

IT 벤처기업의 애로요인과 벤처인큐베이팅 시스템

The Development Bottlenecks of IT Venture Companies and Venture Incubating System

박범수(B.S. Park)
김서균(S.K. Kim)
박태웅(T.W. Park)

기술평가팀 연구원
기술평가팀 선임연구원
벤처기술평가센터 책임연구원, 센터장

급속한 기술혁신과 변화 속에서 IT 벤처기업은 국가의 경제성장과 발전을 이끄는 원동력으로 작용하고 있다. 정부의 정책적 지원 하에서 벤처기업은 양적으로도 엄청난 규모로 성장하였다. 그럼에도 창업초기에 있는 벤처기업들은 예전과 마찬가지로 그들이 직면한 시장의 비효율성으로 인해 쉽게 어려움에서 벗어나지 못하고 있다. 본 연구는 창업초기 IT 벤처기업들이 겪고 있는 애로요인들을 시장 효율성과 시스템적 관점에서 접근함으로써 IT 벤처기업의 질적 성장을 위한 정책적 해결점을 찾아 보고자 한다.

I. 서론

오늘날의 급속한 기술혁신과 그 결과의 신속한 상업화를 통한 이윤 창출은 글로벌 경제 하에서 국가의 경제성장과 발전을 이끄는 원동력으로 작용하고 있으며, 벤처기업은 이러한 변화를 담당하는 핵심적인 경제주체로서 그 역할을 담당해 오고 있다.

지난 한 해 동안 계속되는 경기 불황과 IT 산업의 침체로 우리나라의 수출이 전년 대비 12.5%의 마이너스 성장을 기록한 어려운 여건 하에서도 오히려 11.4%의 수출 증가세를 보인 것은 벤처기업이 국가 경제 성장과 발전의 핵심으로 등장하고 있음을 말해주는 대목이라고 할 수 있다[1].

그럼에도 정작 벤처 경영인들은 이구동성으로 벤처기업이 생성되고 성장하고 발전하는 생태적 환경이 정부의 많은 지원 정책에도 불구하고 여전히 어려움에 처해 있다고 한다. 정부의 벤처 지원 정책 덕분에 벤처 산업은 양적 규모는 엄청나게 커졌지만

이를 떠받칠 토대는 아직 허약하다는 것이다. 이에 대해 정부는 단순 인프라 지원 형태에서 벗어나 투자 조합 결성을 통한 자금 지원, 인큐베이팅 지원 등의 보다 적극적인 질적 지원을 통해 벤처 생태 환경을 개선하고자 노력하고 있지만 그 효과가 아직은 미지수인 채로 남아 있다.

문제는 시스템이다. 벤처 산업 규모가 작았을 때는 사안별 정책이 효과를 발휘했는지 모르지만 지금과 같은 엄청난 벤처 산업 규모 하에서는 힘들 수 밖에 없다. 벤처의 생성, 성장, 발전을 연결시킬 수 있는 시스템이 필요한 것이다. 그리고 특히 벤처 성장의 최대 기로라고 할 수 있는 창업 초기 인큐베이팅 시스템의 구축은 신생아에게 주는 어머니의 초유와 같은 역할을 하게 될 것이다.

따라서 본 연구에서는 이를 위해 먼저, IT 벤처기업의 현황과 애로점을 진단하고, 창업 초기 벤처기업들이 직면한 이같은 애로사항들을 어떻게 하면 시스템적으로 해결할 수 있을 것인가에 대해 논의함

<표 1> 벤처기업 대상범위

구 분	범 위
벤처캐피탈 투자기업	창업 7년 이내에 창업투자회사(조합), 신기술사업금융업자(조합), 한국벤처투자조합, 다산벤처로부터 자본금의 20% 이상(주식에 한정되는 경우 자본금의 10% 이상) 투자받은 기업
연구개발투자기업	직전 4분기의 총매출액 대비 연구개발비가 5% 이상인 기업
특허기술 개발기업	① 특허권·실용신안권 및 신기술 개발사업에 의해 생산된 제품의 직접 회계년도 매출액이 총매출액의 50% 이상(수출액의 경우 25% 이상)인 기업 ※ 신기술사업의 유효기간은 기술개발완료일 또는 인증일로부터 5년 이내(정보통신기술개발 중 우수신기술 이용사업은 3년 이내) ② 공공연구기관, 한국기술거래소를 통하여 이전받은 기술에 의해 생산된 제품의 직전 회계년도 매출액이 50% 이상(수출액의 경우 25% 이상)인 기업
기술평가우수기업	창업중인 기업, 자체개발 기술을 사업화하는 기업, 신기술 개발기업의 기준에 미달하는 기업 또는 의장권 보유기업에서 기술성 또는 사업화 능력이 우수하다고 평가된 기업 ※ 벤처기업평가기관: 정보통신연구진흥원, 기술신용보증기금, 한국과학기술원 등 13개 기관

<자료>: 벤처기업특별법 제2조

<표 2> 벤처기업 업종별 현황

(단위: 개, %)

연도	제조업	정보처리 SW	연구개발서비스	건설/운수	도소매업	농어업/광업	기타	계
2000	5,363(61.0)	2,925(33.2)	213(2.4)	144(1.6)	74(0.8)	28(0.3)	51(0.6)	8,798(100)
2001.11.	6,896(60.7)	3,712(32.7)	327(2.9)	199(1.7)	107(1)	28(0.2)	96(0.8)	11,365(100)

<자료>: 중기청, 2001. 12.

으로써 벤처 산업의 질적 성장을 위한 정책적 대안을 제시하고자 한다.

