

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의 특성분석

An Analysis on the Characteristics of Incubator Organization Ventures and Independent Ventures

김서균(S.K. Kim) 기술평가팀 선임연구원
박범수(B.S. Park) 기술평가팀 연구원
오경석(K.S. Oh) 기술평가팀 연구원

정보통신 연구개발 사업인 우수신기술 지정·지원사업에 참여한 벤처기업 중 초기단계 벤처기업 75개사를 대상으로 대기업 및 중소기업으로부터 spin-off한 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업으로 분류하여 업종 및 벤처확인 유형별 특성, 재무 및 조직현황 특성, 최고경영자 특성, 기술개발 특성, 해외진출 특성을 분석하여 두 그룹간의 차이점 및 공통점을 파악한 후 향후 벤처기업의 나아갈 방향에 대해 제시해 보았다.

I. 서론

IT 분야의 폭발적 증가세와 더불어 IMF 이후 정보통신 벤처기업에 대한 창업은 개인창업 뿐만 아니라 대기업 및 중소기업 창업, 연구소 창업, 대학실험실 창업 등 다양한 형태로 창업이 폭발적으로 이루어졌다.

특히 대기업 및 중소기업으로부터 창업한 기업형 벤처와 연구소를 중심으로 한 연구소 벤처기업들의 창업이 두드러졌다. 이러한 이유는 무엇보다도 IT 분야의 창업은 기술력이 뒷받침되어야 하는데, 이전 조직에서 지속적인 연구개발의 경험을 바탕으로 창업을 하는 경우가 많기 때문이다. 또한 이러한 배태조직(incubator organization)¹⁾으로 부터의 창업이

증가한 이유는 무엇보다도 시장에 출시한 제품이나 기술들이 이전 조직에서 지속적으로 개발, 연구한 분야들이기 때문에 상대적으로 개인 창업형 벤처기업보다 time to market이 쉽고, 또한 이전 조직으로부터 기술 및 각종 정보, 자금 등을 쉽게 획득할 수 있기 때문에 개인창업 벤처기업보다 창업의 열기가 높은 것으로 나타났다.

한국의 경우, 벤처기업 창업자는 중소기업을 배태조직으로 하는 경우가 가장 많고, 대기업이 그 다음으로 많으며, 선진국과 달리 대학이나 연구소를 배태조직으로 하는 벤처창업의 비율은 상대적으로 낮은 편이다. 중소기업과 대기를 배태조직으로 하는 창업기업들은 기존의 기업조직을 떠나 독자적으로 창업을 모색하는 경우로서 기업을 배태조직으로 하는 벤처의 비중이 개인창업 벤처보다 많은 것으로 조사되었다[1].

따라서 본 연구에서는 정부에서 벤처기업 육성을 위해 지원하고 있는 사업 중 우수신기술 지정·지원

1) 배태조직이라는 용어는 Cooper(1985)가 처음 사용한 것으로서 벤처기업을 창업하기 이전에 일하였던 장소를 지칭하는데, 본 고에서는 연구소 창업을 제외하고 대기업 및 중소기업으로부터 창업한 벤처기업을 배태조직 벤처기업이라 지칭함.

사업에 참여한 벤처기업 75개 기업을 대상으로 (2000년부터 2002년 지원사업 참여업체) 대기업 및 중소기업으로부터 spin-off한 배태조직 벤처기업과 개인 스스로 창업한 개인창업 벤처기업으로 분류하고 이들의 차이점과 공통점, 특성을 분석하여 초기 단계 벤처기업의 발전 방향에 대해 모색해 보았다.

