

요약 및 정책건의

I. 연구개요

- 서울은 이미 성숙경제에 진입하여 높은 성장과 고용창출을 기대하기 어렵고, 저출산·고령화의 가속화로 인구구조가 급격히 변화하는 사회경제적 시스템의 전환기에 직면
 - 이러한 변화 시기에 요구되는 것은 혁신이며 이를 뒷받침하기 위해서는 기업가정신을 가지고 창업하려는 인재와 우수한 지식·기술이 필요함
 - 이는 기술과 지식에 기반을 둔 기업의 창업을 통해 좋은 일자리를 많이 창출해야 하는 과제와 직접적으로 연관
- 기술창업은 대학, 연구소, 기업 등에서 개발된 연구 성과를 사업화하는 과정에서 혁신이 창출되고, 시장에 새로운 제품을 제공하며, 산업구조의 고도화 과정을 거쳐 지역경제 성장과 활성화를 야기하게 됨
- 서울은 기술창업을 위한 기술과 인재들이 풍부하며, 창업지원을 위한 제도적 기반도 다양하게 갖추고 있음
 - 그러나 지식과 기술에 기반을 둔 창업은 활성화되어 있지 못하고, 우수한 기술과 인재들이 효율적으로 활용되지 못하고 있는 실정임
- 따라서 이 연구는 서울에서 기업가정신에 충만한 사람들이 지식·기술을 가지고 대량 창업하여, 높은 성공률로 성장하고, 성공한 기업들의 집적을 형성해 나가는 환경을 만드는 것을 목적으로 함
 - 기술창업을 기술개발, 지식혁신, 창업, 사업화 등 경제주체들의 활동·정책·제도·문화적 환경 등과 연계하는 생태계적 관점에서의 정책 방안을 검토함

Ⅱ. 주요 연구내용

1. 기술창업의 정의와 선순환 생태계 분석틀

- ‘기술창업’이란 ‘혁신 기술과 지식을 창출하는 기업의 창업’으로 정의되나, 실질적으로는 해당 기업군을 정의하는 공통의 기준이 없어 이에 해당하는 산업이나 제도를 통해 우회적으로 정의되는 추세
 - － 기술보증기금, 한국직업능력개발원, 창업진흥원 등도 첨단·고기술 업종을 기술창업의 주요 산업으로 선정하고 해당 산업에서의 창업을 사실상의 기술창업으로 정의
 - － 또한 벤처기업·이노비즈 기업 등 기술집약적 기업 인증을 새로 받은 기업을 기술창업의 대리변수로 사용하여 기술창업의 추세를 파악
- 이에 따라 이 연구에서는 서울시 신성장동력산업을 중심으로 기술창업의 범위를 한정하고 사업체 창업, 벤처기업 등 대리변수를 사용하여 서울시의 기술창업 추세를 파악
 - － 서울시의 「서울경제비전2020」의 8대 신성장동력산업(비즈니스서비스, 금융, 관광·MICE, IT융합, 바이오메디컬, 녹색산업, 콘텐츠, 패션·디자인)을 서울시의 기술창업 대상 산업으로 한정
- 생태계(Eco-System)는 상호작용하는 유기체들, 그리고 그들과 서로 영향을 주고받는 주변의 무생물 환경을 묶어서 부르는 말
 - － 이 연구에서는 기술기업의 창업·성장·집적을 가능하게 한 산학연의 다양한 조직 및 기관의 연계와 그것을 뒷받침하는 지식, 인재, 자금 흐름의 상호작용이 만들어낸 선순환을 의미하는 개념으로 선순환 생태계라는 개념을 사용
- 기술기반 기업의 대량 창업, 성장, 집적을 위한 생태계 구축 모델은 일정한 규모의 기술과 인재의 집적이 창업을 촉진하고 성공으로 이끌어 성공기업의 집적으로 전환하는 생태계 구축과정을 가시화함

—생태계 조건 충족기

- 일정한 규모의 기술과 인재의 집적(필요조건), 기술 창업예비자의 창업과 성장을 위한 지원제도(충분조건)의 정비
- 기업 및 대학·기관 등에서 기술을 지닌 창업예비자를 창업자로 이끌어내 창업자의 집적이 이루어짐

