

국내 창업지원프로그램의 개선방안에 관한 연구 : 국내외 창업지원프로그램 비교

이재석 (한양대학교 공학교육혁신센터 겸임교수)¹⁾ 이상명 (한양대학교 경영대학 교수)²⁾

국문 요약

우리나라를 비롯한 많은 국가들이 청년창업활성화를 위해 다양한 창업지원프로그램을 구축하여 운영하고 있다. 본 연구는 현재 우리나라에서 운영 중인 주요 창업지원프로그램들에 대한 현황과 특성을 파악하고, 주요 선진국들의 창업지원제도에 대한 분석을 통해 향후 요구되는 창업지원프로그램에 대한 발전 방안을 제안하고자 한다. 이를 위해 국내외 창업지원제도의 성공요인을 분석하여 창업지원프로그램이 실효성 있게 운영되기 위한 방안을 도출하였다. 기존 창업지원프로그램들의 현황 분석을 통해 자금지원, 선발 프로세스, 교육 및 멘토링, 네트워킹, 홍보 및 브랜딩, 사후관리 부분에서 실질적 창업활성화를 위해 필요한 개선방안과 창업지원프로그램들의 성과평가지표에 대한 제언, 연구의 한계점 등을 제시하였다.

■ 중심어: 창업, 창업지원, 창업교육, 창업지원프로그램

I. 서론

현재 전 세계적으로 청년창업활성화를 추진하고 있으며, 창업 촉진을 위한 다양한 지원정책을 수립하여 시행 중이다. 우리나라에서도 실질적인 청년창업활성화를 위해 창업성공패키지, 예비/초기창업패키지(舊 창업선도대학육성사업), 스마트벤처캠퍼스 등 정부주도 하에 다양한 창업지원프로그램을 시행하고 있으며, 민간영역에서도 마루180, D.CAMP 등 여러 기관에서 프로그램을 구축하여 운영 중으로 실질적인 성과 창출을 기대하고 있다. 실제 중소벤처기업진흥공단은 정부의 기술창업 진흥과 청년 일자리 창출에 대한 정책에 부응하기 위해 2011년 3월부터 '창업성공패키지 사업(舊 청년창업사관학교)'을 설립·운영 중으로 설립 이후 지금까지 우리나라를 대표하는 청년·기술창업 육성 플랫폼으로 정착하여 청년들의 벤처창업 활성화에 기여하고 있다. 창업성공패키지 사업 초기에는 싱가포르 통상산업부 및 인도네시아 중소기업부 벤치마킹, 말레이시아 중소기업개발공사 방문, 프랑스 에콜42와 MOU 체결 등 신흥국의 창업지원기관 등에서의 벤치마킹, 선진국 지원기관들과의 교류 협력 등을 진행하는 소기의 성과를 달성하기도 하였다(청년창업사관학교 3.0 추진방안, 2016). 그러나 창업활성화 분위기에 따라 주요 정부부처 및 지자체, 공공기관 및 여러 민간기관에서 다양한 창업지원제도가 운영되기 시작

1)제1저자: 경영학박사, 한양대학교 공학교육혁신센터 겸임교수, jackielee@hanyang.ac.kr

2)교신저자: 경영학박사, 한양대학교 경영대학 교수, sanglee@hanyang.ac.kr

· 투고일: 2022-06-02 · 수정일: 2022-06-10 · 게재확정일: 2022-06-17

하면서 시행되는 프로그램들의 차별성의 제시가 부족해졌고, 또한 창업지원 단계별로 정부 각 부처의 창업지원 제도들이 세분화되면서 프로그램들 간 중복에 대한 이슈가 제기되고 있다. 특히, 4차산업혁명 등 기술진전과 사업화 기회가 다양화된 환경 하에서 창업지원제도에 대한 눈높이가 높아진 창업자들은 수많은 정부지원제도 속에서 보다 유리한 제도의 선택이 가능해진 상황이지만 각 창업지원프로그램들 간의 특이점이나 차별성의 부족은 창업자들에게 오히려 혼란만 가중하고 있는 상황이다. 따라서 현재까지 시행되고 있는 창업지원프로그램들의 현황에 대한 체계적이고 객관적인 분석을 통해 스타트업의 성공적인 안착과 지속적인 발전을 도모할 수 있는 프로그램의 개발도 요구되고 있는 상황이다. 이에 따라 본 연구에서는 우리나라 주요 창업지원프로그램들에 대한 현황과 특성을 파악하고, 주요 선진국들의 창업지원제도에 대한 분석을 통해 향후 요구되는 창업지원 프로그램에 대한 발전 방안을 모색하고자 한다. 특히, 국내외 창업지원제도의 성공요인 분석을 통해 기존 창업지원프로그램들이 실질적 창업활성화를 위해 필요한 개선방안과 주요 정책적 제언을 제시하고자 한다.

II. 이론적 배경 및 선행연구

2.1 창업기업의 성장

창업기업은 성장 단계에 따라 다양하고 상이한 도전에 직면하게 된다. 기존의 창업기업의 성과를 알아보는 연구에서는 성장통, 기업성장의 함정, Death Valley 등의 주제를 통해 기업 성장과정에서의 관리 역량에 초점을 맞추어 연구가 진행되어 왔다.

<표 1> 창업기업의 성장단계 구분

성장단계	구분기준	단계별 특성
창업기	창업	회사를 창업하고 제품/서비스를 개발하는 단계
초기성장기	첫제품	자사 최초의 대표 제품/서비스를 출시하여 매출이 발생하는 단계
정체기	매출정체	뚜렷한 매출과 성과의 향상이 없이 기업 활동이 다소 정체된 재도약 준비상태
고도성장기	후속제품	후속 신규 제품/서비스 출하로 매출이 증가하고 다각화된 단계
성숙기	성장/안정화	일반 중견기업으로 안정화되고 주식시장에도 상장되는 단계

이러한 창업기업의 성장단계를 구분하여 파악하여 보면 창업기업들이 성장단계별로 직면하는 주요 이슈들은 다음과 같이 정리할 수 있다. 우선 창업 초기 단계에서는 창업 아이디어에 대한 검증, 시장 존재 여부에 대한 평가, 창업팀 구성, 초기 자금 조달 등 기업으로서의 존재 가능성 및 기본 자원 조달에 대한 도전이 따른다. Hyttinen et al.(2015)은 초기 창업기업의 20% 만이 성과를 창출한다고 하였고, 표원지, 하환호(2015)는 체계적이지 못한 비즈니스 프로세스로 인해 사업의 방향을 제시하지 못하거나 존재하더라도 명확하지 않아 실패의 위험이 높다고 하였다. 이러한 연구들을 볼 때, 초기 창업기업을 지원하고, 또 역량 있는 많은 잠재 기업가들이 창업에 도전할 수 있는 기반 마련이 정책의 핵심사항이라고 할 수 있으며, 초기 생존자금 지원도 필수적이라고 할 것이다. 창업 초기의 다양한 도전들을 지나 기업으로서의 체계를 갖추고 사업초기 아이템의 시장진입단계에 들어선 기업들의 경우, 사업초기 계획했던 아이টে에 대한 평가를 기반으로 아이টে 재수정, 성장에 따른 신규 인력의 지속적 확보, 기술적합성에 대한 재평가, 자금 조달 등에 대한 문제에 직면하게 된다. 특히, 창업 과정에서 죽음의 계곡(Death Valley)을 극복하고 시장 안착을 통해 기업으로서 본격적으로 성장할 수 있도록 다양한 지원이 필요한 시기라고 할 수 있다. 창업 초기의 자금 고갈에서 벗어나 제품의 시장 안착을 통한 매출 확대를 기업 생존을 추구할 수 있는 노력도 필요하며, 조직 갈등 해결을 위한 조직관리 역시 이 시기 기

업들에게 필요한 중요한 과제이다. 본격적인 성장기로 들어서는 단계에서도 창업기업들은 기존 역량을 넘어서는 다양한 도전에 노출된다. 초기 성장에 훌륭한 토양이 되는 초기의 특징적인 틈새시장은 확장성(scale-up)에서 문제가 발생할 수 있다. 이 시기의 창업기업들은 새로운 시장의 개척과 확대를 위한 마케팅, 판로개척 등의 활동을 통해 기존 시장에서의 성공을 이종시장으로 연결하기 위한 노력이 필수적이다. 이러한 과정에서 정부의 정책적인 측면에서의 지원과 정책적 수단의 동원이 필요하다. 이러한 과정을 통해 기업이 일정 수준에 도달한 경우, 내부 경영관리 역량의 강화와 신규 사업에 대한 도전을 통해 지속 성장 기업으로서의 역할을 수행해 나갈 준비 및 기반 마련이 필수적인 요소로 대두되며, 이에 대한 철저한 준비가 요구된다. 살펴본 것처럼 창업기업의 성장단계에 따라 지원이 필요한 다양한 요소들이 존재한다. 이러한 요소들을 적시에 제공할 수 있을 때 창업은 더욱 활성화될 수 있다. 따라서 새로운 창업을 준비하는 예비단계부터 사업안정화 단계까지 스타트업이 안정적으로 성장할 수 있도록 창업지원프로그램을 수립하고 적극적인 지원을 실시하는 것은 이 시대의 필수적인 사항이라고 할 수 있다.

2.2 기업의 성과 측정에 관한 연구

기업의 성과는 주로 재무적 성과와 비재무적 성과로 구분된다. 초기 기업은 재무적 성과의 미흡으로 주로 비재무적 성과를 다루게 되며, 대부분 기술적 성과 측면이 강조되고 있다. 재무적 성과는 주로 투자자본수익률(ROI), 자기자본이익률(ROE), 매출액 등으로 측정한다(Venkataraman and Ramanujam, 1986). 이장우, 장수덕(2001)은 매출액, 순이익, 투자수익률, 자산수익률 등이 주로 사용된다고 하였고, 이창영 등(2016)은 창업 1~2년 내의 초기 기업 대상 연구에서 재무적 성과는 주로 매출액증가율, 투자수익률, 시장점유율, 고용증가율 등의 지표를 활용하여 창업가의 주관적 수준으로 파악한 바 있다. 하지만 이렇게 많이 사용되는 재무적 비율은 기업의 미래 수익과 가치를 예측하는데 한계가 있고, 회계기준에 의해 회계수치가 다르게 나타날 수 있어 적절치 못하다는 비판도 있어 기업의 재무적 성과 측정 시에는 경제적부가가치(EVA)에 의한 평가가 증가하는 추세라는 주장도 있다(오재우, 2015). 비재무적 성과는 크게 조직적 차원과 기술적 차원의 변수로 구분된다. 조직적 차원에서는 조직의 비전, 목표, 조직 분위기, 학습문화, 학습역량, 직무 만족도 등의 주관적 성과가 성과지표로 제시된다(Kozan et al., 2006; Kaplan and Norton, 1992; 이길형, 2009). 기술적 차원은 주로 특허, 실용신안의 출원/등록 수, 디자인 보유건수, 소프트웨어 등록건수, 시제품 보유건수, 기술/품질 인증건수 등의 지식재산권, 기술역량 등을 주로 제시하고 있다(Grandi and Grimaldi, 2003; Chandler and Hanks, 1994; 이창영 등, 2016; 오재우, 2015). 기술적 성과는 미래의 시장성 및 성장성을 예측하는 변수로써 주로 초기 기업의 성과를 측정하는데 많이 사용된다. 초기 기업들의 부족한 매출액 및 수익률 등에 따른 재무적 성과의 한계로 인해 기술적 측면의 성과를 함께 사용하여 장기적 관점의 성장가능성을 측정하는 것이다.

