

유럽국가의 청년창업 현황 및 정책조사

- 박종복 연구위원(산업경제연구센터)

1. 출장자: 박종복 연구위원

2. 출장기간: 2011년 9월 7일(수) ~ 9월 15일(목) (8박 9일)

3. 출장지: 독일, 프랑스, 영국

4. 출장목적:

- 유럽지역 주요 국가의 청년창업 정책의 추진 실태, 주요 정책이슈 파악과 향후 전개방향을 조사하여 정책시사점 도출
 - 영국, 독일, 프랑스를 조사대상으로 하되, 영국을 중심으로 심층 조사를 추진하며 이스라엘도 간접적으로 추가 조사
- 미국, 영국이 주도하고 100여 국가가 공동으로 추진하는 글로벌 기업가정신 주간(Global Entrepreneurship Week) 캠페인에 파트너로 참여하고 있는 청년창업 진흥기관과 정부 담당자를 중심으로 인터뷰를 추진

※ 글로벌 기업가정신 주간 관련한 홈페이지: www.unleashingideas.org

5) 방문기관 및 면담자

날짜	소재지	방문기관	면담자
9. 8 (목)	독일/ 슈투트가르트	Steinbeis Foundation (중소기업 창업 및 컨 설팅 지원기관)	Mr. Oliver Damnik (Director/ Steinbeis Transfer Center, Korea-Europe)
9. 9 (금)	프랑스/ 파리	주 프랑스 이스라엘 대사관	Ms. Rita GOLSTEIN-GALPERIN (First Secretary/Permanent mission of Israel to the OECD)
9. 12 (월)	영국/ 런던	Enterprise United Kingdom (창업진흥 기관)	Mr. Greg Chamings 영국 정부의 재정지원 중단에 의해 9월 초순에 폐쇄
		Department of Business, Innovation and Skills (정부기관)	Mr. Greg Chamings (Enterprise Culture and Business Management)
9. 13 (화)	영국/ 옥스퍼드	University of Oxford ISIS Innovation(대학 관련 혁신 지원기구)	Dr. Nikolaos Chalkias (Technology Transfer Manager)
9. 14 (수)	영국/ 옥스퍼드	Young Enterprise (청 소년 창업진흥재단)	Mr. Peter Guy (Director)

※ 프랑스 파리(라 데팡스)에 소재한 Les Journees de l'Entrepreneur (창업진흥기관)은 이스라엘 대사관 방문일정이 갑자기 오후로 변경되어 현장방문 취소

2. 조사 결과

(1) 영국의 청년창업 관련 최신 정책동향

- 2010년 데이비드 캐머런(David Cameron) 총리가 집권하면서부터 긴축재정의 일환으로 창업관련 정부의 지원정책이 직접지원에서 간

접지원 방식으로 급선회하였고, 재정지원 규모도 대폭 줄어들었음.

□ 창업교육 부문

- 현재 영국 정부는 공식적인 창업교육 프로그램을 운영하지 않고 있으나, 초등학교, 중등학교, 대학 등에서 기업가정신에 관한 성향과 역량을 키우도록 하는 정책 기조는 유지하고 있음.
- 초중등학교 학생들이 직업경로로서 창업에 확신을 갖기 위해서는 실습 중심의 창업교육을 제공하는 것이 긴요함.
 - 이를 위해 정부는 일선 학교의 선생님들이 창업교육을 할 수 있도록 웹도구(예: Enterprise Village; www.stavrosinstitute.org)를 지원함.
 - 또한 모든 학교에서 지역에 소재하는 창업기업가를 손쉽게 접근할 수 있도록 창업진흥기관(예: Inspiring Futures, www.inspiringfutures.org.uk)의 웹사이트 운영비를 지원함.
- 대학(원)생(HE) 및 성인(FE; Further Education)의 창업교육을 위해, 영국 정부는 모든 대학과 평생교육기관 네트워크에 창업동아리(student enterprise society)를 구축하도록 추진하고 있음.
- 경쟁국가와 비교하여 영국의 창업율(start-up rate)은 상대적으로 높은 수준을 보이고 있는 반면에, 창업욕구(ambition) 수준은 낮게 나타남.
 - 그 결과, 영국 정부는 창업태도와 관련하여 문화적 변화가 지속될 수 있도록 청년층에 정책의 초점을 두고 있음.

