

우리나라 창업보육센터의 문제점 및 발전방향(2)

홍성도 경영학 박사

목차

제1장 서론	4.1.3 입주시설 및 지원장비 등 기반시설 부족
제1절 연구의 목적	4.1.4 기술, 경영, 정보 및 사업화 지원의 네트워크 취약성
제2절 창업보육센터의 개념	4.1.5 창업보육센터의 운영 재원 조달방법의 한계
1.2.1 창업보육센터의 정의	4.1.6 창업보육센터 운영의 경영마인드 부재
1.2.2 창업보육센터의 필요성	4.1.7 국내 창업보육센터 성과의 연구 미흡
1.2.3 창업보육센터의 유형	4.1.8 입주기업 선정과 졸업제도의 보완 필요
제2장 외국 창업보육센터의 현황	4.1.9 정부의 효과적인 지원정책 미흡
제1절 미국의 창업보육센터	4.1.10 대학위주의 창업보육센터 지원정책
2.1.1 발전과정	제2절 창업보육센터 운영의 성공요인
2.1.2 창업보육센터의 현황	4.2.1 OECD(1997)보고서
2.1.3 미국 창업보육센터의 특징	4.2.2 W. Smilor Raymond의 연구
2.1.4 실리콘밸리 내 창업기업의 성공요인	4.2.3 Lalkaka(1997)의 연구
제2절 일본의 창업보육센터	4.2.4 배중태(1998)의 연구
2.2.1 발전과정	제3절 창업보육센터의 효과적인 지원정책 방향
2.2.2 창업보육센터의 현황	4.3.1 창업기업 육성과관련 금융시장 등 인프라 구축
제3절 주요국의 창업보육센터	4.3.2 자금공급제도와 정책자금의 지원시스템 개선
2.3.1 영국의 창업보육센터	4.3.3 창업기업의 투명성 확보를 위한 순자산 확인제도
2.3.2 독일의 창업보육센터	4.3.4 사업성이 강한 기술에 기술개발비 지원
2.3.3 이스라엘의 창업보육센터	4.3.5 산업재산권 평가 시 사업성 평가와 기술담보제도
제3장 우리나라의 창업보육센터	4.3.6 창업보육센터 설립에 자금지원 확대
제1절 창업보육센터의 발전과정	4.3.7 벤처캐피탈 투자 활성화와 경영지원 확대
3.1.1 창업보육센터의 발전배경	4.3.8 파생형(Spin-Off) 창업의 활성화 유도
3.1.2 창업보육센터의 발전단계	4.3.9 창업자 보험 및 기업가 연금제도 마련
3.1.3 창업보육센터의 현황	4.3.10 건전한 기업가 육성을 위한 제도 및 풍토 조성
제2절 지원기관별 창업보육센터의 현황	4.3.11 미국 실리콘밸리의 창업환경 벤처마킹
3.2.1 중소기업진흥공단 창업보육센터(BI)	4.3.12 정부의 창업보육센터 지원정책 조정
3.2.2 정보통신 창업지원센터	제4절 창업보육센터의 효율적인 운영전략
3.2.3 신기술 창업보육센터	4.4.1 창업보육센터 소장 및 관리자의 기능과 역할
3.2.4 S/W 창업보육센터	4.4.2 입주기업 선정 시 경영능력 및 시장성 중시 사업성 평가
3.2.5 KAIST의 신기술창업지원단	4.4.3 입주기업의 성공적인 경영을 위한 주요 지원제도
3.2.6 그 외 창업보육사업	4.4.4 졸업제도 효율화를 위한 임대료 및 관리비 차등화
제3절 창업보육센터의 운영실태	4.4.5 대학의 창업교육과정의 확대 및 현장학습 연계강화
제4장 창업보육센터의 문제점 및 발전방향	4.4.6 아웃소싱을 통한 경영지원 및 벤처기업과 성공한 벤처기업과 연계
제1절 창업보육센터의 문제점	4.4.7 창업보육센터의 인센티브제도를 통한 재정확보
4.1.1 창업기업의 지역적 불균형 문제	제5장 맺는 말
4.1.2 창업보육센터 운영의 비효율성	

