

벤처기업 창업환경 및 기업성장단계가 경영애로사항에 미치는 영향에 관한 실증 연구

박성호¹, 양동우^{1*}

¹호서대학교 벤처전문대학원 벤처경영학과

An Empirical study on the effects of the founder characteristics of a venture company and its enterprise growth phase for management difficulty factors

Sungho Park¹, Dongwoo Yang^{1*}

¹Department of Venture Management, Graduate School of Venture, Hoseo University

요 약 본 연구는 2012년 벤처기업정밀실태조사 데이터를 기반으로 벤처기업의 창업주 특성 및 기업 성장단계가 기업간 거래 및 경영상 애로사항에 어떠한 영향력이 있는지를 실증적으로 분석하였다. 창업주의 연령과 학력에 따라 기업 간 거래 시 애로사항 발생빈도가 차이가 있는 것으로 나타났다. 창업주의 연령, 학력, 전공 등에서 경영상 애로사항 인식 차이가 있는 것으로 나타났다. 학력은 석사에서, 전공은 인문사회 분야에서 상대적으로 경영상 애로사항이 높은 것으로 분석되었다. 반면, 기업 성장단계에 따라 기업 간 거래 시 애로사항의 발생빈도에 대한 인식은 차이가 없는 것으로 분석되었다. 이는 기업이 성장하는 단계마다 애로사항이 빈번하게 일어남에도 불구하고 루틴하게 해결되고 있는 것으로 판단된다. 그러나 기업의 쇠퇴기 단계에서 경영상 애로사항 인식이 높았다. 이는 기업간 거래 시 쇠퇴기에 있는 업체와 거래를 꺼려하기 때문으로 이는 당연한 결과로 해석된다.

Abstract This study analyze empirically how the characteristics of a venture business' founder and company development stage will affect on B2B transactions and business management difficulties based on 「2012 Survey of Korea Venture Firms」. According to this study, there are different frequencies of difficulties in B2B transactions depending on the founder's age and educational background as well as different recognitions about business management difficulties with considering the founder's age, educational background, major and other factors. It is analyzed that in educational background factor, master's degree and in major factor, humanities and social science show comparatively frequent business management difficulties. On the other hand, it is analyzed that there is not meaningful difference in the recognition about the difficulty-frequency in B2B transactions in each company growth stage. It is considered that the difficulties occur frequently in every company growth stage but, these types of difficulties are solved routinely. At the Exit phase, however, there is high recognition about business management difficulties as the transaction with the companies in this stage is avoided.

Key Words : Bottleneck in Management, Founder Characteristics, Growth Phase

1. 서론

벤처기업에 관한 기존의 연구는 주로 창업주의 특성, 창업환경, 창업기업의 전략에 대한 이론적 연구 또는 성

공사례에 대한 탐색적인 연구가 주를 이루었다고 할 수 있다. 김완재·정화영[1]은 창업자의 배경적 특성(창업자의 학력, 창업관련 강좌의 수강이나 상담 경험, 과거 창업 경험), 창업자의 심리적 특성(성취욕구, 위험감수성향, 모

*Corresponding Author : Dong-Woo Yang(Graduate School of Venture, Hoseo University)

Tel: +82-2-2059-2333 email: dwyang@hoseo.edu

Received October 10, 2014 Revised (1st December 2, 2014, 2nd December 18, 2014, 3rd December 22, 2014) Accepted January 8, 2015

호함에 대한 인내력 수준, 통제위치), 창업자의 관리적 역량(창업자의 관리적 능력, 기업가적 능력, 기술적, 기능적 능력) 및 창업자의 전략적 성향(제품, 서비스 혁신 차별화 전략 성향, 마케팅 차별화 전략 성향, 비용우위 전략성향)이 소기업의 재무적 성과 및 비재무적 성과에 미치는 영향을 분석하였다. 송치승·노용환·최은주[2]는 벤처기업 성장단계에서 핵심경영문제는 다음 성장단계로 이동하기 위해 해결해야 할 요건이며, 핵심경영문제의 극복은 각 단계별 벤처기업의 성공요인도출과 밀접한 관계가 있다고 분석하였다.

이는 창업주특성 및 성장단계가 경영에요인으로 미치는 연구는 미흡한 편이다. 따라서 본 연구는 선행연구의 이론적 연구를 바탕으로 하여 실증적 분석을 병행하여, 벤처기업 창업주의 특성과 기업 성장단계가 기업간 거래 및 경영상 애로사항에 어떠한 영향을 주는지를 실증적으로 파악하는데 차별성 및 연구의 목적이 있다

2. 이론적 고찰

기업성장단계 이론의 시작은 1954년 Davis의 연구를 시작으로 현재까지 다양한 형태로 진행되어 왔다. 또한 수십 년 동안 많은 학자들은 기업의 경영성과에 유의한 영향을 미치는 핵심 성공요소를 기업의 성장단계이론을 통해 보다 세부적으로 발견하고자 다양한 노력을 기울였다.

