

대학 창업보육센터의 발전 방안에 대한 연구

- 성공불제의 가능성 -

Study on the Plans for Successful Business Incubator in College
- the Feasibility of Royalty System -

박 상수(Park, Sang-soo)*

김 영서(Kim, Young-sear)**

〈차 례〉

- I. 서 론
- II. 연구방법
- III. 연구결과
- IV. 결 론

Abstract

The number of business incubator (BI), introduced in Korea in the early 90's, has grown rapidly in the last 10 years, reaching 342 by 2002. Most of the incubator was supported financially by the Small and Medium Business Administration (SMBA), and 83% of them are run by college or university. To develop successful plans for college business incubator, we studied the relationship between a college incubator and its tenants through a systematic questionnaire, and compared royalty systems of four college BI's. It was found out that the tenants wants more flexible advisor system and closer relationship with the professors to solve the technical difficulties. The royalty system is important for BI's to survive without the financial assistance from the government, but the royalty systems of the four college BI's studied in this report have some practical shortcomings and needs amendments.

Key Word: business incubator, royalty system, BI advisor

* 서울보건대 의료공학과교수

** 서울보건대 의료공학과교수

I. 서론

우리나라 창업보육센터는 90년대 초반부터 시작되었으며, 90년대 말 중소기업청과 정보통신부가 주도하여 대학에 창업보육센터를 설치하면서 급격한 양적 팽창을 이루었다. 2002년 말 현재 정부에서 지정한 창업보육센터는 총 342개소이며 그 중 중소기업청에서 지정한 창업보육센터가 291개소이다. 중소기업청에서 지정한 창업보육센터 중 대학에서 운영되는 곳은 241개소로 전체의 83%를 차지하고 있다. 1999년 이후 양적으로 급격히 확대된 창업보육센터의 효율적인 운영방안에 대한 총괄적인 연구는 많이 있었으나 하나의 대학 창업보육센터를 대상으로 효율성 제고를 위한 연구는 드물었다. 본 연구에서는 중소기업의 대학에서 운영되는 창업보육센터가 발전하기 위하여 대학에서 취해야 할 방법들과, 대학 창업보육센터의 재정적 자립도를 향상시키기 위한 방안들에 대하여 연구하였다.

II. 연구대상 및 방법

본 연구는 경기도 소재 S대학의 창업보육센터를 대상으로 하였다. 이 대학은 2000년에 중소기업청으로부터 창업보육센터 지정을 받았으며, 12개의 보육실로 운영되고 있다. 이 대학에는 총 23개의 학과로 구성되어 있으며, 교수의 숫자는 108명이다. 창업보육센터의 설립 초기 단계이므로 정부의 재정지원에 대한 의존도가 매우 높으며, 장기적으로 독립적인 운영이 가능하도록 자체 수익을 창출해야 하는 과제를 안고 있다. 이 창업보육센터의 설립 2차 년도부터의 수익비중은 표 1과 같다. 설립 첫 해의 경우 중기청의 시설자금이 집중되었으므로, 정상적인 창업보육센터 운영으로 인한 수익으로 볼 수 없어서 수익구조의 통계에서 제외하였다. 표에서 보듯이 현재까지 자체수입이 약 27%에 머물고 있으므로 2007년 이후로 예상되는 중소기업청의 운영자금 지원이 종료되는 경우에 대비한 자체 수익 확보방안이 개발되어야 한다.

본 연구에서는 창업에 성공하기 위하여 입주업체가 대학에 원하는 지원의 종류를 알아보기 위한 설문조사를 실시하여 분석하였고, 대학 창업보육센터의 입장에서 자체 수익의 비중을 늘리기 위한 방안에 대하여 4개 대학 창업보육센터의 경우를 비교 분석하였다.

〈표 2-1〉 S대학 창업보육센터의 수익구조 (단위: 천원)

수익원	2001년	2002년	2003년	합계	평균비율 (%)
중기청	31,000	29,000	36,880	96,880	33.7
도청	5,000	14,000	10,000	29,000	10.1
시청	26,500	27,000	30,000	83,500	29.0
자체수입	27,234	24,142	27,000	78,376	27.2
합계	89,734	94,142	103,880	287,756	100.0

III. 연구결과

1. 입주업체 요구사항

대학 창업보육센터의 활성화를 위하여 S대학 8개 입주업체에 대하여 설문조사를 실시하였으며 그 결과를 표 2에 정리하였다.

