

情報化時代 競爭母胎로서의 ‘벤처企業’ 活性化 條件에 關한 秩序理論의 一研究

金 龍 龜

본 논문의 연구목적은 벤처기업이 활성화될 수 있는 여건조성을 위한 제안에 있다.

시장경제에 있어서 정책수단들은 市場經濟秩序라고 하는 전체적 틀에 符合하여야 의도하는 目標도 가장 잘 달성될 수 있다는, 즉 經濟秩序의 部分秩序로서의 政策手段들이 秩序整合性을 가져야 目標整合性도 가지게 된다는 經濟秩序理論의 중요한 기본명제가 벤처기업활성화에서도 그 타당성을 가진다. ‘벤처기업’을 特定的 概念으로 情態的으로 규정하고 그러한 ‘벤처기업’에 대해서만 특별한 介入主義的 내지는 指導主義的 支援을 하는 것은 動態的 市長競爭過程을 왜곡하는 결과를 초래하기 때문에 바람직하지 않다.

벤처기업의 활성화는 기업가의 활동 자체가 능동적으로 활발하게 되는 것을 통해 이루어지는 것이며, 타율적인 특혜적 지원으로 이루어지는 것은 아니다. 벤처기업의 활성화를 위해서는 기업활동의 자유여지 확대가 최대의 관건이다. 벤처기업이 활성화될 때 각 분야에서 경쟁이 강화되고, 競爭度 강화가 경제성장의 주요한 엔진이 되는 것이며, 또한 경제전체에서 경쟁도가 강화될 때 더 많은 기업가들이 벤처기업가로 등장하게 된다.

이와 관련한 국가의 과제는 ‘벤처기업’, 非 ‘벤처기업’의 구별 없이, 모든 경제주체가 최대한 자유롭게 경제활동을 할 수 있는 틀(Rahmenbedingung)을 확보하는 것이다. 이러한 틀의 확보는 개념상 제도적 측면과 물질적 측면으로 나누어 볼 수 있다.

첫째, 제도적인 측면에서는 철저한 자유경쟁적 경제정책을 실시하는 것인데, 대표적으로는 ‘벤처기업’, 非 ‘벤처기업’의 구별 없이 모든 기업에 대한 각종 행정규제의 대폭적인 철폐, 철저한 대내외적 경쟁제한요소의 철폐, 모든 분야에서의 진입장벽의 최소화 등을 들 수 있다. 특히 현재 인터넷, PC통신 등 정보화의 확산으로 인해 인위적인 진입장벽의 해소에 의한 벤처기업 활성화의 효과는 과거에 비해 획기적으로 커졌다고 보아야 한다.

둘째, 물질적인 측면에서는 자유롭고 원활한 경제활동을 가능케 해주는 물질적 하부구조의 확보이다. 벤처기업 지원과 관련된 정부지출의 (총수요 측면에서의) 규모보다도 그러한 지출이 어떤 용도로 사용되는가 하는 것, 즉 總供給 側面(supply side)에서의 효과가 더욱 중요하다. ‘벤처기업’의 직접적 사업자금을 지원하는 방식, 특히 지원목표자금 총액을 모두 각 개별적 ‘벤처기업’에 공급하는 방식보다는, 예컨대 정부가 공급하는 자금을 그 총액이 얼마가 되든 창업투자회사 등 벤처 캐피털 회사들이 신중한 기업평가에 기초하여 완전한 각자의 책임하에 유망한 신규 및 기존의 중소기업에게 투융자하도록 하고, 나머지 지출가능한 자금은 모든 잠재적, 현재적 벤처기업가가 활용할 수 있는 가칭 NIC(National Internet Cafe)網의 구축을 비롯한 정보화 기반 조성 등 하부구조의 확보에 투입하는 것이 바람직할 것이다.

1. 序論: 研究의 目的

1990년대라고 하는 시기는 인터넷의 급속한 확장 등 정보화의 급진전에 따라 장래에 산업혁명에 비견될 만한 하나의 혁명적, 또는 문자 그대로 劃期的 시기로 간주될 것이다.

예컨대 정보화에 힘입어 이제 막 확산되기 시작하는 소위 소호(SOHO: Small Office Home Office)의 확산, 재택근무의 확산 경향은 추후 기업조직형태의 다양화, 가변화 등 경제활동 양식의 변화에 있어 선대제나 매뉴팩처의 생성과 소멸, 근대적 공장제의 생성 발전에 못지 않은 영향력을 가지게 될 것으로 예상된다.

근래에 들어 한국에서는 ‘벤처기업 育成’에 관해 다양한 정책이 제안되고 벤처기업의 발전에 대한 기대가 어느 때보다도 고조되고 있는 바, 본 논문에서는 정보화 시대에 있어서의 벤처기업의 발전이 가지는 경쟁정책적 의미, 벤처기업 발전을 위한 조건들, 벤처기업 관련 정책들의 문제점 및 개선 방향 등을 질서이론적 시각에서 검토해 보고자 한다.

한 자료에 의하면 미국의 인구 천명당 창업수가 5.8개인 데 비하여 한국의 그것은 0.8개에 불과하다고 한다(김호기(1988)).⁽¹⁾ 이러한 상황의 주요인은 한국에서 창업이나 자유로운 기업활동을 위한 문화적, 사회적, 제도적 여건이 제약되어 있기 때문으로 보인다. 벤처기업 창업은 시장경제체제 자체를 활성화하고 競爭度를 강화하는 견인차 역할을 한다는 점에서 중요한 국민경제적 의미를 가지고 있다. 본 논문의 연구목적은 요약컨대 벤처기업이 활성화될 수 있는 여건조성을 위한 제안에 있다고 하겠다.

2. 動態的 市場理論과 벤처企業

2.1. ‘벤처企業’의 情態的 概念規定 問題

‘벤처企業’이라고 하는 용어는 객관적 또는 수량적으로 정의 불가능한 개념이다. 왜냐하면 벤처(venture)의 의미 자체가 위험부담 내지 모험이라고 하는 주관적 개념이기 때문이다. 모든 기업활동 내지 사업은 위험성을 내포하고 있으므로 venture 그 자체가 기업과 동의어라고 보아야 하고 따라서 벤처기업이란 용어는 동의어 반복에 불과하다.

흔히들 벤처기업의 요람으로 알려지고 있는 미국에서도 venture capital, venture capital firm, venture capital company 등의 용어는 자주 사용되나 venture firm, venture enterprise,

(1) 일본의 경우 이 수치는 1.4로써 한국보다는 높지만 미국에 비해 매우 낮다.

venture business 등의 개념은 거의 사용되지 않고 있다.(2)

우리 나라에서는 1997년 10월 1일부터 시행되고 2007년 12월 31일까지 그 효력을 가지게 된 “벤처企業育成에 關한 特別措置法”에서 ‘벤처기업’이라고 하는 용어가 정의, 도입됨으로써 하나의 법적 개념으로 규정되었다(同法 제2조). 동법 및 동법 시행령, 시행규칙에 따르면 ‘벤처기업’이란 ‘중소기업으로서 총 매출액에 대한 연구개발비의 비율이 100분의 5 이상인 기업, 중소기업창업투자회사 등의 투자총액이 당해 기업 자본금의 100분의 20 이상인 기업, 특허권 등 특정한 조건하의 특정한 권리 또는 기술을 이용하여 생산한 제품의 매출액이 총 매출액의 100분의 50 이상인 기업, 특정한 기술개발사업의 성과를 기업화하거나 특정 조건하의 신기술을 사용 또는 지식을 집약화하는 사업 중 벤처企業活性化委員會의 심의의결을 거친 사업을 영위하는 기업으로서 해당 매출액이 총 매출액의 100분의 50 이상인 기업’ 등으로 매우 엄격하고 복잡하게 규정되어 있으며, 나아가서 특정한 조건에 해당되는 기업은 위 규정에도 불구하고 ‘벤처기업’으로 인정받지 못하게 되어 있다.(3)

본질상 정태적으로 규정되기 어려운, 또는 규정해서는 안될 벤처라고 하는 주관적, 동태적인 개념이 ‘벤처기업’이라고 하는 법적 개념으로 고착화됨으로써 후술하는 바와 같은 많은 문제점을 내포하게 되었다. ‘벤처기업’이라고 하는 용어 자체가 법적 개념으로 규정된 경우는 한국밖에 그 예가 없는 것으로 보이는 바, 우리 나라에서의 ‘벤처기업’ 개념은 일본에서 1995년 4월부터 10년간 한시적 효력을 가지고 시행되기 시작한 “中小企業의 創造的 事業活動의 促進에 關한 臨時措置法”에서의 ‘特定中小企業者’ 개념과 유사하다.(4)

(2) 이것은 인터넷 검색 엔진들을 이용하여 검색해 보면 쉽게 확인 가능하다. venture business라고 하는 용어는 일본과 한국의 몇몇 사이트들에서 보여지고 구미의 경우에는 그 예를 찾아보기 어렵다. 특히 일본 사이트들에서 ‘벤짜아 비지네스(ベンチャー・ビジネス)’라는 용어가 자주 사용되고 있는데, 이것은 ‘로만스 구레-(중년의 회갓회갓한 머리의 일본식 조어, ロマンズグレイ, romance gray)’ 식으로 구미에서는 사용되지 않는 일본판 조어로 생각되는 바 이것이 한국에 무비판적으로 유입되어 ‘벤처기업’이라는 용어로 사용되고 있는 것이 아닌가 생각된다. 英獨辭典들에서도 venture의 의미가 Unternehmen 또는 Unternehmung으로서 기업의 의미로 번역되고 있다. 미국에서 종종 venture firm이라는 단어가 venture capital firm의 의미로 사용되고 있다. 한국에서 ‘벤처기업’과, 벤처기업에 투융자하는 회사로서의 ‘벤처 캐피탈’의 용어가 구분되어 사용되고 있는 것과 대조된다고 하겠다. 예를 들면 Huber(1997).

(3) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 제2조 각항 및 제3조 각항, 동법 시행령 제2조 각항 및 동법 시행규칙 제2조 및 제3조 각항 참조. 이 규정에 의한 ‘벤처기업’ 개념규정의 문제에 대한 구체적이고 상세한 점에 대해서는 다음 후에서 후술한다.

(4) 한국의 ‘벤처기업’ 개념은 대만의 촉진산업조례 제8조의 ‘技術集約型 企業’(2년마다 정부에서 지정)과 일본의 상기 ‘特定中小企業者’ 개념을 포괄하는 것으로 보여진다. 한국의 “벤처기업육성에 關한 특별조치법”은 본래 1997년 5월에 “신기술·지식집약형기업육성에 關한 특별

‘特定中小企業者’는 동 법을 통한 정부의 특별 지원 대상을 의미하는 것으로서, “중소기업으로서 R&D 투자비율이 매출액의 3% 이상이며 창업 후 5년 미만인 기업”을 의미한다〔産業研究院(1998, p. 28)〕. 일본의 指導主義〔Schüller(1985, pp. 47-48)〕의 경제정책의 문제점은 작금의 일본 경제상황이 잘 보여주고 있는 바, 규제와 지도를 주요내용으로 하는 일본 경제정책은 모델로서 적합치 못하다고 보아야 할 것이며, 미국에 비해 일본에서 소위 벤처기업이 활성화되지 못하고 있는 것도 미국, 일본의 경제질서의 차이에 기인하는 것이 아닌가 여겨진다.

오래된 기업이든 아니든 어떤 기업이 수행하고 있는 사업 중에서, 상대적으로 위험부담이 큰 사업이 존재하지만 그 사업도 일단 성공한 후 정착단계에 들어가면 위험성이 현저히 줄어들게 된다. 즉 최초에는 벤처的(venturesome), 즉 상당히 모험적이었던 사업도 후에는 벤처적이지 않은 사업으로 될 가능성이 크다. 따라서 어떤 특정한 기업 자체를 벤처기업이라고 규정하기는 어렵다. 어떤 기업이 특히 위험부담이 큰 사업만 항상 하게 되는 것도 아니며, 또한 연구개발비 지출규모가 매출액의 일정비율을 넘어선다고 해서 그 기업이 반드시 위험부담이 대단히 큰 기업이라고 하기도 어렵다.

‘벤처기업 育成’⁽⁵⁾을 위한 정책 등과 관련하여 법규정에서 ‘벤처기업’이라고 하는 개념이 사용됨으로써 오히려 진정한 의미에서의 모험적 기업활동의 활성화가 저해될 우려마저 야기되고 있다. 예컨대 특정한 요건과 확인절차에 따라 벤처기업으로 인정된 기업에게는 각종 규제 규정 적용의 배제, 저리용자 등의 특혜적 자금지원 등이 주어지고, 그 외의 기업들에는 이러한 유리한 조건이 주어지지 않는다면, 특히 큰 불확실성 하에서 사업을 시도하거나 수행하고 있는 많은 기업들은 상대적으로 불리한 자금 조건하에서 기존의 각종 규제를 계속 받게 됨으로써 원활한 기업활동이 어렵게 된다. 따라서 이러한 상황은 소위 벤처기업 육성이라고 하는 본래의 정책목표와 상당부분 상충하게 되는 것이다. 이러한 규제의 폐해는 규모가 큰 기업이나 작은 기업이나 모두에게 매우 중요한 문제이다. 특히 벤처기업 육성정책의 주요 표적이라고 보여지는 소규모 모험기업의 창업과 발전과 관련하여 이 측면은 매우 중요한 의미를 가진다고 보여진다. 가령 뛰어난 아이디어와 創意性和 發展의 鬪志를 가지고 있으나 가진 것은 오직 그것밖에 없고 따라서 ‘벤처기업’의 요건조차

조치법”으로 입안되었으나 후에 그 내용은 거의 수정되지 않고 명칭에 있어 ‘신기술·지식집약형기업’ 대신 ‘벤처기업’이라는 용어가 사용되어 “벤처기업육성에 관한 특별조치법”으로 成案되었다〔통상산업부(1997), 중소기업청(1997)〕.