<그다음 이번호>

제2장 외국의 창업보육센터 현황

제1 절 미국의 창업보육센터

2.1.1 발전과정

미국 최초의 창업보육센터는 여러 가지 설이 있으나 1995년도 NBIA Directory에 따르면 1959년 뉴욕주 Batabia에 소재 한 Batavia Industrial Center가 미국에서 가장 오래된 창업보육센터로 알려져 있다. 이러한 초기의 창업보육센터는 오늘날과 같은 기능을 갖춘 것이 아니었으며 1970년대 후반에 인큐베이터 개념이 개발되어 오늘날과 같은 형태의 창업보육센터로 발전하였다.

미국 창업보육센터의 설립이 활발히 진행된 것은 1980년대 후반부터였으며 약 50개 정도가 설립된 1984년 연방중소기업청(SMA : Small Bussiness Administration)이 전국적인 인큐베이터회의를 주최하는 등 적극적인 홍보활동을 펼쳐 NBIA를 1985년 설립하게 되었다. 1996년까지 약 700여 개의 창업보육센터가 설립·운영 중에 있다.

미국의 창업보육센터가 발전하게 된 데는 다음과 같은 몇 가지 이유가 있다.

첫째, 철강, 자동차, 기계 등 미국 내 동북부나 중서부지역의 전통적인 주종 업종이 산업기반의 약화와 고 실업률로 고전하고 있을 때, 고용창출, 산업기반의 다양화, 노후 시가지의 재개발 등을 위하여 시나 카운티 등 공공부문의 주도하에 건립되기 시작하였다.

둘째, 산학공동연구와 기술이전의 필요성을 인식하여 첨단지향의 소규모 사업을 지원하는 대학

연관형 창업보육센터의 필요성이 증대되었다. 대학 연관형 창업보육센터는 교수들의 경영 및 기술자문 기회의 제공, 대학원생이나 졸업생의 취업기회의 확대측면에서도 그 유용성이 제기되었다. 이 유형의 창업보육센터는 대규모 리서치파크나 사이언스파크 내에 설립되는 것이 보통이다.

셋째, 민간이 영리를 위하여 소규모 비즈니스에 대

한 사업기회의 확보, 투자이익 및 부동산수익의 확보 등을 목적으로 창업보육센터를 설립하였다. 이 경우, 민간사업주체는 자신의 경영 노하우나 경험, 인맥 등을 이용하여 창업보육센터 사업을 실시하게 된다.

이러한 미국의 창업보육센터는 공통적으로 신규기업에 대한 경영지원이 핵심을 이루며 신규 기업가의 창업과 성장을 보다 적극적으로 지원하기 위해 각종 경영자산을 지원하여 지역경제의 활성화와 고용증대에 일조 하려는 전략적 차원 이었다.[4][5]

2.1.2 창업보육센터의 현황

1) 설립목적 및 설립주체

미국의 창업보육센터 건립의 주요 목적은 지역경제의 활성화, 신규고용의 창출, 지역산업의 다양화, 연구개발 및 신제품의 사업화, 기술이전 등으로 다양하며, 소수 민족이나 여성의 창업 및 취업기회를 폭 넓게 제공하고자 차별화 되고 있다.

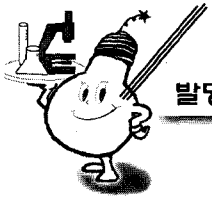
사업의 추진주체는 과반수 이상이 공공부문으로 주 정부나 지방자치단체, 지역개발을 위한 비영리법인 등이며, 산학연계에 의한 대학주도형은 약 16%, 부동산개발과 투자기회의 확보, 임대료 수입 등을 기대하는 민간부문에 의한 창설은 약 3%로 상대적으로 미미한 실정이다.

