

**2020 Fall Aalto EMBA**

**Research on overseas case analysis to  
strengthen Start-up incubation business**

**Park, Kwang-sin**

**January 2022**

**2020 Fall Aalto EMBA**

창업보육 사업 강화를 위한  
해외 사례 분석 연구

박 광 신

**2022년 1월**

# Executive Summary (English)

Since start-ups are important for job creation and economic development around the world, we are actively implementing start-up support projects. The importance of technology startups is rising in line with the digital transformation era, and it is expected that the reorganization of the direction and policies for startup support will accelerate in the digitalization and untact environment after COVID-19. Here, we need to examine whether the incubation business is well prepared and operated in the present and future-oriented accordingly.

The importance of business incubation is that it is difficult for the business entity to overcome unexpected crises on their own due to lack of competency and experience in the early stage of start-up. Since the success of a start-up company is influenced by the entrepreneur, industrial structure, company strategy, or the interrelationship between various variables, it is necessary to objectively analyze this and help the commercialization process to nurture successful entrepreneurs and nurture businesses. Startup companies go bankrupt, accounting for an average of 40% in the process of commercialization. It is very difficult to go through the process of technology development to the stage of mass production and sale of products. This process is called Death Valley and is usually 2 times exist. They also experience chasm, which refers to a serious stagnation phenomenon, such as falling into a deep bog, failing to enter the mass mainstream market, which can produce substantial results even after succeeding in the target market. The tool and action to prevent and help this phenomenon is “business incubation”, and the operating entity and site is the business incubation center(BI). It provides a variety of resources to help companies grow and become self-reliant. Comparing the 10-year survival rate of center resident companies and general enterprises, in Japan, the survival rate was 85%: 35.9%, higher than that of center resident companies and other general enterprises, and in Finland, the survival rate of resident companies was 86% and average annual growth rate was 50%. it was Operational strategy requires establishment of a strategy for the mutual development of both the company, the center, and the incubator, and the core is human resources. Start-ups need competent mentors and leaders, and the consideration of policies and operating methods of these incubation programs is very meaningful and future-oriented. The national start-up policy and system, and the operation of incubation institutions should be organically well managed, and by examining overseas successful cases, we will find the answer to the development plan of the domestic start-up incubation business.

After examining the status of domestic business incubation, the research was divided into six stages to find implications for business success through case studies in major overseas countries. First, the status of domestic incubation business is investigated, then cases of major overseas countries where business

incubation projects and policies are well implemented are investigated and analyzed. In doing so, I tried to draw out the problems of the domestic business and select whether there are factors that can be applied to the domestic related business. At the same time, it was applied to each case, and finally, an action plan was found, points to be corrected and supplemented in domestic projects and policies, and a reasonable direction, new implications were derived, and the development direction and method of the incubation business were presented.

The United States established the world's first incubation center and has a systematic support system through a non-profit organization and various start-up manpower. It has created successful venture companies such as AirB&B, Reddit, and Dropbox through private, specialized business incubation. In Japan, the research core business incubation project is being promoted, and the angel investment income deduction system has been introduced to expand angel investment and promote network revitalization projects. Finland, through Pre-Incubation, selects only business items that can work in the global market, emphasizing selection and concentration, and leading the success of venture companies by 'introducing an innovative interdisciplinary system'. A dedicated organization called 'Bodyguard' Through this, we provide a customized service close to the company. Israel is promoting a state-led TIP (Technical Incubator Program) project and a business incubator project that actively attracts immigrants. Founded in 1994, Yozma Fund is leading the development of the venture ecosystem by supporting start-ups through business incubators and M&A businesses.

Korea needs to encourage entrepreneurship education for adults. Peter Drucker said, "Entrepreneurs must constantly innovate. Entrepreneurship is the center of such innovation," and viewed innovation as a unique means of extracting entrepreneurship. In 2013, the proportion of livelihood start-ups in Korea was 36% and that of opportunity-seeking start-ups were 51%, and the proportion of these start-ups was more than twice higher than the average of 18.3% in innovation-led economic regions. In the Global Entrepreneurship Monitor 2020/21 Report (GEM), it was also investigated that the motives for early start-up activities were many. It is necessary to expand entrepreneurship cultivation and related education, and if the return on investment in start-up companies does not go well, it will inevitably become a big obstacle to the dynamism of the start-up ecosystem. The virtuous cycle of the start-up ecosystem should be repeated while applying the fund case as a mirror, and the private sector is very active in the method of transferring the business operated by each government agency with a budget to the private sector. It is necessary to develop the private sector of incubation comprehensively by looking at the case of the United States, where the cooperative system between large companies and start-up companies in related businesses is not well established, taking the lessons from Finland and using the R&D results of large companies and research institutes as start-up venture companies. For the method of securing finance and self-reliance of the Incubation Center(BI), reference the cases of Israel and Japan, while at the same time

improving the BI evaluation index, inducing creativity and specialization of the center to achieve financial independence. In order to develop the professional competency of childcare workers, it is necessary to improve the personnel system, from the selection process to treatment, etc. To strengthen the international exchange capacity of this project, it is necessary to look at the operating systems and education programs of the United States, Israel, and Finland. Suggestions for fairness in the operation of incubation centers and the selection of resident companies require the selection of Finland and Israel and the application of focused childcare policies, and to revitalize the youth incubation business, consider policy issues and improve the system. In addition, in order to prevent overlapping and conflict of support for the main project from relevant government ministries, a national organization was created to prevent the mass production of zombie companies and to There is a need to control related projects of ministries so that unnecessary energy and budget are not wasted. There is a need to change the perception of the older generation on entrepreneurship, and it is necessary to publicize it extensively as a national policy. I would like to emphasize that the basic concept and role of the incubation business should be faithful to the national economic development and future. The success of the incubation business is very important for the future economic development and prosperity of the country.

## Executive Summary (Korean)

전 세계적으로 창업이 일자리 창출 및 경제 발전을 위하여 중요하기 때문에 창업지원 사업을 적극적으로 실시하고 있다. Digital Transformation 시대에 맞추어 기술창업의 중요성이 대두되고 있는데 코로나-19 이후 디지털화와 언택트 환경에서 창업지원 방향 및 정책 등의 재편이 가속화될 것으로 전망된다. 여기에서 우리는 이에 맞게 창업보육 사업이 현시점, 그리고 미래지향적으로 잘 준비되고 운영되고 있는지 살펴볼 필요성이 있다.

창업보육의 중요성은 창업 초기에는 사업 주체가 역량과 경험이 부족하여 예상치 못한 위기를 스스로 극복하기 어렵다. 창업기업의 성공은 창업가, 산업구조, 기업의 전략 또는 여러 변수간의 상호관계에서 영향을 받기 때문에 이를 객관적으로 분석하고 사업화 과정을 도와 성공 사업자를 양성하고 사업체를 육성하는 것이 필요하다. 창업기업들이 사업화하는 과정에서 평균 40% 차지할 정도로 많이 도산하고 있는데 기술개발 과정을 거쳐 제품을 양산하고 판매하는 사업화 단계로 넘어가는 것이 매우 어렵는데 이 과정을 죽음의 계곡(Death Valley)이라고 하며 통상적으로 2번 존재한다. 또한 개즘(Chasm)을 겪게 되는데 목표시장에서 성공을 거두고도 실질적인 성과를 창출할 수 있는 대중 주류시장에는 진입하지 못하고 실패하는 경우로 깊은 수렁에 빠진 것과 같은 심각한 정체현상을 말한다. 이런 현상을 막고 도와주는 도구이자 행위가 바로 “창업보육”이며 운영 주체이자 현장이 창업보육센터(BI)이다. 이는 다양한 자원을 제공하여 기업의 성장과 자립을 돕는다. 센터 입주기업과 일반기업의 10년 생존율을 비교하면 일본에서는 보육기업과 일반기업 대비, 85% : 35.9%로 2배 이상 생존율이 높았고, 핀란드에서는 입주기업의 생존율이 86%, 연평균 성장률이 50%였다. 운영전략은 기업과 센터, 그리고 창업보육 수행 주체 모두의 상호발전을 위한 전략 수립이 필요하며 핵심은 인적자원이다. 창업기업에게는 유능한 멘토와 지도자가 필요하며, 이러한 창업보육 사업의 정책과 운영 방법에 대한 고찰은 매우 의미있는 미래지향적인 것이다. 국가창업 정책 및 제도, 보육 기관의 운영이 유기적으로 잘 이루어져야 하는데 해외 성공사례를 조사하여 국내 창업보육 사업의 발전방안에 대한 해답을 찾아본다.

국내 창업보육 실태를 조사한 후 해외 주요국의 사례 조사를 통하여 사업 성공을 위한 시사점을 찾아보고자 6단계로 나누어 연구를 실시하였다. 먼저, 국내 창업보육 사업실태 조사를 한 다음 창업보육 사업과 정책이 잘 이루어지고 있는 해외 주요국의 사례를 조사하고 분석한 후 해외 국가의 전사적 차원의 활동들을 평가하여 시사점을 찾아보고 국내 사례와 비교 분석하면서 국내 사업의 문제점 도출하여 국내 관련 사업에 적용할 수 있는 요소가 있는지 선별해 보았다. 그러면서 사례별로 적용해 보고 마지막으로 실행방안을 찾아 국내 사업과 정책에 수정·보완해야 할 점과 합리적인 방향을 찾아 새로운 시사점을 도출하여 창업보육 사업의 발전 방향 및 방법을 제시하였다.

미국은 세계 최초의 창업보육센터를 설립하고 비영리 조직을 통한 체계적 지원시스템과 다양한 창업 인력을 보유하고 있다. 민간의 전문화된 기업 중심의 창업보육으로 에이비앤비(AirB&B), 레딧(Reddit), 드롭박스(Dropbox) 등의 성공적인 벤처기업을 탄생시켰다. 일본은 리서치 코어형 창업보육 사업을 추진하며 ‘엔젤 투자 소득공제 제도’를 도입하여 엔젤 투자를 확대하고 네트워크 활성화 사업도 추진되고 있다. 핀란드는 Pre-Incubation을 통해 세계 시장에서도 통할 수 있는 사업 아이템만을 선정하여 선택과 집중을 강조하여 보육하고 ‘혁신적 학제 도입’으로 벤처기업의 성공을 이끌고 있으며, ‘보디가드(Bodyguard)’라는 전담 조직을 통해 기업 밀착형 맞춤형 서비스를 제공한다. 이스라엘은 국가 주도 TIP(Technical Incubator Program) 사업과 이민자를 적극적으로 유입하는 창업보육 사업을 추진한다. 1994년 설립한 요즈마 펀드는 비즈니스 인큐베이터 및 M&A 사업으로 창업지원을 하며 벤처 생태계 발전을 이끌고 있다.

한국은 성인 대상의 기업가정신 교육을 장려할 필요가 있다. 피터 드러커는 “기업가는 끊임 없이 혁신을 추구해야 한다. 이러한 혁신의 중심이 바로 기업가정신”이라고 강조하면서 기업가정신을 발취하는 특유의 수단을 혁신(Innovation)으로 보았다. 2013년도 한국의 생계형 창업 비중은 36%, 기회 추구형 창업 비중은 51%로 조사되었으며, 이러한 생계형 창업 비중의 경우 혁신주도 경제권 평균 18.3%보다 비교해 2배 이상 높은 수준이었다. GEM(Global Entrepreneurship Monitor 2020/21 Report)에서도 아직도 초기창업 활동 동기가 생계형이 많은 것으로 조사되었다. 이와 밀접한 관련이 있는 기업가정신 함양과 관련 교육을 확대 시행할 필요가 있다. 또한 창업 기업투자회수가 잘 이뤄지지 않게 된다면 창업생태계의 역동성에 큰 걸림돌이 될 수밖에 없으므로 창업보육 지원제도는 미국의 실리콘밸리, 그리고 이스라엘 요즈만 펀드 사례를 거울삼아 실정에 맞게 적용하면서 창업생태계의 선순환이 반복되어 일어날 수 있도록 해야 할 것이다. 그리고 정부 각 부처 기관이 예산을 가지고 영위하는 사업 등을 민간에 이양하는 방법에 대해서는 민간 분야가 매우 활성화 되어 있는 미국의 사례를 보고 종합적으로 창업보육 민간 부분을 발전시켜 나아가야 한다. 관련 사업의 대기업과 창업기업의 협력체제가 잘 이루어지지 않는 점은 핀란드를 교훈 삼아 대기업과 연구소의 R&D 결과물을 창업벤처 기업에 제공하는 기술협력 체계를 구축해야 할 것이다. 창업보육센터(BI)의 재정확보와 자립화 방안은 이스라엘과 일본의 사례를 참고하면서 동시에 BI 평가지표에 개선으로 센터의 창의성과 특성화를 유도하여 재정 자립화까지 연결되도록 하면서 보육 인력의 전문적 역량 함양을 위하여 인력선정 과정부터 채용 등의 인사제도를 개선해야 할 것이다. 본 사업의 국제 교류 역량 강화는 미국, 이스라엘, 핀란드의 운영시스템과 교육 프로그램을 보고 나아가야 할 필요성이 있다. 창업보육센터 운영과 입주기업 선발의 공정성을 위한 제안은 핀란드와 이스라엘의 선택과 집중된 보육 정책의 적용 필요성이 있으며, 청년 창업보육 사업 활성화를 위해 정책적인 문제를 살펴보고 제도개선을 통한 현실적 실행방안을 도출할 수 있을 것이다. 그리고 정부 관계부처의 본 사업에 대한 지원 중복 및 충돌 방지를 위하여 범국가적 기구를 만들어 좀비기업이 양산되는 것을 막고 정부 각 부처의 관련 사업을 조정하여 불필요한 에너지와 예산이 낭비하지 않도록 통제되어야 할 필요성이 있다. 창업에 대한 기성세대의 인식 전환 필요성이 있는데 이를 국가 정책적으로 대

대적인 홍보가 필요하다. 국가 경제발전과 미래를 위해 창업보육 사업의 기본적인 개념과 역할에 충실히 해야된다는 점을 강조하고 싶다. 창업보육 사업의 성공은 미래국가 경제 발전과 번영에 매우 중요한 것이다.

# 목차

I. 서론(Introduction) .....	1
1. 연구 배경과 목적 .....	1
2. 연구 방법 .....	3
II. 환경 분석 .....	4
1. 창업보육 개념 및 역할 .....	4
2. 창업보육 사업실태 .....	6
3. 창업보육 운영과 제도 실태 .....	14
III. 창업보육 사업사례 연구 .....	21
1. 미국 .....	21
2. 일본 .....	22
3. 핀란드 .....	26
4. 이스라엘 .....	29
IV. 국내외 환경 및 사례 분석 결과 .....	33
1. 창업보육 주체 .....	33
2. 창업자금지원 .....	34
3. 창업보육 .....	34
4. 창업 인프라 구축 .....	35

V. 결론 및 시사점 .....	36
1. 요약 및 결론 .....	36
2. 시사점 .....	37
Appendix .....	42
참고문헌(References) .....	50
감사의 글(Acknowledgements) .....	51

# 표 목차

<표 1> 창업보육 사업의 발전 과정 .....	7
<표 2> 전국 창업보육센터 현황 .....	8
<표 3> 창업보육센터 운영시스템 구성요소.....	10
<표 4> 일본창업보육센터의 운영자별 창업모델 유형 .....	23
<표 5> 카나가와 사이언스 파크 4단계 창업지원 .....	25
<표 6> 일본의 주요 기관 창업보육 운영 비교 .....	26
<표 7> 이스라엘 인큐베이팅 시스템 vs 국내 팁스(TIPS) 프로그램 비교 .....	35

## Appendix

<A-1>	The Global Entrepreneurship Index (GEI) & Sub-Index Ranks and Scores of Countries, 2019	42
<A-2>	GEI Top Scores by Region, 2019	42
<A-3>	Biggest Gains in GEI Score (2019)	43
<A-4>	National Entrepreneurship Context Index (NECI) and its 12 components: Average scores for 54 economies, 2019>	43
<A-5>	Entrepreneurship activity, GEM 2020-Percentage of adult aged 18-64	44
<A-6>	Sector distribution of new entrepreneurial activity, GEM 2020 % of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)	44
<A-7>	The age profile of new entrepreneurs and business exits, GEM 2020	45
<A-8>	Expectations and scope, GEM 2020 & adults aged 18-64	46

<A-9>	The motivation to start a business, GEM 2020 % of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)	46
<A-10>	NECI scores, and national expert scores for response to the pandemic by entrepreneurs and governments, 2020	47
<A-11>	Economy Profile Korea, 2019	48
<A-12>	Economy Profile Korea, 2020	49

# 그림 목차

<그림 1> Top 15 Business Incubator Service, Visily Ryzhonkov .....	5
<그림 2> Triple Helix의 구성요소, Jetzek&Thrhildur (2015) .....	6
<그림 3> 창업보육센터 기능 .....	9
<그림 4> 창업보육센터 운영시스템 기본모형 .....	9
<그림 5> 창업보육센터 운영시스템 과정 흐름도 .....	10
<그림 6> 창업보육센터 지원 흐름도 .....	12
<그림 7> TEKEL의 혁신환경 .....	27
<그림 8> 핀란드 창업보육 사업 성공 열쇠 .....	29
<그림 9> 이스라엘 창업·벤처 생태계 특징 .....	30
<그림 10> 이스라엘 인큐베이팅 시스템 구조 .....	31
<그림 11> 이스라엘 창업보육센터의 성공 요인 .....	32

# I. 서론

## 1. 연구 배경과 목적

우리 정부는 물론 주요 선진국에서는 창업이 미래라는 인식을 가지고 창업과 일자리 창출 분야에 적극적으로 지원하면서 다양한 시도와 경험을 축적하고 있다. Digital Transformation 시대에 맞추어 기술창업의 중요성이 더욱더 주목받고 있으며 특히 COVID-19 이후 기존의 Traditional Enterprise 기업의 빠른 디지털화와 함께 언택트 환경에서의 사업 재편이 요구될 것이다. 이러한 현상은 창업을 도와줄 수 있는 전문가의 수요도 필수 불가결한 요소가 되었고 동시에 지금까지의 창업보육 사업 방향의 설정 및 실행 도구가 잘 준비되고 운영되고 있는지 짚어볼 필요가 있다.

정부와 관련 학계 및 산업경제계 등의 전문가들의 의견은 중소벤처기업은 가계 소득과 고용 창출 그리고 지역 활성화에 크게 기여하고 있다고 한다. 범국가적으로도 사업체 비중과 고용 비중으로 일자리 창출의 원천으로 국민경제에 기여하는 비중이 높다. 국가별로 기존 산업지원을 하면서도 기술창업의 지원 비중을 늘려가는 가운데 앞으로 기존 창업지원 규모는 축소될 수 밖에 없을 것이며 기술창업 지원 비중이 늘어나게 될 것이다. 기술창업보육사업의 목적은 신기술을 보유한 잠재적 역량이 있는 인적자원과 기술을 발굴하고 육성하여 Spin-off 형태로 기업가로 육성하기 위함이다. 이를 장려한다면 창업 활성화를 통해 국내에서는 2019년 제 2의 벤처붐 육성 방안 및 시책을 발표하고 시행하고 있는 계획에 탄력을 주어 부흥시킬 수 있는 계기가 될 수 있다. 2021년 기업가정신 지수(NECI, National Entrepreneurship Context Index) 발표(2020년 지수)에서 한국은 세계 9위로 올라서면서 중소벤처기업부는 3대 신산업, 비대면 분야 등의 스타트업·벤처기업을 집중 지원하여 유니콘 기업을 육성하는 등 제 2 벤처붐의 열기를 이어나가는 정책을 지속해 나가겠다고 하였다.