□ 창업지원 부문

- 현재 영국 정부는 더 이상 직접적인 창업지원 프로그램은 제공하지 않고 있음.

- 다만, 정부 보조를 필요로 하는 실업자 또는 장애인에 예외로 지원
- 영국 정부는 창업에 관한 정보 또는 고성장 비즈니스를 지원하기 위한 길잡이 등에 접근할 수 있도록 인프라를 구축하여 제공하고 있음(간접지원 방식).
- 현재로는 비즈니스링크(www.businesslink.gov.uk)를 활용하고 있으며 금년 말에 새로운 정보인프라가 구축될 예정
- 창업 및 기업가정신을 촉진하는 역할을 맡는 비영리기관으로는 전영기업학회(National Enterprise Academy)와 프린시스 트러스트(Prince's Trust)를 들 수 있으나 리딩기관이라고 보기는 어려움.
- 전영기업가학회는 기업가인 피터 존스(Peter Jones)와 파트너십을 구축, 16~19세 청년을 대상으로 기술훈련을 실시
- 프린시스 트러스트는 찰스 왕세자의 이름을 따 중소기업과 도시 빈민가의 자영업을 장려하려고 설립된 비영리기관임.
- 그동안 글로벌기업가정신주간 등을 미국의 카우프만재단과 공동으로 주도해 오던 비영리기관인 Enterprise United Kingdom(구, Enterprise Insight)은 정부의 재정지원 중단으로 2011년 9월에 폐쇄되었음.
- 2011년도 글로벌기업가정신주간을 공동개최하는 역할은 Youth Business International에서 맡기로 하였으나 정부가 재정지원을 하지 않음.

□ 사회적 안전망: 압류 면제재산

- 영국에서는 1705년 파산법에서 면책제도를 채택한 이래 1986년의 신도산법(Insolvency Act)은 일정한 절차를 거치면 원칙적으로 면책을 받을 수 있도록 허용하고 있음.

○ 압류 면제재산은 기본적으로 아래와 같으나, 매각 가치가 합리적인 대체 비용보다 큰 항목의 경우에는 매각될 수 있음.

- 파산신청인의 취업, 사업 또는 직업에 개인적으로 사용할 필요가 차량, 책, 도구 및 기타 장비

- 파산신청인 및 가족이 가정에서 필요한 침대, 가구, 의복, 가정용 기기 및 기타 기본 항목

- 다른 사람을 위해 보관(위탁) 중인 자산

○ 파산신청자의 주택, 연금, 생명보험도 각각 다음과 같이 보호받을 수 있음.

- (주택) 파산신청자가 배우자 또는 자녀와 함께 살고 있는 경우에는 1년 이내에서 파산신청자가 새로운 주거지를 마련할 때까지 압류된 주택의 처분을 유예할 수 있음.

- (연금) 파산신청이 2000년 5월 29일 이후에 청구되었고 국세청이 연금 계획을 허가하면, 파산관재인은 연금을 압류할 수 없음.

- (생명보험) 파산신청자가 생명보험에서 나오는 미래의 총 이자에 대한 현가를 납부하면 생명보험을 유지할 수 있으며, 보험료를 제3자가 납부해 주는 경우에도 보호받을 수 있음.

□ 엔젤투자의 촉진제도

○ 엔젤투자자로서 인정받기 위해서는 공인된 높은 수준의 자산 보유자/소득자(certified high net worth individual)이거나 스스로 검증된 전문투자자(self-certified sophisticated investor)이어야 함.