II. IT 벤처기업의 현황 및 애로점 진단

1. IT 벤처기업의 정의 및 현황

IT 벤처기업이란 일반적으로 정보 통신 분야에서 첨단 신기술이나 참신한 아이디어를 사업화해서 신규 시장을 개척하는 기술 집약적이고 미래의 성장 가능성이 높은 기업(high-tech, high-risk, high-return)을 의미하는데 우리나라에서는 중소기업으로서 벤처캐피탈이 투자한 기업, 연구 개발 비중이 높은 기업, 특허·신기술 개발 기업, 기술평가 우수기업을 대상으로 벤처기업 확인 제도를 실시하고 있다.¹⁾²⁾ 현재 벤처기업 특별법에 따라 <표 1>

에 나와 있는 해당 요건을 충족하는 중소기업에 대하여 확인 과정을 거쳐 공식적인 벤처기업으로 인정하고 있다.

2001년 11월 말 현재 우리나라 벤처기업의 수는 11,365개로 꾸준한 증가세를 보여주고 있다. 벤처기업의 평균 종업원 수는 47명(총 30만 명), 매출액 규모는 52억 원(총매출액 약 38조 1천억 원), 업종별로 보면 기계·금속·전자 등 제조업이 61%, 정보처리 SW가 33%로 IT 분야 관련 업종들이 대부분을 차지하고 있다(<표 2> 참조).

벤처기업을 업력별로 살펴보면, 업력 2년 이하의 벤처기업이 전체의 32.8%, 3년~5년은 28.5%, 6년~10년은 22.4%, 10년 이상된 벤처기업은 16.3%인 것으로 조사되었다. 그리고 유형별 현황을 살펴보면 54.3%에 해당하는 6,172개 벤처기업들이 기술평가 우수기업 지정을 통해 벤처기업으로 확인된 것으로 나타났다(<표 3> 참조).

벤처기업으로 확인 받은 업체에 대해서는 세제·금융·인력·공장 설립 등에 대해 우대지원을 실시하고 있는데, 벤처캐피탈이 일정지분이상 투자한 중소기업을 벤처기업으로 확인하고 있으나, 벤처

1) 벤처기업을 미국(중소기업투자법)에서는 신기술 또는 아이디어를 독립기반 위에서 영위하는 위험성이 크나 높은 기대 수익이 예상되는 신생기업을 의미하고, 일본(중소기업의 창조적 사업활동 촉진에 관한 임시조치법)에서는 중소기업으로서 R&D 투자비율이 총매출액의 3% 이상인 기업 또는 창업 후 5년 미만인 기업들을 의미한다.
2) 유흥, 사치업종 등 43개 업종을 제외한 전업종이 벤처기업 대상이 됨.

<표 3> 유형별 벤처기업 현황 (단위: 개, %)

유형	1998년	1999년	2000년	2001년 11월 말
벤처캐피탈 투자기업	494 (24.2)	839 (17.0)	1,393 (15.8)	1,558 (13.7)
연구개발 투자기업	584 (28.6)	893 (18.1)	830 (9.4)	1,287 (11.3)
특허기술 개발기업	766 (37.5)	1,712 (34.7)	1,668 (19.0)	2,348 (20.7)
기술평가 우수기업	198 (9.7)	1,490 (30.2)	4,907 (55.8)	6,172 (54.3)
합계	2,042	4,934	8,798	11,365

<자료>: 중기청, 2001. 12.

캐피탈의 지분 회수로 자격상실이 되었음에도 불구하고 벤처기업으로 관리되는 사례가 종종 발생하고 있다.

한편, 이처럼 많은 중소기업들이 벤처기업으로 지정되고, 창업도 활발한 편이지만 기술력을 바탕으로 한 해외 진출은 아직 초보 수준이며 세계 시장에서 국제 경쟁력을 지닌 벤처기업은 극소수인 실정이다.

그리고 짧은 기간에 집중 지원하는 과정에서 일부 지원 시책의 효율성이 저하되거나 벤처 관련 주체들의 도덕적 해이가 종종 발생하고 각 정부 부처 별로 벤처 정책에 대한 정책 수단을 경쟁적으로 개발함으로써 종합적인 조정 기능이 미흡한 실정이다.

2. IT 벤처기업의 애로요인 분석

벤처기업은 조직관리, 판로개척, 자금조달, 기술개발 등 비즈니스 관련 경험이 적기 때문에 해당 사업을 영위하는 데 있어 상당한 어려움을 겪고 있다. 특히 기업 업력이 짧은 벤처기업일수록 기업운영에 관한 노하우 부재로 인해 우수한 기술력을 확보하고도 도산하는 경우가 종종 발생하고 있다. 이러한 측면에서 볼 때 벤처기업이 조직규모 및 market power를 배양하여 영속 기업(going concern)으로 발전하는 과정에는 여러 가지 성장 애로요인들이 있을 수 있다.

벤처기업 경영 요소에는 자금, 입지, 기술, 인력, 시장, 정보, 기업지원 서비스 등 여러 가지 공급요건들이 있는데, 각각의 요건별로 벤처기업의 성장을 지연시키는 다양한 애로요인들이 존재하고 있다.

<표 4> 벤처기업 애로요인

구분	애로요인	
경영전반 측면	국정감사[2]	자금조달(51.8%), 마케팅 및 영업(29.1%), 인력조달(14.8%), 기술개발(3.7%)
	대덕넷[3]	자금난(50.3%), 마케팅(42.6%), 경영교육(10.7%), 부지문제(4.7%), 기술력(2.4%)
	대전시[4]	자금조달(35%), 판로개척(30%), 인력확보(11%), 시설 및 설비확보(10%), 기술개발(8%), 기타(6%)
	전경련[5]	자금조달(49%), 인력확보(23%), 기술개발(11%), 판로확보(10%), 기타(7%)
자금조달 측면 (전경련)[5]	신뢰성 있는 평가기관 부족(28.1%), 투자주체별 네트워크 부족(17.9%), IR 작성의 어려움(13.2%), 제한된 분야의 투자성향(10.9%)	
해외진출 측면 (중기청)[6]	자금부족(34.6%), 정보부족(27.2%), 전문인력 부족(26.1%), 언어장벽(7.2%), 기술력 부족(2.4%), 기타(2.5%)	
기술개발 측면 (중기청)[6]	기술개발 자금부족(32.9%), 연구개발 인력부족(37.1%), 시험·분석설비 부족(16.2%), 기술개발 정보부족(13.3%), 기타(0.5%)	

<표 4>는 각 기관별로 벤처기업 성장에 따른 애로점을 경영전반 측면, 자금조달 측면, 해외진출 측면, 기술개발 측면으로 분류하여 애로요인을 조사한 자료이다.