창업기업은 주로 제조업과 지식 서비스업에 해당하는 7년 이내의 기업을 가리키며 유사한 의미로는 ‘벤처기업’, ‘스타트업(Start-up)’ 등이 있다. 기술창업은 ‘소수의 예비 기술 창업인이 혁신적인 기술 아이템을 상업화하기 위해 기업을 설립하는 것’인데 이러한 특화된 기술을 앞세워 시장을 개척하는 기술 창업가들은 기업가정신을 구비한 진취적이고 혁신적인 기업가들이며, 또한 상품의 독창성과 경쟁력을 기반으로 글로벌 기업이 되기 위해 노력하는 혁신적인 기업이다. 이러한 기업의 창업 초기에는 사업 주체는 경험이 적고 미완성되어 있으며 사업화를 위한 역량이 부족하며 예상하지 못한 다양한 경영 위기를 스스로 극복하기 힘들다. 기술창업 기업들은 초기 기술개발 과정을 거쳐 제품을 양산하고 판매하는 사업화 단계로 넘어가는 것이 매우 어렵기 때문에 이 과정을 죽음의 계곡(Death Valley)이라고 부르는데 통상적으로 아이디어와 기술의 생성 그리고 사업화 과정에서 2번의 죽음의 계곡이 존재하고 기

술과 시장 간에 Gap이 커서 대학 및 연구소의 기술 활용도가 29%에 불과하고, 사업 실패 확률도 37~54% 수준을 보이고 있다. 창업 후 기술개발에 매진하여 제품개발에는 성공하였지만, 개발제품의 사업화를 위한 자금조달 실패 등으로 도산하는 경우이다. 기술개발 이후 창업 과정을 거치고 창업한 이후의 사업화 단계에서 실패하는 기업들이 평균적으로 40%를 차지할 정도로 이 죽음의 계곡을 잘 극복하는 것이 창업기업들의 중요한 과제이다. 또한 캐즘(Chasm)은 초기기술 지향의 목표시장에서는 일정한 성공을 거두고도, 실질적인 성과를 창출할 수 있는 대중 주류시장에는 진입하지 못하고 실패하는 경우이며 처음에는 사업이 잘 되는 것처럼 보이다가 더 이상 발전하지 못하고 마치 깊은 수렁에 빠지는 것과 같은 심각한 정체상태에 이르는 것을 말한다. 이에 대한 대책이 있어야 할 것인데 이러한 문제를 해결할 수 있는 행위가 바로 ‘창업보육’이고 이의 역할이다. 이러한 창업보육의 현장은 지역 및 대학의 창업보육센터(BI)이다. 센터는 지역경제 활성화, 일자리 창출, 벤처창업 육성이라는 목표를 두고 있는데 이러한 센터에 대하여 국내와 해외를 견주어본다면 분명 운영 및 제도의 차이점이 있을 것이다. 이 차이점은 또한 국가별 추진하는 창업보육 정책에서도 찾을 수 있을 것이다. 여기에서 창업보육의 지속적 성공을 위하여 다양한 방법을 모색되어야 함을 느끼게 된다. 먼저, 창업기업은 어떠한 요인들이 성공의 밑거름이 되는가에 대하여 면밀하게 봐야 한다. 전통적 기술창업의 성공은 창업가의 능력이나 자질에 의해 결정된다는 견해가 지배적이었으나 산업환경과의 관련성을 갖고 설명하려는 견해도 있는데 이는 산업의 시장구조에 의해 성패가 갈라진다는 것이며, 한편으로는 이런 산업의 시장구조를 중시하는 것과는 다르게 기업의 선택적 행동이 기업의 성과를 결정하는 중요한 영향을 미친다는 의견이 제기되었다. 최근에는 이러한 기술창업의 성과를 논의할 때 창업가, 산업구조, 기업의 전략 또는 이런 변수 간의 상호 작용에 의하여 영향을 받는다는 의견이 지배적이다. 두 번째로는 창업보육의 성공적 해외 사례에서 엿볼 수 있을 것이다. 미국은 80년대 반도체, 자동차 등 주요 산업에서 일본에 주도권을 내주었으나 90년대 이후 컴퓨터, 통신업을 바탕으로 산업 경쟁력을 회복하였다. 이는 실리콘밸리에서 시작된 기술 벤처기업의 경영 개념(Concept)은 지역적인 확산과 더불어 미국기업 전체로 급속히 파급되었다. 우수한 기업가정신(Entrepreneurship)을 가진 젊은 창업인들은 자금, 정보, 기술, 인력, 인프라 등의 네트워크 기반하에서 자신만의 독창적인 기술을 사업화할 수 있었다. 이러한 실리콘밸리의 성공 요인은 첫째, 기업가정신이 왕성한 우수한 인력의 원활한 공급, 두 번째로는 리스크에서 고수익을 기대하는 모험자본(Venture Capital)의 자본 공급이다. 세 번째는 정부, 지방, 협회 등이 지원하는 인프라의 완비와 긴밀하게 연결된 기업 간 네트워크의 형성이며 네 번째로는 Spin-off, 산학협동, 창업 활성화 등을 통해 기술이 재창출 될 수 있는 여건을 구비하였다. 다섯 번째로는 실패를 사업 경험이자 자산으로 인정하는 풍토가 조성되고 자유로운 업종전환과 재창업이 가능하였다는 점이다. 실리콘밸리의 성공에서 보듯이 해외 관련 사례를 조사하여 국내 창업보육 사업의 발전적 방안에 대한 해답을 찾아보고자 한다.

이에 국내 창업보육 사업의 운영시스템과 특징, 지원에 대한 전반적인 운영실태를 파악하

고 이를 통하여 효율적인 운영 방법의 요인을 찾아보면서 국가 경제와 새로운 창업기업의 활성화를 도모하기 위한 고찰과 아울러 변화하고 있는 산업환경에 대한 보육 지원 방법을 찾아보는 것에 대한 필요성이 있다. 한국의 창업보육 사업의 지속적 성공을 위한 미래지향적인 제안을 해외 주요국의 창업보육 사업 사례 분석을 통해 도출하고자 하며 창업을 계획하고자 하는 분들, 창업보육 사업 현장에 계신 분들에게 본 사업에 대한 이해도를 높여 좋은 참고가 되길 바란다.

## 2. 연구 방법

국내 창업보육 사업의 현주소는 어디이고 어떻게 이루어지고 있는지 살펴본다. 이와 함께 창업보육 사업과 정책이 잘 이루어지고 있는 해외 주요국의 사례를 조사하여 사업 성공을 위한 전사적 차원의 활동들을 평가하면서 시사점을 찾아본다. 이를 국내 사례와 비교 분석하면서 국내 창업보육 사업의 문제점이 무엇인지 찾아보고 국내 관련 사업에 적용할 수 있는 요소가 있는지 사례별로 적용해 보면서 실행방안을 찾아본다. 여기에서 얻은 인사이트를 통해 국내 관련 사업과 정책에 수정·보완해야 할 점은 무엇인지, 앞으로 스타트업 양성 및 관련 보육사업에 세계적인 추세와 관점에서 합리적인 방향을 찾아 새로운 시사점과 창업보육 사업의 발전 방향 및 방법을 제시하고자 한다.

창업보육 사업의 현장이자 운영 주체인 창업보육센터의 운영 실태조사를 통하여 관련 사업의 경쟁력을 높이기 위한 실질적 방안에 대한 조사와 적용할 수 있는 방법을 도출하고자 한다. 이를 위해 ‘서울창업디딤터 선임매니저’, ‘고려대학교 창업보육센터 팀장’, ‘경희대학교 캠퍼스타운 선임매니저’ 및 ‘한국표준협회 창업성장센터 위원’의 창업보육 현장에서 활동하고 계신 분들의 인터뷰를 진행한다. 이 조사와 인터뷰를 통하여 국내 창업보육 사업의 성공 방안을 찾아보면서 어떻게 본 사업 전반에 지속해서 긍정적 결과와 활력을 불어넣을 수 있는지에 대한 제안을 이끌어 내 보고자 한다.

## II. 환경분석

### 1. 창업보육 개념과 역할

#### (1) 기본적 개념

창업보육 사업의 가장 기본적인 개념은 창업 촉진에 있으며 신기술 창업 및 고용 창출의 산실인 창업보육센터 운영을 통해 예비창업자 및 창업 초기 기업의 안정적인 창업 성공을 높일뿐더러 기술력 확보를 지원하여 지역경제 발전 및 국가 균형발전을 도모하기 위함이다. 주요 사업으로는 창업보육센터 창업자 또는 창업 초기 단계의 기업가들에게 창업 잠재력을 극대화하기 위해 창업보육실 제공 외에 예비창업자들의 시제품 제작과 사업계획서 작성 지원, 벤처캐피털 투자를 위한 선진 벤처기업 육성 등이다.

창업보육센터는 창업의 성공 가능성을 높이기 위하여 창업자에게 시설·장소를 제공하고 경영·기술 분야에 대하여 지원하는 것을 주된 목적으로 하는 사업장으로 기본적인 기능은 보육이다. 운영 목표는 기술혁신 결과의 실용화 촉진, 신사업 창출, 고용 창출, 지역경제 활성화 등 공공과 민간의 개발 목표를 동시에 만족시키는 창업보육 정책의 일환이다. 센터의 유형은 크게 4가지로 구분할 수 있는데 첫 번째로는 설립 및 운영 주체로의 구분으로 공공 및 비영리단체, 대학 및 연구 기관센터, 민간센터, 민간·공공 합작센터로 민간센터란 신기술 확보 및 기술 이전에 투자, 부동산 개발 목적이다. 두 번째로는 특화 여부로 특화센터, 비특화센터가 있으며, 세 번째로는 지리적 위치로 대학(인접)센터, 도시지역과 농촌 지역센터로 구분한다. 마지막으로 운영방침으로의 구분으로 자립과 비자립 운영센터인데 자립 운영센터는 특화 운영할 수 있고 센터 설립 목적에 충실한 운영정책 시행 센터이며, 비자립 운영센터는 운영비 지원기관의 정책 반영, 운영기관의 이익 배제로 공공의 이익을 반영한다.

#### (2) 역할

창업보육센터의 역할은 창업 초기 기업에 부족한 자원과 환경을 극복하고 조기에 안정적인 성장을 실현할 수 있도록 시설, 장비 기술, 경영, 투자 및 관계 기관 네트워크의 지원을 통해 기업 매출 증가 및 고용을 확보하고 이를 통한 지역경제 발전과 국가 경쟁력 확보를 실현한다. 이 역할은 경제적, 벤처기업 활성화, 지역 연계 역할로 구분된다.

Vasily Ryzhonkov (2013)는 해외 우수 보육기관이 제공하는 15개의 주요 서비스를 아래와 같이 제시하였다.

<그림1. Top 15 Business Incubator Service, Vasily Ryzhonkov (2013)>



- 
- (1) 기본적인 사업 운영지원 (2) 네트워킹 활동 (3) 마케팅 지원 (4) 회계 및 재무관리 지원 (5) 전문화된 장비 지원 (6) 초고속 인터넷 서비스 (7) VC, 엔젤캐피탈, 멘토, 전략적 파트너와의 연계 지원 (8) 은행융자, 벤처캐피탈 창업자금 유지지원 (9) 공동관리, 공유 사무공간 지원 서비스 (10) 상위 교육기관과의 연계 (11) 종합적인 경영훈련 (12) 프레젠테이션 작성 및 발표훈련 (13) 자문단 또는 멘토링 지원 (14) 전자상거래 지원 (15) 인적자원 훈련
- 

(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

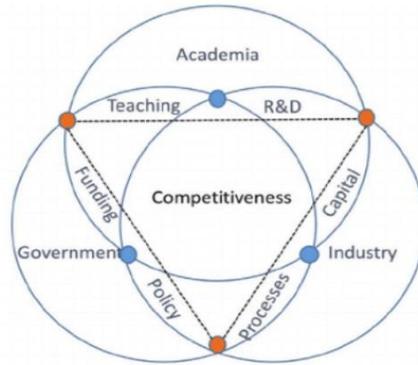
먼저 경제적 역할은 지역경제의 저변 확대하고 전략사업을 육성, 이를 통해 고용 촉진, 지방자치 단체의 세수 확대 등 도모한다(실질적인 고용 창출 기여도를 높여 지역경제 성장 견인차 역할). 낙후된 지역경제를 발전시키거나 기존 산업의 쇠퇴에 대응하여 새로운 산업 육성을 하며, 지역적 대표(특정) 산업을 육성하는 데 중심적 역할을 한다. 기업의 생존을 측면을 보면, 창업보육센터는 창업 과정에서 직면하는 다양한 장벽을 낮춤으로써 창업을 촉진하고 이를 통해 시장경제의 건전한 발전을 도모한다. 입주기업이 보유하고 있는 신기술의 산업화 지원, 대학이나 연구기관의 보유 기술을 입주기업에 이전하거나 대학이나 연구기관 구성원들의 창업 지원함으로써 경제의 지식 기반화를 촉진한다. 입주기업을 통한 여타 산업 및 서비스에 대한 연관 효과를 창출하여 지역경제 발전을 촉진한다(지역적 대표 산업을 육성에 대한 중심적 역할).

벤처기업 활성화 역할은 투자 대상기업 양성, 투자 대상을 넓히는 한편 기업과 투자가를 연결하게 하면서 탐색 비용을 줄이는 역할을 한다. 기업의 생존율을 제고하고 지식 기반 기

업의 창업 촉진, 혁신성과 역동성을 강화하며 기업가정신 함양을 통한 창업 촉진하고(취업과 창업의 한계 선상에 있는 인력들의 개인성과 모험성 복돋아 창업 촉진), 벤처산업의 중요한 메커니즘(벤처기업 육성에 중심적인 역할)의 하나로 기능한다.

마지막으로 창업보육센터의 지역 연계 역할이다. Jetzek, Thrhildur(2015) 등은 창업보육 혁신 활동은 Triple Helix의 대학, 정부, 산업이 나선형으로 연계되어 발생하는 6개의 활동에 적용, 대학은 주로 교육과 연구를 통한 지식 창출, 정부는 혁신적 협업을 위한 건전한 환경에 기여하고 기업은 유망한 아이디어를 발굴하고 시장에 소개하는데 필요한 부의 창출과 프로세스를 통해 이바지한다고 주장하였다.

<그림2. Triple Helix의 구성요소, Jetzek&Thrhildur (2015)>



(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

Carayannis와 Cambell(2009)은 Triple Helix에 미디어와 문화 기반의 공공영역을 포함해 Quadruple Helix를 만들었다. 이는 지속 가능한 개발과 사회적 환경에 대한 접근 방식으로 ‘환경혁신’과 ‘환경 기업가정신’은 지식과 혁신의 광범위한 이해가 수반되어야 한다. 이는 다음과 같은 5가지의 주요한 구성항목이 있는데 첫 번째로 교육시스템으로 학원, 대학, 고등 교육시스템 및 학교 등으로 국가 인적자원의 필요성은 지식의 연구와 확산으로 구성되어 있다. 두 번째는 경제체제로 ‘산업, 회사, 서비스와 은행’ 등으로 구성, 국가의 경제적 자원에 집중되어 있다. 세 번째로는 자연적인 환경으로 지속 가능한 개발과 사람들에게 자연자본을 제공하는데 결정적 요인이다. 네 번째로는 언론(텔레비전, 인터넷, 신문 등) 및 문화 기반(전통과 가치)의 공공으로 문화 기반의 공공을 통한 것과 미디어 기반의 공공을 기반으로 한 정보 자본을 포함한다. 마지막으로는 정치 시스템이다. 정치적 또는 법적 자본 등을 포함, 국가의 일반적인 상황에 대한 운영과 이에 대한 정의 및 조직화 등의 현재와 미래에 대한 진행 의지를 명확화하기 때문에 중요한 의미이다.

## 2. 창업보육 사업실태

국내 창업보육 사업의 시작은 1990년도의 창업기업보육센터 설립 및 운영지원 계획의 의

결이다. 1993년, 최초 민간 창업보육센터가 운영되기 시작하였고 1997년 벤처기업육성에 관한 특별조치법이 최초로 제정되기 시작하여 2019년도에 제2의 벤처 붐 확산 전략이 수립되었다.

<표1. 국내 창업보육 사업의 발전 과정>

1990.12.	“창업기업보육센터 설립·운영지원 계획” 의결
1991.11.	한국생산기술연구원 ‘기술 인큐베이터’사업 시행하면서 국내 창업보육센터 개념 도입. ‘창업보육센터의 설립 및 업무 운용 준칙’의 고시
1993.03.	(주)중부산업 컨설팅의 최초 민간 창업보육센터(영동창업보육센터) 운영으로 입주방식의 창업보육 사업 최초 시도
1994.01.	과기부 기술창업보육사업 실시로 본격적으로 도입(KAIST) 창업보육 사업의 본격적 시작(중소기업청 지정 안산창업 보육센터)
1994.06.	KAIST 기술창업 보육센터를 통해 TBI(Technology Business Incubator) 사업 시작
1996.	소프트웨어 창업보육 사업 시작(정보통신부 소프트웨어 지원센터 주관)
1997.03.	중소기업청, 정보통신부에 의해 공익적 목적 창업보육센터 설립지원 중소기업 창업과 구조조정을 통한 경제 활성화 대책 마련 ‘벤처기업육성에 관한 특별조치법’ 제정
1998~	창업보육센터 설립 및 운영지원 시작
2000.12.	전국 창업보육센터의 DB화(창업 넷 구축)
2002.11.	‘벤처기업 재도약 방안 발표’ 창업 활성화를 위해 창업보육센터를 생산형으로 전환, 창업보육 매니저 고용 의무화 방안 추진
2003.10.	‘창업 활성화 5개년 계획’수립·창업 촉진 및 성공률 제고를 위한 관련 법령 제정 및 지원제도 정비
2004.12.	‘벤처기업 활성화 대책’ 발표 - 실패한 기업에 대한 개선 노력 전개, 창업보육센터 기능 강화를 위한 벤처기업 창업 유도
2005.07.	‘창업 보육사업 효율성 제고 방안’의결 - 지역특화 산업과 관련 업종별 특화 유도
2007.08.	‘벤처기업 육성에 대한 특별조치법’ 개정
12.	‘중소기업 창업 보육사업 활성화 방안’ 발표 - 창업보육센터를 지역 산·학·연 협력의 중심축으로 육성 등으로 신기술 창업기업 4만 개 육성 목표
2008.12.	‘창업진흥원’ 설립 - 기술창업보육사업(TBI)의 운영지원 등의 신기술 사업자를 받

	굴 및 지원
2011.08.	창업보육센터를 선진형 제3세대 플랫폼으로 재편하기 위한 창업보육센터 활성화 방안 발표 - 창업보육 범위를 예비창업 및 성장단계까지 확장, 창업보육센터 운영을 민간시장에 적극 개방, 창업보육센터 간 성과 기반 경쟁 메커니즘 확립을 통해 지원의 선택과 집중 강화
2008.12	‘창업진흥원’ 설립 - 기술창업보육사업(TBI)의 운영지원 등의 신기술 사업자 발굴 및 지원
2011.08.	창업보육센터를 선진형 제3세대 플랫폼으로 재편하기 위한 창업보육센터 활성화 방안 발표 - 창업보육 범위를 예비창업 및 성장단계까지 확장, 창업보육센터 운영을 민간시장에 적극 개방, 창업보육센터 간 성과 기반 경쟁 메커니즘 확립을 통해 지원의 선택과 집중 강화
2013	선순환 창업생태계 구축
2014	창업생태계 구조 고도화
2015	통합적 창업지원 정책 조성 - 사모펀드 규제 정비, K-Startup 통합브랜드 출범
2016	글로벌 경쟁력 혁신방안 - 창업기업 육성정책 혁신
2017	관계부처 합동 대학발 창업 활성화 방안 - 창업 인재 육성, 대학의 기술사업화 추진
2018	관계부처 합동 일자리 창출을 위한 혁신 창업 붐 조성방안
2019	관계부처 합동 제2의 벤처 붐 확산 전략(5가지 전략, 11대 추진과제 수립) - 창업생태계 조성 및 고도화, 창업 친화적인 정책 방향 수립 및 인프라 구축, 신산업 고기술 스타트업 발굴 및 글로벌 진출, 대학 창업 활성화와 일자리 창출, 벤처투자 시장 내 민간자본 활성화

국내 창업보육센터는 2008년 12월, 창업진흥원이 설립된 이후 2009년부터 양적인 성장을 이루어 전국에 총 263개의 창업보육센터가 있다.

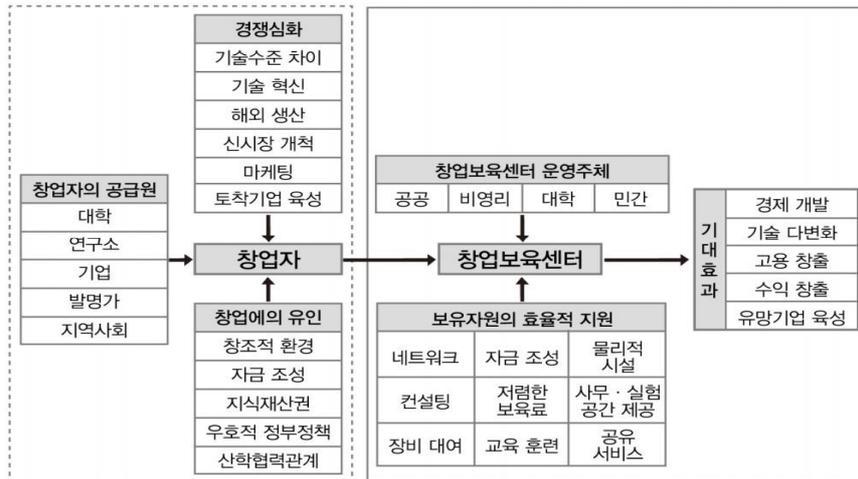
<표 2. 전국 창업보육센터 현황>

서울	경기	인천	강원	대전	세종	충남	충북	부산	울산	대구	경북	경남	전북	광주	전남	제주	합계
34	49	6	16	11	4	15	15	16	2	11	24	17	15	10	14	4	263

### (1) 창업보육센터의 기능

창업자의 기회를 중심으로 사고하고 행동하면서 사업화에 필요한 자원의 부족 현상을 겪을 때 부족한 부분들인 물리적 공간, 네트워크, 경영 능력 및 사무지원 서비스 등을 지원한다. 핵심적 기능은 다양한 자원을 제공하여 기업의 성장을 돕는 한편, 기업가정신 함양교육, 네트워크 형성의 지원 등을 통해 창업기업이 창업보육센터 졸업 후 스스로 기업을 영위할 수 있는 능력을 배양하도록 한다.