II. 배태조직 벤처에 대한 기존 연구

벤처기업의 분석에서 모기업이 지원하는 신생 벤처기업과 독립 창업하여 새로 시작하는 개인기업은 자원을 획득하고, 네트워크를 활용하는 능력이 상당히 차이가 있어 초기 단계에서의 전략적 상이성과 기업성과에서는 많은 차이를 가져올 것이라고 판단된다. 배태조직이라는 용어는 Cooper가 처음 사용한 것으로 벤처기업을 창업하기 전에 일했던 장소(the place where entrepreneurs work before they start their own firms)를 지칭하는 것이다[2]. 또한 Zahra는 벤처기업의 배태조직은 자원원천의 차이를 가져오는 중요한 요인임을 강조했다. 이는 배태조직 벤처기업의 경우 내부자원 동원, 독점적인 지식, 마케팅 능력 등을 강조하는 반면에 개인창업 벤처기업은 외부자원원천, 브랜드를 더 강조한다는 차이를 보여 주었고, 또한 기술선택전략에 있어서도 배태조직 벤처와 개인벤처는 여러 측면에서 차이를 보여준다. 개인벤처는 배태조직 벤처에 비해 내부적인 연구개발 활동을 강조할 가능성이 높고, 기술을 외부에서 조달하지 않는 경향이 있는 것으로 조사되었다. 이에 비해 배태조직 벤처는 모기업이 기술적으로 잘 알려져 있는 경우, 모기업과 기술에 기초한 전략적인 제휴를 할 수 있으며 상호 기술개발 의존도를 증대시킬 수 있다[3].

그리고 배태조직 벤처는 개인벤처보다 연구개발 활동에서 더 많은 지출을 할 수 있다. 이는 배태조직의 경우, 연구개발에 필요한 현금뿐만 아니라 시설 및 장비를 독자적 또는 모기업으로부터 조달이 가능하고 또한 개발된 제품에 대한 판로가 어느 정도 확정되어 있기 때문에 연구개발에 필요한 모든 활동을

집중적으로 지원할 수 있다. 상대적으로 개인벤처는 연구개발에 필요한 외부자금 조달의 어려움이나, 연구개발실패에 대한 후속조치 부족으로 인해 연구개발 지출에 있어 보수적으로 운영할 수밖에 없다[5].

배태조직 벤처와 개인창업 벤처간의 기업성과 차이에 미치는 결과는 상반되는 경우가 많이 있는데 (Shrader and Simon, Sandberg(1975)), 개인창업 벤처가 배태조직 벤처보다 기업성과가 좋다는 몇 가지 요인들은 첫째 개인창업 벤처의 소유자는 배태조직 벤처보다 큰 위험을 감수하려는 동기를 가진다고 보았다. 이는 개인창업 벤처의 소유자의 보상은 그 기업의 시장성과와 직접 관련되어 있기 때문이고, 둘째 개인창업 벤처의 소유자는 분명한 목표 설정을 통해 제한된 자원을 보다 효과적으로 사용한다. 반대로 배태조직 벤처의 성과가 더 좋다는 이유는 모기업을 통해 마케팅, 생산에 대한 접근 기회, 기존 공정 및 특허에서 얻는 이득, 기존 네트워크 활용 및 자금조달 용이성 등으로 인해 개인창업 벤처기업보다 나은 성과를 올린다는 견해도 있다[4],[5].

III. 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업 특성

정부에서 벤처기업을 육성하기 위해 지원하는 각종 기술개발 자금 중 2000년부터 2002년까지 우수 신기술 지정·지원사업²⁾에 참여한 벤처기업을 대상으로 조사한 결과 대기업 및 중소기업을 모태로 한 벤처기업(배태조직 벤처기업)은 37개사였고, 개인창업으로 출발한 벤처기업은 38개사인 것으로 조사되었다.

1. 업종별 및 벤처확인 유형 특성

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의 업종

2) 우수신기술사업은 우수한 기술이나 아이디어를 갖고 있으면서도 자금력 등이 부족하여 사업화를 못하는 개인 및 중소기업에 시제품 개발비 지원에서부터 제품전시 및 홍보활동지원, 기술지도 및 정보제공 등을 지원하는 사업임.

