

# 꿈을 향한 청소년, 도전하는 청소년

## - 도전정신 중심의 청소년문화 조성 방안 세미나

- ▶ 일시: 2013년 5월 22일(수) 14:00~16:00
- ▶ 장소: 한국교원단체총연합회 2층 단재홀
- ▶ 주최: 경제·인문사회연구회, 정보통신정책연구원
- ▶ 주관: 한국청소년정책연구원



본 세미나는 경제인문사회연구회·정보통신정책연구원에서 주최한  
‘창조경제 구현방안 연구’의 일환으로 수행되었음.



## 개 회 사 ■ ■ ■

‘창조경제 구현방안 연구’의 일환으로 경제인문사회연구회와 정보통신정책연구원이 주최하고, 한국청소년정책연구원이 주관하는 ‘꿈을 향한 청소년, 도전하는 청소년: 도전정신 중심의 청소년문화 조성방안’ 세미나에 참석해주신 내외빈 여러분께 감사의 말씀드립니다.

잘 아시다시피, 최근 새 정부가 출범하면서 청소년들이 새로운 영역에 도전하고, 새로운 일자리를 창출해낼 수 있는 역량을 강화하는데 관심을 집중하고 있습니다. 청소년기는 끊임없는 호기심을 가지고 도전하고, 자신에 대해 탐색해가며 정체성을 형성해가는 시기입니다.

그러나 자신의 꿈을 찾고 세상을 향해 도전해야 하는, 무한한 가능성을 지닌 우리 사회의 청소년들은 여전히 입시경쟁, 스펙쌓기 성공지향의 분위기 속에서 적성이나 흥미보다는 직업적 안정이나 경제적 수입과 같이 기성세대들이 정해놓은 성공을 향해 달려가고 있습니다.

이에 본원은 ‘꿈을 향한 청소년, 도전하는 청소년: 도전정신 중심의 청소년문화 조성방안’ 세미나를 개최하여 최근 청소년들의 도전정신을 증진시키기 위한 방안으로 제시되고 있는 기업가정신을 중심으로 우리나라 청소년들이 자신의 잠재력을 발굴하고, 자신의 미래를 향해 도전할 역량을 개발할 수 있는 방안에 대해 깊이 논의하는 장을 제공하고자 합니다.

이를 위해 기업가정신에 대한 오랜 연구와 현장경험을 통해 국내외 사례발표를 준비해주신 장영화 대표님과 하규수 교수님, 그리고 청소년들의 도전정신 증진을 위한 다양한 방안을 준비해주신 박동 박사님께 깊은 감사를 드립니다. 또한 귀한 시간을 내어 토론자로 참석해주신 조아미 교수님과 전효관 센터장님께도 진심으로 감사드립니다.

오늘의 세미나를 통해 청소년들이 보다 꿈을 가지고 도전할 수 있도록 다양한 방안을 모색하고, 청소년들을 위한 도전문화 조성 방향에 대한 합의를 이루어가는 작은 토대를 마련하게 되길 기원합니다.

2013년 5월 22일  
한국청소년정책연구원 원장  
이 재 연



## 세부일정

시간	내용
14:00~14:10	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개회사</li> <li>- 이재연 한국청소년정책연구원 원장</li> </ul>
14:10~15:10	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 주제발표</li> <li>- 사회: 김승경(한국청소년정책연구원 부연구위원)</li> <li>▷ 지식창조사회에 부합하는 기업가정신교육의 의미와 효과: 교육사례를 바탕으로</li> <li>- 장영화(open entrepreneur center 대표)</li> <li>▷ 청소년들을 위한 기업가정신교육의 방향: 해외사례를 중심으로</li> <li>- 하규수(호서대학교 글로벌창업대학원 교수)</li> <li>▷ 창업정신 고취를 통한 청소년 도전 문화 조성</li> <li>- 박동(한국직업능력개발원 연구위원)</li> </ul>
15:10~15:40	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 종합토론</li> <li>- 조아미(명지대학교 청소년지도학과 교수)</li> <li>- 전효관(서울시 청년일자리허브 센터장)</li> </ul>
15:40~16:00	▶ 질의 및 응답
16:00	▶ 폐회



# 목 차

## 발표 I

- ▷ 지식창조사회에 부합하는 기업가정신교육의 의미와 효과:  
ICT서비스를 활용한 교육사례를 중심으로 ..... 1  
장 영 화 (open entrepreneur center 대표)

## 발표 II

- ▷ 청소년들을 위한 기업가정신교육의 방향:  
해외사례를 중심으로 ..... 27  
하 규 수 (호서대학교 글로벌창업대학원 교수)

## 발표 III

- ▷ 창업정신 고취를 통한 청소년 도전 문화 조성 ..... 67  
박 동 (한국직업능력개발원 연구위원)



## 발표 1



# 지식창조사회에 부합하는 기업가정신교육의 의미와 효과: ICT서비스를 활용한 교육사례를 중심으로

장영화

(open entrepreneur center 대표)



# 지식창조사회에 부합하는 기업가정신교육의 의미와 효과 : ICT서비스를 활용한 교육사례를 중심으로

## I. 들어가며

필자는 “내 길을 찾아” 자연과학도에서 법대생으로, 변호사에서 IT소셜벤처인으로 변신하게 된 이력을 갖고 있다. “IT를 활용한 교육의 혁신”이라는 비전을 품고 시작된 “기업가”의 삶은 그 어느 때보다도 큰 만족감을 안겨주고 있다. 필자가 진행하는 기업가정신교육프로그램은 이처럼 기업가라는 내 길을 찾기까지 보내야했던 개인적인 시행착오의 경험이 “학생들 스스로가 무엇을 좋아하고, 무엇을 잘하는지, 그리고 그 일을 세상도 원하는지 끊임없이 고민해 보도록” 하는 방식으로 반영되고 있다. 앞으로 학생들의 기업가적 역량을 촉진할 수 있는 교육프로그램이 더욱 활발히 개발되고, 진행되었으면 하는 바람이다.

## II. 본문

### 1. 지식창조사회에 부합하는 기업가정신의 의미와 역할

#### 1) 기업가정신, 누구에게나 필요하다.

##### 사례1. 배달의민족 김봉진 대표

IT회사에서 디자이너로 일하던 김봉진대표는 아파트에 나뉘는 배달음식 전단지엔 눈이 갔다. 누군가에게는 쓰레기에 불과하지만, 배달음식을 즐겨먹는 이들에겐 냉장고벽 한 면을 빼곡히 채우는 중요한 정보다. 우리집 근처 배달음식점을 스마트폰앱으로 찾고, 주문할 수 있다면? 전단지 쓰레기는

줄어들고, 음식점 매출은 올라가고, 소비자는 편리하지 않을까? 김봉진대표는 회사를 나와 창업자로 변신해 아파트단지를 돌며 전단지를 줍기 시작했고, 2013년 현재 배달음식전문 앱 1위, 연매출액 80억 원의 회사를 경영하고 있다.

### 사례2. 제주올레 서명숙 이사장

오랜 언론인 생활로 몸과 마음이 피폐해진 서명숙 이사장은 친구의 권유로 “걷기”를 시작했다. 무작정 뜬다는 대로 집근처 공원을 걸었을 뿐인데, 신기하게도 몸과 마음이 편안해졌다. 그렇게 시작된 걷기는 스페인 산티아고 순례길로 이어졌고, 산티아고에서 돌아오면서 “내 고향 제주에 걷는 여행길을 만들겠다”는 목표를 품게 했다. 그렇게 해서 시작된 제주도 올레길은 대한민국 전역에 걷기열풍을 몰고 왔고, 2013년에는 국경을 넘어 일본큐슈올레까지 생겨나게 했다.

### 사례3. KT&G 이응출 차장

KT&G는 “국민의 건강을 담보로 돈을 번다”는 비난을 받고 있다. 그런 이유로 회사 차원의 사회공헌활동에 대한 의지도 관심도 많지만 눈에 띄는 성과를 얻지 못했다. 그러던 중 이응출 대리는 “청년층을 대상으로 하는 문화, 예술사업”을 해보자는 제안서를 회사에 내밀었다. 우리나라의 미래를 짊어질 청년층이 더욱 다양한 문화, 예술활동을 즐길 수 있게 한다면, 우리 사회가 건강해 수 있다는 생각에. 여러 차례의 난관을 뚫고 시작된 KT&G의 문화예술지원프로젝트는 UCC콘테스트를 시작으로 홍익대학교 앞 문화예술아지트 상상마당을 거쳐, 전국적으로 문화, 예술아카데미를 확대해 운영하고 있다. 물론, 이 같은 성과에 힘입어 이응출 대리는 승진에 승진을 거듭하게 되었고, 지금은 본인도 아마추어 사진작가로 활동하고 있다.

기업가정신이라 불리는 “entrepreneurship”의 사전적 의미는 다음과 같다.

“ Entrepreneurship is **the act and art of being an entrepreneur** or one who undertakes innovations or introducing new things, finance and business acumen in an effort to transform innovations into economic goods. This may result in **new organizations or may be part of revitalizing mature organizations** in response to a perceived opportunity. The most obvious form of entrepreneurship is that of starting new businesses (referred as startup company);

however, in recent years, the term has been extended to include **social and political forms of entrepreneurial activity**. When entrepreneurship is describing activities within a firm or large organization it is referred to as **intra-preneurship** and may include corporate venturing, when large entities spin-off organizations.”

(출처: <http://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship>)

우리사회에서는 “entrepreneurship”이 “기업가정신”으로 번역되어 사용되면서 일반인들에게는 (1) 창업가에게 필요한 (2) 정신정도의 지극히 한정된 의미로 인식되고 있지만,

entrepreneurship의 의미를 분석해 보면,

- (1) 변화의 흐름 속에 기회를 포착해
- (2) 효율적인 가치창조과정을 통해
- (3) 혁신적인 변화를 만들어내는
- (4) 사고방식, 철학, 신념, 능력 등으로
- (5) 창업가는 물론, 조직의 구성원, 사회활동가와 정치가에게도 적용된다.

기업가정신의 의미를 논하기 위해 몇 가지의 사례를 언급한 이유는 기업가정신이 “비즈니스맨”에 한정되어 필요한 것이 아니라는 점을 강조하고 싶어서다. 물론, 기업가정신이 가장 잘 발휘되는 이들이 창업가들이지만, 비영리활동을 하는 사회활동가 뿐 아니라 조직의 구성원에게도 기업가정신은 그 나름의 지위에서 사회적 가치를 창출해 내는 원동력으로 작용한다. 위 사례에서 김봉진 대표는 IT창업가이고, 서명숙 이사장은 비영리단체의 대표, 이용출차장은 KT&G라는 회사의 구성원으로 서로가 영역(영리, 비영리)과 신분(창업가, 구성원)에 있어서 차이를 나타낸다. 그러나, 세 사람을 아우르는 “기업가정신”이라는 공통점은

- (1) 세상의 변화 속에 그 누구도 인식하지 못한 기회를 포착해  
ex) 배달전문업, 걷는여행길, 기업의 사회공헌으로서의 전국적 단위의 문화, 예술사업
- (2) 자원의 효율적인 활용을 통해 가치를 창조하고
- (3) 그로 인해 세상의 발전을 이뤄냈다.  
ex) 배달시장의 효율화, 친환경여행으로 지역사회의 활성화, 문화, 예술교육의 대중화

특히, “효율”과 “지속가능성”은 영리기업에만 국한되는 것은 아니라는 점에 주목할 필요가 있다. 비영리단체인 제주올레가 4년여에 걸쳐 지속적인 성장을 할 수 있었던 배경에는 후원금과 자체사업 등을 통한 안정적 자금조달이라는 재무적 활동이 효율적으로 진행되어 왔고, KT&G의 문화예술지원프로젝트 역시 사회공헌사업이지만 일정 비율의 기업후원금을 제외한 나머지 운영비는 자생적인 수익창출구조를 만들어 냈다는 점에서 영리기업의 수익창출과정과 크게 다르지 않다.

서로 다른 조직과 지위에 있는 이들을 통해 살펴보았지만, 결론적으로 기업가정신은 영리조직이든, 비영리조직이든, 창업자이든, 조직의 구성원이든지의 여부를 불문하고 “새로운 가치를 발굴하고, 효율적인 가치창조과정을 통해, 변화를 만들어 내고자 하는 이라면” 누구나 갖추어야 할 역량이라고 할 것이다.

## 2) 지식창조사회의 기업가정신은 어떻게 다른가?

전쟁의 폐허 속에 무에서 유를 일궈내던 산업화시대에는 “생존”을 위한 절박한 상황에서 기업가정신이 자발적으로 발현되는 구조였다. 생존의 위협을 해결하기 위해 국민들은 기회를 찾아 외국으로 떠나기도, 무모하다 싶을 정도의 도전에 나서기도 했다. 활발한 기업가정신의 발현은 “한강의 기적”을 만들어냈고, 2013년의 대한민국은 세계IT시장을 이끌어가는 리딩기업을 보유하게 되었다. 그런데, 성실과 근면으로 “한강의 기적”을 만들어 낸 “fast follower”로서의 대한민국은 지식창조산업시대에 접어들게 되면서 난관에 봉착하게 되었다. 이제까지의 성과가 주로 소수의 리더와 묵묵히 따르는 다수의 힘으로 만들어낸 결과인터라 교육적, 시스템적 대수술이 필요하게 되었기 때문이다. 구글, 페이스북, 애플이 몰고 오는 ICT발 지식창조혁명은 더 이상 “나를 따르라” 형식의 리더십과 기업가정신으로는 새로운 성장동력을 찾아내는데 한계가 있기 때문이다.

그렇다면, 지식창조시대의 기업가정신은 산업화시대의 그것과 무엇이 다를까?

첫째, 지식을 바탕으로 한 창의적인 기회발굴능력이다

산업화시대의 대한민국은 부족한 것 투성이었다. 집도, 학교도, 공장도, 도로도... 따라서 기업가는 선진국의 도움을 받아 당장 눈에 보이는 필요를 충족시키며 성장했고, 저렴한 노동력과 빼어난 근면성을 갖춘 대한민국 기업들은 세계시장의 일감들을 도맡아 처리하면서 급성장을 이뤄냈다. 그러나, 발전에 발전을 거듭한 2013년의 대한민국은 쫓아갈 대상이 없어서 스스로가 갖춘 기술과

창의력을 바탕으로 한 하이엔드산업의 플레이어자리에 오르게 됐다. 이와 같은 배경으로 인해, 지식창조사회의 기업가정신은 불확실성과 불가능 앞에 용감하게 밀어붙이는 독심을 갖춘 기업가보다 전문지식과 창의력을 바탕으로 새로운 가치를 발견하고, 만들어내는 가치창조능력이 그 어느 때보다 강조되고 있다.

둘째, 수평적, 개방적 문화와 소통능력이 필요하다.

기술기반의 지식창조산업에 있어서는 생산에서 차지하는 유형물(토지, 자본)의 비중이 지극히 경미해지고, “창의적인 역량을 갖춘 사람”의 역량이 차지하는 비중이 더욱 커지게 되었다. 생산수단의 주요한 요소인 창의적 역량의 총합을 극대화하려면? 무엇보다 개인적인 역량을 최대한 발휘할 수 있는 수평적, 개방적 문화를 조성하고, 역량의 단순 합이 아닌 역량의 총량을 극대화 할 수 있는 수평적, 개방적 소통능력이 필요하다.

셋째, ICT에 대한 이해와 활용역량이 필요하다

스마트폰의 보급으로 “내 손안의 컴퓨터” 시대를 맞이하게 되면서, ICT는 전문적인 산업영역이 아닌 사회시스템을 본질적으로 바꾸는 동력으로 자리 잡게 되었다. ICT서비스는 플랫폼을 통해 국경의 장벽을 허물며 확산, 진화되고 있고, ICT를 결합된 인접학문의 가치창조 가능성은 갈수록 증대되고 있다. 따라서, 지식창조사회의 기업가정신은 ICT에 대한 지식과 활용능력이 그 어느 때보다 높아졌다고 할 것이다.

### 3) 지식창조사회기업가정신은 2013년 한국경제에 성장동력을 제공한다.

한 때 10%의 경제성장률까지 보이며 가파른 성장세를 보이던 한국경제는 이제 연 1~2%의 낮은 경제성장률을 보이고 있고, 그나마 낮은 성장률에 주요한 역할을 하던 대기업의 실적호조는 고용 없는 성장으로 일자리창출로 이어지지 못하고 있다. 이 같은 상황에서 기업가정신이 주목받고 있는 이유는 기업가정신의 발현이 1)개인의 경제적 자립과 더불어 2) 한국경제에 성장동력으로 작용할 수 있다는 이유에서다. 물론, 기업가정신만으로 경제적 난관을 타개할 수 있는 것은 아니지만, 한국경제의 위기 속에 지식창조사회기업가정신에 주목해야 하는 이유를 살펴보기로 하자.

## ICT의 발달과 산업구조의 변경

“삐삐”라는 통신수단이 새롭게 제공해준 편리함에 익숙해질 무렵, 사람들은 “휴대전화”라는 놀라운 물건을 맞이하게 되었다. 그러나, 소수의 사람들만 사용가능했던 휴대전화는 보편화되기까지는 그리 오랜 시간이 필요하지 않았고, 지금은 대한민국 국민 중 3000만 명이 스마트폰을 사용하고 있다. 통신수단의 발전 속에 우리가 주목해야 할 부분은 기술과 생활이 만나 이루어지는 시장의 변화이다. 산업혁명이 만들어낸 대량생산 시스템은 농사를 짓던 사람들이 공장으로 몰려가도록 만들었고, 인터넷의 출현으로 야기된 정보통신혁명은 전 세계 사람들을 PC로 묶어내면서 온라인세상을 만들어냈다.

온라인세상의 출현은 오프라인 세상에 충격적인 변화를 안겨주었다. 우리 집 컴퓨터와 TV로 다양한 영화를 볼 수 있게 되면서 동네비디오대여점은 흔적도 없이 사라졌고, 휴대폰에 음악파일을 다운받아 휴대할 수 있게 되면서 음반판매점 역시 문을 닫게 되었다. 정보통신기술의 발전이 만들어낸 변화는 기계혁명이 만들어낸 변화의 속도와는 비교할 수 없을 정도로 급속히 진행되고 있다. 특히, 스마트폰의 보급으로 “내 손 안의 컴퓨터” 시대를 맞이하게 되면서 정보통신기술의 발전으로 인한 변화의 폭과 속도는 더욱 광범위하고, 가속화될 것으로 예상된다. ICT의 발전으로 만들어진 새로운 경제의 판에서 수많은 기회와 가능성이 기업가정신으로 실현될 때 우리 경제는 새로운 전기를 마련하게 될 것이다.

## 글로벌ICT서비스의 성공가능성 증가

우리의 일상 속 깊이 자리 잡고 있는 서비스인 구글검색, 페이스북, 트위터, 애플의 아이튠즈는 모두 미국회사가 운영한다. 전 세계에 흩어져있는 서비스 사용자들은 이제 서비스의 편의성만을 따질 뿐 서비스를 운영하는 주체가 어느 나라 회사인지에 대해서는 신경쓰지 않는다. 특히, 애플리케이션플랫폼을 통해 전 세계 소비자들을 쉽게 만날 수 있는 덕분에 수많은 ICT소기업들이 만들어지고 있다. 사실, 네이버와 다음으로 설명되는 웹시대의 대표적인 서비스들은 국내시장에서 성과를 낸 후 해외시장진출을 시도했지만, 의미있는 성과를 이루지 못했다. 그러나, 스마트폰혁명으로 생겨난 앱서비스들은 시작단계부터 언어적, 문화적 한계를 뛰어 넘어 글로벌서비스를 제공하면서 활동폭을 넓혀가고 있다. 사진공유서비스인 인스타그램이 설립된지 2년 만에 매출도 없는 상태에서 페이스북에 1조원이 넘는 금액으로 인수되었고, 인수 당시 회사의 구성원이 고작 11명이었던다는 사실은 ICT플랫폼이 보여주는 무한한 가능성을 짐작하게 한다.

## 낮은 실행비용과 지식창조산업의 인프라확대

“카카오톡이 첫 서비스를 개발하는데 들어간 비용과 시간은?”

4명의 개발인력이 2달 동안 서비스를 만들었다고 하니, 인건비에 컴퓨터 비용을 더하면 대략 5000만원을 개발비로 책정할 수 있다.

그러나, 이들이 자신의 회사를 창업해 서비스를 개발한 이들이라면?

1) 매출이 발생하기 전까지 자비로 식비나 비용 등을 해결하고, 2) 월급을 받지 않고, 3) 사무실 없이 오픈된 공간에서 작업하고, 4) 본인들이 사용하던 컴퓨터를 사용한다. 이런 방식으로 서비스를 개발한 경우라면 도메인 등록과 서버비용 등 50만원 내외의 비용으로 개발을 완료할 수 있다. 즉, ICT서비스창업의 경우는 이렇게 적은 금액으로 서비스를 만들 수 있는 반면, 그로 인해 만들어지는 서비스의 가치창조력(카카오톡은 5000억 원 정도로 서비스의 가치를 평가받고 있다)은 무한하다.

또한, 위즈돔(<http://www.wisdo.me>)이라는 지식공유플랫폼은 서비스 이용자들이 페이스북을 이용해 댓글로 대화하고, 구글행아웃을 이용해 화상채팅을 하도록 서비스를 제공하고 있다. 이러한 댓글서비스와 화상채팅서비스는 이용자를 확보할수록 수익을 내는 페이스북과 구글의 구조상 별도의 비용 지불 없이도 사용할 수 있다. 또한 오픈소스인 워드프레스는 누구나 홈페이지를 만들 수 있도록 소스를 개발하고 있고, 약간의 노력만 기울이면 인터넷에서 유용한 정보들을 얻을 수 있어, 인터넷 기반의 산업은 무한한 가능성의 보고로 자리 잡게 되었다.

## 다양성의 증가로 인한 시장의 다변화

기술적인 발전과 함께 공동체의식과 개별화의 확대라는 흐름 속에 새로운 가능성으로 떠오르고 있는 키워드는 “다양성”이다. 단일민족과 반도국가라는 특성으로 인해 유독 패쇄적이고, 균질적인 특성을 보여 왔던 우리의 문화적 특성은 실시간으로 전 세계인과 생각을 공유하고, 나눌 수 있는 인터넷의 영향과 대량생산, 대량소비시대에 만들어낸 환경오염과 빈부격차에 대한 반성이 결합되면서 “남들처럼”이 아닌 “나답게”를, “무조건적인 성장”이 아닌 “가치있는 성장”을 외치는 사람들이 증가하게 되었다. 이러한 변화는 주류적인 흐름에서 주목받지 못하던 시도들도 그 가치를 인정받고 성장할 수 있다는 가능성을 보여주고 있다. 트럭뿔개를 재활용해 만든 가방 “프라이탁”이 비싼 가격에도 불구하고 소비자들의 사랑을 받게 되는 것도 이와 같은 맥락에서이고, 이윤의 창출 뿐 아니라 사회적 문제의 해결이라는 미션까지 수행하는 소셜벤처에 세상의 시선이 머무는 이유도 역시 같은 맥락이라고 할 것이다.

서울시는 “공유경제 도시”를 선포하면서 다양한 공유경제기업들을 발굴해 지정한 바 있는데, 공유경제기업들은 재화나 시간, 공간, 경험을 나눔으로서 경제적 가치도 키우고, 나눔을 통해 사회구성원 모두의 이익도 커지는 특성을 갖고 있다. 각 가정이 갖고 있는 빈방을 여행자에게 내어 놓아 약간의 수익 뿐 아니라, 새로운 사람들과 교류하도록 하는 에어비앤비(<https://www.airbnb.co.kr/>)라는 빈방공유서비스가 이제 세계에서 가장 큰 객실서비스로 성장하게 된 것도 이런 흐름을 반영하는 예라고 할 것이다.

대량생산 시대의 산업구조에 맞춰 짜여진 획일화된 교육시스템과 우리나라 국민 특유의 교육열은 해마다 많은 수의 대학졸업자들을 배출하고 있다. 그러나, 기업들이 생산비 감소와 시장확대전략을 위해 생산기지를 해외로 이전하고, 단순노동업무를 대체할 자동화시스템을 도입하면서 질 좋은 일자리는 갈수록 줄어 청년실업난을 가중시키고 있다. 또한 청년실업율의 증가와 더불어 장년실업율의 증가는 기업의 수요감소와 더불어 과학기술의 발전으로 평균수명과 가동연령기간이 늘어났음에도 불구하고, 이를 충족시키는 일자리가 많지 않다는 점이 증가원인으로 작용하고 있다.

결국, 국가나 회사라는 조직이 개인의 경제적 자력을 보조해 줄 수 있는 기간과 기회가 갈수록 줄어들게 되는 현실 속에서 지식창조사회에 부합하는 기업가정신의 발현은 개인의 생존과 연결될 뿐 아니라 국가경제의 안정성을 동시에 높이는 역할을 하게 된다. 여기에 개인의 기업가적 도전을 지원하는 국가적 지원과 함께 기업가정신의 발현을 독려하는 공감대와 문화의 저변이 확대된다면 ICT의 발전으로 새롭게 펼쳐지는 기회 속에 우리나라는 강한 성장동력을 얻게 될 것이다.

## 2. 청소년을 대상으로 한 기업가정신교육의 의미와 방법

### 1) 의미

“초등학교 시절부터 밥 먹는 것보다 코딩을 좋아했던 철이는 중학교, 고등학교를 다니면서도 틈틈이 코딩아르바이트로 돈을 벌며 집안살림에 보태곤 했다. 이후, 공과대학에 진학한 철이는 내가 만든 서비스로 돈을 벌며 자유롭게 살고 싶다는 생각에 취직 대신 창업을 선택했다.”

철이처럼 자신의 선택과 경험으로 창업을 선택하게 된 청년창업가는 지극히 드물고, 실행비용이

낮아 청년창업에 유리한 ICT분야의 창업가로 한정한다 하더라도 청년창업가의 성공비율은 1%미만이다. 특히, 인터넷시대 초창기로 선점자가 달리 없는 상황에서 사업을 시작했던 웹세대에 비해, 스마트폰 앱세대의 선두그룹은 ICT분야에서의 경험을 바탕으로 창업에 뛰어들어 해당 분야 유경험자들이 대체적으로 성공사례를 만들어내고 있다.<sup>1)</sup> 결국, 일반화하기는 어렵지만, 창업은 전문성과 세상에 대한 이해를 바탕으로 적절한 시점(기업 내에서 자신이 확신을 갖고 밀었던 사업추진이 좌절되거나, 본인의 전문성을 바탕으로 새로운 기회에 대한 신념이 확고해 졌을 때)에 이루어지는 것이 자연스러운 경로라고 할 수 있다.

따라서, 청소년을 대상으로 하는 기업가정신교육은 “세상의 변화 속에 기회를 포착하고, 자원의 효율적인 활용을 통해 변화를 만들어내는 기업가적 역량교육”이 다수의 학생들을 대상으로 우선적으로 이루어져야 하며, 기업가적 역량과 자질을 뚜렷이 드러내는 학생들의 경우에는 기업가로서의 미래를 준비할 수 있는 프로그램으로 연계 운영하는 방향이 바람직하다고 생각한다.

## 2) 교수법적 특징과 교사진의 역량

“창업은 학문으로 배울 수도 없고, 가르쳐서도 안 된다”

창업가들이 입을 모아 하는 이야기다. “창업”은 테니스나 피아노처럼 기술의 영역에 놓여있는 것으로 논증하고, 탐구하는 학문과 달리 “시행착오”를 통해 스스로 해보고, 해내는 과정을 통해 그 역량을 성장시킬 수 있다.

1) 1. 15년 전 웹세대 창업가들은?

(1) 비슷한 나이, 20대 초중반에 창업

이해진(NHN 1967)/ 김범수(한게임, NHN, 카카오톡 1966 )/ 김정주 (넥슨 1968 )/ 김택진(ncsoft 1967 )/나성균(네오위즈인터넷 1971) / 장병규(네오위즈인터넷, 첫눈, 본엔젤 1973) / 이재웅(다음커뮤니케이션 1968)/

\*김범수, 이해진 대표의 경우는 짧은 직장생활을 경험했고, 나머지 창업자들은 학생창업가들이다.