<그림3. 창업보육센터 기능>

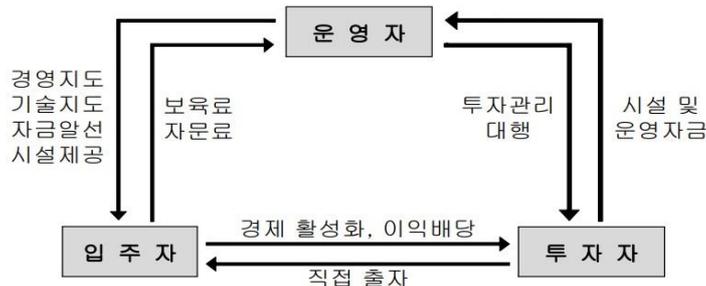


(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

## (2) 창업보육센터 운영시스템 및 전략

창업보육센터 운영시스템 기본모형(3대 기본요소)은 직접적 관계자인 운영자, 입주자 및 투자자이다.

<그림 4. 창업보육센터 운영시스템 기본모형>



(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

운영자는 창업보육센터의 운영과 입주기업에 필요한 서비스 제공 등 실제 운영을

수행하는 관리와 기술센터와 같은 업무 조직을 말하며 입주자는 기술 집약적 예비창업자 또는 초기 창업자이다. 투자자는 중앙 및 지방정부, 대학, 민간 등으로 창업보육센터를 건립 및 운영자금을 지원하고 중소기업의 창업과 관련된 지원활동과 기술지도 사업을 하며 운영 위원회를 통해 창업보육센터를 운영 감독한다.

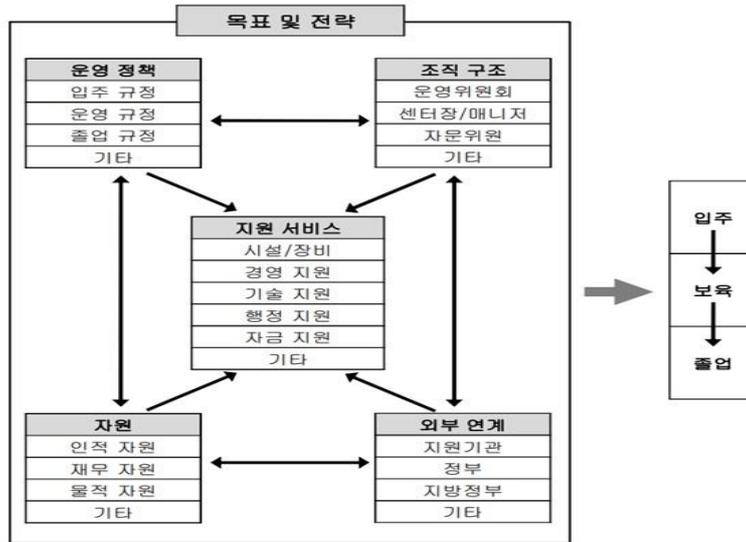
창업보육센터 운영시스템이란 입주, 보육 및 졸업이라는 기본적인 운영 활동 과정에 영향을 미치는 요소 및 그들 간 관계를 의미하는 것이다.

<표 3. 창업보육센터 운영시스템 구성요소>

주요 요소	운영시스템 세부 특성
목표/미션	창업보육센터가 추구하는 목표의 명확성 및 수치화, 운영기관별 목표의 구체화 등
운영정책	미션을 달성하기 위한 실행정책으로 미션과의 적합성, 특성화(업종/보육단계), 입주/선정 및 퇴출/졸업 정책의 공정성 등
조직 구조	창업보육센터의 실행 조직으로 조직 형태와 관심도, 참여자의 다양화 및 참여도, 관리팀/Staff의 양적·질적인 측면과 관련 기관과의 우호적 관계성
자원	지원자로부터의 자금 지원, 창업보육센터의 시설과 규모 및 예산의 자립도 등
지원 서비스	기본 공유서비스는 공간 제공, 확장지원, 경영지원, 기술 지원, 재무 지원, 전문 서비스 지원 등 대학 연계 서비스지원은 교수와 학생 참여, 부대시설 이용, 실험실과 작업장 이용, 관련 R&D 활동, 기술 이전 프로그램, 교육훈련 등의 참여 용이성 및 지원 등
외부와 연계	입주기업 간 또는 졸업기업과의 연계와 타 창업보육센터 및 유관 기관 등과의 연계 등 다양한 내·외부 네트워킹 활동

위 표에 제시된 주요 구성요소는 창업보육센터의 운영 목표 및 전략에 영향을 받는다. 이러한 것들에 의하여 입주기업의 선발, 보유자원을 활용한 지원, 졸업 지도와 졸업 후 사후관리 과정에서의 지원범위, 내용, 방법 등이 결정된다. 목표 및 전략으로부터 입주기업의 입주부터 보육, 그리고 졸업까지 5개의 구성요소는 아래 그림(창업보육센터 운영시스템 과정 흐름도)과 같이 유기적으로 연결되어 지원 서비스를 제공한다.

<그림 5. 창업보육센터 운영시스템 과정 흐름도>



(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

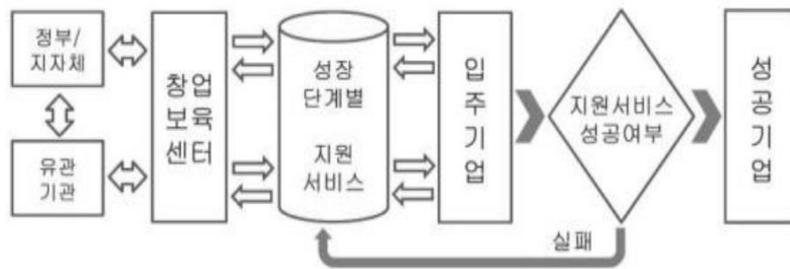
효율적인 운영을 위하여 명시적인 운영정책 수립 외에도 제도 내에 있는 기업의 특성 및 사업환경 등을 고려, 특정한 요구에 근거하여 이루어져야 할 것이다. 이에 창업보육센터의 운영인력은 전문성이 함양되어야 하고 각 기업에 핵심적 자원과 먼저 해결되어야 할 사업적 프로세스가 어떤 것인지 더욱 빠르고 정확한 판단이 요구된다. 이에 따라 구체적인 내용 제시 및 필요 자원과 그들이 가지고 있는 제약조건을 통하여 진단 및 처방이 제시되어야 한다. 정책과 전략 그리고 규정이 잘 갖추어졌다고 하더라도 인력이나 자금 및 사회정치적인 요인으로 인하여 제대로 실행되지 못하는 예도 있을 수 있지만 그것을 운영하는 사람에 따라 창업보육 사업이 잘 이루어지는 예도 있을 것이다.

창업보육센터 운영전략으로는 크게 2가지로 나눌 수 있는데 먼저, 기존 건물의 노후화 또는 공동화에 대한 재건축 및 활용을 통해 지역경제 활성화는 하는 목표와 두 번째는 공간 제공을 포함한 경영, 자금, 투자, 마케팅 등 다양한 서비스를 통해 기업의 성장 지원에 초점을 두는 전략이 활용된다. 이에 따라 지역기업 발전 및 창업기업의 성공률 제고와 센터의 재정 자립화가 수반되어야 한다. 운영전략 수립의 핵심은 기업과 센터, 그리고 창업보육 사업수행 주체 모두의 상호발전을 위한 전략 수립이 필요하다. 기업의 성공은 대학의 사회적 기여도를 높이고 그에 따른 연구 활동이 사업성 있는 기술 창출의 인식이 제고되어 정부 등의 기관 및 외부의 연구자금 지원을 증대시킬 수 있을 것이다. 교수나 학생들에게 사업 기회를 확대하게 되고 기업은 그들에게 연구 활동 및 활동 보조역할을 제공하여 외부의 기업가에게 제공되어 사업화하게 되는 선순환이 반복되게 될 것이다. 따라서 운영전략의 핵심은 인적자원이라는 것을 강조하고 싶다.

### (3) 창업지원센터 지원제도

지원제도의 목적은 성장단계별로 다른 보육업체를 위한 체계적인 지원계획을 수립하고 지원 프로그램을 시스템화함으로써 효율적인 지원 서비스를 제공함에 있다. 지원 서비스는 대부분 센터에서 직접 지원 또는 외부 서비스의 연계를 통해 지원하며 크게 물리적 시설지원, 설비와 장비 제공, 행정 지원, 기술 지원, 경영지원, 자금 지원 등 매우 광범위하고 다양하다. BI에 입주한 업체는 사업화 계획을 수립하는 창업단계에서 기술개발 단계, 상품화단계, 사업화 단계를 거치게 되는데 성장단계별로 겪게 되는 각종 애로사항에 대하여 해결해야 한다. 이에 BI 지원 서비스를 보면 아래 그림과 같은 흐름을 나타낸다.

<그림 6. 창업보육센터 지원 흐름도>



(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무 2020.02)

내·외부 연계 전략이란 기술 변화와 혁신을 위한 기업 내외부 주체 간에 효과적인 의사소통 시스템 구축이다. 인적 네트워크로 창업보육센터 간, 운영 인력(매니저) 간, 창업보육협회의 전국 워크숍을 통한 교류, 그리고 전국창업보육 매니저 협의회 결성 및 센터 내 입주 및 졸업기업 교류회 참가를 들 수 있다.

#### (4) 창업과 기업가정신

세계 각국의 경제성장이 저성장 시대에 돌입하면서 혁신의 중요성을 인지하고 새로운 도약과 돌파구를 마련하기 위하여 세계 각국은 기업가정신 활성화에 관심이 있다. 기업가정신은 국가경제발전에 많은 영향을 미치고 있다. 세계적인 기업가정신 및 창업 정책조사기관인 GEM(Global Entrepreneurship Monitor)의 연구 결과에 의하면, 초기창업 활동 지수와 국가경제발전과 U자형 상관관계가 있음을 제시하고 있는데 이는 개발도상 국가는 신규창업이 활발히 전개됨에 따라 1인당 GDP가 증가하다가 산업이 어느 정도 성숙하면, 초기창업 활동은 최저점에 머물러 선진국 수준으로 발전하기 위해서는 정체된 창업 활동 지수(TEA: Total Entrepreneurship Activity)가 활발해져야 경제 발전이 다시 탄력을 받아 선진국 수준 진입이 가능하다고 제시하였다. 기업가정신 활성화가 국가경제발전의 핵심 원동력이며 창업 활동 지수가 활발해야 경제 발전이 다시 탄력을 받게 된다는 것이다. 스펀터는 “끊임없이 새로운 제품을 개발하고, 신사업에 도전하며, 시장을 확장해 나가는 기업가적 벤처(Entrepreneurial

Venture)를 자본주의 경제를 움직이는 근본적인 엔진”이라고 하였고 미래학자이자 경제정책 전문가인 IT 경제학 교수 레스터 서로(Lester Thurow)는 ‘지식의 지배(원제: Building Wealth)’에서 부를 창출하는 요소 중 기업가정신을 으뜸이라고 하였다. 현대사회에서는 지식축적을 통한 기술혁신이 부를 창출하는 원동력이고 기업가정신 없이 기술혁신 자체가 결코 부를 창출할 수 없다는 점을 강조하였다.

GEM 2019/2020 Global Report(GEM)에 의하면 한국에서는 최근 몇 년 동안 경제 활력을 높이고 기업 인프라를 개선하기 위해 여러 정책을 시행한 결과 2019년에는 투자받는 스타트업과 신규 벤처의 수가 사상 최고치를 경신했다고 한다. 유니콘 기업의 수가 2016년 2개에서 11개로 늘어났고 정부는 다양한 구현을 위해 전문가 의견을 수렴하고 있지만 저금리로 부동산 가격이 상승하는 경향이 있어 스타트업이 투자유치에 어려움을 겪을 가능성이 있고 주택, 소매 등 수익성 있는 부동산 벤처에 많은 자금이 투입되고 있다고 하였다. 2019년 한국의 설문조사 결과에 따르면 성인 인구의 실패에 대한 두려움이 상당히 감소한 것으로 나타났고 이러한 두려움은 일반적으로 한국에서 창업을 저지하는 주요 요인으로 인용되어 왔기 때문에 좋은 소식이라고 하였다. 정부는 경제의 새로운 동력으로 소셜벤처에 관심을 보이고 있고 이는 사회적기업과 유사한 방식으로 다양한 분야에서 사회적 문제에 대한 창의적인 해결책을 제시할 것으로 기대되지만 관련 연구자료가 부족한 실정이라고 하였다. 이 때문에 중소기업부(MSS)는 2019년부터 소셜벤처 실태조사를 시작했으며, 그 결과는 소셜벤처에 대한 지속적인 자금 지원과 지원정책 수립이 필요하다는 증거로 활용될 수 있다고 하였다. GEM 설문조사 결과는 기업가정신 연구 분야에 활용되고 있고 GEM Korea 결과에 대한 언론과 정부의 관심은 증가하고 있는 것으로 보인다고 하였다.

GEM 2020/2021 Global Report(GEM)에서는 한국의 2020 기업가 활동 검토에 따르면, 성인(18~64세)의 34%만이 팬데믹의 결과 가계 소득을 잃었다고 보고했으며 19%는 소득 증가를 경험했다고 응답했다. 이는 GEM 국가 중 이스라엘(30%)에 이어 두 번째로, 팬데믹의 위협에도 불구하고 많은 사람이 고용을 계속할 수 있는 선진 경제를 나타내고 있다고 하였다. 이러한 경제 환경에서 오는 자신감은 향후 3년 내 창업 의향에 반영될 수 있으며, 실제로 성인 의향은 2019년 25.6%에서 2020년에는 25.9%로 약간 증가하였다고 한다. 한국의 총 초기 기업가 활동(TEA) 비율은 2019년 15%에서 2020년 13%로 올해 약간 감소지만 이러한 완만한 감소는 모든 고소득 GEM 경제 중 가장 좋은 결과로 나타났다. 기업소유 비율에서 2위, 초기 창업 활동 지수는 18~24세 30위, 25~34세 24위, 35~44세와 45~54세에서는 각각 15위, 12위로 기록되어 고연령층 창업 활동 지수가 높은 것으로 나타났고, 초기 창업 활동 이유는 세상을 변화시키기 위해서라든가 가족의 전통을 이어 나가기 위해(전 세계조사국 43개국 대비 각각 42위, 43위), 큰 부 또는 매우 높은 수입을 구축은 15위, 일자리가 부족해 생계유지가 40위로 기회 추구형보다 생계형 창업 활동이 많았다. 황인학 선임연구원(2015 ‘한국 기업가정신 실상과 과제’ KERI Insight)은 “생계형 창업 비중과 1인당 실질 소득간의 부(-)의 상관

성이 57%에 달하는 것으로 나타났다. 생계형 창업이 많으면 경제발전에 오히려 마이너스 요소로 작용할 수 있다”고 하였다. 선택의 여지가 없어 창업을 선택한 생계형 창업보다 새로운 사업 기회를 추구하고자 창업을 선택하는 기회 추구형 창업이 활성화되어야 한다.

"기업가 금융 접근성"에 대해 2019년 5.1점에서 5.6점으로 향상, 또한 "정부 정책: 세금과 관료제" 조건도 2019년 4.6점에서 2020년 5.1점으로 향상되었다. 기업가정신 프로그램 한국 전문가들은 2019년 5.4점에서 5.8점으로 경제를 평가했는데 이는 팬데믹이 대한민국을 강타하거나 아마도 팬데믹의 결과로 기업가와 기업가로서 기업가에 대한 우호적인 금융 및 제도적 정책을 나타낸다. 한국은 전문가들이 경제를 7.9점(GEM 참여국 중 1위), "물리적 기반 시설"을 7.8점(GEM 국가 중 6위)으로 평가하여 "진입 용이성(시장 역동성)"과 같은 전통적인 강점 중 일부를 잘 활용하였으나 상대적으로 강한 한국 기업가정신 부문에도 불구하고 경제의 "사회 및 문화적 규범" 조건에 대한 5.2점은 GEM 참여국 중 18위에 불과하였다.

(참고: Appendix Table)

각 조사 분야별 지수를 합산한 우리나라의 기업가정신 지수는 5.49점으로 9위를 기록한 가운데 제품과 시장의 변화 속도를 가늠하는 '시장의 역동성'은 전체 국가 중 1위(7.9점)를, 정부 창업 지원정책이 적절한지를 확인하는 '정부 정책의 적절성'은 6.2점으로 전체 국가 중 5위를 기록했다.

2019년에 비해 낮게 평가되었던 지표인 기업가정신 관련 교육과 훈련의 적절성과 충분한 지에 대한 것은 전년 대비 19계단 오른 22위로 조사되었고 '시장의 개방성(13계단 상승)', '기술 이전 지원'과 '정부 규제 정책의 적절성(6계단 상승)' 등 전반적인 항목에서 상승세를 보였다. '실패에 대한 두려움'은 지난해에 이어 전체 국가 중 가장 낮은 43위를 기록했으며 성공한 창업자에 대한 사회적인 인식 수준은 87.7%(19년 86.0%)로 높아졌으며(7위), 직업 선택 시 창업을 선호하는 비중도 56.6%(19년 54.3%)로 전년 대비 2.3%p 상승해 창업에 대한 사회적인 가치가 높아지고 있는 것으로 평가되었다. 또한 18~34세에 해당하는 청년층의 초기창업 활동이 전년 17.7%에서 19.5%로 증가했으며 초기 창업기업의 향후 고용 전망(5년 이내 최소 6명 이상 고용 전망)도 높아져 전년 3.2%에서 4.0%로 증가했다. 중소벤처기업부는 3대 신산업(BIG 3: 시스템반도체, 바이오헬스, 미래 차), 비대면 분야 등 신산업을 영위하는 스타트업·벤처를 집중하여 지원하고 벤처투자 확대 등을 통해 유니콘 기업을 육성하는 등 제2의 벤처 붐의 열기를 이어가기 위한 창업·벤처 정책을 지속해 나가겠다고 밝혔다.

### 3. 창업보육 운영과 제도 실태

창업보육 사업의 흥망성쇠는 운영 주체인 창업보육센터의 핵심 기능을 수행하는 보육 매

니저이다. 현장 운영실태조사를 위하여 이들을 만나보았다.

### (1) 창업보육센터 보육 지원 서비스의 질 제고

지원 서비스는 시설·설비 및 장소 제공, 경영·기술 및 행정 지원 등 광범위하고 다양하게 이루어지고 대체로 잘 이루어지나 자금 지원은 미흡한 것으로 파악되었다.

창업디딤터 매니저	기술, 법률, 금융지원과 관련하여 전문가 풀 내에서 지원을 연결해 주고 있다. 이러한 기술 지원 서비스는 잘 이루어지고 있지만, 자금 지원 서비스 부분이 만족할 만한 수준은 아니다.
대학 BI 매니저	입주 기업자금 확보가 중요한데 엔젤 투자, 벤처캐피털과의 연계를 통해 기업 운영자금 확보를 위해 노력하고 있고 매니저가 기업 대표와 함께 기술보증기금을 방문하는 등 투자유치를 위해 힘쓰고 있다.

### (2) 매니저의 전문성 확보

창업보육 매니저는 신기술 또는 아이디어를 가진 예비창업자 및 성장 잠재력이 있는 초기 창업기업을 입주에서 졸업까지 보육·지원·관리하여 해당 창업자가 시장에서 경쟁력을 갖춘 기업으로 정착하고 성장할 수 있게 만드는 노하우, 지식 및 네트워크를 갖춘 전문가로 정의되며 이들은 창업성공률 제고가 최고목표이며 절대 목표이기 때문에 전문성의 확보는 매우 중요하다.

대학 BI 매니저(1)	매니저의 구분은 전문매니저와 일반매니저이다. 매니저 수 확보 노력보다 전문매니저의 확보 노력이 중요하다. 전문 매니저 확보에 따른 집단 간 차이 분석에서도 확연히 나타난다. 전문 매니저 양성과정을 확대할 필요가 있다.
대학 BI 매니저(2)	BI 매니저 처우가 개선되어야 한다. 기업을 위해 소신 가지고 근무하는 매니저분들이 많은데 보육 기관 대부분 채용구조가 계약직이라 고용 불안하고, 처우가 좋지 않아 이직률도 높고 그래서 이런 고용의 안정성을 보장해 주지 않는 이상 이런 센터를 잘 운영하는 것은 힘들다. 이러한 문제는 결국 숙련도가 높은 매니저 확보에 방해 요소가 된다. 장기 근무를 통해 축적된 창업보육 관련 노하우를 입주기업이 필요로 하는 맞춤형 보육 지원 서비스가 제공될 수 있을 것이다.

