

제2회 중소벤처기업연구 통합학술대회

디지털 경제시대,
미래를 만드는

글로벌 창업대국

일 시 2023. 6. 22.(목) 09:30 ~ 16:20

장 소 양재엘타워(5F) 오르체홀



일 정

구분	시 간		내 용
개회	9:30~10:00	30'	등록
1부 세션	10:00~11:40	100'	한국창업학회 한국중소기업학회 한국중견기업학회
			발제 및 토론 발제 및 토론 발제 및 토론
			한일경상학회 한국증권학회 한국바이오경제학회
			발제 및 토론 발제 및 토론 발제 및 토론
오찬	11:40~12:40	60'	오찬
메인 세션	12:40~12:43	3'	개회사(오동윤 중소벤처기업연구원 원장)
	12:43~12:46	3'	환영사(변태섭 중소벤처기업부 중소기업정책실장)
	12:46~12:50	4'	기념촬영 *주요내빈 및 연사
	12:50~13:10	20'	기조강연 : 경제학 차원에서 중소기업의 중요성과 연구방향 (김흥기 한국경제학회 수석부회장)
	13:10~13:30	20'	기업특강(1) : 임재원 고퍼자 대표
	13:30~13:50	20'	기업특강(2) : 이상근 관택 대표
	13:50~14:00	10'	우수학술상 시상(1명) 및 연구발표
휴식	14:00~14:20	20'	휴식
2부 세션	14:20~16:20	120'	한국기업경영학회 한국질서경제학회 한독경상학회
			발제 및 토론 발제 및 토론 발제 및 토론
			중소벤처기업정책학회 기업가정신학회 한국동북아경제학회
			발제 및 토론 발제 및 토론 발제 및 토론
폐회	16:20~16:30	10'	폐회

CONTENTS

1	한국창업학회	글로벌 창업 성공 전략방안	(2F) 오페라홀	12
2	한국중소기업학회	혁신생태계 혁신을 통한 글로벌 창업대국 추구	(5F) 라일락홀	12
3	한국중견기업학회	기업생태계 활성화와 중견기업의 미래	(5F) 지니아홀	12
4	한일경상학회	디지털 경제시대, 한일 협력 방향과 중소기업의 전략	(5F) 데이지홀	12
5	한국증권학회	디지털경제시대, 금융을 통한 중소·벤처기업지원	(2F) 멜로디&심포니홀	12
6	한국바이오경제학회	바이오벤처의 기술사업화 전망과 과제	(2F) 하모니홀	12
7	한국기업경영학회	중소벤처기업과 ESG 기업경영	(5F) 지니아홀	12
8	한국질서경제학회	디지털 시대의 경제질서와 벤처기업의 생존-성장 전략	(2F) 오페라홀	12
9	한독경상학회	한·독 중소벤처기업 데이터 생태계 협업 전략	(2F) 멜로디&심포니홀	12
10	중소벤처기업정책학회	디지털 기업가 정신(digi-preneurship)	(5F) 데이지홀	12
11	기업가정신학회	우리나라 스타트업 생태계 발전 방안	(5F) 라일락홀	12
12	한국동북아경제학회	동북아 국가의 창업 생태계와 금융시스템	(2F) 하모니홀	12

03

한국중견기업학회

개요

주 제 기업생태계 활성화와 중견기업의 미래

일 시 '23. 6. 22(목) 10:00 ~ 11:40

장 소 엘타워(양재) 5층 지니아홀

주제발표 4개 주제발표 및 종합토론 진행

구분	발표자	발표주제
주제발표1	권용수(건국대 교수)	글로벌 창업을 위한 중소벤처 패러다임 대전환 방안
주제발표2	이한준(충남대 교수)	한국 유니콘기업 사례를 통한 스타트업 성공전략 분석
주제발표3	나수미(중소벤처기업연구원 연구위원)	중견기업의 M&A 활성화방안
주제발표4	박찬수(과학정책연구원 연구위원)	중견기업에 대한 공공기술 이전

세부 프로그램

시간	구분	주요내용
09:30~10:00	등록	참석자 등록
10:00~10:10	인사말	학회장 인사말
10:10~11:10	주제발표	발표자
11:10~11:40	종합토론	좌장(곽관훈 선문대 교수), 토론자(김신영 광운대 교수, 김소연 조선대 교수, 유정희 벤처기업협회 부소장), 발표자
11:40	폐회	학회장 감사인사

주제 발표 1

벤처기업과 중견기업 성장관점에서 본 CVC의 의의와 쟁점

권용수(건국대 교수)

스타트업과 중견기업 성장 관점에서 본 CVC의 의의와 쟁점

건국대학교
권용수

CVC의 의의

목 차

1

CVC의 의의

2

CVC의 선결 과제

3

스타트업에의
출자에 관한 쟁점

VC → CVC

은행계 VC나 대형증권계 VC를 중심으로 한 포트폴리오형 VC

밸류업형 펀드
/ 헨즈온형 펀드
증가

특화형 펀드
정착

산학관연계를
임두에 둔 대
학발 벤처기업
용 펀드 증가

**CVC
증가**

- VC의 양적 부족감에 더해, 투자 풀로업 미흡이나 밸류업에 대한 공헌 부족 등 질적 부족감
- 캐피탈 계인을 넘어 투자대상기업 육성, 자사사업과 벤처기업의 사업 간의 시너지 효과 목표

CVC의 의의

이노베이션 창출 도구

- 자사 내에서의 연구개발이나 벤처기업을 직접 매수하는 것에 견주어 위험이나 비용 경감이 가능
- 자사 내에서 얻을 수 없는 신규 기술이나 아이디어 획득, 연구개발의 속도나 질 향상
- 벤처기업과의 CVC를 통한 교류나 경영지원이 사내 활성화나 인재 육성에 이바지
- M&A 등 다른 도구와 비교되는 이점(다음 페이지 참고)

CVC의 선결 과제

CVC와 M&A의 관계

과제와 대응 1 : 경영과의 관계

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> • 기존사업처럼 단기나 중기적으로 성과를 요구하면? • CVC 3-4년 운영 후 경영진이 교체되어 CVC를 폐지에 버리면? • 현장과 달리 경영자가 구체성 있는 위기의식을 가지고 있지 않으면? 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 경영층에게 CVC의 필요성, 목적을 이해시킬 수 없다 • 2 CVC 활약에 대한 평가 방법에 합의가 없다 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 CVC 활동의 필요성, 목적이나 성질에 대한 이해 촉진 • 2 평가방법을 검토하고 CVC 활동의 효과 제시 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 단기적 : 현장에서의 인식 촉진을 위해 소개 수 등 질적 평가 ➢ 장기적 : 결과지표(전략 리턴, 재무적 리턴, 그 밖의 정성적 평가)에 따른 평가

❖ 경영으로부터의 이행 약속이 없으면 자원을 얻을 수 없고, 불황 시 CVC를 기대할 수 없다

과제와 대응 2 : 목적에 따른 투자방침 설정

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> 경영진의 눈길을 사로잡을 안건을 획득할 수 없다 신규사업 창출로 연결하고 싶지만, 벤처기업과 협업을 시작하는 데 시간이 걸린다 자사의 투자방침에 합치하는 안건이 별로 없어 줄자로 이어질 수 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 대상영역이나 벤처기업의 스테이지가 적절하지 않다 2 투자방침이 지나치게 엄격하다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 투자대상이 되는 영역 구체화 2 한번도 경험하지 못한 영역에 대한 투자도 허용

❖ 목적에 따라 투자영역을 적절히 설정하는 것이 필요!! 한번도 경험하지 못한 영역에 대한 투자도 허용!!

과제와 대응 4: 사업부문과의 충돌

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> 벤처기업과의 협업을 진행하고 싶지만, 사업부의 협력을 얻을 수 없다 사업부에 다양한 안건을 소개하지만 흥미를 가지지 않는다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 CVC 활동에 대한 이해 부족 2 실패에 대한 리스크 3 기존사업부와의 시각 차이 	<ul style="list-style-type: none"> 1 CVC 활동이나 벤처기업의 유용성 알리기 2 인사제도로서 도전을 독려하는 체제를 도입 3 사업부와의 협업을 전제하지 않고, CVC 담당부서가 투자 판단

❖ 벤처기업과의 연계를 위해서는 기존사업부문의 이해 및 도전 촉진이 필수!!

과제와 대응 3 : 신속한 의사결정 구조 설계

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> 좋은 안건이 있어도 투자위원회를 개최하는 데 수개월이 걸리면? 투자 결정을 한 후, 사장의 말 한마디에 중지되면? 	<ul style="list-style-type: none"> 1 의사결정에 이르기까지의 절차가 번잡 2 CVC 내에서 의사결정을 할 수 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 의사결정 절차의 간소화 2 권한위양에 따른 신속한 의사 결정

과제와 대응 5 : 인재/스킬 강화

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> CVC 활동은 전문성과 네트워크가 중요한데 <ul style="list-style-type: none"> 정기적인 인사 이동으로 노하우나 네트워크가 축적되지 않는다 자사 자원만으로 대응하려고 하면 제대로 되지 않는다 외부인재를 활용하려고 해도 보수수준, 권한 등이 맞지 않아 채용이나 정착이 되지 않는다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 대기업의 인사 규칙(이동, 보수체제)이 맞지 않는다 2 자사 자원만으로 해보려고 하는 경향이 있다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 인사상의 예외 대응 2-1 외부/내부 인재 조합 2-2 VC 활용

❖ 외부인재나 VC 활용이 포인트!!

과제와 대응 6 : 발굴 강화

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> 대기업이라는 것만으로는 CVC로서의 인지도/평판을 기대하기 어렵고, 네트워크가 없으면 유망한 벤처를 만날 수 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 벤처 커뮤니티 내에서 인지도/평판이 낮다 2 벤처 커뮤니티에의 네트워크가 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1-1 부가가치 명확화 1-2 평판 형성 2 인재강화 및 VC 활용

❖ 인지도/평판이 낮고 네트워크도 없는 CVC는 유망한 벤처를 만날 수 없다
따라서 부가가치 명확화와 평판 형성, 네트워크를 가진 외부인재/VC 활용이 필요!!

