

연구과제 보고서

훈 련 자 인 적 사 항 훈 련 내 역	훈련과정	직무(특별정책과정)	훈련기관	Portland State University
	성 명	윤호근	파견연도	2022.7.
	훈련과제	청년창업 산학연계 지원프로그램에 대한 연구		
보고 주제 (제목)	스타트업의 자금 조달에 대한 연구			

I. 서론

1. 필요성

2023년 2월 현재 우리나라는 21세기 들어 처음으로 1년 이상 무역수지 적자를 기록하고 있으며, 이는 당분간 지속될 우려가 높다는 암울한 전망이 제시되고 있는 상황이다. 이런 상황에서 창업, 특히 기술에 기반한 청년들의 창업 활성화는 경제성장의 지속성을 강화하는 경제혁신 그리고 고용여건을 개선할 수 있는 하나의 돌파구로 작용할 수 있다.

그런데 창업을 성공하고 기업을 안정적으로 유지하기 위해서는 사람에 있어 혈액과 같은 자금의 조달이 매우 중요한 역할을 한다. 하지만 자금 조달에 있어 스타트업은 기존 기업보다 매우 열악한 위치에 있다. 그러므로 스타트업이 어떻게 성공적으로 자금을 조달할 수 있고 어떤 지원이 필요한지에 대한 연구는 의미가 크다.

2. 연구방법

미국을 포함한 유럽, 아시아 국가 중 창업에서 성과를 보이고 있는 국가들의 창업 기업에 대한 자금 지원 정책 및 사례를 살펴보면서 서울시에 적용할 수 있는 시사점을 찾아보고자 한다.

II. 스타트업의 자금 조달 중요성 및 영향

1. 자금 조달의 중요성

자금조달은 사업을 시작할 때나 사업계획의 실행, 고객 및 투자자 확보, 사업의 확장에 있어 핵심적인 역할을 한다. 사업을 시작하려면 다양한 비용을 충당하기 위한 초기 자본 투자가 필요하다. 여기에는 물리적 위치 확보, 장비 구매 또는 임대, 재고 또는 원자재 획득, 시장 조사 수행, 웹 사이트 개발, 직원 고용, 법률 및 관리 비용 충당이 포함될 수 있습니다. 파이낸싱은 이러한 필수 투자를 수행하고 비즈니스 기반을 구축하는 데 필요한 자금을 제공하는 것이다.

한 기업의 사업계획은 새로운 벤처의 목표, 전략 등 기업이 나아갈 방향 및 존재 이유에 대해서 설명할 수 있지만 이를 뒷받침하기 위해서는 자금 조달이 필수적이다. 이를 통해 기업가는 아이디어를 실행에 옮기고 자원을 적절하게 할당하며 마케팅, 운영 및 성장 전략을 구현할 수 있습니다. 적절한 자금 조달이 없으면 사업 계획은 서류로만 남을 우려가 있다.

기업의 현금 흐름은 특히 초기 단계에서 모든 비즈니스의 중요한 측면이다. 파이낸싱은 사업이 충분한 수익을 창출하기 시작할 때까지 운영 비용을 충당하기 위해 필요한 운전 자본을 제공함으로써 현금 흐름을 관리하는 데 도움을 준다. 이는 상당한 수익 흐름이 형성되기 전에도 공급업체, 직원 및 기타 간접비 지불과 같은 재정적 의무를 기업이 충족할 수 있도록 한다.

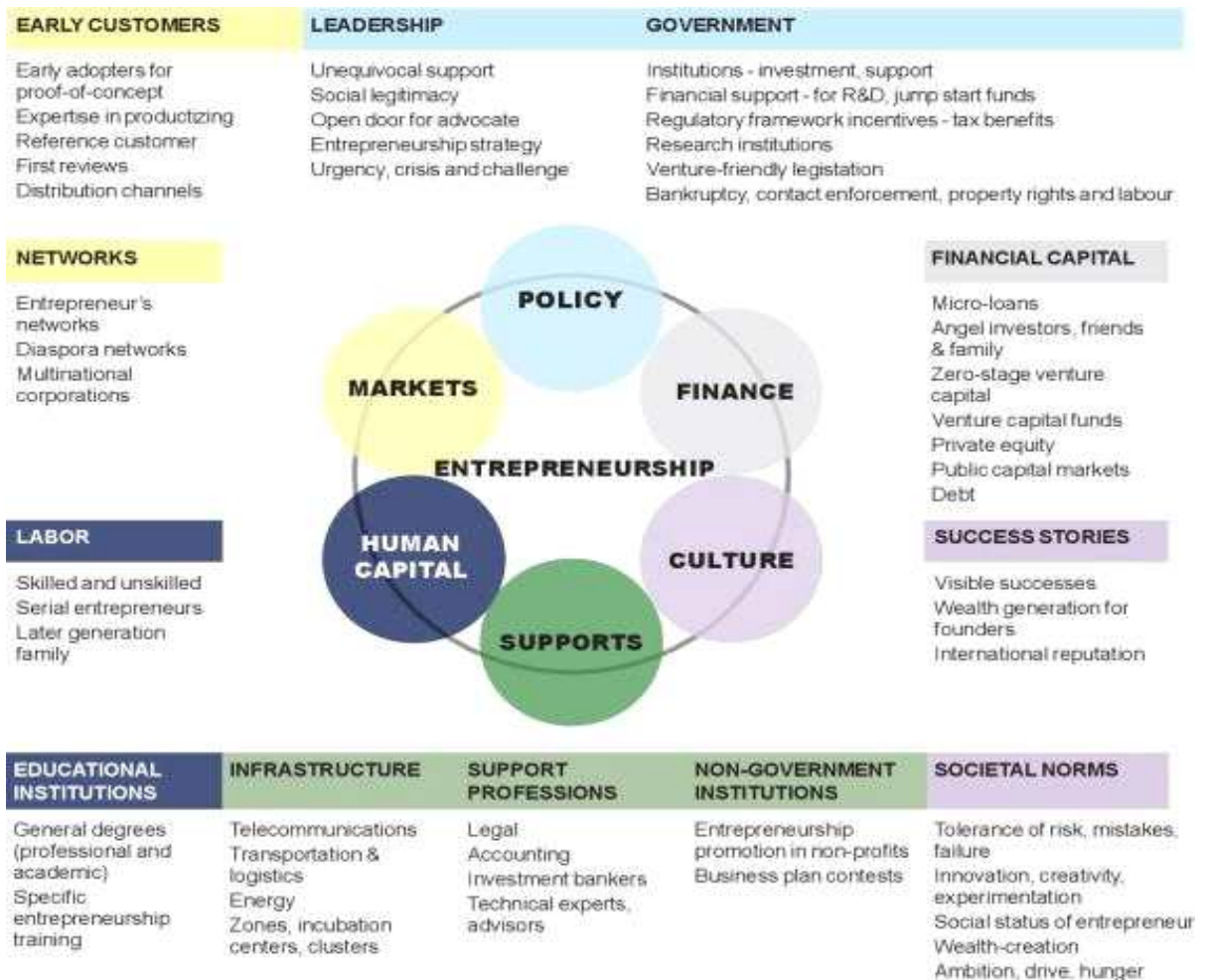
적절한 자금 조달은 벤처에 대한 비즈니스 소유자의 헌신과 진지함을 보여주는 지표로 작용하므로 고객 및 투자자에 대한 신뢰 구축 및 투자자 유치에 긍정적인 효과를 미친다. 잠재 고객, 공급업체 및 비즈니스 파트너 간에 신뢰를 구축하는 데 도움이 된다. 또한 사업이 미래에 외부 자금 조달을 모색하는 경우 탄탄한 재무 기반을 갖춘 자금력이 좋은 스타트업을 보유하면 투자자를 유치하거나 유리한 조건으로 대출을 받을 가능성이 높아진다.

마지막으로 사업을 시작하는 것은 본질적으로 위험을 수반하며 적절한 자

금 조달이 있으면 이러한 위험 중 일부를 완화하는 데 도움이 될 수 있다. 충분한 자본을 보유함으로써 기업가는 예상치 못한 비용, 수요 변동 또는 수익 창출 지연과 같은 예상치 못한 문제를 극복할 수 있다. 적절한 자금 조달은 기업가가 재정적 불안정에 대해 끊임없이 걱정하지 않고 비즈니스를 구축하고 성장시키는 데 집중할 수 있도록 하는 안전망을 제공하는 효과를 가져온다.

James Moore 교수는 성공적인 기업은 진공상태에서 스스로 탄생하지 않으며, 모든 종류의 자원을 필요로 한다고 주장하면서 창업생태계라는 단어를 처음 사용하면서 정책, 문화, 인적자원, 시장 등과 함께 창업자금 (finance)를 생태계 구성 요소로 포함시켰다.

< 창업생태계 이해도1) >

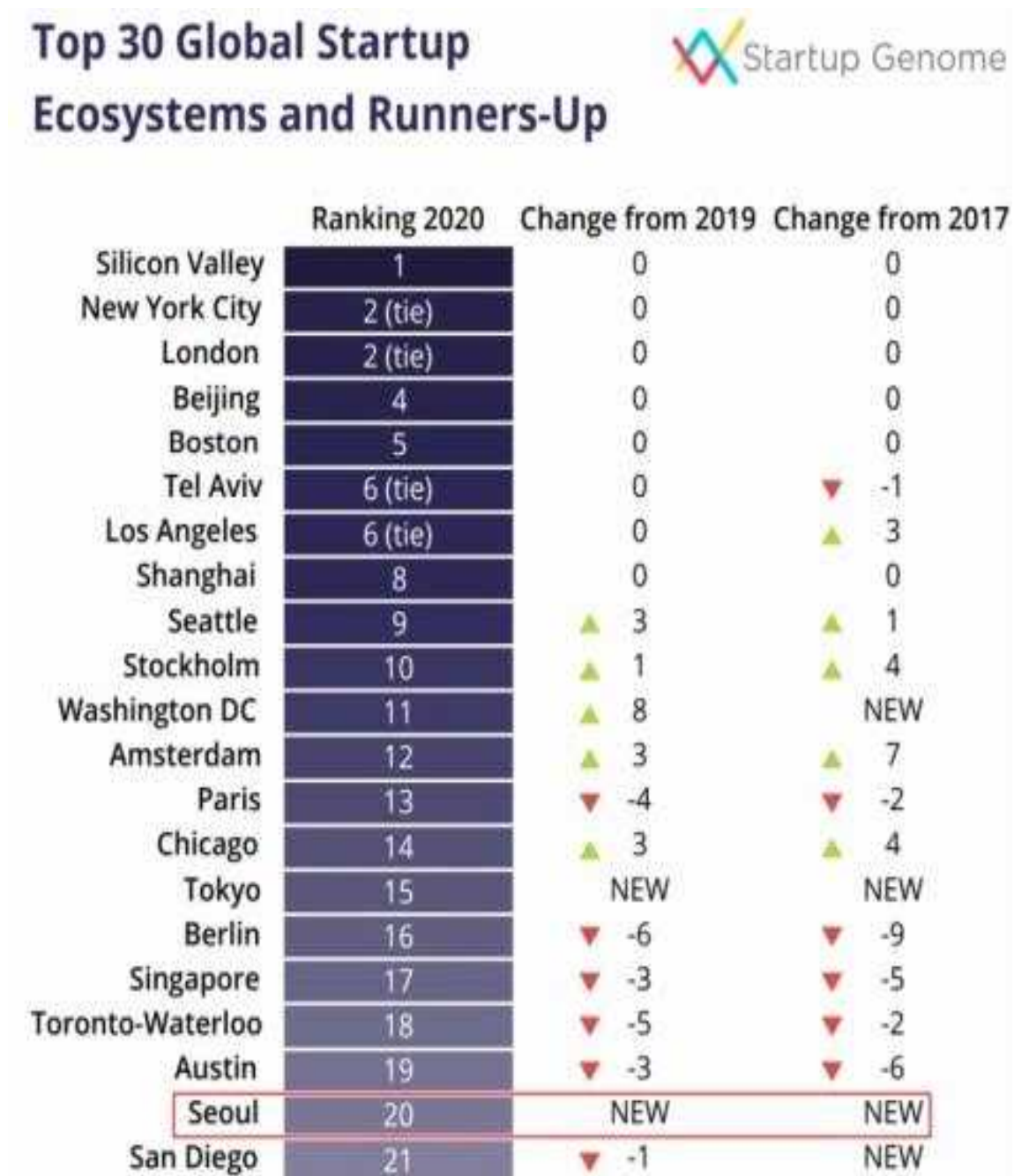


1) Isenberg는 2011년 “The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship”을 발표하면서 창업생태계를 6개 주요 분야로 구분하였다.