표준협회 위원	현장 매니저의 처우개선은 센터의 운영 의지에 달려있다고 생각한다. 센터 운영 의지 부분을 평가지표에 강화할 필요가 있으며 이에 맞는 매니저도 전문성을 함양할 필요가 있다. 매니저별 전문 영역이 필요하므로 단순 행정인력이 아닌 전문인력 유입책이 필요할 것이다. (행정, 커뮤니티, 투자, 노무, 법률, 회계 등)
------------	---

### (3) 창업 교육, 전문가 풀의 활용, 지원 서비스, 광고 및 홍보사업 등의 센터별 추진

전국 창업보육센터의 교육, 지원 서비스 등을 네트워크화하여 시간과 비용을 줄일 수 있는 가능성이 대해 알아보았는데 센터별 특성화에 목표를 둔다면 이에 저해 요소가 될 수 있다는 의견이 있었다.

대학 BI 매니저	각 창업보육센터는 창업 교육, 전문가 풀의 활용, 지원 서비스, 광고 및 홍보사업 등을 센터별로 추진함으로써 효율성도 떨어지고, 필요 이상의 비용이 소요되고 있다는 평가가 있지만 이는 개별 추진이 맞다.
표준협회 위원	공동 추진을 위해서는 정형화된 모집과 서비스 등을 일괄 공지해야 하는데 지원 센터마다 제공하는 서비스의 차별화(특성)가 있고 모집하는 기업들의 입주 시기, 규모, 임대금액 등이 모두 다르다. 통합 통제는 어려운 부분이며 대신 공동 IR(기업설명회, Investor Relations) 이라든가 네트워킹 행사 등을 공동 추진하는 방향으로 확대 중이나 매니저의 개인 역량에 의존하고 있는데, 이에 대해 창업보육협회 등의 역할이 중요하다.

### (4) 정부 주도 창업보육에 대한 평가

본 사업과 밀접한 관련이 있는 정부 주도 보육사업이 유기적으로 잘 이루어지고 있는지 또는 부처 간 업무 충돌이 있는지에 대하여 파악이 필요하다고 판단하였다.

대학 BI 매니저	창업지원 공간이 가지는 가치를 제고하고 BI만의 특성 강화를 위해 초기 창업패키지 등 타 사업화 지원사업과의 시너지 창출을 할 수 있도록 방안을 모색했으면 하고 지원센터마다의 자율성을 주어 특화가 될 수 있도록 유도하면 좋을 것이다.
창업디딤터 선임매니저	정부의 방향성이 중요하다. 최근 창업보육 3.0으로 가고 있는데 소프트웨어적 측면과 투자 측면만 강조하는 부분이 있다.

표준협회 위원	<p>정부 부처의 실적을 위해 훌륭하다고 평가되는 기업의 좋은 아이템은 중기부 지원, 교육부, 과학기술부 등의 다른 부처의 지원도 받아 그 기업이 좋은 성과를 낸다면 각 부처가 서로 보도자료를 내면서 그 부처의 성과를 공적으로 내세우는 경향이 있다. 이는 정말 이 기업을 위하는 일일까? 각기 부처가 조정하 정부 부처의 실적을 위해 훌륭하다고 평가되는 기업의 좋은 아이템은 중기부 지원, 교육부, 과학기술부 등의 다른 부처의 지원도 받아 그 기업이 좋은 성과를 낸다면 각 부처가 서로 보도자료를 내면서 그 부처의 성과를 공적으로 내세우는 경향이 있다. 그리고 청년창업을 활성화하기 위하여 지원정책을 보다 확대할 필요가 있다. 유니콘 후보기업에 대한 관리는 체계적으로 정부 주도 하에 이루어져야 한다.</p>
------------	---

### (5) 위탁 또는 보육 지원운영제도가 파생하는 문제

정부의 보육 지원을 받고 운영할 수밖에 없는 현실에 BI 현장의 창의적인 운영과 자율성에 침해가 되고 있었다.

대학 BI 매니저	<p>BI(Business Incubator)는 크게 2가지로 나눌 수 있는데 중소기업 벤처기업부(이하 '중기부') 지정 BI, 일반 BI로 나눌 수 있는데 중기부 지정 BI는 운영에 긍정적 효과를 제공하지만, 지원에 따른 평가와 관리를 받게 되는데 이에 수직적인 관계가 형성되고 중기부의 급한 자료 및 다음날 행사지원에 대한 요구를 강요받으며 평가 지침도 매년 바뀌어 관리의 비효율적인 문제가 발생한다. 제일 큰 문제는 매니저 인건비를 지원사업비에서 충당하는 기관이 많다.</p>
창업디딤터 선임매니저	<p>창업보육센터 대부분이 민간이나 대학교 같은 곳에 지원을 주고 운영하므로 위탁기관이나 주변 이해 관계자, 공무원들의 기호에 따라 움직일 수밖에 없다. 위와 같은 사유로 행정 업무가 너무 많고 현장 매니저들은 입주기업들 위해 일하는 것인지, 공무원이나 위탁기관의 실적을 채워주기 위해 일하는 것인지에 관한 생각에 현실적 괴리감이 발생한다. 입주기업들 성과가 좋게 나오는 곳의 매니저들은 야근과 이직률이 높다.</p>

### (6) 정부 관리기관의 전문성

정부 주도의 국내 창업보육 사업은 정부 기관의 전문성과 소명 의식이 있어야 하지만 순환 보직하는 공무원들이 BI 관리가 문제 소지가 될 수 있다.

대학 BI 매니저	보육센터를 관리하는 공무원들이 창업에 대한 전문성에 대하여 높다고 평가하기는 어렵지만 이보다 더 중요한 것은 창업에 대한 소명 의식이 있길 바란다. 공무원들은 투자, 고용 등에 대해 주 관심사이고 그 외는 관심이 없다고 볼 수 있다. 공무원은 순환보직이기 때문에 한계가 있다고 볼 수 있지만, 이점은 창업보육 사업에 관하여 제도적 개선이 필요하다.
표준협회 위원	민간 전문기관(예: 창업보육협회 등)들이 보육센터와 중기부의 중간에 위치하나 협회 등에서 정부 기관의 주요 관심사에 따르고 보육센터별 자율성을 침해한다.

### (7) 창업보육센터 운영전략에 맞는 보육센터 운영

운영전략은 첫 번째, 지역경제 활성화는 하는 목표와 두 번째는 공간 제공을 포함한 다양한 서비스를 통해 기업의 성장 지원에 초점을 두는 것이다. 이에 지역기업 발전, 창업기업의 성공률 제고, 그리고 센터의 재정 자립화가 수반되어야 하지만 창업보육 현장에 있는 인터뷰에 응한 분들은 이에 대하여 긍정적 답변을 내놓지는 못했다. 대학이 보유한 우수인력은 작은 스타트업과 연계할 필요성을 못 느끼고 차라리 BI 일부 공간을 대학 내부 자원 육성을 위한 공간으로 활용할 수 있게 하여 특화하는 데 도움을 될 것이라는 의견을 주었다. 가장 큰 문제는 센터의 재정 자립화에 제도적 문제가 있다고 하였다.

대학 BI 매니저(1)	대학의 창업지원센터장은 주로 2년 보직제이고 전문성과 상관없이 보직에 임명하다 보니 책임감이 결여된 경우가 많다. 이에 선임매니저들이 센터장 역할을 하고 있어 대학교수들이 가진 전문성 활용에 대해 제한받고 있다. 이 부분은 처우개선보다 시급한 것은 실무자 위주의 외부 전문가의 센터장 임명이 더 효과적일 수 있겠으며 순환보직을 지양할 필요가 있다. 교수 위주의 임명제도는 개선되어야 한다. 경력이 많은 매니저가 센터장 임명하는 방법도 있겠으나 그 효과는 미지수다.
대학 BI 매니저(2)	재정건전성은 센터 임대료에 대한 지침을 가이드 주고 있고 센터의 의지도 보육 전문성보다는 자격 유지를 통한 기타 목적에 치중되어 있어서 재정건전성이 나아지기를 기대하기 어려운 현실이다.
표준협회 위원	인력의 전문성, 공간의 시장경쟁력이 수반되고 경쟁력을 가지면 운영자금 확보는 자연스럽게 개선되고 정부는 이에 대한 보조금 지원으로 방향을 설정할 수 있을 것이다.

### (8) 보육센터 입주기업의 건전성

BI에 입주하는 기업에 공정하게 부여되어 창업성공률을 제고하여야 한다. 입주기업을 평가하고 유치하는데 제도적으로 문제가 없어야 한다.

창업디딤터 매니저	유령 창업기업이 많다. 입주하여 지원금을 노린 기업을 말한다. 이런 거에 대한 엄격한 관리가 절실하다.
대학 BI 매니저(1)	평가 요소가 기업성과와 연계되어 순수한 목적을 벗어난 기업이 보육센터에 입주하기도 한다. 평가 개선이 필요하다.
대학 BI 매니저(2)	국내에는 중앙부처와 지자체는 각기 창업지원을 하고 있다 보니 부처별 또는 지자체에서 비슷한 지원사업이 중복되는 경우가 많다. 정책자금 브로커가 있어 정부 지원금을 전문적으로 연결하게 해 주는 헛터기업들이 있는데 이런 기업이 일명 좀비기업으로 분류할 수 있는 업체를 만들게 된다.
표준협회 위원	정부는 기업을 업력으로 분류하고 있으므로 만약 창업 1년이 된 기업이 매출 등의 실적이 좋다면 이전 창업경력이 있던 기업을 선호하게 되고 당연히 이런 기업은 입지가 좋은 BI로 지원하여 입주 경쟁률을 높이는 결과를 만들게 된다. 기업의 성실성, 건전성 부분은 자체적으로 평가할 수 있는 지표의 자율성을 두어 입주 지속 기업 또는 퇴거를 자유롭게 해주어야 한다. 현재로서는 이런 기업의 퇴거 시 센터에 좋은 영향을 주지 못한다.

### (9) 2009년부터 특화 창업보육센터 지원책에 대한 사후 평가

앞서 국내 창업보육 사업의 발전단계에서 보았듯이 2008년 말 창업진흥원이 설립되면서 사업이 일원화되고 2009년부터 양적 성장을 이루게 되었는데, 이를 기점으로 지원책은 어떻게 평가할 수 있을 것인가에 대한 것이다.

표준협회 위원	2009년 이후 양적 성장을 이루게 되었다. 하지만, 입주기업의 전문화 및 특성화는 매우 중요한 의제이나 창업생태계가 자연스럽지 않아 잘 이루어지고 있다고 평가하기는 어렵다. 한국의 기업들은 대다수가 수도권에 집중되어 있고 지방에 있는 기업도 성장하면 수도권으로의 쏠림현상이 발생한다. 지역특화가 답을 줄 수 있을까? 이보다 내부 자원 창업 지원화의 특성화가 올바른 방향이 될 수 있다. 우호적 인프라에 대한 공감대도 기대할 수 있다. 대학 인적자원(센터 매니저 포함)들이 직접 창업을 할 수 있도록 돕는 방법 등이 있겠다. 이런 부분이 잘 안착한다면 기업의 성장 이후에도 그 지역에 이바지하는 강소기업이 탄생할 수 있다고 생각한다.
---------	--

### (10) 보육센터 연계 시스템 구축

창업보육협회는 “창업보육 네트워크시스템(bi.net)”을 운영하면서 창업보육 정보를 실시간 공유하고 있다. 이를 통해 정부 정책을 알리고 관련 현황과 자료를 축적하고 있다.

대학 BI 매니저(1)	특성상 과학기술계의 인적·물적자원이 대학과 연구기관에 집중되어 있고 대학과 연구기관은 자원이 보육센터로의 자양분으로 연계되는 시스템 구축이 필요하다.
대학 BI 매니저(2)	대학 내에서 창업에 대한 이슈가 증가하고 있다. 단, 내부 자원의 창업지원에 관한 관심이 커진 상황이기 때문에 보육센터의 역할(대학 내보다 외부에 오픈)이 계류인 상황이다. 보육센터의 위상과 활용도 제고를 위해 대학 내 역할과 기능 재정립이 필요하다.

### (11) 실패 후 재도전 사이의 과정에서 사회 안전망

훌륭한 아이템과 높은 수준의 기업가정신을 가진 초기 창업자에 대한 실패에 재도전의 기회를 제공할 수 있어야 한다.

표준협회 위원	중기부는 재도전에 다양한 정부 제도를 개설 또는 운영 중(재도전 창업 지원사업, 재도전 팀스, 재도전 신용회복 등)이며 실패 보완도 중요하지만, 기업가정신 육성이 더욱 중요하다. 한국은 대학 졸업 후 1~2년 안에 취업이 인생의 중요한 사항으로 인지되고 있어 다양한 직업 선택의 경험을 가질 수 있는 문화 형성과 교육이 결여되어 있다. 이 점을 보완해야 할 것이다. 창업에 대한 조기교육, 초등학교부터의 기업가정신 교육이 확대되어야 할 것이다.
---------	--

### III. 창업보육 사업 사례연구

#### 1. 미국 : 세계 최초의 창업보육센터 설립, 비영리 조직을 통한 체계적 지원시스템과 다양한 창업보육 인력 보유

뉴욕주의 바타비아 지역의 바타비아 기술센터(1959년)는 세계 최초 창업보육센터이다. 1970년대 중반부터 NSF(National Science Foundation, 미국과학재단) 프로젝트가 시작되어 미국 주요 연구 중심대학의 창업보육센터와 기술 혁신센터에 자금 지원, 성공적인 프로그램으로 평가받고 있으며 이후에 많은 창업보육센터와 기술혁신 센터들에게 모범적인 모델이 되었다. 1980년대 보육의 개념이 대학과 공공 연구기관과 결합하면서 강화되고 대규모 리서치 파크 나 사이언스 파크 내에 창업보육센터가 설립되어 활용되기 시작하였다. NBIA(National Business Incubation Association-1985년 창설, 미국 창업보육협회)의 시작은 창업보육의 급속한 발전 계기가 되었다. 2005년 이후 이미 성공한 기술창업자 및 엔젤 투자자들이 3개월에서 6개월이라는 짧은 기간에 작은 규모의 사업, 멘토링, 교육 및 정보를 제공하는 스타트업 액셀러레이터 프로그램이 급성장하였다. NBIA의 창업보육 산업조사에 따르면 미국창업 보육센터의 경제 발전에 초점을 둔 비영리기관 비중이 93%를 차지하고 있다. 이처럼, 지역사회 자원을 근간으로 하는 지역적 네트워킹과 동일 경영진 하의 창업보육 네트워킹, 세계적 네트워킹을 추진하는 방향으로 가고 있다.

미국은 세계 최고 수준의 산학협력 민간 위주의 창업보육 생태계를 가지고 있다고 평가된다. 전 세계에서 가장 높은 기업가정신 그리고 높은 기술 지원형 대학 중심의 창업 플랫폼에 민간 대기업의 외부 혁신 참여 유도가 활발하게 이루어지고 있는 민간중심의 세계 최대 및 최고 수준의 산학협력형 창업보육 생태계로의 지속적인 발전을 하고 있다. 이러한 창업 시스템은 전 세계 각종 산업의 첨단 혁신을 주도하는 경제적 성과를 내면서 전 세계 GDP의 20%에 달하는 세계 최대 경제 규모를 지속해서 성장시켜 나가는 핵심 동력이 되고 있다.

글로벌 기업가정신 지수(GEI: Global Entrepreneurship Index, Appendix 1 참조)에 따르면 미국이 기업가정신 지수를 세계 1위를 기록하고 있고, 대학 중심의 창업보육 생태계로써 스탠퍼드, 버클리 대학교 등과 실리콘밸리의 우수한 기술 인력들을 충분히 양산하는 데 큰 공헌을 하고 있다. 스탠퍼드 대학은 기업가정신센터, 스탠퍼드 기술벤처프로그램(Stanford Technology Venture Program), 기업가 학생 비즈니스협회(Business Association of Stanford Entrepreneur Students) 등을 통해 학생과 교수들이 창업을 지원하고 있으며, 그 결과 스탠퍼드 대학 출신의 창업한 기업의 매출은 프랑스의 국내 총생산과 비슷하고, 동문은 수많은 기업을 설립하고 일자리를 창출하였다. 또한 전 세계 아이디어와 기술을 들고 몰려온 이민자들의 창업 또한 활발하다. 실리콘밸리 전체 기업의 43.9%가 이민자들이 설립한 기업이며, 첨단 기술기업

은 전체 31%이며 대표적 사례로는 인텔, 야후, 이베이, 구글 등이다.

또한 활발하게 이루어지고 있는 엔젤 투자(Angel Investment)와 크라우드 펀딩 활성화도 창업생태계에 윤택유 역할을 하고 있다. 마이크로소프트(MS), 포드(Ford), 제너럴모터스(GM), 스타벅스 등 다양한 분야의 대기업들 또한 실리콘밸리의 벤처기업에 전략적 투자를 확대하고 있다. 예를 들어 마이크로소프트는 MS 벤처스를 통하여 스타트업에 대한 직접투자를 강화하고 있는데 2012년 스타트업 인큐베이션 프로그램 MS 소프트웨어를 신설하였고 창업 멘토링, 기술 및 마케팅 컨설팅, MS 소프트웨어 등을 제공하고 있다. 유망 스타트업에 대한 초기 투자로 영향력을 확대한다는 전략인데 과거의 사회공헌 성격에서 스타트업을 통한 모기업의 혁신을 도모하고 있다. 이렇듯이 미국은 대기업과 창업기업의 강한 연계가 이루어진 것이 특징인데 대기업이 창업보육 이후의 임무를 수행하고 있다.

또 하나의 특징을 뽑는다면, 민간의 전문화된 기업 중심의 창업보육을 들 수 있다. 전문 엑셀레이터 기업들이 주도적으로 창업지원을 하는데 이를 위한 별도 프로그램을 운영하거나 유망한 인재들을 모아 내부에서 신 아이디어를 창출하고 창업을 할 수 있게 돕는 등 다양한 방식으로 창업을 지원한다. 예를 들어 대표적인 엑셀레이터 기업 ‘와이컴비네이터’는 설립 후 창업기업을 지원하면서 에이비엔비(AirBnB), 레딧(Reddit), 드롭박스(Dropbox) 등의 성공적인 벤처기업을 탄생시켰다.

이렇게 미국 창업보육센터는 체계적인 지원시스템과 풍부하고 다양한 창업보육 전문인력을 보유할 수 있고 이 전문인력은 평균 8~13년 정도로 경험과 경력이 많고 지역단체, 대학, 기업들이 상호 연계되어 있어 경영, 회계, 법률 등의 지원 네트워크가 형성되어 지역사회 중심의 창업기업 배출 시스템이 잘 구축되어 있다.

## 2. 일본 : 리서치 코어형 창업보육 사업 추진

창업보육센터의 시작은 1982년 고베시의 시스템 하우스센터, 1983년에 교토시의 마이콤 하우스 등이 중소기업 집단화 및 협동조합화하는 형태로 입주기업 간의 교류와 협력을 촉진하였다. 1986년에는 본격적으로 입주기업 지원 서비스를 제공하는 창업보육센터인 소프트노믹스센터가 신설되었고 1999년 6월, 일본 창업보육협회(JAMBO - Japan Association of New Business Incubation Organization)가 최초 설립되고 2008년부터는 JBIA(Japan Business Incubation Association)로 바뀌면서 이 협회가 일본의 창업보육 사업을 주도하고 있다.

일본은 중앙정부와 지방자치단체가 장기적 침체하고 있는 경기회복을 위하여 기술집약형 창업을 육성하면서 지역 경기 활성화를 강력하게 추진하고 있다. 기업의 창업 성장단계에

따라 자금 지원, 기술과 경영노하우에 대한 창업을 지원하고 있다.

일본의 창업보육 사업은 광역적인 것에서 지역적, 사업 운영 주체로는 공공에서 민간에 이르기까지 다양한 형태의 창업보육 사업이 이루어지고 있는데 창업보육센터의 유형은 민간 주도형, Research core형(통산성 및 자치 단체의 후원에 의한 민관합동 방식), 대학주도형(대학 인재 중심)으로 분류된다. 전체 창업보육센터의 74.7%가 Research core 형으로 중앙 및 지방 정부, 비영리기관에서 운영되고 있다.