스타트업에의 출자에 관한 쟁점

과제와 대응 7 : 협업 추진

질문	문제 발생 배경	대응
<ul style="list-style-type: none"> 출자 후 협업을 개시할 수 없다 협업을 개시해도 진척이 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 벤처기업 측에는 협업의 필요성이 없다 2 협업을 관리할 수 없다 3 사업부문/R&D 부문의 협력을 얻을 수 없다 	<ul style="list-style-type: none"> 1 Win-Win 협업 스킴 2 협업 관리 체제 3 자사 협업 부문의 협력 유도

① 영업비밀 공시

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 스타트업이 출자자로부터 NDA를 체결하지 않은 채 영업비밀 공시를 요청받는 경우가 있다 정당한 이유가 없다면 우월적 지위 남용 우려 	<ul style="list-style-type: none"> ① 스타트업 측의 계약/법률에 관한 활용 능력 부족 ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 	<ul style="list-style-type: none"> 비밀정보를 정리해 두는 것 비밀정보의 사용목적/대상/범위를 명확히 한 NDA를 체결하는 것

② NDA 위반

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 NDA에 위반해 사업상 아이디어 등 영업비밀을 다른 투자기업에 누설하고, 해당 투자기업이 스타트업의 상품/서비스와 경합하는 상품/서비스를 판매하는 경우가 있다 스타트업과 그 거래처의 거래가 방해받는 경우에는 경쟁자에 대한 거래방해 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ① 스타트업 측의 계약/법률에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> NDA 위반 입증을 위해 비밀정보를 구체적으로 특정하는 것 손해배상책임을 규정

④ 출자자가 제삼자에 위탁한 업무의 비용부담

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 스타트업이 출자자로부터 출자자가 제삼자에게 위탁해 실시한 업무에 관계된 비용 부담을 요청받는 경우가 있다 스타트업이 향후 거래에 미칠 영향 등을 고려해 그것을 수용할 수밖에 없는 경우에는 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ① 스타트업 측의 계약/법률에 관한 활용 능력 부족 ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 	<ul style="list-style-type: none"> 쌍방이 출자 심사에 관계된 조사 내용 등을 조정/협의한 가운데 비용 부담에 대한 공통인식을 가지는 것 등

③ 무상 작업

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 스타트업이 출자자로부터 계약에 정하지 않은 작업(무상)을 요청받는 경우가 있다 정당한 이유가 없고, 스타트업이 향후 거래에 미칠 영향 등을 고려해 그것을 수용할 수밖에 없는 경우에는 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 쌍방이 스타트업의 경영상태에 대응해 발생하는 작업 등의 조정을 하는 것

⑤ 불필요한 상품/서비스 구매

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 다른 투자기업을 가진 출자자가 스타트업에 대해 특정 사업자로부터 불필요한 상품/서비스를 구매할 것을 요청하는 경우가 있다 스타트업이 향후 거래에 미칠 영향 등을 고려해 그것을 수용할 수밖에 없는 경우에는 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ① 스타트업 측의 계약/법률에 관한 활용 능력 부족 ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 	<ul style="list-style-type: none"> 스타트업이 출자자의 소개 등으로 상품/서비스를 구매하는 때에는 그것이 스타트업의 업무에 필요한 것인지 등에 대해 조정하고 공통인식을 가지는 것 등

⑥ 주식매수청구권 : 매수청구권을 배경으로 한 불공정한 요청

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 스타트업에 대해 지식재산권 무상양도 등 불공정한 요청을 하고, 그 요청에 따르지 않으면 주식매수청구권을 행사하겠다는 뜻을 밝히는 경우가 있다 주식매수청구권은 출자자와 스타트업의 관계에서 출자자의 지위를 높이는 요인 정당한 이유가 없다면 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 매수청구권을 남용하지 않는 것 행사조건을 중대한 표명보증 위반이나 계약위반으로 한정 <ul style="list-style-type: none"> 표명보증위반 <ul style="list-style-type: none"> 지식재산권 등 기업의 경쟁우위성에 관한 사항 허위표명 분식결산 반사회적 세력과의 관계가 불명확해진 경우 계약위반 <ul style="list-style-type: none"> 투자자금의 용도 외 사용 사전승인사항에 대한 위반 중대한 법령 위반 발생

⑥ 주식매수청구권 : 행사조건을 충족하지 않는 매수청구권 행사

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 주식매수청구권 행사조건을 충족하지 않았음에도 보유주식 일부에 대한 매수청구권을 행사하는 경우가 있다 주식매수청구권 행사는 그 내용/방법에 따라 스타트업에 현저한 불이익으로 작용할 우려 정당한 이유가 없다면 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 매수청구권을 남용하지 않는 것 행사조건을 명확하게 한정하는 것

⑥ 주식매수청구권 : 고액의 매수청구가 가능한 매수청구권 설정

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 스타트업의 곤궁한 사정을 악용해 출자액보다도 현저히 높은 가액의 매수청구가 가능한 주식매수청구권 설정을 요청하는 경우가 있다 주식매수청구권 설정은 그 내용/방법에 따라 스타트업에 현저한 불이익으로 작용할 우려 우월적 지위 남용 문제 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 매수청구권을 남용하지 않는 것 행사조건을 명확하게 한정하는 것

⑥ 주식매수청구권 : 개인에 대한 매수청구가 가능한 매수청구권

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 스타트업이 출자자로부터 스타트업의 경영주주 등 개인에 대한 매수청구가 가능한 주식매수청구권 설정을 요청 받는 경우가 있다 스타트업의 의욕을 높이고 오픈 이노베이션이나 고용을 촉진한다는 관점에서는 출자 계약 시 주식매수청구권을 정하는 경우에 그 청구대상에서 경영주주 등 개인을 제외하는 것이 바람직 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 스탠다드에 대한 대응이 필요하다는 것, 용자에 따라 경영자 개인보증이 제한되는 것, 기업이나 기업경영에 대한 인센티브를 확보하는 것 등을 감안하면 계약 위반 시의 매수청구권은 발행회사만으로 한정하고, 경영주주 등 개인을 제외하는 것이 바람직

⑦ 연구개발활동 제한

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 출자자가 거래 상대방인 스타트업에 대해 자신 또는 다른 투자기업이 가진 기술의 경쟁기술과 관계된 단독/공동 연구개발을 금지하는 등 스타트업의 자유로운 연구개발활동을 제한하는 경우가 있다 구속조건부 거래로서 문제될 가능성이 큼 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 다양한 성장가능성을 가진 스타트업의 연구개발활동 제한은 사업확대에 걸림돌이 될 가능성이 크고, 기본적으로 바람직하지도 않으므로 지양할 필요가 있음

⑨ 최혜대우조건

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 시장 내 영향력이 큰 출자자가 스타트업에 최혜대우조건 설정을 요청하는 경우가 있다 출자자의 경쟁자가 더 유리한 조건으로 스타트업과 거래하는 것이 곤란해지고, 출자자와 해당경쟁자의 경쟁이 저해될 우려가 있는 경우에는 구속조건부 거래로서 문제가 될 우려 존재 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 쌍방이 스타트업의 향후 자금조달 방향성을 검토하고 이해조정을 한 가운데 옵션으로서 최혜대우조건을 두는 것이 합리적으로 가능할지에 대해 공통인식을 가지는 것

⑧ 거래처 제한

문제	문제의 배경	해결 방안
<ul style="list-style-type: none"> 시장 내 영향력이 큰 출자자가 스타트업에 대해 합리적 범위를 넘어 다른 사업자와의 거래를 금지하는 경우가 있다 시장폐쇄효과가 생길 우려가 있는 경우에는 배타조건부 거래 또는 구속조건부 거래로서 문제가 될 우려 존재 	<ul style="list-style-type: none"> ② 출자자측의 오픈 이노베이션에 관한 활용 능력 부족 ③ 대등한 입장을 전제로 한 오픈이노베이션을 추진하는데 바람직하지 않은 관습 존재 	<ul style="list-style-type: none"> 쌍방이 향후 스타트업의 사업확대를 고려해 이해조정을 하고, 옵션으로서 거래처 제한을 두는 것이 합리적으로 기능하는지에 대해 공통인식을 가지는 것

감사합니다

주제 발표 2

차등의결권의 의의와 정책제언(가안)

이한준(충남대 교수)

국내 복수의결권 제도의 구현방안

개정 벤처기업육성에 관한 특별조치법에 대한 비판적 고찰을 중심으로

충남대학교 법학전문대학원 이한준 교수

I. 복수의결권 제도의 필요성

- ▶ 1주1의결권 원칙에 반한다는 강력한 반대 논의에도 불구하고, 벤처기업을 중심으로 복수의결권 제도 도입 논의의 물꼬가 터짐
- ▶ 2023년 4월, 벤처기업육성에 관한 특별조치법(이하 "벤처기업특별법") 개정을 통해 복수의결권 제도가 국내 회사법제상 최초로 도입
- ▶ 본 발표에서는 상기 개정 벤처기업특별법 내용 분석 및 비판을 중심으로 바람직한 국내 복수의결권 제도의 모습을 제안할 예정

I. 복수의결권 제도의 필요성

- ▶ 회사법상 가급적 다양한 기업지배구조 선택지를 제공해 주는 것이 바람직
 - ▶ 기업 경영에 영향을 미치는 요소는 매우 다양하며 그 변화의 폭도 다양
 - ▶ 이를 반영할 수 있는 유연한 기업지배구조 선택이 가능해야 함
 - ▶ 회사법의 존재 의의는 특정한 형태나 방식의 강제가 아닌 당사자들 간에서 효율적으로 기능할 수 있는 일종의 계약 플랫폼을 제공하는 것에 있음
 - ▶ 우열 판단은 시장에서의 성과 내지 이를 감안한 투자자들이 결정할 것임
- ▶ 비상장회사의 경우 상기와 같은 필요성은 더 클 것임
 - ▶ 그 특성상 일반적으로 상장회사에 비해 투자자 내지 소수주주 보호의 필요성보다 자율적이고 신축적인 지배구조 선택지의 제공 필요성이 더 크다고 할 수 있음