2. 자금 조달의 영향

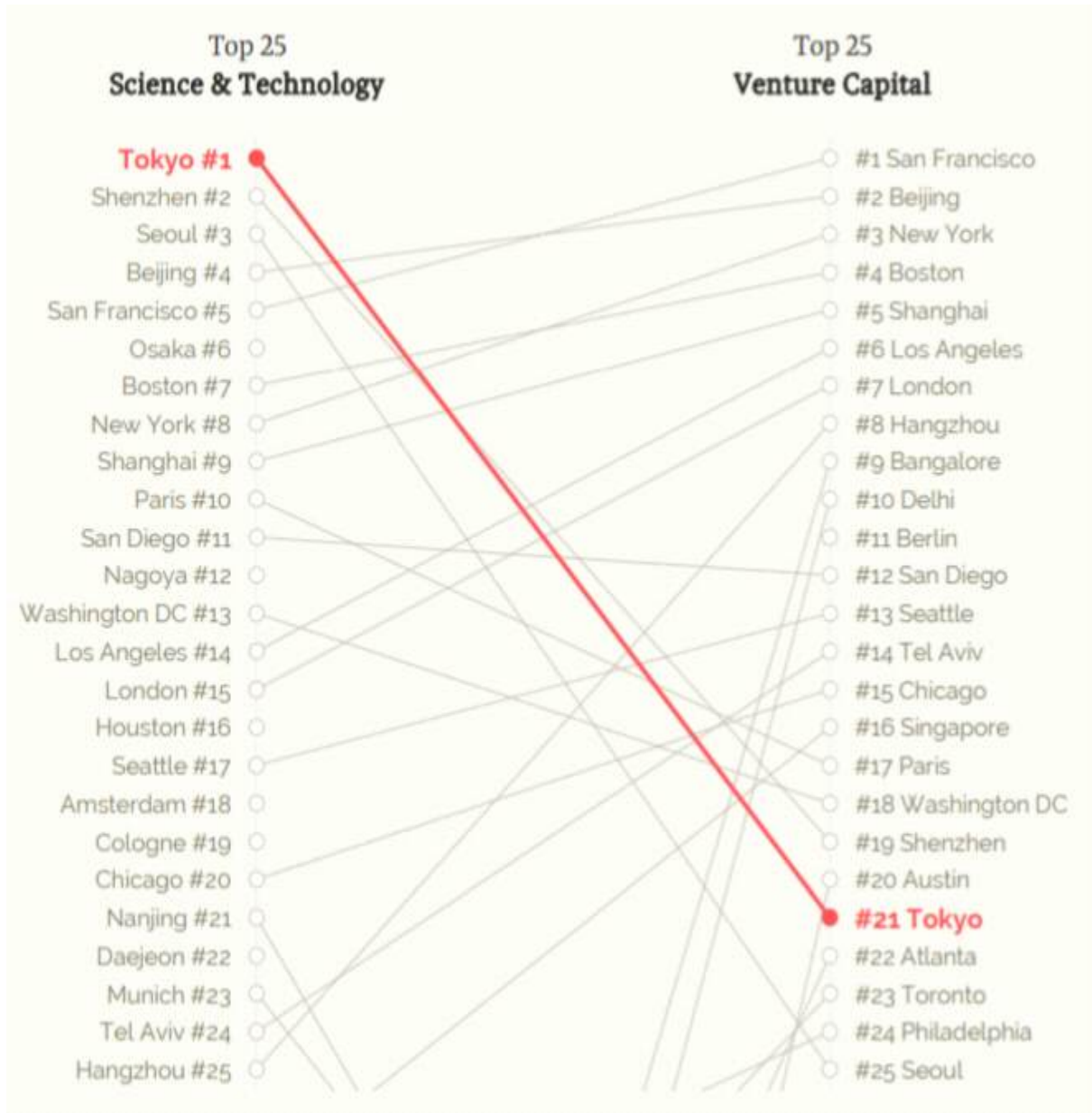
글로벌 스타트업 연구기관인 Startup Genome에 따르면 2020년 서울의 창업생태계 순위 1위는 실리콘밸리였고, 공동 2위는 뉴욕과 런던, 4위는 베이징, 5위는 보스턴인 것으로 나타났다. 서울은 20위를 차지하면서 처음으로 순위권에 이름을 올렸고, 20위권 내에 아시아 도시는 베이징과 도쿄 등 5개가 포함되었다.

< 2020 글로벌 스타트업 생태계 순위 >



World Bank의 일본의 혁신 생태계 분석 자료에 따르면 과학 기술 클러스터의 순위와 벤처캐피탈이 유입되는 순위가 차이를 보이는데, 흥미로운 사실은 벤처캐피탈 순위는 위 Startup Genome의 창업생태계 순위와 유사하다는 것이다.

< 국가별 과학기술 클러스터 및 VC 순위(2021) >

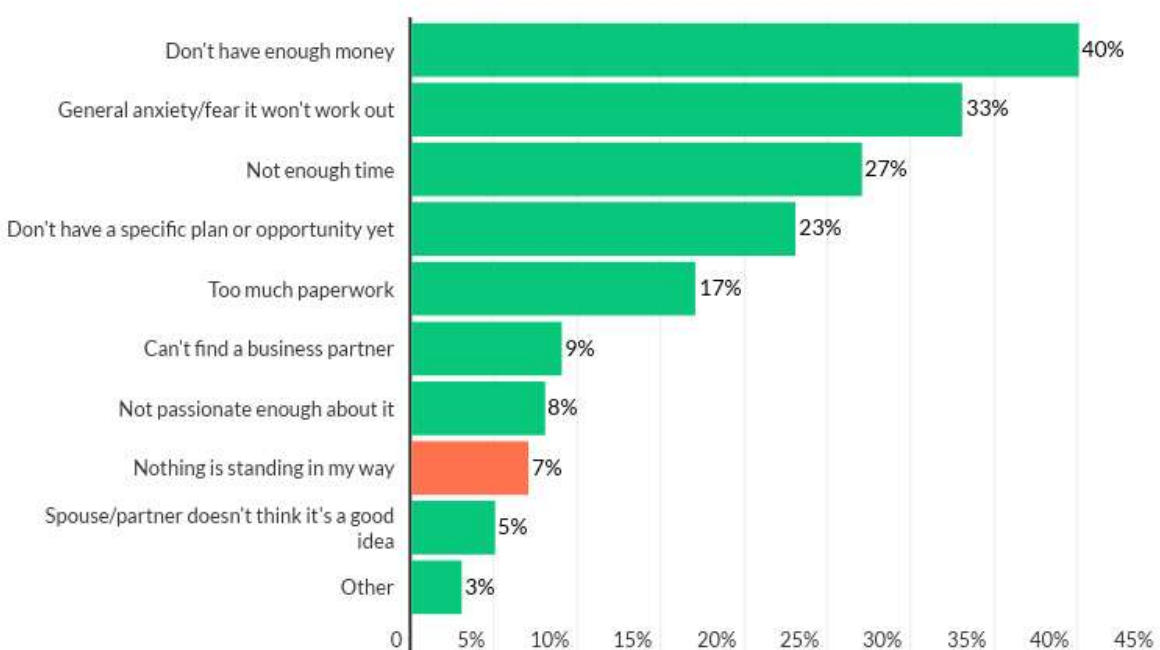


미국의 창업기업 현황에서도 자금 조달의 중요성을 엿볼 수 있다. 리서치 전문회사인 CB Insights에 따르면 실패한 스타트업의 38%는 현금 부족과 신규 자본 조달의 어려움을 실패의 가장 큰 요인으로 꼽았다. 그 다음으로 시장 수요 부족 35%, 경쟁에서의 패배 20%, 잘못된 비즈니스 모델

19%, 규제 및 법적 장애물 존재 18%, 가격 책정 실패 15%, 무능한 직원 14%, 제품 결함 8% 등이 뒤를 이었다.

2021년 5월 LendingTree 설문 조사에 따르면 2020년 스타트업을 시작할 계획이 있었던 예비사업자의 40%는 돈이 충분하지 않은 문제에 직면했고 이로 인해 사업을 시작 및 유지함에 있어 현금 확보가 가장 중요한 문제라고 인식하는 것으로 파악되었다.

What's keeping prospective entrepreneurs from starting their own business

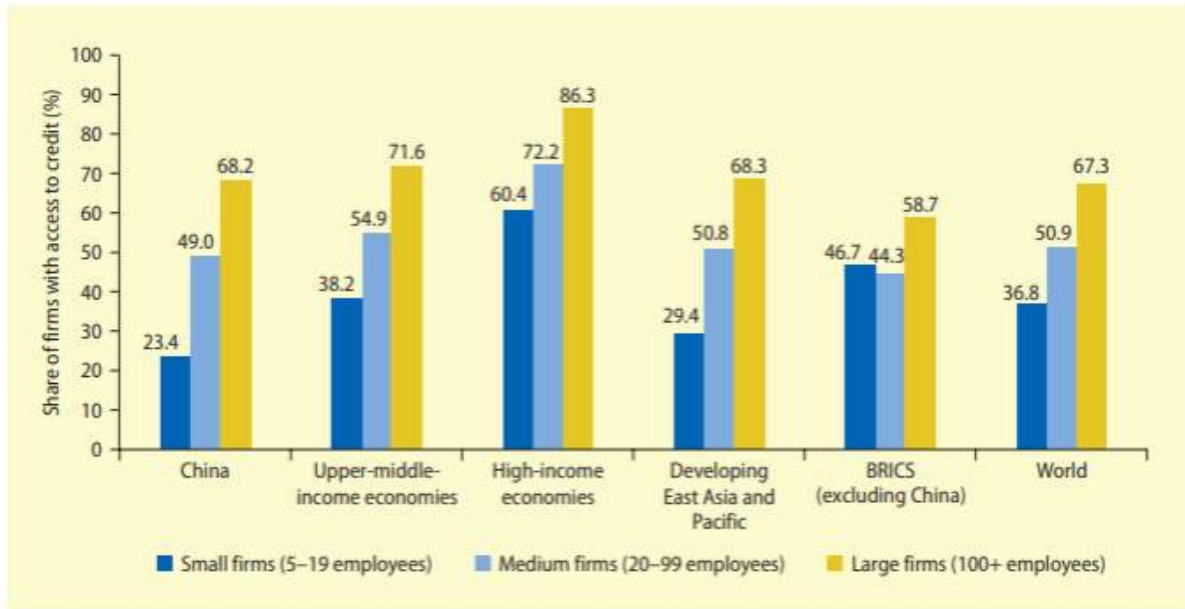


Source: LendingTree survey of 516 consumers who thought about starting a business within the past year, conducted May 7-14, 2021. Respondents could select multiple answers if applicable.