(2) 모두, 이공계 출신

위에서 소개한 창업가들은 모두 이공계 출신이지만, 인문학적 관심과 역량이 풍부한 것으로 알려져 있다.

2. 2010년 이후 앱세대 창업가들은?

스마트폰의 출시로 앱시장이 열리면서 주목받고 있는 ICT창업가들을 살펴보면, 인터넷회사 출신이라는 공통점이 발견된다. 15년 전 인터넷산업은 아무도 경험이 없었던 <혁명의 시기>여서 제조, 유통, 건설, 금융쪽 경험과 문화는 오히려 IT창업에 방해되는 면이 있었지만 스마트폰시대에는 네이버, 넥슨, 네오위즈 등등의 인터넷회사를 다닌 경력이 큰 도움이 되기 때문이다. 더욱이, 사업아이디어와 열정을 갖춘 경우라 하더라도, 학생창업가들은 개발자나 디자이너를 구하는 단계부터 어려움을 겪게 된다. 회사에서 일한 경험이 있는 경우라면, 업무를 통해 협업을 해보면서 누가 무엇을 잘하는지, 나와 맞는 사람은 누구인지를 알 수 있기 때문이다. 앱세대에 성과를 내고 있는 많은 스타트업들이 초기팀을 전 직장 동료들과 함께 꾸렸다는 사실은 이를 반증한다.

기업가정신의 교육과정 역시 같은 특성을 갖고 있다. 기업가정신은 “무엇이다”라고 정의하고 이론을 습득하는 것이 아니라 “스스로 해보며, 결과물을 만들어내는 과정”을 통해 자신만의 경험과 느낌을 쌓아가야 하기 때문이다. 따라서 교육과정에 있어서 교사의 개입은 최소화 할수록 학생들의 자발적인 참여도와 교육효과가 높아진다. 실제로, 필자가 진행하는 프로그램에서는 학생들에게 방향을 설정하고 약간의 미션을 부여하는 정도로 개입을 최소화하고 학생들이 자발적으로 프로젝트를 진행하도록 하고 있는데, 이것만으로도 학생들이 스스로 만들어내는 창의적인 결과물에 놀라움과 감탄을 경험하게 된다.

그렇다면, 어떤 이들이 기업가정신교육을 담당하는 것이 좋을까?

현실적인 실현가능성을 논외로 한다면, “ICT서비스로 창업경험이 있고, 교육에 대한 헌신성과 철학을 갖춘 사람”이 가장 적절할 것이다. 그러나 유감스럽게도 이런 조건을 갖춘 이들 중에 청소년을 대상으로 하는 기업가정신교육을 업으로 할 수 있는 사람은 드물다. 따라서 실현가능한 대안은 기업의 흐름과 속성에 관심 갖고 있는 교사들이 1) 교안을 바탕으로 2) 배경지식습득과 훈련을 통해 내용을 숙지하고 3) 정해진 프로그램에 따라 학생들을 지도하면서 4) 외부전문가의 참여가 부가되는 방식이 현실적인 대안이 될 수 있을 것이다.

오이씨는 위와 같은 고민을 담아 기업가정신교육에 효율적으로 활용할 수 있는 learning by doing 온라인플랫폼(<http://www.oeclass.org/>)을 개발하게 되었는데,

본 플랫폼은

- (1) 수업별 맞춤형 프로그램 진행
  - (2) 팀프로젝트 진행과정 기록과 협업을
  - (3) ICT서비스들의 활용능력 향상
  - (4) 효율적인 온라인코칭을 진행할 수 있어
- 교육의 효과를 높일 수 있도록 설계되어있다.

### 3. ICT서비스를 활용한 기업가정신교육프로그램 사례

아래에서는 오이씨(open entrepreneur center)가 청소년을 대상으로 진행하고 있는 기업가정신교육프로그램의 구체적인 내용을 소개하고자 한다.

#### 1) 교육의 목표

학생들이 독립된 경제생활의 주체로 활동하기 위해 필요한 기업가적 능력을 배양하고, 기업가로의 성장가능성의 기회를 발굴한다. 수업을 통해 훈련하게 되는 기업가적 능력에는

- (1) 시장의 효율을 통한 자원의 효율적 활용능력
- (2) 세상의 흐름과 소비자의 니즈파악을 통해 기회포착능력
- (3) 팀프로젝트진행을 통해 배우는 문제해결능력, 팀워크, 커뮤니케이션능력

이 포함되어 있으며, 학생들이 수업을 통해 내가 갖고 있는 자원과 시장의 필요가 만나는 접점을 탐색하면서, 사회적 자원으로서의 “나”에 대한 깊이 있는 고민을 해보게 된다.

#### 2) 프로그램의 구성

##### (1) 나에 대해 이해하기

기업가정신의 발현은 “나에 대한 이해”에서 시작된다. 기업가적 자질은 개인마다, 각자가 처한 상황에 따라 모두 다르게 나타난다. 누군가는 창작자로서 기업가적 자질<sup>2)</sup>을 발현할 수 있지만, 누군가는 학자로서 기업가적 자질을 발현할 수도 있다. 따라서 기업가적 자질의 발현에 있어서는 “나에 대한 이해”가 처음부터 끝까지 지속적으로 고민하도록 구성되어 있다.

##### (2) 세상의 변화와 시장의 수요 익히기

기업가정신은 “내가 갖고 있는 자질과 능력”을 자원으로 활용해 사회적 가치(금전적, 비금전적)를

---

2) 창작자에게도 자신의 결과물을 대중에게 알리고, 가치를 평가받기 위해서는 기업가정신이 필요하다. 음악을 하는 밴드가 성장하는 과정을 살펴보면, 벤처기업의 성장과정과 닮아있다는 사실을 발견하게 된다. 거리공연을 중심으로 이름을 알리기 시작했던 인디밴드 “좋아서하는밴드”는 거리에서, 사무실을 찾아가서 연주를 하며 자신의 음악을 알렸고, 이와 같은 과정을 통해 조금씩 공중파를 타고 존재감을 드러내고 있다. 작은 벤처기업이 성장하는 과정 역시 이와 유사하게, 소수가 팀을 이뤄 서비스를 만들고, 서비스를 통해 자신의 존재감을 드러내고, 성장하게 된다.

창출하는 역량이다. 따라서 학생들은 세상의 변화와 흐름 속에 사람들이 원하는 것이 무엇인지, 어떤 과정을 통해 시장의 수요는 충족되어지는지 스스로 찾아보게 된다. 특히, 팀원들이 만원의 자본금을 모아 2시간 동안 수익을 창출해 보는 “만원프로젝트”는 학생들에게 인상적인 경험을 제공하고 있어, 널리 시행해볼 필요가 있다고 판단된다.<sup>3)</sup>

### (3) 함께의 힘으로, 가치창조하기

“세상에 혼자 할 수 있는 일은 하나도 없다” 그림에도 불구하고, 학생들은 “함께 만들어내는 과정”에 대한 훈련이 부족하다. 학생들은 수업을 통해 스스로 찾아낸 시장의 수요를 충족시켜내는 프로젝트를 통해 세상과 부딪혀, 고민하고 격려하며 함께의 힘으로 가치를 창출하는 훈련을 하게 된다.

### (4) ICT서비스와 친해지기

미래세대의 먹거리는 ICT를 떠나 상상할 수 없을 정도로, ICT는 학생들에게 필수불가결한 수단으로 자리잡게 되었다. 학생들은 수업을 통해 ICT서비스가 가진 힘과 가능성을 경험해 보게 된다.

## 3) 세부 프로그램(앙트십과 나)<sup>4)</sup>

“기업가정신”이라는 단어가 주는 학생들의 거부감을 줄이고자 entrepreneurship을 “앙트십”으로 변형해 사용하고, “나”에 대한 관찰과 고민을 깊이 있게 하자는 메시지를 담아 수업제목을 “앙트십과 나”로 정했다.

1주차: 똑똑하고, 배우고, 해내기

지메일과 구글드라이브, 드랍박스등 업무의 효율을 높이는 스마트툴을 활용하고 익혀본다.

---

3) 2012년 이우고등학교 학생들은 4개의 팀으로 나뉘어 진행했던 만원프로젝트의 수익금 10만원의 사용처를 결정하는 토론을 진행하던 중 전체 구성원들이 참여해 학교 밖으로 나가 사업을 해보는 수동공포영화관사업을 진행한 바 있다. 학생들은 행사의 기획부터 대관, 홍보, 상영 전반을 스스로 해내게 되었는데, 이 과정을 지켜보면서 얻게 된 특이사항은 만원프로젝트까지는 수업으로서 교사의 지도가 있었지만, 이후 진행된 프로젝트는 학생들 스스로가 방과 후 시간을 이용해 자발적으로 진행했다는 점이다.

4) 세부프로그램의 자세한 내용은 <http://www.oeclass.org/> 에서 확인할 수 있다.

2주차: 내가 하고 싶고, 잘 할 수 있는 일은 무엇일까? 세상도 그 일을 원할까?

수업이 진행되는 동안 끊임없이 “나”에 대한 진지한 탐색을 해보도록 강조하면서, “나”에 대한 고민이 세상의 수요 속에 이루어져야 한다는 점을 인식하도록 한다.

3주차: 기업? 기업가? 기업가정신?

학생들에게 다소 낯선 기업, 기업가, 기업가정신의 의미를 실제 사례를 통해 이해해 볼 수 있도록 한다.

4주차: 기업은 세상을 위해 어떤 역할을 할까?

기업의 목적은 이윤창출이다? 이윤창출이 기업의 지속가능성을 만들어내지만 이윤창출이 기업의 목적이 되는 경우, 많은 문제점이 발생하게 된다. 기업이 사회 속에서 어떤 역할을 하는지에 대해 이해해 본다.

5주차: 비즈니스모델의 이해 & 기업이 수익을 만드는 구조?

“기업적 방식”으로 일을 만들어내는 방법을 배우기 위해 “비즈니스모델”이라는 프레임에서 자원이 투입되어 가치의 결과물이 만들어지고, 수익이 발생하는 구조를 이해해 본다.

6주차: 아이디어마켓으로 팀 만들기

학생들 스스로가 발굴해 낸 ICT비즈니스아이템을 아이디어마켓에 내놓아 발표하게 하고 팀을 구성한다.

7주차: 가볍게 시작하고, 유연하게 만들기

ICT서비스를 위한 경영방법으로 알려진 린스타트업 이론에 대해 이해해 보고, 프로젝트실행계획을 세워본다.

8주차: 프로젝트 실행 & ICT서비스기획하기

서비스의 페르소나를 설정하고 사용자 시나리오를 제작해 보는 과정을 통해 서비스의 구체적인 기능을 정해 본다.

9주차: 프로젝트 실행 & 프로토타입 제작하기

서비스의 기능을 살펴볼 수 있는 프로토타입을 만들어 구체적인 기능과 모양을 점검해 본다.

10주차: 프로젝트 실행 & 최소한의 작동모델 만들기

서비스 수요자들의 반응을 확인할 수 있는 MVP를 만들어 서비스를 개발, 보완해 본다.

11주차: 프로젝트 실행 & 서비스 수정, 보완하기

사용자들과의 지속적인 소통을 통해 서비스를 수정, 보완, 발전시켜나간다.

12주차: 프로젝트 실행 & 우리 서비스 알리기

서비스를 홍보하고, 마케팅하는 과정을 통해 우리 서비스를 이용자들에게 알려본다.

13주차: 프로젝트 실행 & 단단한 우리의 힘 만들기

“여럿이 함께” 해서 더 큰 결과물을 만들어내는 “팀워크”에 대한 알아보고, 점검해 본다.

14주차: 프로젝트 실행 & 프로젝트커뮤니케이션

효율적인 업무진행을 위해 필요한 커뮤니케이션 방법들을 점검해 보고 적용해 본다.

15주차: 프로젝트 발표 & 생각나누기

한 학기 동안 진행한 프로젝트 결과를 발표하고, 의견을 나눈다.

또한, 프로젝트 진행을 통해 관찰했던 “나”의 모습을 바탕으로 30년 후의 내 모습을 상상하며 라이프캔버스를 그려본다.

**\*\*돌아보기 작성**

매 회 수업을 마치면, 학생들은 아래와 같은 항목으로 구성되어 있는 돌아보기문서를 작성하게 되는데, 이를 통해 자신을 스스로 관찰하도록 하는 효과가 있다.

- 1) 오늘 배우고 느낀 점(몰입) 2) 실행해보고 싶은 것(실행) 3) ~할 때 함께 하니 좋았어요(협력)
- 4) 나, 요거 조금 잘 하는 것 같아요(나)

### **\*\*두 편의 에세이 작성**

학생들은 수업을 통해 소개된 책을 읽고, 수업을 통해 경험한 내용을 더해 두 편의 에세이를 작성하게 된다. 에세이 작성은 돌아보기 작성과는 또 다른 측면에서 사고의 폭을 확장시켜 준다.

### **\*\*토론 방식의 진행**

학생들은 끊임없이 서로의 생각을 나누는 과정을 통해 프로젝트를 진행하게 된다. 학생들 역시 토론과정을 통해 배우게 되는 부분이 많았다는 평가를 보이고 있다.

## **4) 기업가적 역량강화에서 기업가발굴로 이어지는 단계별 프로그램**

### **1단계: 눈뜨게 하기(학기 프로그램)**

위에서 소개한 “앙트십과 나” 수업이 “눈뜨게하기”에 해당한다. 수업을 통해 학생들은 학교밖 세상이 돌아가는 효율의 원리를 이해하고, 현실세계를 경험하며 “기업가”가 위험천만의 특수직업인이 아니라 제 자리에서 “기회를 포착해 새로운 가치를 창출하는 사람”이라는 사실을 인식하고, 사회인 모두에게 필요한 역량이라는 사실을 배우게 된다.

### **2단계: 해보게 하기(방학 프로그램)**

1단계 프로그램을 통해 “창업가”로서의 자질과 역량이 확인된 학생들에게 방학 기간을 이용해 팀을 꾸려 집중적으로 서비스를 개발하면서 창업가로서의 프로세스를 밟아 보도록 지도해 보는 과정이 필요하다. 이 과정을 통해 학생들은 기업가적 자질과 역량을 본격적으로 탐색할 수 있으며 협업을 통해 가치를 창출하는 과정의 심화단계를 경험하게 된다.

### **3단계: 해내게 하기(1~2년의 장기프로그램)**

2단계 과정을 통해 창업가적 자질이 확인된 학생의 경우라면, 기업가로서의 미래를 그리는 장기적인 계획을 세워 성장플랜을 짜보고, 준비해 볼 수 있도록 지원한다.

## **5) 프로그램의 효과**

효과 부분은 필자의 신분이 학자가 아닌 교육서비스를 제공하는 기업가이므로 서비스의 소비자인

학생들이 기록한 “돌아보기”의 내용을 소개하는 정도로 같음하고자 한다. 다만, 프로그램을 통해 학생들과 함께 한 시간이 늘어갈수록 학생들에게 꼭 필요한 프로그램이라는 확신을 하게 된다.

“올레길이나 칸이카데미 등을 통해 더 폭넓은 시선으로 '기업'에 대해서 알게 될 수 있어서 뭔가 신기하고 참신했다. 기업이나 비영리단체에서 자본과 사회적 가치가 함께 올바르게 자리잡을 수 있는 방법을 찾는 것이 정말 중요한 일이라는 생각이 들었다.”

“협동조합과 공유경제에 대한 걸 좀 더 공부해 본 다음에 이우학교 내에서 공유경제도 한 번 실현해보고 싶다. 공유경제라는 분야를 이우학교 학생들에게 알려주면 나중에 사회에 나가서도 이러한 것들을 쉽게 받아들일 수 있을 것 같다.”

“기업은 항상 선택의 기로에 놓이게 된다는 것을 깨달았다. 잘되는 기업도 항상 자신의 여건을 생각하며 신중하게, 그리고 자신에게 솔직하게 행동해야 한다는 것.”

“나와 뜻이 맞는 - 혹은 자신과 같이 일을 했을때 어려움이 없는 사람을 만난다는 것은 역시나 어렵다는걸 느꼈다. 앙트십을 하면서 더 많은 사람들을 만날텐데 그 때 마다 나는 그 사람에 대해 어떻게 반응해야 할지 고민해 보게 된다.”

“만원프로젝트의 팀리더를 맡으면서 리더의 역할은 힘들다는 것을 알게 되었다. 모둠원들과 지속적으로 소통하면서도 자신의 의사를 확실하게 표현해야 된다는 것을 알게 되었고, 앙트십프로젝트를 하면서 내가 길러야 될 스킬은 협력스킬이란 것도 알게 됐다.”

“확실히 돈 문제가 걸려있으면 다들 민감하게 토론하는 것 같다. 특히 돈을 많이 벌면 좀 더 으쓱해지고 더 크게 주장하는 분위기가 형성되는 것을 보면서, 이게 바로 주식회사의 모습이 아닌가 싶었다.”

“어떤 제품을 만들든 사용자 중심의 스토리를 설정하는 게 중요하다는 것을 깨달았다. 막연히 어떤 제품을 상상하지 말고, 기존의 제품은 왜 안 쓰는지 생각해보는 것. 이런 점들은 어쩌면 이미 알고 있던 것이지만 다시금 그 중요성을 깨달은 것 같다.”

“나는 자전거공유 프로젝트가 잘 되려면 IT서비스와 관련된 결과물로 나와야 된다고 생각했다. 하지만 프로젝트 초기 단계에서 나중에 생각해도 될 문제를 먼저 생각하는건 자원의 효율적 활용이라는 측면에서 잘못되었다는 걸 알게 되었다.”

“아이디어마켓을 통해 팀을 짜던 과정 중, 나 한 사람으로 인해 그 아이디어가 살아날 수도 있고 반대로 사라져 버릴 수도 있는 상황이 닥쳐오자 혼란에 빠졌다. 하지만 역시 현실은 냉정한 법. '비즈니스란 현실적인 것'이라는 것이라는 조언을 떠올리며, 내가 하고 싶은 아이디어를 선택했다”

### III. 맺으며

필자는 이우고등학교 외에도 대학생들을 대상으로 기업가정신교육을 진행하고 있다. 큰 틀에서 프로그램의 내용은 다르지 않지만, 대상을 달리해 진행해 본 결과, 고등학생들은 전문 분야에 대한 지식은 대학생들에 비해 부족하지만 일상생활에서 필요를 발견하고 문제를 해결능력은 오히려 대학생보다 앞선다는 느낌을 받게 된다. 이러한 사실은 교육의 단계가 높아지고, 길어질수록 능동적인 문제해결능력의 저하가 야기되는 것이 아닌가 하는 의문을 품게 한다.

서두에서 언급했듯이, “기업가정신”은 사회인이라면 누구나 갖추어야 할 능력이고, 현실을 바탕으로 자유롭게 창의력을 발휘할 수 역량을 훈련하는 교육이다. 따라서 우리 학생들이 교육을 통해 좀 더 일찍 “기업가의 눈”으로 세상을 균형감 있게 바라보고, 가치를 창조하는 실행력을 갖출 수 있었으면 하는 바람이다.

참고자료: 청소년기업가정신교육을 위한 워크북



open entrepreneur center  
즐거운 도전과 변화의 시작, 오이씨

# 앙트심과 나

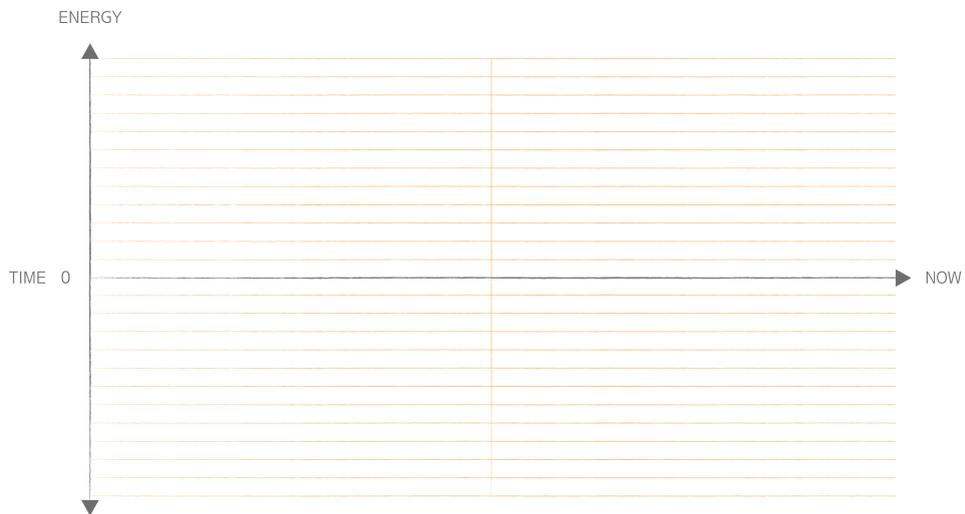
## 현실에 두 발 딛고, 내 꿈 이루기

\* 이 워크북은 청소년 기업가정신교육을 위해 제작되었습니다.

### 열정곡선 그리기.

- 내 가슴이 무언가에 빠져있던 순간을 그려보세요.

지금까지 가장 에너지가 넘쳤던 순간, 바닥을 찍었던 순간을 떠올려 보세요. 그래프에 최고 & 최저선을 이어 곡선을 그리고, 각 꼭지점에 키워드를 적으면 열정곡선이 완성됩니다. 각자 작성한 열정곡선을 친구들과 이야기하며 '나'를 돌아보는 시간을 가져볼까요?

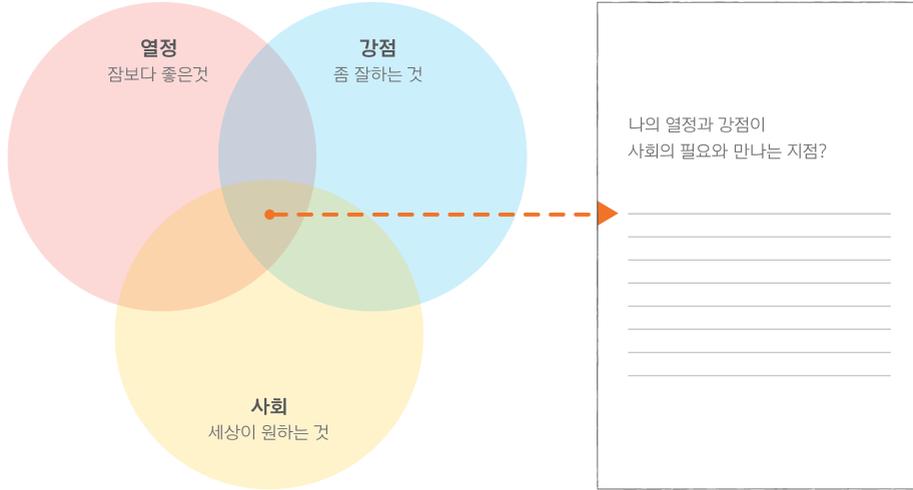


즐거운 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 열정, 강점, 사회.

- 내가 좋아하고 잘하는 일이지만, 세상이 필요로 하지 않는다면?

그 일은 취미가 될 수는 있지만 '나의 일'이 되기는 어렵습니다. 열정 & 강점 & 사회 벤다이어그램은 내가 좋아하고, 잘하는 것지만 사회도 원하는 것을 찾기 위한 생각 도구입니다. 내가 좋아하고, 잘 하는 일을 찾아보고, 그 일을 세상이 원하는지 친구들과 함께 이야기 해보세요.



즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 문제 발견과 해결.

- 기업가는 세상의 문제와 필요를 관찰하고 해결방법을 찾아내는 사람.

우리가 지금 사용하고 있는 발명품은 물론, 사회 제도도 이런 과정을 거쳐 만들어진 것입니다. 당연히, 문제 해결 능력은 하루 아침에 생겨나는 것은 아닙니다. 연습 또 연습! 내 생활 속에서 마주치게 된 문제점(필요)을 적어보고, 그 해결 방법도 함께 적어보세요.

머리를 비우는 문제 발견	머리를 굴리는 문제 해결

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 앙트십 캔버스.

- 발견한 문제와 해결방법에 대해 앙트십 캔버스를 그려보세요.

뭐가 문제지?	어떻게 해결할까?	고객은 누구?	우리 서비스는 뭐가 다르지?	우리가 잘 해낼 수 있는 이유?
어떤 비용이 필요할까?		어떤 수익을 얻을 수 있을까?		

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 가설 검증.

- 앙트십 캔버스는 아직 검증되지 않은 머릿속 생각으로 작성한 것입니다. 이제 여러분의 생각을 세상 속으로 들어가 검증해 볼 차례입니다. 진짜로 사람들이 필요로 하는지, 문제라고 느끼는지와 여러분이 찾아낸 해결 방법이 진짜로 작동하는지를 검증해 보세요.

가설	검증 방법	결과

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 카카오톡의 비즈니스 모델 캔버스.

핵심 파트너 누구의 도움을 받아야 할까?	핵심 활동 어떻게 만들까?	상품 & 서비스 무엇을 만들까?	고객 관계 어떻게 고객을 확보, 유지할까?	고객 누구를 만족시킬까?
- 통신사 - 게임회사 - 콘텐츠 제공자	- 개발 - 디자인 - 기획	무료 문자 메시지 앱	친구추가 기능	- 스마트폰 유저 - 다양한 연령 & 국가
	<b>핵심 자원</b> 누가, 무엇으로 만들까?		<b>채널</b> 어떻게 알릴까?	
	사람 (개발자, 디자이너)		- 앱스토어 - 입소문 - 방송 - 온라인	
<b>비용</b> 어떤 비용이 얼마나 필요할까?		<b>수익과 이익</b> 어떻게 돈을 벌지?		
- 인건비 - 사무실 및 운영 비용		콘텐츠 수수료 (기프트콘, 스티커, 게임 아이템 판매)		

즐거운 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 비즈니스 모델 캔버스.

- 우리 팀 프로젝트의 비즈니스 모델 캔버스를 그려보세요.

핵심 파트너 누구의 도움을 받아야 할까?	핵심 활동 어떻게 만들까?	상품 & 서비스 무엇을 만들까?	고객 관계 어떻게 고객을 확보, 유지할까?	고객 누구를 만족시킬까?
	<b>핵심 자원</b> 누가, 무엇으로 만들까?		<b>채널</b> 어떻게 알릴까?	
<b>비용</b> 어떤 비용이 얼마나 필요할까?		<b>수익과 이익</b> 어떻게 돈을 벌지?		

즐거운 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 앙트십 프로젝트 액션 플랜.

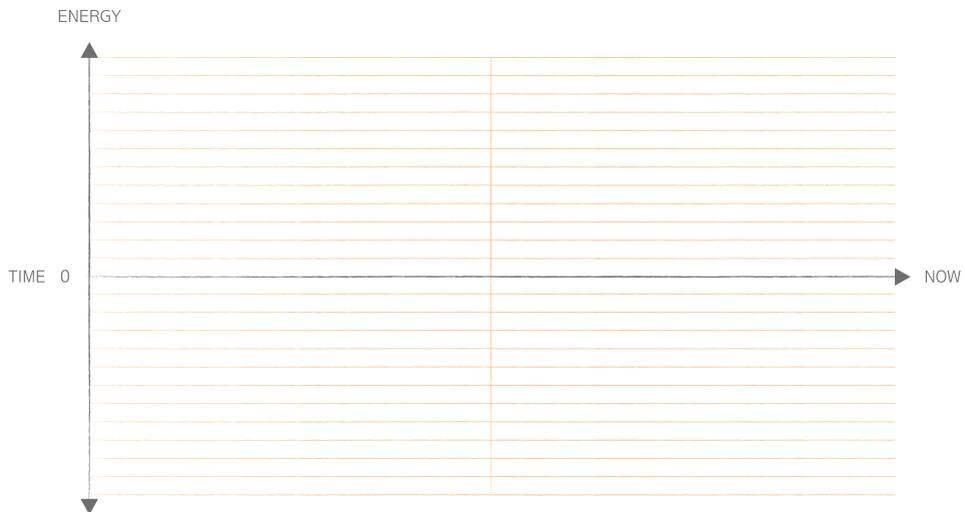
- 앙트십 프로젝트를 어떻게 진행해 나갈지에 대한 액션 플랜을 세워보세요.

