
지식서비스 중소기업 육성방안

2012. 12.



목 차

I. 서론	1
1. 연구 배경 및 목적	1
2. 연구 범위 및 구성	4
II. 지식서비스 산업 현황 및 특성	7
1. 지식서비스 산업의 의의	7
1) 지식서비스 산업의 중요성	7
2) 지식서비스 산업의 정의	8
2. 지식서비스 산업의 현황 및 특성	9
1) 지식서비스 산업의 일반 현황	9
2) 지식서비스 중소기업 업종별 현황	10
III. 지식서비스 중소기업의 동학(Dynamics)	32
1. 지식서비스 중소기업의 창업과 성장	32
1) 지식서비스 중소기업의 창업 유형별 분석	32
2) 지식서비스 중소기업의 성장결정요인분석	32
2. 지식서비스 중소기업 실태조사	32
1) 지식서비스 중소기업 심층 분석	32
2) 지식서비스 중소기업 설문조사 분석	37
IV. 지식서비스 중소기업 규제 현황 및 개선방안	180
1. 지식서비스 중소기업 규제·애로 및 개선방안	180
2. 결론 및 시사점	188
V. 결론 : 지식서비스 중소기업 육성방안	197
1. 지식서비스 중소기업 정책방향	197
2. 정책과제	201
3. 세부추진과제	208

〈표 차례〉

【표 1】 지식서비스 중소기업 정책목표의 이원화	3
【표 2】 정책 대상 중소지식서비스업	6
【표 3】 한·미 지식서비스 업체의 규모 비교	11
【표 4】 통계 분석 항목 및 통계 출처	14
【표 5】 2010년 서비스업 업종별 사업체수, 종사자수, 매출액	15
【표 6】 2010년 연구 대상 업종별 사업체수, 종사자수, 매출액	16
【표 7】 2010년 서비스업, 제조업 마진율	16
【표 8】 2010년 연구 대상 업종별 영업이익율, 1인당 영업이익	17
【표 9】 2010년 연구 대상 업종별 종사자 규모	18
【표 10】 2010년 연구 대상 업종별 매출액 규모	18
【표 11】 2005년~2011년 연구 대상 업종별 생산지수 연평균 증가율, 연간 변동성	19
【표 12】 2004년~2009년 연구 대상 업종별 연평균 신규사업체수, 휴·폐업사업체수	20
【표 13】 2005년~2009년 연구 대상 업종별 연차별 생존율	23
【표 14】 2007년~2009년 연구 대상 업종별 사업체수, 매출액 연간 증가율 25	
【표 15】 2010년 연구 대상 업종별 개인사업체수	27
【표 16】 2007년~2010년 연구 대상 업종별 개인사업체수, 회사법인수	28
【표 17】 2010년 연구 대상 업종별 개인사업체, 회사법인 영업이익, 1인당 영업이익	29
【표 18】 2010년 연구 대상 업종별 취업유발계수, 고용유발계수	30
【표 19】 2010년 연구 대상 업종별 자영업자수, 무급가족종사자수	31
【표 20】 표준산업분류에 의한 조사대상업종	39
【표 21】 업종 분야 구분	40
【표 22】 응답자 특성	40
【표 23】 응답 업체 경영조직형태	41
【표 24】 응답 업체 대표자 성별	42
【표 25】 응답 업체 대표자 연령	43

【표 26】	응답 업체 종업원 규모	44
【표 27】	응답 업체 소재지	46
【표 28】	응답 업체 설립년도	47
【표 29】	응답 업체 기업유형	48
【표 30】	응답 업체 기업 성장 단계	49
【표 31】	응답 업체 CEO 이전 경력	50
【표 32】	판매시 제품 완성도	52
【표 33】	2009년 매출액	53
【표 34】	2010년 매출액	54
【표 35】	2011년 매출액	56
【표 36】	2011년 기준 내수/수출 비중	57
【표 37】	2012년 예상매출액	58
【표 38】	2013년 신입사원 채용예정 인원수	59
【표 39】	응답 업체 업종	60
【표 40】	올 상반기 체감 경기	61
【표 41】	2011년 대비 경영상황	62
【표 42】	향후 경영상황 전망	63
【표 43】	기업 경영시 어려운 분야 - 1순위	65
【표 44】	기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위	66
【표 45】	기업 경영시 어려운 분야 - 3순위	67
【표 46】	기업 경영시 어려운 분야 - 1+2+3순위	69
【표 47】	자금조달상황	70
【표 48】	자금 조달이 어려운 이유	71
【표 49】	경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위	71
【표 50】	경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위	73
【표 51】	경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위	74
【표 52】	경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위	75
【표 53】	자금조달 원천	76
【표 54】	금융권 자금 대출 경험	77
【표 55】	제조업 대비 금융권 자금 대출 용이성	78

【표 56】	제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유	79
【표 57】	자금조달상황	79
【표 58】	인력현황	81
【표 59】	부족인원 직종 (복수응답)	82
【표 60】	부족 이유 : 연구직 - 1순위	83
【표 61】	부족 이유 : 연구직 - 2순위	84
【표 62】	부족 이유 : 연구직 - 1+2순위	85
【표 63】	부족 이유 : 기술직 - 1순위	86
【표 64】	부족 이유 : 기술직 - 2순위	87
【표 65】	부족 이유 : 기술직 - 1+2순위	88
【표 66】	부족 이유 : 기능직 - 1순위	89
【표 67】	부족 이유 : 기능직 - 2순위	90
【표 68】	부족 이유 : 기능직 - 1+2순위	91
【표 69】	부족 이유 : 단순노무직 - 1순위	91
【표 70】	부족 이유 : 단순노무직 - 2순위	92
【표 71】	부족 이유 : 단순노무직 - 1+2순위	93
【표 72】	부족 이유 : 일반사무직 - 1순위	94
【표 73】	부족 이유 : 일반사무직 - 2순위	95
【표 74】	부족 이유 : 일반사무직 - 1+2순위	95
【표 75】	인력 채용 용이성	96
【표 76】	인력 채용시 어려운 이유	98
【표 77】	주 인력 채용방법	98
【표 78】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 일에 대한 열정	99
【표 79】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 전문지식 및 전공분야	100
【표 80】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 전문지식 및 전공분야	101
【표 81】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 어학(외국어 능력)	102
【표 82】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 자격증(기술자격증)	104
【표 83】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 수상경력(공모전 등)	104
【표 84】	신규 인력 채용시 중요 요인 - 인성(기본소양)	106
【표 85】	신규 인력 채용시 중요 요인 (5점 평균)	106

【표 86】 신규 인력 채용시 중요 요인 (100점 평균)	107
【표 87】 신규 인력 채용시 중요 요인 (TOP2)	108
【표 88】 거래처 기업 유형 - 1순위	109
【표 89】 거래처 기업 유형 - 2순위	110
【표 90】 거래처 기업 유형 - 1+2순위	111
【표 91】 대기업 거래 경험	112
【표 92】 대기업 거래시 불공정거래 피해 경험 여부	113
【표 93】 대기업 거래시 피해 내용	114
【표 94】 해외진출시 주 방식 - 1순위	115
【표 95】 해외진출시 주 방식 - 2순위	116
【표 96】 해외진출시 주 방식 - 1+2순위	117
【표 97】 수출, 해외진출시 어려운 이유	118
【표 98】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험	119
【표 99】 정부 지원 분야 (복수응답)	120
【표 100】 정부 지원 내용 (복수응답)	121
【표 101】 지원 부처 (복수응답)	122
【표 102】 자금지원 - 지원 부처 (복수응답)	124
【표 103】 인력교육 - 지원 부처 (복수응답)	125
【표 104】 해외수출지원 - 지원 부처 (복수응답)	126
【표 105】 인력 채용 - 지원 부처 (복수응답)	126
【표 106】 (시)제품 제작(비)지원 - 지원 부처 (복수응답)	127
【표 107】 기술개발지원R&D - 지원 부처 (복수응답)	128
【표 108】 지원 만족도 (5점 평균)	129
【표 109】 지원 만족도 (100점 평균)	130
【표 110】 이용 경험이 없는 이유	131
【표 111】 정부지원정책에 대한 관심 여부	132
【표 112】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위	133
【표 113】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위	135
【표 114】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 3순위	136
【표 115】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위	137

【표 116】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문	138
【표 117】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 규제완화 및 제도개선 부문	139
【표 118】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 자금 부문	140
【표 119】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - R&D 부문	141
【표 120】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 판로 부문	142
【표 121】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (5점 평균)	143
【표 122】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (100점 평균)	144
【표 123】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (TOP2)	145
【표 124】	지식센터 구축시 입주 의향	146
【표 125】	경영 애로사항, 정부지원정책관련 건의사항 (복수응답)	148
【표 126】	참여 협회 및 조합 명단	150
【표 127】	지식서비스 산업 애로사항 및 문제점 종합	192
【표 128】	의약품 제조관리 책임자 요건 완화	194
【표 129】	바이오 화학제품 인증제도 도입(법안마련/제도개선)	195
【표 130】	정책목표 및 정책의 패러다임 변화	197
【표 131】	핵심전략과 추진정책과제를 통한 비전 창출	201
【표 132】	지역경제발전 전략과 과제	203
【표 133】	지식서비스 유형에 따른 지원방향	207
【표 134】	제조업과 서비스업에 대한 정부 지원의 차별 사항	216
【표 135】	각국별 자금지원 정책 요약	223
【표 136】	각국별 공정거래 지원 정책 요약	224
【표 137】	각국별 R&D 지원	225
【표 138】	각국별 M&A 지원정책 요약	226

<그림 차례>

【그림 1】 Smile Curve	2
【그림 2】 지식서비스 중소기업 선순환 생태계조성	5
【그림 3】 Smile Curve	7
【그림 4】 지식서비스업 vs. 기반서비스업	9
【그림 5】 연구 대상 업종별 진입퇴출군 구분	21
【그림 6】 연구 대상 업종별 신규사업체수, 휴·폐업사업체수 비중 구분	22
【그림 7】 연구 대상 업종별 신규사업체 생존율	24
【그림 8】 연구 대상 업종별 경쟁강도 구분	26
【그림 9】 종합 SWOT 분석	37
【그림 10】 응답 업체 경영조직형태	42
【그림 11】 응답 업체 대표자 성별	42
【그림 12】 응답 업체 대표자 연령	43
【그림 13】 업종별 대표자 연령	44
【그림 14】 응답 업체 종업원 규모	45
【그림 15】 종업원 규모(연구개발 업종)	45
【그림 16】 응답 업체 소재지	46
【그림 17】 응답 업체 설립년도	47
【그림 18】 설립년도(연구개발 업종)	48
【그림 19】 응답 업체 기업유형	49
【그림 20】 응답 업체 기업 성장 단계	49
【그림 21】 기업 성장 단계(연구개발 업종)	50
【그림 22】 응답 업체 CEO 이전 경력	51
【그림 23】 CEO 이전 경력(소프트웨어 업종)	51
【그림 24】 판매시 제품 완성도	52
【그림 25】 2009-2012년 매출액	53
【그림 26】 2009년 매출액	54
【그림 27】 2009년 매출액(연구개발 업종)	54
【그림 28】 2010년 매출액	55

【그림 29】 2010년 매출액(연구개발 업종)	55
【그림 30】 2011년 매출액	56
【그림 31】 2011년 매출액(연구개발 업종)	57
【그림 32】 2011년 내수/수출비중	57
【그림 33】 2012년 예상 매출액	58
【그림 34】 2012년 예상 매출액(연구개발 업종)	59
【그림 35】 2013년 신입사원 채용예정 인원수	60
【그림 36】 응답 업체 업종	61
【그림 37】 올 상반기 체감 경기	62
【그림 38】 올 상반기 체감 경기(연구개발 업종)	62
【그림 39】 2011년 대비 경영상황	63
【그림 40】 011년 대비 경영상황(연구개발 업종)	63
【그림 41】 향후 경영상황 전망	64
【그림 42】 향후 경영상황 전망(연구개발 업종)	64
【그림 43】 기업 경영시 어려운 분야 - 1순위	65
【그림 44】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위	66
【그림 45】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위(소프트웨어 및 교육/사업자 원서비스 업종)	67
【그림 46】 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위	68
【그림 47】 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위	68
【그림 48】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2+3순위	69
【그림 49】 자금조달상황	70
【그림 50】 자금 조달이 어려운 이유	71
【그림 51】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위	72
【그림 52】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위(연구개발 업종)	72
【그림 53】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위	73
【그림 54】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위(소프트웨어 업종)	74
【그림 55】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위	75
【그림 56】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위	75
【그림 57】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위	76

【그림 58】 자금조달 원천	77
【그림 59】 금융권 자금 대출 경험	78
【그림 60】 제조업 대비 금융권 자금 대출 용이성	78
【그림 61】 제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유	79
【그림 62】 자금조달상황	80
【그림 63】 자금조달상황(연구개발 업종)	80
【그림 64】 인력현황	81
【그림 65】 인력현황	82
【그림 66】 부족인원 직종 (복수응답)	83
【그림 67】 부족인원 직종 (교육/사업지원 서비스 업종, 복수응답)	83
【그림 68】 부족 이유 : 연구직 - 1순위	84
【그림 69】 부족 이유 : 연구직 - 2순위	85
【그림 70】 부족 이유 : 연구직 - 1+2순위	86
【그림 71】 부족 이유 : 기술직 - 1순위	87
【그림 72】 부족 이유 : 기술직 - 2순위	88
【그림 73】 부족 이유 : 기술직 - 1+2순위	89
【그림 74】 부족 이유 : 기능직 - 1순위	89
【그림 75】 부족 이유 : 기능직 - 2순위	90
【그림 76】 부족 이유 : 기능직 - 1+2순위	91
【그림 77】 부족 이유 : 단순노무직 - 1순위	92
【그림 78】 부족 이유 : 단순노무직 - 2순위	93
【그림 79】 부족 이유 : 단순노무직 - 1+2순위	93
【그림 80】 부족 이유 : 일반사무직 - 1순위	94
【그림 81】 부족 이유 : 일반사무직 - 2순위	95
【그림 82】 부족 이유 : 일반사무직 - 1+2순위	96
【그림 83】 인력 채용 용이성	97
【그림 84】 업종별 인력 채용 용이성	97
【그림 85】 인력 채용시 어려운 이유	98
【그림 86】 주 인력 채용방법	99
【그림 87】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 일에 대한 열정	100

【그림 88】 신규 인력 채용시 중요 요인	101
【그림 89】 신규 인력 채용시 중요 요인	102
【그림 90】 업종별 신규 인력 채용시 중요 요인 - 학력(최종학별 및 성적)	102
【그림 91】 신규 인력 채용시 중요 요인	103
【그림 92】 신규 인력 채용시 중요 요인	103
【그림 93】 신규 인력 채용시 중요 요인	104
【그림 94】 신규 인력 채용시 중요 요인	105
【그림 95】 업종별 신규 인력 채용시 중요 요인 - 수상경력(공모전 등) ...	105
【그림 96】 신규 인력 채용시 중요 요인	106
【그림 97】 신규 인력 채용시 중요 요인 (5점 평균)	107
【그림 98】 신규 인력 채용시 중요 요인 (100점 평균)	108
【그림 99】 신규 인력 채용시 중요 요인 (TOP2)	108
【그림 100】 거래처 기업 유형 - 1순위	109
【그림 101】 거래처 기업 유형 - 2순위	110
【그림 102】 거래처 기업 유형 - 1+2순위	111
【그림 103】 거래처 기업 유형 - 1+2순위(정보통신 업종)	112
【그림 104】 대기업 거래 경험	112
【그림 105】 업종별 대기업 거래 경험	113
【그림 106】 대기업 거래시 불공정거래 피해 경험 여부	114
【그림 107】 대기업 거래시 피해 내용	115
【그림 108】 해외진출시 주 방식 - 1순위	116
【그림 109】 해외진출시 주 방식 - 2순위	117
【그림 110】 해외진출시 주 방식 - 1+2순위	118
【그림 111】 수출, 해외진출시 어려운 이유	119
【그림 112】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험	120
【그림 113】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험	120
【그림 114】 정부 지원 분야 (복수응답)	121
【그림 115】 정부 지원 내용 (복수응답)	122
【그림 116】 지원 부처 (복수응답)	124

【그림 117】	자금지원 - 지원 부처 (복수응답)	125
【그림 118】	인력교육 - 지원 부처 (복수응답)	126
【그림 119】	인력 채용 - 지원 부처 (복수응답)	127
【그림 120】	(시)제품 제작(비)지원 - 지원 부처 (복수응답)	128
【그림 121】	기술개발지원R&D - 지원 부처 (복수응답)	129
【그림 122】	지원 만족도 (5점 평균)	130
【그림 123】	지원 만족도 (100점 평균)	131
【그림 124】	이용 경험이 없는 이유	132
【그림 125】	정부지원정책에 대한 관심 여부	133
【그림 126】	업종별 정부지원정책에 대한 관심 여부	133
【그림 127】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위	134
【그림 128】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위(교육/사업지원서비스 업종)	134
【그림 129】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위	135
【그림 130】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위	136
【그림 131】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 3순위	137
【그림 132】	가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위	138
【그림 133】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문	138
【그림 134】	업종별 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문	139
【그림 135】	향후 정부 지원에 대한 필요성	140
【그림 136】	향후 정부 지원에 대한 필요성	140
【그림 137】	향후 정부 지원에 대한 필요성	141
【그림 138】	업종별 향후 정부 지원에 대한 필요성 - R&D 부문	142
【그림 139】	향후 정부 지원에 대한 필요성 - 판로 부문	142
【그림 140】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (5점 평균)	143
【그림 141】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원 서비스업종, 5점 평균)	144
【그림 142】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (100점 평균)	145
【그림 143】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원서비스 업종, 100점 평균)	145

【그림 144】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (TOP2)	146
【그림 145】	향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원 서비스업종, TOP2)	146
【그림 146】	지식센터 구축시 입주 의향	147
【그림 147】	업종별 지식센터 구축시 입주 의향	147
【그림 148】	적응력(adaptability)	199
【그림 149】	인프라·네트워크의 구축	204
【그림 150】	E.G 프로그램 실행 프로세스	205



I.

서론

1. 연구배경 및 목적

(1) 연구배경

□ 지식서비스 산업은 창의(creativity)가 중요시 되는 경제 환경에서 향후 그 역할이 더욱 주목되는 산업

- 최근의 지식·정보, 융합과 협력 등이 핵심 경쟁요소로 부각되는 새로운 경제 패러다임의 가속화로 혁신성과 신속성을 갖춘 지식서비스 중소기업의 역할이 더욱 증대되고 있는 상황

□ 고용창출 및 고부가가치 산업으로 향후 경제성장의 핵심 분야로 주목받고 있으며, 향후 성장이 더욱 기대되는 산업임.

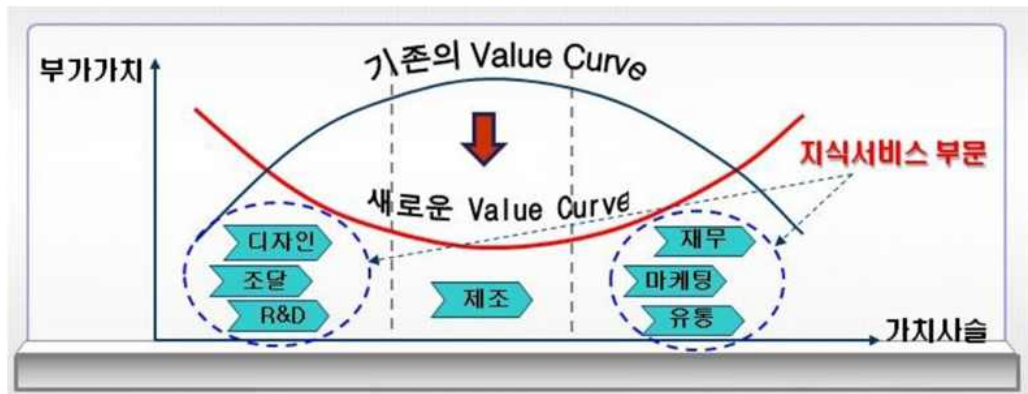
- 제조업 대비 서비스업의 고용창출은 약 2배정도 높음.
- OECD 실증분석에 의하면, 지식서비스산업의 부가가치율은 제조업의 2배에 이르고, 지식서비스 투입을 1% 늘리면 부가가치가 평균 2.6~4.2% 상승
 - 타 산업에 투입되어 부가가치를 창출하는 업종으로 일반 서비스산업과는 달리 산업과급효과가 높은 업종

□ 서비스업의 중요성이 더욱 부각되면서 주요 선진국들은 서비스업에서 새로운 성장동력을 찾고 있음

- 최근 발표된 선진국의 중점 신성장동력 현황에 다수의 서비스업이 포함
 - ▶ 일본 : 의료, 간호케어 및 보육, 관광특구, 의료관광, 음식, 패션, 콘텐츠
 - ▶ 영국 : 글로벌 의료, 고등교육, 법률컨설팅 등 전문지식

□ 지식서비스업은 자체의 높은 성장가능성과 제조업 등 여타 산업의 생산성 향상에 기여함으로써 경제성장을 촉진하고 높은 고용수준 유지가 가능

- 제조업의 성장·고용 한계를 보완하고 우리 경제가 한 단계 도약하려면 서비스업의 육성이 불가피
- 또한, 제조·생산에서 유발되는 부가가치보다 R&D, 디자인, 마케팅 등 서비스 부문에서 유발되는 부가가치가 더 커지고 있음.



【그림 1】 Smile Curve

* 자료 : Stan Shih, 2000, Growing Global

■ 이에, 신성장동력 분야인 지식서비스 중소기업 육성을 위하여 효율적 정책 방향 및 대안 필요

- 성장동력산업으로서 지식서비스의 중요성이 부각되고 있음에도 불구하고, 정책수립에 참조할 수 있는 지식서비스 중소기업에 관한 경영특성과 경영실태, 정부지원제도 등에 관한 최근 현황파악 자료가 부족

(2) 연구목적

■ 지식서비스 분야의 창업, 창업이후의 성장 및 성장 여건마련 등을 위한 새로운 지식서비스 중소기업 육성 정책을 발굴할 필요성

- 지식서비스 중소기업에 대한 현황을 파악하고, 현실적인 문제 해결을 통한 해당산업의 발전 전략 모색
- 가능성이 높은 유망 지식서비스 업종의 발굴 및 육성방안 마련

■ 본 연구의 일차적인 목표는 지식서비스 중소기업 육성 방안에 대한 종합적인 분석에 두고자 함.



- (산업 접근) 지식서비스 산업 관련한 국내·해외 현황
 - 국가별 지식서비스 분야 개념 정의 및 업종 범위
 - 산업 규모 및 현황
 - 정책 현황
- (지식서비스 중소기업 접근) 지식서비스 중소기업 창업·경영현황
 - 업종 분야에 따른 현황(업종분포, 유망 업종분야 등)
 - 지식서비스 중소기업 창업 여건 및 환경트렌드
 - 경영 애로 및 규제 개혁 내용 등
 - 부처별 지원정책 종합 분석
 - 지식서비스 중소기업 육성을 위한 정책방향 및 추진과제 발굴

□ 연구의 이차적 목표는 지식서비스 분야 기존 시책의 진단과 시사점 도출에 있음.

- 창업 및 저변확대에 비해 창업이후 기업을 유지하는 것과 소기업·중기업으로 성장하는 데에는 정책적 관심이 부족
 - 특히, 소규모 지식서비스창업은 대부분 무경험자들이 창의적 아이디어를 바탕으로 창업을 하는 경우가 많으므로 경영 안정화(혹은 매출발생 시기)에 이르기까지 시간을 두고 정책적 관심과 지원이 요구됨.
 - 따라서, 정책목표의 이원화할 필요성

▶ 창업지원 → 창업이후 기업 유지 → 성장지원

【표 1】 지식서비스 중소기업 정책목표의 이원화

지식서비스 중소기업 육성 정책목표의 이원화				
창업 지원	경력창업	기업형	경력형창업 : 고용성장 목표	-창업저변확대
		수익창출형	경력형창업 : 아이디어 벤처형 창업	
성장 지원	규모유지	기업형	신규창업 : 소규모창업, 성장 목표	-창업여건조성
		수익창출형	신규창업 : 아이디어 벤처형 창업	
성장 지원	규모성장	질적성장	고용유지 : 경영안정 목표	-규모별지원 -성장단계별지원
		질적성장	고용확대 : 시장확대(해외진출 등), 매출성장, 소기업→중기업으로 성장	
		양적성장	고용확대 : M&A, 기업확장으로 인한 인력채용 확대	

- 기존의 관련시책의 갭(gap), 문제점, 개선방안 등 시사점을 도출하여 대안 제시를 위한 토대 마련

- 이상의 결과를 바탕으로 지식서비스 중소기업 부문의 안정된 창업과 성장을 위한 정책개발 및 개선방안을 제시하는 것이 본 연구의 최종 목표임.
 - 정부의 현행 1인창조기업 및 지식서비스 중소기업 지원시책의 보완 및 개선 방안, 새로운 시책 또는 제도의 도입을 모색하고자 함.
 - 업종별, 유형별, 성장단계, 경영목표, 지역의 특성 등을 고려한 정책이 개발되어야적 지원이 이루어져야 지원 효과의 최대화가 가능하다는 인식에 바탕을 둠.
 - 중앙정부와 지자체의 협력과 역할 분담으로 지원의 효율성을 제고할 수 있다는 접근을 병행
 - 또한, 정부의 지원이 실질적인 효과를 거두기 위해서는 중소기업이 자체적인 노력과 역량의 배양이 더욱 중요하다는 전제

2. 연구범위 및 구성

- 지식서비스 중소기업의 저변확대와 경쟁력 강화가 육성정책의 목표
 - 지식서비스 분야
 - 기존 업종분야의 강화
 - 신규 유망업종의 발굴
 - 관련 산업분야 간 선순환생태계 조성
 - 타 산업의 생산성 향상
 - 새로운 사업분야 및 2차수요 창출
 - 인프라 구축(물적/인적 인프라, 법/제도 등)



【그림 2】 지식서비스 중소기업 선순환 생태계조성

□ 지식서비스 중소기업 육성 정책 도출을 위한 연구범위

- 지식서비스 중소기업 당면과제 및 시사점 도출
- 지식서비스 중소기업 관련 시책 현황과약 및 개선점
 - 국내 정책 및 해외 유사지원 정책

□ 본 연구에서 지식서비스 중소기업 정책대상

- 지식서비스산업은 연구개발(R&D), 정보통신기술(ICT), 고급인력 투입·활용도가 상대적으로 높은 산업으로 구체적으로는 통신, 금융·보험, 사업서비스(법률·회계, 컨설팅, 디자인, R&D 등), 교육, 의료, 문화산업 등이 포함(OECD 정의)
- OECD의 정의에 근거하여 한국표준산업분류상의 대분류를 근거하여 다음과 같이 정책대상 업종을 선정
 - 경제·사회적 흐름에 따라 수요가 증가할 것으로 예상되고, IT를 활용하여 향후 발전가능성이 높은 업종을 우선 정책대상으로 선정

【표 2】 정책 대상 중소지식서비스업

대분류	대상업종	
G. 도매 및 소매업(45~47)	전자상거래업(47911)	
J. 출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업 (58~63)	소프트웨어 개발 및 공급업(582)	
	영화, 비디오물 및 방송프로그램 제작업(5911)	
	영화, 비디오물 및 방송프로그램 제작 관련 서비스업(5912)	
	오디오물 출판 및 원판 녹음업(592)	
	라디오 방송업(601)	
	텔레비전 방송업(602)	
	전기통신업(612)	
	컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업(62)	
	정보서비스업(63)	
	M. 전문, 과학 및 기술서비스업(70~73)	연구개발업(70)
광고업(713)		
시장조사 및 여론조사업(714)		
경영컨설팅업(71531)		
건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업(72)		
전문디자인업(732)		
사진촬영 및 처리업(733)		
그외 기타 전문, 과학 및 기술 서비스업(739, 매니저업 제외)		
N. 사업시설관리 및 사업지원 서비스업 (74~75)		사업시설 유지관리 서비스업(741)
		소독, 구충 및 방제 서비스업(7422)
	조경 관리 및 유지 서비스업(743)	
	여행사 및 기타 여행보조 서비스업(752)	
	보안시스템 서비스업(7532)	
	콜센터 및 텔레마케팅 서비스업(75991)	
	전시 및 행사 대행업(75992)	
P. 교육 서비스업(85)	온라인 교육 학원(85504)	
	기타 기술 및 직업훈련학원(85659)	
	교육지원 서비스업(857)	
R. 예술, 스포츠 및 여가관련서비스업(90~91)	공연기획업(90191)	



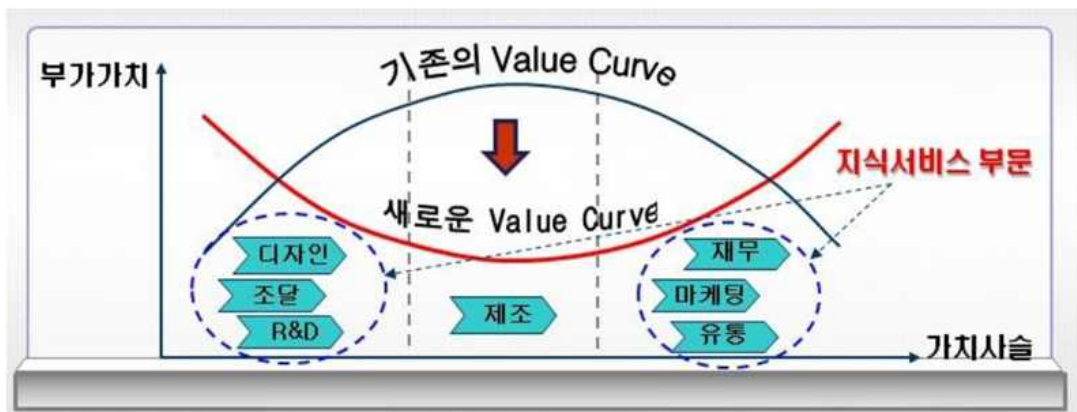
II. 지식서비스산업 현황 및 특성

1. 지식서비스 산업의 의의

1) 지식서비스 산업의 중요성

□ 지식서비스 중소기업 육성의 필요성

- 최근의 지식·정보, 융합과 협력 등이 핵심 경쟁요소로 부각되는 새로운 경제 패러다임의 가속화로 혁신성과 신속성을 갖춘 지식서비스 중소기업의 역할이 더욱 증대되고 있는 상황
- 지식서비스업은 자체의 높은 성장가능성과 제조업 등 여타 산업의 생산성 향상에 기여함으로써 경제성장을 촉진하고 높은 고용수준 유지가 가능
 - 제조업의 성장·고용 한계를 보완하고 우리 경제가 한 단계 도약하려면 서비스업의 육성이 불가피
 - 또한, 제조·생산에서 유발되는 부가가치보다 R&D, 디자인, 마케팅 등 서비스 부문에서 유발되는 부가가치가 더 커지고 있음



【그림 3】 Smile Curve

* 자료 : Stan Shih, 2000, Growing Global

- 서비스업의 중요성이 더욱 부각되면서 주요 선진국들은 서비스업에서 새로운 성장동력을 찾고 있음

- 최근 발표된 선진국의 중점 신성장동력 현황에 다수의 서비스업이 포함

※ **일본 : 의료, 간호케어 및 보육, 관광특구, 의료관광, 음식, 패션, 콘텐츠**

영국 : 글로벌 의료, 고등교육, 법률컨설팅 등 전문지식

- 따라서, 본 연구에서는 신성장동력 분야인 지식서비스 중소기업 육성을 위하여 효율적 정책 방향 및 시사점을 도출하고자 함.

2) 지식서비스 산업의 정의

■ 지식서비스 중소기업에 대한 정책적 개념 분석 및 정립

- **(사전적 정의)** 지식서비스산업의 사전적인 정의는 노동, 자본 등의 전통적인 생산요소보다 지식을 주된 요소로 활용하는 산업으로, 기존산업에서 생산성을 향상시키고 제품의 고부가가치를 이루거나 신기술산업을 창출, 고부가가치의 지식서비스 그 자체를 제공하는 산업

- **(OECD 정의)** 지식기반산업을 산업발전에 있어서 정보와 지식의 창출, 확산, 활용이 핵심이 되는 산업으로 정의

- 지식기반 서비스업(knowledge-based service industry)이란 지식을 창출, 가공, 활용, 유통시키거나 지식이 체화된 중간재를 생산활동에 집약적으로 활용하여 고부가가치의 서비스를 제공하는 산업을 말함(OECD, 1988)

※ **R&D, IT, 고급인력 투입 및 활용도가 높은 통신, 금융보험, 사업서비스, 교육, 의료, 오락문화산업**

- **(산업연구원 정의)** 직접 지식을 창출하거나 창출된 지식을 가공, 활용, 유통시키거나 지식이 체화된 중간재를 생산활동에 집약적으로 활용함으로써 새로운 지식 또는 고부가가치의 지식서비스를 제공하는 산업

- 구체적으로는 정보통신서비스, 금융보험, 소프트웨어, 데이터베이스, 컨설팅, 연구개발및 엔지니어링, 광고, 산업디자인 등 제조업지원서비스와 교육, 의료, 방송을 비롯하여 인쇄출판, 캐릭터, 애니메이션, 멀티미디어 콘텐츠 등을 포함하는 문화산업 등



- (미국 국제무역위원회(USITC) 정의) 고부가가치라는 측면을 강조한 지식서비스와 제조업을 뒷받침하는 서비스라는 의미로 기반서비스라는 개념으로 구분하는 경우도 있음
 - 미국 국제무역위원회(USITC)는 연차보고서 “Recent Trends in U.S. Services Trade”에서 기반서비스업을 제조 및 수출의 핵심 역할을 하는 서비스산업으로 정의

구분	지식서비스업 (Knowledge Service)	기반서비스업 (Infrastructure Service)
기능	전문성이 요구되는 서비스업	제조업에 대한 생산에서 수출까지의 업무를 지원
해당 산업	금융·보험, 방송·통신, 사업 서비스, 교육, 의료, 문화	도소매업, 수송·창고업, 정보서비스, 금융·보험, 공익서비스

【그림 4】 지식서비스업 vs. 기반서비스업

2. 지식서비스 산업의 현황 및 특성

1) 지식서비스 산업의 일반 현황

■ 지식서비스 중소기업에 대한 국내 및 해외 정책현황 파악

- (한국 정책) 서비스산업의 경쟁력 강화를 국정과제로 추진, 서비스산업에 불합리한 규제 철폐 등의 성과를 거양
 - 그러나, 이러한 노력에도 불구하고 서비스 부문의 비효율성은 우리 산업 전체의 경쟁력을 저하시키는 요인으로 작용
 - 특히, 높은 생산능력을 컨설팅, 정보, 디자인 등의 지식서비스 기능이 받쳐주지 못하기 때문에 한국 특유의 산업경쟁력 확보가 어려움
- ※ 아울러, 그간의 정부대책은 제도·규제 개혁 및 업종별 지원정책에 집중되어 특히 지식서비스 중소기업 차원의 혁신역량 제고는 부족
- (미국 정책) 지식서비스 부문의 정보화와 R&D 확대
 - 범국가적 지식공유시스템(States Inventory Project) 구축 추진

- * '95년부터 정부부처, 교육기관, 연구소 등 공공부문을 연결하여 교육, 공공 프로젝트, 통신 등 12개 분야의 지식 공유 시스템을 구축
- 국가경쟁력위원회는 2004년 “Innovate America” 보고서에서 서비스 사이언스에 대한 투자 활성화를 강조
- 미국 과학재단(NSF)은 서비스 R&D를 위해 Service Enterprise Engineering 프로그램을 '05년부터 독립 운영
- * 연간 350만 달러 내외의 예산으로 10여개 과제를 지원하며, 주로 네트워크 인프라, 물리적 시스템, 지식 및 정보, 의료 등의 서비스 분야를 연구

※ 미국 정부의 서비스산업 규제완화 정책이 서비스산업에 도약의 전기를 제공

→ 미국의 일부 전문서비스분야 규제현황은 OECD 34개국 중 5번째로 낮은 것으로 나타난 반면 우리나라는 19위를 기록

< 서비스 규제 현황 비교 >

국가	회계	건축설계	엔지니어	법률	평균
한국	2.0	2.5	2.1	2.4	2.3
미국	1.7	0.3	0.3	1.9	1.1
일본	2.2	1.2	0.3	2.3	1.5
중국	4.9	4.0	3.2	5.4	4.4
스페인	1.9	2.1	1.6	2.6	2.1
OECD 평균	2.4	1.7	1.4	2.6	2.1

* 자료 : OECD, 2008, Indicators of regulatory conditions in the professional services
 주 : 규제 수준에 따라 6.0~0.0으로 표시(규제가 가장 높은 수치는 6.0)

2) 지식서비스 중소기업 업종별 현황

1. 지식서비스 산업의 의의

1) 지식서비스 산업의 중요성

2) 지식서비스 산업의 정의

- 범위 및 분류



2. 지식서비스 산업의 현황 및 특성

1) 지식서비스 산업의 일반 현황

▣ 지식서비스 중소기업 현황분석(당면과제 제시) 및 시사점 도출

○ (인력부족) 300인 미만 중소기업의 노동력 부족률은 3.23%로서, 300인 이상 기업의 부족률 0.61%에 비해 훨씬 높음(기업규모와 반비례).

※ 지식서비스업은 제조업과 달리 언어, 문화 장벽 등으로 인해 외국인력을 통한 해결이 어려움.

○ (노동생산성 취약) 한국을 100으로 했을 경우, 미국은 운수창고통신업 193, 금융보험업 147, 부동산 및 사업서비스 293로 약 2배

*생산성본부, 2006, 생산성국제비교

○ (영세성) 미국과 비교시, 미국 기업은 우리나라 기업에 비해 종업원 규모면에서 3배, 매출액은 2배 정도 큼.

※ 연구개발 투자가 적어, 온라인 포털, 게임 등 일부 업종을 제외하고는 세계적인 경쟁력을 가진 지식기반 중소기업이 거의 없는 실정

【표 3】 한.미 지식서비스 업체의 규모 비교

구분	사업체당 종업원수(명)			종업원 1인당 매출액(백만원)		
	한국(A)	미국(B)	B/A(배)	한국(C)	미국(D)	D/C(배)
사업서비스	11.5	15.9	1.4	62.1	96.0	1.6
교육서비스	4.0	8.7	2.2	35.3	89.3	2.5
의료복지	8.2	21.4	2.6	57.4	100.4	1.7
문화오락	2.9	16.8	5.8	78.9	96.0	1.2
전체(평균)	4.7	13.3	2.8	66.8	154.0	2.3

* 자료 : 한국은행, 2006, 우리나라 지식서비스산업의 현황 및 발전방향

○ (과다한 규제) 사업서비스, 보건, 교육 서비스 등을 중심으로 규제의 과다로 경쟁이 활성화되지 못하고 효율성 저하

※ 특히, 보건사회복지 및 교육의 경우 공공성을 지나치게 강조하여 영리법인의 진입을 불허하는 등 산업으로서의 인식이 미흡

▣ 지식서비스 중소기업 성공사례 분석(Case study)

- 국내의 경우, 국내 시장 한계 극복을 위한 소프트웨어업계의 수출 성공 사례가 다수임
- 지식서비스업의 중소기업 성공 사례가 많지 않아, 본 연구를 통해 지식서비스업의 세부 업종별로 대표적인 중소기업 성공 사례를 추가로 발굴할 필요성
 - 성공요인에 대한 다음 요인을 비교하여 일반화 모형 도출(안)
 - **실물자원** : 자동화 설비, 지리적 위치 등
 - **재무자원** : 매출액증가율, 영업이익률, 1인당매출액 등
 - **인적자원** : 이직률, 평균근속연수, 1인당 연간 교육훈련비용 등
 - **구조자원** : 특허권, IT 투자규모, 지원인력비율 등

(예시) '연구개발서비스업' 육성 정책방안

[환경변화] '개방형 혁신(Open innovation)' 패러다임 등장으로 R&D아웃소싱 확대

- R&D비용 증가, R&D인력부족, 기술수명주기 단축, 지식재산권 확대 등으로 인해 우수한 기술개발 역량을 갖춘 기업의 R&D아웃소싱 동기 증가
- 특히 자체 자원이 부족한 중소기업의 경우 개방형 혁신활동 필요

※ R&D수행기업이 타 기업에 아웃소싱한 R&D비중: 미국 ('01) 4.7% → ('05) 5.7%로 증가, 우리나라 ('01) 11.5% → ('05) 13.6%로 증가

[우리나라 현황] 연구개발서비스업체가 크게 증가함에 따라 새로운 성장산업으로 부상

※ 우리나라 연구개발서비스업체가 2001년 1,800개에서 2005개로 연평균 12.5% 증가

2) 지식서비스 중소기업 업종별 현황

■ 연구 대상 업종의 현황 파악을 위한 통계 분석 개요

- 연구 대상 업종의 현황 파악을 위해 ① 전체 산업 관점 중요도, ② 업황 추이, ③ 사업체 생성·소멸, ④ 사업체 생존율, ⑤ 경쟁 강도, ⑥ 개인사업체 현황, ⑦ 고용 현황 순으로 살펴보고자 함
- 전체 산업 관점 중요도는 업종별 전체 서비스산업 대비 사업체수, 종사자수, 매출액, 마진율, 영업이익률 등 비교를 통해 연구 대상 업종의 산업적 중요



도를 파악

- 업황 추이는 업종별 생산지수 연평균 증가율 및 변동성 검토를 통해 연구 대상 업종의 경기 변동 영향 등을 파악
- 사업체 생성·소멸은 본 연구의 대상인 지식서비스산업의 특성상 업력이 짧고 창업과 폐업이 다발적으로 발생되므로 업종별 신규사업체수, 휴·폐업사업체수 등 비교를 통해 진입 및 퇴출장벽 등을 파악
- 사업체 생존율은 업종별 5년간 평균 생존율 검토를 통해 연구 대상 업종의 생존 특성 등을 파악
- 경쟁 강도는 업종별 사업체수 증가율과 매출액 증가율 비교를 통해 경쟁 강도 및 구조조정 압력 등을 파악
- 개인사업체 현황은 본 연구의 대상인 지식서비스산업의 특성상 개인사업체가 많아 최근 문제가 되고 있는 대기업에 의한 시장 잠식 등 동반성장 관점에서 검토가 필요하므로 업종별 개인사업체수와 회사법인수, 영업이익율 등 비교를 통해 시장 잠식 가능성 등을 파악
- 고용 현황은 업종별 취업유발계수, 고용유발계수, 자영업자수 및 무급가족종사자수 검토를 통해 창업 등 정책 수용성을 파악
- 각각에 대한 통계 분석 항목 및 통계 출처를 정리하면 아래와 같음

【표 4】 통계 분석 항목 및 통계 출처

구분	통계 분석 항목	통계 출처
① 전체 산업 관점 중요도	2010년 사업체수, 종사자수, 매출액, 마진율, 영업이익율	2010년 경제총조사(통계청) 2010년 국세통계(국세청)
② 업황 추이	2011년 생산지수, 2005~2011 연평균 증가율, 연간 변동성	서비스업동향조사(통계청)
③ 사업체 생성·소멸	2010년 사업체수, 2004~2009 연평균 신규사업체수, 휴·폐업 사업체수, 연평균 사업체수 증감	2004~2009 사업체 생성소멸 현황 분석(통계청)
④ 사업체 생존율	2005~2009 신규사업체 생존율	2004~2009 사업체 생성소멸 현황 분석(통계청)
⑤ 경쟁 강도	2007~2009 사업체수, 매출액	2007~2009 서비스업조사, 전문 과학기술서비스업조사(통계청)
⑥ 개인사업체 현황	2010년 사업체수, 개인사업체수, 회사법인수, 영업이익, 1인당 영업이익	2010년 전국사업체조사, 경제총조사(통계청)
⑦ 고용 현황	2010년 취업유발계수, 고용유발계수, 자영업자수, 무급가족종사자수	2010년 산업연관표(한국은행), 2010년 경제총조사(통계청)

주: ① 전체 산업 관점 중요도의 마진율, ③ 사업체 생성·소멸의 2004~2009 연평균 신규사업체수, 휴·폐업 사업체수, 연평균 사업체수 증감, ④ 사업체 생존율의 2005~2009 신규사업체 생존율, ⑦ 고용 현황의 2010년 취업유발계수, 고용유발계수는 자료의 한계로 연구 대상 5개 업종이 아닌 유사 분류 기준으로 분석

■ 연구 대상 업종의 전체 산업 관점 중요도

- 2010년 전산업에서 서비스업이 차지하는 비중은 사업체수 기준 87.0%, 종사자수 기준 72.9%, 매출액 기준 56.5%임
- 서비스업 전체에서 전통서비스 산업인 도매 및 소매업, 운수업, 숙박 및 음식점업의 비중이 사업체수 기준 63.6%, 종사자수 기준 41.8%, 매출액 기준 42.7%를 차지하여 과반에 근접하는 수준을 보이고 있음
- 도매 및 소매업, 운수업, 숙박 및 음식점업은 사업체수 대비 종사자수가 상대적으로 적게 나타나 소규모 업종으로 볼 수 있으며, 사업체수 대비 매출액도 상대적으로 적게 나타나 부가가치가 낮은 영세 업종으로 볼 수 있음
- 서비스업 전체에서 지식서비스 산업인 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업, 금융 및 보험업, 전문 과학 기술 서비스업, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업



스업, 교육 서비스업, 보건업 및 사회복지 서비스업, 예술 스포츠 및 여가관련 서비스업이 차지하는 비중은 사업체수 기준 18.8%, 종사자수 기준 43.1%, 매출액 기준 49.1%임

- 지식서비스 산업은 사업체수 대비 종사자수가 상대적으로 높게 나타나 대규모 업종으로 볼 수 있으며, 사업체수 대비 매출액도 상대적으로 높게 나타나 부가가치가 높은 업종으로 볼 수 있음

【표 5】 2010년 서비스업 업종별 사업체수, 종사자수, 매출액

업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	2010년 종사자수 (단위 : 명)	2010년 매출액 (단위 : 백만원)
전산업	3,355,470	17,647,028	4,332,292,658
서비스업 전체	2,920,799 (87.0%)	12,866,477 (72.9%)	2,449,003,366 (56.5%)
도매 및 소매업	876,654	2,617,891	819,828,179
운수업	347,179	992,546	147,571,423
숙박 및 음식점업	634,500	1,766,290	77,682,506
출판 영상 방송통신 및 정보서비스업	26,375	468,585	115,566,239
금융 및 보험업	39,353	706,859	744,138,697
부동산업 및 임대업	126,081	440,556	64,305,803
전문 과학 기술 서비스업	70,601	750,393	117,677,853
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	35,910	788,674	36,393,804
공공행정 국방 및 사회보장 행정	11,929	663,673	97,290,425
교육 서비스업	165,964	1,420,892	84,001,584
보건업 및 사회복지 서비스업	107,012	1,084,758	69,552,877
예술 스포츠 및 여가관련 서비스업	102,948	322,881	34,228,991
협회 및 단체 수리 및 기타 개인 서비스업	376,293	842,479	40,764,985

주: 2010년 경제총조사(통계청)

- 2010년 서비스업 전체에서 연구 대상 5개 업종이 차지하는 비중은 사업체수 기준 10.2%, 종사자수 기준 26.6%, 매출액 기준 14.4%임
- 연구 대상 5개 업종중 소프트웨어분야, 정보통신분야, 연구개발분야는 사업체수 대비 종사자수, 사업체수 대비 매출액이 모두 높게 나타나고 있어 대규모 고부가가치 업종으로 볼 수 있으며, 광고, 디자인 및 전문서비스분야와 교육 및 사업지원서비스분야는 상대적으로 사업체수 대비 종사자수, 매출액이 낮게 나타나 소규모이고 부가가치가 낮은 것으로 볼 수 있음

【표 6】 2010년 연구 대상 업종별 사업체수, 종사자수, 매출액

업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	2010년 종사자수 (단위 : 명)	2010년 매출액 (단위 : 백만원)
서비스업 전체	2,920,799	12,866,477	2,449,003,366
소프트웨어분야	5,505 (0.2%)	106,827 (0.8%)	23,968,702 (1.0%)
정보통신분야	20,870 (0.7%)	361,758 (2.8%)	91,597,537 (3.7%)
연구개발분야	4,082 (0.1%)	135,923 (1.1%)	34,137,319 (1.4%)
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	66,519 (2.3%)	614,470 (4.8%)	83,540,534 (3.4%)
교육 및 사업지원서비스 분야	201,874 (6.9%)	2,209,566 (17.2%)	120,395,388 (4.9%)

주: 2010년 경제총조사(통계청) 재작성

- 2010년 서비스업 전체 마진율은 일반사업자 52.6%, 법인사업자 30.8% 로 제조업보다 각각 15.6%p, 7.6%p 높은 수준으로 나타나고 있음

【표 7】 2010년 서비스업, 제조업 마진율

업종	2010년 마진율 (단위 : %)			
	일반사업자	서비스업 -제조업	법인사업자	서비스업 -제조업
서비스업 전체	52.6	15.6	30.8	7.6
제조업 전체	37.0		23.2	

주: 2010년 국세통계(국세청) 재작성

- : 국세청은 일반사업자와 법인사업자로 구분하여 반기별로 산업별 부가가치율 공표
- : 과세대상 개인사업자중 연매출액 4,800만원 이상은 일반사업자, 미만은 간이사업자
- : 마진율=(매출과표-매입과표)/(매출과표)×100

- 2010년 서비스업 전체 영업이익율 평균은 7.3%였으며, 1인당 영업이익은 13.9백만원임
- 연구 대상 5개 업종중 정보통신분야의 영업이익율, 1인당 영업이익이 가장 많았으며, 연구개발분야는 영업이익율 0.5%, 1인당 영업이익 1.3백만원으로 최하위 수준



【표 8】 2010년 연구 대상 업종별 영업이익율, 1인당 영업이익

업종	2010년 종사자수 (단위 : 명)	2010년 매출액 (단위 : 백만원)	2010년 영업이익(율) (단위 : 백만원)	2010년 1인당 영업이익 (단위 : 백만원)
서비스업 전체	12,866,477	2,449,003,366	179,463,607 (7.3%)	13.9
소프트웨어분야	106,827	23,968,702	2,106,849 (8.8%)	19.7
정보통신분야	361,758	91,597,537	8,557,545 (9.3%)	23.7
연구개발분야	135,923	34,137,319	182,817 (0.5%)	1.3
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	614,470	83,540,534	6,910,236 (8.3%)	11.2
교육 및 사업지원서비스 분야	2,209,566	120,395,388	6,319,519 (5.2%)	2.9

주: 2010년 경제총조사(통계청) 재작성

- 서비스업 전체에서 사업체를 종사자 규모별로 살펴 보면 10명 미만이 93.9%로 가장 많았으며, 10명 이상~300명 미만은 6.0%였고, 대기업 수준인 300명 이상은 0.1%를 차지
- 연구 대상 5개 업종중 소프트웨어분야, 정보통신분야, 연구개발분야는 10명 미만 사업체 비중이 상대적으로 낮았으며, 광고, 디자인 및 전문서비스분야와 교육 및 사업지원서비스분야는 10명 미만 사업체 비중이 상대적으로 높았음

【표 9】 2010년 연구 대상 업종별 종사자 규모

업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	10명 미만	10명 이상 ~ 300명 미만	300명 이상
서비스업 전체	2,920,799	2,743,474 (93.9%)	175,019 (6.0%)	2,306 (0.1%)
소프트웨어분야	5,505	3,843 (69.8%)	1,624 (29.5%)	38 (0.7%)
정보통신분야	20,870	14,548 (69.7%)	6,198 (29.7%)	124 (0.6%)
연구개발분야	4,082	2,649 (64.9%)	1,371 (33.6%)	62 (1.5%)
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	66,519	56,341 (84.7%)	10,005 (15.0%)	173 (0.3%)
교육 및 사업지원서비스 분야	201,874	168,954 (83.7%)	32,253 (16.0%)	667 (0.3%)

주: 2010년 경제총조사(통계청) 제작성

- 서비스업 전체에서 사업체를 매출액 규모별로 살펴보면 10억원 미만이 92.5%로 가장 많았으며, 10억원 이상~300억원 미만은 7.2%였고, 대기업 수준인 300억원 이상은 0.3%를 차지
- 연구 대상 5개 업종중 소프트웨어분야, 정보통신분야, 연구개발분야는 10억원 미만 사업체 비중이 상대적으로 낮았으며, 광고, 디자인 및 전문서비스분야와 교육 및 사업지원서비스분야는 10억원 미만 사업체 비중이 상대적으로 높았음

【표 10】 2010년 연구 대상 업종별 매출액 규모

업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	10억원 미만	10억원 이상 ~ 300억원 미만	300억원 이상
서비스업 전체	2,920,799	2,702,505 (92.5%)	209,676 (7.2%)	8,618 (0.3%)
소프트웨어분야	5,505	4,025 (73.1%)	1,374 (25.0%)	106 (1.9%)
정보통신분야	20,870	14,879 (71.3%)	5,473 (26.2%)	518 (2.5%)
연구개발분야	4,082	2,825 (69.2%)	1,118 (27.4%)	139 (3.4%)
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	66,519	58,323 (87.7%)	7,799 (11.7%)	397 (0.6%)
교육 및 사업지원서비스 분야	201,874	180,662 (89.5%)	20,883 (10.3%)	329 (0.2%)

주: 2010년 경제총조사(통계청) 제작성



□ 연구 대상 업종의 업황 추이

- 2011년 서비스업 전체 생산지수는 127.0이며 2005년부터의 연평균 증가율은 4.1%, 연간 변동성은 9.6임
- 소프트웨어분야의 생산지수 및 연평균 증가율이 각각 157.7, 7.9%로 가장 높았음
- 광고, 디자인 및 전문서비스분야와 교육 및 사업지원서비스분야는 생산지수, 연평균 증가율이 서비스업 전체 생산지수 평균보다 낮았음
- 광고, 디자인 및 전문서비스분야의 경우 연평균 증가율이 0.1%에 불과하여 산업생산이 극심하게 정체되었으며, 연간 변동성이 3.6으로 나타나 상대적으로 경기 변동에 민감하게 영향을 받은 것에 기인하는 것으로 추정됨

【표 11】 2005년~2011년 연구 대상 업종별 생산지수 연평균 증가율, 연간 변동성

업종	생산지수 (2005)	생산지수 (2011)	연평균 증가율 (2005~2011)	연간 변동성 (2005~2011)
서비스업 전체	100.0	127.0	4.1%	9.6
소프트웨어분야	100.0	157.7	7.9%	19.0
정보통신분야	100.0	127.5	4.1%	9.1
연구개발분야	100.0	137.6	5.5%	14.3
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	100.0	100.8	0.1%	3.6
교육 및 사업지원서비스 분야	100.0	124.7	3.7%	8.7

주: 서비스업동향조사(통계청) 제작성, 생산지수 2005=100, 불변지수 기준

□ 연구 대상 업종의 사업체 생성·소멸

- 2004년~2009년 서비스업 전체 연평균 신규사업체수, 연평균 휴·폐업사업체수, 연평균 사업체수 증감은 2010년 사업체수 대비 각각 17.7%, 17.2%, 0.6%임
- 연구 대상 5개 업종이 속한 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업, 전문 과학 기술 서비스업, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업, 교육 서비스업은 모두 2004년~2009년 연평균 사업체수가 증가함

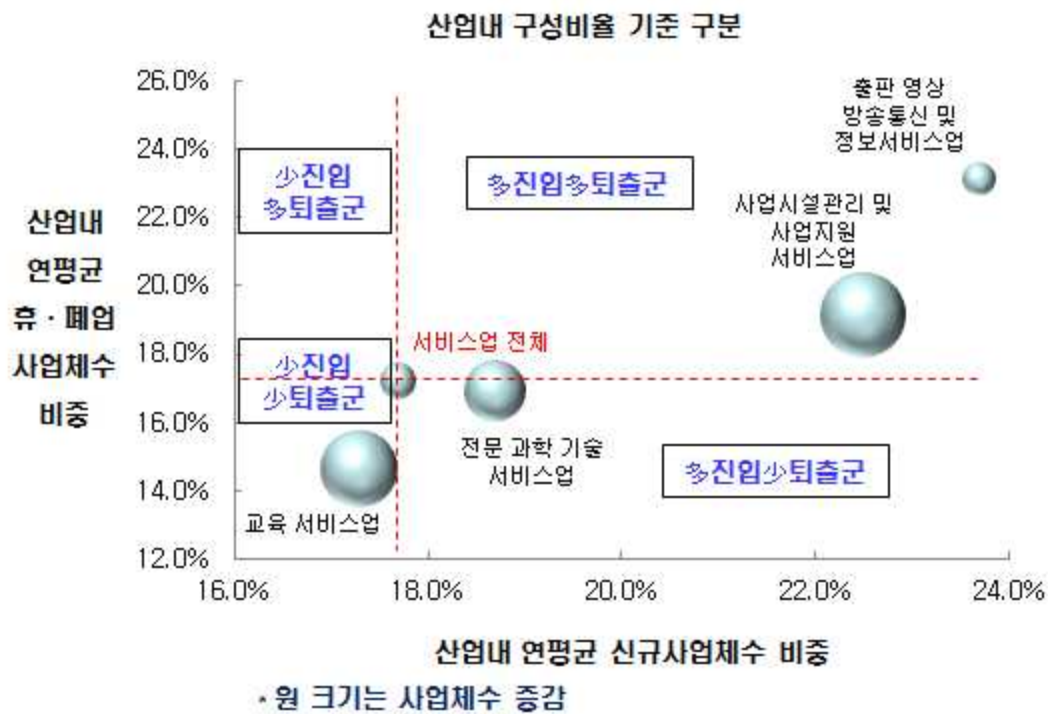
- 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업은 2004년~2009년 연평균 신규사업체수, 연평균 휴·폐업사업체수의 2010년 사업체수에 대한 산업내 구성 비율이 가장 높았으나, 연평균 사업체수 증감은 가장 낮게 나타났으며 이는 진입장벽은 낮으나 퇴출장벽 또한 낮은 것으로 볼 수 있음
- 교육 서비스업은 2004년~2009년 연평균 신규사업체수, 연평균 휴·폐업사업체수, 연평균 사업체수 증감의 서비스업 전체중 구성 비율이 가장 높았으며, 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업만큼은 아니지만 진입 및 퇴출이 활발하고 사업체수가 가장 많이 늘어나고 있는 것으로 보임

【표 12】 2004년~2009년 연구 대상 업종별 연평균 신규사업체수, 휴·폐업사업체수

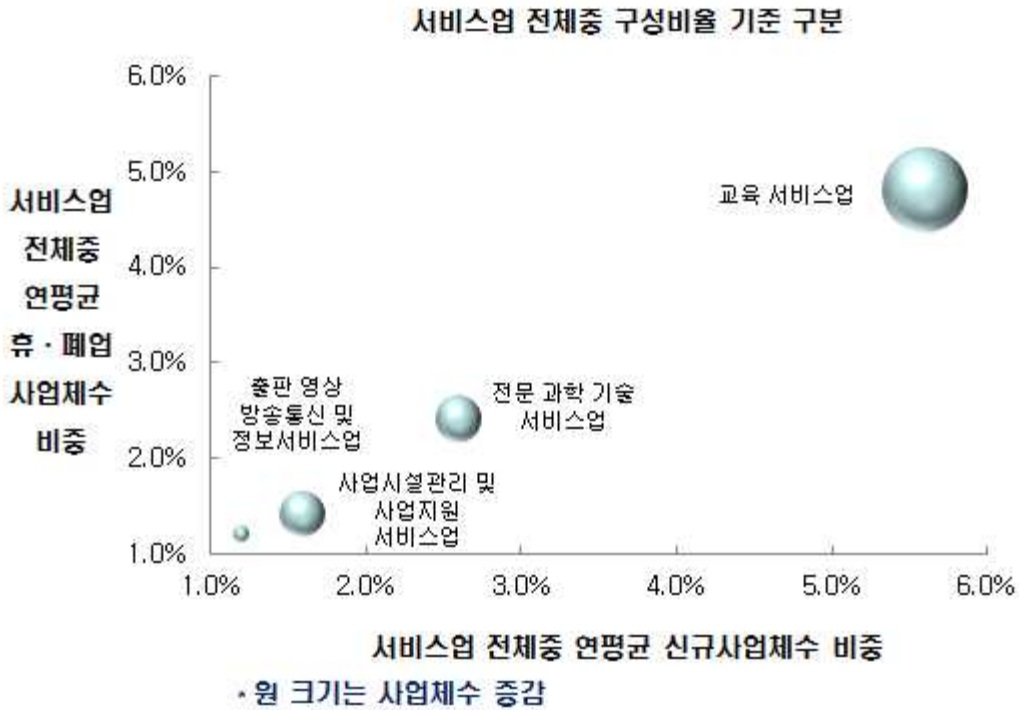
업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	연평균 (2004~2009) 신규사업체수	연평균 (2004~2009) 휴·폐업사업체수	연평균 (2004~2009) 사업체수 증감
서비스업 전체	2,920,799	517,469.0	501,321.3	16,147.7
(산업내 구성비율)	-	17.7%	17.2%	0.6%
출판 영상 방송통신 및 정보서비스업	26,375	6,237.8	6,094.0	143.8
(산업내 구성비율)	-	23.7%	23.1%	0.5%
(서비스업 전체중 구성비율)	-	1.2%	1.2%	0.9%
전문 과학 기술 서비스업	70,601	13,202.3	11,913.2	1,289.2
(산업내 구성비율)	-	18.7%	16.9%	1.8%
(서비스업 전체중 구성비율)	-	2.6%	2.4%	8.0%
사업시설관리 및 사업 지원 서비스업	35,910	8,095.2	6,873.7	1,221.5
(산업내 구성비율)	-	22.5%	19.1%	3.4%
(서비스업 전체중 구성비율)	-	1.6%	1.4%	7.6%
교육 서비스업	165,964	28,776.7	24,312.8	4,463.8
(산업내 구성비율)	-	17.3%	14.6%	2.7%
(서비스업 전체중 구성비율)	-	5.6%	4.8%	27.6%

주: 2004~2009 사업체 생성·소멸(생멸) 현황 분석(통계청, 2011.2.21) 재작성
: 자료의 한계로 연구 대상 업종이 아닌 해당 업종 산업대분류 기준으로 분석

- 산업 내 구성비율 기준으로 소프트웨어분야, 정보통신분야가 속한 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업은 多진입多퇴출군, 연구개발분야가 속한 전문과학기술 서비스업은 多진입少퇴출군, 교육서비스업은 少진입少퇴출군으로 구분할 수 있음
- 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업은 서비스업 전체중 구성비율 기준으로 는 진입, 퇴출 및 증감 사업체수가 적고, 교육 서비스업은 少진입少퇴출군임 에도 진입, 퇴출 및 증감 사업체수가 가장 많음



【그림 5】 연구 대상 업종별 진입퇴출군 구분



【그림 6】 연구 대상 업종별 신규사업체수, 휴·폐업사업체수 비중 구분

□ 연구 대상 업종의 사업체 생존율

- 2004년~2008년의 신규사업체에 대한 서비스업 전체 평균 생존율은 1차년도(2005년)부터 5차년도(2009년)까지 각각 72.3%, 57.1%, 48.1%, 42.0%, 33.3%를 나타냄
- 연구 대상 5개 업종이 속한 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업, 전문 과학 기술 서비스업, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업, 교육 서비스업중에서 교육 서비스업을 제외하면 모두 서비스업 전체 평균 생존율을 하회하는 수준임
- 소프트웨어분야, 정보통신분야가 속한 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업은 서비스업 전체 평균 생존율과의 격차가 가장 크게 나타남
- 이는 주로 공공성을 가진 공공행정 국방 및 사회보장 행정, 보건업 및 사회복지서비스업 등의 산업에서 신규사업체 생존율이 높게 나타나기 때문



【표 13】 2005년~2009년 연구 대상 업종별 연차별 생존율

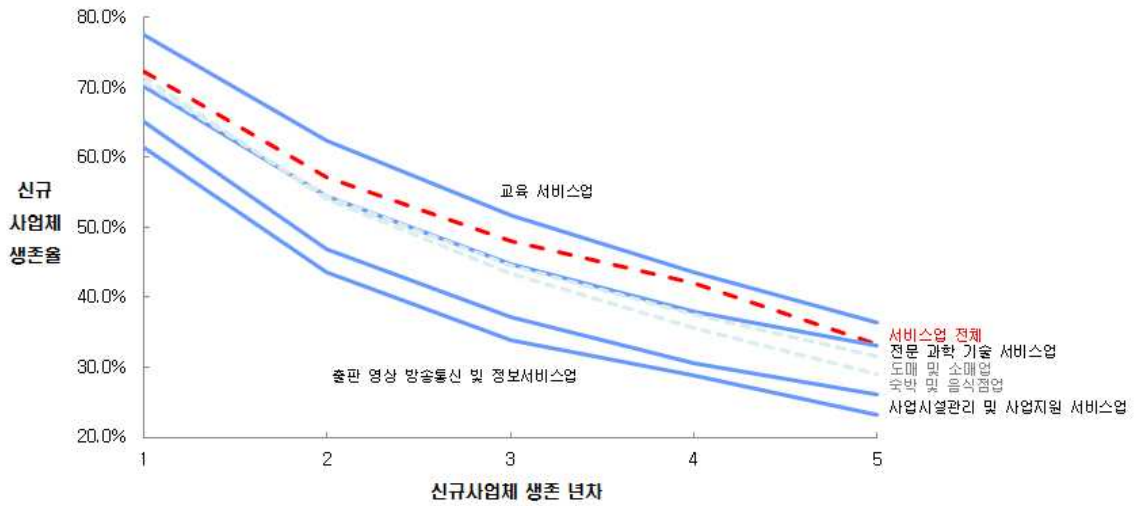
업종	연평균 (2004~2008) 신규사업체수	생존 신규사업체 평균				
		1차년도	2차년도	3차년도	4차년도	5차년도
서비스업 전체	528,696.2	382,335.6	301,624.7	254,220.9	222,202.4	175,955.6
(년차별 생존율)	-	72.3%	57.1%	48.1%	42.0%	33.3%
출판 영상 방송통신 및 정보서비스업	6,483.8	3,984.2	2,968.3	2,373.7	2,124.0	1,616.0
(년차별 생존율)	-	61.5%	43.6%	33.9%	28.9%	23.3%
전문 과학 기술 서비스업	13560.6	9520.4	7426.3	6113.3	5359.0	4507.0
(년차별 생존율)	-	70.2%	54.4%	44.7%	37.9%	33.1%
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	8228.2	5367.4	3836.3	3077.7	2579.0	1953.0
(년차별 생존율)	-	65.2%	46.9%	37.1%	30.6%	26.1%
교육 서비스업	29153.2	22605.4	18361.0	15020.7	12759.0	9723.0
(년차별 생존율)	-	77.5%	62.5%	51.7%	43.6%	36.4%

주: 2004~2009 사업체 생성·소멸(생멸) 현황 분석(통계청, 2011.2.21) 재작성

: 자료의 한계로 연구 대상 업종이 아닌 해당 업종 산업대분류 기준으로 분석

: 신규사업체수는 2004년~2008년까지 5년간 평균이며, 평균 생존율은 2005년부터 2009년까지 생존 여부임

- 특히, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업과 출판 영상 방송통신 및 정보서비스업의 신규사업체 생존율은 전통적인 서비스산업인 도매 및 소매업, 숙박 및 음식점업보다도 낮게 나타나고 있어 연구 대상 5개 업종에 대한 정책적 관심이 보다 증대되어야 한다는 함의를 제공



【그림 7】 연구 대상 업종별 신규사업체 생존율

□ 연구 대상 업종의 경쟁 강도

- 연구 대상 5개 업종의 경쟁 강도를 살펴보기 위해, 2007년~2009년 연간 사업체수 증가율과 연간 매출액 증가율을 검토한 결과 서비스업 전체 기준으로 각각 2.0%, 10.6%로 나타남
- 연구 대상 5개 업종중 소프트웨어분야의 연간 사업체수 증가율과 매출액 증가율이 가장 높게 나타났으며, 정보통신분야가 가장 낮았음
- 연구 대상 5개 업종중 연간 사업체수 증가율은 정보통신분야만 서비스업 전체 대비 하회하는 것으로 나타났으며, 연간 매출액 증가율은 정보통신분야, 교육 및 사업지원서비스분야에서 서비스업 전체 대비 하회하는 것으로 나타남