자금 조달이 창업에 미치는 영향은 중국 현황에서도 비슷하게 나타난다. World Bank Enterprise Surveys에 따르면 중국 기업 5곳 중 1곳 이상이 금융 접근성을 가장 중요한 비즈니스 제약으로 꼽았다. 대출이 필요한 소기업의 1/4 미만이 실제로 은행 신용에 접근할 수 있는 반면, 중간 규모 기업의 약 절반, 대기업은 2/3인 것과 비교된다.

정보 비대칭성, 적당한 담보 제공 요구, 짧은 신용 기록 등으로 인해 신생 기업은 기존 기업에 비해 자금 접근에 제한이 있어 기업 운영이나 생존에 있어 자금 조달 가능 여부가 미치는 영향이 큰 것이다.

< 기업 규모별 신용 접근도 >



미국과 중국의 창업 현장에 대한 조사에서 알 수 있듯이 창업에 있어서 자금 조달은 그 중요성과 영향도가 매우 큰 것을 알 수 있고, 창업 생태계를 활성화하고자 하는 국가에서는 어떻게 창업 기업들에게 자금 접근에 대한 용이성을 지원할 수 있을 지를 고민해야 하는 이유라고 할 것이다.

< 소기업의 자본 접근성 정도에 따른 영향 >

기업 컨설팅업체인 Fundera에 따르면, 2015년 현재 미국의 소기업 소유자의 73%가 사업을 위한 충분한 자본에 접근할 수 있는 반면, 27%는 그렇지 못한 것으로 나타났다.

자본에 접근이 어려운 27%의 사업체 중 57%는 자본 부족이 비즈니스에 영향을 미치지 않는다고 응답했지만, 33%는 이로 인해 비즈니스를 성장시키고 확장할 수 없다고 응답했다. 18%는 자본 부족으로 인해 직원 규모를 줄여야 했고, 15%는 사업확장에 어려움이 있는 것으로 파악됐다. 그리고 12%는 직원 수당을 줄여야 했고, 10%는 수요를 충족시키기 위해 재고를 늘릴 수 없는 것으로 나타났다.

조사 대상 자영업자의 40%가 은행 대출을 사업 자금 조달에 사용했는데, 대형 은행에서 은행 대출을 신청한 중소기업 소유자의 77%, 소규모 은행에서 은행 대출을 신청한 소상공인의 약 52%가 대출을 거절당한 것으로 파악된다.

Ⅲ. 자금 조달 방법에 대한 이해 및 트렌드

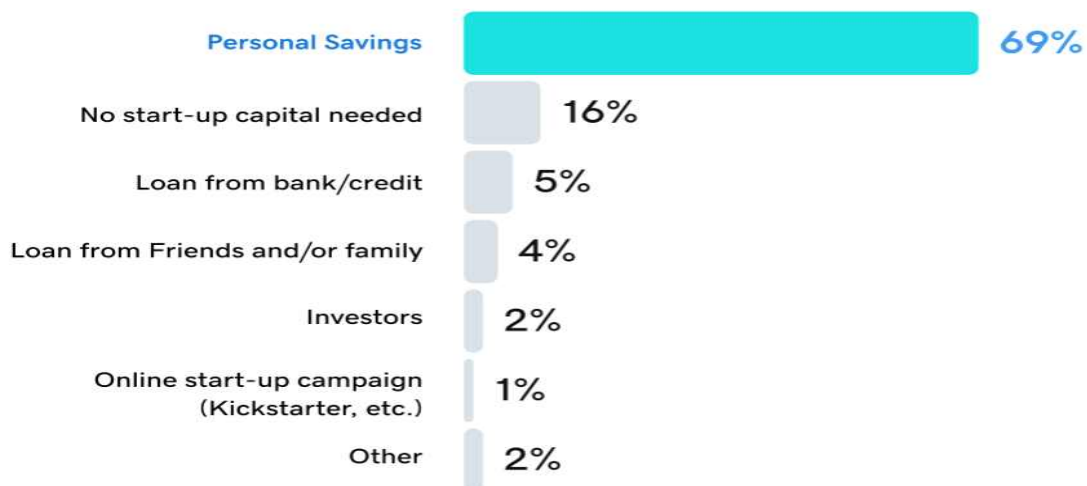
1. 자금 조달 방법

신규 사업을 위한 창업 자금을 확보하는 방법에는 여러 가지가 있다. 자금 출처의 선택은 사업의 성격, 자금 요구 사항, 기업가의 목표 및 감수할 위험 수준과 같은 요소에 따라 달라진다.

① 개인 저축

많은 기업가들이 개인 저축을 사용하여 창업 자금을 조달한다. 이 접근 방식을 통해 비즈니스를 완벽하게 제어하고 부채 또는 지분 의무를 피할 수 있는 장점이 있고, 창업에 대한 기업가의 헌신과 자신감을 보여 줄 수 있다.

미국의 금융 플랫폼 Kabbage의 최근 연구에 따르면 소기업의 약 3분의 1이 \$5,000 미만으로 시작하고 있다. 직원 600명 이상인 소기업 대상 조사에서는 58%가 25,000달러 미만으로 사업을 시작한 것으로 나타났다.



사업가의 65%는 사업을 시작하기에 충분한 자금이 있다고 확신하지 못했고, 93%가 18개월 미만의 잠재적 가동률을 계산한다고 응답했다. 초기 창업자금 조달 방법 중 69%는 개인 저축이었고, 은행 대출과 지인 도움 등이 뒤를 이었다.

② 친구 및 가족

친구 및 가족으로부터 차용하는 것은 초기 자금 조달을 위한 일반적인 옵션 중 하나이다. 여기에는 투자하거나 대출을 제공할 의향이 있는 가까운 지인에게 사업 아이디어를 제시하는 것이 포함된다. 그러나 개인적인 관계에 부담을 주지 않도록 적절한 법적 문서와 명확한 상환 조건으로 그러한 합의를 공식화하는 것이 중요하다.

③ 부트스트래핑(Bootstrapping)

부트스트래핑이란 ‘현재 상황에서 어떻게든 한다’라는 뜻으로 스타트업 부트스트래핑(Bootstrapping Startup)은 흔히 외부의 도움 없이 창업자가 검소하게 스타트업을 시작하고 운영하는 것을 의미한다. 즉 사업 자체에서 발생하는 수익에 의존하거나, 벤처 자금을 조달하기 위해 아르바이트를 하거나, 선불 비용을 최소화하기 위해 공급업체 및 고객과 유리한 지불 조건을 협상하는 방법 등을 말한다.

스타트업 부트스트래핑 단점으로는 생존 가능성 저하, 성장의 제한, 과장한 업무, 체계화 지연/제한 등을 들 수 있다. 스타트업이 망하는 여러가지 이유들이 있는데, 그중 대표적인 이유로 자금 부족이다. 초기에 외부 도움 없이 사업을 운영하면서 최대한 비용을 절약하겠지만, 그럼에도 불구하고 매달 지속적으로 나가는 현금흐름이 발생한다. 이런 상황에서 매출/수익을 일으키지 못하면 생존에 적신호가 발생한다.

앞서 언급한 것처럼 2021년 5월 LendingTree 설문 조사에 따르면 미국에서 2020년 스타트업을 시작할 계획이 있었던 예비사업자의 40%는 돈이 충분하지 않은 문제에 직면했고 이로 인해 사업을 시작 및 유지함에 있어 현금 확보가 가장 중요한 문제라고 인식하는 것으로 파악되었다.

④ 사업 대출

기업가는 사업 대출을 확보하기 위해 은행이나 금융 기관에 접근할 수 있지만, 전통적인 대출에는 일반적으로 견고한 사업 계획, 담보 및 우수한 신용 기록이 필요하다.

⑤ 클라우드 펀딩

클라우드 펀딩 플랫폼을 통해 기업가는 소액을 기부하는 많은 사람들로부터 자금을 조달할 수 있다. 이 접근 방식에는 매력적인 비즈니스 아이디어와 잠재적인 후원자를 유치하기 위한 잘 실행된 클라우드 펀딩 캠페인이 필요하고, 대가로 후원자는 사전 주문, 보상 또는 사업 지분을 받을 수 있다.

⑥ 엔젤 투자자

엔젤 투자자는 지분 소유권을 대가로 초기 단계 사업에 자신의 돈을 투자하는 개인 또는 그룹인데, 그들은 종종 자금 지원 외에도 전문 지식, 업계 연결 및 멘토링을 제공하기도 한다. 기업가는 네트워킹 이벤트, 피치 대회 또는 기업가와 투자자를 연결하는 전용 온라인 플랫폼을 통해 엔젤 투자자를 찾을 수 있다.

⑦ 벤처 캐피탈

벤처 캐피탈 회사는 주식과 교환하여 고성장 잠재력이 있는 비즈니스에 투자한다. 그들은 일반적으로 혁신적인 아이디어와 상당한 성장 전망을 가진 비즈니스를 대상으로 한다. 벤처 캐피탈 자금을 확보하려면 강력한 사업 계획, 확장 가능한 비즈니스 모델 및 상당한 수익 가능성이 필요하다. 벤처 캐피탈 펀딩은 종종 소유권 희석과 투자자의 더 많은 참여를 포함한다는 점은 주목할 가치가 있다.

⑧ 보조금 및 정부 프로그램

특정 산업에 중점을 두거나 사회적 또는 환경적 문제를 해결하는 스타트업에 지원하기 위해 다양한 보조금 및 정부 프로그램을 이용할 수 있다. 이러한 보조금은 상환 불가능한 자금 또는 보조 대출을 제공할 수 있으며 일반적으로 특정 기준 및 자격 요건에 따라 수여된다.

⑧ 인큐베이터 및 액셀러레이터

인큐베이터 및 액셀러레이터는 스타트업에 자금 지원 외에도 멘토링, 리소스 및 네트워킹 기회를 제공한다. 그들은 종종 사업 지분이나 지분을 대가로 프로그램에 신생 기업을 받아들인다. 이러한 프로그램은 기업가가 비즈니스 모델을 개선하고 투자자와 연결하며 성장을 가속화하도록 돕는다.

메사추세츠 보스턴의 Seaport Innovation District은 스타트업 지원을 위한 클러스터를 조성하기 위해 당시 110개 이상의 회사와 200명의 멘토를 보유한 스타트업 액셀러레이터인 MassChallenge를 시포트 지구로 이전시킴으로써 클러스터를 활성화할 수 있었다는 점에서 액셀러레이터의 역할의 중요성을 알 수 있다.

