

## 한국의 주커버그는 과연 탄생할 것인가?

### - 해외 창업환경과 IT 분야 청년창업가의 기업가정신 -

송정현 창업학 석사  
기업가정신 세계일주 총괄팀장  
[wetproject@naver.com](mailto:wetproject@naver.com)

필자는 청년들의 도전정신과 기업가정신을 활성화시키기 위해 정부와 기관이 아닌 청년들이 청년들의 꿈과 희망을 위해 직접 활동해보자는 취지로 뜻있는 친구들과 함께 '기업가정신 세계일주(<http://www.wet.or.kr>)'라는 프로젝트를 기획 / 진행하고 있다. 2010년 11월 18일 중국 탐방을 시작으로 러시아, 영국, 프랑스, 이탈리아, 독일까지 60여명의 창업가와 창업 및 기업가정신 관련 전문가 10여명을 취재하면서 보고 듣고 느낀 각 국가별 창업환경과 IT 분야 청년 창업가들의 활동사례를 공유하고자 한다.

최근 한국 정부는 청년들의 Entrepreneurship<sup>1)</sup>(창업가정신/기업가정신)을 확산시키기 위해 정책과 예산지원을 더욱 강화하고 있는 추세이다. 올해 3월 10일 청년기업가정신재단이 출범했고, 연세대를 비롯한 15개 창업선도대학에 305억 원의 예산을 투자하는 등 기업가정신에 대한 사회적인 투자가 활발하게 진행되고 있다. 그 덕분인지 최근 GERA<sup>2)</sup>(Global Entrepreneurship Research Association)가 발표한 2010년 GEM<sup>3)</sup>(Global Entrepreneurship Monitor) 연구결과보고서에 따르면, 초기 창업 활동지수(TEA<sup>4)</sup>)가 2009년보다 한 단계 상승하여 혁신지향적 국가 22개국 중에서 7위를 차지했다. 자세히 살펴 보면 정부의 의지와 정책, 그리고 물리적 인프라는 매우 높은 수준으로 파악되었지만, 창업 관련 소프트 인프라(멘토링 시스템, 자금조달 등)는 상대적으로 열악한 것으로 나타났다.

여러 통계적인 자료를 보더라도, 한국은 지금까지 대부분 정부 주도적인 성향이 매우 강한 기업가정신 확산 정책을 펴왔다. 그러나 GDP 2만 불을 넘어 그 이상으로 성장하기

1)Entrepreneurship: 독자들의 이해를 돕기 위해 일반적으로 사용되고 있는 '기업가정신'으로 표기하였으나, 의미상 더욱 정확한 표기는 '창업가정신'임을 밝힘.

2)GERA(Global Entrepreneurship Research Association): GEM 연구를 관리/감독하기 위해 2005년에 설립된 비영리 국제조직.

3)GEM(Global Entrepreneurship Monitor): 1999년 Babson College와 London Business School의 시작으로 59개국이 참여하고 있는 세계 최대 기업가정신 연구 프로젝트(2010년 기준).

4)TEA(Total Entrepreneurial Activity): 국가별로 2천여명 내외의 개개인을 대상으로 실시하는 창업 활동에 대한 설문조사.

위해서는 기업가정신이 사회의 핵심문화로 자리매김해야 한다. 그러기 위해서는 정부뿐만 아니라 산학연, 언론매체 등 사회 모든 구성원들의 인식 개선과 하나된 노력이 필요하다. 그 중에서도 가장 중요한 역할을 해야 할 구성원은 바로 청년들일 것이다. 이들은 우리의 희망이자 미래이기 때문이다. 필자는 이런 이유에서 해외를 탐방하며, 창업과 기업가정신 관련 정보를 수집하고 청년창업가를 만나 살아있는 도전정신의 과정을 가슴에 담고 있다. 지금까지 현장에서 수집한 정보를 간략하게 정리해서 국가별 창업환경과 IT 분야 청년 창업가 1 명을 소개하고자 한다.