II. 개정 벤처기업특별법의 요지

- ▶ 복수의결권 주식의 발행 요건 및 대상의 규정(제16조의11)
 - ▶ 창업이후 특수관계인 이외의 자로부터 일정한 금액 이상의 투자를 받을 것
 - ▶ 정관 변경 및 정관 변경 후 발행 시 주주총회 가중특별결의(의결권 75%) 필요
 - ▶ "창업주" 대상으로만 발행 가능
 - ▶ 창업주란 벤처기업의 설립시 발기인 and 현재 등기이사 and 금고 이상의 실형을 선고받았다면 그 집행이 끝나거나 면제된 날로부터 2년이 지났으며 and 벤처기업 설립시부터 가장 나중의 투자를 받기 전까지 계속하여 의결권 30% 이상 최대주주를 의미
 - ▶ 가장 나중의 투자로 창업주의 소유 주식 의결권이 30% 미만이 되어야 발행 가능
 - ▶ 의결권 가중은 최대 10배 범위 내에서 가능
- ▶ 존속기간 한정: 10년(제16조의11)

II. 개정 벤처기업특별법의 요지

- ▶ 복수의결권 주식의 보통주식 전환사유(제16조의12)
 - ▶ 존속기간 만료시는 당연히 전환
 - ▶ 상속 및 양도
 - ▶ 이사직 상실
 - ▶ 상장시 → 단 상장일로부터 3년간 유예
 - ▶ 공시대상기업집단 편입 등
- ▶ 복수의결권 주식의 복수의결권 행사 제한사유(제16조의13)
 - ▶ 존속기간 변경을 위한 정관변경
 - ▶ 이사 보수/책임 감면/감사 내지 감사위원회 위원 선임 및 해임/이익배당 등

II. 개정 벤처기업특별법의 요지

- ▶ 복수의결권 주식의 발행 보고(제16조의14)
 - ▶ 복수의결권 주식을 발행한 벤처기업은 정관변경사항 등 일정한 내용을 중소벤처기업부에 보고하여야 함
 - ▶ 보고내용 중 중요한 사항의 변경시에도 재차 보고가 필요함
 - ▶ 복수의결권 주식을 발행한 벤처기업은 해당 발행 내역 등 일정한 내용을 본점과 지점에 비치 및 공시하여야 함
 - ▶ 중소벤처기업부는 상술한 보고를 한 벤처기업의 명단을 관보에 게재함
- ▶ 위반행위에 대한 신고, 조사 및 제재
 - ▶ 중소벤처기업부에 대한 신고 내지 동 부서에 의한 직권조사 가능(제16조의16)
 - ▶ 형사처벌 및 과태료(제32조, 제33조)

III. 개정 벤처기업특별법에 대한 고찰

- ▶ 일단 국내 회사법에 복수의결권 제도의 근거가 드디어 마련되었다는 점 자체는 긍정적임
- ▶ 제도의 안착 및 투자자 보호를 위해 일정한 경영성과를 보여준 기업에 한정하여 기존 주주 대다수의 동의 하에 발행을 허용한 것은 바람직한 태도임
- ▶ 복수의결권의 가중 한도 및 제한 사항이 적절히 규율되어 있음

III. 개정 벤처기업특별법에 대한 고찰

- ▶ 상장할 경우 궁극적으로 복수의결권 제도를 유지할 수 없다는 점은 문제
- ▶ 가장 큰 문제는 벤처기업에 한정해서만 복수의결권 제도가 도입 가능하다는 입법의 근본적 태도임
 - ▶ 최근 외국 논의의 초점은 비상장회사의 복수의결권 제도 채택은 자유롭다는 전제 하에 이들이 상장을 원할 경우의 허용 가부 및 허용시 그 범위의 조율에 맞춰져 있음
 - ▶ 홍콩, 영국, 인도의 사례가 그리하고, 멀리로는 미국도 마찬가지
 - ▶ 특히, 벤처기업에 복수의결권이 더 시급히 도입 필요하다고 생각할 점이 있다고 하더라도, 벤처기업특별법상 벤처기업의 범위가 관련 당사자들 사이에서 자연스럽게 도출된 개념이라기보다는 매우 기술적/형식적으로 규율되는 점이 더 큰 문제로 작용함

IV. 대안의 제시

- ▶ 궁극적으로 상법 개정을 통해 원칙적으로 모든 비상장회사가 복수의결권 구조를 채택할 수 있도록 하는 것이 필요
 - ▶ 실제로 현재도 이와 같은 의원 입법안이 계류중
 - ▶ 다만, 상기 입법안들은 공통적으로 주식매수선택권(포이즌필)과 동시에 복수의결권 제도를 도입하는 식의 법안 → 현실적으로 입법의 용이성을 위해서는 포이즌필과 분리하여 복수의결권만 도입하는 개정안이 필요할 것임
 - ▶ 발행 요건 및 대상은 고려해 볼 필요 있으나, 개정 벤처기업특별법과 같이 엄격한 방식은 지양하는 것이 바람직해 보이며, 특히 발행 대상을 자연인에 한정할 필요는 없고 필요시 법인에 발행하는 것도 가능하도록 할 필요가 있음
- ▶ 원칙적으로 이들이 상장시에도 복수의결권 구조를 유지할 수 있어야 함

V. 결론

- ▶ 그간 국내 회사법제상 “1주1의결권 원칙”은 어떠한 경우에도 수정 내지는 변용이 불가능한 일종의 도그마로 자리잡아 온 경향이 있음
- ▶ 더 근본적으로, 이와 같은 도그마는 주식평등의 원칙 그 자체보다도 이를 통해 대규모기업집단의 경영권 유지나 세습 수단으로 활용되는 것에 대한 우려 내지 공포에 기대어 유지되어 왔다고 보아도 과언이 아님
- ▶ 개정 벤처기업특별법은 이와 같은 막연한 공포를 넘어 복수의결권 제도의 장점을 실증적으로 검증해볼 기회가 마련되었다는 것에 의미가 있으나, 궁극적으로는 벤처기업에 국한될 필요는 없으며 적어도 비상장회사에 대해서는 상법 개정을 통해 일반적으로 제도 도입이 허용되어야 할 것임

IV. 대안의 제시

- ▶ 전술한 바와 같은 내용의 복수의결권 제도를 도입이 허용된다면, 채택기업에 대한 추가적인 지배구조 규제를 부과하는 것이 바람직
 - ▶ 어떠한 제도라도 장점만 있는 것이 아니고, 복수의결권 제도를 도입함에 따라 예상되는 부작용도 전혀 없을 수는 없음
 - ▶ 예컨대, 복수의결권 주식 발행을 통해 보다 확고한 지배력을 확보하게 되는 지배주주에 대한 적절한 지배구조적 견제장치가 필요할 수 있음
 - ▶ 상법상 opt-out이 가능한 집중투표제도를 의무적으로 채택하게 하는 방안 및 감사위원회를 의무적으로 설치하게 하는 방안 정도를 고려해 볼 필요가 있음
- ▶ 복수의결권 주식의 비중을 일정 수준으로 제한할 필요도 있을 것임

감사합니다

주제 발표 3

중견기업의 M&A 활성화방안

나수미(중소벤처기업연구원 연구위원)

「중견기업 재도약을 위한 M&A 활성화 방안」

2023. 6. 22.

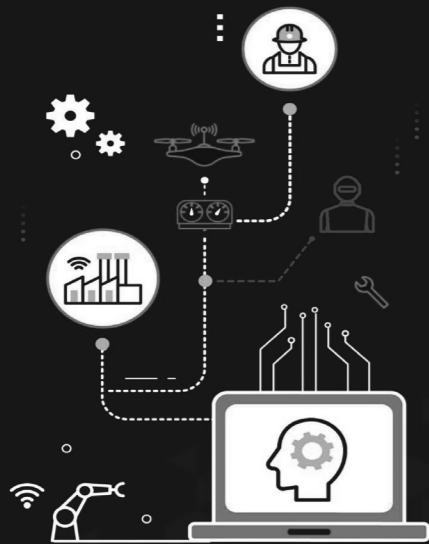
중소벤처기업연구원 나수미

I Chapter

연구의 배경 및 필요성

1. 성장한계에 도달한 한국 중견기업
2. 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

CONTENTS



I 연구의 배경 및 필요성

1. 성장한계에 도달한 한국 중견기업
2. 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

1. 중견기업 실태조사 결과
2. 중견기업 벤처링 사례 분석
3. 정책적 시사점

III 결론 및 정책 제언

I 연구의 배경 및 필요성

◆ 성장한계에 도달한 한국 중견기업

• 현재 한국 중견기업은 평균적으로 성장 한계에 도달한 것으로 보이나, 안정적인 수익성을 기반으로 현 상태를 유지하고 있음

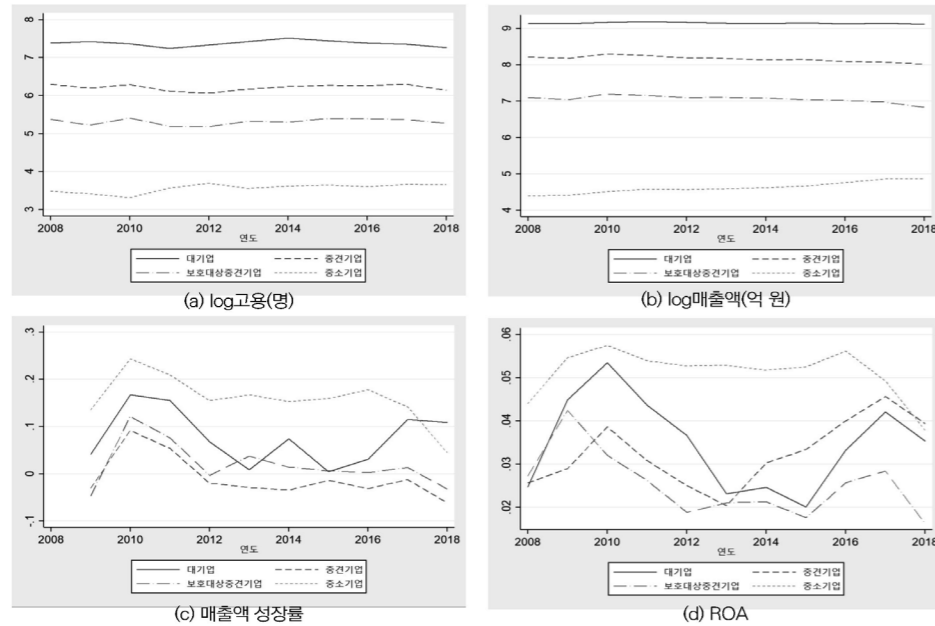
- 약 1,200여 개의 중견기업 관측치를 보유하고 있는 한국기업데이터(KED) 자료를 2008년부터 2018년까지 분석하였을 때, 중견기업은 중소기업이나 대기업에 비해 성장성 측면에서는 부진하였으나 수익성 측면에서는 우수하였음