프로젝트 명 :	구성원 :
현재상태 :	프로젝트 목표 :
개발 및 홍보, 마케팅 플랜 · 린스타트업 방식으로 :	

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 프로젝트 열정곡선.

- 팀원들과 함께 프로젝트 열정곡선을 그려보세요.  
열정곡선을 그리며, 팀원들과 함께 했던 즐거웠던 순간, 힘들었던 순간에 대해 이야기 해보세요.



즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 엘 고어 라이프 캔버스.

- 전 미국 부통령, 현 강연가이자 환경운동가.  
엘 고어의 라이프캔버스를 살펴볼까요?

핵심 파트너 누구의 도움을 받아야 할까?	핵심 활동 어떻게 만들까?	상품 & 서비스 무엇을 만들까?	고객 관계 어떻게 고객을 확보, 유지할까?	고객 누구를 만족시킬까?
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 과학자</li> <li>- 투자자</li> <li>- 언론 매체</li> <li>- 사업가</li> <li>- 프로듀서</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 프레젠테이션</li> <li>- 저술, 기사 작성</li> <li>- 투자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 기후변화 인지와 주민발의안 주도</li> <li>- 유망 '친환경' 기업에 투자</li> <li>- 전 세계 보호</li> <li>- 미디어 플랫폼 제공</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 전통적인 온라인 미디어</li> <li>- 관계 획득에 집중</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 시민, 정부, 전 세계</li> <li>- 기업가</li> <li>- 법인기업</li> </ul>
	<b>핵심 자원</b> 누가, 무엇으로 만들까?		<b>채널</b> 어떻게 알릴까?	
	강연		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 영화, DVD, 온라인</li> <li>- 강연</li> </ul>	
<b>비용</b> 어떤 비용이 얼마나 필요할까?		<b>수익과 이익</b> 어떻게 돈을 벌지?		
'장사꾼'이라는 비판		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 강연료, 이익 배당, 영화 로열티, 스탁옵션</li> <li>- 세계적 이슈에 진심하게 대응한다는 만족감</li> <li>- 정치인이라는 행동 제약에서 자유로움</li> </ul>		

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)

## 앙트십 라이프 캔버스.

- 30년 후 내 모습을 그려보고, 미래의 내 모습을 앙트십 라이프 캔버스에 적어보세요.

핵심 파트너 누구의 도움을 받아야 할까?	핵심 활동 어떻게 만들까?	상품 & 서비스 무엇을 만들까?	고객 관계 어떻게 고객을 확보, 유지할까?	고객 누구를 만족시킬까?
	<b>핵심 자원</b> 누가, 무엇으로 만들까?		<b>채널</b> 어떻게 알릴까?	
<b>비용</b> 어떤 비용이 얼마나 필요할까?		<b>수익과 이익</b> 어떻게 돈을 벌지?		

즐거움 도전과 변화의 시작, 오이씨 (open entrepreneur center)



## 발표 2



# 청소년들을 위한 기업가정신교육의 방향: 해외사례를 중심으로

하 규 수

(호서대학교 글로벌창업대학원 교수)



## 청소년들을 위한 기업가정신교육의 방향: 해외사례를 중심으로

부의 기원(The Origin of Wealth)이라는 책에서는 첫 원시인류가 약 700만년 전에 지구에 나타났고, 그들의 후손인 오스트랄로피테쿠스가 약 400만년 전부터 걷기 시작하면서 시작되었다고 한다. 그리고 약 250만년 전에 호모 하빌리스가 조잡하지만 석기를 만들기 시작한 것으로 알려지고 있으며 이것이 이 시점이 인류 경제의 시작으로 보는 견해가 많다. 호모 에렉투스가 불을 발견하고 돌, 나무, 뼈 등으로 여러 도구를 만드는데 또한 100년이 걸렸다고 한다. 현재 인류의 조상인 호모사피엔스가 약 13만년 전에 나타났고, 언어라는 소통의 기술을 만들었다. 약 3만5천년 전에 무덤, 동굴벽화, 장식품 등 보다 정착된 삶을 살기 시작한 증거가 나타나고 있으며 이후에 집단간의 거래가 나타나기 시작한다고 설명한다. 수집과 채집 중심의 약 1만 5천년 동안 인류의 역사는 아주 느리게 발전되었다고 한다.

즉, 1인당 90달러 수준의 수집·채집 경제에서 1인당 150달러 수준인 B.C. 1000년 경의 그리스 경제로 조금씩 진전하는 데에만 약 1만 2천 년이 걸렸다고 한다. 1750년경이 되어서야 1인당 세계총생산(GDP)이 180달러 정도 되었다고 한다. 즉, 1인당 GDP가 두배 증가하는데 1만 5천년이 걸렸다고 할 수 있다. 그리고 그 후 약 250년 만에 1인당 GDP가 37배 정도 증가하여 현재는 약 6천6백달러 수준이 되었다고 하니 세계의 부가 최근 약200년 사이에 폭발적으로 증가하였다고 할 수 있다.

수집·채집 정도의 경제수준에 이르는데 인류경제사의 99.4%가 걸렸고, 1750년 경 인류의 1인당 경제소득이 두 배가 증가하기까지는 0.59%의 시간이 소요되었으며, 그리고 현재의 수준에 도달하는 데는 인류역사의 0.01%의 기간이 소요되었다. 즉, 인류 부의 97% 이상이 우리역사 중에서 마지막 0.01%의 기간에 창출되었다는 결론이 도달한다.

경제의 진화는 물리적 기술과 사회적 기술의 공진화(共進化)의 결과이다. 물리적 기술은 청동기, 철기, 증기엔진, 마이크로 칩 등이고, 사회적 기술은 무엇인가를 하도록 사람들을 조직하는 방법 정착 농업, 화폐, 공동출자회사, 주식회사, 벤처자본, 증권시장, 선물 옵션 등이다. 농업혁명, 사업혁명, 정보혁명, 스마트 혁명 등은 모두 공진화의 결과이다.

기업가정신 교육이나 창업교육도 사회적 기술 축적의 과정으로 진행되고 공진화에 기여하는 방식으로 이루어져야 경제발전과 사회발전에 기여할 수 있다. 지금 기업가정신교육과 창업교육에 대하여 의미 있는 변화를 시도하지 않으면 경제의 진화를 기대하기 어렵다. 우리나라에는 왜 스티브 잡스 같은 혁신적인 기업가가 잘 나오지 않고 있는지를 한번 고민해 보면서 기업가정신교육의 방향에 대한 소회를 정리하였다.

## 1. 창업과 기업가 정신

### 1. 창업이란?

창업이란 무엇일까? 창업이란 “사업 등을 처음으로 이루어 시작하는 것” 또는 “사업의 기초를 세우는 것”으로 설명하기도 한다. 창업은 사업을 하기 위한 시작으로 사업의 기초이자 출발점이라고 할 수 있다. 창업이란 창업자가 특정한 창업 아이디어를 가지고 자금을 동원하여 특정한 고객의 욕구를 만족시키기 위하여 제품이나 서비스를 만드는 사업을 시작하는 것이라고 정의할 수 있다. 사업은 창업과 유사한 개념이지만 사업은 “어떤 일을 목적과 계획을 가지고 지속적으로 경영하는 것”으로 정의할 수 있겠다. 경영이라는 것은 “창업된 또는 시작된 사업의 운영의 성과를 높이기 위한 일련의 과정과 의도하고 계획된 행동”하고 정의할 수 있을 것이다.

### 2. 창업가와 기업가 정신

빌 게이츠, 스티브 잡스, 마크 주크버그, 정주영, 이병철의 공통점은 무엇일까? 창업이 사업을 새로이 시작하는 것이라면 사업을 움직이는 주체가 있어야 하겠다. 창업 또는 사업이라는 객체를 움직이게 하는 주체가 바로 창업가 또는 기업가이다.

기업연구에 이어서 창업과 폐업을 주도하는 기업 활동의 주요 player인 기업가 연구가 기업 연구에서 매우 중요하다. 또한 이들의 역할과 활동은 포괄적으로 기업가 정신(entrepreneurship)이라고 일컬어진다. 현대의 시장경제 체계는 창의력과 추진력을 겸비한 창업 기업가에 의하여 주도되고

있으며 그 바탕에는 창의적 기업가 정신이 핵심을 이루고 있다. Entrepreneur라는 용어가 처음 사용된 것은 “공급은 수요를 창조한다”는 세이의 법칙(Say's Law)으로 더욱 잘 알려져 있는 세이(J.B. Say)가 처음으로 사용하였는데 Entrepreneur는 “경제적 자원을 생산성이 낮은 영역에서 생산성이 높은 영역으로 이전시키는 사람”으로 소개하고 있다(정승화, 1999). 오늘날 Entrepreneur는 그 의미가 혼용되어 사용되고 있는데 일반적으로 기업가, 창업가 또는 창업 기업가를 지칭하는 용어로 광범위 하게 사용되고 있다.

창업가 또는 기업가로 불리는 entrepreneur가 무엇인가에 대하여 예전에는 생계를 위하여(earning a living) 장사를 하는 것 정도로 여겨졌으나 오늘날에는 entrepreneur는 entrepreneur 자신과 투자자(investors)를 위하여 부를 창출할 수 있는 상당히 것 기업을 세우려는 의지가 있는 사람을 일컫는다.

기업가 정신은 진보적이고 창조적인 사고를 총칭하는 말이다. 기업가 정신은 무에서 유의 가치를 창조하는 행위라고 정의하기도 한다. 자본주의는 17-18세기 중상주의시대 이래로 모험심과 창의력을 겸비한 창업가들을 중심으로 발전되어 왔으며, 36조 5천억달러에 달하는 오늘날의 세계의 경제도 역시 모험심과 창의력으로 무장한 이들 창업가의 기업가 정신의 산물이라고 할 수 있다.

### 3. 기업가 정신

자본주의는 17-18세기 중상주의시대 이래로 모험심과 창의력을 겸비한 창업가들을 중심으로 발전되어 왔으며, 36조 5천억 달러에 달하는 오늘날의 세계의 경제도 역시 모험심과 창의력으로 무장한 이들 창업가의 기업가 정신의 산물이라고 할 수 있다.

기업연구에 이어서 창업과 폐업을 주도하는 기업 활동의 주요 player인 기업가 연구가 기업 연구에서 는 매우 중요하다. 또한 이들의 역할과 활동은 포괄적으로 기업가 정신(entrepreneurship)이라고 일컬어진다.

현대의 시장경제 체계는 창의력과 추진력을 겸비한 창업 기업가에 의하여 주도되고 있으며 그 바탕에는 창의적 기업가 정신이 핵심을 이루고 있다. Entrepreneur라는 용어가 처음 사용된 것은 “공급은 수요를 창조한다”는 세이의 법칙(Say's Law)으로 더욱 잘 알려져 있는 세이(J.B. Say)가 처음으로 사용하였는데 Entrepreneur는 “경제적 자원을 생산성이 낮은 영역에서 생산성이 높은

영역으로 이전시키는 사람”으로 소개하고 있다(정승화, 1999). 오늘날 Entrepreneur는 그 의미가 혼용되어 사용되고 있는데 일반적으로 기업가, 창업가 또는 창업 기업가를 지칭하는 용어로 광범위하게 사용되고 있다.

Cause(1937)는 기업가를 관리자로 언급하고 있으며 기업 내에서 이익을 극대화하기 위한 의사결정권자로 인식하고 있다. 기업가의 서비스는 시장에서 구매될 수 있으며 기회비용(transaction costs)이 발생할 뿐이라고 했다. 즉 기업가 정신에 관하여도 기업가의 서비스는 시장에서 구매될 수 있으며 단지 기회비용을 가지는 정도로 보고 있다.

Joseph A. Schumpeter는 경제발전의 원동력은 기업내부로부터 과거의 것으로부터 탈피하는 창조적 파괴의 과정으로부터 출발하는 것으로 보았다(Joseph A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, New York, Harper, 1942, 1976, 83, 132). 슈페터는 경제발전은 생산방식의 새로운 조합을 통한 혁신에 의하여 달성될 수 있다고 했다. 신제품의 개발, 새로운 생산 방식의 도입, 신시장의 개척, 새로운 공급자의 확보, 독점 등과 같은 새로운 산업조직이나 경쟁체계의 구축 등을 통하여 기존의 균형(Equilibrium)을 깨는 혁신(Innovation)이 달성될 수 있다고 주장했다.

키츠너는 창업가는 불균형 상태에서 사업의 기회를 포착하고 그러한 불균형 속에서 이익을 추구하는 과정을 통하여 불균형인 경제를 균형에 도달하게 하는 역할을 함으로써 기업가는 그 과정에서 이익을 추구하고 불균형인 경제 상태는 균형에 도달하게 하는데 이바지 하는 역할을 한다고 주장한다.

슈페터는 기업가는 기존 상황이나 체계의 변화를 주도하는 역할을 하는 자로 보았으며 Kirzner(1973)는 기업가는 기전 상황 자체의 변환을 주도하기보다는 기존 상황 내부에서 정보의 불균형이나 지식의 차이 등에 따라 발생하는 틈새나 불균형 속에서 사업 기회 또는 이익을 추구하는 자로 보았다(정승화, 1999). Kirzner(1973)는 정보나 지식의 차이에서 발생하는 불균형과 균형 과정에서 사업 기회의 포착과 이윤추구가 가능하다고 했다.

창업가 또는 기업가로 불리는 entrepreneur가 무엇인가에 대하여 예전에는 생계를 위하여(earning a living) 장사를 하는 것 정도로 여겨졌으나 오늘날에는 entrepreneur는 entrepreneur 자신과 투자자(investors)를 위하여 부를 창출할 수 있는 상당히 것 기업을 세우려는 의지가 있는 사람을 일컫는다.

기존의 전통적 고전경제이론에서는 기업가가 분석의 단위로 존재하지 않으며 기업가의 활동이 균형의 변화를 가져오는 주체로서 인식될 여지가 없으며 따라서 기업가가 할 수 있는 행동은 없었으며 아울러 기업가정신도 무시되었다고 할 수 있다. 즉 기업가는 시장에서 발생하는 비효율과 조정의

결핍을 극복할 수 있는 자원이나 생산의 재분배에 아무런 공헌을 할 수 없는 존재였다.

그러나 오스트리아 학파는 기업가적 역할을 한 균형위치로부터 다른 균형위치로 이동하거나 혁신(innovation)하는 동태적 변화의 주체로 인식하였으며 이러한 기업가적 활동인 entrepreneurship을 중요시하였다. 오스트리아 학파의 주요 연구과제 주의 하나는 기업가에 관한 연구였다(Kirzner, 1973, Knight, 1920, Schumpeter, 1912, Saute 2000).

즉 오스트리아 학파는 기업가를 주어진 자원으로부터 초과이윤을 얻는 자가 아니라 수익을 극대화하는데 필요한 다양한 사업기회를 발견하고 탐색하는 역할을 담당하는 주역으로 보고 있다. 오스트리아 학파 같은 경우는 기업가는 수익 기회가 높은 상황에서 기업가는 기업자원을 배치시키는 행동을 지속적으로 하는 주체로 인식한다.

1933년 이전까지는 기업가(entrepreneur)는 독립적으로 기업을 운영하는 사람으로 인식되었다. (One who undertakes an enterprise: especially a contractor). 그러나 슈페터 이후에는 기업가(entrepreneur)는 혁신가(innovator)와 동일한 의미로 사용되기 시작했는데 새로운 것을 하거나 기존 것을 새로운 방식으로 하는 것이라고 정의하였다. Strauss(1944)는 기업을 기업가로 보기도 했다. (The firm itself is the entrepreneur) Gough(1969)는 기업가(entrepreneur)를 “대체로 상상의 허구(largely a figment of the imagination)”이라고도 했다.

오스트리아 학파는 기업가적 활동이 바로 창업과 동일한 개념으로 여긴 것으로 보인다. Mises(1966)는 기업가는 시장의 경제적 기회를 기민성을 가지고 발견하여 소비자의 욕구를 충족시킴으로써 이윤을 창출할 수 있다고 한다. Kirzner(1973)는 상호이익이 되는 간과된 기회를 활용하여 이윤을 창출할 수 있으며 시장정보를 수집하고, 평가하고, 이용하는 것이 기업가의 역할이라고 하였다. 사업에서 가장 중요한 것은 남들보다 빨리 기회를 포착하는 것이며, 좋은 기회를 포착하기 위해서는 기민성(alertness)가 있어야 한다고 했다. 인간행동에 내재하고 있는 이윤기회에 대한 기민성(alertness to profit opportunity)이 바로 기업가 정신이라고 하였다.

미제스와 키츠너는 기업가 정신은 기본적으로 “계약이 불가능”하며 기업가가 가지고 있는 기민성(alertness)은 바로 거래될 수 없는 개인의 머리 속에 주어진 것으로 보았다. 기업가는 시장이 알아차리기 전에 자신의 머리 속 지식을 활용하는 기업가적 행동을 한다고 했다. 시장기회를 포착하는 기업가의 특이한 행동이 기업의 형성을 요구하기도 하는 것이라고 주장했다. 즉 기업가가 계획을 실행하는 과정에서 시장에서 예측되지 않은 변화가 발생하면 새로운 재화의 결합을 위한 요구가 발생할 것이며 기업 설립이나 범위의 변화도 발생할 것이라고 주장했다.

오스트리아 학파는 지식의 분산, 주관성, 암묵성 등의 개념을 통하여 시장과 기업을 정태적인

것으로 보는 것이 아니라 연속적인 동태적 과정으로 보았으며 항상 시장이나 환경이 변화하기 때문에 지식을 학습하고 발견하고 혁신하는 기업가의 역할을 매우 중요시 하였다(Jacobson, R., 1992).

슈페터(1934)는 시장균형상태에서 기업가의 혁신에 의하여 시도되지 않은 기술적 가능성을 이용한 생산방식의 혁신으로 시장교란으로 새로운 혁신적인 수단에 의해 평균이상의 이윤이 창출되는 균형이 탈이 일어난다고 한다. 혁신을 이끌어 내는 주도적인 motivator를 기업가로 보았다.

슈페터는 창조적인 파괴 (creative destruction) 과정을 통해 경제시스템이 자기혁신적인 성장이 가능하다고 했다. 슈페터는 혁신을 담당하는 주체를 혁신기업가(entrepreneur)라고 했으며 자본주의를 발전의 원동력이 기업가의 끊임없는 기술혁신(innovation)과 기업가정신(entrepreneurship)에서 나온다고 했다. 결국 기업가 정신은 위험을 무릅쓰고 새로운 혁신을 끊임없이 이끌어 내는 사람들이 가지고 있는 행동철학이라고 할 수 있다. 슈페터는 기업가는 새로운 결합에 대한 탁월한 감각과 직관, 기존 사고방식의 틀을 깰 수 있는 의지, 지적 에너지 그리고 시장의 반발과 저항을 극복할 수 있는 능력이 필수적이라고 한다(Sherer, 1992).

Hayek(1931)는 균형(equilibrium)상태의 시장을 분석하는 것보다는 균형을 향하여 나아가는 과정(market process) 연구의 필요성을 강조하였는데 시장경쟁과정에서 개별 주체들은 흠어진 지식을 활용하는 것도 일종의 의사소통 과정(process)으로 보았다. 그는 가격도 현장에서 벌어지는 변화와 현장에 대한 지식들을 통합하는 정보전달장치로 인식하였으며 개별 정보들 속에는 다른 사람들에게는 전달될 수 없는 암묵적 지식(tacit dimension of knowledge)이 포함된다고 했고 시장은 바로 개별 주체들에게 분산된 현장의 지식을 활용하는 시스템이라고 하였다.

커츠너는 기업가들이 이윤기회의 간극을 끊임없이 메움으로써 흠어진 지식도 활용하면서 동시에 시장의 불균형을 메우는 것으로 보았다. 즉 기업가의 주관적 의사결정으로부터 출발하여 시장과정을 중요시 하였으며 시장의 가격이 지식의 부족을 메워가는 과정 속에서 기업가적 활동과 기업가 정신의 의미를 알 수 있다. 결국 오스트리아 학파는 기업가들의 기회 포착활동과 그러한 기회를 포착하여 이윤기회에 활용하는 과정을 포함하는 여러 활동을 기업가 정신으로 본 것으로 보인다.

기업가정신은 어느 시대에건 존재하였고 사회에 기여하게끔 하기 위해서는 사회적보상 체계가 기업가를 그렇게 유도하여야 한다고 하는 의견도 있다. Schumpeter는 기업가를 성과를 창조하는 주체로 보았지만 (Baumol, 1990)은 사회 여건의 종속체로 보았다.

기업가정신이 무엇인지에 관하여는 Dollinger(1990)는 기업가정신이 무엇인지에 관하여 논의 하는 것은 무의미하고 추상적이지만 기업가는 다음과 같은 세 가지의 공통된 특성으로 요약될 수 있다고 한다. 첫째는 창의성(Creativity)과 혁신성(Innovation), 둘째는 자원을 조달(Resource

gathering)하고 경제적 조직의 결성(founding of an economic organization), 셋째로는 위험(risk)과 불확실성(uncertainty) 가운데서 이윤을 창출(the chance for gain or increase)하거나 증가시킨다는 것이다. 즉, 기업가는 Creation, Economic Organization, Risk and Uncertainty로 요약될 수 있다고 한다.

기업가는 기업의 성공과 실패에 큰 역할을 하며 기업가의 특성이나 능력과 사업의 실패와의 연관관계를 연구한 선행연구들이 있다. 기업가의 리더십, 창업팀 구성, 기업가의 경험 및 사업에의 전문성과 열의 등이 사업의 성공과 실패에 무관하지 않음을 보여주고 있다(Duchesneau and Gartner, 1990; Lussier and Corman, 1995; Hlavacek and Thompson, 1978; Hill and Hlavacek, 1977).

Kao(1995)는 사업은 사업기회의 인지, 위험부담의 적절한 관리, 적절한 자원동원 기술을 통한 가치창출 시도라고 했다. 만약 기업이 위험부담에 대한 적절한 관리를 하지 못한다면 기업은 위기에 빠질 것이다. 결국 기업을 위기에 빠뜨리는 것은 기업의 주용 의사결정을 하는 기업가일 것이며 기업의 실패는 곧 기업가의 실패로 이어질 것이다.

서정해(2006)은 기업가의 경제 활동의 중심에는 위험에 대한 태도가 결정적 역할을 할 것이라고 했다. 기업가 정신과 기업가의 역할은 시대가 바뀌어도 변함없이 중요하다. 산업혁명으로 세계가 급변하던 시절은 물론이거니와 인터넷과 통신의 발달로 새로운 산업의 출몰과 새로운 기업의 흥망이 급속하게 진행되는 지금도 기업가 정신과 기업가의 또 다른 기회포착과 새로운 혁신은 계속될 수밖에 없고 또 계속되어야 한다고 주장했다.

창업과 관련된 연구는 기본적으로 기업연구를 기초로 하고 있으며 기업연구는 기업을 만들고 운영하고 종결시키는 기업가 연구가 병행되어야 한다. 본 연구에서 사업 의욕은 사업을 하고 있는 기업가의 입장에서 본 것이다. 따라서 본 연구에서는 이미 사업을 하고 있는 기업가는 사업실패에 대한 스트레스와 사업의욕에 연구의 초점을 두었으며 사업의욕 또는 창업의욕이 “기업의 계속 운영 의욕”과 동일한 개념으로 삼고 연구가설과 모형을 설정하였다.

기업가란 무엇인가? 프랑스 경제학자이며 공급경제학의 창시자인 세이(J.B. Say)는 기업가(Entrepreneur)를 경제적 자원을 생산성이 낮은 영역으로부터 생산성과 이득이 높은 영역으로 이전시키는 사람이라고 정의하였다. 기업가 정신이란 무엇인가? 기업가 정신은 진보적이고 창조적인 사고를 총칭하는 말이다. 기업가 정신은 무에서 유의 가치를 창조하고 축적하는 행위라고 정성화교수는 정의하고 있다.

슈페터는(Joseph A. Schumpeter)는 기업발전과 경제발전의 원동력을 내부로부터 기존의 방식을 쇠신하는 창조적인 파괴(Creative Destruction)의 과정으로 보았으며, 기업가가 그러한 창조적인

파괴의 과정에서 핵심적인 역할을 주도적으로 수행한다고 하였다. 즉 기업가는 i) 신제품의 개발, ii) 새로운 생산방식의 도입, iii) 신시장의 개척, iv) 새로운 공급자의 확보, 그리고 v) 독점과 같은 창조적인 새로운 산업조직이나 경쟁체계의 구축을 통하여 기존의 경제적 균형을 깨고 새로운 경쟁과 부의 창출을 주도적으로 하는 역할을 한다고 하였다.

오스트리아학파인 하이에크(Hayek)와 커츠너(Kirzner)는 불균형 상태에서 사업의 기회를 발견하고 틈새를 추구하여 경제를 균형에 도달시키는 역할을 한다고 하였다. 즉, 기존의 상황에서 정보나 지식의 차이에서 발생하는 사업기회를 통하여 기민하고 이윤을 추구하는 것이 기업가라고 하였다. 기업가정신이란 바로 이윤추구에 대한 기민성이라고 할 수 있다. 가트너 (William B. Gartner)는 델파이(Delphi)방법으로 학자와 기업가 등 전문가 설문문을 통하여 기업가 정신이 뜻하는 바를 파악하려 하였다. 그의 연구에 의하면 기업가정신은 창조적 기업가, 혁신, 조직적 창조, 가치창출, 이윤추구, 성장성, 독특성, 창업가와 경영자 등의 결합으로 요약될 수 있다.

창업은 여러 불확실성 아래에서의 의사결정이라는 점과 인적 및 물적 자원의 투입에 따는 많은 위험이 동반된다는 점에서 모험적 기업가 정신이 요구되는 특징을 가진다. 창업은 창업기업가, 사업기회의 인식, 필요 자원의 동원 그리고 실질적인 창업의 추진 창업이라는 필수 요소들의 결합에 의하여 실행된다고 할 수 있다.

빌 게이츠(William H. Gate III)는 고등학교 다닐 때부터 컴퓨터와 컴퓨터 프로그래밍에 오랜 시간 몰두하였고 1975년에 빌 게이츠는 다니던 하버드 대학교를 그만두고 폴 앨런(Paul Allen)과 함께 마이크로소프트사(Microsoft)를 창업하였다. 빌 게이츠는 기업가인가? 그의 기업가 정신은 무엇인가? 컴퓨터에 열중한 것일까? 학교를 그만 둔 것일까? 작은 기업을 시작한 것일까? 윈도우(Window)를 성공적으로 개발한 것일까? IPO를 통하여 기업공개를 하여 많은 돈을 번 것일까? 수많은 인수합병(M&A)를 통하여 기업을 크게 키운 것일까? 사업성공이후에 부인을 통하여 자선사업에 주력하는 것일까?

Israel M. Kirzner는 창업가는 불균형 상태에서 사업의 기회를 포착하고 그러한 불균형 속에서 이익을 추구하는 과정을 통하여 불균형인 경제를 균형에 도달하게 하는 역할을 함으로써 기업가는 그 과정에서 이익을 추구하고 불균형인 경제 상태는 균형에 도달하게 하는데 이바지 하는 역할을 한다고 주장한다. 하이에크(Hayek)와 커츠너(Kirzner)는 불균형 상태에서 사업의 기회를 발견하고 틈새를 추구하여 경제를 균형에 도달시키는 역할을 한다고 하였다. 즉, 기존의 상황에서 정보나 지식의 차이에서 발생하는 사업기회를 통하여 기민하고 이윤을 추구하는 것이 기업가라고 하였다. 기업가정신이란 바로 이윤추구에 대한 기민성(alertness)이라고 할 수 있다.