## 국가별 해외 창업환경

지금까지 필자가 중국, 러시아, 영국, 프랑스, 이탈리아, 독일 6 개국을 탐방하면서 느낀 해외 창업환경을 5 개의 키워드로 정리하자면, '높은 세금', '작은 정부', '시장경쟁', '신뢰관계', '보이지 않는 벽'이다. IT 분야의 물리적인 인프라는 한국이 가장 앞서 있고, 소프트 인프라는 다른 국가들에 비해 한국이 비슷하거나 조금 뒤쳐져 있다는 인상을 받았다. IT 창업을 위한 환경은 한국이 이들 국가 중에서 가장 앞서 있었다. 다른 국가들에 비해 한국 정부의 창업 활성화 의지와 정책은 월등히 높은 수준으로 독일을 제외한 다른 국가들은 보통 이하의 수준이다. 인력문제는 대부분의 국가들이 마찬가지로 힘든 상황이었으며, 청년실업문제는 모든 국가들이 고민하고 있는 공통된 숙제였다. 젊은 인력들의 사회 진출 시기는 대학 진학률이 가장 높은 한국이 유럽에 비해서 상대적으로 늦었다. 근로자 고용 부담은 유럽이 높은 세금과 보험 등으로 한국보다 상대적으로 높았다. 마지막으로, 영국을 제외한 비 영어권 국가 모두 글로벌화에 가장 큰 걸림돌인 언어와 문화의 제약 문제를 겪고 있었다.

### ○ 중국

중국은 최근 들어 '전민창업(全民創業)'이라는 슬로건을 통해 정부에서 엄청난 규모의 예산지원과 정책들을 매우 빠르게 시행하고 있었으며, 특히 교육분야와 창업보육기관에 전폭적인 투자가 눈에 띄었다. 하지만, 행정부분은 여전히 절차가 까다롭고 복잡하며, 일관성 없는 행정처리가 이루어지고 있었고, 사회주의에 입각한 강한 노동법규 또한 여전히 창업활동을 저해하고 있었다. 그럼에도 불구하고, 중국 정부의 막대한 예산지원과 강한 정책 추진력을 통해 거점 도시부터 매우 빠르게 변화할 것으로 예상된다.

### ○ 러시아

러시아의 중소기업 또는 청년기업에 대한 정부의 정책 지원은 미비한 상태였으나, 최근 들어 푸틴 총리가 중소기업에 대한 중요성을 언급하는 등 이제서야 그 중요성을 강조하고 있는 초기 단계로 판단되며, 향후에는 조금씩 확대될 것으로 예상된다. 40%

정도의 높은 세금, 노동법규와 보험 및 세금으로 인한 높은 고용부담, 장벽이 높은 금융권 대출과 열악한 투자시장으로 인한 자금조달의 어려움, 정부 행정기관의 복잡하고 일관성 없는 행정처리와 부정부패 등 창업활동을 저해하는 많은 요인을 찾을 수 있었다. 그러나, 시장 규모가 매우 큰 반면 아직 미 개척된 시장인 만큼, 향후의 기회는 어느 국가보다 더욱 무궁무진할 것으로 예상된다.

### ○ 영국

영국은 소기업과 사회적기업이 매우 발달되어 있었는데, 이는 철저히 시장경제에 입각하여 형성되었으며, 정부의 예산지원이나 정책은 보통 수준이었다. 그러나, 최근 경제위기로 인해 창업과 기업가정신 관련 기관의 정부 예산지원 금액을 삭감하는 등 긴축정책을 펼치고 있는 것으로 나타났다. 40% 정도의 높은 세금과 높은 고용부담, 사회 전반적인 보수적인 문화는 창업활동의 걸림돌이 되고 있었다. 그러나, 창업 행정절차가 투명하고 간편하며, 적은 자본금으로도 창업을 손 쉽게 할 수 있고, 자금조달 환경에 대한 시장이 상당히 발달되어 있었다. 각종 네트워크, 멘토링 시스템 등 소프트 인프라와 금융제도 등 물리적인 인프라도 잘 발달되어 전반적으로 기업을 운영하기 위한 환경은 매우 좋은 것으로 판단된다.