- (5) ‘벤처기업 육성’이라고 하는 개념 자체가 벤처기업의 개념과 조화되지 못한다. 벤처기업은 육성되는 것이 아니라 스스로 발생, 성장해야 하는 것이기 때문이다. 굳이 표현하자면 ‘育成政策’보다는 ‘活性化政策’이라는 용어가 적절할 것으로 생각된다.

충족시킬 수 없을 정도로 소자본 내지 무자본이거나 매출실적도 없기 때문에 특히나 큰 위험을 부담해야 하는 진정한 의미에서의 모험기업가들은 기존의 모든 규제조항들을 그대로 적용받아야 한다. 더욱이 특히 모험적인 사업은 본질상 기존에 존재하지 않거나 그 존재량이 매우 적은 새로운 상품, 용역에 관련된 것일 경우가 대부분이므로, 기존의 각종 규정들이 그대로 規制主義의으로 적용된다면 새로운 모험사업의 생성, 발전은 매우 어렵게 될 것이다.⁽⁶⁾

현실적으로 '벤처기업'이라고 하는 용어는 이미 한국에서 유행어가 되다시피 했고, 법 규정에도 도입되었으며 광범위하게 '벤처기업'에 관련된 논의가 진행중이므로 이러한 현실을 감안하여 본 논문에서도 벤처기업이라는 용어를 사용하여 논지를 전개하기는 하지만 그 의미는 '현재 상대적으로 높은 불확실성 하에서 위험성이 큰 사업을 수행하고 있는 기업'의 뜻으로 하여 이를 경제적 의미에서의 벤처기업으로 보고, "벤처企業育成에 관한 特別措置法"상의 벤처기업은 '벤처기업'으로 표기하기로 한다. 위험성이란 예상한 수익률이 발생하지 못할 가능성이라고 정의할 수 있다.

이런 의미에서 하나의 기업이 예컨대 창업초기에는 벤처기업이었다가 어느 정도 시간이 경과한 후에는 非벤처기업으로 되는 것은 자연스러운 것이며, 또한 非벤처기업도 새로운 모험적 사업을 수행하게 되면 벤처기업으로 되는 것 또한 당연하다고 할 것이다.

여기서 冒險性的의 정도 또한 객관적으로 명확히 규정할 수 있는 기준도 없으며 또한 그럴 필요도 없다. 기존의 '벤처기업'이라는 용어 자체가 사용되지 않는 것이 가장 바람직하다. 그러나 이미 이것이 한국에서 광범위하게 사용되고 있기 때문에, 이러한 현실하에서 '벤처기업'이라는 정태적 용어가 본래 기업활동의 본질적 측면이 '벤처性'이라고 하는 사실을 반영하지 못한 채 '특정 요건을 충족시키는 기업'의 의미로 왜곡·사용되면서 여러 문제점을 발생시키고 있는 상황을 부분적으로나마 수정하기 위해서, 경제적 의미에서 벤처기업이라고 불릴 수 있는 개념을 일단 사용하고자 하는 것이다.

'벤처기업가'란 이러한 모험사업을 수행하고 있는 기업가로 정의할 수 있겠는데, 물론 그런 사업을 면밀히 구상하고 구체적으로 사도하는 것도 현재 그것을 수행하는 것에 포함되는 것이므로 이러한 구체적 모험사업 창업을 진행 중인 기업가도 벤처기업가에 포함하여 보아야 하는 것은 물론이다.

여기서 흔히들 언급하고 있는 것처럼 소위 벤처기업이 고수익과 연결되는가 아닌가 하

(6) 이와 관련된 본 논문의 결론 중 하나는 후술될 것인 바, 간략히 서술한다면 소위 '벤처企業'과 非벤처기업의 구분 없는 최대한의 전반적 규제감소만이 작게는 벤처 비즈니스의 활성화, 나아가서는 한국경제의 발전을 위해 불가결하다는 점이다.

는 것은 각 개별 기업의 특정 사업 결과의 문제이지 모든 벤처기업의 일반적인 특성으로 규정할 수 있는 것은 아니다. 일부에서는 “高危險 高收益 新事業(new business with high risk — high return)”을 벤처기업의 개념으로 보는 경우도 있으나〔産業研究院(1997)〕 이것은 적절치 않다. 흔히 일부 소수 벤처기업의 성공담이 널리 퍼짐으로써 벤처기업에 대한 환상이 확산되고, 벤처기업에 대한 대규모의 국가 지원도 주장되고 있지만, 확률상 또는 통계상 기대치 측면에서 표현한다면 오히려 많은 모험사업이 실패하는 것이 현실이므로 이런 면에서는 오히려 고위험 저수의 사업이라고 보아야 할 것이다. 실제로 미국에서의 벤처기업의 성공률은 흔히 대략 5-10% 정도라고 한다. 물론 경제적 의미에서의 벤처기업의 수량적 정의가 불가능하고 수많은 기업들이 명멸하기 때문에 이러한 성공률이라고 하는 것 자체가 객관적인 수치로 조사·표현될 수 없는 것이긴 하지만, 어쨌든 모험 사업이라고 하는 것이 본질상 높은 위험성을 내포하는 것이고 위험성이란 곧 예상성과가 나타나지 않을 확률을 의미하므로 그 성공률이 낮은 것은 당연하다고 할 것이다.⁽⁷⁾

벤처기업의 활성화를 위해서 중요한 것은 누구든지 창의성과 의지만 있다면 기업활동을 할 수 있는 그런 여건을 얼마큼 확대하는가 하는 것이다. 자유로운 기업활동의 여지가 충분히 확보되었다면 그 안에서 활동하는 벤처 기업가들이 스스로의 책임하에 성공하든지 실패하든지 하는 것은 벤처 기업가들의 몫이고 국가는 그 이상 간여할 책임이나 의무를 가지는 것이 아니며, 나아가서 간여할 권한을 가지는 것도 아니다.

가령 경기회복이나 고용증대를 목적으로 의도적으로 국가가 ‘벤처기업’을 지원한다 하더라도 그 효과가 기대한 것만큼 발생하리라고 예상할 수 있는 근거가 없다. 이것은 벤처기업이 통상 소수의 인원으로 경영되는 경우가 많다는 점 때문에도 그러할 뿐만 아니라, 모험 사업의 성공여부가 국가의 자금지원에 의해 결정적으로 좌우된다고 보기 어렵고, 그 보다는 자유로운 創意性의 發揚 가능성 여부가 더 중요한 조건이기 때문이다. ‘벤처기업’의 요건을 충족하는 기업에 대한 특혜지원의 확대가 있다 하더라도 이 중의 많은 기업들이 실패하는 것은 불가피하다. 이 때 지원의 방식에 따라서는 실패한 기업이 재기 불가능하도록 하는 결과가 초래될 가능성이 크다. 즉 대규모의 용자를 받은 후에 실패하는 기업의 경우이다. 이 경우 오히려 국가의 지원정책이 역설적으로 벤처기업의 활성화를 저해하는 효과를 가지게 될 수 있는 것이다.

기존의 ‘벤처기업’ 개념에 따르면 특정 요건을 충족하는 기업만이 ‘벤처기업’으로 확인

(7) 여기에서도 역시 국가의 ‘벤처기업’에 대한 特惠的 지원의 문제점을 지적할 수 있을 것이다. 즉 한정된 자원을 국가가 실패확률이 매우 높은 사업에 투자해도 되는가 하는 것이다.

될 수 있고 이 최소 요건을 충족하지 못하는 기업들은 종래의 규제를 적용받아야 하기 때문에 '벤처기업'의 육성정책이 시행된다 하더라도 벤처기업의 창업 수 자체가 크게 확대될 것으로 기대하기는 어렵다.

따라서 '벤처기업'에 대한 직접적인 특혜지원보다는 다수의 기업이 자유로이 창업되어 발전하고 또 그 중의 많은 기업들은 실패하기도 하며, 실패한 기업가도 다시 도전할 수 있는 그러한 여건 자체가 조성될 때, 결과적으로 생존하는 기업의 수도 증가하게 되고 이를 통해 궁극적으로 바라는 경제성장이나 고용증대의 효과가 극대화될 수 있을 것이다.

이러한 벤처기업 활성화와 관련된 여러 측면들의 고찰, 특히 그 경쟁정책적 의미, 활성화정책의 방향 설정 등을 위해서는 벤처기업 및 벤처기업가의 개념에 대해 動態的인 市場理論을 이용하여 검토하여 볼 필요성이 있다.

2.2. 市場段階와 企業家類型

동태적인 시장이론의 대표적인 것으로서 Heuß의 일반시장이론을 들 수 있다 [Heuß(1965)].

Heuß에 따르면 어떤 상품이 시장에 등장하여 퇴장할 때까지의 단계를 개념상 5단계로 구분할 수 있다. 즉 試驗段階(Experimentierungsphase) [Heuß(1965, p. 25 이하)], 擴張段階(Expansionsphase) [Heuß(1965, p. 41 이하)], 成熟段階(Ausreifungsphase) [Heuß(1965, p. 62 이하)], 停滯段階(Stagnationsphase) 및 退潮段階(Rückbildungsphase) [Heuß(1965, p. 85 이하)]가 그것이다. 각 단계는 각각 지배적인 기업가형, 기업가 행태, 수요 및 비용 상태, 생산기술, 판매량, 이윤 내지 손실의 전개, 시장진입의 가능성 등에 있어서 상이한 특징들을 보이게 된다. 특히 각 단계에 대표적(지배적)인 기업가형이 존재하는데, Heuß에 의하면 기업가는 크게 '進取的 企業家(initiativer Unternehmer)'와 '保守的 企業家(konservativer Unternehmer)'로 大別되고 前者는 다시 '先驅(者)的 企業家(Pioneerunternehmer)'와 '(自發的으로) 模倣하는 企業家[(spontan) imitierender Unternehmer]'로, 後者는 다시 '(壓力下에서) 反應하는 企業家[(unter Druck) reagierender Unternehmer]'와 '不動的 企業家(immobiler Unternehmer)'로 분류된다[Heuß(1965, p. 6 이하, 특히 p. 10)].

이 네 종류의 대표적 기업가형을 고려할 때 한 쪽 끝에 '주어진 것 자체를 바꾸고 새로운 것을 창조해 나가려고 하는 기업가'에서 시작하여 반대 쪽 끝에는 '모든 수단을 동원하여 낡은 것, 여태까지의 것을 지켜나가려(konservieren) 하는 기업가' [Heuß(1965, p. 10)]로 구성되는 스펙트럼을 상정할 수 있다. 현실에 있어서의 기업가들은 이 양극단 사

이의 어느 위치를 차지하게 될 것이다. 그리고 하나의 기업가도 시종일관 하나의 기업가형을 계속 유지하는 것이 아니라, 시간의 흐름과 상황의 변화에 따라, 즉 시장상황과 정책의 내용에 따라 하나의 형에서 다른 형으로 변하게 된다.⁽⁸⁾ 여기서 Heuß가 직접 벤처기업과 벤처기업가를 언급하지는 않았지만 벤처기업가는 어떤 시장단계에서의 어떤 기업가형에 가까울 것인가를 살펴볼 필요가 있다. 특히 관심의 대상이 되는 것은 현재 한국에서 추진되고 있는 벤처기업 관련정책이 기업가형 및 기업가 행태의 변화에 어떤 영향을 미칠 것인가 하는 점이다.

2.3. 試驗段階

시험단계는 상품이 도입되는 단계이다. 이 단계의 특징은 무엇보다도 다음 단계의 시장 상황에 대해 매우 큰 불확실성이 존재한다는 것이다. 생산방법, 비용의 전개, 제품 생산방법의 개량 여지 등 공급 관련 변수와 향후의 수요 전망 등 수요측 변수 모두에 있어 불확실성이 지배한다. 이 시기에 있어서 기업가에게는 제품 창출뿐만 아니라 수요 창출이 중요한 과제이다. 수요는 아직 거의 창출되지 않았으며 설상가상으로 제품 개발에 이미 많은 비용이 투입되었거나 계속 투입되고 있는 상태이기 때문에 이윤-손실의 측면에 있어서는 당연히 손실이 발생하고 있는 단계이다. 이 사업 자체에서는 이윤을 통해 축적된 자본도 없으므로 통상 자본조달 측면에서도 매우 어려운 상황에 처해 있고, 장래에 있어서도 순이익이 발생할지 않을지 자체가 아직은 매우 불확실한 상태이므로 외부자금의 조달도 용이하지 않다. 어떤 상품이든 최초에는 이 단계를 거치지 않을 수 없으며, 이 단계에서 활동하는 전형적인 기업가는 당연히 상기 스펙트럼에서 가장 앞의 부분, 즉 선구(자)적 기업가일 수밖에 없다. 이 단계의 기업가가 벤처기업가의 특성에 문자적으로 가장 접근한 기업가라고 할 수 있을 것이며, 새 시장 개척, 새 상품 도입, 새 생산방법의 도입, 새 기업형태의 도입 등의 측면에서 스펙터적 의미의 기업가라고 볼 수 있다.