○ 공인된 높은 수준의 자산 보유자/소득자(certified high net worth individual)는 다음의 조건 중 하나에 해당해야 함.

- 공인연도 바로 이전의 회계연도 연수입이 100,000파운드 이상
- 공인연도 바로 이전의 회계연도 통틀어 250,000파운드 이상의 가치를 가진 순 자산을 보유함. 여기에서의 순 자산은 다음을 포함하지 않음.
 - 주 거주지 혹은 그 거주지를 담보로 한 모든 대출
 - 금융 서비스와 시장에 관한 법률(Financial Services and Markets Act 2000)상의 규제된 활동(regulated activities)에 관한 시행령(2001)의 효력을 받는 보험 중 해당되는 보험계약 하의 모든 권리
 - 서비스 만기 혹은 사망 및 퇴직 시에 지급되고 본인(혹은 가족)에게 권리가 있는 모든 이득(연금 혹은 그 외의 형태)
- 스스로 검증된 전문투자자(self-certified sophisticated investor)은 다음의 조건 중 하나에 해당해야 함.
 - 비즈니스 엔젤(Business Angels) 네트워크 혹은 연합체의 회원이며 인증일자 이전 최소한 6개월의 회원자격 유지
 - 인증일자 이전의 2년간 비상장 기업에 1번 이상 투자
 - 인증일자 이전의 2년간 사기업 주식부문(private equity sector)이나 중소기업을 위한 금융서비스 분야에서 전문인력(professional capacity)으로 근무
 - 현재 혹은 인증일자 이전의 2년간 최소 연간 매출이 백만 파운드인 기업의 임원
- 정부가 정한 투자기준(Enterprise Investment Scheme; EIS)을 충족하여야 엔젤투자로부터 세금공제를 받을 수 있으며 구체적인 세금공제 규모는 다음과 같음.

- 연당 500,000파운드까지의 투자에 20% 소득세 경감
- 3년 후 EIS 주식 처분에 대한 자본이득세(capital gains tax) 공제
- 소득 혹은 자본과 대조되는 EIS 주식매각손분 인정
- EIS주식 재투자분에 대한 무제한적인 자본이득세 이연
- 엔젤투자자가 투자계획 조건을 충족할 지라도 투자대상 기업간의 특수관계 정도와 투자대상 기업으로부터 투자자가 받은 가치(value)에 따라 EIS의 세금공제 혜택을 받지 못할 수도 있음.
- 엔젤투자에 따른 세금공제를 받을 수 있는 투자대상 기업의 요건은 다음과 같음.
 - 투자 이전의 총 자산액이 7백만 파운드 이하일 것
 - 종업원 50명 이하
 - 독립된 회사일 것
 - EIS에 의해 정의된 자격에 맞는 거래(a qualifying trade)를 할 것

(2) 이스라엘의 청년창업 관련 최신 정책동향

전반적인 청년창업 관련 배경

- 이스라엘은 선진국과 같은 체계적인 창업교육 체계는 갖추고 있지 않으며, 중장기적인 기업가정신 육성계획도 수립하고 있지 않으나 세계 2위 수준의 기업가정신을 갖고 있음.
- 외교적인 문제, 정치적인 문제 등이 복잡하게 얽혀 있어 불확실성이 높음에 따라, 중장기적인 정책보다는 단기적인 정책 위주로 수립