이러한 성장단계이론은 성장단계 모델과 경쟁우위요인을 결합한 연구를 통해 기업의 경쟁우위 요소에는 어떤 것이 있는지를 판단하고, 어떠한 전략을 선택할 것인지를 결정하는데 많은 유용성을 가진다. 구자원·이윤철[3]

2.1 창업주 특성에 대한 실증연구

김영배·하성욱[4]은 벤처인증기업의 유형별 연구로 기업성과의 영향요인으로 창업자의 특성과 배태적 특성을

변수로 사용하여 창업자의 특성으로는 창업자의 나이, 교육년수를 배태적 특성으로는 대학, 연구기관, 대기업, 중소기업으로 세분화하였다. 연구결과 창업자 특성에서 연령은 큰 영향을 주지 못했지만, 하이테크형 기업은 고등교육을 받은 창업자가 많았고, 일반형 기업일수록 현장경험이 많이 축적된 창업자가 많았다. 배태적특성에서 하이테크형 기업은 대학, 연구기관 출신의 창업자가 많았고, 일반형 기업은 중소기업 출신의 창업자가, 기술집약형 기업은 대기업 출신창업자가 상대적으로 많은 비중을 차지하였다.

이장우·이현숙[5]은 벤처기업의 유형을 구분하고 그에 따른 성과의 차이를 살펴보고자 하였다. 기존 선행연구를 바탕으로 벤처기업의 창업 및 성과에 미치는 요인으로 창업자의 특성을 활용하였다. 경영자의 속성과 관련된 창업자 특성은심리적 특성, 경력적 특성, 동기적 특성으로 분류하여 각각의 특성별로 세부변수를 설정하였다. 심리적 특성으로는 성취욕구, 위험감수성향, 모호함에 대한 인내를 설정하였고, 경력특성으로는 학력(고졸이하, 전문대 및 대학중퇴, 대졸, 석사, 박사로 분류)과 전공과의 관련성(창업자의 전공과 현재의 제품과의 관련성 정도)을 세부변수로 활용하였다. 동기적 특성은 비전과 경영목표의 명확성과 차별성으로 분류하였다. 도출된 벤처성과와 관련된 창업자의 특성은 동기적 특성인 비전의 차별성과 경력특성인 학력만이 유의미했다.

김완재·정화영[1]은 창업자의 배경적 특성(창업자의 학력, 창업관련 강좌의 수강이나 상담 경험, 과거 창업 경험), 창업자의 심리적 특성(성취욕구, 위험감수성향, 모호함에 대한 인내력 수준, 통제위치), 창업자의 관리적 역량(창업자의 관리적 능력, 기업가적 능력, 기술적, 기능적 능력) 및 창업자의 전략적 성향(제품, 서비스 혁신 차별화 전략 성향, 마케팅 차별화 전략 성향, 비용우위 전략성향)이 소기업의 재무적 성과 및 비재무적 성과에 미치는 영향을 분석하였다.

[Table 1] The classification and characteristics of company growth phase

Contents	Growth Phase				
	Inception	Early-Growth	Rapid-Growth	Maturity	Exit
Characteristics	Business plan and product development	Sales occurrence of developed products on market	Succeeding product shipment Increase in sales	New product shipment decreased Maintaining sales increase rate	Product sales decrease Slowdown in company growth rate
Management problems	Product development and seizing market opportunities	Introduction of developed products into market, sales network organization, financing	Increase in sales Resource distribution and management depending on the growth	Product diversification based on slowdown in sales	Company take-off through network

2.2 성장단계 구분 및 특성에 대한 실증연구

기업의 성장단계에 관한 기존 연구들은 기업들이 예측 가능한 성장단계에 따라 발전하고 각 단계에 따른 전략과 구조 및 각종 경영활동에 차이가 있다고 본다.[6]

최근 연구에 의하면, 조직의 성장단계는 조직의 수명주기(Life Cycle) 관점에서 벗어나 복합관계(Multiple-Stage) 과정으로 설명되고 있는데, 이를테면 벤처기업의 창업 및 성장은 일정한 성장단계를 거치게 되는데, 이러한 과정을 짧게 보면 신제품 개발 프로젝트에서, 길게 보면 다양한 제품라인을 가진 변화과정으로 볼 수 있다.