⑨ 전략적 제휴 및 기업 투자

기존 기업과 제휴하거나 기업 투자를 유치하면 자금을 제공하고 리소스, 전문 지식 및 유통 채널에 접근할 수 있다. 전략적 파트너십에는 합작 투자, 라이선스 계약 또는 제품 협력이 포함될 수 있으며 기업 투자는 직접 투자 또는 인수 제안의 형태로 이루어질 수 있다.

2. 성장 단계별 자금 조달 방법

스타트업의 성장 과정에 따라 자금을 확보하는 단계를 투자 라운드(Investment round)로 구분하는데, 일반적으로 시드 단계(Seed money) → 시리즈 A (Series A) → 시리즈 B → 시리즈 C로 이어진다. 투자자가 IPO나 M&A로 엑시트(exit)할 때까지 투자 유치가 계속되는 경우 시리즈 D, E, F로 투자 라운드가 추가된다.

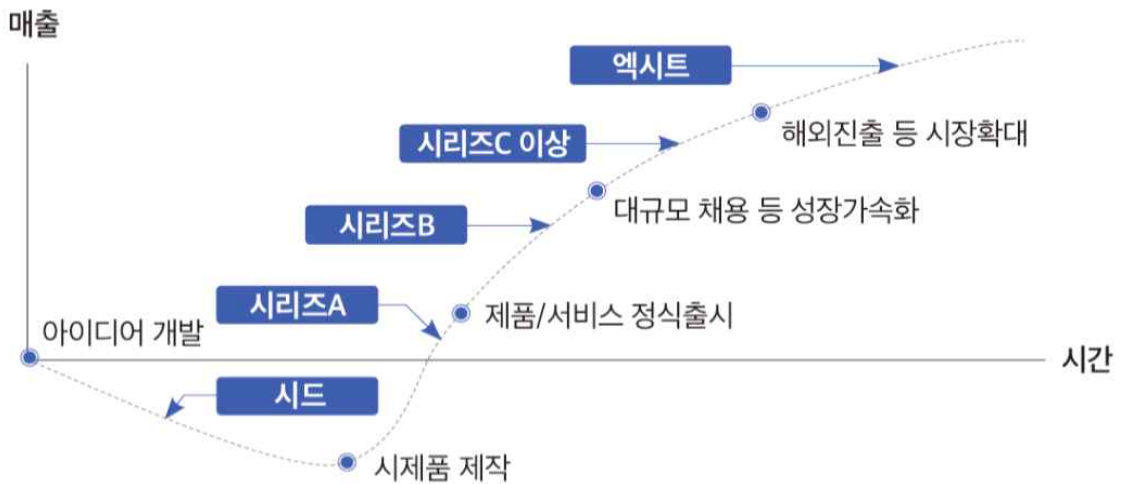
① 시드(Seed) 단계

시드(Seed)라는 단어에서 알 수 있듯이, 아이디어라는 씨앗만 있는 극초기(창업 1년 이내) 스타트업에 투자하는 것을 시드 단계 투자이다. 보통 엔젤투자자나 액셀러레이터가 제품이나 서비스도 없이 아이디어만 갖고 있는 창업 초기 단계의 스타트업의 성장 가능성만 보고 수천만 원에서 5억 원 정도의 금액을 투자한다.

적은 규모의 자금을 운용하는 마이크로 VC나 초기 스타트업을 전문으로 하는 벤처캐피탈(VC)이 시드 투자를 하기도 한다. 시드 투자는 통상 보통 주 인수 방식으로 진행되나 최근에는 SAFE 방식도 많이 이용되고 있다. 시드 투자를 받은 스타트업은 초기 버전으로 구현된 프로토타입의 제품 및

서비스를 개발하게 된다.

< 스타트업의 성장 및 투자라운드 >



② 시리즈 A 단계

시리즈 A (Series A) 단계는 시드 투자를 받아 프로토타입의 제품 및 서비스를 만들어 시장 검증을 마친 후 시장에 출시할 제품을 제작하거나 베타 버전 혹은 정식 서비스를 오픈하기 위해 준비하는 단계에서 받는 투자를 의미한다.

그래서 스타트업이 시리즈 A 투자를 받는다는 건 매출 같은 실적은 아직 없지만, 제품·서비스의 시장 적합성 검증을 마치고 설득력 있는 비즈니스 모델을 갖고 있다고 평가를 받았다고 해석할 수 있다. 어느 정도 시장 검증을 받았기에 보통 기업 가치는 수십억 원에서 100억 원 정도로 평가된.

시리즈 A 단계에서 본격적으로 등장하는 투자자가 벤처캐피탈(VC)이다. 스타트업이 속한 사업 분야와 회사의 규모마다 다르긴 하지만 시리즈 A에서는 보통 5억 원에서 50억 정도의 투자가 이루어지며 상환전환우선주(RCPS) 투자 방식이 일반적이다.

③ 시리즈 B 단계

시리즈 B 단계는 시리즈 A를 통해 시장에서 인정받은 제품·서비스로 사업을 확장하며 회사를 빌드업(Build-up)하는 단계이다. 즉 정식으로 출시한 제품 및 서비스가 시장에서 인정받고 고정적인 수익을 내고 있는 상황에서

한 단계 성장하기 위해 대대적인 인력 확보, 적극적인 마케팅, 연구 개발 등을 위해 투자를 받는 경우이다. 고정 고객이나 매출액 등의 지표로 회사의 가치를 평가할 수 있으며 기업가치가 100억 원에서 수백 억 원으로 평가된다. 높아진 기업 가치만큼 시리즈 B에서 투자 금액도 50억에서 200억 정도임. 가장 많이 사용되는 투자 방식은 시리즈 A와 같이 상환전환우선주(RCPS)이다.

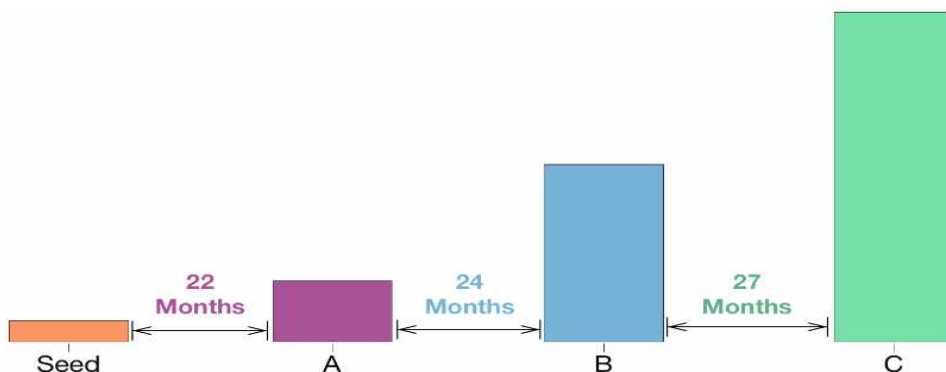
⑨ 시리즈 C 이후 단계

시리즈 C는 시리즈 B로 빌드업한 사업의 시장점유율을 높이고 스케일업을 가속화하는 단계이다. 검증된 비즈니스 모델을 글로벌 시장으로 확대하거나 연관사업을 추진하기 위해 투자를 받는 경우이다. 시리즈 C까지 오면 스타트업이 이미 시장에서 소비자들의 검증을 마쳐 리스크가 많이 사라진 상태이기 때문에 VC뿐만 아니라 헤지펀드나 투자은행, 사모펀드 등이 투자자로 참여하기 시작한다.

기업가치도 수천억 원의 평가를 받으며, 투자 금액도 최소 수백억 원에서 최대 수천 억 원에 이른다. 시리즈 C단계 이후에는 RCPS와 함께 전환사채(CB), 신주인수권부사채(BW) 등의 투자 방식도 사용된다. 스타트업이 영위하는 사업에 따라 시리즈 D, E, F로 이어지는 추가 투자를 받다가 IPO나 M&A로 엑시트하면 투자자가 자금을 회수하게 된다.

미국의 한 민간기관(Carta)에 따르면 미국 스타트업 기업들의 시드에서 시리즈 A로의 자금 조달 라운드 사이의 평균 시간은 22개월이다. 그리고 시리즈 A와 시리즈 B 사이의 기간은 24개월, 시리즈 B에서 시리즈 C로 진행되는 기간은 27개월인 것으로 나타났다.

< 투자 단계별 시간 간격 >

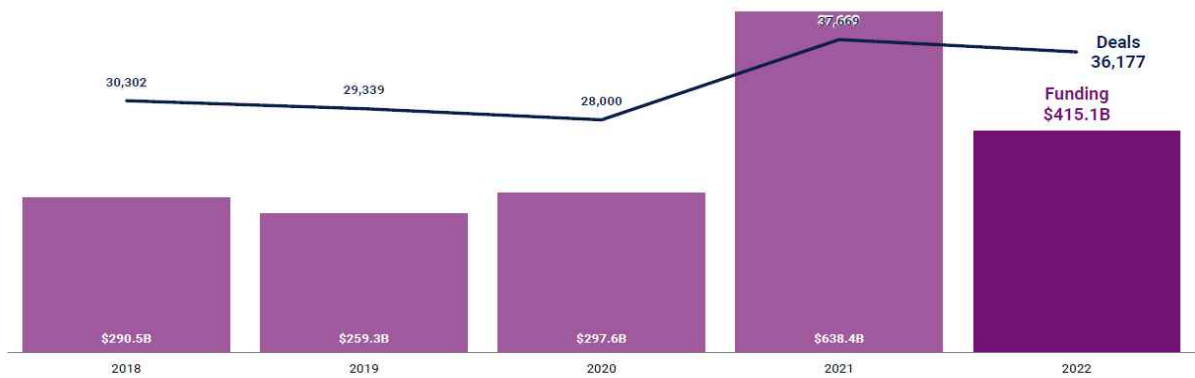


3. 스타트업 자금 조달 트렌드 및 현황

CBInsights의 2022년 Venture Report에 따르면 2022년 스타트업에 대한 벤처 펀딩 규모는 지난해에 비해 감소한 것으로 나타났다. 2022년 벤처 펀딩 액수는 약 4,151억 달러로써 2021년 6,384억 달러에 비해 약 35% 감소했으며, 건수 또한 감소한 것으로 나타났다.