- 국민 중 상당수가 아메리칸 드림(American Dream)을 꿈꾸고 있어 창업의도가 비교적 높은 수준
- 가부장제 위주의 유대교는 종교로 점차 국한되고 있으며, 창의와 자유를 중시하는 신세대로 사회 구성원이 교체되고 있음.
- 또한, 국가예산의 약 20%가 국방분야로 지출되고 있으며 남녀 모두 군복무 의무를 지고 있어 군대에서의 국방, 보안 관련 경험이 제대 후 창업 또는 기업가정신의 토대가 됨.
- ※ 군대에서 수백만달러 규모의 프로젝트를 담당하는 등 경험을 쌓으면서 자연스럽게 배짱을 키움
- 유대민족 특유의 가족중심 문화도 창업정신의 토대로 작용함.
- 이스라엘 중산층 가정에서는 돌잔치 때 아이의 장래를 위해 친척·친지들이 1억원 정도의 거금을 모아주고, 성인이 되어 창업할 때 가족 전체가 십시일반 도와주는 분위기 등
- 창업촉진을 위한 거버넌스
- 이스라엘의 산업통상노동부(Ministry of Industry, Trade and Labor) 산하에 3개 유닛으로 나누어 정부주도로 지원하고 있음.
- 중소기업 지원부서, 직업교육 부서, 수석과학관실(Office of the Chief Scientist; OCS)
- 창업교육 부문
- 공식적인 창업교육 체계는 갖추고 있지 않으며, 소수의 비정부기관(Non-governmental Organization)이 고등학생, 대학생 및 일반인 대상의 창업교육을 실시하고 있음.

- 일반인을 대상으로 하는 창업교육기관으로 Israel Entrepreneurship Institute (www.iei-course.com/en/)을 들 수 있음.

□ 창업지원 부문: OCS 지원사업을 중심으로

- TNUFA 프로그램: 개인이 보유하고 있는 사업 아이디어, 발명, 신 기술을 바탕으로 창업할 수 있도록 자금을 지원함.

- 구체적으로는 승인된 비용의 85% (한도 4.7만 달러)까지 지원

- 비용의 용도: 시제품 생산, 특허등록, 사업계획 수립 등을 위한 컨설팅 경비 등

- 기술인큐베이터 지원 프로그램: 전국의 24개 인큐베이터에 입주한 기업에게 기술사업화 자금을 지원함.

- 정부의 지원금은 프로젝트비용에 대한 승인금액 중 85% 이내에서 이루어짐.

- 인큐베이터에 입주가 허가된 기업은 총 2년간 연간 34만 달러까지 보조금을 지급받음.

- Heznek 프로그램(정부의 씨앗펀드 프로그램): 정부와 민간투자기관이 신규 창업기업에 매칭펀드를 제공함.

- 정부출자는 해당 프로젝트의 예산 승인 금액의 50% 이내에서 이루어짐.

- 민간투자자에게는 정부의 출자지분을 매입할 수 있는 옵션이 부여

(3) 독일의 기술사업화 컨설팅 지원전략: 슈타인바이스재단을 중심으로

○ 슈타인바이스재단의 개요

- 민간기업을 대상으로 공학, 경영, 경제 등 기술이전, 교육훈련, 컨설팅 등을 수행하기 위해 설립('71년 설립)
- 독일에서 가장 연구개발 활동이 왕성한 바덴뷔르템베르크주에 본사가 위치
- ※ 연구개발(연구소, 대학)과 기업과의 네트워크 서비스 중개자의 역할
- ※ 본사 35명(재단 경영업무수행)으로 운영, 불필요 인력을 최소화함으로써 고정비 절감
- 슈트트가르트에 STIs(Steinbeis Transfer Institutes)와 독일 및 전세계(47개국)에 800개의 STC(Steinbeis Transfer Center)를 운영
- ※ STC : 모든 분야의 technology and management와 기업, 대학의 연구활동, 산학협력 교육 업무를 수행
- 재단의 재정수입은 정부지원 없이 프로젝트 수행을 통해 조달

○ 슈타인바이스재단의 활동

- 공학, 경영, 경제, 품질관리, 회계관리 등 전 영역에 걸친 기술개발, 기술이전, 교육훈련 및 컨설팅 사업을 수행
- 기업의 서비스 요청이 있을 경우, 전문가가 글로벌 네트워크를 활용하여 문제를 해결(100% 소비자인 기업의 수요에 의해 사업 추진)
- 세계 각 국의 STC는 프로젝트 수요에 따라 만들어지고 폐쇄
- 기술이전센터의 프로젝트 팀은 개별 기술이전 기업과 같이 운영되며,