입주업체의 자본금은 절반인 4개 업체가 법정 최저한도인 5,000만원이었으며, 나머지 4개 업체가 5,000만원 이상이었다. 그 중 두 업체는 자본금 3억 이상의 중형 기업이었다. 업체들이 창업보육센터에 입주하게 된 계기는 인터넷 공고와 언론 공고, 그리고 교직원을 통하여 알게 된 경우가 거의 같은 비율이었다. 업체들이 대학 창업보육센터에 입주를 희망하게 된 동기는 저렴한 관리비와 실험실습실을 이용하기 위한 목적이 각각 62.5%를 차지하였다. 또한 교수들의 기술자문을 받기 위한 목적이라고 응답한 업체가 50%를 차지하므로 창업보육센터 입주기업이 주로 원하는 것은 저렴한 관리비 이외에 기업의 연구개발에 도움을 받기 위한 것임을 알 수 있다. 그러나 이러한 희망과는 달리 입주 후 저렴한 관리비에는 75%가 만족하지만, 교수의 기술자문에는 25%만이 그리고 실험실 활용에는 37.5%만이 만족하였다. 따라서 실습실의 공동사용과 교수의 기술자문이 늘어날 수 있도록 대학 측이 적극적으로 노력해야 함을 알 수 있다. 입주업체들은 교수들과 공동으로 연구개발 과제를 수행하기를 강하게 원하고 있었다. 정부지원의 연구개발 사업 중 교수들과 공동으로 참여하고자 하는 부분은 산학연콘소시엄 사업과 중기청 기술혁신개발 사업의 비율이 가장 높았으며, 회사 자체의 재원으로 교수 공동연구를 희망하는 비율도 25%를 차지하는 것으로부터 업체들의 공동연구에 대한 높은 관심을 알 수 있다.

입주업체의 만족도를 구체적으로 조사한 결과에 의하면, 관리비의 저렴, 창업보육매니저의 도움, 그리고 자문교수와 시설 이용의 순서로 만족도가 높았다. 만족도가 낮은 항목은 센터의 특허, 경영, 세무 지원으로 창업초창기의 기업에게는 크게 필요하지 않은 부분이기 때문이라고 사료된다. 초창기의 기업에게는 기술과 영업으로 회사를 유지하는 것이

더 시급하기 때문이다. 자문교수에게 도움을 받고자 하는 부분은 기술이 87.5%로 가장 높았고, 경영과 영업 전략도 각각 25%의 업체에서 희망하였다. 입주업체에서 원하는 자문교수의 수는 20%만이 1명을 원하였으며, 80%에서 2명 이상을 원하였다. 복수의 자문교수 중에서 회사에 도움이 되는 자문교수를 찾을 수 있는 가능성이 그만큼 높아지기 때문이다. 자문교수가 도움이 안 되는 이유에 대한 설문에서 입주업체들은 학교 내에 적당한 자문교수가 있을 것이라고 예상하고 있으나, 자문교수에게 수당지급이나 업적평가 반영이 제대로 되지 않아서 업체를 적극적으로 돕지 않고 있다고 응답하였다. 또한 원하는 자문교수를 자율적으로 선택할 수 없는 문제점도 일부 업체에서 지적하였다. 좋은 자문교수를 선택할 수 있게 하기 위한 제도적 개선방향으로 교수연구발표회에 회사대표들을 참석시켜 줄 것을 62.5%의 업체에서 요구하였으며, 회사의 개발사업 초안을 교수들에게 회람, 창업보육센터 주최의 회사설명회 연 2회 개최, 회사에서 자문위원 평가를 통한 중간교체 가능 등을 요구하였다. 학교의 지원에 대하여 입주업체 전체가 고마움을 느끼고 있었으며, 그 보답방안으로는 62.5%의 업체에서 관련학과에 비품 및 시설 기증, 50%의 업체에서 교직원들에게 선물, 그리고 25%의 업체에서 연 매출액의 1% 기부나 순이익의 5% 기부를 희망하였다.