### ○ 프랑스

프랑스는 창업환경이 열악했으나, 2009 년 초부터 시행된 '개인 기업 설립 간편화' 정책으로 인해, 창업이 증가하는 추세였다. (2008. 12 ~ 2009. 11 기간의 창업기업의 수는 전년 대비 65.3% 증가, 2009 년 한 해 동안 창업한 기업 약 53 만개, 국제경제통계연구소 자료 인용) 프랑스 역시 40~50% 정도의 높은 세금, 근로자를 철저히 보호하는 노동법규와 인건비용의 절반 가량을 각종 보험으로 추가적으로 지출해야 하는 높은 고용부담, 잦은 파업 등은 창업활동의 큰 걸림돌이었다. 특히, 프랑스에서 중요하게 살펴볼 것은 예측하기 힘든 'Ca dépend'<sup>5)</sup> 문화였다. 이는 창업가에게 있어서 사업적으로 위기이자 기회요인으로 작용할 수 있으므로, 여러 상황에 따른 시나리오를 철저히 준비해야 할 것으로 보인다.

### ○ 이탈리아

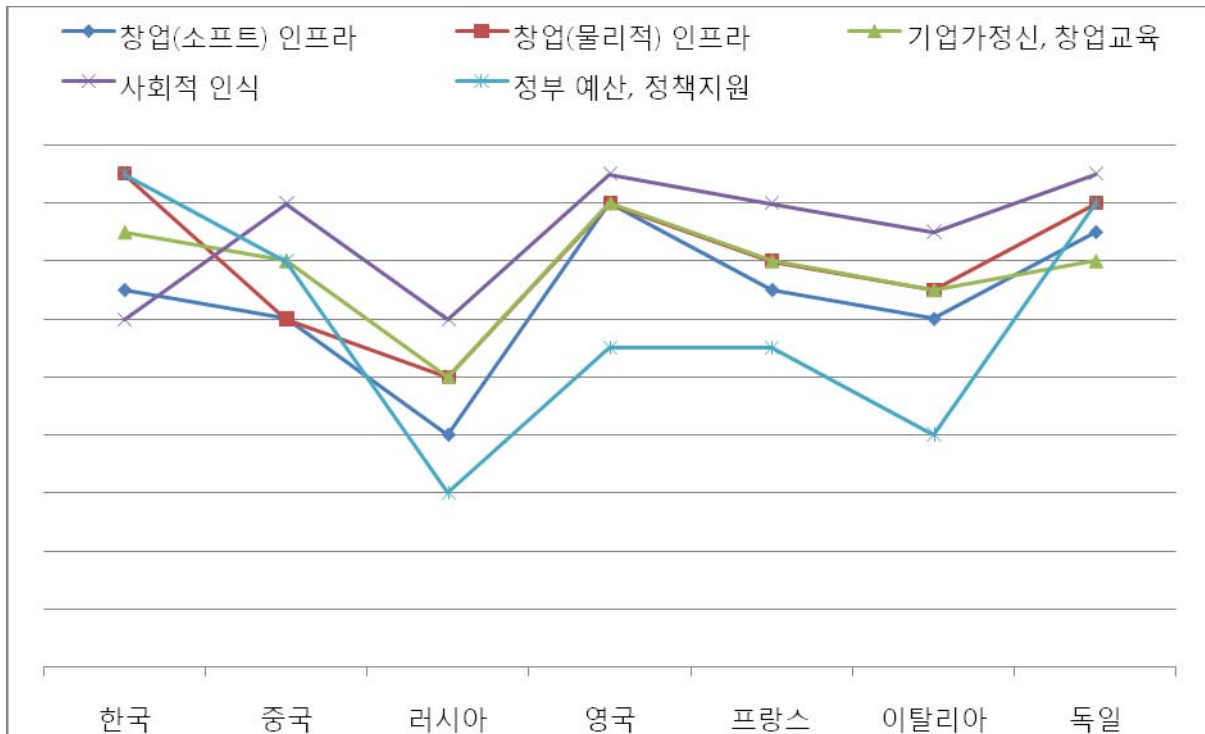
이탈리아는 창업관련 지원예산과 정책이 낮은 수준이었다. 기업환경도 OECD 국가 중에서 중하위 수준이며, 최근 몇 년 사이에 벤처투자라는 개념이 생겼을 정도였다. 일부 소수 엔젤 투자자들과 벤처 투자회사가 활동하고 있으나 자금 조달은 쉽지 않다고 한다.