- * <그림 1>을 보면, 중견기업의 고용은 거의 일정하지만 매출액은 2010년 이후 지속해서 감소하고 있어 중견기업의 노동생산성이 저하되고 있음을 드러냄
- * 대부분의 관측기간 동안 중견기업의 매출액 성장률은 음수로 나타났지만, 대기업과 중소기업의 매출액은 꾸준히 성장해왔음
- * 반면 2018년에는 4개 그룹 중 중견기업의 ROA 평균이 가장 높은 것으로 보아 수익성은 양호함

I 연구의 배경 및 필요성

◆ 성장한계에 도달한 한국 중견기업

〈그림 1〉 고용, 매출액, 매출액 성장률, ROA의 기업 규모별 추이



I 연구의 배경 및 필요성

◆ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

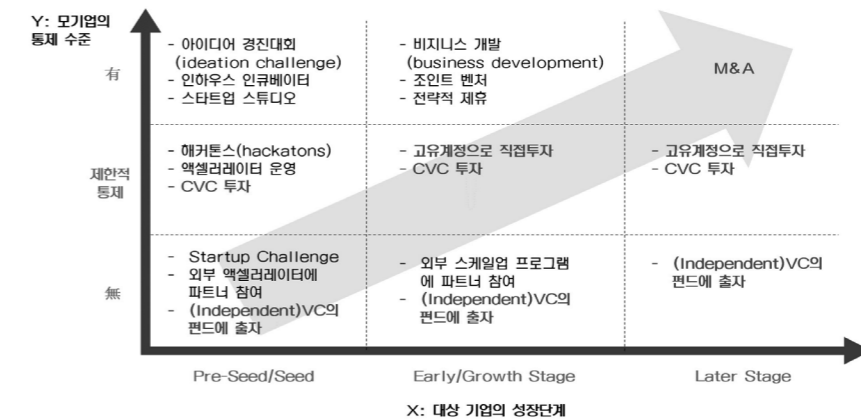
- 기업 벤처링(corporate venturing) 전략으로 비유기적 성장(inorganic growth)을 추구하는 현시대 기업의 성장공식을 적극적으로 따르지 않는다면, 중견기업의 전반적 성장 정체는 고착화 될 수 있음
 - 비유기적 성장(inorganic growth)은 M&A 등 외부 요인에 기인하는 성장을 말하며, 유기적 성장(organic growth)은 생산성 증대, 비용 절감 등 내부 역량에 기인한 성장을 의미함

I 연구의 배경 및 필요성

◆ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

- 기업 벤처링이란 기존 기업이 시장에서 상대적으로 작고 혁신적인 벤처 조직과의 협력을 통해 혁신과 성장을 추구하는 전략을 말하며, 모기업의 통제 수준에 따라 벤처투자부터 M&A까지 추진 전략이 달라짐

〈그림 2〉 기업 벤처링(Corporate Venturing) 전략의 스펙트럼



I 연구의 배경 및 필요성

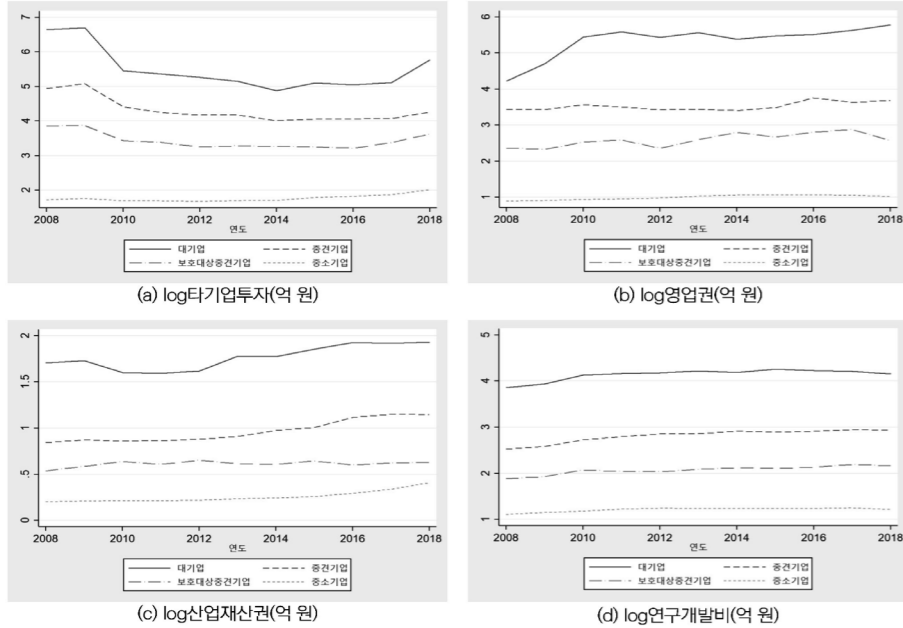
◆ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

- Downs & Nunes(2013)는 기술의 수명주기가 점차 단축됨에 따라 전통적 기술확산 패턴이 변화되어, 기업의 내부 역량 강화를 통한 전통적이고 유기적인 성장전략이 작동하기 어려워지고 있음을 지적함
- 4차 산업혁명의 시대에 M&A를 활용한 비유기적 성장(inorganic growth) 전략은 더는 배제할 수 없는 기업의 생존전략이 되었음
- 한국을 비롯한 글로벌 대기업들도 적극적인 벤처투자와 M&A를 통해 비유기적 성장전략을 채택하고 있음
 - 국내 대기업들은 새로운 성장의 기회를 포착하기 위해 벤처투자와 M&A와 같은 벤처링 활동을 적극적으로 추진하고 있는 것으로 드러남

I 연구의 배경 및 필요성

▶ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

〈그림 3〉 타기업투자, 영업권, 산업재산권, 연구개발비의 기업 규모별 추이



* 〈그림 3〉의 타기업투자와 영업권은 각각 벤처투자자와 M&A 활동 수준을 드러내는 대용치(proxy)로서 외부적 혁신 추구의 수준을 나타내며, 산업재산권과 연구개발비는 내부적 혁신 추구의 수준을 나타냄

* 대기업이 유일하게 2014년 이후 타기업투자자와 영업권 모두에 있어서 지속적으로 강세를 보이고 있음

* 2016년 이후의 증가세 측면에서 볼 때 전반적으로 기업들이 내부 혁신보다는 외부 혁신 활동에 좀 더 집중하고 있는 것을 알 수 있으며, 이러한 경향은 대기업에서 가장 두드러졌음

I 연구의 배경 및 필요성

▶ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

- 글로벌 대기업들도 M&A를 통해 빠르게 기술과 트렌드를 선점하여 성장하는 전략을 채택하고 있음
- 미국 포브스가 선정한 글로벌 500대 기업의 54.2%는 전 세계 스타트업들과 기술자문, 제품·서비스 공유, 인큐베이터 운영 등 다양한 방식으로 협력하고 있음
- 비유기적 성장전략의 대표적 사례인 구글의 경우 CVC(구글벤처스)를 운영하며, 창업 초기 단계부터 향후 M&A 대상이 될 수 있는 기업군에 관여하여 정보비대칭 상황을 완화하기 위한 벤처링 활동을 수행하고 있음

I 연구의 배경 및 필요성

▶ 벤처링 전략은 현시대 기업의 성장공식

- 국내 중견기업이 벤처투자 및 M&A를 비롯한 적극적 오픈이노베이션 전략을 추구하여 빠르게 변화하는 시장을 선도하고 성장 정체를 극복할 수 있도록 해야 함
- 이를 위해서는 정책적·제도적 지원이 요구되나, 기존 정책과 제도는 중견기업의 외부적 혁신 추구 관점에서 유인 설계가 되어있지 않음
- 중견기업과 중소벤처기업 간 혁신성장과 동반성장을 가능하게 만드는 새로운 정책 패러다임의 제시 필요

II Chapter

중견기업 현황 및 정책적 시사점

1. 중견기업 실태조사 결과
2. 중견기업 벤처링 사례 분석
3. 정책적 시사점

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

중견기업 실태조사 결과

- 중견기업은 전반적인 성장 정체에도 불구하고, 벤처투자와 M&A를 통한 비유기적 성장전략에 대한 인지가 부족하여 필요성을 실감하지 못하고 있음
 - '21년 5월 실시한 중견기업 혁신실태조사에 따르면, 벤처투자 또는 M&A 추진 경험이 있거나 향후 계획이 있는 중견기업은 34.0%에 불과하였으며, 외부적 혁신에 소극적인 이유로서 거의 90%의 중견기업이 필요성을 느끼지 못하기 때문이라고 응답하였음
 - '20년 중견기업 실태조사 결과에서도 80% 이상의 중견기업이 신사업 추진 계획이 없다고 밝혔으며, 그 이유로는 현재 사업으로 충분하다는 응답이 가장 많아 중견기업의 현재에 안주하려는 전반적 경향성이 강하게 드러남

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

중견기업 실태조사 결과

- 비유기적 성장전략에 대한 인지가 부족하고 외부적 혁신의 필요성을 느끼지 못하는 경향은 창업자가 운영하는 중견기업에서 가장 두드러졌음
 - 승계자(34%)>전문경영인(32%)>창업자(23%) 순으로 외부적 혁신 목적의 벤처투자 및 M&A 추진 경험이 많았던 것으로 나타남
 - 기존 사업에 대한 애착과 주관적 관심도가 큰 창업자와 달리 승계자의 경우 독자적인 새로운 영역을 개척하고자 하는 유인이 강하게 작용하여 외부적 혁신에 보다 개방적이고 적극적이었음
- 또한 B2G, B2B, B2C 기업 순으로 외부와 협력하는 혁신의 필요성을 느끼지 못한다는 비율이 높게 나타나, 매출 원천이 안정적일수록 외부적 혁신에는 소극적이었음