조직의 성장단계는 연구자마다 2단계에서 5단계로 구분되고 있는데, 벤처기업의 성장단계모형으로 가장 많은 지지를 받는 모형은 Kazanjian이 제시한 4단계 모형이라고 한다. 강원진·이병헌·오왕근[7]

본 연구에서는 2012년 벤처기업정밀실태조사[8]에서 활용한 5단계 성장단계를 연구분석에 사용한다. 성장단계별 내용으로 첫째, 창업기는 회사를 창업하고 제품(서비스)을 개발하는 단계를 말한다. 둘째, 초기성장기는 신규제품(서비스)이 출시되어 매출이 발생하는 단계이며, 셋째, 고도성장기는 후속 신규제품이 출하되어 제품 및 시장이 다각화되고 매출이 증폭되는 단계를 의미한다. 넷째, 성숙기는 경쟁이 심화되고 매출 및 시장이 포화되어 성장이 둔화된 단계이며, 다섯째, 쇠퇴기는 매출이 급락하고 기업 활동이 정체되거나 철수가 고려되는 단계를 의미한다.

송치승·노용환·최은주[2]는 벤처기업 성장단계에서 핵심경영문제는 다음 성장단계로 이동하기 위해 해결해야 할 요건이며, 핵심경영문제의 극복은 각 단계별 벤처기업의 성공요인도출과 밀접한 관계가 있다고 분석하였다. 기존 국내연구와는 달리 쇠퇴기를 구분하여 추가하였다. 쇠퇴기 단계는 기존제품의 완전한 매출감소와 후속제품의 매출이 정체됨에 따라 기업성장기회가 사라지고 퇴보하는 경영특성으로 핵심과제는 기업존속과 성장기회의 확보에 있고, 핵심경영문제는 외부적 성장전략에 의한 기업제도약이라고 특성을 구분하였다.

2.3 성장단계별 성장요인에 대한 실증연구

벤처 기업의 성장단계별 성공요인과 성장에 미치는 요인에 대한 주요 연구결과로서 경중수·이보형[9]은 창업 후 초기단계의 기업들이 기술개발 지원과 마케팅 지

원에 대한 정책수요가 높다는 것을 제시하고 있다.

창업기(창업 후 5년)에는 자금이 압도적으로 높게 나타났다. 2순위로 국내 판로와 인력으로 분석하고 있다. 성장기(6-9년)에는 자금, 정체가(10-20년)는 R&D 수행이 중요한 것으로 분석하고 있다.[6]

기업성장단계에 따른 성공기업과 실패기업의 특성, 경쟁전략, 네트워크 전략, 지원과 역량, 환경특성에 관한 비교연구를 통해 차이점을 제시하고 있다.[6]

구자원·이운철[3]은 6개의 벤처기업 사례를 기반으로 성장단계별 선택, 학습, 조정 메커니즘 요인에 대해 연구한 결과, 창업기에는 CEO를 중심으로 의사결정이 이루어졌으며, 계획을 통한 학습, 핵심 인력이 중요한 요인으로 작용하게 됨을 보였다.

이들의 결과를 정리하면, 성장기에는 하부조직의 선택이 중요시 되고, 지식습득 및 확산, 고객 및 시장 환경이 핵심 요인으로 작용하는 것으로 분석되었다. 그러나 성숙기의 경우는 새로운 성장 동력, 전문적 의사결정 프로세스, 지식의 결합이 중요하며, 성장기와 마찬가지로 고객 및 시장 환경 요인이 중요하게 인식되기 때문에 CEO의 의사결정이 중요함을 암시하고 있다.

2.4 벤처기업 애로요인에 대한 실증연구

박범수·김서균·박태웅[10] 벤처기업은 조직관리, 판로 개척, 자금조달, 기술개발 등 비즈니스 관련 경험이 적기 때문에 해당 사업을 영위하는 데 있어 상당한 어려움을 겪고 있다. 특히 기업의 업력이 짧은 벤처기업일수록 기업운영에 관한 노하우 부재로 인해 우수한 기술력을 확보하고도 부도 혹은 도산하는 경우가 종종 발생하고 있는 것이 현실이다.

이러한 측면에서 볼 때 벤처기업이 조직규모 및 market power를 배양하여 영속 기업(going concern)으로 발전하는 과정에는 여러 가지 성장 애로요인들이 있을 수 있는데 살펴보면 다음과 같다.

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

벤처기업의 경영전반 측면 애로요인을 살펴보면, 벤처기업의 가장 큰 애로요인은 자금조달과 관련된 문제가 가장 큰 것이며, 다음으로 마케팅 및 판로개척, 인력문제, 기술개발 등의 순으로 분석되었다.

