

청년창업 활성화를 위한 산학연계 지원프로그램에 대한 연구

2023년 6월

윤 호 근

목 차

I . 연구 배경	3
II . 연구 방향 및 한계	6
III . 한국 창업 현황	7
IV . 창업 성공 요인 및 실패 요인	11
V . 미국의 창업 현황	16
VI . 미국 창업 지원 정책 및 사례	29
VII . 정책적 시사점 및 제언	53
VIII . 참고문헌	55

국외훈련 개요

1. 훈련국 : 미국

2. 훈련기관명 : 포틀랜드주립대학교
(Portland State University)

3. 훈련분야 : 경제

4. 훈련기간 : 2022. 7. ~ 2023. 6.

I. 연구 배경

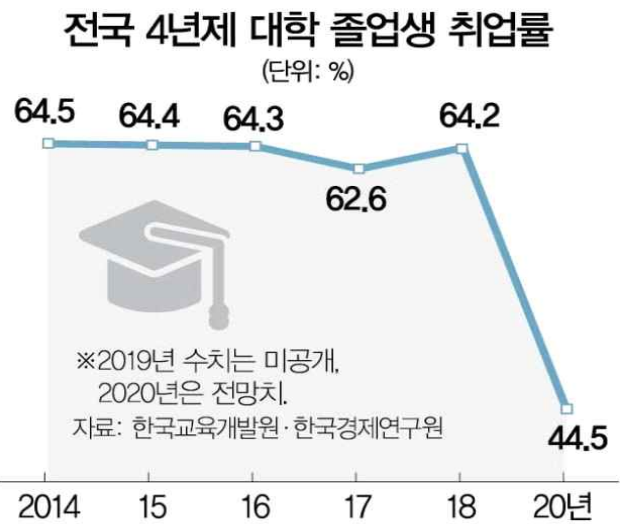
1. 한국의 경제 여건 및 전망

2023년 2월 현재 우리나라는 21세기 들어 처음으로 1년 이상 무역수지 적자를 기록하고 있으며, 이는 당분간 지속될 우려가 높다는 암울한 전망이 제시되고 있는 상황이다. 경제분야 전문가들은 한국의 주력 수출 상품인 반도체가 불황기에 접어들었고, 주요 수출국이었던 대중무역이 적자로 돌아선 것을 주요 원인으로 뽑고 있다.

대외 무역 의존도가 높은 우리나라의 무역수지 지표가 적자라는 것은 국가 전체 경제상황 및 개별 기업들이 어려운 여건에 있다는 것을 단적으로 보여준다. 이는 곧 고용 여건, 특히 고용시장 진입을 앞두고 있는 청년 구직자들의 취업 성공가능성에 악영향을 주고, 취업률의 하락은 다시 소비 감소로 이어지는 악순환에 빠져들 위험에 처해있다는 것을 의미한다.

통계청의 발표에 따르면 2021년 6월 전체 고용률은 61%인데 반해, 청년고용률은 45.1%로 나타났고, 한국교육개발원 및 한국경제연구원의 공동조사에 따르면 2020년 4년제 대학생 취업률은 44.5%로 '18년 64.2% 대비 약 20%p 급락한 것으로 나타나는 등 우리나라 청년들의 취업여건은 전반적으로 어려운 상황임을 알 수 있다.

※ 청년고용률: 15세에서 29세 인구 중 취업자의 비율



< 전국 4년제 대학 졸업생 취업률 >

특히, 서울 고용률은 전국 평균에 비해 약 2%p 낮고('21.6월 고용동향, 통계청), 청년 취업난은 전국에 비해 열악한 편(김묵한·김범식)이다.

전국경제인연합회의 발표에 따르면 이런 청년 고용시장 여건은 좀처럼 개선될지 불투명 나아가 악화될 전망이다. 전국경제인연합회의가 여론조사기관 리서치앤리서치에 의뢰해 매출액 500대 기업을 대상으로 '2023년 상반기 신규채용 계획'을 조사한 결과, 대기업의 절반 이상(54.8%)은 올해 상반기 신규채용 계획을 수립하지 못했거나, 채용하지 않을 것이라고 응답했다고 한다. 전경련에 따르면 2023년 상반기 채용을 하지 않겠다는 기업 비중(15.1%)은 전년 동기(7.9%)보다 1.9배나 늘어난 수준이고, 이는 경영 불확실성이 커지고, 경기침체 장기화 조짐이 보이면서 기업들이 비용 절감을 위해 신규채용 규모 축소 또는 채용 중단 등으로 대응하고 있는 것이 원인으로 분석된다.

고용시장 개선을 힘들게 하는 요인은 이뿐만이 아니다. 2021년 6월 한국은행 발표에 따르면 2019년 우리나라 취업유발계수는 10.1명으로 역대 최저치를 보였다. 취업유발계수의 하락은 기계화·자동화 및 생산성 향상 등이 원인이어서 경제규모가 확대되더라도 청년 고용시장이 쉽게 개선되기 어려울 전망이다.

※ 취업유발계수: 최종 수요가 10억원이 발생할 경우 직·간접적으로 유발되는 취업자수, '05년 20.3명 → '10년 13.9명 → '15년 11.4명 → '18년·'19년 10.1명

2. 돌파구로서의 창업

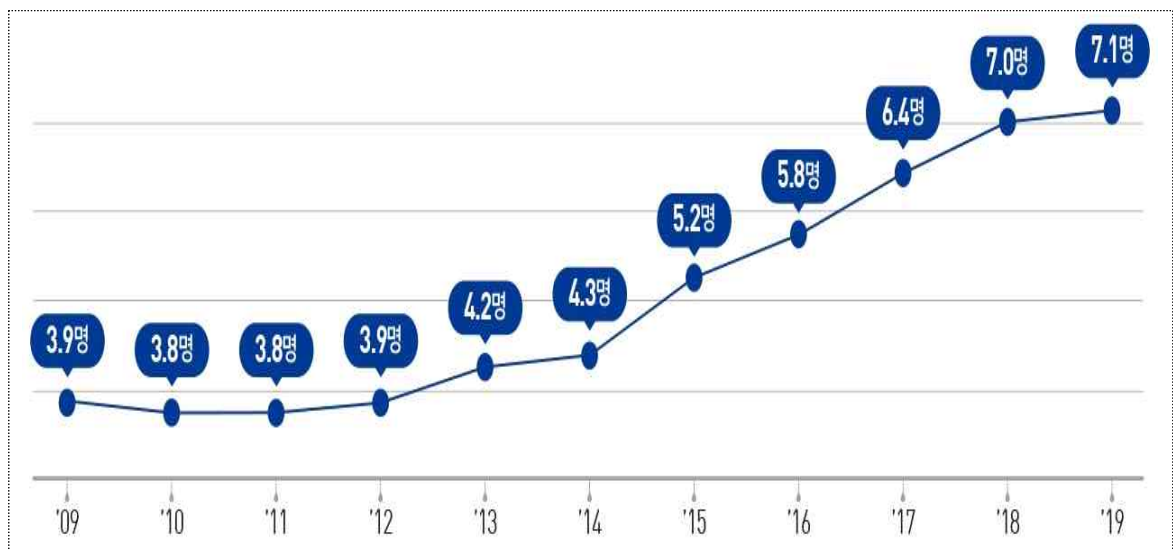
창업, 특히 기술에 기반한 청년들의 창업 활성화는 경제성장의 지속성을 강화하는 경제혁신 그리고 고용여건을 개선할 수 있는 하나의 돌파구로 인식되고 있다.

창업 특히 기술에 기반한 청년층의 창업은 시장에 신생기업이 출현함으로써 기존 질서를 파괴하고 새로운 경제성장, 시장창출, 고용창출, 한계효용 증가 등을 일으키고, 사회혁신 등을 추구함으로써 우리 사회에 혁신적 가치를 공급하는 유의미한 활동 체계로 작동하기 때문일 것이다. 창업은 창업기업의 생산에 따른 경제성장 효과 외에도 일종의 메기효과(Catfish effect) 또한 가져올 수 있는 것이다.

중소벤처기업부 발표에 따르면, 2020년 청년창업기업 49만개 중 기술 기반 창업기업은 8.9만개로 18.2%에 달해 전체 평균 15.4%보다 높아 청년창업은 디지털 경제로의 전환 및 신산업으로의 확장을 통해 지역, 나아가 국가경제 혁신에 기여할 수 있을 것으로 기대된다.

※ 기술기반업종: 정보통신, 과학·기술, 보건·사회·복지, 창작·예술·여가 등으로 OECD 및 EU 기준 준용

또한, 중소벤처기업부의 창업생태계 분석보고에 따르면 창업기업(정부 지원을 받은 기업)의 평균 고용인원은 2019년 7.1명으로 2009년 3.9명 대비 1.8배 확대되었고, 청년 창업을 포함한 K-스타트업에서 성장한 벤처기업들은 총 22만 5천명 고용규모를 달성할 정도로 일자리 창출에 효과적인 것으로 나타났다.



< 정부지원 창업기업 평균 고용 추이 >

중소기업연구원의 2018년 조사에 따르면 세계 226개 유니콘¹⁾ 기업은 기업당 평균 2,000여 개의 일자리를 만들고 있고, 유니콘 기업 CEO의 평균 연령은 33.6세, 데카콘 기업은 31.3세일 만큼 청년층 일자리 창출에 효과가 큰 것으로 나타나고 있다.

1) 유니콘 기업은 기업가치 1조 원 이상, 데카콘 기업은 기업가치 10조 원 이상 기업을 말한다.

3. 창업 공간로서의 서울

중소벤처기업부 조사에 따르면 청년층의 창업의향은 '20년 72.3%로 지속적으로 증가 추세이고, 창업에 대한 두려움은 세계 최저 수준, 창업가에 대한 인식 개선 등 창업에 대한 열망이 높은 상황이다.

서울에는 38개의 대학 및 50만명의 대학생들이 분포하고 있을 만큼 청년창업의 인적자산을 풍부하게 보유하고 있다. 뿐만 아니라 대기업 636개사(49.6%), 중소기업 1434천개사(21.3%)가 서울에 본사 소재지를 두고 있어 산업의 중심이자 금융의 중심지로서 물적자산도 집적돼 있다.

이에 서울시는 2021년 7월 조직개편을 통해 투자창업과에서 창업업무를 분리해 창업정책과 신설함으로써 창업지원 체계를 강화했다. 또한 대학을 중심으로 창업 활성화 및 지역발전을 지원하는 캠퍼스타운활성화과를 독립부서로 둠으로써 대학을 거점으로 지원하는 청년층의 창업에 대한 기대를 걸고 있어 창업도시로 거듭날 기본여건을 갖추어가고 있는 상황이다.

종합하자면 (청년)창업은 새로운 비즈니스, 일자리 및 기회를 창출하고 혁신을 주도하며 경제 활동을 자극하기 때문에 고용 및 경제 성장의 중요한 동력이 될 수 있을 것이다. 그러므로 정부나 지방자치단체는 혁신과 경제 성장을 촉진하는 환경을 조성하여 개인과 지역사회에 장기적인 발전을 모색할 필요가 있다.

II. 연구 방향 및 한계

본 연구의 주제는 '청년창업 활성화를 위한 산학연계 지원프로그램에 대한 연구'로써, 청년들의 창업을 활성화하기 위해서는 산업계, 학계 등을 연계하는 것이 중요함을 상정하고 있고, 그런 연계를 형성하기 위한 정책이 필요하다는 것을 내포하고 있다.

이를 위해서는 개별 기업 측면이 아닌 창업의 활성화를 위해 필요한 제반 여건에 대해서 알아볼 필요가 있다. 그러므로 우리나라의 창업생태계²⁾에 대해서 알아보고, 이에 대한 전문가들의 기존 연구 결과를 살펴보고자 한다. 한국 창업생태계의 국제적 위상, 개선 정도에 대해 알아보고 기존 연구는 문제점과 나아갈 방향 중심으로 알아보고자 한다.

다음으로 전세계에서 창업이 가장 활성화된 것으로 알려진 미국의 생태계에 대해서 알아보면서 우리나라에 적용 가능한 정책적 시사점에 대해서 알아보려고 한다. 미국에서 창업을 지원하기 위해서 각급 정부에서 시행하는 정책, 창업 성공사례, 산학연계 성공사례 등을 중점적으로 다루고자 한다.

본 연구에서 말하는 창업은 기술에 기반을 둔 창업으로써 소상공인³⁾이나 small business에 비해 좁은 개념이나, 국가마다 창업을 정의하는데 있어 일부 차이가 존재한다. 또한 미국은 행정체계, 기업 문화 등이 우리나라와 달라⁴⁾ 미국의 개별 성공사례에서 우리나라에 바로 적용가능한 정책이나 시사점을 찾는 데는 한계가 있음을 밝혀둔다.

Ⅲ. 한국의 청년창업 현황

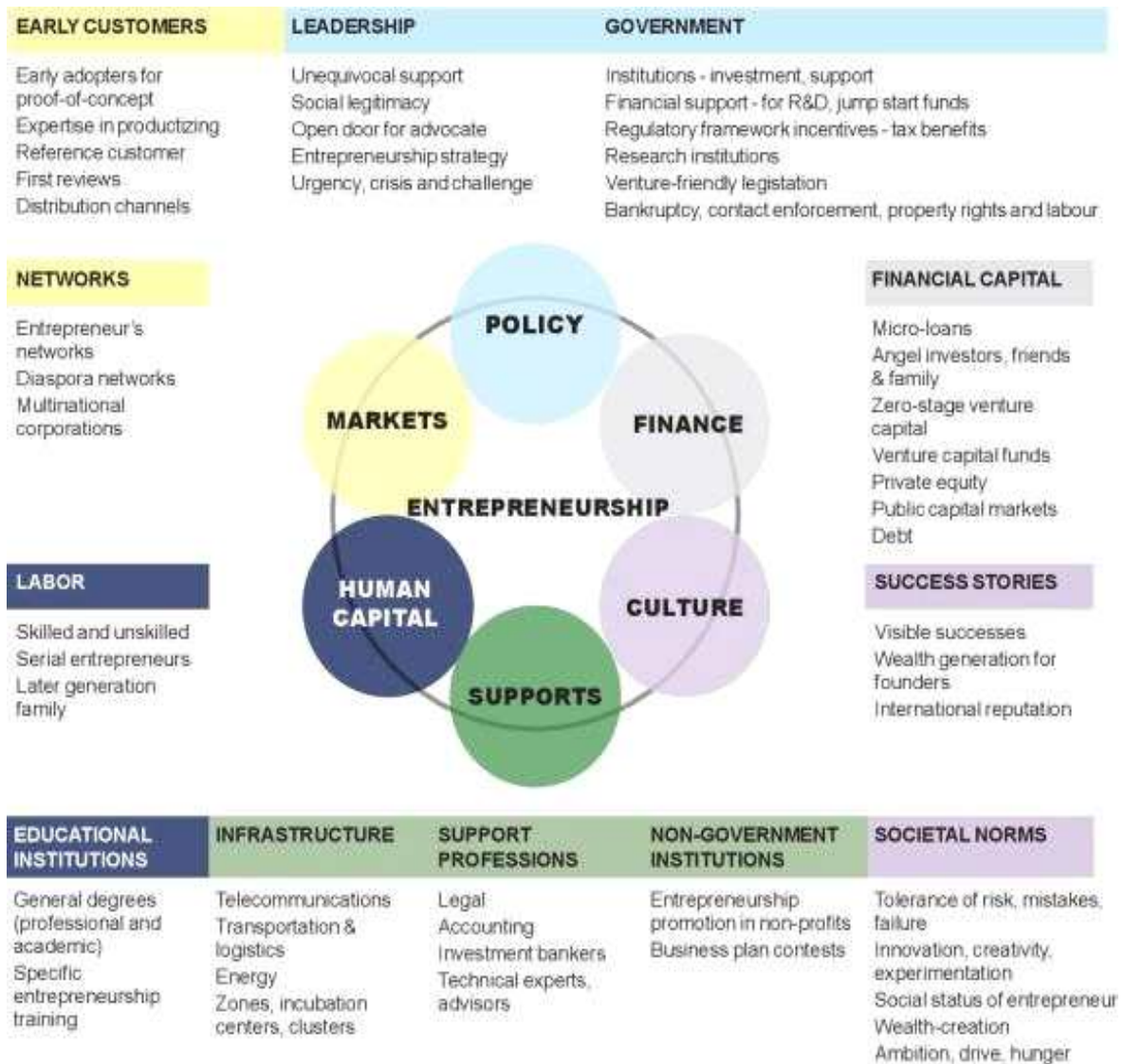
「중소기업 창업지원법」에서는 창업을 중소기업을 새로 설립하는 것으로, 창업기업은 사업을 개시한 날부터 7년이 지나지 아니한 기업으로 정의한다. 청년창업에 대해서는 명확히 규정한 법령은 없으나 「청년기본법」에서는 “청년”을 19세 이상 34세 이하인 사람으로, 「서울특별시 청년 기본 조례」에서는 만 19세 이상 39세 이하의 사람으로 좀 더 폭 넓게 규정하고 있다. 그러므로 만 19세 이상 39세 이하의 사람이 중소기업을 새로 설립하는 것을 청년창업으로 이해할 수 있을 것이다.