한편, 민·관 합동에 의한 합작투자는 현재 전체 창업보육센터의 약 25% 수준이지만, 날로 증가하는 추세이다. 운영 주체는 과세상의 비 영리조직(사업연맹, 자선단체, 사회복지 등)이 58.1%이고 지방단체와 정부기관이 18.3%, 대학 및 교육기관이 23.6%를 차지하고 있다.

다음 <표 2-1>은 미국창업보육센터의 설립목적과 <표 2-2>는 북미지역 창업보육센터의 사업주체별 현황이다.

2) 입주기업

입주기업 수는 1989년에는 평균 8개 기업이었으나 1998년 평균 20개의 기업이 창업보육센터에 입주해 있는 것으로 나타났다. 그 유형은 아래 표와 같다.



〈표 2-1〉 창업보육센터의 설립목적

설립 목적	중요도	비고
유리한 창업 환경 조성	48	중요도 : 가장 중요한 단계를 5로 하고 중요하지 않은 1까지 5단계로 평균값 수치가 높을수록 중요함
신규 고용 기회 창출	45	
지역경제의 다양화	42	
소수민족·여성의 고용기회 창출	32	
기술이전	32	
연구결과의 상업화	31	
입주기업으로부터의 수입	28	
입주기업에 대한 투자	26	
지적소유권으로부터의 수입	17	

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1989[6]

〈표 2-2〉 북미지역 창업보육센터의 사업주체별 현황(%)

정부 또는 비영리기관	49
정부와 비영리기관 또는 민간기업 공동	18
대학교	13
민간기업	12
기 타	8
합 계	100

자료 : NBIA, 인터넷 홈페이지, 1997[7]

3) 운영재원

미국의 BI의 운영재원은 거의 주 정부 및 대학에 의해 충당된다. 전체 BI 중 75% 이상이 정부의 재정 지원을 받으며, 이 중 약 50%는 전적으로 정부지원에 의존하고 있어 재정자립도는 전반적으로 낮은 편이다. 그러나 대부분의 BI들은 자금조달 원천을 하나의 기관에 의존하는 것이 아니라 여러 수준의 정부산하기관들이 공동으로 자금을 출연함으로써 위험을

〈표 2-3〉 미국 창업보육센터의 유형별 분류

유형	Mixeduse	Technology	Manufacturing	Targeted	Service	Empowerment	other	전체
비율	172	100	40	37	22	19	6	396
	43%	25%	10%	9%	6%	5%	2%	100%

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998[8]

분담하고 있다.

대부분의 미국 창업보육센터는 비영리(약 90% 이상)이며, 통상 각급 정부의 각종 보조금과 지원금에 의한 재정보조(총 센터의 약 70%)로 운영되고 있다. 이를 세분하면 주 정부 보조금을 지원 받는 센터가 전체의 약 23.4%, 기업이나 대학으로부터 약 20.2%, 지방정부에서 17.5%, 그리고 연방정부로부터 보조받는 센터는 약 11.5% 수준이다.

4) 임대료

임대료는 지역 및 입주 년 수에 따라 차이가 있지만 주변의 시장가격 임대료와 비교할 때 최저가격으로는 시장가격의 49~57%, 최고가격은 시장가격의 85~100%로 최고가격이 시장가격과 비슷한 것으로 나타났으며 이는 입주 년 수가 오래된 경우 줄업을 촉진하기 위한 것이다.

5) 연간 운영비

창업보육센터의 연간 운영비는 아래와 같다. 지출 내역은 인건비 37%, 설비·비품비가 21%, 광열비 및 유지비 등 그 밖의 비용이 42%를 차지하고 있다. 다음 〈표 2-4〉 미국 창업보육센터의 연간 운영비 내용에서 보면 운영비는 매년 증가추세에 있다.

〈표 2-4〉 미국 창업보육센터의 연간 운영비

년 도	1989년	1991년	1998년
평균(Mean)	\$190,782	\$219,225	\$256,713
중간값(Median)	\$104,128	\$146,674	\$170,000

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

6) 지원서비스

창업보육센터 입주기업에 대한 중요 지원서비스는 저렴한 임대료로 사무실과 작업장 및 제조공간을 제공하며, 건물 내 공간을 신속적으로 변경 가능한 경우가 많다.