벤처기업의 자금조달 측면에서는 벤처기업의 기술을 제대로 평가할 수 있는 기관의 부족이 가장 큰 애로점으로 나타났고, 다음은 투자주체별 네트워크 부족, IR 작성의 어려움, 제한된 분야의 투자성향 등의 순으로 결과가 나타났다.

벤처기업의 해외진출 측면에서 가장 큰 애로사항은 해외진출 자금부족으로 나타났고, 다음으로 해외시장 관련 정보부족, 전문인력 부족, 언어구사 및 작성 등의 언어장벽, 기술력 부족 순으로 애로점이 파악되었다. 한편, 기술개발 측면에서는 기술개발 자금부족이 가장 큰 애로요인으로 나타났고, 순차적으로 연구개발 인력부족, 시험·분석설비 부족, 기술개발 정보부족 순으로 애로요인이 나타났다.

상기 애로요인들을 종합하면, 벤처기업이 성장하는 데 가장 커다란 걸림돌로 작용하고 있는 것은 자금조달 문제로 분석되었으며, 그 다음은 마케팅, 인력조달, 기술개발과 관련된 요소라고 할 수 있다.

그런데 이러한 문제점들을 벤처기업 스스로가 단계적으로 해결한다는 것은 창업초기에 있는 기업들에게는 불가능에 가까운 것이라고 할 수 있다.

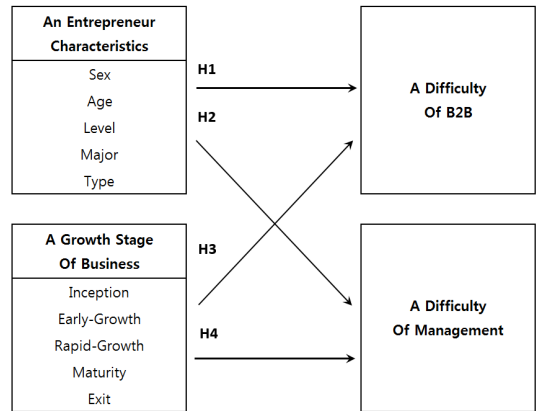
이유인 즉, 이들 애로요인들이 요인별로 분리되어 있기 보다는 상호복합적으로 연결되어 있고, 특히 기술 중심의 벤처기업들에게 있어 기술은 기술 이외의 어느 것 하나도 안정적인 형태로 존재하지 않기 때문에 특정한 문제에 대한 해결책이 제시되었다고 해서 기업의 성공을 담보해줄 수 없기 때문이다.

3. 실증적 고찰

3.1 연구모형 및 가설

하기 연구모형을 토대로 관련 변수들간의 인과관계를 중심으로 연구가설을 설정하였다.

김영배·하성욱[4]은 벤처인증기업의 유형별 연구로 기업성과의 영향요인으로 창업자의 특성과 배태적 특성을 변수로 사용하여 창업자의 특성으로는 창업자의 나이, 교육년수를 배태적 특성으로는 대학, 연구기관, 대기업, 중소기업으로 세분화하였다. 이와 같은 연구결과를 토대로 다음과 같은 가설을 설정하였다.



[Fig. 5] Research Model

[가설 1] 창업주 특성(성, 연령, 학력, 전공, 창업방식)에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도에 차이가 있을 것이다.

김완재·정화영[1]은 창업자의 배경적 특성(창업자의 학력, 창업관련 강좌의 수강이나 상담 경험, 과거 창업 경험), 창업자의 심리적 특성(성취욕구, 위험감수성향, 모호함에 대한 인내력 수준, 통제위치), 창업자의 관리적 역량(창업자의 관리적 능력, 기업가적 능력, 기술적, 기능적 능력) 및 창업자의 전략적 성향(제품, 서비스 혁신 차별화 전략 성향, 마케팅 차별화 전략 성향, 비용우의 전략성향)이 소기업의 재무적 성과 및 비재무적 성과에 미치는 영향을 분석하였다. 이와 같은 연구결과를 토대로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

[가설 2] 창업주 특성(성, 연령, 학력, 전공, 창업방식)에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있을 것이다.

창업기(창업 후 5년)에는 자금이 압도적으로 높게 나타났다으며, 2순위로 국내 판로와 인력으로 분석하고 있다. 성장기(6-9년)에는 자금, 정체가(10-20년)는 R&D 수행이 중요한 것으로 분석하고 있다.[6] 기업성장단계에 따른 성공기업과 실패기업의 속성, 경쟁전략, 네트워크 전략, 지원과 역량, 환경특성에 관한 비교연구를 통해 차이점을 제시하고 있다.[6] 이와 같은 연구결과를 토대로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

[가설 3] 기업 성장단계에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도에 차이가 있을 것이다.