벤처기업의 경영전반 측면 애로요인을 살펴보면 벤처기업의 가장 큰 애로요인은 자금조달과 관련된 문제이고, 마케팅 및 판로개척, 인력문제, 기술개발 순으로 조사되었다. 벤처기업의 자금조달 측면에서는 벤처기업의 기술을 제대로 평가할 수 있는 기관의 부족이 가장 큰 애로점으로 나타났고 투자주체별 네트워크 부족, IR 작성의 어려움, 제한된 분야의 투자성향 순으로 나타났다. 벤처기업의 해외진출 측면에서는 해외진출 자금부족이 가장 큰 애로점이었다고, 정보부족, 전문인력 부족, 언어장벽, 기술력 부족 순으로 애로점이 조사되었다. 그리고 기술개발 측면에서는 기술개발 자금부족이 가장 큰 애로요인으로 나타났고, 연구개발 인력부족, 시험·분석설비 부족, 기술개발 정보부족 순으로 애로요인이 조사되었다.

위의 이러한 애로요인들을 종합해보면, 벤처기업이 성장하는 데 가장 커다란 걸림돌로 작용하고 있는 것은 자금조달 문제이며, 다음으로 마케팅, 인력

조달, 기술개발과 관련된 요소인 것으로 조사되었다.

그런데 이러한 문제점들을 벤처기업 스스로 하나 하나를 해결한다는 것은 창업 초기에 있는 기업들에게는 불가능에 가까운 일일 수 있다. 왜냐하면 이들 애로요인들이 요인별로 분리되어 있다기 보다는 복합적으로 연결되어 있고 특히 기술중심의 벤처기업들은 기술 이외의 어느 것 하나도 안정적인 형태로 존재하지 않기 때문에 하나의 문제점 해결이 기업의 성공을 보장해 줄 수 없기 때문이다.

애로요인의 복잡성은 앞서 제기한 애로요인들을 면밀히 살펴 보면 알 수 있는데, 마케팅 영업상의 애로요인은 그 분야의 전문적 인력을 조달할 능력이 없는데서 기인할 수 있으며 전문적인 인력이 있다 하더라도 자금적인 능력이 없다면 이들 인력을 유치하는 것은 어려운 문제일 수 있으며 많은 돈을 들여 유능한 인력을 유치해 온다 하더라도 조직구조가 안정적이지 못하다면 그 인력을 오랫동안 기업내부에 잔류시킬 수 없다. 애로의 개별적 해소는 창업초기 기업에게는 성장을 보장해 줄 수 있는 안전장치로서 작동하지 않는 것이다.

그러므로 기술에 대한 믿음을 바탕으로 모험적 투자를 감행한 창업초기 벤처기업들이 성장기로의 진입을 촉진하기 위해서는 정부가 벤처기업의 애로 사안별로 벤처 지원 정책을 내놓기 보다는 정부와 민간 부문의 관련 경제주체들이 '창업초기 벤처기업이 직면한 애로의 근원적 문제를 해결해 나가기 위해 갖추어야 할 시스템적 지원책으로는 무엇이 있겠는가'에 문제해결의 초점을 맞출 필요가 있으며, 이때 비로소 벤처기업은 국가 경제에 기여할 수 있는 원동력으로서의 역할을 충실히 수행해 나가게 될 것이다.

III. 벤처 인큐베이팅 시스템

1. 벤처 인큐베이팅 시스템의 개념

벤처 인큐베이팅 시스템(venture incubating system)이란 연구개발 과정에서의 불확실성이 매우 크고 연구결과의 성공 가능성에 대한 불확실성이 높은

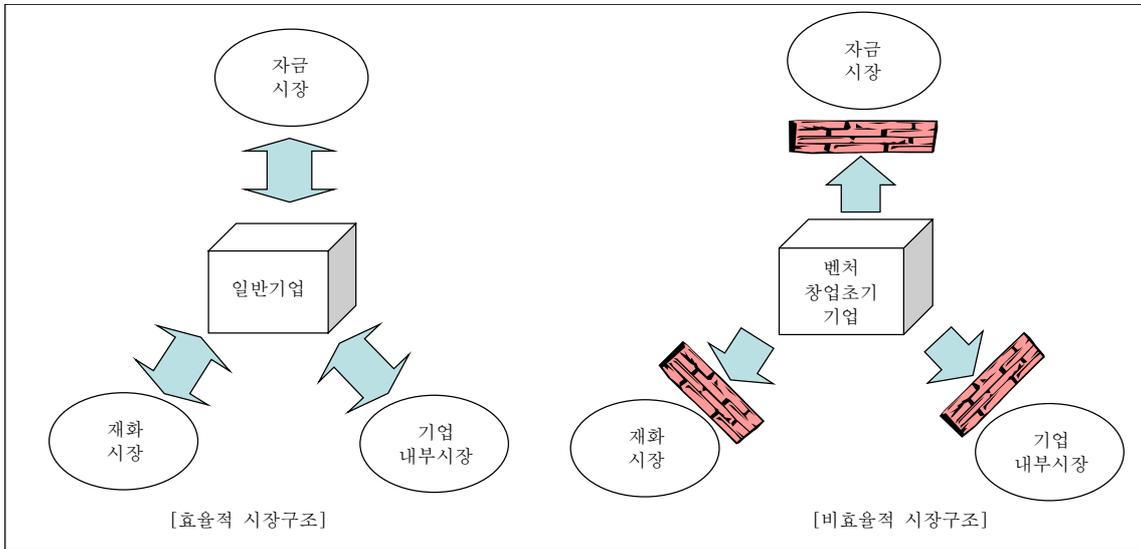
고위험 고수익(high-risk, high-return)의 성격이 강한 첨단 기술을 보유한 벤처기업이 창업기(창업 준비기, 창업 초기)에 직면하게 되는 관련 시장의 비효율성을 제거하거나 완화하여 시장 기능이 효율적으로 작동할 수 있게 하는 메커니즘으로 정의할 수 있다.