—생태계 형성기

- 필요조건과 충분조건을 결합을 통해 대량의 기술창업과 성장으로 전환하는 시기
- 자금·인력 등의 제공을 통하여 기술창업이 증가하고 정보·시설 등의 지원을 통해 창업기업이 성장하며 홍보 등을 통해 지속적으로 기술 창업을 이끌어냄

—생태계 확립기

- 기술기반 기업의 집적을 통한 하이테크 신산업이 형성되는 시기
- 대량 기술창업이 이루어지고 성공기업의 연계 협력체제가 갖추어지게 되면 기술기반 창업의 선순환 생태계가 마련됨

2. 기술창업 환경과 실태

1) 생계창업위주의 국내 창업 환경

- 우리나라의 초기창업활동은 혁신주도형 국가 중에서도 낮은 편이 아니나 생계형 창업의 비중이 혁신주도형 국가 중 가장 높은 반면, 기술창업과 유사한 기회포착형 창업의 비중은 혁신주도형 국가 중 가장 낮은 수준
- GEM(2011) 조사 대상 23개국 중 한국의 2011년 생계형 창업비율은 53.4%로 1위, 기회포착형 창업비율은 46.6%로 23위를 기록함
- 또한 창업기회와 창업능력에 대한 인식이 여타 혁신주도형 국가에 비해

낮고, 창업에 대한 두려움은 높게 나타나며 최근 몇 년간 이런 추세는 더 심화

2) 서울 중심적 기술창업 생태계의 확장과 중심성의 약화

- 벤처기업은 2003년 이후 전국과 서울 공히 지속적인 증가 추세를 보이고 있으나, 전국 대비 서울의 벤처기업 수는 감소하는 추세
 - 전국적으로 2003년 7,702개에서 2011년에는 4배에 가까운 26,211개로 급속하게 증가하였으며, 서울은 2011년 기준 5,962개로 벤처기업 전체의 1/5이 서울에 입지
 - 하지만 전국 대비 서울의 벤처기업 비중은 2005년 36.1%에서 2008년 24.1%, 2011년에는 21.7%로 지속적으로 감소
- 벤처투자액은 2003년을 기점으로 증가세를 보이고 있으나, 서울시의 투자 비중은 지속적으로 감소하는 추세이며, 엔젤투자액은 최근 수도권을 중심으로 등록 엔젤투자자가 증가하고 있음에도 불구하고 지난 10년간 급감
 - 2011년 신규 벤처투자조합 결성금액은 역대 최고치인 2조 2,591억원이며, 2011년 벤처투자실적은 1조 2,608억원으로 나타나 2000년 이후 최고치를 기록
 - 전국대비 서울시의 투자비중은 2006년 약 58%에서 2011년에는 40% 미만으로 낮아짐
 - 2000년 5,493억원이던 엔젤투자 금액은 2009년에는 346억원으로 감소
 - 최근 등록 엔젤투자자는 2012년 4월 기준 총 1,038명으로 참가자들이 꾸준히 늘어나고 있는 추세이며, 지역별로는 서울과 경기 등 수도권 투자자가 845명으로 대다수

3) 신규 창업사업체의 감소와 대비되는 법인화 증가 추세

- 전국 및 서울의 신규사업체는 2000년대 중반을 정점으로 지속적으로 감소

하는 추세를 나타냄

—2004~2009년 전체 서울의 총 신규사업체 수는 855,943개이고, 총 휴·폐업사업체수는 878,683개로 6년간 22,740개의 사업체가 줄어들어 연평균 3,790개가 감소하는 추세를 보임

○반면, 전국 및 서울의 신설법인 수는 2008년을 기점으로 증가추세를 보이며 서울은 특히 서비스업의 신설법인화가 두드러짐

—2008~2011년 전국의 신설법인 수는 15,000개 정도 증가하여 2011년 현재 65,110개

—2011년 서울의 신설법인 수는 22,486개로 전국의 1/3 수준이며, 이중 80.0%가 서비스업으로 전국 수준 62.8%를 크게 상회한 반면, 제조업은 13.3%로 전국 평균 23.9%의 절반 수준