2.3 창업기업에 적합한 성과측정의 필요성

창업기업의 기업가치 평가는 다양한 방식으로 진행되고 있다. 일반적으로 경영학에서 다루는 기업가치 평가 방법은 세 가지 방법으로 진행하고 있다. 기업이 현재 보유하고 있는 자산-부채에 기초한 자산가치 평가방법(Asset Approach), 기업이 미래에 창출할 수익에 기초한 수익가치 평가방법(Income Approach), 당해 기업과 비교 가능한 기업의 주가 또는 사례에 기초한 상대가치 평가방법(Market Approach)이다. 그러나 이와 같은 기존의 가치평가 방법을 사업의 변동이 많은 신생기업에게 동일하게 적용하기에는 무리가 있는 것도 현실이다. 일반적으로 스타트업은 초기 자산의 보유가 충분하지 않기 때문에 자산을 기반으로 시장성을 측정하는 것은 측정도구의 신뢰성에 문제가 있고, 미래의 이익 추정에서 수많은 가정이 개입되기 때문에 수익가치 평가방법도 적합하지 않으며, 특히 비교 가능한 기업이나 산업을 찾기 어려운 경우에는 측정하기 어렵다는 한계가 존재한다.

다. 또한 이러한 기존의 방식으로 초기 창업기업의 기업가치 또는 성과를 평가하거나 측정하려는 시도는 객관성 및 정확성에 있어서 한계가 있다. 기업의 성과는 주로 재무적 성과로 판단하는데 창업 초기 기업은 일반적으로 재무적 성과가 매우 낮게 나타난다. Murphy and Edwards(2003)는 창업 초기 기업은 뚜렷한 매출이 확보되지 않았기 때문에 초기 보유자금이 시제품 생산, 설비 구축, 마케팅 채널 구축 등에 사용되었을 경우 재무자원으로 평가하는 성과는 한계가 있다고 주장하였다. 또한 창업기업이 수행하는 마케팅, 혁신, 기업가정신 등 다양한 노력들은 정량적 성과보다는 정성적 측면의 성과에 더 많은 연관성이 있다(Barr et al., 2009; Stuart and Abetti, 1987). 초기 단계의 기업에게 의미 있는 수익창출 규모와 추정이 중요하기 때문에 기업의 미래흐름에 영향을 주는 요인들을 파악할 필요가 있다. 창업 초기에는 매출액과 객관적 성과보다 종업원 만족도와 같은 주관적 성과로 측정하는 것이 일반적이며(Stuart and Abetti, 1987), 재무성과의 한계점을 감안하여 조직 분위기나 학습문화 등 주관적 성과를 비중 있게 측정할 필요가 있다(Kaplan and Norton, 1982; 이길형, 2009). 특히 초기 기업의 평가는 매출보다는 장기적인 비전과 목표를 기반으로 기업을 성장시키려는 노력을 측정해야 하며, 미래 성장 관점을 기반으로 한 성과를 측정하는 것이 요구된다(Kozan et al., 2006). 이형모 등(2007)은 지적재산권 측면에서 창업 초기에는 특허 출원 또는 등록이 거의 이루어지지 않는 경우가 많다는 점에서 특허 출원, 등록 여부와는 별개로 특허의 탐색, 특허 맵의 작성, 선행 특허에 대한 회피전략 수립, 특허관리시스템 구축, 특허 침해에 대한 대응에 이르기까지 기업이 기술 및 제품의 개발에 있어 특허를 획득하고 활용하는데 관련된 모든 과정 및 활동 그 자체에 주안점을 두어 측정해야 한다고 주장하였다. 그런 관점에서 창업 초기 벤처기업은 비재무적 성과 측정치를 더 많이 사용하는데, 실제로 벤처캐피탈의 지원을 받으며 혁신 전략을 활용하는 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 비재무적 성과 측정치를 더 많이 사용하는 것으로 나타났다(지성권, 김숙정, 2007).

결국 기업의 성과는 주로 재무적 성과로 판단하는데 창업 초기 기업은 일반적으로 재무적 성과가 매우 낮게 나타나며, 특히 창업 초기의 “죽음의 계곡” 단계에서는 재무적 성과가 일반 중견기업과 달리 매우 낮게 나타나기 때문에 지속적 성장을 위한 비재무적 성과 및 기술적 성과가 더 중요하다고 판단할 수 있다.

Ⅲ. 국내 청년창업지원프로그램 비교

3.1 국내 청년창업지원프로그램 현황

현재 우리나라에서는 공공주도형 및 민간주도형 청년창업지원프로그램이 시행 중으로 두 형태 모두 예비창업자 또는 초기 창업기업을 대상으로 사업화 전 주기에 대한 지원을 실시하고 있는데 창업교육, 멘토링 및 코칭, 네트워킹, 창업공간 제공, 창업지원금 등을 비롯, 투자 및 판로 등에 대한 네트워크 연계까지 창업의 전 프로세스를 지원하는 방향으로 구성하여 운영된다. 본 연구에서는 이들 두 유형에서 진행하고 있는 청년창업지원프로그램들의 비교를 통해 특성을 파악하고자 하였다. 특히, 선발 프로세스, 교육 및 멘토링, 자금지원, 네트워크, 인프라, 홍보 및 브랜드, 그리고 사후관리 등 주요 운영 프로세스를 중심으로 주요 특성들에 대해 비교·분석을 실시하였고, 이를 통해 각 유형들에서 제시되는 시사점을 도출하였다.

3.1.1 공공주도형 청년창업지원프로그램

공공주도형 청년창업지원프로그램은 정부 및 지자체, 공공기관들을 중심으로 해당 기관들이 자체적으로 시행하거나 대학 및 민간기관과의 연계를 통해 실시되는 것으로 입소형과 일반형으로 구분이 가능하다. 입소형은 창업공간에 입주할 (예비)창업자를 선발한 후 입주한 (예비)창업자들을 대상으로 사업화에 대한 지원을 실시하는 것으로 아이디어 구체화 및 사업화를 추진하는 사업과 투자 및 네트워킹을 추진하는 사업으로 구분된다. 아이디어 구체화 및 사업화를 추진하는 단계는 창업가를 선발하여 기업가정신 및 창업역량 강화 교육, 아이템 구

체화 및 시제품 제작, 멘토링 및 코칭 등을 지원하는 체계로 구성된다. 투자 및 네트워킹을 추진하는 사업은 주로 민간기관과 연계하여 추진되고 있으며, 사업화 과정에서 요구되는 투자자금 지원과 외부 네트워킹 연계가 핵심이라고 할 수 있다. 대부분 최초 사업 아이디어에서 사업화까지의 단계를 집중적으로 지원하는 체계로 구성되어 있고, 사업화 추진 지원 금액에서 차이가 존재하며, 전국 여러 권역에서 시행되는 사업의 경우, 교육과정 및 지원체계 등에서 지역별 차이도 존재하는 것으로 파악되고 있다. 이러한 입소형 청년창업지원프로그램에는 창업성공패키지, 스마트벤처캠퍼스, 스마트창업터, 서울창업디딤터, 민간투자주도형 기술창업지원(TIPS) 등이 존재한다. 일반형은 대학연계 프로그램 운영과 지자체 및 공공기관 자체 운영 프로그램으로 구분될 수 있다. 일반적으로 대학생 및 일반인들을 대상으로 실시하여 사업 인지도 향상과 다양한 창업 아이디어의 선발이 가능하다는 장점을 보유하고 있다. 특히 대학연계 프로그램의 경우, 해당 지역 또는 전국의 대학생들을 대상으로 기업 가정신 및 창업교육을 통해 창업 활성화를 촉진함으로써 해당 사업에 대한 인지도를 높이는 효과를 기대할 수 있다. 대학생들을 대상으로 지속적인 창업교육 및 특화 프로그램(경진대회, 창업캠프 등) 등을 운영함으로써 해당 사업에 대한 인식을 향상하고, 다양한 창업 아이디어의 지속적인 발굴이 가능하며, 본인의 소속에 따라 근거리에서 위치한 기관(대학)에서 교육을 이수하고 입주하여 사업을 추진함으로써 접근성 및 편리성이 우수하기 때문이다. 대표적인 프로그램으로는 예비/초기창업패키지(舊 창업선도대학육성사업), SBA챌린지 100 프로젝트, 스타트업얼라이언스 등이 운영되고 있다. 본 연구에서는 다양한 공공주도형 청년창업지원프로그램들 중에서 대표적인 프로그램이며 가장 유사한 형태로 운영되고 있는 창업성공패키지(중진공), 예비/초기창업패키지(창업진흥원), 스마트벤처캠퍼스(창업진흥원)의 선발 프로세스, 교육 및 멘토링, 자금지원, 네트워크, 인프라, 홍보 및 브랜드, 그리고 사후관리 등 주요 운영 프로세스에 대해서 비교·분석을 실시하였다.

선발 프로세스에서 예비/초기창업성공패키지와 스마트벤처캠퍼스는 기술 지향적 창업에 대해 적극적으로 지원하여 이에 대한 선발 Pool을 확보하여 선발과정을 진행하는 선발 프로세스를 운영 중인 반면 창업성공패키지는 본 사업의 지원자에 대한 심층심사를 중심으로 선발 과정을 운영한다. 선발 이후 피보팅(Pivoting)에서도 다른 사업들은 자유로운 피보팅을 허용하지만 창업성공패키지는 교수진 및 운영진과의 협의를 통해서만 가능하다는 특징이 있다.