<표 4. 일본창업보육센터의 운영자별 창업모델 유형>

유형	운영기관	창업보육센터 수	비율
민간 주도형	민간기업	41	17.9%
	기타	19	
리서치 코어형	공익법인	85	74.7%
	기초자치단체	57	
	광역자치단체	31	
	준공공기관	40	
	독립행정법인	28	
	NPO	10	
대학주도형	대학 및 학교법인	25	7.4%
	계	336	100%

일본 문부과학성 등 정부 부처 주도의 기업가정신 교육이 시행되고 있으며, 직업 체험원, 인턴십 등을 통해 초·중·고등학교 경력개발 경로 활성화를 위한 노력의 하나로 기업가정신 교육을 시행하고 교육단계별로 차등화된 기업가정신 교육 프로그램을 제공해 체계적인 기업가 양산에 기여하고 있다. 그리고 대기업의 창업기업에 대한 투자가 지속해서 확대하고 있다. 대기업이 직접 펀드를 만들어 투자를 집행할 기업투자 전문 자회사(Corporate Venture Capital)를 세워 투자하는 방식을 채택하고 있다. 또한 정부는 엔젤 투자 확대를 위해 엔젤 세제를 강화하고 엔젤 네트워크 활성화 사업도 추진하여 회사 설립 3년 이내의 기업으로서 일정 요건을 만족하는 벤처기업에 엔젤 투자하는 경우 투자 시점에서 엔젤 투자액을 엔젤

투자자의 총소득에서 공제할 수 있는 ‘엔젤 투자소득공제제도’를 도입하고 있다. 매각 시점에서 이익이 발생할 경우는 우대 조치를 폐기하고 손실이 발생했을 경우 그 손실을 다음 연도 이후 3년간 공제할 수 있도록 하고 있다.

최근 JILC(Japan Industrial Location Center)와 InnoNet(Japan Innovation Network)의 보고서에 의하면 창업보육센터 입주기업과 그 외 기업의 10년 생존율을 비교한 결과 85%대 35.9%로 센터에서 보육한 기업의 생존율이 2배 이상 높은 것으로 나타났다. 창업보육센터 입주기업의 창업보육을 담당하는 매니저 보육 능력 향상을 위해 실무능력 향상 연수와 MBA(Master of Business Administration), MOT(Management of Technology) 교육 강화와 네트워크화를 추진하고 있다.

창업보육 사업 운영의 모범사례로 알려진 미나토, 카나가와 사이언스 파크, 시마야에 대하여 살펴보면 다음과 같다.

### **(1) 미나토 창업보육센터(Minato Incubator Center : MIC)**

JAMBO의 지원을 받아 2002년 개설되었으며 일본형 창업보육 시스템의 확립 및 노하우를 가지고 전국에 보급하는 사명을 지니고 있다. MIC는 우수한 사업수의 모델을 가진 기술창업자를 발굴·육성하고 창업 매니저를 위한 특화된 벤처 지원 보육 프로그램을 갖추고 있다. 산업 공동협력 지원을 위해 기업 담당 매니저가 대학의 기술과 담당 연구자에 대한 정보를 지원한다. 이곳은 경제산업 청 지원으로 운영되고 있으며 중소기업 기반 관동지부에 소속되어 있으며 기업가 육성전략은 3단계(도입, 육성, 성장) 과정을 통해 세미나, 정기적 상담, 디자인 지원 등을 지원해준다. 기업선정 기준은 예비창업자의 열의와 비전, 성실성, 사업계획서의 명확성과 성장성, 시장 적합성, 경제 파급효과 등이다.

### **(2) 카나가와 사이언스 파크(Kanagawa Science Park : KSP)**

탈공업화의 목적으로 지식 기술집약형 산업구조로 변모한 일본의 대표적인 혁신 클러스터로서 운영하고 있다. 기업의 성장단계를 창업지원, 성장 지원, 기업가 육성 등으로 차별화된 서비스를 제공하고 오래된 센터 운영 경험으로 신사업 창업과 기업 성장을 지원하고 있으며 예비창업자를 위한 창업보육 시설 공간 배정이 잘 갖추어져 있으며 창업 초기 기업의 사업계획서를 평가하여 승인되면 1년간 사무실을 무료로 사용할 수 있다. 창업보육센터의 자립화를 위해 직접 펀드 조성하고 기업의 주식상장을 지원하여 센터의 재정을 키워나간다. 창업보육 단계별 성장 과정에서 소요되는 보육 공간으로 확장할 수 있도록 지원하며 기업의

주 애로사항인 판로개척과 자금 지원으로 판로지원을 위해 대기업과 정기적인 세미나를 통해 상호 연결될 수 있도록 하고 있다. 연구개발을 주력으로 하는 기업을 육성하기 위해 다음과 같은 4단계로 구분하여 창업을 지원한다.

<표 5. 카나가와 사이언스 파크 4단계 창업지원>

- 
- 
- 1단계 : 사업 비전 계획기간(사업계획서 작성), 사무용 비품 제공, 12실(무료)/1년
  - 2단계 : 공용사무실(Shared Office), 창업지원, 121~43m<sup>2</sup>(유료)/3년
  - 3단계 : 창업실(Start-Up Room), 사업 개시하려는 개인 및 법인 37~73m<sup>2</sup>(유료)/5년
  - 4단계 : 연구개발(R&C), 대기업의 연구소 기능 75~150m<sup>2</sup>
- 
- 

### (3) 시마야 창업보육센터(Shimaya Business Incubator : SBI)

1990년 개설되어 오사카시 도시형 산업진흥센터가 지원하며 창업시설은 크게 5가지로써 창업 준비사무실, 연구개발 위주 창업보육, 제조생산형, 협업을 위한 정보미디어 창업보육, 소프트 산업 플라자 미디어 등으로 구성되어 있다. 사업 비전을 키우는 창업준비실에서 사업계획서가 더 구체화를 한다면 보육 공간을 점차 넓혀 이전한다. 재정 자립화 방안을 보면 다음과 같다.

첫째, 보육비 수입을 통한 재정 자립화 방안이다. 보육실 규모를 기존의 평균 90m<sup>2</sup>에서 3,300m<sup>2</sup> 이상으로 확장하여 연간 보육료 수입을 늘리는 것이다. 월 보육료를 12,000원/3.3m<sup>2</sup>로 입주율이 80% 이상인 경우, 예상 연간 수익은 115 백만 원 이상으로 하면 최소인건비와 운영경비를 확보할 수 있을 것으로 보인다. 센터에 첨단시설과 장비를 구축하여 기업 및 외부 기업, 기타 일반 수요자에게 사용료 징수 또는 보육료를 높여 수익 창출을 기대할 수 있다. 둘째, 실험실 창업 활성화를 통한 자립 기반 구축방안은 대학 실험실이 보유한 기술과 아이디어의 사업화를 보육센터가 지원하여 창출된 수익은 분배한다. 셋째, 산학 공동협력으로 재정 자립화 방안은 대학과 기술센터 기업과 공동 연구개발 과제로 도출된 사업 결과를 기술 이전이나 특허료 등으로 수익 창출을 배분한다. 넷째, 투자 펀드 조성을 통한 방안은 투자 펀드, 실험실 창업 투자 펀드, 벤처캐피털과 연계한 펀드 등을 조성하여 벤처캐피털과 대학이 공동으로 우수기업에 출자함으로써 수익사업을 실현한다. 다섯째, 성공 부담 제도 정착을 통한 재정 자립화 방안은 지분참여 방식을 도입하여 성장이 빠른 기업을 대상으로 기업 지분의 1~5%까지 참여하여 수익을 추구하는 것이다. 법인사업자는 일정 기간 안에 창업 보육센터 발전기금으로 주식을 무상 증여를 통하여 지분을 확보한다. 기업의 연간 매출액의 1~5%를 일정 기간 보육센터에 지불하는 로열티 협약 방식으로 기업이 성공부담금 명목으로 졸업 후 현금, 주식, 스톡옵션으로 보상하는 성공불제 방식을 통하여 보육센터 운영의 재정 자립을 도모한다.

<표 6. 일본의 주요 기관 창업보육 운영 비교>

구분	주요 창업 운영 특성	창업지원
MIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 일본형 창업보육 시스템의 확립 및 노하우를 가지고 전국에 보급</li> <li>▶ 창업 매니저가 전국 허브 역할 담당</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 기업가 육성전략 3단계(도입, 육성, 성장) 과정</li> <li>▶ 세미나 및 정기적 상담, 웹 디자인 지원 (상품, 카다로그, 명함 등)</li> <li>▶ 대학의 기술과 담당 연구원에 대한 정보 제공</li> </ul>
KSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지식 기술집약형 산업구조로 변모한 일본의 대표적 혁신 클러스터</li> <li>▶ 자립 기반 형성을 위해 직접 펀드 조성</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 창업지원, 성장 지원, 기업가 육성 등 성장단계에 따른 최적의 서비스 제공</li> <li>▶ 판로개척과 자금 지원이 중점 사업</li> <li>▶ 판로지원을 위해 대기업과 미팅 주선</li> </ul>
SBI	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 오사카 지역경제 활성화를 위한 도시 산업의 육성 목적으로 기술개발과 실용화 추진</li> <li>▶ 신분야 개척을 도전하는 연구개발 기업의 진흥과 창업 준비기업 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 기술·경영 상담</li> <li>▶ 전문기술 및 비즈니스 정보 제공 (연수, 세미나 등)</li> <li>▶ 기술·경영지원 서비스(오사카시립대, 오사카 시립공업연구소 등 산학관 네트워크 운영)</li> <li>▶ 다른 업종 간 기업교류 및 융합화 지원</li> </ul>

**3. 핀란드 : 창업보육 이전 단계(Pre-Incubation)를 통해 세계 시장에서도 통할 수 있는 사업 아이템만을 선정하여 창업보육 사업**

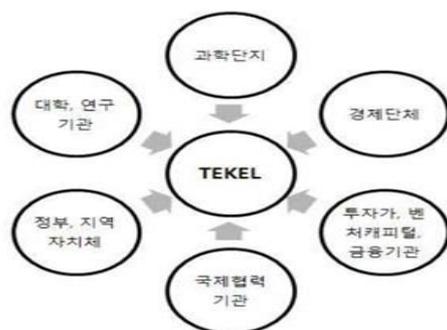
노키아는 1990년대 핀란드 GDP의 25% 정도 차지하고 있었지만 2000년대 이후 급변하는 시장 상황에서 변화에 대한 혁신에서 뒤처져 몰락의 길을 걸었다. 하지만, 지속적으로 기술적 노하우를 발전시켜온 모바일 게임업체는 스마트폰 시대로의 전환에 맞추어 성장하고 있었고 노키아 R&D 인력의 유입과 적극적 정부 지원으로 핀란드 내 창업 열풍이 가속화되면서 산업의 중심이 대기업에서 중소기업 중심 그리고 벤처산업으로 발전되었다. 그간 축적된 기술 노하우, R&D 인력과 인프라, 1990년대부터 꾸준히 지속되어온 정부의 개인 창업지원이 맞물리는 상황에서 벤처기업이 산업 전반의 주류로 부상하여 위기를 기회로 활용하는 성공을 거두게 된 것이다. 변동이 심한 게임산업은 탄탄한 IT 기반에서 성장해 다양한 플랫폼으로 진출할 수 있는 민첩성을 보유한 핀란드 기업이 두각을 나타내기 좋은 분야이다. 디지털 산업, 특히 정보통신산업에서 세계적 경쟁력을 보유(소프트웨어 분야)하게 된 것은 대학과 산업체가 사이언스 파크(Science Park) 또는 첨단산업연구도시(Techno polis)를 중심으로 물리

적 인접성을 기초하여 일체가 되도록 하고 있기 때문인데 이는 타국에서는 모방하기 힘든 산학 융합형 창업보육 모델을 활성화해 나가고 있기 때문이다. 핀란드에는 20개 이상의 첨단 과학기술단지가 조성되어 있고 대부분 첨단산업단지 내에는 산업체와 대학, 연구기관이 자리한 지리적 이점 때문에 상호작용을 통해 새로운 아이디어와 사업 아이템을 창출하고 있다.

핀란드 정부가 첨단 과학기술 단지를 건설하기 시작한 이유는 2008년 글로벌 경제위기 이후 지속적인 기술혁신을 촉진함으로써 국가 경쟁력 제고를 통해 산업체 및 대학, 연구기관, 정부 간 네트워킹을 활성화하면서 신산업을 창출하기 위함이었다. 이를 위해 ‘혁신형 공공조달정책’을 시행하면서 벤처기업의 안정적 성장을 위한 시장조성에 노력하였다. 2015년부터는 연간 230억 유로의 규모로 지원하여 에너지, 환경, 건설, 보건 분야 등의 혁신산업에 대한 시장조성을 확대하였다.

이 외에도 핀란드 벤처기업의 성공 요인으로 ‘혁신적인 학제 도입’을 들 수 있다. 창업 주체의 확대를 위한 기업가정신 함양을 위한 학계, 공공, 민간 등의 사회 전방위적인 노력은 대학에서 창업 친화적 학사제도를 마련하였다. 알토대학(Aalto University)을 중심으로 이노폴리(innopoli), 국립기술개발청(TEKES) 등 청년들을 비롯한 연구자들의 창업을 돕기 위한 다양한 기관과 제도들도 설치되어 있다. 이노폴리의 역할은 신사업 창출을 지원하며 알토 대학(원)생이 새로운 사업 아이디어를 구현화 하면 벤처기업으로 성장할 수 있도록 마케팅, 자금조달 방안, 컨설팅 등 벤처창업보육과 관련된 서비스를 지원한다. 기업의 입주 기간은 평균 10년 이상이며 관계 기관과의 협력 네트워크 형성으로 기업의 생존율은 90%로 높은 편이며 기업선정의 엄격한 제도와 완벽한 보육 지원시스템을 특징으로 하고 있어 공익성이지만 정부 간섭을 배제하고 민간의 자율성을 최대한 살리기 위하여 금융기관과 기업이 지분을 각각 가지고 있다. TEKEL 그룹은 핀란드의 사이언스 파크 협의회이며 사이언스 파크와 정부 기관의 가교역할을 하고 다른 지역의 사이언스 파크를 서로 연결하는 국가적 네트워크를 형성하고 있다. 정보통신 기술(ICT), 건강관리, 의료 및 바이오 기술, 환경 및 식품 기술, 재료연구, 디지털 미디어 등 다양한 신수중사업 분야의 벤처창업을 지향하고 있다.

<그림 7. TEKEL의 혁신환경>



(출처 : “기술창업보육 운영방안에 관한 연구” 강인선 2011.09)

알토대학은 공학, 디자인, 경영학 학제를 융합한 대표적인 기관이다. 졸업생들은 각종 창업 전선에서 융합 분야의 혁신을 주도하고 있다. 핀란드 무선충전기 제조사인 ‘파워키스’가 그 결과물로서 알토대 디자인 팩토리의 아이디어로 창업하여 구글, AT&T, Starbucks, Mcdonald 등에 서비스를 제공한 성공적인 벤처기업이 되었다.

이러한 산업체와 대학, 연구기관 사이의 긴밀한 연계를 통해 연구개발 활동이나 첨단기업 창업, 신제품 생산에 직접적으로 연결되어 첨단산업의 집적효과를 강화하도록 하고 있다. 특히 핀란드의 대표적 첨단 과학기술단지인 오타니에미(Otaniemi) 사이언스 파크는 1987년에 시작한 핀란드 최대의 연구개발센터이자 북유럽 최대의 하이테크 창업보육 단지로서 스칸디나비아 국가들의 혁신 허브 역할을 하고 정상급 연구조직과 대학 그리고 기술 역량이 높은 기업들로 구성되어 있어 지식 기술에 기반한 핀란드 경제성장의 엔진 임무를 수행하고 있다. 사이언스 파크 내에는 대학생과 연구자들의 창업 활동을 지원하기 위한 각종 프로그램을 운영 중이다. 오타니에미 사이언스 파크의 가장 중요한 특징은 무엇보다 학생과 연구자들을 위한 창업시스템이 잘 갖추어져 있다. 이곳은 산학협력의 최종 목표를 창업에 두고 산학연간의 네트워킹 그리고 실질적 성과도출을 위해 힘쓰고 있다. 오타니에미 사이언스 파크는 산학연 간의 개방형 혁신(Open Innovation)으로 혁신적 아이디어 발굴과 채집, 연구개발 지원, 창업지원 등 실질적 산학 융합시스템을 통해 매년 500개 이상의 비즈니스 아이디어, 40~70개의 신규창업, 200개 이상의 특허 창출을 선도하고 있다.

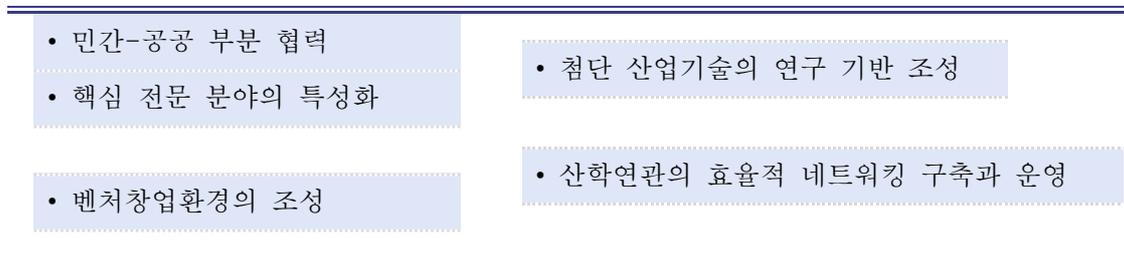
핀란드는 창업보육 기업의 높은 성공률을 위해 창업보육 이전 단계(Pre- Incubation)를 통해 글로벌 시장에서도 통할 수 있는 사업 아이템만을 선정하여 창업보육 사업을 시행하고 있다. 본격적인 창업보육 이전에 6개월 정도의 아이템 발굴 및 사업계획 준비단계를 두어 가능성 있는 기업만을 창업보육센터에 입주시킴으로써 성공률을 높이는 것이다.

핀란드의 창업보육센터는 창업보육 기업에 보디가드(Bodyguard)라 불리는 해당 기업별 전담 조연자 및 담당자를 통해 기업 밀착형 맞춤 서비스를 제공한다. 보디가드는 담당 기업을 정기적으로 방문하여 활발한 의사소통을 통해 지원기관과 기업 간의 친밀한 관계를 구축하며 사업 강약점 분석, 서비스 수요발굴 등의 임무를 수행한다. 또한 창업보육센터는 보디가드를 통해 입주기업의 현황과 성장 과정을 지속해서 관찰할 수 있으며 기업 역시 기업경영에 필요한 다양한 정보 및 자문을 쉽게 구할 수 있다. 창업보육센터는 기업경영 전반에 걸친 경험과 자원이 부족한 입주기업에 네트워크를 활용한 기술전문가와 투자자를 연결해 주고 사업 파트너 알선 등의 서비스를 제공할 뿐만 아니라 인사, 재정, 홍보에 이르는 Total 경영지원 서비스함으로써 입주기업의 성장에 크게 기여하고 있다.

또한 창업보육센터는 창업기업이 필요로 하는 서비스를 내부의 전문인력만으로 어렵기 때문에 전국 또는 글로벌 단위로 다양한 전문가 네트워크를 형성하고 활용하여 데이터베이스를 구축한다. 이로써 입주기업에 필요한 기술전문가, 투자자, 사업 동반자를 연결하는 효과적인 중개인 임무를 수행하고 있다.

창업보육센터는 글로벌 경쟁환경이 확산함에 따라 입주기업의 생존과 성장을 위해서는 국제 경쟁력의 확보가 필수적인 요소로 대두되고 있음을 인지하고, 입주기업의 글로벌 진출에 필요한 시장진출 준비, 시장공략, 해외투자가 연결에 이르는 체계적이고 실질적인 지원 서비스를 통해 국제 경쟁력을 갖춘 기업을 육성하는 데 효과적인 기능을 수행하고 있다. 창업보육센터 내에서 보육 과정을 마친 기업의 생존율은 86%에 이르며 창업기업들이 연평균 성장률은 50%로 첨단기술 기반의 창업기업을 육성하는 데 매우 성공적인 성과를 보인다.