-
- 2) 창업생태계(entrepreneurial ecosystem)라는 용어는 James Moore 교수가 성공적인 기업은 진공상태에서 스스로 탄생하지 않으며, 모든 종류의 자원을 필요로 한다고 주장하면서 쓴 것으로 알려져 있다.
 - 3) 소상공인이란 소기업 중에서도 규모가 특히 작은 기업이라든지 생업적 업종을 영위하는 자영업자들을 의미한다. 제조업, 건설업, 운수업 등은 상시 근로자 기준으로 10인 미만인 사업자를 말하며, 도소매, 서비스업은 상시 근로자 5인 미만을 말한다.
 - 4) 우리나라는 중앙-광역-기초로 이어지고 상위 단계의 제도는 하위 단계에도 일반적으로 적용되는 반면, 미국은 연방 정부의 정책이 주정부로 당연히 연결되지 않으며, 주정부에 속한 로컬정부의 종류에는 City, County, District 등 다양하며 이들의 관할권이 중첩되는 경우가 비일비재하며, 각 주마다 로컬정부의 형태 또한 일률적이지 않다. 본 연구자에게 미국 행정체계에 대해 설명해 준 퇴직 공무원(30년 이상 공직 근무)조차 미국의 행정체계를 다 이해하지 못한다고 말할 정도로 복잡하다.

James Moore 교수는 성공적인 기업은 진공상태에서 스스로 탄생하지 않으며, 모든 종류의 자원을 필요로 한다고 주장하면서 창업생태계라는 단어를 처음 사용하였다.

창업생태계에 대한 많은 논의가 있으나, 구성요소에 대하여 공통적으로 언급되는 요소들로는 자본(Funding), 초기 투자자(Angel Investor), 기업친화적 분위기(Beneficial city features), 창업가 정신(Entrepreneurial Culture), 인적자원(Personnel), 네트워크(Network), 인큐베이터(Incubator), 엑셀러레이터(Accelerator), 대학(Universities) 등이 있다.

< 창업생태계 이해도5) >



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

글로벌 스타트업 연구기관인 Startup Genome에 따르면 2020년 서울의 창업생태계 순위는 20위로 처음으로 순위에 진입하는 성과를 거뒀다.

Top 30 Global Startup Ecosystems and Runners-Up Startup Genome

	Ranking 2020	Change from 2019	Change from 2017
Silicon Valley	1	0	0
New York City	2 (tie)	0	0
London	2 (tie)	0	0
Beijing	4	0	0
Boston	5	0	0
Tel Aviv	6 (tie)	0	▼ -1
Los Angeles	6 (tie)	0	▲ 3
Shanghai	8	0	0
Seattle	9	▲ 3	▲ 1
Stockholm	10	▲ 1	▲ 4
Washington DC	11	▲ 8	NEW
Amsterdam	12	▲ 3	▲ 7
Paris	13	▼ -4	▼ -2
Chicago	14	▲ 3	▲ 4
Tokyo	15	NEW	NEW
Berlin	16	▼ -6	▼ -9
Singapore	17	▼ -3	▼ -5
Toronto-Waterloo	18	▼ -5	▼ -2
Austin	19	▼ -3	▼ -6
Seoul	20	NEW	NEW
San Diego	21	▼ -1	NEW

하지만 같은 조사에서 베이징은 4위, 상하이는 8위, 도쿄는 15위, 싱가포르 17위를 기록하는 등 아시아 도시 중 4개가 서울 앞에 있어 향후 단계 상승이 필요한 상황이다.

※ 1위는 실리콘밸리, 공동 2위 뉴욕, 런던, 4위 베이징, 5위 보스턴은 순위 변동없이 상위를 유지함

< 2020 글로벌 스타트업 생태계 순위 >

중소벤처기업부의 자료에 따르면 창업기업수는 2016년 119만개에서 2020년 149만개로 증가해 4년간 24.8% 증가한 것으로 나타났다.

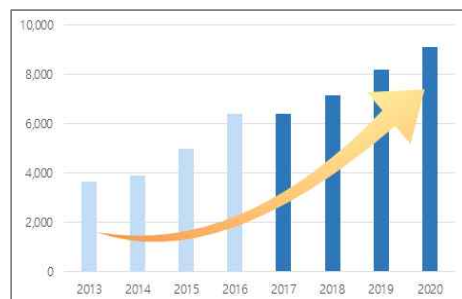
같은 기간 기술기반 창업 19.1만개에서 22.9만개로 20.1% 증가하였고, 2020년 기술기반 청년 창업기업은 약 8.9만개로 역대 최고치를 달성했으며, 20대 청년창업이 특히 활발했다.

< 연도별 신생 창업기업 현황 (단위 : 천개) >

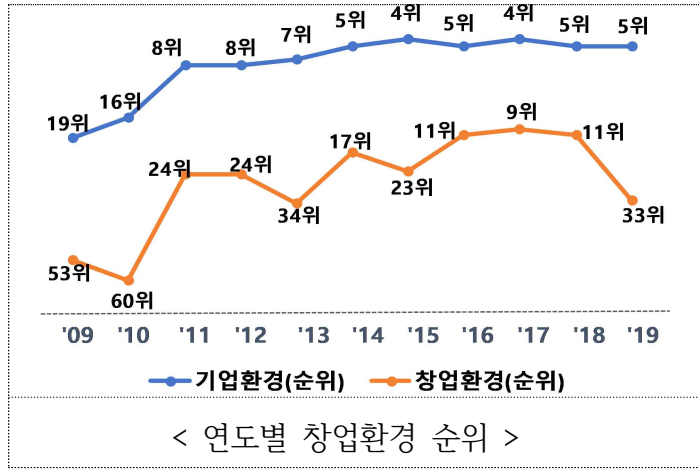
구 분	'16	'17	'18	'19	'20
청년	410	426	443	440	490
기술기반	76	78	82	87	89
전체	1,190	1,256	1,344	1,285	1,484

* 창업기업동향(중기부), 청년창업 기준 : 39세 이하(창업지원법)

< 20대 연도별 신설법인수 (단위 : 개) >



World Bank의 연도별 Doing Business 조사에 따르면 2019년 기준 우리나라 창업환경 순위⁶⁾는 33위로, 2017년 9위에 비해 24단계, 2018년 11위에 비해 22단계 하락한 것으로 나타났다.



또한 국내 창업기업의 5년차 생존율은 31.2%('18년 기준)로, 미국, 프랑스, 핀란드 등 해외 국가들에 비해 생존율이 저조했다.

* 주요 국가 5년차 생존율(%) : 미국 50.6, 프랑스 50.1, 핀란드 44.4, 영국 41.8, 덴마크 37.0, 독일 36.5 등

2020년 기준 우리나라 기업가정신 순위(글로벌 기업가정신연구(GEM : Global Entrepreneurship Monitor), '21.5월 발표)는 44개국 중 9위(5.49)로 전년 대비 6계단 상승하였고, 성공한 창업가에 대한 사회적 인식도 크게 개선('17년 29위 → '20년 7위)된 것으로 나타났다.

특히 청년층을 중심으로 창업에 대한 긍정적인 인식이 매우 높은 상황으로, '20년 기준 약 72.3%가 창업을 고려하고 있는 것으로 나타났다.

< 창업 의향 (단위 : %) >

구 분	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년
청년층	60.4	64.0	66.4	71.8	72.3
20대 이하	58.3	62.3	65.5	72.0	72.0
30대	63.2	66.3	67.6	71.6	72.7

* 자료 : 창업·벤처 정책인식 실태조사(중소벤처기업부·창업진흥원)

6) 2019년 주요 선진국의 창업환경 순위는 뉴질랜드 1위, 미국 55위, 독일 125위 등이었다.

또한, 창업을 바라보는 사회의 인식이 점차 개선됨에 따라 대학생 창업 의향도 지속 증가('16. 23.5% → '20. 35.5%)한 것으로 나타났다.

< 대학생 창업의향 (단위 : %) >

구 분	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년
창업의향	23.5	30.0	28.0	36.0	35.5

* 자료 : 스타트업 트렌드 리포트 (스타트업 얼라이언스)

IV. 창업 성공 요인 및 실패 요인

James Moore 교수의 지적처럼 성공적인 기업은 진공상태에서 스스로 탄생하지 않으며, 모든 종류의 자원을 필요로 한다. 그래서 창업 생태계 조성이 중요하다고 지적한 바 있다.

창업생태계는 Isenberg가 구조화 한 아래 그림을 통해 한 눈에 이해할 수 있고, 창업 활성화를 위한 요건, 문제점 등도 자연스럽게 창업생태계 구성 요소들을 잘 갖추었는지, 개별 요소간 유기적인 협업이 되고 있는지, 개별 구성 요소들은 제 역할을 제대로 하고 있는지 등에 초점을 맞추고 있다.

1. 창업 성공 요인

1) 자금 조달

경제협력개발기구(OECD)는 “OECD 과학, 기술 및 혁신 전망 2020”⁷⁾에서 자금 확보가 스타트업의 성공에 매우 중요한 요소임을 지적하면서 정부가 자금 지원 프로그램과 세금 인센티브를 제공하고 민간 투자를 장려하는 지원 생태계를 만들어 스타트업을 지원할 것을 제안한다.

2) 인적자원

카우프만 재단은 “Startups and Immigration”⁸⁾(2018)에서 인재는

7)출처: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-innovation-outlook-2020_9feac3a8-en

스타트업 활력의 또 다른 핵심 요소로서 이민자들이 미국의 기업가 정신에 중요한 역할을 하며 이민을 지원하는 정책이 재능 있는 기업가를 유치하고 유지하는 데 도움이 될 수 있다고 지적한다.

3) 시장 접근 또는 고객 확보

스타트업 계몽은 “글로벌 스타트업 생태계 보고서 2021”⁹⁾(2021)에서 스타트업이 성공하려면 시장에 진출하여 고객을 확보해야 함을 강조한다. 이 보고서는 스타트업에 대해 잠재 고객에 대한 접근을 제공하는 지원 생태계의 혜택 또는 정책이 필요하다고 제안한다.

4) 지원 정책 및 규제 환경

2018년 하버드 비즈니스 리뷰 “스타트업에 대한 규제를 개선하는 방법”¹⁰⁾(2018)에서는 규제는 신생 기업에 큰 장벽이 될 수 있으므로 정부가 보다 유리한 규제 환경을 조성 또는 개선하여 신생 기업의 활력을 촉진할 수 있다고 제안한다. 여기에는 규제 부담을 줄이고 프로세스를 간소화하며 규정 준수를 지원하는 정책이 포함될 수 있다고 예시를 들고 있다.

세계 경제 포럼은 “글로벌 경쟁력 보고서 2020”¹¹⁾(2020)에서 지원 정책 및 규제 환경은 스타트업 생태계 조성에도 매우 중요하므로 정부가 규제 장벽을 줄이고 프로세스를 간소화하며 혁신과 기업가 정신을 지원하는 정책을 구현함으로써 스타트업 클러스터를 촉진할 수 있다고 지적한다.

5) 혁신 생태계

브루킹스 연구소 “포용적 경제 성장을 촉진하는 혁신 허브를 구축하는 방법”¹²⁾(2021)을 통해 협업, 창의성 및 기업가 정신을 촉진하는 혁신 생태계는 스타트업 활력에 매우 중요하므로 혁신과 기업가 정신을 지원하는 활기찬 생태계를 만들기 위해 연구 기관, 대학, 기업 및 기업가를 한데 모으는 혁신 구역의 중요성을 강조한다.

8)출처: https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2018/10/Startups-and-Immigration_FINAL.pdf

9)출처: <https://startupgenome.com/report/gser2021>

10)출처: <https://hbr.org/2018/07/how-to-improve-regulations-for-startups>

11)출처: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>

12) 출처: <https://www.brookings.edu/research/how-to-build-innovation-hubs-that-promote-inclusive-economic-growth/>

하버드 비즈니스 리뷰에서는 스타트업 생태계 구성에 협업과 네트워킹은 필수적이며, 스타트업 클러스터가 액셀러레이터, 인큐베이터 및 공동 작업 공간과 같이 협업 및 네트워킹을 촉진하는 조직으로서 역할을 할 수 있다고 지적한다. 그러므로 신생 기업은 클러스터 안에서 멘토링, 리소스 및 네트워킹 기회 등 성장에 필요한 요소에 대해 접근할 수 있다는 것이다.

간략하게 정리하자면 스타트업의 활력은 자금 조달, 인재, 시장, 지원 정책 및 규제 환경, 혁신 생태계 등 여러 요인의 영향을 받는다. 이러한 요소는 상호 연관되어 있고 서로 의존적이므로 활기찬 스타트업 생태계를 만들기 위해 포괄적인 접근 방식을 취하는 것이 필수적이다.

2. 창업 장애 요인

1) 창업 여건

하버드 비즈니스 리뷰에서는 제품의 시장 적합성, 자금 부족, 기업의 조직 문제 등 기업의 내부적인 문제 외에 경제 침체 및 산업 동향 변화 등이 스타트업의 성공에 영향을 미칠 수 있다고 지적한다.

브루킹스 연구소는 2019년 미국 중소기업 현황을 분석하는 보고서에서 자본, 인재, 시장에 대한 접근 및 기업가적 역할 모델의 부족 등을 실패 요인으로 지적한다.

2) 규제 등 정부 정책

카우프만 재단은 “21세기 창업법” 보고서에서 기업가정신을 촉진하는데 있어 정부 정책의 중요성을 강조한다. 또한 자본에 대한 접근성, 규제 장애물 및 이민 정책을 중요성을 지적하면서, 세금 인센티브 및 조달 정책과 같은 정부 정책이 스타트업 성공에 상당한 영향을 미칠 수 있다고 분석한다.