박범수·김서균·박태웅[10] 벤처기업은 조직관리, 판로 개척, 자금조달, 기술개발 등 비즈니스 관련 경험이 적기 때문에 해당 사업을 영위하는 데 있어 상당한 어려움을 겪고 있다. 특히 기업의 업력이 짧은 벤처기업일수록 기업운영에 관한 노하우 부재로 인해 우수한 기술력을 확보하고도 부도 혹은 도산하는 경우가 종종 발생하고 있는 것이 현실이다. 이와 같은 연구결과를 토대로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

[가설 4] 기업 성장단계에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있을 것이다.

3.2 자료수집 및 분석방법

연구가설을 검증하기 위한 자료는 벤처기업협회에서 매년 조사하고 발표하고 있는 조사보고서로서 ‘2012 벤처기업정밀실태조사’보고서이다. 관련 연구가설과 관련된 변수들로서 ‘창업주특성(성, 연령, 학력, 전공, 창업방식), ‘기업성장단계’, ‘기업간 거래시 애로사항,’ ‘경영상 애로사항’ 등에 한정하여 협회에 data요구하고 제공받아 통계분석을 실시하였다.

기초통계로서 빈도분석(Frequency analysis), 신뢰도 분석(Reliability analysis), 상관관계분석(Correlation analysis)을 실시하였으며, 연구가설을 검증하기 위해 t-test, ANOVA를 활용하였다

3.3 기술통계

응답자 기초정보를 살펴보면, 여성(5.8%, 118명)과 비교하여 남성(94.2%, 1,916), 30대(41.5%, 845명) 및 40대(40.8%, 829명), 대졸(52.1%, 1,060), 공학(45.7%, 929명), 독자 창업(87.4%, 1,778명)이 많은 것으로 조사되었다.

3.4 신뢰도 분석

본 연구는 상기 신뢰도 측정방법 중 Chronbach's α계수를 이용한 내적 일관성(internal consistency method) 분석 방법을 검증에 사용하였다.

신뢰도를 분석한 결과, 기업간 거래시 애로사항 0.939, 경영상 애로사항이 0.872로서 신뢰도가 상당히 안정적으로 나타났다. Nunnally(1978)에 의하면 일반적으로 Chronbach's α계수 값이 0.5-0.6이상이면 신뢰도가 확보되었다고 언급하고 있다.

[Table 2] Respondent Features

Contents		Respondent	비율(%)
Total		2,034	100.0
Sex	Male	1,916	94.2
	Female	118	5.8
Age	20s	120	5.9
	30s	845	41.5
	40s	829	40.8
	50s	210	10.3
	over 60	30	1.5
Edu. Level	Ph. D	196	9.6
	Master	339	16.7
	Bachelor	1,060	52.1
	Highschool	389	19.1
	ETC.	50	2.5
Major	Engineering	929	45.7
	Nature	168	8.3
	Sociology	279	13.7
	Humanities	89	4.4
	ETC	130	6.4
	Noresponse	439	21.6
Type	Affiliate	134	6.6
	Incubator	122	6.0
	Startup	1,778	87.4

[Table 3] Analysis of Reliability

Contents	Chronbach's α
A Difficulty of B2B	.939
A Difficulty of Management	.872

3.5 연구가설 검증

3.5.1 창업주 특성에 따른 기업간 거래시 애로사항 발생빈도

창업자 성별에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도는 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[Table 4] A Difficulty of B2B by Sex

Sex	N	M	SD	T	P
Male	1,916	1.9173	.8079	.638	.524
Female	118	1.8683	.8440		

[Table 5] A Difficulty of B2B by Age

Age	N	M	SD	F	P
20s	120	2.0455	.8041	3.212	.012
30s	845	1.9531	.8222		
40s	829	1.8786	.7968		
50s	210	1.8755	.8230		
over 60	30	1.5641	.5932		
Total	2,034	1.9145	.8099		

창업자 연령에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도에 차이가 있는 것으로 나타났다. 연령이 낮아질수록 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도가 높아지는 것으로 분석되었다. 특히, 20대 창업주가 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도가 상대적으로 높게 나타났다.

