금을 활용하여, 창투회사 자기자본의 50%이내 출자와 장기저리융자를 실시하고 있다. 한편 투자조합에 대하여는 20%이내 출자 및 동 조합 손실시 정부지분을 우선 상각하는 혜택이 마련되어 있다.

세제지원책으로는 투자조합 출자금의 자금출처 조사 면제, 창투회사 출자자 배당소득 분리과세, 창투회사 투자수익에 대한 법인세 면제, 창투회사 출자금에 대한 등록세 5배 중과 면제 등이 있다.

#### 4.2.12 신기술사업금융회사

##### 〈개 요〉

신기술사업금융회사(이하 "신기술회사"라 함)는 신기술사업 금융지원에 관한 법률 제6조에 의거, 중소기업창업투자회사로 등록된 후 2년이 경과하고 수권자본금이 50억원 이상이며 전문인력을

보유하여 재무부장관의 인가를 받은 V.C.회사이다. 업무는 신기술사업자(신기술을 개발, 기업화하는 종업원 500인 이내 총자산 150억원 이내의 중소·중견기업)에 대한 투자 및 용자, 신기술 사업투자조합의 운용 및 관리, 신기술사업자에 대한 경영 및 기술지도, 신기술사업자의 기술개발 및 사업화에 필요한 시설의 대여(리스), 신기술사업자의 기술개발제품의 거래에 수반하여 발생하는 외상 매출채권의 양수(팩토링) 등이다.

##### 〈자금지원〉

신기술회사의 재원은 창투회사와 동일 하나 자금지원 방법은 보다 다양하다. 즉, 창투회사에 허용된 투자(주식인수, 전환사채 또는 신주인수 권부 사채인수)외에 용자, 리스, 팩토링이 추가되어 종합금융지원이 가능하다.

##### 〈현 황〉

앞에서 기술한 바와 같이 "창투회사로 등록되어 2년이 경과한 자는 신기술회사의 인가를 받을 수 있게" 되어 있으나 아직 창투회사가 신기술회사로 전환된 사례는 없다. 다만 신기술사업금융지원법상의 경과조치로서 동법 제정('86. 12. 26) 이전부터 V.C.업을 영위하던 자는 창투회사를 거치지 아니하고 직접 신기술회사로 인가를 받을 수 있게 되어있는데, 아래 4개 회사가 이에 해당되어 인가를 받았다.

신기술회사 중 최대의 회사는 한국 종합기술금융주식회사(KTB)이다. KTB는 정부와 민간기업의 공동출자하에 '81년 한국기술개발주식회사(KTDC)로 발족하여 '80년대 이후 국내 기술개발금융분야를 주도해 왔다. KTDC는 92년에 복권 발행 예금수취기능 등 업무영역을 확장하여 KTB로 전환하였으며, '92년말까지 누계지원액은 9,320억원으로 국내 58개 V.C 회사가 지원한 1조9,750억원중 47.1%를 차지하고 있다. KTB는 정부가 직접 투자한 유일한 V.C회사로서 신기술사업 금융지원법외에 특별법으로 제정된 「한국종합기술금융주식회사법」에 의거 과학기술처의 업무지도를 받게 되어있다.

한국기술금융주식회사(KTFC)는 '84년 산업은

행의 출자로 설립된 국내 2위의 V.C회사이며 '92년말까지의 누적지원액은 4,039억원이다.

한국개발투자주식회사(KDIC)는 '82년 국내 7개 단자회사의 공동출자로 설립되었으며 '92년말까지의 누적지원액은 540억원이다.

한국기술진흥개발주식회사(KTAC)는 국내 최초의 V.C회사로, 「국내 출연연구소 개발기술의 기업화」를 주목적으로 KIST가 출자하여 '74년에 설립되었다. V.C의 원조로서 한때 국내개발기술의 기업화에 큰 역할을 하였음에도 불구하고, 자금사정으로 활동이 부진하다가 수년전 기술신용보증기금이 경영권을 인수하여 새롭게 영업을 확대 중에 있다. '92년말까지 누계 324억원을 지원하였다.