【표 14】 2007년~2009년 연구 대상 업종별 사업체수, 매출액 연간 증가율

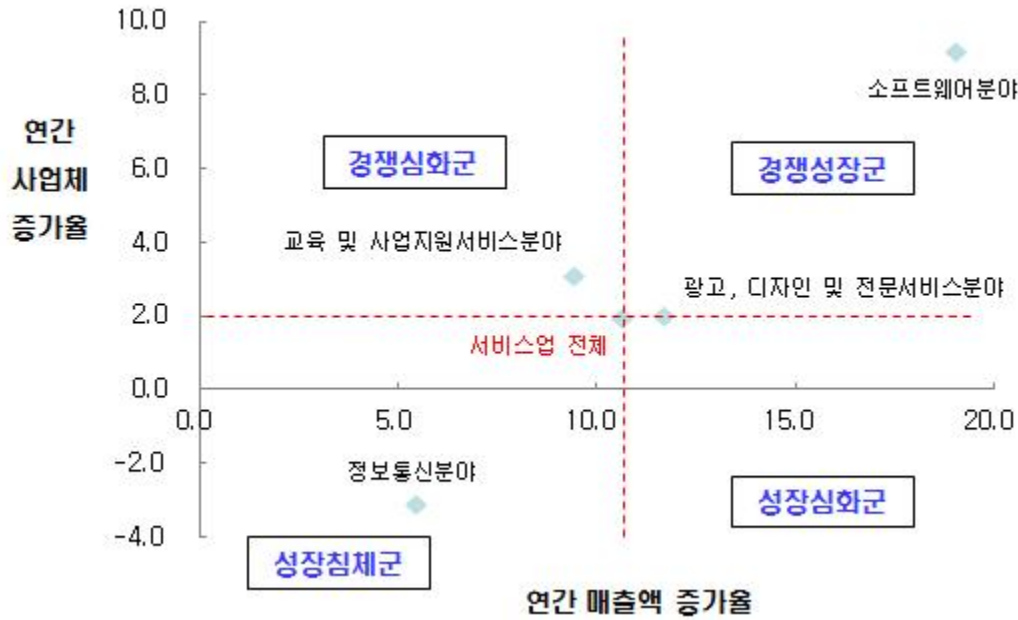
업종	2007년~2009년 사업체수 (단위 : 개)				2007년~2009년 매출액 (단위 : 백만원)			
	2007년	2008년	2009년	연간 증가율	2007년	2008년	2009년	연간 증가율
서비스업 전체	830,687	847,894	863,800	2.0%	274,997,537	313,905,819	336,490,106	10.6%
소프트웨어분야	3,747	3,959	4,468	9.2%	14,034,079	15,830,315	19,862,756	19.0%
정보통신분야	15,524	14,674	14,587	-3.1%	36,477,377	39,019,135	40,534,706	5.4%
연구개발분야	-	-	-	-	-	-	-	-
광고, 디자인 및 전문서비스분야	59,338	61,125	61,807	2.1%	19,193,916	21,263,332	23,917,287	11.6%
교육 및 사업 지원서비스분야	163,938	170,351	174,337	3.1%	42,666,780	47,879,319	51,060,804	9.4%

주: 2007~2009 서비스업조사, 전문과학기술서비스업조사(통계청) 제작성

: 서비스업 전체에서 도매 및 소매업, 운수업, 숙박 및 음식점업 제외

: 전문과학기술서비스업조사에서 연구개발업이 미포함되어 있어 작성에서 제외

- 연구 대상 5개 업종은 서비스업 전체 대비 사업체수 증가율이 높고 매출 증가율도 높은 경쟁성장군, 사업체수 증가율이 낮고 매출 증가율이 높은 성장심화군, 사업체수 증가율이 높고 매출 증가율이 낮은 경쟁심화군, 사업체수 증가율이 낮고 매출 증가율도 낮은 성장침체군으로 구분해 볼 수 있음
- 소프트웨어분야와 광고, 디자인 및 전문서비스분야는 경쟁성장군, 교육 및 사업지원서비스분야는 경쟁심화군, 정보통신분야는 성장침체군으로 구분



【그림 8】 연구 대상 업종별 경쟁강도 구분

□ 연구 대상 업종의 개인사업체 현황

- 2010년 서비스업 전체에서 개인사업체가 차지하는 비중은 평균 85.0%였고, 연구 대상 5개 업종 모두 산업내 개인사업체 비중이 서비스업 전체 평균을 하회하고 있으며, 특히 소프트웨어분야, 정보통신분야, 연구개발분야의 비중이 매우 낮게 나타남
- 교육 및 사업지원서비스분야가 서비스업 전체 개인사업체수의 6.11%를 차지하여 연구대상 5개 업종중 가장 많았음



【표 15】 2010년 연구 대상 업종별 개인사업체수

업종	2010년 사업체수 (단위 : 개)	2010년 개인사업체수 (단위 : 개)	산업내 개인사업체 비중
서비스업 전체	2,920,799	2,483,966	85.0%
소프트웨어분야	5,505 (0.2%)	1,755 (0.07%)	31.9%
정보통신분야	20,870 (0.7%)	6,773 (0.27%)	32.4%
연구개발분야	4,082 (0.1%)	584 (0.02%)	14.3%
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	66,519 (2.3%)	44,874 (1.81%)	67.5%
교육 및 사업지원서비스 분야	201,874 (6.9%)	151,834 (6.11%)	75.2%

주: 2010년 전국사업체조사(통계청) 재작성

: 개인사업체는 개인이 경영하는 사업체로 2인 이상이 공동경영하는 사업체도 포함

- 2007년~2010년 서비스업 전체에서 개인사업체수는 연평균 0.6% 증가하였으나, 회사법인수는 6.1% 증가하였으며, 연구 대상 5개 업종중 정보통신분야만 개인사업체, 회사법인 모두 서비스업 전체 연평균 증가율을 하회하였음
- 개인사업체수 연평균 증가율은 소프트웨어분야에서 11.9%로 가장 높게 나타났으며, 정보통신분야는 -1.7%로 가장 낮게 나타남
- 회사법인수 연평균 증가율은 연구개발분야에서 18.4%로 가장 높게 나타났으며, 정보통신분야는 1.5%로 가장 낮게 나타남
- 특히 연구개발분야와 광고, 디자인 및 전문서비스분야, 교육 및 사업지원서비스분야는 개인사업체수에 비해 회사법인수가 급격히 증가하고 있으며, 이로 인해 개인사업체의 시장잠식 가능성이 있음

【표 16】 2007년~2010년 연구 대상 업종별 개인사업체수, 회사법인수

업종	2007년~2010년 개인사업체수 (단위 : 개)				2007년~2010년 회사법인수 (단위 : 개)			
	2007년	2008년	2009년	2010년	2007년	2008년	2009년	2010년
서비스업 전체	2,440,096	2,441,742	2,451,563	2,483,966	194,089	203,138	216,282	231,791
(연평균 증가율)	0.6%				6.1%			
소프트웨어분야	1,253	1,240	1,297	1,755	2,455	2,670	3,121	3,702
(연평균 증가율)	11.9%				14.7%			
정보통신분야	7,134	6,728	6,383	6,773	10,444	9,876	10,193	10,930
(연평균 증가율)	-1.7%				1.5%			
연구개발분야	529	554	459	584	1,404	1,807	1,944	2,333
(연평균 증가율)	3.4%				18.4%			
광고, 디자인 및 전문서비스분야	43,964	44,205	43,787	44,874	14,032	15,900	17,152	18,041
(연평균 증가율)	0.7%				8.7%			
교육 및 사업 지원서비스분야	142,282	147,067	149,041	151,834	20,208	20,727	22,061	24,693
(연평균 증가율)	2.2%				6.9%			

주: 2010년 전국사업체조사(통계청) 제작성

: 사업체는 개인사업체, 회사법인, 회사이외 법인, 비법인단체로 구분됨

- 연구 대상 5개 업종의 영업이익율은 회사법인보다 개인사업체에서 모두 높게 나타났으며, 교육 및 사업지원서비스분야의 개인사업체가 29.8%로 가장 높았고, 연구개발분야의 회사법인이 0.6%로 가장 낮았음
- 연구 대상 5개 업종의 1인당 영업이익은 소프트웨어분야, 정보통신분야는 회사법인이 높게 나타났고, 연구개발분야와 광고, 디자인 및 전문서비스분야, 교육 및 사업지원서비스분야는 개인사업체가 높게 나타났으며, 이는 설비 및 인프라 등 자동화 투자에 의한 생산성 차이에 기인하는 것으로 추정



【표 17】 2010년 연구 대상 업종별 개인사업체, 회사법인 영업이익, 1인당 영업이익

업종	2010년 영업이익(율) (단위 : 백만원)				2010년 1인당 영업이익 (단위 : 백만원)			
	개인사업체		회사법인		개인사업체		회사법인	
	매출	영업 이익(율)	매출	영업 이익(율)	종사자수	영업 이익	종사자수	영업 이익
서비스업 전체	357,315,996	79,478,971 (22.2%)	1,599,673,216	80,176,008 (5.0%)	5,688,525	14.0	4,181,396	19.2
소프트웨어분야	273,273	56,339 (20.6%)	23,473,281	2,047,574 (8.7%)	5,356	10.5	99,611	20.6
정보통신분야	1,788,441	304,919 (17.0%)	80,878,635	7,396,541 (9.1%)	25,008	12.2	273,893	27.0
연구개발분야	82,330	14,512 (17.6%)	28,566,696	170,570 (0.6%)	1,529	9.5	85,789	2.0
광고, 디자인 및 전문서비스분야	7,969,191	2,198,978 (27.6%)	68,351,758	4,489,719 (6.6%)	154,998	14.2	393,264	11.4
교육 및 사업 지원서비스분야	14,092,429	4,199,688 (29.8%)	41,540,086	1,925,065 (4.6%)	455,994	9.2	814,455	2.4

주: 2010년 경제총조사(통계청) 재작성

□ 연구 대상 업종의 고용 현황

- 2010년 서비스업 전체 취업유발계수는 16.6, 고용유발계수는 11.2로 나타남
- 연구 대상 5개 업종중 교육 및 사업지원서비스분야 기타사업서비스부문의 취업유발계수, 고용유발계수가 가장 컸으며, 소프트웨어분야의 부가통신 및 정보서비스부문이 가장 작았음
- 취업유발계수와 고용유발계수의 차이를 살펴보면, 광고, 디자인 및 전문서비스분야의 광고부문이 2.9, 정보통신분야의 출판서비스부문이 2.8, 교육 및 사업지원서비스분야의 교육서비스부문이 2.7로 높게 나타남
- 취업유발계수와 고용유발계수의 차이가 클수록 해당 업종에서 피용자(순수 임금근로자)보다 취업자(자영업자, 무급가족종사자, 임금근로자)의 고용효과가 커 창업 등 관련 정책의 효과가 높을 것으로 생각할 수 있음

【표 18】 2010년 연구 대상 업종별 취업유발계수, 고용유발계수

업종	부문 (한국은행 산업분류 기준)	2010년 취업유발계수 (단위 : 명/10억원)	2010년 고용유발계수 (단위 : 명/10억원)	취업-고용 (유발계수)
서비스업 전체	-	16.6	11.2	5.4
소프트웨어분야	컴퓨터 관련 서비스	13.0	11.6	1.4
	부가통신 및 정보서비스	6.7	5.6	1.1
정보통신분야	출판서비스	14.9	12.1	2.8
	방송	10.0	8.1	1.9
연구개발분야	기업내 연구개발	12.4	10.7	1.7
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	사업 관련 전문서비스	12.6	10.9	1.7
	광고	14.7	11.8	2.9
	건축 및 공학 관련 서비스	16.0	14.1	1.9
교육 및 사업지원서비스 분야	교육서비스	19.5	16.8	2.7
	기타사업서비스	23.3	21.0	2.3

주: 2010년 산업연관표(한국은행) 재작성

- : 취업유발계수, 고용유발계수는 한국은행 통계를 사용하여 본 연구의 업종(표준산업분류)와 일치하지 않아 해당 업종과 유사한 한국은행 산업분류(전체 168부문) 기준으로 분석
- : 취업(고용)유발계수는 특정 산업부문에 대한 최종수요가 1단위(10억원)가 발생할 경우 해당 산업을 포함한 모든 산업에서 직·간접적으로 유발되는 취업자(피용자) 수
- : 서비스업 전체는 각 부문 취업유발계수, 고용유발계수의 단순평균

- 2010년 서비스업 전체 종사자수 대비 자영업자수 및 무급가족종사자수 비중은 24.5%임
- 연구 대상 5개 업종중에서는 광고, 디자인 및 전문서비스분야가 8.2%로 가장 높았으며, 연구개발분야가 0.5%로 가장 낮게 나타남



【표 19】 2010년 연구 대상 업종별 자영업자수, 무급가족종사자수

업종	2010년 종사자수 (단위 : 명)	자영업자수 (단위 : 명)	무급가족종사자수 (단위 : 명)	합계 (단위 : 명)
서비스업 전체	12,866,477	2,506,466 (19.5%)	645,252 (5.0%)	3,151,718 (24.5%)
소프트웨어분야	106,827	1,787 (1.7%)	88 (0.1%)	1,875 (1.8%)
정보통신분야	361,758	7,114 (2.0%)	882 (0.2%)	7,996 (2.2%)
연구개발분야	135,923	591 (0.4%)	41 (0.03%)	632 (0.5%)
광고, 디자인 및 전문 서비스 분야	614,470	45,835 (7.5%)	4,381 (0.7%)	50,216 (8.2%)
교육 및 사업지원서비스 분야	2,209,566	154,545 (7.0%)	18,166 (0.8%)	172,711 (7.8%)

주: 2010년 경제총조사(통계청) 재작성

Ⅲ.

지식서비스 중소기업의 동향

1. 지식서비스 중소기업의 창업과 성장

- 1) 지식서비스 중소기업의 창업 유형별 분석
- 2) 지식서비스 중소기업의 성장결정요인분석

===

2. 지식서비스 중소기업 실태조사

- 1) 지식서비스 중소기업 심층 분석

(1) JM애니메이션(주)

[기업현황] (영상, 오디오 기록물제작 및 배급업)

경영조직형태	법인	CEO 이전 경력	중소기업출신
종업원 규모	83명	판매제품완성도	완제품
소재지	서울시 금천구	2009년 매출액	53억원
주생산품	애니메이션	2010년 매출액	59억원
설립년도	2003년	2011년 매출액	25억원
기업유형	벤처기업	2011 수출 비중	10%
기업성장단계	성장기		

□ 신용평가 시스템 마련

“우리 같은 지식재산권이 중요한 기업은 대출/금융서비스에 어려움을 겪는다. 제조업 기업과 다르므로 일반적인 회계기준을 적용하기 어렵고, 무형의 자산이 가치를 인정받기 어렵기 때문이다. 따라서 감사 보고서와 회계정보를 보여줄 근거가 빈약하고 은행의 신용도 평가에 불이익을 받는



다. 지식서비스 기업을 위한 새로운 신용평가 시스템 마련이 필요하다.”

인턴십 프로그램을 통한 인력애로 해소

“우수한 인력을 구하기 어렵다. 대학에서는 대학 내에서의 성과를 중시하여, 학생들의 기업 진출이나 실무능력 배양은 그 다음이다. 정부는 1인 창업을 지원함으로써 우수인력들이 기업에서 경험을 쌓기보다는 얇은 기반을 가지고 창업에 관심들을 많이 갖는다. 따라서 애니메이션 분야 기업들은 더욱 우수인력을 채용하기도 유지하기도 힘들다. 장기적 비전 측면에서 대학과 정부가 창업과 취업에 명확한 차별적 지원이 필요하다. 우리 기업들은 인턴십 프로그램이 인력애로 해소에 매우 많은 도움이 된다. 일에 대한 적응력과 기본을 익힐 수 있기 때문이다.”

지식재산권 확보 지원

“지식재산권 확보를 위한 정부지원이 필요하다. 국내 및 해외 상표 등록 비용 및 절차의 부담이 크다. 이로 인해 상표 출원이 늦어지면 세계 시장에서는 큰 손실을 볼 수 있다. 또한 애니메이션은 각 상품군마다 개별적으로 상표등록을 해야 해서 비용부담이 가중된다. 책 저자들의 저작권 같은 자동적인 지적재산권 보장 시스템이 마련되어야 한다.”

(2) 웹스(주)

[기업현황] (정보서비스업)

경영조직형태	법인	CEO 이전 경력	대기업 출신
종업원 규모	350명	판매제품완성도	완제품
소재지	서울 상암DMC	2009년 매출액	
주생산품	온라인서비스	2010년 매출액	156억원
설립년도	1999년	2011년 매출액	183억원
기업유형	일반기업	2011 수출 비중	5%
기업성장단계	성장기		

□ 공공부문과의 조화 필요

“공공부문(PR)과의 부조화가 우리의 큰 애로사항이다. 어렵게 개척해온 특허지식 관련 온라인 서비스 시장에 정부는 외국 특허기관과의 조약을 통해 진입한다. 이로 인한 국가/기업 서비스의 중복이 문제이다. 또 외국 특허기관은 기업에 특허정보를 유상으로라도 제공하는데 반해 특허청은 관련 정보를 공개하지 않는다. 이로 인해 외국 특허정보 기업과의 경쟁력 격차가 생길 수 있다. 공공기관에서 원천 데이터를 표준화하고, 기업 부문에서 기능의 고도화를 이루는, 역할의 분담이 기업에게 바람직하다.”

□ 법률자문 서비스지원

“중소기업을 위한 법률자문 서비스가 필요하다. 지적재산권의 경우 문제가 명확하지 않아 법률 서비스를 이용해야 하는데 중소기업에게는 비용 부담이 높아 우리의 지적재산권이 침해 당해도 그냥 넘어갈 수 밖에 없는 현실이다. 해외 진출의 경우에도 현지 법률서비스를 전적으로 신뢰하고 법적 절차를 맡기기에 불안한 경우가 있는데 이를 보완, 검토할 수 있는 법률자문 공공서비스지원이 필요하다.”

□ 단가의 현실화 필요

“낮은 단가는 매출향상에 큰 걸림돌이다. 공공사업의 발주단가가 일본이나 세계기구의 단가의 1/5 수준이다. 실제로 필요한 인력을 투입하기 어려운 정도의 예산으로 방법론이나 전문서비스가 발전할 여력이 없다. 제조업은 제품 생산의 노하우가 생기고 대량생산을 하면 단가를 낮출 수 있지만 지식서비스산업은 그렇게 찍어낼 수 없다는 점이 다르다는 사실을 인지해야 한다.”



(3) 인트로아(주)

[기업현황] (컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업)

경영조직형태	법인	CEO 이전 경력	교사출신
종업원 규모	30명	판매제품완성도	완제품
소재지	대구 북구	2009년 매출액	31억원
주생산품	SW개발	2010년 매출액	31억원
설립년도	2001년	2011년 매출액	32억원
기업유형	벤처기업	2011 수출 비중	0%
기업성장단계	성숙기		

□ 표준 단가기준

“단가 표준이 없는 것이 큰 문제다. 소프트웨어, 시스템, 디자인 등과 같은 무형의 제품에 대한 인건비, 단가 책정에 기준을 정하기가 매우 어렵다. 이로 인해 발주측과 수주측의 기대가격 차이가 심하다. 또 세무에 관련해서 이런 서비스가 적절한 가격의 매출인정이 되지 않아 곤혹을 많이 겪고 있다.”

□ 기업을 통한 인력양성

“정부의 인력 양성 예산이 기업에 쓰여야 한다. 전문성이란 기업에서 실무를 하며 키우는 것이지 대학에서 가르치기는 쉽지 않다. 기관과 대학에서 진행되는 인력양성사업은 막대한 규모의 예산을 쓰는데 양성된 인력이 대기업 1차 협력사 같은 곳으로만 몰려 중소기업에 실효성이 낮다. 인력 양성을 위해서는 학교나 인력양성기관이 아니라 중소기업을 통한 맞춤형 인재 양성 사업(현장교육)에 지원을 해야 한다.”

□ 공공구매 지원 검토

“공공구매에 대한 지원을 검토할 필요성이 있다. 기업의 성장은 매출을 통해서 이루어지므로 정부사업 참여를 확대해야 한다. 꾸준히 수주를 받아 전문성을 키워야 한국 중소기업들의 경쟁력을 높일 수 있다. 내년부터 시행될 소프트웨어산업진흥법은 중소기업 육성을 목표로 한다는 점에서

긍정적이나 여러가지 예외조항이 있어 실효성에 대한 검토가 필요하다.”

(4) 김스파트너스(주)

(5) 디지털로이드(주)

(6) 에이치디 테크놀로지(주)

■ 이상의 심층분석 내용을 종합한 SWOT분석

○ 강점(Strength)

- 지식서비스 산업은 고부가가치 신성장동력 산업으로서 정부의 관심과 지원
- 특히, 디자인, 영상, 문화 등 콘텐츠 부문은 한류확산의 중심 분야
- 아이디어 창업 가능한 분야로서 청년 일자리 창출 및 고용기회

○ 약점(Weakness)

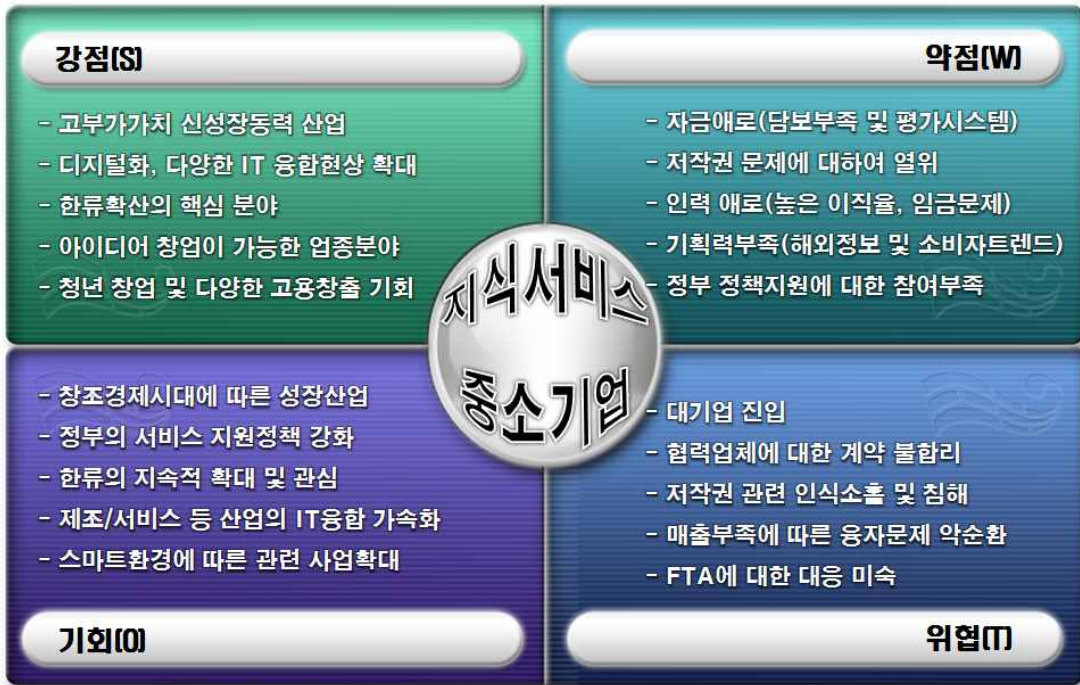
- 소규모·소자본 등으로 인한 자금애로(담보부족 : 인적자원이 주요 자산)
- 저작권 문제에 대하여 열위(비즈니스 생태계 구조적 문제)
- 심각한 인력문제(유입과 보유 : 낮은 임금, 높은 이직율)
- 해외정보 및 환경트렌드, 정부정책 등에 대한 정보부족

○ 기회

- 창조경제시대의 고부가가치의 주요 성장산업
- 정부의 서비스 지원정책에 대한 관심과 지원강화
- 정보화 시대에 따른 관련 사업의 확대 및 파급효과가 큼.

○ 위협

- 대기업 및 공공부문의 사업 참여로 동반성장 문제 절실
- 저작권 침해 현상 확대, FTA에 대한 대응 미숙 등



【그림 9】 종합 SWOT 분석

□ 적응력(adaptability)은 지식서비스 중소기업의 생존과 성장의 주요 결정 요인

- 적응력이란 트렌드 또는 환경 변화에 따라 예상되는 비즈니스 환경 변화에 선제적 및 사후적으로 대응하는 비즈니스 역량을 지칭
- 지식서비스 중소기업의 창업은 창의성을 기반으로 하지만, 생존과 성장은 적응력이 없으면 불가능



【그림 10】 적응력(adaptability)

- 즉 지식서비스 중소기업에 '적응력'이 특히 중요한 이유는 '창의력'과 '순발력'을 보완 또는 기반이 되기 때문
 - '창의력'은 지식서비스 기업의 최대 강점이자 존립 기반이며, '순발력'은 중소기업의 강점이기도 하지만 트렌드 변화가 빠른 산업의 특성상 특히 강조되는 역량
 - 중요한 점은 이상의 두 역량이 적응력이 뒷받침 되어야 기업 활동으로 연결되고 또는 발휘가 가능한 역량임.

2) 지식서비스 중소기업 설문조사 분석

(1) 조사개요

■ 조사목적

- 본 설문조사는 지식서비스 중소기업의 현황파악 및 경영현황과 정책관련 사항을 파악하기 위한 목적으로 수행
 - 지식서비스 중소기업 육성을 위한 실효성 있는 지원제도 구축을 위해서는 지식서비스 중소기업 특성 파악과 함께 정확한 현황 파악이 필요
- 특히, 정부지원제도 활용 실태 파악을 통해 수요자 중심의 정부지원제도 구축의 근거를 마련하고자 함.
 - 지식서비스 중소기업에 대한 최근의 경영현황, 애로 등 심층조사 자료 마련

■ 조사대상 및 모집단 설정

- 조사대상 업종 범위는, 표준산업분류에 근거한 지식서비스 업종분야에서 세부 업종의 유사·관련성 여부를 판단하여 임의로 조합
 - 소프트웨어분야
 - 컴퓨터 프로그래밍 · 시스템통합 및 관리업, 정보서비스업
 - 정보통신분야
 - 출판업, 영상 · 오디오 기록물제작 및 배급업, 방송업, 통신업
 - 연구개발분야
 - 연구개발업



- 광고, 디자인 및 전문서비스분야
 - 전문서비스업, 건축기술·엔지니어링 및 기타 과학기술서비스업, 기타 전문·과학 및 기술서비스업
 - 교육 및 사업지원서비스분야
 - 사업시설 관리 및 조경서비스업, 사업지원서비스업, 교육서비스업
- 조사대상 지역은 전국
- 모집단 분석자료는 사업체기초통계조사(통계청)를 사용

【표 20】 표준산업분류에 의한 조사대상업종

대분류	중분류	예시
J.출판,영상,방송통신 및 정보서비스업	58.출판업	-서적, 잡지 및 기타 인쇄물 출판업 -게임 소프트웨어 개발 및 공급업 -시스템,응용 소프트웨어 개발
	59.영상,오디오 기록물제작 및 배급업	-영화, 비디오물, 방송프로그램 제작 및 배급업 -영화, 비디오물 및 방송프로그램 제작 관련 서비스업
	60.방송업	-유선, 위성 및 기타 방송업 -프로그램 공급업
	61.통신업	-유무선통신업
	62.컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업	-컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업 -컴퓨터시스템 통합 자문, 구축 및 관리업
M.전문,과학 및 기술서비스업	63.정보서비스업	-자료처리, 호스팅, 포털 및 기타 인터넷 정보매개서비스업
	70.연구개발업	-전기·전자공학 연구개발업 -인문 및 사회과학 연구개발업
	71.전문서비스업	-법무관련서비스업, 변호사업,공인회계사업 -광고업 -시장조사 및 여론조사업 -회계 및 세무관련 서비스업
	72.건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업	-건축 및 조경 설계 서비스업 -환경컨설팅 및 관련 엔지니어링 서비스업 -기타 기술 시험, 검사 및 분석업
N.사업시설관리 및 사업지원서비스업	73.기타 전문, 과학 및 기술 서비스업	-수의업 -전문디자인업 -사진촬영 및 처리업 -번역 및 통역서비스업
	74.사업시설 관리 및 조경 서비스업	-건물·산업설비 청소 및 방제 서비스업 -조경 관리 및 유지 서비스업
P.교육서비스업	75.사업지원 서비스업	-인력공급 및 고용알선업 -여행사 및 기타 여행보조 서비스업 -경비 및 경호 서비스업
	85.교육서비스업	-기술 및 직업 중등 교육기관 -특수학교, 외국인학교 및 대안학교 -온라인 교육 학원 -교육관련 자문 및 평가업 -기타 교육지원 서비스업

주: 기호 및 숫자는 제9차 한국표준산업분류코드



【표 21】 업종 분야 구분

부문	업종 분야(중분류 상의 구분 및 예시)	기업	
소프트웨어분야	-J62.컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업 -J63.정보서비스업		
정보통신분야	-J58.출판업 -J59.영상,오디오 기록물제작 및 배급업 -J60.방송업 -J61.통신업		
연구개발분야	-M70.연구개발업 (기초연구, 응용연구, 실험개발 등 연구개발업)		
광고, 디자인 및 전문서비스분야	-M71.전문서비스업 -M72.건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업 -M73.기타 전문, 과학 및 기술 서비스업 (광고, 법무관련, 전문디자인 등 전문서비스)		
교육 및 사업지원서비스분야	-N74.사업시설 관리 및 조경 서비스업 -N75.사업지원 서비스업 -P85.교육서비스업 (온라인교육학원, 여행업, 인력공급, 기타 사업시설관리 서비스)		

1. 경영상황에 대한 질문

○ 응답자 특성

【표 22】 응답자 특성

구 분		사례수	%
전 체		(302)	100.0
경영조직	법인	(292)	96.7
	개인	(10)	3.3
대표자 성별	남자	(273)	90.4
	여자	(29)	9.6
CEO 이전 경력	대기업 출신	(90)	29.8
	중소기업 출신	(110)	36.4
	연구소 출신	(23)	7.6
	교수 출신	(15)	5.0
	없음	(61)	20.2
	기타	(3)	1.0
기업 유형별	기술혁신형기업	(2)	0.7
	벤처기업	(86)	28.5
	경영혁신형기업	(1)	0.3
	일반기업	(213)	70.5
기업성장 단계별	진입기	(44)	14.6
	성장기	(119)	39.4
	성숙기	(136)	45.0

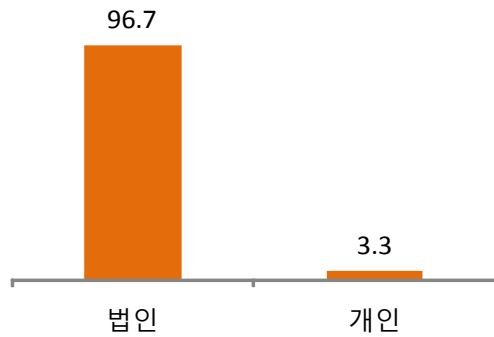
	쇠퇴기	(3)	1.0	
제품 완성도	완제품	(278)	92.1	
	중간제품	(24)	7.9	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	20.2	
	정보통신 분야	(59)	19.5	
	연구개발 분야	(62)	20.5	
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	20.2	
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	19.5	
	컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업	(48)	15.9	
업종	정보서비스업	(13)	4.3	
	출판업	(5)	1.7	
	영상,오디오 기록물제작 및 배급업	(49)	16.2	
	방송업	(5)	1.7	
	연구개발업	(62)	20.5	
	전문서비스업	(10)	3.3	
	건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학 기술 서비스업	(23)	7.6	
	기타 전문, 과학 및 기술 서비스업	(28)	9.3	
	사업시설 관리 및 조경 서비스업	(3)	1.0	
	사업지원 서비스업	(4)	1.3	
	교육서비스업	(52)	17.2	
	지역별	서울	(158)	52.3
		수도권	(65)	21.5
		충청권	(22)	7.3
영남권		(33)	10.9	
호남권		(20)	6.6	
강원/제주		(4)	1.3	

○ 경영조직형태

- 응답 업체의 96.7%가 법인, 3.3%가 개인 형태

【표 23】 응답 업체 경영조직형태

구 분		사례수	법인	개인	계
전 체		(302)	96.7	3.3	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	96.7	3.3	100.0
	정보통신 분야	(59)	94.9	5.1	100.0
	연구개발 분야	(62)	100.0		100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	98.4	1.6	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	93.2	6.8	100.0



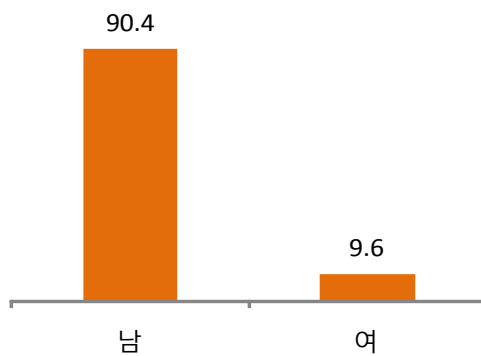
【그림 11】 응답 업체 경영조직형태

○ 대표자 성별

- 대표자의 성별은 90.4%가 남성, 9.6%가 여성

【표 24】 응답 업체 대표자 성별

구 분		사례수	남	여	계
전 체		(302)	90.4	9.6	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	98.4	1.6	100.0
	정보통신 분야	(59)	93.2	6.8	100.0
	연구개발 분야	(62)	96.8	3.2	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	88.5	11.5	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	74.6	25.4	100.0



【그림 12】 응답 업체 대표자 성별

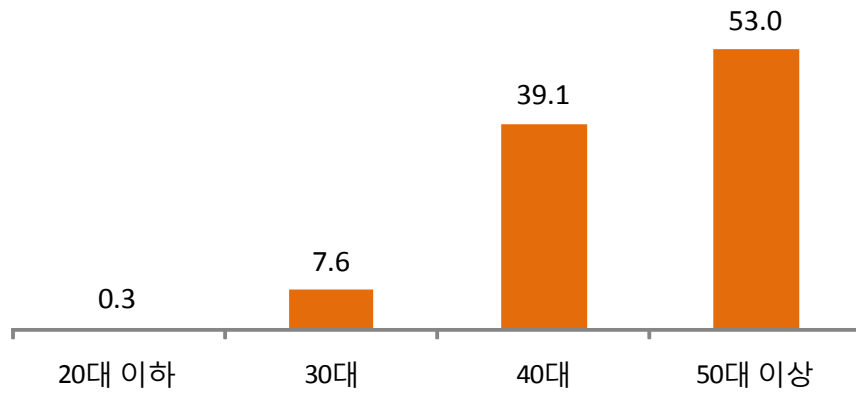
○ 대표자 연령

- 대표자 연령은 50대 이상이 53.0%, 40대가 39.1%, 30대가 7.6%, 20대 이하가

0.3%

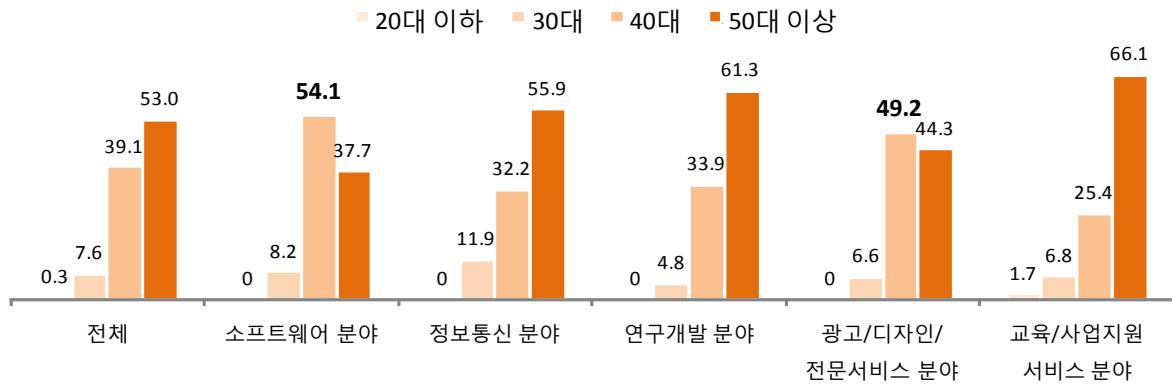
【표 25】 응답 업체 대표자 연령

구 분	사례수	20대 이하	30대	40대	50대 이상	계	
전 체	(302)	0.3	7.6	39.1	53.0	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)		8.2	54.1	37.7	100.0
	정보통신 분야	(59)		11.9	32.2	55.9	100.0
	연구개발 분야	(62)		4.8	33.9	61.3	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)		6.6	49.2	44.3	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	1.7	6.8	25.4	66.1	100.0



【그림 13】 응답 업체 대표자 연령

- 소프트웨어 업종의 54.1%가 대표자 연령이 30대로 최다
- 광고/디자인/전문서비스 업종의 49.2%가 대표자 연령이 30대로 최다



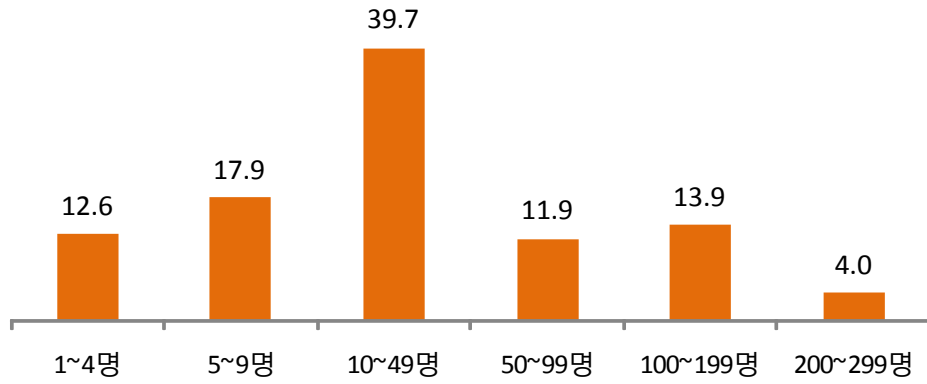
【그림 14】 업종별 대표자 연령

○ 종업원 규모

- 응답 업체의 39.7%가 10~49명의 종업원을 보유하여 비중이 가장 높음.
- 10명 미만, 50명 이상의 업체는 고르게 분포

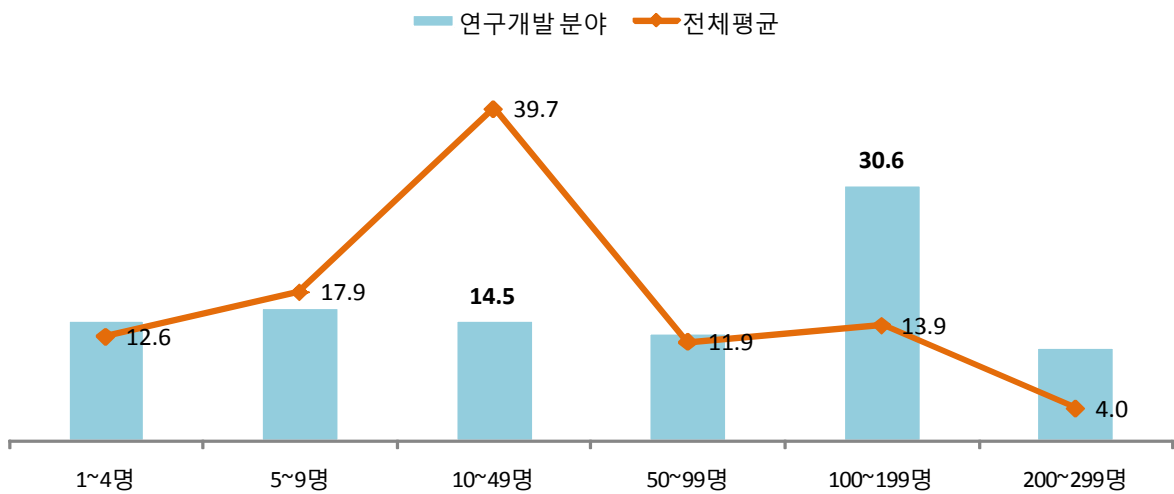
【표 26】 응답 업체 종업원 규모

구 분	사례수	1~4명	5~9명	10~49명	50~99명	100~199명	200~299명	평균	
전 체	(302)	12.6	17.9	39.7	11.9	13.9	4.0	47.43	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	8.2	9.8	50.8	19.7	11.5		45.48
	정보통신 분야	(59)	16.9	18.6	45.8	6.8	11.9		32.97
	연구개발 분야	(62)	14.5	16.1	14.5	12.9	30.6	11.3	82.13
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	11.5	31.1	57.4				13.82
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	11.9	13.6	30.5	20.3	15.3	8.5	62.20



【그림 15】 응답 업체 종업원 규모

- 연구개발 업종의 14.5%가 10~49명의 종업원을 보유하여 전체평균보다 낮음.
- 30.6%가 100~199명의 종업원을 보유하여 전체평균보다 높음.



【그림 16】 종업원 규모(연구개발 업종)

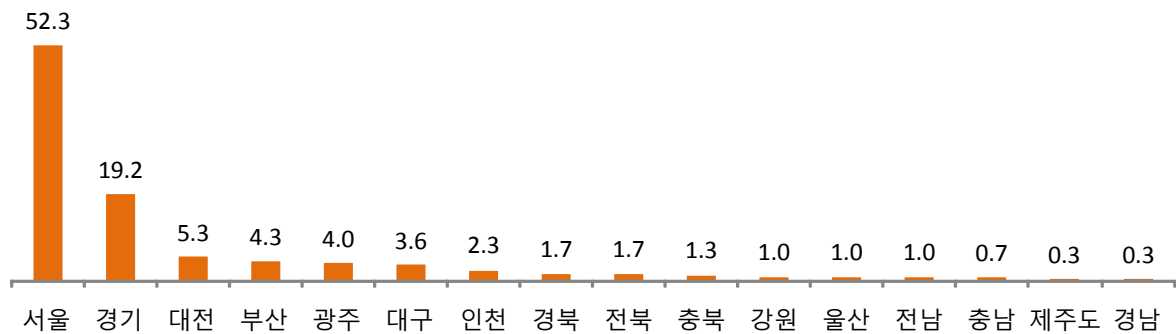
○ 소재지

- 응답 업체의 52.3%가 서울에 소재



【표 27】 응답 업체 소재지

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
서울	52.3	60.7	72.9	24.2	63.9	40.7
경기	19.2	9.8	13.6	35.5	18	18.6
대구	3.6	4.9		3.2		10.2
대전	5.3	4.9	3.4	8.1		10.2
광주	4	4.9		1.6	6.6	6.8
강원	1	1.6	1.7	1.6		
부산	4.3	6.6	1.7	4.8	1.6	6.8
제주도	0.3	1.6				
충북	1.3	3.3		3.2		
인천	2.3			4.8	3.3	3.4
경북	1.7	1.6	1.7	4.8		
울산	1			1.6	1.6	1.7
전북	1.7		5.1		3.3	
전남	1			1.6	1.6	1.7
경남	0.3			1.6		
충남	0.7			3.2		
계	100	100	100	100	100	100



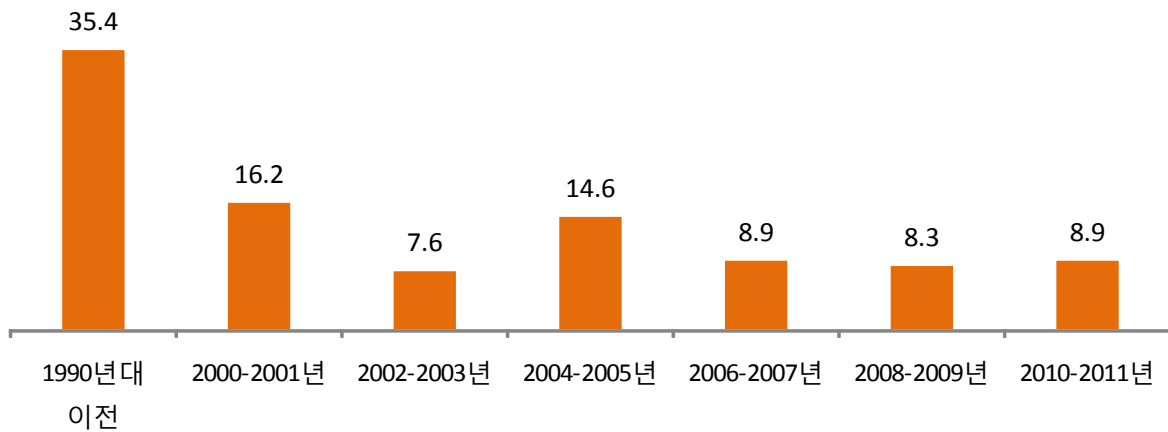
【그림 17】 응답 업체 소재지

○ 설립년도

- 응답 업체의 35.4%가 1990년대 이전에 설립하여 비중이 가장 높음.
- 2000년 이후로 고르게 분포

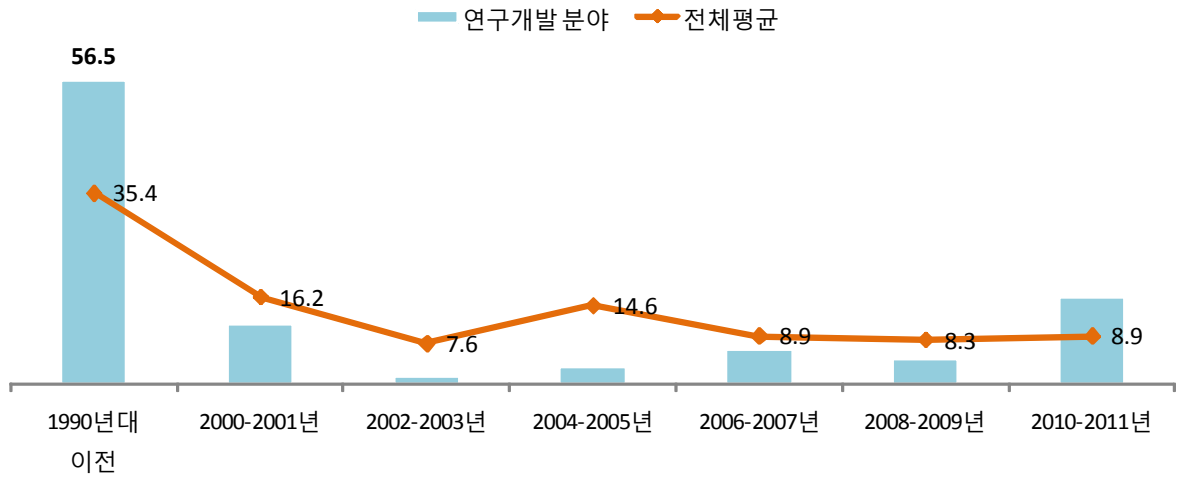
【표 28】 응답 업체 설립년도

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
1990년대 이전	35.4	27.9	35.6	56.5	18	39
2,000	8.3	18	6.8	6.5	3.3	6.8
2,001	7.9	6.6	6.8	4.8	11.5	10.2
2,002	4	4.9	6.8		3.3	5.1
2,003	3.6	8.2	1.7	1.6	4.9	1.7
2,004	8.3	13.1	10.2	1.6	9.8	6.8
2,005	6.3	3.3	13.6	1.6	4.9	8.5
2,006	4.6	1.6	5.1	4.8	6.6	5.1
2,007	4.3	3.3	5.1	1.6	6.6	5.1
2,008	5.3	6.6	3.4	1.6	11.5	3.4
2,009	3	6.6	1.7	3.2	1.6	1.7
2,010	5		1.7	4.8	13.1	5.1
2,011	4		1.7	11.3	4.9	1.7
계	100	100	100	100	100	100



【그림 18】 응답 업체 설립년도

- 연구개발 업종의 56.5%가 1990년대 이전에 설립하여 전체평균보다 높음.



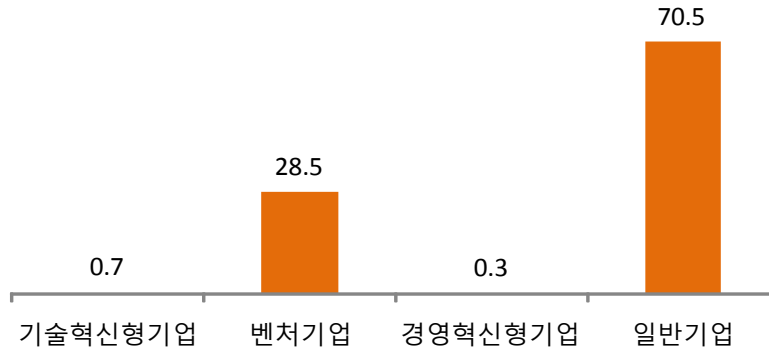
【그림 19】 설립연도(연구개발 업종)

○ 기업 유형

- 응답 업체의 70.5%가 일반기업
- 28.5%가 벤처기업

【표 29】 응답 업체 기업유형

구분	사례수	기술혁신형 기업	벤처기업	경영혁신형 기업	일반기업	계	
전체	(302)	0.7	28.5	0.3	70.5	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	62.3		37.7	100.0	
	정보통신 분야	(59)		16.9	83.1	100.0	
	연구개발 분야	(62)		33.9	66.1	100.0	
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	3.3	24.6	1.6	70.5	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)		3.4		96.6	100.0



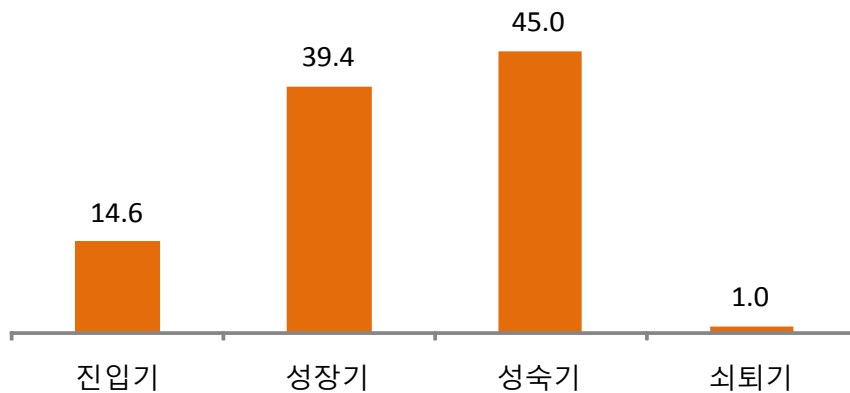
【그림 20】 응답 업체 기업유형

○ 기업 성장 단계

- 응답 업체의 45.0%가 성숙기, 39.4%가 성장기, 14.6%가 진입기에 해당

【표 30】 응답 업체 기업 성장 단계

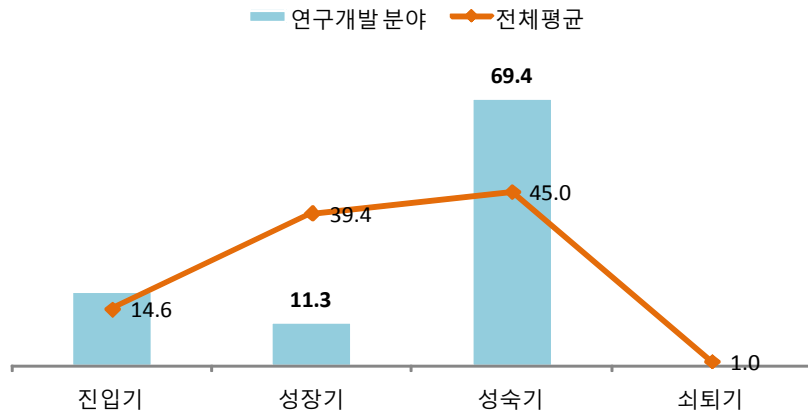
구 분	사례수	진입기	성장기	성숙기	쇠퇴기	계	
전 체	(302)	14.6	39.4	45.0	1.0	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	9.8	47.5	42.6		100.0
	정보통신 분야	(59)	8.5	47.5	40.7	3.4	100.0
	연구개발 분야	(62)	19.4	11.3	69.4		100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	24.6	52.5	21.3	1.6	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	10.2	39.0	50.8		100.0



【그림 21】 응답 업체 기업 성장 단계



- 연구개발 업종의 69.5%가 성숙기에 해당하여 전체평균보다 높음.



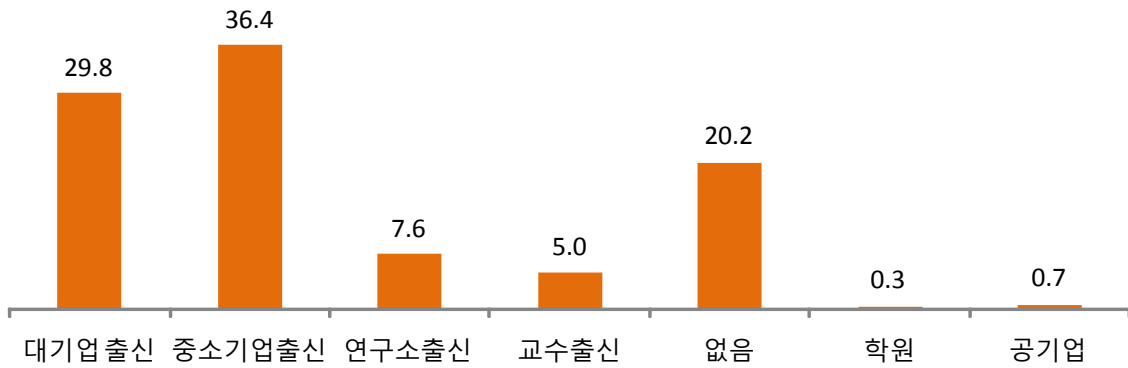
【그림 22】 기업 성장 단계(연구개발 업종)

○ CEO 이전 경력

- 응답업체의 36.4%가 중소기업 출신 CEO를 보유
- 29.8%가 대기업 출신 CEO를 보유, 20.2%가 이전 경력이 없는 CEO를 보유

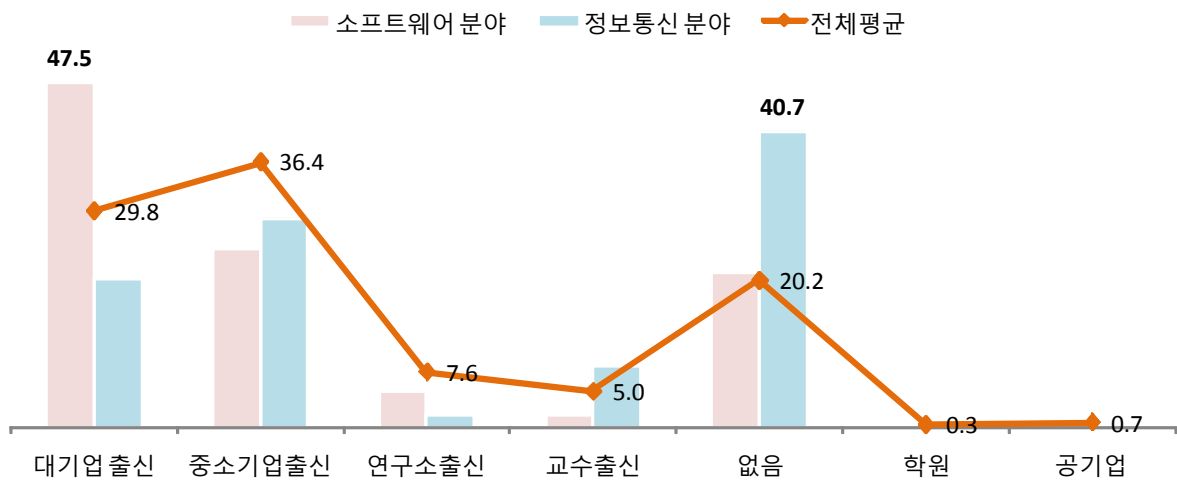
【표 31】 응답 업체 CEO 이전 경력

구 분	사례수	대기업 출신	중소기업 출신	연구소 출신	교수출신	없음	학원	공기업	계	
전 체	(302)	29.8	36.4	7.6	5.0	20.2	0.3	0.7	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	47.5	24.6	4.9	1.6	21.3		100.0	
	정보통신 분야	(59)	20.3	28.8	1.7	8.5	40.7		100.0	
	연구개발 분야	(62)	24.2	50.0	17.7	6.5	1.6		100.0	
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	26.2	36.1	13.1	8.2	13.1		3.3	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	30.5	42.4			25.4	1.7		100.0



【그림 23】 응답 업체 CEO 이전 경력

- 소프트웨어 업종의 47.5%가 대기업 출신 CEO를 보유하여 전체평균보다 높음.
- 정보통신분야의 40.7%가 경력이 없는 CEO를 보유하여 전체평균보다 높음.



【그림 24】 CEO 이전 경력(소프트웨어 업종)

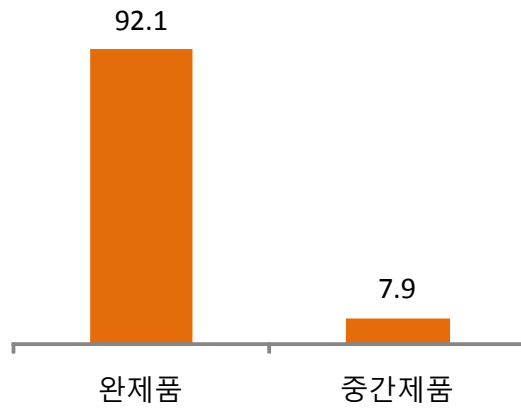
○ 판매시 제품 완성도

- 응답 업체의 92.1%가 완제품을 판매
- 7.9%가 중간제품을 판매



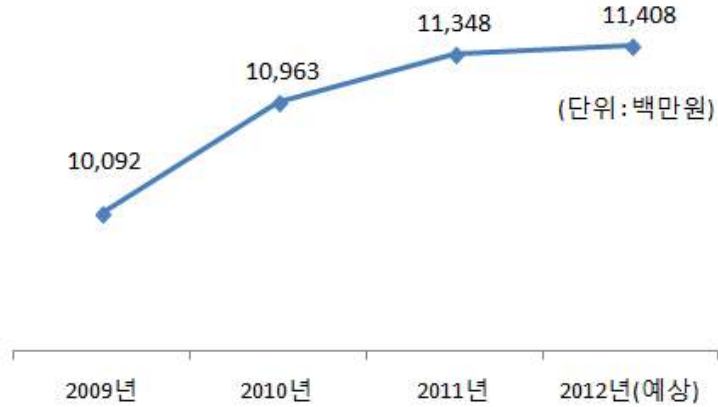
【표 32】 판매시 제품 완성도

구 분	사례수	완제품	중간제품	계	
전 체	(302)	92.1	7.9	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	80.3	19.7	100.0
	정보통신 분야	(59)	91.5	8.5	100.0
	연구개발 분야	(62)	93.5	6.5	100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	95.1	4.9	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	100.0		100.0



【그림 25】 판매시 제품 완성도

- 2009-2012년 매출액
- 2009년 이후 꾸준히 성장세



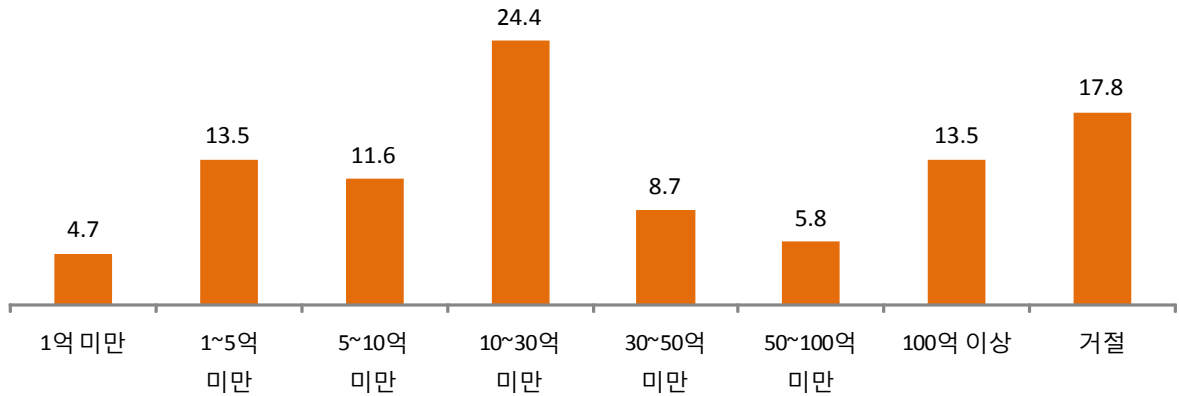
【그림 26】 2009-2012년 매출액

○ 2009년 매출액

- 응답 업체의 24.4%가 10억 이상 30억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 높음.
- 4.7%가 1억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 낮음.

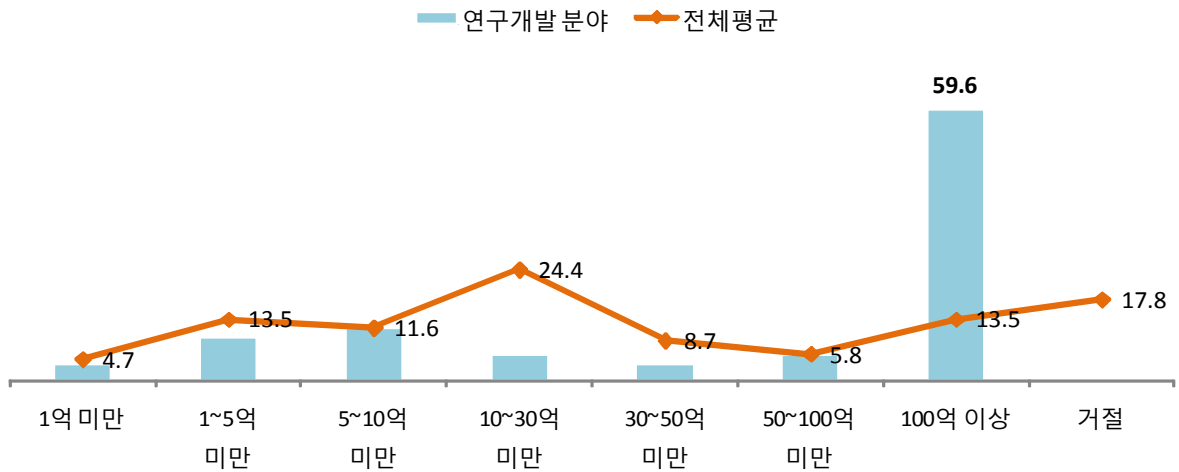
【표 33】 2009년 매출액

구분	사례수	1억 미만	1~5억 미만	5~10억 미만	10~30억 미만	30~50억 미만	50~100억 미만	100억 이상	거절	평균 (백만원)	
전체	(275)	4.7	13.5	11.6	24.4	8.7	5.8	13.5	17.8	10,092.24	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	4.9	14.8	4.9	16.4	14.8	4.9	4.9	34.4	4,064.45
	정보통신 분야	(57)	3.5	8.8	7.0	19.3	3.5	7.0	5.3	45.6	5,529.84
	연구개발 분야	(52)	3.8	9.6	11.5	5.8	3.8	5.8	59.6		34,113.54
	광고/디자인/전문서비스 분야	(50)	6.0	24.0	18.0	40.0	4.0	6.0		2.0	1,387.55
	교육/사업지원 서비스 분야	(55)	5.5	10.9	18.2	41.8	16.4	5.5		1.8	1,943.52



【그림 27】 2009년 매출액

- 연구개발 업종의 59.6%가 100억 이상의 매출액으로 전체평균보다 높음.



【그림 28】 2009년 매출액(연구개발 업종)

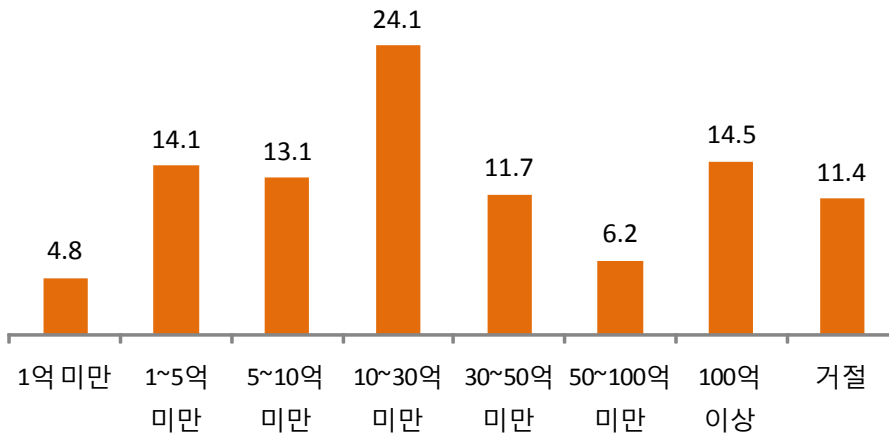
○ 2010년 매출액

- 응답 업체의 24.1%가 10억 이상 30억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 높음.
- 4.8%가 1억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 낮음.

【표 34】 2010년 매출액

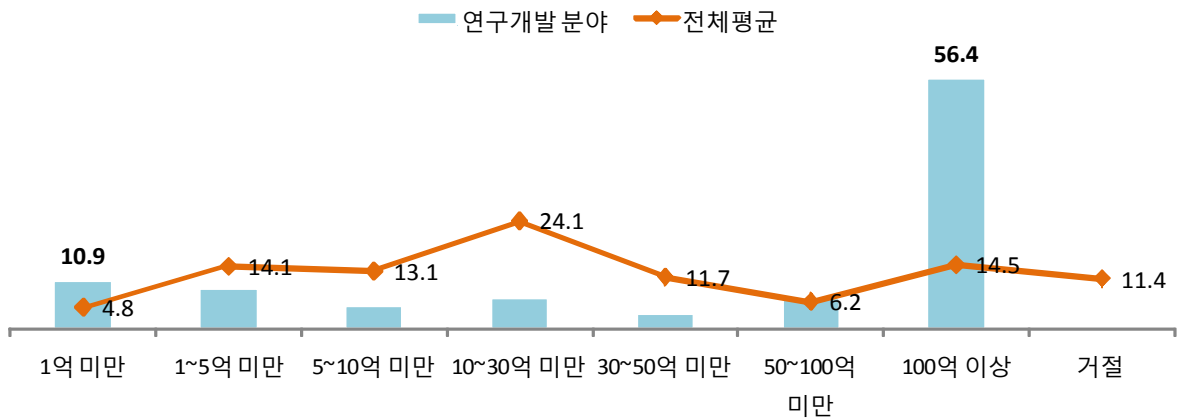
구분	사례수	1억 미만	1~5억 미만	5~10억 미만	10~30억 미만	30~50억 미만	50~100억 미만	100억 이상	거절	평균 (백만원)
전체	(290)	4.8	14.1	13.1	24.1	11.7	6.2	14.5	11.4	10,963.43
업종	소프트웨어 분야 (61)	1.6	14.8	8.2	19.7	18.0	6.6	9.8	21.3	9,101.54

(부문)	정보통신 분야	(58)	1.7	12.1	8.6	22.4	5.2	8.6	8.6	32.8	8,052.51
	연구개발 분야	(55)	10.9	9.1	5.5	7.3	3.6	7.3	56.4		33,966.05
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(58)	6.9	20.7	24.1	37.9	5.2	5.2			1,439.47
	교육/사업지원 서비스 분야	(58)	3.4	13.8	19.0	32.8	25.9	3.4		1.7	2,018.56



【그림 29】 2010년 매출액

- 연구개발 분야의 56.4%가 100억 이상의 매출액으로 전체평균보다 높음.