또한 규제 및 법적 장벽으로 인해 신생 기업이 시장에 진입하고 기존 기업과 경쟁하는 것이 어려울 수 있다고 지적한다.

3) 기업가 정신 또는 문화적·제도적 장벽

맥킨지 앤 컴퍼니는 2018 독일의 스타트업 생태계 분석을 통해 자본, 인재 및 시장에 대한 접근 등에서 신생기업들이 직면하게 되는 어려움 외에도 신생 기업들의 위험 회피 및 기업가 역할 모델 부족과 같은 문화적 및 제도적 장벽도 스타트업 성공의 장애요인으로 작용할 수 있음을 지적한다.

세계은행은 2019 동남아시아의 스타트업 생태계 조사 보고서에서 자금, 인재 및 시장에 대한 제한된 접근 등이 동남아시아 스타트업들에게 장벽으로 작용하고 있음을 지적한다. 또한 복잡한 비즈니스 규정 및 법적 프레임워크와 같은 규제 장벽이 스타트업의 운영 및 확장을 어렵게 만들 수 있다고 지적한다.

정리하자면, 스타트업의 성공을 위한 스타트업 내적 요인으로는 기업가 정신, 인재 확보 및 제품의 경쟁력이 스타트업의 성과에 영향을 미침을 알 수 있다. 외적 요인으로는 진입 규제 정도, 시장 접근성, 자금 확보 등이 대표적인 요인으로 지적될 수 있을 것이다.

스타트업 내적 요인은 스타트업의 시장 진출 전 또는 스타트업을 운영하는 기업가의 사회 진출 전에 어느 정도 결정된다는 측면에서 스타트업 기업가와 교육 기능을 담당하는 대학교의 역할이 중요하다고 할 수 있다.

〈 스타트업 생태계 또는 클러스터 생성에서 대학의 역할 〉

○ 기술 이전 및 사업화

: 미국의 국가경제조사국(National Bureau of Economic Research)의 2020년 국가 혁신 시스템에서 대학 지적 재산의 역할 보고서에서 대학은 연구의 상업화와 민간 부문으로의 기술 이전에 중요한 역할을 한다고 분석

○ 인큐베이션 및 가속화

: 포브스(Forbes)는 2021년 “대학이 기업가 정신과 혁신을 가속화하는 방법”(How Universities are Accelerating Entrepreneurship and

Innovation) 이라는 보고서에서 대학은 멘토링, 리소스 및 네트워킹 기회를 제공하는 인큐베이션 및 가속 프로그램을 제공하여 스타트업 클러스터를 지원할 수 있다고 분석

○ 연구 및 개발

: 미국 국립과학재단(National Science Foundation)은 대학은 혁신 생태계 구성에 필수적인 연구 개발에 중요한 역할을 할 수 있다고 분석. 대학이 연구원, 업계 파트너 및 정부 기관을 한데 모아 연구 프로젝트에 협력할 수 있는 산학 협력 연구 센터를 만들어 스타트업 클러스터를 지원할 수 있다는 의미

○ 기업가 교육

: 스탠포드 사회 혁신 리뷰(Stanford Social Innovation Review)은 2019년 성공적인 기업 생태계 구축에서 대학의 역할(The Role of Universities in Building Successful Entrepreneurial Ecosystems)이라는 보고서에서 대학은 성공적인 기업가가 되기 위해 필요한 기술과 지식을 학생들에게 가르치는 기업가 교육 프로그램을 제공함으로써 스타트업 활성화를 지원할 수 있다고 분석

○ 협업 및 네트워킹

: 세계지식재산기구는 2020년 “대학 기술 이전 및 혁신 생태계”(University Technology Transfer and Innovation Ecosystems) 보고서를 통해 대학은 협업과 네트워킹을 촉진하여 스타트업 클러스터를 지원할 수 있다고 분석. 대학이 액셀러레이터, 인큐베이터 및 산업 협회와 같은 다른 조직과 파트너십을 맺어 신생 기업에 리소스, 멘토링 및 네트워킹 기회를 제공할 수 있다고 지적

결론적으로 대학은 연구를 상업화하고, 인큐베이션 및 가속화 프로그램을 제공하고, 연구 및 개발을 수행하고, 기업가 교육을 제공하고, 협업 및 네트워킹을 촉진하여 스타트업 클러스터를 지원하는 역할을 할 수 있음. 그리고 이러한 요소는 상호 연관되어 있고 서로 의존적이므로 활기찬 스타트업 생태계를 만들기 위해 포괄적인 접근 방식을 취하는 것이 필수적임

외적 요인으로는 자금 확보, 규제 또는 법적 장벽, 그리고 네트워크와 협법 등이 주요하게 지적되고, 이와 관련해서는 정부, 산업계, 연구소 등이 관련이 있다고 할 수 있다.

그리고, 이러한 스타트업 성공을 위한 내적 요인 및 외적 요인의 부족을 해소할 수 있는 유력한 수단으로 혁신 생태계 또는 클러스터의 조성이 공통적으로 제시되고 있다.

V. 미국의 창업 현황¹³⁾

미국의 창업 활성화 정책에 대한 시사점을 얻기 위해서는 미국 창업 현실에 대한 현황 파악이 선행되어야 하므로 미국의 창업 현황에 대한 통계에 대해서 알아볼 필요가 있다.

미 노동 통계국(BLS)에 따르면 미국 내 소기업은 2019년 현재 150만 개의 일자리를 창출하고 있다. Kauffman 재단은 1980년에서 2005년 사이에 미국에서 소기업은 해당기간에 생긴 신규 일자리의 20%를 담당했다.

또한, SBA에 따르면 미국 소기업이 2019년 미국 전체 경제 활동의 44%를 차지함으로써 창업이 경제 성장의 중요한 동인으로 보고 있다. 미국 상공회의소에 따르면 중소기업(SME)이 2018년 미국 전체 상품 수출의 33%를 차지하는 것으로 파악됐는데, 이는 중소기업이 국제 무역을 촉진하고 미국 경제를 성장시키는 중요한 역할을 한다는 것을 시사한다.

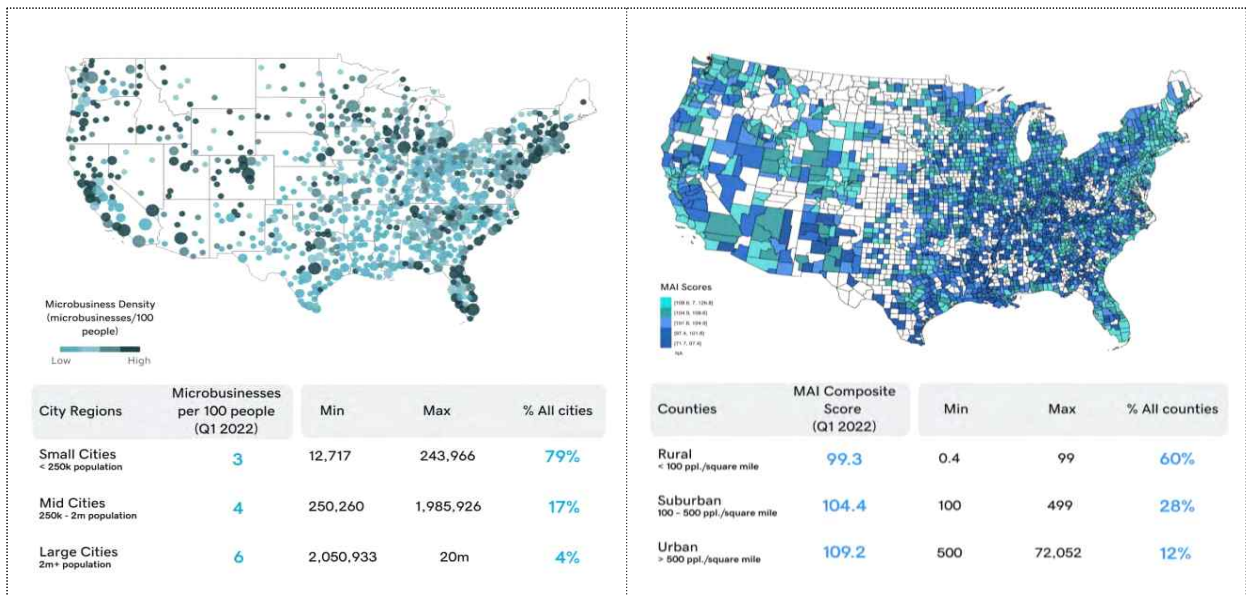
13) 해당 통계는 디지털 네이티브 비즈니스 보험 회사인 'EMBROKER'와 'Venture Forward' 등에서 중소기업 및 스타트업과 관련해서 다양한 기관에서 작성한 스타트업의 성공, 실패, 자금 조달 등에 대한 106개 통계를 종합한 것을 참고하였다.

1. 일반 현황

2018년 현재 미국에는 3,020만 개의 소기업이 운영되고 있고, 2020년 한 해에만도 600,000개 이상의 신규 사업이 출현한 것으로 파악되고 있다.

2022년 1분기 조사에 따르면 소기업들은 미국 전역에 분포하고 있으며, 농촌 지역에 비해서는 도시 지역에 많이 분포하고 있으며, 소도시에 비해 대도시에서 인구당 기업 비율이 높게 나타났다.

< 미국 소기업 분포도 >

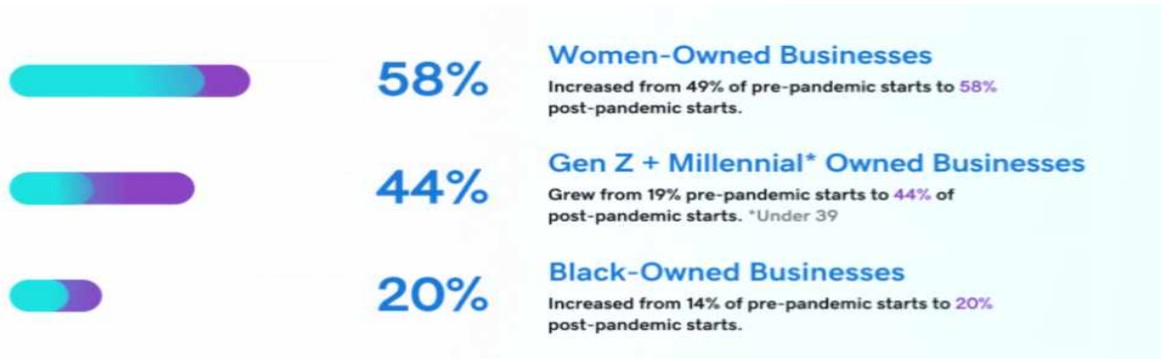


기업들 중 94%는 10명 미만의 직원을 보유하고 있으며, 25.2%의 기업만이 4천달러 이상의 월수입을 거두고 있다. 기업들의 생성 연도는 70%가량이 Covid-19 이전이고 30%는 Covid-19 이후로 나타났다.

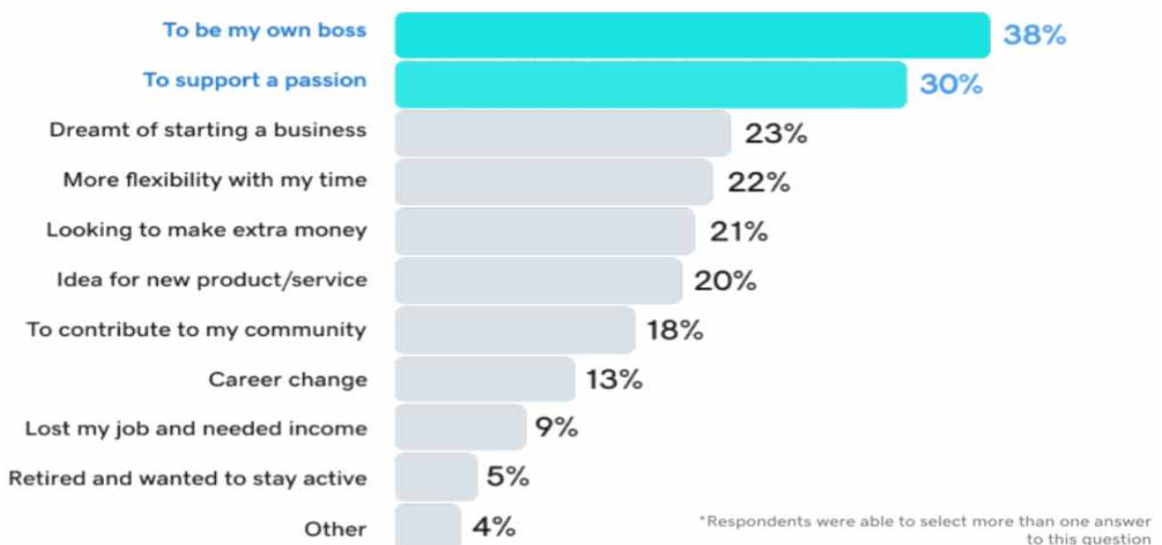


Kauffman 재단에 따르면 조사대상 기업가의 95.1%는 학사 학위 이상, 47%는 석사 학위 이상을 소유하고 있으며, 75%는 고등학교 학업 성취도에서 상위 30%에 포함했으며 52%는 상위 10%에 속한다고 답했다. 대학교육에 있어서는 67%는 학부 과정에서 상위 30%에 속했고 37%는 자신의 성과를 상위 10%에 포함된다고 응답했다.

2023년 2월 현재 여성 기업가의 비율은 58%로 Covid-19 이전 49%에 비해서 9%p 상승한 것으로 나타났다. 그리고 성별, 세대, 인종에 대한 조사에서는 44%의 기업가는 39세 미만인 Gen Z와 밀레니얼 세대로써, Covid-19 이전 19% 비해 2배 이상 증가하였고, 20%는 흑인이다.



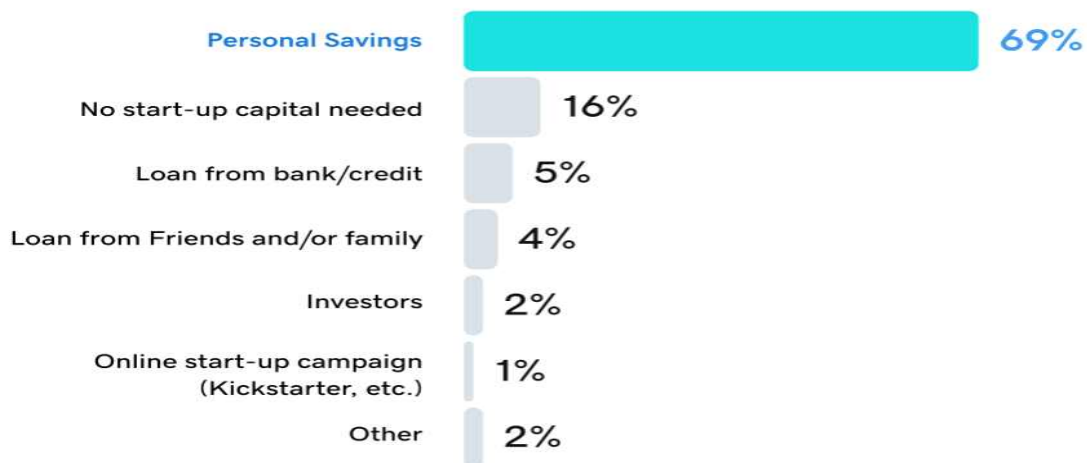
기업가들은 다양한 이유로 사업을 시작하는데, 가장 많은 비율은 스스로 기업을 운영하는 사장이 되고 싶다는 것이고, 것이고, 그 다음으로 자신의 열정은 실현하기 위한 이유, 시간을 여유롭게 사용하고 싶은 욕구, 수입 증대를 위한 욕구 등이었다.