〈신기술회사에 대한 정책지원〉

정부의 직접적인 자금지원책은 없으며, 다만 세제면에서 투자수익에 대한 법인세 면제, 신기술회사 투자자에 대한 배당소득의 분리과세, 투자조합 조합원 소득에 대한 과세특례 등이 있다.

〈창투회사와 신기술회사의 차이〉

국내 V.C업체는 2개의 법에 의하여 창투회사와 신기술회사로 구분되어 있다. 여기에 KTB를 위한 「한국종합기술금융회사법」까지 합하면 3개의 법이 존재하고 있으며 소관 행정부처도 각각 상공자원부, 재무부 및 과학기술처로 3원화되어 있다.

창투회사와 신기술회사는 모두 V.C를 주업무로 하고 있으므로 기능은 거의 유사하나 후자가 전자에 비하여 영업대상 및 범위가 넓은 편이다. 즉 창투회사는 “5년이내의 창업기업에 대하여 투자만을 할 수 있음”에 대해 신기술회사는 “중소·중견기업에 대하여 투자, 융자, 리스, 팩토링을 할 수”있으므로 업무가 매우 다양하다고 할 수 있다.

따라서 창투회사들은 신기술회사로의 전환을 인가하여 주거나 신기술회사에 허용된 업무를 자신들에게까지 확대하여 주는 방안 등을 계속 요청 중인 것으로 알려졌다.

한편 창투회사를 이용하는 고객기업의 입장으로서, 다양한 금융서비스가 불가능한 단점이 있는 대신 창투회사로부터 지분의 10%이상을 투

자받는 경우 5년간에 걸쳐 제세(법인세, 취득세, 등록세, 재산세)를 감면받을 수 있는 잇점이 있다.

4.2.2 중소기업지원 전달기관 등

4.2.2.1 중소기업진흥공단

중소기업진흥공단은 중소기업구조 조정기금 중 일부를 창업자를 위한 창업조성자금으로 설정하여 장기저리로 융자지원하고 있다. 지원대상은 창업 또는 설립후 1년 이내의 중소기업자로서 공업기반기술개발사업 성과를 기업화하는 자, 특허와 실용신안을 기업화하는 자, 상공자원부가 고시한 부품·소재의 국산화사업을 하는 자, 첨단기술산업을 영위하는 자 등이다. 자금지원조건은 시설자금 3억원 이내 (소요자금의 90%이내), 운전자금 1억원이내(소요자금의 70%이내)이며 기간은 각각 8년(3년거치 포함)과 3년(1년거치 포함), 금리는 9%이다.

절차는 공단본부 또는 지부에 창업조성실시계획 승인을 요청하면 실사 및 심사를 거쳐 동 계획 승인후 융자를 집행하도록 되어 있다.

4.2.2.2 중소기업은행

제조업을 영위하기 위하여 창업(또는 설립후 1년이내)하는 기업에 대하여 중소기업 기술창업자금을 융자한다. 대상은 기술집약형 중소기업, 기계·소재 및 부품 국산화고시 대상품목 생산업체, 중소기업 시설택별 특별자금 취급지침 해당업체와 한국기업개발금융(주)이 투자한 중소기업으로, 창업자는 1년이상 관련업종에 종사한 경력이 있어야 한다. 한도는 시설자금 2억원, 운전자금 1억원 이내이며 융자기간은 2년 이내, 융자비율은 소요자금의 80%이내이다.

4.2.2.3 국민은행

창업 또는 설립후 2년이내의 제조업(광업 및 기술관련 서비스업 포함)에 대하여 창업지원자금을 융자한다. 한도는 시설 및 운전자금 각각 5억원이며 기간은 각각 8년과 1년이내이다.