가트너 (William B. Gartner)는 델파이(Delphi)방법으로 학자와 기업가 등 전문가 설문을 통하여 기업가 정신이 뜻하는 바를 파악하려 하였다. 그의 연구에 의하면 기업가정신은 창조적 기업가, 혁신, 조직적 창조, 가치창출, 이윤추구, 성장성, 독특성, 창업가와 경영자 등의 결합으로 요약될 수 있다.

Joseph A. Schumpeter는 경제발전의 원동력은 기업내부로부터 과거의 것으로부터 탈피하는 창조적 파괴의 과정으로부터 출발하는 것으로 보았다(Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper, 1942, 1976, 83, 132). 슈페터는 경제발전은 생산방식의 새로운 조합을 통한 혁신에 의하여 달성될 수 있다고 했다. 신제품의 개발, 새로운 생산 방식의 도입, 신시장의 개척, 새로운 공급자의 확보, 독점 등과 같은 새로운 산업조직이나 경쟁체계의 구축 등을 통하여 기존의 균형(Equilibrium)을 깨는 혁신(Innovation)이 달성될 수 있다고 주장했다.

슈페터는 기업가는 기존 상황이나 체계의 변화를 주도하는 역할을 하는 자로 보았으며 Kirzner(1973)는 기업가는 기전 상황 자체의 변환을 주도하기보다는 기존 상황 내부에서 정보의 불균형이나 지식의 차이 등에 따라 발생하는 틈새나 불균형 속에서 사업 기회 또는 이익을 추구하는 자로 보았다(정승화, 1999). Kirzner(1973)는 정보나 지식의 차이에서 발생하는 불균형과 균형 과정에서 사업 기회의 포착과 이윤추구가 가능하다고 했다.

기존의 전통적 고전경제이론에서는 기업가가 분석의 단위로 존재하지 않으며 기업가의 활동이 균형을 변화를 가져오는 주체로서 인식될 여지가 없으며 따라서 기업가가 할 수 있는 행동은 없었으며 아울러 기업가정신도 무시되었다고 할 수 있다. 즉 기업가는 시장에서 발생하는 비효율과 조정의 결핍을 극복할 수 있는 자원이나 생산의 재분배에 아무런 공헌을 할 수 없는 존재였다.

그러나 오스트리아 학파는 기업가적 역할을 한 균형위치로부터 다른 균형위치로 이동하거나 혁신 (innovation)하는 동태적 변화의 주체로 인식하였으며 이러한 기업가적 활동인 entrepreneurship을 중요시하였다. 오스트리아 학파의 주요 연구과제 주의 하나는 기업가에 관한 연구였다(Kirzner, 1973, Knight, 1920, Schumpeter, 1912, Saute 2000).

즉 오스트리아 학파는 기업가를 주어진 자원으로부터 초과이윤을 얻는 자가 아니라 수익을 극대화하는데 필요한 다양한 사업기회를 발견하고 탐색하는 역할을 담당하는 주역으로 보고 있다. 오스트리아학파 같은 경우는 기업가는 수익 기회가 높은 상황에서 기업가는 기업자원을 배치시키는 행동을 지속적으로 하는 주체로 인식하였다.

오스트리아학파는 기업가적 활동이 바로 창업과 동일한 개념으로 여긴 것으로 보인다. Mises(1966)

는 기업가는 시장의 경제적 기회를 기민성을 가지고 발견하여 소비자의 욕구를 충족시킴으로써 이윤을 창출할 수 있다고 한다. Kirzner(1973)는 상호이익이 되는 간과된 기회를 활용하여 이윤을 창출할 수 있으며 시장정보를 수집하고, 평가하고, 이용하는 것이 기업가의 역할이라고 하였다. 사업에서 가장 중요한 것은 남들보다 빨리 기회를 포착하는 것이며, 좋은 기회를 포착하기 위해서는 기민성(alertness)가 있어야 한다고 했다. 인간행동에 내재하고 있는 이윤기회에 대한 기민성(alertness to profit opportunity)이 바로 기업가 정신이라고 하였다.

창업은 여러 불확실성 아래에서의 의사결정이라는 점과 인적 및 물적 자원의 투입에 따는 많은 위험이 동반된다는 점에서 모험적 기업가 정신이 요구되는 특징을 가진다. 창업은 창업기업가, 사업기회의 인식, 필요 자원의 동원 그리고 실질적인 창업의 추진 창업이라는 필수 요소들의 결합에 의하여 실행된다고 할 수 있다.

#### 4. 창업과 기업 이론

기업은 창업-성장-성숙-쇠퇴-폐업 및 퇴출의 과정을 거친다. 즉, 기업도 생물과 마찬가지로 탄생되고 성장하고 변이되고 도태 및 소멸하기도 한다(장세진, 1998; Nelson, et al. 1982). 거래비용 이론을 최초로 제시한 Coase(1937)는 기업은 왜 존재하는가 라는 선구적인 문제제기를 하였는데 Coase는 기업조직이 만들어지는 이유를 거래비용에서 찾는다. 시장에는 거래비용이 수반되며 특정 상황에서 이 비용이 매우 높아지며 거래비용이 높아지면 시장이 실패하게 되고 이러한 시장의 실패를 기업조직이 대체하게 된다고 하였다. 만약 거래비용이 0이면 기업이 있는 모든 활동들은 시장거래로 할 수 있게 되며 이론적으로 기업의 역할을 무의미해지나 현실적으로는 거래비용이 0인 경우는 상상하기 어렵다.

Coase(1937)는 기업이 탄생하는 이유는 재화와 용역을 생산함에 있어서 가격기구(price-mechanism)을 이용하는데 비용이 들기 때문인 것으로 파악하였다. 각각의 시장거래마다 존재하는 계약을 위한 교섭이나 체결비용을 줄이기 위하여 기업이 나타난다고 했다. 즉, 기업을 조직화하여 시장가격보다 낮은 가격으로 생산요소를 취득할 수 있게 되면 기업가는 기업을 통하여 그 일들을 수행 할 수 있다고 했다. 즉 시장을 이용한 거래비용이 조직 내부의 관리비용에 비하여 상대적으로 커지면 효율성의 문제 때문에 시장을 기업으로 대체할 필요성이 높아진다고 보았다. 기업의 성립과 존재

이유가 가격 탐색기능, 계약교섭비용, 체결비용 등 거래비용을 낮추기 위한 것이라고 주장한다. 기업의 존재이유를 정보비대칭과 도덕적 해이와 결부하여 발생하는 인센티브와 관련하여 설명한다.

완전경제를 가정하는 신고전경제학(Neo-Classical Economics)는 이론적으로 기업은 존재할 이유가 별로 없다. 왜냐하면 신고전학 경제학은 완전경쟁의 세계는 시장만으로 완벽하게 움직이는 세계이며 따라서 기업이 없어도 얼마든지 돌아갈 수 있는 세계이기 때문이라고 했다(박만섭, 2004).

Williamson(1985)에 따르면 제한된 합리성, 기회주의, 자산특정성이 모두 존재하지 않을 경우 거래비용은 존재하지 않게 되나 현실에서는 이 세 가지 요소들이 매우 일반적으로 존재한다. 따라서 제한된 합리성, 기회주의, 자산특정성이 존재한다고 할 때, 거래비용 이론은 어떤 상황에서도 경제 활동을 효율적으로 운영할 수 있는 지배구조를 고안해 낼 수 있다고 주장하였으나 어떻게 효율적인 경제 조직을 구성할 수 있는지에 대한 설명은 명확하지 않다.

기업은 시장거래를 내부조직으로 대체하기 위한 조직이며 현재 시장에서 거래되고 있는 제품보다 더 좋은 물건을 더 저렴한 가격으로 생산할 수 없다면 기업을 만들 이유가 없는 것이다. 김인호(2005)는 기업을 가치창조의 주체로, 산업을 기업들이 가치를 창조하는 텃밭으로 그리고 기업의 성과는 산업특유 성과 기업특유성 및 전략행동에 의하여 좌우된다고 분석하였다. Neo-classical 관점에서는 기업을 단순한 생산함수로 간주하였으며 기업을 투입과 산출 사이에 있는 Black-box로 보았다. 그러나 이렇게 기업을 블랙박스(black box)로 파악하는 신고전과 이론은 현실의 기업구조와 행태를 파악하거나 기업가적 의사결정 과정을 설명하기에는 매우 제한적일 수밖에 없다. 이러한 이론으로는 기업의 창업과 성장 그리고 사업종결에 여러 변화의 과정을 설명하는데 한계가 있다.

## 5. 기업가 정신과 부의 창출; 주식회사 제도

사업이란 이윤을 획득하기 위해 물질, 에너지 그리고 정보를 하나의 상태에서 또다른 상태로 전환하는 개인 혹은 다수가 조직화된 그룹이라고 부의 기원에서는 정의하고 있다. 한편 기업이란 한 개인 혹은 단체가 공동으로 관리하는 단일 혹은 다수의 기업을 말한다 정의하고 있다. 진화시스템에서 상호작용자는 기업이 아니라 사업이며, 사업이 환경과 상호작용하면서 환경의 선택 압력에 서로 다른 성공을 보여 주는 단위이다. 사업은 상호작용의 거점을 제공한다. 따라서 경제적 진화에서 상호 작용자는 기업이 규정하는 사업단위라고 할 수 있다.

부의 기원(The Origin of Wealth)이라는 책에서는 첫 원시인류가 약 700만년 전에 지구에 나타났고, 그들의 후손인 오스트랄로피테쿠스가 약 400만년 전부터 걷기 시작하면서 시작되었다고 한다. 그리고 약 250만년 전에 호모 하빌리스가 조잡하지만 석기를 만들기 시작한 것으로 알려지고 있으며 이것이 이 시점이 인류 경제의 시작으로 보는 견해가 많다. 호모 에렉투스가 불을 발견하고 돌, 나무, 뼈 등으로 여러 도구를 만드는데 또한 100년이 걸렸다고 한다. 현재 인류의 조상인 호모사피엔스가 약 13만년 전에 나타났고, 언어라는 소통의 기술을 만들었다. 약 3만5천년 전에 무덤, 동굴벽화, 장식품 등 보다 정착된 삶을 살기 시작한 증거가 나타나고 있으며 이후에 집단간의 거래가 나타나기 시작한다고 설명한다. 수집과 채집 중심의 약 1만 5천년 동안 인류의 역사는 아주 느리게 발전되었다고 한다.

즉, 1인당 90달러 수준의 수집·채집 경제에서 1인당 150달러 수준인 B.C. 1000년 경의 그리스 경제로 조금씩 진전하는 데에만 약 1만 2천 년이 걸렸다고 한다. 1750년경이 되어서야 1인당 세계총생산(GDP)가 180달러 정도 되었다고 한다. 즉, 1인당 GDP가 두배 증가하는데 1만 5천년이 걸렸다고 할 수 있다. 그리고 그 후 약 250년 만에 1인당 GDP가 37배 정도 증가하여 현재는 약 6천6백달러 수준이 되었다고 하니 세계의 부가 최근 약200년 사이에 폭발적으로 증가하였다고 할 수 있다.

수집·채집 정도의 경제수준에 이르는데 인류경제사의 99.4%가 걸렸고, 1750년 경 인류의 1인당 경제소득이 두 배가 증가하기까지는 0.59%의 시간이 소요되었으며, 그리고 현재의 수준에 도달하는 데는 인류역사의 0.01%의 기간이 소요되었다. 즉, 인류 부의 97% 이상이 우리역사 중에서 마지막 0.01%의 기간에 창출되었다는 결론이 도출한다.

17세기 이후에 폭발적인 부의 증대를 가져온 것은 분업과 전문화임을 부정하기 힘들다. 그렇다면 오늘날 자본주의의 발전을 가능하게 한 원동력은 무엇인가? 자본주의의 폭발적 발전을 가져오게 한 것이 무엇인지에 관한 많은 논의가 있었다. 20세기 초의 사회주의와 공산주의의 실험은 국부와 개인의 부의 증대는 국가에 의한 합리적이고 효율적인 계획경제로서 가능하지 않다는 것을 증명하고도 남는다고 할 수 있다.

자본주의의 원동력과 부의 폭발적 증가는 기업가와 회사 제도 때문은 아닐까? 특히 주식회사 제도는 절대적으로 중요한 역할을 하였다. 자본주의 시장경제를 이끌어가는 회사는 성장을 위해서 필연적으로 다수의 자본과 인력이 대량으로 요구되는데 이를 가능하게 하는 것이 바로 회사제도이다. 주식회사제도는 대중자본을 집중시켜주고 합리적인 경영조직체의 구성을 가능하게 함으로써 자본주의 발전을 견인하고 기업가의 역동적인 기업운영에 지렛대 역할을 하여왔다.

주식회사제도의 여러 장점들은 아래와 같다.

## 1) 유한 책임의 원칙

개인사업자는 법적으로 사업과 가계가 분리되지 않고 동일체로 보기 때문에 사업의 성패가 가계경제에 영향을 주는 구조이다. 개인사업자는 사업으로 인한 채무에 관하여 무한책임을 지는 것이 원칙이다. 만약에 사업에 실패하게 된다면 개인재산으로 무한정 변제를 하여야 하므로 가계경제와 개인의 파산에 이를 수 있는 구조이다. 그러나 주식회사 제도는 주주는 각 주주가 인수한 주식의 인수가액을 한도로 주식에 대한 출자의무를 부담하고, 만약 기업이 실패를 하더라도 회사채무에 대하여 아무런 책임도 부담하지 않는 것이 원칙이다.

이것이 주식회사의 유한 책임의 원칙이고 회사가 실패하는 등 최악의 경우에 주주가 부담하는 손시의 최고액은 본인이 투자한 주식의 가액의 전부를 잃는 것이다. 이 유한 책임의 원칙은 주주뿐만 아니라 기업의 실패에 이르게 한 임직원들도 마찬가지이다. 따라서 기업이 실패하더라도 원칙적으로 기업의 임원이나 직원들은 기업실패로 인한 금전 손실 등의 책임을 개인에게 물을 수 없는 것이 원칙이다.

## 2) 다수의 출자로 인한 대규모 자본조달과 위험 분산

개인사업자는 필요한 자금을 개인의 능력으로 자신의 자금이나 자신의 신용으로 차용하여 조달하는 구조로서 자금조달에 한계가 있다. 대부분의 경우에는 자금조달 뿐만 아니라 사업을 자신이 직접 경영하는 구조로 소유와 경영이 전부 출자자 자신에게 귀속한다. 따라서 사업의 성공으로 인한 이득과 실패로 인한 손실을 모두 개인 사업자 1인에게 귀속되는 사업구조이다.

주식회사의 자본은 주식으로 분할되어 있어 다수가 출자하기 용이하게 되어 있어 다수로부터 자본조달이 가능하다. 수업의 성공으로 인한 이득이나 실패로 인한 손실위험을 다수가 분담하는 구조이다. 많은 사업은 성공보다는 실패하는 경우가 더 많은데 주식회사 제도는 실패할 경우에 주식을 가진 다수의 자에게 실패에 따른 부담을 분산하는 효과가 있다. 성공적인 사업아이템이 있으면 주식회사를 설립하여 다수의 투자자로부터 거액의 자금을 모집할 수 있다. 사업으로부터 발생한 이익을 공동으로 나누어 가질 수 있고, 설사 사업이 실패하더라도 사업실패의 책임과 위험이 분산되는 장점이 있다.

### 3) 주식 양도의 자유

개인사업자는 일단 사업을 시작하면 자신이 시작한 사업의 일부를 이전하기가 쉽지 않다. 물론 사업의 전부 또는 일부를 매각하는 것이 불가능 한 것은 아니지만 사업의 일부 또는 전부의 매각을 위해서는 사업의 평가를 통하여 별도의 계약에 사업의 영업권을 평가하여 이전하는 구조로써 절차상 매우 복잡하고 까다롭다. 또한 사업으로 인하여 발생한 부채는 별도의 계약에 의하여 승계여부를 결정하는 구조이다.

주식회사의 주식을 보유하게 된 자는 자신이 보유한 주식을 자유로이 이전할 수 있다. 하지만 주식회사의 주식을 보유한 자는 주식의 숫자에 주당 평가가액을 곱한 금액으로 용이하게 산정하여 주식 매각 등을 통하여 이전할 수 있다. 주식회사에 대하여 보유하고 있는 각자의 지분인 주식의 매각은 기업의 채무 등과 아무런 관련이 없기 때문에 부채의 승계 등을 논할 여지가 없다.

### 4) 소유와 경영의 분리

주식회사는 회사에 대한 지분을 소유하고 있는 주주들이 회사의 소유자인 주인이다. 하지만 회사의 경영은 소유권 또는 지분을 가지고 있는 주주들이 직접 경영할 수도 있지만 경영을 잘하는 경영의 전문가에게 경영을 맡길 수 있다. 이러한 주식회사의 전문 경영인에 의한 자금을 소유한 주주와 경영 능력을 가진 주주의 결합과 협력을 통하여 회사의 효율을 극대화할 수 있는 이상적인 시스템이다.

이는 17세기에 유럽에서 주주들이 자금을 모아서 유능한 선장 등을 고용하여 신세계 무역을 위한 항해를 맡기는 시스템에서 유래하였다고 한다. 선장은 항해에 필요한 전문 인력들을 모아서 장거리 항해를 하고 이로부터 발생한 이득은 주주가 나누어 가지는 시스템이 주식회사 제도의 효시라고 할 수 있겠다. 항해 실패에 대한 금전손실은 자금을 모아서 준 사람들이 부담하고 선장 등 경영인은 일정한 보수를 받고 항해를 주도하며 실패하더라도 손실책임은 없지만 성공하는 경우에는 추가로 오늘 날의 스탁옵션(stock option)과 같은 금전보상을 받는 구조가 주식회사 제도의 출발점이다.

## 6. 창업과 창업실패

창업의 시대적 의미는 새로운 패러다임의 변화 때문이다. 오늘날 산업구조와 정치사회구조의 전반적 변화에 영향을 받아서 디지털, 인터넷 및 글로벌 시대 등 다양한 흐름과 복합되면서 새로운 패러다임으로 자리 잡아가고 있다. 도전정신과 창의성, 정직과 투명성, 네트워킹과 학습에 의한 사업성공의 가능성 증대하고 있다는 것이 창업의 동기가 되고 있다. 하지만 모든 창업이 성공하는 것은 아니며 창업 또는 사업시작이후에 실패할 확률이 사업성공 확률보다 월등히 높은 것이 현실이다.

한정화교수는 창업의 실패요인을 창업 아이템의 선택, 개발, 시장개척, 관리, 경영자의 태도, 관계, 불운의 함정 등 7가지로 분류하고 있다. 우리나라는 사업실패에 책임이 가혹하다. 사업실패에 대한 사회적 인식이 상당히 부정적이다. 우리나라는 한때는 벤처 붐과 함께 현재 종사하고 있는 직업이나 불문하고 회사원, 학생, 연구원 등 다양한 사람들이 경쟁적으로 창업을 하였다. 그러나 최근에는 벤처의 거품이 꺼지고 프렌차이즈 등 새로운 형태의 창업시도가 한풀 꺾이고 사회전반에 걸쳐서 창업에 대한 부정적인 인식들이 만연해 있다.

창업에 대한 부정적 인식이 강한 이유는 여러 가지가 있겠지만 직접적으로는 IMF이후에 자의반 타의반으로 사업을 시작한 사람들의 실패로 인하여 많은 사람들이 실패에 대하여 직간접적인 경험을 했기 때문에 사업에 대한 부정적인 학습효과가 팽배해 있다고 할 수 있을 것이다.

특히, 요즘의 젊은 사람들은 산업구조의 변화, 자동화, 일부 제조업의 공동화 등으로 취업률이 사상 최악을 기록하는 등 기존의 세대에서 경험하지 못한 많은 어려움들을 경험하고 있다. 정부나 지자체 등에서도 취업률을 높이기 위하여 직접적인 자금지원부터 창업교육에 이르기 까지 창업활성화를 위하여 다양한 방안과 대책을 강구하고 여러 지원 대책을 야심차게 추진하고 있지만 그 효과는 아직 미미하다. 결국 정부 등의 주도로 각종 창업지원과 창업활성화를 위한 노력을 하고 있지만 실패에 대한 깊은 상처나 실패에 대한 부정적인 인식을 머리 속에 각인하고 상황에서는 잠재적 창업가의 창업의욕과 사업을 하고 있는 기업가들의 사업의욕을 기대하기 힘들다.

또한 기업가들도 기업가에게 사업실패에 대한 과도한 실패책임을 지우는 우리나라의 현재와 같은 시스템으로는 진취적인 기업가의 탄생을 기대하기 어렵다. 사업실패 시 기업가들이 겪게 되는 과도한 실패부담과 실패비용에 대한 부정적 인식의 확산은 사업가의 사업의욕을 크게 저하시키기 때문에 장기적 거시적 관점에서 이에 대한 연구가 필요한 시점이다.

정당하고 성실한 실패에 대하여는 이를 포용할 수 있는 사회가 발전할 수 있다고 한다. 우리

사회는 성공에만 열광하고 있고 기업가의 성공요인 등에 관한 연구는 많이 진행되어 왔지만 실패에 대한 연구가 크게 미흡하고 실패자료의 체계적인 축적도 거의 없는 실정이다. 더구나 기업실패로 인한 기업가의 부담이나 고통에 대한 연구는 거의 없는 실정이다.

기업가의 실패비용에 대한 연구는 민법, 형법, 상법 등 법학의 여러 부분과 경영학, 경제학, 사회학, 심리학 등 분야에서 복합적으로 검토하여야 할 과제이며 특정한 학문 분야에서만 바라본다면 그 본질을 제대로 파악하기도 어려우며 종합적인 대책과 보완 시스템의 구축도 기대하기 어렵다.

사업 실패연구에서 주목하여야 할 대상은 바로 기업가의 실패에 대한 부담감에 관한 연구이다. 현재와 같이 “사업에 실패하면 패가망신을 한다,” “실패하면 인생이 끝난다” 는 등과 같이 사업 실패에 대하여 극단적인 부정적 의식들이 만연해 있는 상황에서는 사업가들의 활발한 사업의욕을 기대하기 어렵고 유망한 잠재적 기업가들의 창업을 기대하기도 어렵다.

현재 우리나라는 왜곡된 자본조달 구조로 인하여 사업을 하는 사업가들, 사업에 실패한 경험이 있는 사람들, 사업을 준비하는 잠재적인 사업가들, 심지어 아직 구체적인 사업을 준비하고 있지 않지만 막연히 사업을 생각하는 사람들까지 사업실패에 대한 두려움이 많다. 특히 사업실패 시 사업가들이 부담해야 하는 위험은 재무적인 부담뿐만 아니라 사회적 심리적으로 부담해야 할 비재무적 비용이 너무 높지 않은 지에 관한 연구의 필요성이 있다고 보았다.

또한 일단 사업을 시작한 이후에 사업을 중단하려고 하여도 사업을 중단하기 어려운 경우가 많은데 이것이 사업종결과 관련된 제도적 시스템이 불안정하여 더 많은 비용을 부담할 수밖에 없는 구조가 아닌지 파악해볼 필요가 있다. 창업 진입장벽(entry-barrier)의 완화나 창업지원이 제대로 효과를 발휘하기 위해서는 그 반대편에 있는 퇴출 장벽(exit-barrier)이나 사업종결비용(the cost for business closing)도 합리적인 수준인지 연구해볼 필요가 있으며 특히 창업이나 사업종결을 주도하는 기업가들이 사업종결 시 부담하는 재무적 비용, 비재무적비용, 그리고 시스템의 불안전에 따른 비용 등에 어떻게 인식과 이러한 비용이 사업 스트레스에 미치는 영향력을 규명하는 것을 연구의 의의가 있다고 사료된다. 지금까지 사업이나 창업에 영향을 미치는 대다수의 연구들은 실제 기업가를 대상으로 연구하기 보다는 잠재적인 기업가나 학생 등을 대상으로 하였기 때문에 실제 사업을 하면서 사업가들이 부담하는 실패비용에 관한 연구는 없는 실정이다.

따라서 사업실패로 인한 사업종결을 할 경우에 기업인들이 부담하는 비용의 종류와 내용을 파악하는 것이 중요하다. 그리고 그러한 사업실패 부담에 대하여 기업가들이 인지하는 스트레스와의 관계를 알아보고 사업실패 스트레스와 사업 의욕과의 관계를 파악해 보고자 하는 것이 중요한 과제이다.

이러한 연구는 첫째, 기업가의 실패시 입는 손실의 주요 내용을 보다 체계적으로 정리하는 데 기여할 것이다. 둘째는 실패한 기업가의 실패경험이 자산화 되는 기초가 되어 궁극적으로는 실패로 인한 사회적 비용을 낮추는데 기여할 수 있을 것이다. 셋째는 실패와 실패기업가에 대한 사회적 시각을 개선하는데 기여할 것이다. 넷째는 한계기업이나 재기하기가 어려운 사업의 종결과 관련된 제반 시스템을 개선하는데 기여할 것이다.

벤처기업과 같은 경우는 “High risk, high return”이라는 말 속에 높은 사업이익의 기회 속에 높은 사업실패 위험의 가능성을 태생적으로 안고 있다. 하지만 벤처 사업을 논할 때에 높은 사업위험 보다는 사업기회에 초점을 맞추고 사업을 추진하고 진행하는 경우가 많다. 아무리 좋은 사업 기회도 결국은 각종 사업의 위험이나 실패의 위험의 극복 없이는 이익의 창출이라는 달콤한 열매를 딸 수는 없다.

하지만 창업은 단기간 부 축적에 대한 환상, 가치평가와 가치관 혼란, 새로운 빈익빈 부익부, 준비부족에 의한 실패기업 양산이라는 부정적인 면들을 동시에 가지고 있다. 따라서 창업의 부정적인 면들을 완화하기는 정책적인 대응과 사회적 노력 필요하며 시대적 적합성을 가지고 있는 새로운 조류라는 점을 인식하고 효과적인 창업 성공을 위한 학습과 연구가 필요한 시점이다.

## II. 창업과 창업 환경

### 1. 창업환경

창업의 시대적 의미는 새로운 패러다임의 변화 때문이다. 오늘날 산업구조와 정치사회구조의 전반적 변화에 영향을 받아서 디지털, 인터넷 및 글로벌 시대 등 다양한 흐름과 복합되면서 새로운 패러다임으로 자리 잡아가고 있다. 도전정신과 창의성, 정직과 투명성, 네트워킹과 학습에 의한 사업성공의 가능성 증대하고 있다는 것이 창업의 동기가 되고 있다.

창업은 지식기반 경제시대의 성장엔진이 되고 있다. 새로운 기술이나 새로운 지식의 발달은 새로운 시장을 끊임없이 창출하며 창업의 기회도 선순환적으로 유발된다. 가령 컴퓨터와 인터넷이 발달하면서 창출되기 시작한 새로운 시장과 이러한 소비자와 시장의 수요를 충족시키는 다양한 하드웨어제품과 소프트웨어 제품들이 창업기회 요인으로 작용하고 있다. 이러한 최근의 발달은 산업혁명을 촉발시킨

증기기관차 등 각종 기계의 발달이 다양한 분야에서 폭발적인 산업발달을 가져온 것과 마찬가지로 새로운 지식과 기술의 진전은 다양한 창업을 촉진하고 있다.

최근 지식산업은 SNS, 미디어, 소프트웨어 개발, 게임 개발, 인터넷 쇼핑, 스마트폰, 스마트폰 관련 웹 개발, 모바일 결제 등 사회의 거의 모든 분야에서 새로운 시장을 창출하고 신규 창업의 기회들을 열고 있다. 인터넷 사전의 등장은 200년 역사를 자랑하는 브리टे니커 사전을 만드는 회사가 한 순간에 사라지게 하는 역동적인 힘을 가지고 있다.

창업의 기회는 가치관의 변화로 인하여 유발될 수도 있다. 새로운 주거, 음식, 여행, 교육, 노후, 웰빙 등에 대한 가치관의 변화는 주택시장, 식음료 제조 및 서비스 시장, 금융 및 연금 시장 등 산업변화를 촉발하기도 한다.