<표 2> 주요 프로그램의 선발 프로세스 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 연간 2회(상·하반기)에 걸쳐 오픈 선발 수행 <ul style="list-style-type: none"> - 일부 스카우터 제도를 활용 우수 창업자 유치 대학 내 우수 연구 Lab 등으로부터 교수 및 대학원생 창업지원 각 대학 창업동아리 및 우수 학생 Pool에서 창업자 유치 창업지원자들을 창업동아리부터 장기간 관찰 가능 일반 사업자 선발에 대한 관찰 등은 각 운영기관별 차등 운영 조기 중단 프로세스 및 조기 중단자 리부팅(Rebooting) 프로그램 운영 리부트캠프 수요자의 보완사업계획서 평가를 통해 차년도 창업아이템사업화 재신청 및 서면평가 면제 	<ul style="list-style-type: none"> 앱/웹, 콘텐츠, SW, 융합분야의 예비창업자(팀) 및 창업 초기 기업(3년 미만) 대상 만 39세 이하의 청년 대상 2017년 기준 139팀 선발 : 전국 5개 권역에서 24~33팀 선발 2 Step 선발과정 진행 <ul style="list-style-type: none"> - [1 Step] 서류평가 및 1차 발표평가(1.2배수) - [2 Step] 관찰식멘토링캠프(3일) : 창업자 자가진단, BM멘토링, 소비자반응조사설계(2주) 및 2차발표평가 창업사업화 선정 과정에서 피드백 및 피보팅 반복 과정 진행 아이템의 시장반응조사를 반영한 평가와 비즈니스모델 전환 허용 	<ul style="list-style-type: none"> 연간 1회 선발 및 스카우터 제도를 활용하여 우수 창업자 유치 창업넷 홈페이지 온라인 신청을 통한 오픈 지원자 모집 입교자 선발방식 고도화를 통해 심층심사기간 2주 운영(2배수 선발) 중간평가를 통한 퇴교 프로세스가 있으나 도덕적 해이 등의 문제가 아니면 되도록 졸업을 권장 <ul style="list-style-type: none"> - 단, 단계별 집중교육 미이수 및 교육이수시간 부족 시 중간탈락 실시(퇴교) 아이템 중심 선발에 따른 지원기간 중 아이템 변경 시 교수진 및 운영진 협의 필요

교육 및 멘토링 과정은 각 사업의 특징이 나타난다. 예비/초기창업패키지와 스마트벤처캠퍼스는 수요자의 니즈를 반영한 맞춤형 교육 및 멘토링을 수행하려는 노력을 실시하고 있다. 각 주관기관이 확보하고 있는 네트워

크 역량에 따라 그 수준은 차등적으로 제공되고 있으며, 특히 예비/초기창업패키지는 주관기관인 각 대학의 교수진이 참여하여 이들의 네트워크 역량에 따라 차별성이 나타나고 있다. 이와 달리, 창업성공패키지는 전담교수를 중심으로 멘토링이 진행되어 멘토 Pool의 충분한 확대가 필요하며 창업생태계의 현황과 이슈를 다루는 교육 프로그램에 대한 강화가 필요한 것으로 파악된다.

<표 3> 주요 프로그램의 교육 및 멘토링 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 창업진행단계별(예비창업자, 기창업자) 맞춤형 교육 프로그램 운영 <ul style="list-style-type: none"> - BM고도화, 투자유치, 글로벌 진출 등 전담멘토 배정을 통해 창업팀의 사업화 진도 체크 및 성과 관리 사업 진행 과정에서 발생하는 애로사항 해결을 위한 분야별 전문 멘토링 상시 운영 교육프로그램 및 멘토링은 교내외 협력기관 등 우수 전문인력을 활용 벤처기업가 출신 등의 개인 네트워크를 활용, 업계 최고 수준의 우수 창업가, VC, 액셀러레이터 등의 교육 및 멘토링 수행 	<ul style="list-style-type: none"> 벤처 실무경력 및 실제 강의경력 3년 이상 기준의 전문가로 구성 상호작용식 교육 및 전문실무교육을 통해 지속적인 네트워크 자원 활용 <ul style="list-style-type: none"> - 창업자 희망 교육 및 멘토 지원 - 창업일반 및 전문계열 과정 교육 실시 분야별 멘토 및 멘토-멘티 상호지정식 멘토제 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 멘토운영분야 : 전략/기획, 기술, 경영회계지원, 분석/특허 등 - 책임멘토의 맞춤형 멘토링, 사업화 단계별(Idea-사업기획-사업화) 멘토링 진행 	<ul style="list-style-type: none"> 기업가정신 및 다양한 창업교육프로그램 도입 Pre-School 과정을 통한 기초 사전 학습 총 120시간의 교육 프로그램 사전 기획 운영 필수 40시간 + 선택 80시간 전담교수진을 통한 전담멘토 교육 수행 중 현재 확대하여 운영 중

자금지원에서는 각 사업들이 모두 최대 1억 원 규모의 창업자금을 지원하고 있으며, 금액 중 일부는 창업기업이 부담하는 부분에서는 동일하다. 하지만 창업성공패키지 수혜자들의 인터뷰 결과에 따르면 해당 사업의 창업지원자금에 대한 만족도는 매우 높은 것으로 파악되고 있다. 특히 우수 창업자 및 우수 사업화 기업은 최대 2억 원까지 지원이 가능하여 다른 사업들보다 큰 혜택을 제공하고 있다. 예비/초기창업패키지는 창업선도대학 육성사업에서 변경되면서 TIPS(민간주도형기술창업지원) 방식으로 전환되어 혜택이 증가한 것으로 나타났다.

<표 4> 주요 프로그램의 자금지원제도 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 비즈니스 모델(BM) 관련 사업과 기술창업 사업의 예산 지원 차등화(최대 1억 원) <ul style="list-style-type: none"> - 창업기업의 대응자금 필요 기관 자율특화프로그램(글로벌 액셀러레이터 프로그램 등)을 통해 우수기업을 자체 선발, 해외 박람회, 해외 멘토링 프로그램 등 추가지원 예비창업패키지에서 초기창업패키지로 후속지원 운영 	<ul style="list-style-type: none"> 창업아이템 개발, 기술정보활동, 마케팅 등에 소요되는 자금 지원(약 7개월 내외) <ul style="list-style-type: none"> - 개발/사업화 : 최대 1억 원 - 한도(본인 부담 30%(현물 20%, 현금 10%) 포함) - 창업활동비 : 1인 30만원/월, 팀 50만원/월 선정 시 평가결과에 따라 정부지원금 차등 지원 선정 후 중간평가로 정부지원금 일부 조정 가능 후속지원 프로그램 운영 	<ul style="list-style-type: none"> 단기-장기과제에 따라 지원금 차별화 <ul style="list-style-type: none"> - 1년 이내 사업화 팀 최대 1억 원 이내 지원 - 개발기관 장기간 소요되는 고급기술 최대 2억 원 이내 2년간 지원 - 창업기업의 대응자금 필요 내부 연계 프로그램 등을 통해 해외 박람회, 마케팅 지원 프로그램 등의 추가 지원

각 사업들은 창업지원을 위한 네트워킹 연계도 수행하고 있는데 각 주관기관들의 개별 역량에 따라 네트워킹 수행은 차이가 발생하고 있다. 특히, 예비/초기창업패키지 및 스마트벤처캠퍼스는 주관기관의 개별 역량에 따라 상대적으로 우수한 네트워킹 역량을 구축하여 운영된다. 따라서 각 주관기관들의 역량과 영향력을 기반으로

지역 내 우수기관들과의 긴밀한 협력관계를 구축·운영하고 있으며, 우수한 인력들과의 적극적인 네트워크를 구성하여 활용한다.

<표 5> 주요 프로그램의 네트워크 제도 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 각 대학 교수진의 공적·사적 네트워크 활용 대학으로 집중되는 국내외 지역 관련 주요 교육, 학술대회, 심포지엄 등 정보 취득 용이 대학 및 주요 학과에서 개최하는 컨퍼런스, 심포지엄 등을 통한 국내외 석학들과의 네트워킹 기회 제공 대학의 해외 연계 프로그램 활용 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 각 주관기관별 사업화 및 투자유치 협력기관을 통한 지원 활용 각 주관기관별 연계 및 협력기관 체결을 통한 네트워킹 실시 <ul style="list-style-type: none"> - 대구(경북대)는 KTB, DIP, ETRI, DGDC, 대구시, 전자신문, 대구테크노파크, 특허정보원, 발명진흥회 등과 연계 	<ul style="list-style-type: none"> 정부기관의 공식적 네트워크와 각 지역과 연계된 공공기관 중심의 네트워크 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 창업진흥원에서 구축한 평가위원 Pool 활용(약 2,000명)

주요 프로그램 모두 창업 관련 인프라 부분에서는 시제품 생산 지원 등 관련 장비 보유 수준은 대동소이한 것으로 판단되나 접근성 부분에서 차이가 발생하는 것으로 판단된다. 창업성공패키지 사업을 주관하고 있는 청년창업사관학교의 인프라도 창업지원을 위해서 부족하지 않은 수준이나 청년창업사관학교의 소재지가 도심의 외곽에 위치하여 접근성에서는 취약한 것으로 보인다. 또한 다른 프로그램의 경우에도 사업을 주관하고 있는 각 주관기관에 따라 보유한 인프라 수준 및 운영에서 차별성을 보이고 있다.

<표 6> 주요 프로그램의 인프라 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 창업기업의 소재지 인근 대학으로 신청하여 접근의 용이성 확보 대학 내 주요 인프라 활용 가능 <ul style="list-style-type: none"> - 강의시설, 창업보육시설, 공동실험실습장비, 학내 관련 편의시설 등 	<ul style="list-style-type: none"> 전국 5개 권역별 대표기관에서 주관 <ul style="list-style-type: none"> - 서울/강원(㈜옴니텔), 인천/경기(인천경제산업정보테크노파크), 대구/경북(경북대), 광주/호남(광주정보문화산업진흥원), 부산/경남(부산정보산업진흥원) 창업팀별 개발실 24시간 개방형 운영 IDC 등 정보지원 인프라 개발 장비, SW 등 무료 지원 	<ul style="list-style-type: none"> 전국 5개 권역 청년창업사관학교 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 안산, 광주, 경산, 창원, 천안 등에서 운영 중 - 최근 구리학교 개설 각 사관학교 내 시제품 개발을 위한 인프라 확보 <ul style="list-style-type: none"> - 대형 3D 프린터, 선반 등

창업성공패키지는 사업영역 측면에서 본 사업만이 추구하는 정체성을 확립할 필요가 있으며, 이에 대한 보완이 필요한 상황이다. 예비/초기창업패키지는 각 대학의 공대, 의대 등과 연계된 기술창업분야에서 강점을 나타내고 있으며, 스마트벤처캠퍼스는 유망지식분야에 대한 특화 운영에서 강점이 있다. 특히 관련기관의 강점과 시너지를 발휘하여 홍보효과의 극대화가 가능한 반면 창업성공패키지는 오래된 역사에도 불구하고 브랜드 측면에서 강점이 약하여 자체 브랜드에 대한 강화 노력이 필요하다고 할 것이다.