4.2.3 창업자 신용보증기관

4.2.3.1 신용보증기금

설립후 3년이내(지방의 경우 5년이내)의 제조업을 영위하는 중소기업을 대상으로하는 창업보

증제도가 있다. 지원요건은 사업타당성 검토기관을 거친 업체로서 현재 가동중이어야 한다. 보증한도는 동일기업당 15억원 이내이며, 운전자금 보증액이 3억원 이하인 경우는 간이심사기준을 적용한다. 단, 운전자금의 보증금액은 매출액의 1/4 이내이다.

#### 4.2.3.2 기술신용보증기금

제조업을 영위하는 설립 3년이내의 기업으로 사업자등록증을 소지하고 자기 사업장을 보유한 업체에 대하여 간이심사보증을 하고 있다. 대상자는 최근 1년내 적황색 거래처 또는 금융거래 부실자로 규제된 사실이 없어야되며 당좌부도를 발생한 사실도 없어야 한다. 동일기업당 보증한도는 15억원이며, 일반창업자에 대하여는 운전자금 보증한도가 1억원, 지방기술창업자에 대하여는 운전자금 보증한도 2억원, 시설자금 보증한도 5억원, 리스 보증한도 3억원 이내이다.

#### 4.2.4 자금조달 협력기관

창업자금 조달을 위한 정보제공 또는 상담 등 협력을 제공하는 기관으로는 상공자원부(창업지원과), 시·군·구청(창업민원실), 중소기업 유관기관(중소기업진흥공단, 창투회사, 중소기업협동조합 중앙회, 상공회의소) 등이 있으며 특기할 기관으로 중소기업 상담회사가 있다.

중소기업 상담회사는 자금조달 상담을 포함, 예비창업자의 사업성 평가부터 설립등기까지의 창업절차를 대행해주며, 초창기 기술집약형 중소기업에 대한 경영·기술지도 등 용역도 제공하고 있다. 정부는 상담회사의 육성을 위해 상담회사가 창업기업에 용역을 제공하는 경우, 용역비의 50%(500만원이내)를 창업지원기금으로 보조해 주는 장치를 마련하고 있다. 현재 34개 상담회사가 등록되어 있다.

## 5. 결 언

우리나라의 경제발전단계를 각 시대를 주도한 산업구조별로 보면, 60년대는 노동집약산업시대, 70년대는 자본집약산업시대, 그리고 80년대 이후는 기술집약산업시대라고 특징지을 수 있겠다. 섬유, 신발을 주종으로하는 노동집약산업이나 선박, 자동차 등이 중심이 되는 자본집약산업은 그 속성상 대기업 위주의 성장이 불가피한 반면, 부품·소재등이 포함되는 기술집약산업은 중소기업에 알맞다는 것이 과거 선진국의 예로보아 정설로 되어있다. 이러한 관점에서 볼 때 앞으로 우리의 경제는 기술위주의 중소기업이 선도해 나갈 것이 분명하다. 바야흐로 기술인이 창업하기에 유리한 시대가 다가온 것이다.

앞에서 본 바와 같이 최근들어 창업을 위한 자금을 지원하는 기관, 상담과 알선을 전담하는 기관이 크게 늘어났고 이와 함께 정부의 육성지원책도 다양화·체계화되었다. 제대로만하면 사업하기가 한결 쉬워졌다.

그럼에도 불구하고 요즘 창투회사들의 투자사례에서 보이듯이 상당수의 창업기업이 꽃도 피워보기 전에 시들어 버리는 이유가 무엇일까? 물론 경제정책의 운용실패에 따른 자금구조의 왜곡이나 범세계적 불경기에서 비롯된 국내외시장의 위축이 큰 원인을 제공하였음을 부인할 수 없다. 그러나 창업직후 좌초한 기업의 경우에 스스로의 책임 또한 결코 묵과할 수 없다. “돈벌 욕심에” 너무 성급했던 것이다. 사업을 개시하기 이전에 충분한 연구와 검증이 있었다라면 기업과 투자자 모두에게 불행을 주는 이같은 무더기도 산사태는 상당부분 줄일 수 있었을 것이다.

마지막으로 예비창업자에게 다음과 같이 조언하고 싶다. 「신중히 판단하고, 신속히 행동하라」고.