5)Ca dépend: 상황에 따라 다르다는 것을 의미. 어떤 일을 할 때, 가장 기본적인 원칙을 제외한 대부분의 사항에 대해 담당자의 상황과 기분에 따라 결과가 달라지는 것을 의미함.

이탈리아 역시 40%에 달하는 세금과 노동법규로 인한 경직된 노동법규, 기업지배구조, 느린 행정처리, 복잡한 폐업처리 등 창업 저해요인이 많았다.

○ 독일

독일은 사회 시장적 경제사고를 중심으로 중소기업 정책이 시행되고 있었다. 독일은 한국만큼은 아니지만, 정부가 시장경제 유지를 위해 창업지원을 적극적으로 개입하고 있는 중이었다. 특히, 2005 년 중소기업 이니셔티브(Mittelstand Initiative) 프로그램을 추진하여 창업환경이 많이 개선되었다. 투자에 대한 세금감면 혜택이 20~30%, 가내수공업 및 소규모 서비스업에도 세금공제 폭을 확대하고 있었다. 독일은 전반적으로 기업 경영환경이 다른 유럽국가에 비해서 좋은 편이었다. 지자체마다 조세정책이 다르며, 기업유치를 위해 시장경쟁을 하고 있는 실정이어서 보다 좋은 기업환경 구축이 예상된다. 또한, 창업 시 지원되는 보조금지급 정책이 잘 갖추어져 실질적인 도움이 되고 있었다.



<표. 1<sup>6)</sup>> 국가별 창업환경 상대비교

6) 각 국가별로 창업환경에 대한 내용은 현지 자료수집과 더불어 각 국가별 G20 Young Entrepreneur Alliance 대표부, 창업보육센터 등 현장에서 활동하고 있는 창업관련 전문가들의 의견을 취합한 내용을 이해를 돕기 위해 필자가 상대비교로 정리한 것임을 밝힌다.

## IT 분야 해외 청년창업가의 기업가정신 사례

인터뷰 과정 중 필자 개인적으로 가장 인상 깊었던 창업가 1 명을 간단히 소개하고자 한다. 이탈리아 Manolo Abrignani(Co-founder & Director of Qurami)인데, 자신의 주관에 매우 뚜렷한 창업가이다.

○ 은행이나 우체국에서 번호표를 뽑고 순서를 기다리면서, 지루하다거나 시간이 아깝다고 생각한 적이 있다면 Qurami 하라.

- Manolo Abrignani(Co-founder & Business Development Director, Qurami)

Qurami 는 고객의 시간을 효율적으로 활용할 수 있도록 도와주는 어플리케이션 개발 및 시스템을 개발하는 회사이다. 누구나 기다리는 시간은 어쩔 수 없이 소비해야 하는 지루하고 재미없는 시간이다. 그것은 내 소중한 시간을 빼앗는 불 필요한 시간이었을 것이다. 그러나, Qurami 의 서비스를 이용하면 그 시간을 최대한 효율적으로 사용할 수 있다. 이들이 개발한 어플리케이션을 이용하면 굳이 이용하려던 은행이나 기타 기관을 직접 방문해서 남들보다 빨리 번호표부터 뽑을 필요가 없다. 내가 이용하고자 하는 기관의 대기 순번표 출력장치와 연동시켜 온라인으로 번호표를 받고, 실시간 대기 시간과 인원을 고객에게 알려준다.(참고로 이탈리아 우체국의 대기 시간은 1 시간에서 3 시간 가량 소요 됨)