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

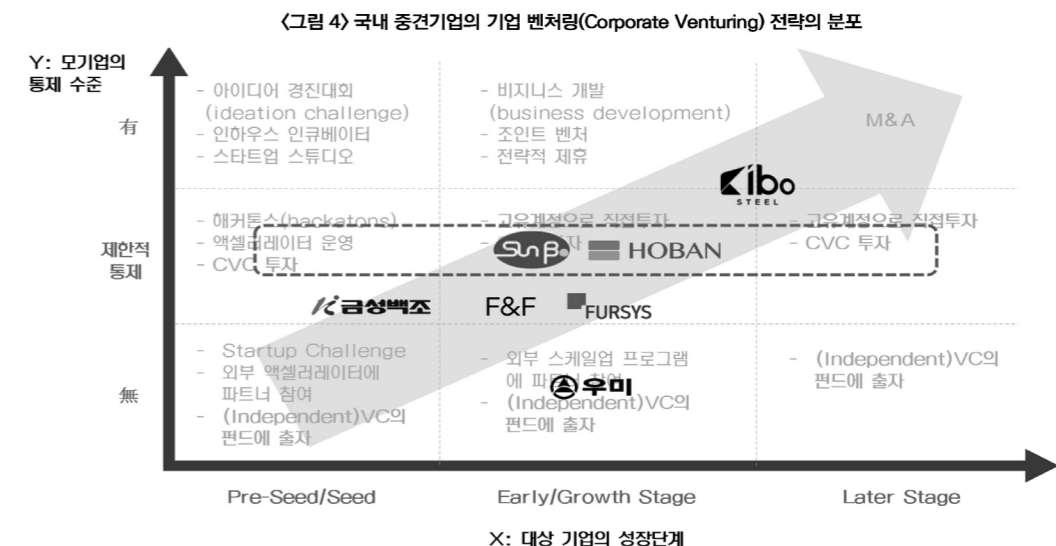
중견기업 벤처링 사례 분석

- 하지만 최근 들어 일부 중견기업에서 벤처투자와 M&A를 통한 외부적 혁신 추구가 적극적으로 이루어지고 있음
 - (기보스틸) "ATU파트너스"(PE)를 자회사로 두어 신사업 개척과 M&A 대상 기업 물색을 위한 벤처투자 수행
 - 모기업의 사업이 기성 비즈니스 모델로 성장한계가 있다고 판단하여, M&A의 경우 이종간의 시너지가 발생할 것으로 여겨지면 진행하며, DRX라는 e스포츠 구단을 인수한 경험이 있음
 - (선보공업) 액셀러레이터 "선보엔젤파트너스"와 창업투자회사 "라이트하우스컴바인인베스트먼트" 두 개의 투자 조직이 있음
 - 부울경 지역 기반의 초기 스타트업의 성장을 지원하며 오픈노베이션을 추구하는 투자조직과, 향후 사업 확장을 위해 M&A를 도모하는 투자조직을 구분하여 운영
 - (호반건설) 선보공업과 마찬가지로 초기, 중후기, M&A 전담 투자조직이 구분되어 있음
 - 모기업의 건설업 유관사업 외에도 레저, 금융, 유통, 언론 등으로 공격적 M&A 행보를 보이며 사업 다각화를 추구하고 있음

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

중견기업 벤처링 사례 분석

- 하지만 최근 들어 일부 중견기업에서 벤처투자와 M&A를 통한 외부적 혁신 추구가 적극적으로 이루어지고 있음



II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

◆ 중견기업 벤처링 사례 분석

- 이외에도 최근 이브자리, 바텍, 레고 재단 등의 중견기업이 기존 사업을 확장하고 신사업을 발굴할 수 있는 분야에 혁신 역량을 지닌 스타트업을 적극적으로 찾아 나서며 동반 성장의 기회를 도모하고 있음
 - (이브자리) 수면 관련 혁신 기술을 보유한 스타트업에 최대 2억 원 투자하는 "Eve-On" 프로그램 진행
 - (바텍) 분야를 국한하지 않고 선정기업에 최대 10억 원 까지 투자하고 유통망 등 모기업의 성장역량을 공유하는 "Mvip" 프로그램 진행
 - (레고 재단) 아동 학습 관련 혁신 기업에 지속적으로 자금을 지원하고 레고 재단과 장기 파트너십을 제공하는 펀드 조성

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

◆ 중견기업 벤처링 사례 분석

- 이와 같은 움직임이 전반적 흐름이 될 수 있도록 중견기업연합회 차원의 활동도 시작되고 있음
 - '22년 3월 중견기업연합회는 한국벤처캐피탈협회와 '성장동력 발굴을 위한 교류 강화 업무협약'을 체결하고, 벤처·중소·중견기업의 신성장 동력 발굴을 위한 정보 및 인적 교류 체계를 구축할 계획을 밝힘
 - 현재 600여개 중견기업이 속한 한국중견기업연합회의 YCN(Young CEO Network)을 중심으로 스타트업 투자와 M&A를 위한 승계 경영인들의 정보 교류 및 네트워킹이 이루어지고 있음
 - * 승계 경영인들을 중심으로 네트워크 안에서 신성장 동력 탐색이나 정보교류를 하려는 움직임은 대단히 적극적이어서 YCN 같은 경우 '21~'22년 사이에 거의 2.5배 정도 참여자가 증가함

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

◆ 정책적 시사점

- 현재 중견기업은 전반적으로 외부로부터의 혁신과 신성장 동력 발굴에 미온적이므로, M&A 활성화를 위해선 먼저 벤처투자를 통해 외부의 혁신적인 조직으로부터 발생하는 기회를 발견할 수 있도록 유인해야 함
 - 기존 연구는 벤처투자자 관계를 형성한 스타트업과 모기업의 M&A 성과가 그렇지 않은 경우보다 더 나음을 지적하고 있음(김명건 외(2019), Benson, D., & Ziedonis, R. H. (2009))
 - * 모기업이 투자자로서 경영에 관여하면서 정보비대칭 문제를 완화하기 때문
 - 실제로 전 세계 CVC의 목적 및 동기에 대한 조사에서 26%의 CVC가 모기업과 잠재적 M&A 대상과의 관계 형성을 목적으로 투자한다고 답하였음(Herman Kienhuis(2019))
 - 한국의 경우 아직 중견기업의 전반적인 벤처투자 활동이 체계성을 띠고 진행되고 있지 않은바, CVC와 같은 전담 조직 구성에 대한 유인이 제공 필요함
 - * 한국 중견기업의 벤처투자 방식을 살펴보면, 고유계정(자기자본)을 통한 직접투자가 91.5%로 가장 높게 나타났으며, 외부 벤처캐피탈의 펀드에 출자 12.0%, CVC를 통한 벤처투자펀드 결성이 8.5% 순으로 나타남

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

◆ 정책적 시사점

- 이를 위해 벤처투자자에 세제 혜택 등 경제적 유인을 제공하는 것이 선행되어야 하며, 구체적으로는 경영자 유형에 따라 정책적 지원이 달라질 필요가 있음
 - 창업자 그룹의 경우 성장 정체에도 불구하고 외부적 혁신의 필요성을 자체를 못 느끼는 경우가 가장 많아, 벤처투자 및 M&A 관련 정보제공 및 교육과 홍보 등의 지원이 필요함
 - 전문경영인은 자금 및 인력과 조직과 같은 자원의 부족을, 승계자는 정보비대칭 문제를 장애 요인으로 지적하였으므로 이에 맞는 지원이 대책 필요함

II 중견기업 현황 및 정책적 시사점

◆ 정책적 시사점

- M&A를 통한 비유기적 성장전략에 대한 인식 전환이 이루어진 중견기업에 대해서는 정보비대칭을 줄여줄 수 있는 네트워크로의 연결을 지원해야 함
 - M&A의 필요성을 느끼게 되더라도 정보와 네트워크의 연결이 없다면 시도하기 어려움
 - '21년 중견기업 혁신 실태조사 결과에서도 M&A를 위한 정보 획득 경로에 대해 경영자 또는 고위직의 네트워킹 활동을 통해 정보를 얻는다고 응답한 비율이 63.4%로 가장 높게 나타났음
 - 특히 벤처투자 경험이 있는 중견기업일수록 필요한 정책적 지원의 1순위로 네트워킹 기회의 제공을 선정함

III 결론 및 정책 제언

◆ 중견기업의 전략적 투자자(Strategic Investor)로서의 역할 강화를 위한 법적·제도적 정비가 선행되어야 함

- 기성기업의 스타트업 M&A가 활성화되어 있는 미국 벤처투자 생태계의 두드러지는 특징은 CVC 투자가 매우 활발하다는 점임
 - CVC는 전 세계 모든 벤처캐피탈 투자의 약 1/4에 참여하고 있으며 이러한 경향을 미국이 주도하고 있음
 - 2장의 주요 현안에서 살펴본 바와 같이 기업의 적극적인 벤처투자와 회수시장에서 M&A를 주도하는 역할은 긴밀하게 연결되어있으며, 각 활동의 정책적 지원을 독립적으로 접근하는 것은 비효율적임
- 한편 현재 벤처투자 법과 제도는 재무적 투자자(Financial Investor)에 대한 유인 제공에 초점이 맞춰져 있으므로, 기존에 존재하는 벤처투자에 대한 제도상 유인들이 기업 입장에서도 작동하는지 면밀하게 살펴봐야 함