높은 불확실성과 위험성, 웅색한 자금사정 등의 상황하에서 이러한 과제를 수행해 나가기 위해서는 항상 신축적이고 동태적인 기업활동이 불가피하며, 따라서 기존의 경제행위 관련 규정들에 있어서 예상되지 않았던 여러 새로운 활동들이 방해받지 않고 이루어질 수 있는 여지(Spielraum)가 최대한 넓게 열려 있어야 한다. 그렇지 않아도 매우 어려운 여건하에서 이루어질 수밖에 없는 기업활동이, 추가적으로 각종 규제들에 의해서 제약받게 된다면 당연히 모험사업의 시도 자체가 대폭적으로 감소할 수밖에 없는 것이다. 자유로운

(8) 시장단계의 진전에 따른 기업가형의 변화에 대해서는 Heuß(1965, pp. 105-109)를 참조할 것.

기업활동의 여지가 좁을수록 기업가들이 선택할 수 있는 행태유형은 상기 스펙트럼에서 뒤쪽의 유형, 즉 새로운 분야에서 經濟的 業績競争(Leistungswettbewerb)을 통해 이윤을 취하려는 것이 아니라 기존의 분야에서 경쟁제한 또는 렌트 취득 경쟁을 통해 이득을 취하려는 地代追求行爲(Rent-seeking Activity)를 중심으로 하는 保守的, 不動의 企業家 행태 유형이 될 수밖에 없고, 이것이 국민경제적으로 바람직하지 못하다는 것은 재론할 필요가 없다.

요컨대 시험단계의 신규시장이 곧 벤처기업가의 주된 대상이라고 할 것이다. 이때 벤처기업의 생존을 좌우하는 급선무는 전술한 바와 같이 제품 창출과 수요 창출인 바, 이 두 과제는 상호 밀접한 관련을 가진 것으로, 벤처기업가는 잠재적 수요자들에 대해 제품을 소개하고 생산기술의 지속적 개선을 통해 제품의 완성도를 높여 나감으로써 자신의 시장을 확대해 나가야 한다. 이 경우 매우 중요한 과제가 그 모험사업과 관련된 秘密의 유지이다. 시험단계의 다음 단계는 확장단계인 바, 확장단계의 주요 특징 중 하나는 모방기업들의 진입시도가 확대된다는 것이다. 어떤 새로운 제품, 용역을 도입함으로써 선구자적 기업가로 출발하는 기업가의 입장에서는 자신의 시장을 확대함과 동시에 최대한 모방 당하지 않는 것이 중요한데, 만일 외부자금의 조달을 위해 협상하는 과정에서 이러한 고수익을 가능케 하는 사업 관련 비밀이 유출될 우려가 있다면 협상 자체를 꺼리게 될 것이다. 특히 이러한 모험사업에 대한 자금제공 관련 심사를 국가기관 내지는 국가기관과 유사한 공적 기관에서 하게 된다면 벤처기업가 입장에서는 비밀유지에 대한 확신을 가지기 어렵게 된다. 民間 기업인 벤처 캐피탈 회사와의 협상에 있어서도 모험적인 사업을 시도하는 기업가일수록 비밀유지에 높은 관심을 가질 수밖에 없을 것이다. 따라서 비밀유지의 확신을 가질 수 없는 경우에는 민간 벤처 캐피탈의 자금제공마저도 신중히 받아들일 수밖에 없는 것이다. 물론 민간 벤처 캐피탈 회사는 투자 대상 벤처기업의 성공이 곧 자신의 수익과 직결되므로 최대한 비밀보호에 노력할 것이다. 또한 벤처 캐피탈 회사들간의 경쟁이 치열하기 때문에 벤처기업가의 비밀보호에 실패하거나 심지어 오용을 할 경우 그 벤처 캐피탈 회사는 수요자의 많은 부분을 상실할 것이며, 나아가 경우에 따라서는 거의 더 이상의 생존이 불가능하게 될 것으로 예상할 수 있다. 따라서 일반적으로 公的 審査機關의 심사를 통한 벤처 사업자금의 공급보다는 이러한 민간 벤처 캐피탈 내지는 민간 은행 등 민간 기업을 통한 벤처 사업자금의 공급이 벤처기업 활성화를 위해 적합한 것이다. 특히 초창기 벤처기업의 비밀사항 중 많은 것을 공개적으로 드러내서 심사를 받게 할 경우에 이에 응하는 기업가는 진정한 의미에서의 모험사업을 시도하는 기업가라고 보기 어려울 것

이다. 물론 특허 등으로 사업의 주요한 내용이 보호받는 경우는 다르지만, 실제에 있어 특정한 특허 대상을 개발하고 특허 출원 후 특허권이 주어지기까지는 수년이 소요되고 있다. 또한 기본적인 사업 아이디어 자체는 지적재산권으로 보호받기도 어렵기 때문에 모험 사업을 시작할 때 그 사업대상 아이템을 보호받지 못하면서 시작하는 경우가 많다고 보아야 한다. 벤처 비즈니스 활성화를 위해서는 자금지원 자체보다는 예컨대 특허권 인정절차의 대폭적인 간소화라든가, 아이디어 자체를 보호하는 장치를 마련한다든가 하는 측면에서의 제도적 infrastructure를 확충하고 개선하는 일이 더욱 중요한 것이다.

공개심사를 거쳐 이루어지는 자금지원은 벤처기업 활성화에 실질적으로 기여하기 어려울 것으로 보인다. 예컨대 대학생 벤처 창업 컨테스트 같은 경우 응모내용이 거의 공개된다고 보아야 하기 때문에 실질적으로 고수익의 가능성이 있는 사업계획으로 벤처 비즈니스를 시도하는 대학생이라면 이러한 공개심사에 응할 유인이 크지 않을 것이다.

벤처기업가는 따라서 비밀유지와 외부자금 확보라는 두 상충하는 목표 사이에서 딜레마에 처하게 된다. 특히 높은 수익을 기대할 수 있는 사업을 시도하는 경우일수록, 또 비밀유지가 안될 경우 사업 자체가 실패할 가능성 즉 위험성이 클수록, 달리 표현한다면 벤처성이 클수록 비밀보호 쪽에 관심이 더 크게 되고, 외부자금의 조달을 위해 쉽게 사업계획을 공개할수록 이러한 사업은 벤처성이 떨어지는 사업이라고 보아야 할 것이다.

실제로 미국의 경우에 벤처사업의 시작을 위한 자본조달은 주로 창업자 자신의 자금이나, 친척, 친지들의 자금지원으로 이루어지는 경우가 많은데, 이것은 창업초기에 외부자금 조달이 어려운 것에 기인하기도 하지만 상당부분 사업초기에 비밀유지를 가능케 하는 범위 내에서 자금조달을 하려는 의도 때문인 것으로 해석된다. 벤처기업 관련정책에서 자금부족이 창업의 제일의 장애요소로 간주되므로 자금공급을 국가가 주도적으로 할 경우 벤처기업이 획기적으로 많이 창업될 것으로 기대되고 있지만 이러한 기대는 그 타당성이 상당히 제약된다고 보아야 한다. 자금지원만 대폭적으로 하고 기업활동의 자유도는 확대하지 않은 채 기존의 수준으로 유지한다면, 창업 자체도 크게 확대되지 못할 뿐 아니라 일단 창업된 벤처기업도 사후에 여러 행동제약으로 실패할 확률이 높아진다.

특히 현재 시도되고 있는 ‘벤처기업’ 자금지원정책에서 자금지원방식 또한 창업 진척 상황에 따른 자금의 단계적 집행 등으로 지원이 결정된 후에도 지속적으로 감독을 받고 감독 결과에 따라 자금공급의 계속 여부가 항상 새로이 결정되어야 하며, 나아가서 감독 결과에 따라 지원 중단은 물론 자금 회수의 가능성 또한 상존하게 되는 바, 이러한 상황은 자유로운 분위기에서 항상 새로운 사태에 신속하고 능동적으로 대응하는 동태적인 기

업활동을 하려는 벤처기업가의 생리 자체와 맞지 않게 된다. 국가 정책 자금으로 벤처기업의 자금이 공급되는 경우 국가기관의 입장에서는 이러한 감독이 불가피한 것으로 보인다. 결국 바람직한 것은 최대한 민간 자본이 벤처 비즈니스 부문으로 유입되도록, 특히 융자가 아닌 투자의 형태로 이루어지도록 하는 것이다.

2.4. 擴張段階

시험단계에서 선구적 기업가가 제품 창출과 수요 창출에 어느 정도 성공하게 되면 다음 단계인 확장단계에서는 대개 그 제품의 판매량이 급속히 확대된다. 물론 시험단계에서 제품 창출과 수요 창출에 실패할 경우 — 성공의 경우보다 훨씬 더 많은 경우인 바 — 그 제품은 그 기업가와 더불어 시장에서 사라지게 된다. 일단 확장단계에 들어서게 되면 선구적 기업가는 판매량 증가에 따라 순이익을 얻게 되고, 이러한 순이익은 급속히 증대된다. 그 결과 새로운 모방기업들이 시장에 진입하게 되는데, 아직 장래의 잠재적 수요량이 어느 정도인지, 즉 그 시장의 성장 가능성이 어느 정도인지는 불확실하고, 제품의 개량 여지도 아직 상당 부분 남아 있다. 이 단계에서의 생산기술은 아직 표준화되거나 일반화되지 못한 상태이고 지속적으로 개선되는 과정에 있으며, 제조기술의 모방과 모방후의 개선 경쟁이 계속된다. 이 제품은 아직 비교적 신제품이기 때문에 수요의 가격탄력성이 크고 따라서 제품 생산기업들은 시장점유율 확대와 시장규모 자체의 확대를 위해 가격인하를 시도하게 된다. 즉 이윤확대를 위한 가격인하경쟁이 심화되는데, 가격인하는 곧 비용감소를 통해 가능하므로 생산방법의 개선, 시설규모의 확장 등 비용절감을 위한 경쟁이 격화된다. 이러한 비용감소를 위한 신규 및 확장투자는 아직 시장의 장래상황이 불확실하기 때문에 큰 위험을 내포한 것이다. 생산기술개선, 시설규모확장, 비용절감, 가격인하, 시장점유율 확대 등 여러 측면에서의 복합적인 경쟁과정에서 많은 기업들은 불가피하게 도태되어 나갈 것이다. 신규 모험사업의 성공률이 낮은 것은 상당 부분 이러한 데에 기인한다.

따라서 이 단계에서의 진입결정이나 투자(확대)결정 등은 기본적으로 능동적, 진취적, 공격적인 기업가 정신을 필요로 하는 것이고, 前段階인 시험단계뿐만 아니라 이 단계에서의 사업 또한 모험사업으로 보아야 하며 이미 전단계부터 사업을 하고 있는 선구자 기업가나 이 단계를 특징지워주는 기업가인 '(자발적으로) 模倣하는 기업가' 모두 벤처기업가로 보아야 한다.

확장단계 다음의 단계인 성숙단계 이하에서도 기업가의 판단 오류나 불가피한 외부적 상황, 예컨대 거래기업의 도산, 예상치 못한 기상이변 등 여러 가지 변수로 인해 사업이

실패할 가능성은 상존하기 때문에 사업이란 항상 정도의 차이는 있을지언정 모두 위험부담을 가지게 된다. 그러나 생산기술의 개선 및 제품개량의 가능성이 거의 소진되고, 수요량의 크기도 거의 파악되는 등 시장상황의 여러 측면에서 불확실성이 현저히 줄게 되므로 성숙단계 이후에서의 기업가는 더 이상 벤처기업가라고 볼 수 없다.

따라서 시장단계와 벤처기업가의 관계를 요약한다면 시험단계와 확장단계에서 활동하는 기업가를 벤처기업가라고 할 수 있을 것이다. 물론 중심적인 벤처기업가는 시험단계에서의 선구적 기업가이다. 벤처性 측면에서 보면 확장단계의 자발적으로 모방하는 기업가는 선구적 기업가에 비해 그 모험성이 상대적으로 더 작기는 하지만, 어쨌든 큰 불확실성하에서 진입여부, 기업규모 확장여부 등의 중요한 의사결정을 하여야 하므로 그 또한 벤처기업가의 범주에 포함시켜 보아야 할 것이다.