<표 1> 업종별/벤처유형별 특성

	배태조직 벤처기업	개인창업 벤처기업
업종별 현황(업체 수, %)		
소프트웨어	17(45.9)	25(65.8)
게임 및 멀티미디어	2(5.4)	1(2.6)
정보기기	4(10.8)	3(7.9)
무선통신	6(16.2)	3(7.9)
유선통신	1(2.7)	2(5.3)
방송기기	1(2.7)	1(2.6)
부 품	2(5.4)	2(5.3)
기 타	2(5.4)	1(2.6)
합 계	37(100)	38(100)
벤처확인 유형(업체 수, %)		
VC 투자 벤처기업	6(16.2)	6(15.8)
R&D 투자 벤처기업	1(2.7)	2(5.3)
특허 신기술 벤처기업	0(0)	3(7.9)
기술평가 벤처기업	24(64.9)	23(60.5)
벤처 미확인 기업	6(16.2)	4(10.5)

별 현황과 벤처확인 유형을 살펴보면 <표 1>과 같다. 우선 벤처업종별로 살펴보면, 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 소프트웨어 업종이 각각 45.9%, 65.8%로 가장 많은 것으로 조사되었고, 다음으로 무선통신 벤처기업이 가장 많은 것으로 나타났다. 이처럼 소프트웨어 벤처기업이 가장 많은 이유는 무엇보다도 소프트웨어는 각종 IT 분야에 응용 가능한 분야가 많고, 상대적으로 타 분야보다 창업을 하는데 어려움이 덜하기 때문으로 판단된다. 또한 정부차원에서도 고부가가치 산업인 SW 벤처기업에 대한 각종 육성책을 통해 창업을 독려했던 이유도 있다. 또한 벤처확인 유형별로 살펴보면, 배태조직 및 개인창업 모두 기술평가를 통해 벤처기업 확인을 받은 기업이 64.9%, 60.5%로 가장 많은 것으로 조사되었다.

이처럼 기술평가를 통해 벤처기업으로 확인받은 기업이 높은 비중을 차지한 것은 우수신기술사업 자체가 기술력을 우선으로 하고 있고, 현재 개발하고 있는 기술이나 제품을 토대로 기술평가를 획득할 수 있기 때문에 초기단계 벤처기업들이 많이 채택하고 있는 것으로 분석된다. 배태조직과 개인창업 벤처기업 모두 업종별이나 벤처유형에서 큰 차이가 없고, 전반적으로 대동소이한 것으로 조사되었다.

<표 2> 재무 및 조직현황 특성

	배태조직 벤처기업	개인창업 벤처기업
재무현황		
자본금 평균	1,440백만 원	644백만 원
부채 평균	1,016백만 원	813백만 원
매출액 평균	1,738백만 원	688백만 원
R&D 비용평균	494백만 원	447백만 원
당기순이익평균	-92백만 원	-180백만 원
종업원 수 평균	22.7명	17.8명
창업년도 평균	2년 4개월	2년 6개월
제품 수 평균	4.3개	3.6개

2. 재무 및 조직 현황 특성

<표 2>에서는 배태조직 및 개인창업 벤처기업의 재무 및 조직현황 특성을 보여주고 있다. 우선 자본금 규모에서는 배태조직 벤처기업이 평균 1,440백만 원, 매출액은 평균 1,738백만 원으로 개인창업 벤처기업의 자본금(644백만 원), 매출액(688백만 원)의 약 2배가 넘는 것으로 나타났다. 부채규모에서는 배태조직 및 개인창업 벤처기업이 각각 1,016백만 원, 813백만 원 정도이고, R&D 투자비용은 평균 494백만 원, 447백만 원 정도로 금액상에서는 다소 차이는 나지만, 전반적으로 비슷한 규모를 보여주었다.

그리고 기업업력을 살펴보면 배태조직 및 개인창업 벤처기업이 각각 28개월, 30개월 정도로 두 그룹 모두 초기 단계의 벤처기업임을 알 수 있고, 종업원 규모에서는 22.7명, 17.8명으로 배태조직 벤처기업이 평균 5명 정도 많은 것으로 조사되었다.

배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 자본금이나 매출액 규모면에서 약 2배 정도 높은 이유는 배태조직 벤처기업의 경우, 창업자금 조달에서 개인자금 뿐만 아니라 이전 기업인 대기업이나 중소기업의 투자자금을 받았기 때문에 주로 개인자금만을 가지고 창업한 개인창업 벤처기업 보다 자본금 규모가 컸던 것으로 파악된다.