지식혁명은 기존 것들을 완전히 뒤엎는 혁명을 하기도 한다. 지식의 발달은 창업을 유도하기도 하지만 기존 기업들이 끊임없이 변신하게 만든다. 워크맨으로 전세계 시장을 석권하던 소니, 세계적인 사전으로 명성을 높이던 브리टे니커, 핸드폰으로 세계 시장을 압도하던 노키아가 평범한 기업으로 전락하거나 흔적 없이 사라지게 한다. 기존 기업들이 변화하는 산업 패턴과 소비자와 시장의 욕구를 충족시킬 수 있느냐에 의해 기업의 생존이 좌우된다.

새로운 제품 뿐만 아니라 새로운 경영모델은 한나라의 경제를 좌우하기도 한다. IMF구제 금융을 받으면서 허둥대면서 은행이나 기업들을 외국 기업에 헐값에 팔아 넘길 수 밖에 없었던 것은 아마도 후진적인 금융기법과 새로운 경영모델에 대한 상대적 인식부족이 근본 원인이었을 것이다. 제일은행과 외환은행 등의 매각과정을 살펴보면 우리나라가 경영 및 금융서비스 부분에서의 상대적 열등이 엄청난 경제적 손실을 초래하였다고 할 수 있겠다.

## 2. 창업 촉진환경

우리나라 창업의 촉진요인은 다음과 같은 선순환 구조가 작동할 때에 원활하게 나타난다. 성공모델의 출현 → 매스미디어의 집중 조명 → 창업스타의 등장 → 정부의 정책적 지원 → 벤처 캐피탈 성장 → 투자회수시장인 코스닥 발전이라는 선순환 구조이다. 또한 대기업 고용불안과 파생형 창업현상과 아웃소싱의 활발한 활성화는 창업 활성화 촉진요인들이다.

창업의 가장 큰 촉진요인은 새로운 시장과 새로운 산업의 출현이다. 최근의 산업 패턴의 변화 속도가 매우 빠르기 때문에 새 시장이 끊임없이 창출되고 있다. 스마트폰 웹, 인터넷 게임, 홈쇼핑, 인터넷 교육시장, 뉴 미디어 등은 변화속도가 상당히 빠르고 새로운 기회가 있고 새로운 창업자들이 끊임없이 진입하게 만든다. 풀이 있는 곳에 벌이 모이는 것 같은 이치이다.

창업의 두번째 촉진요인은 기업의 고용불안과 조기퇴직이다. IMF 이전에는 일반적으로 한번 입사한 기업에 정년까지 다닌다는 생각으로 조기에 회사에서 원하지 않는 시기에 퇴직을 한다는 생각을 거의 하지 않고 회사를 다녔다. 하지만 최근에는 기업인들도 기업에 다니는 직원들도 그렇게 생각하는 사람들은 많지 않다. 기업들도 사오정 또는 오륙도라는 말이 이상하지 않을 정도로 45세가 정년처럼 여겨지고, 50세이상인데도 회사를 다닌다는 것은 오히려 이상한 사회가 되었다. 기업들도 월급을 상대적으로 많이 받으면서 변화하는 새로운 산업 또는 시장 패턴을 이해하는데 더딘 40대 또는 50대 직원들을 회사에서 함께 하려고 하지 않고 직원들도 50대가 넘어서도 다니는 회사에서 생존할 수 있다는 생각은 거의 하지 않는 시대가 되었다. 결국 회사를 다니면서도 창업을 꿈꾸는 사람들이 상당히 많아졌다. 이는 자의던 타의던 잠재적 창업가들이 예전보다 더 많아졌다고 할 수 있겠다.

세번째 창업촉진요인은 수명의 폭발적 증가이다. 1960년대 우리나라의 평균수명은 49세 정도였다고 한다. 지난 40년간의 수명통계를 살펴보면 10년마다 5년씩 평균기대수명이 늘어났다고 한다. 50세 또는 60세에 은퇴를 하더라도 대학을 졸업하고 일을 한 기간보다 더 많은 기간을 은퇴이후에도 살아야 한다는 결론이 나온다. 결국 은퇴이후 수십년간을 일없이 지내야 한다는 암담한 장벽이 눈앞에 닥치는 것은 명약관화하다. 따라서 일 또는 새로운 뭔가를 시작하지 않으면 인생의 후반을 상당히 답답하게 살아갈 수 밖에 없는 게 오늘날 은퇴자의 현실이다. 그래서 은퇴 전후에 뭔가 아이템을 찾아서 창업을 하려는 사람들이 점차 늘어가는 추세이다.

네번째 창업의 촉진요인은 취업난이다. 대기업의 고용증가는 수년째 제자리를 맴돌고 있고 중소기업에의 취업은 기피하고 있는 게 현실이다. 컴퓨터와 자동화의 진전으로 오늘날 대기업 또는 중견기업들은 일자리가 늘어나지 않은 산업구조를 가지고 있다. 지금은 신발, 섬유, 조립 등 대규모 인력이 필요하던 시대가 아니다. 따라서 현재 우리나라는 공무원, 공기업, 대기업 등의 취업문을 두드리는 대학 졸업생들의 상당수가 취업에 성공할 수 없는 취업시장 구조를 가지고 있다. 결국은 자의반 타의반으로 창업의 문을 두드릴 수 밖에 없는 구조를 가지고 있다.

마지막으로 창업의 촉진요인은 정부와 지자체가 자금 또는 교육을 지원하는 각종 창업지원 프로그램이다. 예비기술창업자, 창업선도대학, 소상공인 창업지원 프로그램, 창업사관학교, 시니어 창업지원프

로그램, 여성창업지원프로그램, 1인 창조기업지원 프로그램 등 수많은 창업지원 프로그램이 있다. 창업을 하려고 하는 의지 또는 아이템이 있다면 교육도 받고 자금지원도 받을 수 있는 다양한 창업촉진 프로그램이 있다.

창업의 저해하는 요인도 적지 않다. 높은 창업 실패율, 창업에 대한 부정적 인식의 만연, 벤처캐피탈 시장과 기능 위축, 내수시장 규모한계와 국내외적 경기침체는 창업에 부정적인 영향을 사회적으로 확산시키는 역할을 한다. 젊은이들이 새로운 분야에 도전해서 새로운 제품과 서비스 시장을 창출해서 사회에 새로운 가치를 제공하고, 부를 축적, 반면 다수의 실패자도 존재한다.

창업은 단기간 부 축적에 대한 환상, 가치평가와 가치관 혼란, 새로운 빈익빈 부익부, 준비부족에 의한 실패기업 양산이라는 부정적인 면들을 동시에 가지고 있다. 따라서 창업의 부정적인 면들을 완화시키는 정책적인 대응과 사회적 노력 필요하며 시대적 적합성을 가지고 있는 새로운 조류라는 점을 인식하고 효과적인 창업 성공을 위한 학습과 연구가 필요한 시점이다.

### 3. Next Society

현대사회는 빠르게 변화하고 있으며 그에 따라 산업 패턴도 급격하게 변화하게 된다. 피터 드러커 (Peter Drucker)는 복잡한 사회현상을 이해하고 다음 세대에 맞는 적합한 전략들을 찾기 위해서는 큰 틀에서 사회의 흐름을 이해하여야 한다고 하였다. 그가 제시하는 큰 틀이란 시간, 공간, 그리고 사람에 대한 정확한 이해를 하는 것이 다음 사회를 예측하는 척도라 하였다.

#### 1) 연령과 인구구조

인구와 연령이나 인구 구조 등 시간적 개념의 의미를 이해하는 것이 중요하다. 선진 여러 국가의 출산율 감소는 젊은 인구의 급격한 감소를 가져오고 이는 사회를 변혁시킬 근본원인으로 작용할 것으로 보았다. 독일 등 선진국들은 2030년이 되면 현재 인구의 25%까지 인구가 감소할 가능성이 있는 것으로 예측했다. 미국은 인구의 감소에 따른 여러 부작용이 다른 나라에서 미국으로의 이민으로 다소 완화될 수 있는 것으로 보았고, 일본은 이민을 허락하지 않는 정책으로 향후 노령화 문제가 심각할 것으로 보았다.

인구 고령화로 인하여 성인에 대한 재교육이 사회적으로 중요한 이슈로 대두될 것으로 보았고, 40-60대의 재교육 시장이 가장 중요한 교육시장이 될 것으로 보았다. 현재는 젊은이 20명이 노인 1명을 먹여 살리지만 2020년이 되면 젊은이 5명이 1명의 노인을 먹여 살려야하는 구조가 되며 연금도 더 많이 내고 더 적게 받을 수 밖에 없는 악순환 구조가 될 가능성이 크다고 전망했다.

## 2) 지역 블럭화와 초국가적 기업

EU나 아세안 등 지역 블럭화가 심화되어 블럭화 내에서의 보호주의나 FTA 등의 체결과 몇몇 국가들의 블럭화 또는 보호주의화가 가속화 될 가능성이 있는 것으로 전망해했다. 또한 세계 시장을 염두에 두고 마케팅과 영업 전략을 구사하는 글로벌 기업경영이 일반화 되는 시대가 도래할 가능성이 큰 것으로 전망했다. 중국의 산업화의 발전으로 일본보다는 중국이 세계경제를 주도할 것으로 예측했다.

## 3) 시장과 경영

핵심적인 생산수단으로 “지식”이 중요한 키워드로 부각될 것으로 보았다. 과거에는 피고용주들이 고용주와 종속적인 관계에 있었으나 전문화된 지식을 가진 자들이 고용주와 평등한 근로관계를 설정하게 되며 전문가로서 인정을 받으려면 지식의 재충전이 지속되어야 한다고 했다. 지식 근로자는 핵심강점, 경력, 보유정보가 무엇인지를 정확하게 파악하고 진단하는 것이 중요하다고 했다. 전자상거래의 발전과 같은 정보혁명은 철도발명과 같은 산업적 사회적 파급효과가 큰 것일 것이며 심리적 지리를 크게 변화시킬 것으로 보았다.

기업에 있어서 CEO의 역할의 중요성을 강조하였다. CEO에게 가장 중요한 정보는 고객에 대한 정보가 아니라 비고객에 대한 정보라고 하였다. 이는 블러오션전략에서 기존의 고객에 대한 공략 못지않게 잠재적 고객이나 잠재적 시장에 대한 관리와 공략의 중요성을 강조한 것과 같은 맥락이다. CEO는 외부의 변화 트렌드를 정확하게 파악하여야 하며 변화가 단기 유행이지 장기 트렌드 인지를 구분할 능력과 자질이 있어야 한다. 또한 단기적인 성과와 장기적인 성과를 잘 조화가 이루어지게 운영하여야 한다.

CEO의 핵심기능 중의 하나는 직원의 잠재력을 파악하고 개발하기 위하여 상당시간을 할애하여야 한다. 지식기반경제와 사회에서 생존하는 유일한 방법은 “평범한 사람으로 하여금 비범한 일을

하게 만드는 것”이라고 한다. 오늘날의 핵심관리 흐름은 핵심경영관리 이외에는 모두 아웃소싱(outsourcing)하여 변화에 유연하게 대응하는 경영과 조직 시스템을 구축하는 것이 중요하다. 경영도 한명의 최고경영자의 의사결정에 기업의 운명을 맡기는 구조가 아니라 CEO, CFO, CMO, CCO, CSO 등 전문 경영인에 전문 분야를 위임하는 것이 다양화되고 급변하는 기업환경에서 성공적인 기업운영을 가능하게 할 것이다.

## 4. 창업의 시대적 의미

### 1) 글로벌 구조변혁에 대응

미국은 1980년대 이전에는 전통적 대기업이 산업발전 주도하였지만 1980년대 이후에는 벤처중심의 창업경제로 전환, 산업사회에서 지식정보사회로의 전환과정에 의한 과학기술의 발달, 혁신활동의 급속 증가, 새로운 상품과 서비스의 출현하였다.

20세기 후반에는 다양한 산업분야의 기술혁신, 정보가 시공의 한계 넘어 광속사회로 진입하고 있다. 가령 이스라엘에서는 정부 주도적 벤처캐피탈과 인큐베이터 조성하고 나스닥에 상장하여 수익을 실현하는 등 세계 시장이 통합되고 글로벌화 되고 있다. 대만에서는 신주단지 조성하고 화교 네트워크와 연계하여 글로벌화된 벤처기업 육성에 주력하고 있다.

우리나라는 한때는 1990년대 후반부터 2000년대 초반에 벤처붐을 이루다가 벤처 침체기에 많은 신규 창업 기업들이 몰락하는 아픔을 겪었고, 새로운 시대에 적합한 창업에 관한 새로운 도전이 필요한 시점이며 창업과 벤처기업 육성을 위한 정책적 결단이 필요한 시점이다.

### 2) 지식기반 경제시대의 성장엔진

창업 활성화의 요인은 다음과 같다.

- ① 지식의 핵반응을 일으키는 시대 도래
- ② 유연성과 신속성이 핵심성공요인
- ③ 신기술을 활용한 틈새시장에 의한 창업 기회 증가

- ④ 소득증가와 교육수준의 증가에 의한 인간의 욕구폭발에 따른 존재혁명
- ⑤ 가치창출, 경험산업 발달, 미디어 산업 팽창 속에 새로운 기회 추구욕구

### 3) 새로운 경영모델의 발전

벤처기업의 필요요소는 투명성을 강조하는 경영모델의 발전을 촉진하고 공동체로서의 결속력이 핵심역량의 원천이다. 또한 정보공유를 통한 창의성과 자율성을 높이는 경영이 경쟁력의 핵심이며 신뢰와 투명성을 갖춘 경영모델을 구축이 중요하다.

### 4) 우리나라 벤처창업의 촉진요인과 저해요인

우리나라 벤처창업의 촉진요인은 다음과 같은 선순환 구조가 작동할 때에 원활하게 나타난다. 성공모델의 출현 → 매스미디어의 집중 조명 → 벤처 스타의 등장 → 정부의 정책적 지원 → 벤처 캐피탈 성장 → 투자회수시장인 코스닥 발전이라는 선순환 구조이다. 또한 대기업 고용불안과 파생형 창업현상과 아웃소싱의 활발한 활성화는 창업 활성화 촉진요인들이다.

하지만 창업의 저해하는 요인으로는 높은 창업 실패율 → 부정적 인식의 확산 → 코스닥 장기침체 → 벤처캐피탈 기능 위축 → 전문성 향상의 기회 제한 → 내수시장 규모한계와 국내외적 경기침체는 창업에 부정적인 영향을 사회적으로 확산시키는 역할을 한다.

## 5. 한국의 창업 생태계

### 1) 새로운 변화

- 새로운 유형의 벤처기업가 집단 출현 : 전문인(교수, 연구원), 청년(20대, 30대), 여성 창업
- 창업자본 조달 형태의 변화 : 지분출자, 창업기의 자금조달 용이
- 지원 인프라의 구축 : 창업보육, 기술이전 및 거래, 창업 교육/컨설팅
- 공격적 해외 진출 : 창업초기 단계에서 해외시장 진출, 해외직접투자, 기술습득, 네트워크

구축, 신속한 현지화

- 실험실 창업과 1인 창조기업 등 정부의 정책적 자금지원에 의한 창업이 새롭게 시도되고 있음

## 2) 한국 벤처창업 생태계의 발전과정

- 태동기(1990년 이전) : 1세대 벤처기업 출현, 창업지원법(1986)에 의한 민간 창투 설립, 회수시장 부재, 벤처창업에 대한 낮은 사회적 인식
- 기반 구축기(1996년~2000년) : 회수시장(코스닥)의 형성, 벤처 육성을 위한 제도적 환경 구축, 벤처 스타 등장, IMF 경제 위기 이후 새로운 성장 엔진, 사회적 자원의 벤처 이동
- 조정기(2001년~2005년) : 정부지원의 역기능에 대한 비판, 반 벤처 정서의 형성, 사이버 벤처에 대한 법적 제재, 거품 이후의 침체기
- 성숙기(2006년 이후) : 벤처 업계에 대한 사회적 신뢰 회복, 시장 인프라의 성숙, 투명성과 신뢰의 경제 질서 구축, 벤처 캐피탈의 선순환 사이클 형성

## 3) 창업 생태계의 변화

- 경제적 인프라 : 벤처주식의 거래시장 발달, VC 및 개인투자자의 투자활성화, 혁신제품에 대한 시장 규모, 프랜차이즈 등 서비스 창업의 폭발적 증가
- 사회문화적 인프라 : 기업가정신을 고취하는 사회 분위기, 과학기술자의 적극적 창업의욕, 신뢰를 바탕으로 한 경제사회질서
- 과학기술 및 교육 인프라 : 연구개발투자에 의한 지속적 기술혁신, 학술기관과 사기업간의 인적교류, 창업 및 기업가적 능력개발을 위한 교육
- 법적 제도적 인프라 : 기업에 대한 규제 및 퇴출 장벽완화, 지역별 지원 네트워크 및 창업보육기능, 투자자와 기업가의 정보 네트워크

## 6. 창업의 빛과 그림자

### 1) 창업의 성공신화

젊은이들이 새로운 분야에 도전해서 새로운 제품과 서비스 시장을 창출해서 사회에 새로운 가치를 제공하고, 부를 축적, 반면 다수의 실패자도 존재한다.

### 2) 실패경험의 자산화

실패경험의 자산화와 제도전을 활성화할 수 있는 정책의 추진이 필요, '정직한 실패'에 대해 관용적인 사회문화와 제도의 개선이 필요한 시점이다.

### 3) 성과평가

사회적 차원에서 현재 또는 잠재적 벤처창업자들에게 기업가로서의 역량을 효과적으로 배양할 수 있는 기회를 제공, 창업의 성공과 실패 성과결정 요인에 대한 심도 있는 이해가 필요하다.

### 4) 실전지식의 부족

창업자는 현장 지식과 세상물정을 바탕으로 자기절제와 균형감각, 통찰력, 실패를 통한 자기성찰 등이 필요하다.

### 5) 사업실패의 7가지 함정

창업 아이템의 선택, 개발, 시장개척, 관리, 경영자의 태도, 관계, 불운의 함정 등이 있다.

### III. 창업과 창업 문화

#### 1. 창업과 취업, 무엇이 문제인가?

1990년대 중반부터 인터넷과 전자상거래 등의 발달로 산업패턴이 급속하게 바뀌고 있다. 특히 경제 선진국의 산업패턴이 2차 산업인 제조업 중심에서 3차 산업인 서비스 산업이 급속하게 발달하고 상대적으로 제조업 등의 비중은 점차 축소되고 있는 실정이다.

제조업 중심의 2차 산업과 서비스업 중심의 3차 산업 모두 자동화와 전산화의 급속한 진전은 업무에 필요한 소요 인원의 급격한 감소를 초래하였다. 따라서 기존의 산업이 유사한 규모로 운영되고 유지된다고 하더라도 인력의 감축이 불가피한 경우가 많다. 기업의 입장에서 보면 기업 내부에 기존의 유희인력도 남아도는 상황에서 신규인력의 수요도는 증가되기 어려운 경우가 많다.

뿐만 아니라 기업 내의 신규 사업의 대부분은 전산이나 인터넷에 능숙한 자질을 요하고 세계 시장의 통합화와 국제화의 진전으로 다양한 외국어의 구사능력이 필수불가결한 경우가 많다. 따라서 대학 교육을 오래 전에 받고 현대의 산업시스템의 근간인 인터넷 등에 능숙하지 못한 경우에는 기업에서의 활용도나 수요도가 줄어들 수밖에 없는 상황이다. 기업내의 기존의 인력이 학원 등을 통한 학습에 의하여 빠르게 변하는 신세대 산업패턴을 따라 잡기는 매우 어려운 형편이다. 특히 불경기 등이 도래하는 경우에는 예고 없이 갑자기 수많은 인력들이 동시에 거리에 내몰리기도 하는게 현실이다.

이와 같은 빠른 산업패턴의 변화와 기업내의 인력 수요도에 대한 지각의 변화 그리고 변하지 않으면 기업이 망할 수 밖에 없는 상황에서 기존 인력의 조기 퇴출이 대세를 이루는 것은 어쩌면 당연하다. 유행처럼 변지는 사오정, 오류도, 그리고 이태백은 이제는 대부분의 사람들이 그 속 뜻을 이해하고 있고 당연하게 받아들이고 있다.

의학기술의 발달과 백신 등 신약의 개발로 인간의 평균수명은 매 10년마다 5년씩 길어져서 2009년 말 현재 우리나라의 기대수명은 80세가 넘어섰다. 그렇다면 지금의 40대의 평균기대수명은 100살을 육박할 수 있다는 추론이 가능하다. 그렇다면 이 40대의 사람들은 40대 또는 50대에 조기에 기업으로부터 퇴출되고 나서 무려 반세기를 더 생존하여야 한다는 암담한 결론에 도달한다. 과연 이들은 회사 퇴직이후에 무엇으로 생계를 꾸려가며 고귀하게 생존을 할 수 있을 것인가?

2009년 말에 대학 서울의 학부 학생 100과 지방의 학부 학생 100명 등 두 그룹의 학생들에게 졸업이후의 진로에 대하여 물어본 적이 있다. 졸업이후의 진로계획은 무엇이나고 물었다. 거의 90% 학생들이 취업을 하겠다는 대답이었다. 그렇다면 이들이 취업한 이후에 불과 15년이 채 지나지 않아 기업에서 퇴출되기 시작할 것이고 과연 그 때에 그들의 계획은 무엇일까? 하버드 비즈니스스쿨 학생들에게 입학이후의 진로 계획을 물어본 결과는 입학생의 70% 이상이 졸업이후에 창업을 하겠다는 대답이 나왔다고 한다. 우리나라 대학생들의 진로에 대한 답변에서도 한국에 유학을 온 중국 학생들은 거의 대부분이 졸업이후에 즉시 또는 얼마간의 기업경험을 쌓은 다음에 취업을 하겠다는 답변을 하였다.

그렇다면 우리나라의 학생들의 진로에 대한 생각은 무엇이 문제인가?

## 2. 창업과 창업 문화

빌 게이츠(William H. Gate III)는 고등학교 다닐 때부터 컴퓨터와 컴퓨터 프로그래밍에 오랜 시간 몰두하였고 1975년에 빌 게이츠는 다니던 하버드 대학교를 그만두고 폴 앨런(Paul Allen)과 함께 마이크로소프트사(Microsoft)를 창업하였다. 빌게이츠는레이크사이드고등학교를 다닐때부터 컴퓨터 프로그래밍에 심취했었고, 그러한 빌 게이츠를 부모님들을 추가적인 자금을 마련하여 아이들이 자기들이 좋아하는 프로그램에 몰두할 수 있도록 적극적으로 지원하였다. 심지어 하버드대학1학년올 마치고 학교를 그만둘 때에도 부모님들은 말린 적이 없었다.

워렌 버핏은 고등학교를 졸업하기 전에 이미 창업과 실패를 경험한 적이 있다고 했다. 성공하기 위해서는 실패를 먼저 경험해야 한다는 조언도 많이 한다. 실리콘벨리에서도 실패한 사업가는 적지 않은 것으로 알려져 있다. 성공한 사업가들도 실패한 기업가들에게서 많은 것을 배울 수 있어 성공한 사람을 한번 찾아가면 실패한 사람을 열 번 찾아가라는 기업가들도 있다고 한다. 불확실성과 위협에 도전해서 새로운 가치를 창출하고자 하는 도전정신과 열정이 사라진 사회에 과연 미래가 있을까 걱정하는 사람들도 있다 (한정화, 2008).

워렌 버핏은 창업을 하려면 위기의식을 극복할 만큼의 열정이 있어야 한다고 주장했으며 도전정신을 가진 젊은 사람들이 거대한 자산과 같다고 했다. 반면에 나이든 사람들은 보수적인 사고방식 때문에 위험을 회피하려는 사람들이 많기 때문에 같이 일하기가 쉽지 않고 나이든 사람들은 고용하기도

쉽지 않다고 하였다. 창업이나 기업경영을 하겠다는 사람들은 여러 어려움들에 대한 인식을 하고 모든 문제들을 오히려 즐기겠다는 자세가 필요함을 강조했다. 창업에서 역경은 박진감 있는 도전의 일부로 인식했다.

정당하고 성실한 실패에 대하여는 이를 포용할 수 있는 사회가 발전할 수 있다고 한다. 우리 사회는 성공에만 열광하고 있고 실패에 대한 연구가 크게 미흡하며 실패자료의 체계적인 축적도 거의 없다. 더구나 기업실패로 인한 기업가의 부담이나 고통에 대한 연구는 거의 없는 실정이다.

실패의 원인은 다양하다. 과거의 개인의 경력이나 기업의 성과가 아무리 화려하더라도 기업이 실패를 하면 많은 비용이 따른다. 그래서 사업은 시작하는 것보다 끝내기가 더 어려울 수 있다. 한정화(2008)은 우리 사회에 기업가 정신과 창업을 활성화하기 위해서는 창업을 위한 여러 가지 유인과 인센티브도 필요하지만, 실패 시 개인의 희생과 비용을 줄일 수 있는 퇴출관리나 실패관리 정책이 반드시 필요하다고 강조한다.

미국에 기업가 정신이 시대가 흘러도 계속 역동적으로 살아 있는 것은 관용적인 법과 제도는 물론이거니와 실패에 대한 사회적 관용이 뿌리 깊게 자리하고 있기 때문이다. 우리나라는 실패에 대하여 지나치게 비판적이고 엄격할 뿐만 아니라 실패이후에 기업가들이 부담하는 각종 비용이 매우 높은 편이다. 또한 실패의 조짐이 나타나 날 때에 긴급하게 상담할수 있는 제도적 장치나 핫라인이 없다. 따라서 손실을 최소화하면서 사업을 정리할 수 있는 퇴출상담(exit-consulting) 제도 등이 시급하다는 주장이 있다 (한정화, 2008).

안철수사장은 우리나라 소프트웨어 산업 등 벤처기업들의 산업구조 특성에 문제를 제기하였다. 기업의 실패와 관련된 안사장의 주장 중에서 주목할 것은 우리나라는 “경쟁력이 없는 기업이 쉽게 퇴출되기 힘든 산업 구조가 상황을 악화시키는 데 큰 역할을 한다”고 주장했다. 기업도 어려워지면 망하는 것이 정상이며 어려워진 기업이 적절한 시기에 정리되는 것이 이해관계자 모두에게 그리고 국가 전체적으로 바람직한데 현실은 그렇지 않다고 주장하였다.

국내기업이 망하기 힘든 이유 중의 하나가 바로 금융권에서 기업에 대출할 때에 대표이사나 지배주주의 연대보증을 요구하는 관행을 가장 큰 문제점으로 지적하였다. 우리나라 기업들이 대표이사 등의 연대보증을 요구하는 것은 기업의 신용 평가기법 등의 낙후로 기업을 제대로 평가할 역량이 없는 금융권 자신의 역량부족이나 현실적인 한계를 기업 부도 등의 사고시에 금융기관이 회수율을 높이는 방편으로 사용하기 때문에 연쇄적인 문제 발생의 근원이 되고 있다.

기업이 경영상 또는 기술상의 한계로 사업을 종료하거나 기업을 종결하고 싶어도 기업이 망하면 기업의 빛이 전부 대표이사 등 기업인 개인의 빛이 되어 버리는 구조이다. 사업종결은 곧 인생의

포기와 같은 수 밖에 없고 쇠퇴한 기업이거나 이미 기울어진 기업도 기업가의 입장에서는 기업의 종결을 상상하기 어렵다. 기업을 정리할 적절한 시기를 가장 잘 판단하는 사람이 대표이사인데 기업을 종결하는 경우에 대표이사 등 기업가가 모든 빚은 떠 앉고 주저앉아야 하는 이러한 극단적인 결과만이 초래되는 상황에서는 기업가는 수단과 방법을 가리지 않고 기업을 계속 끌고 갈수 밖에 없다고 한다.

창업결정에 가족들의 배경도 중요한 영향을 주는 것으로 나타났다(Brockhus, 1982; Ronstadt, 1984). Ronstadt(1984)는 창업을 한 사람의 부모의 76%가 기업가였고, 창업을 하지 않은 사람은 44%만이 기업가였다. 창업자의 창업 이전의 관련 경력이나 경험이 창업성공에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다(Stuart & Abetti, 1987; Lamont, 1972; Cooper, 1985). Mazzarol(1990) 등은 창업의욕에 영향을 미치는 요인으로는 성취감, 위험감수에 대한 의지, 불확실성의 감수 등 개인적인 특성과 창업 전의 직업과 교육, 종교 등 배경적인 요인 등이 복합적으로 영향을 미친다고 주장했다.