2. 자금 조달

미 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.

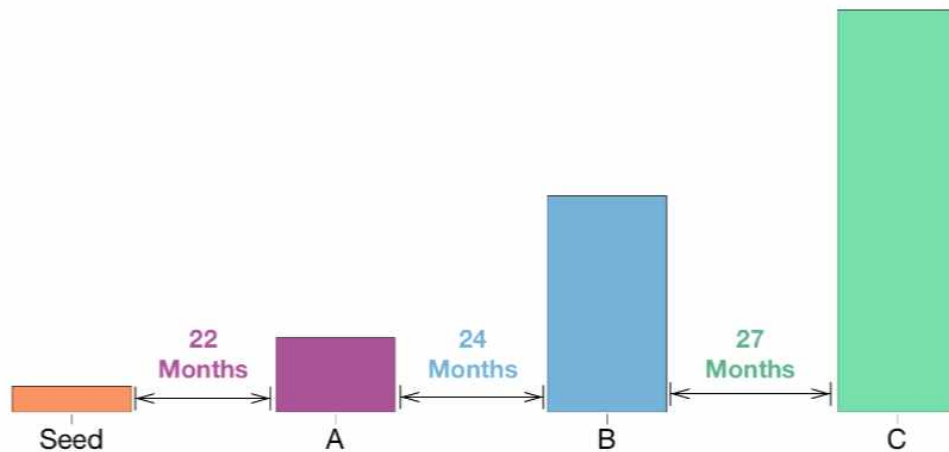
사업자의 65%는 사업을 시작하기에 충분한 자금이 있다고 확신하지 못했고, 93%가 18개월 미만의 잠재적 가동률을 계산한다고 응답했다. 초기 창업자금 조달 방법 중 69%는 개인 저축이었고, 은행 대출과 지인 도움 등이 뒤를 이었다.



사업의 성장을 위해서는 사람을 더 많이 고용해야 하고, 연구 개발을 지속해야 하고, 시설을 확장해야 하므로 이를 위한 자금 확보가 필수적이다. 즉 사업 성장의 기본 동력은 자금이다.

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.

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 27개월이다.



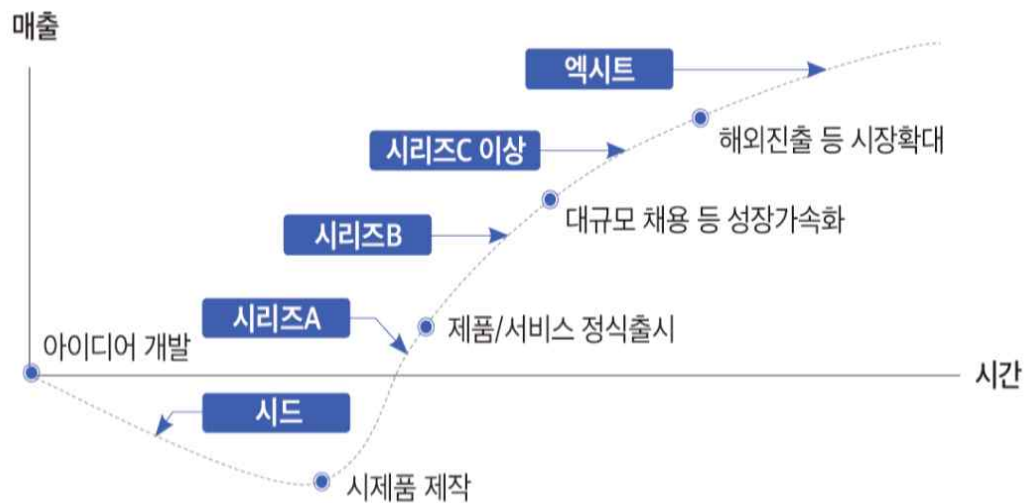
〈 스타트업 투자 라운드 〉

스타트업은 아이디어와 기술을 발전시켜 제품 및 서비스를 개발하고 시장에 출시하는 일련의 과정을 거쳐 성장하며, 성장을 위한 기본 동력은 돈, 즉 자금입니다. 자금이 있어야 사람을 고용하고, 연구 개발을 할 수 있음. 따라서 스타트업은 제품 및 서비스를 개발하고 출시하는 과정에서 적절한 타이밍에 적절한 규모의 투자 자금을 유치해야 살아남고 성장할 수 있음.

투자 라운드는 일반적으로 시드 단계(Seed money) → 시리즈 A (Series A) → 시리즈 B → 시리즈 C 로 이어짐.

1. 시드(Seed) 단계

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



스타트업의 성장과 투자 라운드

적은 규모의 자금을 운용하는 마이크로 VC나 초기 스타트업을 전문으로 하는 벤처캐피탈(VC)이 시드 투자를 하기도 함. 초기 스타트업이 투자하는 대표적인 VC에는 본엔젤스 벤처파트너스, 스프링캠프, 롯데액셀러레이터가 있음.

시드 투자는 통상 보통주 인수 방식으로 진행되나 최근에는 SAFE 방식도 많이 이용되고 있음. 시드 투자를 받은 스타트업은 초기 버전으로 구현된 프로토타입의 제품 및 서비스를 개발하게 됨. (몇 천만 원의 시드 투자를 받은 후 시리즈 A 투자를 받기 전 3~5억 원의 투자를 받는 단계를 프리 A(Pre-A) 단계로 구분하기도 함.)

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 의미함.

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 있음. 어느 정도 시장 검증을 받았기에 보통 기업 가치는 수십억 원에서 100억 원 정도로 평가됨.

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

3. 시리즈 B 단계

시리즈 B 단계는 시리즈 A를 통해 시장에서 인정받은 제품·서비스로 사업을 확장하며 회사를 빌드업(Build-up)하는 단계임. 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 경우임.

고정 고객이나 매출액 등의 지표로 회사의 가치를 평가할 수 있으며 기업 가치가 100억 원에서 수백 억 원으로 평가됨. 높아진 기업 가치만큼 시리즈 B에서 투자 금액도 50억에서 200억 정도임. 가장 많이 사용되는 투자 방식은 시리즈 A와 같이 상환전환우선주(RCPS)임.

4. 시리즈 C 이후 단계

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

기업가치도 수천억 원의 평가를 받으며, 투자 금액도 최소 수백억 원에서 최대 수천 억 원에 이름. 시리즈 C단계 이후에는 RCPS와 함께 전환사채(CB), 신주인수권부사채(BW) 등의 투자 방식도 사용됨.

스타트업이 영위하는 사업에 따라 시리즈 D, E, F로 이어지는 추가 투자를 받다가 IPO나 M&A로 엑시트하면 투자자가 자금을 회수하게 됨.

시드 라운드를 유치한 기업 중 시리즈 A 투자 유치에 성공한 기업은 10% 미만이다. A 라운드 성공시킬 수 있는 주요 요인은 이를 둘러싼 스타트업 생태계로써, 스타트업의 발전과 성장을 지원하는 조직, 기관, 개인의 네트워크를 의미한다. 여기에는 벤처 캐피털 회사, 엔젤 투자자, 액셀러레이터, 인큐베이터, 정부 기관, 대학, 연구 기관, 서비스 제공업체 및 기타 이해 관계자가 포함된다.

시리즈 A 펀딩 평균은 2023년 1월 현재 평균은 1,630만 달러(중앙값은 1,375만 달러) 2022년 시리즈 A 펀딩 평균 1,700만 달러(중앙값은 1,500만 달러)에 비해서 소폭 감소한 것으로 나타났다. 2022년 평균 시리즈 A 펀딩을 받은 스타트업 가치 중간값은 약 5,000만 달러이다.

시리즈 A 자금을 조달하는 스타트업의 약 1/3이 액셀러레이터를 거치며 상위 3개 액셀러레이터가 전체 시리즈 A 라운드의 10%를 차지한다. 자금 조달 시 네트워크도 매우 중요하다. 최상위 액셀러레이터에 가입하면 펀딩을 받을 기회가 높지만 지원자의 약 2%만 최종적으로 받는다.

이 경로를 거치지 않고 시리즈 A를 성공적으로 유치한 스타트업은 엔젤 투자자들, 벤처캐피털 회사의 VC들 초기에 영향력 있는 투자자들과 네트워크를 형성함으로써 가능한 것으로 나타났다. 그러기 위해서는 지속적으로 네트워크 확장하거나 육성할 필요가 있다.

시리즈 A 펀딩 라운드는 실제로 팀과 제품을 개발하는 것이지만 시리즈 B 펀딩 라운드는 비즈니스를 개발 단계를 넘어 다음 단계로 끌어올리는 것으로 일반적으로 이 자금 조달 시리즈가 발생하기 전에 회사는 몇 가지 강력한 성과를 보여야 한다.

2022년 11월말 현재 2022년 시리즈 B 펀딩을 받은 실적 평균은 4,800만 달러(중간값은 미화 3,500만 달러)였고, 2021년 시리즈 B 펀딩을 받은 스타트업의 중간 가치는 약 4천만 달러이다.

시리즈 C 펀딩 라운드는 일반적으로 신생 기업이 인수를 요청하거나 공모를 지원하기 위해 발생한다. 펀딩은 시리즈 D 펀딩, 시리즈 E 펀딩, 시리즈 F 펀딩, 시리즈 G 펀딩, 사모펀드 라운드 등으로 계속될 수 있지만 일반적으로 시리즈 C 펀딩이 외부 주식 펀딩이 종료되는 단계이고, 많은 회사가 시리즈 C에 도달하지도 못한다.

2022년 11월말 현재 2022년에 시리즈 C 펀딩의 평균값은 7,200만 달러(중간값은 5,500만 달러)이고, 시리즈 C 펀딩을 받은 스타트업의 평균 가치의 중간값은 현재 약 6,800만 달러이다.

시리즈 C 펀딩의 가장 일반적인 투자자에는 후기 단계의 VC, 사모펀드 회사, 헤지펀드 및 은행이 포함된다.

3. 성공/실패 비율(생존율) 및 원인

노동통계국(Bureau of Labor Statistics)의 데이터에 따르면 2017년 현재 중소기업의 약 20%가 첫해에 실패하고 약 50%의 중소기업이 5년차에 실패하는 것으로 나타났다. 즉 1년차 생존율은 약 80%, 5년차 생존율은 약 50%인 것이다.

연도별 생존율을 보면 1년차 생존율은 79.8%, 2년차 생존율은 69.2%이고, 5년차 생존율은 1/2 수준인 50.2%였다. 10년차 생존율은 약 33%로써 10개 기업 중 3개 기업만 생존하는 것으로 나타났다.

노동통계국의 데이터에 대한 LendingTree의 분석에 따르면 2021년 3월 현재 중소기업의 첫해 사업 생존율은 18.4%, 5년차 생존율은 50.3%, 10년차 생존율은 34.5%인 것으로 나타났다.

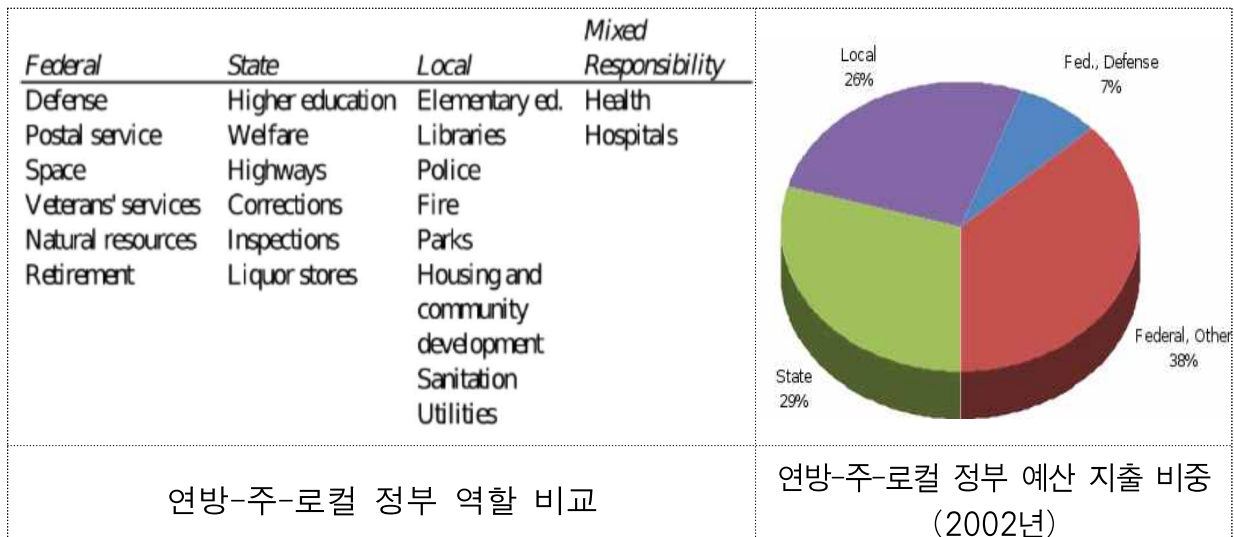
※ 1년 데이터는 2020년 3월에 1년 일찍 문을 연 비즈니스의 2021년 3월 상태를 조사한 것이고, 5년 데이터는 2016년 3월에 5년 일찍 문을 연 사업체, 10년 데이터는 2021년 3월과 2011년 3월을 비교한 것임.

〈 연차별 중소기업 생존율 〉

연차	1년차	2년차	3년차	4년차	5년차
생존율	81.6	69.4	62.1	55.5	50.3
연차	6년차	7년차	8년차	9년차	10년차
생존율	46.4	43.2	39.5	36.6	34.5

각 주별 생존율을 비교해 보면, 1년차 생존율이 낮은 5개 주는 하와이, 워싱턴 D.C, 칸사스, 로드아일랜드, 미주리 주였고, 생존율이 높은 주는 워싱턴, 일리노이, 아이오와, 인디애나, 코네티컷 주였다.

주별로 중소기업의 생존율에 영향을 미치는 요인은 다양할 것이지만, 미국의 주정부 및 로컬 정부의 권한과 예산 지출 비중이 상당히 큰 편이어서 주정부와 로컬정부의 정책에 의한 영향도 있을 것으로 추측된다.



하지만 1년차 생존율이 장기적으로 유지하는 것은 아니었는데, 일례로 1년차 생존율이 가장 높은 워싱턴 주는 10년차 생존율이 가장 낮은 것으로 조사되었다. 이외에도 코네티컷, 아칸소, 뉴저지, 버지니아 주의 10년차 생존율이 낮게 나타났다.

산업별로 설립 연차에 따른 생존율을 비교해보면 광업·지질학 분야가 74.4%로 가장 낮았고, 관리 및 폐기물 서비스는 79.1%, 정보 분야는

79.2%, 예술, 엔터테인먼트 및 레크리에이션 분야는 81.1% 등으로 나타났다. 산업별 연차에 따른 생존율은 1년차 생존율이 반영되는 경향이 있었다. 즉, 1년차 생존율이 낮은 산업은 5년 생존율, 10년 생존율 또한 낮게 나타남을 확인할 수 있다.