여기서 벤처기업의 관련 시장이란 크게 벤처기업의 창업, 유지, 성장에 소요되는 자금이 조달되는 시장인 자금 조달 시장, 벤처 창업기에 투자된 자금이 투자자에게 회수되는 자금 회수 시장, 벤처 보유 기술을 상품화하여 구매자에게 도달되게 하기까지의 재화 시장, 그리고 기업 내부의 경영 및 경영 지원 시스템을 일컫는 기업 내부 시장을 말한다.

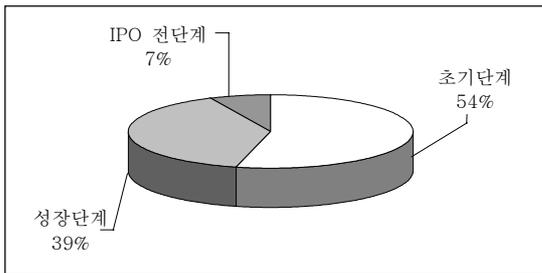
자금 조달 시장, 재화 시장, 기업 내부 시장은 벤처기업과 직접적으로 관련되어 있으며, 자금 회수 시장은 벤처기업보다는 벤처 투자자에게 보다 직접적인 연관성을 가지는 시장이라고 할 수 있다. 이러한 시장들은 글로벌화와 개방화, 네트워크화 등의 영향으로 인해 가장 효율적인 시장의 형태로 진화해 가고 있음에도 불구하고 벤처기업과 관련될 때에는 여전히 많은 비효율적인 측면을 보이고 있다는 특색이 있다(그림 1) 참조.

자금 조달 시장의 경우, 자금의 수요자인 벤처기업은 자신이 개발하고 있는 기술에 대해 충분하고도 정확한 정보를 가지고 있을 가능성이 높다. 그러나 자금의 공급자인 투자자는 기술의 성공 가능성 및 관련 시장 규모에 대한 정보가 벤처기업에 비해 부족하다. 따라서 수요자와 공급자 사이에는 시장의 비효율성을 야기하는 정보의 비대칭성(information asymmetry) 문제가 제기되게 된다. 설령 투자자가 정보 비대칭성에도 불구하고 투자를 한다 하더라도 그들은 어떤 투자 위험의 헛징수단도, 투자 위험에 대한 보상 시스템도 가지지 못한다. 자연히 자금 조달 시장은 형성되지 못하거나 활성화되지 못할 가능성이 높아지며 벤처기업은 자금 조달의 어려움에, 벤처 투자자는 투자 위험에 노출되게 된다[13].

2001년 벤처캐피탈의 벤처기업에 대한 투자 현황의 투자단계를 초기단계, 성장단계, IPO 전단계로



(그림 1) 벤처기업이 직면하는 시장 구조



(그림 2) VC의 투자단계별 업체 수 비율

나누어 살펴보면, 초기 단계에 54%, 성장단계가 39%, IPO 전단계가 7%로서 초기 단계에 많은 자금이 몰리는 것처럼 보이지만 초기 못지 않게 성장단계의 투자비중도 높은 것을 보면 벤처캐피탈이 어느 정도 자리를 잡은 벤처에 안전한 투자를 하겠다는 것으로 볼 수 있다(그림 2) 참조[14]. 그리고 초기 단계를 다시 세분화 해서 살펴본 1999년의 분석 결과를 보면 1년 이내의 투자비중은 전체 VC의 투자금액대비 14.1%에 불과하며 본격적인 투자는 2년이 지난 이후에야 20% 이상으로 크게 증가하기 시작함을 알 수 있다(표 5) 참조[16].

이러한 사실은 창업 후 1년이라는 기간은 벤처기업에게는 자금조달의 필요성이 높은 기간임에도 불구하고 정보의 비대칭성과 투자의 위험성으로 인해

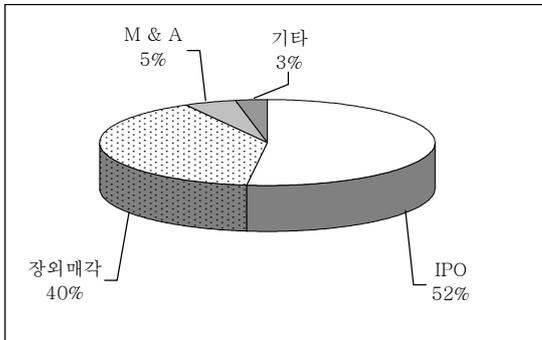
<표 5> 투자조합의 업력별 투자현황(1999년 말)

구분	투자금액		1업체 당 평균투자금액
	투자금액	비중(%)	
1년 이하	2,090	14.1	3.9
2~3년	3,247	21.9	4.7
4~5년	2,892	19.5	6.9
6~7년	1,969	13.3	6.3
8~14년	4,560	30.0	5.9
14년 초과	87	0.5	4.8
	14,845	100.0	5.4

<자료>: 진태홍, "우리나라 벤처캐피탈의 투자행태에 관한 연구," 2001. 2.

시장기능이 제대로 작동하지 못한데서 오는 결과라는 점을 시사해 준다고 하겠다.