[Table 6] A Difficulty of B2B by Education Level

Level	N	M	SD	F	P
Ph. D	196	1.8803	.8129	2.468	.043
Master	339	1.9739	.8289		
Bachelor	1,060	1.9339	.8156		
Highschool	389	1.8610	.7834		
ETC.	50	1.6492	.6879		
Total	2,034	1.9145	.8099		

창업자 학력에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도에 차이가 있는 것으로 나타났다. 석사(M: 1.9739) 및 학사(M: 1.9339)에서 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도가 높은 것으로 분석되었다.

[Table 7] A Difficulty of B2B by Major

Major	N	M	SD	F	P
Engineering	929	1.9365	.8166	.178	.950
Nature	168	1.9551	.7823		
Sociology	279	1.9424	.8384		
Humanities	89	1.9507	.8711		
ETC	130	1.8817	.8021		
Total	1,595	1.9358	.8181		

창업자 전공에 따라 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도는 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[Table 8] A Difficulty of B2B by Founding Way

Type	N	M	SD	F	P
Affiliate	134	1.8347	.7951	1.203	.300
Incubator	122	1.8487	.8386		
Startup	1,778	1.9250	.8089		
Total	2,034	1.9145	.8099		

창업자 창업방식에 따른 기업간 거래 시 애로사항 발생빈도는 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

3.5.2 창업주 특성에 따른 경영상 애로사항 발생 빈도

[Table 9] A Difficulty of Management by Sex

Sex	N	M	SD	T	P
Male	1,916	3.1116	.8079	-.256	.798
Female	118	3.1261	.8440		

창업자 성별에 따른 경영상 애로사항 인식 차이는 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

창업자의 연령에 따라 경영상 애로사항에 차이가 있는 것으로 나타났다. 전체 연령층과 비교하여 20대(M: 3.1266)에서 경영상 애로사항 인식이 상대적으로 높게 나타났다.

[Table 10] A Difficulty of Management by Age

Age	N	M	SD	F	P
20s	120	3.1266	.6031	2.368	.051
30s	845	3.1258	.5843		
40s	829	3.1050	.5805		
50s	210	3.1259	.6689		
over 60	30	2.7917	.6648		
Total	2,034	3.1125	.5951		

[Table 11] A Difficulty of Management by Education Level

Level	N	M	SD	F	P
Ph. D	196	2.9917	.6149	3.065	.016
Master	339	3.1737	.5696		
Bachelor	1,060	3.1185	.5827		
Highschool	389	3.0983	.6411		
ETC.	50	3.1525	.5214		
Total	2,034	3.1125	.5951		

창업자의 학력에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있는 것으로 나타났다. 석사(M: 3.1737)에서 경영상 애로사항 인식이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

[Table 12] A Difficulty of Management by Major

Major	N	M	SD	F	P
Engineering	929	3.1138	.5906	2.050	.085*
Nature	168	3.1890	.5602		
Sociology	279	3.0475	.6106		
Humanities	89	3.1980	.5243		
ETC	130	3.1115	.5593		
Total	1555	3.1147	.5859		

창업자의 전공에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있는 것으로 나타났다. 인문사회(M: 3.1980)에서 경영상 애로사항 인식이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

[Table 13] A Difficulty of Management by Founding Way

Type	N	M	SD	F	P
Affiliate	134	3.0392	.6086	1.387	.250
Incubator	122	3.0774	.5861		
Startup	1,778	3.1204	.5946		
Total	2,034	3.1125	.5951		

창업자의 창업방식에 따른 경영상 애로사항 인식은 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

3.5.3 기업 성장단계에 따른 기업간 거래시 애로사항 발생빈도

기업 성장단계에 따른 기업간 거래시 애로사항 발생빈도 인식은 유의확률 p값이 0.1보다 크므로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[Table 14] A Difficulty of B2B by Growth Phase

Growth Phase	N	M	SD	F	P
Inception	164	1.9386	.8871	.250	.910
Early-Growth	741	1.9240	.8380		
Rapid-Growth	655	1.9025	.7884		
Maturity	457	1.9022	.7610		
Exit	17	2.0543	.9428		
Total	2,034	1.9145	.8099		

3.5.4 기업 성장단계에 따른 경영상 애로사항 발생빈도

기업의 성장단계에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있는 것으로 나타났다. 쇠퇴기(M: 3.5331)에서 경영상 애로사항 인식이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

[Table 15] A Difficulty of Management by Growth Phase

Growth Phase	N	M	SD	F	P
Inception	164	3.1616	.6430	3.805	.004
Early-Growth	741	3.1297	.6053		
Rapid-Growth	655	3.0618	.6012		
Maturity	457	3.1238	.5471		
Exit	17	3.5331	.4513		
Total	2,034	3.1125	.5951		

3.5.5 요약

본 연구의 창업주특성 및 성장단계가 경영애로요인에 미치는 영향을 파악하기 위해 실증분석 한 검증결과는 [Table 16]과 같다.