Business failure rate across industries

Industry	Business failure rate within 1 year	Business failure rate after 5 years	Business failure rate after 10 years
Mining, quarrying and oil and gas extraction	25.6%	58.5%	74.8%
Administrative and waste services	20.9%	49.1%	66.9%
Information	20.8%	51.7%	73.3%
Arts, entertainment and recreation	18.9%	42.6%	66.5%
Wholesale trade	17.5%	47.5%	70.5%
Construction	17.1%	41.4%	62.4%
Professional, scientific and technical services	17.1%	47.7%	70.3%
Educational services	17.0%	40.8%	63.6%
Utilities	16.2%	40.4%	55.6%
Transportation and warehousing	16.2%	47.0%	67.3%
Management of companies and enterprises	16.2%	48.6%	63.0%
Finance and insurance	15.3%	43.3%	63.2%
Other services (except public administration)	15.1%	40.7%	61.7%
Accommodation and food services	14.7%	40.4%	64.3%
Manufacturing	14.4%	38.7%	58.8%
Health care and social assistance	14.1%	44.1%	60.8%
Retail trade	12.4%	38.1%	60.6%
Agriculture, forestry, fishing and hunting	12.3%	30.0%	48.1%
Real estate and rental and leasing	11.6%	35.1%	59.8%

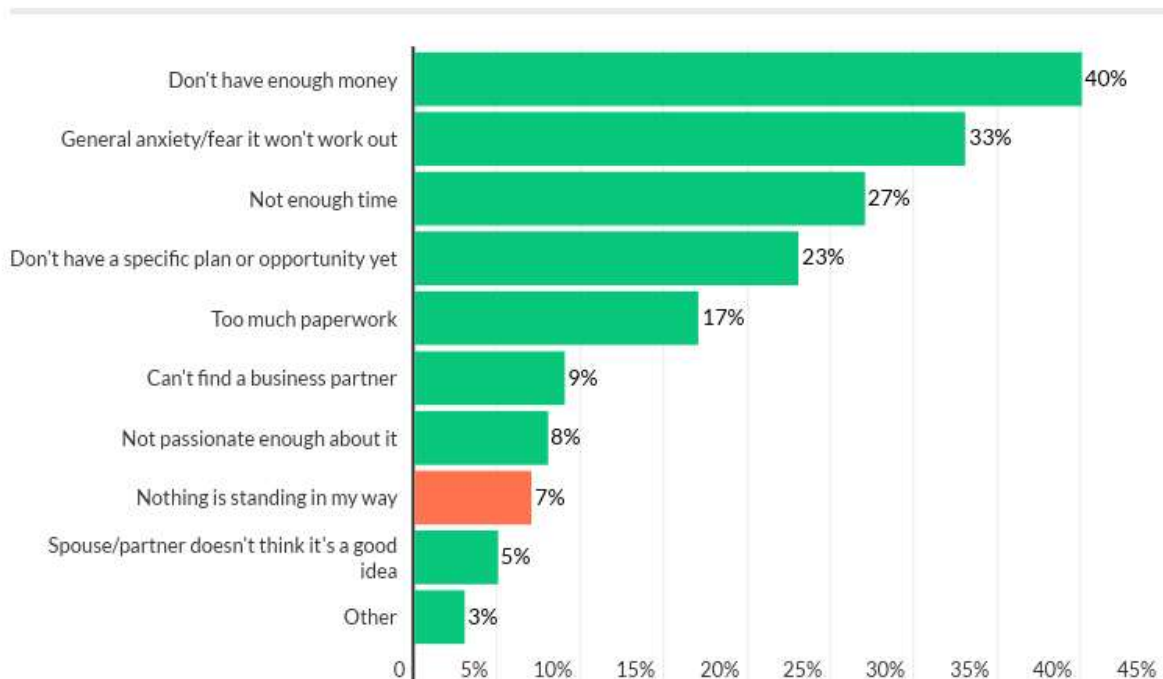
반면, 부동산 및 임대업은 88.4%, 농업, 임업, 어업은 87.7%, 소매업은 87.6%, 건강관리 및 사회지원은 85.9%로 높았다.

그렇다면, 스타트업의 실패와 성공에는 어떤 요인들이 영향을 미치는 것인가 하는 궁금증이 생긴다.

리서치 전문회사인 CB Insights에 따르면 실패한 스타트업의 38%는 현금 부족과 신규 자본 조달의 어려움을 실패의 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.

〈 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.

실패 기업의 35%는 실패 요인으로 고객들의 제품 또는 서비스에 대한 수요 부족을 꼽았는데, 이것은 잠재 시장을 평가하는 것이 성공을 보장하는데 필수적이라는 것을 의미한다. 제품이나 서비스에 대한 시장이 있는지 파악하려면 잠재 고객과 대화하여 그들의 문제와 요구 사항을 이해해야 한다. 수요에 대한 조사없이 자신의 제품이 매력적일 것이라고 가정하는 것은 실패로 가는 지름길이나 마찬가지로인 것이다.

또한, 스타트업의 20%는 경쟁을 비판적으로 보지 않는 것을 실패의 이유로 꼽는 것에서 수요가 있다고 하더라도 타 공급자에 대한 조사도 반드시 선행되어야 함을 알 수 있다. 다른 진입자가 있는 부문은 시장 요구가 있음을 나타내지만, 자금이 풍부하고 경험이 풍부한 경쟁업체가 밀집된 분야 또는 분야는 인구가 적은 분야보다 성공적으로 진입하기가 더 어려울 것이기 때문이다.

VI. 미국 창업 지원 정책 및 사례

최근 전세계 주요 국가들은 대부분 침체된 경제를 돌파하기 위한 신성장 동력으로써 스타트업을 주목하고 있고 이를 위해 스타트업 생태계 조성에 상당한 노력을 기울이고 있는 상황이다. 이에 따라 스타트업에 대한 다양한 지원정책들이 등장하여, 스타트업 투자금액이 세계적으로 증가하는 추세이다.

하지만 글로벌 스타트업 연구기관인 Startup Genome의 조사에서도 알 수 있듯이 각국의 스타트업 활성화 성과는 많은 차이를 보이고, 성과가 일부 국가에 편중되는 것을 확인할 수 있고, 미국은 1위, 2위를 포함해 상위 10위 도시에 5개 도시가 포함될 만큼 좋은 성과를 보이고 있다.

오바마 행정부는 ‘스타트업 아메리카’라는 스타트업 육성 정책을 추진하였으며, 트럼프 행정부는 미국혁신국을 신설하여 스타트업 지원을 강화하였다. 현 바이든 행정부는 경제 어젠다의 핵심 요소로 스타트업 지원을 강조하며 기존의 정책들을 지속하는 한편 바이든 행정부 시기에 본격적으로 확산된 펜데믹으로 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 추진되었다.

1. 미 정부의 창업 지원 정책

① 자금 지원 및 투자

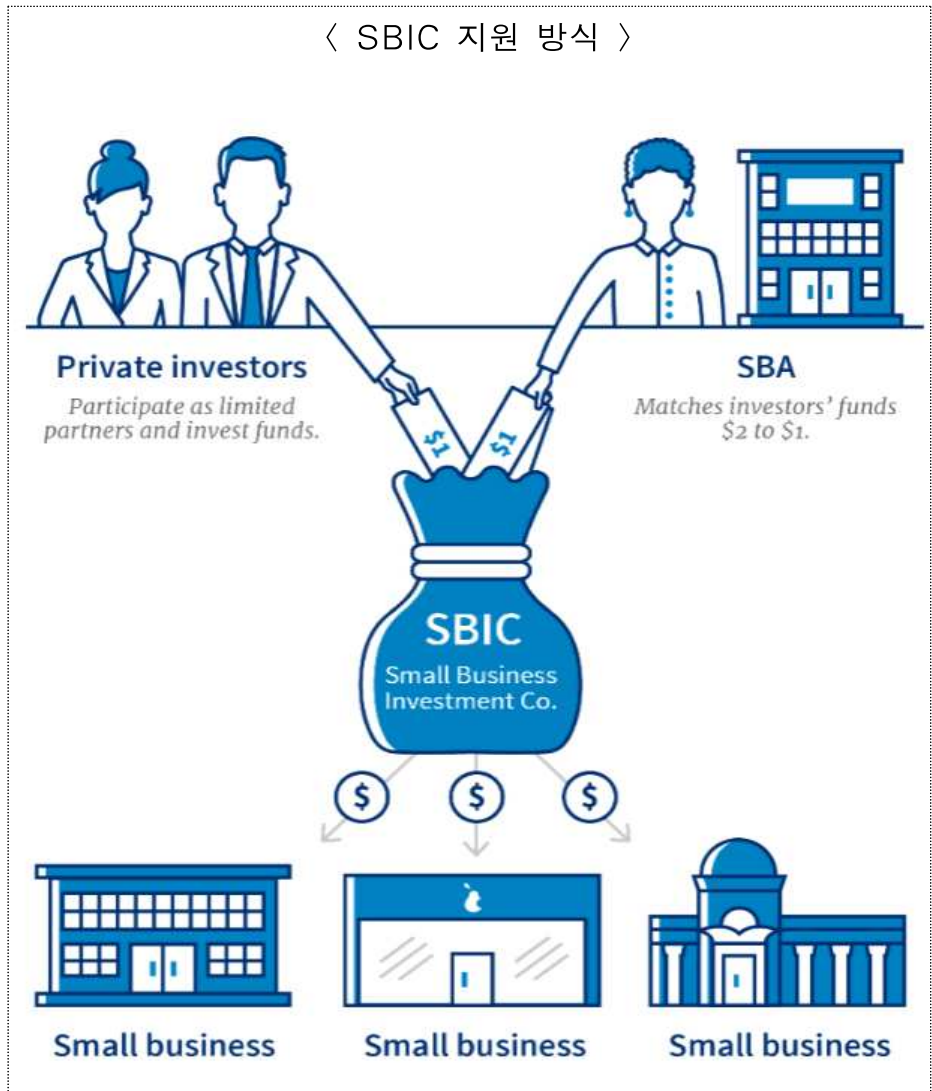
자금 지원은 미국 중소기업청(Small Business Administration)에서 주도하고 있으며, 스타트업 아메리카를 통해 기존의 SBIC¹⁴⁾(Small

14) SBIC는 SBA에 의해 허가되고 규제되는 개인 소유 회사로서, SBA는 소기업에 직접 투자하지 않지만 특정 부문이나 산업에 대한 전문 지식을 갖춘 자격을 갖춘 SBIC에 자금을 제공하면 SBIC는 부채와 주식 형태로 소기업에 투자를 진행함

Business Investment Company) 운영 외에 Impact Investment Fund, Early-Stage Innovation Fund를 추가로 조성하여 지원하였다.

가장 대표적인 중소기업 투자 방식인 SBIC 프로그램은 '58년에 신설된 프

로그램으로 SBA에 의해 허가되고 규제되는 개인 소유 회사인 SBIC를 통한 간접 지원 방식이다. SBA는 민간 투자자가 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.



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 2배만큼의 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.

한편, SBA는 각종 재난에 대해 대출을 지원함으로써 스타트업을 포함한 중소기업들을 지원하고 있다. 대상은 재난 선포 지역에 위치한 모든 규모의 사업체가 포함되며, 재해로 손상된 물리적 자산의 수리 및 교체를 위한 대출. 재난 선포 후 소기업 운영비를 충당하기 위한 자금 등으로 구성된다.

물론, 각 주정부에서도 별도 프로그램을 운영 중으로 텍사스 주의 엔터프라이즈 존 프로그램(Enterprise Zone Program)을 예로 들 수 있다. 텍사스 기업 구역 프로그램(EZP)은 주의 경제적으로 어려운 지역에서 민간 투자와 일자리 창출을 장려하기 위해 고안된 주 판매 및 사용세 환급 프로그램으로, 주에 소속된 block group 또는 로컬 정부가 구역 지정을 신청하고, 해당 구역에서 일정 투자와 고용유지 등을 하는 기업에게 세제 혜택을 부여하는 제도이다.

구역은 Census block group¹⁵⁾ 또는 카운티 단위로 지정되며, 대상

15) Census block group : 인구 조사 블록 그룹은 인구 조사 구역과 인구 조사 블록 사이에 있는 미국 인구 조사국에서 사용하는 지리적 단위로서, 일반적으로 블록 그룹의 인구는 600~3,000명임.

으로 지정된 기업은 적격 지출에 대한 주 판매 및 사용세 환급을 신청할 수 있는데, 환급 금액은 자본 투자와 현장에서 창출되는 일자리에 따라 차등된다.

〈 인센티브의 내용 〉

자본투자 수준	최대 할당 고용자수	최대 환급액	고용자 당 최대 환급액
Half Enterprise Project \$40,000 to \$5,000,000 or more	250	\$625,000	\$2,500
Enterprise Project \$5,000,000 to \$149,999,999	500	\$1,250,00	\$2,500
Double Jumbo Project \$150,000,000 to \$249,999,999	500*	\$2,500,000	\$5,000
Triple Jumbo Project \$250,000,000 or more	500*	\$3,750,000	\$7,500

* 이중 및 삼중 점보 프로젝트는 혜택을 위해 유지된 일자리를 계산하지 않을 수 있음. 더블 점보 및 트리플 점보 프로젝트는 최소 500개의 일자리를 창출해야 함.

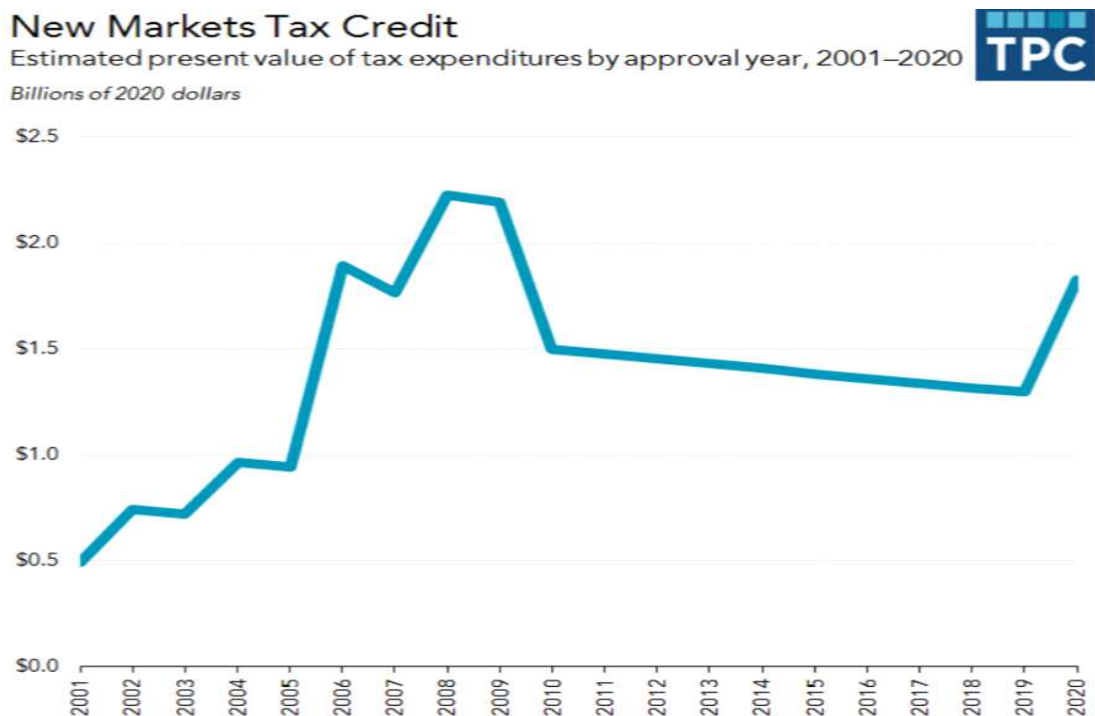
스타트업들의 자금 운영을 지원하는 다른 한 측면은 세액을 공제하는 것이다. 투자, 연구 개발(R&D) 및 일자리 창출에 소요되는 비용을 세금에서 공제함으로써 스타트업의 해당분야에 대한 활동을 장려하고 있다.