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

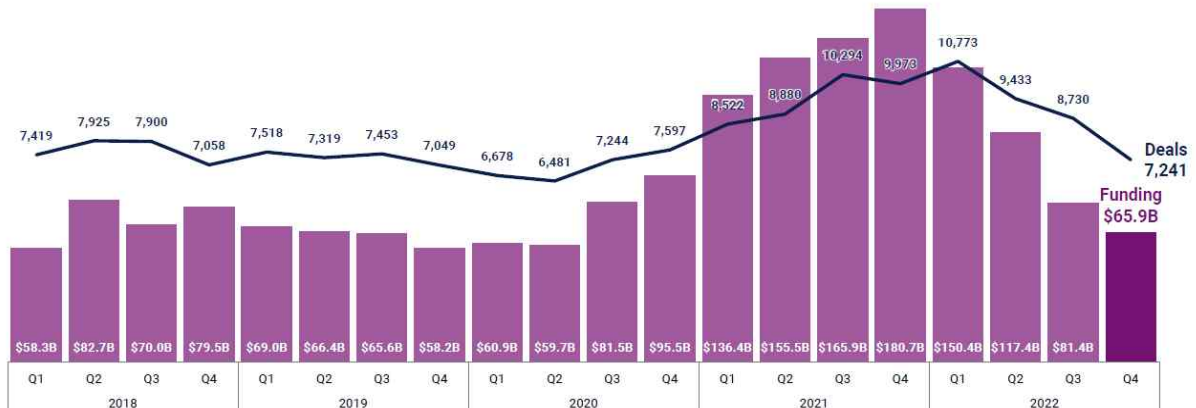
2022 venture funding slides 35% YoY to \$415.1B



분기별 펀딩 규모를 살펴보면 2022년 4분기는 전분기 대비 19% 감소한 659억 달러로 2021년 4분기 이후 감소 추세가 지속되었다. 그리고 코로나 이전 자금 수준에 근접함으로써 2020년 2분기 이후 가장 낮게 나타났다. 건수 또한 감소 추세로 나타났다.

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

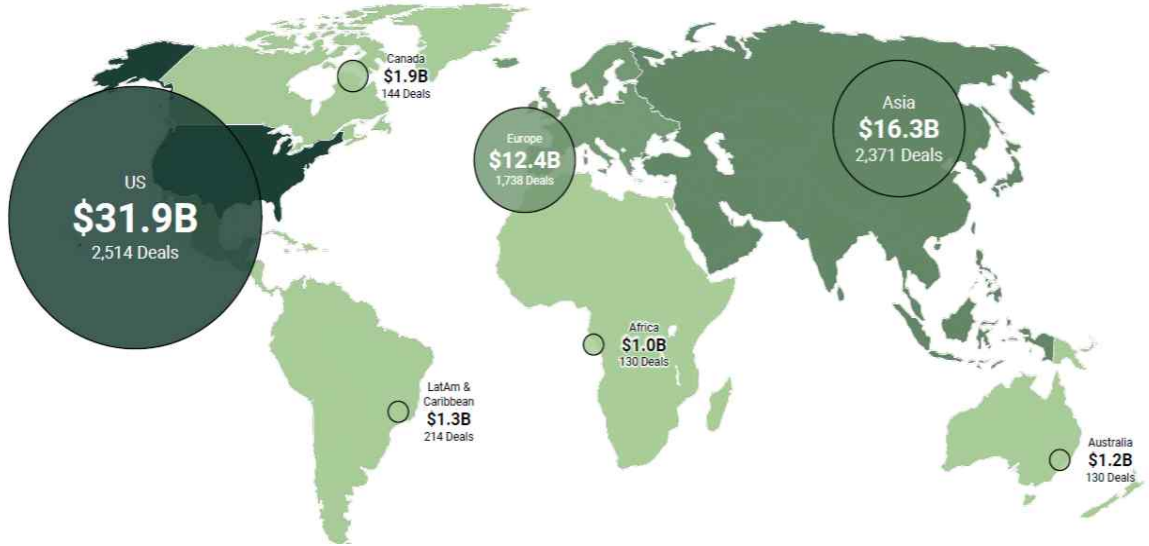
Global funding and deals in Q4'22 fall to their lowest levels since Q2'20



대륙별 벤처 펀딩 규모를 비교할 때 미국에 기반을 둔 기업의 펀딩 규모는 319억 달러로 전 세계 벤처 펀딩 규모의 48%를 차지함으로써 가장 컸고 그 다음은 아시아로 163억달러 규모였다. 유럽은 미국과 아시아에 비해 규모는 작았지만 5년래 최고 수준이었다.

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

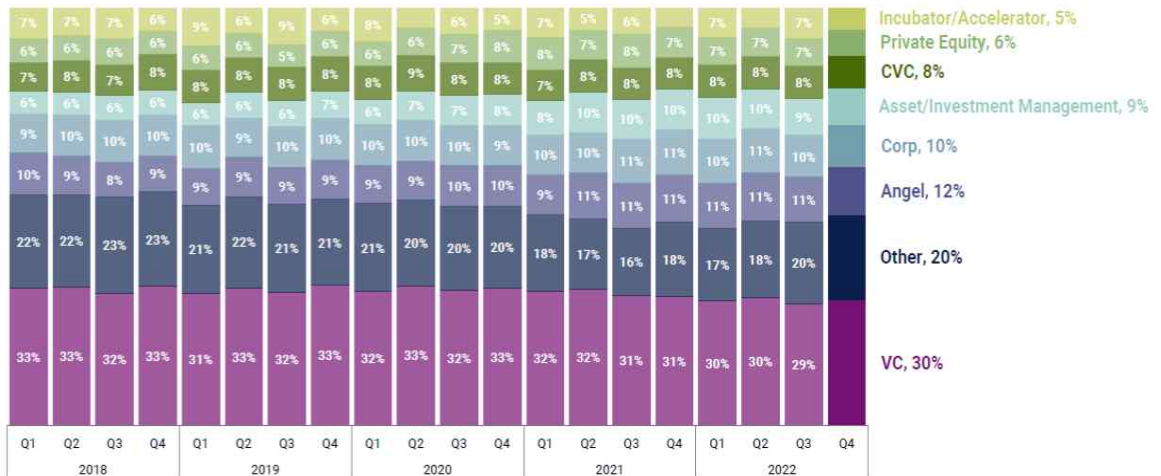
US-based companies raise \$31.9B in Q4'22, accounting for 48% of funding



펀딩 소스별 규모에서는 벤처캐피탈(VC)이 30%로 가장 컸는데 이는 비교 기간인 2018년 1분기 이후 변동이 없었다. 그 외에 엔젤펀드 12%, 기존 기업의 투자가 12% 순으로 나타났고, 인큐베이터/엑셀러레이터 규모는 5% 규모였다.

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

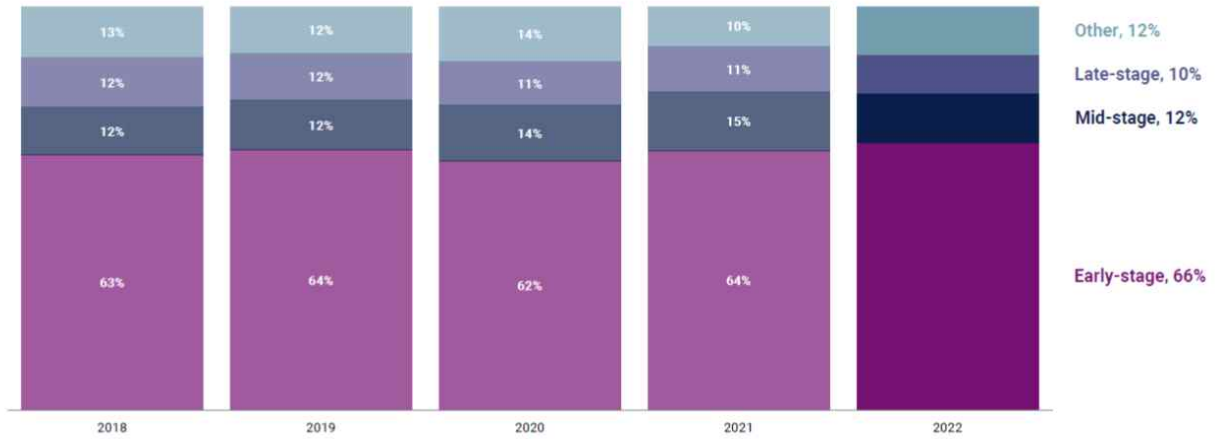
VCs hold lead in deal share among investors in Q4'22



창업 단계별 펀딩 규모는 2018년 이후 초기 단계 라운드가 지배적이었으며 2022년 최고 수준인 66%를 차지해 최고 수준이었다.

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

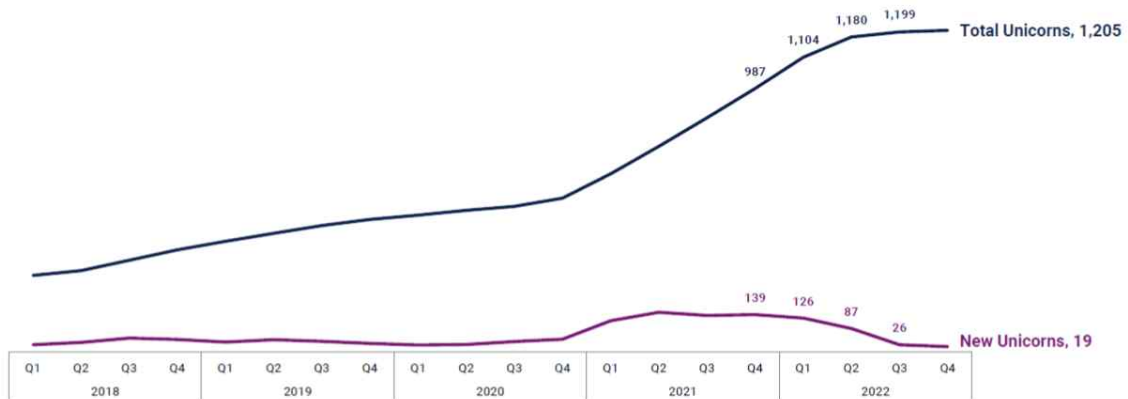
Early-stage rounds continue to dominate with 66% deal share – highest level since 2018



벤처 펀딩 규모 추이는 유니콘 탄생 숫자와 같은 흐름을 보였는데, 2022년 4분기 유니콘 탄생 숫자는 19로 감소해 감소 추세로 전환하기 시작한 2021년 4분기 139에 비해서 86% 감소한 것으로 나타났다.

State of Venture | Global Trends | Unicorns

Unicorn births drop to just 19 in Q4'22 – down 86% compared to Q4'21



국가별 추이도 전 세계적 감소 추이와 흐름을 같이 했는데, 펀딩 규모가 가장 큰 미국 또한 예외는 아니었다.

① 미국

2022년 펀딩 규모 및 건수 모두 전년 대비 감소하였으며, 2022년 분기별 추이 또한 매분기 전분기에 비해 감소하였다.

State of Venture | Geographic Trends | Silicon Valley

Silicon Valley quarterly funding sinks below \$10B for first time since 2018



펀딩 감소 추세는 창업의 메카인 실리콘밸리도 빗겨가지 못했는데 2021년 4분기 정점을 찍은 후 매분기 감소하였다. 2022년 4분기 추이는 도시별로는 차이를 보였는데 실리콘밸리, 뉴욕, DC, 달라스, 마이애미는 전분기 대비 감소한 반면, 보스턴, LA, 시애틀, 덴버, 시카고, 오스틴, 애틀란타 등은 전분기에 비해서 증가한 것으로 나타났다.