<표 7> 주요 프로그램의 홍보 및 브랜드 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 각 대학별 브랜드 적용 <ul style="list-style-type: none"> - 대학별 사업 운영 역량에 따라 교육 및 멘토링 프로그램에 대한 기대 및 수준 예측 가능 각 대학별 홍보 및 브랜딩 수준에서 	<ul style="list-style-type: none"> 정부기관으로서 창업넷을 통한 공식 보도자료 통한 공지에 초점 본 사업은 국가적으로 관심도가 높은 유망지식서비스분야(앱/웹, SW, 콘텐츠, 융합 등)의 정부 	<ul style="list-style-type: none"> 정부기관으로서 창업넷을 통한 공식 보도자료를 통한 공지에 초점 인지도가 낮고, 초기 (예비)창업자들이 검색을 통해 사업을 인지

	차이 발생으로 일괄적 측정이 어려움 • 국가사업으로서 동일 프로세스와 자금지원에 따른 사업의 일관성 예측 가능 • 각 대학들은 교내 다양한 프로그램과 연계하여 대학의 브랜드화로 인지도 향상	대표사업으로 자리매김하고 있는 상황	• 본 사업의 인지도는 과거 지원자금 금액이 크고 청년창업사관학교에서 강한 트레이닝을 받는다는 이미지 형성 • 청년창업사관학교에서 창업성공패키지 사업으로 변경되면서 브랜드 연계성에 대한 강화 필요
--	---	---------------------	--

사후관리 제도는 각 사업들이 모두 재학생과 졸업생들에게 공통적으로 지원하고 있으며, 정부사업의 연계부터 자체적인 후속연계프로그램 지원까지 유사한 사후관리프로그램을 운영 중이다. 특히, 창업지원프로그램들 중에서 창업성공패키지는 우수 사업자에게 5년간 후속 성장 지원을 제공하고 있으며, 중소벤처기업진흥공단과 연계한 주요 프로그램(유자, 마케팅 지원 등)을 통해 졸업생들에게 많은 도움을 제공하고 있는 것으로 나타나서 사후관리 부분에서 가장 강점을 보이는 것으로 파악되었다.

<표 7> 주요 프로그램의 사후관리제도 비교

구분	예비/초기창업패키지	스마트벤처캠퍼스	창업성공패키지
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> • 각 대학별 네트워크 역량에 따라 VC 및 액셀러레이터의 연계 프로그램 차별적 운영 • 단, 정책자금 등의 연계는 각 대학별 역량에 따라 연계지원 가능 • 졸업기업은 별도의 선발을 통해 후속연계프로그램 지원 가능 <ul style="list-style-type: none"> - 추가 자금 지원, 해외판로 개척, 해외박람회 지원 등 	<ul style="list-style-type: none"> • 각 주관기관별 네트워크 역량에 따라 VC 및 액셀러레이터의 연계 프로그램 차별적 운영 • 주관기관 및 협력기관이 수행하고 있는 대규모 국책사업 연계 지원 • 후견인제도, 전략멘토링 지속 지원 등 사후 지원 서비스 실시 • 국내외 전시회 참가, 협업·네트워킹 프로그램, 투자유치 등에 대한 지속적 지원 실시 	<ul style="list-style-type: none"> • 사관학교 졸업기업의 성과창출을 위한 프로그램 운영 : 보육·코칭, 투·유자, 마케팅·판로, 기술개발, 투자유치 등 <ul style="list-style-type: none"> - 정책자금, 마케팅, 판로 및 글로벌화 지원 등 • 5년간 후속 성장 지원 실시

3.1.2 민간주도형 청년창업지원프로그램

주요 대기업 및 벤처기업을 비롯하여 액셀러레이터들도 스타트업 활성화를 위한 다양한 창업지원프로그램을 운영하고 있으며, 이러한 프로그램은 지속적으로 확대되고 있는 추세이다. 민간주도형 청년창업지원프로그램은 성장가능성을 보유한 초기 스타트업을 주요 대상으로 창업 관련 종합 솔루션을 지원하고 있다. 발굴한 창업 아이템의 사업화를 통한 성공적인 안착을 중점적으로 지원하고 있는데 기본적인 기업가정신 교육 및 멘토링 이외에도 아이템의 사업화 과정에서 요구되는 투자, 법무, 세무, 마케팅 등 사업화 단계에서 요구되는 사항에 대해 집중적인 지원을 실시하고 있다. 하지만 성공가능성이 있는 창업 아이템을 발굴, 구체화하는 단계에 대한 부분은 상대적으로 부족한 것으로 판단되어 성공 및 성장 잠재력을 보유한 창업가로의 육성을 지원하는 프로그램과의 연계 시 실질적 효과는 극대화될 것으로 보인다. 민간주도형 청년창업지원프로그램의 대표적인 특징은 네트워킹 연계 및 확대를 통해 실질적인 성과창출을 지원하는 것이라고 할 수 있다. 이를 위해 벤처캐피탈, 액셀러레이터 등에 대한 네트워킹 연계뿐 아니라 입주기업들 간의 상호 네트워킹, 시장진출 지원을 위한 국내외 네트워크 연계 등 다양한 네트워킹을 지원하고 있다. 민간지원기관의 창업공간에 벤처캐피탈 및 액셀러레이터가 같이 상주하여 적극적인 상시 네트워킹, 멘토링 및 코칭을 지원함으로써 필요시 창업자들이 상시 지원을 받을 수 있도록 하고 있으며, 각 기관들이 보유한 국내 및 글로벌 네트워크를 적극적으로 활용하여 성공적인 안착을 지원하는 것이 특징이다. 이러한 민간주도형 청년창업지원프로그램에는 마루180, D.CAMP, Google Campus Seoul, 요즈마캠퍼스 판교 등이 이 있다. 마루180은 아산나눔재단에서 운영하는 것으로 스타트업을 위한 교육, 투자, 네트워킹 등 창업 관련 종합 솔루션을 제공하는 공간이다. 법인 설립 후 5년 이내, 최대 16인 이하의 직

원을 보유한 기업을 대상으로 창업 관련 다양한 교육, 네트워킹, 이벤트, 입주공간 등을 제공하는 사업으로 매년 2회의 공개모집을 통해 사무공간 및 편의시설 제공, 각종 서비스 및 이벤트 지원, 출장 지원, 회계/세무/법무/번역 등 전문 서비스를 제공함으로써 다양한 창업 지원을 제공하고 있다. 또한 데모데이, 멘토링데이, 창업 관련 교육 및 컨퍼런스, 네트워킹 등을 제공하는데 액셀러레이터 및 벤처투자사(Microimpact, SparkLabs, DSC Investment, Capstone Partners, FuturePlay 등)로 구성된 파트너들이 입주공간에 같이 상주하며 실시간 멘토링 및 교육, 네트워킹 지원을 실시하고 있다. 이외에도 Google Campus Seoul, Global Brain Corporation, Amazon Web Service, Airbnb 등과의 제휴를 통해 창업기업의 효율적인 사업 추진을 지원한다. 전국은행연합회 회원인 20개의 금융기관이 출자한 은행권청년창업재단이 운영하는 D.CAMP는 한국 최초의 복합 창업생태계 허브로 투자, 인프라 구축, 스타트업 육성 등을 통해 창업 열기를 확산하고 스타트업의 실질적인 성과를 도출하기 위한 활동을 적극적으로 추진하고 있는 기관이다. 창업생태계 허브인 D.CAMP와 온라인 플랫폼 운영, 파트너 기관들과의 스타트업 인큐베이팅, 성장사다리펀드 출자, 전문 운용사와 함께 하는 간접투자, 초기기업 매칭 투자 등을 주요 사업으로 운영하고 있다. 예비 창업팀 또는 초기 스타트업이 주요 대상으로 ICT 기반 모든 분야의 팀이 지원 가능하며, 특정분야(VR/AR 관련, 글로벌 시장 진출, 개발도상국의 사회문제 해결 등)에 대해서는 추가적인 지원을 실시하여 성장할 수 있도록 지원하고 있다. 주요 지원 내용은 업무공간 무상 제공, 스타트업 지원 프로그램 참가, 네트워킹 연계, 미디어 연계 지원 및 인터뷰 노출 등 다양한 창업지원프로그램을 운영하는데 데모데이, 직접투자프로그램, 스타트업성장프로그램(GoD), 네트워킹, 스타트업 업계 정보 공유 프로그램, 오픈 리쿠르팅 프로그램, 창업특화교육, 커뮤니티 후원, 해외진출 지원, 전문가 1:1 집중 상담 등을 통해 창업 및 사업 역량 강화를 실시하고 있다. 또한 창업기업에 대해 직접투자 및 간접투자를 실시하여 창업기업이 '창업>성장>회수'에 이르는 기업 생애주기별 지속적인 성장 기반을 마련할 수 있도록 지원함으로써 창업기업의 안정적 성장을 지원하고 있다.

Google Campus Seoul은 창업가들이 모여 아이디어를 바탕으로 미래를 설계하는 공간으로 Google이 세계 각지에서 운영하고 있는 스타트업 공간이다. 현재 서울 이외에도 런던(영국), 마드리드(스페인), 상파울로(브라질), 텔아비브(이스라엘), 바르샤바(폴란드) 등의 지역에서도 스타트업 공간을 운영 중으로 Google for Entrepreneurs팀이 캠퍼스를 운영한다. 전담팀이 스타트업 커뮤니티 활성화를 위하여 스타트업들에게 사무공간을 무료로 제공하고 있으며, 전 세계 전문가와 인프라를 포함한 Google 네트워크를 활용하여 스타트업 육성을 여러 방면으로 지원한다. 스타트업 맞춤형 지원 프로그램은 물론 벤처캐피탈 등 투자자 및 외부 전문가 멘토 네트워크 연결을 지원하고 있으며, 스타트업 성공 지원을 위해 1시간의 세미나부터 최대 10주 동안의 액셀러레이터 프로그램까지 Campus Startup School이라는 스타트업 교육 프로그램을 운영 중이다. 이와 함께 창업가들의 커뮤니티(Campus Meetings), 전문가 및 창업가들의 정기 멘토링(Campus Mentoring), 성공 창업가, 업계 리더, 벤처캐피탈, 기업인, 예술가 등 다양한 연사들의 경험 학습을 위한 Campus Presents 등을 운영하고 있으며, Connect at Campus 프로그램을 통해 투자자, 전문가, 동료 등 다양한 네트워킹의 기회를 제공함으로써 비즈니스 성장 및 글로벌 진출 기회를 제공하고 있다. 마지막으로 이스라엘식 인큐베이션 시스템과 글로벌 유대인 네트워크를 기반으로 한국의 스타트업을 지원하는 요즈마캠퍼스 판교는 한국 스타트업이 세계 시장에 진출한 기회를 제공하고 있다. 글로벌 진출을 위한 스타트업의 발굴과 그 기업들의 해외 안착을 위한 다양한 지원방안들을 해외 네트워크를 활용하여 제공한다. 요즈마캠퍼스 판교는 '준비>사업계획>전략수립 및 실행>리스크관리'의 4단계에 걸쳐 7개의 주제를 중심으로 체계적인 교육과정을 운영한다. 기업가정신 및 스타트업 밸류 포지셔닝 솔루션, 스타트업 전문 경영관리 솔루션, 스타트업 위험관리 솔루션의 3단계 매니지먼트 과정을 통해 성장단계별 스타트업 관리체계를 구축하고 있으며, 전문가 및 지원센터를 통한 맞춤형 컨설팅을 제공하고 각 분야별 매니저들의 대응시스템을 통해 즉각적인 피드백 체계를 운영하고 있다. 이와 함께 해외진출 지원, 초기자금 지원 등 포괄적 지원시스템을 통해 스타트업이 성공적으로 안착할 수 있도록 전주기적인 지원 체계를 구축하여 운영 중이다.