또한 매출액에서도 배태조직 벤처기업은 수요처가 확실한 이전기업을 통해 일정 정도의 지속적인 매출처를 확보한 반면, 개인창업 벤처기업은 아직

확실한 매출처가 없는 상태가 많기 때문에 상대적으로 개인창업 벤처기업의 매출규모가 적은 것으로 조사되었다. 그러나 R&D 투자비용에 있어서는 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업이 각각 494백만 원, 447백만 원으로 비슷한 규모의 연구개발 비용을 지출한 것으로 나타났으나, 매출액 대비 R&D 투자비용을 보면 개인창업 벤처기업의 배태조직 벤처기업보다 높은 것으로 나타났다. 이는 기존 연구에서 나타난 것과는 상반된 것으로 조사되었다[4].

또한 당기순이익 규모에서는 두 그룹 모두 적자를 보여주었고, 개인창업 벤처기업이 배태조직 벤처기업보다 두 배나 많은 적자를 기록하고 있으며, 배태조직 역시 약 92백만 원 적자를 기록한 것으로 조사되었다. 두 그룹 모두 당기순이익이 적자인 것은 아직 업력 면에서나 제품의 시장성 면에서 초기 단계이기 때문이고, 대부분의 이익은 연구개발 비용 및 마케팅 활동을 위한 영업비용의 과다로 인해 현 시점에서는 적자가 이어지고 있지만, 제품이나 기업이 시장성장 단계로 접어들면 이러한 적자는 점차 감소할 것으로 판단된다.

3. CEO 특성

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의 최고경영자 특성을 살펴보면 <표 3>에 나타나 있다. 일반적으로 벤처기업이라고 하면, 상당수의 최고경영자들이 젊은층이고, 특히 인터넷과 같은 닷컴 기업의 경우 20대와 30대가 주축을 이루고 있지만, 우수 신기술 참여 벤처기업의 경우 배태조직 및 개인창업 벤처기업의 최고경영자는 40대 초반으로 타 분야 벤처기업의 경영자들보다 상대적으로 연령층이 높은 것으로 조사되었다. 이러한 이유는 대부분의 창업자들이 이전 조직에서 연구개발이나 기술직 또는 타 업종에서 오랜 경험을 바탕으로 기술을 습득한 후, 창업한 경우가 많기 때문에 최고경영자의 연령층이 높은 것으로 나타났다.

또한 최고경영자의 학력을 살펴 보면, 배태조직 벤처 및 개인창업 벤처기업 모두 석·박사 출신의 경

<표 3> 최고경영자 특성

	배태조직 벤처기업	개인창업 벤처기업
CEO 평균 연령	41.2세	40.3세
CEO 학력		
전문대졸	0(0%)	1(2.6%)
대졸	14(37.8%)	11(28.9%)
석사/박사	23(62.2%)	26(68.4%)
CEO 전공		
공학계열	29(78.4%)	30(78.9%)
비공학계열	8(21.6%)	8(21.1%)
현 CEO 형태		
대주주 (비창업 대주주)	3(8.1%)	7(18.4%)
전문경영인	3(8.1%)	3(7.9%)
창업자	31(83.8%)	28(73.7%)

영자가 각각 62.2%, 68.4%를 차지하여 상당수가 고학력 경영자인 것으로 조사되었고, 전공을 살펴보면 다수의 최고경영자가 공학계열 출신으로 관련 분야의 기술적 배경을 확보하고 있는 것으로 조사되었다. 배태조직 벤처기업의 경우 상당수가 연구개발직 업무를 수행했기 때문에 학력이나 전공의 관련성이 높은 것으로 나타났고, 개인창업 벤처기업에서도 예상외로 학력이나 전공의 연관성이 상당히 높은 것으로 조사되었다.

그리고 현재 최고경영자의 상황을 살펴보면, 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 창업자가 현재 최고경영자인 경우가 각각 83.9%, 73.7%로 가장 많은 것으로 조사되었다. 아직까지 벤처기업의 업력이 짧기 때문에 창업자 위주의 경영시스템이 구성되어 있고, 기업 업력이 높아짐에 따라 점차 전문경영인의 비중이 높아질 것으로 예상된다.