Qurami 는 Start-up Weekend<sup>7)</sup>라는 창업 관련 행사에서 만난 10 명으로 구성된 회사이다. 이 행사에서 Manolo 는 Roberto(Co-founder & CEO, Qurami)의 사업 아이디어를 처음 듣는 순간 훌륭한 사업기회라는 것을 직관적으로 판단했다. 바로 그와 함께 팀을 꾸려 프로젝트 수주 및 마케팅 총괄 역할을 맡고 있다. 현재 창업한지 5 개월 밖에 되지 않은 이 회사는 Qmatic 이라는 스웨덴회사(대기표 발권기, 전 세계 시장 1 위 업체)와 독점계약을 맺고, 신제품을 공동개발하고 있다. 처음부터 이들은 전략적인 파트너로서 발권기 회사를 지목했고, 그들의 니즈를 정확하게 충족시켜주고 계약을 따냈던 것이다.

그에게 주목할 또 다른 점은 사업 초기 고정비용을 최소화하고 빠른 시일 내에 매출을 창출하는 전략을 시행했다는 점이다. 사업자체가 기술기반의 아이템이라 인건비를 제외하고는 다른 비용은 크게 들지 않는다. 그러나, 10 명으로 구성되어 있기 때문에 고정비를 최소화하기 위해서 3 명을 제외한 나머지는 비상근 직원으로 다른 일을 하면서

7)Start-up Weekend: 개인과 팀이 준비한 사업아이디어를 투표로 선정한 몇 개의 아이디어를 실제로 팀을 만들어서 구현해보는 것을 목표로 한 아이디어 발표를 통해 54 시간에 걸쳐 진행되는 창업 이벤트



<그림.1> Manolo Abrignani 인터뷰 사진

그에게 기업가정신에 대한 질문을 던지자 조금은 부담스러운 표정을 지으며, '기업가정신은 자기 자신을 표현하는 방법' 이라고 정의하면서, 머리와 가슴과 배에서 느끼는 것(인간의 욕구를 의미, 필자 주)을 표현하는 수단과 방법이며, 창업을 통해 자신의 생각을 적극적으로 표현하고 자아를 실현하는 것이라고 설명했다. 그리고 창업가는 다른 이들을 위해 무엇인가를 창조하는 사람이라고 정의했다.

각자 역할을 수행하고 초기 인건비용을 절감하고 있었다. 또한, 핵심 목표에 모든 자원을 집중했다. Manol 는 Qmatic 사와의 계약을 달성하기 위해 끈질긴 접촉을 했고, 나이가 어리다는 핸디캡을 깨며, 신뢰관계를 도출했다는 점은 높이 평가할 만하다.

## 한국 IT 분야 청년창업 활성화를 위한 제언

필자는 Entrepreneurship(창업가정신, 기업가정신)이 단순히 경제활동에만 적용되지 않는다고 생각한다. 그것은 사회 전 분야에 두루 활용될 수 있는 실천 행위이다. 그리고, 창업이라는 것은 여러 사람의 삶에 많은 영향을 미치는 활동이다. 단순하게 창업 통계수치만을 증가시키는 것이 목적이 아닌, 각자의 삶이라는 무대에 주인공이 되게끔 도와주는 사회를 만드는 것이 창업 활성화의 근본적인 방안이다. 이런 사회를 꿈꾸고 실천하는 사람으로서 3 가지 사항을 제언한다.