또한 기타 회의실, 자료실, 공동작업장 등을 제공하며, 복사기, 팩스, 타이프기계, PC 등 사무 자동화 기구, 시청각 기자재와 현관안내, 건물경비, 장부관리, 단체건강보험 등을 공동 이용할 수 있도록 하였으며, 이외에도 여타의 행정서비스도 제공하고 있다.

그리고 창업보육센터 운영의 소프트웨어라 할 수 있는 사업계획서의 작성, 회계와 법률자문, 조세관계, 대 정부 구매계약, 마케팅 교육, 특허와 무역에 관한 사항 등 경영기술에 관한 전문적인 지도와 경영자문 또한 중요한 서비스 중 하나이다.

이와 같이 사무지원, 관리지원, 시설지원 그리고 기업운영의 전문지식 지원(관리자, 마케팅, 회계 및 자금조달을 포함)이라는 4종류의 경영자원의 지원을 받아 창업보육센터는 재능 있는 인재와 기술, 자본에 노하우를 효과적으로 연결시키고 있다.

〈표 2-5〉 창업보육센터의 입주기업에 대한 지원실태

서비스 내용	비율
전반적인 경영지도	97
사업계획서작성 및 시행지원	85
응접실, 타이핑 등 사무관련지원	85
금융지원알선	84
마케팅 지원	79
재무·회계지원	65
기술상담	50
지적 재산권 등 법률자문	10

자료 : NBIA, 인터넷 홈페이지, 1997

7) 입주기업 생존율

창업기업의 생존율을 유형별로 살펴보면 유형간의 차이가 두드러지게 나타나지는 않지만, 특화 된 창업보육센터 입주기업들의 생존율이 85%로 가장 높은 반면 서비스업의 창업보육센터 입주업체들이 61%로 비교적 낮음을 볼 수 있다. 따라서 창업보육센터

는 제조업 및 관련 업종으로 특화 하는 것이 바람직하다.

〈표 2-6〉 미국 창업기업의 생존율 비교

구분	창업보육센터 서비스를 받은 기업(평균)	98년 현재 활동중인 기업수(평균)	생존율
Technology	2,071(31)	1,627(24)	79%
Empowerment	502(63)	417(52)	83%
Targeted	607(29)	515(25)	85%
Service	578(44)	353(27)	61%
Mixed Use	3,748(53)	2,892(41)	77%
Manufacturing	520(24)	407(19)	78%
전체	8,788(43)	6,458(32)	73%

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

창업보육센터 위치별 입주기업의 생존율은 〈표 2-7〉에 제시되어 있는데 도시지역의 창업보육센터 내 입주기업들의 생존율이 79%로 가장 높고 도시근교의 창업보육센터 내 입주기업들의 생존율이 62%로 가장 낮음을 알 수 있다.

〈표 2-7〉 미국의 지역별 생존율

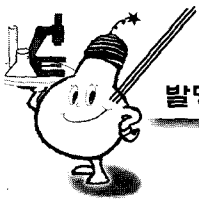
구분	창업보육센터 서비스를 받은 기업(평균)	98년 현재 활동중인 기업수(평균)	생존율
Rural	2,059(31)	1,469(23)	71%
Suburban	2,009(52)	1,025(32)	62%
전체	8,788(43)	6,458(32)	73%

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

8) 창업보육센터의 관리자

미국 창업보육센터의 관리자(staff)를 살펴보면 많은 창업보육센터가 책임 운영자(Senior management)들을 고용하고 있다.〈표 2-8〉, 〈표 2-10〉참조)학력은 대부분이 대학졸업이상으로 전체의 85%를 차지하며, 연령별로 약 55%가 40대 또는 50대 초반인 것으로 나타나고 있다.

또한 창업보육센터 운영인력을 살펴보면, 평균 2.8명의 운영 인력을 보유하고 있는 것으로 나타나고 있어 창업보육센터의 운영에 직접적으로 참여하는 인원은 그리 많지 않음을 알 수 있다.