<그림 8. 핀란드 창업보육 사업 성공 열쇠>



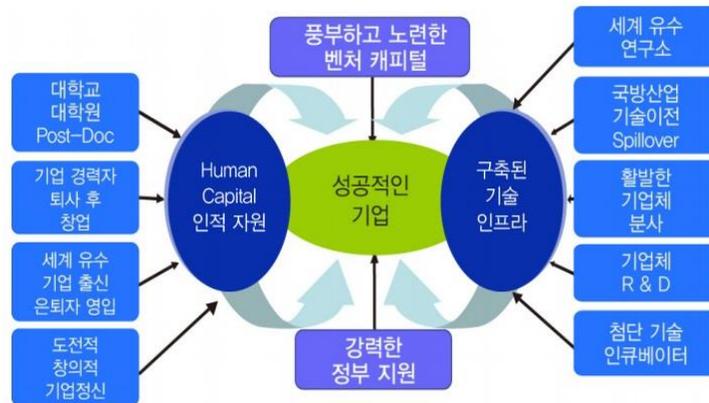
#### 4. 이스라엘 : TIP 사업과 이민자를 적극적으로 유입하는 창업보육 사업 추진

이스라엘의 창업보육 사업의 특징 중 하나는 대학 중심의 융합형 창업 인재를 양성하고 있다는 것이다. 테크니온 공대는 과학기술을 근원으로 이미 3명의 노벨상 수상자를 배출(아브람 헤르슈코-2004년 노벨화학상, 아론 치카노베르-2004년 노벨화학상, 다니엘 세흐트만-2011년 노벨화학상) 하였는데 전문화된 공대임에도 불구하고, 의과대학과 함께 있지만, 졸업과 동시에 의사가 되어 개업하거나 병원에서 근무하는 경우가 희박하고 모든 커리큘럼이 학생 누구에게나 개방되어 있어서 주로 물리학자, 전자공학자, 재료공학자도 수학을 병행하고 있다. 대다수 졸업하는 학생들은 의료·바이오 업계 진출과 벤처기업을 창업하거나 혹은 의학 기술개발에 힘쓰고 있다. 이러한 배경으로 실리콘 와디는 세계적인 바이오·헬스 기업의 메카가 되었다. 세계 최대의 제네릭 메디신 복제의약품 업체인 테바는 연 매출 20조 원을 기록하고 있으며 바이오 업체 Compugen은 머리카락으로 유전자 분석, 평생 건강의 예측도 측정 서비스를 제공하고 세계적인 의료기 업체 Steady Med는 주사기 없이 약이 투입되는 폐치팜이 최초로 개발되었다.

이스라엘의 경제적 자립을 실현하기 위해서는 기술 기반 사업의 발전을 도모해야 한다는

국가 차원의 노력에서 비롯되어 창업보육 사업을 도입하게 되었다. 이를 대변하는 사업이 TIP(Technical Incubator Program)이다. 이에 따라 TIP 사업은 무역산업부(The Ministry of Industry&Trade)의 수석과학관실(OCS, The Office of Chief Scientist)의 주도하에 국가 차원에서 도입되었다. OCS는 공업 기술개발의 필요성을 인식하여 구소련 붕괴 이후 귀환한 75만 명의 유대인들 중 고급 과학기술을 지닌 우수 인재를 산업 발전에 투입하여 효율적으로 활용하고 이를 통해 혁신 기술창업을 이끌고 제품개발과 사업화를 적극적으로 유도하기 위해 TIP를 도입하였다. OCS 주도하에 이루어지는 지속적인 R&D 투자와 R&D 글로벌 네트워킹은 많은 벤처기업의 활발한 기술개발 활동으로 이어져 해외투자자들의 관심과 지속적인 투자를 이끌어 낼 수 있었다. 또한 새로운 벤처펀드 형성과 기존 펀드의 후속 투자 펀드 조성을 용이하게 만들어 벤처캐피탈 투자자에게 여러 기술 분야에 대한 투자 기회도 제공하고 있다.

<그림 9. 이스라엘 창업·벤처 생태계 특징>



(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

정부 주도의 민·관 복합형 대규모 창업자금 지원책을 시행하고 있는데 1994년 정부가 설립한 요즈마 펀드는 비즈니스 인큐베이터 및 M&A 사업으로 창업지원을 하며 벤처 생태계 발전의 모태 임무를 수행하고 있다. 초기 공동출자로 정부(39%) 및 해외투자 기관(61%)과 함께 시작하여 출자한 1억 달러가 40% 지분이 되고 나머지 60%는 민간 해외투자자로부터 조달하도록 설계되어 있다. 정부는 정부의 지분 40%를 원가에 살 수 있는 인센티브를 주겠다고 제안하여 해외투자자들이 투자 성공 시 이스라엘 정부 지분까지 싼 가격에 살 수 있어 더 큰 이익을 누리고 있는 매력적인 조건이다. 이렇게 나머지 60%의 민간 지분이 성공적으로 추가되어 요즈마 펀드가 형성되었으며 성공적으로 성장한 벤처는 요즈마 펀드가 유치한 해외투자자 기업설명회(IR)를 통해 연결을 시켜 지속적 성장할 수 있는 기회를 얻게 된다. 이를 통해 초기 아이디어 단계부터 도움을 받음으로써 기업가정신을 가진 창업자가 파산할 걱정 없이 사업을 할 수 있게 되었다. 한편 적극적인 M&A를 통한 창업투자금 회수가 원활하며, 투자회수금이 후속 투자로 이어지는 등 창업보육 생태계가 선순환 구조를 형성하고

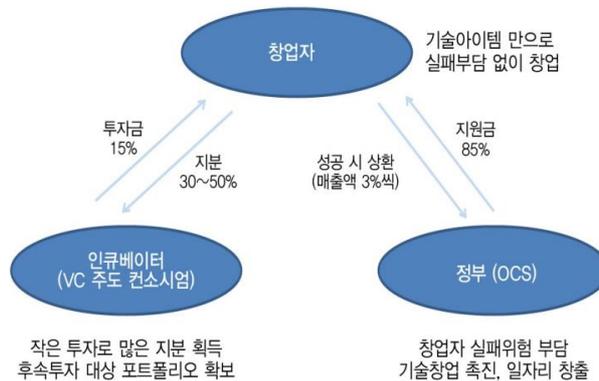
있다.

이스라엘 정부 이외에도 벤처캐피털을 통한 활발한 창업기업 투자가 수행되고 있는데 이스라엘 최대의 벤처캐피털 회사인 Pitango는 장기적 안목을 가지고 벤처기업의 성장을 지원하며 좋은 아이디어를 가진 기업에 엄격한 심사를 통해 투자를 진행한다. 특히 혁신 상품개발을 위해 다양한 분야를 열어두고 폭넓은 네트워크를 활용하는 전략적 투자를 구사한다. ‘페이팔’은 대표적 벤처기업으로서 이스라엘 창업가 9인이 설립한 온라인 결제 대행업체였는데 2002년 나스닥 상장, 온라인 유통회사 이베이에 매각(약 18억 달러)한 후 창업가들은 매각금액을 벤처기업 설립 및 후속 투자를 지속하고 있다. 이 중 페이팔 주요 설립자 엘런 머스크는 페이팔 매각 후 테슬라모터스, 스페이스X, 솔리시티 등의 벤처기업을 설립하였다.

이스라엘의 기술창업보육센터는 국가가 주도한다는 점과 이민자를 유입한다는 두 가지 특징이 있으며, 하이테크파크와 우수 대학 등의 창업보육 인프라도 갖추고 있다.

창업보육센터 운영 목표는 창업 촉진, 기술 아이디어의 발굴지원을 통한 신상품의 개발 및 활성화, 새로운 이주민의 기술혁신 아이디어를 정책적으로 지원, 전문적으로 숙련된 인력 및 이주민의 고용 촉진 창출에 있다. 정부 주도의 인큐베이팅 시스템(정부 지원 인센티브 프로그램 포함)과 함께 자체적으로 보유하고 있는 능력을 이용하여 각종 서비스를 제공하고 있다. 인큐베이터에 입주한 창업기업에 대한 인센티브는 ‘창업 경험’과 ‘성공에 대한 높은 가능성’이다. 기술 아이디어를 가지고 있는 예비창업자로 최종 선정이 된다면 프로젝트를 수행하는 데 필요한 비용을 전액 정부와 인큐베이터를 통해 지원받게 된다. 창업에 필요한 공간과 시설, 경영 및 행정 지원, 투자유치 네트워크 등 모든 지원활동과 전문 매니저의 멘토링을 집중적으로 받게 된다. 이러한 인큐베이팅 서비스는 실패하더라도 창업가에게 전혀 부담되지 않는다.

<그림 10. 이스라엘 인큐베이팅 시스템 구조>

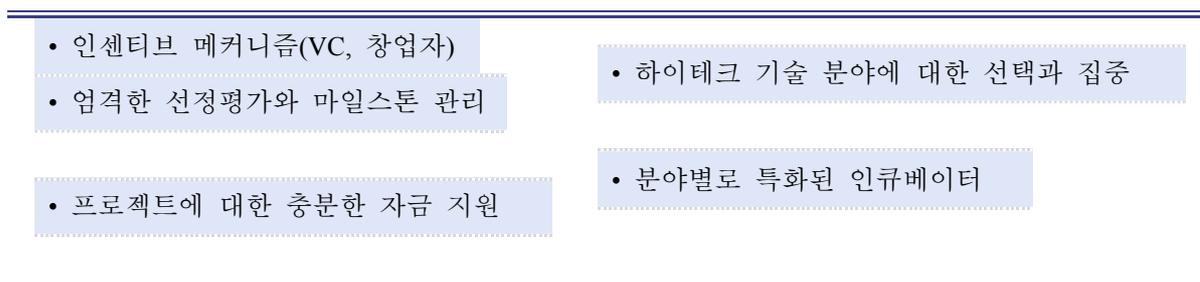


(출처 : 창업보육협회 표준교재 “기술창업보육실무” 2020.02)

이스라엘 인큐베이팅의 특징은 기술 중심으로 성공을 보장해 주는 창업보육에 있는데 정부는 프로젝트에 필요한 자금의 85%를 지원하고 매출이 발생한 프로젝트에 대해서 성공보수로 매출액의 3%에 해당하는 로열티를 받고 있다. 로열티는 지원금 전액을 상환할 때까지 지급하게 되는데 타 기업에 M&A가 된 경우에는 해당 기업을 인수한 기업이 정부 지원금을 전액 상환해야 한다. 인큐베이터(투자가)는 프로젝트에 대한 정부 지원을 제외한 나머지 15%를 지원하고 기업으로부터 지분을 최대 50%까지 받고 있다. 정부의 지원금을 받은 기업이 성공하면 지원금 전액 매출 로열티 형태로 전액 상환한다. 그리고 실패하면 지원금을 전혀 부담하지 않기 때문에 창업자에게 실패하더라도 다시 창업에 도전할 수 있도록 하는 환경을 조성하고 있다. 이러한 기술 인큐베이터 인센티브 구조를 만드는 정부는 R&D 예산 중 40%가 로열티 수입으로 충당될 정도로 그 수입이 상당하다. 인큐베이터는 투자자들과 컨소시엄을 구성하여 운영하도록 하며 프로젝트 총비용의 15%를 투자하고 보통 지분 30~50%를 소유한다.

보육센터의 입주기업 선정은 엄격한 기준을 적용하면서 선발하며 선택과 집중을 철저히 실행하고 있다. 인큐베이터 입주 경쟁률 강화를 통해 선발된 소수 정예의 기업을 대상으로 집중적인 지원을 제공한다. 입주를 위한 경쟁률이 매우 높고, 입주 성공은 사업 성공으로 인식되고 있다. 정부예산으로 입주기업의 기술개발 자금과 창업보육센터 운영비를 지원, 정부는 창업보육센터 입주기업들에 대한 진행도를 주기적으로 평가·관리하고 창업보육센터의 운영에 대해서도 주기적으로 모니터링하고 있다.

<그림 11. 이스라엘 창업보육센터의 성공 요인>



그리고 세계 최고 수준의 창업 인프라가 지속 발전하여 실리콘 와디와 같이 세계적인 클러스터가 형성되어 있다. 텔아비브 중심으로 라아나나, 페타티크바, 헤르칠리야, 네타냐 지역을 지칭하는 실리콘 와디는 IBM(1949년), Motorola(1964년) 입주를 기점으로 1980년대부터 급격한 성장을 하고 있으며 글로벌 수준의 거점대학 출신 고급인력들의 창업과 취업이 활발하여 외국 연구개발센터와 정보통신, 바이오 벤처기업 다수 입주한 상태이다.

## IV. 국내외 환경 및 사례 분석 결과

### 1. 창업보육 주체

졸업 후 진학, 고시, 취업의 길만을 선택하고 있는 한국의 대학생과 달리 이스라엘 대학생의 80~90%가 취업 대신 창업을 선택할 만큼 혁신적 창업 수준은 매우 높은 것으로 평가할 수 있다. 미국과 이스라엘의 경우 벤처캐피탈의 지원을 바탕으로 기업 기반 중심 창업 주체가 활발하다. 미국은 대기업(구글벤처스, 인텔, IBM 등)들이 창업기업에 대한 투자, 이스라엘은 창업기업의 M&A를 통한 창업기업의 투자액회수가 잘 이루어져 후속 투자로 이어지는 선순환 구조가 되고 있다. 최근 일본은 대기업 중심적 구조였으나 제조 벤처의 협업이 증가하는 추세이다. 핀란드 역시 노키아의 R&D를 모태로 한 벤처가 활발히 진행되고 있다. 한국은 기업 기반 창업보다는 주로 퇴직자들이 모기업 경험을 바탕으로 하는 B2C 시장에 기반한 관계형 협력사 창업이 이루어지고 대기업 내에서 한정된 창업보육을 하고 외부와의 연계는 저조한 실정이다.

기업가정신 지수(GEI)는 2019년도에는 미국(89.7), 핀란드(70.2), 이스라엘(67.9), 한국(58.1)로 나타났다. 미국(전 세계조사국 1위)은 North America Region에서 1위를, 이스라엘(세계 12위)은 Middle East/North Africa Region에서 1위를 기록하였으며 기업가정신 지수가 높은 국가이다. 한국은 2019년에 15위로 2018년(24위)에 비해 많은 포인트가 획득되었다. 반면, 2018년에 시범 운영하면서 2020년 정식 도입된 새로운 개념인 NECI(National Entrepreneurship Context Index, 전문가 평가를 기반으로 도출된 창업생태계 관련 종합 지수) 발표한 순위에서 9위를 기록하였다. 이는 시장의 역동성, 정부 창업지원 정책의 적절성, 창업에 대한 사회적 인식이 개선되었으며 ‘창업 실패의 두려움’에 대해서는 가장 낮은 분포를 보여 매우 향상된 결과가 나온 것으로 분석되고 있다. 신규창업 활동 분포를 보면, 기회 추구형 창업 비율이 이전에 비해 개선되고 있지만 생계형 창업이 아직도 많이 분포하고 있으며 혁신 부문은 조사국 43개국 중 30위로 나타났다. 기업가정신 관련 ‘교육 및 훈련(대학, 회사, 평생교육 수준)’이 적절하고 충분한지에 대한 응답에 대해 2019년도에는 4.19점(‘18년 4.36점)에 그쳤으며 순위도 42위로 낮게 조사되었다. 2018년부터 중·고등학교 정규 교과과정에 기업가정신에 관한 내용이 추가되는 등 초·중·고에서의 교육 및 훈련 여건은 지속해서 개선되고 있다. 2020년도에는 19계단 오른 22위로 조사되었다. 순위로는 많은 상승을 하였지만, 대학생과 일반 성인 대상의 교육 및 훈련이 취약한 것으로 평가되어 이에 대한 개선 노력이 필요하다. 기업가정신 지수(GEI, 새로이 도입된 NECI 이전 2018년까지의 조사)가 전통적으로 높았던 상위 5개국을 들자면 미국, 스위스, 캐나다, 덴마크, 영국이다. 한국은 기업가정신이 자연스럽게 유년 시기부터 이루어지는 제도가 이전에는 없었고 기업 또는 창업을 위한 성인교육도 활발하지 않다. 대학에서는 관련 교육을 강화하는 제도가 필요하고, 조기교육은 시행 초기

단계이지만 중요성을 인식하고 장려시킬 필요성이 있다. (참조 : Appendix Table)

## 2. 창업자금 지원

미국은 민간 주도 대기업 및 벤처캐피털 중심의 자금이 이루어지고 있으며 정부가 주도하는 창업자금지원은 이스라엘의 요즈마 펀드가 대표적인 사례로 볼 수 있다. 이러한 펀드는 기업가정신을 가진 창업자가 초기 아이디어 단계부터 실행되어 사업 초기 실패를 막아주고 있다. 일본은 엔젤 투자액을 엔젤 투자자의 총소득에서 공제할 수 있는 '엔젤 투자소득공제 제도' 도입하는 등 활발한 지원을 전개하고 있으며 핀란드는 2015년 이후 매년 250억 유로를 혁신형 벤처기업에 지원하고 있다. 민간펀드의 지원은 미국, 이스라엘은 펀드 투자와 창업보육 및 인수합병이 동시에 이루어지는 형태의 매우 우수하게 평가되고 있다. 미국의 경우 대기업들이 실리콘밸리 기업에 전략적으로 투자하며 이스라엘 최대 벤처기업 Pitango는 혁신상품 개발을 위해 다양한 분야에 장기적 안목을 가지고 벤처기업의 성장을 지원하고 있다. 일본 또한 대기업 자금을 기반한 벤처투자회사가 늘어나면서 좋은 성과를 내고 있다. 해외 벤처캐피털 투자 부문에 있어 실리콘밸리와 이스라엘의 요즈마 펀드가 유지한 해외투자가와 기업설명회를 통한 연결을 일으켜 지속 성장 기회를 만들고 있다.

한국은 민간 전문 벤처투자회사와 대기업 기반 벤처투자회사로의 발전은 활발하다고 평가할 수 없다. 민간자본의 역할과 규모는 물론 초기 투자자본의 회수시장의 활성화 정도가 질적으로 부족한 상황이다. 회수시장 활성화의 포인트는 매수자와 매도자의 정보의 비대칭성을 해소할 수 있는 정보생산자의 자생적 성장이며 이 문제점의 주요한 돌파구로써 대기업의 벤처 생태계 참여를 제시하면서 대기업이 피 인수기업의 가치평가에 대해 보다 공정한 태도를 보일 수 있도록 하는 제도 확립이 필요하다.

## 3. 창업보육

미국과 이스라엘은 대학 중심으로 다양한 형태의 실무중심 창업 교육을 실현하고 있으며 핀란드는 학제와의 경계를 없애는 창업과 관련된 산학협력의 커리큘럼을 장려하는 융합 교육을 시행하고 있다. 인큐베이터는 미국은 민간 대기업 주도의 창업기업의 인큐베이터 역할을 담당하고 있으며 이스라엘과 핀란드는 엄격한 기준을 적용하여 선발된 창업보육센터 입주자를 통해 소수 정예의 기업을 대상으로 선택과 집중적인 교육을 장려하고 있다. 핀란드는 정부가 주도하는 혁신적 벤처기업의 제품과 서비스에 대한 수요를 제공하고 있으며 일본은 창업보육센터나 입주기업의 수가 지속 증가하고 있고 체계적 지원을 통해 높은 성공률을 보이는 특징이 있다.

미국은 전문 엑셀레이터 기업들이 주도적으로 창업기업을 기업을 주도하고 있고 이스라엘과 일본도 엑셀레이터 기업이 창업기업을 지원하기 위한 전문적 엑셀레이터 기업이 존재한다. 한국은 정부 주도의 창업보육센터, TIPS Town을 전국적으로 운영 중이나 활동이 저조하다.

<표 7. 이스라엘 인큐베이팅 시스템과 한국의 팁스(TIPS) 프로그램 비교>

구 분	이스라엘(인큐베이팅)	한국(TIPS-인큐베이터)
시스템 구조	국가 주도 프로젝트, 이민자 유입	2013년 중소기업청 도입, 민간투자 주도형 기술창업 프로그램
공통점	• 기술 아이템만으로 실패 부담 없이 창업	
	• 창업자 성공 시 상환료 지불	
	매출액의 3%씩 상환	정액 기술료 또는 경상 기술료 납부
	• 적은 투자로 많은 지분 획득, 후속 투자 대상 포트폴리오 확보	
	• 인큐베이터(VC 주도 컨소시엄)	• TIPS 운영사(인큐베이터)
	• 정부 - 창업자 실패 위험 분담, 기술창업 촉진, 일자리 창출	

#### 4. 창업 인프라 구축

한국은 대기업과 창업기업 협력체제에 있어 미흡한 실정이다. 대기업과의 관계 중심으로 발전한 중소기업의 독자적인 기술개발 능력이 부족하고 대기업과 중소기업의 기술격차에 대한 연계개발 구조도 취약한 실정이다.

미국은 대기업이 주도적으로 창업지원을 통한 사업전략을 구사하고 있어 협력체제가 매우 우수하다. 산·관·학 협력체제 및 클러스터 부문에 있어서 이스라엘 텔아비브 중심으로 실리콘 와디를 형성하면서 급격한 성장을 이루어내고 있다. 핀란드는 정부 주도로 대기업과 연구소의 R&D 결과물을 창업 벤처기업에 제공하는 기술협력 체계를 구축하였다. 벤처캐피털 테케스(TeKes)를 설립해 이노베이션 밀 프로그램을 시행하여 대기업의 미활용 R&D 성과를 벤처기업에 제공하고 있다. 일본은 대기업-벤처기업 협력사례가 증가하고 있으나 이스라엘과 미국에 비해 산-관-학 협력체제가 부족하다. 최근 일본의 대기업과 제조 벤처협업을 통한 성공사례가 증가하고 있다.