자금 회수 시장의 경우, 아직 제품의 상용화가 완성되지 않은 창업 초기에 투자하는 투자자는 적어도 3년에서 5년 정도의 장기간 동안 위험에 노출된다. 이유는 창업 초기 투자자에게 열려져 있는 자금 회수 시장이 코스닥시장이나 장외시장에서의 주식 매각과 같은 매우 제한적인 형태로만 존재하고 있기 때문이다. 이같은 사실은 2001년 3분기까지의 주요 벤처캐피탈들의 투자회수 방식은 IPO를 통한 자금 회수가 전체의 52%, 장외시장매각이 40%를 차지한 데서 알 수 있으며 M&A를 통한 자금회수는 불



<자료>: 소프트뱅크리서치, “한국과 미국의 벤처캐피탈 투자동향” 2001. 11. 26.
(그림 3) VC의 투자회수 방식별 비중

과 5%만이 이루어지고 있었다(그림 3) 참조[14].

특히 M&A가 전체 자금회수시장에서 낮은 비중을 차지하고 있다는 것은 M&A가 자금회수 수단으로서 거의 유명무실하다는 것을 보여주는 대목이라 하겠다. M&A 시장이 활성화 되지 못하고 있는 주요 원인은 창업자의 경영권 프리미엄이 지나치게 높고, 적대적 M&A를 최악시 하는 유교적 기업문화 외에도 M&A 대상이 되는 기업을 공정하게 평가할 수 있는 하부구조가 발달하지 못하고 있기 때문이라고 할 수 있다[16].

물론, 장기 투자와 높은 위험 노출에 따른 높은 수익을 기대하는 투자자에게는 자금의 회수와 관련된 위험과 비용은 감당할 수 있는 수준의 것이 될 수 있다. 그러나 벤처 창업 초기 기업을 대상으로 소규모 투자액과 자금의 원활한 회전, 단기 투자에 의한 적정 수익 확보를 목적으로 하는 투자자에게는 현재의 자금 회수 시장에서 감당해야 되는 위험과 거래 비용은 크다.

재화 시장은 자금 회수 시장에서 볼 수 있었던 거래 비용의 증가가 가져오는 시장 실패의 위험과 매우 유사한 형태가 그대로 나타나는 시장이다. 즉 벤처기업이 생산하고자 하는 제품은 첨단 기술에 근거를 두고 있는 혁신 제품이고, 기술과 시장이 급격한 변화 과정에 있는 제품이기 때문에 수요자와 공급자간의 교환 조건이라고 할 수 있는 가격에 대한 어떤 합의도 존재하지 않는 것일 가능성이 크다. 따라서 제품의 가격 결정은 매우 어려운 문제로 대두될 뿐

만 아니라, 생산하고자 하는 제품이 시장이 원하는 제품인지, 원한다면 그 규모가 얼마나 큰지, 수요자가 존재하는 시장은 어디인지, 그들에게 제품을 어떤 방식으로 전달하고 전달해 줄 판매망을 어떻게 찾을 것인지에 대한 정보를 탐색하는 데 따르는 비용이 추가적으로 발생하게 된다.

지난해 초 대전시, 대덕넷, 정동영의원 국감자료를 통해 나타난 벤처기업의 애로사항에서 자금난 다음으로 모든 조사결과에서 마케팅 영업 및 판로개척의 어려움을 호소하고 있다는 점은 바로 이와 같은 재화시장에서의 비효율성이 존재하고 있음을 말해주는 것이라 할 수 있다.

기업 내부 시장은 ‘공개시장에서 교환 수단을 통해 거래를 수행하는 것보다 그 거래를 기업 내에서 조직화 하는 것이 더 효율적인 자원 배분의 수단이기 때문에 기업이라는 조직이 등장하게 된다’고 코즈(Coase)가 “기업의 본질”이라는 논문에서 주장했던 바와는 달리 벤처기업의 경우에는 기업 내부 시장에서도 공개시장에서와 같은 거래 비용이 유발에 따른 시장 비효율성으로 나타난다.

중기청이 발표한 2001년도 벤처기업 정밀실태조사 결과를 보면 벤처기업가의 59.2%가 공학과 자연과학 계열이고 경영학 관련 전공자는 19.6%에 불과할 뿐만 아니라 해가 갈수록 그 비중이 감소하고 있는 것으로 나타났는데, 이것은 대덕넷이 실시한 대덕밸리 벤처기업 실태조사결과에서 대덕밸리 벤처기업들이 그들의 애로사항으로 자금난과 마케팅 다음으로 경영교육의 필요성을 꼽은 것과 무관하지 않을 것이다. 게다가 시장 정보 획득의 제한, 효율적인 경영 지원 시스템(마케팅, 전략, 법률, 회계 등)의 제약이 더해지면 공개시장에서의 가격 메커니즘에 의한 조정을 대신하여 기업 내부의 효율적 시장 창출에서 조정 메커니즘으로서의 역할을 수행하는 계층적 조직에 의한 조정 기능이 제대로 작동하지 않을 가능성이 더욱 높아진다고 하겠다(<표 6> 참조).

결과적으로 창출된 기업 내부 시장에서는 경영의 공동화 현상이나 전문 경영진과 기술 개발자간의 의사 결정상의 갈등, 경영 인력 부족 현상 등 다양한

<표 6> 벤처기업의 창업자 전공별 분포 (단위: 명, %)

유형	1999년	2000년	2001년
공학	1,508(50)	2,758(49.7)	3,837(50.4)
경영/경제	635(21)	1,129(20.4)	1,493(19.6)
자연과학	253(8)	542(9.8)	670(8.8)
인문사회	294(10)	460(8.3)	608(8.0)
기타	344(11)	655(11.8)	1,002(13.2)
합계	3,034(100)	5,933(100)	7,610(100)

<자료>: 중기청, 2001년 벤처기업 정밀실태조사 결과, 2001. 8.

비효율적 요인들이 표출되어 지고 있다.

그러므로 창업 초기나 준비기에 있는 기업들에게는 관련 시장의 비효율성을 제거하거나 완화하여 시장 기능이 효율적으로 작동할 수 있게 하는 메커니즘이 필수적이라 할 수 있으며 벤처 인큐베이팅 시스템은 바로 이 영역에서 시장 기능의 효율성을 높여주기 위한 중개자 혹은 조정자로서의 역할을 수행하게 된다.