〈표 2-8〉 미국 창업보육센터 책임운영자의 학력 분포

구분	고졸	대졸	대학원 이상	전체
책임 운영자 수	29명 15%	58명 30%	105명 55%	192명 100%

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

〈표 2-9〉 미국 창업보육센터 평균 운영 인력

구분	평균	Median	범(Range)
운영인력 수	2.8명	2명	0.25-25

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

〈표 2-10〉 미국 창업보육센터 책임 운영자의 연령별 분포

구분	~30	30~40	41~55	56~65	66~
책임 운영자 수	5명 3%	37명 19%	113명 58%	30명 15%	9명 5%

자료 : NBIA, 'The State of the Business Incubation Industry', 1998.

2.1.3 미국 창업보육센터의 특징

1) 미국형 창업지원 모델의 장점

미국 특유의 기업이 정신으로 무장된 풍부한 기술 창업자, 대학의 우수한 연구성과 및 상업화 노력, 개발단계의 자금 지원을 위한 자금지원제도의 확립, 지역단위 민간 중심의 지역개발 시스템 등 잘 발달된 창업지원인프라를 기반으로 인재, 기술, 자금 및 입지여건 등 창업 요소가 합성되어 창업보육센터를 통한 신규기업의 창업 및 고용창출 성과가 달성되고 있다.

2) 단순한 비영리 기관

특수한 경우를 제외하고 영리를 목적으로 하지 않기 때문에 지역에 요구에 따라 창업보육센터 설립을 계획하고 타당성 검토를 거쳐 설립방안을 확립하는데 전문 컨설턴트의 도움을 받기도 한다.

이러한 전제 아래 새로운 건물을 신축한다는 발상

없이 사용시설을 활용하고 평균 2.8명의 소수직원이 운영계획을 세운다. 직원의 리더로서 창업보육센터 매니저를 두어 이들이 전문적으로 창업보육센터를 운영한다. 즉 창업보육센터는 단순한 비영리 기관이다.

3) 명확한 목표와 평가

창업보육 기업 중에는 나스닥에 상장한 기업도 있으나 창업보육의 목적은 어디까지나 내실 있는 기업을 만드는 것이다. 창업지원시스템에서 창업보육센터의 역할은 고용창출을 주목표로 두고 창업자를 모집하고 유연하게 직접적인 지원을 한다.

창업보육센터의 주 역할이며 목표인 고용창출은 급 성장하는 대표적인 벤처기업을 육성하는 것이 아니라 생존하여 안정된 고용을 확보하는 것을 의미한다. 물론 이런 기업 중엔 급 성장하는 기업이 있으나 일반적으로 안정적 성장을 하는 기업을 육성하고 있다.

창업보육센터의 성과평가는 창출한 기업 수, 고용창출 수, 성장률, 생존율(5년 후의 사업 존속유무)로 평가할 수 있다. 임대료가 저렴하기 때문에 입주자의 회전율을 높이기 위해 2~3년 정도 입주 후에 졸업시키는 제도를 택하고 있다.

4) 지원대상자 범위의 확대

창업보육센터에서 지원하는 대상자는 경영자로서 미성숙한 자로서 이들을 기업가로 육성하고 기업을 존속시키기 위해 다양한 활동을 한다. 그러나 고용창출 및 생존율을 높이기 위해 지원대상자를 단순히 입주기업에 제한하지 않고 회원제를 도입하여 다양하게 대상을 확대하고 있다. 다음과 같이 기업을 구분한 것이다.

① 입주후보기업(Developing Company)

창업보육센터에 입주조건을 완전히 만족하지 못하고 1년 이내에 입주조건을 충족시킬 수 있는 기업으로 경영컨설팅을 받을 자격을 보유하고 입주 공간이

아닌 여타의 시설을 이용할 수 있다.

② 회원기업(Member Company)

입주요건에 적합한 기업으로 입주시설을 이용하면서 필요한 비즈니스컨설팅과 기업활동에 대한 체크 등 지원을 받을 수 있다.