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.

또한 경제적 어려움에 직면한 지정된 지역의 경제 개발을 촉진하는 하기 위해 기업 구역(Enterprise Zone) 또는 역량 강화 구역을 지정하고 구역 내에 위치한 스타트업은 해당 지역에서 비즈니스 성장, 투자 및 일자리 창출을 장려하기 위해 세금 공제, 인센티브 또는 면제를 받을 수 있도록 하는 정책을 활용하기도 한다.

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.

〈 신생시장 세액 공제액 추이 〉



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 대

한 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. STEP(State Trade Expansion Program)와 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 창업자나 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 창업자나 기업가들이 혜택을 받을 수 있도록 지원한다는 것이다. 개별 프로그램의 내용은 뒤에서 살펴보도록 하겠다.

② 구매를 통한 수요 창출

정부의 스타트업 지원의 다른 한 방향은 정부가 구매자로서 스타트업 제품 또는 서비스에 대한 수요를 창출하고 안정적으로 유지함으로써 스타트업들의 성장 및 지속성을 지원하는 구매지원 프로그램을 들 수 있다.

미 정부 조달시장의 구매 목록에는 관공서의 사무 물품부터 최첨단의 우주선 관련 부품에 이르기까지 범위가 매우 넓게 진행된다. 연방조달단순화법(Federal Acquisition Streamlining Act)의 규정에 따라 구매금액 2천5백만 달러 초과 10만 달러 미만의 구매계약에는 중소기업만이 참여할 수 있다. 스타트업에게는 사업 유지를 넘어 확장에 매우 좋은 기회가 될 수 있다.

연방정부는 특정 정부 계약을 소기업 전용으로 예약하는 연방 조달 프로그램인 소기업 할당 프로그램(Small Business Set-Aside)을 운영 중으로 이는 중소기업법 및 FAR(Federal Acquisition Regulation)에 근거하고 있으며, 연방기관은 소기업을 위해 계약의 일부를 별도로 남겨 두어야 하고 현재 유보된 목표는 모든 원금 계약 금액 총액의 23%이다. 목표 비율에 대한 세부 구성은 Small disadvantaged business 12%, Women-owned small business 5%, Service-disabled veteran-owned small business 3%, Small business in a HUBZone 3% 등이다.

중소기업에 직접 낙찰될 수 없는 일부 대규모 계약(계약금액이 \$750,000 (건설 비용 \$1.5 million) 초과할 것으로 예상되는 경우)의 경우 정부는 낙찰 조건으로 일부로 중소기업 하도급 계획을 요구하기도 하기도 한다. 소기업에게 할당하는 방식은 특정 계약을 "중소기업 유보 (small business set-asides)"로 구분하여 경쟁을 제한하는 방식을 사용한다.

Small disadvantaged business에 대해서는 연간 약 500억 달러의 계약 기회가 주어지는 셈이며, 혜택을 받기 위해서는 등록이 되어 있어야 하는데, 회사는 한 명 이상의 불우한 사람들이 51% 이상을 소유하고 통제되어야 하며, 사회적으로 불리하고 경제적으로 불리한 경우(Code of Federal Regulations)에 충족되어야 한다.

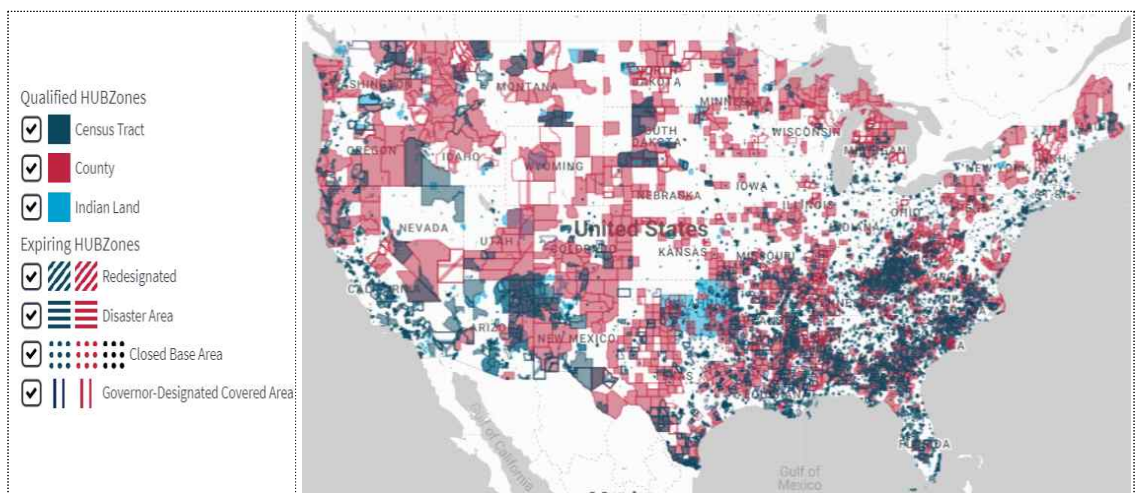
Women-owned small business 프로그램은 여성 기업 소유주에게 공평한 경쟁의 장을 제공하기 위해 정부는 특정 계약에 대한 경쟁을 여성 소유 소규모 기업(WOSB)만으로 제한한다. 이러한 계약은 WOSB가 과소

대표되는 특정 산업(NAICS 코드를 통해 식별됨)의 상품 및 서비스에 대한 것으로써 일부 계약은 경제적으로 불리한 여성 소유 소기업(EDWOSB)으로 더욱 제한되기도 한다. WOSB 인증 혜택은 민간 부문이 아닌 연방 계약 기회에만 적용되고, SBA 규모 기준에 따라 소기업이어야 하고 개인 순자산이 \$850,000 미만인 한 명 이상의 여성이 소유하고 통제하여야 하는 등 충족 요건이 있다.

Service-disabled veteran-owned small business 프로그램은 병역을 마친 군인 소유 소기업에게 연방 단독 공급 및 유보 계약 참여권을 보장하거나 연방 정부로부터 잉여 재산을 구매할 자격을 부여하는 방법으로 소기업을 지원하고 있다.

HUBZone 프로그램은 낙후지역의 중소기업들에게 연방정부 구매계약을 기회를 제공하여 해당 지역의 고용창출 및 투자유치 등을 통하여 지역 경제를 활성화하고자 하는 프로그램이다. 이 프로그램은 중소기업재승인법(Small Business Reauthorization Act)에 의해 1997년도에 최초로 도입되어 SBA가 시행하고 있다. 프로그램의 혜택을 받기 위해서는 SBA 규모 기준에 따라 소기업이어야 하고 미국 시민, 커뮤니티 개발 공사, 농업 협동조합, 알래스카 원주민 기업, 하와이 원주민 조직 또는 인디언 부족이 최소 51%를 소유하고 통제해야 한다. 또한 기업 본사가 HUBZone에 위치해야 하며 직원의 35% 이상이 HUBZone에 거주하여야 하는 등의 제한사항이 있다.

< HUBZone Map¹⁶⁾ >



16) 출처: U.S. Small Business Administration 홈페이지이며 2023.7.1.에 변경될 예정임

연방정부에서는 중소기업의 정부 구매를 지원하기 위해 중앙계약자등록소 (CCR)와 Federal Business Opportunities 데이터베이스를 통해 등록과 정보 제공이 통합적으로 이루어진다. 중앙구매등록소는 연방정부의 계약과 지원에 관한 정보를 제공하는 기관으로서 2003년부터는 연방정부와 계약을 체결하고자 하는 기업은 모두 이 데이터베이스에 등록해야 하도록 하고 있다. Federal Business Opportunities 데이터베이스는 연방정부기관이 계약금액 2만 5천 달러 이상의 연방구매를 공고하는 곳으로서, 연방정부에 납품하고자 하는 기업은 이 곳에서 연방기관과의 계약기회를 검색할 수 있다.

그리고 정부계약에 대한 경험이 부족한 기업을 지원하기 위해 SBA는 미국 전역을 6개 지구¹⁷⁾로 구분하여 지구별로 정부계약지원사무소를 설치하고, 지구별로 director를 파견하는 한편 세부지역에는 구매지원관(PCR: Procurement Center Representative)을 파견하여 운영한다.

또한, SBA는 중소기업의 정부계약 참여를 확대하기 위해, 입찰에 참가하는 중소기업이 보증서를 발급받을 수 없는 경우에는 2백만 달러까지 입찰의 참가 및 계약내용의 이행에 대한 보증서에 대한 재보증을 하는 채권 (Surety Bond Guarantee Program)을 운영하고 있다.

〈 계약이행보증서 재보증 운영 방식 〉



17) Area 1- CT, ME, MA, NH, NJ, NY, RI, VT, PR, VI, Area 2 - DE, MD, PA, VA, WV, DC, Area 3 - AL, FL, GA, KY, MS, NC, SC, TN, Area 4 - IL, IN, IA, KS, MI, MN, MO, NE, OH, WI, Area 5 - AR, CO, LA, MT, NM, ND, OK, SD, TX, UT, WY, Area 6 - AK, AZ, CA, HI, ID, NV, OR, WA, GU

소기업의 해외 확장을 지원하기 위해 SBA는 상무부 및 미국 수출입 은행과 함께 미 전역에 60여 개가 설치된 미국 수출 지원 센터(USEAC)를 통해 중소기업 수출업체와 직접 협력을 하고 있다.

③ 혁신 및 자원 간 연계 지원

중소기업 특히 스타트업들은 대기업과는 달리 각종 정부 규제와 이로 인한 비용 발생 등의 시장 진입 장벽을 넘기 어려운 경우가 비일비재하다. 이런 불균형적인 상황을 해소하기 위해 SBA는 1976년부터 정부 규제로 인해 중소기업들에 발생하는 비용을 측정하고 중소기업들에 대한 과도하거나 불필요한 규제를 제거하기 위한 노력을 추진하고 있다.

규제유연화법(Regulatory Flexibility Act: RFA)에서는 모든 연방정부기관들은 규제를 신설하기 위해서는 중소기업에 대한 영향을 분석하고 중소기업계 의견수렴 절차를 거치게 하고 SBA는 각 기관이 이러한 절차를 준수하는지 감시하고 그 결과를 대통령과 의회에 보고한다.

또한 SBA는 지역 혁신 클러스터 지원의 중요성을 인식하고 성장을 촉진하기 위한 여러 정책과 프로그램을 추진하고 있다. SBA의 정책은 혁신, 경제 개발 및 일자리 창출을 촉진하기 위해 특정 지리적 지역 내의 소기업, 연구 기관 및 기타 이해 관계자 간의 협력을 촉진하는 데 중점을 두고 있다.

SBA는 기술 지원, 자금 및 리소스를 제공하여 지역 혁신 클러스터(RIC: Regional Innovation Clusters)의 개발을 지원한다. RIC는 특정 산업 분야에서 상호 연결된 비즈니스, 공급업체, 서비스 제공업체 및 연구 기관의 지리적 집중입니다. SBA는 중소기업 및 클러스터 내 기타 이해관계자 간의 협업, 지식 공유 및 리소스에 대한 액세스를 촉진하기 위해 RIC의 설립을 권장한다. SBA에서 관리하는 RIC에는 Acendian LLC(의료, 약품 분야), Great Plains Technology and Manufacturing Cluster(기술, 제조 분야) 등이 있다.

SBA는 지역 혁신 클러스터 설립 활성화를 위해 SBIC(Small Business Investment Company) 프로그램으로 자본 접근성을 용이

하게 하고, SBDC¹⁸⁾(Small Business Development Centers), WBC(Women's Business Centers), SCORE¹⁹⁾(Service Corps of Retired Executives) 프로그램 등을 통해 소기업에 대한 상담, 교육을 지원하고 혁신 클러스터 내 소기업 간의 네트워킹, 멘토링 및 협업을 장려한다.

SBA는 지역 혁신 클러스터는 그들의 강점과 자원을 극대화하기 위해 협력하여 더 큰 규모로 경쟁할 수 있도록 하는 기업 및 기타 조직의 네트워크이다. 중소기업의 기술력 향상을 위해 중소기업을 대상으로 한 중소기업혁신연구 프로그램인 Small Business Innovation Research(SBIR)과 중소기업기술이전 프로그램인 Small Business Technology Transfer(STTR)을 운영하고 있다.

SBA는 중소기업의 기술력 향상을 위해 지원하기 위해 중소기업혁신연구(SBIR: Small Business Innovation Research) 프로그램과 중소기업기술이전(STTR: Small Business Technology Transfer) 프로그램을 지원한다.

SBIR 프로그램은 중소기업들이 가진 기술력이 사업화하여 이윤을 창출하도록 지원하는 정책이다. 기술력 있는 중소기업들을 국가의 R&D 분야에 적극 끌어들이므로써 중소기업이 가진 기술력을 제고하여 중소기업이 R&D 분야에서 대기업들과 경쟁할 수 있도록 지원하는 것이다. SBIR은 연간 1억 달러 이상의 예산을 가진 기관의 연구예산의 3.2% 이상을 확보하여야 하여 연간 최소 32억 달러가 확보될 수 있다.

STTR 프로그램은 중소기업연구개발촉진법(Small Business Research and Development Enhancement Act)에 의해 1992년

18) SBDC(Small Business Development Center) 프로그램 : 연방정부나 주정부 및 지방정부의 자원과 교육분야 및 민간의 자원을 연결함으로써 중소기업계에 대한 광범위한 지원시스템을 구축하고 있는 대표적 기업지원 서비스 네트워크이다. 주에 한 개의 대표 센터가 있고 센터에는 대학교나 지역대학, 직업학교, 상공회의소 또는 경제개발기관 등에 위치한다. SBDC는 각 지역의 수요에 맞는 지원 프로그램들을 개발하여 중소기업들에 창업과 자금조달, 기업경영 및 관리에 대한 상담(counseling), 훈련(training) 및 전문서비스(specialized services)를 제공한다.

19) SCORE(Service Corps of Retired Executives) 프로그램 : 1964년에 2000명의 자원봉사자들에 의해 설립되어 중소기업에 대하여 자문과 교육 서비스를 제공하는 비영리조직으로, 600가지 이상의 경영기술을 가진 10,500명의 현역 또는 은퇴 경영자 및 회사의 중역 등의 자원봉사자들이 경험과 기술을 활용해 중소기업을 지원한다. SBA는 SCORE에 운영비를 지원하고 Google, FedEx, AOL 등 민간기업도 제휴를 통해 SCORE와 함께 중소기업에 경영자문에 참가하고 있다. SCORE의 경영자문은 무료다.

부터 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.