성과에 따른 보상을 제공

※ 원천기술, 혁신기술을 지양하고, 기업의 실수요와 관련 있는 응용 기술 위주로 이전

- 재단 산하에 정규 학위수여(MBA) 과정인 Steinbeis University Berlin을 독일 정부로부터 인가를 받아 운영('98년 설립)

○ 인터뷰를 통해 얻은 새로운 정보 또는 시사점

- 독일은 16개 주정부로 구성되어 있는데, 각각의 주마다 기술사업화(기술창업) 지원정책이 상이하고 특히 정부 주도적으로 추진한 주는 대부분의 경우 성과가 미흡함.

※ 슈타인바이스재단이 소재한 바덴뷔르템베르크주는 정부의 직접적인 지원이 최소화됨.

- 슈타인바이스재단에서는 그동안 한국에 알려진 재단에 관한 정보가 상당부분 왜곡된 것으로 파악하고 있음.

- 한국에서 기술사업화(기술창업) 컨설팅을 효과적으로 지원하기 위해서는 정부지원은 최대한 간접적으로 이루어지도록 하고, 민간의 수요에 기반하여 전문회사가 창설, 운영되는 것이 필요함.

- 또한, 외부에서 슈타인바이스재단의 활동 철학과 성공원리를 제대로 이해하기 위해서는 재단에 속한 전문가들과 함께 6개월 정도 공동 프로젝트에 참여, 수행할 필요가 있음.

(4) 수집자료의 목록(입수자료가 있는 경우만 기재)

국가	방문기관	입수자료
----	------	------

독일	Steinbeis Foundation	<ul style="list-style-type: none"> - 슈타인바이스재단 소개책자 - 슈타인바이스재단 기술 이전 및 상용화 사례집 - 슈타인바이스 대학(베를린) 지식 이전 및 상용화 사례집
프랑스 (이스라엘)	주 프랑스 이스라엘 대사관	- Israel Entrepreneurship Institute의 창업교육과정 안내서
영국	Department of Business, Innovation and Skills	- Business Angel Investing 가이드북 - 영국의 비즈니스 엔젤시장 연례보고서(2009/2010년판)
	University of Oxford ISIS Innovation	- Isis Innovation 연례보고서(2011년판) - Isis Insights (매거진, 2011년 여름호)
	Young Enterprise	- Young Enterprise Alumin Evaluation

<부록> 주요 방문기관별로 송부한 인터뷰 질문지

A.1 영국의 기업혁신기술부(Department of Business, Innovation and Skills)

Q1. Are your entrepreneurship (e-ship) education programs focused on 'Key stage 4(14-16 years old)? If so, what are your e-ship education programs for 'Key stages 1, 2, 3(5-13 years old)', university students, and adult citizens?

- How is the social attitude to entrepreneurs or starting-up? Negative or positive?
- Where can I buy some textbooks for entrepreneurship education?

Q2. Are there any government-initiated entrepreneurship programs in order to stimulate and accelerate new business creation? Please, explain the entrepreneurship programs funded by the U.K. government including mentor support, business incubator, and information support, etc.

- Are there any charity foundation or NGO-initiated entrepreneurship programs in your country? (e.g., Kauffman foundation in the United States)
- Is Enterprise United Kingdom (which old name is Enterprise Insight) running the campaign entitled 'Make Your Mark' for the Global Entrepreneurship Week in every November? Any change in funding sources took place, recently?

Q3. In case that an entrepreneur fails in starting-up and goes bankrupt, what kinds of social support are provided to him/her? In other words, please describe the so called 'social security infrastructure'. (e.g., In the United States, Bankruptcy code or law helps failed entrepreneurs to retry new business creation, so called, fresh start)

Q4. How are angel funds created and operated? Are angel funds critical to creating and growing new business like venture capital funds?