4. 기술개발 특성

<표 4>에 제시된 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의 기술개발 특성을 살펴보면, R&D 인력수에서는 배태조직 벤처기업이 평균 14.9명으로 10명인 개인창업 벤처기업보다 연구개발 인력 수가 상당히 높은 것을 알 수 있다. 또한 고학력 연구개발

<표 4> 기술개발 특성

	배태조직 벤처기업	개인창업 벤처기업
R&D 인력 평균 수	14.9명(40.4%)	10명(26.3%)
R&D 인력 석박사 비중	7.2명(48.3%)	5.3명(53%)
주요 기술 확보 방법		
자체 연구개발	51.4%	42.1%
외부 공동개발	48.6%	57.9%
자사 기술력 수준		
세계 유일 또는 동일 수준	40.5%	50%
국내 최고 또는 동일 수준	59.5%	50%
주요 기술협력 대상기관(복수응답)		
대학	48.6%	60.5%
민간기업	45.9%	57.9%
산업재산권 현황		
국내 특허등록/출원	6.2개	4.2개
국외 특허등록/출원	4.3개	3.6개
프로그램 등록	2.9개	4.4개
실용신안 등록/출원	2.2개	9.6개

인력비중에서도 배태조직 벤처기업이 연구개발 인력의 절반에 해당하는 48.3%가 석·박사 인력으로 구성되어 있고, 개인창업 벤처기업도 53%를 차지해 전반적으로 연구개발 인력의 고학력 비중이 높음으로 조사되었다. 이는 배태조직 벤처기업이나 개인창업 벤처기업의 출발이 단순한 비즈니스 모델을 통한 수익창출이 아닌 기술력을 바탕으로 창업한 경우가 많기 때문에 타 분야의 벤처기업보다 연구개발의 고학력 비중이 높음으로 조사되었다.

주요 기술 확보 방법에서도 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 자체 연구개발 하는 비중이 51.4%로 개인창업 벤처기업 42.1%보다 높음으로 나타났으며, 외부와 공동연구 개발하는 비중은 개인창업 벤처기업이 57.9%로 배태조직 벤처기업 48.6%보다 높게 나타난 것으로 조사되었다.

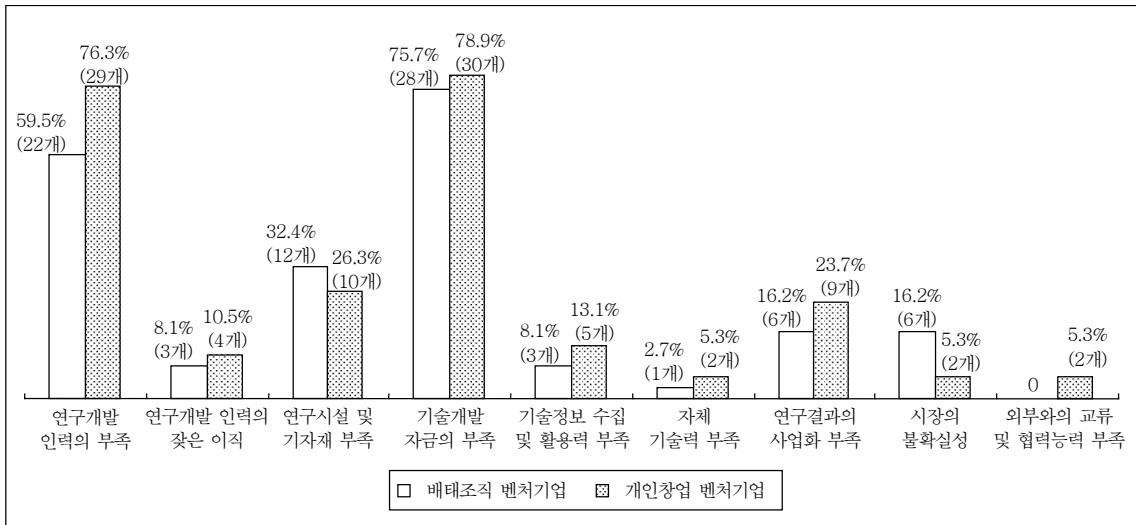
자사 기술력 수준 상태에서는 배태조직 벤처기업은 세계 유일 또는 동일 수준으로 응답한 경우가 약 40.5%이고 개인창업 벤처기업의 경우 50%로 나타나, 개인창업 벤처기업이 스스로의 기술력을 더 높게 평가하고 있는 것으로 조사되었다.