미 정부의 창업생태계 참여자들의 연계를 지원하고 간접적인 혜택을 부여하는 정책으로 인해 거대 기업들이 스타트업에 적극적으로 투자하는 성과를 보이고 있는 상황이다. 즉 정부의 정책에 발맞춰 기업들이 적극적으로 스타트업에 투자를 하여 스타트업 생태계 선순환 구조 형성에 기여를 하고 있는 것인데, 거대 IT 기업인 구글, MS, 아마존, IBM, 애플 등은 '12~'16년 동안 스타트업 420개 회사에 투자한 것으로 나타났다.

특히, 구글은 스타트업 333개 회사에 투자하였으며, '13년에는 차량 공유 기업인 우버에 2.6억달러를 투자하여 유니콘 기업으로 만드는 등 유니콘 기업 22개를 육성하기도 하였다. 인텔의 경우는 인텔캐피털을 통해 '19.4월 스타트업에 1.2억달러 신규투자를 하는 등 매년 스타트업에 투자해오고 있으며, 투자한 스타트업 회사를 멘토링하기 위한 프로그램을 구성하여 지원하기도 하였다.

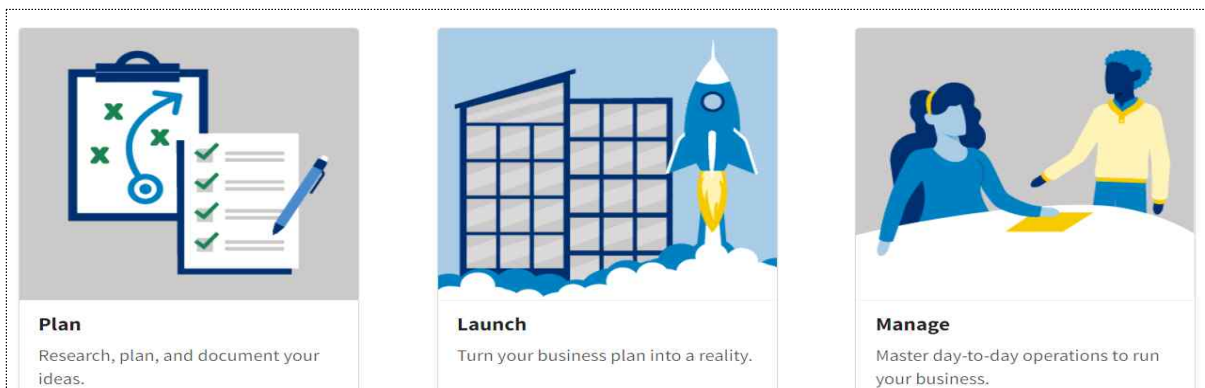
④ 기업가 정신 교육 및 사전 준비 지원

SBA는 창업자를 위해 창업 계획 수립 - 창업 - 유지·경쟁 - 확장 등 창업 단계별로 필수적으로 알아야 하는 정보에 대한 교육을 실시한다. 교육을 상시 접근이 가능한 러닝센터를 통한 온라인 교육과 함께 대상별 맞춤형 현장 교육을 진행한다.

e-러닝 코스 중 Plan 코스에서는 사업계획서를 작성하는 방법, 등록·허가 및 자격증 등 법적사항, 사업 인수 경우에 대한 내용, 10대 또는 20대 초반 창업자 관련 코스로 구성된다. Launch 코스에서는 자금을 조달하는 방법에 관한 내용, 가격 책정에 관한 내용으로 구성되며, Manage 코스에서는 판매에 관한 내용, 직원 선발 및 교육에 관한 내용, 고객 관리에 관한 내용 등 사업 유지에 관한 내용으로 구성된다.

Market 코스에서는 시장 조사 방법, 마케팅 방법, 제품 차별화 방법 등이, Grow 코스에서는 투자자 유치 방법, 비용·수익 등에 따른 가격 설계 등에 대한 내용 등 창업 단계별 또는 토픽별 교육 과정으로 구성되었다.

〈 Learning Center e-러닝 코스 〉





또한 SBA는 현역 군인 및 재향군인 및 배우자의 창업을 지원하기 위해 Boots to Business(B2B) 프로그램을 운영하여 비즈니스 개념 개발 단계, 비즈니스 계획 개발 방법 및 도움이 될 수 있는 SBA 리소스에 대한 정보를 포함하여 비즈니스를 시작하는 데 필요한 기술, 지식 및 리소스를 소개하고 있다.

〈 B2B 홈페이지 교육 과정 소개 화면 〉



정부의 기업가 정신 확장을 위한 교육은 창업을 시작하는 시기뿐만 아니라 레벨 업하는 단계 즉 사업의 확장하는 시기에도 진행된다. ‘T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders’ 프로그램이 그것이며 연간 수익이 \$250,000 이상, 최소 3년 이상 사업 이력, 한 명 이상의 직원을 보유한 기업 임원을 대상으로 하고 있다.

교육은 멘토링, C 레벨 임원을 위한 대면 코칭, 비즈니스 지속 가능성이 입증된 자기 주도 학습, 가상 및 강의실 세션을 포함하는 강의 진행, 기업의 고유한 요구 사항에 맞게 맞춤형 마이크로 세션 등으로 구성되며, 교

육은 경험이 풍부한 세부 주제별 전문가가 담당하고 교육은 6개월에 걸쳐 진행되며 비용은 무료이다.

SBA는 교육을 통해 기업 임원들에게 성장에 필요한 기술을 습득시키는 것은 물론 멘토와 협력하게 하고 사업 파트너, 지역 지도자 및 금융 커뮤니티와의 관계를 발전시킬 수 있는 기회를 제공하는 것을 목적으로 하고 있다.

2008년에 시작된 Emerging Leaders 프로그램은 5,000명 이상의 기업가를 교육하여 11,000개 이상의 일자리를 창출하고 약 10억 달러의 신규 자금 조달을 창출했으며, 40억 달러 이상의 정부 계약을 제공하는 성과가 있었다. 2023년에는 전국적으로 성장하는 잠재력이 높은 기업가를 지원하기 위해 51개 지역에서 교육을 진행할 계획이다.

이외에도 정부 기관의 중소기업에 대한 불필요한 중복 감사 또는 검사, 합리적인지 않은 벌과금 부과 등 기업 경영에 대한 정부기관의 불필요한 간섭을 방지하고 개선하기 위해 중소기업 옴부즈만제도를 운영하고 있다.

옴부즈만 제도는 1996년에 중소기업 지원을 위해 제정된 중소기업규제 집행공정화법(Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act)에 의해 도입된 규제집행 과정에서 발생 할 수 있는 중소기업의 부담을 효과적으로 해결하여 중소기업의 경영활동을 지원하고 보호하고자 하는 것이다. 옴부즈만은 중소기업체로부터부터 연방정부의 규제 집행에 대한 민원을 수집하고, 규제집행 시 그에 대해 중소기업이 의견을 제출할 기회를 보장하는지 등을 확인하는 등 중소기업 정책 등에 대해 연방정부 기관을 평가하고 그 결과를 의회에 보고하는 역할을 한다.

2. 창업 활성화 사례 (클러스터 중심으로)

앞서 살펴본 바와 같이 특정 국가나 지역에서 창업이 활성화되기 위해서는 창업 생태계에 포함되는 다양한 인적, 물적, 제도적인 요인들의 집적과 유기적인 관계형성이 매우 중요하다. 스타트업하면 떠오르는 실리콘 벨리가

대표적인 예라고 할 수 있는데 그 이후에 제2의 실리콘 벨리를 꿈꾸는 미국 내 다른 지역과 세계 각국에서 실리콘 벨리 사례를 모범으로 창업 클러스터 또는 혁신지구를 건설하고 있는 상황이다. 여기에서는 실리콘벨리 이외에 미국 내에서 클러스터 사례²⁰⁾에 대해서 알아보려고 한다.

① 오하이오 애크론

오하이오주 애크론(Akron)은 과거 타이어 및 고무 산업으로 번창했으나 제조 공장들이 도시 밖으로 이전하면서 1980년대 이후 급격히 침체를 맞았다. 하지만 기존 타이어 산업의 축적된 역량 및 University of Akron의 중심적인 역할을 통해 산업을 합성 소재 및 제품 개발로 전환하면서 다시 경제적으로 부흥하는 결과를 창출하면서 폴리머 벨리라는 별칭으로 불리게 되었다.

Akron 경제의 재도약에는 두 명의 리더가 중요한 역할을 하면서 가능할 수 있었다. Don Plusquellic 전 시장과 Luis Proenza 전 Akron 대학 총장이 당사자이다. Don Plusquellic은 1987년부터 2015년까지 Akron 시장을 역임하면서 경제 개발과 교육에 최우선을 두는 정책을 추진했다. Proenza는 대학이 경제의 엔진 역할을 해야 한다는 애크론 모델을 개발하여 애크론의 재도약을 가능하게 했다.

물론 두명의 리더십이 발후 될 수 있었던 바탕에 고도로 숙련된 연구원이 있었기 때문에 가능했다. 고분자 과학의 선두주자였던 애크론대학과 켄트주립대학에서는 교육을 통해 과학자와 엔지니어를 배출했고, 타이어 회사들의 연구실이 지역에 남으면서 애크론 지역에 연구 인프라는 건재할 수 있었다.

다른 지역 성공사례와 마찬가지로 애크론 지역에서도 아이디어가 공유되고 협력이 일어나는 문화가 자리잡았다. Proenza 총장은 연구와 상업 간의 연결을 촉진하기 위해 대학 교수가 연구를 통해 재정적으로 이익을 얻을 수 있도록 독립 연구 재단인 University of Akron Research

20) 사례는 브루킹연구소의 “Clusters and Innovation Districts: Lessons from the United States Experience”를 참조하였음.

Foundation(UARF)을 설립하여 연구를 지원하고 협력이 일어날 수 있는 기반을 마련했다. 여기에 애크런시에서는 애크런 글로벌 비즈니스 엑셀레이터를 만들어서 기술 창업 및 초기 단계 기업을 위한 시설 및 프로그램을 제공하는 역할을 담당했다.

여기에 주정부의 촉진자 역할이 더해졌다. 주 정부는 2002년 Third Frontier 프로젝트를 시작하여 오하이오 역내에 소재한 기술 회사에 자금을 제공하고 회사를 대학 및 비영리 연구기관에 연결하는 데 도움이 되는 21억 달러 규모의 자금을 조성했다. 인근 지역의 플라스틱 산업, 자동차 및 운송 산업, 의료 산업에서 발생한 폴리머 제품에 대한 수요는 애크런 지역 경제 성장의 확장과 발전에 안정적인 수요 기반으로 작동했다.

〈 각급 정부의 역할 〉

정 부	역 할
연방 정부	○ 애크런 대학교의 R&D 지출 중 25%인 1,500만 달러 재정 지원
주 정부	○ 애크런 대학에 연구 자금 지원 ○ 오하이오주 Third Frontier 프로젝트 시작
로컬 정부	○ Akron시의 Akron Global Business Accelerator 설립 지원

② 텍사스 오스틴

오스틴은 기술 클러스터를 구축하였는데, 이는 연구 중심인 텍사스대학교(UT Austin), Texas A&M University와 여러 2년제 대학 및 교육기관을 바탕으로 두고 있다.

오스틴의 클러스터 조성의 성공 요인으로 대학 중심 리더십을 들 수 있다. 클러스터 개발 초기에 UT Austin은 민간 첨단 기술 컨소시엄인 MCC(Microelectronics and Computer Technology

Corporation)를 유치하기 위해 비즈니스 리더와 주 정부 및 로컬 정부 등에 리더십을 발휘하였다. 이후 반도체 관련 국가 연구 컨소시엄인 SEMATECH를 유치했는데 이 컨소시엄 유치를 통해 클러스터의 연구 역량을 높일 수 있었다.

또한, 컨소시엄 유치 전에 대학과 주정부가 중심이 돼 IBM, 텍사스 인스트루먼트, 모토로라 등 첨단 기술 회사를 유치하였다.

이후 UT Austin은 오스틴을 첨단 테크 회사 및 연구 컨소시엄을 위한 근거지 역할을 하였고, 첨단 테크 회사와 연구 컨소시엄의 존재로 인해 UT Austin은 교수진과 학생들에게 더욱 경쟁력있고 매력적인 대학으로 거듭날 수 있었다.

이렇게 유치된 컨소시엄과 첨단 테크 회사는 협동적인 자세로 아이디어를 공유하는 문화를 조성해 나갔다. 공동 작업 공간을 갖춘 액셀러레이터인 Capital Factory는 네트워킹 이벤트와 기업가 모임을 정기적으로 개최하였다. 사람들간의 교류와 네트워크를 강화하는데 편의시설과 오스틴의 라이프 스타일도 한 몫 했다. 로컬정부에서는 이런 문화를 장려하기 위해 South by Southwest 컨퍼런스(SXSW)와 축제를 지원함으로써 신생 기업과 투자자를 유치하고 도시 자체를 혁신적인 기술 및 음악 도시로 브랜드화하였다.

이렇듯 대학의 선도적인 역할과, 로컬 정부의 지원 그리고 자유분방한 문화가 공존하면서 역량있고 숙련된 인력이 자연스럽게 유인되는 선순환 구조가 조성되었다.

오스틴은 고속도로와 항공 운송 등에 있어 텍사스 구역 내 또는 타 지역과 연결망이 잘 조성돼 있었고, 토지 이용 등에 대한 도시계획적 제한이 상대적으로 자유로운 장점을 가지고 있었다. 즉 사업을 시작하고 확장하는 데 있어 규제 장벽이 낮은 기업 친화적 장소였다.

자금 조달의 원활함은 클러스터 조성 및 활성화에 있어 혈액과 같은 역할을 한다. 그런데 오스틴은 처음에는 실리콘 벨리에서 볼 수 있던 엔젤 투자자나 벤처자본가의 기반이 없었다. 그래서 클러스터의 초기 개발은 주 정부(대학을 통한 지원 포함)와 연방정부 등의 재정 지원에 의존할 수밖에 없었다. 그렇지만 클러스터가 활성화됨에 따라 엔젤 투자자와 벤처 펀드가 오스틴으로 모여들기 시작하였다.

〈 각급 정부의 역할 〉

정 부	역 할
연방 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ SEMATECH 유치에 상당한 자금 지원 ○ UT Austin R&D 자금 지원 <li style="padding-left: 20px;">: 2015년 UT Austin에서 R&D 지출의 53%(3억 4600만 달러) 지원함(국방부 1억 3500만 달러, 에너지부 4000만 달러, 보건복지부 6,400만 달러, 국립과학재단 7,700만 달러)
주 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주립 대학인 UT Austin에 자금 지원 ○ UT 및 Texas A&M 주립대학에 자금을 지원하기 위해 독자 기금인 Permanent University Fund 조성 ○ 신흥 기술의 연구, 개발 및 상용화를 지원하기 위해 Texas Emerging Technology Fund 조성 ○ 비즈니스 리더 및 대학과 협력하여 컨소시엄 유치 ○ 오랫동안 낮은 세금과 강력한 기업 인센티브로 친기업적인 주로서 이미지 및 문화 조성
로컬 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 비즈니스 리더 및 대학과 협력하여 컨소시엄 유치 지원 ○ 과학, 기술, 그리고 삶의 질과 경제 발전 간의 연계를 강조하는 장기 성장을 위한 경제 계획 수립 ○ 삶의 질과 강력한 문화 브랜딩을 갖춘 도시 조성

③ 펜실베이니아 피츠버그

피츠버그는 철강 도시로 성장을 하고 유명했지만 1980년대에 철강 산업의 고용이 축소되면서 경제발전이 어려움을 겪었다. 이후 돌파구를 찾기 위해 생명공학, 제약 및 정보기술을 중심으로 하는 기술 클러스터를 조성하여 부활을 도모하고 있다.