〈표 2-2〉 입주업체 설문조사 결과

질 문	답 변	답변 수	답변 비율 (%)
1. 자본금 규모	5천만원	4	50
	1억원 이하	1	12.5
	3억원 이하	1	12.5
	3억원 이상	2	25
2. 창업보육센터를 알게 된 계기	인터넷 광고	3	37.5
	언론 광고	2	25
	학교교직원을 통하여	3	37.5
	우연히 학교를 지나가다가	0	
3. 입주의 주된 동기는? (2개 중복 답변 가능)	저렴한 관리비	5	62.5
	교수들의 기술자문	4	50
	정부지원에 대한 기대	1	12.5
	센터의 특허, 경영, 세무 지원	3	37.5
	실험실습실을 이용하기 위하여	5	62.5
4. 창업보육센터 입주로 도움이 되는 것 (2개 중복 답변 가능)	관리 비용이 저렴	6	75
	센터의 특허, 법률, 세무 자문	1	12.5
	교수들의 기술 자문	2	25
	교수들과 공동으로 정부지원 연구개발 사업 참여	5	62.5

<표 2-2> 입주업체 설문조사 결과 (계속)

질 문	답 변	답변 수	답변 비율 (%)		
5. 대학과 공동으로 추진하고자 희망하는 연구개발사업 (2개 중복 답변 가능)	트리타스 사업	1	12.5		
	산학연 콘소시엄 사업	5	62.5		
	중기청 기술혁신 사업	4	50		
	기타 기술개발 사업	2	25		
	회사 자체 연구비를 이용한 교수공동 연구	2	25		
6. 입주 후 창업보육센터의 지원에 대한 만족/불만족 여부	문 항	만족	보통	불만	
	관리비가 저렴하다	6	2		
	학교시설의 이용	3	5		
	특히, 경영, 세무 지원	1	6	1	
	학교의 적극적인 육성인지	2	5	1	
	자문교수의 도움	3	5		
	창업보육 매니저의 도움	5	3		
7. 자문교수에게 도움을 받고자 하는 부분은? (2개 중복 답변 가능)	기술	7	87.5		
	디자인	1	12.5		
	회사 경영 전략	2	25		
	영업전략	2	25		
8. 원하는 자문교수의 수	1	1	12.5		
	2	5	62.5		
	3	2	25		
9. 자문교수가 도움이 안되는 이유는? (2개 중복 답변 가능)	학교에 적당한 자문교수가 없다	0	0		
	원하는 자문교수를 선택할 수 없다	2	25		
	자문교수수당을 지급하지 못해서	4	50		
	교수평가의 점수가 없기 때문	3	37.5		
10. 적당한 자문교수를 선택하기 위한 좋은 방법은? (2개 중복 답변 가능)	개발 사업 초안을 교수들에게 회람	3	37.5		
	창업보육센터 주최의 회사 설명회 개최 (연 2회)	3	37.5		
	교수 연구발표회에 회사 대표를 초대	5	62.5		
	회사에서 자문위원 평가를 실시하여 중간교체가 가능하도록 한다	3	37.5		
11. 학교의 지원에 대한 보답방안으로 적당한 것은 무엇입니까?	매년 매출액 1%를 기부	2	25		
	매년 법인정산 후 순이익의 5%를 기부	2	25		
	관련학과에 비품 및 시설 기증	5	62.5		
	교직원들에게 선물	4	50		
	관리비를 내는 것으로 충분	0	0		

설문조사 결과를 분석하여 보면 입주업체는 학교 측에 대하여 자문교수의 도움을 많이 받을 수 있도록 제도적 지원을 하여줄 것을 바라고 있다는 결론을 내릴 수 있다. 대학의 교수는 기술 및 연구개발 능력에 강점이 있고, 입주업체는 영업 및 회사 운영에 강점이 있다. 이러한 두 집단의 장점을 활용하기 위하여 다음과 같은 제도적 지원시책이 필요하다고 사료된다.