【그림 30】 2010년 매출액(연구개발 업종)

○ 2011년 매출액

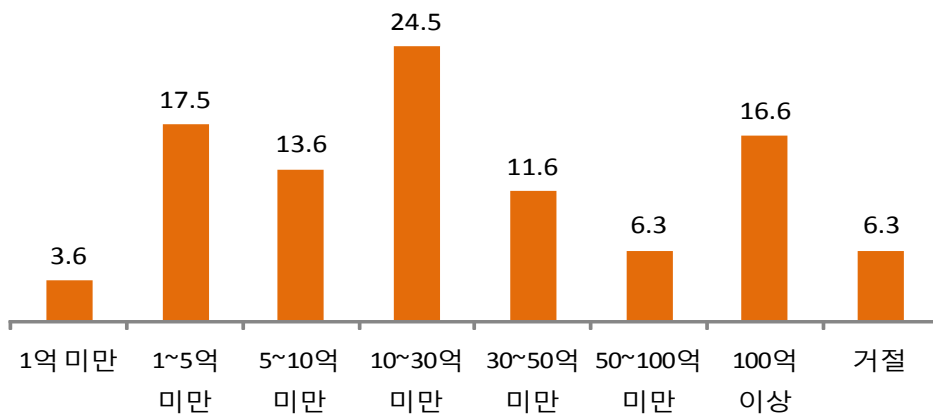
- 응답 업체의 24.5%가 10억 이상 30억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 높음.



- 3.6%가 1억 미만의 매출액을 보유하여 비중이 가장 낮음.

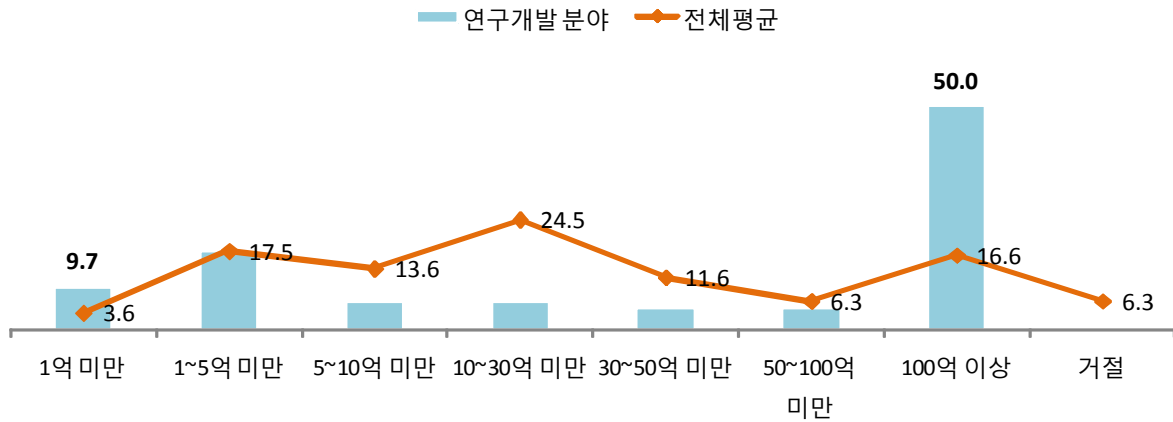
【표 35】 2011년 매출액

구 분	사례수	1억 미만	1~5억 미만	5~10억 미만	10~30억 미만	30~50억 미만	50~100억 미만	100억 이상	거절	평균(백만원)	
전 체	(302)	3.6	17.5	13.6	24.5	11.6	6.3	16.6	6.3	11,348.26	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	1.6	14.8	8.2	23.0	21.3	6.6	18.0	6.6	10,208.44
	정보통신 분야	(59)	1.7	13.6	11.9	23.7	6.8	6.8	11.9	23.7	7,413.87
	연구개발 분야	(62)	9.7	17.7	6.5	6.5	4.8	4.8	50.0		33,475.53
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	1.6	27.9	23.0	36.1	6.6	4.9			1,515.20
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	3.4	13.6	18.6	33.9	18.6	8.5	1.7	1.7	2,209.34



【그림 31】 2011년 매출액

- 연구개발 업종의 50.0%가 100억 이상의 매출액으로 전체평균보다 높음.



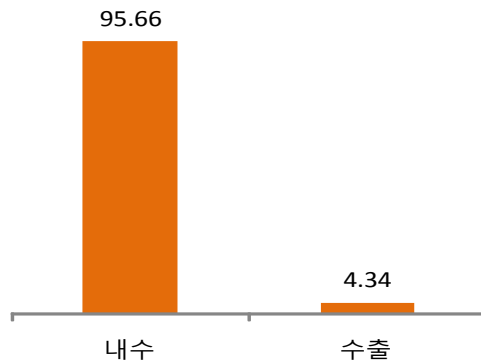
【그림 32】 2011년 매출액(연구개발 업종)

○ 2011년 기준 내수/수출 비중

- 응답 업체의 내수 비중은 95.66%, 수출 비중은 4.34%

【표 36】 2011년 기준 내수/수출 비중

구 분		사례수	내수	수출
전 체		(302)	95.66	4.34
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	90.98	9.02
	정보통신 분야	(59)	93.27	6.73
	연구개발 분야	(62)	94.13	5.87
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	100.00	0.00
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	100.00	0.00



【그림 33】 2011년 내수/수출비중

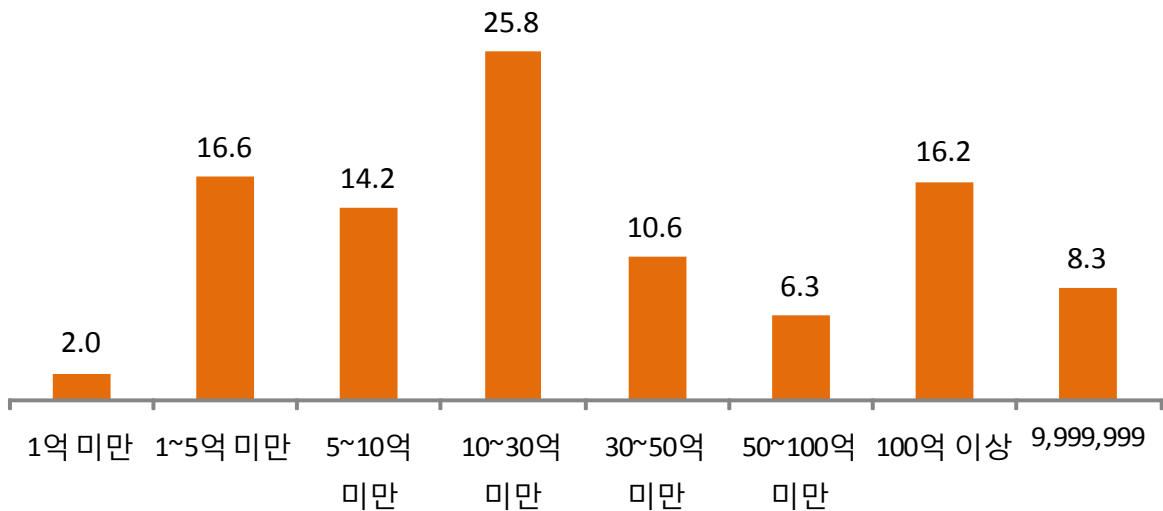


○ 2012년 예상매출액

- 응답 업체의 25.8%가 2012년 10억 이상 30억 미만의 매출액을 보유할 것으로 예상됨.
- 2.0%가 1억 미만의 매출액을 보유할 것으로 예상됨.

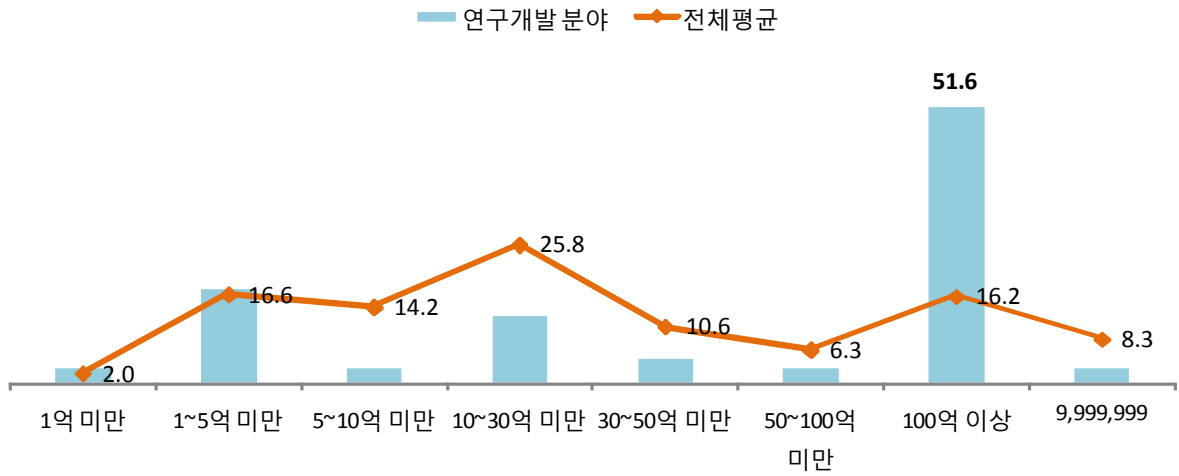
【표 37】 2012년 예상매출액

구 분	사례수	1억 미만	1~5억 미만	5~10억 미만	10~30억 미만	30~50억 미만	50~100억 미만	100억 이상	9,999,999	평균 (백만원)	
전 체	(302)	2.0	16.6	14.2	25.8	10.6	6.3	16.2	8.3	11,408.00	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	1.6	11.5	9.8	21.3	23.0	8.2	14.8	9.8	8,965.84
	정보통신 분야	(59)	1.7	15.3	11.9	23.7	1.7	6.8	11.9	27.1	7,120.53
	연구개발 분야	(62)	3.2	17.7	3.2	12.9	4.8	3.2	51.6	3.2	35,826.33
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)		23.0	23.0	42.6	4.9	6.6			1,551.15
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	3.4	15.3	23.7	28.8	18.6	6.8	1.7	1.7	2,008.84



【그림 34】 2012년 예상 매출액

- 연구개발 업종의 51.6%가 2012년 100억 이상의 매출액을 보유할 것으로 예상되어 전체평균보다 높음.



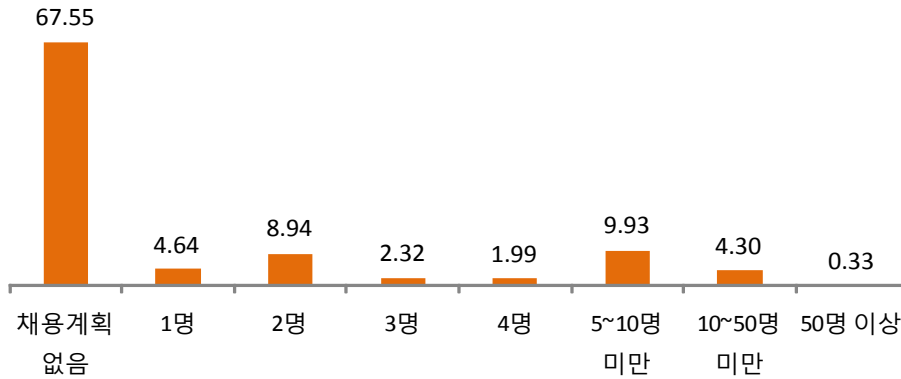
【그림 35】 2012년 예상 매출액(연구개발 업종)

○ 2013년 신입사원 채용예정 인원수

- 응답 업체의 67.55%가 채용계획이 없다고 응답하여 비중이 가장 높음.
- 이후 고르게 분포

【표 38】 2013년 신입사원 채용예정 인원수

구분	사례수	채용계획 없음	1명	2명	3명	4명	5~10명 미만	10~50명 미만	50명 이상	평균
전체	(302)	67.5	4.6	8.9	2.3	2.0	9.9	4.3	0.3	2.06
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	47.5	4.9	14.8	3.3	3.3	14.8	11.5	2.90
	정보통신 분야	(59)	62.7	8.5	13.6	1.7	1.7	10.2	1.7	1.20
	연구개발 분야	(62)	62.9	3.2		4.8		22.6	6.5	1.95
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	72.1	3.3	16.4	1.6	4.9	1.6		0.69
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	93.2	3.4					1.7	1.7



【그림 36】 2013년 신입사원 채용예정 인원수

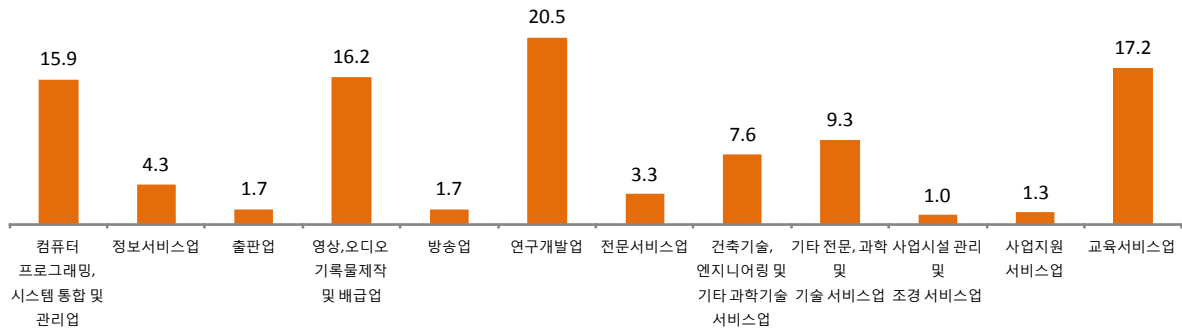
○ 업종

- 연구개발업이 20.5%, 영상, 교육서비스업이 17.2%, 오디오 기록물 제작 및 배급업이 16.2%, 컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업이 15.9%를 차지

【표 39】 응답 업체 업종

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업	15.9	78.7				
정보서비스업	4.3	21.3				
출판업	1.7		8.5			
영상,오디오 기록물제작 및 배급업	16.2		83.1			
방송업	1.7		8.5			
연구개발업	20.5			100		
전문서비스업	3.3				16.4	
건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업	7.6				37.7	
기타 전문, 과학 및 기술 서비스업	9.3				45.9	
사업시설 관리 및 조경 서비스업	1					5.1

사업지원 서비스업	1.3					6.8
교육서비스업	17.2					88.1
계	100	100	100	100	100	100



【그림 37】 응답 업체 업종

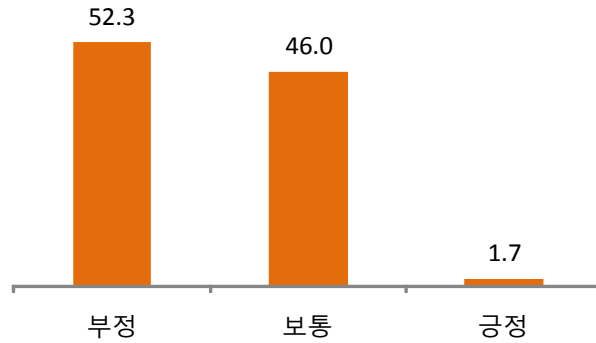
+++++

○ 올 상반기 체감 경기

- 응답 업체의 52.3%가 부정적으로, 1.7%가 긍정적으로 경기 체감

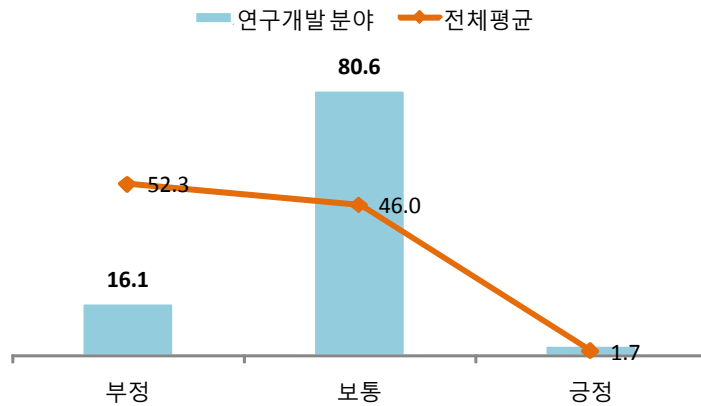
【표 40】 올 상반기 체감 경기

		사례수	부정	보통	긍정	5점 평균
전체		(302)	52.3	46.0	1.7	2.33
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	68.9	31.1		2.15
	정보통신 분야	(59)	67.8	30.5	1.7	2.00
	연구개발 분야	(62)	16.1	80.6	3.2	2.85
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	63.9	32.8	3.3	2.23
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	45.8	54.2		2.42



【그림 38】 올 상반기 체감 경기

- 연구개발 업종의 16.1%가 부정적으로 경기를 체감하여 전체평균보다 낮음.
- 80.6%가 보통이라고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 39】 올 상반기 체감 경기(연구개발 업종)

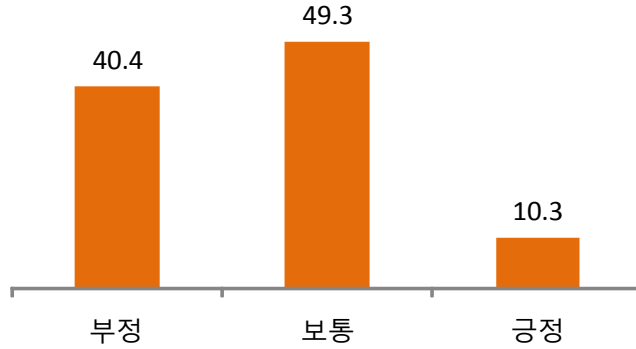
○ 2011년 대비 경영상황

- 응답 업체의 40.4%가 경영 상황을 부정적으로, 10.3%가 긍정적으로 평가

【표 41】 2011년 대비 경영상황

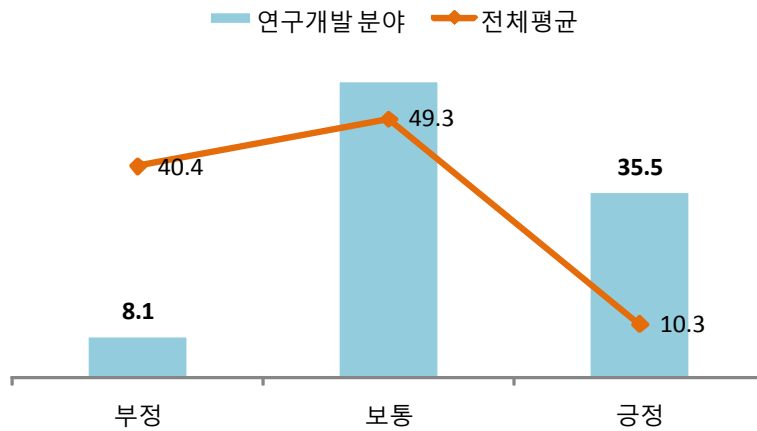
구분	사례수	부정	보통	긍정	5점평균	
전체	(302)	40.4	49.3	10.3	2.62	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	39.3	60.7		2.54
	정보통신 분야	(59)	66.1	32.2	1.7	2.29
	연구개발 분야	(62)	8.1	56.5	35.5	3.24
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	52.5	39.3	8.2	2.46

교육/사업지원 서비스 분야	(59)	37.3	57.6	5.1	2.56
----------------	------	------	------	-----	------



【그림 40】 2011년 대비 경영상황

- 연구개발 업종의 8.1%가 부정적으로 평가하여 전체평균보다 낮음.
- 35.5%가 긍정적으로 평가하여 전체평균보다 높음.



【그림 41】 011년 대비 경영상황(연구개발 업종)

○ 향후 경영상황 전망

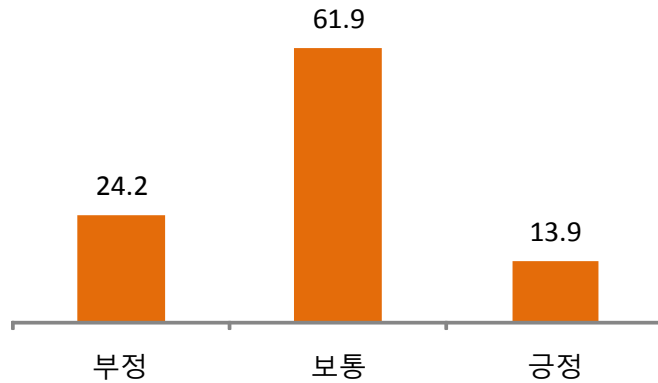
- 응답 업체의 24.2%가 향후 경영상황을 긍정적으로, 13.9%가 부정적으로 전망

【표 42】 향후 경영상황 전망

구분	사례수	부정	보통	긍정	5점평균	
전체	(302)	24.2	61.9	13.9	2.87	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	32.8	54.1	13.1	2.75

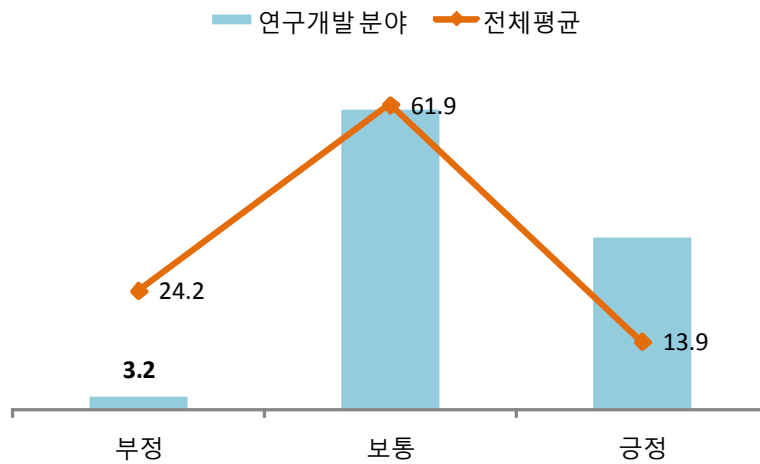


정보통신 분야	(59)	40.7	52.5	6.8	2.61
연구개발 분야	(62)	3.2	61.3	35.5	3.34
광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	24.6	63.9	11.5	2.84
교육/사업지원 서비스 분야	(59)	20.3	78.0	1.7	2.81



【그림 42】 향후 경영상황 전망

- 연구개발 업종의 3.2%가 향후 경영상황을 부정적으로 전망하여 전체평균보다 낮음.



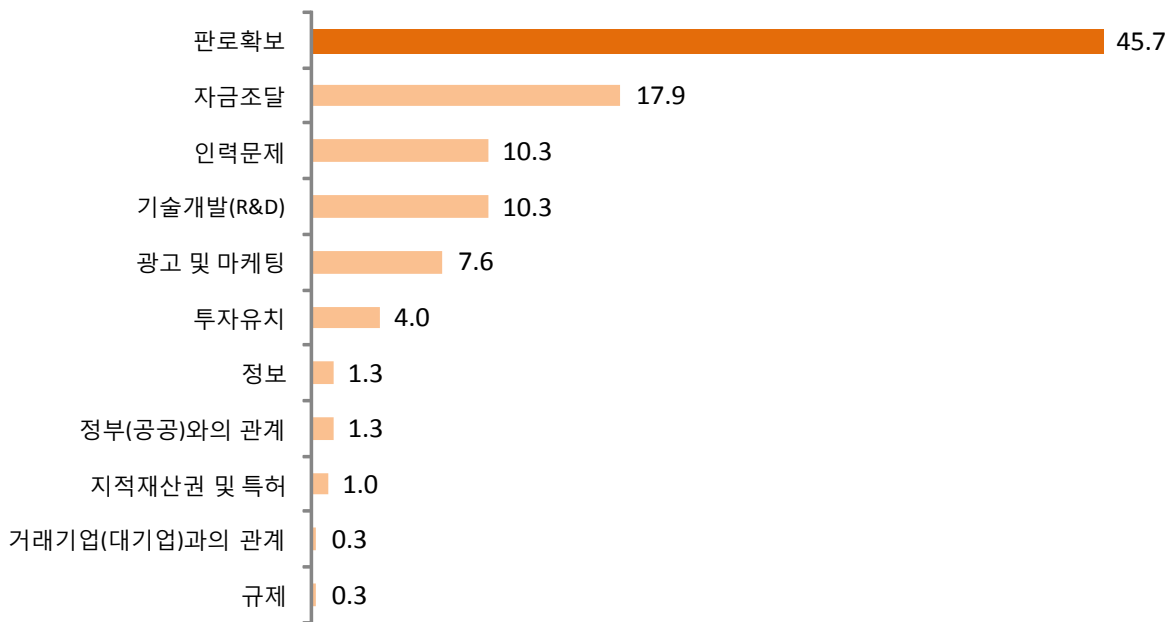
【그림 43】 향후 경영상황 전망(연구개발 업종)

○ 기업 경영시 어려운 분야 - 1순위

- 응답 업체의 45.7%가 기업 경영시 어려운 분야 1순위로 판로확보를 선택
- 17.9%, 10.3%, 10.3%가 각각 자금조달, 인력문제, 기술개발(R&D)를 선택

【표 43】 기업 경영시 어려운 분야 - 1순위

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
판로확보	45.7	26.2	49.2	33.9	55.7	64.4
자금조달	17.9	24.6	18.6	12.9	26.2	6.8
인력문제	10.3	21.3	1.7	3.2	8.2	16.9
기술개발(R&D)	10.3	13.1	1.7	32.3	3.3	
투자유치	7.6	9.8	22	6.5		
광고 및 마케팅	4	1.6	5.1	3.2	6.6	3.4
지적재산권 및 특허	1.3		1.7	4.8		
규제	1.3	1.6				5.1
정보	1			1.6		3.4
해외진출	0.3	1.6				
거래기업(대기업)과의 관계	0.3			1.6		
계	100	100	100	100	100	100



【그림 44】 기업 경영시 어려운 분야 - 1순위

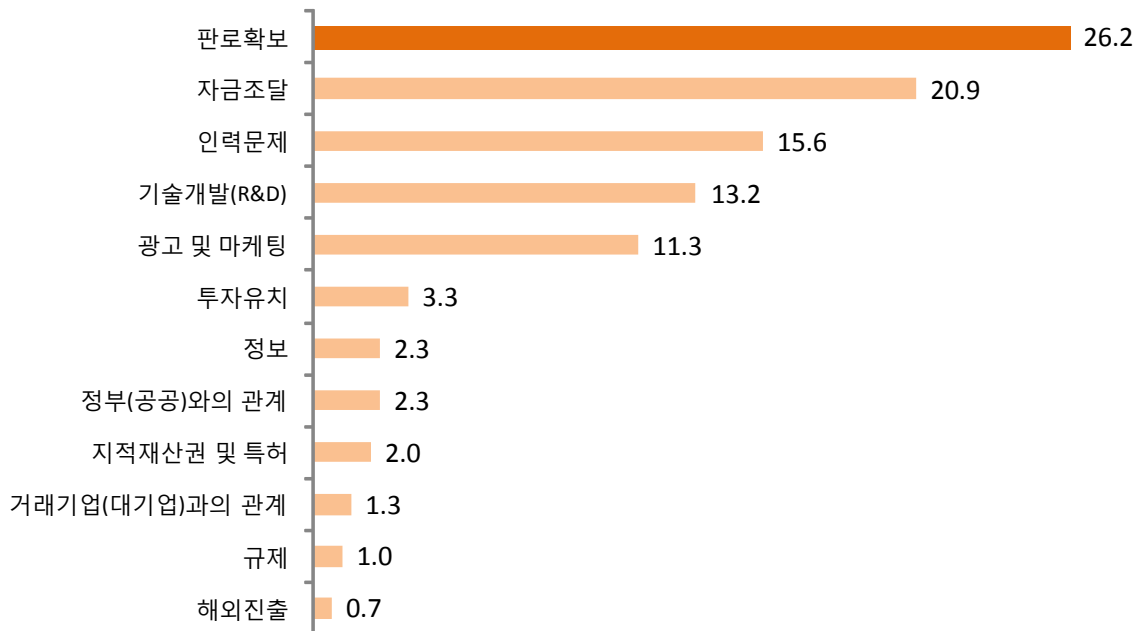
○ 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위



- 응답 업체의 26.2%가 기업경영시 어려운 분야 1+2순위로 판로확보를 선택
- 20.9%, 15.6%가 각각 인력문제, 기술개발(R&D)를 선택

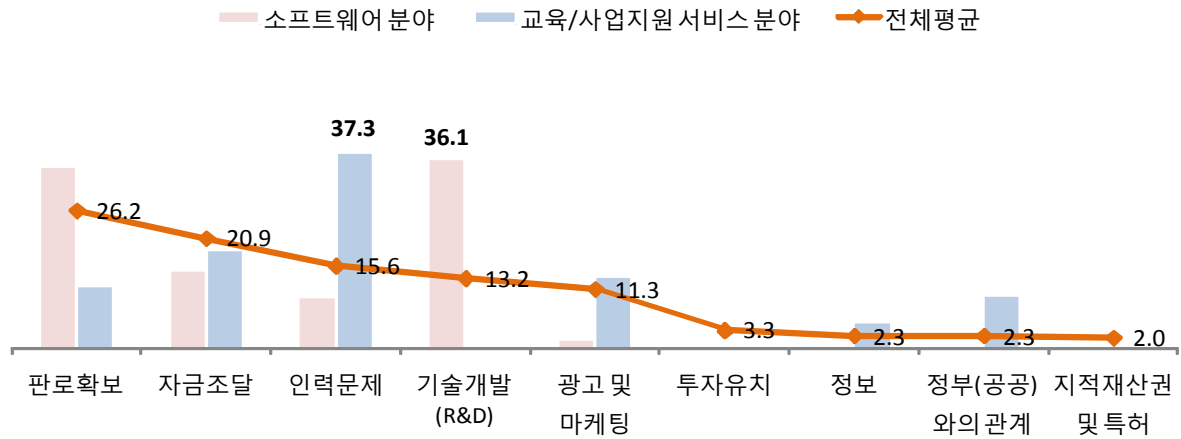
【표 44】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
판로확보	26.2	34.4	35.6	22.6	26.2	11.9
자금조달	20.9	14.8	22	19.4	29.5	18.6
인력문제	15.6	9.8	3.4	12.9	14.8	37.3
기술개발(R&D)	13.2	36.1	5.1	24.2		
광고 및 마케팅	11.3	1.6	15.3	8.1	18	13.6
투자유치	3.3		13.6	1.6	1.6	
정보	2.3				6.6	5.1
정부(공공)와의 관계	2.3				1.6	10.2
지적재산권 및 특허	2		3.4	6.5		
거래기업(대기업)과의 관계	1.3			3.2	1.6	1.7
규제	1		1.7	1.6		1.7
해외진출	0.7	3.3				
계	100	100	100	100	100	100



【그림 45】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위

- 소프트웨어 업종의 36.1%가 기업 경영시 어려운 분야 1+2순위로 기술개발(R&D)를 선택하여 전체평균보다 높음.
- 교육/사업지원서비스 업종의 37.3%가 인력문제를 선택하여 전체평균보다 높음.



【그림 46】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2순위(소프트웨어 및 교육/사업지원서비스 업종)

○ 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위

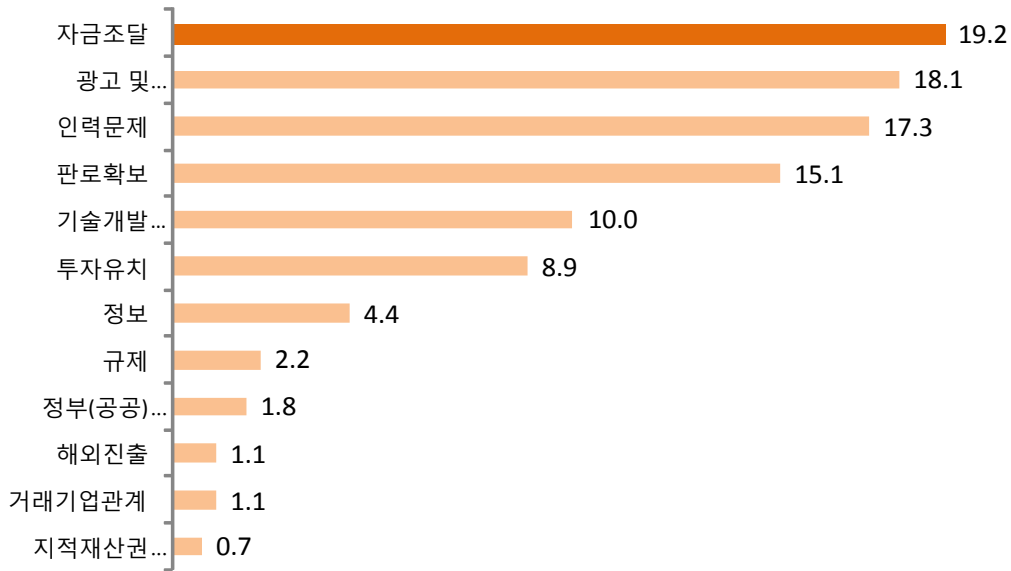
- 응답 업체의 19.2%가 기업 경영시 어려운 분야 3순위로 자금조달을 선택
- 18.1%, 17.3%, 15.1%가 각각 광고 및 마케팅, 인력문제, 판로확보를 선택

【표 45】 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(271)	(60)	(51)	(43)	(59)	(58)
자금조달	19.2	28.3	25.5	23.3	10.2	10.3
광고 및 마케팅	18.1	5	19.6	14	15.3	36.2
인력문제	17.3	5	2	11.6	39	25.9
판로확보	15.1	28.3	9.8	20.9	5.1	12.1
기술개발(R&D)	10	20	9.8	14	6.8	
투자유치	8.9	10	23.5	11.6		1.7
정보	4.4		2		11.9	6.9
규제	2.2	1.7			5.1	3.4
정부(공공)와의 관계	1.8			2.3	3.4	3.4
해외진출	1.1		5.9			

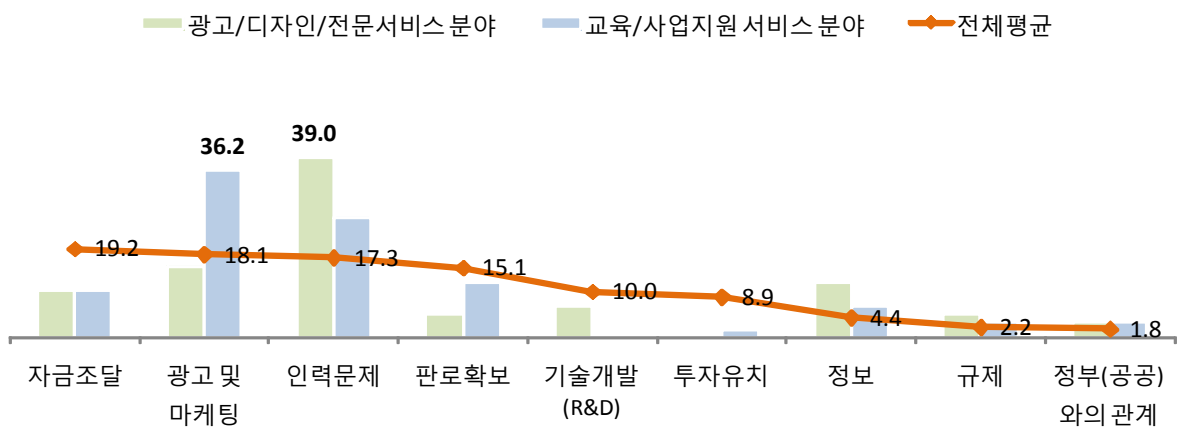


거래기업(대기업)과의 관계	1.1			2.3	3.4	
지적재산권 및 특허	0.7	1.7	2			
계	100	100	100	100	100	100



【그림 47】 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위

- 광고/디자인/전문서비스 업종의 39.0%가 기업 경영시 어려운 분야 3순위로 인력문제를 선택
- 교육/사업지원서비스 업종의 36.2%가 광고 및 마케팅을 선택



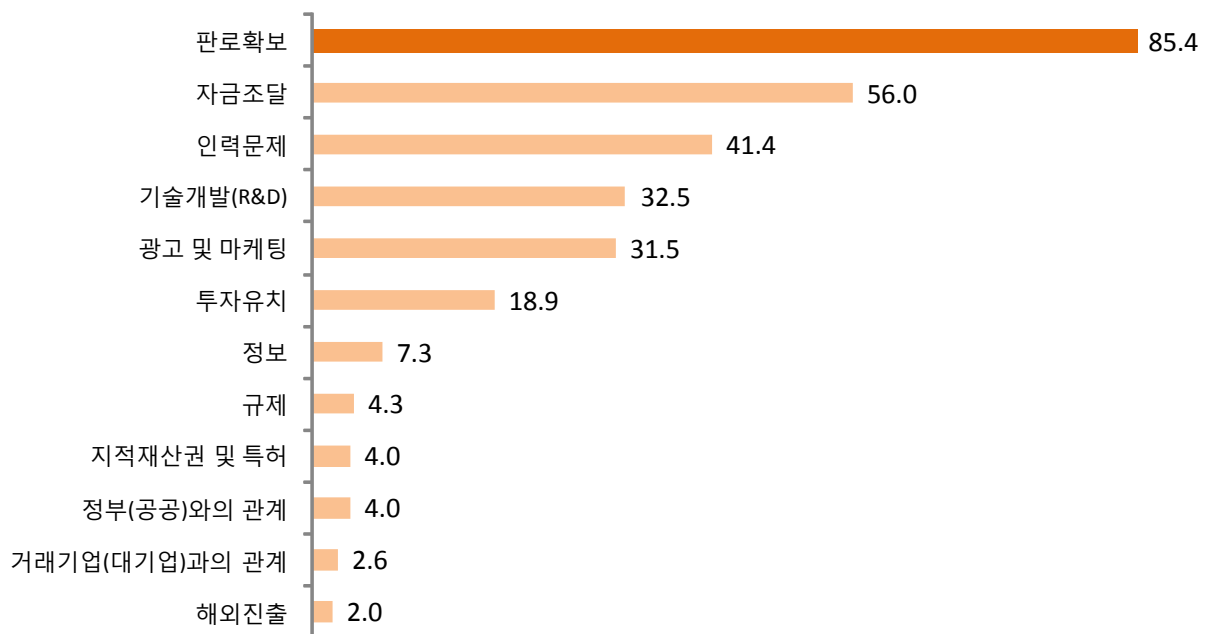
【그림 48】 기업 경영시 어려운 분야 - 3순위
(광고/디자인/전문서비스, 교육/사업지원서비스 업종)

○ <표 A4-0-4> 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2+3순위

- 응답 업체의 85.4%가 기업 경영시 어려운 분야 1+2+3순위로 판로확보를 선택
- 56.0%가 자금조달을 선택

【표 46】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2+3순위

구 분	전 체	업종(부문)				
		소프트웨 어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/ 전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
판로확보	85.4	88.5	93.2	71	86.9	88.1
자금조달	56	67.2	62.7	48.4	65.6	35.6
인력문제	41.4	36.1	6.8	24.2	60.7	79.7
기술개발(R&D)	32.5	68.9	15.3	66.1	9.8	
광고 및 마케팅	31.5	8.2	37.3	21	39.3	52.5
투자유치	18.9	19.7	55.9	16.1	1.6	1.7
정보	7.3		1.7	1.6	18	15.3
규제	4.3	3.3	1.7	1.6	4.9	10.2
지적재산권 및 특허	4	1.6	6.8	11.3		
정부(공공)와의 관계	4			1.6	4.9	13.6
거래기업(대기업)과의 관계	2.6			6.5	4.9	1.7
해외진출	2	4.9	5.1			



【그림 49】 기업 경영시 어려운 분야 - 1+2+3순위

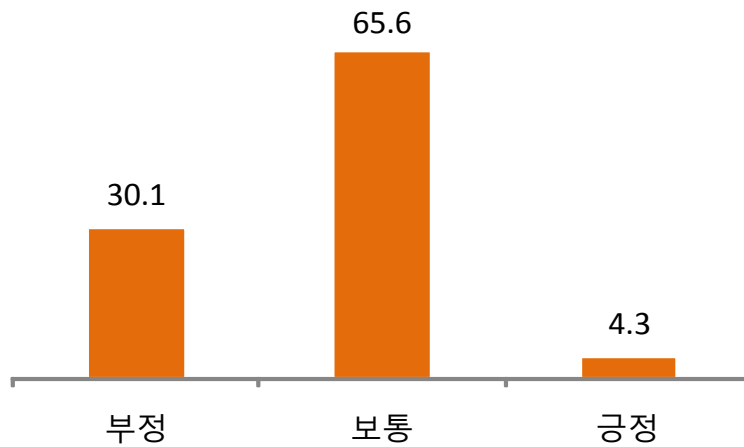


○ 자금조달상황

- 응답 업체의 30.1%가 자금조달상황이 부정적이라고 응답
- 4.3%가 긍정적이라고 응답

【표 47】 자금조달상황

구 분	사례수	부정	보통	긍정	5점 평균	
전 체	(302)	30.1	65.6	4.3	2.71	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	27.9	72.1		2.66
	정보통신 분야	(59)	30.5	67.8	1.7	2.69
	연구개발 분야	(62)	9.7	74.2	16.1	3.10
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	54.1	42.6	3.3	2.41
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	28.8	71.2		2.68



【그림 50】 자금조달상황

○ 자금 조달이 어려운 이유

- 자금 조달이 어렵다고 한 응답 업체의 60.4%가 자금조달이 어려운 이유로 판매부진을 선택
- 15.4%, 12.1%가 각각 인건비 상승, 콘텐츠 기획 및 개발비용 상승을 선택

【표 48】 자금 조달이 어려운 이유

구분	사례수	판매부진	인건비 상승	콘텐츠 기획 및 개발 비용 상승	거래처 구조조정 또는 부도	판매대금 회수 지연	원자재가격 등 제조원가 상승	상업어음 할인 등 금융기관 대출 곤란	계
전체	(91)	60.4	15.4	12.1	4.4	3.3	3.3	1.1	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(17)	52.9		35.3		5.9	5.9	100.0
	정보통신 분야	(18)	44.4	16.7	16.7	5.6	11.1	5.6	100.0
	연구개발 분야	(6)	50.0		33.3	16.7			100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(33)	63.6	27.3		3.0		3.0	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(17)	82.4	11.8		5.9			100.0



【그림 51】 자금 조달이 어려운 이유

○ 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위

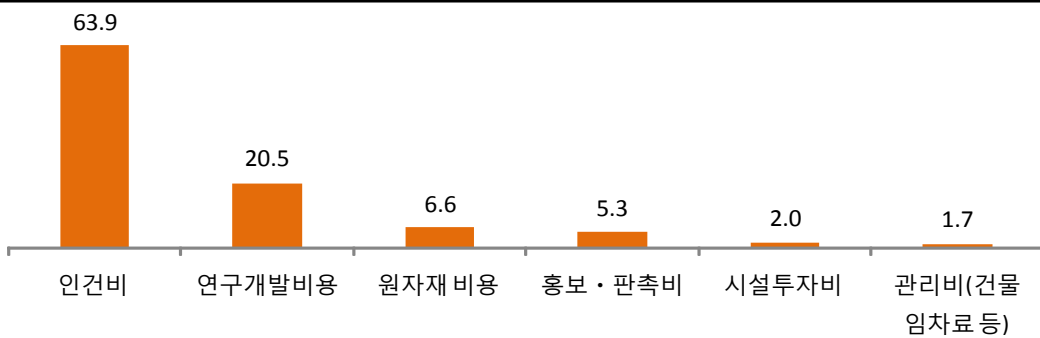
- 응답 업체의 63.9%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 1순위로 인건비를 선택
- 20.5%가 연구개발비용을 선택

【표 49】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위

구분	사례수	인건비	연구개발 비용	원자재 비용	홍보·판촉비	시설투자비	관리비 (건물 임차료 등)	계
----	-----	-----	---------	--------	--------	-------	----------------	---

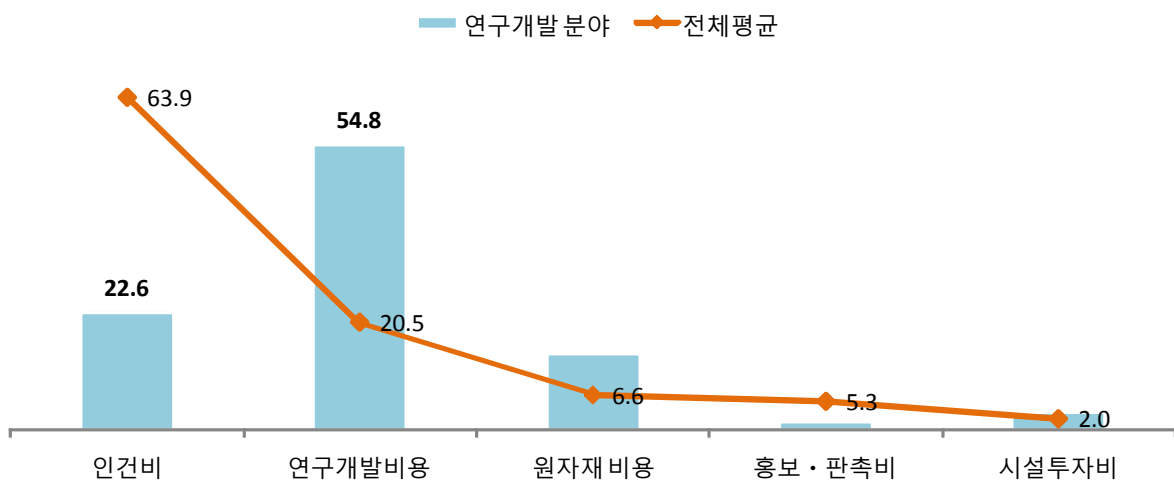


전 체	(302)	63.9	20.5	6.6	5.3	2.0	1.7	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	65.6	29.5	1.6	1.6	1.6	100.0	
	정보통신 분야	(59)	74.6	13.6	1.7	6.8	3.4	100.0	
	연구개발 분야	(62)	22.6	54.8	14.5	1.6	3.2	100.0	
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	67.2	3.3	13.1	13.1		3.3	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	91.5		1.7	3.4	1.7	1.7	100.0



【그림 52】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위

- 연구개발 업종의 22.6%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 1순위로 인건비를 선택하여 전체평균보다 낮음.
- 54.8%가 연구개발비용을 선택하여 전체평균보다 높음.



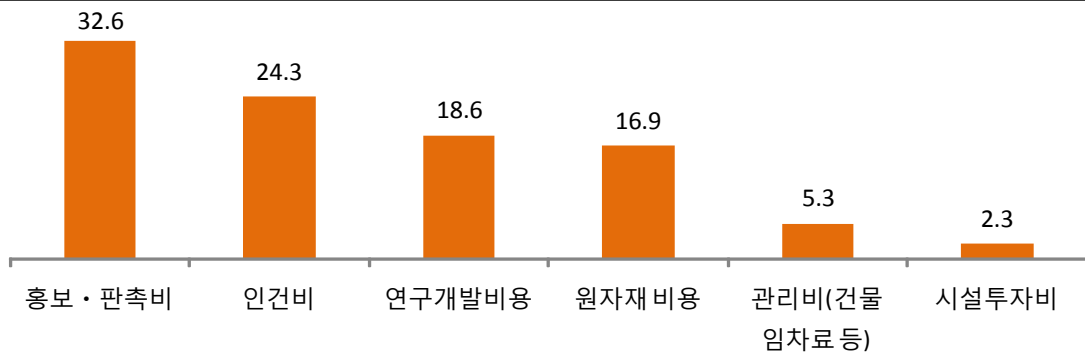
【그림 53】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1순위(연구개발 업종)

○ 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위

- 응답 업체의 32.6%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 2순위로 홍보·판촉비를 선택
- 24.3%, 18.6%가 각각 인건비, 연구개발비용을 선택

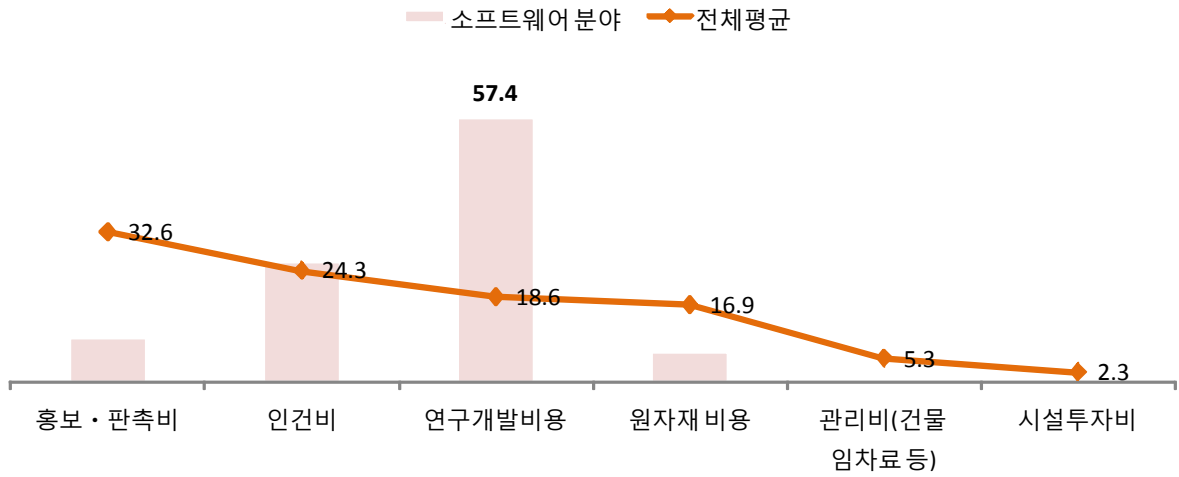
【표 50】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위

구분	사례수	홍보·판촉비	인건비	연구개발비용	원자재비용	관리비(건물임차료 등)	시설투자비	계
전체	(301)	32.6	24.3	18.6	16.9	5.3	2.3	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	9.8	26.2	57.4	6.6		100.0
	정보통신 분야	(59)	61.0	15.3	10.2	10.2	3.4	100.0
	연구개발 분야	(62)	6.5	46.8	16.1	22.6	1.6	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(60)	28.3	26.7	8.3	23.3	11.7	100.0
	교육/사업지원서비스 분야	(59)	59.3	5.1		22.0	13.6	100.0



【그림 54】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위

- 소프트웨어 업종의 57.4%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 2순위로 연구개발비용을 선택하여 전체평균보다 높음.



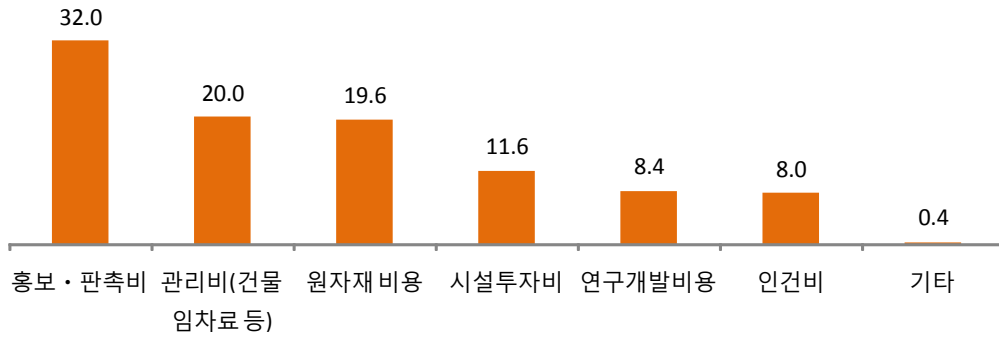
【그림 55】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 2순위(소프트웨어 업종)

○ 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위

- 응답 업체의 32.0%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 3순위로 홍보·판촉비를 선택
- 20.0%, 19.6%가 각각 관리비(건물 임차료 등), 원자재 비용을 선택

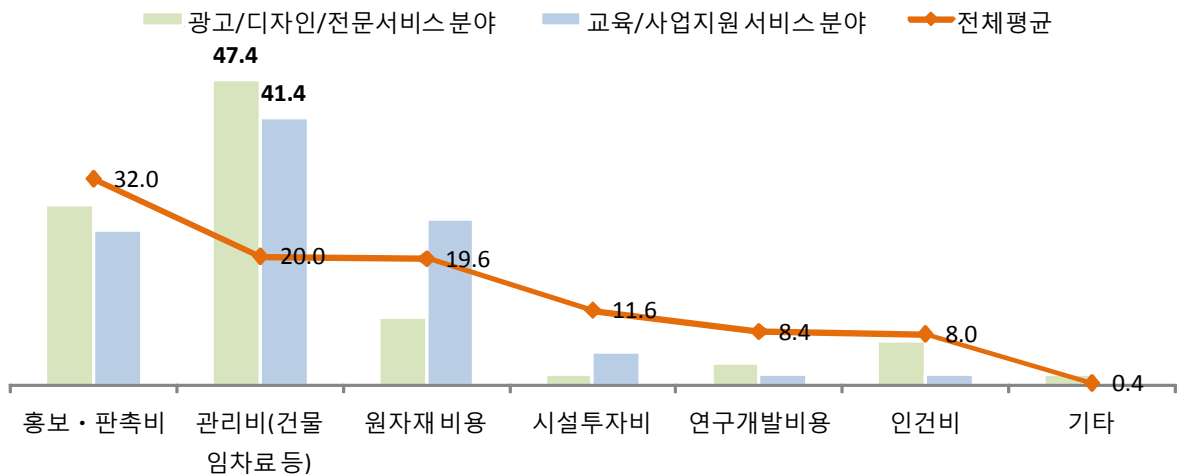
【표 51】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위

구분	사례수	홍보·판촉비	관리비(건물 임차료 등)	원자재 비용	시설투자비	연구개발비용	인건비	기타	계	
전체	(275)	32.0	20.0	19.6	11.6	8.4	8.0	0.4	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(60)	51.7		8.3	25.0	8.3	6.7	100.0	
	정보통신 분야	(55)	25.5	1.8	14.5	21.8	25.5	10.9	100.0	
	연구개발 분야	(45)	28.9	6.7	44.4	2.2	2.2	15.6	100.0	
	광고/디자인/전문서비스 분야	(57)	28.1	47.4	10.5	1.8	3.5	7.0	1.8	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(58)	24.1	41.4	25.9	5.2	1.7	1.7		100.0



【그림 56】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위

- 광고/디자인/전문서비스 업종의 47.4%가 경영시 가장 자금이 필요한 부분 3순위로 관리비(건물 임차료 등)을 선택하여 전체평균보다 높음.
- 교육/사업지원서비스 분야의 41.4%가 관리비(건물 임차료 등)을 선택하여 전체평균보다 높음.



【그림 57】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 3순위
(광고/디자인/전문서비스, 교육/사업지원 서비스 업종)

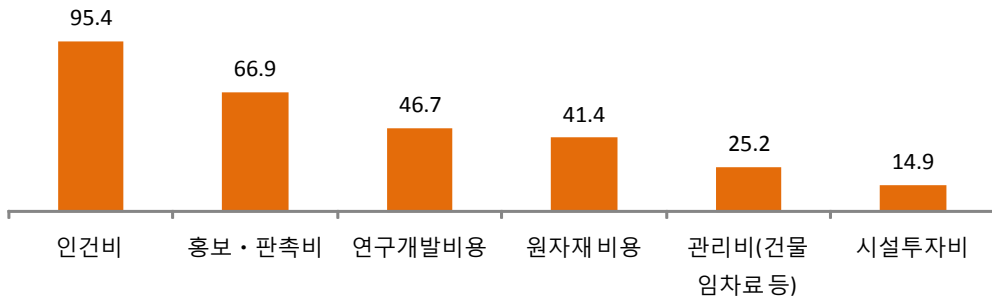
○ <표 B2-0-4> 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위

- 응답 업체의 95.4%가 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위로 인건비를 선택
- 66.9%가 홍보·판촉비를 선택



【표 52】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위

구분	사례수	인건비	홍보·판촉비	연구개발비용	원자재비용	관리비 (건물 임차료 등)	시설투자비	기타	
전체	(302)	95.4	66.9	46.7	41.4	25.2	14.9	0.3	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	98.4	62.3	95.1	16.4	26.2		
	정보통신 분야	(59)	100.0	91.5	47.5	25.4	1.7	27.1	
	연구개발 분야	(62)	80.6	29.0	72.6	69.4	9.7	11.3	
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	100.0	67.2	14.8	45.9	59.0	3.3	1.6
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	98.3	86.4	1.7	49.2	55.9	6.8	



【그림 58】 경영시 자금이 가장 필요한 부분 - 1+2+3순위

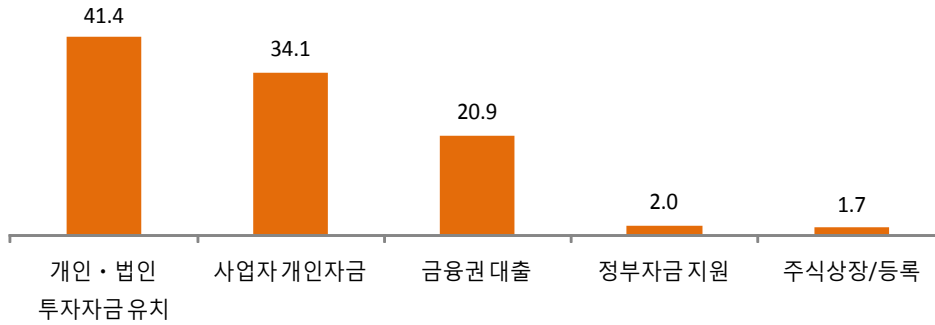
○ 자금조달 원천

- 응답 업체의 41.4%가 개인·법인 투자자금 유치가 자금조달 원천이라고 응답
- 34.1%가 사업자 개인자금이라고 응답

【표 53】 자금조달 원천

구분	사례수	개인·법인 투자자금 유치	사업자 개인자금	금융권 대출	정부자금 지원	주식상장/ 등록	계	
전체	(302)	41.4	34.1	20.9	2.0	1.7	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	18.0	42.6	34.4	3.3	1.6	100.0
	정보통신 분야	(59)	32.2	37.3	23.7		6.8	100.0
	연구개발 분야	(62)	51.6	14.5	29.0	4.8		100.0

광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	39.3	42.6	16.4	1.6	100.0
교육/사업지원 서비스 분야	(59)	66.1	33.9			100.0



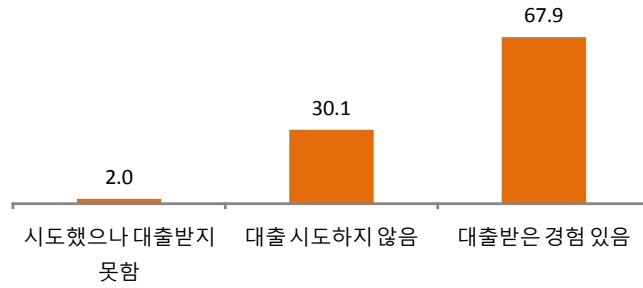
【그림 59】 자금조달 원천

○ 금융권 자금 대출 경험

- 응답 업체의 2.0%가 시도했으나 대출받지 못함.
- 67.9%가 대출받은 경험이 있음.

【표 54】 금융권 자금 대출 경험

구 분	사례수	시도했으나 대출받지 못함	대출 시도하지 않음	대출받은 경험 있음	계	
전 체	(302)	2.0	30.1	67.9	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)		14.8	85.2	100.0
	정보통신 분야	(59)		32.2	67.8	100.0
	연구개발 분야	(62)	4.8	29.0	66.1	100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	4.9	23.0	72.1	100.0
	교육/사업지원 서비 스 분야	(59)		52.5	47.5	100.0



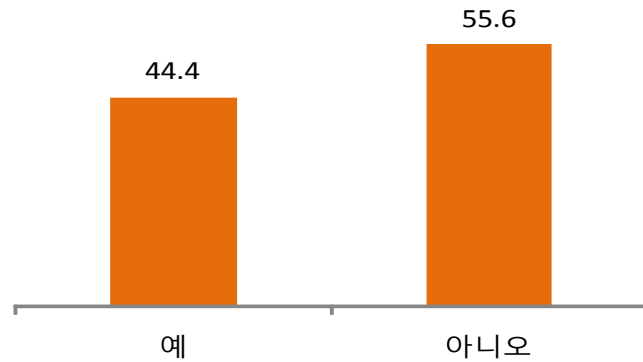
【그림 60】 금융권 자금 대출 경험

○ 제조업 대비 금융권 자금 대출 용이성

- 응답 업체의 44.4%가 지식서비스 중소기업이 제조업에 비해 자금 대출이 어렵다고 응답
- 55.6%가 그렇지 않다고 응답

【표 55】 제조업 대비 금융권 자금 대출 용이성

구 분	사례수	예	아니오	계	
전 체	(302)	44.4	55.6	100.0	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	67.2	32.8	100.0
	정보통신 분야	(59)	45.8	54.2	100.0
	연구개발 분야	(62)	32.3	67.7	100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	37.7	62.3	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	39.0	61.0	100.0



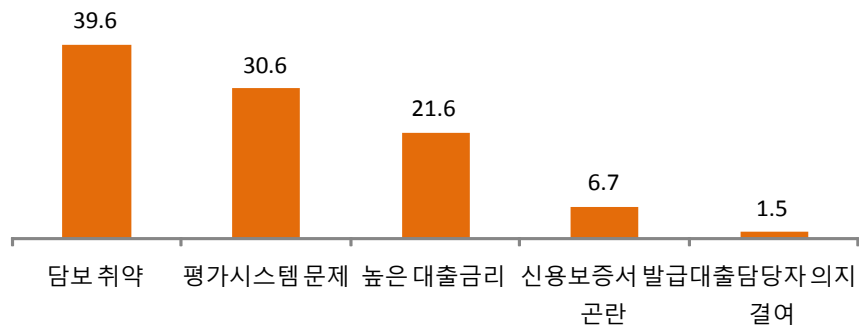
【그림 61】 제조업 대비 금융권 자금 대출 용이성

○ 제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유

- 제조업 대비 지식서비스 중소기업이 자금 대출이 어렵다고 한 응답 업체의 39.6%가 제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유로 담보 취약을 선택
- 30.6%가 평가시스템 문제를 선택

【표 56】 제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유

구 분	사례수	담보 취약	평가시스템 문제	높은 대출 금리	신용보증서 발급 곤란	대출담당자 의지 결여	계	
전 체	(134)	39.6	30.6	21.6	6.7	1.5	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(41)	39.0	41.5	17.1	2.4	100.0	
	정보통신 분야	(27)	33.3	63.0	3.7		100.0	
	연구개발 분야	(20)	35.0	15.0	35.0	5.0	10.0	100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(23)	47.8	17.4	8.7	26.1		100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(23)	43.5		52.2	4.3		100.0



【그림 62】 제조업 대비 금융권 자금 대출이 어려운 이유

○ 자금조달상황

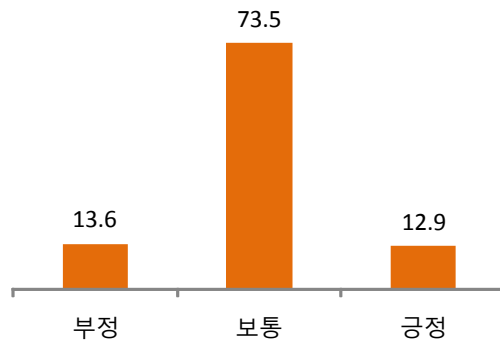
- 응답 업체의 13.6%가 자금조달상황이 부정적이라고 응답
- 12.9%가 긍정적이라고 응답

【표 57】 자금조달상황

구 분	사례수	부정	보통	긍정	5점 평균
전 체	(302)	13.6	73.5	12.9	3.01

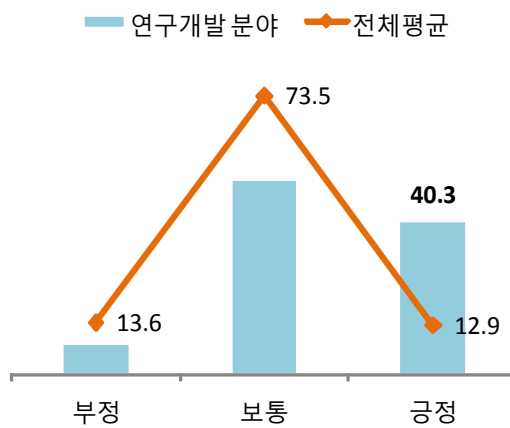


업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	21.3	72.1	6.6	2.85
	정보통신 분야	(59)	3.4	86.4	10.2	3.07
	연구개발 분야	(62)	8.1	51.6	40.3	3.47
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	24.6	72.1	3.3	2.75
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	10.2	86.4	3.4	2.92



【그림 63】 자금조달상황

- 연구개발 업종의 40.3%가 자금조달상황이 긍정적이라고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 64】 자금조달상황(연구개발 업종)

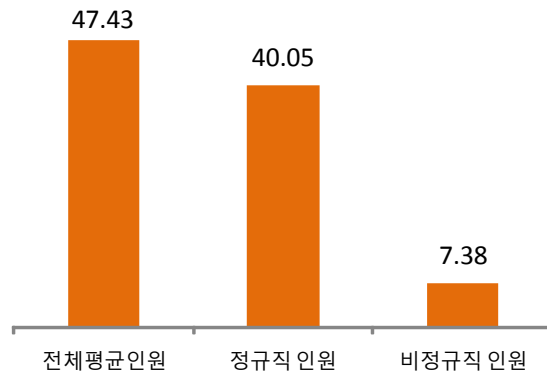
○ 인력현황

- 응답 업체의 평균 종업원수는 47.43명

- 정규직은 평균 40.05명, 비정규직은 평균 7.38명

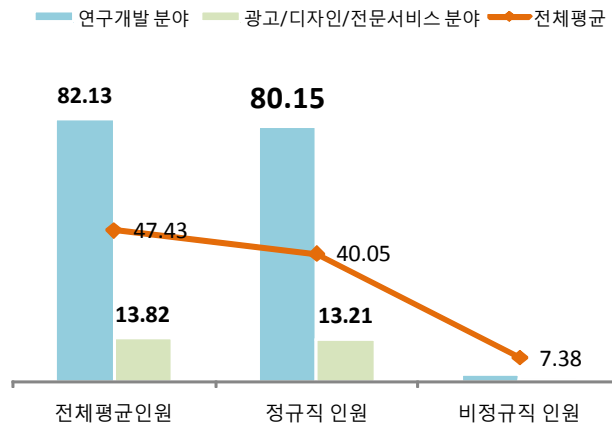
【표 58】 인력현황

구분	사례수	전체인원	정규직 인원	비정규직 인원	
전체	(302)	47.43	40.05	7.38	
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	45.48	42.39	3.08
	정보통신 분야	(59)	32.97	27.03	5.93
	연구개발 분야	(62)	82.13	80.15	1.98
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	13.82	13.21	0.61
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	62.20	36.24	25.97



【그림 65】 인력현황

- 연구개발 업종은 평균 종업원 수가 82.13명으로 전체평균보다 높음.
- 이어서 정규직 인원이 80.15명으로 전체평균보다 높음.
- 광고/디자인/전문서비스 업종은 평균 종업원 수가 13.82명으로 전체평균보다 낮음.
- 이어서 정규직 인원이 평균 13.21명으로 전체평균보다 낮음.