### ○ 대량생산을 위한 산업화 시대의 교육을 바꾸어야 한다.

아직 한국의 교육정책은 산업화 시대에 걸 맞는 대량생산 방식을 운영하고 있다. 산업화 시대는 20 세기에 이미 끝났지만, 산업화 시대적 사고를 바탕으로 한 교육정책은 아직도 존재하고 있다. 최근 한동안 왜 한국에는 주커버그가 나올 수 없는 것인가? 라는 질문이 잠깐 화두가 된 적이 있다. 필자는 교육 정책이 바뀐다면, 충분히 가능하리라 본다. 다만, 다양성을 가진 인재를 육성시킬 수 있는 교육정책이 당장 시급히 필요하다. 교육으로 인한 사회의 영향력이 미치는 시기가 20~30 년은 족히 걸리기 때문이다. 만약, 공교육이 바뀌지 않는다면 사회의 다양한 구성원들이 직접 시장에 참여하여, 후진양성에 대한 다양한 관심과 자발적 실천이 필요할 것으로 보인다. 현재 30 만 소프트웨어 전문인력



양성을 위해 많은 노력을 하고 있는 비트컴퓨터 조현정 회장의 활동이 좋은 사례라고 할 수 있다.

○ **창업가와 창업팀의 글로벌 시장 진출을 위한 역량과 인적 네트워크가 필요하다.**

우선 가장 기본적인 것이 언어제약을 극복하는 문제다. 그리고, 진출시장의 문화를 이해하고, 제품과 서비스, 마케팅/영업에 활용할 수 있는 역량이 필요하다. 진출하고자 하는 시장에서 내 사업을 도와줄 신뢰할 수 있고 영향력 있는 인맥 관계를 구축해야 한다. 해외 취재에서 느낀 가장 큰 것 중의 하나가 바로 '관계'이다. 신뢰를 바탕으로 한 관계의 문화로 사업이 이루어진다. 관계가 없으면 사업도 하기가 힘들다는 것이다. 그 대표적인 사례로 중국의 '관시' 문화가 있지만, 러시아는 중국보다 더 관계를 중요하게 생각한다는 인상을 받았다. 관계가 없으면 배척으로 느껴질 만큼 진입장벽이 높은 국가가 바로 러시아다. 다른 국가들 역시 관계를 매우 중요하게 생각하고 사업을 하기 때문에 해외에 신뢰할 만한 일맥을 쌓아 놓는 것이 매우 중요하다.

○ **생존 경쟁력을 키우는 것이 우선이다.**

창업 초기 정부지원을 받는 것은 좋으나, 그것에 의존하면 오히려 기업의 생존 경쟁력이 약화될 수 있다. 철저히 시장중심에서 생각하고 시장에서 살아남아야 한다. 해외에서 다양한 창업가들을 취재하면서 느낀 것은 작은 정부역할이 시장에서 실패한 사업들을 빠르게 퇴출시켜 주는 자정 역할을 해주어 오히려 창업자에게도 시간과 실패비용을 줄여줄 수 있었다는 점이다. 무조건 시장에서 경쟁을 통해 생존하는 수 밖에 없으니 자연스럽게 시장 중심적 사고와 실천이 가능하고 그로 인해 창업기업은 탄탄한 생존 DNA 를 구축할 수 있었다. 기업에 대한 직접적이고 실질적인 지원도 중요하지만, 단기적 성과를 내기 위한 정책과 예산 지원보다는 창업 토양마련을 위해 장기적인 관점에서 시장이 할 수 없는 부분을 정부가 꾸준히 지원해야 한다.

IT 분야 청년창업을 활성화시키기 위해서는 IT 분야 뿐만 아니라, 사회 전반적인 모든 분야에서의 Entrepreneurship 확산이 필요하다. 이를 위해 창업가 스스로 제한된 자원과 불확실한 외부환경을 극복하며 자신의 역할과 책임을 다해야 한다. 그리고, 이들이 보다 큰 사회적 역할과 책임을 다할 수 있도록 다른 구성원들도 이에 대한 적극적인 지지와 참여를 통해, 창업가적인 문화와 사회를 함께 만들어 나가야 할 것이다. 이런 문화가 쌓인다면 조만간 한국에서도 주커버그 같은 걸출한 인물이 탄생하지 않을까?