주요 기술협력 대상기관을 살펴보면, 배태조직 벤처기업은 대학과의 기술협력은 약 48.6%이고 민간기업과의 기술협력은 45.9%가 기술관련 전략적 제휴를 맺고 있는 것으로 조사되었고, 개인창업 벤처기업은 대학과의 기술협력은 60.5%, 민간기업과는 57.9%가 기술협력을 하고 있는 것으로 조사되었다. 이처럼 개인창업 벤처기업이 배태조직 벤처기업보다 외부기관과의 기술협력의 비중이 높음은 기술개발에 관한 자원 확보를 여러 채널을 통해 획득하려는 경향이 강하기 때문이다.

또한 산업재산권 현황을 살펴보면, 국내외 특허 등록 및 출원에서는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 훨씬 더 많은 특허권을 보유하고 있는 것으로 조사되었고, 상대적으로 프로그램 등록이나 실용신안권 측면에서는 개인창업 벤처기업이 배태조직 벤처기업보다 월등히 많은 지적재산권을 확보하고 있는 것으로 조사되었다. 이는 특허권의 경우 상대적으로 시간 및 비용측면에서 과다하게 투자되기 때문에 규모에서나 기술개발 활동면에서 앞서고 있는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 많은 지적재산권(특허권)을 확보하고 있는 것을 알 수 있다. 그리고 배태조직은 창업이전 조직에서부터 기술과 관련된 권리 행사를 미리 준비한 경우가 많기 때문에 상대적으로 권리행사를 준비하지 못한 개인창업 벤처기업보다 능동적인 활동을 하고 있는 것으로 파악된다.

그리고 (그림 1)에 제시된 것처럼 기술개발시 주요 발생 애로요인을 살펴보면, 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 기술개발 자금의 부족이 각각 75.7%, 78.9%로 가장 큰 애로요인인 것으로 조사되었다. 그 다음 애로요인으로는 연구개발 인력의 부족으로 인해 기술개발 장애가 발생한다고 조사되었다. 이러한 기술개발 자금이나 연구개발 인력의 문제는 특히 벤처기업 모두에게 있어서 가장 큰 문제로 초기 단계의 벤처기업이 계속기업(going-concern)으로 가기 위해서는 자금과 인력문제는 반드시 해결해야 할 과제인 것으로 보인다.

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의 기술



(그림 1) 기술개발시 주요 애로요인(복수응답)

개발 애로요인의 가장 큰 차이점은 연구결과
의 사업화 부족으로 개인창업 벤처기업의 경우 23.7%가
애로점으로 제시된 반면, 배태조직 벤처기업은 16.2%
만이 문제점으로 제시되었다. 이는 배태조직의 경우
창업이전 조직에서부터 해당 분야의 기술에 관한 지
속적 검증은 토대로 사업화 가능성이 높은 반면, 개인
창업 벤처기업의 경우 연구결과에 대한 사업화 검증
이 특별히 없었으므로 상대적으로 연구결과
의 사업화 부족에 대한 인식의 차이를 보여준 것으로
판단된다.

또한 배태조직 벤처기업은 연구결과물인 제품
이나 기술을 바로 사업화할 수 있는 매출처가 일정
정도 확보되어 있는 반면, 개인창업 벤처기업은 우수
한 결과물이라고 할지라도 시장에서 바로 수용하지
못하면, 사장되는 경우가 많기 때문에 연구결과
의 사업화 부족에서 차이를 보여주고 있는 것으로
판단된다.