확장단계에서의 기업가들이 얼마나 존재하게 되는가 역시 전단계와 마찬가지로 무엇보다도 충분한 자유활동의 여지가 얼마나 존재하는가에 직접적으로 좌우된다.

여기서 검토해 보아야 할 것은 소위 '벤처기업 육성정책'에서 대폭적으로 예정되어 있는 '벤처기업' 자금지원정책의 효과에 관한 것이다. 전술한 바와 같은 이유로 확장단계에서의 기업가들에게는 이윤확대를 위해 비용감소가 중요한 과제로 대두되므로 이들은 비용절감을 가능케 하는 국가의 지원정책에 큰 관심을 가지게 된다.

시장 전체의 수요확대 가능 규모가 어느 정도인지, 그 중에서 또한 자신의 기업이 차지할 수 있는 점유율이 어느 정도가 될지 하는 것이 불확실하기 때문에 비용인하를 위한 시설규모확대투자를 잘못하게 되면 이것은 곧 그 기업의 도산으로 이어질 수 있을 정도로 높은 위험을 의미하게 된다. 그러므로 각 개별 기업가들은 자기책임하에 사업을 하게 되는 경우 매우 신중하게 의사결정을 할 수밖에 없고, 또한 일단 투자가 이루어진 경우 성공 또는 생존을 위해 극한의 노력을 경주할 수밖에 없다. 이것은 개별기업경제적으로나 국민경제적으로나 바람직하다. 그러나 국가가 만일 '벤처기업 육성' 등의 이유로 모험사업과 관련된 위험의 일부 또는 전부를 부담하고 손실을 보전한다든가 보조금을 지급하게 되면 기업가들은 그만큼 시설확장 등의 의사결정에 있어서 덜 신중하게 될 것이다.

확장단계에서의 시설투자는 매우 중요한 의미를 가진다. 이 시기에 형성되는 시설규모가 향후 계속 확대되어 가는 수요를 적절히 감당할 수 있는 수준으로 되든가, 아니면 수요에 비해 시설규모가 너무 작게 되든가 크게 되든가 하는 것을 결정하기 때문이다. 증가하는 수요에 비해 시설투자를 충분히 하지 않은 기업가의 경우, 즉 過小施設의 경우에는 시설규모가 작아서 규모의 경제를 충분히 이용하지 못하게 되고 따라서 경쟁기업에 비해

높은 비용구조를 초래하여 시장점유율 확보 경쟁에서 불리하게 되거나 도태될 수 있다. 생산시설을 지나치게 대규모로 한 기업가의 경우, 즉 過剩施設의 경우에는 이용되지 못하는 부분만큼의 과잉시설이 비용증가를 초래하게 되어 그 또한 이윤감소를 불가피하게 하거나 생존 자체를 위협할 수 있다.

기업가들이 자기책임하에 투자관련 의사결정을 하는 경우에는, 시장수요의 증가경향과 그 중에서 자신이 차지할 수 있는 부분을 비교적 정확히 예측하고 그에 따라 시설규모를 형성한 기업가가 경쟁과정에서 유리한 지위를 확보하게 되며, 그렇지 못한 기업가는 불리한 지위를 감수해야 하고, 그 결과 국민경제적으로는 과소시설 및 과잉시설의 경향이 어느 정도 균형을 이루어 시장 전체적으로 과잉 또는 과소시설 편향이 없거나 적을 것으로 예상할 수 있다.

그렇지 않고 만일 국가가 과잉생산시설에서 발생하는 손실부분을 보전하여 준다면 기업들은 당연히 판단오류에 따른 손실 발생 위험을 고려하지 않고 평균비용감소를 위해 일단 시설규모를 최대한 크게 할 유인을 가지게 된다. 벤처기업에 대해 시장평균 이자율 수준보다 훨씬 낮은 이자율을 적용한다면⁽⁹⁾ 이것은 보조금의 지급과 동일한 효과를 가지게 된다. 이는 한 편으로 자본사용비용 자체를 낮게 해주는 효과가 있으므로 과잉투자를 유발하는 경향을 가지게 될 뿐더러, 다른 한 편으로 이러한 시설투자에 따른 위험성을 경감해주는 효과도 있기 때문에 과잉투자를 유발하게 된다. 더욱이, 국가기관 내지는 준국가기관이 벤처기업의 사업에 대한 신용보증을 제공한다면 이 또한 과잉투자 경향을 조장하게 될 것이다.

결국 이러한 경우 수요 예측을 정확히 한 기업에 비해 과잉투자를 한 기업가가 더욱 낮은 비용구조를 가지게 되면서 동시에 과잉시설로 인한 비용증가로 말미암아 도태될 위험 또한 적게 되어 경쟁과정에서 부당하게 유리해지는 결과가 초래되며, 국민경제적으로는 시설과잉의 편향이 나타나게 된다. 시간이 경과하면 국가가 무한정으로 보조금 등을 통해 이러한 기업들을 보호할 수는 없으므로 부실기업이 대량으로 발생하게 되는 등의 심각한 후유증을 초래하게 될 것이다. 결국 장기적으로 볼 때 어떠한 형태로든 국가의 지원을 받은 '벤처기업'들의 도산 가능성이 커지고 용자로 자금지원을 받은 기업가의 경우 다시 회

(9) 중소기업청은 중소·벤처기업의 창업 및 육성과 중소기업 근로자의 고용안정을 위해 금년에 3천개의 중소·벤처기업을 창업, 육성한다는 목표로 IBRD 차관자금 7,000억원을 활용한 "벤처企業 創業 및 雇傭安定 對策"을 수립하고 1998년 4월 22일부터 시행키로 하였다. 기술신용보증기금을 통한 경우 지원한도를 3억원 이내, 상환조건은 2년 거치 3년 분할상환이며, 금리는 8.5-9.0%이다[중소기업청(1998)].

생하기도 어려워짐으로써 결국 ‘벤처기업 육성’이라고 하는 본래의 취지도 크게 훼손될 수밖에 없을 것이다. 유사한 예는 지금까지의 다른 많은 기업지원 경제정책의 결과가 보여주고 있는 바, ‘벤처기업 육성정책’에서 기존의 이러한 전철을 밟아서는 안될 것이다.

아무리 국가가 대폭적으로 ‘벤처기업’ 지원자금을 제공하려 한다 하더라도 지원 가능한 자금에 한계가 있을 수밖에 없으므로, 모든 희망자가 이러한 지원자금을 공급받을 수는 없다. 따라서 기업들은 국가의 지원을 받기 위해서 경쟁을 하게 될 것이고, 이는 제품개발, 생산기술개선, 수요창출을 위한 마케팅 노력 등 경제적 業績을 통한 경쟁, 즉 業績競爭(Leistungswettbewerb)을 저해하고 대신 지원을 위한 경쟁을 조장하게 된다. 특히 ‘벤처기업’으로 인정된 기업에 대하여 국가지원이 주어질 가능성이 크므로 기업가들은 기술개선 등보다는 벤처기업의 기준을 충족하는 것 자체에 많은 노력을 경주할 가능성이 크며, 벤처기업 사이에서도 국가지원을 받기 위한 경쟁이 나타나게 된다. 국가지원을 받게 된 기업과 그렇지 못한 기업 사이에는 시장에서의 생산과 관련된 기업활동과 무관하게 비용구조의 차이가 발생하게 되고 이것이 경쟁과정 자체를 왜곡한다.

국가지원은 확장단계라고 하는 비교적 초기단계에서부터 市場內的 競爭이 아닌 지원획득 등을 위한 市場外的 競爭을 조장하게 되어, 그렇지 않다면 싫든 좋든 벤처정신으로 활동하게 되었을 기업가들로 하여금 벤처정신을 일찍 상실하도록 만드는 경향이 있는 것이다.

확장단계에서의 시설확장은 다음 단계에서의 경쟁과정에 큰 영향을 미치게 되므로 이러한 벤처기업에 대한 지원은 곧 全 市場段階에서의 경쟁과정을 왜곡하는 결과를 초래하게 된다.

2.5. 定着段階

확장단계 이후의 시장단계인 성숙단계, 정체단계, 퇴조단계는 시장상황의 불확실성이 대폭 감소한다는 점에서 공통점을 지니고 있고 따라서 定着段階로 묶어서 볼 수 있다.

이 단계에서는 잠재적 수요가 이미 상당 부분 현재화되었고, 수요의 가격탄력성도 작게 되며 정보의 확대로 인해 생산기술이 표준화되고 기술향상의 가능성이 상당 부분 소진되어 벤처기업가의 역할이 존재하기 어렵게 된다. 확장단계에서의 경쟁정책 내용에 따라 달라지기는 하지만 일반적으로 다수의 공급자가 존재하게 되므로, 전단계에서와 같이 능동적으로 상황을 만들어 가는 적극적 행동이 아니라, 외부적 압력, 예컨대 경쟁압력에 의해 의사결정이 좌우되는 ‘壓力 하에서 反應하는 기업가’의 비중이 커지게 된다. 나아가 시장단계가 정체단계, 퇴조단계로 진행됨에 따라 새로운 상황의 적응능력 자체를 결여하고 생존을 위해 국가지원, 특혜, 보조금 등에 의존하려는 ‘不動의 기업가’가 늘어나게 된다.

자체적으로 기술혁신 등을 통해 비용절감을 할 의지나 능력이 없는 이러한 보수적 기업가들의 행태의 특징은 '地代追求行爲'에 있다. 이들은 市場業績競争(Marktleistungswettbewerb)을 통해서 소득을 추구하는 것이 아니라, 로비 등을 통한 국가로부터의 移轉所得, 다시 말해서 국가의 개입조치, 규제조치 등에 따른 反射利益을 추구하는 것이다.

어떤 기업가가 어떤 행위유형을 보이게 되는가 하는 것은 전술한 바와 같이 타고난 성품뿐만이 아니라 상당부분 經濟秩序의 내용에 의해 결정된다. 자유로운 활동여지가 보장되고 사업 성공과 실패의 책임을 스스로 지게 된다면 자의든 타의든 진취적 벤처기업가의 행태를 취하게 될 가능성이 크고, 각종 규제에 의해 자유활동 여지가 제약된다면 불가피하게 보수적 기업가의 행태를 따를 수밖에 없으며, 非業績競争的 特惠가 가능하다면 이것을 얻기 위해서 자발적으로 보수적 기업가의 행태를 취하게 될 것이다.

문제는 인위적이고 指導主義的인 '벤처기업' 개념과 그에 따른 특혜적 지원조치에 입각해 있는 '벤처기업 육성정책' 하에서 시험단계, 확장단계의 많은 벤처기업이 '벤처기업'으로 인정받지 못하며 정착단계 이후의 非벤처기업들도 오히려 얼마든지 前단계의 진정한 의미에서의 벤처기업보다도 더 용이하게 '벤처기업'으로 인정받아 지원을 받을 수 있고 어느 단계를 막론하고 '벤처기업'으로 인정받아 지원받을 수 있는 기업은 한정되어 있는 바, 이러한 모든 면들이 시장의 쏠단계에서 경쟁과정을 왜곡한다는 점이다.

전술한 바와 같이 확장단계에서 '벤처기업'으로 인정받고 저리용자 등의 지원을 받은 기업의 경우 그렇지 못한 기업보다 생존가능성이 커짐으로써 경쟁에서 유리한 지위를 가지게 되는데, 이는 그렇지 않은 경우에 비해 시장구조가 독과점화되도록 하는 경향을 조장한다. 시장구조가 독과점적이거나 경쟁적이거나 하는 것은 특히 정착단계 이후에서 문제가 된다. 시험단계에서는 그 개념상 당연히 하나의 선구적 기업가가 독점적 공급자로 등장한다. 이 단계에서는 독점구조가 존재하지만 그것이 경쟁제한의 문제를 가지는 것은 아니다. 시장구조를 논의할 때 독과점 자체만을 보아서는 안되며, 경쟁제한 내지 경쟁왜곡의 측면을 보아야 한다. 시장단계라고 하는 동태적 요소를 반드시 함께 고려하여야 하는 것은 이 때문이다. 확장단계에서는 서서히 진입기업들이 등장하기 시작하는데, 경쟁정책적으로 매우 중요한 단계가 바로 이 단계이다. 이 시기에 있어 민간경제주체들에 의하거나 국가에 의하거나 진입장벽이 구축되면 될수록 多占구조의 형성이 방해받는 것이다. 정착단계에서 어떤 시장구조가 존재하게 되는가 하는 것은 상당부분 이 확장단계에서의 경쟁정책의 내용에 좌우된다. 확장단계에서 특정의 기업들에게만 비용구조면에서 유리한 지원이 실시된다면 이는 곧 그렇지 못한 기업의 진입, 정착을 어렵게 만듦으로써 정착단계에

서 독과점구조가 유지될 수 있는 여건을 조성하게 되는 것이다.