<표 8> 국내 민간주도형 청년창업지원프로그램 정리

구분	마루 180	D.CAMP	구글캠퍼스 서울	요즈마캠퍼스
주관기관	아산나눔재단	은행권청년창업재단	구글	요즈마그룹
입지	서울(강남)	서울(강남)	서울(강남)	판교, 대구, 천안
대상	일반(5년 이내)	청년(예비/초기)	(예비)창업자	(예비)창업자
분야	전 분야	ICT 분야	전 분야	기술 분야
기간	6개월(1회 연장 가능)	6개월(1회 연장 가능)	6개월(1회 연장 가능)	-
입소	입소	입소/일반	입소	입소
교육	비정기 교육 및 세미나	수요조사기반 교육 제공	정규교육과정	기본 교육(1단계)
보육	멘토링 (외부전문가)	리쿠르팅, 멘토링 (외부전문가)	멘토링 (외부전문가)	3단계 매니지먼트 과정 (외부전문가)
지원금	-	생애주기별 직간접 투자	-	단계별 선별지원
인프라	스타트업, VC, 액셀러레이터 등 상시 공동 상주	협업 가능한 차별화된 공간 제공	개방형 오피스, 협업공간	개방형 오피스 등
투자연계	VC	정부, VC, 엔젤 등	글로벌 네트워크를 통한 투자 연계	VC, 요즈마 글로벌 네트워크 연계
네트워킹	VC, 액셀러레이터	기업, 액셀러레이터	구글 글로벌 네트워크	요즈마 글로벌 네트워크
기타	멤버십 비용 부과, 상시 IR, 커뮤니티 활성화 등	D.Day, GoD 등 차별화 프로그램, 홍보 강화	Seed/Series A투자기업 선호, 다양한 이벤트 등	생애 전주기 지원

3.2 국내 청년창업지원프로그램의 시사점

국내 정부주도 초기 창업지원프로그램은 (예비)창업자의 사업 아이템 구체화 및 사업화를 중점적으로 지원하는 체계로 구성되어 운영되고 있다. 공공주도형 프로그램은 각 산업별로 특화된 영역을 지원하는 분야로 세분화되고 있으며, 지원 금액도 점차 확대되어 증가하고 있는 추세이다. 특히 급격하게 변화하는 현재의 사업 환경에 따라 비즈니스 모델에 대한 변경에 있어서도 변경의 자유도를 완화하여 피보팅을 허용하고 있는 상황이며, 또한 정부에서는 자금 집행의 양적 확대를 기반으로 보다 많은 (예비)창업자들에게 다양한 혜택을 부여하고자 하는 목적으로 사업을 추진 중이다. 또한 사업 환경 및 창업생태계의 변화에 따라 공공주도형 프로그램에서도 사업 진행 주체를 대학 및 민간기관에게 이양하여 민간의 장점과 정부의 자금 집행 부문을 결합함으로써 보다 효과적인 성과 창출을 위해서 변화하고 있는 상황이다. 국내 창업지원프로그램은 ‘선발-인큐베이팅·액셀러레이팅-투자·네트워킹’의 체계로 구성되어 운영되고 있다. 특히 민간주도형 프로그램은 벤처캐피탈, 액셀러레이터 등 외부전문가와와의 협업을 통해 초기 사업단계를 넘어 사업 안정화 및 성장단계까지 확장을 주도하고 있는 상황으로 스타트업의 사업 안정화를 위한 전주기 지원체계가 마련되어 있다고 할 수 있다. 이러한 상황을 반영하여 일부 공공주도형 프로그램(TIPS 등)에서도 협업체계를 통해 사업 추진을 실시함으로써 사업안정화까지 지원하고자 하는 노력을 지속하고 있는 상황이라고 할 수 있다. 또한 민간기관 이양 및 민간주도형 프로그램들은 창업생태계와의 적극적인 연계를 통해 다양한 사업을 추진하고 있는 것으로 나타나고 있다. 자체적인 프로그램 수행뿐만 아니라 외부 민간기관과의 연계를 통해 다양한 사업을 추진함으로써 그 실효성과 성과를 향상하기 위한 노력을 지속하고 있다. 특히, 민간주도형 프로그램의 경우에는 벤처캐피탈, 액셀러레이터 등 다양한 기관과

의 협업체계 구축으로 실제 창업생태계 내에서 스타트업들의 성장이 가능하도록 그 체계를 잘 구축해가고 있다고 할 수 있다. 국내 창업지원프로그램들은 세부 프로그램 운영에 있어서도 내부에서의 자체적인 해결보다는 외부와의 연계를 중점적으로 실시함으로써 그 효과를 높이고 있으며, 적극적인 홍보활동을 통해 사업의 인지도를 높이기 위한 노력을 체계적이고 적극적으로 추진하고 있는 것으로 파악되었다. 선발, 교육, 투자, 네트워킹 등 전 과정에서 외부와의 연계를 통해 효율성과 효과성의 극대화를 추구하고 있으며 특히, 민간주도형 창업지원프로그램은 홍보활동의 중요성을 강조하면서 이러한 홍보활동을 통해 (예비)창업자들에게 프로그램의 인지도를 강화하는 효과를 달성하여 우수한 아이템을 보유한 (예비)창업자들의 신규 유치를 증대하고 있는 것으로 파악되어 공공주도형 창업지원프로그램도 이러한 활동의 강화가 필요한 것으로 판단된다.

IV. 해외 창업지원프로그램의 특징

4.1 해외 창업지원프로그램 현황

전 세계적으로도 청년창업활성화를 위해 다양한 지원프로그램을 구축하여 운영 중이다. 다양한 스타트업들이 탄생하여 성장하고 있는 미국, 영국, 캐나다 등 주요 국가들은 다양한 형태의 창업지원프로그램을 운영하고 있으며, 이를 통해 청년창업은 더욱 활성화되고 있는 상황이다. 본 연구에서는 미국, 영국, 캐나다를 중심으로 각 국가의 청년창업지원프로그램들이 국내와 어떠한 차별성을 지니고 있는지 파악하고자 한다.

4.1.1 미국의 창업지원프로그램

미국의 벤처·창업기업을 위한 지원기관은 정부 주도의 지원기관보다는 대부분 민간을 중심으로 지원이 이루어지는 형태로 구성되어 있다. 정부 또는 민간을 중심으로 하는 다양한 지원기관이 존재하지만 대부분이 민간 중심의 운영체계를 가지고 있으며, 정부와 민간이 공동으로 매칭하여 지원하는 경우도 상당수 존재한다. 특히, 누구나 쉽게 스타트업을 시작할 수 있는 사회적 분위기가 조성되어 있으며, 다양한 형태와 목적을 가진 민간 중심의 지원기관이 스타트업을 지원하고 있다. 재무적 지원과 함께 마케팅, R&D, 사업화 지원 등 스타트업 생태계 전반에 걸쳐 다양한 교육 및 지원기관들이 존재하고 이들은 초기 스타트업 발굴부터 인큐베이팅 및 액셀러레이팅, 투자 및 Exit까지 전 주기의 창업 과정을 지원하고 있다. 이들 민간기관의 활동은 더욱 활성화되어 최근에는 산업, 기술 등 분야별 스타트업을 육성하고 있으며, 이러한 스타트업들이 네트워크를 형성하고 구축하는 과정을 지원하는 기관도 등장하였으며, 특정 산업분야의 액셀러레이터 기관들은 기업과 정부, 동료 기업들간 네트워크 형성뿐만 아니라 더 나아가 공급사슬(Supply Chain) 상의 수직적 차원에 대한 네트워크까지도 제공하고 있다. 즉, 기존의 기술 등을 연계하는 수평적 차원을 넘어 공급부터 최종 수요까지 해당 산업 생태계 전반에 걸쳐 연결된 지속가능한 네트워크를 제공하는 것이다. 대표적인 창업지원기관으로는 BIRD Foundation, MassChallenge, Techstars, DreamIt 등이 있다. 미국과 이스라엘의 정부 주도 하에 양국 기업들의 양자간 연구 개발 협력 촉진을 위해 1977년에 발족한 BIRD(The Israel-United States Binational Industrial Research and Development Foundation)는 양국 정부가 기금의 50%를 각각 부담하여 매년 1억 1천만 달러의 기금을 조성하고, 매년 2회에 걸쳐 최대 35개 대규모 과제와 20개 소규모 과제에 대한 승인 및 지원을 실시한다. 설립 초기에는 주로 하이테크 산업군에 있는 기업들을 위주로 지원하였으나 현재는 생명공학, 전자전기, 소프트웨어 등으로 지원을 확대하고 있다. 프로젝트에 따라 R&D 전체 비용의 50% 이상을 지원해 주는 대규모 연구지원과 약 20% 가량을 지원하는 소규모 연구지원으로 구분하여 차등하여 지원하는 본 사업은 반드시 미국 기업과 이스라엘 기업의 '양자간' 공동 협력 연구개발의 경우에 한하여 지원 가능하며 벤처기업 여부는 중요하지 않다. 기관 창설 이래 약 800여 개의 과제를 지원하고 있으며, ADM, American Red Cross, IBM, General Electric, SanDisk 등 양국의 주요 기업들을 포함하여 많은 기업들이 수혜를 받았다.