- What kind of tax credits are provided to angel investors? (e.g., capital gain tax)
- Are there any regulations or criteria for allowing tax credits to angel investors? (e.g., depending on status of investors, the amount of investment, life cycle or age of enterprise invested, etc, the levels of tax credits may be differentiated)

Q5. Focusing on young people, what kinds of government policies or programs for youth entrepreneurship have been prepared or enforced? And what about future plans? (in terms of creating new jobs rather than taking existing jobs)

- How are your entrepreneurship policies and/or programs differentiated from other countries

such as the United States, Japan, and Israel?

- Could you share some unclassified documents or reports in these issues?

Thank you so much for your cooperation.

A.2 이스라엘 대사관(주 프랑스/파리)

Q1. Are there any entrepreneurship education programs for all ages in your country? Please, explain Israeli entrepreneurship education system by age groups.

- How and where do Israeli people learn the spirit "chutzpah"?
- How is the social attitude to entrepreneurs? Negative or supportive?
- If possible, can I buy some textbooks for entrepreneurship education?

Q2. Are there any government-initiated entrepreneurship programs in order to stimulate new business creation and in particular for young people? Please, explain Israeli entrepreneurship programs funded by government including mentor support, business incubator, and information support.

- Are there any charity foundation-initiated entrepreneurship programs in your country? (ex. Kauffman foundation in the United States)

Q3. In case that an entrepreneur fails in starting-up and goes bankrupt, what kinds of social support are provided to him/her? In other words, explain the so called 'social security infrastructure'. (ex. In the United States, Bankruptcy code or law helps failed entrepreneurs to retry new business creation)

Q4. How are the angel funds created and operated? Are angel funds critical to creating and growing new business like venture capital funds such as YOZMA?

- What levels of tax credit are provided to angel investors? Are there any regulations or criteria for allowing tax credits to angel investors?

Q5. Focusing on young people, what kinds of government policies or programs for youth entrepreneurship have been prepared or enforced? And what about future plans?

- How are your entrepreneurship policies and/or programs differentiated from other countries such as the United Kingdom and the United States?

- Could you share some unclassified documents or reports in these issues?

Thank you so much.

A.3 독일의 슈타인바이스재단(Steinbeis Foundation)

Q1. Your organization focuses on applied technology. Does Steinbeis Foundation have technology development and transfer strategies for other types of technologies, such leading technologies as basic technology or fundamental technology?

Q2. How does your foundation classify and manage the client companies that have membership? How does your foundation connect client companies with universities or institutes? In particular, how does your foundation establish global expert networks? Can the global network meet varying needs for effective market supply?

- Does the global network include Korean experts or organizations?

Q3. Which procedure should universities or institutes pass through, so as to be entitled to STIs and STCs? How does your foundation assess their technological capability and HR power, etc?

- What are the average periods for projects that STCs perform or manage?

- Usually, how many employees work in each STC and what % of employees are part-time workers?

- Does your foundation have STCs in Korea?

Q4. How is your foundation or business model differentiated from global intermediaries such as InnoCentive?

- Considering Jolly's commercialization model (5 subprocesses and 4 bridges), which stages of commercialization does your foundation cover or address?

Q5. How does your foundation charge for services that companies can receive, for example, technology transfer, HR supply, collaborative R&D, marketing, information provision?

Q6. What are critical barriers to operating your foundation or your business model? If Korea establish something like your foundation, what do you expect become serious barriers to the establishment?

Q7. On which sectors do you have beneficial effects? What are the reasons?

Q8. Which problems do you think should be overcome for effective technology transfer?

Q9. I guess that the Steinbeis Berlin University is a non-profit organization. Then, can it contradict to your for-profit mission?

Q10. Has your foundation ever participated in (federal or local) government-initiated programs for facilitating new business creation/entrepreneurship or for cultivating early-stages of start-ups?

- Do you know any (federal or local) government policies or programs for facilitating entrepreneurship of young people?

Q11. How does your foundation measure your foundation's performances?

Thank you very much.