State of Venture | Geographic Trends | US Trends

US funding and deals continue to tumble in Q4'22

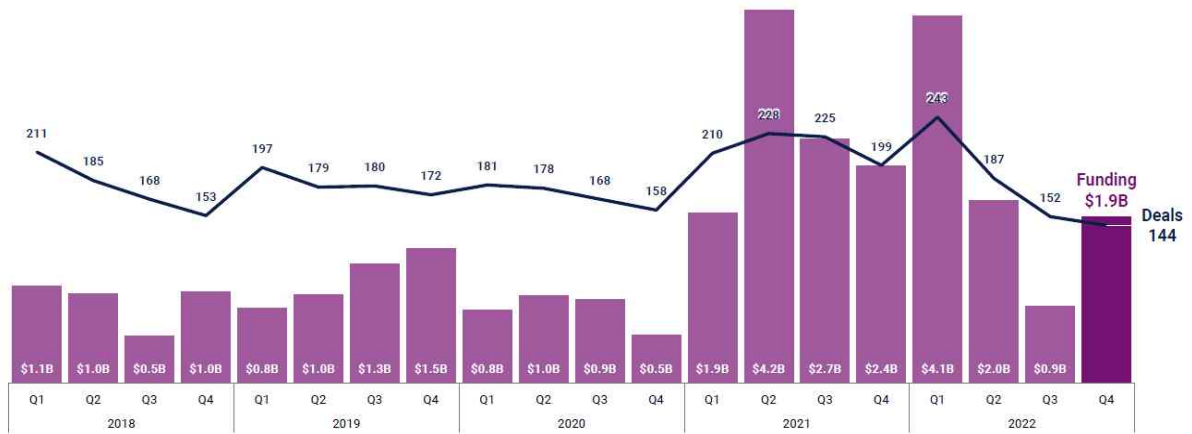


② 캐나다

캐나다의 상황은 미국과는 조금 다른 추세를 보였는데, 2022년 펀딩 규모는 전년 대비 약간 감소하였으나, 2022년 4분기는 전 분기에 비해 2배가 넘는 111%가 상승하는 모습을 보였다.

State of Venture | Geographic Trends | Canada Trends

Canada funding jumps 111% while deals tick down QoQ



③ 중국

미국 다음으로 큰 펀딩 규모를 보인 대륙은 아시아이다. 이 중 중국의 상황을 살펴보면, 2022년 전체 현황은 전년 대비 감소하였고, 2022년 4분기는 전분기에 비해 1/2 수준인 52%가 감소하였다.

State of Venture | Geographic Trends | China

China funding and deals drop by 52% and 33%, respectively, QoQ



④ 영국

유럽 전체의 펀딩 규모는 2022년 전체 뿐만 아니라 2022년 분기별 규모 모두 전년 및 전분기 대비 감소 추세를 보였다. 영국은 2018년 이후 증가 추세를 보였고 2022년 1분기 정점에 도달한 이후 감소 추세로 전환하였고, 2022년 3분기 크게 감소한 이후 정체를 보이고 있는 상황이다.

State of Venture | Geographic Trends | United Kingdom

UK funding ticks up QoQ, deal count largely remains steady



이렇듯 미국, 아시아, 유럽 모두 2021년 이후 펀딩 액수와 건수 모두 감소 추세를 보였으나 이와 달리 아프리카의 경우는 오히려 2022년에 2021년 대비 증가하였을 뿐만 아니라 2022년 4분기에는 전분기 대비 164% 급격한 상승하는 모습을 보였다.

State of Venture | Geographic Trends | Africa Trends

Quarterly funding skyrockets to hit \$991M in Q4'22, a 164% increase QoQ



IV. 국가별 창업 자금 조달 지원 정책 및 사례

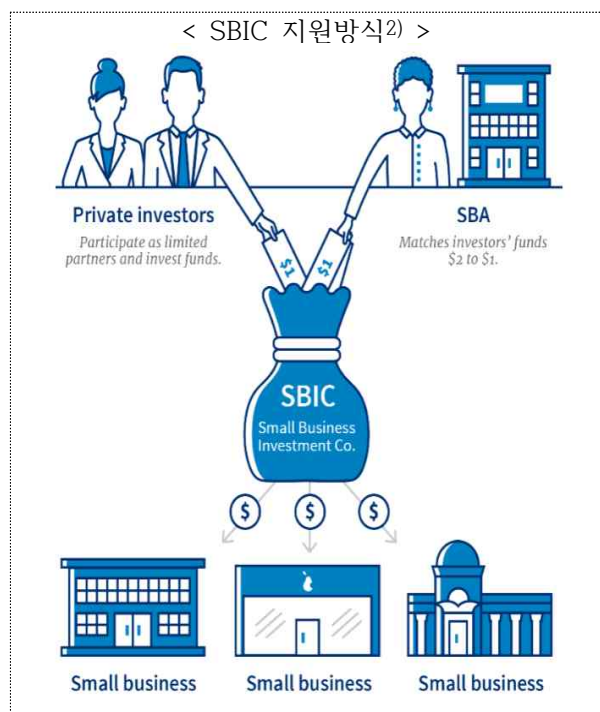
1. 미국

미국의 창업 지원 정책은 오바마 행정부에서는 ‘스타트업 아메리카’로 대표되며, 트럼프 행정부에서는 미국혁신국을 신설하여 지속·강화되었다. 바이든 행정부는 경제 어젠다의 핵심 요소로 스타트업 지원을 강조하며 기존의 정책들을 지속하는 한편 바이든 행정부 시기에 본격적으로 확산된 팬데믹으로 인한 피해에서 스타트업들을 구제하는 한편 인프라 투자를 통해 경제를 부흥하는 정책을 펼치고 있다.

미국의 창업 지원 정책 방향은 자금 지원, 구매를 통한 수요 창출, 인프라 투자, 교육 및 인력개발 지원, 클러스터 활성화 등 혁신 지원 등으로 오바마 행정부의 스타트업 아메리카에서 종합화돼 추진되고 있다.

이 중 창업기업에 대한 자금 지원과 관련해서 가장 대표적인 정책은 SBA(Small Business Administration)에서 추진하는 SBIC(Small Business Investment Company)이다.

SBIC 프로그램은 '58년에 신설된 프로그램으로 SBA에 의해 허가되고 규제되는 개인 소유 회사인 SBIC를 통한 간접 지원 방식이다. SBA는 민간투자자가 1달러를 투자할 때마다 최대 2달러를 투자하는 매칭 투자 방식으로 스타트업을 포함한 소기업에 대한 투자를 활성화하고 있다. 즉, 정부에서 직접 기업에 자금을 지원하는 것이 아니라 산업에 대한 전문 지식을 갖춘 SBIC에 자금을 제공하면 SBIC는 부채와 주식 형태로 소기업에 투자를 진행하는 것이다.



2)출처: <https://www.sba.gov/>

SBA에 따르면 SBIC의 수가 2015년 297개에서 2020년 326개로 증가하는 등 최근 몇 년간 꾸준한 성장세를 보였으며, 2020년에 소기업에 48억 달러를 투자했으며 이는 프로그램 사상 최고치를 기록했다.

SBIC 프로그램은 투자자에게도 강력한 수익을 제공했는데, NVCA(National Venture Capital Association)에 따르면 SBIC는 2019년까지 10년 동안 평균 투자수익률(ROI)이 13.8%로 사모펀드 업계 평균인 12.1%를 능가한 것으로 나타났다.

이외에도 Impact Investment Fund를 통해 경제적으로 어려움을 겪는 지역에 위치한 신생기업(스타트업 포함)에 투자한 민간자본의 최대 2배만 큼의 자금을 지원하고, Early-Stage Innovation Fund를 통해 기존 금융권에서 자금조달이 어려운 스타트업에 투자한 민간자본과 동일한 금액 지원하는 방식 등 주로 투자 방식은 민간의 투자금과 매칭하는 방식을 취하고 있는 상황이다.

또 다른 간접적인 지원방식으로는 스타트업에 투자를 하여 주식을 5년 이상 보유한 경우 자본이득세를 영구 감면함으로써 스타트업의 자금 조달을 지원하는 방식도 있다. 물론 연방 정부 정책과 별도로 각 주정부와 지방자치단체에서도 자금 조달을 지원하는 프로그램을 운영한다.

스타트업들의 자금 운영을 지원하는 다른 한 측면은 세액을 공제하는 것이다. 투자, 연구 개발(R&D) 및 일자리 창출에 소요되는 비용을 세금에서 공제함으로써 스타트업의 해당분야에 대한 활동을 장려하고 있다.

연구 및 개발(R&D)에 들어가는 인건비, 공급품 및 장비와 같은 R&D 지출의 일부를 상쇄하여 혁신을 장려한다거나 전략적으로 중요하다고 간주되는 특정 산업 또는 분야의 신생 기업에 대한 투자에 세금을 공제하고, 장려가 필요하거나 실업률이 높은 지역이나 산업에서 직원을 고용하고 유지할 때 인센티브를 제공하는 방식이 있을 수 있다.

미 재무부에서는 신생 시장에 대한 세액공제(New Markets Tax Credit) 프로그램을 운영하는데, 저소득 커뮤니티에 대한 투자에 연방 소득세에 대해 세금 공제를 제공하는 것이 주요 내용이다. 저소득 지역에 기반을 둔 창업기업 및 중소기업에 대한 민간 투자 관련 세액 공제 규칙을 간소화함으로써 간접적으로 스타트업에 대한 투자를 확대하는 효과가 있다.

각 주는 주별 특성에 맞는 세액공제를 시행하기도 하는데 캘리포니아주에서는 신생 기업을 포함한 기업을 위한 다양한 세금 공제 및 인센티브를 제공하는 것으로 잘 알려져 있다. R&D 비용, 일자리 창출, 청정 에너지 및 기술과 같은 특정 산업에 대한 투자에 대해 공제를 제공한다. 또한 캘리포니아에는 새 일자리를 창출하거나 주에서 자본 투자를 하는 기업에 세금 공제를 제공하는 California Competes Tax Credit과 같은 특정 세금 인센티브 프로그램이 있다.

뉴욕주는 경제 발전을 촉진하고 특히 첨단 기술 분야의 기업을 유치하기 위해 다양한 세금 공제 프로그램을 시행하고 있다. 일자리 창출, 신흥 기술 사업에 대한 투자, 연구 개발, 지정된 지역의 적격 사업체에 대한 재산세 면제에 대한 세금 공제를 제공한다.

매사추세츠주는 혁신과 기업가 정신을 적극적으로 지원하는 것으로 유명하다. 자격을 갖춘 스타트업에 투자하는 엔젤 투자자에게 세금 공제를 제공하는 Angel Investor Tax Credit과 같은 프로그램을 운영하고 있다.

텍사스주는 기업 친화적인 환경과 유리한 조세 환경으로 잘 알려져 있는데, 텍사스주에는 개인 소득세가 없지만 신생 기업을 포함한 기업에 대한 다양한 세금 공제 및 인센티브를 제공한다. 또한, 텍사스주는 연구 개발 비용 공제, 특정 산업에 대한 판매세 면제, 지정된 기업 구역의 재산세 감면을 제공한다.

SBA는 또한 SBA는 스타트업 창업 활성화 및 기업가 정신을 촉진하기 위해 제한된 소기업 보조금을 지급한다. 소기업 혁신연구(SBIR: Small Business Innovation Research) 및 소기업 기술 이전(STTR: Small Business Technology Transfer) 프로그램 등이 대표적이다.

그런데 연방정부에서 제공하는 중소기업 보조금은 개별 창업자들이나 기업가들의 사업 시작이나 확장을 직접 지원하기 위해 보조금을 제공하지는 않는다. SBA는 상담 및 교육 프로그램을 통해 기업가 정신을 지원하는 비영리, 리소스 파트너 및 교육 기관에 보조금을 제공함으로써 창업 생태계를 활성화시키고 이를 통해 창업자들이나 기업가들이 혜택을 받을 수 있도록 지원한다는 것이다.