창업 결정에는 성별에 따라 위험성향도 영향을 미치는 것으로 나났는데, Sexton and Bownman(1990)에서는 남성이 여성보다 위험감수 성향이 높은 것으로 나타났으며, Knight(1921)는 실직자들이 많은 존재하고 새로운 직장을 찾기 어려울 때에 창업이 증가한다고 했다. 또한 Gray(1990)은 개인적인 창업의욕은 경기침체 등과 같은 압력이 창업에 부정적인 영향을 미친다고 한다.

전통적 기업가정신 연구에서 키즈너의 기회포착과 스페터의 혁신실행을 가능하게 하는 것은 기업가이며 기회를 포착한 사업가가 혁신을 실행 가능하게 하는 것은 기업가의 위험감수 성향에 달려있다고 할 수 있다. 결국 기회를 포착하여 위험부담을 감수하고 혁신을 실행하는 것이며 기업가는 그러한 실행을 담당하는 자라고 할 수 있겠다.

Fishbein & Ajzen (1975)의 합리적 행위이론에서는 개인이 특정한 행위를 하게 되는 과정을 잘 설명하고 있다. 합리적 행위이론에 따르면 먼저 행위에 대한 태도(Attitude toward Act or Behavior)와 주관적 규범(Subjective Norm)이 먼저 행위의도(Behavior Intention)에 영향을 미치고 이 행위의도는 결국 행위에 영향을 미친다고 한다.

행위에 대한 태도는 행위를 수행하는 것에 대한 긍정적 또는 부정적 느낌으로 정의되며, 행위로부터 발생할 결과에 대한 개인의 믿음과 이러한 결과가 바람직한지에 대한 개인의 평가에 의해 결정된다고 본다.

## VI. 우리나라 기업가정신교육의 문제점

1. 창업교육에 대한 사회적 관심 부족

2. 창업교육에 대한 학생들의 관심 부족

3. 창업교육이 가능한 교사 자원 부족

4. 창업교육의 이론과 현실의 괴리 가능성이 큼

- 창업 교과목이나 분야가 학교수업에 포함되더라도 실질적으로 학생들이 창업에 대한 관심을 갖게 하거나 연습하고 실행하는데 멘토 또는 리더 역할을 할 교사가 없음
- 창업에 대한 이론 수업은 가능할 수도 있지만 현실과는 거리가 먼 수업일 가능성이 큼

## V. S-C-P 모형

이 모형은 특정한 산업 내에서의 성과(performance)는 산업구조(industry structure)와 경쟁강도에 따라서 차이가 있다는 이론이다. SCP 모형에서 구조(structure)는 산업 내 구매자와 판매자의 수, 제품차별화의 수준, 진입장벽, 비용구조, 그리고 수직통합 등으로 측정되고 있다. SCP 모형에서 행동(conduct)은 산업 내에서의 기업의 구체적인 행동을 의미하며 가격변동, 제품전략, 광고, 연구개발, 그리고 공장 및 설비에 대한 투자 등과 같은 기업의 결정이나 행위들을 포함한다. SCP 모형에서 성과(performance)는 특정 산업의 성과, 개별기업의 성과, 그리고 경제전체의 성과라는 의미를 가지고 있다는 이론이다. 기업가정신 교육에서 SCP 모형은 기업가정신 교육 시스템의 구조(Structure)에 따라서 학교와 학생의 행동(Conduct)이 달라지고 기업가정신의 성과 (Performance) 또한 달라질 수 있다는 시사점을 얻을 수 있다.

## 〈창조경제시대의 창업〉

### Q. 창업의 의미는?

자본주의의 발전은 스펀티도 예기했듯이 창조적 파괴과정이었습니다. 기업가의 역동성이 기술개발과 기술혁신 그리고 이윤창출 그리고 새로운 혁신이 이어지는 과정이었습니다. 창조적 파괴나 혁신은 결과가 아닌 과정입니다. 기술개발도 혁신도 시장도 과정입니다.

일자리 창출도 과정입니다. 하지만 일자리 창출을 목표로 보고 성과달성주의적으로 성급하게 몰입하는 것은 또다른 휴유증을 낳을 수 있습니다.

알을 깬다고 병아리가 되지는 않습니다. 새가 되지도 않습니다. 조탁의 과정이 필요합니다. 따뜻한 온열기를 튼다고 봄이 오지는 않습니다. 개구리를 땅속에서 끄집에 낸다고 봄이 오지도 않습니다. 봄은 아주 천천히 그러나 확실하게 전반적인 변화 속에서 오기 마련입니다.

저 산과 들에 죽은 것 같았던 나무와 풀들이 다시 돌아나는 자연의 원리에서 생동의 기원을 찾아야 합니다. 새로운 것, 그리고 혁신적인 것은 자연스럽게 과거의 것과 낡은 것들을 밀어내기 마련입니다.

### Q. 기본에 충실한가?

모든 것은 기본에 충실해야 합니다. 모든 응용기술은 기본을 습득한 이후에 나옵니다.

창업은 사회적 문화적 가치가 결합되고 융합된 결과의 산물입니다. 사회인식의 변화가 중요합니다. 창업에 대한 충실한 기본기를 가르치고 창업에 대한 긍정적인 인식의 확산과 창업에 대한 기본기를 가르치는 것이 중요합니다. 한때 우리 조상들이 “사농공상”의 철학속에 갇혔을 때에 공업과 상업이 천를 받았을 때에 사회변화를 기대하기 어려웠습니다.

유태인과 독일의 사회시스템과 교육시스템으로부터 뭔가를 배워야합니다. 유태인은 어릴 때부터 다양성을 중요시합니다. 개개인의 다양성을 그대로 존중합니다. 아이들이 진로를 선택할 때에도 어떤 직업이 얼마나 좋은 지를 보고 선택하는 것이 아니라 우리 아이가 다른 아이와 어떤 부분에서 어떻게 다른지에 관심을 가집니다. 결국 그러한 결과로 인하여 수많은 장사꾼들이 나오고 노벨상 수상자들도 나오고 교수와 금융인과 변호사들도 나오는 결과가 만들어 집니다.

독일은 초등학교 4학년에 진로가 결정된다고 합니다. 35% 정도가 공부를 하는 과정을 선택하고 65% 정도가 직업훈련에 중점을 두는 소위 직업학교로 진학을 한다고 합니다. 너무 가혹하다고

예기하는 사람들도 있습니다만 정작 독일인들은 그렇게 생각을 하고 있지는 않다고 합니다. 오히려 실업계 고졸자들은 최고급 차들을 몰고 다니고, 대학을 졸업한 사람들은 낡은 중고차를 타고 다닌다고 합니다. 독일이 유럽의 수많은 기술기업들의 산실이고 이 기술자들이 바탕이 되어서 많은 탄탄한 중소기업들이 독일의 경제를 지탱하고 있습니다.

유태인은 더 독특합니다. 어릴 때부터 토라를 중심으로 끊임없이 토론하고 원인을 탐구하는 과정들을 거칩니다. 중학교 3학년 정도가 되면 토라의 대부분을 외우고 토라와 성경 중심에서 각종 관심분야를 파고들기 시작합니다. 어린 아이들의 다양하고 과감한 Challenge에 대하여 부모님들은 결코 브레이크를 걸지 않습니다. 이러한 Why를 찾는 과정이 창의적인 발명과 혁신과 도전으로 이어지고 이것이 유태인이 세계 경제의 중심으로 자리하는 원인이 된 것입니다.

중국은 전통적으로 장사의 대가들입니다. 몇백년 전에 청나라의 비단장사들이 조선으로 들어와서 돈을 벌던 사람들입니다. 잠시 공산주의로 인해서 주춤하긴 했지만 중상주의(重商主義)에 대한 맥은 계속 이어지고 있습니다. 오늘날 중국, 싱가포르, 홍콩은 물론이거니와 베트남, 캄보디아, 말레이시아 등 동아시아 경제권을 중심으로 활발한 경제활동을 하고 있습니다.

인도는 숫자에 능한 국가인데 오늘날에는 SW가 거의 숫자와 논리의 싸움인데 인도사람들을 따라갈 수가 없습니다. 마이크로 소프트를 비롯한 많은 미국 회사들이 인도의 엔지니어들을 앞다투어 고용하고 있습니다.

미국은 국가의 건립 이념이나 다름없는 것이 기독교 정신과 도전정신이라고 할 수 있습니다. 도전을 존중합니다. 그리고 실패에 대한 사회적 관용이 일반화 되어 있습니다. 사업의 실패는 대부분 사람의 실패로 보는 것이 아니라 프로젝트의 실패로 봅니다. 실패한 사람이 다시 재기하는 데는 별다른 걸림돌이 없습니다.

우리는 주식 투자의 대가이자 세계적인 부자로만 알고 있는 워렌 버핏은 고등학교를 졸업하기 전에 5번의 창업을 하였다고 합니다. 11살때에 이미 콜라를 1명을 사면 6센트이지만 5병짜리 1팩을 사면 하나에 5세트가 된다는 사실을 깨닫고 1팩을 사서 목마른 친구들에게 팔아서 1팩에 5센트를 남겼다고 합니다. 중학교 때부터 신문배달을 하면서 자기가 번 돈을 자기 손으로 직접 세금 신고를 했답니다. 고등학교 때에는 Wilson Coin Machine 회사를 세워서 이발소에 두고 매주 50달러를 벌었다고 합니다. 고교를 졸업할 때에 이미 6천불을 벌었다고 합니다. 레이크사이드 고등학교에 다녔던 빌 게이츠는 컴퓨터를 일찍부터 만질 수 있는 기회를 가졌습니다. 학교에서 컴퓨터 사용시간이 비용문제 때문에 제한되어 있었지만 오히려 학부모들이 돈을 모아서 아이들이 무제한 컴퓨터를 사용하게 만들었습니다. 주변의 벤처기업의 프로그램을 개발하는 용역을 맡아서 수만달러의 돈까지

벌었습니다. 컴퓨터를 만지는 것에 그치지 않고 프로그램에 매진할 수 있는 추가적인 기회와 연습시간이 빌 게이츠의 성공의 가장 큰 밑거름이었습니다.

우리가 알고 있는 MS의 빌게이츠가 하버드 대학 1학년을 마치고 창업을 한 것으로 알고 있습니다만 사실은 빌게이츠는 고등학교를 졸업하기 전에 이미 소프트웨어를 개발하여 그 당시의 금액으로 추천만원을 돈을 번 경험이 있습니다.

결국 창업은 조기에 연습하고 작은 성공을 어릴 적부터 거두는 것이 중요합니다. 얼마전에 어떤 사람이 20살에 전과 20범과 수배전적 44회를 기록한 사람도 있다고 합니다. 세상을 떠들썩하게 했던 어떤 림살롱 체인의 사장은 16살 빠기부터 시작해서 림싸롱의 황제가 되었다고 합니다. 하물며 사회적으로 모범적이지 못한 직업들도 조기 교육이나 조기에 시작한 범죄가 성과를 크게 좌우한다는데 창업만이 모든 교육을 다 끝내고 대학졸업생이 되어서야 한다면 되겠습니까.

누적적 성과차이가 있습니다. 어릴때부터 연구개발이나 사업이나 장사에 관심을 갖게 된다면 나이가 들면 자연스럽게 더욱 더 능숙해지고 기발해지고 잘할 수 있지 않겠습니까?

하지만 우리나라의 구조는 거의 30이 다되어 좋은 회사에 취직이 어려우면 창업을 생각하거나 회사에서 퇴사 압박에 시달리거나 퇴사 이후에 창업을 생각한다면 이들이 글로벌 경쟁에서 살아남는 창의적인 창업 아이디어로 글로벌 경쟁에서 성공할 수 있을까요?

창업은 고도의 기술이 요하므로 조기에 교육하고 연습시키는 것이 중요합니다. 독일에서 5학년부부터 기술실습을 하는 이유는 현장 속에서 창의적인 것들을 하나씩 기초적인 것부터 배우면서 발굴하고 발달해가자는 것입니다.

토익시험과 해외연수 학점 그리고 좋은 회사에 취직에 매달리는 우리 대학생들에게서 창의적이고 기발한 창업을 기대하는 지나친 망상 아닐까요?

국영수 중심의 취직 준비식 교육은 참 무의미 한 것 같습니다. 영어는 수단일 뿐인데 마치 목적인양 어릴 때부터 영어유치원과 조기 해외 유학에 열을 올리는 현실, 영어를 아무리 잘하더라도 결국은 미국의 거지보다도 못할 텐데 마치 영어를 좀 하면 모든 것을 이룬 양 착각한다면 어떻게 세계적인 인재들이 경쟁하는 글로벌 창업과 기업경쟁 시장에서 이길 수 있을까요? 수학은? 국어는?

7급 공무원채용 시험이 200대1을 넘는 현실에서 창조적인 아이디어와 창조경제를 논하는 것이 참으로 아이러니 한 현실 인 것 같습니다.

안정추구형이 대세를 이루는 이유들에 대하여 다시 한번 되새겨 봐야 합니다. TV드라마의 주인공들은 대부분 변호사, 의사, 성공한 사업가의 2세대입니다. 발리에서 생긴일, 시크릿 가든 등 대부분의 부자들이나 성공한 사람들입니다. 우리나라 사람들은 돈을 무지하게 좋아합니다. IMF이후에는 돈을

좋아하는 정도가 더욱 심해진 것 같습니다.

사실 돈 자체 보다는 돈을 버는 과정이 중요합니다. 돈을 버는 과정에 대한 교육과 이야기가 필요합니다.

피터 드러커는 Next Society에서 다음 세대를 예측하려면 시간, 공간, 그리고 사람을 중심으로 살펴봐야 한다고 했습니다. 시의 의미는 인구구조와 연령구조의 변화입니다. 인구구조에 대하여는 노년층이 증가하고 젊은 사람들의 숫자가 줄어든다는 예기입니다. 연령구조는 사람들이 아주 오래 산다는 것입니다.

최근에 제가 가본 10여 군데의 장례식장에서 돌아가신 분들이 대부분 90세가 훨씬 넘었습니다. 그게 2013년 4월 현재의 수명들입니다. 앞으로는 아마도 현재의 30대 40대 분들은 아마도 120세를 훨씬 넘길 것 같습니다. 27에 취직을 하고 40대 후반이나 50대 초반에 퇴직을 한다면 퇴직 이후에 얼마를 더 살아야 할까요? 퇴직 이후에 50년이나 70년을 더 살아야 한다는 결론이 나옵니다.

#### **Q. 창조경제시대, 창업에 성공하려면?**

창업에는 창업아이템, 창업자금, 창업인력, 그리고 조직화가 필요하다고 합니다. 창조경제 시대는 창업의 패턴이 매우 빠르게 돌아가고 있습니다. 따라서 창업의 트렌드를 정확하게 이해하고 창업기회를 포착하는 것이 무엇보다 중요하다고 생각합니다. 젊은 사람들, 그리고 글로벌 감각을 가진 사람들에게 더 많은 창업기회와 성공 가능성이 열려 있다고 할 수 있습니다. 앞으로는 영어 교육을 위한 해외 연수보다는 창업에 대한 감각과 아이디어를 얻기 위한 해외연구가 더욱 중요해 질 수 있습니다.

특히 우리나라에서의 창업은 국내시장이 좁기 때문에 창업 아이디어 구상 단계부터 글로벌 시장을 염두에 두고 창업아이템을 발굴하고 도전하는 것이 중요한 창업성공 요인이라고 생각합니다.

그리고 무엇보다도 창업에 대한 조기교육과 창업에 대한 사회적 인식 변화가 중요합니다.

#### **Q. 창조경제가 대두되는 이유는?**

현재의 점진적인 발전으로는 산업패턴의 변화 인구구조의 변화 연령구조의 변화 등을 극복하면서 변화를 도모하는데 한계가 있기 때문입니다. 고용과 성장이 비약적인 경제 발전 없이는 불가능하기 때문입니다. 현재의 한계를 뛰어넘는 방안은 기존의 틀을 뛰어넘는 혁신이 필요하기 때문이라고 생각합니다.

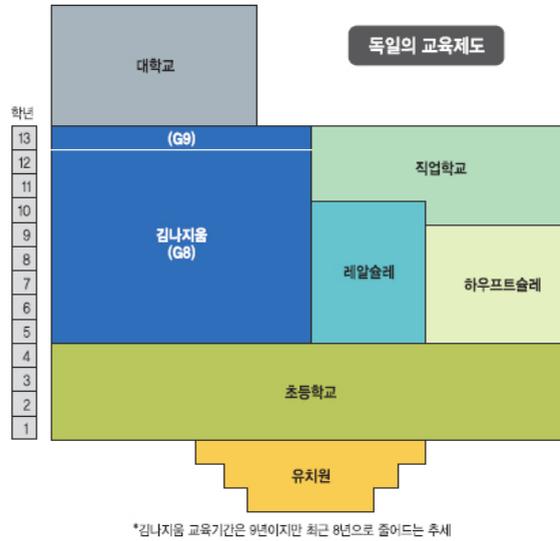
## Q. 창조경제가 잘 이루어지려면 어떤 노력이 필요할까?

모두가 다르다는 것을 용납하는 것이 창조경제의 출발점입니다. 각 개인과 기업이 기존의 조직, 기존의 방식과 기존의 제품에서 벗어나는 것이 중요합니다. 다양한 인재가 나올 수 있는 다양한 방식의 교육이 필요합니다. 그리고 사회적 인식 변화가 중요합니다. 기존에 알고 있는 몇몇의 전문직업만이 잘 사는 수단이 아니라 굉장히 다양한 많은 직업과 직군들이 있다는 것을 사회구성원들이 이해하는 것이 창조경제의 출발점이라고 생각합니다. 창조경제는 결과가 아니라 과정입니다.

창조경제는 책상에서 나오지 않습니다. 창조경제는 현장에서 나옵니다. 그리고 결과가 아니라 과정에서 나옵니다. 다양한 가치관을 존중하고 다양한 도전을 존중하고 다양한 아이디어를 존중하고 때로는 이질적인 것도 용납하고 실수하는 것도 용납하도 보면 창조경제는 자연히 뿌리를 내릴 것입니다.

창업은 하늘에서 떨어지는 것이 아닙니다. 창업성공이 요행에서 생기는 것은 더더욱 아닙니다. 창업에 대한 부정적인 사회적 인식을 개선하기 위한 다양한 노력이 필요합니다. 창업이나 경제교육에 대한 조기 교육이 절대적으로 필요합니다. 창업은 최고의 인재들이 다양한 연습과 실패의 과정을 거쳐서 성공창업이라는 결과물이 나옵니다.

[독일을 넘어 미래 한국으로-(2부) 5년, 새정부의 과제]  
 입시경쟁·사교육·등록금 걱정없는 ‘3無 교육’ (국민일보, 2013.3.3. 17:05)



**인재 키우는 교육**

독일에는 입시경쟁이 없다. 사교육도 사실상 존재하지 않는다. 대학생은 등록금 걱정 없이 하고 싶은 공부를 맘껏 할 수 있다. 우리나라가 앓고 있는 여러 교육병(病)에 비춰볼 때 독일의 교육 현실은 장점이 많은 게 사실이다.

그렇다고 해서 독일의 교육제도를 무턱대고 수입해 이식할 수는 없다. 독일에서 공부하거나 체류한 경험이 있는 교육 전문가들은 교육제도를 운영하는 사람들의 태도, 교육을 바라보는 인식 등에서 벤치마킹 대상을 찾아야 한다고 강조했다.

◇출제위원을 믿고, 교사를 믿는다=독일의 대학수학능력시험은 ‘아비투어’다. 객관식이 아니라 서술형이다. 필수 2과목을 포함해 개인별로 5과목 정도만 치른다. 3과목은 필기시험이고, 2과목은 구두시험이다. 사고력이 정밀히 측정된다. 시험은 수험생 본인이 다니는 고등학교에서 본다. 감독관도 학교 교사다. 출제는 각 주에서 하므로 주마다 문제가 다르다.

노유경 교육과학기술부 교육연구관은 시험제도 자체보다 ‘교육 주체 간의 신뢰’가 더 인상 깊었다고 했다. “주별로 시험문제를 출제하는데, 출제위원을 감금한다는 얘기를 들어본 적이 없어요. 문제

유출은 상상도 못하는 일입니다.” 그는 2008년부터 2011년까지 프랑크푸르트에서 주독한국교육원장을 지냈다.

최근 헤센 주 아비투어 수학 문제에서 오류가 발생했다. 하지만 떠들썩한 사회문제로 비화되지 않았다. 원하는 사람만 재시험을 봤다. 우리나라면 누군가 물러나야 한다는 요구가 빗발쳤을 것이다. 아비투어 가운데는 학교에서 보는 과목도 있다. 이 경우 학교 교사가 채점한다. 주관적 요소가 개입할 수 있고, 형평성에 문제가 있을 수 있지만 이의를 제기하는 학부모는 거의 없다고 노 연구관은 전했다. “어느 주 아비투어가 더 쉽다’ 그런 말이 있어요. 하지만 그걸 문제 삼지는 않아요. 시험이 쉬운 곳에서 점수를 따 대학에 간다고 해도 능력이 부족하면 결국 뒤쳐질 것이라는 생각 때문이죠.”

◇강한 직업의식과 복지제도가 성공 배경=독일 중등교육은 직업교육을 중요시한다. 대학 진학을 목표로 하는 인문계 학생은 전체의 40%가 안 되고, 직업교육을 받는 학생은 60%가 넘는다. 인문계 학생은 김나지움이라는 학교로, 직업계는 직업계 고등학교(레알슐레) 또는 종합 직업학교(하우프트슐레)로 진학한다. 우리나라 초등학교 5학년 나이 때 진로가 갈린다.

레알슐레나 하우프트슐레를 졸업한 학생들은 직업학교(베루프슐레) 등을 거쳐 20대 초반에 일자리를 얻는다. 미국을 비롯한 여러 나라가 이원화 직업교육을 벤치마킹하고 있다.

직업교육이 성공한 배경은 여러 가지이지만, 독일 튀빙겐대 교육학 박사인 김창환 한국교육개발원 교육조사지표연구실장은 독일인 특유의 직업의식을 이유로 들었다. “학업성취도 국제비교연구(PISA)를 보면 우리나라 학생이 교과 실력은 더 뛰어납니다. 하지만 독일인은 자기 일을 충실히 해야 한다는 의식이 강해서 무슨 일을 해도 전문성이 뛰어나요.”

훔볼트대 교육학 박사인 한국교육개발원 강구섭 연구위원은 출산과 육아, 노후에서의 강력한 사회복지 시스템이 직업교육을 성공시킨 밑거름이라고 설명했다. “스무 살에 취직해 월급을 받으면 1200~1300유로(약 177만~191만원) 정도예요. 집세로 400유로(약 59만원) 정도 내고, 의료보험 150유로(약 22만원), 공과금 200유로(약 29만원)내고 나머지로 생활을 합니다. 우리나라는 집, 육아, 노후 이런 데서 보장이 안 되니까 이 정도 수입으로 살기 어렵지만 독일은 고교 졸업 후 직업을 가지면 생활이 되는 겁니다. 미래가 불안하지도 않고요.”

◇개인보다 ‘우리’를 중시하는 교육=독일 교육 전문가들은 교육 시스템을 그대로 따라하는 것은 우리 실정에 맞지 않는다고 이야기한다. 김 연구실장은 독일 교육에서 배울 만한 점으로 인성교육을 꼽았다. 타인을 배려하는, 공동체를 중시하는 태도를 독일에서는 어릴 때부터 몸에 익힌다는 것이다.

“우리는 친구는 경쟁 상대이고 나만 잘되면 된다는 식이지만 독일은 함께 잘돼야 한다는 인식이 강해요. 이걸 학교 교육만으로는 부족하고 가정에서부터 교육이 중요합니다.”

독일 청소년이 방과 후 가장 많이 하는 활동은 체육이다. 누구나 운동 하나씩은 꼭 한다. 친구와 함께 하는 활동을 통해 자연스럽게 인성이 길러진다.

강 연구위원은 정치교육을 포함한 민주시민교육은 우리도 관심을 가질 필요가 있다고 했다. “독일은 ‘전쟁 가해국이라는 사실을 망각해서는 안 된다’는 걸 계속 일깨워주고 있습니다. 거기서는 역사를 현재화한다고 해요. 지식 위주로 무언가를 가르치기보다 건전한 비판 능력을 길러주는 민주시민교육도 체계가 잘 잡혀 있습니다.”

노 연구관은 제도를 운영하는 유연성을 강조했다. “진로가 김나지움이나 레알슐레로 한번 정해졌다고 해서 꼭 그 길로 가야 하는 것은 아닙니다. 본인이 원하면 레알슐레에서 김나지움으로 옮길 수 있어요. 연속으로 유급을 받으면 다시 레알슐레로 돌아간다는 규정은 있죠. 하지만 원하면 하도록 해 줍니다. 김나지움 다니는 학생도 직업학교 가고 싶으면 갈 수 있고요. 각 개인의 개성을 인정하고 능력을 최대한 발휘할 수 있도록 도와주는 게 독일 교육이 갖고 있는 핵심 장점입니다.”

[권기석 기자 keys@kmib.co.kr]

## 발표 3

---

# 창업정신 고취를 통한 청소년 도전문화 조성

박 동

(한국직업능력개발원 연구위원)



# 창업정신 고취를 통한 청소년 도전문화 조성

## 1. 우리나라 청소년의 현주소

현재 우리 청소년들은 일반적으로 좋은 대학에 입학하는 것을 매우 중대한 삶의 목표로 설정하고 있다. 명문대학을 입학하기만 하면 그것이 곧 성공으로 연결될 것이라는 믿음은 아직도 요지부동 상태이다. 학교에서 각종 봉사활동을 통해 사회기여활동과 체험을 쌓도록 하고 있지만 중고생들이 이에 참여하는 이유는 그것이 대학입학 내신성적에 반영되기 때문이라고 해도 결코 지나치지 않다.

학생들의 이러한 행태는 학생 스스로의 선호라기보다는 학부모들의 선호를 반영하는 것이라고 보아도 과언이 아닐 정도로 우리 학부모들의 교육열은 대단하다. 대학입시를 위해서는 물불을 가리지 않고 돈과 시간을 투자한다. 그러나 수많은 학생들과 학부모들의 이러한 대학입시에 대한 열정과 투자는 과연 소기의 성과를 거두고 있는 것일까?

우리 초등학교와 중학생들은 수학과학 성취도 평가에서 세계 최고 수준을 자랑한다. 그러나 수학과학에 대한 자신감이나 흥미도는 세계 꼴찌 수준을 벗어나지 못하고 있다(한국교육과정평가원, 2012). 중2 학생들의 경우 수학 성취도는 1위, 과학 성취도는 3위인데, '수학과학을 좋아한다 또는 공부에 자신이 있다'는 청소년은 10%에 불과해 세계 최하위를 기록하고 있다.

우리는 재미도 없는 수학과학 과목의 성적이 세계 1~3위를 기록하는 이러한 역설에 대해 의문을 제기하지 않는 사회 속에서 살고 있다. 우리는 오로지 최고가 되는 교육에 몰두하고 있으며 학부모들은 그것을 당연시하고 사교육에 엄청난 투자를 하고 있는 것이다. 그러나 수많은 연구에 의하면 학생들의 성취도보다는 흥미가 더욱 창조성에 커다란 영향을 미치는 것으로 나타나고 있다.

유럽의 핀란드 최고 명문대학 중 하나인 알토대학의 학교교훈은 “흥미를 가져라(Have Fun!), 미친 듯이 일하라(Work like Crazy)!” 이다. 핀란드는 청소년들의 창조성 발양을 위해 최고의 투자를 하는 나라 중 하나이다. 그러한 핀란드 최고 명문대학의 교훈이 흥미(fun)라는 것 자체가 매우 흥미스러운 일이라고 할 수 있다.