4) 생계창업에 비해 비중은 낮으나 평균 고용규모는 큰 기술창업

○서울시의 전체 창업을 추세를 살펴보면 2000년 19.6%를 최고점을 기록한 이후 완만한 감소추세를 보였으나 최근 다시 늘어나는 징후를 보임

—2009년 서울시 창업사업체 수와 종사자 수는 전반적으로 증가

○2009년 기준 창업사업체의 절반 이상이 생계형 창업의 대표적인 업종인 도·소매업과 숙박·음식점업에서 발생하였으며, 기술창업은 창업 비중이 낮으나 단위 사업체당 고용규모가 크게 나타나 고용창출 면에서 바람직

—도·소매업과 숙박·음식점업은 각각 24,836개(28.31%), 20,761(23.66%)로 전체 창업사업체의 절반 이상이 이 두 생계형 산업에서 발생

—반면 제조업, 정보서비스업, 기술서비스업 등 기술창업과 연관된 산업에서의 창업사업체는 각각 4,051개(4.62%), 1,432개(1.63%), 2,586개(2.95%)로 10% 미만

—하지만 생계형 창업의 단위 사업체당 고용 규모는 약 3명으로 제조업의 3.8명, 정보서비스업의 8.5명, 기술서비스업의 9명에 비해 낮게 나타남

5) 주요 기술창업 산업에서의 창업률은 최근 증가세로 전환

- 서울시 기술창업현황을 서울시 8대 신성장동력산업을 중심으로 파악해보면 전반적으로는 서울시 전 산업과 같은 하향 추세를 보이나 2007~2009년을 기점으로 증가세로 돌아섬
 - －8대 신성장동력산업 전반에서 서울의 기존 해당산업 집적권역을 중심으로 창업이 증가하는 경향이 나타남
 - －유일하게 창업률이 낮아진 것으로 나타난 바이오메디컬의 경우에도 등락은 있었으나 다른 신성장동력 산업과 마찬가지로 사업체 수와 종사자 수는 증가 추세로 돌아섬
 - －녹색산업과 관광/MICE 산업은 최근 정체하는 추세이나 창업률이 증가하는 추세를 보이고 있어 전반적인 신성장동력 산업의 추세를 후행하여 따르는 경향을 보임

3. 기술창업기업의 정책수요

- 향후 서울시 기술창업의 선순환 생태계 구축방안을 확립하기 위해 예비창업자 및 기술창업기업을 대상으로 정책수요 조사
 - －조사항목은 일반현황, 일반인식, 기업매출 및 환경, 애로사항, 정책수요의 5개 범주로 구성

〈표 1〉 조사설계 개요

구분	예비창업자	기술창업기업
조사대상	①서울시 관내 대학교 운영 창업보육센터에서 교육을 받은 사람 및 창업준비자 ②대학의 창업동아리 학생 ③하이서울창업스쿨의 기술창업교육 수강대상자	①기술창업관련 창업보육센터 입주기업(성수IT센터, 서울신기술창업센터, 서울창업지원센터) ②벤처기업(이노비즈기업 포함) ③기술지주회사의 자회사
조사방법	구조화된 설문지를 이용한 방문면접	구조화된 설문지를 이용한 방문면접 또는 협조요청 및 FAX/E-mail 조사

〈표 계속〉 조사설계 개요

구분	예비창업자	기술창업기업
표본추출	16개 대학 소속 센터 전수조사 및 기술창업 교육대상자	창업보육센터 내 입주기업 및 기업체 리스트 무작위 추출
유효표본	152명	총 350개 기업체 (①27개 ②295개 ③28개)
조사기간	2012년 5월23일 ~ 6월21일	

○ 일반인식

- 창업에 관심을 가지게 된 요인으로 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 널리 알려진 성공 창업 사례를 가장 큰 요인으로 꼽았고, 이어 예비창업자는 소모임 활동, 경영자는 지인의 사업 경험 등을 선택하였으며, 창업에 대한 사회경제 분위기도 주요 요인으로 지적
- 예비창업자, 기술창업기업 경영자 모두 인터넷을 통한 창업정보습득의 비중이 가장 높았으며, 예비창업자들은 창업동아리/모임 등을 통한 정보습득이 높았던 반면, 기술창업기업 경영자는 방송/신문, 창업박람회 등 공식경로를 통한 정보습득 비중이 상대적으로 높았음
- 창업의 목적으로는 공통적으로 도전 욕구, 삶의 만족도 향상, 높은 소득 등이 높았으며, 예비창업자는 자아실현이 가장 높게 나타나 보다 현실적인 목적을 중시하는 기술창업기업 경영자와 차이를 보임
- 창업을 결심하게 된 동기로는 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 창업에 대한 기대와 성공한 기업가 사례가 주요하다고 응답하였고 창업비용상의 우위나 주변 지인의 성공 등이 뒤를 이었음
- 예비창업자는 창업 성공을 위해서는 인적 네트워크 및 협력과 마케팅 전략이 가장 중요하다고 응답하였으나, 기술창업기업 경영자는 무엇보다 혁신적 기술이 가장 중요하다고 응답하여 대조를 보임