MassChallenge는 벤처기업가 육성을 목적으로 2010년에 설립된 비영리기관으로 미국(보스턴), 이스라엘, 멕시코, 스위스, 영국 등 5개 국가에서 현지 전문가들과 함께 다양한 프로그램을 운영 중이다. 특히, Startup Competition을 통해 영향력 있는 아이디어를 가진 벤처기업가 발굴에 집중하고 있는데, 경쟁을 통해 프로그램에 참여하게 될 경우, 심화 트레이닝, 세계적 수준의 멘토링, 협력사로부터의 재정지원 등 다양한 혜택을 공유한다. 매년 128명(팀)을 선발하여 4개월 동안의 액셀러레이터 프로그램을 제공하고, 이후 최종 선발 과정을 통해 우수 벤처기업가를 선발, 최종 우승자(팀)을 대상으로 대규모의 상금을 지급하는데 총 상금 규모는 2백만 달러에 달한다. 2016년 기준 약 1,200개의 스타트업에 대해 180만 달러 규모의 펀딩을 제공하였고, 수혜 받은 기업들은 매년 약 7억 달러 이상의 순이익이 발생하고 있으며 약 60,000여 개의 일자리를 생성하고 있다. 멘토십을 목적으로 설립된 액셀러레이터 기관인 Techstars는 Boston, New York 등 미국 내 11개 도시 및 London, Berlin 등 기타 국가에서 멘토십 프로그램을 제공하고 있다. 2011년 벤처기업의 세계화를 도모하기 위하여 President Obama's Startup America Partnership과 공동으로 Global Accelerator Network를 발족하여 전 세계에 있는 22개 유사 프로그램과 네트워크를 구축하였다. 전 세계 상위 1%의 기업가를 발굴, 육성하는 것을 목적으로 멘토십 프로그램, 벤처캐피탈, 마케팅 등 스타트업 활동을 지원하기 위한 프로그램을 제공하며, 현재 세계 각지에서 활동하고 있는 벤처기업가 및 관련기관들과의 네트워크를 형성, 구축된 네트워크 내에서 다자간 커뮤니티 프로그램을 운영하고 있다. 약 800개 이상의 기업이 본 프로그램의 수혜를 받았으며, 수혜 받은 기업들로부터 약 23억 달러 이상의 순이익이 발생하였고, Global Accelerator Network를 통해 약 21,622개의 일자리를 창출하고 약 40억 달러 규모의 벤처캐피탈을 조성하고 있다.

마지막으로 DreamIt는 2007년 벤처캐피탈과 Seed 액셀러레이터로서의 역할 수행을 목적으로 설립되어 미국 내 4개 도시(Philadelphia, New York, Baltimore, Austin) 및 이스라엘의 Tel Aviv에서 프로그램을 운영 중이다. 본 기관의 특징은 일반 스타트업이 아닌 Health Tech 및 Education Tech 분야에 지원을 한정하고 있으며, 스타트업이 아닌 기존 창업벤처기업의 성장에 중점을 둔 액셀러레이터(Growth-focused Accelerators)로서의 역할에 초점을 두고 있다. 2012년 포브스(Forbes)에서 발표하는 List of Top Startup Incubators and Accelerators로 선정되었으며, 약 2억 7천 5백만 달러의 기금을 조성하여 투자를 실시, 약 200개 이상의 벤처기업이 창업 및 시장침투에 성공하였다.

<표 9> 미국의 주요 프로그램의 비교

구분	BIRD Foundation	MassChallenge	Techstars	DreamIt
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 미국-이스라엘 정부주도 기관 양국 기업의 양자간 공동 협력 연구개발만 지원 가능 <ul style="list-style-type: none"> - 하이테크, 생명공학, 전자전기, 소프트웨어 산업 등 대규모 및 소규모 연구지원에 대해 차등 지원 	<ul style="list-style-type: none"> 벤처기업가 육성 목적의 비영리기관 매년 128명(팀) 선발, 4개월 동안 액셀러레이터 프로그램 제공 최종 선발 과정 통과 시 상금, 멘토링, 심화 트레이닝, 네트워크 등 지원 	<ul style="list-style-type: none"> 멘토십 목적의 액셀러레이터 기관 미국 및 기타 국가에서 멘토십 프로그램 운영 전 세계 상위 1% 기업가 발굴 육성을 목표로 멘토십, VC, 마케팅, 네트워킹 제공 	<ul style="list-style-type: none"> VC 및 Seed 액셀러레이터 역할 수행 Health Tech 및 Education Tech 창업기업 지원 기존 벤처창업벤처 성장에 중점을 둔 액셀러레이터 역할 <ul style="list-style-type: none"> - 네트워크, 시장진출 등 고속성장 지원

4.1.2 영국의 창업지원프로그램

영국은 정부차원에서 보다 적극적으로 스타트업과 소규모 기업들에 대한 지원을 독려하고 있다. 미국과 비교할 때 민간차원 벤처지원기관의 수나 활동은 상대적으로 미비하지만 정부차원의 적극적인 지원이 강점이다. 특히 벤처창업지원 및 육성 사업을 사회 전반의 이익을 증가시켜 주는 활동으로 인식하고 지역 커뮤니티 혹은 관련 이해관계자들과의 네트워크 형성 및 유지를 강조하여 추진되는 주요 지원정책들이 벤처·창업기업에 대한 지원뿐 아니라 벤처기업가, 주요 관련 기관 등과의 네트워크를 형성하고 유지하는 부분에 집중되어 있다. 또한

벤처의 글로벌화보다는 영국 내 네트워크 연결 및 강화를 중시하는 경향이 강한데 이러한 경향을 보이는 이유는 영국의 경우 미국과는 다르게 벤처산업의 성숙도가 낮고 기업과 사회의 관계를 중요시하는 속성에서 비롯한 것으로 판단된다. 1992년 National Federation of Enterprise Agencies가 스타트업에 대해 지역단위에 도움을 주고자 설립한 National Enterprise Network는 스타트업 중에서도 영세 및 소규모 기업과 사회적 기업들이 주요 대상이다. 멤버십에 가입한 스타트업 준비단계 및 스타트업 기업을 대상으로 재무적 지원 보다는 영국 전역의 네트워크를 연결하여 기업에게 필요한 트레이닝 및 멘토링 서비스 등을 제공한다. 2015년까지 9,339개 기업의 창업을 지원하였고, 이를 통해 약 10,130개의 일자리를 창출하였다. New Entrepreneurs Foundation은 벤처기업에 대한 창업 촉진 및 지원을 목적으로 2010년에 설립되었다. 주요 목적은 벤처 인큐베이팅으로 Paid Work Placement, Learning and Development Workshops, Speaker Series, Executive Coaching, Business Mentorship 등 다양한 프로그램을 실시하고 있다. 일반적인 벤처지원기관들이 이미 창업을 한 기업들을 대상으로 지원하는 반면, 본 기관은 창업 전 준비단계에 대한 지원에 비중을 두고 있으며 아이디어 단계에도 지원한다. 따라서 선정된 창업가(팀)는 전업 벤처기업가로 활동할 수 있도록 창업 준비단계에서부터 재무적으로 지원을 실시하고 있다. 또한 기업가 육성에 초점을 두는 만큼 UCL, London Business School, McKinsey, PwC 등과의 공동 워크샵 프로그램 등을 제공하며 산학협력을 추진하고 있다.

마지막으로 2005년에 벤처기업 육성 및 지원을 목적으로 설립된 Enterprise Nation이 있다. 1개월 또는 1년 회원제를 통해 벤처기업가들이 필요로 할 때 멤버로 가입하여 필요한 정보를 제공받을 수 있으며, 온오프라인에서 기업의 성장단계에 따라 필요한 다양한 벤처프로그램과 강의를 제공하고 있다. 창업 초기의 기업뿐만 아니라 중기 이상의 중소기업을 대상으로 하는 프로그램도 제공하며, 창업 과정에서 요구되는 다양한 분야에 대한 프로그램을 지원하여 영국 내 약 7,000여 개의 스타트업 및 중소기업들의 기업가들과 긴밀한 네트워크를 형성하여 운영되고 있다.

<표 10> 영국의 주요 프로그램의 비교

구분	National Enterprise Network	New Entrepreneurs Foundation	Enterprise nation
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 스타트업 중에서도 영세 및 소규모 기업과 사회적 기업 지원 중심 멤버십을 통해 창업 준비 및 창업 단계 기업 대상 지원 영국 전역의 네트워크 연계, 트레이닝, 멘토링 등 제공 - 재무적 지원은 제외 	<ul style="list-style-type: none"> 벤처 창업 촉진 및 지원 목적으로 설립 창업 준비 단계 지원에 높은 비중 - 아이디어 단계도 지원 - 재무적 지원 실시 벤처 인큐베이팅 중심 - 코칭, 멘토링 등 제공 - 공동 워크샵, 산학협력 등 추진 	<ul style="list-style-type: none"> 벤처기업 육성 및 지원 목적의 회원제 프로그램 회원 가입을 통해 필요한 정보, 다양한 강의 및 프로그램 제공 - 온오프라인 병행 중기 이상의 기업 대상 프로그램 운영

4.1.3 캐나다의 창업지원프로그램

캐나다의 창업지원기관은 정부와 민간의 협력을 통해 스타트업에 대한 적극적인 지원체계를 구축하는 것이 특징이다. 민간지원기관도 정부의 적극적인 지원과 협력체계를 구축하여 스타트업에 대한 지원을 실시하는데 민간중심의 지원기관인 MaRS는 온타리오주 정부의 펀드 지원과 공공기관의 협조체계를 구축하고 있다. 기업가 정신의 확산을 통해 스타트업이 사회적 영향력을 가질 수 있도록 지원하고 있으며, 특히 주요 핵심 분야를 지정하여 해당 분야에 대해 집중적인 지원을 실시하고 있다. 주요 핵심 분야의 성장을 통해 사회적 영향력을 확대할 수 있도록 해당 지역의 정부, 공공기관, 대학 및 연구소, 기업까지 네트워크 체계를 확립, 창업생태계 전반을 연결하여 지원체계를 구축함으로써 생태계의 유기적인 선순환 체계를 마련하여 스타트업의 사회적 영향력 확대를 지원한다. 또한 창업지원 및 육성 사업을 영국처럼 지역 커뮤니티 및 종합적인 네트워크를 구축·운영함으로써 지속적인 성장을 강조하고 있다. 주요 지원정책은 기업가정신 확산 및 초기 스타트업 발굴·육성하고,

나아가 이들 스타트업들이 체계적이고 적극적인 인큐베이팅 및 액셀러레이팅, 투자유치를 통해 지속적인 수익을 창출하고 성장하는 것을 목적으로 하고 있다. 또한 스타트업이 국내시장을 넘어 글로벌 시장으로의 성장까지 포괄적으로 지원할 수 있도록 투자 및 네트워크 연계 등 성장주기별 지원체계를 마련하고 있다. 주요 지원기관인 Ontario Centres of Excellence(OCE)는 새로운 기업, 제품, 서비스, 기술 및 비즈니스 창출을 지원함으로써 온타리오주의 경제발전을 촉진하기 위하여 온타리오주 정부의 재정 지원으로 설립되어 7개의 독립센터를 구축하여 운영 중이다. OCE는 대학 및 대학 연구부서, 연구병원 및 온타리오 산업 간의 생산적인 협력관계를 구축하여 혁신의 상업화 추진을 위한 공동투자 실시, 상업적 성공 가능성과 혁신에 대한 잠재적 수익이 기대되는 초기단계 프로젝트 지원, 온타리오주 학생 및 청소년을 위한 기업가정신 및 프로그램을 통해 차세대 혁신가 발굴을 추진하고 있다. 특히, 산학협력에서 주도적인 역할을 수행하고, 지속가능한 수준의 번영을 가능하게 하기 위해 온타리오주 및 기업 네트워크(ONE)와 협력을 추진하고, 주정부 연구기관의 성과와 역량을 활용하여 혁신적인 기업을 지원하며, 온타리오주의 차세대 혁신가 및 기업가를 위한 실질적인 경험을 제공하고 있다. 또한 세계 수준의 지식 이전 시스템의 개발 및 지원을 실시하고, 공공기금으로 조성된 학술연구 결과의 상업화 추진 및 온타리오의 캐나다 및 국제 파트너 네트워크 확장, 다양한 산학연 R&D 협력 프로그램 및 지적재산의 상업화 프로그램 운영뿐만 아니라 학생들의 기업가정신 함양과 기업가활동 지원, 청년기업가들을 위한 Seed Money 및 인프라 지원 등을 위한 Entrepreneurship Program 등의 운영을 통해서 OCE 프로젝트에 1억 6,248억 달러, 산업 및 파트너 연계에 3억 2,509억 달러를 투자하고 있으며, 총 2,450개의 자금지원 프로젝트와 약 2,000여 개의 기업을 지원 중이다.