피츠버그에는 피츠버그대학교(UPitt: University of Pittsburgh)와 카네기 멜론 대학교(CMU: Carnegie Mellon University)이 기술 클러스터로서 연구 역량 기반을 제공한다. 피츠버그 회복의 열쇠 중 하나는 미국 경제의 가장 큰 부분인 의료 부문에 참여할 수 있었다는 것인데, UPitt 메디컬 센터는 최고의 병원이면서 연구기관이다.

UPitt 메디컬 센터 특히 생명 공학 및 제약 분야의 정교한 제품 및 서비스에 대한 고객 역할을 하며, 특히 보건복지부 등을 통해 연방 자금 지원 기회를 통해 의학 연구에 대한 증가하는 수요에 대응하는 데 필요한 시설 및 전문 지식을 제공하였다.

피츠버그의 또 다른 강점은 컴퓨터 과학 및 인공지능 분야에서 높은 평가를 받는 CMU이다. 이들 두 기관을 기반으로 Pittsburgh가 생명공학과 제약을 중심의 클러스터와 정보 기술을 중심으로 하는 두 개의 기술 클러스터를 조성하는 것을 가능하게 했다.

클러스터 초기 단계에서 시 정부는 지역 산업체 및 재단들과 함께 Allegheny Conference와 협력하여 다운타운 활성화를 위한 이니셔티브를 주도했다. 또한 당시 주지사였던 Dick Thornburgh는 기술 혁신을 위한 벤 프랭클린 파트너십 챌린지 보조금 프로그램을 마련하여 지원했다. 당시 피츠버그에는 철강 및 소비자 전자 산업의 유산으로 숙련된 인력이 있었지만 새로운 클러스터로 이전 진입하는 것이 쉽지 않았는데, Thornburgh 계획을 통해 보건 및 컴퓨터 과학 교육을 제공했다.

또한 주 정부는 새로운 연구, 신생기업, 인력 교육 노력 및 기술 인큐베이터에 자금을 지원하기 위해 지역 기술 센터를 설립하여 피츠버그의 비

즈니스 역량을 제고했다.

〈 각급 정부의 역할 〉

정 부	역 할
연방 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 첨단 피츠버그 공항에 5천만 달러 제공 등 인프라 건설 지원 ○ 비학문 기관에 자금 지원: 여성 건강 전문 연구 기관인 Magee-Women’s Research Institute에 2015년 4,500만 달러 지원 ○ UPitt R&D 자금 지원: 2015년 R&D 지출의 65%인 5억 6,100만 달러 지원(4억 7,200만 달러는 보건복지부에서 제공) ○ CMU R&D 자금 지원: 2015년 R&D 지출의 77% 인 1억 8,700만 달러 재정 지원(국방부 5,600만 달러, 보건복지부 2,700만 달러, 국립과학재단 6,900만 달러)
주 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주지사 Dick Thornburgh은 리더십을 발휘하여 Ben Franklin Partnership Challenge 교부금 프로그램 마련 ○ 스타트업 지원위해 Innovation Works 프로젝트 실행 ○ UPitt에 자금 지원 ○ 인프라 구축을 위해 피츠버그 공항 건설 자금 3억 9700만 달러 중 9700만 달러 제공 ○ 카운티 정부와 Pittsburgh Regional Alliance를 마련하여 마케팅, 세금 및 교육 인센티브로 지원
로컬 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pittsburgh시와 Allegheny 카운티는 UPitt, CMU와 공동으로 지역 경제 개발 전략 수립

④ 리서치 트라이앵글파크(Research Triangle)

리서치 트라이앵글파크 클러스터는 노스캐롤라이나의 Raleigh, Durham 및 Chapel Hill 등을 포함하는 약 7,000에이커에 해당하는

범위를 차지하며 듀크대학교(Duke University), University of North Carolina-Chapel Hill(UNC) 및 노스캐롤라이나 등 3개 교육기관을 기반으로 조성되었다. 이 클러스터에서 가장 활성화된 분야는 생명 공학 및 제약과 정보기술이다.

리서치 트라이앵글파크는 3개 대학의 강력한 연구 역량 특히, 듀크와 UNC의 의료 센터는 최고의 의료기관에 기반하고 있다. 3개 기관에 소속된 연구원들은 숙련된 노하우와 역량을 보유하고 있어 클러스터 구성에 핵심적인 요인이 되었다. 인력 외에도 대학과 연구 기관 자체는 연구 인프라로써도 기능했다. 하나의 연구기관은 다른 연구기관의 연구활동을 보완하며 지식을 공유하는 강력한 비공식 그룹을 형성했던 것이다.

이런 기반 하에 강력한 리더십이 작동하였다. 노스 캐롤라이나의 지역 정치인 및 기업 지도자들은 저임금 제조 및 농업 일자리에 기반한 경제는 확장하거나 지속 가능한 발전이 가능하지 않다는 것을 인식했다. 특히 졸업생들이 기회를 찾아 다른 주나 나라로 떠나는 인재의 외부 유출을 막고 다시 돌리기 위해 새로운 방향을 모색하였다. 당시 노스캐롤라이나 주지사는 유희부지에 기업을 유치하기 위한 연구 단지 아이디어에 대한 개념을 도입하여 주가 보유한 연구 기반 시설과 강점이 발휘될 수 있는 환경을 조성했다.

클러스터 내의 유연한 네트워크도 클러스터 활성화의 하나의 요인으로 작용했다. 클러스터 내의 연구기관들과 연구원들 간의 아이디어 공유, 공동 세미나 및 공동 프로젝트 진행 등으로 협업이 이루어졌다. 이런 긴밀한 협력으로 인해 연방 연구 자금이 유입되는 효과도 가져왔고, 이들 대학과 연구기관의 기초연구의 파급효과는 경제성장으로 연결되었다.

듀크대학교와 및 UNC 의료 센터는 클러스터에서 생산되는 첨단 제품 및 서비스에 대한 고객 역할도 수행하였다. 보건복지부, 국방부, 국립과학재단과 같은 연방기관 등도 대학 및 기타 기관의 연구 수요를 창출했다.

Triangle 내의 3개 대학은 상당한 규모의 연방 R&D 자금 지원 및

수백만 달러의 연방 계약을 확보하는 방법으로 자금 조달을 할 수 있었던 것 또한 성공 요인의 한 축이 되었다.

〈 각급 정부의 역할 〉

정 부	역 할
연방 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발 초기에 클러스터 내에 연방기관 입주 ○ 연구 비영리 기관인 Research Triangle Institute에 연구 자금 지원 : 5,300만 달러 ○ Duke R&D 자금 지원: Duke의 R&D 지출액의 54%인 5억 5,900만 달러 재정 지원 ○ UNC R&D 기금 지원: UNC의 R&D 지출의 61%인 5억 8600만 달러 재정 지원 ○ 노스캐롤라이나주에 R&D 자금 지원: 주 R&D 지출의 43%에 해당하는 2억 달러 재정 지원
주 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ UNC 및 대학에 연구 자금 지원 ○ 인프라 프로젝트, 고속도로 및 국제 공항 건설 자금 지원
로컬 정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지역을 살기 좋은 매력적인 장소를 제공하기 위해 산업계 및 대학과 협력 ○ 더럼 카운티는 파크 센터 조성에 2천만달러 지원

⑤ 메사추세츠 보스턴(Seaport Innovation District)

Seaport Innovation District은 다른 사례들과 달리 이 지역에는 중심 대학이나 연구회사가 존재하지 않는 특징이 있다. 시포트 디스트릭은 보스턴 시내에 인접한 지역으로서 Big Dig 고속도로 프로젝트를 통해 도심과의 연결이 강화되었다. 프로젝트에서는 워터프론트와 주변 지역의 인프라 개선을 위한 자금도 제공되었다.

중심 대학과 두드러진 연구회사가 없는 시포트 디스트릭이 클러스터로 활성화 될 수 있었던 바탕에는 시장의 강력한 리더십이 있었다. Thomas

Menino 시장은 사우스 보스턴 워터프론티어 지역의 1,000에이커를 재개발하여 혁신지구로의 전환을 주도하였다. 또한 클러스터의 초기 단계에서 당시 110개 이상의 회사와 200명의 멘토를 보유한 스타트업 액셀러레이터인 MassChallenge를 시포트 지구로 이전을 설득했고, 세계적인 생명공학 의약품 개발업체인 Vertex Pharmaceuticals를 유치하기 위한 노력도 진행했다.

다른 지역에 비해 대학의 역할이 두드러지지 않다고 하더라도 지구 내에 위치한 보스턴 칼리지가 인재를 유치하고 훈련시키는 역할을 했다.

Seaport는 세계 최초의 독립형 공공 혁신 건물인 District Hall이 있는 곳으로 기업가들이 쉽게 네트워킹하고 학습 행사를 개최할 수 있는 장소로 기능했다. 또한 스타트업 액셀러레이터인 MassChallenge는 클러스터 조성 초기에 스타트업을 유치하고 지원하는 데 중요한 역할을 수행했다.

〈 각급 정부의 역할 〉

정 부	역 할
연방 정부	○ Seaport District와 다운타운을 연결하는 Big Dig 프로젝트에 자금 일부 지원
주 정부	○ Big Dig 프로젝트의 대부분의 자금 지원 ○ 워터프론트 및 주변 지역의 인프라 개선 자금 제공.
로컬 정부	○ 클러스터 조성을 위한 비전과 이니셔티브 수립 ○ Vertex Pharmaceuticals 유치를 위한 세금 감면 제공

VII. 정책적 시사점 및 제언

우리나라의 스타트업 생태계 순위는 상승했지만 경제규모에 비해 낮은 수준이다. 특히 창업기업의 5년차 생존율은 미국, 프랑스, 핀란드 등 해외 국가들에 비해 저조하다는 것은 지속가능한 성장이 쉽지 않은 상황임을 나타낸다.

그렇다면, 우리나라의 경제규모에 걸맞고 경제 혁신 및 발전을 이끌 수 있는 스타트업 생태계를 구축하기 위해서는 스타트업 분야에서 압도적인 성과를 내고 있는 미국에서 실마리를 찾을 필요가 있다.

먼저, 정부는 스타트업 생태계의 필수 참여자들을 한 곳에 모이게 할 수 있는 네트워크 설계자 및 촉진자로서 역할을 정립해야 한다. 텍사스 오스틴, 펜실베이니아 피츠버그, 리서치 트라이앵글파크, 메사추세츠 보스턴 등 미국 내 스타트업 클러스터 성공사례는 어김없이 연방정부, 주정부의 지역 상황에 맞는 네트워크 설계와 필요한 참여자들에 대한 설득 등의 정부의 유인 정책이 있었기 때문에 가능했다.

둘째, 정부 정책이 중요하다고 해서 정부의 정책이 개별 스타트업을 직접 지원하는 정책보다는 스타트업 생태계 참여자들을 두텁게 지원함으로써 생태계를 강화하는 정책에 초점을 두어야 한다. 개별 기업에 초점을 둔 정책은 지속성을 갖기 어려울 뿐만 아니라 스타트업의 독립적인 성장에도 한계가 있을 수 있기 때문이다. 그러므로 스타트업 생태계로 인적, 물적 자원이 자연스럽게 흘러들어올 수 있는 구조 또는 인센티브 설계를 통해 지속가능한 발전의 토양을 조성해 줄 필요가 있다.

미 정부의 정책 방향이 개별 스타트업에 대한 직접적이고 개별적인 지원보다 스타트업에 연구 개발(R&D)을 지원하는 연구소, 대학 등에 보조금을 지원하는 STTR과 SBIR가 대표적이라고 할 수 있다. 스타트업의 사업화 및 성장을 지원하는 기관들을 지원함으로써 개별 스타트업의 지속적인 성장이 가능한 선순환 구조를 정착시킬 수 있을 것이다.

셋째, 스타트업 생태계를 활성화하기 위한 인프라 구축 및 연결성을 강화해야 한다. 스타트업이 고속 인터넷, 공동 작업 공간, 연구실 및 기타 필요한 시설에 액세스할 수 있도록 물리적 및 디지털 인프라에 투자해야 한다. 스타트업, 투자자 및 지원 서비스를 단일 위치에 모으는 기술 단지 또는 혁신 허브의 개발이 이런 연결성을 촉진할 수 있다.

넷째, 미국의 창업 성공 요인/실패요인에 대한 조사결과에서 알 수 있듯이 스타트업들의 자본 접근성을 높이는 것은 매우 중요하다. 자본 접근성을 높이는 방법 또한 스타트업 생태계 참여자 간의 연계를 강화하는 관점에서 생각해볼 수 있다. 정부가 네트워크 촉진자로서 스타트업에 투자하는 기업과 개인에 대한 세금 공제를 통해 기업과 개인의 자본이 스타트업 생태계로 유입되도록 지원하는 방법이 그것이다. 또한 미 SBA의 SBIC 프로그램처럼 정부의 자금 지원액을 민간의 투자금액과 매칭함으로써 민간의 역할에 인센티브를 설계하는 방법도 효과를 얻을 수 있을 것이다.

다섯째, 스타트업 생태계 참여자들 간에 네트워킹 및 커뮤니티를 형성할 수 있는 문화를 조성해야 한다. 이벤트, 모임 및 컨퍼런스 등을 통해 스타트업, 투자자, 멘토 및 업계 전문가를 위한 네트워킹 기회를 촉진할 수 있다. 이를 통해 지식 공유, 협업 및 인력 교류 등이 활성화된다면 스타트업 생태계의 경쟁력이 높아질 것이다.

마지막으로 정부는 스타트업 생태계 지원 및 관리자로서 스타트업 생태계의 경쟁력에 대한 지속적인 평가 및 개선이 필요하다. 스타트업 생태계에 대한 정책 효과를 정기적으로 평가하고 진화하는 시장 동향을 기반으로 지속적인 조정을 할 필요가 있다. 참여자 및 이해관계자와의 열린 의사소통 채널을 유지하여 그들의 요구 사항과 과제를 이해하고 정책이 적절하고 적절하게 대응한다면 스타트업 생태계의 경쟁력 강화는 물론 개별 스타트업의 성공가능성을 높일 수 있을 것이다.

무엇보다도 후발주자의 조급함으로 인해 단기적인 정책 대신 장기적인 관점의 정책을 설계하고 시행하는 것이 중요할 것이다.

VIII. 참고문헌

< 저널 및 도서 >

홍준오, “미국 중소기업 지원 정책 및 창업 동향: 실리콘 밸리 사례분석”, 2019.

한국과학기술기획평가원, “미국 대학의 혁신 및 창업 정책 변화”, 2016.

THE BROOKINGS INSTITUTION, “Clusters and Innovation Districts: Lessons from the United States Experience”, 2018.

CBinsights, “state of venture”, 2022.

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

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

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

< 인터넷 소스 >

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

<https://www.embroker.com/blog/startup-statistics/>

<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/fff33142-en/index.html?itemId=/content/component/fff33142-en>

<https://www.godaddy.com/ventureforward/>

<https://www.gensler.com/blog/the-key-elements-of-successful-innovation-districts>

<https://www.brookings.edu/essay/rise-of-innovation-districts/>

<https://managementhelp.org/best-states-for-starting-a-business>