5. 해외진출에 관한 특성

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업의
해외진출 특성을 살펴보면 <표 5>와 같다. 배태조직
벤처기업의 경우 54.1%에 해당하는 20개사만이
해외진출의 경험이 있는 것으로 조사되었고,
개인창업 벤처기업의 경우 역시 44.7%인 17개사
만이 해외진출

<표 5> 해외진출 특성

	배태조직 벤처기업	개인창업 벤처기업
해외진출 유무		
있음	20개사(54.1%)	17(44.7%)
없음	17개사(45.9%)	21(55.3%)
수출액 평균	19백만 원	34백만 원
매출액 대비 수출비중	1.1%	4.9%
해외진출 형태(복수응답)		
수출	11개사(29.7%)	15개사(39.5%)
해외사무소 설립	1개사(2.7%)	5개사(13.2%)
해외지사 설립	4개사(10.8%)	1개사(2.6%)
해외합작법인 설립	1개사(2.7%)	2개사(5.2%)
해외진출 지역(복수응답)		
미국	7개사(18.9%)	7개사(18.4%)
중국/일본	6개사(16.2%)	16개사(42.1%)
동남아시아	3개사(8.1%)	2개사(5.3%)
유럽	3개사(8.1%)	2개사(5.3%)

출 경험이 있는 것으로 조사되었다.

이처럼 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두
해외진출 경험이 적은 이유는 무엇보다도 짧은
업력에 기인한다고 볼 수 있다.

수출액 규모에서는 개인창업 벤처기업이 34
백만 원으로 배태조직 벤처기업의 19백만 원
보다 2배 이

상의 수출실적이 있는 것으로 나타나, 비록 해외진출 경험은 적지만, 수출규모 면에서는 배태조직 벤처기업보다 월등한 실적을 보여주었다. 매출액 대비 수출 비중도 배태조직 벤처기업의 경우 불과 1.1%에 불과하지만, 개인창업 벤처기업의 경우 4.9%로 수출비중 역시 월등히 앞선 것으로 조사되었다.

해외진출 형태를 살펴보면, 배태조직과 개인창업 벤처기업 모두 수출 형태로 해외진출 한 것이 각각 29.7%, 39.5%로 가장 많았으며, 다음으로는 개인창업 벤처기업이 해외사무소 설립(13.2%), 배태조직 벤처기업은 해외지사 설립(10.8%)이 가장 높은 비율을 보여주었다.

해외진출 지역에 있어서 배태조직 벤처기업은 미국이 18.9%로 가장 높았고, 개인창업 벤처기업은 중국 및 일본지역 진출이 42.1%로 가장 많이 진출한 것으로 조사되었다.

IV. 결론

대기업 및 중소기업으로 spin-off한 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업에 대한 업종 및 벤처화인 유형별 특성, 재무 및 조직현황 특성, CEO 특성, 기술개발 특성, 해외진출 특성에 관해 살펴보았다. 이러한 초기 단계의 벤처기업 특성을 종합하면 다음과 같다.

첫째, 업종 및 벤처유형 특성은 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업 모두 소프트웨어 벤처기업이 가장 많은 것으로 조사되었다. 이는 소프트웨어 업종은 각종 IT 분야에 응용하기가 상대적으로 용이하고, 또한 타 업종에 비해 창업자금이나 인력면에서 창업하기가 수월하고, 정부차원의 전폭적 육성책에 기인하기 때문인 것으로 판단된다. 또한 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 기술력을 바탕으로 창업한 기술 벤처기업이기 때문에 기술평가를 통해 벤처확인을 받은 기업이 가장 많은 것으로 나타났다.

둘째, 재무 및 조직현황 특성에서는 자본금이나 매출, 당기순이익 규모에서는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 2배 이상 규모가 컸으며,

R&D 투자에서는 비슷한 규모의 투자가 이루어진 것으로 조사되었다. 두 그룹 모두 기술개발 위주의 벤처기업이기 때문에 연구개발 투자에 있어서는 큰 차이를 보이지 않았지만, 배태조직 벤처기업은 창업 이전 조직을 통한 자금조달 및 확실한 매출처를 확보하고 있기 때문에 개인창업 벤처기업에 비해 규모가 큰 것으로 나타났다. 또한 업력에 있어서는 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 3년이 채 안되는 초기 기업인 것으로 나타났고, 종업원 수에 있어서는 개인창업 벤처기업 보다 배태조직 벤처기업이 많은 것으로 조사되었다.