광범위한 파트너 네트워크를 통해 기업가들이 혁신기업의 창업과 성장을 지원하기 위해 토론토에서 설립된 민간기관인 MaRS는 교육자, 연구원, 사회과학자, 기업가 및 비즈니스 전문가들의 연계를 통해 창업기업을 지원하고 있다. 특히, 기업가가 필요로 하는 것과 정부가 제공할 수 있는 것 사이의 격차를 줄이기 위해 설립된 기업가육성 민간기관으로 기업이 혁신적인 아이디어를 시장에 출시하고 전 세계적으로 확장할 수 있도록 파트너십 및 네트워크 구축을 통해 지원을 실시하고 있으며, 주요 핵심 분야는 에너지 및 환경(CleanTech), 금융 및 상업(FinTech), 건강(Health), 취업 및 학습(Work & Learning) 등이다. 본 기관은 영향력이 크고 성장 준비가 된 캐나다의 1,000개 이상의 혁신 벤처기업의 성공을 위한 광범위한 지원을 실시한다. Start Program은 Seed 단계 자본을 유치하고 강한 창업팀 구축을 지원함으로써 스타트업의 초기 수익창출이 가능하도록 지원한다. Growth Program은 수익 향상, 신규 고객 확보, 입주기업 리쿠르팅 등을 지원하고 시리즈 A 투자 연계 및 입주공간, 홍보 등 다양한 지원혜택을 제공하고 있다. Scale Program은 연간 매출이 5백만 달러 초과 기업에 대해 벤처기업의 주요 성장목표를 달성할 수 있도록 성장경로에 따라 맞춤형 서비스 및 솔루션을 제공하여 성장을 지원하고 있다. 이러한 프로그램들을 실시하고 있는 MaRS는 200개 이상의 기업이 입주하여 지원을 받고 있으며, 2,000회 이상의 연례행사 및 미팅을 실시하고 15만 명 이상이 행사에 참여하는 등 지원프로그램이 활성화되어 있다.

<표 11> 캐나다의 주요 프로그램의 비교

구분	Ontario Centres of Excellence	MaRS
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> 온타리오주 정부의 재정 지원 기반, 창업 지원 기관 <ul style="list-style-type: none"> - Advanced Manufacturing/HealthTech, 에너지, 환경, 정보통신, 디지털 미디어 등 중심 대학 및 연구부서, 연구병원, 산업 간 협력체계 구축 운영(ONE) <ul style="list-style-type: none"> - 공동투자, 초기단계 프로젝트 지원 등 다양한 산학연 R&D 운영 - 지적재산(IP)의 상업화 프로그램 운영 학생 및 청소년 대상 기업가정신 교육 및 지원을 통한 차세대 혁신가 발굴 	<ul style="list-style-type: none"> 혁신기업 창업 및 성장 지원, 기업가 육성 민간기관 <ul style="list-style-type: none"> - 교육자, 연구원, 사회과학자, 기업가 등의 연계를 통해 창업기업 지원 <ul style="list-style-type: none"> • 파트너십 및 네트워크 구축 지원 - 에너지 및 환경(CleanTech), 금융 및 상업(FinTech), 건강, 취업 및 학습 영역 중심 'Start-Growth-Scale'로 구분된 단계별 프로그램 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 각 단계별 필요사항에 대해 적극 지원(재무 포함) <ul style="list-style-type: none"> • 기업가정신 확산 및 창업역량 강화 지원

4.2 해외 청년창업지원프로그램의 시사점

해외의 청년창업지원프로그램들도 국내 청년창업지원프로그램들과 같이 초기 스타트업에 대한 지원을 중심으로 실시하고 있는 점은 동일하다. 하지만 창업 초기단계부터 스타트업들의 외부와의 협업 및 네트워킹을 지속적으로 강조하고 지원하는 부분에서 가장 큰 차이가 존재한다. 특히, 동일 공간 또는 클러스터 내에 상주하면서 지원기관을 비롯하여 벤처캐피탈, 일반기업 등과의 지속적인 협업 및 네트워킹을 추진하고 있으며, 다른 스타트업들과도 업종을 넘어 서로간의 협업을 통해 지속적인 성장과 발전을 추구하고 있다. 해외 청년창업지원프로그램들은 단순한 스타트업의 발굴 및 육성을 넘어 창업생태계에서의 전반적인 선순환 구조를 구축함으로써 스타트업이 창업생태계의 구성원으로서 안정적으로 성장할 수 있도록 지원하고 있다. 해외의 청년창업지원기관들은 기관 내 지원시스템 구성 자체가 하나의 창업생태계로 구축되어 운영 중으로 지원 프로그램을 운영하는 민간기관 및 정부기관, 벤처캐피탈, 일반기업 등이 스타트업과 동일한 공간에 상시 상주하면서 다양한 지원활동을 수행하고 있으며, 이러한 상시 지원 시스템을 통해 스타트업들은 창업 초기부터 창업생태계의 일환으로 안정적인 성장을 담보하고 있다. 특히, 스타트업들이 단순히 내수시장을 목표로 사업을 추진하는 것이 아닌 글로벌 시장을 목표로 성장할 수 있도록 창업 초기부터 글로벌화에 대한 지원을 실시하고 있다. 해외 스타트업들은 설립 초기부터 글로벌화를 주요 목표로 사업을 추진하는데 이들 지원프로그램들은 이러한 스타트업들에 대한 적극적인 지원을 위해 글로벌 네트워크를 구축하여 운영하고 있다. 이들은 자국 기업의 글로벌 시장 진출뿐만 아니라 해외 스타트업들의 자국 시장에 대한 진출도 적극적으로 지원함으로써 해외 우수 창업가가 자국시장에 성공적으로 안착할 수 있도록 적극적으로 지원하는 것도 하나의 큰 특징이라고 할 수 있다.

V. 결론 및 제언

지금까지 우리나라에서 시행하고 있는 창업지원프로그램에 대해서 세부적으로 파악하고, 이와 함께 미국, 영국, 캐나다 등 해외의 주요 국가들이 시행하고 있는 창업지원프로그램에 대해서도 주요 특징들을 살펴보았다. 국내외 창업지원프로그램에 대한 비교·분석을 통해 우리나라의 창업지원프로그램에 대한 제언을 자금지원, 선발 프로세스, 교육 및 멘토링, 네트워킹, 홍보 및 브랜딩, 사후관리 영역으로 구분하여 제시하면 다음과 같다. 첫째, 자금지원 부분에서 필요한 것은 최초 선발 과정에서 우수한 성과가 예상되는 선발자에 대한 자금 규모의 확대와 산업 및 업종에 따른 차별적인 지원이 필요하다. 창업성공패키지 등과 같은 우리나라의 창업지원프로그램들은 선발자에게 최대 1억 원의 자금을 지원하고 있다. 이는 창업 초기의 기업에게는 매우 유용하고 큰 자금이다. 하지만 창업의 성공과 효과성의 극대화를 위해서 성공가능성이 높은 기업들에게는 자금지원 규모를 더욱 확대할 필요가 있다. 또한 각 세부 산업분야 및 업종별로 초기의 자금 소요 규모가 차별적이므로 산업 및 업종별 초기 사업 소요 자금에 대한 표준화 작업을 통해 차별적 자금지원이 가능하도록 개선되어야 할 것이다. 이와 함께 선발된 창업자(팀)가 창의적 업무에 집중할 수 있도록 자금집행 프로세스의 혁신도 필요하다. 도덕적 해이 방지라는 목적으로 각 사업들에서 시행하고 있는 자금집행 프로세스가 복잡하고 불편하여 너무 많은 행정적 손실을 발생하고 있다. 선발자들에 대해 선발 즉시 기업가정신 및 기업윤리 교육을 실시하고, 도덕적 해이 행동이 실질적인 업체의 손실로 이어질 수 있음을 이해시켜 신뢰를 통한 자금집행이 가능하도록 해야 할 것이다. 특히 두 번째 제언인 사람 중심의 선발과 함께 자금집행 프로세스를 운영함으로써 자금집행의 자율화 및 관리 최소화화 노력이 수행되어야 한다. 둘째, 창업지원프로그램의 시행 과정에서 필수적인 선발 프로세스 부분에서의 혁신이 요구된다. 우수 창업자들의 지원을 위해 기술기반 보유 대학, 스타트업 교육기관 등과 연계하여 우수 창업자 추천을 통해 평소 자질이 검증된 우수한 창업자를 유치할 필요가 있다. 이를 위해 선발 프로세스에 보다 많은 예산과 지원을 배정하여 운영하는 것이 타당하다고 할 것이다. 또한 기존의 아이템 중심 선발에서 창업자 중심 선발로 가중치를 변화할 필요도 있다. 창업의 성과는 창업자에 의해 결정되는바 현행 아이템