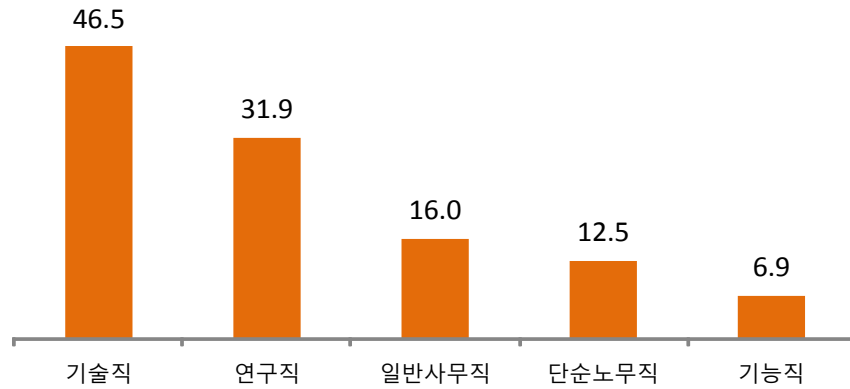
【그림 66】 인력현황
(연구개발, 광고/디자인/전문서비스 업종)

○ 부족인원 직종 (복수응답)

- 응답 업체의 46.5%가 기술직이 부족하다고 응답
- 31.9%가 연구직이 부족하다고 응답

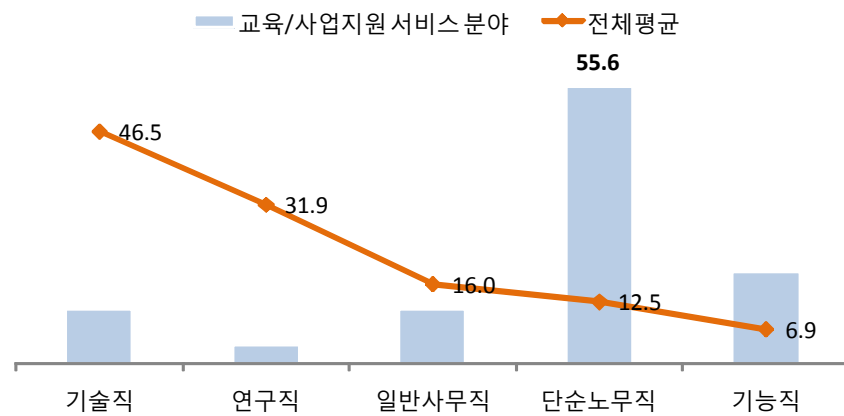
【표 59】 부족인원 직종 (복수응답)

구분	사례수	기술직	연구직	일반사무직	단순노무직	기능직	
전체	(144)	46.5	31.9	16.0	12.5	6.9	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(32)	50.0	53.1	21.9	9.4	6.3
	정보통신 분야	(23)	65.2	13.0	43.5		4.3
	연구개발 분야	(26)	30.8	69.2			
	광고/디자인/전문서비스 분야	(36)	69.4	19.4	8.3		5.6
	교육/사업지원 서비스 분야	(27)	11.1	3.7	11.1	55.6	18.5



【그림 67】 부족인원 직종 (복수응답)

- 교육/사업지원서비스 업종의 55.6%가 단순노무직이 부족하다고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 68】 부족인원 직종 (교육/사업지원 서비스 업종, 복수응답)

○ 부족 이유 : 연구직 - 1순위

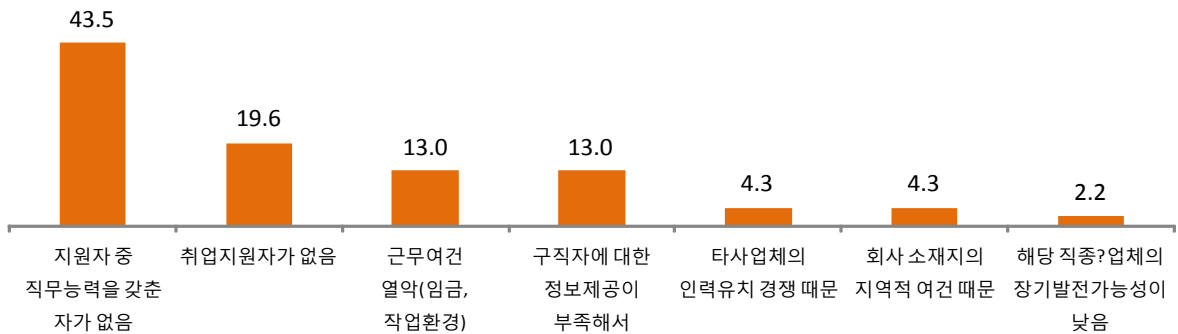
- 응답 업체의 43.5%가 연구직이 부족한 이유 1순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택
- 19.6%가 취업지원자가 없음을 선택

【표 60】 부족 이유 : 연구직 - 1순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(46)	(17)	(3)	(18)	(7)	(1)



지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	43.5	52.9	33.3	50.0	14.3	
취업지원자가 없음	19.6		66.7	5.6	71.4	100.0
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	13.0	23.5		5.6	14.3	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	13.0	11.8		22.2		
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	4.3	11.8				
회사 소재지의 지역적 여건 때문	4.3			11.1		
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	2.2			5.6		
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



【그림 69】 부족 이유 : 연구직 - 1순위

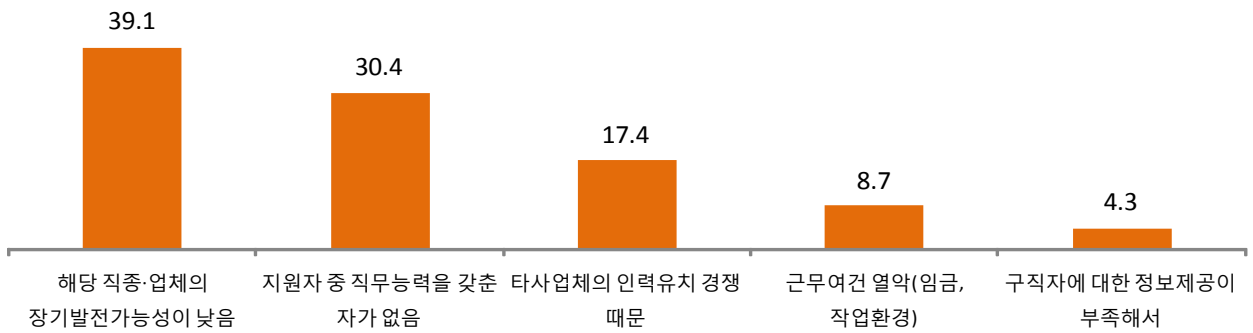
○ 부족 이유 : 연구직 - 2순위

- 응답 업체 중 39.1%가 연구직이 부족한 이유 2순위로 해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택
- 30.4%가 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택

【표 61】 부족 이유 : 연구직 - 2순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(23)	(17)	(3)	(1)	(1)	(1)
해당 직종·업체의	39.1	52.9				

장기발전가능성이 낮음						
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	30.4	23.5	33.3		100.0	100.0
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	17.4	23.5				
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	8.7		33.3	100.0		
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	4.3		33.3			
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



【그림 70】 부족 이유 : 연구직 - 2순위

○ 부족 이유 : 연구직 - 1+2순위

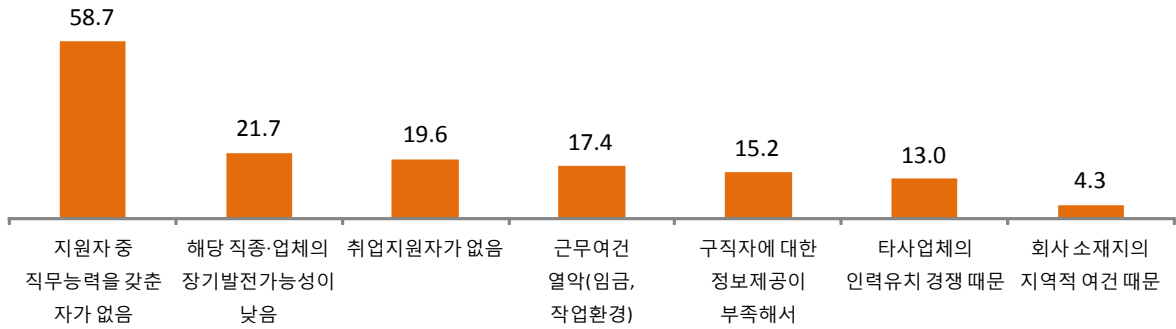
- 응답 업체의 58.7%가 연구직이 부족한 이유 1+2순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택
- 21.7%가 해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택

【표 62】 부족 이유 : 연구직 - 1+2순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(46)	(17)	(3)	(18)	(7)	(1)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	58.7	76.5	66.7	50.0	28.6	100.0
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	21.7	52.9		5.6		
취업지원자가 없음	19.6		66.7	5.6	71.4	100.0
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	17.4	23.5	33.3	11.1	14.3	



구직자에 대한 정보제공이 부족해서	15.2	11.8	33.3	22.2		
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	13.0	35.3				
회사 소재지의 지역적 여건 때문	4.3			11.1		



【그림 71】 부족 이유 : 연구직 - 1+2순위

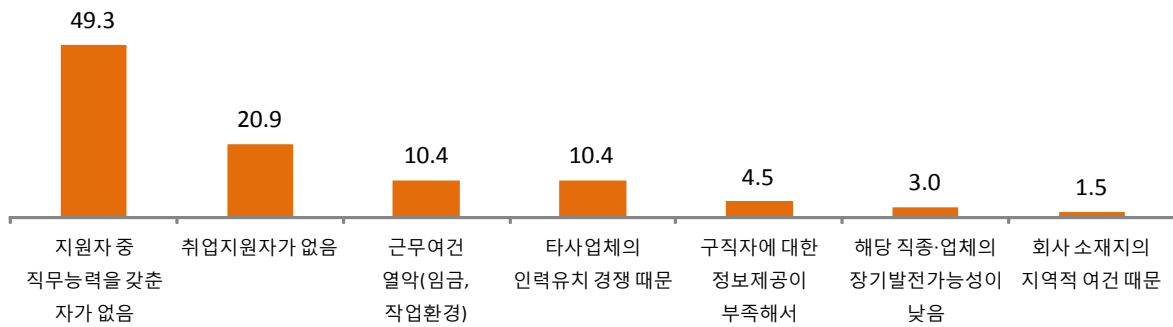
○ 부족 이유 : 기술직 - 1순위

- 응답 업체의 49.3%가 기술직이 부족한 이유 1순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택
- 20.9%가 취업지원자가 없음을 선택

【표 63】 부족 이유 : 기술직 - 1순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(67)	(16)	(15)	(8)	(25)	(3)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	49.3	43.8	60.0	25.0	56.0	33.3
취업지원자가 없음	20.9	18.8	20.0		24.0	66.7
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	10.4	12.5	6.7	37.5	4.0	
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	10.4	18.8	6.7	12.5	8.0	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	4.5	6.3		12.5	4.0	

해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	3.0		6.7	12.5		
회사 소재지의 지역적 여건 때문	1.5				4.0	
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



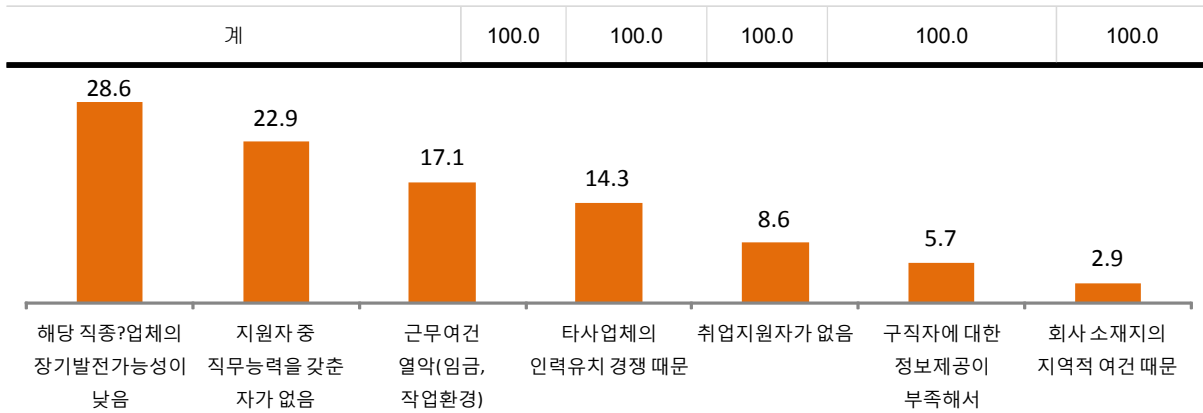
【그림 72】 부족 이유 : 기술직 - 1순위

○ 부족 이유 : 기술직 - 2순위

- 응답 업체의 28.6%가 기술직이 부족한 이유로 해당 직종 업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택
- 22.9%가 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택

【표 64】 부족 이유 : 기술직 - 2순위

	전체	업종(부문)			
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(35)	(16)	(13)	(5)	(1)
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	28.6	43.8	23.1		
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	22.9	18.8	23.1	20.0	100.0
근무여건 열악(임금, 작업환경)	17.1	18.8	7.7	40.0	
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	14.3	12.5	23.1		
취업지원자가 없음	8.6	6.3	7.7	20.0	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	5.7		15.4		
회사 소재지의 지역적 여건 때문	2.9			20.0	



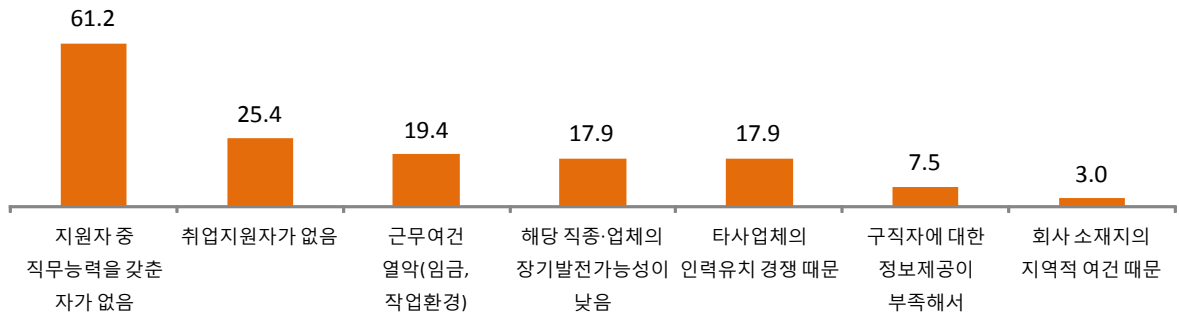
【그림 73】 부족 이유 : 기술직 - 2순위

○ 부족 이유 : 기술직 - 1+2순위

- 응답 업체의 61.2%가 기술직이 부족한 이유 1+2순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택

【표 65】 부족 이유 : 기술직 - 1+2순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(67)	(16)	(15)	(8)	(25)	(3)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	61.2	62.5	80.0	25.0	60.0	66.7
취업지원자가 없음	25.4	25.0	26.7		28.0	66.7
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	19.4	31.3	13.3	37.5	12.0	
해당 직종·업체의 장기 발전가능성이 낮음	17.9	43.8	26.7	12.5		
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	17.9	31.3	26.7	12.5	8.0	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	7.5	6.3	13.3	12.5	4.0	
회사 소재지의 지역적 여건 때문	3.0				8.0	



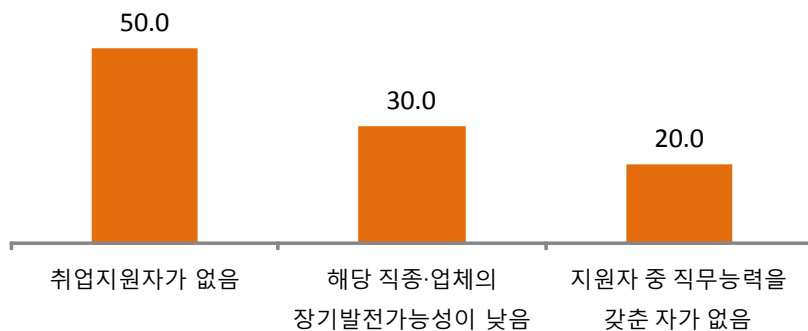
【그림 74】 부족 이유 : 기술직 - 1+2순위

○ 부족 이유 : 기능직 - 1순위

- 응답 업체의 57.9%가 기능직이 부족한 이유 1순위로 근무여건 열악을 선택

【표 66】 부족 이유 : 기능직 - 1순위

	전체	업종(부문)	
		소프트웨어 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(19)	(3)	(16)
근무여건 열악(임금, 작업환경)	57.9		68.8
취업지원자가 없음	15.8	66.7	6.3
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	15.8	33.3	12.5
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	10.5		12.5
계	100.0	100.0	100.0



【그림 75】 부족 이유 : 기능직 - 1순위

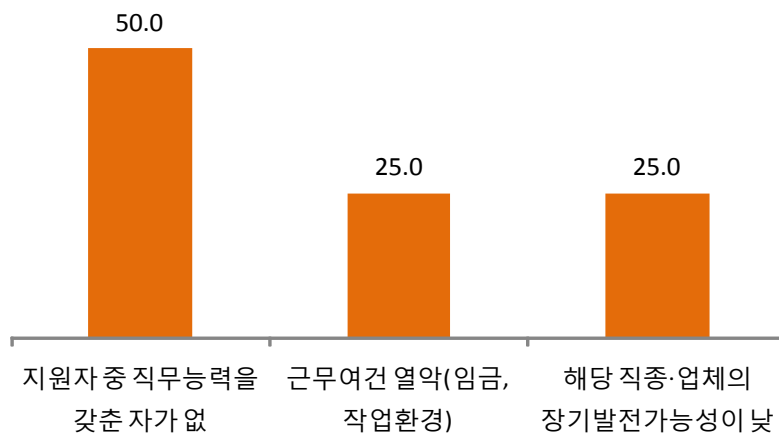


○ 부족 이유 : 기능직 - 2순위

- 응답 업체의 50%가 기능직이 부족한 이유 2순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택

【표 67】 부족 이유 : 기능직 - 2순위

	전체	업종(부문)		
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(4)	(2)	(1)	(1)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	50.0	50.0	100.0	
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	25.0	50.0		
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮	25.0			100.0
계	100.0	100.0	100.0	100.0



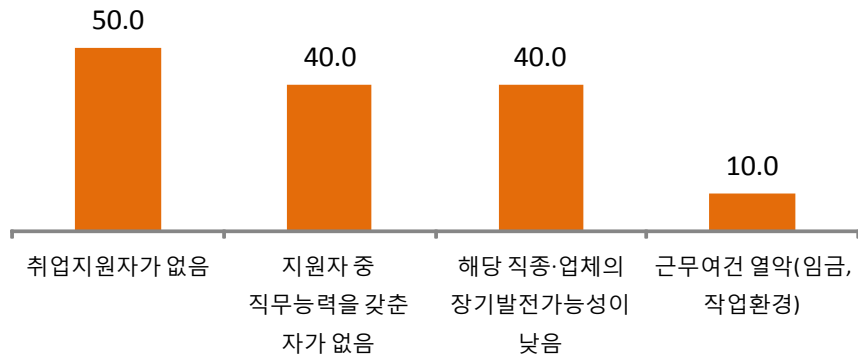
【그림 76】 부족 이유 : 기능직 - 2순위

○ <표 C2-1-2-3-3> 부족 이유 : 기능직 - 1+2순위

- 응답 업체의 50.0%가 기능직이 부족한 이유 1+2순위로 취업지원자가 없음을 선택
- 40.0%, 40.0%가 각각 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음, 해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택

【표 68】 부족 이유 : 기능직 - 1+2순위

	전체	업종(부문)			
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(10)	(2)	(1)	(2)	(5)
취업지원자가 없음	50.0	50.0		100.0	40.0
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	40.0	50.0	100.0		40.0
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	40.0	50.0	100.0		40.0
근무여건 열악(임금, 작업환경)	10.0	50.0			



【그림 77】 부족 이유 : 기능직 - 1+2순위

○ 부족 이유 : 단순노무직 - 1순위

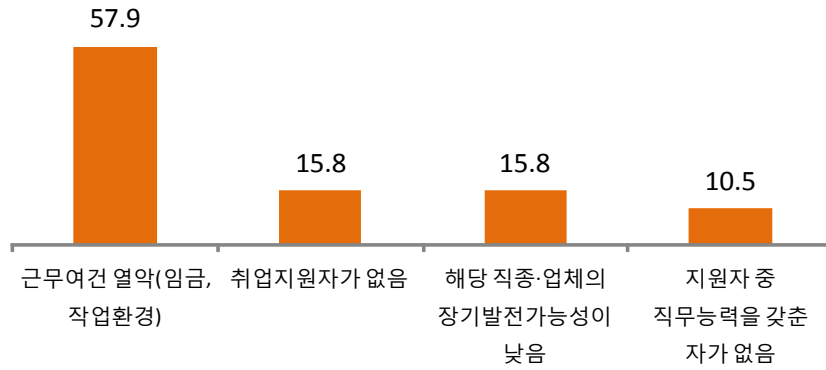
- 응답 업체의 57.9%가 단순노무직이 부족한 이유 1순위로 근무여건 열악을 선택

【표 69】 부족 이유 : 단순노무직 - 1순위

	전체	업종(부문)	
		소프트웨어 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(19)	(3)	(16)
근무여건 열악(임금, 작업환경)	57.9		68.8
취업지원자가 없음	15.8	66.7	6.3
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	15.8	33.3	12.5



지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	10.5		12.5
계	100.0	100.0	100.0



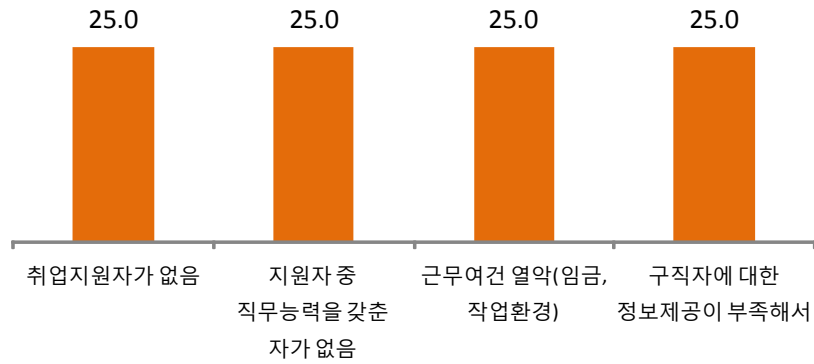
【그림 78】 부족 이유 : 단순노무직 - 1순위

○ 부족 이유 : 단순노무직 - 2순위

- 응답 업체의 25%, 25%, 25%, 25%가 단순노무직이 부족한 이유 2순위로 각각 취업지원자가 없음, 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음, 근무여건 열악, 구직자에 대한 정보제공 부족을 선택

【표 70】 부족 이유 : 단순노무직 - 2순위

	전체	업종(부문)	
		소프트웨어 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(4)	(3)	(1)
취업지원자가 없음	25.0		100.0
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	25.0	33.3	
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	25.0	33.3	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	25.0	33.3	
계	100.0	100.0	100.0

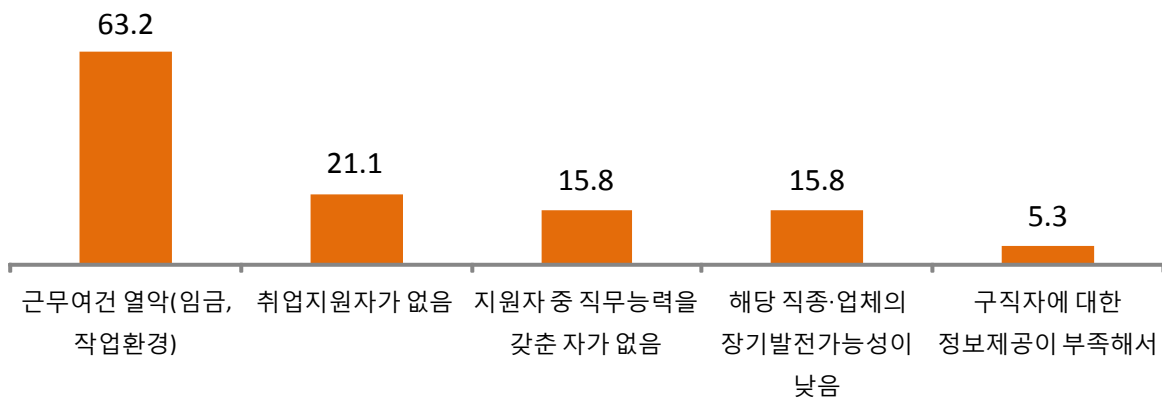


【그림 79】 부족 이유 : 단순노무직 - 2순위

○ 부족 이유 : 단순노무직 - 1+2순위

【표 71】 부족 이유 : 단순노무직 - 1+2순위

	전체	업종(부문)	
		소프트웨어 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(19)	(3)	(16)
근무여건 열악(임금, 작업환경)	63.2	33.3	68.8
취업지원자가 없음	21.1	66.7	12.5
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	15.8	33.3	12.5
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	15.8	33.3	12.5
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	5.3	33.3	



【그림 80】 부족 이유 : 단순노무직 - 1+2순위

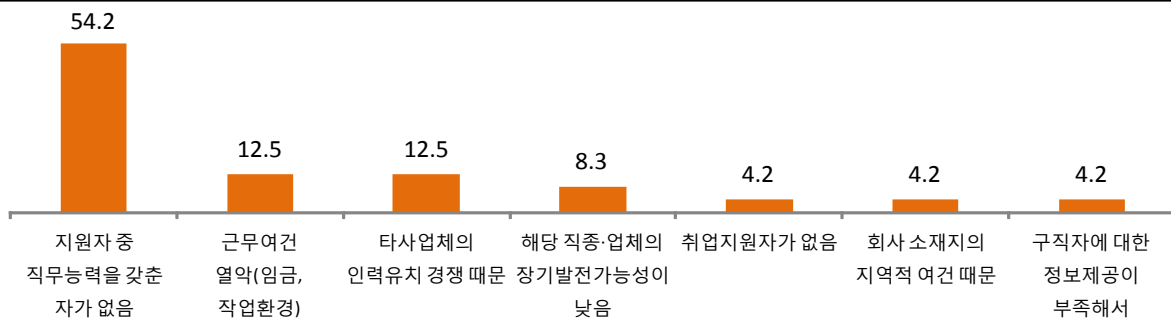


○ 부족 이유 : 일반사무직 - 1순위

- 응답 업체의 54.2%가 일반사무직이 부족한 이유 1순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택

【표 72】 부족 이유 : 일반사무직 - 1순위

	전체	업종(부문)			
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(24)	(7)	(10)	(4)	(3)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	54.2	42.9	70.0		100.0
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	12.5	42.9			
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	12.5		10.0	50.0	
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	8.3	14.3	10.0		
취업지원자가 없음	4.2			25.0	
회사 소재지의 지역적 여건 때문	4.2			25.0	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	4.2		10.0		
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



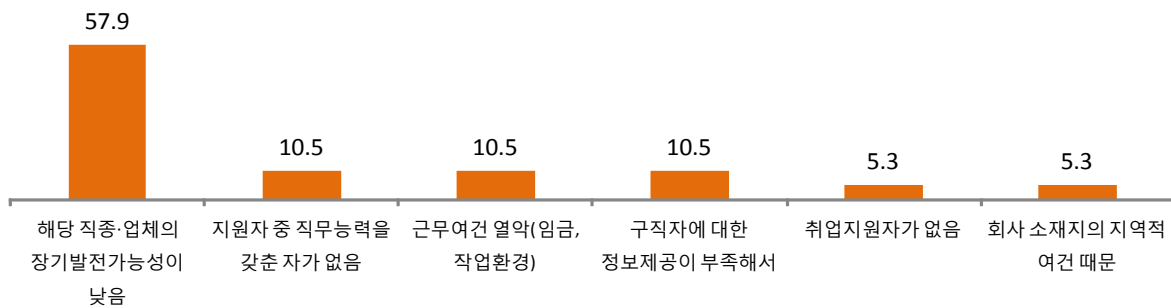
【그림 81】 부족 이유 : 일반사무직 - 1순위

○ 부족 이유 : 일반사무직 - 2순위

- 응답 업체의 57.9%가 일반사무직이 부족한 이유 2순위로 해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택

【표 73】 부족 이유 : 일반사무직 - 2순위

	전체	업종(부문)		
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	광고/디자인/전문서비스 분야
사례수	(19)	(7)	(10)	(2)
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	57.9	71.4	60.0	
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	10.5		20.0	
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	10.5	28.6		
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	10.5		20.0	
취업지원자가 없음	5.3			50.0
회사 소재지의 지역적 여건 때문	5.3			50.0
계	100.0	100.0	100.0	100.0



【그림 82】 부족 이유 : 일반사무직 - 2순위

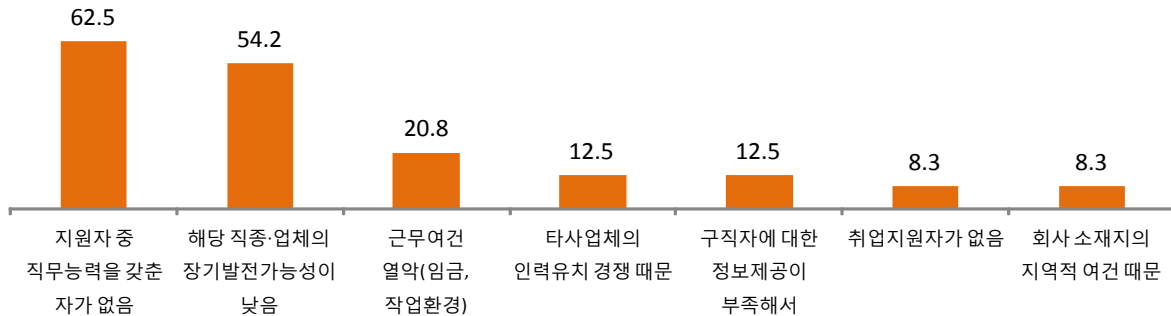
○ 부족 이유 : 일반사무직 - 1+2순위

- 응답 업체의 62.5%가 일반사무직이 부족한 이유 1+2순위로 지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음을 선택
- 54.2%가 해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음을 선택



【표 74】 부족 이유 : 일반사무직 - 1+2순위

	전체	업종(부문)			
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(24)	(7)	(10)	(4)	(3)
지원자 중 직무능력을 갖춘 자가 없음	62.5	42.9	90.0		100.0
해당 직종·업체의 장기발전가능성이 낮음	54.2	85.7	70.0		
근무여건 열악 (임금, 작업환경)	20.8	71.4			
타사업체의 인력유치 경쟁 때문	12.5		10.0	50.0	
구직자에 대한 정보제공이 부족해서	12.5		30.0		
취업지원자가 없음	8.3			50.0	
회사 소재지의 지역적 여건 때문	8.3			50.0	



【그림 83】 부족 이유 : 일반사무직 - 1+2순위

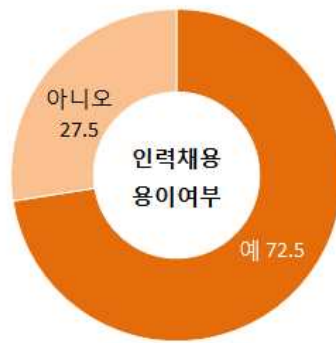
○ 인력 채용 용이성

- 응답 업체의 72.5%가 원하는 때에 원하는 인력을 채용하고 있다고 응답
- 27.5%가 원하는 때에 원하는 인력을 채용하지 못하고 있다고 응답

【표 75】 인력 채용 용이성

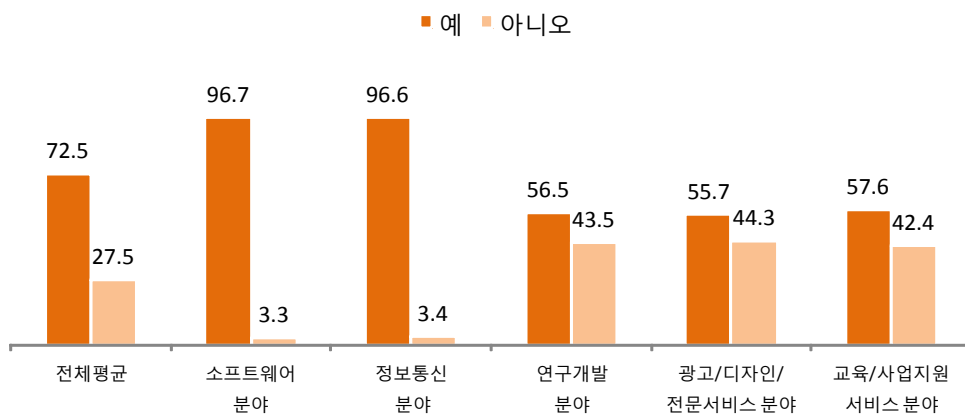
	사례수	예	아니오	계
전체	(302)	72.5	27.5	100.0

업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	96.7	3.3	100.0
	정보통신 분야	(59)	96.6	3.4	100.0
	연구개발 분야	(62)	56.5	43.5	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	55.7	44.3	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	57.6	42.4	100.0



【그림 84】 인력 채용 용이성

- 소프트웨어, 정보통신 업종의 각각 96.7%, 96.6%가 인력채용을 적시에 하고 있다고 응답
- 연구개발, 광고/디자인/전문서비스, 교육/사업지원서비스 업종의 각각 56.5%, 55.7%, 57.6%가 인력채용을 적시에 하고 있다고 응답



【그림 85】 업종별 인력 채용 용이성

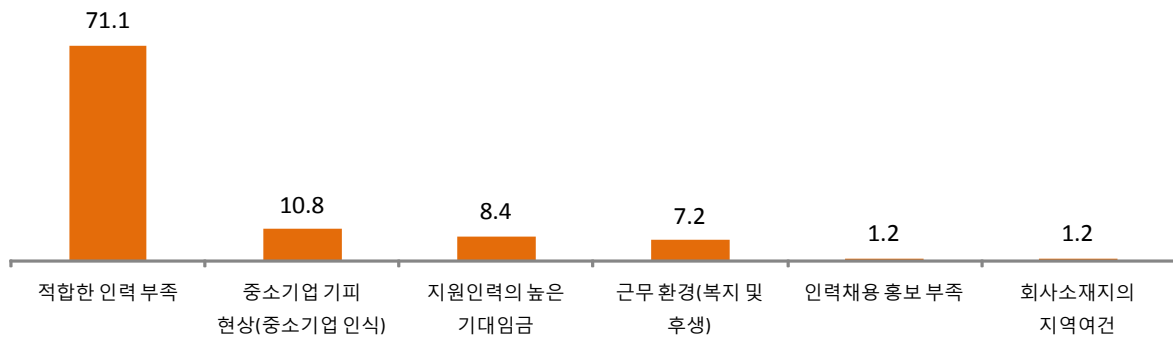
○ 인력 채용시 어려운 이유



- 인력을 적시에 채용하고 있지 못하다고 한 응답 업체의 71.1%가 인력 채용 시 어려운 이유로 적합한 인력 부족을 선택

【표 76】 인력 채용시 어려운 이유

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(83)	(2)	(2)	(27)	(27)	(25)
적합한 인력 부족	71.1			48.1	88.9	88.0
중소기업 기피 현상(중소기업 인식)	10.8	50.0	50.0	22.2	3.7	
지원인력의 높은 기대임금	8.4	50.0		14.8	7.4	
근무 환경(복지 및 후생)	7.2			14.8		8.0
인력채용 홍보 부족	1.2		50.0			
회사소재지의 지역여건	1.2					4.0
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



【그림 86】 인력 채용시 어려운 이유

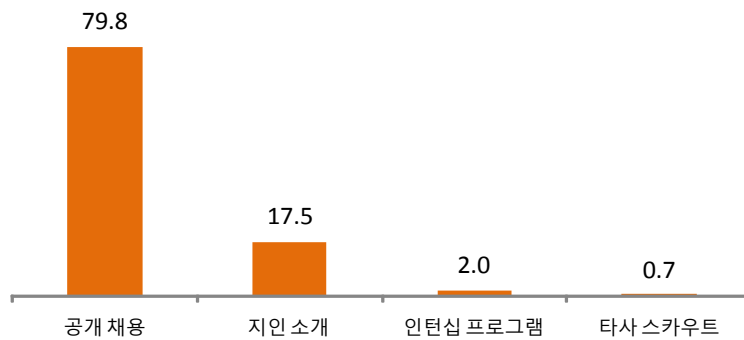
○ 주 인력 채용방법

- 응답 업체의 79.8%가 공개 채용을 통해 인력을 채용
- 17.5%가 지인 소개를 통해 인력을 채용

【표 77】 주 인력 채용방법

	사례수	공개 채용	지인 소개	인턴십 프로그램	타사 스카우트	계

전체	(302)	79.8	17.5	2.0	0.7	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	80.3	14.8	4.9	100.0
	정보통신 분야	(59)	61.0	33.9	3.4	100.0
	연구개발 분야	(62)	91.9	8.1		100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	78.7	18.0	1.6	100.0
	교육/사업지원 서비 스 분야	(59)	86.4	13.6		100.0



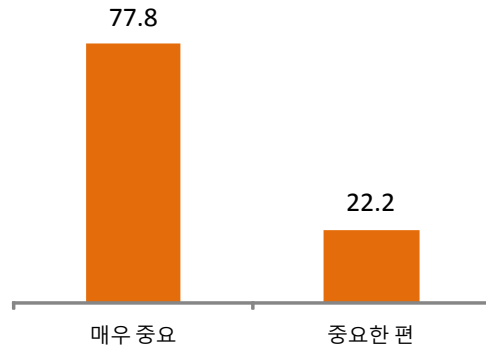
【그림 87】 주 인력 채용방법

○ 신규 인력 채용시 중요 요인 - 일에 대한 열정

- 응답 업체의 77.8%가 일에 대한 열정이 매우 중요하다고 응답
- 22.2%가 중요한 편이라고 응답

【표 78】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 일에 대한 열정

	사례수	매우 중요	중요한 편	계	5점평균	100점평균	
전체	(302)	77.8	22.2	100.0	4.78	94.45	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	73.8	26.2	100.0	4.74	93.44
	정보통신 분야	(59)	72.9	27.1	100.0	4.73	93.22
	연구개발 분야	(62)	56.5	43.5	100.0	4.56	89.11
	광고/디자인/전문 서비스 분야	(61)	100.0		100.0	5.00	100.00
	교육/사업지원 서 비스 분야	(59)	86.4	13.6	100.0	4.86	96.61

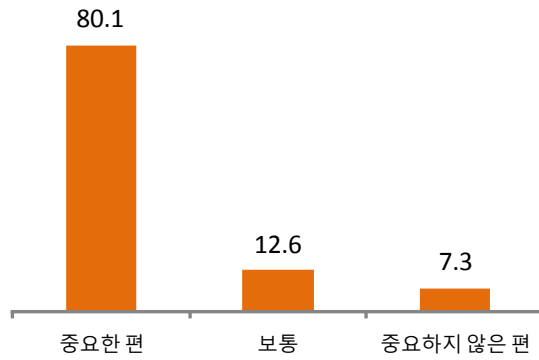


【그림 88】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 일에 대한 열정

- 신규 인력 채용시 중요 요인 - 전문지식 및 전공분야
 - 응답 업체의 80.1%가 전문지식 및 전공분야가 중요한 편이라고 응답
 - 7.3%가 중요하지 않은 편이라고 응답

【표 79】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 전문지식 및 전공분야

		사례수	중요한 편	보통	중요하지 않은 편	5점평균	100점평균
전체		(302)	80.1	12.6	7.3	4.39	84.69
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	98.4	1.6		4.90	97.54
	정보통신 분야	(59)	98.3	1.7		4.88	97.03
	연구개발 분야	(62)	79.0	17.7	3.2	4.23	80.65
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	93.4	6.6		4.82	95.49
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	30.5	35.6	33.9	3.08	52.12

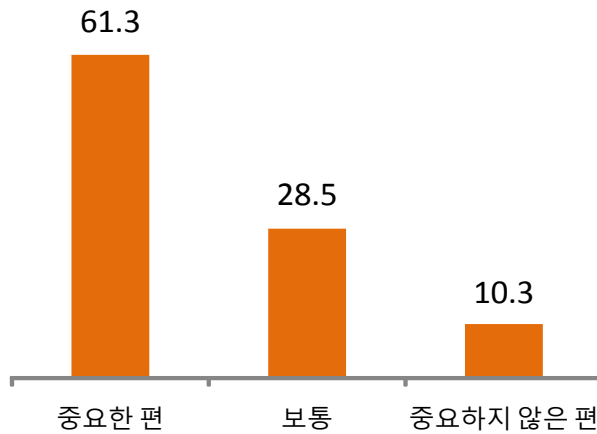


【그림 89】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 전문지식 및 전공분야

- 신규 인력 채용시 중요 요인 - 학력(최종학벌 및 성적)
 - 응답 업체의 61.3%가 학력이 중요한 편이라고 응답
 - 응답 업체의 10.3%가 학력이 중요하지 않은 편이라고 응답

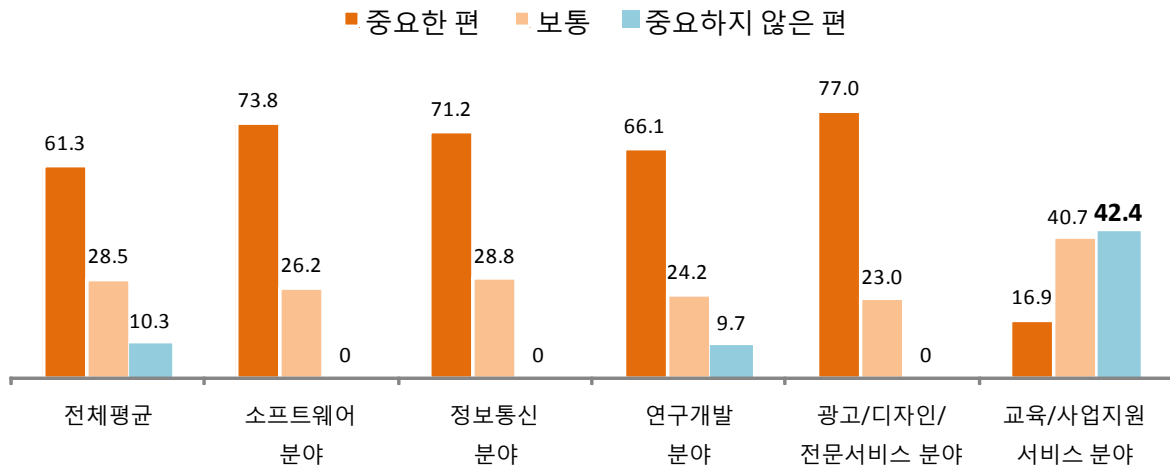
【표 80】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 전문지식 및 전공분야

		사례수	중요한 편	보통	중요하지 않은 편	5점평균	100점평균
전체		(302)	61.3	28.5	10.3	3.69	67.14
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	73.8	26.2		3.84	70.90
	정보통신 분야	(59)	71.2	28.8		3.83	70.76
	연구개발 분야	(62)	66.1	24.2	9.7	3.95	73.79
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	77.0	23.0		4.07	76.64
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	16.9	40.7	42.4	2.71	42.80



【그림 90】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 학력(최종학벌 및 성적)

- 교육/사업지원서비스 업종의 42.4%가 학력이 중요하지 않다고 응답하여 전체 평균보다 높음.



【그림 91】 업종별 신규 인력 채용시 중요 요인 - 학력(최종학벌 및 성적)

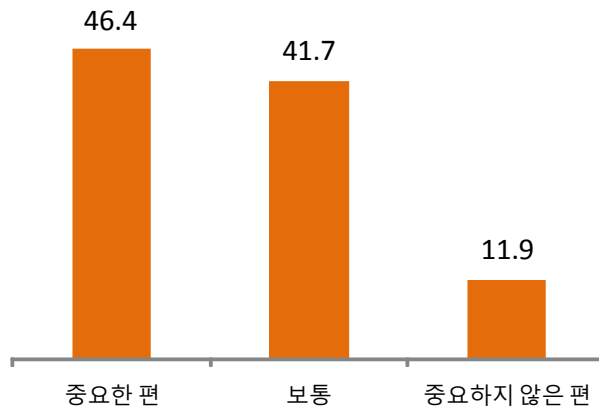
○ 신규 인력 채용시 중요 요인 - 어학(외국어 능력)

- 응답 업체의 46.4%가 어학(외국어 능력)이 중요한 편이라고 응답
- 응답 업체의 11.9%가 중요한 편이 아니라고 응답

【표 81】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 어학(외국어 능력)

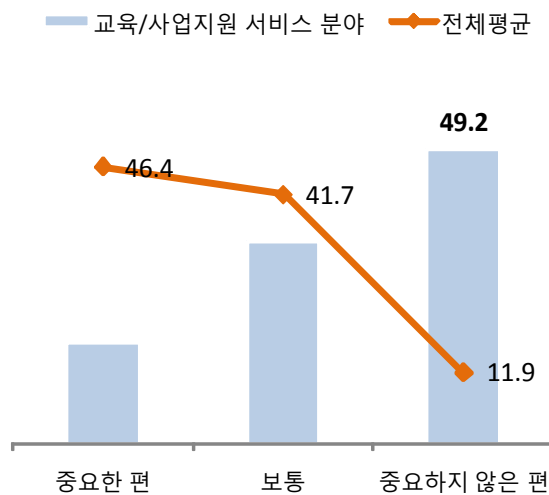
	사례수	중요한 편	보통	중요하지 않은 편	5점평균	100점평균

전체		(302)	46.4	41.7	11.9	3.41	60.35
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	34.4	63.9	1.6	3.43	60.66
	정보통신 분야	(59)	55.9	44.1		3.76	69.07
	연구개발 분야	(62)	58.1	40.3	1.6	3.66	66.53
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	65.6	26.2	8.2	3.64	65.98
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	16.9	33.9	49.2	2.56	38.98



【그림 92】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 어학(외국어 능력)

- 교육/사업지원서비스 업종의 49.2%가 어학이 중요하지 않은 편이라고 응답하여 전체평균보다 높음.



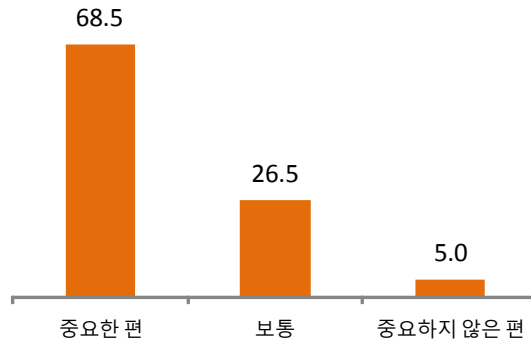
【그림 93】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 어학(교육/사업지원 서비스 업종)



- 신규 인력 채용시 중요 요인 - 자격증(기술자격증)
 - 응답 업체의 68.5%가 자격증이 중요한 편이라고 응답
 - 5.0%가 중요하지 않은 편이라고 응답

【표 82】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 자격증(기술자격증)

		사례수	중요한 편	보통	중요하지 않은 편	5점평균	100점평균
전체		(302)	68.5	26.5	5.0	3.99	74.67
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	68.9	31.1		3.97	74.18
	정보통신 분야	(59)	45.8	54.2		3.54	63.56
	연구개발 분야	(62)	66.1	30.6	3.2	3.87	71.77
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	91.8	4.9	3.3	4.67	91.80
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	69.5	11.9	18.6	3.86	71.61



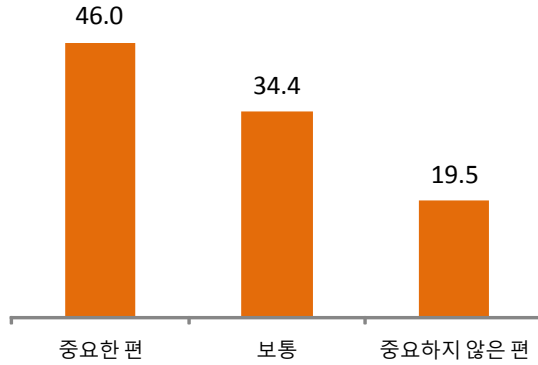
【그림 94】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 자격증(기술자격증)

- 신규 인력 채용시 중요 요인 - 수상경력(공모전 등)
 - 응답업체의 46.0%가 수상경력이 중요한 편이라고 응답
 - 19.5%가 중요하지 않은 편이라고 응답

【표 83】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 수상경력(공모전 등)

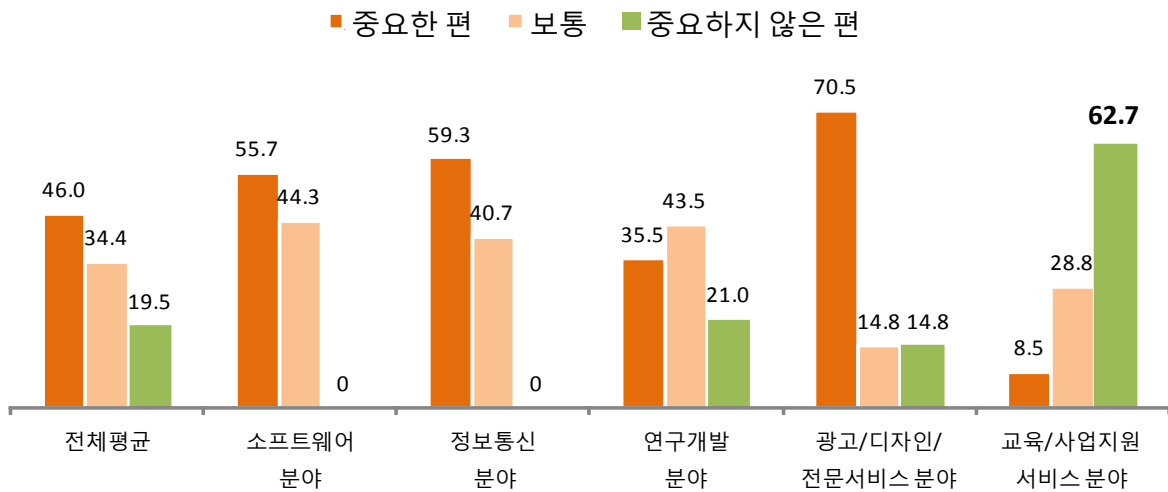
		사례수	중요한 편	보통	중요하지 않은 편	5점평균	100점평균
전체		(302)	46.0	34.4	19.5	3.27	56.79

업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	55.7	44.3		3.62	65.57
	정보통신 분야	(59)	59.3	40.7		3.71	67.80
	연구개발 분야	(62)	35.5	43.5	21.0	3.13	53.23
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	70.5	14.8	14.8	3.77	69.26
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	8.5	28.8	62.7	2.10	27.54



【그림 95】 신규 인력 채용시 중요 요인
- 수상경력(공모전 등)

- 교육/사업지원서비스 업종의 62.7%가 수상경력이 중요하지 않은 편이라고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 96】 업종별 신규 인력 채용시 중요 요인 - 수상경력(공모전 등)

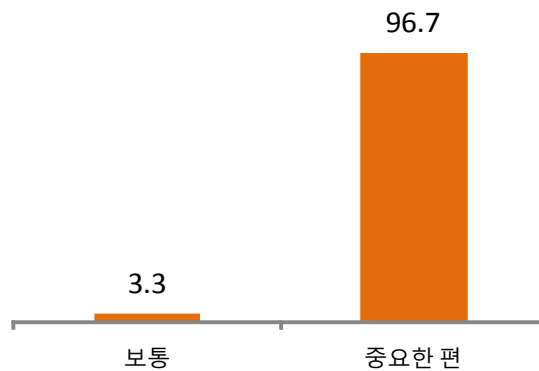
- 신규 인력 채용시 중요 요인 - 인성(기본소양)
 - 응답 업체의 96.7%가 인성이 중요한 편이라고 응답



- 3.3%가 보통이라고 응답

【표 84】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 인성(기본소양)

		사례수	보통	중요한 편	5점평균	100점평균
전체		(302)	3.3	96.7	4.69	92.22
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)		100.0	4.61	90.16
	정보통신 분야	(59)		100.0	4.54	88.56
	연구개발 분야	(62)	14.5	85.5	4.35	83.87
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)		100.0	5.00	100.00
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	1.7	98.3	4.95	98.73



【그림 97】 신규 인력 채용시 중요 요인 - 인성(기본소양)

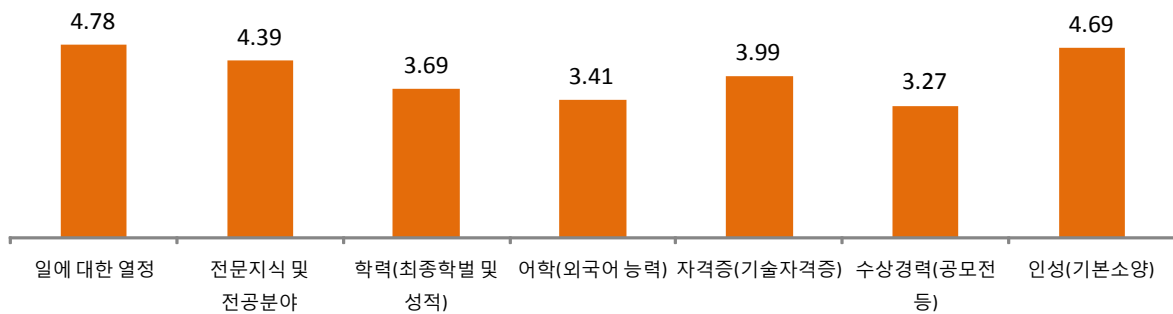
○ 신규 인력 채용시 중요 요인 (5점 평균)

- 채용시 중요 요인 중 일에 대한 열정이 5점 만점 4.78점을 획득하여 가장 중요한 요인으로 선택됨.
- 이어서 인성이 4.69점, 전문지식이 4.39점을 획득

【표 85】 신규 인력 채용시 중요 요인 (5점 평균)

		사례수	열정	전문지식	학력	어학	자격증	수상경력	인성
전체		(302)	4.78	4.39	3.69	3.41	3.99	3.27	4.69
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	4.74	4.90	3.84	3.43	3.97	3.62	4.61

정보통신 분야	(59)	4.73	4.88	3.83	3.76	3.54	3.71	4.54
연구개발 분야	(62)	4.56	4.23	3.95	3.66	3.87	3.13	4.35
광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	5.00	4.82	4.07	3.64	4.67	3.77	5.00
교육/사업지원 서비스 분야	(59)	4.86	3.08	2.71	2.56	3.86	2.10	4.95



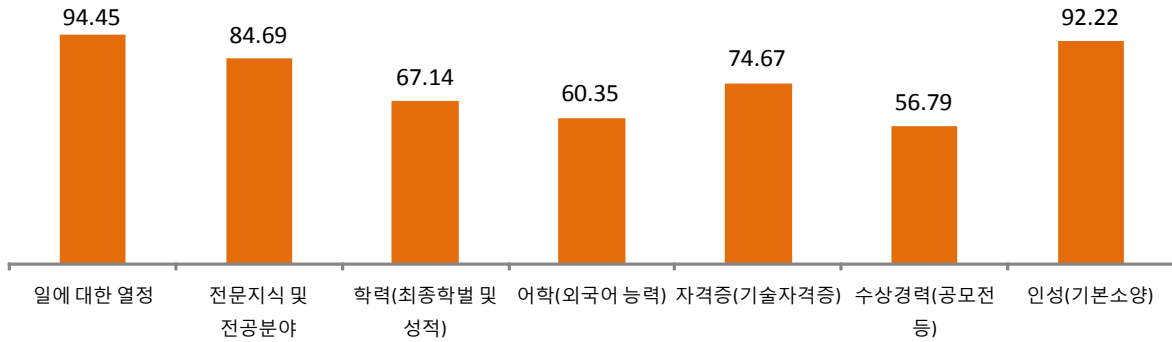
【그림 98】 신규 인력 채용시 중요 요인 (5점 평균)

○ 신규 인력 채용시 중요 요인 (100점 평균)

- 채용시 중요 요인 중 일에 대한 열정이 100점 만점에 94.45점을 획득하여 가장 중요한 요인으로 선택됨.
- 이어서 인성이 92.22점, 전문지식이 84.69점을 획득

【표 86】 신규 인력 채용시 중요 요인 (100점 평균)

	사례수	열정	전문지식	학력	어학	자격증	수상경력	인성	
전체	(302)	94.45	84.69	67.14	60.35	74.67	56.79	92.22	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	93.44	97.54	70.90	60.66	74.18	65.57	90.16
	정보통신 분야	(59)	93.22	97.03	70.76	69.07	63.56	67.80	88.56
	연구개발 분야	(62)	89.11	80.65	73.79	66.53	71.77	53.23	83.87
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	100.00	95.49	76.64	65.98	91.80	69.26	100.00
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	96.61	52.12	42.80	38.98	71.61	27.54	98.73



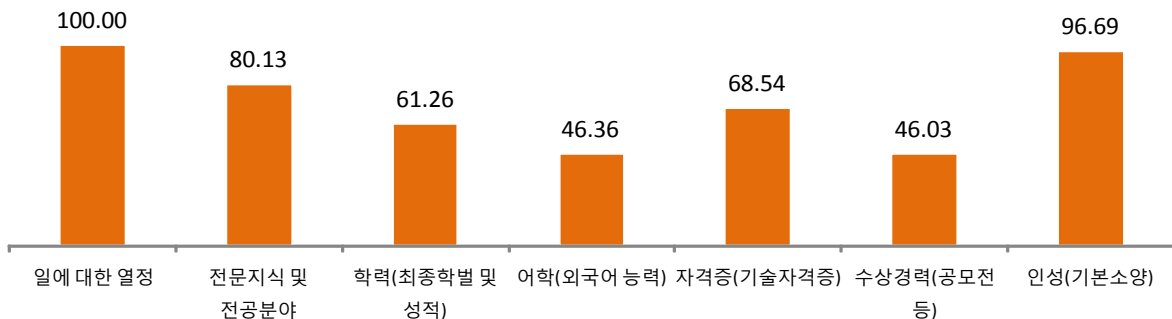
【그림 99】 신규 인력 채용시 중요 요인 (100점 평균)

○ 신규 인력 채용시 중요 요인 (TOP2)

- 채용시 중요 요인 TOP2 중 일에 대한 열정이 100점 만점에 100점을 획득하여 가장 중요한 요인으로 선택됨.
- 이어서 인성이 96.69점, 전문지식이 80.13점을 획득

【표 87】 신규 인력 채용시 중요 요인 (TOP2)

	사례수	열정	전문지식	학력	어학	자격증	수상경력	인성	
전체	(302)	100.00	80.13	61.26	46.36	68.54	46.03	96.69	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	100.00	98.36	73.77	34.43	68.85	55.74	100.00
	정보통신 분야	(59)	100.00	98.31	71.19	55.93	45.76	59.32	100.00
	연구개발 분야	(62)	100.00	79.03	66.13	58.06	66.13	35.48	85.48
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	100.00	93.44	77.05	65.57	91.80	70.49	100.00
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	100.00	30.51	16.95	16.95	69.49	8.47	98.31



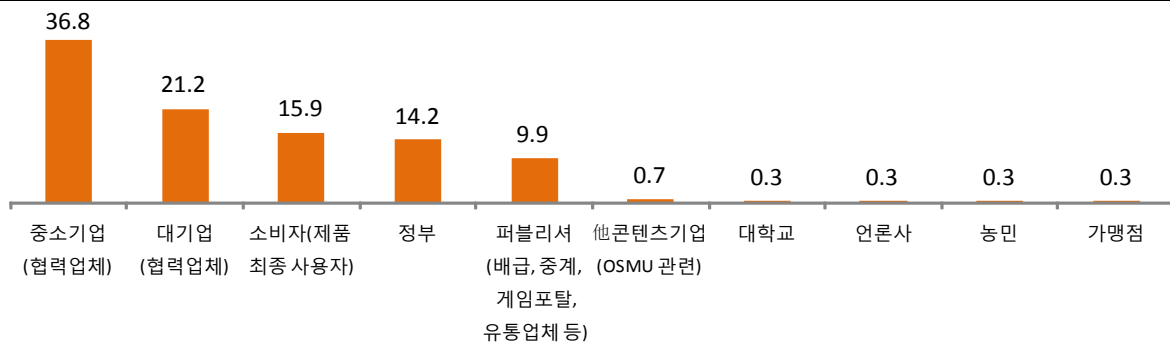
【그림 100】 신규 인력 채용시 중요 요인 (TOP2)

○ 거래처 기업 유형 - 1순위

- 응답 업체의 36.8%가 거래처 기업 유형 1순위로 중소기업(협력업체)를 선택
- 21.2%가 대기업(협력업체)를 선택

【표 88】 거래처 기업 유형 - 1순위

	전체	업종 (부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
중소기업(협력업체)	36.8	27.9	20.3	38.7	42.6	54.2
대기업(협력업체)	21.2	36.1	11.9	27.4	19.7	10.2
소비자 (제품 최종 사용자)	15.9	13.1	37.3	1.6	4.9	23.7
정부	14.2	18	8.5	3.2	29.5	11.9
퍼블리셔 (배급, 중계, 게임포탈, 유통업체 등)	9.9	3.3	20.3	25.8		
他콘텐츠기업 (OSMU 관련)	0.7	1.6	1.7			
대학교	0.3			1.6		
언론사	0.3				1.6	
농민	0.3			1.6		
가맹점	0.3				1.6	
계	100	100	100	100	100	100



【그림 101】 거래처 기업 유형 - 1순위

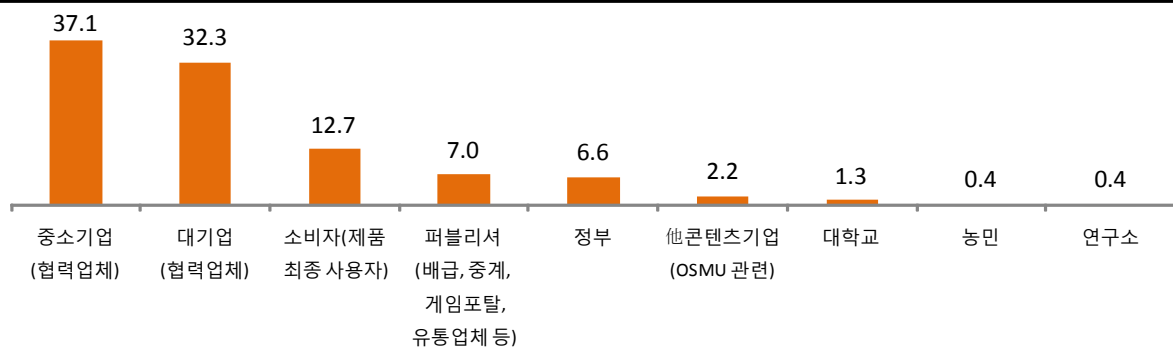


○ 거래처 기업 유형 - 2순위

- 응답 업체의 37.1%가 거래처 기업 유형 2순위로 중소기업(협력업체)를 선택
- 32.3%가 대기업(협력업체)를 선택

【표 89】 거래처 기업 유형 - 2순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(229)	(59)	(52)	(48)	(41)	(29)
중소기업(협력업체)	37.1	47.5	26.9	33.3	36.6	41.4
대기업(협력업체)	32.3	42.4	30.8	25	34.1	24.1
소비자 (제품 최종 사용자)	12.7	3.4	25	10.4	9.8	17.2
퍼블리셔 (배급, 중계, 게임포탈, 유통업체 등)	7	1.7	15.4	14.6		
정부	6.6	1.7		10.4	12.2	13.8
他콘텐츠기업 (OSMU 관련)	2.2	3.4	1.9		2.4	3.4
대학교	1.3			2.1	4.9	
농민	0.4			2.1		
연구소	0.4			2.1		
계	100	100	100	100	100	100



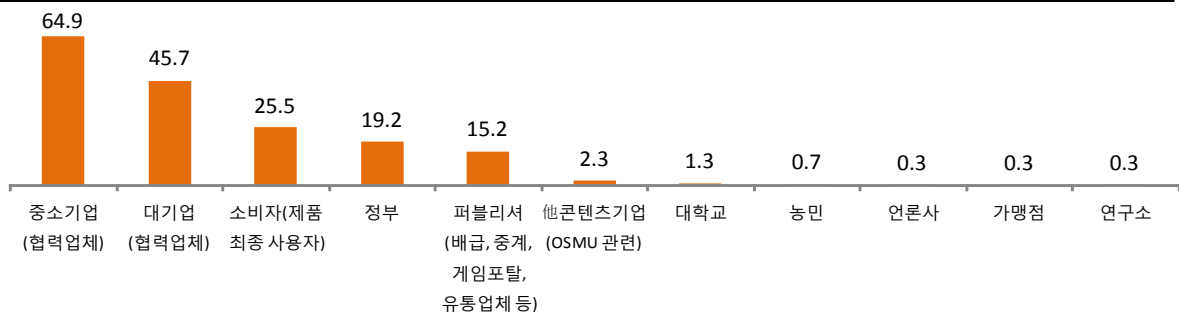
【그림 102】 거래처 기업 유형 - 2순위

○ 거래처 기업 유형 - 1+2순위

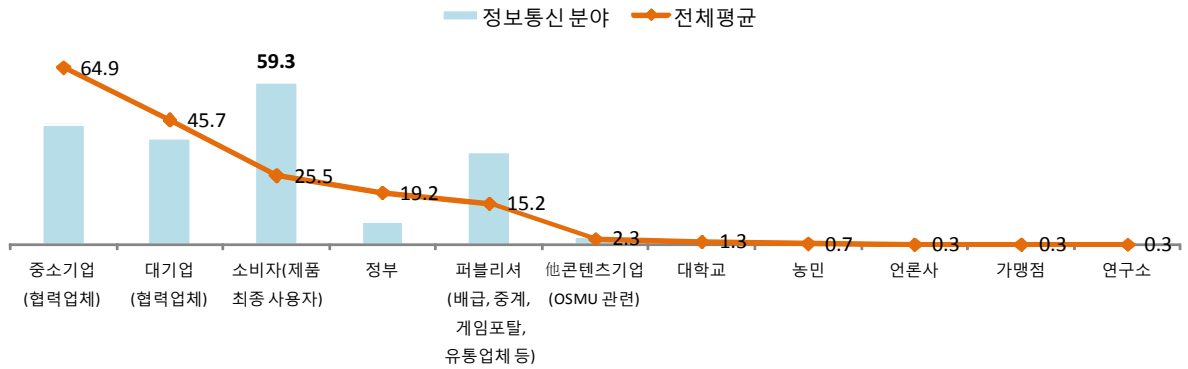
- 응답 업체의 64.9%가 거래처 기업 유형 1+2순위로 중소기업(협력업체)를 선택
- 45.7%가 대기업(협력업체)를 선택

【표 90】 거래처 기업 유형 - 1+2순위

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(302)	(61)	(59)	(62)	(61)	(59)
중소기업(협력업체)	64.9	73.8	44.1	64.5	67.2	74.6
대기업(협력업체)	45.7	77	39	46.8	42.6	22
소비자(제품 최종 사용자)	25.5	16.4	59.3	9.7	11.5	32.2
정부	19.2	19.7	8.5	11.3	37.7	18.6
퍼블리셔 (배급, 중계, 게임포탈, 유통업체 등)	15.2	4.9	33.9	37.1		
他콘텐츠기업(OSMU 관련)	2.3	4.9	3.4		1.6	1.7
대학교	1.3			3.2	3.3	
농민	0.7			3.2		
언론사	0.3				1.6	
가맹점	0.3				1.6	
연구소	0.3			1.6		



【그림 103】 거래처 기업 유형 - 1+2순위



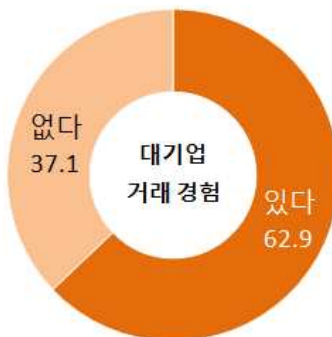
【그림 104】 거래처 기업 유형 - 1+2순위(정보통신 업종)

○ 대기업 거래 경험

- 응답 업체의 62.9%가 대기업 거래 경험이 있다고 응답
- 37.1%가 대기업 거래 경험이 없다고 응답

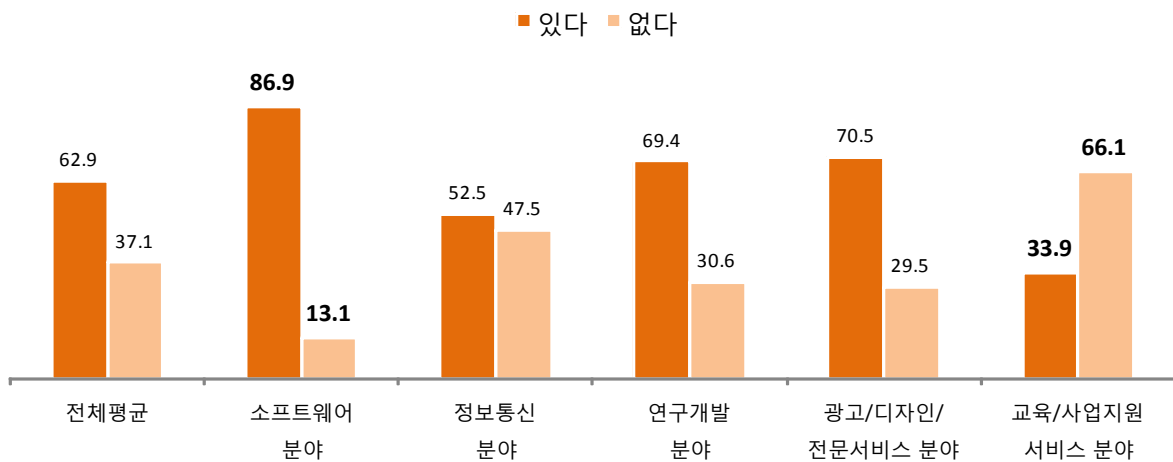
【표 91】 대기업 거래 경험

		사례수	있다	없다	계
전체		(302)	62.9	37.1	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	86.9	13.1	100.0
	정보통신 분야	(59)	52.5	47.5	100.0
	연구개발 분야	(62)	69.4	30.6	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	70.5	29.5	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	33.9	66.1	100.0



【그림 105】 대기업 거래 경험

- 소프트웨어 업종의 86.9%가 대기업 거래 경험이 있다고 응답하여 전체평균보다 높음.
- 13.1%가 대기업 거래 경험이 없다고 응답하여 전체평균보다 낮음.
- 교육/사업지원서비스 업종의 33.9%가 대기업 거래 경험이 있다고 응답하여 전체 평균보다 낮음.
- 66.1%가 대기업 거래 경험이 없다고 응답하여 전체평균보다 높음.