STTR 프로그램은 중소기업연구개발촉진법(Small Business Research and Development Enhancement Act)에 의해 1992년부터 시행된 중소기업 기술지원 정책으로 연간 10억 달러 이상의 예산을 가진 기관의 연구예산의 0.45% 이상을 확보하여야 하며 매년 최소 \$4억 5000만 확보가 가능하다.

STTR과 SBIR는 유사하지만 STTR은 관련 기술을 보유하는 연구기관이 참여하여 중소기업과 공동연구를 하는 시스템이라는 점에서 차이가 있다. 그리고 SBIR 프로그램은 중소기업이 1단계의 1/3 이상, 2단계의 1/2 이상을 수행해야 하지만, STTR 프로그램은 각 단계별로 중소기업이 40% 이상, 참여 연구기관이 30% 이상을 수행해야 하는 차이가 있다.

< 프로그램 절차 >



SBIR 프로그램을 통한 대표적인 성공사례는 퀄컴(Qualcomm Inc)으로써 퀄컴은 1985년에 정부에 R&D를 제공하는 작은 회사였지만

SBIR을 통해 20년 동안(2011년 현재) 35명의 직원이 17,500명 이상의 글로벌 인력으로 확장되었으며 시가총액은 800억 달러 이상이고 연간 매출은 110억 달러인 회사로 성장했다.

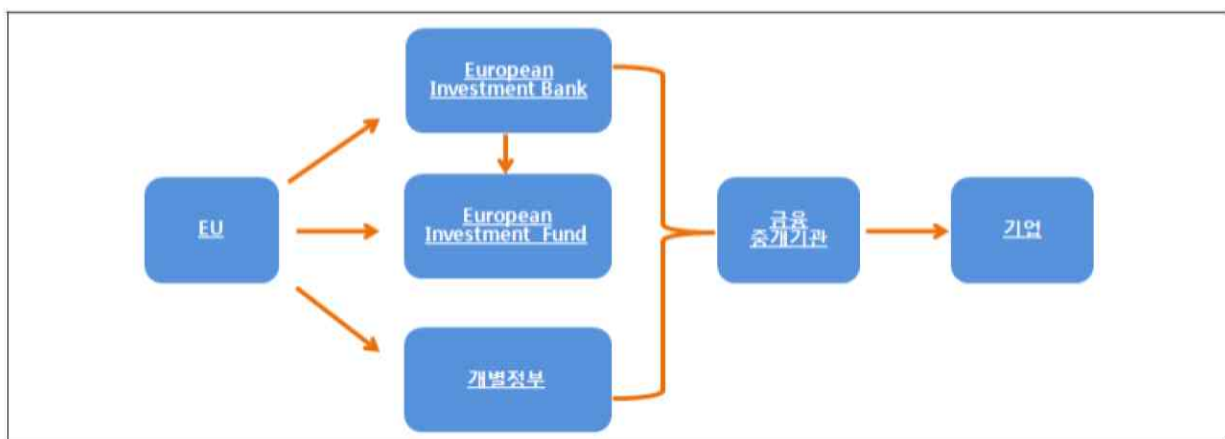
또 다른 성공사례인 시만텍(Symantec)은 SBIR 자금으로 아이디어 수준에 머물고 있던 Q&A Software를 사업화하여 Q&A 및 6개의 관련 제품에서 5천만 달러의 매출을 올리는 성과를 올렸다.

2. 유럽

EU는 스타트업들의 자금 조달 지원을 위해 보조금 지원, 투자 등 여러 프로그램을 시행하고 있으며, 자금지원 창구로서 주로 정책금융기관인 유럽 투자기금³⁾(EIF: European Investment Fund)을 활용하고 있다.

EIF의 주요 역할은 중소기업, 벤처 캐피탈 펀드 및 기타 금융 중개자에게 금융 상품 및 지원을 제공하는 것이다. 은행, 리스 회사 및 벤처 캐피탈 펀드와 같은 금융 기관과 협력하여 중소기업의 자금 조달을 용이하게 한다. 또한 EIF는 위험을 완화하고 중소기업에 대한 대출을 장려하기 위해 보증, 지분 투자 및 증권화 상품을 포함한 다양한 금융 상품을 제공한다.

< EIF 지원 체계도⁴⁾ >



3) 유럽 투자 기금은 유럽 전역의 중소기업(SME)에 혜택을 주는 위험 금융 전문 제공자로서, EIB 그룹의 일부임. 주주는 유럽투자은행(EIB), 유럽연합 집행위원회가 대표하는 유럽연합, 그리고 광범위한 공공 및 민간 은행과 금융 기관으로 자체 자원 또는 유럽 투자 은행, 유럽 위원회, EU 회원국 또는 기타 제3자가 제공한 자원을 사용하여 활동을 수행함. 출처: European Investment Fund, <http://www.eif.org>

4) 출처: 서대훈(2019), “주요국의 스타트업(Startup) 지원방식과 시사점”

EIF의 활동 중 하나는 스타트업 등 혁신적인 중소기업의 사업 단계별 자금 조달을 지원하기 위해 사업 단계별로 보조금(1단계 5만 유로, 2단계 50만 유로~250만 유로) 및 사업개발을 위한 코칭서비스를 지원하는 것이다.

EIF는 또한 스타트업 및 중소기업이 금융기관으로부터 대출을 받을 수 있도록 보증(2.5만 유로~750만 유로)을 지원하는 한편, 기술이전자금, 엔젤투자자 펀드, 벤처캐피탈펀드 및 모태펀드 투자 지원도 하고 있다.

그리고 스타트업 및 사회적기업이 EIF를 통해 소액금융 대출받을 수 있도록 보증을 지원하고 엔젤투자자 및 비기관 투자자가 스타트업을 포함한 혁신 중소기업에 투자를 할 경우 투자금과 같은 금액을 투자하는 방식으로 스타트업을 지원한다.

EIF는 2023년 2월 독일, 프랑스, 스페인, 이탈리아, 벨기에 및 다른 EU 회원국의 기여와 함께 EIB 그룹 리소스와 함께 ETCI(European Tech Champions Initiative)를 시작했다. ETCI는 유럽 국가간 격차 확대를 해결하기 위해 37억 5천만 유로의 자본금을 가진 기금 구조로 조성되었다. 대규모 벤처 캐피탈 펀드에 투자하여 후기 성장 단계에 있는 유럽 기술 기업들에게 성장 자금을 제공한다.

10억 유로 규모의 대규모 VC 펀드에 10~15건의 투자를 기대하고 있으며, 그렇게 함으로써 ETCI는 성장 단계에 있는 혁신 기업에 100억 유로 이상의 투자를 유치할 계획이다. 유럽 소재 기업의 글로벌 경쟁력을 강화하기 위해 5천만 유로 이상을 모금하는 유망한 하이테크 기업에 대한 자금 지원을 할 계획이다.

ETCI는 유럽에서 최초의 성장 단계 펀드로서 ETCI는 회사 수준에서 기술 혁신을 지원할 뿐만 아니라 기관 투자자에게 매력적인 자산 클래스를 개발하여 유럽 규모 확장에 대한 지속적인 자금 흐름을 유지하는 데 도움을 줄 것으로 기대되고 있다.

유럽 각국은 개별국가 단위 차원에서도 스타트업 지원을 위한 자금 지원 제도를 운영하고 있다.

먼저 영국은 스타트업 자금 조달을 지원하고 기업가 정신을 육성하기 위해 다양한 정책과 이니셔티브를 시행하고 있다. 주목할만한 프로그램 중 하나는 정부 소유의 경제 개발 은행인 BBB(British Business Bank)이다. BBB는 금융에 대한 접근을 제공하고 투자를 촉진함으로써 신생 기업과 소기업을 지원하는 데 중요한 역할을 한다.

Start Up Loans 프로그램은 영국에서 새로운 사업을 시작하려는 개인에게 저금리 대출을 제공한다. 이러한 대출에는 기업가가 사업을 설립하고 성장시키는 데 도움이 되는 멘토링 및 지원 서비스가 수반된다. SEIS(Seed Enterprise Investment Scheme)는 개인이 초기 단계의 고위험 신생 기업에 투자하도록 장려하기 위해 고안된 세금 인센티브 제도로서 적격 기업에 대한 투자하는 투자자에게 소득세 감면 및 양도 소득세 면제와 같은 세금 감면 혜택을 제공한다.

BBB⁵⁾가 민간 부문 투자자와 협력하여 운영하는 기업 자본 펀드 프로그램인 ECF(Enterprise Capital Funds)는 다양한 개발 단계에서 고성장 잠재력이 있는 비즈니스에 벤처 캐피탈 자금을 제공하여 성장 및 확장에 필요한 자본에 접근할 수 있도록 지원한다.

2006년에 설립된 ECF 프로그램은 영국 시장에서 사업을 운영하려는 사람들이 특히 장기적인 성장 잠재력이 있다고 여겨지는 초기 단계의 소기업을 대상으로 하는 벤처 캐피탈 펀드를 모으는 데 도움을 주는 것을 목적으로 한다. 민간 자금과 공공 자금을 결합하여 고성장 사업에 주식 투자를 하는 방식으로 스타트업에 대한 자금 조달을 지원한다.

ECF는 현재 인공지능(Artificial Intelligence), 컴퓨터 소프트웨어 구독 서비스(SaaS), 산업재(Industrials), 이커머스(E-commerce), 헬스케어(Healthcare) 등에 중점적인 지원을 하고 있다.

새 차 구매자에게 새 차를 더 쉽고 투명하게 구매하는 과정을 만들기 위해 설립된 플랫폼인 Carwow는 ECF를 통한 대표적인 자금 조달 사례이다. Carwow는 British Business Bank가 지원하는 Enterprise

5) <https://www.british-business-bank.co.uk/>, <https://www.startuploans.co.uk/>

Capital Funds 중 하나인 Episode 1 Investments LP에서 주식 금융을 조달하는 한편 에피소드 1과 다른 투자자들로부터 총 130만 파운드를 모금해서 서비스를 개선하고 사업을 전국적으로 인정받는 브랜드로 성장시킬 수 있었다.

BBB는 스타트업 지원을 위해 대출 프로그램도 운영한다. BBB는 8억 파운드 이상의 대출금으로 90,000개 이상의 사업 아이디어 지원함으로써 새로운 사업을 시작하거나 성장시킬 수 있도록 저금리 개인 대출과 무료 멘토링을 제공하고 있다.

스타트업의 소유주 또는 파트너는 각각 최대 £25,000까지 개별적으로 신청할 수 있으며 비즈니스당 최대 £100,000까지 연 6%의 고정금리로 대출 받을 수 있으며, 1~5년 동안 대출금 상환 가능하고 조기 상환에 대한 수수료는 없다. 대출 받은 기업은 BBB로부터 12개월 무료 멘토링을 받을 수도 있다.

독일도 스타트업에 대한 자금 조달과 해외 진출을 지원하기 위해 직접적인 대출 프로그램과 보조금 지원 등 다양한 프로그램을 운영하고 있다. 대출 프로그램은 금융기관을 통해 지원하고 있으며 Venture Network를 구성하여 투자자와 기업가를 연결함으로써 투자를 지원한다.