중심의 선발에서 창업자 자질과 역량을 검증할 수 있도록 프로세스에 대한 강화가 필요하며, 프로그램 진행 과정에서 사업화가 미진한 창업자에 대한 조기 중단 프로세스, 리부트 프로그램 등의 진행을 통해 창업자 역량을 지속적으로 확인할 필요가 있다. 셋째, 교육 및 멘토링 부분에서 수요자가 필요로 하는 교육프로그램의 제공이 필요하다. 각 창업지원프로그램의 수행과정에서 수요자에 대한 수시 수요조사를 통해 수요자가 요구하는 프로그램이 구성될 수 있도록 해야 할 것이다. 기본적인 교육은 온라인 또는 창업 관련 MOOC 교육 등으로 대체하고, 각 프로그램들이 자체 교육만을 고수하는 것이 아니라 강남, 판교 등 스타트업밸리의 각 기관들과 연계하여 각 기관에서 열리는 다양한 교육프로그램들을 교차 수강할 수 있도록 선택의 폭을 확대하는 것도 좋은 방안이 될 것으로 판단된다. 이와 함께 교육 및 멘토링에 필수적인 강사와 멘토는 각 분야에서 최고의 전문가를 모집하는 것은 필수라고 할 수 있다. 유수의 저명 강사 및 멘토 섭외 시 창업자들은 교육 및 멘토링 과정에 자발적으로 참여하게 될 것이며, 이 과정에서 자연스러운 네트워킹 및 멘토링 기회를 가지게 된다. 또한 이 과정에서 사업화, 투자 등 이후 과정까지 자연스럽게 연계되어 진행될 수 있다. 넷째, 창업자들이 상호교류(Co-Learning, Co-Working)를 원활히 할 수 있도록 네트워킹 과정의 활성화가 필요하다. 각 창업지원프로그램에 참여하고 있는 창업자들이 서로간의 교류를 통해 학습하고 협업할 수 있는 구조의 확립은 창업지원프로그램의 핵심이라고 할 수 있다. 이와 함께 외부 네트워킹과의 연계는 각 프로그램들을 운영하는 운영진의 적극적인 노력이 요구되는 부분으로 다른 기관과의 협업을 통해 지속적으로 확대해야 할 것이다. 다섯째, 각 프로그램에 참여한 창업자들이 자신이 참여한 프로그램에 대해 자부심을 가질 수 있도록 홍보 및 브랜딩의 확립이 필요하다. 선발과정에서부터 철저한 비즈니스모델 평가와 창업자의 자질 평가를 통해서 선발되고 특별한 관리를 통해 성장한다는 이미지와 브랜드가 만들어 질 수 있도록 하여야 하며, 전담 홍보 전문가를 통해 적극적으로 프로그램의 활약상과 성과를 홍보할 필요가 있다. 은행권청년창업재단에서 만든 D.CAMP가 좋은 사례로 D.CAMP는 국내은행들의 보수적 이미지와 공공성 지향이라는 선입견을 깨고 스타트업처럼 포지셔닝함으로써 많은 창업자들에게 혁신적 이미지를 보유하고 있다.

마지막으로 선발부터 졸업까지 철저한 사후관리를 통해 사업의 성공가능성을 높일 수 있도록 관리할 필요가 있다. 선발과정 이후부터 지속적인 사업성 평가를 통해 시장에서 통할 수 있는 아이템을 발굴할 수 있도록 자극할 필요가 있으며, 프로그램 졸업 이후에도 해외 박람회, 마케팅 등을 연계하여 지속적으로 제공함으로써 졸업기업들의 사업 성공 가능성 향상에 집중해야 한다. 이와 함께 졸업기업들에게 다른 프로그램과의 연계를 통해 이후 사업화 단계를 지속할 수 있도록 하는 것도 좋은 방안이며, 사업실패 기업들에게 재도전 기회 프로그램을 마련하여 제공하는 것도 창업지원프로그램에 필요할 것으로 판단된다. 또한 청년창업지원프로그램들의 체계적인 평가를 위해서 성과평가를 위한 논리 모형이 필요하다. 최초 자원의 투입단계(Input)부터 그 자원을 활용하는 프로그램의 지원과정(Process), 그리고 그에 따른 결과(Output) 및 성과(Outcome)를 체계적으로 평가하는 시스템 구축이 필요할 것이다. 기존 프로그램들도 이러한 과정에 따라 성과를 측정하였으나 주로 결과(Output) 중심으로 측정이 진행되었다. 결과는 투입에 대한 산출물로 자원 투입 결과로 나타나는 창업기업 수, 생존율 등이 주요 성과평가요소로 적용된다. 또한 그에 따른 성과는 창업기업의 매출액, 고용현황 등으로 측정하여 실질적인 창업기업의 성과를 측정하는데 한계를 가지고 있다. 따라서 결과(Output) 및 성과(Outcome) 지표를 개선하여 결과는 창업기업들의 사업화 성공과 그 사업의 유지를 주요 목표로 사업화 성공은 창업 여부, 사업의 유지는 사업의 지속성을 평가하는 것으로 외부기관과의 연계성, 기업 성장의 잠재성 등을 평가하는 것이 타당할 것이다.

본 연구는 우리나라에서 시행 중인 주요 청년창업지원프로그램에 대한 분석을 통해 주요 특성들을 파악하고 해외의 주요 창업지원프로그램들과의 비교·분석을 통해 새로운 방향성을 제시하고자 하였다. 공공 및 민간에서 다양한 프로그램들이 시행 중인 현재, 특히 공공주도형 청년창업지원프로그램에서 활용할 수 있는 제언을 제시하는 것이 주요 목적으로 본 연구를 통해 활용 가능한 방안들에 대한 방향성을 제시하였다는 점에 의미가 있다고 할 것이다. 하지만 실질적으로 어떠한 형태로 적용되어야 하는 것인지에 대한 실행방안이 제시되지 않은 것은 본 연구의 가장 큰 한계라고 할 것이다. 각 프로그램의 특성에 따라 적용할 수 있는 부분들에서 차이

가 있으므로 이에 대한 체계적인 실행방안을 만드는 것은 향후 연구를 통해 수행되어야 할 것이다. 또한 각 프로그램들에 대한 실질적인 성과에 대한 파악은 보다 철저한 분석을 통해 파악되어야 할 것으로 이에 대한 향후 연구가 수행되기를 기대한다.

REFERENCE

- 오재우(2015), “창업준비성이 창업 초기 기업 경영성과에 미치는 영향에 관한 실증연구: 창업준비기간의 조절효과 중심,” *벤처창업연구*, 10(4), 67-80.
- 이길형(2009), “소규모 지식기업의 창업 성공요인에 대한 탐색적 연구,” *기업경영연구*, 16(3), 143-162.
- 이장우, 장수덕(2001), “벤처기업의 성장단계별 성공요인에 관한 탐색적 연구,” *인사조직연구*, 9(2), 59-92.
- 이창영, 황인호, 김진수(2016), “기술창업 초기기업의 성장의도와 성과에 미치는 영향,” *벤처창업연구*, 11(2), 49-62.
- 이형모, 김명숙, 김응규(2012), “기술창업기업의 특허활동이 초기기업 성과에 미치는 영향에 대한 연구,” *벤처창업연구*, 7(3), 45-53.
- 중소기업연구원(2014), *주요국 창업제도의 비교 연구 및 정책적 시사점*. 중소기업연구원.
- 중소기업진흥공단(2014), *청년창업사관학교 운영효율화 및 창업평가모형 개발*. 중소기업진흥공단.
- 중소기업진흥공단(2016), *청년창업사관학교 3.0 추진방안*. 중소기업진흥공단.
- 중소기업진흥공단(2017), *2016년 중소기업진흥공단 연차보고서*. 중소기업진흥공단.
- 지성권, 김숙정(2007), “벤처기업의 비재무적 성과측정치 결정요인에 관한 실증연구,” *기업가정신과 벤처연구*, 10(2), 25-48.
- 표원지, 하환호(2015), “소규모 창업기업의 사업진단과 컨설팅을 위한 비즈니스모델캔버스 활용 사례연구,” *한국콘텐츠학회논문지*, 15(10), 561-569.
- Barr, S. H., T. Baker, S. K. Markham and A. I. Kingon(2009), “Bridging the Valley of Death: Lessons Learned from 14 years of Commercialization of Technology Education,” *Academy of Management Learning & Education*, 8(3), 370-388.
- Chandler, G. N. and S.H. Hanks(1994), “Market Attractiveness, Resource-based Capabilities, Venture Strategies, and Venture Performance,” *Journal of Business Venturing*, 9(4), 331-349.
- Grandi, A. and R. Grimaldi(2003), “Exploring the Networking Characteristics of New Venture Founding Teams: A Study of Italian Academic Spin-off,” *Small Business Economics*, 21(4), 329-341.
- Hyytinen, A., M. Pajarinen and P. Rouvinen(2015), “Does Innovativeness Reduce Startup Survival Rates?” *Journal of Business Venturing*, 30(4), 564-581.
- Kaplan, R. and D. Norton(1992), “The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance,” *Harvard Business Review*, 70(1), 11-21.
- Kozan, M. K., D. Öksoy and O. Özsoy(2006), “Growth Plans of Small Businesses in Turkey: Individual and Environmental Influences,” *Journal of Small Business Management*, 44(1), 114-129.
- Murphy, L. M. and P. L. Edwards.(2003), *Bridging the Valley of Death: Transitioning from Public to Private Sector Financing*. National Renewable Energy Laboratory Golden, CO.
- Stuart, R. and P. A. Abetti(1987), “Start-up Ventures: Towards the Prediction of Initial Success,” *Journal of Business Venturing*, 2(3), 215-230.

Venkatraman, N. and V. Ramanujam(1986), "Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches," *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.

A Study on the Improvements for Startup Supporting Programs in Korea : Comparison of Domestic and Foreign Startup Supporting Programs

Lee, Jae-seok¹⁾
Lee, Sang-myung²⁾

Abstract

Many countries, including Korea, have established and operated various startup supporting programs to revitalize youth entrepreneurship. This study aims to identify the current status and characteristics of the major startup supporting programs currently operated in Korea and propose development plans for future startup supporting programs through analysis of the startup supporting systems of major countries. By analyzing the success factors of domestic and foreign startup supporting systems, we suggested improvements that can be operated more effectively in the areas of financial support, selection process, education and mentoring, networking, publicity and branding, and follow-up management by operated startup supporting programs. In addition, improvements for performance evaluation indicators of startup supporting programs were suggested and limitations of the study were presented.

Keyword: Startup, Startup Environment, Entrepreneurial Education, Startup Supporting Program

1)First Author, Adjunct Professor, Center for Innovation in Engineering Education, Hanyang University, jackielee@hanyang.ac.kr

2)Corresponding Author, Professor, Business School, Hanyang University, sanglee@hanyang

저 자 소 개

- 이 재 석(Lee, Jae-seok)
- 한양대학교 공학교육혁신센터 겸임교수
- 한양대학교 경영학과에서 박사학위(전략경영전공) 취득
<관심분야> : 창업 및 기업가정신, 창업교육, 멘토링, 창업생태계, 전략

교 신 저 자 소 개

- 이 상 명(Lee, Sang-myung)
- 한양대학교 경영대학 교수
- Oregon University 경영학박사
<관심분야> : 창업 및 기업가정신, 창업생태계, 전략, ESG