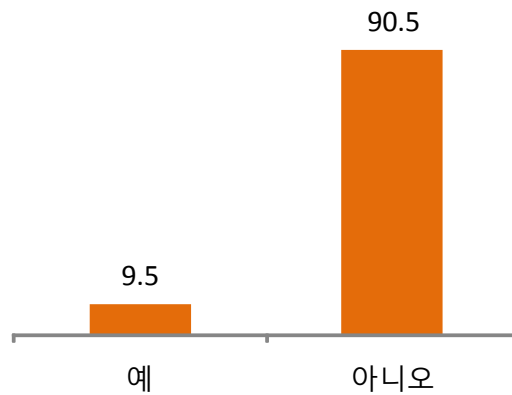
【그림 106】 업종별 대기업 거래 경험

○ 대기업 거래시 불공정거래 피해 경험 여부

- 대기업과 거래경험이 있는 업체의 9.5%가 대기업 거래시 불공정거래 피해를 경험했다고 응답
- 90.5%가 대기업 거래시 불공정거래 피해를 경험하지 않았다고 응답

【표 92】 대기업 거래시 불공정거래 피해 경험 여부

		사례수	예	아니오	계
전체		(190)	9.5	90.5	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(53)	13.2	86.8	100.0
	정보통신 분야	(31)	9.7	90.3	100.0
	연구개발 분야	(43)	14.0	86.0	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(43)	2.3	97.7	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(20)	5.0	95.0	100.0



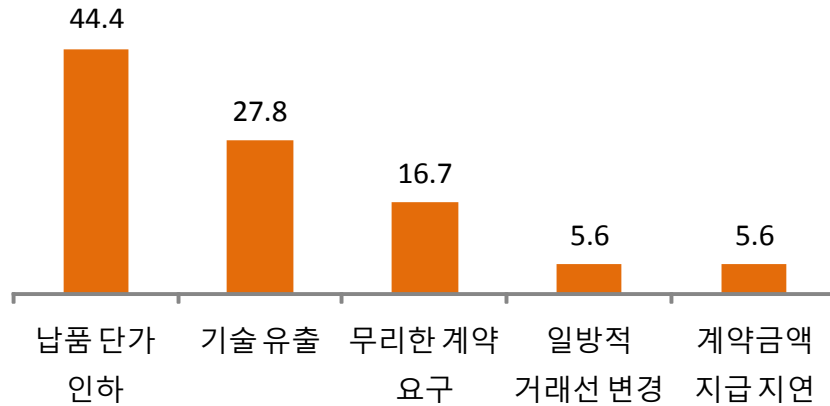
【그림 107】 대기업 거래시 불공정거래 피해 경험 여부

○ 대기업 거래시 피해 내용

- 대기업과 거래하면서 피해를 본 응답 업체 중 44.4%가 납품 단가 인하로 인해 피해를 경험
- 27.8%가 기술 유출로 인한 피해를 경험

【표 93】 대기업 거래시 피해 내용

		사례수	납품 단가 인하	기술 유출	무리한 계약 요구	일방적 거래선 변경	계약금액 지급 지연	계
전체		(18)	44.4	27.8	16.7	5.6	5.6	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(7)	71.4	28.6				100.0
	정보통신 분야	(3)	66.7			33.3		100.0
	연구개발 분야	(6)		50.0	50.0			100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(1)					100.0	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(1)	100.0					100.0



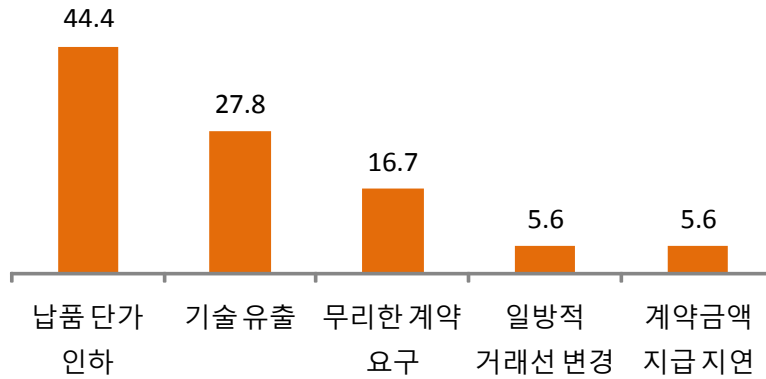
【그림 108】 대기업 거래시 피해 내용

○ 해외진출시 주 방식 - 1순위

- 해외진출이 있는 응답 업체의 26.1%가 해외진출시 주 방식 1순위가 해외 전시회라고 응답
- 17.4%가 온라인 해외수출이라고 응답

【표 94】 해외진출시 주 방식 - 1순위

	전체	업종(부문)		
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야
사례수	(46)	(23)	(16)	(7)
해외 전시회	26.1	39.1	6.3	28.6
온라인 해외수출	17.4	21.7	18.8	
한류	15.2	4.3	37.5	
거래기업이 해외 진출하여 우리 기업도 더불어 함께 진출	13	17.4	6.3	14.3
해외 법인 활용	10.9	8.7	18.8	
해외 에이전트를 활용하여 해외판로 개척	10.9	4.3	12.5	28.6
직접 해외 기업 접촉	6.5	4.3		28.6
계	100	100	100	100



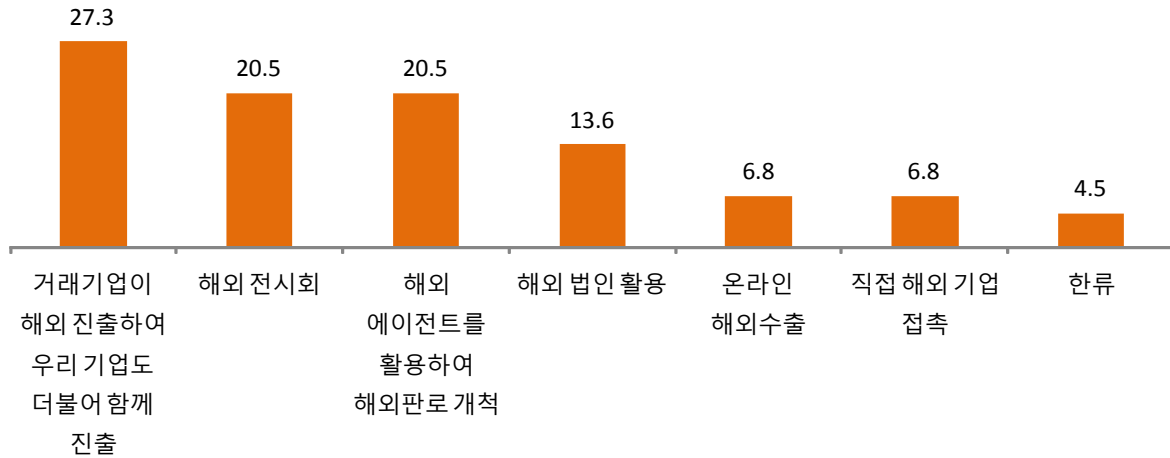
【그림 109】 해외진출시 주 방식 - 1순위

○ 해외진출시 주 방식 - 2순위

- 해외진출이 있는 응답 업체의 27.3%가 해외진출시 주 방식 2순위가 거래기업이 해외진출하여 우리 기업도 더불어 함께 진출한다고 응답
- 20.5%가 해외 전시회라고 응답

【표 95】 해외진출시 주 방식 - 2순위

	전체	업종(부문)		
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야
사례수	(44)	(23)	(15)	(6)
거래기업이 해외 진출하여 우리 기업도 더불어 함께 진출	27.3	34.8	13.3	33.3
해외 전시회	20.5	21.7	13.3	33.3
해외 에이전트를 활용하여 해외판로 개척	20.5	4.3	40.0	33.3
해외 법인 활용	13.6	21.7	6.7	
온라인 해외수출	6.8	13.0		
직접 해외 기업 접촉	6.8	4.3	13.3	
한류	4.5		13.3	
계	100.0	100.0	100.0	100.0



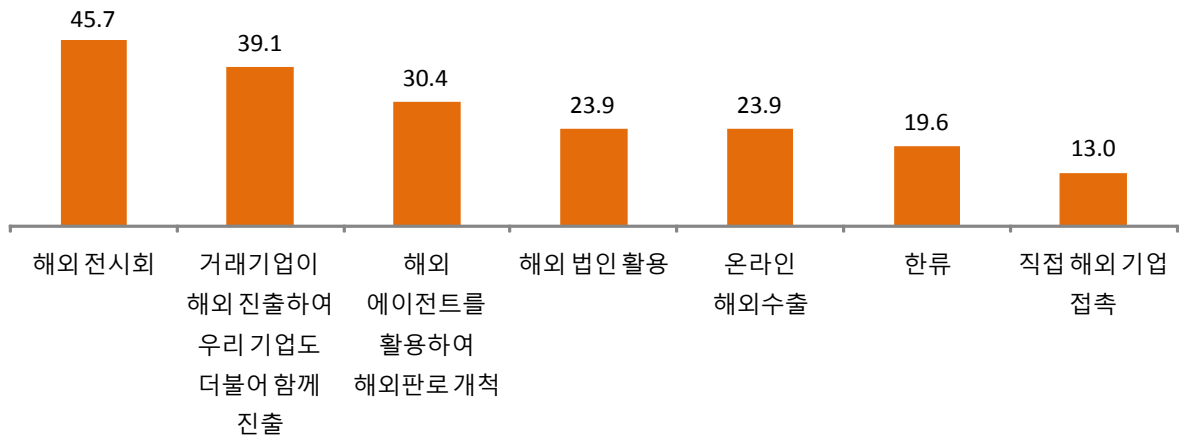
【그림 110】 해외진출시 주 방식 - 2순위

○ <표 E1-0-3> 해외진출시 주 방식 - 1+2순위

- 응답 업체의 45.7%가 해외진출시 주 방식 1+2순위로 해외전시회를 선택
- 39.1%가 거래기업이 해외 진출하여 우리 기업도 더불어 함께 진출을 선택

【표 96】 해외진출시 주 방식 - 1+2순위

	전체	업종(부문)		
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야
사례수	(46)	(23)	(16)	(7)
해외 전시회	45.7	60.9	18.8	57.1
거래기업이 해외 진출하여 우리 기업도 더불어 함께 진출	39.1	52.2	18.8	42.9
해외 에이전트를 활용하여 해외판로 개척	30.4	8.7	50.0	57.1
해외 법인 활용	23.9	30.4	25.0	
온라인 해외수출	23.9	34.8	18.8	
한류	19.6	4.3	50.0	
직접 해외 기업 접촉	13.0	8.7	12.5	28.6



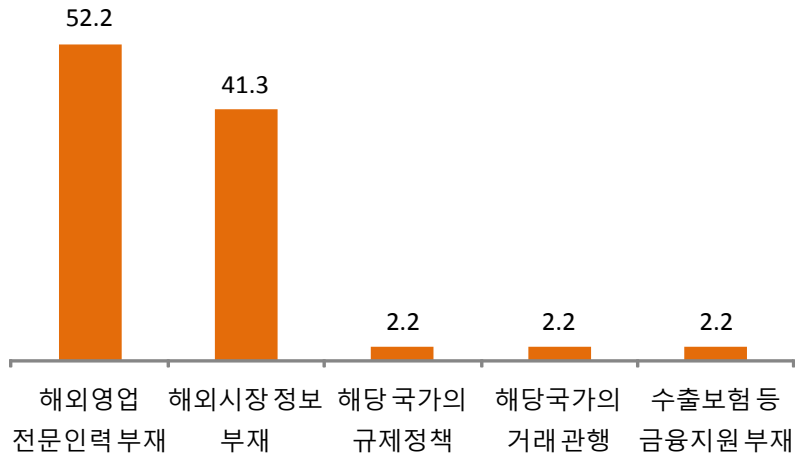
【그림 111】 해외진출시 주 방식 - 1+2순위

○ 수출, 해외진출시 어려운 이유

- 해외진출이 있는 응답 업체의 52.2%가 해외진출시 어려운 이유를 해외영업 전문인력 부재라고 응답
- 41.3%가 해외시장 정보부재라고 응답

【표 97】 수출, 해외진출시 어려운 이유

		사례수	해외영업 전문인력 부재	해외시장 정보 부재	해당 국가의 규제정책	해당국가의 거래 관행	수출보험 등 금융지원 부재	계
전체		(46)	52.2	41.3	2.2	2.2	2.2	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(23)	52.2	43.5		4.3		100.0
	정보통신 분야	(16)	56.3	43.8				100.0
	연구개발 분야	(7)	42.9	28.6	14.3		14.3	100.0



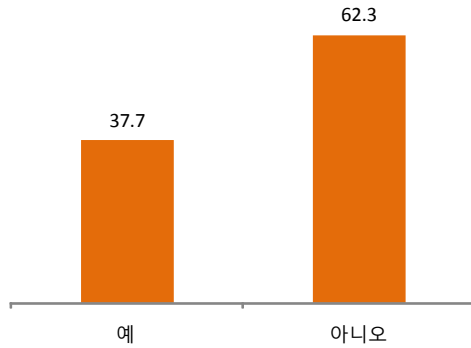
【그림 112】 수출, 해외진출시 어려운 이유

○ 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험

- 응답 업체의 37.7%가 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험이 있다고 응답
- 62.3%가 없다고 응답

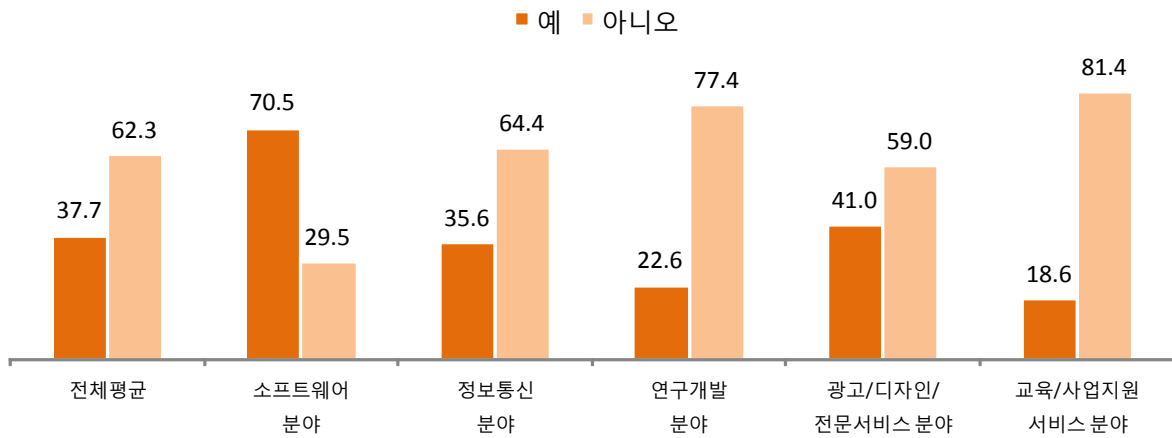
【표 98】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험

		사례수	예	아니오	계
전체		(302)	37.7	62.3	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	70.5	29.5	100.0
	정보통신 분야	(59)	35.6	64.4	100.0
	연구개발 분야	(62)	22.6	77.4	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	41.0	59.0	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	18.6	81.4	100.0



【그림 113】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험

- 소프트웨어 업종의 70.5%가 중소기업 지원제도 이용 경험이 있다고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 114】 정부의 중소기업 지원제도 이용 경험

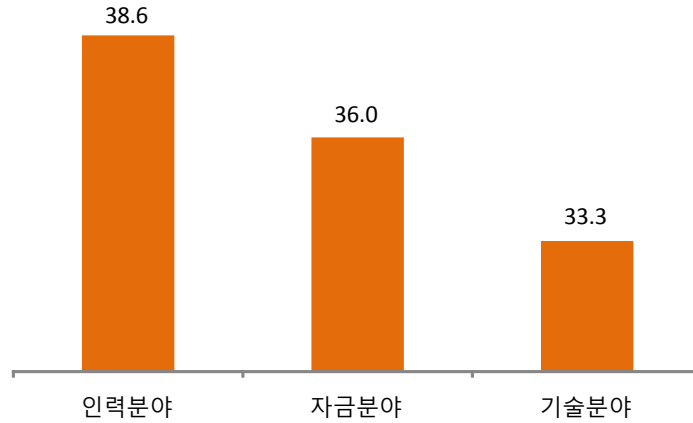
○ 정부 지원 분야 (복수응답)

- 정부지원제도 이용 경험이 있는 응답 업체의 38.6%가 인력분야 지원을 받음.
- 36.0%가 자금분야, 33.3%가 기술분야의 지원을 받음.

【표 99】 정부 지원 분야 (복수응답)

		사례수	인력분야	자금분야	기술분야	수출분야
전체		(114)	38.6	36.0	33.3	2.6
업종(부문)	소프트웨어 분야	(43)	37.2	46.5	27.9	7.0
	정보통신 분야	(21)	19.0	42.9	47.6	
	연구개발 분야	(14)	14.3	21.4	71.4	

광고/디자인/전문서비스 분야	(25)	48.0	32.0	24.0
교육/사업지원 서비스 분야	(11)	90.9	9.1	



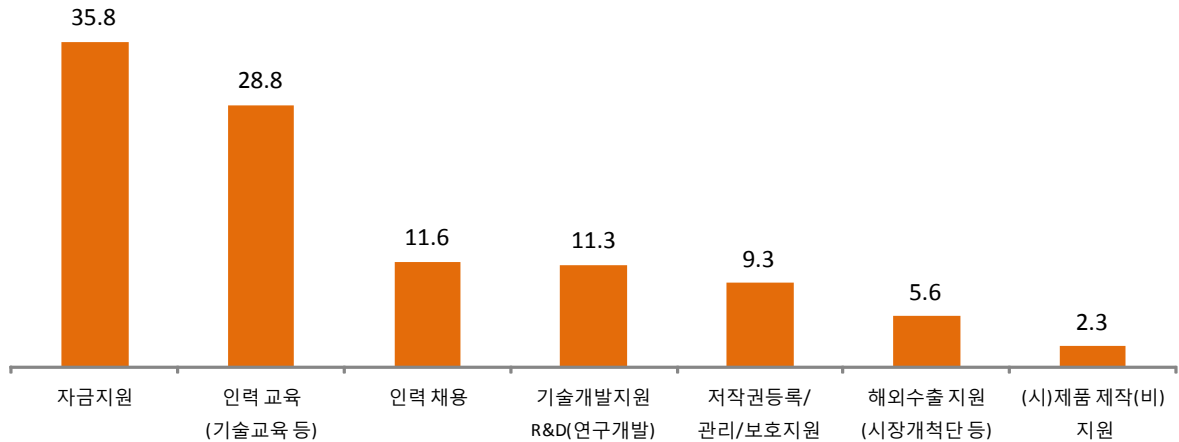
【그림 115】 정부 지원 분야 (복수응답)

○ 정부 지원 내용 (복수응답)

- 정부지원제도 이용 경험이 있는 응답 업체의 35.8%가 자금지원을 받음.
- 28.8%가 인력 교육을 받음.

【표 100】 정부 지원 내용 (복수응답)

		사례수	자금지원	인력 교육 (기술교육 등)	인력 채용	기술개발 지원 R&D (연구개발)	저작권등록/ 관리/보호지 원	해외수출 지 원 (시장개척 단 등)	(시)제품 제작 (비) 지원
전체		(302)	35.8	28.8	11.6	11.3	9.3	5.6	2.3
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	50.8	19.7	21.3	19.7		1.6	3.3
	정보통신 분야	(59)	47.5	23.7	5.1	10.2	5.1	3.4	8.5
	연구개발 분야	(62)	29.0	29.0	1.6	16.1	22.6	3.2	
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	29.5	23.0	18.0	9.8	14.8	6.6	
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	22.0	49.2	11.9		3.4	13.6	



【그림 116】 정부 지원 내용 (복수응답)

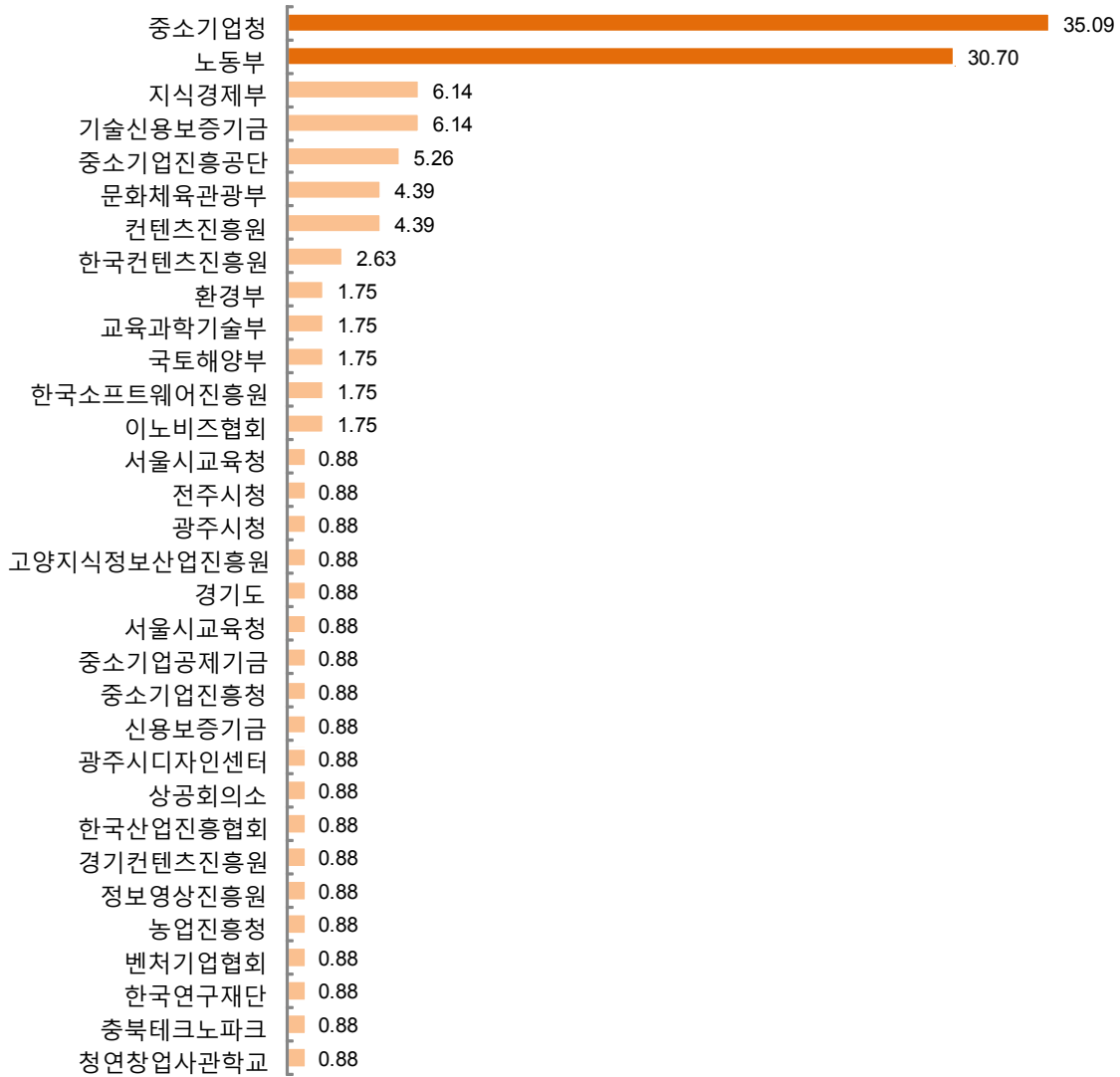
○ 지원 부처 (복수응답)

- 정부지원제도 이용 경험이 있는 응답 업체의 35.1%가 중소기업청으로부터 지원을 받음.
- 30.7%가 노동부로부터 지원을 받음.

【표 101】 지원 부처 (복수응답)

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(114)	(43)	(21)	(14)	(25)	(11)
중소기업청	35.1	53.5	23.8	57.1	16.0	
노동부	30.7	32.6	9.5	14.3	28.0	90.9
지식경제부	6.1	14.0			4.0	
기술신용보증기금	6.1	4.7		7.1	16.0	
중소기업진흥공단	5.3		4.8		20.0	
문화체육관광부	4.4	4.7	14.3			
콘텐츠진흥원	4.4	2.3	19.0			
한국콘텐츠진흥원	2.6	2.3	9.5			
환경부	1.8				8.0	
교육과학기술부	1.8		4.8		4.0	
국토해양부	1.8			14.3		
한국소프트웨어진흥원	1.8	4.7				

이노비즈협회	1.8				8.0	
서울시교육청	0.9		4.8			
전주시청	0.9		4.8			
광주시청	0.9		4.8			
고양지식정보산업진흥원	0.9			7.1		
경기도	0.9			7.1		
서울시교육청	0.9				4.0	
중소기업공제기금	0.9	2.3				
중소기업진흥청	0.9		4.8			
신용보증기금	0.9					9.1
광주시디자인센터	0.9				4.0	
상공회의소	0.9				4.0	
한국산업진흥협회	0.9				4.0	
경기콘텐츠진흥원	0.9	2.3				
정보영상진흥원	0.9		4.8			
농업진흥청	0.9			7.1		
벤처기업협회	0.9	2.3				
한국연구재단	0.9	2.3				
충북테크노파크	0.9	2.3				
청연창업사관학교	0.9			7.1		



【그림 117】 지원 부처 (복수응답)

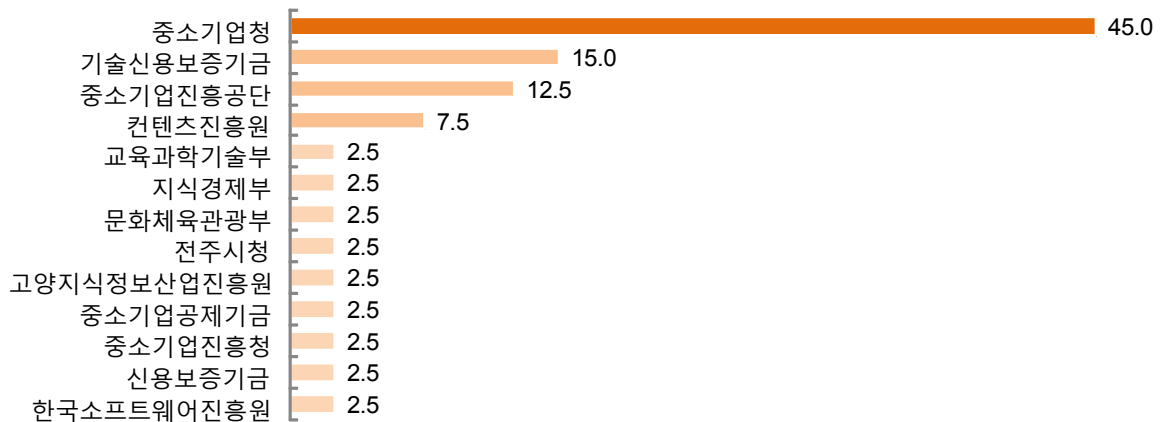
○ 자금지원 - 지원 부처 (복수응답)

- 자금지원을 받은 응답 업체의 45%가 중소기업청으로부터 지원을 받음.
- 15%가 기술신용보증기금, 12.5%가 중소기업진흥공단으로부터 지원을 받음.

【표 102】자금지원 - 지원 부처 (복수응답)

	전체	업종(부문)					
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/인/	전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(40)	(20)	(8)	(3)	(8)	(1)	

중소기업청	45	70	25	33.3	12.5	
기술신용보증기금	15	10		33.3	37.5	
중소기업진흥공단	12.5		12.5		50	
컨텐츠진흥원	7.5	5	25			
교육과학기술부	2.5		12.5			
지식경제부	2.5	5				
문화체육관광부	2.5	5				
전주시청	2.5		12.5			
고양지식정보산업진흥원	2.5			33.3		
중소기업공제기금	2.5	5				
중소기업진흥청	2.5		12.5			
신용보증기금	2.5					100
한국소프트웨어진흥원	2.5	5				



【그림 118】 자금지원 - 지원 부처 (복수응답)

○ 인력교육 - 지원 부처 (복수응답)

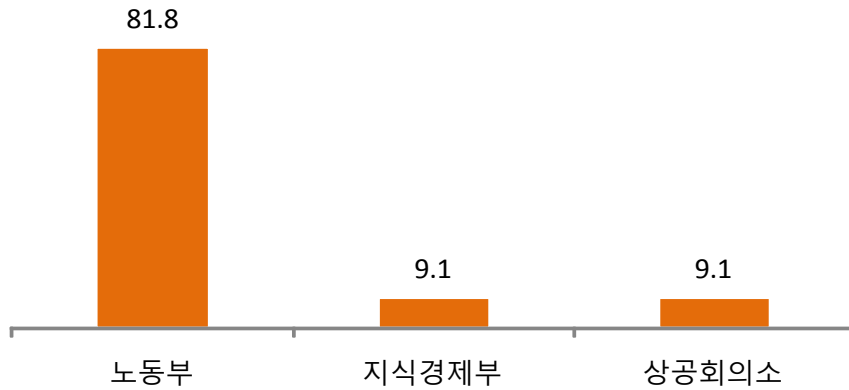
- 인력교육을 받은 업체의 81.8%가 노동부로부터 지원을 받음

【표 103】 인력교육 - 지원 부처 (복수응답)

		사례수	노동부	지식경제부	상공회의소
전체		(11)	81.8	9.1	9.1
업종(부문)	소프트웨어 분야	(5)	80.0	20.0	
	정보통신 분야	(1)	100.0		



연구개발 분야	(1)	100.0		
광고/디자인/전문서비스 분야	(1)			100.0
교육/사업지원 서비스 분야	(3)	100.0		



【그림 119】 인력교육 - 지원 부처 (복수응답)

○ 해외수출지원 - 지원 부처 (복수응답)

- 해외수출지원을 받은 업체의 100.0%가 벤처기업협회의 지원을 받음.

【표 104】 해외수출지원 - 지원 부처 (복수응답)

		사례수	벤처기업협회
전체		(1)	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(1)	100.0

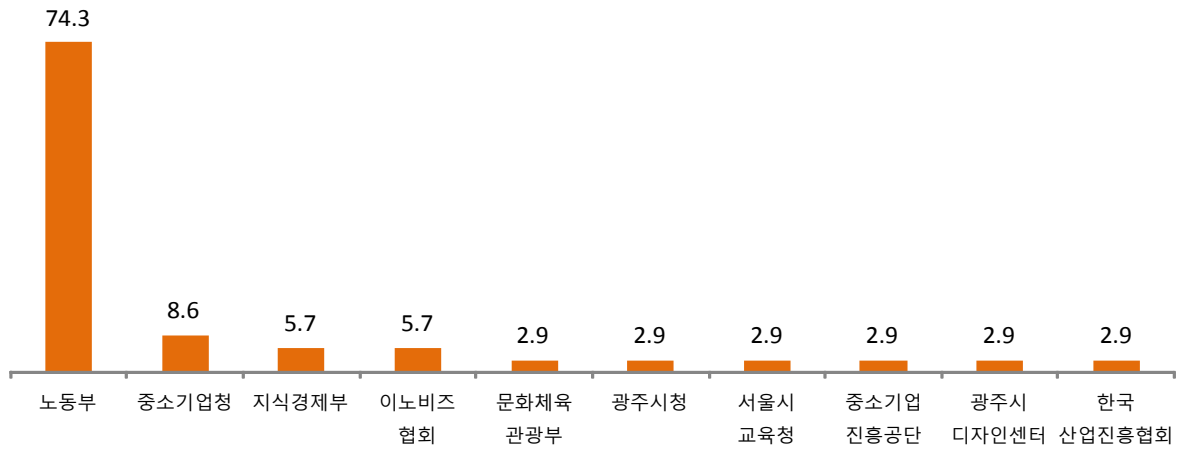
○ 인력 채용 - 지원 부처 (복수응답)

- 인력채용지원을 받은 업체의 74.3%가 노동부로부터 지원을 받음.

【표 105】 인력 채용 - 지원 부처 (복수응답)

		사례수	노동부	중소기업청	지식경제부	이노비즈협회	문화체육관광부	광주시청	서울시교육청	중소기업진흥공단	광주시디자인센터	한국산업진흥협회
전체		(35)	74.3	8.6	5.7	5.7	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9
업종(부문)	소프트웨어 분야	(13)	76.9	15.4	15.4							
	정보통신 분야	(3)	33.3				33.3	33.3				
	연구개발 분야	(1)	100.0									

광고/디자인/ 전문서비스 분야	(11)	63.6	9.1	18.2	9.1	9.1	9.1	9.1
교육/사업지원 서비스 분야	(7)	100.0						



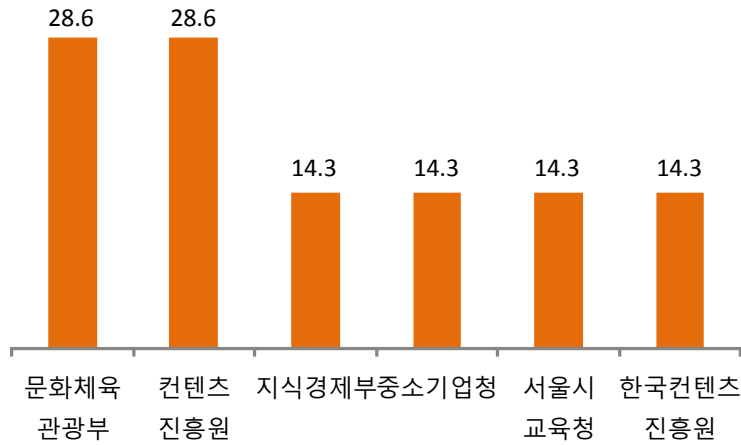
【그림 120】 인력 채용 - 지원 부처 (복수응답)

○ (시)제품 제작(비)지원 - 지원 부처 (복수응답)

- (시)제품 제작(비)지원을 받은 업체의 28.6%가 문화체육관광부로부터 지원을 받음.
- 28.6%가 콘텐츠진흥원으로부터 지원을 받음.

【표 106】 (시)제품 제작(비)지원 - 지원 부처 (복수응답)

		사례수	문화체육관광부	콘텐츠진흥원	지식경제부	중소기업청	서울시교육청	한국콘텐츠진흥원
전체		(7)	28.6	28.6	14.3	14.3	14.3	14.3
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(2)	50.0		50.0			
	정보통신 분야	(5)	20.0	40.0		20.0	20.0	20.0



【그림 121】 (시)제품 제작(비)지원 - 지원 부처 (복수응답)

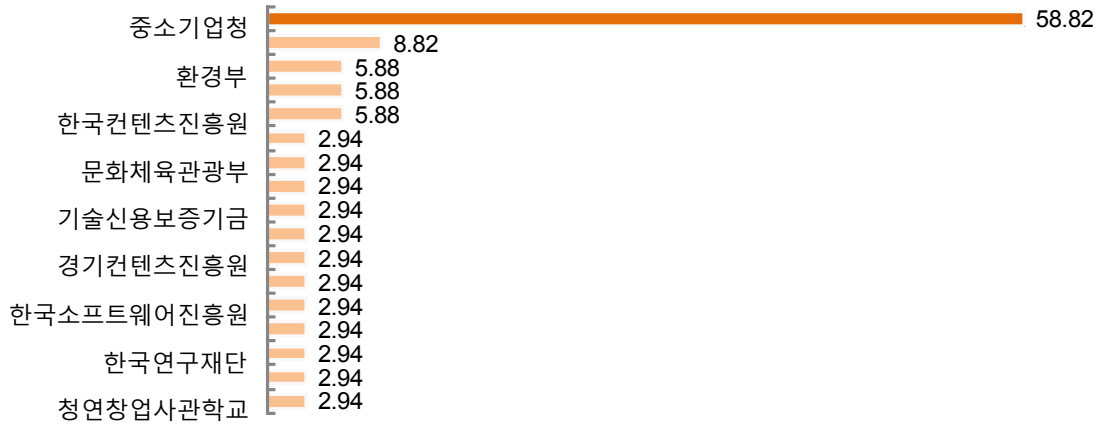
○ 기술개발지원R&D - 지원 부처 (복수응답)

- 기술개발R&D 지원을 받은 업체의 58.8%가 중소기업청으로부터 지원을 받음.

【표 107】 기술개발지원R&D - 지원 부처 (복수응답)

	전체	업종(부문)			
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야
사례수	(34)	(12)	(6)	(10)	(6)
중소기업청	58.8	75	33.3	70	33.3
지식경제부	8.8	16.7			16.7
환경부	5.9				33.3
국토해양부	5.9			20	
한국콘텐츠진흥원	5.9	8.3	16.7		
교육과학기술부	2.9				16.7
문화체육관광부	2.9		16.7		
경기도	2.9			10	
기술신용보증기금	2.9				16.7
콘텐츠진흥원	2.9		16.7		
경기콘텐츠진흥원	2.9	8.3			
정보영상진흥원	2.9		16.7		
한국소프트웨어진흥원	2.9	8.3			

농업진흥청	2.9			10	
한국연구재단	2.9	8.3			
충북테크노파크	2.9	8.3			
청연창업사관학교	2.9			10	



【그림 122】 기술개발지원R&D - 지원 부처 (복수응답)

○ 지원 만족도 (5점 평균)

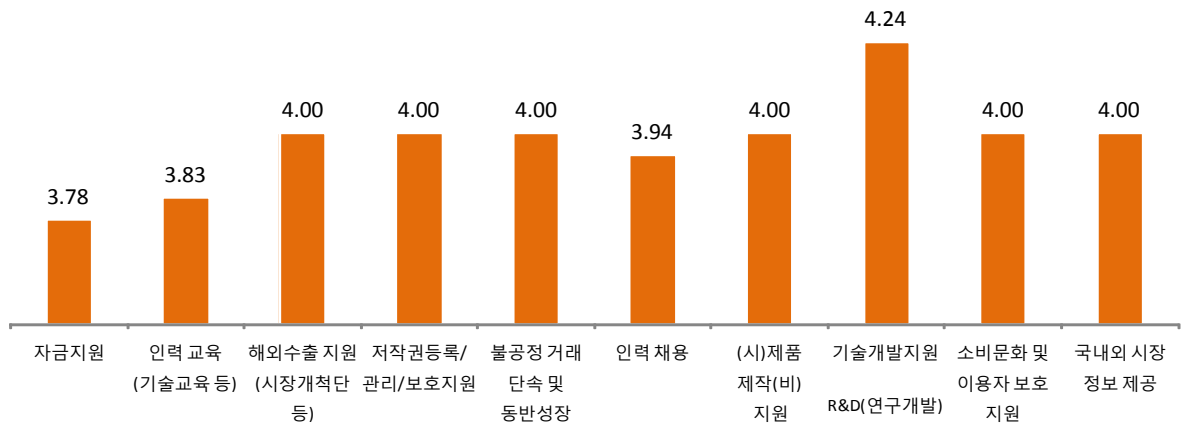
- 기술개발지원R&D가 5점 만점 4.24점을 획득하여 가장 높은 지원 만족도를 보임.
- 자금지원이 3.78점을 획득하여 가장 낮은 만족도를 보임.

【표 108】 지원 만족도 (5점 평균)

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(114)	(43)	(21)	(14)	(25)	(11)
자금지원	3.78	3.7	4	3.67	3.63	5
인력 교육 (기술교육 등)	3.83	4.17	4	4	2	3.67
해외수출 지원 (시장개척단 등)	4	4
저작권등록/관리/보호지원	4	4
불공정 거래단속	4	4



및 동반성장						
인력 채용	3.94	3.69	3.33	5	4	4.43
(시)제품 제작(비) 지원	4	4.33	3.8	.	.	.
기술개발지원 R&D (연구개발)	4.24	4.08	4	4.3	4.67	.
소비문화 및 이용자 보호 지원	4	4
국내외 시장 정보 제공	4	4



【그림 123】 지원 만족도 (5점 평균)

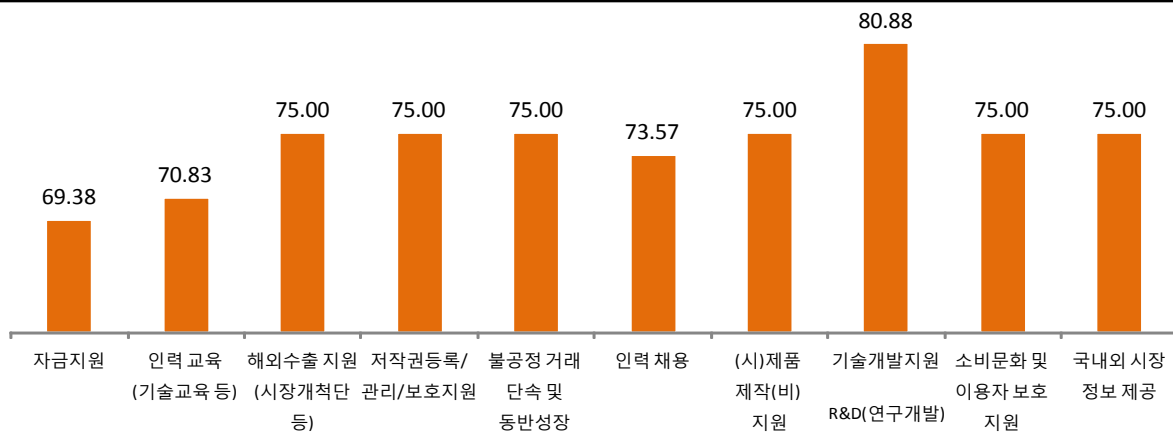
○ 지원 만족도 (100점 평균)

- 기술개발지원R&D가 100점 만점 80.88점을 획득하여 가장 높은 지원 만족도를 보임.
- 자금지원이 69.38점을 획득하여 가장 낮은 지원 만족도를 보임.

【표 109】 지원 만족도 (100점 평균)

	전체	업종(부문)				
		소프트웨어 분야	정보통신 분야	연구개발 분야	광고/디자인/전문서비스 분야	교육/사업지원 서비스 분야
사례수	(114)	(43)	(21)	(14)	(25)	(11)
자금지원	69.38	67.50	75.00	66.67	65.63	100.00
인력 교육 (기술교육 등)	70.83	79.17	75.00	75.00	25.00	66.67
해외수출 지원 (시장개척단 등)	75.00	75.00

저작권등록/관리 /보호지원	75.00	75.00
불공정 거래단속 및 동반성장	75.00	75.00
인력 채용	73.57	67.31	58.33	100.00	75.00	85.71
(시)제품 제작(비) 지원	75.00	83.33	70.00	.	.	.
기술개발지원 R&D (연구개발)	80.88	77.08	75.00	82.50	91.67	.
소비문화 및 이용자 보호 지원	75.00	75.00
국내외 시장 정보 제공	75.00	75.00



【그림 124】 지원 만족도 (100점 평균)

○ 이용 경험이 없는 이유

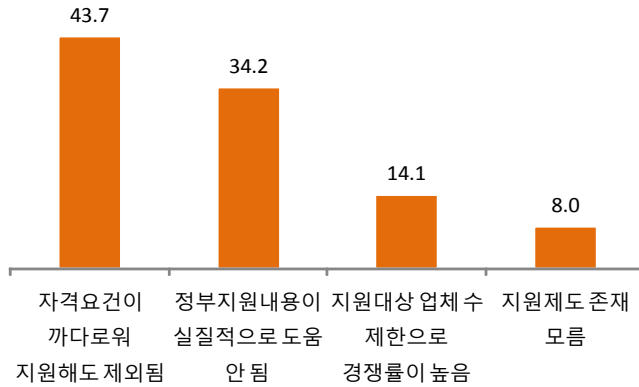
- 이용경험이 없는 업체의 43.7%가 자격요건이 까다로워 지원해도 제외됨을 이유로 선택
- 34.2%가 정부지원내용이 실질적으로 도움이 되지 않는다고 응답

【표 110】 이용 경험이 없는 이유

		사례수	자격요건이 까다로워 지원해도 제외됨	정부지원내용이 실질적으로 도움 안 됨	지원대상 업체 수 제한으로 경쟁률이 높음	지원제도 존재 모름	계
전체		(199)	43.7	34.2	14.1	8.0	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(23)	52.2	47.8			100.0
	정보통신 분야	(39)	35.9	51.3	7.7	5.1	100.0



연구개발 분야	(49)	36.7	30.6	28.6	4.1	100.0
광고/디자인/ 전문서비스 분야	(37)	37.8	27.0	24.3	10.8	100.0
교육/사업지원 서비스 분야	(51)	56.9	23.5	3.9	15.7	100.0



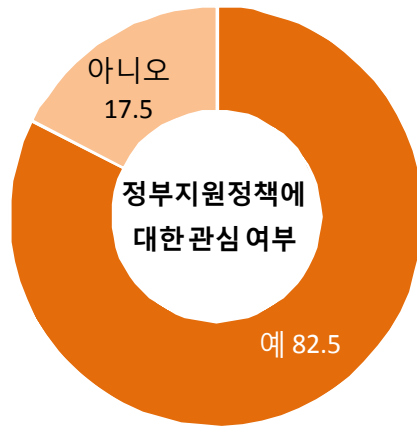
【그림 125】 이용 경험이 없는 이유

○ 정부지원정책에 대한 관심 여부

- 응답 업체의 82.5%가 정부지원정책에 관심이 있다고 응답
- 17.5%가 관심이 없다고 응답

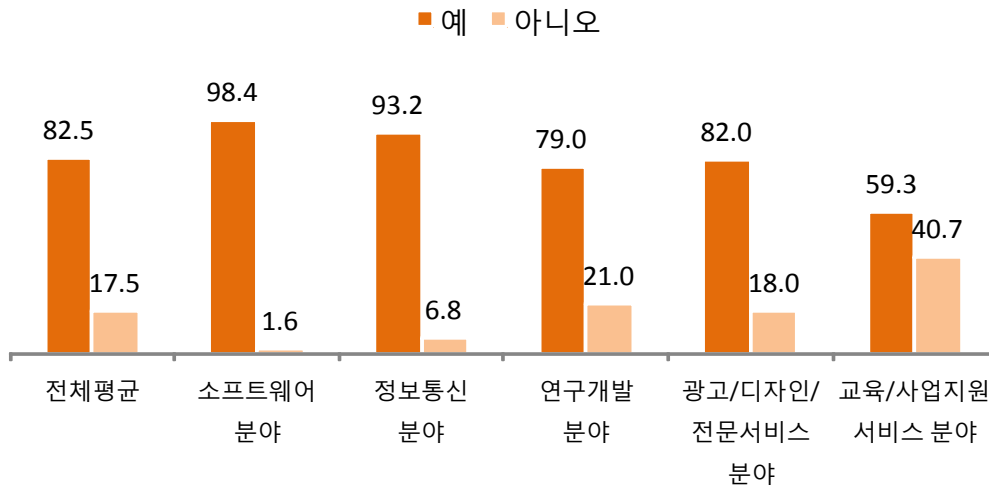
【표 111】 정부지원정책에 대한 관심 여부

		사례수	예	아니오	계
전체		(302)	82.5	17.5	100.0
업종(부문)	소프트웨어 분야	(61)	98.4	1.6	100.0
	정보통신 분야	(59)	93.2	6.8	100.0
	연구개발 분야	(62)	79.0	21.0	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	82.0	18.0	100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	59.3	40.7	100.0



【그림 126】 정부지원정책에 대한 관심 여부

- 교육/사업지원서비스 업종의 59.3%가 정부지원정책에 관심이 있다고 응답하여 전체평균보다 낮음.
- 40.7%가 관심이 없다고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 127】 업종별 정부지원정책에 대한 관심 여부

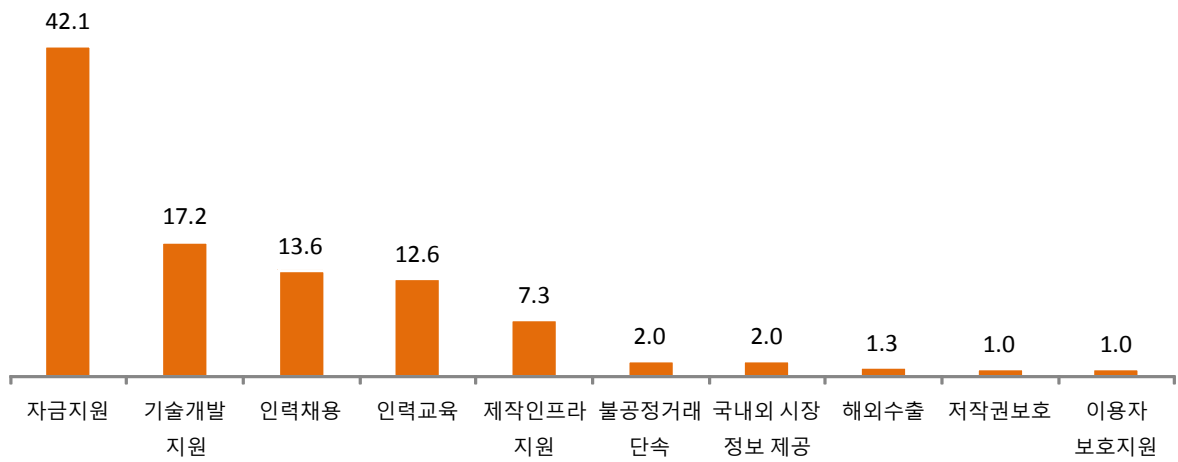
- 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위
 - 응답 업체의 42.1%가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 1순위로 자금지원을 선택
 - 17.2%가 기술개발 지원을 선택

【표 112】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위

사례수	자금지원	기술개발	인력채용	인력교육	제작인프라	불공정거래	국제시장	해외수출	저작권	이용자	계
-----	------	------	------	------	-------	-------	------	------	-----	-----	---

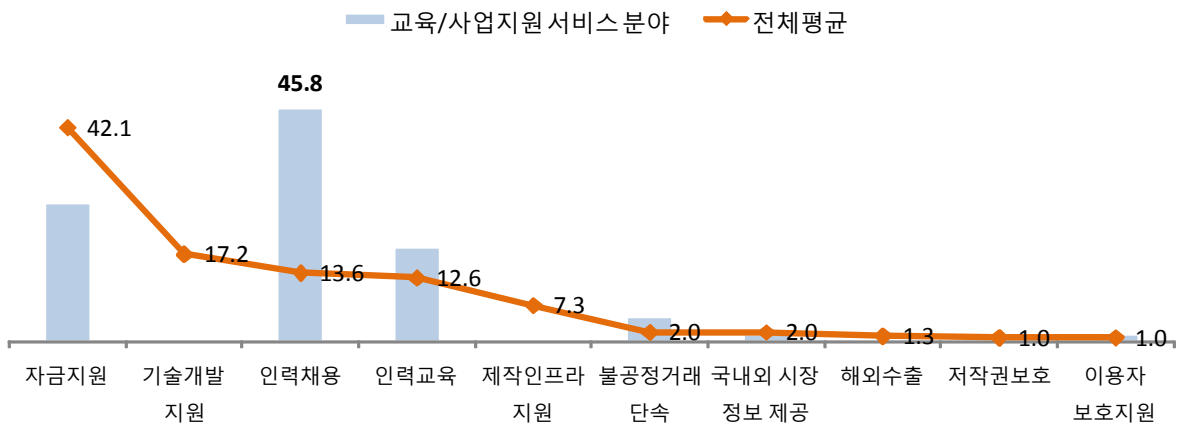


		지원	라지원	래 단속	정보제공	보호	보호지원						
전체	(302)	42.1	17.2	13.6	12.6	7.3	2.0	2.0	1.3	1.0	1.0	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	49.2	29.5		16.4	4.9						100.0
	정보통신 분야	(59)	45.8	13.6	1.7	1.7	22.0	1.7	1.7	6.8	3.4	1.7	100.0
	연구개발 분야	(62)	22.6	33.9	6.5	19.4	6.5	3.2	4.8		1.6	1.6	100.0
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	65.6	8.2	14.8	6.6	3.3			1.6			100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	27.1		45.8	18.6		5.1	1.7			1.7	100.0



【그림 128】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위

- 교육/사업지원서비스 업종의 45.8가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 1순위로 인력채용을 선택하여 전체평균보다 높음.



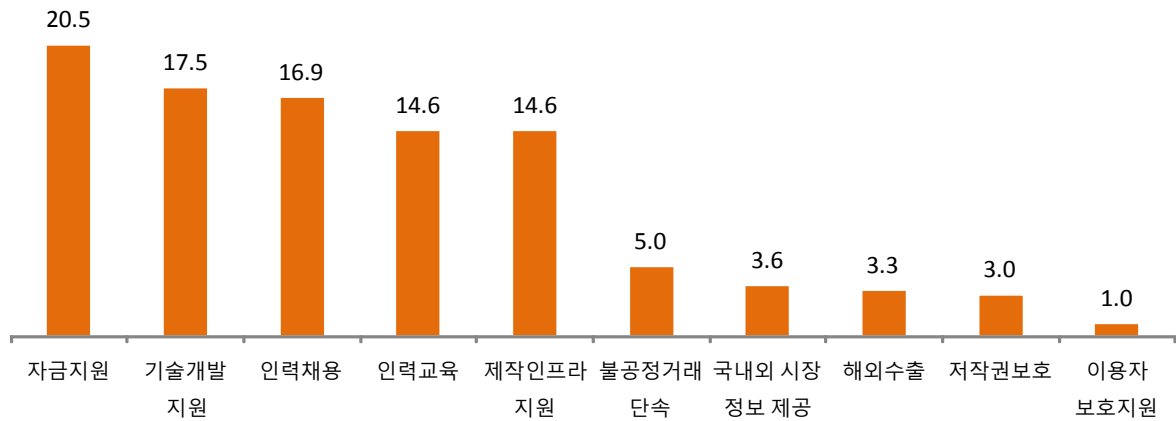
【그림 129】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1순위(교육/사업지원서비스 업종)

○ 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위

- 응답 업체의 20.5%가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 2순위로 자금지원을 선택
- 17.5%가 기술개발지원, 16.9%가 인력채용을 선택

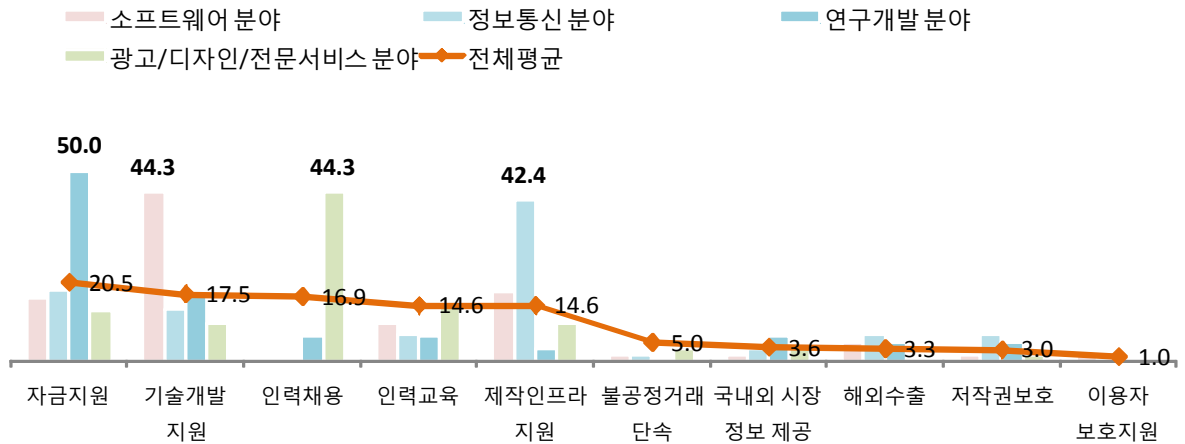
【표 113】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위

	사례수	자금지원	기술개발 지원	인력채용	인력교육	제작인프라 지원	불공정거래 단속	국제시장 정보제공	해외수출	저작권 보호	이용자 보호지원	계	
전체	(302)	20.5	17.5	16.9	14.6	14.6	5.0	3.6	3.3	3.0	1.0	100.0	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	16.4	44.3		9.8	18.0	1.6	1.6	4.9	1.6	1.6	100.0
	정보통신 분야	(59)	18.6	13.6		6.8	42.4	1.7	3.4	6.8	6.8		100.0
	연구개발 분야	(62)	50.0	17.7	6.5	6.5	3.2		6.5	4.8	4.8		100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	13.1	9.8	44.3	14.8	9.8	3.3	3.3		1.6		100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	3.4	1.7	33.9	35.6		18.6	3.4			3.4	100.0



【그림 130】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위

- 소프트웨어 업종의 44.3%가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 2순위로 제작인프라지원을 선택하여 전체평균보다 높음.
- 정보통신 업종의 50.0%가 자금지원을 선택하여 전체평균보다 높음.
- 연구개발 업종의 42.4%가 제작인프라지원을 선택하여 전체평균보다 높음.
- 광고/디자인/전문서비스 업종의 44.3%가 인력채용을 선택하여 전체평균보다 높음.



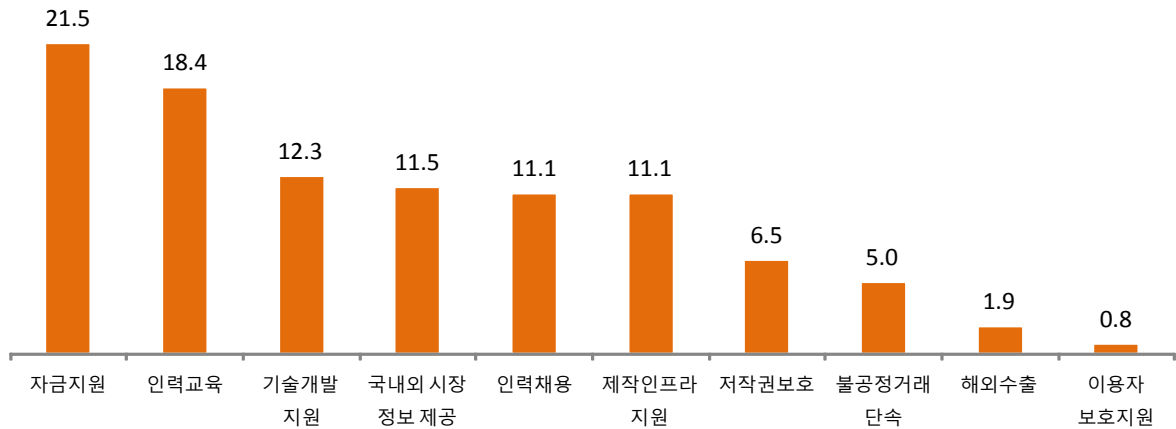
【그림 131】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 2순위

○ 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 3순위

- 응답 업체의 21.5%가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 3순위로 자금지원을 선택
- 18.4%가 인력교육을 선택

【표 114】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 3순위

	사례수	자금지원	기술개발 지원	인력채용	인력교육	제작인프라 지원	불공정거래 단속	국제시장 정보제공	해외수출	저작권 보호	이용자 보호지원	계
전체	(261)	21.5	18.4	12.3	11.5	11.1	11.1	6.5	5.0	1.9	0.8	100.0
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(59)	28.8	18.6	18.6	8.5	3.4	10.2	8.5	1.7	1.7	100.0
	정보통신 분야	(55)	23.6	7.3	27.3	7.3	1.8	14.5	12.7	5.5		100.0
	연구개발 분야	(31)	6.5	22.6	3.2	16.1	32.3	16.1			3.2	100.0
	광고/디자인/전문서비스 분야	(59)	5.1	13.6	8.5	20.3	23.7	15.3	8.5	5.1		100.0
	교육/사업지원 서비스 분야	(57)	36.8	31.6		7.0	3.5	1.8		15.8	3.5	100.0



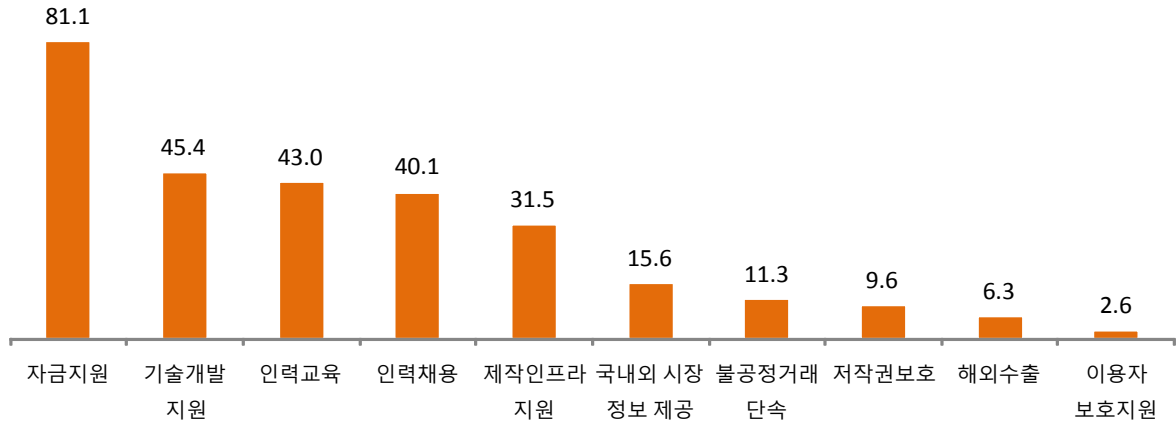
【그림 132】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 3순위

○ 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위

- 응답 업체의 81.1%가 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위로 자금지원을 선택
- 45.4%가 기술개발 지원, 43.0%가 인력교육, 40.1%가 인력채용을 선택

【표 115】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위

	사례수	자금지원	기술개발 지원	인력교육	인력채용	제작인프라 지원	국내외 시장 정보 제공	불공정거래 단속	저작권 보호	해외수출	이용자 보호 지원	
전체	(302)	81.1	45.4	43.0	40.1	31.5	15.6	11.3	9.6	6.3	2.6	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	93.4	91.8	44.3	3.3	32.8	9.8	3.3	9.8	6.6	1.6
	정보통신 분야	(59)	86.4	52.5	15.3	3.4	78.0	11.9	3.4	22.0	18.6	1.7
	연구개발 분야	(62)	75.8	53.2	37.1	29.0	17.7	19.4	3.2	6.5	6.5	1.6
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	83.6	26.2	34.4	82.0	27.9	24.6	8.2	9.8		
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	66.1	1.7	84.7	83.1	1.7	11.9	39.0			8.5



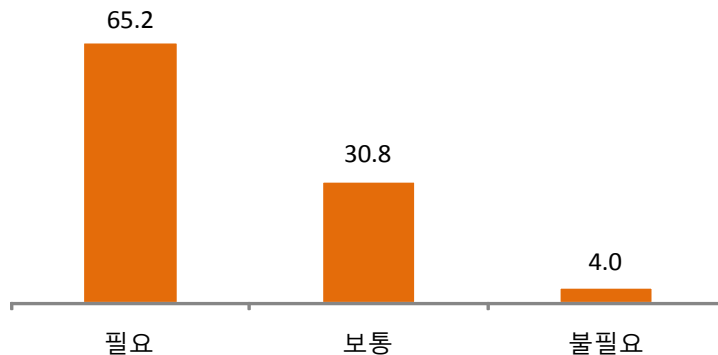
【그림 133】 가장 보완, 확충이 필요한 지원제도 - 1+2+3순위

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문

- 응답 업체의 65.2%가 향후 인력부문 지원이 필요하다고 응답
- 4.0%가 불필요하다고 응답

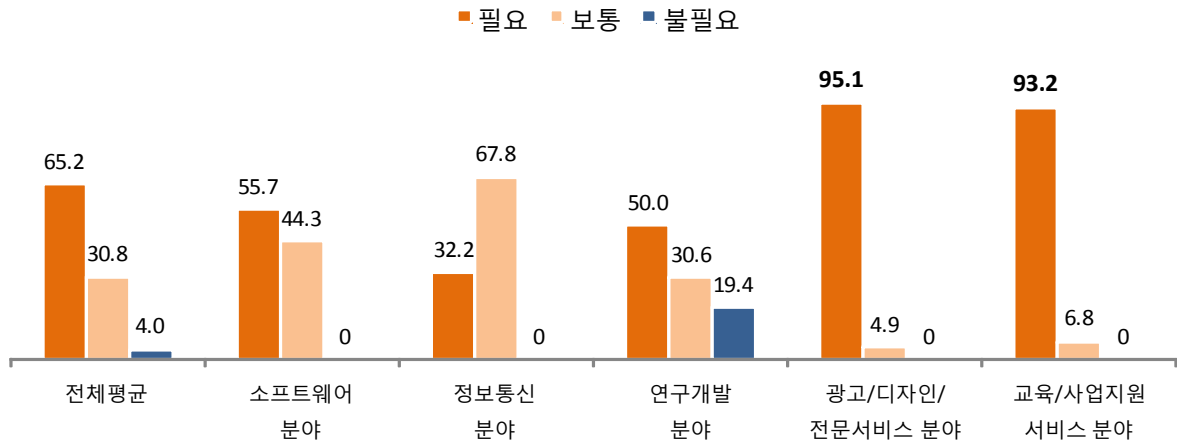
【표 116】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문

		사례수	필요	보통	불필요	5점평균	100점 평균
전체		(302)	65.2	30.8	4.0	2.16	28.89
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	55.7	44.3		2.20	29.92
	정보통신 분야	(59)	32.2	67.8		2.66	41.53
	연구개발 분야	(62)	50.0	30.6	19.4	2.63	40.73
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	95.1	4.9		1.52	13.11
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	93.2	6.8		1.76	19.07



【그림 134】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문

- 광고/디자인/전문서비스 업종의 95.1%가 향후 인력부문 지원이 필요하다고 응답하여 전체평균보다 높음.
- 교육/사업지원 서비스 업종의 93.2%가 향후 인력부문 지원이 필요하다고 응답하여 전체평균보다 높음.