정착단계에서의 정책 또한 시장경쟁구조에 큰 영향을 미침은 물론이다. 정착단계에서는 기업들이 통상 평균비용곡선의 최저점 수준에서 생산이 이루어지도록 하는 생산규모에 도달하게 된다. 비교적 완전경쟁의 모델과 유사한 상황이 나타날 수 있는 단계가 바로 정착단계라고 볼 수 있다.⁽¹⁰⁾ 국가의 지원조치가 없는 경우 본래 정착단계에서의 기업들의 비용구조가 표준화되고 보편화된 생산기술 때문에 거의 유사하게 된다는 점을 고려할 때, 특정 기업이 ‘벤처기업’으로 인정받고 유리한 지원을 받게 된다면 이 기업은 비용 면에서 매우 유리한 경쟁지위를 가지게 될 것이다.

요컨대 특정 ‘벤처기업’에 대한 국가지원은 한 편으로는 잠재적 경쟁자의 진입을 방해하고 동시에 지원을 받지 못하는 다른 기업의 퇴장을 조장함으로써 독과점구조의 형성을 촉진하게 되는 것이다.

독과점구조가 고착되면 독과점기업들의 이윤은 지속적으로 높게 유지된다. 따라서 독과점기업가들은 위험을 무릅쓰고 새로운 시장을 직접 창출하든가 또는 새로운 시장으로 진입해야 할, 즉 새로이 벤처기업가로 변신해야 할 필요성이나 압력을 느끼지 못하게 되며, 형성된 독과점구조의 유지에 더 관심을 가지게 된다. 결국 국민경제적으로 한정되어 있는 귀중한 자원이 더 생산적인 새로운 新産業分野로 흘러가지 못하고 既存의 産業分野에 계속 묶여 있게 되는 것이다.

만일 정착단계에서 시장구조가 多占化되어 있다면 완전경쟁모델에서 보는 바와 유사하게 각 기업들의 이윤은 매우 낮아지게 된다. 잠재적 수요가 다 현재화됨으로써 더 이상의 시장확장이 어렵게 되고 또 시장점유를 확대도 어려워지면 많은 기업가들은 이제 다른 시장으로 진출하는 것을 고려하지 않을 수 없을 것이다.⁽¹¹⁾ 이 중의 일부는 새로운 상품을 개발하여 새로운 시장 자체를 창출하고 선구적 기업가로 등장하려 하고, 일부는 이미 성립된 확장단계의 시장에 진입하려 할 것이며 또 일부는 다른 정착단계의 시장으로 진입을 시도할 것이다.

예컨대 만일 각종 규제의 존재로 자유롭고 모험적인 기업활동이 어려운 상황이라면 새

(10) 물론 이 단계에 독과점 구조가 형성되어 있을 가능성도 크다. 여기서 말하는 것은 시험단계, 확장단계에서는 완전경쟁모델에서 제시하는 상황이 나타날 가능성이 없고 그나마 정착단계에서야 다수의 공급자가 존재하는 경우에 제품에 대한 정보가 다수의 수요공급자에게 알려져 있고 각각의 공급자의 이윤 수준도 매우 낮게 되는 등의 측면에서 완전경쟁모델에서의 내용과 어느 정도 유사한 상황이 나타날 수 있다는 의미이다.

(11) “…… 벤처기업에 대한 투자자금이 늘어나는 이유로 기존 전통적인 산업에 대한 투자유인이 더 이상 없다는 점을 든다(매일경제신문(1997a)).”

로운 시장 자체의 창출이나 위험성이 큰 확장단계의 시장에 진입하는 것이 어려워지고, 기존의 시장에서 카르텔 등을 형성하여 이윤 수준을 유지함으로써 생존하려 하거나, 이익 집단을 조직화하여 로비를 함으로써 보조금 수령으로 연명하려 하거나 또는 다른 정착단계의 시장으로 또 다른 국가지원조치를 이용하여 진입하려고 하는 경향이 커질 것이다.

전술한 바와 같이 정착단계에서는 기업들이 평균비용곡선 최저점 수준에서 생산이 이루어지도록 하는 경영규모에 도달해 있기 때문에, 정착단계의 시장으로 진입하기 위해서는 기존 기업만큼 낮은 수준의 생산비용이 가능할 정도의 큰 생산규모를 처음부터 갖추면서 진입하여야 한다. 만일 이때에 국가지원을 받을 수 있다면 자기부담비용을 그만큼 적게 하면서 대규모 시설투자자금을 조달하는 것이 가능해지므로 기존의 정착단계 시장으로의 진입이 비교적 용이할 것이고 따라서 사업성공의 불확실성이 큰 새로운 시장 창출이나 확장단계시장으로의 진입을 고려하지 않아도 될 것이다.

모험적 기업활동이 자유로운 여건이고, 국가의 특혜지원도 기대하기 어려운 상황이라면 비교적 많은 기업가들이 기존의 다른 정착단계의 시장으로의 진입보다는 새로운 시장의 창출과 새로운 시장으로의 진입을 선택할 것이다.

이와 같은 때에 한정된 자원이 보다 새로운 생산적인 용도로 사용되며, 또한 많은 다양한 시장이 성립·성장함으로써 많은 기업이 생성·성장하게 되고 이로 인해 경제의 성장과 고용의 증대가 이루어지게 될 것이다.

결론적으로 벤처기업의 활성화가 경제성장이나 고용증대 효과를 크게 가져오기 때문에 벤처기업을 활성화해야 한다는 방향 설정 자체는 옳다. 새로운 벤처기업의 활성화가 경제 전반에 경쟁의 활성화를 야기하고, 또한 競爭度의 강화가 모험사업의 활성화를 야기하는 것이다. 이런 의미에서 벤처기업이 경쟁의 모태이고, 경쟁이 곧 벤처기업의 모태라고도 표현할 수 있을 것이다. 다만 이러한 벤처기업 활성화로 경제성장, 고용증대를 도모한다는 목표는 경제 전반에 걸쳐 거시적인 자유경쟁정책을 시행함으로써만 가능하며, 局所的인 '벤처기업 육성정책'만으로 이루어 질 수 있는 것이 아니다. 불필요한 규제를 철폐하여 자유로운 기업활동의 여지를 최대한 확보하고, 철저한 경쟁정책으로 경쟁제한구조와 진입장벽의 형성을 막으며, 지도주의적 지원정책을 지양하여 國家依存的인 성향이 자라나지 않도록 하고, 유망한 벤처기업가들에게 민간자본이 최대한 유입될 수 있도록 금융시장을 최대한 자유화하며, 국가예산은 후술하는 바와 같이 모든 잠재적 벤처기업가들이 이용할 수 있는 하부구조의 확충, 예컨대 창의적 기업활동에 이용될 수 있는 인터넷 망의 증설과 고속화, 정보통신관련시설의 확충에 투입하는 등, 종합적이고 포괄적인 자유시장경

제적 경제정책의 실시가 필요한 것이다.

3. ‘벤처企業’ 認定基準 問題

3.1. 創業投資會社 등의 投資比率

전술한 바와 같이 ‘벤처기업’을 정태적으로 개념규정하게 될 때의 기본적인 문제점은 이러한 ‘벤처기업’의 ‘육성’을 위해 ‘벤처기업’ 중심으로 규제완화, 특별지원이 이루어짐으로써 ‘벤처기업’으로 지정받지 못하거나 지정을 받지 않은 기업들에 대한 규제가 잔존하기 쉽게 되어 경제 전체적으로 규제를 완화 내지 철폐하여야 한다는 경제정책의 구조조정 대원칙이 방해받게 된다는 점이고, 동시에 ‘非벤처기업’은 ‘벤처기업’에 비해 여러 면에서 상대적으로 불리한 위치에 처하게 됨으로써 경쟁과정이 왜곡된다는 점이다.

현실적으로 모험사업을 시도하는 많은 기업가들은 자신의 기업을 ‘벤처기업’으로 인정받고자 하여도 그 요건을 충족할 수 없기 때문에 결국 많은 시간과 노력을 ‘벤처기업’ 인정 절차를 위해 허비하게 된다.

또 굳이 외부로부터의 자금공급이 필요하지 않거나, 필요하다고 하더라도 高價値의 사업 비밀 보호 등을 위해 가까운 친척 등에게서만 자금을 조달하고 ‘벤처기업’ 인정 심사 자체를 신청하지 않은 경우, 실질적으로는 벤처기업이라 하더라도 ‘벤처기업’으로 분류되지 않는 것 자체만으로 불이익이 발생하게 된다.

—例로서, 한 중소기업의 경우 회사의 자금사정이 좋았기 때문에 창업투자회사의 지분 참여요구에 반대하고 코스닥 등록시 회사를 ‘벤처기업’으로 만들지 않음으로 인해 불이익을 보게 되었다. 자금사정에 애로가 없고 따라서 굳이 ‘벤처기업’으로 인정받아 외부자금 공급을 받지 않아도 될 우량기업이지만 ‘벤처기업’이 아니라 일반기업으로 등록한 결과 일반투자자들의 관심을 끌지 못하였고, 같은 날 등록된 동일업종의 다른 ‘벤처기업’들의 주가가 급상승한 반면 이 기업의 주가는 낮은 수준으로 유지되었던 것이다(매일경제신문(1997b)). 이것은 결국 ‘非벤처기업’인 우량(벤처)기업들의 주식시장에서의 자금조달을 어렵게 함으로써 그 만큼 생존 또는 성장가능성을 감소시키는 결과를 초래하고, 또 최대한 ‘벤처기업’으로 인정받은 후 저리용자 등 외부자금에 의존케 하는 경향을 조장함으로써 전반적으로 기업들의 외부자금사용 비중을 크게 하여 재무구조 면에서 위험성을 더욱 크게 만드는 결과를 초래할 수 있다. ‘벤처기업’에 대한 각종 지원이 공표됨에 따라 이미 어느 정도 기반을 잡은 기존의 기업들이 코스닥 시장 등록을 앞두고 주시가격의 상승을

위하여 용이하게 창업투자회사의 지분을 유입하여 '벤처기업' 으로의 전환을 시도하는 것이다. 이것 역시 업적경쟁이 아니라 비업적경쟁을 통한 수익증대를 시도하는 경향을 조장한다.

'벤처기업' 육성을 위한 지원책은 이미 성립되어 상대적으로 지원의 필요성이 더 적은 기업에게는 용이하게 적용될 수 있는 반면, 새로운 기업을 창업하여 신규시장의 창출을 시도하는 기업가에게는 실질적으로 도움이 되지 못할 가능성이 크다.

이를 보기 위해서는 '벤처기업'의 인정기준을 좀 더 구체적으로 살펴 볼 필요가 있다.

먼저 中小企業創業支援法 第2條 第4號의 規定에 의한 中小企業創業投資會社, 中小企業創業支援法 第2條 第6號의 規定에 의한 中小企業創業投資組合, 與信專門金融業法 第2條 第14號의 規定에 의한 新技術事業金融業을 영위하는 者, 與信專門金融業法 第41條 第3項의 規定에 의한 新技術事業投資組合의 투자총액이 당해 기업의 자본금의 100분의 20 이상이거나 이들의 柱式引受總額이 당해 기업 자본금의 100분의 10 이상인 기업은 '벤처기업'으로 인정받을 수 있다.⁽¹²⁾

그러나 실제에 있어서는 위의 창업투자회사 등은 "몸조심이 지나쳐 예비창업자나 신생기업엔 투자할 생각도 않고 있다"〔鄭錫晚(1998, p. 7)〕. 이는 아직까지 창업투자회사나 은행 등 금융산업 전반에서 사업 전망 등을 판단하여 기업을 심사하고 그 결과에 따라 기업에 투융자를 하는 여건이 미비하기 때문으로 보인다. 금융산업부문에서의 자유로운 기업 활동이 규제에 의해 저해되고 또한 국내에서의 경쟁제한이 용인 내지 조장되었던 점, 해외로부터의 경쟁이 상당부분 차단되어 있었던 점 등이 그 주요 원인이라고 볼 수 있을 것이다.

현재 '벤처기업육성'을 위해 단기적으로는 수천억원, 장기적으로는 수조원의 자금을 정책적으로 투입할 계획이 추진되고 있지만 전술한 바와 같이 '벤처기업' 분야만 고려해서는 벤처기업 활성화가 어렵다는 점을 이러한 측면에서도 볼 수 있다. 즉 경제의 모든 구성요소가 상호 밀접하게 關聯되어 있기 때문에(Interdependenz der Ordnungen), 특정 분야만을 고려하는 '部分的 思考(Partialdenken)'로는 문제의 해결을 기대할 수 없고 경제체제 전체를 유기적, 포괄적으로 시장경제질서의 원칙에 整合되게 고려한다는 의미에서의 '秩序論的 思考(Denken in Ordnungen)'를 통해서만 궁극적으로 문제를 해결할 수 있다.

현재 정부에서 추진하고 있는 '벤처기업 육성'을 위한 자금지원 방법의 하나로서 창업투자회사에 국가가 투자하고 그 자금이 창업투자회사를 통해 희망 기업에 배분되도록 하

(12) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 제2조 제1항 제1호, 同法 施行令 제2조 제1항 참조.