이스라엘 청소년들은 고교를 졸업하면 의무적으로 군대를 가는데 이들은 최고 엘리트 부대인 탈피오트(Talpiot)에 입대하기를 고대한다. 그들은 군에서 최고의 기술을 배우며 사회에 나오자마자 대학입학보다 창업을 더욱 선호한다. 대학진학률은 우리의 절반도 되지 않는다. 그리고 대학을 입학한다고 하더라도 취업을 해서 남의 밑에서 일하는 것을 결코 좋아하지 않는다. 이러한 학생들의 선호는 참여와 토론문화를 중시하는 유대인 부모들의 교육방식에 기인한 바 크다. 현재 유대인은 세계인구의 0.2%(1,300만명)에 불과하지만 노벨상 수상자 전체의 22.3%를 차지하고 있다.

지금도 우리 청소년들은 오늘도 ‘최초(The First)가 아닌 최고(The Best)가 되기 위해’ 선행학습으로 긴 밤을 지새우고 있다. 그 결과 대학에 입학하더라도 자신만의 독특한 경쟁력을 갖추지 못하고 공무원이나 공공기업, 대기업에 취업하기 위해 또 다시 치열한 경쟁을 치러야만 한다. 대학을 졸업해도 수많은 청년들이 일자리를 찾지 못하고 방황하고 있는 것이다.

2013년 4월 기준으로 우리나라는 청년고용률이 39%로 하락하여 사상 최악의 청년 고용난을 겪고 있다(통계청, 2013). 2012년 대졸자 평균취업률은 59.5%로 40%가 넘는 대졸자들이 사실상 실업상태이다. 청년들의 노동시장 진입이 거의 원천봉쇄되어 있을 뿐만 아니라 그나마도 50% 이상이 파트타임, 임시직 등 저임금 비정규직으로 취업하고 있다. 우리 학부모들의 대학입시에 대한 엄청난 열정과 투자가 소기의 성과를 거두지 못하고 있는 것이다.

## 2. 창조경제와 창업정신(Entrepreneurship)

현재 세계 경제는 손과 발에 의존하는 산업경제 패러다임에서 두뇌를 기반으로 하는 지식기반사회 또는 창조경제의 새로운 패러다임으로 급격히 이행하고 있다. 이러한 이행은 우리나라에서도 이미 오래 전부터 진행되어 왔다. 그러나 그동안 이러한 패러다임 변화에 대응하는 대규모의 신규 노동시장 형성이 지체되거나 전혀 이루어지지 못하였다. 그 결과 청년들 스스로는 물론이고 학부모들조차 엄청난 시련에 직면하고 있다.

이러한 조건속에서 새정부는 ‘창조경제’라는 새로운 국정목표를 설정하고 혁신창업을 통해 청년친화적 일자리를 창출하려는 전략을 수행하고 있다(대통령직 인수위원회, 2013). 현재까지 논의된 내용을 보면 창조경제는 “문화산업이 중심이 된 전통적 창조산업만이 아니라 ICT, 과학기술 등과 융합하여 기존산업의 근본적 혁신을 이루어냄과 동시에 신산업분야에서 혁신창업을 통해 신개념의 노동시장을

창출하려는 시도”로 해석된다.

창조경제는 “기존의 시장을 확대하는 것이 아니라 ... 새로운 시장, 새로운 일자리를 만드는 것”이라고 할 수 있다. 이러한 의미에서 창조경제는 혁신에 입각한 창업을 기초로 한다. 이에 따라 그동안 주목을 받지 못해왔던 청년 창업교육의 활성화 및 내실화가 필수적으로 요청되고 있다.

청년창업에 대한 여러 연구결과들에 따르면 청년 창업교육(entrepreneurship education)은 초중등단계에서부터 고교단계까지의 고등교육 이전단계에서 조기에 이루어지는 것이 가장 효과적인 것으로 나타나고 있다(박동 외, 2010). 그러나 현재 우리나라의 청년 창업교육은 대학 3~4학년에 가서야 이론 중심으로 이루어지는 것이 일반적이다. 청소년에 대한 창업교육은 거의 방치된 상태나 마찬가지이다.

현재와 같은 상태에서 청소년들이 입시위주의 현재 교육시스템에서 벗어나 자신만의 독특한 창의성에 입각하여 스스로의 미래를 개척해나가는 일은 거의 불가능하다고 말할 수 있다. 창의성을 배양하기 위해서는 승자독식의 경쟁만이 존재하고 상호협력과 공존의 문화가 성숙하지 못한 우리 사회 전반의 재구조화가 병행되어야만 하는 것이다.

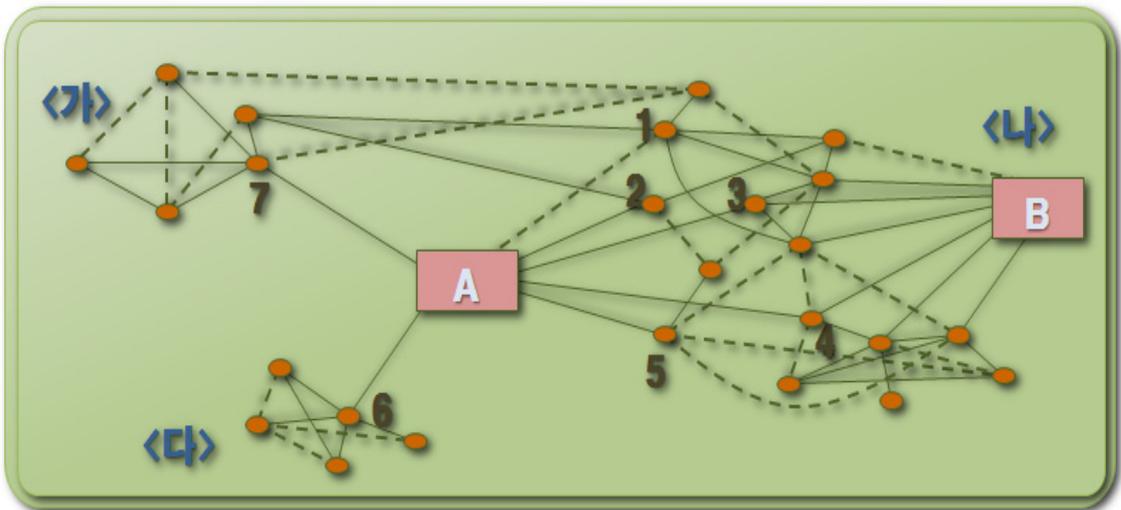
우리의 청소년들에게 동일한 집단내에서 최고(the best)가 되기보다 글로벌 차원에서 최초의 행위자(the first-mover)로서 자신의 미래를 선도적으로 개척해 나갈 수 있는 도전정신을 고취시키기 위해서는 무엇보다도 우리의 교육이 바뀌어야만 한다. 여기서는 현재의 입시위주 교육시스템 자체에 대한 논의는 차치하고 우선적으로 청소년들에게 미래의 생존을 위해 필요한 몇 가지 창업정신과 관련된 사항을 지적할 필요가 있다고 본다.

첫째, 우리 청소년들에게 경쟁만이 전부가 아니라는 사실을 분명하게 인식시킬 필요가 있다. 창조성은 한 사람의 천재 또는 탁월한 전문가보다 다소 부족하다 하더라도 다양한 경험, 서로 다른 성격과 세계관 등을 가진 사람들이 서로를 인정하면서 네트워크를 통해 집단적으로 힘을 합칠 때 더욱 크게 발양되는 것으로 밝혀지고 있다. 이에 따라 창조성과 관련된 수많은 논의는 ‘집단적 창의성’(collective creativity)에 주목하고 있다. 창조성은 예외적으로 특출한 사람들의 머릿속에서 단순히 발생하는 것이 아니라는 것이다(Rooney, 2010: 180).

뭔가 다른 새로운(novel) 것의 창출은 도서관 또는 일방적 주입교육으로 고립화된 개인이 아니라 서로 이질적 개인들간의 상호 융합과 소통에 입각한 네트워크를 통해 더욱 활발하게 이루어진다는 것이다. 우리 언론은 스티브 잡스나 저커버그 등 개인에 초점을 맞추어 그들의 천재성을 부각하는데 집중하고 있다. 그러나 이들은 여러 동료들의 협력의 상징에 불과하다. 세계 언론의 주목을 받는 이들은 다양한 배경을 가진 여러 조력자들의 집단적 창조성의 결과로 표상된 것일 뿐이다.

이에 따라 우리 청소년들이 배워야 하는 가장 중요한 정신은 상대방과의 차이를 인정하고 상호 소통할 수 있는 토론 능력을 갖추는 것이다. 이스라엘 학부모들은 끊임없이 토론함으로써 자녀들이 스스로의 주장을 당당하게 제기할 수 있도록 하는데 온갖 열의를 다하고 있다. 그 결과 이스라엘 청소년들은 ‘주제넘은, 뻔뻔스러운, 철면피, 놀라운 용기, 오만’ 등 다양한 의미를 내포한 후츠파(chutzpah) 정신으로 무장하고 있다(댄세노르·사울싱어, 2010: 47).

상이한 집단과 상이한 사람들 사이에는 의사소통이 이루어지지 않을 경우 ‘인식상의 거리감’(cognitive distance)이 존재하기 마련이다. 이러한 경험과 세계관의 차이는 여러 가지 소통의 문제를 제기하지만 새로운 사람, 새로운 친구, 새로운 집단과의 조우는 개인적이고 근시안적인 인지기구조에서 벗어날 수 있는 매우 중요한 기회를 제공해줄 수 있는 것이다(Nooteboom, 2003: 109).



[그림 1] 창조적 혁신에 있어서 네트워킹의 중요성

위의 [그림 1]에서 <가>, <나>, <다>는 각각의 독립된 집단을 나타내며, 실선은 강한 유대(strong tie), 그리고 점선은 약한 유대(weak tie)를 나타낸다. 이 경우 A와 B 두 사람 중 어떤 사람이 보다 더 혁신적 인재인가를 살펴보기로 하자. <나> 조직내에서 A는 B보다 유대관계의 측면에서 더 낮은 점수를 보여주고 있다. 그러나 A는 <가> 조직은 물론이고 <다> 조직까지도 망라한 폭넓은 네트워킹을 하고 있다. 이 경우 A가 존재하지 않는다면 <다> 조직과 <나> 조직간 연결고리가 사라질

수밖에 없다. 따라서 이질적 집단간의 협력을 통한 창조성 발양에는 A의 역할이 더 중요하다고 말할 수 있다. 주요국에서는 A유형의 인재를 양성하는데 총력을 기울이고 있다. 그러나 우리 사회에서는 B형 인재들이 각급 조직을 장악하는 경우가 일반적인 현상으로 자리잡고 있다.

B형 인재의 경우처럼 인지적 거리를 벗어나지 못하고 개별 집단, 또는 개인적 사고에 머무를 경우 집단 또는 개인이 강한 유대감을 형성하고 안주할 수 있지만 결국에는 스스로의 창조성을 저해할 수밖에 없다. 창조성은 새로운 충격을 통해 창조적 파괴가 이루어져야 비로소 가능한데, 우리의 많은 청소년들은 기존의 타성에 빠져 변화를 받아들이지 않는 경향이 있는 것이다. 소위 '왕따'가 되기 싫기 때문에 '집단적 동화현상'에 간혀 살게 되는 것이다. 이 경우 새로운 혁신을 이루어내기 위해서는 새로운 행위자나 조직의 출현 등과 같은 외부적 충격이 필요하며, 이를 받아들일 수 있는 능력을 갖추는 일이 필수적이다(Seri, 2003; Grabher, 1993).

둘째, 창업정신은 암기가 아니라 '살아있는 체험'(lived experience)을 통해 발양된다는 것이다. 창업정신은 단순히 회사를 설립하는 것보다 더 넓은 의미를 담고 있다. 창업은 새로운 분야로 나아가는 모든 행위를 포함하며, 이를 위해서는 실패를 두려워하지 않는 도전정신을 필요로 한다. 여기서 중요한 것은 실패를 두려워하지 않기 위해서는 실패를 할 줄 알아야 한다는 사실이다. 실패없는 성공은 있을 수 없다. 그럼에도 우리의 청소년이나 학부모들은 완벽한 승리자가 되기를 원하며 실패를 용납할 줄 모른다.

우리의 사회문화가 실패를 용납하지 않음에 따라 집단적으로 안정성을 추구하는 것이 지극히 합리적인 행위로 인정되어 왔다. 그 결과 우리 청소년들은 어려서부터 실패하지 않는 방법만을 찾게 되며, 지극히 모험회피형 인재로 성장하게 된다. 그러나 이러한 모든 개인의 안정 희구 위주의 합리성 추구는 집단적으로 새로운 산업의 출현을 지체시키고 청년들을 실업대군으로 내모는 집단적 비합리성을 초래하고 있을 뿐이다. 소위 '집합행위의 문제'(collective action problem)가 발생하고 있는 것이다.

성공한 벤처창업자들을 대상으로 한 조사결과에 따르면 그들은 평균 3회 이상 실패를 경험한 것으로 나타나고 있다. 미국의 실리콘밸리나 이스라엘의 텔아비브, 핀란드의 헬싱키 등에서는 실패를 부끄러운 것이 아니라 오히려 소중한 자산으로 간주하고 있다. 실패를 통해 다시 실패하지 않을 산 체험을 했다는 점을 오히려 높게 평가하는 것이다. 그렇다고 모든 실패가 성공의 밑거름이 되는 것은 아니다.

주요 국가들에서도 실패를 최소화할 수 있는 제도적 장치를 마련하고, 실패의 손실을 공유하는 시스템을 구축하는데 모두가 협력하고 있다. 신규 창업에 대해서는 아이디어 단계에서부터 사업화

단계에 이르기까지 엄격한 심사를 거치며 그 과정에서 학생들은 어떤 것이 시장에서 인정받는 것인가를 체험하게 된다. 그렇게 해서 실패하지 않는 방법을 스스로 체득하게 되는 것이다.

이는 학교단계에서 창업교육의 목표가 단순히 회사 설립을 성공적으로 출발하는데 두는 것이 아니라는 것을 의미한다. 즉 청소년을 대상으로 한 창업교육은 실패를 경험하게 하고 동일한 실패를 반복하지 않도록 훈련시키는 것을 목표로 해야 하는 것이다. 청소년들은 커다란 투자를 하지 않은 상황에서 여러 차례의 실패를 통해 실패를 두려워하지 않는 불굴의 정신을 학습하도록 해야 한다.

셋째, 청소년들 스스로가 새로운 분야에 대해 재미를 갖도록 만드는 일이 중요하다. 창조성은 흥미에서 비롯된다고 해도 과언이 아니다. 끊임없이 문제를 제기하고 그에 대해 파고들어 스스로 답을 찾아 나가는 과정속에서 창조적 역량이 배가될 수 있다. 이에 따라 주요국의 청소년 교육에서는 높은 성취도를 요구하는 것이 아니라 학생 스스로가 특정 분야에 흥미를 갖도록 만드는데 주안점을 두고 있다.

과거 산업사회에서와 달리 창조경제 시대에는 단순반복적 노동이 아니라 개인의 창의적 아이디어가 부가가치 창출의 원천이 되고 있다. 이에 따라 핀란드의 경우 학생들 스스로가 흥미를 갖도록 하는데 창업교육의 초점을 맞추고 있다. 헬싱키에 소재한 3개대학을 합쳐 2010년 새롭게 출범한 알토대학은 ‘즐기고(have fun), 배우고, 미친 듯이 일하라!’가 학교의 캐치프레이즈로 제시되고 있다. “학생들 스스로가 즐거움을 갖지 않고서는 창조성이 발휘될 수 없다”는 철학이 바탕에 깔려 있는 것이다.

우리의 경우 대다수 학부모들은 자녀들이 특정 분야에 흥미를 갖고 집중하는 경우 그것이 입시와 연결되지 않으면 일단 경계심을 갖고 그 일을 단념하게 하는 경우가 많다. 그 결과 학생들은 청소년 단계에서부터 스스로가 흥미를 갖지 못하는 영역에서 진로를 찾게 되고 막연한 기대감으로 대학에 진학하며, 단지 직업을 갖기 위해 취업을 하는 경우가 부지기수이다. 이러한 방식은 창조경제시대와 전혀 결맞지 않으며 우리는 이제 근본적인 사고의 전환을 이루어야만 하는 시점에 도달해 있다.

### 3. 주요국의 청소년 창업교육 사례

#### 1) 이스라엘의 청소년 창업교육

이스라엘은 우리나라 충청도 크기의 면적에 약 800여만 명이 살고 있는 소국이다. 미국 등 외국에

살고 있는 유대인을 모두 합쳐도 1,300만 명 정도에 불과하다. 이처럼 전세계 인구의 0.2%에 불과한 유대인들이 과학기술 분야 노벨상 수상자의 22.3%를 독차지하고 있다. 그리고 현재 이스라엘은 인구당 연구개발에 종사하는 과학자와 엔지니어 수가 세계 최고 수준이다.

이뿐만 아니라 이스라엘은 1,844명당 1개의 벤처창업으로 세계에서 가장 높은 밀도의 벤처창업이 일어나고, 나스닥에 상장돼 있는 기업은 유럽대륙 전체보다 많다. 2009년 5월 기준으로 독일, 프랑스, 영국, 일본의 경우 나스닥 상장사가 2~6개인 데 반해 이스라엘은 63개나 된다. 2008년 벤처캐피탈 투자 액수는 미국보다 1인당 2.5배, 유럽의 30배, 중국의 80배, 그리고 인도보다 350배나 높다(댄세노 르·사울싱어, 2010: 25). 2012년말 현재 벤처기업 54개가 미국 나스닥 시장에 상장되어 있다.

중동의 여러 나라의 전쟁위협에 직면하고 전세계 각국에 뿔뿔이 흩어져 사는 이스라엘을 포함한 유대인들이 세계 경제는 물론이고 각 분야에서 중추적 역할을 담당하고 있는 원인은 무엇인가? 여기서는 유대인을 포함한 이스라엘의 성공요인을 이스라엘만의 독특한 청년 창업교육에서 찾아보고자 한다.

첫째, 이스라엘은 청소년기부터 청년들에게 불굴의 도전정신을 교육하는데 총력을 기울이고 있다. 이스라엘의 청소년 교육은 탈무드로 대표된다. ‘배운다’는 뜻에서 유래된 탈무드는 독특한 유대교육의 방법을 가리킨다. 총 20권, 1만2천페이지, 단어수 250만개로 이루어진 탈무드는 질문과 답변 형식으로 구성되어 있다. 엄청난 단어와 논리적 구조로 인해 탈무드를 읽는 것 자체가 엄청난 토론능력을 함양하는 기초가 되고 있다.

이스라엘의 학부모는 물론이고 정부에서도 탈무드에 대한 교육을 통해 학생들에게 ‘저요 저요’식 교육을 실행하고 있다. 즉 학생들이 알고자 하는 바를 재확인하기 위해 질문을 던지고, 논리적으로 분석하여 결론을 연역하도록 논쟁과 토론 중심의 교육을 지향하고 있는 것이다.

이스라엘의 학생들은 탈무드 교육을 통해 사물을 여러 각도에서 관찰하고 거기서 제기되는 의문점에 대해 질문하며, 이에 대한 답변을 얻고자 스스로 관찰하고 따져보는 과정에서 자신만의 새로운 지식을 얻게 되는 것이다. 탈무드는 암기식 교육이 아니다. 탈무드를 거의 암기하다시피한 학생이 랍비에게 의기양양하게 탈무드를 통달했다고 자랑하다가 ‘지식을 등에다 짊어지고 가는 낙타’라는 질책은 받은 사례는 탈무드 교육의 지향점을 잘 보여준다. 이처럼 학생들은 호기심과 질문, 그리고 그에 대한 답을 찾기 위한 탐구정신을 어려서부터 훈련받으며, 학부모들은 자녀들의 이러한 토론식 교육에 적극적인 조력자로서 참여한다.

이처럼 ‘새로운 것’(the first)을 추구하는 유대교육의 전통은 과학과 기술에 대한 긍정적 마인드를 제고시키는 자양분 역할을 수행하고 있다. 현재 이스라엘은 인구당 연구개발에 종사하는 과학자와

엔지니어 수가 세계 최고 수준이다. 이러한 결과로 전세계 인구의 0.2%에 불과한 유대인들이 과학기술 분야 노벨상 수상자를 독차지하고 있는 것이다.

이스라엘의 학부모들은 자녀들을 자신이 지향하는 바를 위해 특정한 방향으로 내몰지 않는다. 그들은 자녀들이 항상 모험정신을 갖고 도전하는 것을 도와줄 뿐이다. 미래의 롤모델로 스티브 잡스를 꼽으면서도 궁극적으로는 월급쟁이가 되기를 부추기는 한국의 학부모들과는 정반대이다. 이스라엘의 학부모들은 자녀들에게 자유를 주고, 자녀들 스스로가 자유롭게 사고하고 행동할 수 있도록 하는 자유, 자유로운 사고, 자유로운 자기표현 능력을 갖추도록 하는데 열성을 기울인다.

이러한 자유로운 교육을 통해 길러진 것이 바로 ‘후츠파’ 정신이다. 이스라엘 사람들은 성장하면서 학교에서나 집에서, 또는 군대에서 강한 주장을 내세우는 것을 올바른 가치기준이라고 배우고 오히려 그렇게 하지 않을 때 자기 발전과 경쟁상황으로부터 나오자가 될 가능성을 염두에 두며 생활한다(덴세노로·사울싱어, 2010: 47). 이스라엘에서는 후츠파 정신과 더불어 책임감을 강조하는 ‘로시가돌’(roshgadol)에 대해서도 강조한다. 로시가돌은 자신의 가족을 보살필 뿐만 아니라 더 나은 사회를 만드는데 앞장서는 책임감을 의미한다.

후츠파 정신으로 무장한 이스라엘 청소년들이 본격적인 창업교육을 받는 곳은 바로 군대이다. 이스라엘의 모든 청년들은 남녀를 불문하고 고등학교 졸업후 남자는 3년간, 여자는 2년간 군복무를 해야 한다. 이 기간 동안 군대는 청년들에게 창업에 필요한 기술을 가르치는 인큐베이터 역할을 수행한다.

이스라엘의 고교생들은 최첨단의 교육과정을 가르치는 탈피오트 또는 8200부대와 같은 엘리트 부대에 입대하기를 갈망한다. 이스라엘 군은 매년 컴퓨터와 과학에서 재능을 가진 고교졸업생 30명 정도를 탈피오트 특별교육 과정에 선발하는데, 여기서 교육생들은 6개월동안 컴퓨터와 수학, 물리학 등 첨단 과학기술에 대해 교육을 받고 군의 핵심 기술인력으로 양성된다. 간단히 말해 이스라엘의 학생들이 창업에 필요한 실전능력을 배양받는 곳은 바로 군대라고 해도 과언이 아니다.

군에서 익힌 실전 기술과 노하우, 그리고 끈끈한 인적 유대관계는 제대후 창업 등의 경제활동을 하는데 매우 중요한 자산으로 작용한다. 군대에서 최첨단의 IT기술과 우수한 과학적 능력을 갖춘 학생들은 대학진학보다는 곧바로 창업전선에 뛰어드는 것이 일반적이다. 우리나라의 고교졸업자의 80% 이상이 대학진학을 선호하는 반면에 이스라엘 학생들은 그 절반에도 못미치는 학생들만이 대학에 진학한다. 그리고 대학에 진학한 학생들의 80~90%도 졸업 이후에는 취업보다 창업을 희망한다. 도전정신으로 무장하고, 자신만의 고유한 능력을 갖춘 청년들이 남의 밑에서 수동적으로 월급쟁이에 안주한다는 것은 상상하기 어려운 일이 될 수밖에 없다.

이스라엘은 청년창업에 대한 지원이 체계화되어 있다. 이스라엘의 대표적 창업투자사인 트렌드라인 그룹은 매년 400개가 넘는 기업을 심사해 그 중 8~10개 기업에 대한 인큐베이팅을 실시한다. 이러한 창업기업에 대해서는 정부가 40%, 민간이 60%를 지원하는 형태로 상호 분담을 하고 있다.

무엇보다, 이스라엘 정부는 1991년부터 국가연구개발 프로그램의 일환으로 '기술인큐베이터 (Technology Incubator) 프로그램'을 만들어 창업기업 지원을 제도화했다. 인큐베이터에서는 신생 벤처기업이 성장할 때까지 2년간 사무공간과 보육료 등을 지원을 한다. 예산의 85%를 연구개발 자금으로 지원하며, 연구시설뿐만 아니라 경영과 마케팅도 함께 지원한다. 현재 26개 인큐베이터에 약 200개의 프로젝트가 가동중이다.

다음으로, 이스라엘 정부는 액셀러레이터 프로그램을 통해 가능성 있는 벤처를 적극 양성하는 정책을 추진하고 있다. 이는 단순한 인큐베이팅을 넘어서 예비창업자 및 초기 벤처기업과 보다 긴밀한 파트너십을 구축하는 단계라고 말할 수 있다. 3~6개월의 기간 동안 예비창업자들을 대상으로 멘토링, 창업 아이디어, 창업 관련 제반 행정, 법률 서비스를 제공하고 투자자 연계도 추진한다.

또한, 이스라엘 정부는 아이디어만으로 출발하는 벤처기업인들을 위해 각종 벤처 캐피탈을 통해 자금 지원을 하고 있다. 1990년대 초반부터 벤처투자법을 정비하여 대학생 창업을 지원하기 시작하였다. 이를 통해 실패한 사업가에게 재기의 기회를 제공하고, 창업자대학투자자가 기업 지분을 1/3씩 균등하게 나누는 제도를 도입하였다. 이를 통해 실패의 부담을 나누어 지도록 만들었다.

1993년 이스라엘 정부는 산업통산노동부 산하 수석과학관실(OCS)이 주도하여 민간자본과 함께 4대6 비율로 요즈마 펀드(Yozma Fund)를 조성하였다. 이는 벤처투자를 활성화하기 위한 것인데, 동 펀드는 현재까지 40여 개의 벤처기업과 10개의 대형 벤처 캐피탈 펀드를 창출하였고, 1998년에 민영화되었다. 현재에도 요즈마 펀드를 필두로 70개 이상의 벤처 캐피탈들이 매년 10억~20억 달러의 자금을 벤처기업에 투자하고 있다.

요즈마 펀드는 하향식이 아니라 철저히 상향식으로 운영되어 왔다. 즉 산업현장과 밀착하여 성공할 수 있는 학생창업기업이 원하는 정책을 만들어 이들을 돕는 것이 정부의 벤처 캐피탈 지원 정책의 핵심을 이루고 있는 것이다. OCS의 트누파(Tnufa)는 시장상황 변화에 맞추어ダイナ믹하게 대응하는 것으로 유명하다. 트누파는 120명의 정부소속 기술평가자들의 조직으로서 직접 초기 창업기업과 소통하면서 이들을 위한 지원정책을 수립한다.

끝으로, 이스라엘 정부는 연구개발 지원 및 기술평가 시스템을 통해 벤처기업을 지원한다. 바이츠만 (Weizmann) 연구소와 테크니언 공대 등 세계적인 과학기술 인프라를 활용한 기술지원도 벤처창업에서 커다란 버팀목 역할을 수행하고 있다. 바이츠만 연구소는 세계 정상급 과학 연구기관이자 석박사

과정을 운영하는 고등교육기관이기도 하다. 동 연구소는 과학과 인문학을 결합하여 노벨상 수상의 산실 역할을 수행하고 있다. 학교는 더 이상 학생을 가르치고 연구개발을 수행하는데 그치는 것이 아니라 개발한 기술을 상업화해 기업을 창출하는 단계로 가는 것이 일반화되었다.

이와 더불어 이스라엘은 기술거래 및 인수합병에 필수적인 기술평가 및 지재권 관리시스템이 확고히 구축되어 있다. 간단히 말해 회수시장이 발전되어 있는 것이다. 이스라엘은 나스닥과 미국의 기업 인수합병 시장에서 투자금을 회수한다.