## V. 결론 및 시사점

### 1. 요약 및 결론

가계 소득과 지역 활성화, 일자리 창출 등으로 국민경제에 이바지하기 위해서는 창업이 장려되어야 함을 범국가적으로 인식하고 있다. 기존 산업지원도 이어 나갈 수밖에 없지만, 미래경제를 위해 기술창업 비중을 늘려나가고 있고 Digital Transformation 시대를 맞아 이는 더욱더 가속화될 전망이다. 이런 지원이 효과적이고 효율적으로 이루어져야 하는데 바로 이를 가능하게 하는 것이 창업보육이다. 창업보육 사업의 가장 기본적인 개념은 '창업 촉진'이며 목적은 신기술 창업 및 고용 창출의 현장이자 메카인 창업보육센터 운영을 통해 예비창업자 및 창업 초기 기업의 안정적인 창업 성공을 높이고 기술력 확보를 지원하여 지역경제 발전 및 국가 균형발전을 도모함이다. 이런 창업보육이 시대의 요구와 관심에 맞게 제도가 올바른지 운영이 목적에 맞게 잘 운영되고 있는지 현주소를 점검해 볼 필요가 있다. 먼저 국내 창업보육 사업실태를 알아보고 난 후 해외 창업보육 사업의 성공적인 사례를 조사한 후 이에 관한 시사점을 찾아보았다.

국내 창업보육 사업은 1990년 12월, 창업기업 보육센터 설립 및 운영지원 계획이 의결됨에 따라 1993년 국내 최초 민간 창업보육센터인 영동창업보육센터가 설립되어 2019년 관계부처 합동 제2의 벤처 붐 확산 전략이 수립되어 추진하고 있다. 창업보육센터의 핵심 기능은 다양한 자원을 제공하여 기업의 성장을 돕는 한편, 기업가정신 함양교육, 네트워크 형성지원 등을 통해 창업기업이 스스로 기업을 영위할 수 있도록 능력을 배양하여야 한다. 효율적 운영을 위해 제도 내 있는 기업의 특성 및 사업환경 등을 고려하고 특정한 요구에 맞춰 기업의 자생력을 도와야 하는데 이에 주도적인 역할을 하는 것이 창업보육센터 내 운영인력이다. 그래서 운영인력은 전문성을 가지고 각 기업에 핵심적 자원과 선행되어야 할 프로세스를 결정할 수 있어야 하므로 운영전략의 수립은 사업수행 주체 모두의 상호발전을 위한 전략이 수립되어야 하고 이 전략 수립의 핵심은 인적자원이라는 것이다. 또한 기업가정신 활성화가 국가경제발전의 핵심적인 힘이며 창업 활동 지수(TEA)가 활발해야 경제 발전이 다시 탄력을 받게 된다. 2021년 발표한 GEM 2020 Report에서 한국은 기업가정신 지수(NECI) 세계 9위로 이전보다 6단계 상승하였다. '실패에 대한 두려움'이 없는 것으로 평가되었고 사회 전반에 성공한 창업자에 대한 인식 수준이 개선된 것으로 나타났지만 혁신적인 창업이 낮으며 생계형 창업 비중이 많았다.

국내 창업보육 운영 및 제도 실태는 기술 지원 서비스는 잘 이루어지고 있지만, 자금 지원 서비스는 미흡하고, 전문 매니저의 확보가 필요하며 현장 매니저의 처우개선이 시급한 것으로 파악되었다. GEM 보고서에서는 정부 정책 효율성이 높게 평가되었으나 관련 부처의 연계 및 지원사업의 통제 그리고 민간이 주도하는 창업보육 사업은 저조한 것으로 조사되었

다.

해외 창업보육 사업 조사에서 미국은 세계 최고 수준의 산학협력 민간 위주의 창업보육 생태계를 가지고 있으며 대학들과 실리콘밸리에서 우수한 기술 인력들을 양산하고 엔젤 투자 및 크라우드 펀딩 활성화가 잘 되어 있다. 전문화된 민간기업 중심의 창업보육을 시행하고 있다. 일본은 광역적인 것에서 지역적, 사업 운영 주체로는 공공에서 민간에 이르기까지 다양한 형태로 이루어지고 있다. 특히 리서치코어형 비율이 가장 높고 이는 정부 및 자치단체 후원에 의한 민관합동이 잘 이루어지고 있음을 의미한다. 창업보육 사업의 성공적인 운영은 미나토, 카나가와 사이언스 파크 및 시마야 창업보육센터 운영 모범사례를 보고 알 수 있었다. 핀란드는 창업보육 이전단계를 통하여 엄격하게 선정한 사업 아이템에 집중적인 지원을 하고 있으며 특히 벤처기업의 성공 요인은 알토대를 중심으로 이노폴리, 국립기술개발청 등 창업을 돕기 위한 다양한 기관과 창업 친화적 학사제도 운용이다. 이로써 창업보육 과정을 마친 기업의 생존율과 연평균 성장률이 매우 높아 첨단기술 기반의 창업기업 육성에 성공적인 성과를 나타내고 있다. 이스라엘은 국가 주도 TIP 사업과 이민자를 적극적으로 유입하여 사업을 추진하며 대학 중심의 융합형 창업 인재를 양성하고 있다. 정부 주도 민관 복합형 대규모 창업자금 지원책을 시행하고 있는데 이 대표적인 사례는 ‘요즈마 펀드’로 창업투자금 회수가 잘 되고 있으며 이는 다시 후속 투자로 이어져 창업보육 생태계의 선순환 구조를 형성하고 있다. 인큐베이터에 입주한 기업에 대한 인센티브는 성공에 대한 가능성을 높이고 있다.

## 2. 시사점

미국의 실리콘밸리 사례에서 보면 대기업(글로벌 기업 포함)과 중소기업의 주요한 사업이나 기술 제휴 그리고 이를 통해 M&A 시장의 활성화, 그리고 이스라엘의 정부가 설립한 요즈마 펀드 사례를 교훈 삼아 창업보육 지원제도가 투자회수금의 후속 추가 투자를 양산하는 선순환 구조의 M&A 생태계를 구축해야 할 것이다. 대기업, 중견기업, 중소기업 모두가 스타트업과 오픈 이노베이션을 통해 동반 성장하는 방법을 찾아야 할 것이다.

GEM의 2020/21에서 Report에서 알 수 있듯이 국내 창업시스템과 생태계는 이전에 비해 많은 발전을 이루었다. 창업지원에 대해서 국가적 필요 사항 또는 기업의 수요를 조사하여 사전에 예비타당성 검사를 거쳐 사전 과제를 만들어 주고 우선순위를 잘 정해주는 방법, 그리고 정책적으로 포용적 관점을 유지해야 할 것이다. 질서를 유지하고 정돈된 창업지원으로 국가 경제에 크게 기여되는 창업지원 정책을 펴나갈 수 있을 것으로 판단한다.

창업보육 교육의 질적인 측면을 살펴본다면, 혁신지향형 창업의 대표적 성공사례로 드는

유니콘 기업이 2019년 말 기준으로 약 280여 개가 되는데 미국, 이스라엘 등은 Digital Transformation(DX) 핵심기술을 가지고 하는 데 비해 한국은 유통(배달앱), 화장품 업계 등의 기술 주변 기업이 많다는 점은 개선해야 할 점이다. 향후 유니콘 기업으로 성장할 수 있는 유니콘 후보 기업을 리스트화 하여 이 기업들에 대한 지원제도를 특별 운영하는 제도를 만들어야 할 것이다.

창업생태계 발전적인 육성을 위해 민간 부분이 취약하다는 단점을 보완해야 한다. 미국 창업생태계의 발달은 시장 주도형 경제로 민간 분야가 활성화 되어 있기 때문이다. 정부의 지원 없이 민간 분야가 활성화되기 어려운 상황이나 현재까지는 정부의 초기 기업의 자금조달, 마케팅 지원에 치중되어 있다. 현재 정부의 각 기관이 예산을 가지고 운영하는 사업의 상당 부분과 창업 관련 교육을 민간에 이양하고 민간 분야에 힘을 실어주는 정책으로 나아가야 할 것이다. 창업을 통해 경제 활력을 높이는 길은 필수적으로 가야 할 길이다. 창업에 대한 인식도 개선되고 있지만 더욱 긍정적으로 바뀌어야 하고 교육과 홍보를 통하여 기업가 정신을 사회 전반에 보급하려는 노력도 필요하다. 청년들이 자신의 꿈을 실현하고, 꿈의 실현을 통해 사회와 국가에 이바지하는 보다 진취적 자세를 가져야 하므로 교육제도의 더 적극적 개선이 필요하다. 2018년도에 초, 중, 고교에 도입한 기업가정신 교육 커리큘럼은 더욱 확대하고 교육의 질을 높이기 위한 개선의 노력을 해 나가야 할 것이다.

BI 운영을 위한 재정의 안정성 확보와 자립화가 필요하다. 현재 중기부 지정 BI는 정부의 지원에 의존하고 있다. 이스라엘의 인큐베이팅 성공부담금 제도와 투자 회수, 일본의 시마야 창업보육센터의 재정 자립화 방안을 참고하여 운영자금의 독립화를 추진하고 이 자금을 BI 매니저 처우개선에 할애되어야 한다

창업보육의 국제 교류를 통한 역량 강화가 필요하다. 창업보육을 앞서 제도화한 미국·이스라엘 등의 성공적인 창업제도 사례를 벤치마킹하여 정부의 창업 지원정책에 반영하고, 미국·유럽 등의 다양한 운영시스템과 교육 프로그램 등을 국내 창업보육 사업 실정과 비교하는 과정을 통해 창업보육 사업의 개선과 변화를 꾀할 필요가 있다.

창업보육 현장 인터뷰에서 알 수 있었던 창업에 대한 명확한 목표와 비전 없는 기업이 정부 지원금을 매개로 한 브로커들에 의하여 정부 지원금 획득에 손쉽게 연결되어 소위 쯤비기업을 양산하게 한다. 이는 불평등한 기회를 낳아 절실한 스타트업이나 중소기업이 기회가 사라지게 된다. 이를 해결하기 위해서는 현재 정부나 지자체의 R&D 지원받은 업체가 새로운 기업을 하나 더 만들거나 폐업하고 다시 창업하는 경우 또 지원받을 수 있는데 정부는 R&D 지원이나 사업화 지원받은 이력에 대해 종합적으로 관리할 시스템을 갖출 필요가 있다. 중기부의 'R&D 졸업제'를 개선하여 R&D 자금을 성장 없이 반복적으로 받을 수 있는 이점을 보완해 주어야 한다. 다만, 기업이 성장이 꾸준히 증가하여 고용에 기여하고 있다면 사

업화 성공에 대하여 실사를 거쳐 이러한 앞선 일정 부분을 인정하고 성장을 이어가게 해야 할 것이다. 최근 대선 후보의 발언으로 Issue 되고 있는 ‘음식점 허가총량제’ 개념을 이에 대비시켜 ‘R&D 총량제’와 견주어 이를 개선한 종합관리 시스템이 필요하다.

청년 창업지원을 활성화를 위해서는 39세 이하로 규정한 것을 49세까지 10년 정도 연장하여 기존의 장년 창업지원의 일부 정책을 혼합하여 새로이 구축된 연령에 맞게 세대와 균형을 이루는 지원책을 만들면 청년 창업 활성화와 효과적 운영의 아이디어를 제공할 수 있을 것으로 판단된다. 또한 창업보육 교육과정을 담당하는 교수의 상당수가 창업 경험이 없는 것 그리고 창업 주관기관이나 창업보육센터를 대학이 운영하는 방법에 대해 개선할 필요가 있다. 창업보육 교육 담당을 외부 전문인력과 네트워킹하여 창업 성공자, 창업전문가가 해야 한다고 생각한다. 이런 창업전문가를 초빙하거나 공개모집을 통해 역량 있는 전문가를 찾아 실전적인 교육으로써 질을 높여 창업보육의 성과를 내고, 성과에 따른 과실도 가지게 하면서 경쟁과 협업의 과정으로 창업보육의 효율을 높이는 제도적 장치가 될 수 있다. 그러면서 센터장 임명제도를 점진적으로 개선하여 외부 창업전문가를 임명하는 방법으로 바꾸면 될 것이다.

기업의 훌륭한 아이템은 정부 각 부처의 실적과 공적을 알리기 위해 중복 지원을 받으면서 각 지원 부처의 지원과 통제를 동시에 받게 된다. 지원받는 기업은 부처의 실적을 위한 통제에 자율성을 잃을 수 있고 혼선을 초래한다. 정부 부처별로 추진되고 있는 창업지원 사업간 중복 배제 및 효과 증진을 위하여 교육부, 중소벤처기업부, 과기부, 지자체 등의 부처간 협력체제 구축 및 공조 사업으로의 전환도 중요하지만 이를 해결하기 위해서 범국가적 통제 기구가 정부 기관 산하에 있었으면 한다. 관련 부처를 연계하고 사업조정 또는 Control 할 수 있는 보육사업 종합 상황실 또는 Control Tower를 신설하는 것인데 연계 및 조정에 초점을 둔다면 중기부, Control 비중이 더욱 필요하다면 총리 산하 또는 대통령 직속 기관에 두어 종합적으로 관리하고 부처 및 지자체를 연결, 조정 및 통제할 수 있어야 한다. 더 나아가 이런 기구가 기업가정신 교육을 대학이나 일반인 대상 교육을 주관하여 중기부에서 시행하고 해외 사례와 견주어 회수사례가 현격히 낮은 국내 문제점을 대기업과 벤처기업의 협력과 투자 성공적인 회수사례가 일어나도록 유도할 수 있도록 관계 연결에 힘써주고 더 나아가 성공한 창업기업과 M&A 그리고 이후 그 창업기업이 다시 다른 창업이 되도록 여건을 조성해 줄 수 있는 역할을 할 수 있었으면 한다. 기회형 창업 활동을 높이기 위해 기존 산업의 창업자 중 기업가정신이 우수한 인력을 선발하여 생계형에서 기회형으로 유도하는 정책도 필요하다. 핀란드 창업보육 사업에서 기업에 보디가드(Bodyguard)라 불리는 해당 기업별 전담 조연자(담당자)를 통해 기업 밀착형 맞춤형 서비스를 제공하는 사례를 거울삼는다면 국내 창업보육 사업은 효과적이고 효율적으로 운영될 수 있을 것이다.

정부 지원사업과 함께 창업생태계의 성장을 위해서 정부와 기업, 관계자가 인식 개선이 필요하다. 팬데믹 시기를 겪으면서 향후 디지털화가 더욱 급속히 이루어진다는 것을 예측할

수 있다. 이에 맞게 기성세대들의 인식 전환이 필요하다. 공무원, 대기업 등에 취직하면 자녀들이 안정된 삶을 추구한다는 인식이 바뀌어야 한다. 이 인식의 전환은 우수한 창업시스템의 효과에 도움을 줄 것이고 특히 창업 교육에 대해 제도적으로 변화할 수 있다. 예를 들면, 기업가정신을 포함한 창업 교육이 2018년부터 초, 중, 고교 커리큘럼에 들어가 있지만 이런 과정의 확대가 이루어질 수 있으며 이보다 저조한 대학과 일반인을 대상으로 한 교육이 활발해질 수 있을 것이다. 앞서 언급했듯이 한국은 기업가정신 조기교육 확대와 성인교육의 장려가 필요하다. 창업가로서의 도전을 응원하고 그 과정에서 겪는 성공과 실패가 더 큰 성공의 자산이 될 수 있음을 인식시키게 될 것이다. 정부 차원의 창업 홍보캠페인이 필요하다.

정부 지원자금으로 운용되는 창업지원 사업 종사자들은 관련 정부 지원사업 재유치를 목표로 하고 있다. 창업 교육 및 창업 성공을 목표로 두어야 한다. 이는 정부 부처와 현장 보육센터의 이해관계에 있다고 앞서 언급하였다. 물론, 재유치 사업을 위해 평가지표에 맞게 창업 교육 양적인 수의 증가와 실적을 위해 노력도 필요하지만 이런 노력은 창업 성공 자체를 위한 것이 아니라 정부 지원사업 재유치를 위한 것이다. 대학 창업센터나 지역 보육센터 등은 창업보육 목적에 맞는 창업 성공을 지원에 대한 동기부여가 되지 않고 있다. 스타트업을 선발하고 필요한 공간을 제공하고 창업 초기 투자하는 액셀러레이터가 보육하는 스타트업의 창업 성공의 절실함을 가져야 한다. 지원 기업에 대한 후속 투자유치, 상호협력 등과 함께 판로개척, 고용 창출, 지식재산권 확보 등의 활동도 스타트업을 도와 적극적으로 수행해야 한다. 액셀러레이터를 용역으로의 파트너가 아니라 산학협력의 파트너로서 활용한다면 액셀러레이터의 사업 성공에 대해 절실함으로 학생창업 성공과 이를 이루기 위한 대학 창업교육의 성공에 도움이 될 것이다. 이는 창업보육 사업에 매우 중요하며 보육센터의 평가지표에 대한 이런 부분을 고려한 확대와 보완이 필요하다. 창업 인재가 성공적으로 육성되었다면 창업기업 수와 매출액이 늘고 창업 문화도 고조되는 것이 당연한 절차지만 창업 문화가 고조되어 나타나는 결과는 산업 전체의 발전으로 나타나지, 창업기업의 수 증가와 매출액 증대 등의 직접적인 결과로는 잘 나타나지 않는다. 창업 문화의 고조는 장기적 또는 정성적 성과관리를 하고 제한적인 성과 확인이지만 어쩔 수 없이 대학 창업 교육 성과지표로 학생창업 기업 수와 매출액을 활용하고 있다.

창업보육 인력의 전문역량 강화가 필요하다. 이들은 전문성 결여는 입주기업에게 높은 질의 인큐베이팅 저해 요소이다. Start-up 기업, 해당 기업에 맞는 보육 서비스 제공을 위해서는 매니저가 장기 근무를 통해 역량 제고 및 노하우를 축적한 전문 매니저가 필요하다. 장기 근무는 고용안정, 매니저의 자부심 고취, 그리고 동기부여를 줄 것이다. 현장 매니저들은 전문성이 부족한 것은 처우에 있다고 하였다. 개선이 시급하다. 창업보육센터는 4차산업혁명 시대의 창업 성공을 도모하고 고용을 창출하는 첩병이다. 창업보육센터의 성공적인 변신이 필요하다. BI 매니저들에게 지속적인 교육과 훈련을 통해 시장의 흐름과 기술의 동향 그리고

정책의 방향을 읽을 수 있도록 역량과 전문성을 강화하고 또한 이들이 창업할 수 있는 기회가 제공되도록 창업지원 사업에 우선심사와 가산점 등의 제도를 갖추는 것도 필요하다. 이들에게 자부심을 심어주고 큰 동기부여가 될 것이다.

핀란드 창업보육 사업 사례에서 알 수 있듯이 창업성공률을 높이기 위해서는 입주기업 선정기준을 더욱 엄격하게 적용하여 선발하고 입주 후에 정기적인 평가에서 경영성과가 부실한 경우 퇴출을 과감하게 유도하여 창업생태계 수준을 높일 필요가 있다. 특히 기업가정신의 수준, 기술성, 사업성 등을 더욱더 배점에 중요도를 높일 필요가 있다. 입주기업 선정 시 센터 실적을 위해 이미 사업이 잘 진행되는 기업을 선정하는 경우가 있는데 이를 차단하기 위해 센터 실적평가에서 입주 후부터의 기업성과를 측정하여 평가되도록 해야 하고 이와 상관관계 있는 평가항목은 개선 시킬 필요가 있다.

창업보육의 현장인 창업보육센터의 성장과 입주기업의 성과 창출을 높이기 위해서는 입주기업에게 양질의 맞춤형 보육 서비스가 제공되어야 하는데 창업보육센터를 운영하는 센터장을 전문성이 있는 실무자 위주로 구성하고 관련 업무만 하는 전담 인력을 확보할 필요가 있으며 매니저는 일반매니저보다 전문 매니저 확보를 위해 노력하되, 중기부 주관 창업진흥원이 이러한 전문 매니저 양성과정을 추진하고 매니저의 장기 근무를 통해 경험과 노하우가 축적되도록 정규직 전환 및 처우개선이 필요하다. 이를 위해 BI 운영예산 증가를 위해 중소기업벤처기업부도 노력해야 하지만 정책적으로 센터별로 자율성을 주어 특성화를 유도하고 이를 바탕으로 투자유치와 재정적 자립 기반이 이루어지도록 하면서 이러한 사항을 종합적으로 평가하는 제도를 개선하여 성공적인 창업지원이 선순환되도록 할 필요가 있다. 또한 각 창업보육센터는 전문가 풀을 활용할 때 광역시, 도 단위로 지역 소재 창업보육센터들이 네트워킹하여 공동 지원기능을 수행할 수 있도록 하여 비용을 줄이고 전문가 풀 활용 내용을 공유하여 지원 시간도 절약할 수 있을 것이다.