셋째, 최고경영자 특성에서는 배태조직 벤처기업 및 개인창업 벤처기업 모두 타 분야 벤처기업보다 연령층이 높은 것(40대)으로 나타났고, 또한 석·박사 출신의 최고경영자 비율이 62.2%, 68.4%로 타 업종의 학력보다 높은 것으로 나타났다. 전공 역시 공학계열 출신으로 관련 분야의 기술적 배경을 확보하고 있는 것으로 조사되었다. 그리고 두 그룹 모두 창업자가 현재 최고경영자에 위치하고 있어 대부분 창업자 위주의 경영시스템을 갖추고 있으며, 이러한 비율은 점차 기업 업력이 높아짐에 따라 전문경영인 체제로 변화될 것으로 기대된다.

넷째, 기술개발 특성에서는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 연구개발 인력 수 측면에서는 월등히 많고, 연구개발비 투자액이나 개발인력의 학력 면에서는 비슷한 양상을 보여주었다. 그리고 주요 기술 확보 면에서는 배태조직 벤처기업이 자체 연구개발 활동 비중이 높은 것으로 나왔으며, 국내외 특허 등록 및 출원에서는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 많은 특허권을 보유하고 프로그램 등록이나 실용신안권에서는 개인창업 벤처기업이 높은 것으로 조사되었다. 이는 창업이전부터 지적재산권 확보에 대한 준비의 차이로 파악된다. 또한 기술개발 애로요인에서는 배태조직 및 개인창업 벤처기업 모두 기술개발 자금 부족 및 연구개발 인력부족을 가장 큰 애로요인으로 꼽았다.

다섯째, 해외진출 특성에서는 배태조직 벤처기업이 개인창업 벤처기업보다 해외진출 경험은 많았지

만, 수출액 규모나 매출액 대비 수출비중 모두 개인 창업 벤처기업이 월등히 나은 실적을 보여주었다. 또한 배태조직 벤처기업은 미국이 주 수출대상지역 이었고, 개인창업 벤처기업은 중국 및 일본지역이 주 수출대상인 것으로 조사되었다.

배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처기업은 여러 부문에서 차이점과 공통점이 있는 것으로 조사되었다. 하지만 치열한 IT 시장에서 생존하기 위해서는 무엇보다도 시장에 적합한 기술이 개발되어야 한다. 또한 배태조직 벤처기업의 경우, 지나치게 이전 조직에 의존하다보면, 자생력 있는 판로개척이 어려워 단순히 이전 조직의 하청업체로 전락하는 경우가 많기 때문에 초기 단계를 벗어나게 되면 적극적인 마케팅 활동을 추구해야 할 것이고, 개인창업 벤처기업의 경우 자사가 소유하지 못한 각종 자원을 원활히 조달할 수 있도록 다양한 네트워크를 구축해야 할 것이다.

또한 이러한 배태조직 벤처기업과 개인창업 벤처 기업들이 치열한 IT 시장에서 살아남기 위해서는 현 정부의 기술개발 자금집행에 있어서 우수한 결과물에 대한 추가자금 지원체제와 개발된 기술의 사업화

를 위한 상용화 관련 지원정책 그리고 부족한 인력 조달을 위한 체계적이고 전문화된 IT 인력양성 확대가 필요할 것으로 보인다.

참고 문헌

- [1] 한국벤처연구소, 한·일 벤처기업 비교연구, 2001. 1.
- [2] A.C. Cooper, "The Role of Incubator Organization in the Founding of Growth-Oriented Firm," *Journal of Business Venturing* 1, 1985, pp. 75 - 86.
- [3] S.A. Zahra, "Technology Strategy and New Venture Performance: A Study of Corporate-Sponsored and Independent Biotechnology Venture," *Journal of Business Venturing* 11, 1996, pp. 289 - 321.
- [4] R.C. Shrader and M. Simon, "Corporate Versus Independent New Ventures: Resources, Strategy, and Performance Differences," *Journal of Business Venturing* 12, 1997, pp. 47 - 66.
- [5] 이병기, 벤처기업의 성장과 정책과제, 한국경제연구원, 2002. 2.
- [6] 남영호, 벤처기업의 배태조직 특성과 창업성공 가능성 분석, 정보통신학술연구과제, 1999. 3.
- [7] 중소기업청, 벤처기업 정밀실태조사, 2001. 8.