[Table 16] Research Model Study Results

		Hypothesis					Result
1	By Founder Characteristics, the frequency of a Difficulty of B2B will be different.						△
	Sex	Age	Level	Major	Type		
	×	○	○	×	×		
2	By Founder Characteristics, the recognition of a Difficulty of Management will be different.						△
	Sex	Age	Level	Major	Type		
	×	○	○	○	×		
3	By Company Growth Phase, the frequency of a Difficulty of B2B will be different.						×
4	By Company Growth Phase, the recognition of a Difficulty of Management will be different.						○

○ : Accepted, × : Rejected, △ : Partially Accepted

창업주특성에 따라 기업간 거래시 애로사항 발생빈도가 차이가 있을 것이다 라는 가설1의 검증결과 연령과 학력은 정(+의 영향을 미치고, 창업주 특성에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있을 것이다 라는 가설2의 검증결과 연령 및 학력, 전공등에서 정(+의 영향을 미친다.

기업 성장단계가 기업간 거래시 애로사항 발생빈도에 차이가 있을 것이다 라는 가설3의 검증결과 부(-)의 영향을 미치고, 기업 성장단계가에 따라 경영상 애로사항 인식에 차이가 있을 것이다 라는 가설4의 검증결과 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉, 검증결과 가설1, 2는 부분채택 되었고, 가설3은 기각, 가설4는 채택되었다.

4. 결론

4.1 연구의 시사점

벤처기업을 대상으로 창업주 특성 및 기업 성장단계가 기업 간 거래 및 경영상 애로사항에 대한 대처방안으로는 다음과 같은 방향으로 추진을 제고할 필요성이 있다.

첫째, 창업교육의 활성화를 확립하여야 한다. 미국 카우프만재단의 경우 기업가 정신 프로그램을 이수한 졸업생이 이수하지 않은 졸업생 보다 25%정도 더 많이 벤처기업을 창업하고 있음이 좋은 사례로 볼 수 있다. 또한 사회에 대한 적응을 미리 대비함으로써 적극적인 창업활동에 도움이 되리라 생각된다.

둘째, 벤처기업의 자금조달 측면에서도 창업자금 지원을 융자 중심에서 투자 중심으로 확대하여야 한다. 정부 차원의 창업자금 지원에서부터라도 융자 보다는 투자의 비중을 높임으로써 창업 실패에 대한 부담을 근본적으로 완화해야 한다.

셋째, 벤처기업의 창업성공율을 높이기 위해서는 멘토링 및 창업보육 강화가 필요하다. 국내 대학의 경우 한양대학교는 상대적으로 멘토링 및 창업보육에 다양한 프로그램을 가지고 있는데, 1997년 설립된 창업보육센터 운영과 2009년 설립된 글로벌기업가센터를 운영하고 있고 특히, 글로벌기업가센터는 산학협력단 산학협력팀이 운영해온 창업보육센터(BI) 업무를 인수해 교육과 시설지원을 일치화 시켰다. 글로벌기업가센터를 중심으로 여러 멘토링 및 창업보육 프로그램을 운영하고 있다. 기업가 캠프와 기업 인턴십은 현직 CEO가 참가해 재학생-기업가 네트워크를 구축하고, 예비창업자들에게 현장 경험 기회를 제공하고 있다. 또한, 해외 대학 대부분이 동문을 중심으로 한 멘토단 구성을 통해 멘토링을 제공하고 있다.

넷째, 벤처기업의 경영애로 해소와 경쟁력 제고를 위해서는 정부 및 지원 유관기관, 협력대기업 등 다양한 외

부 네트워크를 활용하는 전략이 적극적으로 필요하다.

벤처기업 경영애로의 상당부분은 자금조달과 마케팅에 기인하나 개별요인 보다는 기술력, 조직, 인력 등의 요인과 복합적으로 결합하여 연쇄·반복적으로 발생하는 특성이 있다. 벤처기업은 내부역량이 미흡하여 대·내외 경영환경의 변화에 대응하고 극복하기 위한 자체 해결 능력에 한계가 있다. 대체적으로 업력이 짧아 경영노하우가 부족한 것은 물론, 보유하고 있는 내부자원(인력, 자금, 기술 등)과 경영전반의 역량이 총체적으로 미흡하다. 따라서 벤처기업의 경영애로 해소와 경쟁력 제고를 위해서는 정부 및 지원 유관기관, 협력대기업 등 다양한 외부 네트워크를 활용하는 전략이 효과적으로 필요하다. 중소기업 지원을 위한 효과적인 방안으로 현재 정부 및 유관기관을 비롯하여 대기업, 관련협회 등 다양한 주체가 경영컨설팅 사업을 진행하고 있고, 정부 및 유관기관, 협회 등이 실시한 컨설팅 지원 사업은 분야별로 창업, 기술사업화, R&D, 자금 등 매우 다양하고 이를 적극적으로 활용할 필요가 있다.