정부의 지원정책에 대하여 지역과 보육센터는 이를 마중물로 삼아 잘 관리하고, 활용하여야 한다. 관련 사업수행 기관들의 인식 제고를 기반으로 각 지역 또는 국가적 차원의 창업지원 기관들의 연계, 특히 보육업체와 멘토, 현장 매니저들이 사명감을 가지고 민간 차원의 지원이 활발하게 진행되어야 할 시점이다. 단, 관련 활동은 이해관계에 맞물린 이익 추구만의 활동이 아니라 서로 협력 및 연계 활동으로 승화되어 지역의 창업자원발굴 및 창업가의 도전을 돕고, 창업 이후 실전 사업을 잘 할 수 있도록 지속 지원하는 체제로 발전하는 것을 목표로 삼아야 할 것이고 정부 관련 기관은 이러한 활동이 선순환되도록 장기적 정책을 만드는 관련 노력이 미래의 거대 신생 기업의 기반이 될 것이라는 점을 말하고 싶다. 이는 경제 발전과 국가의 미래이기 때문이다.

## 부록(Appendix)

### 1. GEI powered by GEDI(Global Entrepreneurship and Development Institute) 2019.

<A-1 : The Global Entrepreneurship Index and Sub-Index Ranks and Scores of Countries, 2019>

Countries	GEI	GEI rank	ATT	ATT rank	ABT	ABT rank	ASP	ASP rank
United States	86.8	83.5	1	89.7	2	87.2	2	83.5
Switzerland	82.2	72.2	9	85.6	3	88.6	1	72.2
Canada	80.4	78.0	3	83.8	4	79.4	3	78.0
Denmark	79.3	75.5	5	90.1	1	72.3	9	75.5
United Kingdom	77.5	73.5	8	82.6	5	76.3	6	73.5
Australia	73.1	74.1	7	80.1	6	65.2	19	74.1
Iceland	73.0	77.8	4	71.0	10	70.1	12	77.8
Netherlands	72.3	82.3	2	74.4	9	60.3	22	82.3
Ireland	71.3	65.6	15	79.1	7	69.0	14	65.6
Sweden	70.2	67.1	14	77.1	8	66.5	17	67.1
Finland	70.2	74.5	6	64.6	17	71.4	10	74.5
Israel	67.9	64.0	16	62.6	18	77.2	5	64.0
Hong Kong	67.9	68.4	10	64.7	16	70.5	11	68.4
France	67.1	56.8	20	66.8	13	77.7	4	56.8
Germany	66.7	57.8	19	68.2	11	74.0	8	57.8
Austria	64.9	63.8	17	65.1	14	65.7	18	63.8
Belgium	62.2	49.8	27	67.4	12	69.4	13	49.8
Taiwan	62.1	53.2	25	58.0	22	75.0	7	53.2
Chile	58.3	67.8	13	53.3	25	53.6	30	67.8
Luxembourg	58.1	45.6	32	65.0	15	63.7	20	45.6
Korea	58.1	67.8	12	46.3	36	60.1	23	67.8
Estonia	57.8	68.0	11	50.8	28	54.8	27	68.0
Slovenia	56.5	56.5	23	57.6	23	55.4	26	56.5
Norway	56.1	63.7	18	60.7	20	43.7	41	63.7
United Arab Emirates	54.2	56.6	22	51.7	27	54.1	28	56.6
Japan	53.3	31.4	65	61.4	19	67.1	15	31.4

<A-2 : GEI(Global Entrepreneurship Index) Top Scores by Region (2019)>

World rank	Country	Region	GDP per capita PPP	Institutional variables	Individual variables	GEI
1	United States	North America	Int'l\$54 225	95.6	80.0	86.8
2	Switzerland	Europe	Int'l\$57 410	93.7	70.9	82.2
6	Australia	Asia-Pacific	Int'l\$39 753	88.3	70.3	77.5
12	Israel	Middle East / North Africa	Int'l\$33 132	83.9	72.1	67.9
19	Chile	South and Central America / Caribbean	Int'l\$22 767	64.3	76.6	58.3
51	Botswana	Sub-Saharan Africa	Int'l\$15 807	46.0	66.0	34.4

<A-3 : Biggest Gains in GEI Score (2019)>

Country	Score 2019	Score 2018	Difference in Score	Difference in Rank
Hungary	46.2	36.4	9.8	17
Malaysia	40.1	32.7	7.3	15
Puerto Rico	48.7	42.1	6.6	11
Thailand	33.5	27.4	6.1	17
Denmark	79.3	74.3	5.0	2
Indonesia	26.0	21.0	5.0	19
China	45.9	41.1	4.7	9
Netherlands	72.3	68.1	4.2	3
South Korea	46.2	36.4	3.9	3
Italy	45.1	41.4	3.7	6

Legend: Includes only those countries that have participated in the GEM survey and do not have fully estimated individual data

2. GEM(Global Entrepreneurship Monitor) Report 2019~2020 & 2020~2021

<A-4 : National Entrepreneurship Context Index(NECI) and its 12 components: Average scores for 54 economies, 2019>

	NECI		Entrepreneurial finance	Government policy: support & relevance	Government policy: taxes & bureaucracy	Government programmes for entrepreneurs
	Score	Rank				
United States	5.31	10	6.04	4.37	4.90	4.21
Israel	4.81	22	5.11	4.06	3.05	4.15
Japan	4.71	25	5.03	5.01	4.16	4.37
Republic of Korea	5.13	15	5.06	6.45	4.57	5.40

Entrepreneurial education at school stage	Entrepreneurial education at post-school stage	R&D transfer	Commercial and legal infrastructure	Internal market dynamics	Internal market burdens	Physical infrastructure	Cultural and social norms
---	--	--------------	-------------------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------	---------------------------

U.S.A	3.92	5.42	4.48	5.79	4.99	4.38	7.50	7.68
Israel	2.98	4.43	4.67	5.62	4.80	4.16	7.09	7.60
Japan	2.40	4.60	4.44	4.14	6.10	4.50	7.39	4.36
Korea	3.43	4.19	4.18	4.37	7.49	4.21	7.39	4.79

<A-5 : Entrepreneurship activity, GEM 2020-Percentage of adult aged 18-64>

	Region	Average income level	Nascent entrepreneurship rate	
			Score	Rank/43
United States	Europe & North America	High	10.7	13
Israel	Midde East & Africa	High	5.1	26=
Republic of Korea	Central & East Asia	High	8.2	20

	New business ownership rate		Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)		Established Business Ownership (EBO) rate		Employee Entrepreneurial Activity (EEA)	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43
U.S.A	4.9	23=	15.4	17=	9.9	11	4.8	14
Israel	3.6	30=	8.5	28=	4.2	36=	6.1	5
Korea	5.0	21=	13.0	20	16.1	2	1.5	25

\* An equals sign(=) indicates that the ranking position is tied with another economy or economies

<A-6 : Sector distribution of new entrepreneurial activity, GEM 2020 % of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)>

	Business services		Consumer services		Extractive sector		Transforming sector	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43
United States	34.3	7=	42.9	33	3.1	25	19.7	28
Israel	34.3	7=	47.2	27	1.2	38	17.3	32
Republic of Korea	19.7	21=	60.6	10	1.9	28	17.8	30

\* An equals sign(=) indicates that the ranking position is tied with another economy or economies

<A-7 : The age profile of new entrepreneurs and business exits, GEM 2020>

	Age profile of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), % of age group									
	18-24		25-34		35-44		45-54		55-64	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/39	Score	Rank/39	Score	Rank/39
United States	15.1	19	18.5	18	19.4	12	15.2	11	8.2	18
Israel	6.4	34=	9.6	36	10.3	26	9.6	22=	5.0	28=
Republic of Korea	7.1	30	12.4	24	16.4	15	13.0	15	13.5	12

	Exited a business in past year, % adults 18-64		Exited a business in past year, business continued, % adults 18-64		Exited a business in past year, business did not continue, % adults 18-64		Reason for exit, % of adults 18-64					
							Positive		Negative, not including COVID-19 pandemic		COVID-19 pandemic	
	Score	Rank/39	Score	Rank/39	Score	Rank/39	Score	Rank/39	Score	Rank/39	Score	Rank/39
U.S.A	6.1	17	1.7	13	4.4	18	0.8	12=	3.2	17=	2.1	15
Israel	4.1	25=	1.1	24	3.0	25	0.6	20=	3.4	14=	0.2	32=
Korea	3.7	27	1.4	18=	2.4	28	0.3	33=	3.2	17=	0.3	29=

\* An equals sign(=) indicates that the ranking position is tied with another economy or economies

<A-8 : Expectations and scope, GEM 2020 & adults aged 18-64>

	Job creation expectations					
	0 jobs		1-5 jobs		6 or more jobs	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43
United States	5.3	15=	6.0	10	4.2	16
Israel	5.3	15=	1.7	40	1.5	27=
Republic of Korea	4.0	19=	5.0	13	4.0	17=

	At least national scope for its customers and new products or processes		Global scope for its customers and new products or processes		Expecting 25% or more of revenue from customers outside own economy	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43
U.S.A	1.8	16=	0.8	8=	0.5	28=
Israel	1.2	22=	0.3	21=	0.9	20=
Korea	2.0	15	0.4	18=	0.6	25=

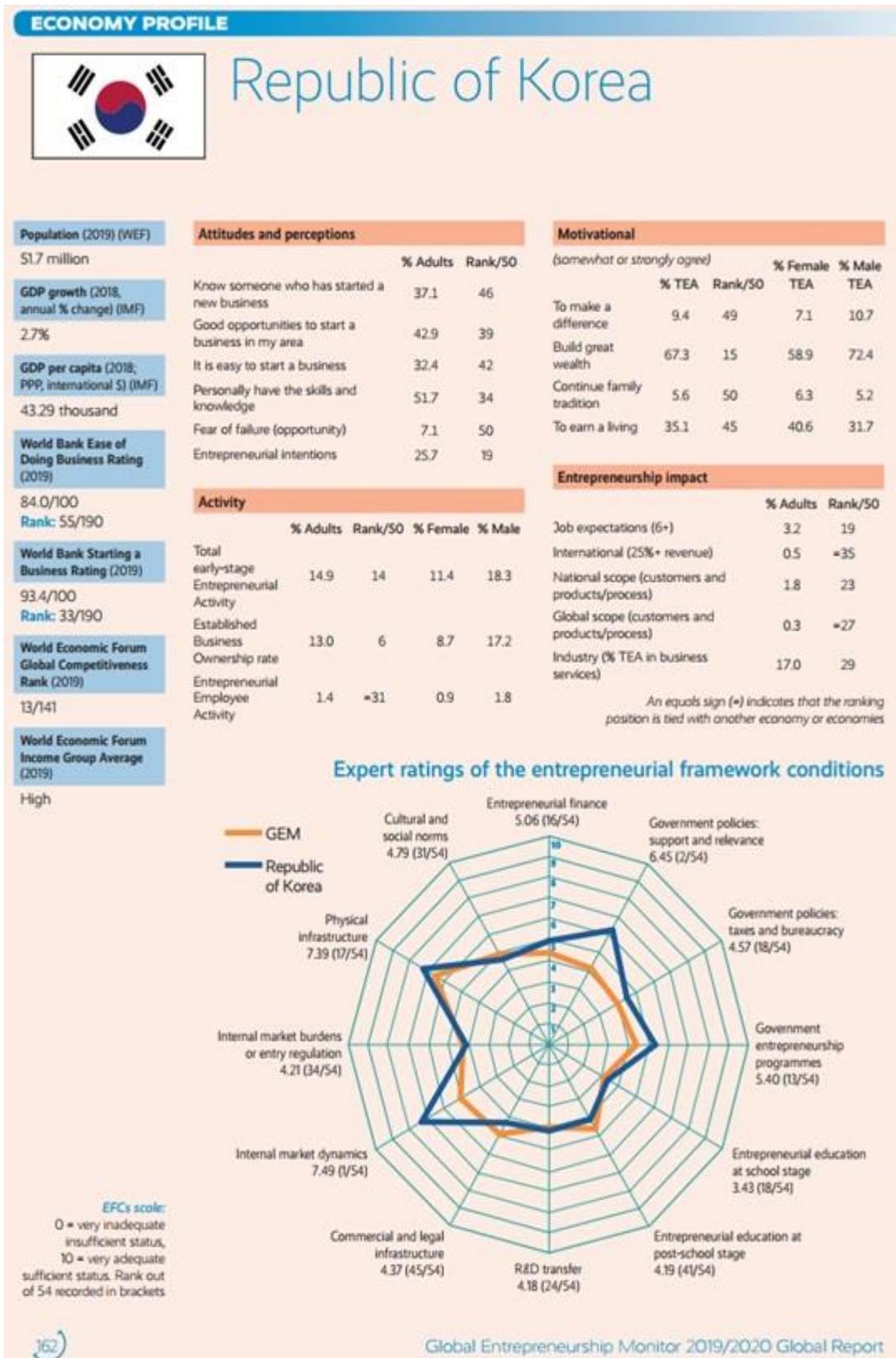
\* An equals sign(=) indicates that the ranking position is tied with another economy or economies

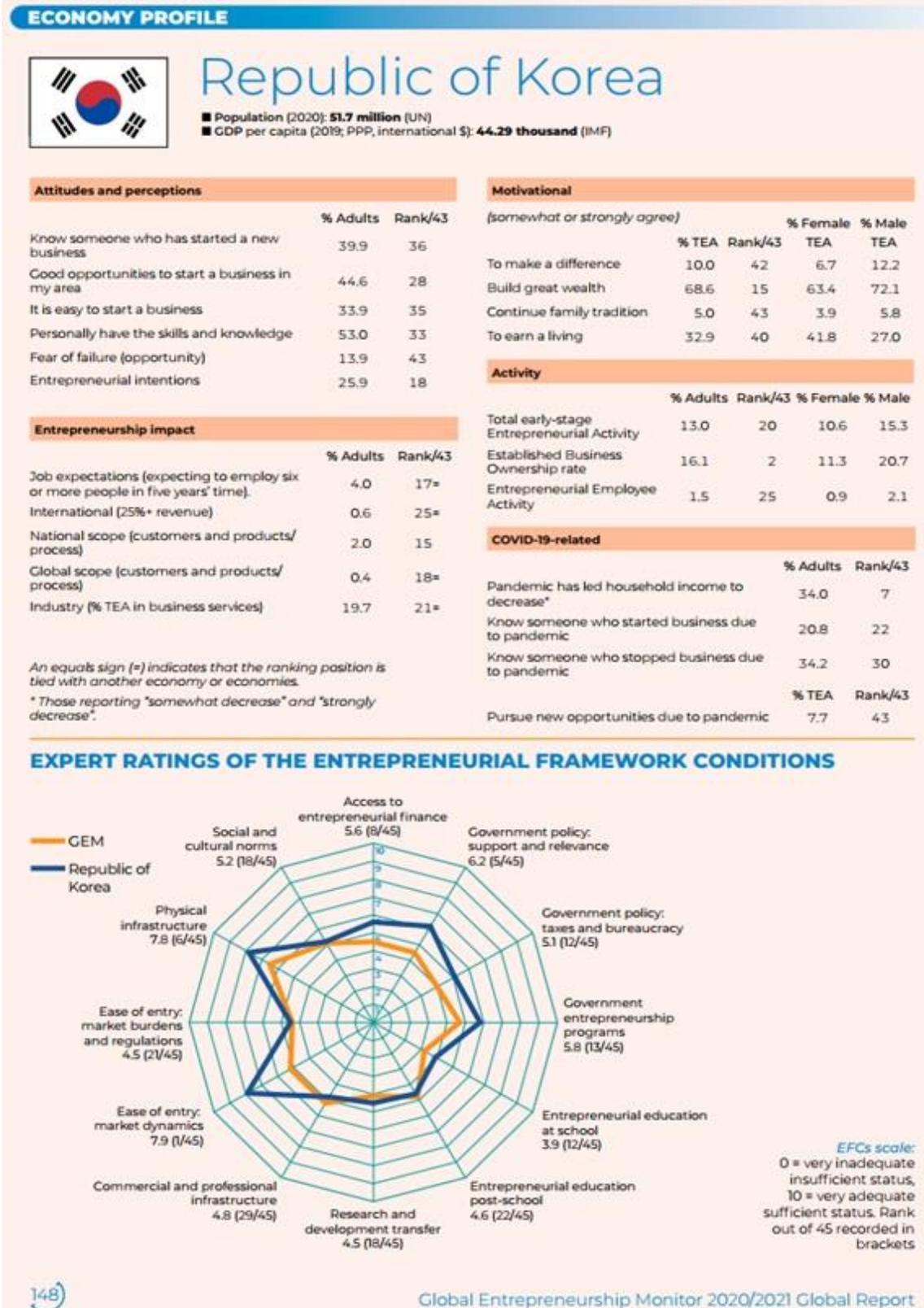
<A-9 : The motivation to start a business, GEM 2020 % of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)>

	To make a difference in the world		To build great wealth or very high income		To continue a family tradition		To earn a living because jobs are scarce	
	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43	Score	Rank/43
United States	68.2	3	66.0	16	28.6	20	50.2	34
Israel	35.6	31	71.2	13	17.5	37	53.6	32
Republic of Korea	10.0	42	68.6	15	5.0	43	32.9	40

<A-10 : NECI scores, and national expert scores for response to the pandemic by entrepreneurs and governments, 2020>

	NECI scores	NECI rank	Entrepreneurial response	Entrepreneurial response rank	Governmental response	Governmental response rank
United States	5.15	12	6.83	14	2.65	44
Israel	5.33	11	6.82	15	3.59	37
Republic of Korea	5.49	9	6.37	31	5.22	19





## 참고문헌(References)

### <국내문헌>

1. 강인선(2011.09), “기술창업 보육 운영에 관한 연구” / 한국벤처창업학회 벤처창업연구 제6권 제3호(통권 21호) pp 19~42
2. 노민택(2017.02), “창업보육센터 보육 지원 서비스가 입주기업 성과 창출에 미치는 영향 연구”
3. 정무섭, 하도우 암테놀, 장지영(2018), “PC II 모델에 근거한 창업보육 생태계 국제 비교 연구” / 한국벤처창업학회 벤처창업연구 제13권 제2호(통권 56호) pp 27~38
4. (사)한국창업 보육협회(2017), 창업보육전문매니저 “기술창업 기초”
5. (사)한국창업 보육협회(2020.02), 창업보육전문매니저 “기술창업 기초”
6. (사)한국창업 보육협회(2020.02), 창업보육전문매니저 “기술창업보육실무”
7. 염민호(2009.07), “창업보육센터 지원정책을 통한 혁신적 기업육성에 관한 연구”
8. 한국열린사이버대학교(2019.09), “창업보육전문매니저 아카데미”/ 창업컨설팅연구소
9. 허선영, 장후은, 이종호(2017.01.31.), “대학 창업지원 사업의 문제점 및 개선방안”/ 한국산학기술학회 논문집 제18권 제1호.

### <외국문헌>

1. Niels Bosna 등 6명(2020), “GEM 2019/2020 Global Report”
2. Niels Bosna 등 6명(2021.05.03), “GEM(Global Entrepreneurship Monitor) 2020/2021 Global Report”
3. Zoltan J. Acs 등 4명(2019.01), “Global Entrepreneurship Index powered by GEDI 2019”

## 감사의 글(Acknowledgements)

먼저 초고부터 함께 점검해주시고 글 구성과 형태 등에 대해 지도해주신 김보영 교수님께 감사를 드립니다. 교수님의 지도를 따르면서 구조를 갖추는 모습을 보았으며 이에 동기부여를 더욱 받게 되면서 제가 이 분야에 지식의 구조화를 갖추는 모습을 느꼈습니다. 또한 예비 평가세미나 시 '사업보육 실태의 현장 리서치 계획'을 발표하였는데 이에 새로운 목차 구성에 대하여 조언을 해주신 김호현 교수님께도 감사드립니다. 이러한 조언과 지도에 의해서 본 BP를 해 나가면서 방향을 다시 올바르게 설정하면서 전개할 수 있었습니다.

현장 리서치는 인터뷰 중심으로 이루어졌는데 그간 강의와 공부를 해왔던 분야에 대해 많은 고찰을 할 수 있었습니다. 이는 저에게 더욱더 관심을 증폭시켰으며 국가발전과 국민경제의 지속적인 성공과 발전을 위해 보탬이 되는 사람으로 성숙해야겠다는 다짐도 해 보았고 졸업 후에도 이 분야의 관련 학습과 시각에 대하여 새로운 방향도 함께 얻었습니다.

지도교수님과 평가 교수님께 다시 감사드리며, 그리고 현장 인터뷰 응해 주신 분들 덕분에 지금까지 많은 공부와 본 BP를 이렇게 전개할 수 있었습니다. 고맙습니다.