2. 벤처 인큐베이팅 시스템의 구성 및 역할

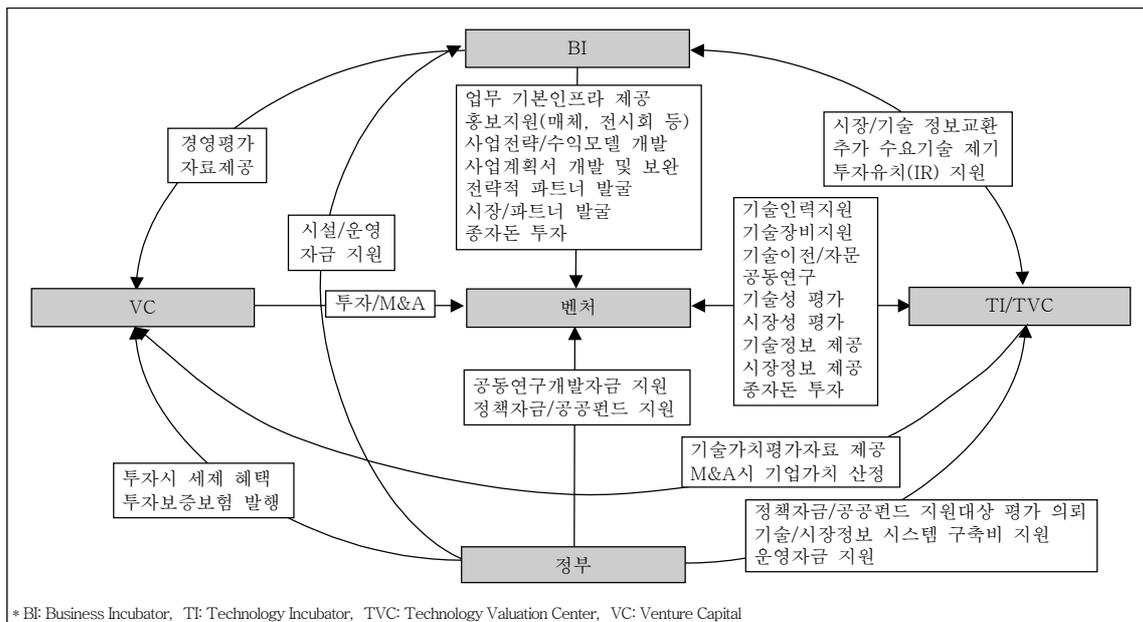
(그림 4)는 벤처기업을 둘러싼 벤처 인큐베이팅 시스템의 구성과 각 플레이어의 역할을 보여주고 있

다. 그림에서 보여지는 바와 같이 주요 플레이어로는 사업 인큐베이터(BI), 기술 인큐베이터(TI), 기술평가센터(TVC), 벤처캐피탈(VC), 정부 등이 있다.

벤처인큐베이팅 시스템 하에서 사업 인큐베이터는 사업을 위한 기본 인프라제공과 매체 홍보 및 전시회 참가 지원과 같은 홍보 지원, 사업 전략 및 수익 모델의 개발, 사업 계획서 개발 및 보완, 전략적 파트너 발굴, 시장 진출 파트너 발굴, 종자돈 투자 등의 기능을 통해 벤처기업을 지원하는 역할을 수행하게 되고, 벤처 캐피탈에게는 경영 평가와 관련된 자료의 제공을 통해 벤처캐피탈에 의한 벤처기업 투자를 지원하게 된다.

기술 인큐베이터는 사업 인큐베이터나 벤처기업으로 직접 제기된 기술 수요를 바탕으로 기술 인력 및 장비의 지원을 행하고, 관련 기술에 대한 이전 및 자문을 제공함으로써 아직 양산단계에 이르지 못한 기술이 상품화 되기까지의 과정을 지원하며 생산될 제품이 시장에서 수요가 큰 제품으로 출시될 수 있도록 제품 개발과정에 관여하게 된다.

기술평가센터는 기술성 평가, 시장성 평가, 기술 및 시장 정보의 제공을 통해 벤처기업에게는 기업의



(그림 4) 벤처 인큐베이팅 시스템의 구성 및 역할

향후 사업 전략 수립을 지원하며, 벤처캐피탈에게는 벤처기업에 대한 정보 부족에서 오는 투자의 위험을 줄여주게 된다. 또한 정부에게는 정책 자금과 공공 펀드의 지원을 위한 공공 자금의 효율적 집행을 지원하게 된다. 그리고 사업 인큐베이터와는 시장 및 기술 정보의 교환, 추가 기술 수요의 규명 및 투자유치 지원 활동을 수행하게 된다.

벤처캐피탈은 사업 인큐베이터, 기술평가센터, 그리고 정부로부터 각각 받게 될 경영 평가, 기술 및 시장 가치 평가, 투자시 세제 혜택 및 투자 보증보험 발행에 따른 위험회피 보장 등의 시책으로 인해 보다 합리적인 투자를 벤처기업에게 행하게 된다.

정부는 기술평가기관으로부터 벤처기업이 보유한 기술 및 시장성에 관한 평가자료를 바탕으로 벤처기업에게 연구개발 자금 및 펀드를 지원하게 되며, 벤처캐피탈에게는 벤처기업에 대한 투자위험 제거를 목적으로 투자시 세제 혜택 및 보증 보험을 발행하는 역할도 수행하며, 시설 및 운영 자금이 부족한 사업 인큐베이터에게는 그것을 제공함으로써 벤처 인큐베이팅 시스템의 원활한 운영을 지원할 수 있다.

벤처 인큐베이팅 시스템 내에 존재하는 이들 플레이어들이 지금 설명한 각각의 역할을 통해 앞서 제기했던 벤처 창업 초기 관련 시장에서 나타나는 시장 비효율성을 제거해 주게 되는데 각 플레이어 별로 그 내용에 대해 살펴보면 다음과 같다.