는 방안(중소기업청(1998))은 국가기관이 직접 구체적 기업에 대한 자금배분에 관한 의사 결정을 하지 않고 이윤추구를 기본목적으로 하는 창업투자회사를 통해 그것이 이루어지게 한다는 점에서 옳은 방향 설정이라고 할 수 있다. 그러나 기본적으로 창업투자회사가 선진적인 신용평가 및 기업분석 능력을 갖추고 전적으로 스스로의 판단 하에 투자 여부를 결정하도록 되지 않는 한에서는 신규기업에 대한 투자에 소극적일 수밖에 없는 상황이 개선되기는 어려울 것이다.

만일 창업투자회사 등이 스스로의 판단 하에 신규기업이라 하더라도 전망이 좋을 경우 투자하는 그런 분위기가 성립되지 않고, 국가도 어떠한 방법으로라도 창업투자회사의 투자활동에 강제성을 띤 행정지도 조치 등으로 간섭하지 않는다면, 결국 국가가 아무리 대량의 '벤처기업' 지원금을 준비한다 하더라도 그 지원금은 충분히 활용되지 못하고, 資金供給을 위한 財源은 있는데도 불구하고 실제 供給은 이루어지지 않는 상황이 지속될 것이다.

국가가 만일 창업투자회사의 의사결정에 강제성을 띤 간섭조치를 실시할 경우 그에 따른 중소·벤처기업에 대한 자금공급은 결국 시장원리에 배치된 자원배분으로서의 문제점을 야기하고 被支援企業의 대량실패 등의 바람직하지 못한 결과를 초래할 것이다. 만일 국가가 수천억 내지 수조원의 (창업투자회사등을 통한) 지원목표를 설정하고 이 목표의 달성을 강행할 경우 창업투자회사 등은 의사결정에 있어 국가의 간섭을 받을 수밖에 없게 될 것이다. 이 경우 그 결정에 대한 책임 또한 국가, 나아가 납세자들이 분담할 수밖에 없게 된다. 이 때에는 창업투자회사 등에 있어서 道德的 解弛(moral hazard) 경향은 피할 수 없게 된다. 그리고 신중한 검토를 거쳐 지원이 결정되기 어렵기 때문에 그만큼 지원받은 기업들 중에서 실패하는 기업이 양산될 우려가 크다. 정부가 지원목표달성을 위해 일정목표액을 창업투자회사가 기업에 투자하도록 하면 투자된 기업이 실패할 경우 창업투자회사의 손실을 국가가 부분적으로라도 보전해 주지 않을 수 없으므로, 창업투자회사들은 계속 스스로의 책임 하에 신규기업이라 할지라도 사업전망이 좋은 경우라면 과감하게 투자하여 성공하면 고수익을 얻고 실패하면 자신의 손실로 귀착되는 그러한 자율적 기업활동 능력을 갖출 기회를 갖기 어렵게 된다. 이것은 벤처 캐피털 산업의 발전을 그만큼 저해하고 따라서 벤처기업의 활성화에 유익하지 못한 결과를 초래하게 되는 것이다.

아직 신규기업의 사업 전망에 대한 판단 능력이 뛰어나지 못한 상태에서 창업투자회사가 일정 규모의 투자액 목표를 달성해야 한다면 신규기업보다는 어느 정도 성장의 기틀을 마련한 기존의 기업에 안전하게 투자하기를 원할 것이다. 기존 기업들은 '벤처기업'으로 인정받고 이를 통해 더 이상의 지원을 받는데 일정 비율 이상의 창업투자회사 등의 투자

지분이 필요하므로 양자의 이해관계가 일치한다. 결국 이렇게 하여 주로 기존기업이 '벤처기업'으로 인정받고 유리한 자금지원 등을 받게 되면 지원받지 못하는 신규기업은 上述한 바와 같이 더욱 발생, 성장하기 어렵게 되므로 결과적으로 벤처기업 활성화는 그만큼 저해된다고 할 것이다.

결국 창업투자회사 등을 통한 지원자금배분에 국가의 강제성이 개재되든 안되든 '벤처기업'에 대한 자금지원은 애당초 원하는 효과를 낳기 어렵다. 현 경제상황의 타개를 위해 대규모로 지원하고자 하는 정책적 의도는 이해할 수 있으나, 그러한 의도에도 불구하고 그 결과가 본래 바라는 대로 이루어질 가능성이 적은 것으로 판단된다는 데에 문제가 있는 것이다. 투융자 여부는 '벤처기업', '非벤처기업'의 구분 없이 투융자를 결정하는 금융기관 자체에 의해서 결정되어야 하고 이를 위해서는 저금리자금 사용 등 여러 가지의 지원 가능성과 직결되는 '벤처기업' 개념 자체를 폐기하는 것이 바람직하다. 이미 중소·벤처기업 자금지원 정책이 시행 중에 있으므로 단기에 이러한 문제점을 해결하기 어렵다면, 투융자 결정에 있어서 시장경제적 원칙의 고려가 배제될 가능성이 큰 강제적 자금공급만이라도 필히 피하여야 할 것이고, 이 때에 발생할 가능성이 있는 잉여자원은 기업에 대한 직접적인 투융자가 아니라 후술하는 바와 같은 하부구조의 구축에 투입하는 것이 바람직할 것이다.

이상의 내용은 정부가 추진하고 있는 중소·벤처기업에 대한 자금 지원 방안 중의 하나인 기술신용보증기금의 보증을 거쳐 은행을 통해 이루어지도록 예정되어 있는 자금 지원과 관련하여서도 기본적으로 적용된다.

최대한 전망 있는 벤처기업에게 자금이 공급되고 그렇지 못하거나 자금공급의 필요성이 상대적으로 적은 기업에게 그만큼 자금공급이 덜 되도록 하는 것은 시장에서 결정되고 이루어져야 한다. 여기서 시장이라고 하는 것은 신규기업이든 기존기업이든 기업간의 경쟁과정, 창업투자회사등 벤처 캐피털 회사, 신용보증기관 및 은행을 포괄하는 금융기관⁽¹³⁾에 있어서의 경쟁과정을 말한다. 이 경쟁과정에는 당연히 외국의 경쟁자들이 최대한 제한 없이 포함되어야 한다. 특히 외국의 벤처 캐피털 회사, 신용평가회사, 은행 등의 국내 활동은 단기적으로는 이 회사들을 통해 벤처기업들에 대한 자금 공급 자체가 빨리 원활화되어야 한다는 측면에서, 장기적으로는 한국의 벤처 캐피털 시장 자체를 선진화함으로써 벤처기업에 대한 자금공급의 타당성을 판단할 능력을 전반적으로 향상시킨다는 점에서 매우 중요하다. 이를 위하여 이들의 한국 내에서의 활동이 대폭 자유화되어야 할 것이다.

(13) 물론 여기서 '機關'이라고 하는 것이 국가기관으로서의 의미가 아님은 재언할 필요가 없다.

요약컨대 현재의 벤처기업 관련정책 하에서는 벤처기업 또는 ‘벤처기업’에 대한 판단 자체가 시장이 아니라 제한적 규정에 의하여 이루어짐에도 불구하고 그 결과가 시장에서의 자원의 흐름에 상당한 영향을 줌으로써 벤처기업과 관련된 자금의 흐름이 국민경제적 차원에서 非市場經濟的으로 왜곡된다는 것이 문제인 것이다. 이것은 ‘벤처기업’의 개념을 어떻게 규정하든, ‘벤처기업’에 대해 시장에서 결정되지 않는 특혜적 이자율이 적용되고 시장에서가 아니라 시장을 대체하는 인위적인 제도에 의해 자원이 배분되는 한에는 피할 수 없는 것이다.

3.2. 研究開發費 比率 및 特許權 등의 事業化 比率

‘벤처기업’으로 인정받을 수 있는 또 다른 경우는, 당해 기업의 연간 總賣出額에 대한 研究開發費의 比率이 일정 기준 이상인 기업인데,⁽¹⁴⁾ 더 구체적으로는 당해 기업의 직전 사업연도의 총매출액에 대한 연구개발비의 비율이 100분의 5 이상이어야 한다.⁽¹⁵⁾

그러나 ‘당해 기업이 직전 사업연도 중에 창업된 기업인 경우에는 창업된 날부터 직전 사업연도의 종료일까지의 기간이 6월 이상인 경우에 한하여 그 기간 동안의 총매출액과 연구개발비를 직전 사업연도의 총매출액과 연구개발비로 본다’⁽¹⁶⁾고 규정되어 있기 때문에 결국 이 조항은 영업실적이 최소한 6개월 이상인 경우에 한하여 적용될 수 있고 따라서 신규창업자, 또는 예비창업자의 경우에는 전혀 적용될 수 없다. 이 역시 신규시장 자체를 창출하려는 선구적 기업가인 벤처기업가와와는 무관한 내용이라고 할 것이다.

다음의 벤처기업 인정기준은 ‘特許權·實用新案權 또는 意匠權, 特許登錄出願·實用新案登錄出願 또는 意匠登錄出願중인 技術로서 特許廳長이 인정하는 技術 등의 權利 또는 技術을 主된 부분으로 하여 事業화하는 企業’⁽¹⁷⁾인데, 더 구체적으로는 ‘(1) 이러한 권리 또는 기술을 이용하여 생산한 제품의 직전 사업연도 매출실적이 있는 기업으로서 그 매출액이 직전 사업연도 총매출액의 100분의 50 이상을 차지하는 기업’⁽¹⁸⁾이거나 ‘(2) 이러한 권리 등을 이용하여 사업화하는 단계에 있는 기업으로서 생산한 제품의 직전 사업연도 매출실적이 없고 부가가치세법 제5조의 규정에 의한 사업자등록증의 발급일로부터 2년 이내인 기업. 다만, 권리 등을 이용하여 생산한 제품 외의 제품이나 용역에 대한 직전 사업연도 매출액이 있는 기업을 제외한다.’⁽¹⁹⁾고 규정되어 있다.

(14) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 第2조 第1항 第2호.

(15) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 施行令 第2조 第2항.

(16) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 施行規則 第2조 第2항.

(17) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 第2조 第1항 第3호.

(18) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 施行規則 第3조 第1항 第1호.

(19) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 施行規則 第3조 第1항 第2호.

이 규정 역시 위 (1)과 (2)에도 해당되지 않는 경우의 기업들을 제외함으로써 주요한 벤처기업가인 신규시장 창설 기업가로서의 예비창업자 내지 창업초기 기업이 중 상당수를 배제하고 있다. 특히 위 벤처企業育成에 關한 特別措置法 시행규칙 제3조 제1항 제2호의 단서조항은 정착단계 시장의 기업가가 신규시장을 창출하려는 경우를 배제하는 내용인데, 여기서는 전술한 바와 같은 시장 순환과정의 측면, 즉 하나의 시장이 정착단계, 특히 퇴조단계에 도달하면 이곳으로부터 퇴출하는 기업가가 신규시장에서의 선구적 기업가로 되거나 확장단계 시장에서의 모방기업가로 등장하게 되는 과정이 자연스럽게 또한 바람직하다는 측면이 고려되지 못한 것으로 보인다. 또 이러한 권리 또는 기술 관련 매출액이 전년도 총매출액의 100분의 50 이상인 기업의 경우라면 이미 그 사업이 본격적인 궤도에 올랐음을 의미하는데, 역시 신규사업자보다 이러한 정착된 사업자에게 우선적으로 지원이 이루어져야 하는 합리적 이유를 찾기 어렵다.

최근의 벤처企業育成에 關한 特別措置法 개정 계획에 따르면 이 매출비중 50% 규정은 30%로 변경될 것으로 보이나[박동석(1998)], 이러한 지엽적인 수치 조정으로는 그 기본적인 문제점이 해소되지 않을 것이다. 개정계획에서는 동시에 특허제품 수출비중이 매출액의 20%를 넘어야 하는 조항이 추가될 것으로 예정되고 있다[박동석(1998)]. 현재의 경제상황하에서 수출을 진작하려는 정책의도로 이해되지만, 경제난국의 타개는 이러한 指導主義的 사고로 이루어지는 것이 아니라, 능동적이고 적극적인 민간경제주체들의 활동이 확대되어야만 가능하다는 점을 고려할 때 무엇보다도 중요한 것은 정책에 있어서의 自由主義的 발상전환 자체라고 할 것이다. 신규기업의 경우 초창기부터 일정 비율 이상의 수출 실적을 나타내기는 어렵다. 설령 지도주의적 시각에서 본다고 하더라도 이미 수출실적이 매출액의 20% 이상일 정도로 기반을 잡은 기업에는 저리자금공급 등의 지원이 주어지고, 그보다 더 상황이 어렵고 해외 마케팅 활동도 제대로 하기 어려운 창업초기의 기업에게는 이러한 지원이 주어지지 않는다는 것은 합리적이지 못하다. 경기회복, 수출증대 목표를 위해 기왕 국가적 지원이 주어질 것이라면 오히려 이미 수출을 해서 수익을 실현하고 있는 정착된 기업보다는 수출비중이 매출액의 일정한 비율, 예컨대 20%도 넘지 못하는 취약한 기업에게 지원이 주어져서 그러한 기업들을 '育成' 함으로써 수출, 고용 등의 목표를 더 크게 달성해야 할 것이라는 역설도 가능하다. 물론 이렇게 될 경우 지원받기를 원하는 기업들은 의도적으로 수출을 기피하게 될 것이다.