EXIST Start-up Grant 프로그램은 연구기관으로부터 혁신적인 기술이나 과학을 기반으로 한 스타트업임을 인증 받을 경우 원자재 비용과 교육 비용 등 최대 3만 5천 유로의 보조금을 지원한다. Start small 프로그램은 German Micro-Mezzanine Fund를 통해 소규모 자본이 필요한 스타트업에 최대 5만 유로를 지원한다. High-tech Start-up Fund는 3년 미만의 스타트업에게 최대 1백만 유로를 지원한다.

프랑스는 잠재력이 있는 IT, 하이테크 분야 스타트업 지원을 위해 '프렌치테크(LaFrench Tech)'를 실행한다. La French Tech는 2013년 프랑스 정부가 국내 및 국제 규모에서 프랑스의 스타트업 생태계를 지원하고 홍보하기 위해 시작되었다. 해당 프로그램은 기업가, 투자자, 기업 및 정부 기관을 포함한 다양한 이해 관계자를 모아 협업을 촉진하고 프랑스 스타트업 생태계의 성장을 주도한다.

La French Tech는 신생 기업에 지원 및 리소스를 제공하여 자금 지원, 멘토링, 네트워킹 기회 및 비즈니스 개발에 대한 접근을 돕는다. 초기 혁신 스타트업에 최대 4.5만 유로를 지원하고, 설립 8년 이내의 R&D분야 투자 스타트업에 대한 세금 감면 등을 지원한다. 또한 신생 기업에 대한 국내외 투자를 유치하기 위해 스타트업과 잠재적 투자자 간의 연결을 촉진한다.

3. 중국

World Bank에 따르면 중국의 중소기업은 기업의 90% 이상을 차지하고 전체 도시 근로자의 80% 이상을 고용하며 GDP의 60% 이상을 기여하지만 신용을 이용할 수 있는 중소기업은 30% 미만인 것으로 나타났다. 대기업은 은행과 자본시장을 통해 자금조달에 비교적 쉽게 접근할 수 있지만 중소기업은 낮은 접근성과 높은 자금 조달 비용으로 인해 자금 조달에서 어려움을 겪고 있는 것이다.

중국 정부는 혁신과 기업가 정신을 육성하기 위해 여러 이니셔티브를 시행한다. 특히 기술, 생명 공학 및 청정에너지와 같은 전략적 부문에서 신생 기업을 지원하기 위해 자금, 보조금 및 우대 정책을 시작했다. 기술 이전 및 사업화를 위한 국가 기금과 같은 정부 지원 투자 기금은 유망한 스타트업에 초기 자금을 제공한다.

최근 몇 년 동안 중국 당국은 상업 은행 및 기타 금융 서비스 제공업체가 중소기업에 대한 대출을 확대하도록 권장하고 있다. 차별화된 통화신용정책, 위험보상기금, 정부보증기금 및 세제 혜택 등을 시행하고 있다. 예를 들어, 상업 은행은 스타트업을 포함한 중소기업 대출을 위한 금융 채권을 발행할 수 있으므로 중소기업 대출을 위한 은행의 가용 자금이 증가하는 효과를 얻을 수 있다. 2015년 말, 전국 66개 시중은행은 5,490억 위안(미화 830억 달러) 규모의 금융채권을 발행했다.

중국의 스타트업 자금조달 방법은 중국 특유의 기업 환경과 투자 생태계에 따라 몇 가지 독특한 특징을 보이는데, 대규모 국유 기업도 스타트업 파이

낸싱에 참여하는 것이다. 그들은 혁신적인 기술이나 비즈니스 모델을 가진 신생 기업에 투자하기 위해 벤처 캐피탈 무기와 혁신 펀드를 설립하기도 한다. 이러한 투자는 종종 전략적 파트너십의 가능성과 이러한 기업의 대규모 고객 기반에 대한 접근성과 함께 제공된다.

중국 정부는 스타트업을 포함한 중소기업에 대한 대출을 활성화하기 위해 전향적인 모양이다. 중국 은행 및 보험 규제 위원회(CBIRC: China Banking and Insurance Regulatory Commission)는 중소기업 대출에 대한 부실 대출 비율을 업계 전체 목표보다 최대 2% 높게 허용한다. 그리고 중소기업에 대한 대출 성장이 모든 대출의 평균 성장 이상이어야 하고 대출을 받는 중소기업의 수가 전년도 이상이어야 하며 중소기업 대출 신청 승인률은 전년도 이상이 되도록 금융기관을 관리감독하고 있다.

V. 정책적 시사점 및 제언

중소벤처기업부 및 창업진흥원의 자료에 따르면 2018년 기준 국내 창업기업의 5년차 생존율은 31.2%로 나타났다. 이는 미국 50.6%, 프랑스 50.1%, 핀란드 44.4%, 영국 41.8%, 덴마크 37.0%, 독일 36.5% 등에 비해 낮은 수준이다. Startup Genome의 창업 도시 순위에서 서울, 즉 한국의 순위는 아직 낮은 수준임을 알 수 있다.

우리나라 창업 기업의 생존율과 세계 다른 도시에 비해 순위가 낮은 이유는 한 가지는 아닐 것이다. 하지만 World Bank의 자료나 미국 등에서 창업 현업에 있는 사람들을 대상으로 진행한 조사 자료를 보면 스타트업들의 자금 접근성의 용이함이 매우 중요한 요인이 된다는 것을 확인할 수 있다.

사실 연구기관들의 연구자료나 조사 내용이 아니더라도 기업을 운영하는 데 있어 자금 조달 또는 자금 유입이 중요하다는 것은 상식과 같은 내용이다. 중요한 것은 어떻게 하면 자금이 창업 현장으로 자연스럽게 흘러들어올 수 있는 구조를 만드는 것이다. 국민의 세금을 재원으로 하는 예산을 특정 기업

에 보조금 형식으로 계속 지원하는 것은 현실적으로 어려울 뿐만 아니라 바람직한 방향이 아니기 때문이다.

전 세계 각국은 이런 사실을 인지하고 정책을 실행하고 있지만 같은 결과를 얻고 있는 것은 아니다. 그래서 스타트업 분야에서 타 국가에 비해서 좋은 성과를 얻고 있는 미국의 정책에서 우리가 나아갈 정책 방향에 대한 실마리를 찾을 수 있다.

먼저 앞서 살펴본 바와 같이 미국이나 유럽의 스타트업 강국에서는 스타트업을 지원하는데 있어서 직접적인 보조금 지급 방식보다는 스타트업 생태계를 튼튼하게 함으로써 스타트업들에게 혜택이 돌아가게 만드는 간접적인 방법을 쓰고 있다. 개별 나무를 키우는 전략보다는 숲 전체를 울창하게 함으로써 스타트업 분야 전체를 강화하는 정책이 필요한 것이다.

미국의 SBIC 지원 방식처럼 정부에서 직접 스타트업에 보조금을 주지 않고 전문 투자회사에 자금을 지원해서 스타트업에 투자될 수 있도록 지원하는 방식이 대표적이다. 물론 정부 예산 지원액 또한 매칭 비율로 결정한다. 유럽의 국가나 중국 또한 민간은행을 중심으로 조성된 펀드를 통한 투자 방식을 활용하고 있다.

미 정부의 보조금은 스타트업이 아닌 스타트업을 지원하는 기관에 지급하는 구조이다. 소기업 혁신연구(SBIR) 및 소기업 기술 이전(STTR) 프로그램 등이 대표적이다.

두 번째, 스타트업에 자금이 유입되는 것으로 끝나지 않고, 자금이 성과를 낼 수 있는 부가적인 지원 또는 사후 관리가 필요하다. 스타트업에 대한 자금이 효과적으로 사용될 수 있도록 멘토링과 연계해서 지원하는 방식이 그것이다. 정부가 주도적으로 조성한 기금으로부터 지원받은 스타트업에게는 멘토링을 의무화하여 지원된 자금이 효과적으로 사용될 수 있도록 일정한 관리 또는 도움을 줄 수 있는 환경을 조성해 주는 것이다.

미국 국립과학재단의 I-Corps(Innovation Corps)와 같은 정부 지원 프로그램은 기술 중심 스타트업에 자금과 교육을 제공하고 있고, 영국의 Start Up Loans 프로그램의 경우는 새로운 사업을 시작하려는 개인이 저금리 대출을 받을 때는 사업을 설립하고 성장시키는 데 도움이 되는 멘토링 및 지원 서비스를 같이 제공하고 있다.

마지막으로는 스타트업에 대한 투자자에게 이익이 돌아가는 인센티브를 제공함으로써 자금이 스타트업 생태계로 지속적으로 유입될 수 있는 통로를 만들어야 한다. 미국은 투자자가 자본 이득의 일부를 과세 대상에서 제외할 수 있는 QSBS(Qualified Small Business Stock) 면제 제도를 도입하고 있다. 영국은 SEIS(Seed Enterprise Investment Scheme) 제도를 통해 사전에 인정받은 초기 단계 기업에 투자하는 개인 투자자에게 세금 인센티브를 제공한다. 투자자는 특정 조건에 따라 투자 금액의 최대 50%까지 소득세 감면을 받을 수 있다.

종합하자면, 개별 기업에 있어 자금 조달은 성장 단계 중 어디에 있는지와 관계없이 매우 중요하다. 따라서 스타트업의 생존에 있어 자금에 대한 접근의 용이성이 매우 중요하다. 그런데 스타트업들에게 자금에 대한 접근이 용이하게 하기 위해서는 조달원이 다양화되어야 하며, 조달원의 자금이 풍부해야 함은 말할 필요도 없다. 그러므로 스타트업에 대한 자금 조달 지원 정책은 정부 주도의 자금 지원에 중심을 두기보다는 다양한 민간의 자금이 지속적으로 스타트업 생태계로 유입될 수 있는 인센티브 설계에 초점이 맞춰져야 할 것이다.

〈 참고 문헌 〉

〈 저널 및 도서 〉

CBinsights, “state of venture”, 2022.

Kotra, “Global market report: 중국의 지역별 창업생태계 현황과 시사점”, 2019.

KDB미래전략연구소 및 서대훈, “주요국의 스타트업(Startup) 지원방식과 시사점”, 2019.

이길우 외 2명, “미국의 창업지원 정책 사례 분석과 시사점”, 2014.

World Bank Group, “Tokyo Start-up Ecosystem”, 2021.9.

World Bank Group, “Innovative China: New drive of Growth”, 2019.

〈 인터넷 소스 〉

<https://www.sba.gov/funding-programs/investment-capital>

<http://www.eif.org>

<https://www.china-briefing.com/news/startup-financing-china-need-know/>)

<https://www.worldbank.org/en/news/feature/2018/01/24/chinas-venture-capital-market-and-opportunities-for-high-tech-start-ups>)

<https://news.crunchbase.com/news/chinas-startup-ecosystem-sets-sights-on-growth-innovation-and-more-ipos/>)

<https://news.crunchbase.com/news/chinas-startup-ecosystem-sets-sights-on-growth-innovation-and-more-ipos/>)

<https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/12/12/top-startup-incubators-and-accelerators-a-comprehensive-guide/>)