사업 인큐베이터는 기업 활동을 전개할 수 있는 기본적인 공간과 시설을 갖추고 있을 뿐만 아니라 기업의 경영 지원 및 판로 개척의 경험이 풍부한 전문가로 구성되어 있다. 그 외에도 회계, 법률, 세무 등과 같이 창업 초기 기업들이 공통적으로 겪는 문제를 외부 네트워크와 연계시킬 수 있는 능력을 보유하고 있다.

사업 인큐베이터의 이런 능력은 기술 엔지니어 중심의 창업 기업들이 초창기에 경험하게 되는 경영 능력과 내부 경영 관리 시스템의 제약에 의한 조직에 의한 조정 메커니즘의 상실에 따른 비효율성의 문제를 해결해 줄 수 있을 것이다. 또한 기업 홍보 지원과 전략적 파트너의 발굴 및 연결과 사업 전략,

수익 모델 개발 및 지원 기능은 창업 초기 기업이 시장 및 수요자의 탐색 기능의 제약 요인을 극복해 줌으로써 보다 효과적인 재화 시장의 진입을 지원해 줄 수 있다.

사업 인큐베이터는 자금 회수 시장과 조달 시장에서의 비효율성 제거 측면에서도 중요한 역할을 할 수 있는데 그들이 보유한 시장 경험과 네트워크는 M&A에 적합한 기업을 서로 연결시켜줄 수 있어 창업기 기업에 투자한 투자자들의 조기 자금 회수를 가능하게 할 수 있고 창업 초기 기업들이 영업망 확보를 위한 인력 확보에서 겪게 되는 어려움을 사업 인큐베이터들은 영업망 확보 경험이 풍부한 전문가를 통해 경영 지원을 하기 때문에 기업의 인력 확보에 따른 비용 부담을 경감시켜 줌으로써 자금의 대체적 조달 기능을 제공해 줄 수 있다.

기술 인큐베이터는 재화 시장에서의 시장성 있는 제품 개발 지원과 자금의 대체적 조달 기능의 제공을 통해 관련 시장의 비효율성을 제거해 줄 수 있다.

벤처기업은 재화 시장에서 겪는 어려움은 시장의 수요가 무엇인지를 제대로 모르기 때문에 시장이 원하는 경쟁력 있는 제품을 생산할 수 없다. 기술 인큐베이터는 관련 분야에서의 전문적인 기술 인력을 지원해 줄 수 있을 뿐더러 시장에 대한 식견을 갖고 있고 사업 인큐베이터로부터 시장 요구 사항에 대한 수렴을 통해 기술 지원을 하기 때문에 시장성 있는 제품의 개발을 성공적으로 지원할 수 있으며, 기술 인큐베이터의 네트워크는 연관 기술과의 조합을 통해 시장이 원하는 제품의 개발 기간을 단축시켜 벤처 초기의 기술 상용화 기간을 단축시켜 줄 것이다.

기술 인큐베이터는 자금의 직접적인 지원은 못하더라도 벤처기업의 주요 자금 지출처인 기술개발에 필요한 장비와 인력, 연관된 추가 기술을 제공할 수 있어 이를 이용하는 기업들은 그 만큼의 자금 부담을 덜게 될 것이며, 기술의 재화적 특성을 고려할 때 자금 조달 이상의 부가적 수익을 제공할 수 있을 것이다.

기술평가센터는 투자자의 투자 위험 완화와 자금 회수 시장의 활성화 기반 제공을 통해 관련 시장의

비효율성을 제거할 수 있다.

투자자는 창업 초기 벤처기업에 투자하려 해도 해당 기업에게는 위험을 담보할 만한 능력이 없고 투자 대상 기업이 생산할 제품에 대한 시장이 아직 조성되어 있지 않거나 하면 참조할 만한 기술 시장이 없고 관련 기술에 대한 지식 획득에서도 제약은 느끼게 된다.

그러나 만일 투자자들이 기업에게 담보가 없어 상당한 위험에 노출된다 하더라도, 미래에 보장될 보상의 크기가 충분히 클 수 있다는 기대만 있으면 적어도 투자의 시기를 앞당길 가능성은 존재하게 된다. 이 경우 기술평가센터는 대상 기업과 기술에 대한 평가 및 경쟁력 정보, 기술의 시장 규모 및 수요 조사 결과의 제공들을 통해 투자자들이 정보의 부재에서 겪는 제반 위험과 불확실성을 감소시켜 줌으로써 창업 초기 벤처기업에 대한 투자 확대에 기여할 수 있다.

그리고 자금 회수 시장에서도 자금 회수 시장에서 3~5년이 걸리는 자금 회수 소요 기간을 다양한 회수시기 포트폴리오를 구성할 수 있을 정도로 다양화 시킬 수 있다면 투자자는 투자 위험에 노출되는 것을 피할 수 있다. 이러한 투자 회수 기간의 단축과 다양화 방안의 대안으로는 M&A 시장을 활성화 하는 것이다. 그러나 지금까지 M&A 시장이 활성화 되지 못했던 이유는 M&A에 대한 문화적 거부감이 중요한 요인이기도 하였지만 이것에 앞서 M&A를 위한 대상 기업에 대한 공정하고 신뢰할 만한 가치 평가가 거의 존재하지 않았다는 데서 원인을 찾아야 한다.

그러므로 신뢰할만한 기술평가센터에 의해 M&A 대상 기업에 대한 가치 평가가 이루어 질 수 있다면 M&A 시장이 활성화되는 기반을 가지게 될 것이며 벤처기업이 직면하는 자금 회수 시장의 비효율성은 제거될 수 있을 것이다.

정부는 투자자의 투자 위험 완화 정책과 창업 초기 벤처기업에 대한 직접 지원 정책 및 사업 인큐베이터와 기술 인큐베이터, 기술평가센터에 대한 지원 정책의 실행을 통해 관련 시장에서의 비효율성을 제

거해 줄 수 있다.