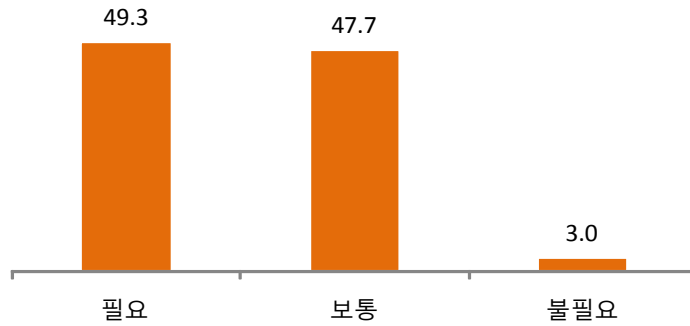
【그림 135】 업종별 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 인력 부문

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 규제완화 및 제도개선 부문

- 응답 업체의 49.3%가 향후 규제완화 및 제도개선에 대한 지원이 필요하다고 응답
- 3.0%가 필요하지 않다고 응답

【표 117】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 규제완화 및 제도개선 부문

		사례수	필요	보통	불필요	5점 평균	100점평균
전체		(302)	49.3	47.7	3.0	2.44	36.09
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	39.3	60.7		2.57	39.34
	정보통신 분야	(59)	37.3	62.7		2.51	37.71
	연구개발 분야	(62)	56.5	40.3	3.2	2.42	35.48
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	55.7	41.0	3.3	2.38	34.43
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	57.6	33.9	8.5	2.34	33.47



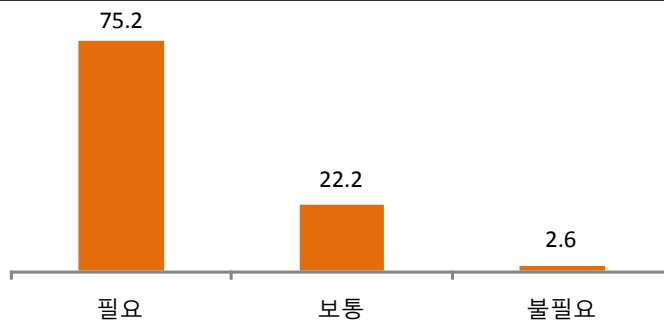
【그림 136】 향후 정부 지원에 대한 필요성
- 규제완화 및 제도개선 부문

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 자금 부문

- 응답 업체의 75.2%가 향후 자금 부문 지원 필요성이 있다고 응답
- 2.6%가 불필요하다고 응답

【표 118】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 자금 부문

		사례수	필요	보통	불필요	5점평균	100점 평균
전체		(302)	75.2	22.2	2.6	1.77	19.37
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	90.2	9.8		1.44	11.07
	정보통신 분야	(59)	78.0	20.3	1.7	1.68	16.95
	연구개발 분야	(62)	74.2	24.2	1.6	1.90	22.58
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	80.3	18.0	1.6	1.54	13.52
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	52.5	39.0	8.5	2.32	33.05



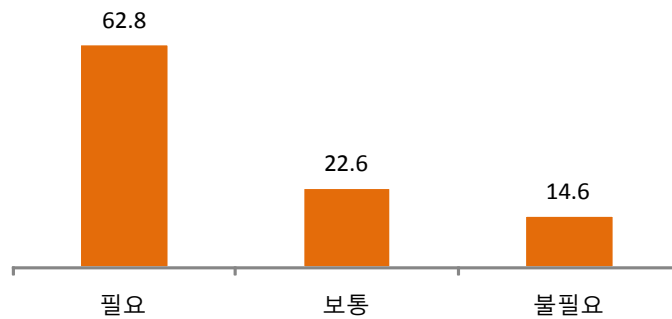
【그림 137】 향후 정부 지원에 대한 필요성
- 자금 부문

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 - R&D 부문

- 응답 업체의 62.8%가 향후 R&D부문 지원 필요성이 있다고 응답
- 14.6%가 불필요하다고 응답

【표 119】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - R&D 부문

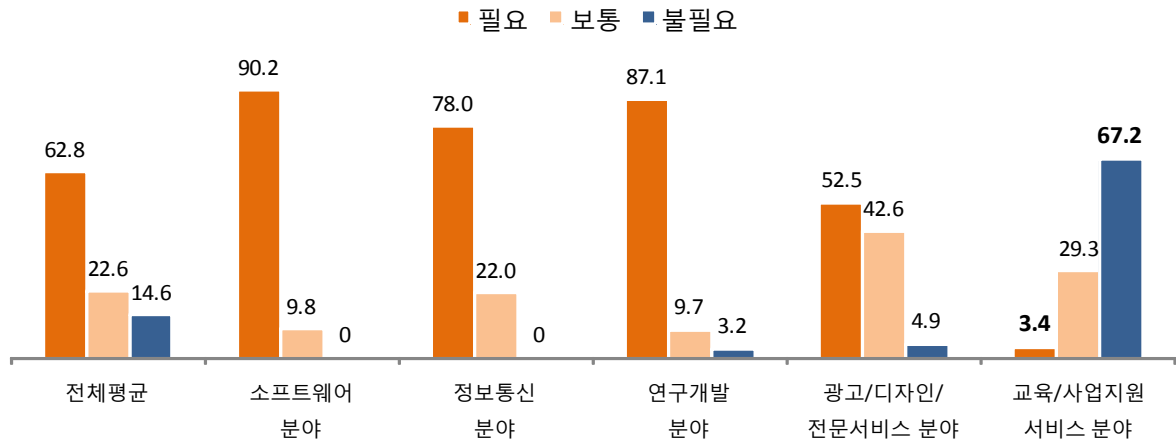
구 분	사례수	필요	보통	불필요	5점 평균	100점평균	
전 체	(301)	62.8	22.6	14.6	2.22	30.40	
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	90.2	9.8		1.61	15.16
	정보통신 분야	(59)	78.0	22.0		1.88	22.03
	연구개발 분야	(62)	87.1	9.7	3.2	1.53	13.31
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	52.5	42.6	4.9	2.33	33.20
	교육/사업지원 서비스 분야	(58)	3.4	29.3	67.2	3.81	70.26



【그림 138】 향후 정부 지원에 대한 필요성

- R&D 부문

- 교육/사업지원서비스 업종의 3.4%가 향후 R&D부문 지원필요성이 있다고 응답하여 전체평균보다 낮음.
- 67.2%가 없다고 응답하여 전체평균보다 높음.



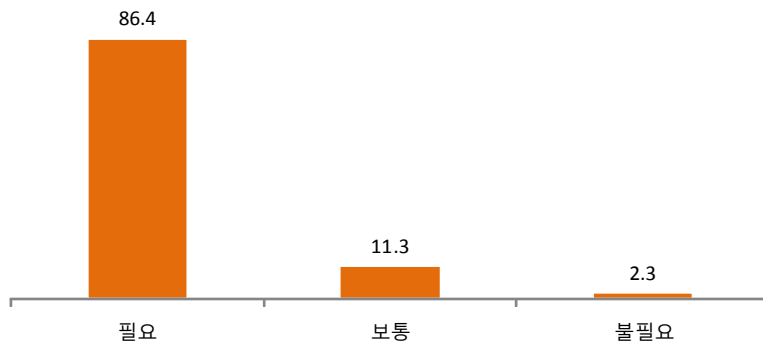
【그림 139】 업종별 향후 정부 지원에 대한 필요성 - R&D 부문

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 판로 부문

- 응답 기업의 86.4%가 향후 정부 지원에 대한 필요성이 있다고 응답
- 2.3%가 불필요하다고 응답

【표 120】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 판로 부문

		사례수	필요	보통	불필요	5점 평균	100점평균
전체		(302)	86.4	11.3	2.3	1.64	16.06
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	90.2	9.8		1.64	15.98
	정보통신 분야	(59)	93.2	6.8		1.34	8.47
	연구개발 분야	(62)	83.9	14.5	1.6	1.87	21.77
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	83.6	16.4		1.57	14.34
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	81.4	8.5	10.2	1.78	19.49



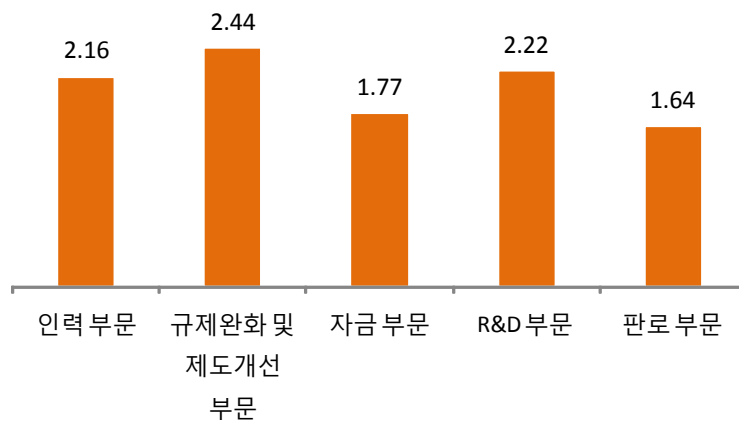
【그림 140】 향후 정부 지원에 대한 필요성 - 판로 부문

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 (5점 평균)

- 규제완화 및 제도개선 부문이 5점 만점 2.44점을 획득하여 가장 중요한 지원으로 선택됨.
- 판로 부문이 5점 만점 1.64점을 획득하여 가장 중요하지 않은 지원으로 선택됨.

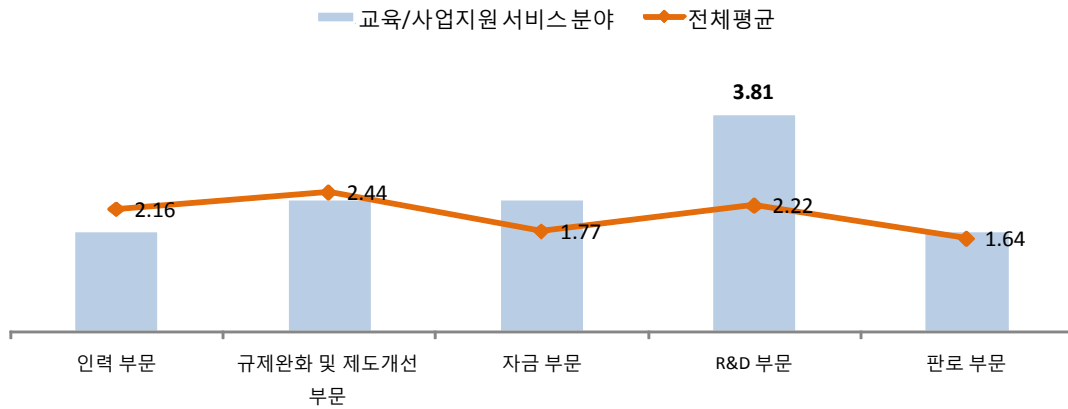
【표 121】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (5점 평균)

		사례수	인력 부문	규제완화 및 제도개선 부문	자금 부문	R&D 부문	판로 부문
전체		(302)	2.16	2.44	1.77	2.22	1.64
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	2.20	2.57	1.44	1.61	1.64
	정보통신 분야	(59)	2.66	2.51	1.68	1.88	1.34
	연구개발 분야	(62)	2.63	2.42	1.90	1.53	1.87
	광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	1.52	2.38	1.54	2.33	1.57
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	1.76	2.34	2.32	3.81	1.78



【그림 141】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (5점 평균)

- 교육/사업지원서비스 업종이 R&D부문 지원 필요성에 5점 만점에 3.81점을 부여하여 전체평균보다 높음.



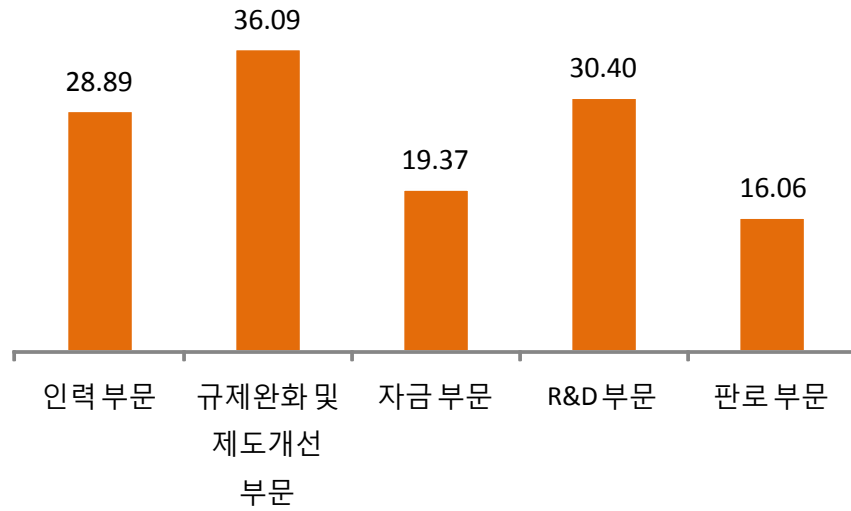
【그림 142】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원 서비스업종, 5점 평균)

○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 (100점 평균)

- 규제완화 및 제도개선 부문 지원 필요성에 100점 만점에 36.09점을 획득하여 가장 중요한 지원으로 선택됨.
- 자금 부문 지원 필요성이 19.37점을 획득하여 가장 중요하지 않은 지원으로 선택됨.

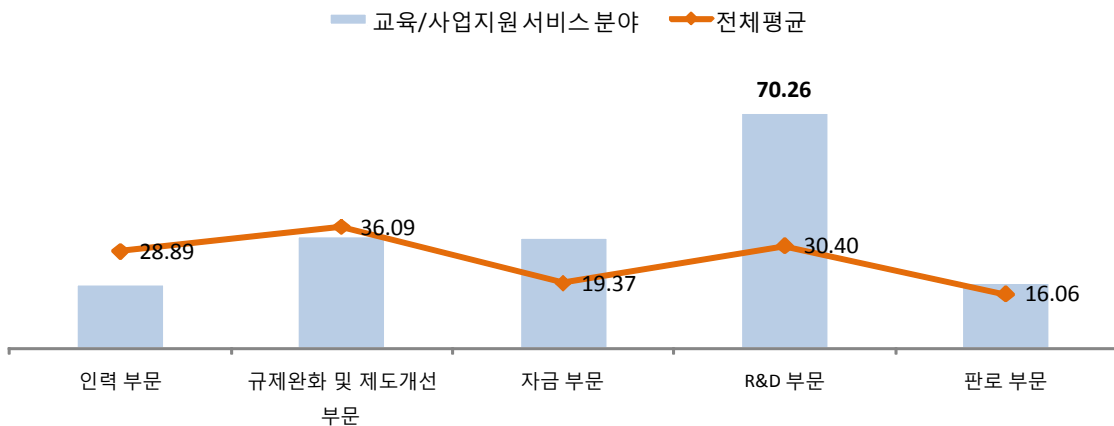
【표 122】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (100점 평균)

		사례수	인력 부문	규제완화 및 제도개선 부문	자금 부문	R&D 부문	판로 부문
전체		(302)	28.89	36.09	19.37	30.40	16.06
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	29.92	39.34	11.07	15.16	15.98
	정보통신 분야	(59)	41.53	37.71	16.95	22.03	8.47
	연구개발 분야	(62)	40.73	35.48	22.58	13.31	21.77
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	13.11	34.43	13.52	33.20	14.34
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	19.07	33.47	33.05	70.26	19.49



【그림 143】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (100점 평균)

- 교육/사업지원서비스 업종이 R&D부문 지원 필요성에 100점 만점에 70.26점을 부여하여 전체평균보다 높음.



【그림 144】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원서비스 업종, 100점 평균)

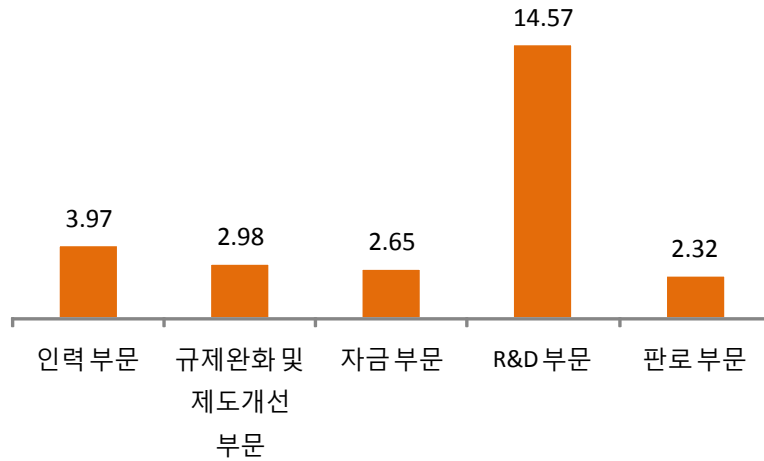
○ 향후 정부 지원에 대한 필요성 (TOP2)

【표 123】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (TOP2)

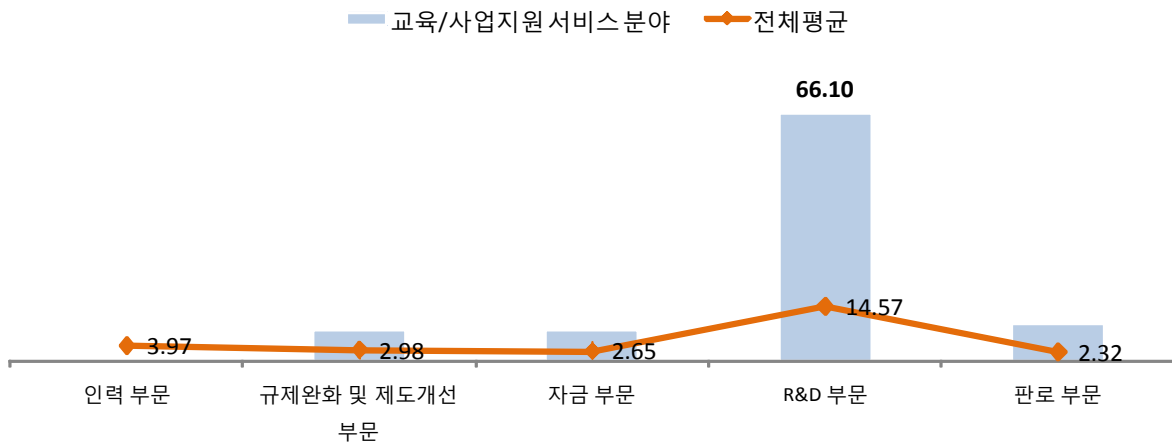
		사례수	인력 부문	규제완화 및 제도개선 부문	자금 부문	R&D 부문	판로 부문
전체		(302)	3.97	2.98	2.65	14.57	2.32
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00



정보통신 분야	(59)	0.00	0.00	1.69	0.00	0.00
연구개발 분야	(62)	19.35	3.23	1.61	3.23	1.61
광고/디자인/ 전문서비스 분야	(61)	0.00	3.28	1.64	4.92	0.00
교육/사업지원 서비스 분야	(59)	0.00	8.47	8.47	66.10	10.17



【그림 145】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (TOP2)



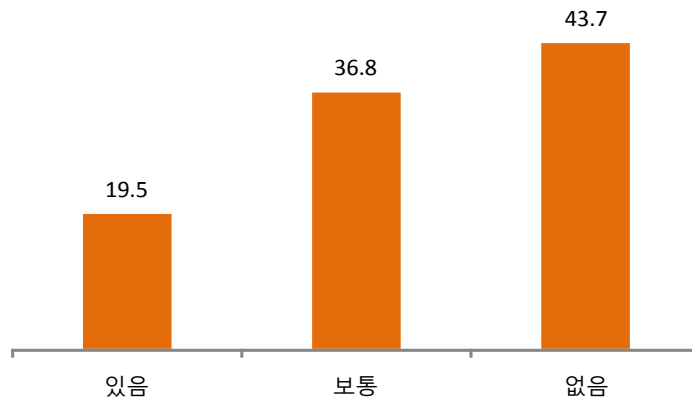
【그림 146】 향후 정부 지원에 대한 필요성 (교육/사업지원 서비스업종, TOP2)

○ 지식센터 구축시 입주 의향

- 응답 업체의 19.5%가 지식센터 구축시 입주 의향이 있다고 응답
- 43.7%가 입주 의향이 없다고 응답

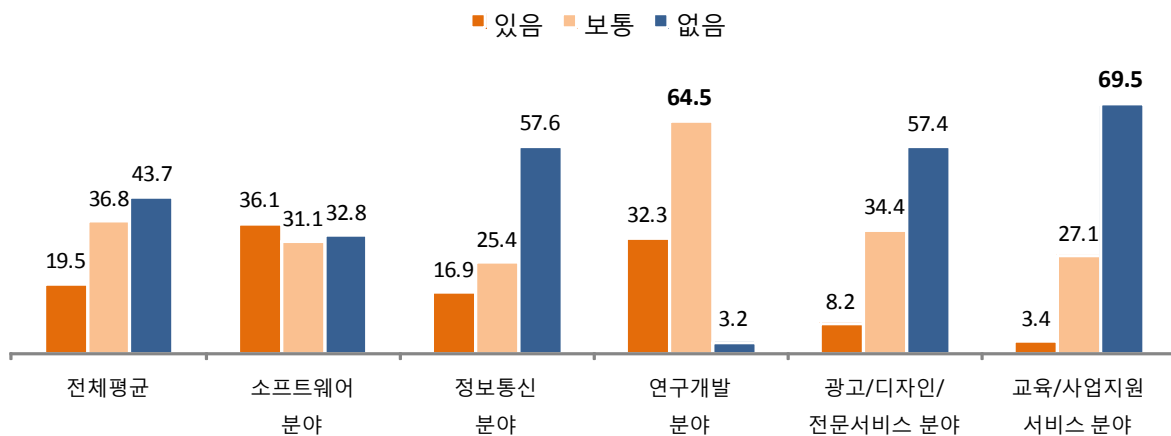
【표 124】 지식센터 구축시 입주 의향

		사례수	있음	보통	없음	5점 평균
전체		(302)	19.5	36.8	43.7	2.65
업종 (부문)	소프트웨어 분야	(61)	36.1	31.1	32.8	2.92
	정보통신 분야	(59)	16.9	25.4	57.6	2.27
	연구개발 분야	(62)	32.3	64.5	3.2	3.39
	광고/디자인/전문서비스 분야	(61)	8.2	34.4	57.4	2.46
	교육/사업지원 서비스 분야	(59)	3.4	27.1	69.5	2.19



【그림 147】 지식센터 구축시 입주 의향

- 연구개발 업종의 64.5%가 지식센터 구축시 입주의향이 보통이라고 응답
- 교육/사업지원서비스 업종의 69.5%가 입주의향이 없다고 응답하여 전체평균보다 높음.



【그림 148】 업종별 지식센터 구축시 입주 의향



○ 경영 애로사항, 정부지원정책관련 건의사항 (복수응답)

【표 125】 경영 애로사항, 정부지원정책관련 건의사항 (복수응답)

	사례수	%
전체	(302)	100.0
없음	(240)	79.5
다양한 자금지원	(6)	2.0
정책자금 저리요망	(6)	2.0
자금지원시 자경요건에 대해 현실을 감안해야	(5)	1.7
대기업의 입찰에 대한 제한이 있었으면	(4)	1.3
기술개발 지원자금 수혜확대	(3)	1.0
입찰 가격여건 완화	(3)	1.0
인건비지원	(2)	0.7
정책자금혜택이 여러기업에 골고루 될수 있도록	(2)	0.7
불경기에 대한 대책필요	(2)	0.7
R&D부분 적극지원	(2)	0.7
중소기업이 입소할수 있는 임대료지원	(2)	0.7
중소기업에 대한 연구지원비 증액	(2)	0.7
복지 지원	(2)	0.7
제한경쟁입찰에서 무한경쟁 입찰로 변경되었으면	(2)	0.7
기술개발자금지원 조건완화	(2)	0.7
인력지원 방법모색	(2)	0.7
적극적인 자금지원	(1)	0.3
비수기때 비해 고인력의 인건비 지원	(1)	0.3
비수기때 비해 고인력의 세제 지원	(1)	0.3
정부지원 확대로 여러기업이 혜택을 볼수 있었으면	(1)	0.3
신생기업은 자력시까지 정책자금 확대 지원	(1)	0.3
신재생 에너지 분야의 기업에 대한 적극적인 지원	(1)	0.3
중소기업지원제도 완화및 확대	(1)	0.3
해외진출을 위한 지원필요	(1)	0.3
각종정보를 취합해서 정부에서 관리했으면	(1)	0.3
초기기업에 대한 자금지원을 지속적으로	(1)	0.3
시설자금 금리인하	(1)	0.3

세금축소	(1)	0.3
해외전시회 참여지원	(1)	0.3
단가에 대한 최소적정 금액 법정규제가 있어야	(1)	0.3
전문인 양성을 위한 장기적인교육에 대한 대책 필요	(1)	0.3
중소기업아이템을 대기업과 연결시켜줄수 있는 방안을 정부가 제시	(1)	0.3
중소기업 세제혜택 지원에 대한 규제완화	(1)	0.3
정부지원정책에 대한 홍보	(1)	0.3
지방업체에게도 정부 홍보물 제작참여 기회제공	(1)	0.3
2년 단위로 입찰조건 변경	(1)	0.3
공공기관 공기업의 계약 조건 완화	(1)	0.3
입찰시 입찰된후 인력을 구할수 있도록 변경되었으면	(1)	0.3
공공의 10억이하 공사가 수의 계약이 가능했으면	(1)	0.3
신용자금지원 조건완화	(1)	0.3
매출위주의 신용평가 대출 방법의 불합리 개선	(1)	0.3
담보대출시 정부의 보증지원이 가능했으면	(1)	0.3
신규기업 자격요건 완화	(1)	0.3
대출자금 상환방법개선 필요	(1)	0.3
대출금 상환시 거치기관을 조금더 늘려야	(1)	0.3
대출금 상환의 분할상환이 가능했으면	(1)	0.3
고급인력 공급후 사후 관리를 해 줬으면	(1)	0.3
청연인턴제 확대 방안 검토했으면	(1)	0.3



IV. 지식서비스 중소기업 규제현황 및 개선방안

1. 지식서비스 중소기업 규제 · 애로 및 개선과제

□ 지식서비스산업은 매우 다양한 서비스업을 내포하여, 본 연구의 분류에 따른 산업의 대표 협회 및 조합, 옴부즈만 실에 건의 된 산업체의 어려움, 각 산업의 다양한 사업자와의 자문회의를 통해 애로사항 및 법적 규제의 문제점을 수렴

○ 의견 수렴에 참여한 협회 및 조합의 명단은 아래 표와 같음.

【표 126】 참여 협회 및 조합 명단

대분류	대상업종	협·단체
도매 및 소매업	전자상거래업	한국패션쇼핑몰협회 http://www.kifsa.com/
		한국인터넷전자상거래학회 http://www.koreaec.org/
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업	소프트웨어 개발 및 공급업	한국소프트웨어산업협회 http://www.sw.or.kr
		한국소프트웨어기술진흥협회 http://www.kosta.or.kr
		한국소프트웨어개발업협동조합 http://www.swup.or.kr/
	영화, 비디오물 및 방송프로그램 제작업	한국드라마제작사협회 http://www.codatv.or.kr/
		독립제작사협회 http://www.kipa21.com
	오디오물 출판 및 원판 녹음업	한국영상제작협동조합
		한국음악콘텐츠산업협회 http://www.kmcia.or.kr/
텔레비전 방송업	한국영상음반유통업협회 http://www.kvrda.co.kr	
	한국방송협회 http://www.kba.or.kr	
전기통신업	한국정보통신진흥협회 http://www.kait.or.kr/	

	컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업	한국IT서비스산업협회 http://www.itsa.or.kr/ 한국IT비즈니스진흥협회 http://www.kcals.or.kr/
	정보서비스업	한국호스팅도메인협회 http://www.khada.kr/
전문,과학 및 기술서비스업	연구개발업	한국과학기술단체총연합회 http://www.kofst.or.kr 한국산학연합회 http://www.kaiari.or.kr/
	광고업	한국광고협회 http://www.kfaa.org 한국광고물제작공업협동조합연합회 http://www.kfaic.or.kr/
	시장조사 및 여론조사업	한국조사협회 http://www.ikora.or.kr/
	경영컨설팅업	한국컨설팅산업협회 http://ekcia.org
		한국컨설팅서비스협회 http://www.kocsa.kr
		한국소상공인컨설팅협회 http://kmconsultant.or.kr
	건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업	대한건축사협회 http://www.kira.or.kr/ 한국건축가협회 http://www.kia.or.kr/
		한국디자인협동조합 www.kodeco.or.kr 한국산업디자이너협회 http://www.kaid.or.kr 한국디자인기업협회 http://www.kodfa.org
	사진촬영 및 처리업	한국사진앨범인쇄협동조합연합회 http://www.kfac.or.kr 한국사진작가협회 http://www.pask.net/
		한국프로사진협회 http://www.kppa.co.kr/
한국번역가협회 http://www.kstinc.or.kr/ 한국미술품감정협회 http://www.gamjung.net/		
사업시설관리 및	사업시설 유지관리	전국공동주택환경관리협회



사업지원 서비스업	서비스업	http://www.bogun-apt.or.kr/ 전국공동주택친환경보건위생협회 http://jk-apt.com/
	소독, 구충 및 방제 서비스업	한국방역협회 http://www.ikpca.co.kr/
	조경 관리 및 유지 서비스업	한국실내조경협회 http://www.silnaejk.org 한국조경사회 http://www.ksla.or.kr/
	여행사 및 기타 여행보조 서비스업	한국여행업협회 http://www.kata.or.kr/ 한국여행사협회 http://k-sta.kr/assokst/
	콜센터 및 텔레마케팅 서비스업	한국컨택센터협회 http://www.contactcenter.or.kr/
	전시 및 행사 대행업	한국전시주최자협회 http://www.keoa.org 한국전시문화산업협동조합 www.exhibition.or.kr
교육서비스업	온라인 교육 학원	한국이러닝산업협회 http://www.kelia.org/
	기타 기술 및 직업훈련학원	전국직업전문학교협회 http://www.kovoca.or.kr 한국미용직업교육협회 http://www.kbei.or.kr
	교육지원 서비스업	한국유학협회 http://www.kosaworld.org/ 한국대학교육협의회 http://www.kcue.or.kr/
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	공연기획업	한국공연예술경영인협회 http://www.artsmanagement.or.kr 한국공연프로듀서협회 http://www.kapap.co.kr

- 음부즈만 실에 2009년 9월부터 2012년 11월까지 3년간 접수된 총 사업상 규제나 애로사항은 총 3,356개
- 이 중 수용되어 종결된 242건을 제외하고, 반려되었거나 일부 수용되어 애로해소가 완결되지 못하였거나 검토가 진행 중인 건의가 3,114개
 - 따라서 이 중 지식서비스 산업 관련 건을 구분하여, 이에 해당하는 320여



- 개 애로사항과 규제 개혁 건의를 검토함.
- 위의 320여 개 신청건수에는 중복 된 내용의 건의와 산업 공통의 애로 내용이 포함되어 있음.
- 그 외 각 산업 사업자와의 자문회의와 인터뷰를 통해 각계의 애로사항과 규제 현실 반영

수렴된 의견을 토대로, 7개 사업 활동 및 영역에 따라 지식서비스 산업 사업자가 느끼는 정책 또는 법적인 문제점을 분류

- 옴부즈만 실은 신청 애로사항과 규제 건의를 11개 영역, 금융, 기술, 보건의료, 산업안전, 상생, 세제, 수출, 인력, 입지, 창업과 판로로 분류
- 규제개혁위원회는 민간을 제외한 사업자 대상 규제를 구분하기 위해 14개 분류(사업개시관련 인허가, 공장·법인설립·부동산, 연구개발·조사, 품질관리·제품등록, 환경관리, 시설·설비관리, 국내물류관리, 수출입관리, 영업·보고·업무관리, 노무·조직관리, 안전관리·정보통신, 재무관리·투자·가격, 사업변경·휴폐업·합병, 사업자단체 구성)를 활용
- 본 연구에서는, 위의 사례 검토를 바탕으로 ①사업 신고·개시 및 휴폐업, ②기술 및 R&D, ③국내 판로, ④수출, ⑤자금·신용평가, ⑥가격 및 운영방식, ⑦인력 등 7개 분류기준을 제시함.

분야별 지식서비스 산업의 문제점은 구체적으로 다음과 같음.

1) 사업 신고·개시 및 휴폐업

◆ 두 산업의 융합이 일어나는 지식서비스 업의 특성을 반영하지 못하는 산업 분류와 이에 따른 정부 지원 제외 문제

- 내용
 - 이러닝(전자학습)업의 경우, 콘텐츠 솔루션 개발과 (유통)서비스가 합쳐진 융합 산업인데 이의 산업 분류가 서비스업에만 해당되는 일반 교육서비스업으로 포함되고 융합 산업에 알맞은 중소기업 기준이 마련되지 못함.



- 정보서비스업과 교육 서비스업 활동을 다 수행함에도 중소기업 기준규모가 더 작은 교육 서비스업 하위분류로 구분되어 다수 기업이 중소기업 정부 지원에서 제외 됨.

○ 사례

콘텐츠 솔루션 개발은 산업 분류상 정보서비스업 분류에 속하여, 상시근로자 300명 미만 또는 매출액 300억 이하의 중소기업 기준을 적용받는 반면, 이러닝 산업의 서비스 업체는 교육서비스업으로 분류되어 상시근로자 100명 미만 또는 매출액 100억 이하의 중소기업 기준을 적용 받음. 산업 초기에는 이 두 업이 분류되어 사업자가 존재하였으나, 최근에는 융합산업화 되어 한 기업이 두 사업활동을 모두 수행함. 그러나 산업 분류는 교육 서비스업에 속하게 되어있음. 현재 시장 상황 상 대부분 기업이 100억을 약간 웃도는 매출을 기록함에도 모두 중소기업 분류에서 제외되고 정부 정책에서 제외됨.

○ 해결방안

- 융합산업의 경우, 실제로 기업 수익 발생 구조와 인력 배치 등의 현실적 상황을 고려해 산업 분류의 기준을 재검토할 필요
- 이러닝산업의 경우, 융합산업임을 고려해 일반 교육서비스업보다 조금 완화된 중소기업 기준 예외 조항(이러닝산업 발전법 및 이러닝 활용 촉진에 관한 법률에 신설)이 필요함

◆ 편협한 벤처기업 확인 평가방식 문제

○ 내용

- 현재 중소기업 벤처기업 확인제도에서는 그 기준을 창투사나 출자조합 지분 참여업체, 연구개발형 기업, 중진공이나 기보에서 일정금액 신용대출(또는 지원결정)이나 보증을 받은 업체 이 세 가지로 명시하고 있음
- 그러나 다수의 특허를 보유하고 기술력이 보장된 기업은 위의 조건에 해당되지 않는다는 이유로 벤처기업 확인을 받지 못하는 문제

○ 해결방안

- 따라서 특허를 보유한 업체가 위의 3가지 조건이 아닌 기술사업성평가 방식으로 벤처기업확인을 받을수 있도록 관련법의 개정을 요구함

◆ 서울 디지털산업단지 입주 지식서비스 기업의 전기/수도요금 혜택 규제

○ 내용

- 현행 서울디지털산업단지(구로)내 입주기업들이 전기요금은 일반용으로 징수, 수도요금은 영업용으로 징수되어 제조업 중소기업 지원과 괴리가 있음
- 전기요금 : 산업용(제조업), 일반용(비제조업), 수도요금 : 업무용(준공업 지역 내 공장등록 되어 있는 기업), 영업용(그 외 유통, 음식점 등)으로 분류될 수 있음
- 주요 입주기업인 S/W개발업 등의 지식서비스 중소기업이 제조업 분류가 안됨(한국표준산업분류)으로 인해 세제 혜택에서 제외

○ 해결방안

- 지식서비스 중소기업이 입주한 산업단지에 대하여 제조업 중소기업과 동일한 세제 혜택을 받을 수 있도록 법 개정

◆ 학원 교습과정별 시설기준 차별 규제

○ 내용

- 현행 교습소, 보습학원, 어학원 등 학원시설은 학원의 설립·운영 및 과외교습에 관한 법률에 의해 동법과 조례에 의해서 규제받고 있음
- 예를 들어 서울시의 경우, 학원의 설립·운영 및 과외교습에 관한 법률 제8조(시설기준)와 서울특별시 학원의 설립·운영 및 과외교습에 관한 조례 제3조(시설기준)에 의해 교습소, 보습학원, 어학원 등의 면적 기준이 규제받고 있어, 서울시 조례에 의하면, 보습학원은 70㎡이상, 어학원은 150㎡이상으로 면적 규제를 하고 있고, 교습소는 특별한 규정이 없음
- 주된 문제점은 교습소와 보습학원 및 어학원과 차별되게 규정하고 있으며, 면적 규정은 간접적으로 규정하고 있어 형평성 논란이 있을 수 있으며,
- 학원의 종류를 동법 제2조의2(학원의 종류)에서 학교교과교습학원과 평생직



업교육학원 등 2개로 나누고 있는데, 여기에 다시 교습소, 학원 등으로 구분하는 것이 혼란을 야기하는 등 과잉규제라는 점

○ 해결방안

- 우선적으로 학원과 교습소 구분의 과잉 규제 폐지 또는 완화
- 시설기준에 대하여, 학생 안전에 대한 소방법 규제 적용 수준으로 규제 완화

◆ 유치원 설립에 대한 사립학교법 적용의 과잉규제

○ 내용

- 현행 교육법 중 유아교육법에 기록되지 못한 내용은 사립학교법에 준한다고 되어 있으나 현실과 맞지 않는 부분이 있음
- 학교를 설립할 때 학교 설립기준에 따라 학생 통학 범위 체크, 학생수용계획, 도로의 접근성 등의 조항이 있어, 이면도로 25m에서는 유치원 설립이 불가하고 학생이 30분 안에 도보로 올 수 있는 거리 등의 조항 적용 등 유치원 설립에 적용하기 어려운 조항이 있음
- 또한 학교단체는 비영리기관으로서 부동산 취득과 증여에 과세 대상이 되지 않으나 유치원은 영리기관으로 분류되어 이중 잣대 문제

○ 해결방안

- 유아교육법 내 개인이 운영하는 사립유치원의 설립 조건에 대한 사립유치원 별도 규정을 마련하여 현행 과잉 규제 완화 필요

◆ 유치원 이용 대상에 따른 사업 관련법 혼동 문제

○ 내용

- 유아교육법 상의 유치원의 이용대상은 유아(만 3세부터 초등학교 취학 전까지의 어린이)이며, 영유아보육법 상의 보육시설의 이용대상은 영유아(6세 미만의 초등학교 취학 전 아동)로 3세 이상 5세 이하의 경우 두 이용 대상이 중복 됨

- 중복규제 및 소관부처 이원화에 따른 혼선 및 예산낭비의 문제가 있으며, 실제 어린이집은 신설허가가 힘든 반면, 유치원은 신설이 지속증가 추세

○ 해결방안

- 소관부처 통합이나, 연령대별 0 ~ 2세까지는 보육, 3 ~ 5세는 교육으로 구분하여 별도 규제할 수 있도록 개선

◆ 수의업 영리 법인 설립에 대한 규제

○ 내용

- 현행 「수의사법」 시행규칙 제8조2(동물병원의 세부시설 기준)의 별표 1에 동물병원의 세부시설 기준에 따르면 동물병원의 개설자가 수의사가 아닌 국가 또는 지방자치단체, 대학 또는 법인일 경우에는 건물총면적은 100제곱미터 이상이어야 하며, 진료실의 면적은 30제곱미터 이상 의무 부여하고, 임상병리검사실을 갖추어야 하며 이를 위한 시설기준으로는 현미경·세균배양기·원심분리기 및 멸균기를 갖추고 다른 장소와 구획되도록 함
- 2012.1.26년 개정에 의해 설비 중 실험기구 규제를 다소 완화하였으나, 개인병원의 경우 면적 및 장비구입 기준이 없는 것을 고려하면, 법인의 경우 전혀 사용하지 않는 장비나 연구실 등에서만 사용하는 장비까지를 모두 구비하도록 규정하고 있어 실제로 현장실사 시에만 대비하고 대부분 창고에 보관하는 실정
- 또한 실제 할인점 등에 입점하는 동물병원은 평균 20평 내외의 면적을 분양받아 운영 중으로 건물총면적 100제곱미터 이상은 현실성 없는 규정

○ 해결방안

- 영리법인에 대한 불필요한 조건 및 기준 완화하여 향후, 법인 형식의 동물병원 설립을 촉진하여, 고용을 창출하고 높은 수준의 서비스 제공 촉진함

2) 기술 및 R&D

◆ 과도한 신기술 인증 비용과 복수의 기관 활용 문제



○ 내용

- 신기술 인증을 위한 인증 절차 상 시간이 오래 걸리는 것은 물론 개발비용에 막대한 인증 비용 문제
- 특히 혁신 신기술의 경우, KS규격 자체가 존재하지 않아 공단에 바로 인증이 안 되고 연구기관을 통하다 보니 비용이 매우 큰 부담
- 많은 연구 개발 중소기업의 경우 다양한 기술을 다양한 고객 기업에 제공하는데, 각 기술에 대하여 모두 인증을 받기는 너무 어려움
- 중소기업의 경우, 창업 초기일 때 특히 기술 개발 비용을 과다하게 출혈하는데, 기술 개발을 하고 나니 인증에 너무 막대한 비용을 또 내라고 하는 것은 혁신 기술 개발 의지를 저해하는 문제
- 또한 단일 기관에서 해당 심사 절차가 진행/완료되지 못하고 복수의 기관을 거치게 되어, 서류 준비, 제출 등에 중복된 시간과 비용 지출

○ 사례

공기열 히트펌프와 지열 히트 펌프라는 현재 기술의 장점을 결합한 하이브리드 히트펌프 신기술(난방 시 열효율이 4~5배, 저온 시 고장률 획기적 저하)을 개발한 기업의 경우, 해당 기술이 혁신 기술로, 에너지 관리 공단에 KS규격이 부재. 따라서 에너지기술연구원에 시험을 의뢰하는데, 시험연구 용역비를 1억 2천만 원 요구하여 시행 포기함.

그 외에도 자동차 매연저감제품의 시험 인증비 8천~1억 5천만 원, 무단 변속기(2009년 특허 발명대전에서 지경부장관 금상) 시험비용 1억~1억 5천만 원 등이 요구됨. 또한 바이오산업의 경우, 그 혁신성이 높은 경우 인증 절차와 비용이 중소기업의 부담 가능 범위를 넘어서기 일쑤임.

○ 해결방안

- 정부 인증기관에서 KS규격이 없어 외부 연구기관을 활용해야 하는 경우, 이에 따른 추가 비용을 정부 보조, 혁신 기술 인증 실패 시 기업 환수
- 특히 혁신 기술 인증에 대하여 중소기업에 시험비를 일부 지원하고 일부 먼저 대납해 준 후, 인증을 통해 사업화하여 상환하도록 하는 방안
- 인증 전 과정의 신청과 결과를 단일 창구로 하고, 신청기관에서 직접 관련 기관으로 위탁을 주도록 하여, 사업자의 중복 신청 업무 덜어주도록 함

◆ 특허 실용신안 신청 및 상표 등록에 대한 시간과 비용이 과도하게 든다는 문제

○ 내용

- 지식서비스 중소기업의 경우, 기술이나 콘텐츠의 특허 확보와 상표권 등록은 기업 경쟁력의 핵심이나, 이를 위해 변리사와 국제 변호사 등의 전문 서비스를 활용해야 하는 비용이 막대함
- 특히 디자인과 같은 경우, 해당 무형 자산의 특허를 다루어 줄 컨설팅 업체나 전문가가 부족해 적합한 인력을 찾기도 어려움
- 상표권 등록의 경우, 상업화 범위에 따라 건 별로 등록하기 위해 매번, 전문가(변리사 혹은 변호사)를 통해야 해, 비용 상의 문제로 대부분의 중소기업들이 극히 최소한의 영역에서만 등록 함
- 특히 해외시장에 대하여, 해외 특허 출원 방식은 더욱 낯설고 두려워 대다수 중소기업들이 원천 기술 도용에 무방비로 노출되어 있음

○ 사례

애니메이션 산업의 경우, 개발 캐릭터에 대하여 각각의 상표권 등록이 이루어져야 함. 국내 상표권 등록에 약 2,000만원이 소요되며, 등록 분야가 매우 세분화 되어 개발 콘텐츠에 대하여 최소한의 보호도 겨우 하고 있는 실정임. 책과 같은 경우, 출판을 하면 자동으로 지식재산권이 보장되어 도용을 할 수 없는 데에 반해, 애니메이션의 경우 이러한 보장을 받지 못하고 있음.

○ 해결방안

- 정부가 보조하여 법률적인 전문 서비스를 활용할 수 있도록 도움(로스쿨 졸업생 중 해당 전문 인력을 발굴/고용하고 직접 지원하거나, 전문가 pool을 확보하여 매칭 후 서비스 비용 일부 지원)
- 특히 해외 진출 가능성이 높은 소프트웨어나 민간 기업이 스스로 보호 방안을 찾기 어려운 디자인 관련(애니메이션 캐릭터 등) 산업은 해외 특허 출원 지원 정책 마련



◆ 특허 분쟁 및 기술/콘텐츠 도용에 대한 미온한 처벌 문제

○ 내용

- 지적 재산권에 대한 인식의 부족으로 특허 및 상표권 침해가 잇따라 발생함
- 책임 소재를 가리는 기간 및 총 재판 기간이 길어 사업상 손해가 크게 발생함에 비해, 손해배상액의 규모가 작음
- 또한 동종업계에서 정보기관과 같은 대형 고객과 관련된 사업의 경우, 중소기업은 당장의 생존을 위해 피해에 대해 적극 대응하지 못하는 상황 발생

○ 사례

특수 섬유 소재 관련, 모기업은 '05년도부터 10억원을 투입하여 '신축이 되는 도전사'에 대한 원천기술을 개발하여 '10.6월 특허등록. 그러나 한국생산기술연구원에서 기술을 도용하여 스마트 군복과 관련 '신축 도전사'를 '12년에 전시회 출품함. 생기원은 소속 직원이 특허 기술을 개발하면 독립 업체를 창업하여 상업화하도록 지원하는데, 현재 국가기관인 생기원은 이를 이유로 직원과 업체 측에 책임을 전가하고 있음. 현재 해당 생기원 제품이 상용화되지는 않았으나 가능성이 매우 높은 상황인데, 피해 중소기업은 생기원의 다른 과제를 하고 있어서 적극적인 법적 대응이 어려움.

e-book 공급/유통 기업의 경우, 해당 콘텐츠의 불법 유통 시장에 대하여 기술적으로 완벽하게 방어할 수 없음. 이와 같은 지적 재산권 문제는 음악, 영화 등 온라인 콘텐츠 뿐만 아니라, 서지 도서 등 전반에 걸쳐 만연한 문제임. 기술적으로 시정하고 방지하기 어렵다는 것이 업계의 공통된 의견임.

여행업의 경우, 다양한 여행상품의 개발 역시 기업의 연구 개발 산물임에도 불구하고, 이에 대한 지적재산권 확보 방안이 마련되지 않음. 따라서 침해에 대한 처벌도 거의 불가능한 상황.

○ 해결방안

- 기술적으로 지적 재산권의 보호가 어렵다면, 법적인 처벌을 강화하여, 불법 행위를 근절하도록 할 필요가 있음
- 특히 지식서비스 산업의 경우, 특허나 상표권을 출원하기까지 중소기업이 상당한 비용과 시간을 부담해야 하는데, 그럼에도 불구하고 지적 재산권을 보호받지 못한다면 산업 발전이 어려움

◆ 대기업 기술탈취에 대해 미약한 중소기업 대응력 문제

○ 내용

- 대기업과 협력 사업을 하려고 해도 중소기업에서 아이디어를 제시하고 나면 연락이 없다. 나중에 보면 그 계열사에서 해당 아이টে을 추진하는 경우 다반사. 대기업의 기술탈취 심각
- 이 외에도 특허 분쟁 등의 지적재산권 분쟁에서 법적 대응력이 약한 중소기업의 일방적 손해 빈번함

○ 해결방안

- 중소기업청 주도의 대기업과 중소기업 간의 특허분쟁을 중재 할 수 있는 제도과 기구를 마련해서 중소기업의 지적소유권 보호 필요
- 대기업의 사업 아이디어 및 기술 탈취에 대한 징벌적 손해배상 입법화

◆ R&D지원/기술개발 사업의 신청 접수기간 한정 문제

○ 내용

- 소프트웨어, IT중소기업의 경우, 수시로 연구개발 과제를 수행하는데, 정부의 R&D지원 사업의 신청 기간은 한정되어 있어 그 시기를 맞추기 어려움

○ 해결방안

- 예산 집행을 분기로 나누어 신청 기회가 연중 나누어 있도록 함

◆ R&D지원 사업의 보수적인 성공/실패 평가 기준 문제

○ 내용

- R&D지원 사업을 수혜 받는 중소기업의 경우, 성공 판정기준이 개발 목표 달성 여부로 단정지어져, 초기 과제 목표를 하향 설정함
- 이는 창조적인 지식서비스 중소기업의 잠재력을 백분 발휘하지 못하게 하는 기준임



- 현행 성실실패를 가려내어 다음 사업 참여 제한이나 사업비 환수에서 면제하고 있으나, 2008~2010년 성실실패 인정 비율은 총 수행 과제 중 1.3%에 그쳐 실효성에 의문이 있음

○ 해결방안

- R&D과제 평가위원회 현장 전문가를 포함 하여 성실 실패에 대한 현실적인 기준 마련 필요

◆ R&D지원/기술개발 사업 기간의 비탄력성 문제

○ 내용

- 기술개발 연구의 종류에 따라 연구 기간이 다양한데, 현행 R&D지원사업의 경우 대부분 1억 원 미만 규모, 1년 단위가 대부분을 차지함
- 작은 단위 부품, 소재, 공정, 융합 등의 단기성 기술 개발을 위한 사업에 대하여 연중 수시지원이 없음
- 반대로 바이오와 같이 최소 3년 이상이 걸리는 신약개발 사업은 기간 내 성과를 내기 매우 어려운 실정임

○ 해결방안

- 3개월 또는 6개월, 1년, 2년 3년 등 R&D 사업 주제의 특성에 맞춰 지원 사업의 기간과 규모를 다양화하여, 더 많은 기업에게 혜택이 효율적으로 돌아갈 수 있도록 함

◆ R&D지원사업의 신청 시 업력제한 문제

○ 내용

- 현재 업력이 7년 이내인 업체만, R&D 사업 참여를 허용하고 있어, 그 외 기업의 경우 생존 및 발전저하가 불가피
- 지식서비스 산업 특성 상 연구 개발 분야는 업력과 무관하게 항상 혁신을 추구해야 하는데 이러한 장수기업에 대한 역차별은 산업 성장 저해

- 해결방안
 - 7년 이상 업력의 장수기업에도 사업 참여기회 확대

◆ 실패 기업인의 정부 지원 사업 재도전 기회 문제

- 내용
 - 국제/국내 경기 침체로 다수 벤처기업인이 성실한 기업경영에도 불구하고 실패를 경험
 - 현행 정부 지원 사업 참여와 자금 지원신청에 있어, 부도 이력이 매우 큰 장애
 - 실패 경험을 교훈삼아 위기관리를 더 잘할 수 있으나 재도전 기회가 없다는 문제
- 해결방안
 - 기술 개발에 성공하고 경기 상황 등에 따라 사업화가 늦어져 폐업한 경우 등과 같이 소기의 실적을 가지고 있다고 증명되는 경우, 재도전 기회 부여하고 처녀 창업보다 적극 지원

◆ 산학 협력 기술개발이 활성화되지 못한다는 문제

- 내용
 - 대학 교수들이 기술 평가나 자문 등에 적극 참여하면서, 산학 협력 기술 개발에는 소극적임
 - 학교 내 연구소를 통한 정부 과제 참여에 적극적이어서 일부 시장에서는 중소기업과 매우 경쟁적 관계에 놓임
- 해결방안
 - 정부 기술평가나 자문위원 선정 시 실무에 대한 이해도 기준으로 산학 협력 기술개발 참여 횟수나 실적을 참고하도록 함
 - 대학 평가에 이공계 및 자연계, 산업 디자인 등의 지식서비스 산업 관련 학



과의 산학 협력 실적을 반영하고 그 비중을 높임

◆ 산연협력단 조직구성 법 제도 부재 문제

○ 내용

- 현행 산학연협력사업에 대한 법 규정은 “산업교육진흥 및 산학연협력촉진에 관한 법률”에 나타나, 대학의 경우 “산학협력단”이라는 전담조직을 만들어 중소기업 지원 등 산학협력을 지원하도록 함
- 그러나 연구기관의 경우 “산연협력단” 조직 구성에 대한 규정이 없으며, 실제로 연구기관들은 개별적으로 중소기업 지원센터 등을 조직하여 산연협력을 지원하고 있음
- 일부 산연협력 전담조직이 활성화 된 연구기관도 있으나 많은 수가 조직적인 산연협력(기획&지원&성과분석&활용 등)에 한계를 보임

○ 해결방안

- “산업교육진흥 및 산학연협력촉진에 관한 법률” 내에 “산연협력단” 규정을 두어 체계적인 산연협력지원 활성화를 위한 조직구성이 필요함

◆ 산학연 공동 연구 성과의 지적재산권 귀속 문제

○ 내용

- 정부지원 R&D 사업으로 산학연 협력을 한 경우 지식재산권 등 성과물이 학 또는 연으로 귀속되는 경우가 다수 발생
- 규정 상 기업 측에는 5년간 해당기술의 전용실시권을 부여하도록 되어 있음

○ 해결방안

- 현재 이에 대한 소유권 구분 규정(법규)이 없는 것은 시장논리 상 강제할 수 없기 때문으로 판단되나, 정부지원으로 진행된 연구의 결과물의 경우 중소기업에 이전되어 매출과 연계(상품화)될 수 있도록 조치가 필요함

3) 국내 판로

◆ 기술개발 지원이 판로 확보 지원까지 연계되지 못한다는 문제

○ 내용

- 기술 개발비를 지원받아 기술을 개발하거나, 창업보육센터에 입주 혜택을 받아 절약한 자금으로 기술을 개발하였으나, 이것이 시장에 팔려야 자금 회수가 가능한데, 판로 확보가 쉽지 않음
- 판로 확보를 위해 사업주가 또 다른 자금 지원 기회를 찾거나, 금융권 대출을 통해 부담해야 하나, 중소기업의 신용상태와 무형 자산이 대부분인 지식서비스 산업의 특성상 쉽지 않음
- 따라서 모든 지원이 판로확보, 즉 영업까지 이어지지 않는다면, 지원받은 기술 개발비나 창업보육센터 입주의 의미가 전혀 없어질 수 있음

○ 해결방안

- 기술 개발비 지원에 따른 목표 기술 개발 달성 시 판로 확보를 위한 운전 자금이나 컨설팅 지원책이 연계될 수 있도록 함(현행 지원 정책이 있으나, 현실적이지 못한 규모임)
- 창업보육센터 입주 기업의 경우, 입주 시 계획한 기술 개발 목표를 달성한 경우, 현행 입주 기간 3년을 연장하도록 함

◆ 혁신적 신기술의 경우, 잠재 고객을 찾기 어렵다는 문제

○ 내용

- IT산업의 경우, 개발 기술이 혁신적일 수록, 기술 개발 중소기업이 상업화를 위한 고객 기업을 찾기 어려움

○ 사례

- 국내 모기업의 경우, 미국업체와 공동으로 GAS Abatement System이라는 유독가스 배출 감소 장치를 개발하고 해외 전시회 참여를 통해 환경 산업에



서의 사업성과 잠재적 가치를 인정받음

- 대만의 모기업은 기업과 기술에 대한 인수 제안을 하였으나, 기업은 해외에 핵심 기술을 팔지 않고, 국내에서 상업화하길 희망함
- 그러나 혁신 기술일수록 기술 전문가인 중소기업자가 스스로 대상 고객 기업을 찾기 매우 어려움

○ 해결방안

- 정부 기관이 운영 관리하는 온라인 B2B 비즈니스 플랫폼을 구축하고 이를 적극 홍보하여, 신기술에 대한 시장 정보 공유가 상시적으로 활발히 이루어져야함
- 정기적으로 혁신 상품에 대한 기술 전시회를 개최하여, 우리나라 중소기업이 개발한 혁신 기술이 해외로 팔려가는 일을 방지할 필요가 있음
- 국내에도 건전한 기업 M&A시장을 형성시켜, 적대적 인수합병과 달리 기술 개발 중소기업이 지속적으로 신기술을 개발해 나갈 수 있는 발판을 만들어 주어야 함

◆ 중소기업은 정부사업 참여시 필요한 사업계획서(제안서) 작성 능력이 부족하여 사업 수주가 어렵다는 문제

○ 내용

- 대기업 부속 연구소나 대학의 경우, 사업계획서만 쓰는 전담부서가 있거나, 이와 같은 제안서 작성에 익숙한 인력이 산재한 반면, 중소기업은 핵심 서비스 인력만으로 구성되어 제안서 작성에 알맞은 전문 인력이 없음
- 실무에 있어서 대기업에 뒤지지 않거나, 대학 등의 연구소보다 더 뛰어난에도 불구하고 사업계획서의 경쟁력이 낮아 선정되지 못하는 경우가 많음
- 최근 소프트웨어산업 진흥법에 따라 공공기관 경쟁 입찰 참여시 제안서 작성에 대한 최소 경비를 보조하난 이것은 해당 인력이 그나마 있을 때 의미 있으며, 대부분의 영세 사업자의 경우 사람 자체가 없음
- 심지어 중소기업이 대기업에게 고액의 비용을 지불하고 제안서 위탁
- 지식서비스산업 대부분의 중소기업에게 특히 공공시장은 매우 중요한 생존 시장인데, 이와 같은 문제로 점차 입찰 참여 자체가 어려워짐

○ 해결방안

- 정부에서 중소기업 사업계획서 작성 전문 컨설턴트 지원, 혹은 컨설팅 교육 실시
- 정부 사업의 일정 규모 이상에 대하여 산학 협력 참여 의무화를 통해, 실무와 제안서 작성의 시너지 효과/학습효과 고취

◆ 대기업 S/W 사업 불공정 하도급거래 문제

○ 내용

- 대기업이 수주한 정부발주 S/W사업은 대부분 중소기업에 하도급을 주고 있으며 이 과정에서 불공정 거래가 발생함
- S/W사업의 하도급 계약 시 원도급금액 대비 적정 하도급금액 비율에 대한 법적근거 미비로 중소기업의 수익성 악화 초래(건설업의 경우, 건설산업기본법 제 31조 및 동 법 시행규칙 제27조의2조항에 하도급계약 금액의 최저비율을 82%로 명시)
- 소프트웨어 산업진흥법 시행규칙 제 8조에 하도급 또는 재하도급 계약이 이행되지 않은 경우에는 지체 없이 「하도급거래 공정화에 관한 법률」 제25조에 따른 조치를 취하여 줄 것을 공정거래위원회에 요청하여야 한다고만 규정하여 이의 신청이 여의치 않은 대·중소기업 관계를 반영하지 못한 문제
- 현행 하도급 가격 산정 문제의 또 다른 주원인 중 하나는 잘못된 인력 계급화와 그에 따른 노임단가 규정

○ 해결방안

- S/W중소기업의 적정이윤 보장을 위한 하도급계약 금액의 최저비율 법제화
- 원수주 계약의 대가지급 방식대로 하도급 대금이 지급되도록 대기업의 불공정 거래 관행 개선 및 관리감독 강화

◆ 대기업 공공 S/W 사업 참여 시업금액의 하한 규제



○ 내용

- 대기업에 비해 경쟁력이 떨어지는 중소 소프트웨어사업자의 보호를 위해 공공기관 등이 발주하는 정보시스템 구축사업에는 대기업 사업자가 참여할 수 있는 사업금액의 하한이 고시되어 있지만 최근 업계 추세를 고려해볼 때 그 하한이 너무 낮게 책정되어 있어 실질적으로 대기업의 참여를 배제하기 힘든 실정

○ 해결방안

- S/W 사업비의 현실적 단가책정을 통해 대기업 참여 하한가 변경 필요
- 현행 소프트웨어산업진흥법 제 24조의 2 중소소프트웨어 사업자의 사업참여 지원에 따르면, 이러한 하한의 설정이 항시적이지 않고 필요에 따라 정하도록 되어 있어 상설화될 필요 있음

◆ 공연예술과 같은 문화서비스 산업의 시장 활성화 문제

○ 내용

- 지식서비스산업 중 공연예술 산업은 최근 기업화되는 추세이며, 본격적인 시장 도입기로 볼 수 있음
- 시장이 체계화되고 정보가 널리 퍼져있지 않으며, 공연예술인의 경우 기업경영에 대한 인식이 부족하여 시장(판로) 개척에 어려움

○ 해결방안

- 공연예술 수요에 대한 정부 주도의 정보 관리 및 제공 기반 구축 필요(지자체 홈페이지에 소개하고 수요자 매칭, 지역 행사 소식 공고와 공예인 참가 정보 소개 등)
- 지역 중소기업의 기업 홍보 수단으로 지역 공예인 활용 권유 및 보조금 지원
- 최근 각 지자체에서 지역 관광 상품 개발에 힘쓰는 바, 주요 관광지에 상설 무대 마련과 공연예술 상설 프로그램화

◆ 예술의 전당 오페라 극장의 뮤지컬 대관 불가 문제

○ 내용

- 예술의 전당의 경우 순수예술만 공연하는 것을 선호해 순수예술 관련 공연만 허가
- 예술의 전당이 1년에 200일 이상 쉬고 있는 현실이고 반대로 뮤지컬은 공연장이 부족

○ 해결방안

- 고가의 예술 공연 시장 활성화를 위해 국가 공연 시설의 개방

◆ 정부 e-book예산 부족에 따른 공공서비스 시장 미개척 문제

○ 내용

- 시장 형성기인 전자책 시장에 적극적인 예산 집행이 기대되어야 하나, 실제로는 성숙기 종이책 시장에 비해 홀대 받고 있음
- 공립 도서관의 경우, 전자책 구입 예산 부족으로 구입 실적이 저조하여 소비자가 해당 서비스를 접할 수 없다는 문제

○ 해결방안

- 공공 서비스로부터 소비자에 인지도를 높이고 서비스의 가치를 홍보하는 것은 시장 창출을 위한 중요한 수단이므로, 지자체나 중앙정부의 예산 배분이 요구됨

4) 수출

◆ 소프트웨어 해외 수출시 수입 국가의 소스코드 공개 요구 문제

○ 내용

- 소프트웨어 해외 수출시 각국 정부가 유지보수 등을 이유로 소스코드 공개를 요구하고 있어, 중소기업의 기술 유출 위험이 높음



- 선진국의 경우, 정부가 해당 소스코드를 관리하여, 문제 발생 시 고객 기업 국가에 정보 제공을 하는 방식(SW임치제도)을 활발히 사용(예) 07' SW임치 활용현황: 한국(1백건), 미국(450백건), 영국(135백건))

○ 해결방안

- SW임치제도(개발기업의 파산이나 폐업, 또는 자연재해로 인해 SW 소스코드가 없어서 유지보수를 계속할 수 없는 조건이 발생하는 경우를 대비하기 위해 신뢰성 있는 제3의 기관에 미리 소스코드, 기술정보 등을 임치해 두는 것)를 정부 주도로 활성화함

◆ 지식서비스산업 특성이 반영된 수출실적 기준 부재 문제

○ 내용

- 수출관련 인증 및 각종 지원 사업에 참여하기 위한 선결 조건으로 일정 금액 이상의 수출 실적을 요구
- 지식산업과 굴뚝산업은 그 규모가 다른데 예외 없이 동일 기준을 요구하고 있다는 문제

○ 해결방안

- 지식서비스산업에 적합한 수출 실적 기준 마련

◆ 중소기업 해외시장 진출 시 통역 비용 부담 문제

○ 내용

- 작은 기술을 가지고 세계 각지의 시장으로 활로를 모색하는 중소기업의 경우, 영어권 국가뿐만 아닌 남미, 중국, 동남아 권에 대한 통번역이 필수적임
- 그러나 적합한 인력을 찾기 어려우며, 그 비용 또한 상당하여 중소기업이 부담하기 어려움

○ 해결방안

- 지역 대학의 외국어 학과 학생과 연계하여 적은 비용의 정부 지원

- 수출 주요 국가에 대하여 지방 중기청에 상시 인력 고용, 또는 지원 pool 마련하여 비용 보조

◆ 지식서비스업에 대한 수출 지원 제외 문제

○ 내용

- 수출유망 중소기업 수출을 신청하였으나, 점수는 높는데 제조업이 아닌 이유로 탈락
- 무역금융을 지원받으려 해도 외화표시 매출채권으로 재화나 용역을 사고파는 행위만을 대상으로 하고 지식서비스 분야는 대상에서 제외

○ 해결방안

- 문화 콘텐츠 산업과 소프트웨어 산업, 게임 산업 등은 우리나라의 수출 잠재력이 높은 산업으로, 해당 산업의 특성을 살려 수출 지원 정책 수혜 기준이 신속히 마련되어야 함
- 한류 붐이 세계적인 이때, 각 해외 공관에 지식서비스 산업의 제공물을 활용한 국가 홍보 공간을 마련하고 수출 주선

5) 자금·신용평가

◆ 무형의 서비스 자체가 주요 자산인 지식서비스 산업의 특성을 반영한 금융 지원 기준 및 신용 평가 기준 마련 문제

○ 내용

- 지식서비스 산업은 공장 등 설비를 갖추거나 넓은 부동산 입지를 확보하는 제조업과 달리, 전문 인력 혹은 개발 기술, 제공 서비스 자체가 주요 자산이 됨
- 그러나 현행 정부의 지원 정책은 그 수혜 대상을 사업자의 과거 업력이나 현재 사업의 경제적 구조를 기준으로 선정하여, 신규 창업자나 지식서비스 산업 종사 기업이 상대적으로 매우 불리한 입장임



○ 사례

공연 예술기업의 경우, 금융기관(중진공, 신보, 기보) 및 창투사의 자금지원 평가기준 및 규모가 제조업 중심으로 공연계 특성이 반영되어 있지 않다는 문제가 있음. 그러나 최근 드로잉 쇼나 과거 점프, 난타 등과 같은 non verbal performance의 경우, 가시적인 자산이 아니더라도 공연 아이디어와 기획력, 예술 공연 인력 등을 기반으로 세계화 됨. 비단 세계화되는 공연 예술 기업이 아니더라도 국내 공연 예술 산업 활성화를 위해 각 서비스 산업의 잠재적 가치를 평가할 기준이 필요함

음반 제작업의 경우, 가장 큰 기업의 경우 직원이 50여명 정도로 전반적으로 영세함. 자금력 역시 미약하여, 특정 음반이 흥행하기까지 대부분 대출 및 용자 등의 방식을 이용함. 그러나 개인 시용대출과 담보대출 이외에 기업 자산을 근거로 한 자금 유용이 안되는 상황임. 이는 기술보증기금은 기술창업기업에 대해서 보증서를 발급하여 해당 기업이 금융기관으로부터 자금을 차입하도록 해주고 있는 데에 반해, 음반의 음원에 대한 저작권은 엄연히 경제적 가치가 있음에도 평가하지 않기 때문임. 즉, 음반업자들은 무형의 기술에 대하여 사업성을 판단하는 것과 음악저작물도 동일한 유형의 저작물 또는 기술로 볼 수 있음에도 불구하고 어떤 금융혜택도 받지 못함.

신기술 벤처 창업 기업 조아텍스의 경우, 기업 신용평가 과정 중 시장경제가 좋지 않다는 이유로 B- 평가를 받아 기업 프리보드(FreeBoard; 코스피, 코스닥 상장)이 되지 않은 기업을 대상으로 한 일종의 벤처기업 주식시장)에서 탈락함. 이 기업은 2009대전시 테크페어 최우수상, 2009 지경부 주관 카이스트 우수상 및 테크노파크 브랜드 스타기업에 선정된 기업으로 정부과제를 수행 중에 있으며 현재 삼성전자와 린나이 코리아와 개발 협의 중에 있는 신기술 벤처 창업 기업으로 시장 경제가 안 좋다는 이유로 미래의 기업 가치를 평가절하 받은 것은 불합리함.