○ 기업매출 및 환경

- 전년도와 비교할 때, 올해 경영상황은 호전될 것이라는 전망이 악화될

것이라는 전망보다 높게 나타났으며 악화 전망 이유는 매출 부진, 호전 전망 이유는 마케팅 활동 강화가 각각 주된 요인으로 꼽힘

- 기술창업기업의 평균 매출액은 정체하고 인건비는 증가하는 추세이며, 기업 경영자는 인력 확보를 할 때, 경험이 풍부한 숙련된 인력의 부족 문제를 가장 많이 겪는 것으로 파악됨
- 기업의 R&D 투자 및 설비 투자 현황을 보면, 지속적인 감소 추세를 보인 가운데 없다는 경우도 절반 안팎의 높은 비중을 차지했으나, 2011년에는 평균 R&D 및 설비 투자 실적이 동반 상승하는 경향을 보임
- 기업이 최근 3년간 기술개발 및 신제품 개발을 해온 주된 방식은 자체 기술 개발이었고 공동연구개발이 뒤를 이었으며 기타 기술 도입, 라이선싱 등은 비중이 낮았음
- 현 사업장의 입지 조건 평가를 보면 교통 편리성, 지역 이미지, 쾌적한 주변환경이 가장 높았고 이어 고객/동종업체와의 근접성 및 전문인력 확보 용이성도 높았으나 저렴한 임대료나 연구소/대학과의 근접성은 가장 낮았음

○애로사항

- 예비창업자들의 창업환경에 대한 인식을 살펴보면 전체 예비창업자들의 약 1/4이 창업기회가 있고 창업능력도 보유하고 있다고 답하였으나 전체의 61.2%가 창업에 대한 두려움을 피력하여 2011년 GEM 조사 시의 45.1%를 크게 상회
- 응답한 예비창업자의 2/3이 실제 기술창업을 할 계획이 있었으며 이중 절반 정도가 창업 준비에 1년 정도 걸릴 것으로 예상했고, 금융, 관공/MICE 등을 유력한 창업 분야로 지적
- 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 창업자금 조달의 어려움을 가장 큰 애로사항으로 꼽았으며 예비창업자는 실패 시의 재정적 부담을, 경영자는 판로 및 인력 확보를 그다음 애로사항으로 선택

- 예비창업자는 기술창업기업 경영자에 비해 상대적으로 기술창업에 걸리는 시간이 짧을 것으로 인식하고 있는 것으로 나타남
- IT융합, 콘텐츠 산업이 공히 기술창업 유망 분야로 인식되고 있는 것으로 나타났으며 바이오메디컬, 비즈니스 서비스, 녹색 산업이 뒤를 이었고 패션/디자인은 예비창업자의 선호가 두드러지는 것으로 조사됨
- 서울의 기술창업 활성화 정도에 대해서는 5점 평균에 예비창업자, 기술창업기업 경영자 모두 2.99점으로 크게 활성화되지도 않고, 크게 미흡하지도 않은 것으로 평가
- 예비창업자들과 기술창업기업 경영자 모두 서울의 창업여건 중 창업관련 하드웨어 인프라, 네트워크 환경 등을 높게 평가한 반면, 지식/혁신 환경과 벤처자금 조달환경은 상대적으로 낮은 것으로 평가