시장경제에서 경제정책이 部分的·特定的 目標을 추구할 때에는 통상적으로 목표간 상충문제가 발생한다. '벤처기업육성' 과 '수출증진' 이라는 목표는, 자유로운 경제활동을 통

해서 벤처기업이 증가할 때에 자연히 수출도 증대됨으로써 상충 없이 동시에 달성가능한 것이다.

결론적으로, 창업투자회사 등의 투자비중, 연구개발비 비중, 특허권 사업화 비중, 수출 비중 등 자의적인 수치의 규정만으로 원하는 특정한 효과가 일반적으로 나타날 가능성은 적고, 오히려 의도하지 않은 부작용이 발생할 가능성이 크며, 그러한 자의적이고 규제적인 제도가 많이 존재할 때 자유로운 기업활동이 위축됨으로써 원하는 효과가 오히려 더 억제될 수 있다는 측면 자체가 중요한 것이다. 시장경제에 있어서, 정책수단들은 市場經濟秩序라고 하는 전체적 틀에 符合하여야 의도하는 目標도 가장 잘 달성할 수 있다고 하는, 즉 경제질서의 部分秩序로서의 정책수단이 秩序整合性(Odnungskonformität)을 가져야 目標整合性(Zielkonformität)도 가지게 된다고 하는 經濟秩序理論(Ordnungstheorie)의 중요한 기본명제가 여기서도 그 타당성을 가진다고 할 것이다.

3.3. ‘벤처企業’ 業種 差別化

마지막 ‘벤처기업’ 인정기준은 다음과 같다.⁽²⁰⁾

아래의 사업 중 벤처기업활성화위원회의 심의 의결을 거친 사업을 영위하는 기업으로서 해당 기술개발사업의 성과들을 이용하여 생산한 제품의 직전 사업연도 매출액이 당해기업 직전 사업연도 총매출액의 100분의 50 이상인 기업.

1. 공업발전법 제13조 또는 동법 제14조 제2호의 규정에 의한 공업기반기술개발사업 또는 자본재의 시제품개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
2. 에너지융합리화법 제38조의 규정에 의한 에너지기술개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
3. 대체에너지개발촉진법 제10조의 규정에 의한 대체에너지기술개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
4. 전기통신기본법 제11조의 규정에 의한 전기통신기술개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
5. 정보화촉진기본법 제18조의 규정에 의한 정보통신기술개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
6. 정보화촉진기본법 제22조의 규정에 의한 우수신기술을 이용하는 사업,
7. 소프트웨어개발촉진법 제5조의 규정에 의한 소프트웨어개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
8. 영상진흥기본법 제2조 제2호의 규정에 의한 영상산업중 영상물 창작 신기술을 이용하는 사업,
9. 기술개발촉진법 제2조 제4호의 규정에 의한 신기술을 이용하는 사업,
10. 기술개발촉진법 제8조 3의 규정에 의한 특정연구개발사업의 성과를 기업화하는 사업,
11. 과학기술혁신을 위한 특별법 제8조 제1항의 규정에 의한 중점연구 개발사업의 성과를 기업화하는 사업,

(20) 벤처企業育成에 關한 特別措置法 제2조 제1항 제4호, 동법 시행령 제2조 제3항, 동법 시행규칙 제3조 제2항 참조.

12. 환경기술개발 및 지원에 관한 법률 제4조의 규정에 의한 환경기술 연구개발사업의 성과를 기업화하는 사업, 13. 기타 신기술의 사용 또는 지식을 집약하는 사업으로서 통상산업부령이 정하는 사업.

이 규정의 내용 중에서 매출비중에 관한 문제점은 위 특허권 등의 경우와 마찬가지로 지적할 수 있을 것이며, 수출비중 20% 기준 추가의 문제도 앞의 경우와 같다.

어떤 분야에서의 어떤 사업이 고수익의 가능성이 있으며 실제로 고수익을 올리게 되는가, 아니면 도태되고 마는가 하는 것은 구체적인 시장경쟁과정에서만 발견될 수 있다. 이런 의미에서 하이에크는 '發見節次로서의 競争(Wettbewerb als Entdeckungsverfahren)' [Hayek(1969, pp. 249-265)]의 의미를 강조하고 있다. 위에서와 같이 특정한 분야를 미리 '벤처기업'의 영역으로 규정하거나, 또는 아래에서 보듯이 '벤처기업'의 영역이 아닌 것으로 규정하는 것은 이러한 발견절차로서의 경쟁의 작동을 방해한다는 의미에서 시장경제적이라고 할 수 없다.

벤처企業育成에 關한 特別措置法 제3조 제2항에서 "제2조 제1항의 規定에 불구하고 우리 産業의 원활한 構造調整 및 競争力 提高를 위하여 第23條의 規定에 의한 벤처企業活性化委員會의 審議를 거쳐 通商産業部長官이 정하는 業種을 영위하는 企業은 벤처企業에 포함하지 아니한다"고 규정하였고, '벤처기업 확인요령'에서는 매우 상세히 '벤처기업에서 除外되는 業種'을 규정하고 있다. 이에 따르면 비제조업종을 원칙적으로 벤처기업 대상에서 제외하고 예외적으로 신기술, 지식집약성이 인정되는 업종을 벤처기업 대상에 포함시키고 있는데, 세세분류기준 비제조업 610개 업종 중 벤처업종은 121개(19.8%), 제외업종은 489개(80.2%)로 되어 있다[중소기업진흥공단(1998)]. 예컨대 표준산업분류 A에서 '제외되는 업종'은 농업, 수렵업, 임업이고 '제외되는 업종 중에서 벤처기업 업종에 포함되는 업종'은 '01123 종묘생산업, 01140 시설작물생산업중 첨단유리시설 온실 재배, 공장식 고정설비시설 설치 재배 및 수경재배업에 한함. 01430 축산관련 서비스업'과 같은 식이다. 그렇다면 원칙적으로 비제조업종이나, 농업, 수렵업, 임업 등에서는 벤처기업이 불가능하다는 것인가.

벤처기업은 본질적으로 새로운 사업을 하는 기업이다. 그것이 어떤 업종에 속하는 것으로 분류될 수 있든 간에 새로운 사업은 나타나기 전까지는 미지의 것이며, 특정 업종에서는 이러한 미지의 어떠한 사업도 선형적으로 '非벤처사업'으로 간주한다고 하는 것은 지나친 指導主義的 시각이라고 보아야 한다. 어떤 업종에서도 다른 파생적 사업을 창출하며 장기적으로 큰 산출 및 고용 증대 효과를 가지는 새로운 첨단 비즈니스는 가능한데, 특정

업종에 속한다고 하여 다른 업종의 다른 사업들에 비해 불리한 대우를 받아야 한다는 것은 벤처기업 활성화 정책의 취지에 부합한다고 볼 수 없다.

4. 結 論

지금까지의 논의를 정리한다면, 우선 ‘벤처기업’이라는 용어는 venture가 곧 기업의 의미를 가진다는 점에서 동의어 반복에 불과한 것이므로 그 자체의 의미와 존재이유가 명확하지 않다. ‘벤처기업’을 특정적 개념으로 정태적으로 규정하고 그러한 ‘벤처기업’에 대해 특별한 지원을 하는 것은 위에서 본 바와 같이 동태적 시장경쟁과정을 왜곡하는 결과를 초래하기 때문에 바람직하지 않다. 일단 한국에서 벤처기업이라고 하는 용어가 광범위하게 사용되고 있으므로 이러한 현실을 기정사실로 받아들인다면, 벤처기업이라는 용어가 한정적 의미로 사용됨으로써 발생하는 문제점을 부분적으로라도 방지하기 위하여 비교적 수용할 만한 벤처기업 개념을 정리하여 볼 필요가 있다. 이런 차원에서 벤처기업이란 상당히 진취적이고 모험적인 기업가에 의해 경영되는 기업, 또는 상대적으로 높은 불확실성을 수반하여 위험성이 비교적 높은 사업을 수행하는 기업을 지칭하는 용어 정도로 정리할 수 있을 것이며, 이와 관련한 개념정의는 이 정도로 충분하고 더 이상 객관적 또는 일률적이고 정밀한 개념 정의는 할 수도 없으며 또 해서도 안된다.

시장단계와 관련해서 개괄적인 유형 또는 理想型(Idealtypus)적으로 본다면 시험단계에서의 선구적 기업가가 가장 전형적인 벤처기업가이고, 다음의 확장단계에서의 특징적인 기업가인 자발적으로 모방하는 기업가도 벤처기업가로 볼 수 있을 것이다. 성숙단계 이하에서 특징적인 압력 하에서만 반응하는 기업가 또는 不動의 기업가는 벤처기업가로 볼 수 없다.

벤처기업의 활성화가 장기적으로 경제성장, 고용증진의 효과를 크게 가진다는 점은 특히 1980년대 이후 경제정책에서 대폭적인 자유화정책이 실시된 미국, 영국 등의 경험에서 확인되는 것이다. 이 때 활성화라고 하는 것은 벤처기업가의 활동 자체가 능동적으로 활발하게 되는 것을 통해 이루어지는 것이지, 타율적인 특혜적 지원으로 이루어지는 것은 아니다. 벤처기업이 활성화될 때 각 분야에서 경쟁이 강화되고 본문에서 살펴본 바와 같이 競爭度 강화가 경제성장의 주요한 엔진이 되는 것이다. 또한 경제 전체에서 경쟁도가 강화될 때 더 많은 기업가들이 벤처기업가로 등장하게 된다.

벤처기업의 활성화를 위해서는 기업활동의 자유 확대가 최대의 관건이다.

이와 관련한 국가의 과제는, 자유 경제 활동 영역을 최대한 확보하는 것이며, 좀 더 구체적으로는 '벤처기업', '非벤처기업'의 구별 없이, 모든 경제주체가 최대한 자유롭게 경제활동을 할 수 있는 틀(Rahmenbedingung)을 확보하는 것이다. 이러한 틀의 확보는 다시 제도적 측면과 물질적 측면으로 개념상 나누어 볼 수 있을 것이다.

첫째, 제도적인 측면에서는 철저한 자유경쟁적 경제정책을 실시하는 것인데, 대표적으로는 '벤처기업', '非벤처기업'의 구별 없이 모든 기업에 대한 각종 행정규제의 대폭적인 철폐, 철저한 대내외적 경쟁제한요소의 철폐 등을 들 수 있다. 國民經濟의 全市場, 市場의 全段階에서 전반적으로 경쟁도가 강화되는 것이 벤처기업 활성화에 불가결하고 그 역도 성립함은 전술한 바와 같다. 이 과제는 지금 당장 수행하기 시작해야 하는 것이지만, 현재의 시점에서 볼 때에 그 효과의 발생에 어느 정도 시간이 걸리는 것은 사실이다. 보다 직접적으로 정책결단 여하에 따라서 쉽게 시작할 수 있고 그 효과도 비교적 빠른 시일 내에 나타나는 방안은, 각 분야에서의 진입장벽의 대폭적인 삭감 내지는 철폐이다. 예컨대 각종 기업의 설립여건을 획기적으로 자유화하는 것이다. 가령 창업에 필요한 최저자본금 규모라든가, 사업장의 유무 내지 시설면적 요건 등을 대폭적으로 자유화하고, 또한 1道1社원칙과 같은 지역적 독점화 조항 등 진입을 막는 가능한 모든 규제조항을 철폐함으로써 누구든지 원하면 무자본 내지 소자본으로 가능한 어떤 사업이라도 창업할 수 있도록 한다면 창업의 수는 단시간 내에 크게 확대될 수 있을 것이고 자연히 그 중에서 생존하고 성장하게 되는 기업의 수도 크게 증가할 것이다. 특히 현재 인터넷이라든가 PC통신망의 보급을 비롯한 각종 정보통신 하드웨어 및 소프트웨어에 따른 정보화의 확산으로 인해 재택근무나 소호 등이 종전에 비해 비교할 수 없으리만치 용이해졌기 때문에 진입장벽(이 진입장벽은 시장에서 경쟁과정에서 형성된 것도 있지만 규정상의 경쟁제한적 규제조치로 형성된 것이 많다)의 해소로 벤처기업의 창업, 진입은 크게 늘어날 것이다. 많은 정책수단 중 규제완화는 그 효과는 대단히 크면서도 비용은 거의 들지 않는다는 것이 가장 중요한 특징이다.

창업 후 회사 조직이나 경영상의 자유여지를 확대함으로써 자금조달을 원활하게 한다거나 모험을 감수할 유인을 크게 하는 방안으로서 예컨대 무액면 주식의 발행 허용, 투자자 보호보다는 높은 위험을 감수하고 투자가 이루어질 수 있도록 하여 모험기업에게 자금이 공급될 수 있게 하는 제3의 주식시장 개설, 벤처 캐피털에 대한 기존 규제의 철폐 등 규제철폐의 구체적인 대상은 무수히 지적될 수 있을 것이다.