③ 졸업기업(Graduate Company)

발전하여 창업보육센터의 지원이 불필요하게된 졸업기업이지만 관계를 지속하여 대학의 연구시설 이용권리를 갖는 한편 신규 입주기업에 대해 자문 서비스를 제공할 수 있다.

④ 일부입주기업(Landing Party Company)

창업보육센터가 위치한 지역에 기존의 회사를 유치할 목적으로 회사의 개발 및 마케팅 부분을 입주시켜 대학 시설의 이용 또는 직원의 협력을 알선하고 있다.

5) 서비스 내용

창업보육센터가 제공하는 서비스는 크게 나누어 사무실 및 장비제공, 비서 및 자료정리 서비스, 창업을 발전시키는 데 필요한 노하우, 지원서비스 등 세 가지로 나눌 수 있다.

앞의 두 가지는 자세한 요금이 정해져 있고 마지막 서비스 지원에 대해서는 입주 기본비용에 포함되어 있는 것이 대부분이다. 청구하는 요금은 창업초기이므로 저렴하지만 당 사무실 임대 요금은 매년 상승하여 몇 년 후에는 시중 가격을 넘도록 하여 졸업을 자연스레 유도하도록 하고 있다.

즉 창업보육센터는 기업을 창출하는 곳이므로 낮은 가격으로 사무실만 구하는 자는 지원하지 않고 있다.

이것은 창업보육센터 내의 매니저가 창업지원을 위해 3번째의 노하우 지원에 노력하고 있다는 것을 나타내는 것으로 이러한 서비스가 있어야 진정한 창업보육센터라고 말할 수 있으며 생존을 또한 높일 수 있다.

2.1.4 실리콘밸리 내 창업기업의 성공요인

실리콘밸리는 1938년에 휴렛(Hewlett)와 팩커드(Packard)가 스승인 스탠포드 대학 전기공학 교수 프레드 터만(Fred Trman)의 지원을 받아 휴렛의 집 뒤 차고에 전자계측장비를 만드는 회사를 창업하여 성공한데서 오늘날에 이르게 되었다.

실리콘밸리에는 선 마이크로시스템즈(Sun Microsystems), 오라클(Oracle), 3Com, 어플라이드 머티리얼즈(Applied Materials), 넷스케이프(Netscape), 시스코시스템즈(Cisco Systems), 인텔(Intel)과 같은 우량기업들이 많이 있는데 이들이 성공할 수 있었던 요인들은 창업환경이 양호한데 기인하는 바, 창업보육센터의 설립과 운영에 참고 할 필요가 있다.

1) 기업가

기업가는 우수한 고학력자가 소기업을 지향한 것으로 대부분이 spin-off형 창업을 하게 되고 독창적 아이디어 또는 기술이 열쇠가 되며 이들 대부분은 급여가 낮은 반면, 주식옵션이라는 인센티브를 받고 있다.

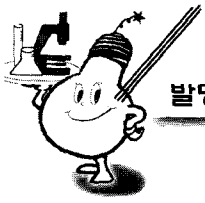
그 한 예로 시스코 시스템의 한 사람은 연간 1만 달러 상당의 주식 옵션을 3년간에 걸쳐 받았는데, 이는 시가 4백만 달러에 이른다.

2) 자금

자금의 경우 리스크를 과감하게 안고 투자하는 형태의 기업이 존재하였으며 사업 리스크를 기업가와 투자가가 분담하여 실패해도 또 다시 일어설 수 있는 풍토와 문화적 배경이 있었으며 벤처캐피탈 및 엔젤과 같은 풍부한 자금 공급원이 있어 자금조달이 용이하다.

3) 경영

경영의 경우 개인의 직능을 중시하는 유동성이 높은 경영형태를 취했으며 우수한 인재의 유동화와 외부 영입된 임원의 활약이 높았다. 벤처캐피탈은 기술,



마케팅 등 전문가를 경영진으로 선정하여 기업운영에 참여하고 있다.