이스라엘 벤처기업의 비밀은 미국의 유대계 자본에 있다고 해도 과언이 아니다. 이스라엘의 주요 벤처투자자들은 대부분 미국의 유대계 기업들이다. 유대계 다국적 기업과 유대계 벤처자본의 역할은 세계를 움직일 정도로 막강한 영향력을 보유하고 있다.

이스라엘과 미국의 관계는 미국의 유대인 네트워크가 핵심역할을 수행한다. 전세계적으로 유대인 네트워크 조직은 세계 유대인총회(WJC), 미국유대인협회(AJC), 세계시오니스트기구(WZO), 이스라엘을 위한 국제유대인기구(JAFI), 이스라엘체험기구(IEO) 등이 대표적이다. 이들 유대인 디아스포라(Diaspora)는 미국 사회를 주도하는 헤게모니적 지위를 차지하고 있다(박동 외, 2009: 124).

해외 유대인 중 약 70%가 미국에 거주하고 있는데, 이들은 전세계 유대인을 돕는 일을 통해 이스라엘을 지원한다. 유대인의 영향력은 특히 경제부문에서 두드러지고 있다. 유대자본은 미국의 농업에서부터 제조업, 서비스산업 등 전 산업 분야에 걸쳐 막강한 영향력을 보유하고 있다.

세계 대기업 상위 20개 기업 중 13개가 미국기업인데, 그 13개 전부가 미국의 유대계 5대재벌과 인적 또는 자본적으로 긴밀히 연결되어 있다. 세계 다국적 기업 500개 중 절반 정도가 미국에 거점을 두고 있는데 그 가운데 상위그룹 대다수가 미국 유대자본의 지배하에 있다. 세계 금융시장은 미국의 은행이 지배하고 있는데, 이들 미국은행은 유대자본이 경영권을 장악하고 있다. 미국은행의 상위 5대 은행 가운데 체이스 맨하탄과 J.P.모간은 유대재벌이 직접 경영하고 있고, 뱅크오브아메리카(BOA)는 영국 최대 유대재벌인 로스차일드가와 제휴하여 많은 지원을 받고 있다(박동 외, 2009: 134).

현재 이스라엘 중앙은행 총재는 조만간 미국의 조폐권을 장악하고 있는 미국연방준비위원회(FRB) 의장으로 추대될 전망이다. 이처럼 막강한 경제력을 보유한 유대인 자본은 모국인 이스라엘의 비즈니스 활성화를 위해 전력을 기울여 지원을 하고 있으며, 이스라엘 정부는 이들의 지원을 이끌어 내기 위해 모든 노력을 경주하고 있다.

이스라엘의 청년창업 지원정책을 통해 우리는 무엇을 배울 수 있는가? 어떠한 점을 우리의 현실에 직접 적용할 수 있을 것인가?

첫째, 이스라엘의 ‘저요 저요식’ 교육방식을 들 수 있다. 이스라엘에서는 단순 암기식 교육이 통하지 않는다. 체화되지 않은 지식은 단지 무거운 짐에 불과한 것이다. 따라서 학생들은 치열한 토론과 논쟁을 통해 자신만의 체화된 지식을 갖게 된다. 이는 암기력 테스트를 통해 학생들을 평가하는 한국의 입시제도와 정면으로 상치한다. 이제 나홀로형 인재상을 벗어나 ‘저요 저요형’ 인재상을 새롭게 확립하는 일이 필요하다.

둘째, 이스라엘이 군대를 통해 수많은 지식기술 인재를 양성한 바 있듯이 우리도 군대에서 수많은 미래산업 인재를 길러낼 필요가 있다. 오늘날 첨단 기술의 대부분은 군사기술에서 비롯되었으며, 군대에서의 각종 기계 장비의 운용은 기술에 대한 거리감을 좁히는 매우 유용한 수단이라고 할 수 있다. 우리나라에서도 최근 들어 군 인적자원개발에 대한 관심이 제고되고 있으나 현재 수준으로는 미래산업의 변화에 대응하기 어려운 것이 사실이다. 이에 따라 이스라엘 사례를 벤치마킹하여 시간때우기식 군생활이 아니라 청년들이 미래를 개척할 수 있는 새로운 기회를 제공할 수 있도록 만드는 일이 중요하다.

셋째, 청년 창업자들에게 공간제공을 포함한 다양한 벤처 캐피탈 지원 정책이 필요하다. 현재 우리나라에서는 대학 내에 조차 청년창업자들을 위한 전용공간 제공이 제대로 이루어지지 못하고 있다. 아주 낮은 수준의 지원조차 이루어지지 못하고 있으며, 학생들을 대상으로 한 벤처 캐피탈의 지원은 전무하다시피 하다. 이에 따라 정부 차원에서 요즈마 펀드 방식으로 민간자본과 매칭하여 학생창업을 지원할 수 있는 모태펀드를 조성해 나갈 필요가 있다. 그리고 모태펀드의 지원만이 아니라 자금 회수 시장도 활성화시켜 청년들이 실패를 두려워하지 않도록 만들어 나가야 할 것이다.

## 2) 핀란드의 청소년 창업교육

북유럽 강소국 중 하나인 핀란드는 글로벌 위기 이후 휴대폰 시장 점유율 1위를 차지하던 노키아가 부진을 면치 못하면서 국가경제 전반에 걸쳐 커다란 어려움을 겪은 바 있다. 1만여 명이 구조조정으로 실직을 하는 등 핀란드의 ICT산업 전반이 붕괴하는 것이 아닌가 하는 추측이 제기되기도 했다. 그러나 핀란드는 게임산업 등 소프트웨어 분야에서 로비오(Rovio), 슈퍼셀(Supercell) 등 신규창업 기업들이 크게 성공하면서 새로운 활력을 찾아가고 있다.

핀란드는 세계에서 몇 안되는 창업국가 중 하나이다. 핀란드가 창업으로 성공을 이룰 수 있었던 것은 정부를 중심으로 산업체, 학교 모두가 협력 시스템을 구축하는데 긴밀히 협력해왔기 때문이다. 특히 핀란드는 인구규모가 적은 점을 감안하여 미래산업을 이끌어 나갈 수 있는 청년 창업리더

양성에 총력을 기울이고 있다.

핀란드는 그동안 ‘핀란드=노키아’라는 등식을 깨기 위해 정부 차원에서 청년창업을 활성화하는 등 다양한 창업촉진 정책을 추진해왔다. 특히 초중고 학생들은 물론이고 대학단계에서 청년 창업교육을 체계화함으로써 새로운 아이디어 기업들의 창업을 촉진하는데 국력을 쏟아 부었다. 그 결과 중고교 단계는 물론이고 고등단계에 이르기까지, 창업 아이디어 단계에서부터 사업화 단계에 이르기까지 다양한 단계에 걸쳐 도전정신이 충만해진 것으로 평가된다. 그 결과 IMF위기에 버금가는 커다란 국가적 위기를 오히려 기회로 활용할 수 있게 되었다.

핀란드에서 청소년 교육은 ‘키즈 스킬’(Kids Skill)로 불리는 자기주도적 학습이 핵심이라고 할 수 있다. 이는 우리나라의 주입식 교육과 정면으로 대비되는 학습방법이다. 핀란드 정부는 소수 엘리트가 아닌 모든 청소년들을 위한 평등교육을 지향하면서도 학생들의 자율성과 다양성을 최대한 보장해주고 있다. 그 결과 핀란드의 초중고 학생들은 우리나라보다 1/4도 안되는 수업을 받으면서도 학업성취도는 세계 최고 수준을 보여주고 있다. OECD가 만 15세의 학생들을 대상으로 실시하는 학업성취도 국제비교연구(PISA)에서 거의 매년 최고 성적을 내는 나라가 바로 핀란드이다. 핀란드는 우리나라처럼 학생들끼리 경쟁을 하지 않아도 세계 제1의 학업성취도를 보여주고 있는 것이다.

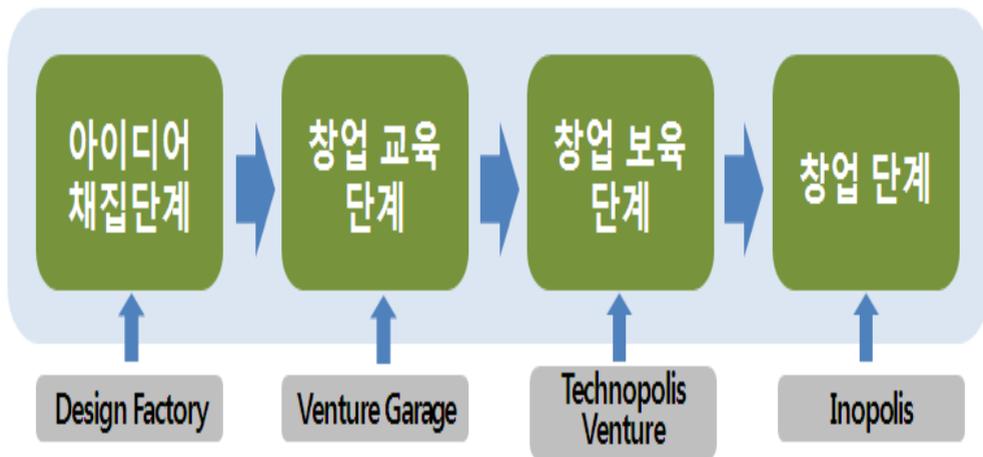
이러한 핀란드의 자녀교육 방식은 ‘키즈 스킬’로 요약되는데, 이는 학생이 어떤 문제점을 가진 경우 이를 문제점으로 간주하는 것이 아니라 그 학생이 학습해야 할 스킬로 파악한다는 점이 특징이다. 키즈 스킬은 1) 학교에서의 스킬, 2) 친구들 사이의 스킬, 3) 어른들과의 스킬, 4) 용기와 관련된 스킬 등으로 구분된다. 키즈 스킬은 학생들이 기본적으로 학습에 대한 욕구를 갖고 있다는 가정에 기초한다. 여기서 교사와 학부모들은 학생들에게 동기를 부여하고 발전적 학습을 지원함으로써 학습 자체를 스스로 좋아하도록 만드는데 초점을 맞춘다(벤 푸르만, 2009).

핀란드의 일반고교는 국정 교과과정을 따르지만 개별 학교별로 독특한 특색이 있는 과정을 개발할 수 있다. 예를 들어 어떤 고등학교는 미술이나 기타 여러 분야를 중점으로 하는 전문 교과과정을 개설할 수 있고, 다른 학교들은 기술 분야에 초점을 맞춘 교과과정을 개설할 수 있다. 일반고교 이외에 핀란드의 직업교육훈련의 경우에도 전통적으로 제도교육에 기반을 두는 것이 일반적이다. 수업은 주로 핵심 교과과정에 충실하지만 모든 분야에 걸쳐 현장실습을 강조하는 것이 특징이라고 할 수 있다.

자기주도적 학습을 강조하는 핀란드의 청소년 교육은 대학교육에서도 그대로 이어진다. 핀란드 헬싱키에 소재한 3개 국립대학이 통합하여 2010년 새로이 설립된 알토대학의 사례를 살펴보면 핀란드 정부가 그동안 청년창업을 촉진하기 위해 어떠한 노력을 기울여 왔는가를 잘 알 수 있다.

알토대학내에는 글로벌 기업인 노키아 본사가 입지하고 있으며, 800여개의 첨단기업들이 대학과 동일한 공간내에서 산학협력을 수행하고 있다. 거기다 핀란드 국립기술연구소(VTT), 국립기술개발청(TEKES) 등이 대학내에 입주해 있다.

알토대학의 설립은 핀란드의 ICT산업의 미래 발전방향을 새롭게 정립하고, 소프트웨어 부문의 핵심인력을 대규모로 양성하기 위한 것으로 평가된다. 알토대학을 아우르는 오타니에미 사이언스파크에는 다수의 산업체만이 아니라 각종 연구조직과 학술조직, 그리고 모험에 대한 재정지원을 받는 창업기업들이 모두 짧은 도보거리내에 위치하고 있다(박동, 2010).



[그림 2] 오타니에미 사이언스파크의 학생창업 단계별 지원 프로그램  
출처: 박동(2010)에서 재인용

핀란드 청년창업 모델의 특징은 아이디어 단계에서부터 창업교육, 창업보육, 창업단계 등 창업생태계 전반에 걸쳐 체계적인 지원방안이 촘촘하게 짜여 있다는 사실이다. 각 단계별로 아이디어가 발전된 수준에 맞추어 학생들에게는 다양한 공간과 각종 지원책이 직접 주어진다. 학생들은 디자인 팩토리(Design Factory)라는 공간내에서 즐기고(have fun), 함께 배우며, 미친듯이 일한다.

디자인 팩토리에서는 프로젝트에 기반한 학습을 실행하는데, 이를 위해 광범위한 기업 파트너 네트워크가 가동되고 있다. 여기서는 ‘모든 도전은 기회다’라는 핀란드 속담에 기초해 학생들에게 모험정신을 가르치고 있다.

엄격한 심사과정을 거쳐 아이디어들이 채집되고 인정을 받으면 새로운 공간으로 이동할 수 있게 되고 금전적 지원과 멘토 프로그램의 지원을 받게 된다. 이 단계는 우리나라 대학으로 말하면 일종의

창업동아리 단계라고 할 수 있다. 각 동아리는 학생 스스로가 주도적으로 운영하게 되는데, 이들은 독자적 공간을 제공받고, 소정의 재정지원도 받게 된다.

그리고 이후의 창업보육단계 및 창업단계에서도 엄격한 심사를 거쳐 다양한 창업지원을 하고 있다. 핀란드는 청년창업과 관련하여 가장 촘촘한 지원시스템을 갖추고 있으며 이러한 지원을 통해 학생들은 창업에 따른 위험을 감수하지 않고서도 참신한 아이디어만으로도 창업가로 성공할 수 있는 기회를 갖게 되는 것이다.

핀란드 정부의 청년창업에 대한 적극적 지원의 결과로 성공한 대표적 기업이 바로 소프트웨어 게임산업에서 세계적 기업으로 성장한 수퍼셀이다. 이 기업은 현재까지 단지 두 가지 게임만을 출시하였을 뿐인데, 직원이 100여 명에 불과함에도 연간 6천억원 이상의 매출을 기록하고 있다. 수퍼셀의 개발자들은 5~7명의 세포로 구성되어 있으며, 각각의 세포들이 게임 아이디어를 내고 스스로 게임을 만든다. 그리고 팀 전체가 게임을 같이 해보면서 세계 앱스토어 시장에 내놓아 시장반응을 테스트한다. 그 과정에서 실패한 게임들이 나올 경우 팀 전체가 실패를 축하하는 파티를 연다. 실패 자체를 즐기고 실패로부터 배운 것에 대해 서로가 격려하고 새로운 발전을 기약하는 의미에서 이다.

핀란드는 글로벌 경제위기에 대처하는 과정에서 다른 나라들이 단순히 모방하기 어려운 나름대로의 산학융합형 창업보육 모델을 활성화해 나가고 있다. 이 모델은 글로벌 경제위기를 극복하는 가장 유력한 대안 중 하나로 평가받고 있다. 이러한 핀란드의 산학융합형 창업보육 모델이 우리에게 가져다 주는 시사점들을 정리해보면 다음과 같다(박동 외, 2010).

첫째, 공간적으로 밀집된 과학단지과 대학 사이의 상호 교류를 통해 신기술개발과 청년창업이 활발하게 이루어지고 있으며, 이를 통해 국가발전을 위한 새로운 동력을 확충해 나가고 있다. 특히 산학연이 한 곳에 집중된 과학단지 또는 테크노폴리스라는 융합단지에서 다양한 연구개발 및 창업지원 프로그램 등을 제공한다. 이와 더불어 학생들과 연구자, 사업가들이 상시적으로 만날 수 있는 ‘만남의 장’을 통해 다양한 사업 아이디어와 창업, 특허기술개발 등을 활성화하도록 하고 있다.

둘째, 초중고교에서부터 대학에 이르기까지 도전적이고 진취적인 창업정신을 배양키 위한 다양한 교육을 실시하고 있다. ‘기업가는 탄생하는 것이 아니라 교육을 통해 양성된다’는 철학에 입각해 국가차원에서 창업교육을 적극 장려하고 정규 교과과정으로 포함시키고 있다. 학생들은 초등학교 단계에서부터 창업정신 교육을 받아야 하며, 청소년기에도 지속적으로 창업교육을 수강한다. 대학에서도 창업교육은 필수적인 코스로 간주되고 있다. 그 결과 핀란드에서 학생들은 취업보다 창업 지도자로서 성장하는 것을 선호한다.

셋째, 핀란드에서는 창업에 따른 위험을 감수하지 않고서도 아이디어만으로도 창업할 수 있는 다양한 프로그램을 제공하고 있다. 특히 본격적 창업 단계만이 아니라 창업 전단계(pre-incubation)에도 학생들이나 연구자들이 금전적 위험을 전혀 감수하지 않고서도 창업활동에 참가할 수 있도록 지원한다. 연구개발 역량이 집중된 것도 창업활동이 활발하게 이루어지도록 촉진하는 요인으로 작용하고 있다.

우리나라의 경우 청년층의 도전정신이 희박하고 위험을 기피하는 풍조가 만연한 가장 큰 이유는 사회적으로 실패를 용납하는 분위기가 형성되지 못했고, 좀처럼 재기에 성공하기도 어렵기 때문이다. 우리나라는 패자부활전이라는 분위기가 형성되지 않아 실패하면 신용불량자가 되거나 금융 거래를 할 수 없는 등 재기 자체가 어려운 것이 현실이다.

대학에서 창업교육을 실시하는 교수들조차 우리나라에서는 청년창업이 매우 위험하다는 점을 강조하고 있을 정도이다. 이에 따라 젊은 인재들이 공무원 시험을 준비하거나 대기업 취업을 준비하는 것이 일반화되어 있다. 이러한 문제점을 해소하기 위해서는 우리나라에서도 핀란드처럼 창업에 따른 위험을 사회적으로 공유하는 시스템을 확충해나갈 필요가 있다. 창업교육과 아이디어 채집, 창업동아리 활동, 창업보육, 벤처창업 등 전 단계에 걸쳐 청년 창업자들이 커다란 금전적 부담을 갖지 않고 실패를 경험하더라도 재도전할 수 있는 시스템을 갖추어 나가야 한다.

#### 4. 청소년 창업정신 고취를 위한 정책방안

##### 1) '저요 저요식' 교육과 취업·창업에 필요한 직업기초능력 개발

추격형 경제와 창조형 경제의 차이는 곧 인재가 문제해결형이나 문제제기형이냐의 차이와도 같다. '저요 저요식' 교육을 통해 문제를 만들어내는 사람이 노벨상에 가까이 갈 수 있다. 주어진 문제만 잘 해결하는 능력뿐 아니라 창의적이고 도전적인 질문을 할 수 있는 능력의 개발이 가능하도록 학교교육의 여건을 조성할 필요가 있다.

결과적으로 사회와 나의 관계를 포지셔닝할 수 있는 능력을 갖춘 인재를 양성하는 방향으로 청소년교육의 관점 전환이 필요하다. 이와 관련하여 그동안 직업기초능력에 대한 중요성은 기업에서 바라는 인재상에서도 제기되고 있으며, 특성화 및 마이스터 고등학생들을 대상으로 하는 직업기초능력평가,

대학생 대상 직업기초능력평가가 시행중이다.

직업기초능력의 개발을 위해 실제 학생들이 취업과 창업에 필요한 직업기초능력을 개발할 수 있는 여건을 마련할 필요가 있다. 직업기초능력과 관련하여 기업에서 원하는 역량을 배양하기 위하여 학교교육과정과의 연계 방안, 교수학습 자료 개발, 학교 밖에서의 개발 방안 마련이 필요하다. 필요한 우수 인재들끼리 어울려서 함께 작업하고 아이디어를 발전시킬 수 있는 요령인 팀웍 기술, 커뮤니케이션 기술이 실질적인 창업과정에 필요하다. 대학 단계에서는 전문가들간에 상호 교류하는 경험을 체득하게 하고, 학교 안과 학교 밖의 교육의 연계, 우수 사례의 보급이 필요하다(주인중 외, 2010).

## 2) 국가직무능력표준을 축으로 직업교육체제 개편

유럽의 주요국가들에서는 고교단계에서부터 교육이 일반고교와 직업교육훈련으로 이원화되는 경우가 많다. 능력중심의 평가체제가 잘 갖추어져 있기 때문에 일반고교를 진학하지 않고 바로 직업학교로 진학을 하여 취업 또는 창업에 매진하게 되는 것이다. 이 경우 국가 수준에서 능력중심 사회 구현을 위한 다양한 직무능력표준을 갖추는 것이 일반적이다.

우리나라에서도 학벌보다 능력 중심 사회로의 전환을 위해서는 국가직무능력표준(NCS)<sup>1)</sup>을 조속히 확립하는 일이 매우 중요하다. 이를 바탕으로 직업교육을 산업 수요에 맞게 혁신하는 것은 근본적이고 실질적인 창조경제 달성을 위한 매우 중요한 문제해결 방안이 될 수 있다. NCS에 의한 직업교육과정은 수요자(산업계·교육계)가 직접 개발하고 검증 과정을 거침으로써 인재에 대한 양적 질적 미스매치를 줄일 수 있다. 학교급별 교육과정의 중복을 최소화하고 학교별 특성화를 통한 일자리 창출을 도모해야 한다. 산업계에서 요구하는 핵심적인 직무능력표준을 반영한 교육과정을 개발·적용함으로써 과도한 학벌이나 스펙 위주의 취업을 지양하고, 산업체에서 요구하는 직무능력의 성취 여부를 산업체가 평가인증하도록 과정이수형 자격제도와 연계하여 일자리 창출에 기여하도록 NCS의 개발과 활용을 확대·추진할 필요가 있다.

---

1) 국가직무능력표준(NCS: National Competency Standards): 산업 현장에서 직무를 수행하기 위하여 요구되는 지식·기술·소양 등의 내용을 국가가 산업 부문별·수준별로 체계화한 것(자격기본법 제2조). 산업체와 학습자가 상호 예측 가능한 직업능력개발의 내용, 수준, 경로, 방법 등을 제시하여 고용 안정 및 양성률 향상과 노동시장 불일치 해소에 활용성

### 3) 청소년 눈높이에 맞는 창업교육의 조기 실시

이스라엘, 핀란드 등 창업 선진국들에서는 초·중·고등학교 부터 도전적이고 진취적인 창업정신을 배양하기 위한 다양한 교육을 실시하고 있다. '기업가는 탄생하는 것이 아니라 교육에 의해 양성된다'는 철학에 기초하여 계획적으로 혁신기업가를 조기에 양성하고 있는 것이다. 이는 창업교육을 실시하지 않고서는 학생들의 도전정신과 진취적 창업정신을 함양할 수 없다는 사실을 의미한다.

그럼에도 불구하고 우리나라의 경우 초·중·고등학교 단계에서 사실상 창업교육이 매우 부족한 것이 현실이다. 전국의 대학생을 대상으로 한 최근의 조사결과에 따르면 최소한 고등학교에서 창업교육을 받았어야 한다는 의견이 57.9%에 달하였다(박동 외, 2010). 이는 청소년 단계에서부터 창업교육이 조기에 이루어져야 한다는 사실을 의미한다.

이뿐만 아니라 창업교육이 청소년들의 눈높이에 맞도록 제대로 이루어지기 위해서는 교육자 스스로가 먼저 교육을 받도록 해야 한다. 교육자가 스스로 바뀌지 않고서는 창조경제를 선도하는 창조적 인재를 양성할 수 없다. 따라서 전국단위에서 교사들을 대상으로 창업교육을 지원할 수 있는 방안 마련이 시급히 이루어져야 할 것이다.

### 4) 집단적 학습을 위한 학생 전용공간의 제공 지원

우리나라의 대학은 물론이고 특성화고교 내에는 다양한 분야의 학생들이 교류하고 융합할 수 있는 학생 전용공간이 거의 없다. 전국의 모든 대학을 통털어 학생창업 전용공간을 제공하는 대학은 손에 꼽을 정도에 불과하다. 하물며 고교단계에서 창업공간을 제공하는 사례를 찾는 일은 거의 불가능한 실정이다. 대학 내에서도 학생회관 이외에 창업을 원하는 학생들이 재미(fun)를 갖고 상호교류할 수 있는 별도의 공간을 제공한다면 청년들의 창조성을 발양할 수 있는 좋은 토양을 만들어 낼 수 있을 것이다. 이는 정부의 직접적 지원 또는 재정지원 및 학교평가와의 연계 등을 통해 학교 스스로가 확보해 나가도록 유도해 나가는 방식으로 추진될 수 있을 것이다.

### 5) 학생 창업동아리에 대한 지원 확대

중·고등학교 단계에서부터 청소년들이 자신들의 끼를 펼칠 수 있는 동아리 활동을 할 수 있도록 적극 지원하는 방안 마련이 필요하다. 특히 과학기술과 관련한 집단적 학습의 장으로서 동아리

활동은 조기부터 활성화시켜 주는 일이 매우 중요하다. 학생 동아리 활동을 통한 토론식 학습은 나홀로 학습, 주입식 교육의 폐해를 극복하는 매우 중요한 대안이 될 수 있다.

아울러 대학단계에서는 학생 창업동아리에 대한 더욱 체계적인 지원이 필요하다. 청년창업에 있어서 동아리 활동은 ‘집단적 창조성’(collective creativity)을 발양할 수 있는 살아있는 교육의 장이라고 할 수 있다. 다학제적 배경을 가진 학생들이 하나의 공간속에서 서로 협력하고 소통하는 과정에서 융합형 실전교육이 이루어질 수 있다. 현재 일부 정부지원 사업을 통해 창업동아리 활동에 대한 지원을 하고 있으나 그 규모가 너무 적고 창업동아리 활동을 지도하는 멘토 등에 대한 인센티브가 전혀 제공되지 못하는 문제점이 존재한다. 이에 따라 창업동아리에 대한 정밀한 진단을 거쳐 이에 대한 종합적 지원방안을 강구해 나가야 할 것이다.

## 참 고 문 헌

- 대통령직 인수위원회(2013). 「박근혜 정부 국정 비전 및 목표」. 18대 대통령직 인수위원회.
- 덴세노르·사울싱어 지음, 윤종록 옮김(2010). 「창업국가」, 다할미디어.
- 박동 · 김안국 · 황규희 · 이종선 · 이봉주(2010). 「청년 지식기술 창업 연구」, 한국직업능력개발원.
- 박동 외(2009). 「글로벌 코리안 인재의 개발활용을 위한 네트워킹 방안」, 한국직업능력개발원.
- 벤 푸르만 지음, 박의섭 · 김진경 옮김(2009). 「키즈스킬」, 에디터.
- 주인중 · 박동열 · 진미석(2010). 「직업기초능력 영역 및 성취기준 연구」, 한국직업능력개발원.
- 통계청(2013). 「2013년 4월 고용동향」, 보도자료.
- 한국교육과정평가원(2012). 「수학과학 성취도 추이 변화 국제비교연구(TIMSS) 2011」.
- Grabher, G.(1993). “The Weakness of Strong Ties: The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area.” in Grabher ed. *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge.
- Nooteboom, Bart(2003). “Problems and Solutions in Knowledge Transfer.” in Fornahl and Brenner eds. *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Edward Elgar.
- Rooney, D.(2010). “Creatively Wise Education in a Knowledge Economy,” in Araya, D. and Peters, M. A. eds. *Education in the Creative Economy*, Peter Lang.
- Seri, Paolo(2003). “Learning Pathologies in Losing Areas: Towards a Definition of the Cognitive Obstacles to Local Development.” in Fornahl and Brenner eds. *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Edward Elgar.



세미나자료집 13-S17

**꿈을 향한 청소년, 도전하는 청소년**  
**- 도전정신 중심의 청소년문화 조성 방안 세미나**

인 쇄 2013년 5월 21일

발 행 2013년 5월 21일

발행처 **한국청소년정책연구원**  
서울특별시 서초구 태봉로 114

발행인 이 재 연

등 록 1993. 10. 23 제 21-500호

인쇄처 (주)문영사 전화 02)2263-5087 대표 김희자