○ 정책수요

- 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 기술창업 지원정책에 대한 인지도가 높게 나타났으며, 경영자는 67.1%가 인지한 반면, 예비창업자는 80.3%가 인지하는 것으로 조사됨
- 자금지원사업은 중소기업 육성자금 및 신용보증이 인지도가 가장 높았으며 산학연협력사업과 창업보육센터 우수졸업 기업 지원 사업이 뒤를 이었음
- 연구개발 지원금과 정책금융이 실제 기술창업 시 가장 중요한 자금원으로 조사되었고, 벤처캐피털 투자와 엔젤 투자의 역할은 크지 않은 것으로 나타났는데, 기술창업기업은 이런 경향이 더 두드러졌음
- 교육지원사업은 창업동아리 지원과 창업스쿨 사업 등에서 예비창업자의 인지도가 높은 반면, 기술창업기업 경영자의 인지도는 높지 않음
- 예비창업자는 기술창업교육에서 창업준비 실무와 능력판단이 가장 중요하다고 한 반면, 기술창업기업 경영자는 창업 아이템 선정과 경영 실무에 대한 교육이 필요하다고 응답

- 경영기술지원사업은 전반적으로 기술창업기업 경영자의 인지도가 높았으며 소상공인지원센터와 창업보육센터 연계사업은 예비창업자의 인지도도 상대적으로 높았음
- 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 마케팅, 재무, 기술의 순서로 경영기술지원에서 필요한 영역을 선택하였으나, 경영자는 상대적으로 마케팅 및 재무 분야의 필요성을 강조
- 시설지원사업은 청년창업센터와 창업보육센터에 대한 인지도가 높았으며 예비창업자의 인지도가 기술창업기업 경영자보다 높게 나타남
- 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 창업보육센터 입주 시 가장 큰 이점으로 임대료 절약과 지원정보의 접근성을 가장 많이 선택하였으며, 이어 예비창업자는 경영 컨설팅을, 경영자는 기업 네트워크를 선택
- 홍보지원사업의 경우 예비창업자는 창업경진대회, 창업투어 등의 인지도가 높은 반면, 기술창업기업 경영자는 국내외 전시회 및 제품 상담처 참가 지원과 기업인증 지원 등의 인지도가 높게 조사됨
- 기술창업을 위한 주요 홍보 대상으로 예비창업자들은 절반가량이 대학생을 꼽은 반면 기술창업기업 경영자는 절반 이상이 기술을 보유하고 있는 사람을 선택하여 선명한 차이를 보임
- 예비창업자와 기술창업기업 경영자 모두 과반수가 기술창업 활성화에 필요한 정책분야로 자금지원을 꼽았고 이어 약 1/5에 해당하는 인원이 경영기술 지원이라고 응답
- 기술창업에 창업지원정책이 도움이 되냐는 질문에 예비창업자는 53.3%, 기술창업기업 경영자는 34.0%가 도움이 된다고 응답하여 예비창업자의 창업지원정책 만족도가 높게 나타남
- 벤처자금 조달환경 조성이 기술창업 활성화를 위한 최우선 과제로 나타났다며 이어 예비창업자는 기업가 정신 및 창업 문화 확산을, 기술창업기업 경영자는 시장환경 조성을 우선 과제로 선택

Ⅲ. 정책건의

1. 기술창업정책 현황

- 창업 단계와 지원 방법에 따라 창업지원정책을 분류하여 비교·분석
 - 창업 단계에 따라 창업예비자 창업지원(기술개발·창업준비), 창업기업 지원(창업보육), 창업기업 시장안착 지원(기업성장·사후관리) 등 세 가지로 분류
 - 지원 방법에 따라 자금, 교육, 경영·기술, 시설, 홍보 등 다섯 종류로 분류
- 창업예비자 창업지원 단계에서 가장 많은 정책이 나타나는 부분은 중앙정부와 서울시 모두 교육이며, 홍보를 제외한 모든 부분에서 핵심 사업이 존재
 - 실제 교육의 내용을 보면 기존의 창업 절차, 자금, 홍보·마케팅 등의 외부자원 획득 및 활용위주의 교육에서 점차 기업이 정신, 멘토링 등 창업에 대한 이해와 기대치 자체를 높이는 교육으로의 전환이 관찰
 - 서울시는 산학연협력사업과 같은 연구개발에서 사업화를 아우르는 기술창업 지원사업을 운영
 - 중앙정부의 앱 창작터 지정운영 사업 및 서울시의 청년창업센터 등 창업예비자가 사용할 수 있는 공간을 제공하는 사업도 중요
 - 상대적으로 홍보 영역에서는 창업 일반에 대한 홍보 사업 외에 기술창업에 특화된 사업을 찾아보기는 어려움
- 창업기업 지원 단계에서는 경영·기술 관련 지원 정책이 가장 두드러지게 나타남
 - 지원내용은 교육, 경영·기술, 홍보를 아우르며 특히 중앙정부사업은 기술창업자들이 상대적으로 취약한 경영·기술 분야의 지원이 두드러지게 나타나고 있는 것을 볼 수 있음
 - 서울시사업은 중앙정부사업과 유사한 기능을 창업보육센터를 중심으로 한 연계사업의 형태로 구체화하는 경향을 보이나 아직 체계적으로 개별