III Chapter

결론 및 정책 제언

III 결론 및 정책 제언

◆ 중견기업의 전략적 투자자(Strategic Investor)로서의 역할 강화를 위한 법적·제도적 정비가 선행되어야 함

- (가) 모기업의 CVC 펀드 출자 시에도 내국법인의 벤처투자 과세특례(조세법 제13조의2)를 적용하고 규제 사항을 완화하여 유인 확대
- 기업이 자사의 CVC가 결성한 펀드 출자 시에도 세액공제를 받도록 허용하고, 기업의 벤처투자에 더 강한 유인을 제공하기 위해 세액공제 규모를 신규 취득금액 5% 수준에서 10% 수준으로 높이는 것 고려 필요
 - 벤처투자 후 5년 이내 지배관계 형성 시 공제를 환수하는 규정(조세법 제13조의2 제3항) 철폐
 - (나) 기술혁신형 합병에 대한 세액공제(조세법 제12조의3)와 기술혁신형 주식취득에 대한 세액공제(조세법 제12조의4)의 적용에서 CVC 투자로 발생한 특수관계는 허용
 - 기술 중소기업과의 M&A 세제 혜택이 적용 배제되는 특수관계의 범위(법인세법 시행령 제2조 제5항)에서, CVC와 창업기업의 중장기적 파트너십으로 인한 경제적 연관관계는 제외하도록 함
 - (다) 중소 및 중견기업의 벤처투자 활성화를 고려한 사모펀드 제도 개편
 - 자본시장법 개정안에 대해서는 일반 법인 중에서도 상장사이거나 어느 정도 규모를 갖춘 곳들은 기관전용 사모펀드에 출자가 가능하도록 하는 예외 조항 필요
 - 예를 들어 자산 규모 500억 원 이상, 금융 투자 잔고 50억 원 이상(외국법인 시 25억 원)의 상장 및 비상장 중소/중견 기업은 기관전용 사모펀드 출자자 자격 인정
 - 투자 위험을 감수할 수 있는 출자자에 대한 자율성을 높여주겠다는 개정안의 취지에도 부합
 - 현재 기관/일반으로 양분된 사모펀드 제도에 벤처자금 전용 구분을 신설하는 방안도 고려 가능
 - (라) 현재 운영되고 있는 CVC 형태를 고려하여 법령상 CVC를 정의
 - 2020년 12월 공정거래법 개정으로 일반주회사의 CVC 설립이 가능해졌는데, 이는 청부사의 신기사를 의미함
 - 하지만 벤처투자에서 연결되는 M&A 전략을 고려하여 비교적 중후기 단계에 경영 참여형으로 투자하는 PE 형태의 CVC를 운영하는 사례도 적지 않으며, 전략적 초기 투자 위주의 CVC는 액셀러레이터로 운영되는 경우도 많음
 - 현재는 CVC 인정에 따른 중견기업에 대한 특혜 사항이 없어 문제가 되지 않지만 향후 CVC 관련 세제혜택이나 인센티브 법적 마련 시 실제 중견기업에서 CVC로서 역할하고 있는 다양한 투자자 형태에 대한 고려 필요
 - 액셀러레이터나 PE 형태의 CVC가 실질적으로 운영되고 있는바 투자자의 형태와 관계없이 투자의 실질을 바탕으로 CVC로서 인정하고 보다 강력한 유인을 부여하는 방안 필요
 - 투자자의 형태와 관계없이 일정 요건을 만족 시 CVC로서 인가를 받을 수 있도록 하고, CVC 인가 시 벤처투자에 인센티브 부여
 - 산업부의 중견기업 CVC 지원사업으로 적용 범위를 한정하여, 공정거래법 기준과 별개로 중견기업 CVC 인정 기준을 설정하는 것도 고려 가능
 - (마) 세제혜택 부여하여 기업 벤처링을 통한 오픈이노베이션 촉진
 - 기업의 벤처투자를 통한 오픈이노베이션을 저해하는 법제의 개선을 넘어서, 이를 촉진하고 인센티브를 제공하는 법제도의 진보를 이해야 함
 - 일반법인의 벤처투자 세액공제(조세법 제13조의2) 비율을 현행 5%에서 10%로 확대
 - 기술혁신형 M&A에 대한 세액공제(조세법 제12조의3, 제12조의4)도 현행 10% 수준에서 20% 수준으로 확대
 - 일본의 오픈이노베이션 촉진 세제의 사례처럼 10억 원 이상의 투자에 대해 25% 수준의 소득공제 혜택도 고려 가능

III 결론 및 정책 제언

◆ M&A 시 발생하는 정보비대칭 문제 완화를 위한 Pre-M&A 펀드 도입과 네트워킹 기회 제공

- 한국벤처투자 또는 한국성장금융 내 중견기업 전용 Pre-M&A 펀드에 자금을 공급하는 모펀드(fund of funds)를 조성할 필요가 있음
 - M&A를 목적으로 전략적 투자를 하기 원하는 중견기업 출자자 중심의 Pre-M&A 자펀드를 위한 전용리그를 마련하여 자금을 공급해야 함
 - 실제로 중견기업 실무자는 M&A를 원하지만 바로 실행하기 부담스러울 경우 M&A 펀드에 출자하여 피투자기업을 좀 더 알아보고 향후 M&A 거래를 용이하게 할 수 있는 펀드 규약 등을 활용한다고 함
 - * 자펀드가 투자한 스타트업이 IPO-M&A 등 지분매각 시 LP로 참여한 중견기업에 우선협상권을 부여하여 M&A 선점을 지원
 - * 펀드 청산 시점이 되었을 때 참여한 중견기업 LP 중 피투자기업 풀 안에서 M&A를 성공하면 운용사에 성공보수 부여

III 결론 및 정책 제언

◆ M&A 시 발생하는 정보비대칭 문제 완화를 위한 Pre-M&A 펀드 도입과 네트워킹 기회 제공

- 중견기업연합회를 중심으로 이뤄지는 네트워킹 행사에서 중견기업이 기투자한 기업 중 회수 단계에 있는 스타트업에 대해 IR 행사를 추진할 필요가 있음
- YCN, 라운드테이블 등 민간 주도로 이루어지고 있는 네트워킹 활동에서 경영자들이 벤처투자 또는 M&A에 필요한 사적 정보를 얻는 것과 같이, 이러한 활동을 지원하고 네트워크 밖에 있는 중견기업을 증개해야 함
- 중견기업이 M&A에 대한 정보습득, 전문 인력으로의 연결을 원할 시 이미 설치되어 있는 “중소벤처기업 M&A 지원센터” 및 “경기 공정 M&A 지원센터”와 연결이 가능함
 - 이외에도 서울시에서 추진하는 2024년까지 대·중견기업 200개와 스타트업 2,000개를 연결하는 오픈이노베이션센터 등 지자체 단위의 네트워킹 채널과 업무 협약을 추진하여 네트워킹 기회를 제공해야 함

III 결론 및 정책 제언

◆ 중견기업의 중소벤처기업 M&A 시 중소기업 지위 유예기간 연장 필요

- 대기업의 중소기업 M&A 시 계열편입 유예기간은 7년이며, 현재 입법 예고된 공정거래법 개정안에 따르면 CVC와 벤처지주회사가 투자한 경우 유예기간이 7년에서 10년으로 연장됨
- 중견기업도 같은 기준을 적용하여 M&A 시 중견기업 편입 유예기간을 3년에서 7년으로 연장하고, CVC로 투자 시 10년으로 연장하는 방안 고려할 필요가 있음
- CVC 투자로 형성된 중견기업과 스타트업 간 중장기적 파트너십이 향후 M&A로 연결되는 경우에도 세제혜택이 유지될 수 있도록 함

III 결론 및 정책 제언

◆ 인수금융 지원 목적의 중견기업 주도 모펀드 조성

- 인수금융을 위한 프로젝트 펀드에 출자하는 모펀드(fund of funds)를 중견기업이 중심이 되어 조성하도록 지원하여야 함
 - 둘 이상의 중견기업이 연합하여 인수금융을 위한 프로젝트에 투입되는 펀드에 출자하는 모펀드를 조성하면, 여기에 정부가 일부를 추가 출자하여 재원을 키워주는 주는 방식
 - * 자펀드인 프로젝트 펀드는 대출형 사모펀드(PDF-Private Debt Fund)로도 기획이 가능하며, 외부의 출자를 받아 펀드 규모 확대도 가능
 - 중견기업 간 협력을 유인하여 오픈이노베이션 활동을 촉진해야 함
 - (예시) 중견기업 A와 중견기업 B가 각각 M&A를 기획하고 이를 위한 모펀드 재원으로 80을 조성하면 20은 정부에서 출자하여 프로젝트 펀드 재원을 확대함



〈그림 5〉 중견기업 인수금융 지원 목적의 민간 모펀드 조성 방안 예시

III 결론 및 정책 제언

- ◆ **베스트 프랙티스 발굴 및 적극 홍보로 중견기업의 전반적 인식 개선**
 - 한국의 벤처캐피탈의 역량과 규모가 크게 성장하게 된 계기는 2005년부터 지속한 모태펀드의 꾸준한 뒷받침 아래 크래프톤, 우아한 형제들 등 대형 투자 성공 사례들이 등장하기 시작하였기 때문임
 - 중견기업의 벤처투자 및 M&A도 베스트 프랙티스가 등장하기까지 지속적이고 일관된 정책적 지원이 장기간 이루어져야 하며, 현재에 안주하려는 경향이 강한 중견기업들에게 외부적 혁신을 통한 성장에 대한 적극적인 홍보와 인식 개선 활동을 병행해야 함

III 결론 및 정책 제언

- ◆ **벤처투자시장에 새로운 중견기업이 진입하도록 유인 제공**
 - 중견기업 벤처투자의 중요한 동기 중 하나는 새로운 성장 동력을 탐색하고 발굴하기 위함인데, 2020년 중견기업 실태조사에 따르면 83%의 중견기업이 신사업 추진에 관심이 없다고 답함
 - 특히 창업자 경영자의 경우 90%가 넘는 비율로 벤처투자나 M&A를 통한 외부적 혁신추구 및 성장 전략의 필요성을 느끼지 못한다고 응답함
 - 경영자가 창업자인 경우를 비롯하여, B2G 비즈니스 모델처럼 수익이 안정적일수록 현재에 안주하려는 경향은 강하게 나타났음
 - 사례 분석 결과, 중견기업의 기업 벤처링 담당 실무자들의 공통된 의견은 중견기업 경영자들이 기업 벤처링의 필요성을 느끼지 못한 다기 보다는 그러한 성장 전략에 대한 인식 자체가 부족함을 지적하였음

III 결론 및 정책 제언

- ◆ **벤처투자시장에 새로운 중견기업이 진입하도록 유인 제공**
 - 따라서 창업자가 경영하는 중견기업이나 안정적인 수익 모델에 안주하고 있는 중견기업의 경영자들의 ①인식 전환을 지원하고, ②정보와 네트워크로 연결하고, ③투자활동을 지원하는 유인책이 필요함
 - 중견기업연합회 등 기존 연합체를 기반으로 정기적 교육과 세미나를 진행하며, 중견기업과 스타트업이 성공적으로 동반 혁신성장한 사례를 언론과 행사를 통해 적극 홍보함
 - 인식 전환이 이루어진 후에는 관련 정보가 교류되는 네트워크로의 연결이 이루어져야 함
 - 앞서 언급한 세제혜택과 더불어 중견기업의 스타트업 투자 참여도가 단계별로 심화할 때 마다 보조금 형식의 재정적 지원을 하는 방안도 고려 가능

감사합니다.