○ 해결방안

- 지식서비스업에 특화된 기업 가치 평가 기준 마련 시급
- 공연 예술을 비롯한 소프트웨어, 콘텐츠, 연구개발업 등 대부분의 지식서비스 산업의 가치 평가 기준(전문 인력, 경영자의 경력, 기술/콘텐츠의 시장 잠재력 등)을 정하고, 전문 평가 기관을 두어야 함
- 신용평가와 같이 기업 자금 확보에 직결된 평가의 경우, 해당 결과에 대한 기업 이의 제기 시 우선 재평가 하도록 함
- 현재 소프트웨어 산업의 경우, 참여 인력의 전문성을 기준으로 공공 프로젝트의 적정 가격을 정하는 등 그 기준 틀을 가지고 있으나, 그 기준이 업계 현실과 어긋난 기준을 근거로 하는 문제점이 있음
- 따라서 행정 편의를 위한 평가 기준이 아니라, 업계의 전문가들이나 협회를

중심으로 현장평가, 기술 평가를 반영할 수 있는 현실적 제도가 마련되도록 해야 함

◆ 중소기업 중 중기업과 소기업 간 동일 경쟁에 의한 소기업 지원 제외 문제

○ 내용

- 정부지원 기술개발 사업 신청 시 재무제표와 전 실적을 기준으로 하여, 신청 중소기업 중 상대적으로 기업 기반이 탄탄한 중기업에게 혜택이 편중됨

○ 해결방안

- 지원 자금 집행을 주관 부처에서 운영할 수 있는 재량을 주어, 일괄적인 점수 부여 방식이 아니라, 각 부처 담당자가 신청 기업의 역량을 판단하도록 하여 일부 소기업이 지원 받도록 함
- 지원 대상을 중기업과 소기업 분류하여 지원 기준을 마련하고 선정하도록 함

◆ 신용보증기금 및 기술보증 기금의 보증인 지정 문제

○ 내용

- 신보와 기보에서는 자금 대출시 보증인을 여럿 두도록 하여, 주로 회사 내 주주(이해관계자)가 개인 보증인이 되나, 사업 과정 중 더 이상 주주 위치가 정리된 상황에서도 보증인 의무가 유지 됨
- 자금 대출 보증 기관에서 위험 분산을 위해 개인 보증인을 세우고 있으나, 실제로 유사시 대리 변제 능력이 없는 회사 관계자를 보증인으로 할 수 밖에 없는 상황을 만들어, 개인 신용 불량 가능성만 높이고 있음

○ 해결방안

- 무형의 기업 자산과 지식 서비스의 시장 잠재력을 평가하는 기준을 개발하여, 채무 상환 능력이 없는 개인을 무의미한 보증인으로 두는 절차는 점차 축소/폐지하도록 함



◆ 기업 생애 주기에 맞는 정부 자금 지원 기준 문제

○ 내용

- 창업 초기 기업의 경우, 재무제표에 의한 기업 평가가 좋지 어려움
- 특히 지식 서비스 산업의 경우, 초기 기술 개발 혹은 콘텐츠 개발 비용이 많이 들고, 제품화 되어 시장성을 갖기까지 시간차가 존재함

○ 사례

자동차 첨가제 개발 기업으로, 대나무를 이용하여 영하 35도에서도 얼지 않는 경유 첨가제를 만드는 기술 개발함. 세계적으로 처음이며, 국내 대기업과 해외 기업들과도 협상중임. 그런데 일부 기업이 첨가제를 넘어 엔진클리너까지 개발하길 원하나, 자금 확보에 어려움이 있음. 원천기술을 보유하고 있으며, 고객도 확보된 상황이나, 창업 초기 기술 개발 비용 투입으로 인해 재무제표 상 평가가 좋지 않다는 것이 문제임.

○ 해결방안

- 창업 초기 지식 서비스 산업 기업에 대하여, 보다 현장 평가와 기술 평가 중심의 차별적 기준 마련 필요.
- 위의 사례와 같은 경우, 전문가의 현장 평가를 통해 충분히 기업 잠재력이 반영될 수 있음

◆ 정부 연구개발 사업에 전년도 기준 재무 상태를 참여 조건으로 하는 문제

○ 내용

- 정부 연구개발 사업의 참가조건 중 기업 재무 상태를 전년도 12월 결산 기준으로 적용함
- 사업 신청 당시 기업 여건이 좋아졌다고 해도 참여 기회가 부여되지 않는다는 문제
- 기업 재무 상태에 가장 민감한 증권시장도 최근 분기별로 최근의 실적을 중요시 하는 분위기인데, 이에 비하면 정부 기준은 중소기업에게 사업 참여 기회를 지나치게 제한하는 상황임

○ 해결방안

- 사업 신청 당시의 재무조건을 충족할 때, 신청 가능하도록 참가조건 완화

◆ 정부 정책자금 지원 평가 대상에 이러닝 업종 제외 문제

○ 내용

- 이러닝, 문화컨텐츠 개발업체가 벤처 인증을 받기위해 기보나 중진공에 문의 해본 결과, 현재 이러닝 업체는 중소기업진흥공단 초기창업지원자금 등 보증에 대한 대출 지원 제외 대상(향락업체 등이 포함)
- 일반 오프라인 학원은 지원대상이 되는데 이러닝 산업은 제외됨

○ 해결방안

- 오프라인 학원업과의 형평성을 고려해 정책지원 대상에 포함하도록 함

◆ 방송 콘텐츠 산업의 자금 지원 부족 문제

○ 내용

- 방송 콘텐츠 산업의 방송사와의 절대적인 힘의 차이로부터 오는 편성에 대한 불확실성이 높아 리스크가 높은 산업이며, 보유 유형 자산 보다는 전문 인력과 연구개발 아이디어 등 무형의 자산이 더 높은 비중을 차지함
- 따라서 현행 정부의 대출 보증 수혜를 받기 매우 어렵다는 문제

○ 해결방안

- 산업의 열악함을 고려해 대출 보증보다는 투자 지원 규모를 확대
- 연구개발업 등의 연구개발 지원 사업 등과 같이, 제작 사전 기획 및 연구개발 단계의 지원 정책 마련

6) 가격 및 운영방식



◆ 음원 가격과 저작권료 결정에 대한 정부 규제

○ 내용

- 현행 저작권법에 따르면 '저작권재산권자 등의 권리를 신탁을 받아 이를 지속적으로 관리하거나 권리의 이용에 관한 대리 또는 중개행위를 하는 저작권위탁관리업자가 저작권재산권자 및 그 밖의 관계자로부터 수수료를 받거나 이용자로부터 사용료를 받을 경우에는 그 요율 또는 금액에 대하여 문화체육관광부장관의 승인을 받도록 함'에 따라 저작권과 관련된 수수료 및 사용료를 국가가 정하도록 하고 있음
- 이는 개인 재산으로 볼 수 있는 지적 소유물의 저작권 사용료 등을 국가가 정하는 것으로 과잉 규제로 볼 수 있음
- 2012년 6월 '음악 전송 사용료 징수규정 개정안'이 공포 되었으나, 이 역시 음원 제작자와 유통업자 모두의 현실을 반영하지 못하고 있음
- 제작자 입장에서 저가 월정액제의 인정과 판매액 대비 낮은 요율의 문제는 개정 후에도 변함이 없다고 인식
- 음원 유통업자도 시장 가격의 규제가 시장 활성화를 저해하는 문제로 인식

○ 해결방안

- 저작권위탁관리업자가 받는 수수료 및 사용료의 승인에 관한 규정을 삭제
- 음원 가격 조정을 시장의 역할로 돌리고, 정부는 불법 음원 유통 단속에 주력함으로써, 건전한 시장 적정가격 형성 촉진
- 음원 유통업자들도 현재의 일원화된 가격보다 음원의 시장성에 따른 다양한 상품 구성을 통한 차별화된 가격의 상품을 제공하도록 함
- 저작권신탁관리단체들이 저작권 요율에 대하여 음원 유통업체들과 직접 가격제도를 협상함

◆ 어린이집 및 사립 유치원의 비현실적 보육료 문제

○ 내용

- 교육비는 서민 경제에 직결되는 지출 항목이며, 최근 저출산율의 원인으로

자녀 보육료 문제가 이슈화되는 탓에 사단법인 한국유치원총연합회(전국 사립유치원 단체)에서 전국 16개 시도지회 산하 사립유치원의 납입금 동결 선언

- 이렇게 어린이집 및 사립유치원의 보육료가 3년째 동결 되었으나, 4대 보험 및 교사 임금 등 운영에 따른 부대비용이 상승되어 경영에 애로가 있음

○ 해결방안

- 국민 경제 안정을 위해 보육 납입금을 동결한 사립 어린이집과 유치원에게 일정 보조금 지원

◆ 사립유치원 운영규정 차별화 필요

○ 내용

- 현행 인가 시 받았던 정원을 변경하고자 종일반 규칙변경을 할 경우 현실성 있는 정원이 필요하고 지자체 마다 정원 규정이 다르므로 중앙정부에서 정확한 지침 제시 필요성 있음
- 학급편성운영지침 개정으로 학급정원이 줄어들어 운영에 어려움이 있고, 지자체 마다 다른 정원 규정을 적용함
- 교육비, 교육과정 등 사립유치원의 현 운영 규정은 국공립 유치원과 대부분 동일하여, 사립유치원의 특성을 반영하지 못함

○ 해결방안

- 개인이 운영하는 사립유치원의 운영 규정이 교육비, 교육과정, 교육프로그램 등 국공립과 동일 적용하고 있는 등 국공립유치원에 준하기 때문에 사립으로서의 특성이 무시되고 있어 유아교육법에 별도 근거 조항 마련이 필요

◆ 이러닝 산업의 교육비 제한 규제

○ 내용

- 현행 불특정 다수인이 교육기회를 가능한 많이 받을 수 있도록 고액 수강



료에 대한 제한을 두고 있음(학원의 설립 및 운영 및 과외교습에 관한 법률 및 시행령에 따라 부적합한 수업료에 대하여 정부 규제)

- 그러나 소수 대기업 중심의 온라인 교육기관의 독주에 중소 규모의 학원은 차별화된 교육 서비스 제공을 막는 가격 제한 제도 때문에 더욱 어려운 상황
- 이러닝 산업은 콘텐츠 개발과 유통 서비스가 합쳐진 산업으로 중소기업의 시장 진입 시점에서 많은 자금이 소요됨

○ 해결방안

- 우수 교육기관에 대한 세제 혜택
- 노인층, 장애인이나 저소득층 아동에 대한 서비스 제공 기업에 대하여 교육 장려비 지원으로 사회적 약자인 수요 고객과 기업에 모두 혜택이 돌아가도록 함

◆ 온라인 교육기관의 거래인증시스템 운영 부담 문제

○ 내용

- 디지털콘텐츠 운영자가 일방적으로 해당 사이트를 폐쇄하거나 거래 내역을 조작하여 선의의 이용자가 피해를 입는 사례가 급증하여, 온라인콘텐츠 시장을 육성하고 이용자를 보호하기 위하여 정보통신부는 디지털콘텐츠 거래인증시스템을 운영하고 있음
- 온라인 거래인증시스템이 절대 필요한 것은 사실이나, 동 시스템을 설치하고 운영하는데 상당한 비용이 발생하여 중소규모의 온라인 교육서비스 업체로서는 경제적 부담이 아주 큼

○ 해결방안

- 동일 업종의 온라인 업체가 온라인 거래인증시스템을 공동으로 활용할 수 있는 제도적 장치 마련
- 예를 들어, 한국정보인증원에서 공동 관리할 수 있도록 하거나, 별도의 조직을 구성하여 대행 관리



◆ 학원수강료 상한 규제

○ 내용

- 현행 서울시 교육청 산하 각 지역교육청에서는 지역별로 경제사정을 고려하여 분당 단가를 책정, 학원 수강료의 상한가 규제
- 그 외에도 교실 면적, 현금 영수증 필수 발행 등 운영 의무 존재함
- 임대 건물 및 초빙 강사 등의 수준에 따라 교육 서비스의 품질이 엄연히 다른데 서비스에 대한 가격을 분단위로 일괄 책정하는 것은 서비스 품질을 낮추고 사업 의지를 저해한다는 문제

○ 해결방안

- 초/중/고등 교육 별, 서비스 제공 환경과 교육 수준에 맞추어 상한 규제를 차등화 함

◆ 학원 교습시간제한 규제

○ 내용

- 교육과학기술부는 2009년 6월부터 '교습시간 제한' 정책을 펼쳐, 현재 각 시도 조례에 따라 학원 교습시간에 규제를 두고 있음
- 예를들어 초등학생의 경우 인천·충남·경북·제주·세종은 오후 9시, 서울·부산·대구·광주·대전·경기·강원·전남은 오후 10시, 충북·전북은 오후 11시까지이며, 중학생의 경우 서울·부산·대구·인천·광주·세종·경기·전남은 오후 10시, 대전·강원·충북·충남·전북·경북·제주는 오후 11시까지이고, 고등학생의 경우 서울·대구·광주·세종·경기는 오후 10시, 부산·인천·전북은 오후 11시, 전남은 오후 11시50분, 대전·강원·충남·제주는 오후 12시까지임
- 최근에도 각 시도별로 학원 연합과 공교육 관련 단체 및 정부간의 교습 시간 추가 단축과 규제 해지를 두고 갈등 중
- 학원은 교육 서비스업으로서 규제를 완화하여 차별화된 서비스를 다양하게 제공하는 것을 막는 현행 규제는 소비자의 선택의 자유를 침해하고 산업 발전 저해



- 해결방안
 - 학원시간 연장 또는 교습시간 규제 폐지

◆ 교습소 수강인원과 임시교습자 고용 규제

- 내용
 - 현행 교습소, 보습학원, 어학원 등 학원시설은 학원의 설립·운영 및 과외교습에 관한 법률에 의해 동법과 조례에 의해서 규제받고 있음
 - 교습소란 동법 제2조(정의)에 정의되어 있는 것으로 동법 제2조 제4호에 따른 과외교습을 하는 시설로서 학원이 아닌 시설을 말함(다만, 동법 제14조와 동법 시행령 15, 16조에서 교습자 1명이 한 장소에서 1과목만을 교습하여야 하며, 강사를 둘 수 없고, 같은 시간에 교습받는 인원은 9인(피아노 교습의 경우에는 5인)이하이고 교습소 강의실의 1제곱미터당 수용인원은 0.3인 이하로 규정하고 있음)
 - 교습소의 경우, 교습자 1명이 강사 없이 한 장소에서 1과목만을 강의하게 하고, 단서 규정으로 불가피한 경우 강사를 임시교습자를 둘 수 있게 하였으나 (단서규정은 시행령 제15조(교습자의 자격) 제2항에 “다만, 교습자가 출산 또는 질병 등의 사유로 직접 교습할 수 없는 경우에는 교육감이 정하는 바에 따라 임시교습자를 둘 수 있다”는 것), 이것이 자율 운영에 대한 규제로 고용 창출을 저해한다는 것 등임
- 해결방안
 - 교습소에 대하여 같은 시간의 동시교습인원 자율화, 최소한의 보조강사 허용, 복수과목 강의를 허용하는 등이 필요
 - 사교육 시장은 시장 내 철저한 경쟁원리가 작용하여, 충분한 교습활동을 보장하면서 소비자인 학생 또는 학부모에 의해 생존 도태가 결정되도록 함

◆ 배급사-제작사간 부금정산 문제

- 내용
 - 현재 배급사에서 제작사로 수익이 넘어오는 시기는 일반적으로 종영 후 60일로 설정되어 있음
 - 일부 영화의 경우 소규모 상영관이나 지방의 3~4개 정도 스크린에서 상영되고 있는 것을 이유로 아직 종영이 되지 않은 것으로 간주하여 고의적으로 정산시기를 미루고 이로 인해 산업 전반의 자금 순환이 어려움.
- 해결방안
 - 1개월 이상 상영되는 경우 제작사에 대한 부금정산 시기를 매월 특정일 지정으로 변경하여 최종월 정산은 종영 후 10~15일 선으로 앞당기고, 1개월 이내에 종영되는 경우에는 종영 후 10일 이내에 정산이 이루어지도록 하는 등 원활한 자금 흐름을 위한 법 제도 마련

◆ 극장의 배급사에 대한 우월적 지위 남용 문제

- 내용
 - 현재 영화를 상영할 때에는 최소 상영일수 보장과 1일 관객 수가 일정수준 이하일 경우에는 사전 통보 후 종영을 할 수 있도록 계약으로 규정
 - 그러나 이마저 지켜지지 않고 임의적으로 조기종영을 종용하거나, 배급사 수익률을 낮추려 하고, 교차상영 등의 편법을 쓰는 경우 빈번함
 - 대부분의 극장업이 대기업 중심이며, 또 해당 기업의 계열 배급사 영화가 출시될 시 비계열 배급사의 영화가 상영 시 불이익을 당하는 문제 다수 발생
- 해결방안
 - 개봉일과 종영일을 각각 특정요일로 고정시켜 명문화 하고, 유료시사회 등의 변칙적인 개봉행위에 대한 배급사 부담 요구 시 행정 처벌

◆ 외주제작사 제작비 현실화 문제

- 내용



- 방송사의 비현실적인 외주제작비로 말미암아 독립제작사 제작종사자의 임금이 방송사 종사자 임금대비 30%수준의 영세한 임금에서 허덕이며, 전체적인 제작요소에 필요한 제작비용 또한 터무니없거나 비현실적으로 왜곡되어 있음

○ 해결방안

- 독립제작사가 제작하는 콘텐츠가 콘텐츠산업과 방송 산업에서 없어서는 안 되는 주요한 위치를 갖게 됨에 따라 방송법상 그 위상을 새롭게 정의하고 방송영상콘텐츠산업 시장에서 그 역할과 책무를 다 할 수 있는 기본법을 새롭게 보완 개정할 필요
- 방송프로그램 제작과 공급에 있어 표준계약서, 표준단가, 계약과 그 절차에 대한 규칙을 법제도화 함
- 소수 방송사의 막강한 권력 편중으로 방송사의 횡포를 규제할 기관이 없음에 대하여, 전문적이고 강력한 규제 및 감독기관을 설립

◆ 외주제작사 영업권(저작권) 보호 법규의 부재 문제

○ 내용

- 2009년 1,070개의 방송영상독립제작사(문화산업진흥기본법 제2조제20호가 등록된 상태이고, 방송법에 의거 지상파 방송프로그램의 40%를 방송사업자가 아닌 외주제작사가 맡아 제작 납품함(이 중 드라마가 80%))
- 외주제작사와 지상파 3사간 거래 시, 제작 방송프로그램의 저작권이 방송사업자에게 일괄 양도되는 반면 향후 수익창출에 대한 가격 반영 기준이 없어 방송사만 이득을 보는 형국
- 또한 계약서상 외주제작사는 방송사업자의 권리 행사에 있어 제3자의 권리를 침해하지 않음을 보증하고 만약, 제 3자에 의해 이의가 제기될 경우 외주제작사의 책임과 비용으로 해결하고, 제3자의 이의제기 등으로 방송사업자의 권리를 행사할 수 없을 때에는 외주제작사가 방송사업자에게 발생한 모든 손해 배상하여야 하도록 되어있음
- 이는 지식서비스 산업 중 외주 제작 산업이 활성화된 역사가 짧아 이 사업 영역에 대한 이해와 보호가 법적으로 규정되지 않고, 지상파 3사의 우월적

시장 지위가 남용되기 때문임

○ 사례

D협회에 속한 139개 회원 기업의 경우, 현재 지상파 방송프로그램의 30%이상을 제작/공급하고 있음. 이들은 대부분 방송사의 우월적 지위에 따라 저작권을 일괄 넘겨주며, 모든 저작권은 사용기간이 있음에도 불구하고 방송 프로그램에 대한 저작권은 영구적인 것이 현실임.

○ 해결방안

- 외주제작사가 자생적으로 경쟁력을 갖추고 커나갈 수 있도록 이에 대한 법적 보호와 의무가 방송법에 규정 되어야 함
- 특히 저작권 양도와 분배, 유통에 관한 법률을 제정하거나, 방송 콘텐츠 수익 발생에 따른 분배 협의 절차를 법제도화 할 필요가 있음

◆ 인력공급 및 고용알선업의 파견대상 및 기간 규제

○ 내용

- 「파견근로자 보호 등에 관한 법률」 제5조(근로자파견대상업무 등) 제1항에서 파견대상 업무에만 근로자파견사업을 할 수 있음을 규정
- 동법 제6조(파견기간)에서는 근로자 파견기간을 1년으로 제한, 1회 연장이 가능하여 총 2년이 넘지 않도록 함
- 그러나 전 세계적으로 파견대상 직종과 기한을 제한하고 있는 나라는 우리나라뿐이고, 파견대상 업무와 기간이 한정되어 있어서 근로자파견 시장의 규모가 현저히 제한
- 노동시장의 유연성이 떨어지고 있으며 그 결과 고용과 산업의 경쟁력 저하를 불러들이고 있음

○ 해결방안

- 파견대상 업무를 크게 확대하는 방향으로 규제 완화(실제 기업에서 많이 활용하는 판매관련 사무종사자 또는 자재, 생산 및 운송관련 사무종사자(한국 표준직업분류 314, 316)에 대해서도 파견 허용)
- 파견기간에 대한 규제 폐지



◆ 첨단산업단지 입주기업의 영업 규제

○ 내용

- 소프트웨어산업 진흥법 시행규칙 제 2조에 따르면, 지식경제부 장관은 소프트웨어 산업 진흥을 위하여 소프트웨어 사업자와 그 지원 시설 등이 집단적으로 입주하여 있거나 입주하고자 하는 지역에 대하여 필요한 경우에는 소프트웨어진흥단지를 지정하거나 조성할 수 있다고 규정
- 그러나 첨단 기업지원센터 및 첨단산업단지에 입주한 SW개발기업이 개발 콘텐츠를 활용한 출판사업 또는 영상제작업 등을 하려고 영업 신고를 신청하면 관련 산업이 아니라는 이유로 불가처분
- 이는 두 가지 이상의 산업 영역에서 융합이 일어나기 쉬운 지식서비스 산업의 특성을 반영하지 못한 과잉 규제

○ 사례

첨단산업단지 뿐만 아니라, 창업보육센터에 입주하여 콘텐츠 제작을 하고 있는 창업 기업이 전자출판을 포함하는 출판업 및 영상제작업 허가를 받고자 하였으나, 現입주건물(중소기업종합지원센터)이 공공업무단지에 해당하여 허가를 내어줄 수 없다는 관할군청의 회신을 받음.

○ 해결방안

- 첨단산업 단지 및 창업보육센터 내에 IT업종 이외 유사 사업으로 융합 사업을 계획할 시, 영업 신고가 가능하도록 예외 규정 신설

◆ 지식서비스 산업 특성이 반영되지 못한 코스닥 시장 상장폐지에 대한 규제

○ 내용

- 현행 코스닥 시장 상장규정에 대한 법규 제 38조 1항 4목은 거래소의 코스닥 시장 상장법인에 대한 상장폐지 조건에 대하여, '관리종목으로 지정된 코스닥시장 상장법인이 최근 사업연도의 매출액이 30억원 미만인 경우'로 규정

함

- 이는 창업 초기 기술 개발 및 콘텐츠 개발에 대한 R&D 비용 투입이 많고, 이것이 생산성을 갖기까지 시간적 차이를 보이는 지식서비스 산업의 특성을 반영하지 못한다는 문제
- 특히 우리나라는 코스닥상장 특례제도라는 벤처기업 육성정책을 시행하고 있는데, 이는 시장 잠재력이 높은 벤처기업이 증권 시장 상장을 통해 기업을 성장시키고 국가 경쟁력을 키운다는 의의를 가지고 있음
- 이러한 육성정책에 따라 다수 벤처기업이 상장하였으며, 이 특례제도는 상장 후 3년이 지나면서 상장 유지를 위해 연매출 30억원을 유지해야한다는 조건이 존재함
- 즉, 3년 후부터는 산업적 특성을 배제하고 코스닥 상장폐지 법규에 따른다는 것인데, 이것이 지식서비스 산업의 특성을 반영하지 못한다는 문제

○ 사례

신약개발 바이오 벤처기업의 경우, 연매출 30억원을 유지하기 위하여 핵심 사업역량 육성에 집중하지 못하고, 시약 유통업, 건강식품업 등 시너지가 나지 않는 사업으로 매출을 올리고 있음. 연구개발 사업자들의 이러한 역량 분산은 벤처기업 경쟁력 확보를 저해하는 요인임.

○ 해결방안

- 미국과 일본의 경우를 살펴보면, 미국은 주당 1달러 미만일 때 자동 퇴출되며, 일본 동경거래소시장에는 이러한 규정은 없으며 신흥기업시장(Mothers 시장)의 경우 상장유지 연매출 조건을 1억 엔으로 하고 있음
- 기술성심사를 통해 특례 상장된 경우, 바이오 벤처 기업의 경우, 산업 시장의 특성을 고려하여 매출 유예기간의 연장 등 규제 차등화
- 또는 지식서비스 산업 중 연구개발업 전반에 걸쳐 기술 심사를 근거로 상장되어 해당 법규에 저촉된 경우, 기술 재심사를 통하여 시장 잠재력에 따라 유예기간 부여
- 제조업 등과 동일한 매출액 기준을 적용하는 불합리함을 개선하여, 지식서비스 산업 시장 규모를 반영한 매출액 기준 탄력 적용



7) 인력

◆ 소프트웨어 기술자 신고제도 및 노임단가표 규제

○ 내용

- 현행 소프트웨어 산업 진흥법 제 24조 3의 소프트웨어 기술자의 신고제도에 따르면, 기술자 등급을 학력을 주요 기준으로 삼거나 구체화되지 못한 일괄적인(업무 난이도 고려하지 않고, 폐업된 전 직장의 경력 반영 방식 부재, 프리랜서 경력 반영하지 못함 등) 경력 기간을 반영하고 있음
- 이는 대부분의 생산성 높은 실무 기술자가 전문대 졸이고, 또는 비 전공 전문가도 다수인 현실을 반영하지 못한 잘못된 기준
- 또한 이에 따라 노임 단가표가 결정되어, 2012년 11월부터는 이러한 노임 단가에 따라 정부 사업의 적정 입찰금이 산정됨

○ 사례

소프트웨어 개발의 직접생산 확인 기준에 대하여, 대표자 포함 소프트웨어 개발 인력 1인 이상을 요구하며, 그 증명으로 자격 및 경력 증명서와 관련학과 졸업증명을 제출해야 함. 그러나 개발인력은 만드시 전공학과가 아니더라도 개인의 관심과 흥미에 따라 졸업후 실무에서 전문가로 양성되는 경우가 많음. 따라서 관련학과 학력소지자를 요구하는 것이 현실적이지 못한 규제임.

○ 해결방안

- 기본적으로 소프트웨어 기술자 신고제가 비정규직 프리랜서 고용률이 높은 중소기업에게 큰 제약이 되어, 규제 폐지가 요구됨
- 또는 현행 기술자 등급제의 기준을 경력과 업적 등을 반영하는 현실적 기준으로 수정하여 이에 맞는 노임단가가 산정되어야 함

◆ 대기업으로의 인력 유출과 기술 유출 문제

○ 내용

- 중소기업청에 따르면 2011년 기술유출을 경험한 중소기업이 전체의 12.5%,

건당 피해액이 평균 15억8000만원임

- 또한 중소기업의 42.2%가 핵심 인력이 떠나면서 기술도 함께 빠져나갔다고 밝힘
- 해당 문제가 끊임없이 제기된 바, 고용노동부는 올 11월 대기업이 중소기업 기술 인력을 채용할 때 해당 중소기업에 '이적료'를 주거나 인력 양성 지원 등 비금전적인 방안을 마련하도록 하는 가이드라인을 제시함
- 그러나 그 기준이 구체화되지 못하고, 법적 강제력의 근거가 없어 실효성이 검증되지 못한 문제

○ 해결방안

- 산업별, 직종별, 근무 연수별 산정 기준 등 부과 방식을 보다 세밀하게 가다듬고 법적 강제화함
- 스카웃한 인력의 일정기간 휴직을 의무화하거나 비관련 업무 종사기간을 의무화 함.

◆ 디자인 업계의 현장중심 인력 육성지원 부재 문제

○ 내용

- 대학교육과 디자인기업에서 필요한 소양과 능력이 다르기 때문에 디자이너 인력의 현장교육의 중요성이 크고, 대학에서 배출한 디자인 인력에 대한 현장교육 지원금이 매우 절실함
- 현재 각 대학은 교수 중심의 프로젝트를 더욱 중요시하여 기업과 우수 인재를 교류하지 않음
- 대부분의 디자인 콘텐츠 개발 기업은 중소기업으로서 창의적 인력의 인턴십 제도 등의 활용 의사가 높으나, 이러한 현실로 인해 인력난을 겪음
- 궁극적으로 학생은 업계로 진출하여야 하며, 이러한 의미에서 학교와 기업 간 인력의 선순환이 이루어져야 하는데 실재는 그렇지 못함
- 대학은 인력 취업 실적으로 대학 평가에 따른 보조금을 지원받으나, 막상 해당 인력을 처음부터 교육하여야 하는 기업은 교육비용을 자체 부담하여 어려움



○ 사례

애니메이션 콘텐츠 개발/제작 기업의 경우, 청년 인턴제를 적극 원하고 있음. 지역 학교들과의 산학 협력 체결을 통해, 우수 학생을 인턴으로 고용하기로 약속하고 선발하였으나, 교수와의 프로젝트나 졸업 작품을 핑계로 출근하지 않음. 학교의 실적만 올려준 셈이 되고, 기업은 예상 고용 인력의 공백으로 업무 비효율 초래.

○ 해결방안

- 각 대학의 인턴쉽 프로그램 성사율과 기업이 평가하는 인턴 학생에 대한 만족도(성실성)를 근거로 전문대학평가에 반영하도록 하여, 인턴쉽 제도 활성화
- 실무 초보 인력에 대한 교육비용을 지원하여, 기업의 학생 실무 교육 의지를 고취시켜 전문 인력 양성

2. 결론 및 시사점

■ **옴부즈만 애로/규제 해소 신청건과 지식서비스 산업 주요 협단체 요구 사항, 전문 기업가 인터뷰를 통해 본 연구에서 취합한 지식서비스 산업 애로사항 및 규제 문제는,**

○ 첫째, 사업 신고·개시 및 휴폐업과 관련하여,

- 기술 또는 콘텐츠를 기반으로 연관 산업과 융합되기 쉬운 지식서비스 산업의 특성을 반영하지 못한 법제도 문제가 다수 거론됨

▶ **이러닝 산업과 같이 태생적 융합산업의 특성에 맞는 중소기업 규모 정의, 첨단산업단지나 창업보육센터 등의 융합 사업 신고 거부 사례 등**

- 그 외 학원, 유치원 등 교육 서비스업의 경우, 사업 등록 절차 상 지방 조례를 따르는 까닭에 지역별로 사업 진입에 대한 애로가 중복되었으며, 수의사업 역시 과도한 진입 규제에 대한 건의가 있었음

▶ **학원 사업과 관련하여 사업장 규모 규제에 대한 애로가 중복 신청 되었으며, 학원을 교습소, 보습학원, 어학 원 등으로 세분화하는 과잉 규제 불만이 다수 있었음**

▶ **유치원에 대하여, 사립 교육의 특성을 반영하지 못한, 공립 유치원 제도와 학교법 적용 문제가 있었으며,**

▶ **수의사업 역시 법인 설립의 법적 조건이 과도함을 진입 규제로 지적함**

- 둘째, 기술 및 R&D와 관련하여 가장 많은 애로가 건의되었으며 그 내용을 정리해보면,
 - 연구 개발업과 디자인 관련 콘텐츠업의 경우, 특허 및 인증을 위한 기준이 마련되지 않은 경우가 허다하며, 중소기업 입장에서 그 비용과 소요 인력 및 시간을 감당하기 어렵다는 지적이 다수였음
 - ▶ 대부분 중소기업이 최소한의 범위에서 상표권 등록, 특허 취득을 함으로써 국제 시장 대응력이 위협받고 다양한 접목 가능 시장에 대한 권리를 빼앗김
 - ▶ 또 혁신성이 높은 신기술일수록, 기존 인증 시스템이 없어 외부 기관을 활용하여야 하는 경제적 부담을 중소기업이 부담한다는 문제 제기
 - 이와 관련하여, 지적 재산권 보호의 역의 개념으로 침해에 대한 처벌이 너무 미약하다는 점 역시 다수 중복 건의함
 - 다음으로 R&D 지원사업의 산청 방식, 기간, 성과 평가 방식 등에 대한 애로가 매우 많이 거론됨
 - ▶ 신청 자격 조건 상 업력과 제무 상태 등에 대한 규제를 완화하고, 연구 개발업의 특성을 반영해, 신청 시기와 프로젝트 기간 등을 다변화할 필요 역설 및 성패를 평가함에 있어 현장 심사 중심의 현실적 기준 마련 시급을 지적
 - 또 산학연 협력 부진에 따른 정책요청
- 셋째, 국내 판로 확보에 관련하여 다양한 애로가 건의된 바,
 - 움부즈만 건의 건과 기업 인터뷰, 협회 의견 모두에서, 중소기업의 경우 기술/콘텐츠 핵심역량 관련 인력 중심으로 고용이 이루어져, 공공시장 입찰시 중요시 되는 제안서나 사업계획서 작성 능력이 매우 뒤처진다는 애로가 중복적으로 논의됨
 - 또 기술을 개발하고도 고객 기업을 찾지 못하거나, 직접 상업화 하지 못하는 중소기업의 정보력 한계와 제품화 한계에 대한 애로사항 다수 언급
 - 대기업의 소프트웨어 사업 하도급문제와 대기업의 공공시장 참여시 과도한 가격 경쟁 제한 제도 건의가 중복되어 신청됨
 - 그 외 e-book과 공연예술 업의 경우, 이제 도입기이거나 최근 활성화되기 시작하여 정부 주도의 육성정책이 필요하다는 건의가 있었음
- 넷째, 수출 시장에 대하여는,
 - 정부 차원의 중소기업 기술 수출시 특허 보호 관련 제도 마련을 요청하였으며,

- 제조업과 차별적인 수출 실적(규모 관련) 기준 마련과 수출 지원 대상에 포함하는 것이 필요하다고 함
 - 수출 관련 가장 다수 건의는 중소기업의 해외 진출 시 가장 시급한 문제로 통역사 구인 어려움과 비용 부담 문제를 꼽음
- 다섯째, 자금·신용평가에 대하여,
- 가장 다수의 건의는 무형자산(전문인력, 특허, 기술, 저작권 등) 기반의 지식서비스 산업은 유형자산(제품, 부지, 설비 등)을 기반으로 하는 제조업과 차별성이 분명하나 현행 금융지원 기준 및 신용평가 기준이 이러한 특성을 반영하고 있지 못하다는 애로였음
 - 이러한 산업 특성에 대한 정부 자금 지원 정책의 반영 부족과 관련하여,
 - ▶ 지식서비스 산업의 특성상 도입기 시점의 자금 투입이 크며, 생산성을 갖기까지 제조업에 비해 시간이 더 소요된다는 점 등이 거론됨
 - ▶ 또한 이러닝 산업은 지원 대상에서 제외되어 있는 정책 기준이 지적됨
- 여섯째, 가격 및 운영방식에 대하여,
- 여러 분야의 지식서비스 산업에 대하여 정부의 법 제도적 가격 규제가 애로사항으로 언급됨
 - ▶ 그 중 음원 가격과 저작권료에 대한 규제 문제는 음원 제작기업과 유통 기업 모두에게 중요한 이슈로서, 시장 자율에 맡기는 방향으로 개정 논의 중이며, 최근 발표된 개선안이 충분치 못하다는 건의가 계속 됨.
 - ▶ 또 교육업에 대한 보육료와 교육비 제한규제에 대한 논의가 매우 많이 신청되어, 유치원 운영과 관련하여 비현실적 보육료와 원아수 제한, 운영 변경에 따른 복잡한 절차 등을 건의하고,
 - ▶ 학원의 교습시간에 대한 지나친 규제와 수강료, 교습소에 대한 고용 규제 등을 애로로 느끼며,
 - ▶ 이러닝 산업 역시 수업료와 서비스 제공에 대한 보증 방식 등을 애로사항으로 토로하고 있음
 - 방송사와 제작사, 영화관업자와 배급업자, 제작사간의 거래 관계에 대한 공정화와 제도화 건의도 있었음
 - ▶ 위 연관 산업들 간의 우월적 지위 남용과 불투명한 가격 정산 과정 등에 대한 제도화 건의
 - 인력공급 및 고용알선업의 파견 대상과 기간에 대한 규제 완화/폐지를 통한 산업 활성화를 건의함
 - 그 외에 본래 소프트웨어 산업에 관하여, 공공시장에서 적정 가격을 보장 받



지 못한다는 건의와 경쟁 입찰 시 투입 인력과 비용의 부담이 너무 크고, 아이디어 유출 위험에 대한 보상이 없다는 애로가 매우 많이 있었으나,

- 최근 소프트웨어산업진흥법 2012.5.23 개정(2012.11.24 시행)에 따라, 제 22조에 소프트웨어 사업의 대가지급에 대한 조항에서 적정 대가 보장에 대하여 법제화 하였으며,
- 또한 동법 제 21조 소프트웨어사업 제안서 보상(2012.5.23 개정)에 따라 '낙찰자로 결정되지 아니한 자 중 제안서 평가에서 우수한 평가를 받은 자에 대하여는 예산의 범위에서 제안서 작성비의 일부를 보상'하도록 한다고 법제화하였음

- 또한 여행업 관련 협회에서 외국인 관광객에 대한 부가가치세 환급문제를 건의하고 있으나, 최근 정부 차원의 해외 관광객 유치 활성화와 맞물려 해당 특례 확대에 대하여 일부 개정이 이루어졌으며, 추가 확대 추진 중

○ 마지막으로, 인력에 관한 주된 애로는 인력 유출 문제와 현장 중심 인력 육성 문제에서 발생하였으며,

- 대기업의 인력 유출 문제는 기술 유출로 직결된다는 다수의 애로가 접수되고,
- 현장 중심 인력 육성을 위하여, 기업에 대한 교육비 지원을 통해 산학 협력 인력 육성 과정을 보다 활성화하는 제도가 필요하다고 건의함



【표 127】 지식서비스 산업 애로사항 및 문제점 종합

기준	문제점	참고사항(당면과제)
사업진입	▶융합산업의 특성이 반영되지 못한 획일적 산업 분류 ▶교육서비스업의 차별성/다양성 저해하는 규제	☞시장성 확보에 용이한 융합산업으로의 진입 절차 문제 검토 ☞교육업에 대한 과잉 분류와 규모/고용/가격의 정부 규제 검토
기술 및 R&D	▶특허 및 지적재산권을 확보하기 위해 과도한 시간과 비용 소모 ▶R&D 지원사업 신청/참여/평가 상 불합리한 조건과 절차 존재	☞중소기업의 지적재산권 보호를 위한 절차적/인적 지원 고려 ☞R&D지원 사업 신청부터 평가까지 현장/기술평가 중심 전환 검토
국내판로	▶사업계획서 작성 능력 부족으로 공공시장 입찰 경쟁력이 떨어짐 ▶고객기업 정보 부족 문제	☞제안서 작성 전문인력 지원검토 및 산학공동 입찰 지원 고려 ☞고객 정보 수집 및 제공 방안 모색
수출	▶지식서비스 산업 규모와 특성을 반영한 수출 실적 기준 부재 ▶통·번역 등 현지 바이어 응대 서비스 문제	☞지식서비스 산업의 차별적 수출실적 구체화 검토 ☞통·번역 인력 및 비용 지원 방안 고려
자금·신용 평가	▶무형자산의 담보가치 산정 기준 부재 문제 ▶제조업 중심 지원 불만	☞지식서비스 산업 별 신용평가 기준 마련 검토 ☞지식서비스업 육성 자금 확대 고려
가격 및 운영방식	▶정부 개입 가격 (상한선 또는 정찰제)규제 문제 ▶공공시장 입찰에 대한 적정 가격 침해 및 기술 유출 ▶신흥 산업과 기존 산업 간 힘의 불균형 문제	☞가격 결정 원리에 대한 시장과 정부의 역할 재고 ☞현실적인 가격 테이블과 기술 보호 방안 마련 고려 ☞지식서비스업 관련 생산자-구매자 간 공정거래 감시 강화 방안 모색
인력	▶숙련된 기술 인력 유출 문제 ▶현장 중심 인력 부재	☞대기업 인력 빼가기 억제 방안 모색 ☞사업체 중심 인력 교육 지원 방안 검토

□ 그 외 선행연구에서 다루어진 지식서비스 산업의 애로사항과 규제 사항들은 인허가 관련된 진입 규제를 다루고 있으며, 그 밖에 현행 지원 정책들이 지식서비스 산업의 여러 특성을 반영하고 있지 못하다는 점들을 지적

- 대한상공회의소 2007년 지식서비스관련기업 334개사를 대상으로 실시한 ‘국내 지식서비스산업 경쟁력 실태 및 애로요인’조사에서 ,
 - 국내 지식서비스 산업의 경쟁력이 미국 등 ‘서비스 선진국 수준에 근접’해

있다고 응답한 기업은 18.0%에 불과, 나머지 82.0%는 선진국 수준에 비해 '다소열세(64.9%)' 또는 '매우열세(17.1%)'라고 봄

- 업종별로는 특히 컨설팅·R&D·경영지원 등 제조업과의 관련성이 큰 사업 서비스업의 경쟁력이 59.8점으로 평가돼 가장 뒤쳐진 분야로 나타났고, 영화·공연·레저 등 문화서비스업도 64.9점으로 평균을 하회한 것으로 나타남
- 반면의료(73.0점), 방송·통신(70.4점), 금융(70.3점) 등은 상대적으로 선진국과의 경쟁력 격차가 적음
- 가장 취약한 사업 부분으로 '자본력(27.7%)'과 R&D 등 서비스개발능력(20.1%)을 꼽아, 국내 지식서비스 산업의 글로벌 경쟁력을 높이기 위해서는 규모의 영세성을 탈피하고 R&D 투자도 확대할 필요가 있는 것으로 조사(다음으로는 '브랜드파워' 18.9%, '서비스 품질' 12.0%, '가격경쟁력' 10.5%, '기타' 10.8% 등)

○ KDI가 2009년 발간한 연구보고서 '경제활력 제고를 위한 진입 규제 개혁 방안-진입규제 개혁의 창업, 고용, 생산성 효과를 중심으로'에 따르면,

- 각 산업별 진입규제 수준에 대하여 '산업 내 세부산업의 수 중 진입규제가 존재하는 세부산업 수'를 분석한 결과,
- 2008년 기준 지식서비스 산업에 포함되는 교육서비스의 경우 100%, 부동산·사업 서비스 34.1%, 공공·사회·개인서비스 66.3%로 나타남
- 특히 본 연구에서 취합된 애로 및 규제 현황을 미루어 볼 때, 교육서비스에 대한 진입 규제는 과거부터 지속적으로 개선되지 못하고 있음

○ 중소기업 연구원의 2011년도 '산업별 규제 발굴 추진실적 및 성과'에 대한 보고서에 따르면,

- 신재생 에너지 산업과 바이오산업, IT산업 분야에서 법적 규제로 인한 산업 발전의 저해 요인을 발굴함
- 신재생에너지 산업의 경우, 연료 생산이나 설비설치업 등의 규제 내용이 주였으며,
- 바이오산업의 경우 지식서비스산업의 연구개발업에 속하는 기업들의 판로확보와 산업 진흥법(기술 인증제도와 산업화 촉진법률) 마련에 대한 제도 개선건의, (연구개발 주원료와 폐기물)관세 인하에 대한 규제발굴이 이루어짐

▶ 이 중 중소 바이오 벤처의 창업을 막는 규제로 건의된 인력 제한 조건은 지식서비스 산업의 창업을 저해하는 인허가 문제로 주목할 수 있음(아래 표 참고)



【표 128】 의약품 제조관리 책임자 요건 완화

관련법	약사법 제 36조
내용	<p>현행 약사법은 의약품 제조관리자를 1인 이상 두어야 하고, 제조관리자의 요건은 약사 또는 한약사로 제한되어 있음</p> <p>다만, 생물학적 제제를 제조하는 제조업의 경우에는 식품의약품안전청장의 승인을 받은 의사 또는 세균학적 지식을 가진 전문기술자에게 그 제조 업무를 관리하게 할 수 있음</p> <p>현행법이 규정하는 '생물학적 제제' 제조업은 바이오 벤처의 상당수에 해당하는 유전자재조합의약품, 세포배양의약품, 세포치료제, 유전자치료제 개발 업을 포함하지 않음</p> <p>약사 또는 한약사는 독립 자영업을 수행할 수 있어, 이들을 바이오 중소벤처기업들이 의약품 등의 제조관리자(Full Time 인력)로 확보하는 것이 상대적으로 어려움</p>
사례	<p>이러한 법 규제는 바이오 의약품 개발/생산 기업 전반에 일괄 적용되어 인건비와 직·간접비용 증가를 부담하기 매우 어려움</p>
해결방안	<p>생물학 등 유사학과 석사 이상의 졸업자들은 취업난을 겪고 있는 현실과 중소 벤처기업 사업 환경을 고려하여, 현행 약사법의 약사 또는 한약사 고용 의무 예외 대상을 확대할 필요가 있음</p>

- 또한 첨단 기술에 대한 인증제도가 기술 개발 속도를 따르지 못해 생기는 문제에 대하여, 바이오 화학제품 인증제도 도입에 대한 촉구가 건의됨(아래 표 참고)

【표 129】 바이오 화학제품 인증제도 도입(법안마련/제도개선)

관련법	생명공학 육성법
내용	<p>국내외적으로 고유가, 저탄소 녹색 성장을 위한 대안으로 각종 석유화학제품을 옥수수/식물/목재 등 바이오매스를 원료로 하는 바이오화학제품으로 대체시키는 연구 활성화</p> <p>이들에게 안정적 수요처 확보를 위해 기업의 투자 및 시장진출에 따른 위험 설명해 줄 수 있는 인증제도 도입이 필요함</p> <p>현행 석유화학제품과 구별되지 않는 기준으로 바이오화학제품의 기술인증이 되지 않는다는 문제</p>
사례	<p>다수 바이오화학제품 선도 기술 보유 기업들은 정부 인증을 통해, 공공조달 구매시장 입찰이 활성화되고, 정부주도의 구매가 이루어지길 희망함</p>
해결방안	<p>미국의 경우, 'Bio based Product Labeling Program'을 2011.2월 시행하여 그린카본 함유 제품의 생산/판매자가 직접 미국농무부나 미국표준시험재료협회에 인증심사를 요청하여 인증서를 발급하고 제품에 부착하도록 함</p> <p>일본의 경우, 생분해 플라스틱(쓰레기 문제 해결 초점)와 바이오플라스틱(그린카본 원료 초점) 두 인증 시스템을 운용, 인증과 마크 제공</p> <p>국내 역시 이와 같은 체계화된 인증 시스템을 갖춰, 바이오산업의 투자 활성화와 판로 확보를 지원해야 함</p>

- 2011년도 논의되었던 규제 중 기술 인증 관련 희귀약품 지정에 대한 법 규제의 복잡한 요건은 최근 2012년 10월 8일 식약청에 의해 일부 개정고시안이 행정 예고됨(현행: 유병인구수 20,000명 이하이고, 대체의약품이 개발되지 않으며, 연간 총 수입실적 총 150만 달러 이하이거나 총 생산실적 15억 원 이하에서 개선안: 연간 총 수입실적 총 500만 달러로 상향, 비임상시험 완료되었거나 임상시험 시작 단계부터 신청 가능하도록 확대)
- IT산업에 대하여는 각종 기술 개발/적용 범위(주민등록 본인확인제, 청와대, 국정원 등 공간정보 제공 제한) 등에 대한 규제와 전자투표 활성화나 모바일 등을 활용한 IT금융 서비스에 대한 법제도 마련 등의 건의가 있었음
- 그 외 첨단사업단지 내 지식서비스 산업의 융합산업화 시점의 사업 신고 규제나, 소프트웨어 산업 불법 하도급 거래 개선, 소프트웨어 기술자 신고제도 개선 등 본 연구의 자료 수집과정에서 논의된 내용들이

다수 있었음

■ 지식서비스산업의 문제점에 따른 시사점

- 시장 진입 장벽에 대한 인허가 관련 규제와 애로가 그간 언론과 연구들에서 창업 저해 주요인으로 자주 논의되었으며,
 - 현재 교육 서비스업에 강한 진입 규제가 남아있으며, 그 외 바이오 벤처나 수의업 등의 진입 규제가 지적됨
- 또한 지식서비스 산업의 융합적 성격과 제조업과의 긴밀한 연관성 등을 고려한 정책 연구가 요구되어,
 - 지식서비스 산업이 경제적 가치 창출의 시너지를 낼 수 있는 연관 산업과의 융합을 촉진·지원하고,
 - 신시장의 불확실성과 혁신성을 고려한 정책 지원 및 평가 기준의 마련이 시급함
 - 산업의 성장을 위한 국내 판로 역시 고객 기업에 대한 정보부족이 지원되어야 하며, 대기업의 불공정 행위를 철저히 규제하고,
 - 특히 우리나라 첨단 기술력과 선도적인 문화 콘텐츠에 대한 해외유출 및 대기업의 침해로부터 중소기업을 보호해야 함
- 더불어 이미 창업한 지식서비스산업 사업자가 사업 활성화를 통해 영세성을 탈피하고, 양질의 일자리를 창출하도록 하는 산업 육성정책이 논의되어야 할 필요가 커짐
 - 산학 협력 활성화와 기업의 전문 인력 교육에 대한 직접 지원 등으로 지식서비스 전문 인력 양성과 고용 증진을 도모하고,
 - 사업 절차상 시간과 비용을 절약해 줄 수 있는 다양한 지원책(특히, 기술인증 관련 인력과 비용 지원 및 수출 과정 상 법률 및 통역 서비스 등)이 시급하며,
 - 사업상 가격 결정권과 경영상 변동 사항에 대한 규제(예를 들어, 학원, 유치원, 이러닝 등 교육 서비스업) 등에 대하여 필요와 해악에 대한 재검토가 필요함

V. 결론 : 지식서비스 중소기업 육성방안

1. 지식서비스 중소기업 정책방향

□ 지식서비스 중소기업 정책 패러다임 변화 필요

○ 지식서비스 중소기업 육성정책은 Current Phase에서 New Phase로 전환필요

【표 130】 정책목표 및 정책의 패러다임 변화

Phase	Current Phase (~2012)	New Phase (2013~~)
주요 정책 목표	'창업' + '생존.유지' + '성장' →→→→→ 일자리 창출 ▶ 저변확대 ▶ 경쟁력강화	
주요 정책	- 지식서비스 중소기업 사업지원 - 공급자 중심정책 - 규제 철폐 등	- 중소기업 인력 지원 정책 - 수요 및 시장중심 정책 - 한계기업 퇴출지원정책 - 글로벌 시장 지향 정책 - M&A 지원 정책 등

□ 지식서비스 산업의 환경분석, 지식서비스 중소기업 현황 및 경쟁력 등과 중소기업 설문조사, 규제 애로사항 등을 고려하여 정책방향을 설정

- 비전(vision)이란 조직 또는 개인이 추구하는(되고자 하는) 미래의 모습
 - 장기적 또는 궁극적 목적을 의미하며, 따라서 상당기간 변하지 않는 것을 전제로 함.
 - 대내외 경제환경, 지식서비스 중소기업의 당면 현실, 정책 분석 등의 결과를 토대로 하여 실현하고자 하는 모습을 설정
- 지식서비스 중소기업의 육성을 통한 좋은 일자리 창출을 비전으로 설정
 - 제조업은 고용없는 성장(jobless growth)이 지속되는 반면, 노동집약산업인 지식서비스산업의 고용창출은 주목을 받고 있음.



- 이에, 고용창출효과가 높은 지식서비스 중소기업의 정책방향은 안정된 양질의 일자리창출이 되어야 함.

비 전	‘좋은 일자리 창출의 핵심, 지식서비스중소기업 강국’
------------	--------------------------------------

목 표	● 저변확대 ● 경쟁력 강화
------------	-------------------------------

- 지식서비스 중소기업 비전을 달성하기 위하여 구체적으로 수행해야할 과업으로 다음의 2개의 정책방향과 4가지 전략으로 요약

정책 방향	K.S (Knowledge Service)
	❶ K : Knowledge Sharing (협업을 통한 지식·노하우 공유) ❷ S : Service Quality enhancement (서비스 품질 제고)

4대 전략	SME's
	❶ S : S-Entrepreneurship (전문 기업가정신 전략)
	❷ M : M-Innovation (효율성 극대화 혁신 전략)
	❸ E : Export-driven (수출주도형 전략)
	❹ s : sustainable environment (지속가능 성장기반 전략)

❶ S-Entrepreneurship(Specialization + Entrepreneurship) 전략의 초점은 ‘양질의 안정된 일자리 창출’

- 준비된 창업과 전문성에 기반을 둔 성장으로 창업 성공률 제고와 지속 성장을 통한 안정된 일자리 창출이 초점

- 원활한 창업(준비된 창업 저변확대 및 성공률 제고)
 - 기술지향적/지식기반적인 기업의 창업촉진(Technology/Knowledge-based)
 - 다양한 분야·형태의 창업 확산
- 성장기업의 발굴 및 육성

- 제품의 전문화(Specialization)
- 시장의 세계화(글로벌 기업화)

2 M-Innovation 전략의 초점은 ‘생산성 향상’

□ 재원의 한정된 중소기업의 여건에 적합한 다양한 부문의 혁신활동으로 생산성 향상에 초점을 둔 전략

- 중소기업형 혁신 확산
 - 인구구조의 변화, 대기업과의 격차 등을 문제에 대응하기 위해서 한정된 재원의 중소기업 여건에 적합한 다양한 부문의 혁신활동으로 생산성 향상에 초점을 둔 전략
 - 다양한 분야의 혁신활동이 원활하게 이루어질 수 있도록 금융, 인력, 기술, 글로벌시장, 판매 등 정부의 지원이 실행 기반
- 지식기반서비스업 생산성 제고
 - 중소 지식서비스기업의 생산성 측정 및 향상 지원
 - 개별 중소 지식서비스산업의 생산성을 정확하게 측정하고, 매년 일정 수준 이상 향상을 추진하는 노력

3 Export-driven 전략의 초점은 ‘시장 개척과 확대’

□ 해외시장 개척의 수출형 글로벌 중소기업 전략

- 글로벌 시장확대
 - 본글로벌(born-global) 청년 창조기업가 양성
- 수출기업화 촉진

4 Sustainable Environment 전략의 초점은 ‘부문 간 균형발전’

□ 중소기업 부문 간 균형성장과 경영안정에 초점을 둔 전략

- 기업 간 협력확대(대기업·중소기업간, 동업종·이업종 등)
 - 글로벌한 경쟁력을 지닌 기업이 탄생할 수 있는 건강한 생태계, 즉 기업 간



공정한 경쟁이 활발하게 일어나 시장원리에 의해 경쟁력이 있는 기업이 생존·성장할 수 환경을 육성해야 함.

- 동업종 또는 이업종 간 중소기업의 파트너십 강화는 다양한 분야에서 시너지 효과가 기대되기 때문
- 중소기업의 창업, 지속적 성장 등 중소기업 부문의 역동성과 시장질서의 확립으로 건전한 생태계를 조성하는 것이 또 하나의 목적이 되어야 함.

【표 132】 핵심전략과 추진정책과제를 통한 비전 창출



비 전(Vision)

‘좋은 일자리 창출의 핵심, 지식서비스중소기업 강국’

미션(Mission)

- 저변확대
- 경쟁력강화

정책 방향

- Knowledge Sharing (협업을 통한 지식·노하우 공유)
- Service Quality enhancement (서비스 품질 제고)

핵심전략

추진정책과제

S-Entrepreneurship
전문 창업과 성장 전략

- 청년 창조기업가 양성
- 성장기업의 발굴 및 육성

M-Innovation
중소기업형 혁신 전략

- 효율성 극대화 혁신전략
- 지식서비스업 및 관련산업 생산성 제고

Export-driven
수출주도형 글로벌화 전략

- 수출기업화 촉진
- 본글로벌(born-global) 창조기업가 양성

sustainable environment
지속가능 성장기반 구축

- 균형성장 및 경영안정
- 시장질서 확립으로 건전한 생태계 조성



2. 정책 과제

□ 다음과 같은 육성방안의 변화 필요

1. 공급자 중심에서 수요자 및 시장중심으로
2. 사업지원에서 인력지원으로
3. 한계기업 생존 지원에서 한계기업 퇴출 및 전환지원으로
4. M&A 자율에서 M&A 지원으로
5. 내수에서 글로벌 중심으로

1) 양질의 일자리창출을 위한 지식서비스 중소기업 육성

□ 지식서비스 중소기업 육성을 통한 좋은 일자리 창출은 경제 패러다임 전환에 따른 지식서비스 중소기업의 경제적 역할과 기여를 재정립하는 것임.

- 양질의 안정된 일자리창출을 위하여 ‘창업과 성장촉진 이원화’ 전략
 - 준비된 창업과 전문성에 기반을 둔 성장으로 창업 성공률 제고와 지속성장을 통한 안정된 일자리 창출이 초점
 - 기존 또는 새로운 분야 및 지식서비스 산업의 융합을 통한 창업, 다양한 계층 및 형태의 창업 촉진, 성장 잠재력 보유 중소기업의 발굴, 장벽 해소, 성장지원 등이 전략의 실행 기반
- 취약부문 활력 증진 전략의 초점은 ‘경영안정’
 - 영세 소규모 지식서비스 기업 등 상대적으로 취약한 부문을 고려한 전략
 - 안정적 경영을 위한 조치, 비용부담 경감, 중소기업 근무자의 사기진작 등이 전략의 실행 기반

창업지원	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 창업 저변확대 및 창업여건 조성 ◆ (운영중심) 원활한 창업과 생존을 제고
성장지원	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 소기업·중기업·중견기업으로 성장 ◆ (성장지향) 경영안정화 및 지속가능성장

지역 경제발전전략(E.G.P)을 통한 지식서비스중소기업 육성

- 지역특성에 따른 지식서비스 중소기업 성장에 필요한 서비스의 제공과 시장 확대를 지원
- 일자리 창출, 투자 등을 통한 지역경제 진흥이 경제발전의 목적이려면, 이를 달성하기 위한 가장 비용-효과적이며, 효율적인 방법
 - ▶ 지역에서 창출된 대부분의 새로운 일자리가 해당 지역에서 성장하는 중소기업이 제공한다는 선행연구에 기초하고 있음.
 - ▶ 지역을 막론하고 해당 지역의 소규모 기업들이 새로운 일자리의 대부분을 창출한다고 미국의 연구결과에 기초(David Birch, 1989)

【표 134】 지역경제발전 전략과 과제

기본원칙	방향	전략	과제
▶ 지역의 특성과 연계 ▶ 지역 고유의 자산 활용 ▶ 외부 유인을 위한 내부 강화	▶ 틈새 인지	▶ 장소기반 개발 천연자원, 문화적 유산, 기타 편의시설 등 해당지역의 고유한 특징을 활용하는 전략	- 생활시설의 질 - 중심지(다운타운) 개발 - 전문화된 인프라 - 관광개발 - 예술 및 문화 - 거주자 및 은퇴자 유인
	▶ 지역 강점 구축	▶ 창의성/역량 배양 제품 및 서비스에 예술 또는 디자인을 활용하는 개인과 기업을 지원하는 환경을 육성하는 전략	- 예술 및 문화 - 인력 개발 - 리더십 개발 - 사회적 자본
	▶ 내부 자력성장	▶ 인력과 장소 개발	▶ Economic Gardening 지역의 혁신기업가 및 중소기업을 육성하고 그들의 성장을 지원하는 환경을 창출함으로써 “내부강화(growing your own)”에 의존하는 전략
▶ 외부 유인을 위한 내부 강화	▶ 경제적 기회를 내부에서 포착		

출처 : Morgan(2010)의 일부 내용을 재구성

- E.G.P(Economic Gardening Program)¹⁾ 프로그램은 지역 중소기업 성장으로 양질의 일자리 확보를 통한 인재 유입 전략임.
 - 안정된 좋은 일자리창출과 그러한 기업에 인재를 유입해야 할 것임.
 - ▶ 이를 위한 지식서비스 중소기업의 성장이 우선시 되어야 할 필요성

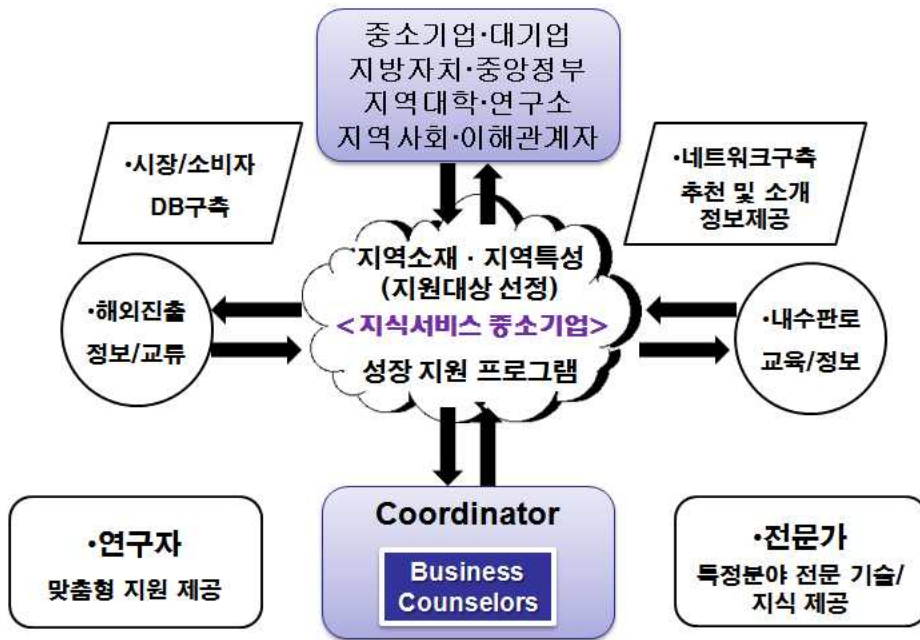
1) E.G.P는 성장 의지 및 역량을 보유한 지역 소재 기업을 발굴하여 맞춤형 시책의 신속한 지원으로 지역경제발전을 추구하는 전략으로, 1989년 미국 콜로라도주에 소재한 소규모 도시 리틀톤(Littleton)에서 처음 시도된 혁신기업(가) 중심의 지역경제발전 전략

리틀톤(Littleton) EG 프로그램의 경제 성과

- ▶ 신규 일자리 2배 이상 증가 : 14,907개('90) → 30,151개('06)
- ▶ 부가세 수입 3배 증가 : 6.8백만 달러('90) → 19.6백만 달러('06)
- * 인구 24.3% 증가 : 33,685명('90) → 41,881명('06)

출처 : Hamilton-Pennell(2008)

- E.G. 프로그램의 기본적인 정책수단은 인프라, 네트워크, 경쟁정보 등이며, 그 중에서 핵심은 경쟁정보의 접근과 제공임.
 - 경쟁정보의 접근과 활용
 - : 주로 대기업에 국한되어 활용이 가능했던 정보자원에 필적할 수준의 경쟁 정보(CI: competitive intelligence)에 대한 접근과 활용
 - 인프라 조성
 - : 상거래 및 전반적인 삶의 질 향상에 필수적인 지역자산을 구축·지원
 - 네트워크 구축과 활용
 - : 기업인과 주요 경영활동 자원 공급자들 사이의 상호교류 증진



【그림 150】 인프라·네트워크의 구축

- E.G. 프로그램을 성공적으로 수행하기 위해서는 지역사회와 이해관계자의 이해와 협력이 필수적임.
 - 지원의 원칙, 대상 선정, 방법 등에 있어서 기존의 시책과 차별됨.
 - 정부 지원에 대한 기업의 구체적 기여, 선택과 집중에 의한 정책의 효율성

제고, 맞춤형 지원으로 지원 효과의 극대화 등을 원칙으로 함.

- 정부의 지원 혜택을 받은 지식서비스 중소기업은 양질의 일자리를 제공하여 경제사회적으로 기여하여야 함.
- 성장 잠재력이 높은 기업을 선별하고 집중적으로 지원함과 동시에 그 지원은 개별 기업의 정책적 수요에 맞추도록 하는 것임.

○ 또한 동 프로그램이 기존의 시책과 특별히 다른 점은 높은 수준의 전문성과 지속적인 모니터링이 요구되는 보다 적극적인 시책이라는 것임.

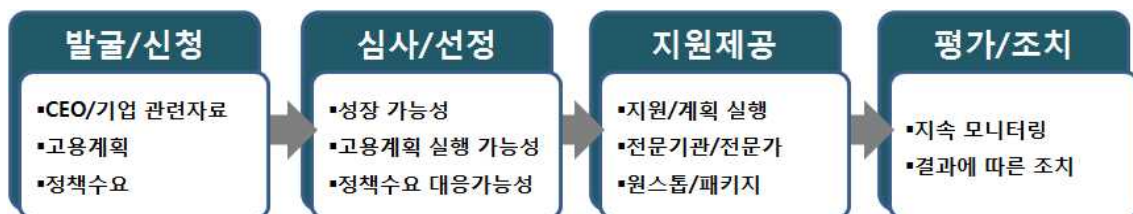
- 고용 증대를 달성한 기업에 사후 혜택을 주는 것이 아니라, 성장 잠재력을 보유한 중소기업을 적극적으로 발굴하여 그들의 특별한 정책 수요에 대응하는 작업을 기업과 밀착하여 고용계획을 완수하는 개념임.

▶ 효과적인 E.G. 프로그램은 지역 기업들이 지속가능한 성장을 성공적으로 신속하게 달성하도록 지역기업가들을 지원하는데 초점이 두어지고 있음.

- 성장 의지와 역량을 가진 기존의 기업인들을 파악하고 목표로 하며, 그들에게 전문적인 비즈니스 패키지 지원을 제공

▶ 프로그램의 핵심은 특히, 정보화 및 혁신이 발빠르게 진행되는 업종분야인 지식서비스 중소기업이 활용하기 어려운 수단과 데이터에 대한 접근이며, 이러한 수단과 데이터는 기업의 지능과 경쟁력을 증진하여 성공 가능성을 제고하는 방책들임.