사업 간의 관계가 정립되지는 않은 상황

- 창업기업 시장안착 지원 단계에서 기술창업 지원사업은 창업과 기업지원이 중첩되는 영역으로, 기술창업과 관련된 사업이 상대적으로 적으며 교육을 제외하면 여러 분야에 비교적 고른 분포를 보임
 - －자금 영역에서는 중앙정부사업은 기술창업 특례보증, 서울시사업은 기술창업업종을 대상으로 하는 투자조합의 운영이 대표적인 사업
 - －기 창업기업을 대상으로 하는 기술개발이나 지식재산에 대한 컨설팅 제공이 주요한 사업이며 시설 입주 기업을 대상으로 한 지원을 통해 독자적인 기업으로 독립하도록 하는 것이 주 목적인 정책이 대부분
 - －시장안착 단계에서는 창업 단계의 특성상 교육보다는 전문적인 컨설팅을 중심으로 한 지원이 진행 중

2. 기술창업 생태계 확립 정책방향

- 기술창업 생태계의 지속적인 발전은 생산성, 강건성, 혁신성의 3가지 조건을 충족시켜야 가능(Iansiti and Levien, 2004a; 2004b; 김기찬 외, 2006)
 - －생태계의 생산성은 생태계 각 개체의 역량을 지칭하는 것으로 이를 위해서는 개별 기업의 원가혁신에 의한 비용절감과 산출가치 증진이라는 ‘역량진화의 길’이 필수
 - －생태계의 강건성은 생태계 내 개체의 유입자수와 퇴출자수에 의해 결정되며 창업으로 유입되는 개체를 늘리고 퇴출되는 개체를 줄이는 ‘신뢰구조의 길’이 필요
 - －생태계의 혁신성은 생태계가 새로운 사업기회를 포착하여 확장해 가는 능력으로 이를 위해서는 새로운 니치, 즉 틈새시장을 찾아갈 수 있도록 개체 간 수분, 혹은 매칭을 통한 ‘열린 혁신의 길’이 적절
 - －생태계는 필요조건인 일정정도의 생산성을 확보했다면 강건성, 그리고

무엇보다 혁신성을 진화의 원천으로 지속적으로 개발해야 성장과 진화가 가능(혁신성>강건성>생산성>0) (Kim · Song · Rhee, 2010)

—강건성은 초기에 생산성과 상관관계를 가지지만 일정수준이 지나면 일정해지는 특성이 있는 반면, 혁신성은 초기에 상관관계가 약하나 장기적으로는 생산성을 높이는 특성을 가지는 것으로 나타남

○ 따라서 기술창업 생태계 지원은 예비창업자와 창업초기기업의 역량을 키우는 측면에서 벗어나 생태계 전반의 크기를 키울 수 있는 측면, 그리고 기술 및 틈새시장 개발 기회 확대 측면을 주요한 방향으로 고려

—생산성 측면에서는 이미 충분한 기술창업정책이 시행 중이기 때문에 새로운 정책을 만들기 이전에 기존 기술창업관련 정책을 성장단계에 따라 체계화함으로써 보다 효율적으로 지원하는 방안이 바람직

—강건성 측면에서는 기술창업의 문턱을 낮추어 창업자의 수를 늘이는 것이 관건이며, 지자체 수준에서 이에 대한 현실적인 방안은 창업 거점을 통해 예비창업자에게 가용한 자원 및 정책수단에 대한 정보 제공의 원활화와 동기부여를 위한 리더십 교육의 활성화

—혁신성 측면에서는 기술수준, 규모, 경험 수준을 달리하는 연구기관, 기업 간의 매칭을 확대함으로써 기술을 개발하는 혁신역량과 이를 상품화할 수 있는 시장역량이 결합될 수 있는 기회를 늘리는 방향이 필요