smna@kosi.re.kr

주제 발표 4

중견기업에 대한 공공기술 이전

박찬수(과학정책연구원 연구위원)

[중견기업 학회]



공공기술이전 활성화를 통한 중견기업 新성장동력 확보 방안

2023. 6. 22

과학기술정책연구원 박 찬 수

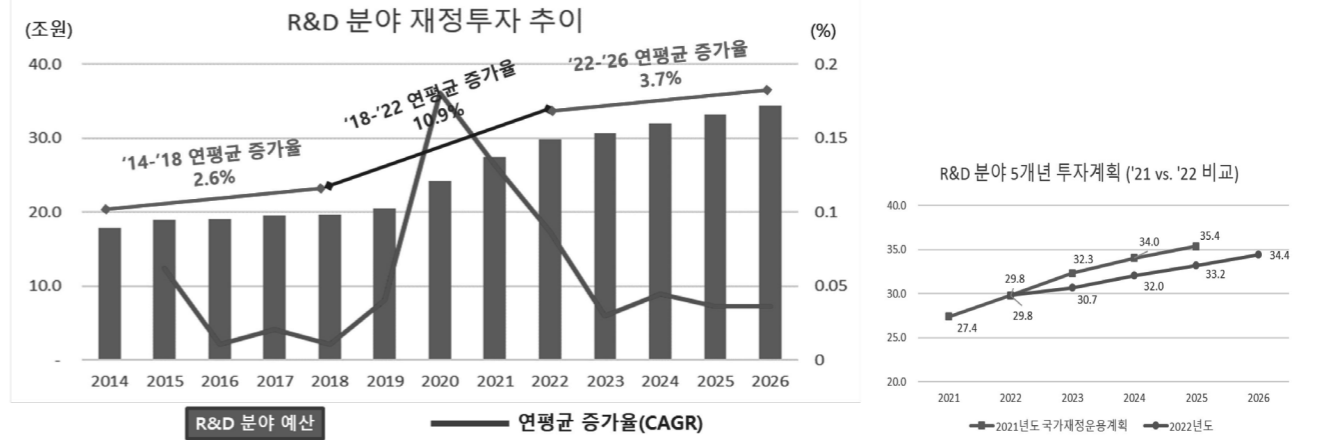
Contents

- I | 논의 배경
- II | 현황
- III | 정책 제언 및 기대효과



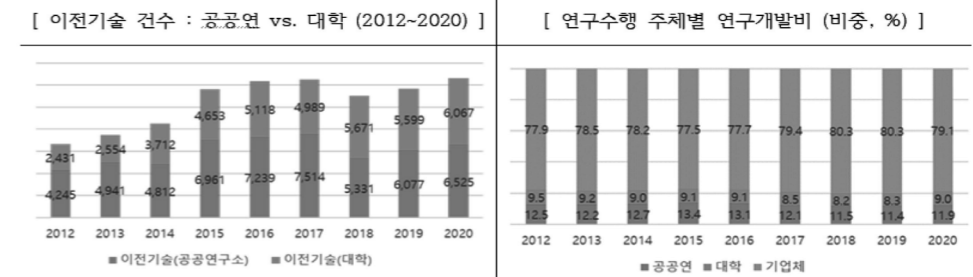
1. 논의배경

- 우리나라 정부 R&D 예산은 '14~'18년까지 연 2.6% 증가로 20조원 수준을 유지했으나, '20년 24.2(전년비 18% ↑), '21년 27.4(전년비 13.2% ↑) 등 빠른 확대 기조 (국가재정운용계획, 2022)
- 중기('22~'26) 예산 전망은 연평균 3.7% 증가 예상 : '23년 30.7조원, '26년 34.4조원 등
 ※ 주요 Milestone : '01년 5조원 및 '08년 10조원, '15년 17.8조원, '19년 20조원, '23년 30조원 돌파 등



1. 논의배경

- 지식을 창출하는 주체로서 공공연구기관(Public Research Institute)의 역할은 한국 혁신 시스템의 중요한 특징이며, 산업계에 대한 지식 확산·이전의 순기능이 점점 강조되는 추세
 - 2000년대 중반 이후 공공연구성과를 활용한 기술사업화 및 창업, 연구산업 활성화 등에 대한 관심이 확대되면서 공공기술의 민간 이전 노력도 빠르게 증가
 - 정부 R&D 중 공공기술 사업화 관련 과제(사업) 비중 : 0.7%('07)→ 5.2%('20) (순수정 외, 2021)
 - "Knowledge flows from universities and GRIs to industry, which have been traditionally limited in Korea, have increased since the turn of the millennium. (OECD, forthcoming)



출처 : 2021 공공연구기관 기술이전·사업화 실태조사 (좌), 2020년도 연구개발 활동조사 (우)

1. 논의배경

- R&D분야 재정지출 확대의 정당성과 사회적 수용성에 대한 문제제기 → 그간 확대되어 온 공공부문의 기술개발 노력을 민간의 성과로 연계시키기 위한 정책 필요성 확대
- 자체 R&D투자가 부족한 중견기업의 미래 먹거리·신규사업 발굴을 위한 공공 원천기술 활용을 확대하는 정책 방향 요구
 - 기술이전·사업화 과정에서 출연연구원의 역할은, 공급자 중심의 역할에서 협력자 관점으로, 인프라 지원 중심에서 기술이전 전담조직 내실화 중심의 정책지원으로 변화 (손수정 외, 2021)
 - 다수 중견기업은 핵심기술 확보를 통한 시장다변화가 시급하나 R&D투자, 기술수준, 연구인력 및 신시장 진출 등의 역량은 미흡하다는 평가 (월드클래스+, R&D에타보고서, 2019)
- 연구기관-기업간 협력 활성화를 통해 지역 발전 등 정책적 목표 달성 가능
 - 독일은 구 동독의 낙후된 경제를 건인하기 위해 연구센터 유치를 우선 추진하였으며, 그 결과 “연구개발 친화적 제도·환경 조성→연구소 유치→기업 유치”의 선순환 달성
 - 프라운호퍼 연구소(반도체) 연구소를 통해 반도체기업인 글로벌 파운드리스를 유치한 독일 드레스덴 지역이 대표적인 사례

3

2. 현황 ① : 2021년 공공연구기관 기술이전·사업화 실태조사

- 공공연구기관의 기술이전율은 최근 5~6년간 약 35~38%를 유지하고 있으며, 특히 최근 3년간은 공공연구소(약 40%)와 대학(약 30%) 모두 일정한 수준
 - 이전기술 건수 중 공공연구에서 대기업으로의 기술이전은 2.3%, 중견기업 1.6%, 중소기업 79.1%로 공공연구의 주요 기술수요자는 중소기업
 - 기술도입자 기술이전 수입, 중소기업으로부터의 수취가 전체의 45.3%로 가장 많고, 다음으로 중견기업(32.0%), 해외기관(16.6%), 대기업(4.6%), 기타기관(1.5%) 순

그림 5 2020년 기술도입자 유형별 기술이전 건수 (단위: 건)

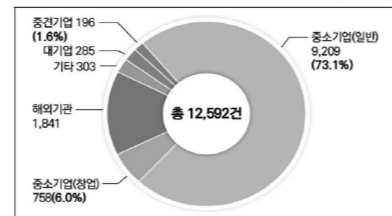
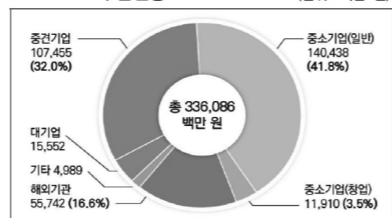


그림 6 2020년 기술도입자 유형별 기술이전 수입현황 (단위: 백만 원)



: 2021 공공연구기관 기술이전·사업화 실태조사, 산업부, 2021

4

2. 현황 ② : 2021년 중견기업 실태조사

- 2021년 중견기업 실태조사 결과, 다수 중견기업은 신산업 진출 및 성장동력 확보를 위한 외부자원의 전략적 활용에 익숙하지 않은 상황인 것으로 응답
 - 중견기업 중 성장역량강화에 필요한 신사업 진출을 추진하고 있는 기업은 23.3%에 불과
 - 가장 필요한 정책으로 자금지원을 원했으나, 2019년 실태조사 대비 자금지원(43%→40.7%) 보다 기술지원(19%→21.1%)의 필요성을 높게 인식
 - 신사업 발굴 등 성장동력 확보를 위한 노력도 주로 자체개발에 의존하고 있으며, 특히, 대학·공공연구기관과의 협업 채널 발굴이 필요한 상황
 - * 중견기업 기술개발 방법 : 자체개발(70.22%), 외부기관 공동개발(15.0%), 외부기관위탁개발(5.4%), 국내기술도입(5.3%), 해외기술도입(4.2%)
 - * 신사업 발굴 방법 : 자체개발(45.2%), 기업간 협업(29.5%), 정부사업 참여(9.1%), 인수합병(7.3%), 공공연구기관과 협업(4.2%), 대학과 협업(0.7%)

5

2. 현황 ③ : 2020 한국기업혁신조사

- 2020년 제조업부문 한국기업혁신조사(STEPI)에 따르면, 혁신 활동 과정에서 효과적인 협력을 확대하기 위한 중견기업군의 추가적인 노력이 요청됨
 - 2017~2019년 기업유형별 R&D 협력 경험 비중은 소기업(14.3%), 중기업(18.1%), 중견기업(21.8%), 대기업(43.2%) 으로 나타남
 - 혁신활동에서 협력 상대의 유용도 조사 결과, 중견기업들은 기업 내부(29.6%)를 가장 유용한 파트너로 인식했으며, 외부에서는 민간기업(28.5%), 민간연구소(19.5%) 순으로 응답
 - * 혁신 파트너로서 공공연구소의 위상은 전체 기업 평균(6.0%) 대비 중견기업(5.2%)이 낮은 것으로 파악

표 1 2017~2019년 혁신 활동에서 가장 유용한 혁신 파트너 : 전체기업 vs 중견기업

(%)	기업 내부	외부 민간기업	외부 공공기업	대학	민간연구소	공공연구소	기타 (무응답 등)
전체 기업 (대·중·중·소 기업)	29.7	21.4	2.0	5.1	27.7	6.0	8.1
중견기업	29.6	28.5	3.6	5.4	19.5	5.2	8.2