□ 프로그램은 1) 발굴 및 신청, 2) 심사 및 선정, 3) 지원 제공, 4) 결과 평가 및 조치 등의 프로세스를 거쳐 시행



【그림 151】 E.G 프로그램 실행 프로세스

2) E.G. 기업선정 : 지역별 성장(혹은 잠재적 성장) 지식서비스 중소기업 선정하여 집중적·전문적 맞춤형패키지 성장지원 단, 선정 기준 및 지원성과평가는 신규일자리창출·유지가 주요지표

2) 창조적 청년 기업가 양성

□ 기업가적 활동(entrepreneurship)을 위한 여건 조성

- 기업가적 활동 기반이 조성되어야 유효한 전략임.
- 우수한 기업가마인드 및 역량을 보유한 청년 재원들을 조기에 발굴하여 준비된 창업가로 육성하는데 목적이 있음.
 - 대학 교육에서 창업희망자 및 적합한 인재를 선정하여 창업교육 및 창업지원 프로그램까지 지원하며, 지도교수 및 선배를 멘토 및 가이드선스로 적극 활용
 - 학습 프로그램을 강화하여 네트워킹 프로그램을 구축해 실제 비즈니스에도 적극 활용할 수 있는 기반을 조성할 필요
- ※ 전주대학의 전통식품학과(고추장)에서 운영 중인 학교기업의 비즈니스 교육 프로그램 참조
- ▶ 중기청과 창진원의 Biz-Cool 사업은 초중고교생을 대상으로 청소년 창업교육 및 창업유망주 발굴과 육성을 위해 비즈쿨 지원사업을 실시하고 있으며 2002년 이후 9년간 805개 학교에서 약 40만 명이 참여

□ 지식서비스 분야별 전문인력 양성시스템 구축

- 그동안 중소기업에 대한 여러 가지 형태의 정부 사업 지원, 또 대기업과의 경쟁관계에 있는 중소기업 보호 및 육성을 위한 제도 도입 등 시행하여 왔으나, 이러한 대책들이 일시적인 부양효과를 가져올 뿐, 장기적으로 경쟁력 약화를 가져오고 한계기업의 수명을 연장하는 효과만 있었다는 등의 비판에 직면하고 있음.
- 현시점에서 가장 바람직한 대안은, 중소기업에 사업을 지원하거나, 사업범위를 보장해주는 방식이 아닌, 우수 인력 지원 방식임.
 - 특히, 지식서비스산업의 경쟁력은 대체로 인력의 경쟁력인데, 중소기업의 경우 우수 인력을 확보하기도 어렵고, 우수인력을 계속 조직 내에 유지하기 어려워 경쟁력을 키우지 못하고 있음.
- 지식서비스분야의 급격한 트렌드 변화와 흐름을 반영한 인력수급 시스템 구축을 통하여 적합한 인력의 인재양성과 공급 기능강화

3) 인프라 구축

□ 제조업이 모여있는 산업클러스터에 서포트형 지식서비스 중소기업 연구 센터 구축

- 제조업과의 연관 서비스 분야에서 새로운 중소기업의 기회를 포착할 수 있음.
 - 환경의 변화가 빠른 지식서비스 분야에서 IT활용 기회에 편승하여 제조업과의 동반성장

□ 디자인 수요업체가 다수 있는 단지에 디자인산업 클러스터 육성

- 디자인업체의 역량 강화를 위해서는 디자인 클러스터 육성 필요
 - 특히, 디자인 활용도가 높은 주요 대기업이나 주요산업단지 주변을 중심으로 클러스터 조성
- 디자인 클러스터화를 위해서는 전국적인 차원에서 디자인 클러스터 맵핑 (Mapping) 작업 추진
- 이러한 맵핑작업을 통해 주요 디자인 클러스터를 식별하고 거점별 차별적인 지원제도 구축
 - 앵커기업(Anchor Company)나 앵커기관 설립, 보완적인 역량을 가진 기업과의 연계 구축, 시설장비 정비, 공동 공간 확보 등

□ 해외진출지원

- 지식서비스 기업의 수출 및 해외진출 지원체제를 구축하여 우선적으로 공공-민간의 파트너십 구축을 통해 해외진출을 지원
 - 서비스산업은 내수시장을 중심으로 성장해왔으며, 향후 글로벌 시장개척이 성장의 필수전략임.
 - 중소지식서비스업은 고급인력이 필요하고 선진화된 비즈니스 서비스가 요구되므로 지식서비스 중소기업을 위한 전문 해외진출지원시스템 필요
- ▶ 지식서비스기업은 문화, 언어 등이 복합된 현지화가 특히 중요하므로 별도의 지원시스템을 통한 지원이 필요



4) 지식서비스 중소기업 육성을 위한 생태계조성

□ 지식서비스 중소기업을 업종별 특성에 따라 독립형, 협력형, 서포트형으로 유형화하여 지원방향 설정

【표 135】 지식서비스 유형에 따른 지원방향

지식서비스 유형	지식서비스 중소기업 특성	지원방향
독립형	독립적으로 최종산출물 생산 자체적 혁신활동	● 자체 경쟁력 제고
협력형	중소기업간 혹은 SCM 상에서 전방후방 사업자간, 대중소 기업간 거래관계 가치사슬상 지식공유의 기반제공	● 상생발전 ● 건강한 생태계조성
서포트형	타산업의 중간재로 투입하여 지식공유의 기반제공 및 지원 제조업과 타산업의 부가가치 향상에 기여	● 클러스터 단지 조성 ● 협업 및 융합 활성화

5) 지식서비스 중소기업 종합지원체계 구축

□ 범부처적 기관이 필요

- 지식서비스 중소기업에 전문화된 지원기관이 필요
 - 현재의 지식서비스산업 지원은 각 부처의 특성에 맞게 독자적으로 추진
 - 이에, 해당 분야에서 부처간 사업이 중복되거나 지원의 틈새가 생겨 투자의 효율성이 감소될 우려 존재
- ▶ 지식서비스 중소기업 주관 부처로 ‘중소기업청’에 종합집중강화할 필요
 - 지경부는 ‘지식서비스산업’ 접근
 - 문광부는 ‘콘텐츠산업’ 특화

□ 지식서비스 통합지원센터

- 중소기업의 역량강화 및 맞춤형 지원을 위하여 진단 및 컨설팅 지원 강화가 필요
 - 중소기업에 전문화된 지식서비스 교육기관 및 지원기관 필요

- 컨설팅 업체 및 컨설턴트에 대한 교육, 자격·이력관리시스템
- 제조업과 서비스, 서비스와 서비스 간 융합 및 협력에 관한 정보제공을 비롯하여 관련 기업 매칭 등의 지원도 가능

6) 유망지식서비스 업종 선정 및 전략적 육성

□ 지식서비스 혁신 비즈니스모델 발굴 및 사업화 지원

- 제조업에 IT, 컨설팅 등 지식기반서비스를 활용한 새로운 비즈니스모델을 개발하여 사업화
 - 제조업과 지식서비스업 동반성장 : 서포트형 지식서비스 기업 지원

3. 전략별 세부추진과제

1인창조기업 비즈니스센터 확대 및 운영 내실화

□ 현행 1인창조기업 비즈니스센터의 사무실확대 및 기능강화 필요

- 비즈니스센터 지정 및 사무실 지원을 확대해야 할 필요성
 - 현재 전국에 56개의 비즈니스센터가 운영되고 있음(민간, 지방자치단체센터)
 - 1인창조기업 수에 비해 사무실 수가 매우 부족
 - ▶ 1인창조기업의 절반가량이 공동사무실 입주희망(입주의향 55%, 1인창조기업실태조사 2011)
- 비즈니스센터의 기능 강화할 필요성
 - 공동 회계, 공동 법률자문 등 컨설팅 지원강화
 - ▶ 컨설턴트 풀(지식서비스창업 퍼스널닥터)을 구성하여 수시자문

□ 성장단계별 효율적 지원

- 1인창업 지원은 대부분 1년 단위
- 창업에서 사업화 등 매출이 발생하기까지엔 일정기간이 소요되나 지원 기간과는 괴리 발생
 - 사무실 주소 이전, 연락처 변경 등 번거로움 및 신뢰성 하락



- 현실을 고려한 창업 단계별 지원 마련(현행 지원은 창업초기 인큐베이팅 기능 위주임)
- ▶ 예) ·창업준비기: 소정의 관리비용 납부, 다수사용 공동사무실(교육, 세미나, 연구 개발, 사업준비 등)
- 창업기: 최저임대요금 납부, 2~3인 공동사무실 혹은 독립사무실 선택 (본격 창업활동 개시)
- 성장기: 임대비용 일부 납부, 졸업 준비 기간동안 사무실 이용율에 따른 대금부여, 졸업(외부 사무실마련과 센터 병행기간)
- ※ 졸업기업들 간의 협업사무실은 별도의 공간으로 비즈니스센터 내 마련하여 지원(후배기업들을 위한 교육, 판로, 정보교류, 상담 등의 장으로 활용)

1인창조기업의 지속성장

- 1인창조기업(지식서비스 분야 창업)은 일자리 창출 및 새로운 비즈니스 발굴과 지식산업의 발전이라는 측면에서 주목
 - 1인창조기업 육성법 제정으로 2012년에는 더욱 활발한 정책지원 및 효과가 기대됨.
- 창업에 주로 중점을 두고 지원하고 있으나, 창업 이후 기업의 유지와 소기업 ⇨ 중기업으로 지속 성장이 가능하도록 정책적 대응이 필요
 - 1인창조기업 창업 이후의 성장 및 성장 여건에 대해서는 관심과 노력이 부족
 - 1인창조기업의 지원정책의 목표로 삼았던 창업여건 조성 및 저변확대에는 어느 정도 성과를 거두었으나, 지속성장에 대한 관심과 노력이 결여
 - ▶ 창업지원 중심이어서 비즈니스 센터 지원도 창업기업 우선 --> 매출발생하기까지 2~3년은 오히려 생존과 성장을 위하여 존속하는 1인창조기업을 지속지원할 필요
- 1인창조기업의 활성화는 ‘창업지원’과 ‘성장지원’을 연계해야 고용창출 등 경제적 성과를 기대할 수 있음.
 - 창업 및 저변확대에 비해 창업 이후 기업을 유지하는 것과 소기업·중기업으로 성장하는 데에는 정책적 관심 모을 필요

□ 지식서비스 분야에 대한 다양한 업종 및 업태를 고려하여 1인창조기업 지원내용 및 분야의 다양화·다각화해야 할 것임.

- 대학 커리큘럼에 기업가정신, 사업에 필요한 절차 등 구체적 창업강좌 수강
- 1인창조기업의 특성상 가장 절실하면서도 가장 약한 부분인 정보 및 인적 네트워크에 대한 지원시스템 확대
 - 1인창조기업들 간 소통할 수 있는 네트워크 시스템을 구축하여(온라인·오프라인) 비즈니스영역의 확대, 공동협력, 교육, 해외시장 동반진출 등의 기회

□ 1인창조기업의 창업과 성장을 연계 지원하여 지식서비스 분야 중소기업 경제적 기여와 역할의 제고

- 1인창조기업 및 지식서비스 분야 창업지원 창구를 일원화하여 접근을 용이하게 하고, 신속한 지원이 이루어지도록 하여 지원 효율성 및 효과성 제고

글로벌 1인창조기업 2013개 선정

□ 글로벌 1인창조기업 2013개 선정(매년 신규 선정 및 육성)

- 지역별 특화된 업종분야에서 5년 뒤 총 8,260개 글로벌 1인창조기업 양성 목표
- 선정된 기업은 사업자등록과 별도로 1인창조기업 코드부여(DB관리, 패키징 지원)
 - 특히, 1인창조기업 2013들은 지자체 센터에서 운영하는 1인창조기업비즈니스 센터를 활용하여 별도로 창업/생존/유지 및 성장 단계별로 패키징 지원을 통하여 육성
- ▶ 일정기간 양성·졸업하여 정부의 인증코드 부여받으면, 기보나 신보에서 자금지원 시 기술평가에서 담보의 역할
- 지원내용
 - 창업교육(대학 내 창업교육 이수를 통한 창업희망자 조기발굴 등 방안활용)
 - 사무실 지원(정책지원 니즈 1순위 항목, 창업단계별 사무실 이용 및 입주 지



원)

▶ 현행 사무실 지원 애로사항

- 1) 현재 지원 사업은 창업 초기 인큐베이팅 시스템으로 한 공간에 2~5개 기업의 공동 사용으로 업체 독립성 떨어짐.
- 2) 공동 사용으로 손님 방문시나 업무 미팅이나 외부 공간(공동회의실이나 카페)을 활용하는 불편함.
- 3) 전화업무나 사무실 내 소음 환경에 의한 트러블 자주 발생

▶ 개선안

- 1) 작더라도 독립 공간과 호실(독립 회사 주소 표기를 위한) 제공 필요
--> 출퇴근 여부에 따른 퇴실 조치
- 2) 창업 초기 인원(1~3인 기준)에 따라 적합한 평형수 지원
--> 기본요금 외의 추가비용을 납부하도록 함(인터넷이나 기타 운영비는 지원 하되, 최소 납부 비용은 부담해야함).

○ 판로 지원(공공구매, 정부지원 사업에 참여할 수 있도록 진입장벽을 낮춤)

▶ 청년창업의 해외진출을 위한 특화된 마케팅교육, 해외정보, 네트워킹, 해외문화에 대한 이해 등에 관한 맞춤형 지원

<p>※ 서울시 청년창업지원센터 사무실 지원현황</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) 지원 1년차(창업준비기, 1200개 사무실 지원) : 장소 가든파이버틀관 (600개) 강북청년창업센터 (600개) 2) 지원 2년차(사업성장기, 200개 사무실 지원) : 용산플러스센터 (150개) 강북청년창업센터 (50개) 3) 지원 3년차(사업안정기, 30~50개 사무실 지원) : 강북청년창업센터 (30~50개)

지식서비스 1인창업 협업협회 및 플랫폼 구축

□ 지식서비스 1인창업 기업 간 협업 활성화

- 지식서비스 분야에서 민관이 협력할 수 있는 플랫폼 마련
 - 지식서비스 1인창업 협업협회(가칭) 창설
 - 1인창업기업들의 가장 큰 애로사항은 네트워크 부족인바, 공신력있는 협업협회 창설을 통한 모임추진 및 공동지원 필요
 - 협회 차원으로 공동프로젝트 참여 활성화
- ▶ 각 분야가 동시에 총괄적 계획으로 프로젝트 수행에서 통일성 및 통합적 아이디어

티티 표현이 가능하여 완성품의 품질을 높일 수 있음.

- ▶ 외주진행보다 비용과 시간이 절감될 뿐 아니라, 원활한 커뮤니케이션으로 발주측과의 피드백이 빠르게 진행됨.

※ **협업 사례**

청년창업가들의 모임 'KOCOA 코코아 (Korea Co-Work Association)'는 2010년 시작되어 매월 정기적 '협업사업발표 모임' 및 '서울시교육청지원 학생창업지원특강' 등의 창업, 사업, 협업에 필요한 정보 공유의 장으로 운영되고 있음.

더하다디자인연구소(1인창조기업, 김민식대표), '아동음악재능발견연구소 디자인 통합프로젝트' : 협업으로 진행된 CI, BI, 편집물, 인테리어디자인 결과물

네이밍 & 브랜딩 (더하다디자인연구소)	편집물 (디자인스튜디오 사랑비)	인테리어 (디자인바)
		

애로사항

- 현재 공식 협회나 모임으로 인정되지 않고 자체적 운영으로 지속적 운영에 어려움이 많음.
- 협회로서의 인증 및 창설이 필요
- 자발적 모임으로 운영되다 보니 운영자금 문제와 지속 사업을 위한 지원책이 필요한 상황

- 자율적인 경쟁력강화 방안 및 자생력 구축을 위한 온라인·오프라인 시스템
 - 1인으로 운영하는 기업의 경우 프로젝트의 수주 및 진행에 어려움이 많음.
 - 이에, 동종업체간 협업계약 컨소시엄 활성화 지원 필요

- ▶ 이들이 자유롭게 시장정보 및 판로, 거래, 홍보·추천, 인적네트워킹 등이 발생할 수 있는 플랫폼을 구축하여 대중이 신뢰할 수 있는 커뮤니티의 장을 마련

■ **중소지식서비스협의회 활성화**

- 1인창업협업협회가 주로 협업을 위한 동종업계로 구성되는 것과 구분하여, 다양한 이업종분야의 지식서비스 중소기업들이 참여하여 상생협력체 구성(컨설팅, 법률, 회계 포함)
- 중소 지식서비스산업의 구심조직을 결성하여, 각종 지원 강화를 이끌어낼 필요가 있음.
 - 최근 발족된 서비스산업총연합회 산하에 중소지식서비스산업 분과협의회를 구성하여 힘을 결집하고 제도 개선 등 인프라 개선에 노력할 필요.



□ 협업사업에 대한 이해

- 협업은 전반적 기업 경영성과의 중요한 동력
 - 대부분의 기업은 협업에 대한 인식이 부족하며, 어떤 기업과 어떤 형태로 협업을 할 수 있는지에 대한 전문적 지식과 정보 부재

지식서비스 중소기업 부문 히든챔피언 선정

□ 유망 지식서비스중소기업 사례 발굴 및 육성

- 성장 잠재력을 보유한 지식서비스 중소기업 부문 히든챔피언 선정하여 집중 육성
 - 기업의 성장을 통한 양질의 새로운 일자리 창출에 지원목표를 둬.
- 애니팡, 뽀로로 등의 등장은 해당 산업부문 중소기업 전반에 대한 인식을 높이고 지식서비스 분야를 활성화 시키는데 큰 역할을 함.
 - 성장잠재력이 높거나 고성장하는 소수의 기업에 대한 선택과 집중을 통한 글로벌 경쟁력을 확보하는 것이 효과적
 - ▶ 고성장기업은 신규 일자리 창출뿐만 아니라, 파급효과로 인한 혁신의 확산, 지역경제 활성화 등 다양한 면에서 중요한 역할 --> 한국의 경우, 10% 미만의 고성장 기업이 전체 신규 일자리의 절반을 창출하는 것으로 분석됨(중소기업연구원, 2011).
- 지원내용
 - 자금, 기술, 영영컨설팅, 마케팅, 해외진출 등 원스톱 서비스를 제공
 - 실질적 효과를 낼 수 있도록 단발성 지원이 아닌 다년간 연속적 지원 지향
 - 기업사례를 온라인 및 오프라인을 통하여 홍보
 - 대학생 현장실습 및 인턴 체험
 - ▶ 전문적 지원을 통하여 고용에 목표를 두고 매년 평가하여 지속지원여부 결정

제조업과의 차별 개선

□ 지식서비스업과 제조업의 차별문제의 경우 많은 개선이 이루어졌으나, 여전히 남아있는 차별에 대한 개선 필요

- 고용창출투자세액공제의 경우 지원업종 범위가 매우 제한적이어서 범위에 대한 검토 및 확대 필요
 - ▶ 고용창출투자세액공제 지식서비스업 지원범위: 그 밖의 과학기술서비스업, 연구개발업, 포장 및 충전업, 전문디자인업, 광고업, 엔지니어링사업만 지원(조세특례제한법 제26조, 동법 시행령 제23조)
- 기존의 임시투자세액공제는 기업의 활용도와 지원의 강도가 매우 높은 지원세제
 - 의도와는 달리 지원이 항구화되고, 소수 대기업이 지원혜택의 대부분을 차지한다는 문제와 일자리 문제가 심각하게 제기되어 고용창출 세액공제로 대체
 - ▶ '09년 기준 임시투자세액공제 규모는 21,165억원, 이 중에서 상위 10개사의 공제액이 전체의 53.2%인 11,260억원임.
 - 그러나 고용창출 세액공제제도가 낮은 공제율, 까다로운 조건, 한정된 업종 문제 등의 문제로 실효성이 낮다는 문제가 지속 제기됨.

□ 제조업과의 차별개선

- 제조업과 같은 차원으로 중소지식서비스기업에 대해서도 제도, 금융지원, R&D 지원을 수행해야 함.
- 아래 사항을 참조하여 미해소 항목에 대한 차별 시정 노력 필요

※ 그동안 정부의 제조업 차별시정 주요 개선사항 (지식경제부)

방송, IT서비스 분야 등에서 사용되는 생산성 향상시설에 대한 투자세액공제 확대 (조세특례제한법 시행규칙 개정/'09.9월)
 재정사업 지원대상을 서비스산업까지 확대 ('09년 하반기~)
 지식서비스업에 대한 신용보증, 기술신용보증 규모를 지속 확대 ('09년~)
 IT서비스 등 지식서비스, 게임.영화 등 문화콘텐츠에 대한 수출금융, 수출보험 규모를 확대 ('09년~)
 서비스업에 대한 중소기업 기준(근로자수, 매출액)을 대폭 완화하여 세제.재정지원 대상 중소기업 범위 확대(367개 업종) : 중소기업기본법 시행령 개정/'09.3월
 서비스 R&D 비중을 우리 경제의 산업비중에 근접하는 수준으로 확대 (현재 매우 낮으므로, 연차적으로 확대 필요)



【표 138】 제조업과 서비스업에 대한 정부 지원의 차별 사항

서비스산업총연합회

분야	지원 사업	제조업	서비스업
세제 지원	중소기업 특별세액감면	전업종	지식서비스업 등 일부
	고용창출투자세액공제	포괄적으로 포함	방송업 등 일부
재정 지원	R&D	제조업 위주	정부 R&D 16조 중 640억(0.4%)
	창업지원(청년.1인)	전업종	일부 지식서비스업
	해외마케팅 지원	전업종	일부 지식서비스업
금융 지원	중소기업신용보험	전업종	일부 지식서비스업
	신용보증.금융지원	제조업 중심	
인력 육성 지원	외국전문인력도입지원	전업종	지식기반서비스업
	산업기능.전문연구요원제	제조업, 건설업 등	일부 서비스업
	국가직무능력표준(NCS)개발	297개 중 146개(49%)	96개(32%)
	직업능력개발사업	기간산업직종 등 62개(57%) 우선지원대상 500인 이하	29개(27%) 100인 이하
인프라 조성	집적단지 조성	산업단지 입주 가능	일부 서비스업
	표준 및 인증	KS인증 인센티브	인증시 우대제도 부재
	창업기업부담금면제	창업중소기업은 면제	혜택부재
	산업통계	한국표준산업분류상단일코드	통합한 코드 부재
	기업분류(중소기업)	300인 이하	50미만~300미만

□ 세제 지원 확대

- 지식경제부 지식서비스과에서 최근에 발표한 아래 세제지원 대책은 중소 지식서비스기업에 더욱 필요한 대책
 - 중소기업 특별세액공제, 중소기업에 대한 특별세액감면, 창업·벤처중소기업 등에 대한 세액감면제도, 고용창출세액공제제도의 지원대상을 지식서비스업 종으로 확대
 - ▶ 세제지원제도는 산업분류 세세분류(5자리) 기준으로 제조업은 100% 지원대상으로 하고 있으나 서비스업에 대해서는 선별적으로 지원
- 산업발전법 상 지식서비스산업 또는 중소기업인력지원특별법상 지식(기반)서비스산업을 일차적으로 지원
 - 조세특례제한법의 「연구·인력개발비 세액공제³⁾」를 지식서비스 R&D에도 적용 추진

3) 기업의 신성장동력산업 분야 연구·인력개발비의 20%(중소기업의 경우 30%)를 해당 과세연도의 소득세 또는 법인세에서 공제

- ▶ 산업계 변화 동향 등을 고려하여 지원이 필요한 분야를 추가하는 등 시행령 개정을 통해 대상산업의 범위 조정 추진

교육훈련 및 컨설팅 기관 질적수준 제고

- 중소기업에 대한 다양한 분야 교육훈련과 컨설팅 지원의 질적 수준 제고가 필요
 - 교육훈련과 컨설팅사업이 확대되면서 이를 대행하는 기관이 난립하여 내용의 질적 수준 문제가 지속적으로 제기되어 옴.
 - 일정 요건만 충족되면 정부지원 사업에 참여할 수 있는 기관들에 대한 지속적인 모니터링과 평가가 필요
 - 일반적 교육훈련 및 컨설팅과 전문성이 요구되는 교육훈련 및 컨설팅을 담당하는 기관을 차별화하여 수준을 제고할 수 있는 계기가 필요
- 정부에서 지원하는 각종 교육훈련 및 컨설팅 지원사업은 신청기관들이 일정한 기본적인 자격을 갖추면 참여가 가능
 - 자격 기준이 엄격하지 않아 참여기관이 난립하고, 결과에 대한 만족도가 높지 않다는 문제가 제기됨
 - 교육훈련 및 컨설팅 결과에 대한 세밀한 평가가 이루어지지 않고, 기관의 역량에 대한 면밀한 검토가 부족
 - 담당기관별 내용과 결과에 대한 세밀히 평가하고, 기관의 역량에 대해 지속적으로 모니터링하는 시스템이 미흡
- 교육훈련 및 컨설팅 기관 등급제도 실시
 - 교육훈련 및 컨설팅내용 수준에 따라 등급을 정하고 수행기관의 역량을 평가결과와 매칭하여 기관의 질적 수준 향상과 정부지원사업의 효과를 제고
 - 기관별 등급 등을 사전에 공시하여 지원사업에 참여를 제한하여 경쟁 촉진

지식서비스 분야의 신용평가 시스템 개선

□ 금융시스템 선진화, 중소기업의 안정적 성장 지원을 낙후된 신용평가시스템 개선이 요구됨.

- 은행은 자체 경쟁력 강화, 금융시스템 선진화, 중소기업의 안정적 성장 지원을 통한 우리 경제의 지속 가능한 성장을 뒷받침하기 위해 낙후된 신용평가시스템 개선이 필요

□ 은행의 대출신용평가는 재무평가 위주로 진행되어 해당 기업의 비재무적 요소 반영이 미흡

- 특히, 지식서비스 분야의 경우 제조업과 달리 담보가 부족하여 평가절하
- 미래 사업성 및 성장성에 대한 평가보다 현재 매출액, 수익 등 재무제표위주로 평가
 - 이에 따라 창업 및 업력이 짧은 업체는 상대적으로 불리하고 만성적인 자금조달 애로를 겪고 있음.

□ 특히, 획일적 전산시스템으로만 기업을 평가하고 있어 기업의 실제 가치를 평가하는 시스템 구축이 절실함.

- 콘텐츠에 초기 개발비용을 대표이사 개인대출로 투자를 하였으나, 낮은 신용평가를 문제삼아 금융이 어려웠던 사례도 발생

□ 중소기업, 특히 창업 및 혁신형 기업 신용평가방식을 비재무제표 중심으로 전환

- 매출 등 재무제표 위주에서 사업성, 성장성 등 미래가치를 반영하는 비재무제표 중심으로 전환하고 이를 뒷받침할 고급 전문인력을 양성

□ 전문적이고도 다양한 평가방식 도입

- 지식서비스 분야 평가 시 획일적 서류심사, 전산시스템 평가에서 대면평가, 기술력, 기업의 투명성 등을 고려하는 등 다양하고도 전문적 평가방식 도입
 - ▶ 특히, 창업 지원자금 경우, 특허·지재권 없는 사업자가 대부분이므로 기보의 1인 창조기업 전용 자금용자 지원 수혜에 한계

지식서비스 분야 인력양성프로그램

□ 지식서비스산업의 경쟁력은 인력이 중심

- 우수 인력의 확보가 어렵고 유지하기도 어려운 현실
 - 중소기업에는 특히 우수한 마케팅인력(글로벌 수준), 우수한 연구개발인력(글로벌 수준)이 거의 전무한 상황이므로, 이들 인력을 중소기업에서 활용할 수 있도록 할 필요가 있음.

□ 청년실업 해소 및 대학생 일자리 지원정책과 연계하여 대학생 인턴제 시행

- 졸업이수 학점 중 36학점(1년 수업 해당)을 지식서비스 중소기업의 인턴 근무로 이수 인정해줌.
 - 대학생들에게 실무경험 기회를 제공하고 중소기업들에게 양질 인력 활용 가능케함.
 - 대학의 지식서비스 관련학과와 정부에서 인정받은 일정 수준 이상의 지식서비스중소기업을 대상으로 사업을 시행함.
- ▣ 일부대학에서 외국계 기업 등 우량기업에 대해 수행하고 있는 산업계 학점 인정 제도를 확대하고 제도화시키는 것임.
- 대학은 학생들의 등록금 중 일부를 식대교통비로 제공하여, 인턴 사용기업들의 부담을 최소화시킴.
- 대상학과 및 대상 기업 선발기준은 산업육성정책과 연계하여 결정하며, 교육과학기술부, 대학 등과 협의하며 조정함.

□ 지식경제부 인력양성 프로그램을 중소지식서비스기업에 확대

- 제조업 위주의 업종별 교육훈련 제도(고용노동부 중소기업직업훈련 컨소시엄 사업* 등) 지원업종을 지식서비스 중소기업으로 확대
 - 업종별 단체가 30개 이상의 중소기업과 컨소시엄을 구성하여 교육훈련을 실시하는 경우 훈련비, 시설·장비비, 인건비, 홍보비 등 지원
 - 고용계약형 프로그램, 유망 지식서비스 종사자 해외연수 지원 등 취업과 직결될 수 있는 인력양성 제도 확대



□ 정부지원 중소기업 장학제도 시행

- 대기업에서 산학장학생으로 우수 인력을 확보하는데 비해, 중소기업은 재원과 브랜드의 취약으로 인해 산학장학제도 시행이 어려움.
 - 따라서, 정부에서 지원하고 보증하는 산학장학생 제도를 개발하여 운영할 필요가 있음.
 - 우수인력을 선발하여, 중소기업의 산학장학생으로 배정하고, 졸업후에 중소기업에 일정기간 의무근무를 하도록 유도하는 정책
 - 중소기업에 지원하는 사업비, 연구개발비 등을 재원으로 일부 활용
 - 중소기업 이미지 제고 정책과 연계하여 진행하며 발전적으로 운영.
- ▶ 학생과 기업, 정부 3자간의 이해관계를 결합하여 정책 수립**

지식서비스 신수요창출 지원정책

□ 정부의 주요 역할이 초기시장, 선순환 시장형성에 있으므로, 지식서비스 수요창출 위한 정책 개발 필요

- 그동안의 대표적인 수요창출 지원 정책은 ‘쿠폰제 컨설팅 사업’ 등인데, 지식서비스 수요창출에는 어느 정도 기여하였으나, 중소 지식서비스 기업의 경쟁력 향상에는 크게 기여하지 못함.
 - 지식서비스기업의 경쟁력 향상에 도움이 되는 수요창출형 새로운 지원제도 개발이 필요
 - 중소지식서비스기업에 대한 지출 비용과 세제 연계
 - 업무추진비에 문화비 지출을 인정해주는 것을 참조하여, IT서비스, 컨설팅, 디자인, 조사 등의 중소지식서비스기업에 지출하는 비용은 일정비율 세액 공제
- ▶ 일정액까지는 전액, 그 이상은 10% 공제 등의 방법을 고려할 수 있음.**
- 쿠폰제컨설팅과 같이 사업비를 지원해주는 경우, 세액 공제 제도는 수익이 많이 나는 우량기업이 주로 혜택을 받게 되므로 우량기업이 더욱 우량기업으로 발전할 수 있게 됨.
 - 실적이 좋은 기업이 지식서비스를 수행할 경우, 수혜기업과 서비스수행기업

이 모두 경쟁력이 있는 경우이므로, 중소 지식서비스 기업의 경쟁력 향상에 기여하게 됨.

- 중소기업서비스기업에 대한 지출 비용과 금융지원 연계
 - 중소기업서비스기업에 대한 비용지출액을 기업의 무형자산가치로 인정해주고 일정비율 담보로 인정해주는 방안
 - 기술적인 어려움이 많기는 하지만, 지식서비스기업의 무형자산을 인정하는 방법론도 도출되므로 고려할 수 있음.

□ 지식서비스기업과 제조업간의 협업 활성화

- 제조업의 부가가치 원천이 제조에서 서비스로 확산됨에 따라 제조업의 서비스화 촉진(서비스 융합 확산)
- 지식서비스 중소기업 육성을 위해 R&D, 마케팅 등 서비스 전문기업과 제조업 간의 협업활성화 추진
 - 협업 정보시스템 구축
 - ▶ **협업 표준 매뉴얼, 협업 컨설턴트, 분야별 전문기업 등 정보제공**
- 기업 내 생산 정보화 단계에서 기업 간 협업 기반의 Digital Convergence
 - 생산공정 : 융합(Convergence)
 - 협력체계 : 협업(Collaboration)
- 제조업과 최신 전문서비스 기술의 융합화 등에 따른 신사업모델을 발굴하고 사업화 지원
 - 제조업 노하우의 지식서비스 상품화 또는 전문 서비스기업화가 가능한 과학적기법을 활용한 비즈니스혁신 모델
 - 기존 제조업에 IT, 컨설팅, 교육 등 서비스 요소를 융합하여 매출 및 수익증대가 가능한 비즈니스 모델

□ 중소기업을 위한 경영컨설팅/세무/회계/법률서비스 등 주치의 제도

▶ 중기청의 건강진단 시스템의 주치의로 활용

- 중소기업은 인력부족으로 위와 같은 서비스를 수행하는 내부인력을 보유하기 어려운 상황에서, 고가의 부실한 서비스를 받을 위험이 있음.
 - 주치의 제도를 도입하여, 중소기업에게 장기간 저렴한 서비스를 제공할 필요



가 있음.

- 주치의가 되는 기업 또는 개인은 장기 계약에 의해 서비스 단가를 낮추면서도 장기적으로는 수익을 확보할 수 있음.
- 퇴직전문가를 활용하여 주치의 제도를 운영하면 일자리 문제 해결과 예산절감을 꾀할 수 있음.
- 주치의가 되는 지식서비스 중소기업의 경우, 장기간 안정적인 매출 확보가 가능하며, 경쟁력 향상을 꾀할 수 있음.

해외진출 지원

□ 글로벌 시장의 확보가 없이는 지식서비스산업의 성장이 사실상 불가능한 상황이므로, 중소지식서비스기업의 해외 시장 진출 관련 정책의 우선순위를 크게 높여야함.

- 그동안 정부에서는 중소 지식서비스기업의 해외진출 중요성을 막연하게 인식하고, 소극적인 지원에 그쳐왔음.
- 중소 지식서비스기업은 해외진출 여력이 없어 획기적인 정부지원과 가이드가 없는한 국내에서 과당경쟁속에 고사할 가능성이 큰 상황임
- 예를 들어, KOTRA, 해외공관, 무역협회와 같은 지원 조직의 중소지식서비스 지원 관련 조직 개편도 글로벌 시장 진출 관점에서 수행되어야 함.

▶ 지식경제부 유사정책

- 해외공관, KOTRA, 무역협회 등의 해외네트워크를 활용한 현지 지식서비스시장 정보를 수집하고 국내 관련기업에 적시 제공
- 국내에서 해외진출 전에 필요한 쏠과정의 정보를 제공하고 해외현지에서는 해외네트워크를 활용한 1:1 전담지원 체계 구축
- 기존 수출금융 프로그램에 디지털병원, 이러닝, 산업개발 컨설팅 등 해외진출이 유망한 지식서비스업 확대적용 지원
- ※ 지식서비스, 문화콘텐츠 등에 대한 수출여신 : ' 12년도 5천억 규모 계획
- 서비스 종합보험 등 수출보험 : ' 12년도 1천억 규모 계획

- 중소지식서비스기업을 대상으로 “중소지식서비스 일류상품” 자격기준과 선정기준을 마련하고, 적극 지원 등

연구개발 전문기업 육성

- 연구개발의 확산과 중소기업의 기술혁신 기업화에 중요한 역할과 기여를 하는 연구개발 전문기업의 다수 배출이 필요

 - 연구개발 전문기업은 연구개발 역량이 미흡한 중소기업의 연구개발을 도와 기술혁신 중소기업으로 거듭나게 하는 역할 수행
 - 전 세계적으로 개방형 연구개발이 확산됨에 따라 연구개발 전문기업은 이들 개방형 연구개발에 참여함으로써 국부 증대에 기여함.

- '10년 현재 연구개발업으로 신고한 연구개발 전문기업의 수는 140개, 매출액은 8,756억원, 당기순이익은 2,296억원임.

 - 고용 현황은 연구전담요원 1,738명, 기타 2,317명임.

- 연구개발업으로 신고한 연구개발 전문기업 전체의 '10년 수주현황은 다음과 같음.

 - 공공기관 과제수주 : 452건에 4.060억원 (건당 수주액 9.0억원)
 - 민간기업 과제수주 : 1,014건에 627억원 (건당 수주액 0.6억원)
 - 대기업 수주 : 426건에 342억원 (건당 수주액 0.8억원)
 - 중소기업 수주 : 588건에 285억원 (건당 수주액 0.5억원)

- 한국 연구개발 전문기업은 수가 부족하고 공공부문 의존도가 높음.

 - 사업체 수가 절대적으로 부족
 - 미국('02) : 사업체수 13,140개, 종사자수 561천명, 매출액 57.0조원
 - 일본('02) : 사업체수 2,577개, 종사자수 185천명, 매출액 18.8조원
 - 연구개발전문기업의 수주가 기형적임.
 - 금액 기준으로 볼 때 전체 수주의 86.6%가 공공기관에서 발주
 - 민간 부문 수주 중에서 중소기업이 차지하는 수주가 45.5%로 낮음.

▶ 이러한 문제로 인해 연구개발 전문기업이 연구개발 역량이 부족한 중소기업의 기술혁신을 지원하는데 한계

- 연구개발 전문기업 육성을 위한 종합계획에 의거해서 추진하며, 이 계획



에는 다음과 같은 사항들이 포함되어야 할 것임.

- 대학, 공공연구기관, 민간기업과의 관계 설정
 - 연구개발 활동 제휴 지원
 - ▶ **중소 지식서비스기업이 대학 및 전문 연구기관과 연구개발 활동을 제휴할 수 있도록 정부 지원 강화**
- 연구전담요원 양성 등의 수급계획
- 연구개발 시장 확대를 위한 조치 (기술거래 등을 포함)
- 연구개발전문기업에 불리한 각종 규제 완화

지식서비스중소기업의 연구개발 지원 확대

- 중소기업 지식서비스 R&D 마스터 플랜 마련
 - 선정기준 및 평가기준 별도 마련 병행
 - 장비구축비 지원을 줄이고 비즈니스 모델, 방법론 등 지식서비스 핵심 부문 지원 확대
 - 장기적인 방향성 정립 및 정부·기업의 역할 분담 계획 마련

지식서비스 중소기업 기초데이터 축적

지식서비스중소기업 기초데이터 축적 지원

- 산업의 제반 문제 원인을 정확히 분석하고, 대책을 수립하기 위해서는 기초 데이터의 양과 정확성이 매우 중요한데, 중소기업서비스산업의 경우 데이터의 절대량이 부족하고, 있는 데이터마저도 정확성이 부족
- 중소기업 서비스 산업의 기초 데이터를 충실하게, 그리고 정확하게 수집하여 축적하는 노력 강화
- ▶ **아래와 같은 무형적 요소 데이터도 수집할 필요**

- 지식서비스중소기업 자구노력 모니터링 및 지원

목표기간 : 2013년 1월 - 2015년 12월

평가지표 : 기업가정신, 기술개발, 프로세스표준, 경영관리, 상생경영 등 정태적 지표와 동태적 지표 병행 사용

지원방안 : 기업 자구노력 평가(노력등급제 시도) 및 등급별 차등 인센티브 부여

모니터링 : 기업 수준 향상 정도 지속 모니터링

- 중소기업 지식서비스산업관련 사업자 통계 수집시에 세부 서비스라인별로 사업 매출액 데이터가 수집되도록 함.

- 서비스 라인별로 매출 등을 분리하여 신고 또는 조사

시행시기 : 2013년도 사업 데이터부터
 시스템개발 : 조사 및 신고 노력이 감소하도록 시스템으로 자동화함
 데이터검증 : 데이터의 신뢰성 검증 수단 도입
 정책효과연계 : 정책효과를 분석할 수 있는 수준의 구체적 데이터 수집

- 지식서비스중소기업 전반 및 주요 업종별 현황⁴⁾· 융합 수준· 인력수급 등에 대한 정기(연도별) 실태조사 실시

▶ 지식경제부, 문광부 등 실태조사 활용방안 검토

→ 지식서비스 중소기업 분야에 더욱 필요하므로 정책안을 조정하여 활용 필요

- 기관별 분류체계 다양하며 실태조사의 목적이 상이하므로 효율적조사방안 검토 필요, 결과를 토대로 정책과제 발굴

대가 산정 가이드라인 작성

■ 중소기업 지식서비스산업 전반의 열악한 대가 산정 및 지불구조와 과당경쟁의 폐해 방지를 위해 적정 대가 산정 가이드라인 작성

- 소프트웨어사업에서는 오랫동안 유지하던 대가산정기준을 폐지하고 시장 자율에 맡기는 방향으로 진행하고 있으나, Head-count 의 문제를 방지하는 것이 더 중요한 과제이므로 보완 대책이 필요함.
- 여러 산업에서 대가가 적정하지 못하여 기업이 입게 되는 피해가 크므로, 대가 산정 가이드라인 작성 필요

■ 디자인 및 개발 작업의 경우에 특히 표준화된 가격 책정 요건이 미흡하여 부당한 거래 발생 호소

4) 현재 통계 축적이 거의 없는 컨설팅, 유통, 전시 등 분야를 우선으로 시범실시

지식서비스 분야 국제특허 출원 활성화

- 기술개발의 효과를 극대화하기 위해서는 경쟁업체보다 빨리 기술개발을 하여 거대경제권에 특허등록을 하여야 함.
 - 높은 국제특허 출원비용으로 인해 국제특허 출원을 포기한다면, 해당 기업은 물론 국가적으로 상당한 경제적 손실이 발생함.
- 국제특허 출원, 관리에 상당한 비용, 시간 그리고 전문지식이 필요하므로 대다수의 중소기업이 이에 소요되는 비용을 부담하기가 어려움.
 - 국제특허 출원비용에는 국내 및 국외의 변리사 수수료, 번역료, 심사료 등에 포함되는데 하나의 국가당 출원비용이 1,500만원에서 2,000만원 정도임.
 - 특허의 경제적 효과를 최대화하기 위해서 10개국에 출원한다고 하면 국제특허 출원에 소요되는 총 비용은 1억5천만원에서 2억원 정도가 소요됨.
- 현재 발명진흥법에 따라 18.2억원(2012) 예산의 국제출원비용지원사업으로 다음과 같이 개인발명가 및 중소기업을 지원함.
 - 1인당 PCT국제출원 1건, 최대 2,100만원 (출원 국가 당 700만원이내) 한도, 디자인의 경우 최대 600만원 (출원 국가 당 200만원이내) 한도
- 이러한 국제출원비용 지원사업의 문제점은 다음과 같음.
 - 지원수요가 지속적 증가하므로 지원예산의 불충분
 - 신청자 수 : ('08) 1,620 → ('09) 2,910 → ('10) 2,441
 - 실제 출원비용을 감안할 때 지원 금액이 불충분
 - 2010년의 경우, 건당 평균 지원 금액이 약 360만원
- 현재의 국제출원비용 지원사업의 예산 및 지원한도를 대폭 확대할 것을 제안
 - ▶ 위의 국제출원비용 지원 금액에 대해서는 향후 해당 특허로부터 로열티 등의 수익이 발생하면 그 수익에서 회수하면 될 것임.



국제특허 소송에 대한 대응 지원

- 등록된 특허에 대한 권리침해가 발생하여 특허소송을 제기해야 하는 경우, 또는 외국기업 등에 의한 특허소송이 제기되는 경우가 증가하고 있음.
 - 이러한 상황에 적절히 대응하지 못하면 지식서비스 중소기업은 심각한 피해를 입을 가능성 높음.

- 국제특허소송에 상당한 비용, 시간 그리고 전문지식이 필요하므로 대다수의 중소기업이 이를 단독으로 수행하기에는 상당히 어려움.

▶ 사례
 바이오 인식솔루션업체인 슈프리마는 2011년 2년여에 걸친 미국 지문인식업체 크로스매치와의 특허권 분쟁에서 48억원의 소송비용이 들었는데, 이는 2011년 당기순이익 60억원의 80%에 해당함.

- 이러한 사유로 인해 국내기업의 지식재산권 보호 정도가 상대적으로 낮은 편에 속함.
 - 스위스 경영개발원 지재권 보호 순위
 - ▶ ('08) 37위/55개국 → (' 09) 33위/57개국
 - 위조 상품 적발건수 : ('07) 1,182건 → ('08) 1,181건 → ('09.11) 2,708건

■ 현재 국내 중소기업에 대한 국제특허소송은 증가추세로 강력 대응할 필요성

- 중소기업 국제특허분쟁 건수
 - ('05) 19 → ('06) 27 → ('07) 29 → ('08) 29 → ('09) 52 → ('10) 62

현재 발명진흥법에 따라 특허분쟁 등에 대해 중소기업을 다음과 같이 지원

- 국제특허분쟁에 대해 24억원('11)의 예산으로 기업당 5,000만원 한도에서 국제특허분쟁 협상 및 대응을 위해 컨설팅 비용의 70%까지 지원
- 6억원('11)의 예산으로 국제특허소송에 따른 법률비용의 80%까지 최대 5억원을 보장하는 지식재산권소송보험의 보험료를 3,000만원 한도에서 70%까지 지원

▶ 문제점

- 국제특허분쟁 비용에 대한 컨설팅을 지원할 뿐 소송비용 등과 같은 소요비용에 대한 직접적인 지원이 없음.
- 국제특허소송보험의 경우, 보장한도가 5억원으로 낮고, 소송발생 건수 대비 지원예산이 충분하지 않음.



□ 국제특허소송보험의 지원 예산과 보장 한도를 대폭 향상할 필요

- 국제특허소송이 해마다 빠른 속도로 증가하고, 이러한 소송은 주로 고기술이 대상이기 때문에 패소하면 해당 기업은 물론 국가적으로도 손실이 큼.
- ▶ 위의 국제특허소송보험 지원에 대해서는 사후에 특허소송에서 승소할 경우에 승소금에서 회수하는 방안 검토

정부지원사업에 1인창조기업 컨소시엄 참여 활성화

□ 디자인 업종의 경우 정부지원사업에 컨소시엄으로 지원할 경우에 동일한 자격요건을 부여하여 참여를 허가할 필요

- 정부지원사업에 참여하기 위하여 자격에서 진입장벽이 매우 높음.
 - 디자인전문회사인증, 3인이상에 2억이상 매출이 있는 회사
 - 실력이 있으나 자격요건에 못미치는 1인창조기업들의 경우에 1인창조기업들과 협업하여 컨소시엄으로 정부지원사업에 참여할 기회 부여할 필요

1인창조기업 지식재산권 보호 강화

□ 지식서비스 분야 중심인 1인창조기업의 창의적 아이디어와 기술은 창업과 성장에 가장 중요한 요소이나, 이에 대한 보호 노력과 장치는 매우 미흡

- 1인창조기업은 지적재산권은 기반으로 사업을 영위하는 업체
- 1인창조기업 분야가 주로 문화콘텐츠, 소프트웨어 등 창조적 지식서비스분야이므로 특허, 저작권 등 지적재산권은 주요한 경영자원임.

□ 정부는 창조적 아이디어를 사업화하는 청년 1인창조기업의 창업활성화를 위해 1인창조기업 육성법을 시행하여 정책적 지원 촉구

- 1인창조기업의 수는 급격히 증가하고 있으며, 직업 패러다임의 변화 및 1인

창조기업 법률안 시행에 따라 지속적으로 증가할 것으로 예상

▶ 1인창조기업 수 : ('09) 203,473개(우리나라 전체 경제인구의 약1%)
→ ('10) 235,000개(2009년 보다 15.7% 증가) → ('11) 약260,000개

- 1인창조기업의 업종 분야는 주로 문화콘텐츠, 소프트웨어 등 창조적 지식서비스분야이므로 특허는 주요한 사업 요소임.
- 개발한 아이디어에 대한 특허, 저작권, 디자인 의장 등 지식재산권의 획득과 보호에 대한 인식부족 및 어려움을 겪고 있는 실정
 - 1인창조기업은 지재권을 근간으로 사업을 영위하는 특성
 - 문화콘텐츠의 경우 개발과 동시에 복제품 및 유사품이 많이 나와 개발자의 피해 사례가 빈번히 발생
 - 지식재산권(intellectual property)의 국가적 사회적 공감대가 형성되어 지적창작물에 대한 정당한 평가 및 보호 절실

□ 1인창조기업 지식재산권 시장형성을 위한 유통 플랫폼 마련

- 특허 심사 및 법률자문, 지재권 관리대행·보호뿐만 아니라 1인창조기업 창작물의 유통 등에 관한 일체형 관리
 - 지식재산권 시장형성 및 활성화를 위한 세제개편 및 교육과 홍보
 - 특허청, 문광부, 관련 협·단체 등과 유기적 협조에 의한 운용

디자인 보호제도 강화

□ 디자인보호제도 수준을 선진국 수준으로 끌어올리고 디자인업체에 대한 맞춤형, 밀착형 보호제도 강화

- 이를 위해 지식경제부, 법무부(검찰청), 문화부, 특허청, 한국디자인진흥원, 업계 등이 참여하는 디자인보호위원회 구성을 통해 실질적인 디자인보호제도 마련
 - 중소기업이나 중소디자인업체가 디자인보호자문을 받을 경우 비용 지원
- 또한 지식경제부, 문화부, 특허청 그리고 한국디자인진흥원이 협력하여 상시적인 디자인보호자문시스템 구축
 - 특히 국내기업은 물론 해외시장에서의 디자인 보호에 대한 즉각적인 대응시



스텝 구축

▶ 덴마크 디자인보호제도

- Design : Vagt in 2007 : 덴마크디자인센터의 디자인보호에 대한 법률 자문 프로그램
- 지역 Business link와 연계한 디자인 보호 자문
- 덴마크기업의 IP 조사비용 지원제도
- Ministry of Economic and Business Affairs, Danish Tax Authority, Ministry of Justice, Ministry of Culture, Public Prosecutor for Serious Economic Crime의 디자인보호를 위한 워킹 그룹 임명



지식서비스 중소기업 R&D 확대

- 서비스 산업은 첨단 제조업과 더불어 신성장동력으로서 중요성이 증가함에도 불구하고, 이들의 혁신 역량은 매우 미흡

 - 서비스 산업은 한국 GDP의 60.3%(제조업은 28.1%), 고용의 67.6%(제조업은 16.8%)를 차지할 정도로 높은 비중
- 서비스 산업의 혁신 역량을 제고할 수 있는 근본적인 해결책은 R&D 투자이나, 한국의 경우 매우 소극적임.

 - 서비스 산업에 대한 투자비중(전체 R&D 대비)이 가장 높은 국가는 62%인 이스라엘이며, 캐나다(35.8%), 미국(29.6%) 등과 비교할 때 한국의 7.1%는 최하위 수준
- 한국은 컴퓨터 관련 서비스와 같은 특정 지식서비스산업에 초점을 두고 있으며, 기업의 인식도 부족

 - 대다수 OECD 회원국의 경우, 금융, 도소매, 부동산 등 다양한 서비스 산업을 지원하는 것과는 대조적
 - 보다 중요한 문제는 서비스 산업의 기업들이 서비스 R&D에 대한 인식이 부족하다는 것임.
- 주요 선진국의 경우에는 서비스 R&D에 관한 로드맵 수립을 통해 체계적으로 서비스 R&D를 수행

 - 지식서비스에 초점을 둔 한국과는 달리, 주요 선진국들은 서비스 산업 전체

를 서비스 R&D 대상으로 하여 보다 폭 넓게 지원

- 또한 기업 내 서비스 활동에 대한 R&D까지 서비스 R&D 영역으로 포함

구체적인 로드맵을 바탕으로 R&D를 추진

- 부처별 특성 및 기업 규모를 고려해서 지식서비스 중소기업 여건에 맞는 R&D에 대한 사업 기획 및 예산 편성이 필요

서비스 중소기업자들의 서비스 R&D에 대한 인식제고 사업 시행

- 단순한 자금지원에 그치고 있는 현행 서비스 R&D 지원사업을 분야를 다각화 하여 패키지 형태의 지원이 이루어져야 할 것임.

지식서비스 중소기업 간 협력촉진

중소기업간 협력을 통한 문제해결은 중소기업의 내부자원 부족을 해결할 수 있는 유력한 방안 가운데 하나임.

- 협력은 중소기업 간 부족한 자원을 상호 보충하여 주고, 나아가 서로의 강점을 활용하게 함으로써 중요한 중소기업 성장전략이 될 수 있음.

협력은 개별 중소기업으로는 내부자원의 부족, 기업역량의 부족, 규모의 경제 미실현 등으로 수행할 수 없는 프로젝트를 수행가능하게 하는 바, 다음과 같은 다양한 분야에서 이용될 수 있음.

- 공동사업 : 해외시장 공동진출, 시설의 공동활용, 기술의 공동개발
- 협업사업 : 기술개발, 판매, 물류, A/S 등의 기업이 상호보완적 컨소시엄을 구성하여 공동 프로젝트로 추진



▶ 중소기업간 협력을 지원하기 위한 정부의 중요한 정책

- 공동사업에 대해서는 협동화자금 융자
 - 2010년 91개 사업장, 192개 업체에 1,400억원을 협동화자금으로 대출
- 협업사업에 대한 지원정책
 - 협업자금 융자
 - . 2010년 15개업체에 113억원 대출
 - . 2012년 대출규모 : 150억원
 - 중기청 17개 사업에 대한 가점 우대
 - 협업활성화지원사업
 - . 2011년 지원규모 : 7억원
 - . 협업문화 조성, (컨설팅을 통한) 협업체 결성지원, (협업제품의 시장화, 협업정보제공 등의) 성공협업 창출지원 등

□ 문제점

- 협업사업의 경우, 현재 활성화되어 있다고 보기 어려움.
 - 협업체 구성 및 참여업체 수가 많지 않음.
 - 협업의 시너지 효과보다는 협업자금 융자를 목적으로 참여하는 경우가 많음.
 - 협업 분야가 주로 기술개발, 생산 등 제조업에 치우쳐져 있는 편임.

□ 집단화보다는 공동화와 협업화로 중점을 옮겨가야 함.

- 걸림돌이 되는 규제 완화, 협동화사업의 성공사례 홍보 등을 통해 중소기업의 협동화에 대한 인식개선이 필요

□ 협업사업의 경우, 지식서비스 중소기업의 참여를 높일 필요

- 협업교육, 협업사업의 성공사례 확산에 주력
- 기업밀착화를 통한 협업관리자(PM)의 역할제고 (협업파트너 발굴, 협업계약, 갈등해결 등)
- 협업체 진단을 통해 Value chain 별로 맞춤형 자금지원



수출지원 전문서비스 중소기업과 제조업체 매칭

- 일반적으로 제조 중소기업들은 상품의 개발과 제조에 특화되어 있어 수출과 관련된 전반적인 프로세스를 담당할 전문 인력이 부재

- 제조 중소기업들에게 수출유망상품의 개발 및 제조 시기부터 해외시장 정보의 수집, 중간상의 접촉 등과 같이 해외 판로를 개척해 줄 수 있는 수출관련 전문 서비스중소기업을 매칭 시키는 정부차원의 사업 구상 고려
 - 이는, 전체 중소기업의 90% 이상을 차지하는 서비스 중소기업의 글로벌 경쟁력 강화에도 도움이 되며, 수출-제조-중소기업의 글로벌화를 지원할 수 있는 서비스 중소기업 육성을 통한 수출지원시스템의 전방위적 경쟁력 제고에 도움이 될 수 있음.

■ 제품 아이디어 개발시기부터 수출지원 전문서비스업체들이 참여하여 디자인, 유망시장의 개척, 해외판매 채널 확보 등 전반적인 수출지원 서비스를 지원하도록 원스탑 전문서비스

- 정부 차원에서 수출 단계별로 필요한 전문서비스업의 풀을 구성하고 제조중소기업들의 필요에 따라 관련 전문서비스 중소기업을 매칭해 주는 사업 추진
 - 디자인, 시장정보, 시장수요, 현지판매채널, 마케팅전략 등의 분야별 전문서비스 중소기업 풀 작성
 - 상품의 개발단계부터 수출을 고려하는 중소기업들과 전문서비스 기업을 매칭시킴
- ▶ 관련하여 발생하는 비용은, 초기의 경우 정부지원 방식으로 추진하고, 상품의 수출이 실현되었을 경우, 일정 수준의 수수료를 납부, 보전하는 방식으로 추진 고려

■ 국내 중소기업들이 국제화를 추진하는데 가장 필요한 부분은 정부 자금 지원을 제외할 경우, 해외시장정보와 해외마케팅 채널의 부족을 가장 우선적으로 호소(중소기업연구원, 2006)

- 국내 중소기업들이 국제화를 추진하는데 가장 큰 내부적 장애요인은 자사경쟁력(28.7%), 국제화추진비용(22.3%), 마케팅능력(20.4), 전문 인력(19.0%) 순으로 나타남.
- 국내 중소기업들이 국제화를 추진하는데 가장 큰 외부적 장애요인은 관련정보부족(28.1%), 자금부족(20.0%), 문화/언어/상거래 관습 상의 차이(14.8%)의 순으로 나타남.



본글로벌(Born Global) 지식서비스 중소기업 육성

□ 국제화지원(디자인산업의 수출산업화)

- 디자인 글로벌화 지원정책의 핵심적인 내용은 디자인산업의 수출산업화 지원이지만 그 공간적인 범위에서는 외향형 활동(Outward Activities)과 내향형 활동(Inward activities)을 모두 아우르는 지원제도 구축 필요
 - 외향형 활동은 디자인기업의 수출이나 해외투자 그리고 디자이너의 해외진출 등을 의미
 - 내향형 활동은 해외디자인인력의 유치와 교육·훈련, 그리고 디자인수요업체와 디자인업체 국내 유치 등을 의미

□ 디자인수출기업화사업 추진

- 디자인수출잠재력을 가지고 있으나 아직 수출역량이 부족한 업체를 대상으로 업체의 수출역량 강화를 위한 디자인수출기업화사업 추진
 - ▶ **현재 중소기업청도 중소기업을 대상으로 한 수출기업화사업을 추진하고 있으나 지원제도가 디자인업체에 맞추어져 있지 않기 때문에 디자인산업 특성을 반영한 새로운 지원제도 모색**
- 디자인기업수출기업화사업은 디자인업체에 대한 해외시장조사분석, 유망 디자인전시회 식별과 참가지원, 해외시장에 대한 정보 제공, 바이어 알선 등 one-stop 지원이 가능하여야 할 것임.
- 디자인수출기업화사업과 관련하여 수출잠재력이 높은 신생디자인기업에 대해서는 필요한 해외시장 정보를 맞춤형으로 제공하는 디자인BornGlobal 지원 프로그램 도입
 - 창업초기부터 수출시장을 타겟으로 하는 중소기업을 적극 지원하여 중소기업 수출지원의 효율성과 효과를 높일 필요
 - 내수 중소기업의 수출기업화를 지원하는 것 보다, 기업의 탄생 초기부터 수출시장을 목표로 하는 중소기업을 집중 지원하는 전략이 보다 효과적
- 해외업체나 기관의 한국디자인 활용 증대를 통해 해외시장에서의 한국디자인 잠재력을 실현하기 위해서는 해외기업에 대한 한국디자인 역량에 대한 체계적이고 지속적인 마케팅 활동 필요

- ▶ 본 글로벌 중소기업은 각국마다 그 수와 해외시장 점유율이 증가 추세이며, 경제 및 수출에 대한 기여가 기대되나, 많은 도전에 직면
- ▶ 창업·성장 및 경영관리, 금융, 인적자원, 자원배분, 시장동향, 정치, 문화, 브랜드 및 내수시장 포지셔닝 등 다양한 문제에 직면

□ '본글로벌 지식서비스중소기업 육성 프로그램' 운영

- 창업초기단계부터 글로벌 시장을 타겟으로 하는 중소기업을 지원하여 수출 중소기업을 늘리고 중소기업 수출 및 수출비중을 제고
- 이를 위해서 본 글로벌 중소기업에 대한 구체적인 분석을 근거로 하여 정책적으로 대응
- 본 글로벌 중소기업을 정책적으로 정의하고 구체적 현황을 파악
 - 수, 분야 및 업종, 대상국, 진출방식과 동기 등 구체적 현황
 - 집중적으로 육성하기 위한 정책 과제를 발굴하고 지원전략 수립
 - 본 글로벌 중소기업의 해외시장 관련 정책수요, 국내시장 관련 정책수요 등

디자인 컨설팅 전문업체 육성

□ 기업의 디자인 활용구조 고도화에 대응하기 위해서는 디자인컨설팅전문업체 육성이 필요

- 디자인업체의 고품질 디자인 서비스, 특히 디자인컨설팅 서비스 공급능력 강화를 통한 디자인업체의 수익성 개선 및 전문화, 대형화 유도
- 이러한 업체 육성을 위해서는 디자인기술개발지원제도 개선, 디자인업체에 대한 지식이전 강화, 디자인업체의 네트워크와 클러스터 조성 등 다양한 수단을 복합적으로 활용
- 대부분 영세 중소기업으로 구성된 디자인산업구조 특성상 디자인업체들이 디자인컨설팅전문업체로 성장하는데는 일정 시간이 소요
- 따라서 이러한 디자인컨설팅전문업체 육성과 함께 디자인기업들과 상호보완적인 관계에 있는 다른 전문기업(예: 컨설팅기업), 대학, 유관기관 더 나아가 대기업과의 네트워크 구축을 통해 전문디자인서비스를 공급할 수 있는 체제 구축
 - 중소기업 사업조합과 유사한 형태의 조직에 대해서도 정부 지원을 제공함으

로써 디자인과 관련한 유연한 조직형태 구축과 디자인 서비스 질 향상 도모

기업의 디자인 활용도 제고

□ 최근 들어 디자인의 중요성에 대해 인식하는 기업이 증가하고 있지만 해당 기업의 디자인 잠재력을 잘 알지 못하는 기업들이 많음.

- 이러한 문제는 디자인에 대한 인식이 낮거나 디자인에 대해 인식하고 있더라도 이러한 업무를 담당할 역량을 가진 인력(디자이너 등)을 보유하고 있지 않은 중소기업의 경우 특히 심함.
- 내부에 디자인 부서나 디자이너를 보유하고 있는 중견기업도 경우도 마찬가지로 문제를 겪는 경우가 적지 않음.
 - 그 이유는 기업의 디자인 잠재력을 식별하기 위해서는 디자인뿐만 아니라 기업경영시스템이나 시장에 대한 광범위한 지식이나 경험을 필요한 반면, 내부 디자인 관련 인력의 경우 이러한 지식이나 경험이 부족할 수 있기 때문임.
- 이러한 문제는 기업이 제품 디자인 위주로 내부 디자인 인력을 활용할 경우 더 심할 수 있음.

□ 이에, 기업의 디자인 활용도 제고를 위해서는 먼저 해당 기업의 디자인 잠재력을 식별하고 발굴하기 위한 지원제도 구축 및 운영이 필요

- 기존 제품에 대한 디자인개발 지원의 경우 영세 중소기업 위주로 제한하고 남은 예산을 새로운 지원 제도에 투입하는 정책방향
 - ▶ 이 제도는 디자인에 대한 인식제고와 함께 기업의 디자인 잠재력을 실현할 수 있는 디자인수요에 초점을 맞추어야 할 것임.
- 지원효과성 제고를 위해 지원대상기업의 적극적인 참여가 필요
- 이를 위해 기존의 단순 자문에서 벗어나 집중적인 워크숍과 자문 제공 그리고 이러한 자문 결과가 공동개발로 이어지는 단계적인 프로세스 구축
 - ▶ 예 : 영국의 Designing Demand 프로그램(세부 내용은 <부표> 참조), 북아일랜드의 Design Development 프로그램, 호주 빅토리아주의 Business Immersion 프로그램

<영국 Design Council의 Designing Demand 프로그램>

- 이 프로그램은 창업기업부터 성숙기업에 이르는 그리고 기업과 전문디자이너 그리고 기업컨설턴트나 금융기관 종사자 등 이해당사자별 디자인수요를 발굴(디자인)하는 것이 목적
- 이 프로그램은 서로 다른 발전단계에 있는 기업의 차별적인 디자인수요에 맞추어 워크숍(Workshop)과 기업성장지원서비스(Business Growth Services)로 나누어 운영
 - 워크숍은 참여자에 대해 디자인 가치와 기업에 대해 디자인이 제공할 수 있는 편익(기회)에 대해 소개
 - 기업성장지원서비스는 디자인자문단이라 할 수 있는 Design Associate의 자문을 받아 기업의 디자인 기회를 실현하는 것을 지원하는 서비스로 다시 Innovate, Generate, Immerse 3개 세부 프로그램으로 구성되어 있고 프로그램별로 지원강도가 다름.

창조활동을 위한 스마트워킹센터 지정

창작공간으로 지원이 가능한 PC방을 지정하여 ‘스마트워킹센터’로 활용

- 콘텐츠 창작자들을 위한 인큐베이팅 시설 및 사무공간 부족
- 1인창조기업의 창작활동을 지원할 수 있는 사무공간을 지원하고 있으나 그 수가 극히 부족하므로 확대할 필요성
 - 콘텐츠 창작자(청년창업자, 프리랜서)들의 사업활동에서 가장 큰 애로사항은 사무공간이며, 정책적 니즈도 정보교류와 작업을 할 수 있는 공동 사무실(공간) 절실
 - 비즈니스센터 및 게임허브센터 등에서 지원하는 사무공간은 극히 부족
- 컴퓨터, 인터넷 통신, 책상 등 인프라가 구축된 PC방을 『1인창조기업 문화창작공간』(가칭)으로 지정하여 스마트워킹센터로 활용
 - 최신 사양의 컴퓨터 및 설비 보유 등 인프라를 이용한 스마트 비즈니스 환경 기회를 제공할 필요
- ▶ PC방을 창작공간으로 개선하여 경영할 의향(있다31%, 보통39%, 없다 30%)
(중소기업연구원, 2010)
 - 공급과잉으로 출혈경쟁에 노출된 PC방에 새로운 수요를 창출하여 공급자와 수요자의 윈윈하는 전략이 필요
 - PC방은 국내 IT인프라 발전, 소상공인 창업활성화를 통한 경제 발전에 기여
- ▶ ‘10년 기준 20,000 여개의 매장, 월매출 1,021만원으로 연매출 2조원 이상의 시장 규모

전국 PC방 업체수('09) : 21,547개소, PC 보유대수('09) : 1,114,195대

콘텐츠 중소기업을 위한 한류 전문지원관 설치

□ 영화, 게임, 방송, 애니메이션, 캐릭터 등 콘텐츠 분야는 지식을 기반으로 창의적 아이디어에 IT가 더해져 고부가가치를 창출하는 차세대 성장 동력산업임.

- 특히, 최근 한류의 열풍으로 한국 콘텐츠에 대한 관심과 국제 수요가 많아져 높은 성장세를 보이고 있음.
 - 이에, 콘텐츠분야 중소기업의 한류에 부응하는 해외마케팅에 대한 전문화된 지원이 필요
 - 한류를 활용한 중소기업의 문화마케팅 전략은 아직까지 소극적임.
 - 해당 중소기업들은 한류가 창출하는 파급효과 및 간접적인 효과를 누리고 있으나, 자사 기업 이미지 메이킹이나 마케팅에 적극적으로 활용하지 못하고 있음.
 - 중소기업의 규모나 업종 특성에 활용 가능한 기업의 문화마케팅 등 전략 개발에 한계
- ▶ 한류를 효율적으로 활용하기 위하여, 진출국가의 현지 문화에 대한 정보탐색 및 중소기업 간 시너지 창출을 위한 적극적인 마케팅 지원방안 필요

□ 해외마케팅 예산지원 대폭 확대

- ▶ 지자체의 해외마케팅 사업을 정부 사업과 연계 및 협력을 통해 중복지원을 피하고, 예산부족으로 인해 해외마케팅에 참여하지 못하는 기업에게도 광범위하게 지원이 될 수 있도록 조치
- (현행) 2,800억원 → (조정) 5,400억원 (지식경제부+중소기업청)
 - R&D 예산의 10% 수준으로 해외마케팅 지원을 증가
- 중소기업 무역촉진단 사업 예산 증액 (중소기업청) : (현행) 130억원 → (조정) 300억원대로 2배 이상 확대
 - 중소기업 수요에 대한 지원 확대 : (현행) 30% → (조정) 70% 이상

□ 한류는 해외에서 한국 문화를 알리고 국가 브랜드 위상을 높이는 매우

긍정적 효과를 갖고 있음.

- 한류의 확산과 그 영향력은 한국 제품에 대한 인식과 원산지에 대한 긍정적 이미지 형성에도 기여
- 한국 기업의 해외 활동은 경제 선진국의 이미지를 전파하였으며, 이는 한류가 현지에서 쉽게 수용될 수 있는 기반이 됨.
- 한류로 인해 성장 기회가 제공되고 있는 다양한 분야의 중소기업들에 대한 차별적·체계적 지원으로, 신성장 분야로 육성 필요
 - 한국 문화와 음식, 스타일 등이 주목받게 되면서 다양한 분야의 중소기업들이 새롭게 주목을 받으며 성장 기회를 잡고 있음.

한류가 전파된 지역에 한국 콘텐츠에 대한 수요 증가로 중소기업의 해외진출 확대에 크게 기여를 하고 있으나, 중소기업이 전략적으로 한류를 활용하는 수준이 아직 미흡

- ▶ '10년 동방신기가 일본에서 100만장 이상의 앨범을 판매, 1,300억원 이상의 매출을 기록, 일본 전체 앨범 판매순위 2위를 차지
- ▶ 카라와 소녀시대는 '10년 오리콘 기준 최고 음반수입을 올린 1, 2위를 차지

패션, 미용, 성형(의료산업), 화장품, 관광 등의 파급효과가 큼.

- 한류 열풍을 타고 해외에서 성공적으로 성장한 산업은 연관 산업으로의 확장이 비교적 용이하게 이루어지는 파급효과가 발생
- 이벤트성이 아닌 지속적인 해외 판로개척의 채널로 활용하기 위하여 전문적·전략적으로 관리하고 지원하는 전담기관 필요

'한류 전문지원관'을 설치, 한류를 전략적으로 활용하여 지식서비스 중소기업의 해외판로에 기여

- ▶ 역할 : 해외 문화정보 제공, 마케팅전략 컨설팅 및 지원, 한류 전시장(쇼룸 및 한류체험), 한류 프로그램(바이어 및 한류관광소비자) 제공 등