○ 이에 따라 다음과 같이 기술창업 생태계 확립 방향을 설정

—생산성 : 기술창업정책의 체계화를 통한 순차적 지원체계 수립

—강건성 : 기술창업거점을 중심으로 하는 정보전달 및 교육체계 강화

—혁신성 : 다양한 기술창업주체 간 혁신역량과 시장역량의 연계 확대

3. 기술창업 생태계 확립 정책제언

○ 기술창업 전반에 걸친 정책을 새로이 짜는 구상이라기보다는 기존의 정책

프레임에서 앞으로 추구해야 할 방향을 반영한 사업을 위주로 정책제언

1) 기술창업정책의 체계화를 통한 순차적 지원체계 수립

- 새로운 기술창업 정책의 시행보다는 현재 시행 중인 기술창업 정책을 기술 창업 단계별로 적절하게 활용할 수 있도록 하는 가용정책 체계화 추진
 - 중앙정부와 서울시의 자체 기술창업정책은 기능상 상호보완적인 측면이 있으며 다수의 중앙정부 정책기관이 서울에 입지하고 있어 기술창업정책 간 시너지 효과의 잠재력이 풍부
 - 따라서 현재 중앙정부와 서울시 간에 분리되어 추진되고 있는 기술창업 정책을 기술창업단계에 따라 창업예비자 창업지원(기술개발·창업준비), 창업기업 지원(창업보육), 창업기업 시장안착 지원(기업성장·사후관리) 등 세 가지로 통합 혹은 연계하여 운영하는 방안 추진
 - 초기에는 서울시가 주축이 되어 단계별 기술창업 지원정책의 체계를 정립하고 이에 따라 정책정보 공유나 사업 지원 시 보조 등의 사업을 추진하며 점차 시설 공동사용이나 중앙정부-서울시 공동사업 등으로 확장
- 순차적인 지원체계가 정립된 이후에는 해당 체계를 통해 실제 우수한 기술창업기업을 육성하는 주요 방안으로 기술창업단계별 실적 누적제 도입
 - 현재도 일부 시행 중인 방식으로 창업 단계별로 성과평가를 통해 우수한 실적을 보인 기술창업기업을 대상으로 그다음 단계인 기술창업지원사업 지원 평가 시 실적에 따른 가산점을 부여하는 방식

2) 기술창업거점을 중심으로 하는 정보전달 및 교육 체계 강화

- 기술창업 지원 정보제공에서 단일 채널을 구축하는 대신 기술창업의 거점을 중심으로 다양한 채널을 사용하는 시스템을 구축
 - 기존의 원스톱 서비스 구축 정책은 단일 채널을 통한 정부주도의 서비스 제공 방식을 전제하고 있으나, 실제 예비창업자와 기술창업기업은 주요

정보를 인터넷을 통해 얻고 있으며 창업동아리/모임 혹은 창업박람회와 같은 소셜 채널을 통한 정보습득이 높게 나타남

—때문에 기술창업 지원 정보를 체계화하여 제공하는 방식 못지않게 민간 부문에서 이런 정보가 전달될 수 있는 채널을 병행해서 확보하는 것이 정보확산에 효과적

—실질적으로는 서울시 창업센터가 기술창업 지원 창구를 운영하는 방식에서 확장하여 창업센터를 거점으로 하는 창업동아리 및 온라인 카페, 기술창업 기업 교류회 등의 소규모 정보 모임 운영 확대가 바람직

○교육 측면에서는 창업의 동기를 부여하여 예비창업자들이 실제 창업을 결심하게 하는 데 도움이 되는 창업 리더십 교육 확대 및 강화가 필요

—예비창업자들은 기회나 능력에 대한 우려보다도 창업에 대한 공포 때문에 창업에 부정적인 경향이 있는 것으로 나타나는데, 창업에 대한 기대와 성공한 기업가 사례가 이를 넘어설 수 있는 주요 동기부여로 부각

—때문에 현재 주류인 실무위주의 창업교육과 더불어 창업을 결단하고 준비할 수 있도록 하는 리더십교육이 필요하며, 해당 교육의 내용은 창업의 장단점을 성공 및 실패 기업의 주요 사례를 통해 접근하는 방식이 유효할 것으로 판단