출처 : 2020년 제조업 부문 한국기업혁신조사, 과학기술정책연구원, 2020

6

2. 현황 ③ : 2020 한국기업혁신조사

- 2020년 제조업부문 한국기업혁신조사(STEPI)에 따르면, 혁신 활동 과정에서 효과적인 협력을 확대하기 위한 중견기업군의 추가적인 노력이 요청됨
 - 2017~2019년 기업유형별 R&D 협력 경험 비중은 소기업(14.3%), 중기업(18.1%), 중견기업(21.8%), 대기업(43.2%) 으로 나타남
 - 혁신활동에서 협력 상대의 유용도 조사 결과, 중견기업들은 기업 내부(29.6%)를 가장 유용한 파트너로 인식했으며, 외부에서는 민간기업(28.5%), 민간연구소(19.5%) 순으로 응답
 - * 혁신 파트너로서 공공연구소의 위상은 전체 기업 평균(6.0%) 대비 중견기업(5.2%)이 낮은 것으로 파악

표 1 2017~2019년 혁신 활동에서 가장 유용한 혁신 파트너 : 전체기업 vs 중견기업

(%)	기업 내부	외부 민간기업	외부 공공기업	대학	민간연구소	공공연구소	기타 (무응답 등)
전체 기업 (대·중·중·소 기업)	29.7	21.4	2.0	5.1	27.7	6.0	8.1
중견기업	29.6	28.5	3.6	5.4	19.5	5.2	8.2

출처 : 2020년 제조업 부문 한국기업혁신조사, 과학기술정책연구원, 2020

2. 현황 ④ : 공공연구성과 기술이전·사업화 관련 지원사업 2

- 기술수요자의 역할이 증시되는 사업으로, 기업의 개방형 기술혁신을 유인하기 위하여 기술사업화 비용의 일부를 정부가 보조하는 기술 수요기반 확충 지원이 있으나 비R&D 성격의 일반 지원이거나 수요기업의 부족한 기술사업화 역량이 현실적인 제약요인

- (R&D 재발견 프로젝트) 공공 R&D성과를 이전받은 중소·중견기업의 추가 기술개발, 시제품 제작 등 상용화 개발에 소요되는 비용을 지원
- (연구개발특구육성사업) 공공연구기관 보유기술을 이전받은 기업의 신제품·신사업 진출에 필요한 R&D 비용과 연구소기업 설립 및 운영 지원

표 2 주요 기술이전·사업화 관련 지원 사업

소관부처	사업명	특징
교육부	Bridge+	· 산학협력단 및 기술경영 전담조직(TLO, 기술주주회사 등)을 활용한 대학 창의적 자산 상용화 지원 사업
	연구산업 육성 (구 공공연구성과 기술사업화 지원 사업)	· 기초·원천 R&D 성과의 기술이전 및 사업화 촉진
과기부	학연연계 사업화 선도모델 지원	· 학·연 공동의 사업모델 개발, 추가 R&D, 해외 기술이전 등에 소요되는 경비 지원
	실험실 창업지원 중 공공기술기반 시장연계 창업지원	· 대학의 과학기술기반 창업(Lab to Market)을 지원하고, 지역 내 기업과의 교류(기술, 인력 등) 활성화 지원
	강소연구개발특구 육성	· 대학특구 연구기관 보유기술의 확산을 통한 기업 육성을 목적으로 하며, 연구개발특구(6개), 강소특구(12개)로 확대
중기부	중소기업 상용화기술개발	· 소재·부품·장비 분야 중소기업 대상으로, 테크브릿지 플랫폼을 통해 이전 받은 기술의 후속 상용화 R&D 지원
	기술성과활용촉진 사업 중 R&D 재발견 프로젝트	· 국가R&D를 통해 산출된 기술의 이전·사업화 인프라 조성 및 공공 R&D 성과물의 이전·사업화 지원 · 잠재적 시장가치가 있고 응용·개발연구에 해당하는 공공 R&D 성과물의 이전·사업화 지원
산업부	혁신형 중견기업 육성관리 중 중견기업 사업다각화 모색사업	· 혁신역량이 뛰어난 중견기업과 공공연구기관 간 기술협력 연계를 목적으로 공동 R&D 사업 기획 지원

2. 현황 ④ : 공공연구성과 기술이전·사업화 관련 지원사업 3

- 기술력과 연구개발투자가 취약한 중견기업과 공공연구기관 간 기술협력 연계를 목적으로 공동 R&D 사업 기획을 지원하는 “중견기업 사업다각화 모색사업”이 진행 중
 - 중견기업과 공공연구기관 상호 기술수요조사 및 매칭을 통해 기술역량진단, 핵심기술 발굴 및 타당성 검토, 기술혁신전략 수립 등을 내용으로 하는 年 20개 이상 개방형 협력과제 지원
 - * '22년 현재, 10개 공공연구기관이 참여하고 있으며, 20개 이상 기업과 공동 R&D 기획 수행
 - 다만 동 사업의 경우, ① 혁신형 중견기업 육성관리 사업의 세부사업으로 진행되고 있어, 지원 규모나 성과관리 등에 제약이 있으며, ② 기술수요 매칭·공동기획 등 현 사업내용만으로는 실질적 기술개발 협력성고를 도출하기 어렵다는 현실적인 한계가 제기됨
 - * '20~'21년 41개 과제 지원, 과제당 지원금액 700만원 수준.
- 중견기업-공공연구기관간 기술협력 Tech Day 개최, 기술상담 및 기술수요조사, 공동기획 등 지원



| 중견기업 사업다각화 모색사업 참여 공공연구기관 |

3. 정책 제언 및 기대효과

- 정부 R&D 투자의 양적 확대에 걸맞는 전략성 강화와 질적 성과 창출 및 제도개선 노력이 필요한 시점
 - 특히 공공기술의 산업 활용을 높이려는 노력은, 과학기술로 국가·사회의 혁신을 선도하고 국민 삶의 질 향상과 국가경쟁력 강화 달성을 위한 첫걸음
- 공공연구기관 기술력을 활용하여 중견기업의 혁신투자를 확대하고 기업의 신사업 발굴과 국가 미래먹거리·성장동력 창출을 유도할 필요
 - 중견기업은 글로벌 기술경쟁력 확보하거나 신사업발굴을 위한 R&D투자에 소극적이지만, 오랜 사업경험을 바탕으로 주력 분야의 기술흡수 역량을 보유하고 있으며 안정적 내수시장을 바탕으로 우수한 제품화·사업화 역량을 보유하고 있기 때문

3. 정책 제언 및 기대효과

- [정책 제언1] 공공연의 원천기술과 중견기업의 사업화 역량을 연계시킨 공동 R&D사업 신설
 - 수요기술발굴 → 중견기업 공공연매칭 → 사전기획 → R&D사업화 지원으로 이어지는 전주기적 지원으로 정부 R&D 시책의 완성도 제고
 - * 기술수요 매칭·공동기획 수준의 현 중견기업 사업다각화 모색사업에서 실질적인 공동 기술개발(R&D)을 포함하는 방향으로 확대시켜 지원성과의 실효성과 파급력을 높이는 긍정적 효과 기대
 - 상호 기술 수요조사 및 매칭, 공공연(기술공급자)과 중견기업(기술수요자)간 교류·참여 확대 등을 통해 기술 공급자가 아닌 수요자의 니즈를 반영하는 방향으로 기존 사전기획사업(중견기업 사업 다각화 모색사업)을 내실화
 - * 공공연이 전문성을 보유한 기술분야 관련 수요 매칭을 통한 사전 공동기획과제 중 혁신성(도전성)과 시장성이 검증된 결과물에 대해 후속 기술개발을 지원
 - 기존 산-연 공동 기획사업 수행 과정의 정책 수요를 반영한 후속 사업이라는 의의가 있으며, 공공연과 기업간 끊임없는(seamless) 혁신성과 연계라는 측면에서 정부 지원의 정당성도 확보

11

3. 정책 제언 및 기대효과

- [정책 제언2] 중견기업 기술사업화를 위한 추가 지원사업 발굴
 - 중견기업의 사내벤처캐피탈(CVC) 펀드 운영 및 자금 지원 : 스타트업의 인수·합병 지원 및 사내 스타트업 육성 등 지원
 - * 現 모태펀드의 투자분야 선정에 중견기업 사업화 지원 기준 반영
 - 중견 전용 TIPS 프로그램 신설 : 중견기업이 운영사로 참여하는 전용 TIPS 프로그램을 신설하여 중견기업과 스타트업의 협력 모델
 - 중견 전용 Post R&D 프로그램 신설 : 기술개발 이후 사업화(R&D) 및 수출·판로·마케팅(비 R&D) 자금에 대한 연계 시책 개발, 전략적 투자자(SI)로서 중견기업의 기술 라이선스 창출 등 지원

12

3. 정책 제언 및 기대효과

- [기대효과]
 - 중견기업과 공공연간 전략적 기술기획의 상용화 가능성을 준비하는 공동 R&D를 사업화하여 중견기업의 혁신투자를 강화하고 국가 미래먹거리 발굴을 위한 혁신주체간 협업 채널 구축
 - * 혁신주체간 협력을 유도하여 국가혁신생태계의 활성화를 제도적으로 지원하는 윤희유 역할 기대
 - 사업화 성공경험을 보유한 중견기업과 우수기술을 보유한 공공연구기관간 협력으로 국내 우수기술의 신시장 조기 진출 촉진 가능
 - * (공공연) 보유기술의 사업화 가능성 제고 및 상업적 활용 확대, 성과창출을 위한 역량있는 협력채널 확보
 - * (중견기업) 신기술 공급의 파이프라인 확보 및 성공적인 개방형 혁신 파트너 발굴, 공공연과 협력을 통해 기술적 애로사항 해결 및 이종 기술간 융합을 통한 신규사업 발굴, 기업 연구개발투자의 전략성 제고
 - 디지털전환, 탄소 중립, 글로벌 기술패권경쟁과 공급망 우려 등 산업 대전환기를 선도할 수 있는 중견기업의 기술력 확보 및 위상 강화
 - * 공공연과의 공동 R&D 플랫폼 구축으로 기술역량 강화 및 혁신기회 창출 등 중견기업의 혁신역량 강화, 국내 우수 중견기업의 글로벌 시장 선도를 위한 핵심 기술역량 활용 기대

13

End of Document

감사합니다.

문의 : 박 찬 수 pcs1344@stepi.re.kr