4.2 연구의 한계점

본 연구에서는 한계점은 다음과 같다. 첫째, '2012 벤처기업정밀실태조사'보고서에 발표된 '창업주 특성(성, 연령, 학력, 전공, 창업방식),' '기업성장단계,' '기업 간 거래시 애로사항,' '경영상 애로사항' 등의 Data를 활용하여 연구가설을 검증한 것이므로 계량분석 측면의 한계가 있다.

따라서 계량분석 측면의 미흡한 점을 보완하기 위해서는 창업주를 대상으로 한 좌담회, 인터뷰 등을 통해 얻은 결과를 첨가하여 연구결과의 객관성을 제고할 필요성이 있다.

둘째, 한정적인 Data를 활용하여 분석하였기에 종합적 측면에서의 창업주 특성을 제대로 파악할 수 없었다. 따라서 전체 Data를 활용하여 벤처기업의 창업주 특성을 활용하여 벤처기업의 성장단계별 지원책을 발굴할 필요성이 있다.

References

- [1] Wan Jae Kim, Chung, HwaYoung Chung(2007), A Study on the Relationship Between Entrepreneur Characteristics and the Performance of Small Firms, Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship, Vol.2 No.3

[2007]

- [2] ChiSeungSong, YongHwanNoh, EunJooChoi(2010), The Suggestion of the Improvement of the Venture Firm Supporting System and the Studies on the Growing Path Types of the Venture Firms,” Korea Small Business Institute
- [3] JaWonGu, YunCheolLee(2007), Longitudinal Study on the Popularity and Relative Importance of Variables in the Stages of Growth Research -Focused on drawing Productivity Factors using ser-M Framework, Productivity review, Vol.21 No.2 [2007]
- [4] Young Bae Kim, Seong Wook Ha(2000), Differences in KSFs, environments, CEO roles, and the external Linkages among Korean ventures at different growth states, Journal of Technology Innovation, Vol.8 No.1 [2000]
- [5] Jang woo Lee, Hyun-Sook Lee(2000), A Taxonomy of High - tech Ventures and their Performance, The Korean Association of Small Business Studies, Vol.3 No.2 [2000]
- [6] JaeBumLee(2013), An Exploratory Study of business support policy by growth phases for Small and medium sized enterprises
- [7] KangWonJin, LeeByungHeon,OhWangGeun(2012), The Effects of the Utilization of External Resources on the Technological Innovation Performance Along the Stages of Growth in Korean Ventures, Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship Vol.7 No.1
- [8] Korea Venture Business Association(2012), 「2012 Survey of Korea Venture Firms」, Korea Venture Business Association.
- [9] JongSooKyung, BoHyungLee(2010), An Approach to Differentiate Business Support Policies for Reinforcement of Small-Medium Enterprises’ Competency by Growth Stages, Asia-Pacific Journal of Small Business, Vol.32 No.4
- [10] Beom-soo Park, Seog-yun Kim, Tae-wonng Park (2002), The Development Bottlenecks of IT Venture Companies and Venture Incubating System, ETRL Journal, Vol.17 No.4

양 동 우(Dong-Woo Yang)

[정회원]



- 1986년 2월 : 한양대학교 (경영학 학사)
- 1989년 8월 : 한양대학교 (경영학 석사)
- 1996년 2월 : 한양대학교 (경영학 박사)
- 2005년 3월 ~ 현재 : 호서대학교 벤처전문대학원 교수
- 2012년 3월 ~ 13년 2월 : Stanford 대학교 객원교수
- 2011년 3월 ~ 현재 : 호서대 벤처MOT연구소장

<관심분야>

창업, 기술경영, 중소벤처경영

박 성 호(Sung-Ho Park)

[정회원]



- 1997년 2월 : 광주대학교 토목공학과 (공학학사)
- 2014년 2월 : 호서대학교 벤처전문대학원 벤처정보경영학과(경영학석사)
- 2014년 3월 ~ 현재 : 호서대학교 벤처전문대학원 벤처경영학과 (경영학 박사과정)
- 2012년 3월 ~ 현재 : 호서대학교 벤처MOT연구소 선임연구원

<관심분야>

창업, 기술경영, 중소벤처경영