○다양한 채널을 통한 기술창업교육을 위해서는 교육의 주체와 방식에서도 서울시뿐만 아니라 다양한 민간 창업교육기관과 공동의 교육체계를 조성하는 것이 바람직

—예비창업자의 주류는 학생이 많기 때문에 서울시 기관을 통한 홍보·교육 이외에도 일반 대학에서 정규교과목으로의 편성을 지원한다면 보다 효과적인 기술창업교육의 활성화와 예비창업자 육성이 가능

—반대로 서울시에서 제공하는 기술창업교육도 교육을 제공하는 창업센터 인근의 대학 등을 대상으로 공동 학점제나 교육이수 인정 제도를 시행한다면 교육의 활용도도 높아지고 향후 기술창업의 거점으로 예비창업자

들을 이끄는 부가적인 성과도 거둘 수 있음

- 이외에도 현재 리더십교육을 제공하는 민간 기관 및 단체와도 창업센터 혹은 지역 수준에서 공동의 교육 프로그램을 운영함으로써 교육이 창업으로 이어지는 선순환 구조를 마련하도록 노력

3) 다양한 기술창업주체 간 혁신역량과 시장역량의 연계 확대

- 기술창업에 대한 정책적 지원은 기술창업자와 정책지원자 간의 경험과 자원의 불균형이라는 태생적인 어려움을 가지고 있으며, 최근 이를 극복하기 위한 방안으로 예비·초기창업자와 선도기업 연계가 민간 중심으로 시작
 - 기술창업을 이미 경험하고 네트워킹과 시장 파워를 갖춘 선도기업이 기술은 있으나 이와 같은 시장역량이 부족한 예비·초기창업자와 매칭하여 상호보완적인 관계를 발전시키는 방식
 - 전문가적 컨설팅이 아닌 창업에서 운영까지의 경험을 통한 멘토링을 제공하는 방식에서 엔젤로서 창업자에게 초기 투자를 제공하는 사례, 그리고 기업 대 기업이 아니라 청년 창업자와 노년 경영자가 공동으로 참여하는 방식까지 다양한 스펙트럼이 존재
 - 서울시는 예비·초기창업자와 선도기업을 연계시켜 주는 조정자의 입장에서 멘토링과 매칭을 지원하는 연계 프로그램을 시행하여 기술창업 혁신 생태계를 확장하는 방안을 구체화하는 것이 가능하며, 이 역시 창업센터 등의 지역거점을 통해 지역적으로 조직하는 것이 한 방법
- 기술창업에서 가장 요긴한 정책은 기술개발과 사업화에 필요한 자금이며, 창업보육센터와 투자기능을 결합하는 것은 이러한 자금조달 기능을 혁신 생태계 내에서 조직하는 한 방안
 - 대부분의 기술창업기업은 자체 자금을 통해 독립적으로 기술을 개발하고 있으며 엔젤과 벤처투자의 비중은 R&D과제를 통한 기술개발자금보다도 낮은 실정으로 자금조달에서 기술개발로의 투자가 미흡한 실정

- 창업보육센터는 공간저가임대, 장비공동활용을 위주로 하는 1세대에서 컨설팅을 제공하는 2세대, 그리고 다시 투자와 시장진출을 돕는 3세대 플랫폼으로 진화 중
- 창업보육센터에 엔젤 및 벤처투자업체 등과의 공동입주를 추진하고 서울시 차원에서도 신성장동력 투자펀드 등의 지원 창구를 같이 둔다면 입주기업과 투자자 간에 밀접한 상호작용을 통한 신뢰구축으로 투자기회를 높이는 긍정적인 효과를 거두는 것이 가능
- 서울시 중소규모 대학에 잠재된 혁신역량을 시장역량과 연결하여 기술개발과 창업을 촉진한다는 취지로 서울대학연합 기술지주회사 설립을 고려
 - 서울시 소재 중소규모 대학이 공동으로 기술지주회사를 설립하여 자체적으로 기술지주회사 운영이 어려운 중소규모 대학에서 개발된 기술을 사업화하는 방안을 마련
 - 서울시의 산학연을 담당하는 서울기술혁신센터, 지식재산지원을 담당하는 서울지식재산센터와 협력적인 관계를 유지하면서 현재 서울대, 한양대 등 자체적으로 기술지주회사를 운영하고 있는 학교들의 허브 역할을 담당하는 방안을 고려