이러한 규제완화가 비용이 많이 드는 '벤처기업' 자금지원조치보다 더 큰 효과가 있으

리라는 것은 반론의 여지가 적다. 예컨대 미국에서 성공한 수많은 벤처기업의 출생지가 일정 규모, 일정 시설 이상을 갖춘 공장 또는 사무실이 아니라 가정주택, 더 나아가 주택의 車庫, 倉庫 등이었다는 점은 시사하는 바가 크다. 휴렛패커드(Hewlett-Packard)社の 창립자인 휴렛과 패커드가 그들의 회사를 시작한 차고에는 그것이 캘리포니아주 역사문화 재위원회(California Resources Commission)에서 공식적으로 인정한 史蹟이라는 사실을 새긴 비석이 있는데, 이 비석에는 휴렛과 패커드가 1938년 차고에서 音 發抵器(audio oscillator)를 개발하여 이것이 실리콘 벨리의 하이테크 제품 제1호가 되었다는 기록이 있다고 한다[신충우 역(1995, pp. 28-29)]. ‘실리콘 벨리는 차고에서 시작되었다’는 말은 이런 상황에서 나온 것으로,⁽²⁰⁾ 결국 대규모 자본투하보다 진취적 기상 자체와 그것의 發揚을 가능케 하는 행동여지의 확보가 무엇보다 중요하다는 점을 시사하는 것이다.

둘째, 물질적인 측면에서는 자유롭고 원활한 경제활동을 가능케 해주는 물질적 하부구조의 확보이다. 현재 ‘벤처기업 지원조치’ 등 발표되고 있는 많은 기업지원조치들은 직간접적으로 자금지원을 통해 총수요를 증대시키고 그로써 고용증대 및 경기부양을 의도하는 측면이 크다. 물론 이러한 케인지안적 정책목표가 특히 현재와 같은 극단적인 경기불황 하에서는 그 존재이유가 있는 것이 사실이다. 문제는 총수요 구성성분으로서의 정부지출의 규모만 중요한 것이 아니라, 그러한 지출이 어떤 용도로 사용되는가, 그것이 총공급 측면에 어떤 효과를 미치는가 하는 것이다. 다시 말해서, 정부지출은 최대한 總供給 측면(supply side)에서의 효과를 고려하여 그 지출용도가 결정되어야 한다. 정부예산 자원의 수취 자체가 일종의 특혜와 같이 되는 경우 이것은 그만큼 rent seeking activity와 moral hazard의 문제를 조장함으로써 오히려 생산적 경제활동을 저해할 가능성이 큰 전술한 바와 같다.

요약하자면 벤처기업 관련정책에서 이루어지는 정부지출이 거시경제모델에서 총수요곡선뿐만 아니라 총공급곡선도 동시에 우측으로 이동시킴으로써 고용 및 산출 증대에 최대한의 효과를 기대할 수 있도록 이루어져야 한다는 것이다.

이러한 정책의 예로써 아래와 같은 방안을 들 수 있을 것이다.

정부에서 벤처기업 육성을 위해 ‘벤처기업’의 직접적 사업자금을 지원하는 방식, 특히 지원목표자금 총액을 각 개별적 ‘벤처기업’에 공급하는 방식이 아니라, 정부가 공급하는 자금을 그 총액이 얼마가 되든 창업투자회사 등 벤처캐피털 회사들이 신중한 기업평가에 기초하여 각자의 책임 하에 유망한 신규 및 기존의 중소기업에게 투융자하도록 하고 나머

(20) 굴지의 컴퓨터회사인 애플 컴퓨터사 역시 차고에서 출발했다(이광형(1997, p. 249)).

지 지출가능한 자금은 全國家的 인터넷 카페의 설립에 투입하도록 하는 것이다. 이것은 정보화를 촉진하면서 동시에 최대한 자유로운 벤처기업의 창업을 촉진할 수 있는 방안이 될 수 있는데, National Internet Cafe(NIC)라고 불릴 수 있을 이러한 공공 인터넷 사용장소를 전국적으로 설립함으로써 일단 다수의 시민들이 자유롭게 비용부담 없이 고속의 정보통신망을 이용할 수 있도록 하는 것이다. 이것은 나아가서 일종의 創業保育센터(Incubator)로서의 역할을 할 수 있을 것이다. 실제 창업하는 기업만이 이용하게 되고 대규모 자본투자를 필요로 하는 기존의 창업보육센터로서가 아니라, 창업을 원하든 원하지 않든 누구나 이용하면서 인터넷 등 정보통신 관련 지식을 향상시킬 수 있게끔 하고, 여기서의 시설을 이용하여 이 NIC 자체를 사업장으로 하여 창업하는 것도 허용하는 것이다.⁽²¹⁾ 이 시설에서 제공되는 서버의 일정 용량을 무료나 매우 저렴한 비용으로 일반인들이 사용하게 하여 창업을 가능케 하도록 하고, 이 시설을 이용하여 창업경영지도나 마케팅, 컨설팅 등을 하는 민간기업활동도 가능케 할 수 있을 것이다. 나아가 이 NIC에서 정부가 추진하고 있는 '기술복덕방',⁽²²⁾ '벤처사랑방'⁽²³⁾의 기능도 담당할 수 있을 것이다.

또한 이러한 전국적인 NIC網의 早期形成은 다수의 벤처性 소호(SOHO)기업가들의 협력 및 경쟁 기구로서 미래의 새로운 기업형태로 예상되는 '소호 연합' 또는 '소호 넷(Net)'을 세계적으로도 일찍 대규모로 태동시키는 결과를 낳을 수 있을 것으로 예상된다.

이러한 NIC는 비교적 적은 자금으로 대량으로 설치할 수 있다. 예컨대 기존의 각 시립 도서관, 시군 청사 등에 공간을 확보하고 PC, 인터넷 전용선 및 랜(LAN)망을 설치하여 이 공간을 24시간 활용가능하게 한다든가, 기존의 각 대학에 별도의 공간을 설치한다든가 또는 이미 사용되고 있는 전산실습실에 추가적으로 설비를 개선하고 상근 상담관리자를 배치하여 24시간 대학생 및 일반인에게 개방한다든가 하면 큰 추가비용 없이 거대한 NIC망을 형성할 수 있을 것이다.⁽²⁴⁾ 계산할 수 없을 정도의 가치를 가진 인터넷 망이라고 하는 이 공유자원을 실질적으로 최대한 많은 사람들이 사용할 수 있게 될수록, 기회의 평등

(21) 실제 창업을 원하는 대학생들의 경우 절실히 필요로 하는 것 중의 하나가 무비용 내지 무료 인터넷 서버의 이용가능성이다.

(22) 연구기관, 대학 등이 개발한 기술을 창업중소기업에게 이전하는 것을 촉진하기 위한 곳을 의미한다[한국창업연구소(1997b)].

(23) 벤처관련 데이터베이스를 구축, 벤처기업과 투자자를 상호연결하고, 벤처관련 각종 시책홍보, 기술, 경영상담 및 시장정보를 제공하는 곳을 의미한다[한국창업연구소(1997a)].

(24) 예컨대 독일의 경우 대학 도서관, 대학 전산시설 등은 일반 시민들에게 대폭적으로 이용이 개방되어 있다. 한국의 경우 인구 10만명 당 하나의 NIC, 즉 총 400여개의 NIC를 설치한다 하더라도 현재 '벤처기업' 육성을 위해 지출토록 예정된 자원보다 훨씬 적은 비용으로 전국적인 설치가 가능할 것이다.

성이 확대되고 물질적 부의 편중문제가 완화되는 효과도 존재하게 된다. 경제전반적인 규제철폐가 어느 정도 시일을 요한다면, 시범적으로 이러한 NIC를 이용하여 창업 및 기업 활동을 하는 경우에 각종 규제조치를 철폐함으로써 전국적 NIC망을 일종의 가상 ‘規制自由地域’ 또는 ‘經濟活動自由地域’으로 기능하게 할 수도 있을 것이다.

江陵大學校 經濟學科 副教授
 210-120 강원도 강릉시 지변동 산1번지
 전화: (0391)640-2172
 팩스: (0391)640-2166

參 考 文 獻

가네마키 나오부미: 신충우 역(1995), 『실리콘밸리의 벤처기업』, 대청.

김호기(1988): 『벤처기업의 활성화 방안 (1)』, 한국과학기술한림원 (98년 03월 12일), 천리안, go VV[벤처 기업경영], 2. 벤처 추천정보, 입력일: 1998년 4월 3일.

매일경제신문(1997a): “<벤처기업에 승부건다> 미국 작년 벤처기업 95억 불 투자,” 매일경제신문, 1997년 3월 14일(천리안, go VV[벤처 기업경영]: V03_1ALL, 입력일: 1998년 4월 3일).

_____ (1997b): “코스닥 시장 허와 실(중): 벤처열풍 발행시장 활기,” 매일경제신문, 1997년 7월 17일(천리안, go VV[벤처 기업경영]: V03_1ALL, 입력일: 1998년 4월 3일).

박동석(1998): “특허기술 매출비중 30%로 하향,” 서울경제신문, 1998년 5월 13일, 천리안, go VV[벤처 기업경영]: VV8514A, 입력일: 1998년 5월 15일.

白京來(1996): 『신생모험기업의 전략유형 및 성과결정요인에 대한 연구』, 한국과학기술원 산업경영학과 석사학위논문.

벤처企業育成에 관한 特別措置法, 同法 施行令 및 施行規則.

産業研究院(1997): “벤처기업 실태 및 육성전략①: 경제적 의의,” 천리안, go VV[벤처 기업경영], 2. 벤처 추천정보, 입력일: 1998년 4월 3일.

_____ (1998): 『벤처企業을 위한 資金源 擴充方案 — 主要國의 經驗을 土臺로 —』, 산업연구원 정책연구자료 98-57.

- 成洛澈(1997): 『벤처캐피탈의 활성화 방안에 관한 연구』, 한국외국어대학교 경영정보대학원 경영정보학과 석사학위논문.
- 이광형(1977): 『벤처기업 나도 할 수 있다』, 동아일보사.
- 李雄徽(1992): 『모험기업의 직접금융 확대방안에 관한 연구: 주식장외시장 활성화 방안을 중심으로』, 서강대학교 경영대학원 재무관리전공 석사학위논문.
- 이장우(1997): 『벤처경영』, 매일경제신문사.
- 鄭錫晩(1998): “문턱높은 벤처육성법 문제 많다,” 중앙일보, 1998년 5월 21일, 7.
- 중소기업진흥공단(1998): “벤처기업 및 창업 지원 안내,” 천리안, go VV[벤처 기업경영], 입력일: 1998년 5월 12일(이 중 ‘벤처기업 확인요령 중 벤처기업에서 제외되는 업종’).
- 중소기업청(1997): “벤처기업 창업활성화 종합대책 ③: 중요성 및 외국정책,” 천리안, go VV[벤처 기업경영], 2. 벤처 추천정보, 입력일: 1998년 4월 3일.
- _____ (1998): “벤처기업 창업 및 고용안정계획(IBRD 차관자금 7,000억원 집행계획),” 천리안, go VV[벤처기업경영], 2. 벤처 추천정보, 입력일: 1998년 5월 12일.
- 崔範樹·李基煥(1996): 『중소·벤처기업의 발전과 장외시장의 활성화』, 한국개발연구원.
- 통상산업부(1997): “벤처기업육성방안 ④: 벤처기업 특별조치법(안),” 천리안, go VV[벤처 기업경영], 2. 벤처 추천정보, 입력일: 1998년 4월 3일(이 중 ‘신기술·지식집약형 기업육성에 관한 특별조치법(안)’).
- 한국창업연구소(1997a): “벤처기업 육성을 위한 주요 추진시책2,” 천리안, go KBIC[벤처/중소기업 창업정보], 입력일: 1997년 11월 07일.
- _____ (1997b): “벤처기업 활성화 대책 — 기술, 인력, 입지 공급 확대1,” 천리안, go KBIC[벤처/중소기업 창업정보], 입력일: 1997년 11월 07일.
- 홍성도(1997): 『벤처비즈니스, 벤처캐피탈』, 한국생산성본부.
- _____ (1998): 『벤처비즈니스의 이해』, 학문사.
- Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme(Hrsg.)(1987): *Ordnungstheorie: Methodologische und institutionentheoretische Entwicklungstendenzen.* (Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Nr. 11), Marburg: Forschungsstelle zum Vergleiche Wirtschaftlicher Lenkungssysteme der Philipps-Universität Marburg.
- Hayek, F.A. von(1969): *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze*, Tübingen und Zürich.
- _____ (1969): “Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren,” in *Freiburger Studien.*

Gesammelte Aufsätze, Tübingen und Zürich.

Heuß, Ernst(1965): *Allgemeine Markttheorie*, Tübingen und Zürich, J.C.B. Mohr.

Huber, Tim(1997): “Venture firms end year with a bang: Local firms invested \$ 222M in 1996,” <http://cgi.amcity.com/twincities/stories/021797/story1.html>, ©1997, Minneapolis, St. Paul Citybusiness.

Schüller, Alfred(1985): “Dirigismus,” in Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme(Hrsg.)(1985), *Arbeitsberichte zum Systemvergleich*, Nr. 7, Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und politischen Ökonomik, Marburg.