4) 네트워크

자금공급부문, 소프트웨어지원부문, 기초연구부문, 시설지원부문, 교육지원부문 등 지원부문이 존재하였으며, 풍부한 숙련 노동력, 광범위한 부품 공급, 벤처캐피탈의 발달, 스탠포드·버클리과 같은 교육시설 및 제록스사의 PARC와 같은 연구기관이 존재하여 서로 연계하여 기술 개발에 박차를 가할 수 있다.

5) 문화적 특성

① 실패의 포용(tolerance of failure) : 실패는 새로운 도전으로 받아들이고 벤처캐피탈은 실패한 창업자에 대해서도 투자를 선호, ② 배반의 포용(tolerance of treachery) : 이직이 매우 자유로우며, 잘못

된 의사결정에 대해서도 수용, ③ 위험의 추구(risk-seeking) : 최고를 추구하며, 새로운 것에 도전, ④ 지역사회에 대한 재투자(reinvestment in the community) : 유능한 벤처캐피탈리스트 존재, ⑤ 변화에 대한 욕구(enthusiasm for change) : 급진주의자를 환영하며 변화의 생활화하고 있다.

또한 ⑥ 성과에 의한 승진(promotion on merit) : 스톡옵션제, 인센티브 급여, ⑦ 제품에 대한 집념(obsession with the product) : 아이디어 실험, 경영지원, ⑧ 제품 및 기술개발에서의 협력(collaboration) : 지역의 산학연 협동, 유기적인 환경, ⑨ 기업형태 및 문화의 다양성(variety) : 국적, 인종 및 문화 다양, 글로벌 시티, 인맥, ⑩ 누구든지 성공할 수 있다는 생각('anybody can play!') : 상호 경쟁, 학습사회, 도전의식, 네트워크.

발특2001/7

창업칼럼

상표분쟁 여부 확인하자

프랜차이즈업계에 브랜드 원조 분쟁 사례가 갈수록 확산되고 있다.

최근들어 브랜드와 도메인의 중요성이 더해지면서 유명 체인 브랜드를 모방한 유사 상표가 범람하고 있으며 도메인 선등록 여부를 놓고 이해당사자간의 갈등도 커지고 있다.

특히 유명 프랜차이즈 본부이거나 브랜드를 지역명, 고유명사 등의 용어를 따온 업체일수록 상표 도용에 따른 피해를 입는 경우가 상대적으로 많다.

일례로 초당순두부 종로김밥 김가네 명동칼국수 등 유명 체인본부들도 이 같은 경우로 적잖은 피해를 보고 있다.

이들 브랜드 공통점은 지역명을 따거나 고유명사 등을 사용한 점인데 국내 특허법상 상표권 인정을 받지 못하기 때문에 유명 인지도에 편승해 도용하는 사례가 발생하고 있는 것이다.

예비 창업자들은 체인본부들과 가맹점 계약을 맺기전에는 이러한 문제가 없는지를 사전에 검증해보는 것이 바람직하다.

프랜차이즈업의 특성상, 브랜드 인지도가 점포 매출에서 차지하는 비중을 무시할 수 없는 점을 감안한다면 이 문제는 더욱 짙고 넘어가야 한다. 인근에 유사 상표를 도용한 점포가 있을 경우 본의아닌 피해를 볼 수 있기 때문이다.

특히 대부분이 가맹계약시 본부에 가맹비를 내고 있는 현실을 비추어서라도 더욱 그렇다. 가맹비란 본부에서 해당 점주에게 독점적으로 브랜드를 사용토록 해주는 댓가로 받는 것이다. 따라서 계약후에 유사상표로 점주가 매출에 손실을 입는다면 그것은 전적으로 본부의 책임이다.

체인본부는 브랜드 분쟁을 겪고 있다면 예비 점주에게 반드시 이러한 사실을 알려줘야 할 의무가 있으며 로고 등 상표 의장이나 다른 방법으로 체인점들을 보호해주고 있다는 점을 이해시켜야 한다.

도메인 등록도 마찬가지로 체인본부나 가맹점주 모두 고지를 하거나 사전 확인하는 검증 절차를 거쳐야 함은 물론이다.

출처 매일경제