투자자의 투자 위험 완화 정책으로는 담보력이 없는 창업기 기업에 대한 투자자에 대한 세제 혜택 부여 방법과 창업기 기업 중 인큐베이팅 시스템에 의해 보호되기로 선택된 기업에 대해 투자자가 투자할 경우 투자 금액에 대해 보증 보증을 발행하는 방법 등이 고려될 수 있으며 후자의 경우에는 투자자의 위험이 부분되지 않은 수익을 보장한다는 점에서 공공 정책으로서의 타당성에 문제가 야기될 소지가 있기는 하나 창업 초기 투자 시장의 기반 조성 차원에서 적극 고려될 필요가 있으며 투자자에게는 완전한 투자 위험 헷징 수단이 될 것이다.

그리고 창업기 벤처기업을 대상으로 한 설문에서 기업들이 정부 자금이 까다로운 이용 절차, 소규모의 지원 규모, 융자 위주의 간접 금융 등의 이유로 인해 해당 기업의 69.5%가 불만을 표출한 설문 결과[19]에서 알 수 있듯이 정부의 자금 지원정책 또한 신기술 개발, 신제품 개발, 상용화 등의 각 단계별로, 가능한 투자 형태로, 기술평가센터의 평가를 거쳐 일괄 지원하는 것이 바람직할 것이다. 이렇게 되면 창업 초기 벤처기업들은 자금 조달에 있어서 지금까지 감내해야 했던 고충에서 벗어날 수 있게 될 것이며, 나아가 정부 지원으로 인해 투자자의 미래 불확실성이 상당부분 해소될 것이기 때문에 개별 투자자들의 추가적인 투자도 유발할 수 있을 것이다.

IV. 결론 및 시사점

지금까지 IT 벤처기업의 현황과 창업초기에 그들이 겪게 되는 애로요인 및 해결방안에 대해 살펴보았다. 특히 벤처 인큐베이팅 시스템에 대한 논의에서는 벤처기업을 둘러싸고 있는 관련 시장의 시장 구조 및 현상을 중심으로 현재 나타나고 있는 시장 비효율성의 원인과 결과에 대해 제기하였고 이러한 비효율성을 어떻게 시스템적으로 해소해 나갈 수 있을 것인가에 대해 플레이어의 역할과 연계방안제시를 중심으로 제안하였다.

본 연구는 벤처캐피탈의 투자 대상으로 떠오르며, 제품이 시장에서 매출로 연결되어 지며, 내부 경영은 서서히 안정되어 가는 성장기 이후의 벤처기업에 연구의 주안점을 두기 보다는 생존 그 자체가 문제로 제기되는 생존 사각지대로서 시스템에 의한 지원이 아니고서는 대다수의 기업이 실패하고만 마는 창업 초기 벤처기업들에 초점을 맞추어 이들과 관련 플레이어들 간의 연관 구조 및 프로세스를 살펴보았다는 데 그 의의가 있다고 할 수 있겠다.

최근 정보통신부가 벤처 산업 발전단계에 대응한 정부의 역할 모델을 바탕으로 올해 안에 ‘중장기 IT 벤처 육성 기본방향’을 재설정한다는 방침을 세우고 벤처인프라 구축을 통해 벤처산업의 질적 성장을 위한 토양을 구축하기로 한 것은 본 연구의 방향과도 일치하는 매우 바람직한 방향이라고 할 수 있다[20].

그럼에도 불구하고 아직 본 연구에서는 제안한 벤처 인큐베이팅 시스템과 관련하여서 시스템을 주도하는 주체와 방법, 참여 플레이어들의 수익 구조, 성장 단계와의 연계성 확보 방안 등 해결되어야 할 많은 물음에 대해서는 답을 하지 못하고 있으며, 이 문제에 대해서는 선진 사례에 대한 벤치마킹과 심도 깊은 시뮬레이션을 통해 차후 대답해 나가야 할 필요가 있으며, 본 연구에서 답하지 못한 부분은 향후 연구 과제로 남겨 두고자 한다.

참 고 문 헌

- [1] 산자부, 2001년 수출입 실적평가 및 2002년 수출입전망, 2002. 1.
- [2] 정동영, 정보통신부 국정감사 자료, 2001. 9.
- [3] 대덕넷, 대덕밸리 벤처기업 실태조사, 2001. 5.
- [4] 대전시, 대덕밸리 벤처기업 실태조사, 2001. 3.
- [5] 전경련, 벤처투자 활성화를 위한 의견조사, 2001. 7.
- [6] 중기청, 벤처기업 정밀실태조사 결과, 2001. 8.
- [7] 국제산업협력재단, 벤처기업 경영애로 실태조사 결과보고, 2000. 8.
- [8] 서상혁, 첨단 벤처기업의 기술상용화 형태와 촉진방안 연구, STEPI, 2000. 12.
- [9] 중기청, 중소기업지원정책 만족도 조사결과, 2001. 10.
- [10] 중기청, 유형별 벤처기업 현황, 2001. 12.
- [11] 국무조정실, 벤처기업 육성시책 평가, 2000. 12.
- [12] 중기청, 벤처기업확인요령, 2001. 5. 4.
- [13] 이인찬외, 정보통신 창업애로요인 및 활성화방안연구, KISDI, 1999. 12.
- [14] 소프트뱅크리서치, 한국과 미국의 벤처캐피탈 투자동향, 2001. 11.
- [15] 한국벤처기업협회, 한일벤처기업비교, 2001. 10.
- [16] 진태홍, 우리나라 벤처캐피탈의 투자행태에 관한 연구, 2001. 2.
- [17] 이인찬외, 벤처기업의 성장단계별 성공요인 분석과 정책과제, KISDI, 1998.12.
- [18] 박태웅, “글로벌 IT 스타벤처기업 육성전략,” 대덕 IT 포럼 제1회 정례포럼 자료집, 2001. 12.
- [19] 대한상의 “벤처기업의 경영애로와 해소방안,” 1999.
- [20] 전자신문, 벤처인큐베이팅 정부지원강화, 2001. 11. 15.