첫째, 복수 자문 위원 제도의 도입이다. 중소 입주 업체는 수시로 영업환경이 변화하는 특징이 있으며, 처음에 임명된 자문위원이 입주 업체의 요구에 부응하지 못하는 경우도 발생할 수 있다. 따라서 입주 업체가 자문교수를 상황에 따라서 교체할 수 있어야 하나 보수적인 대학의 상황에서 임기 중의 자문교수 교체가 현실적으로 어려운 문제가 있다. 따라서 복수 자문 위원 제도를 채택한다면 자문교수를 교체하지 않고서도 변화된 영업환경에 맞는 자문교수의 도움을 받을 수 있는 장점이 있다. 단, 연말의 교수평가에는 입주업체에서 가장 도움이 많이 되었던 1명만을 입주 업체에서 추천하여 교수평가 점수를 받을 수 있도록 한다면 실질적으로 입주업체에 도움이 될 수 있는 자문교수 제도가 될 수 있다.

둘째, 입주업체와의 협력연구에 대한 가산점제도이다. 학교내 입주업체와 공동연구를 하는 것은 외부의 업체와 공동연구 하는 것에 비하여 학교에 이익으로 돌아올 가능성이 더 크다. 따라서 교수평가의 연구점수에서 학교 내 입주기업과의 공동연구에는 일정 비율의 가산점을 주어 교수-업체간 공동연구에 동기를 부여한다면 교수들의 창업보육센터 입주업체에 대한 관심을 제고할 수 있다.

셋째, 입주업체 소개 기회의 확대이다. 창업보육센터는 정기적으로 교수들에게 입주업체를 소개하는 내용의 이메일 서비스를 하여, 공동연구를 할 수 있는 대상기업이 학교 내에 있음을 홍보할 필요가 있으며, 학교 측은 학교 교수 연구발표회에 입주업체 대표들을 초청하여 업체 대표들이 학교 내 연구인력 자원에 대한 정보를 얻을 수 있도록 하여야 한다. 이러한 과정을 통하여 창업보육센터 입주기업과 학교 교수들이 상호간에 필요한 연구정보를 공유할 수 있으며, 입주기업들이 자신에게 맞는 자문교수를 선택할 수 있는 기회를 증대시킬 수 있다.

넷째, 창업보육센터 장학금 제도의 운영이다. 설문 조사에 의하면 일부의 회사는 학생 장학금에 기여할 정도의 능력을 가지고 있다. 따라서 입주업체 협의회에서 장학금을 마련하여 1인당 50만원씩 두 명 정도의 학생에게 장학금을 줄 수 있는 제도를 시행한다. 이 제도를 통하여 학생과 교직원들에게 창업보육센터 입주업체를 홍보할 수 있는 방법이 될 수 있다.

2. 수익구조 개선방안

중기청의 창업보육센터 운영자금 지원은 2007년 이후 중단될 것으로 예상된다. 따라서 대학의 창업보육센터는 자체수입의 비중을 늘려 중기청 운영자금 중단에 대비하여야 한

다. 현재 사무실 임대료가 주를 이루고 있는 자체수입을 늘릴 수 있는 방안을 연구하여 보았다.

(1) 주식 공개를 통한 수익

현재 많은 대학에서 회사의 창업보육센터 입주 시 주식을 기부 받아 수익을 창출하고자 한다. 이 주권은 회사가 코스닥에 등록하는 경우, 학교에 수익으로 들어오게 되나, 그렇지 않은 경우 환금성이 없으므로 수익으로 기대할 수 없다. 2003년 중소기업청의 통계에 의하면, 2002년 말까지 창업보육센터 졸업업체는 약 2,200개이며, 그중 코스닥 등록기업은 6개(이네트, 골드뱅크커뮤니케이션, 씨엔시엔터프라이즈, 인바이오넷, 아이디스, 프로소닉)로 전체 졸업기업에 대한 코스닥 등록업체는 약 0.3%에 불과하다. 또한 코스닥에 등록하기 위해서는 약 100억 원 이상의 매출과 안정적 수익기반이 필요하므로, 매출규모만으로 보아도 창업보육센터 입주기업의 연 평균매출인 2.8억 원에 비하여 약 40배의 성장이 필요하다. 연 평균 200%의 매출신장을 기록하더라도 5-6년이 소요되므로, 코스닥 등록을 통하여 대학 창업보육센터가 수익을 올릴 수 있다고 기대하는 것은 현실적으로 가능성이 매우 적다. 또한 회사가 코스닥 등록 규모로 성장하였다 하더라도 기업의 소유주가 등록을 원하지 않을 경우도 있으므로 코스닥 등록으로 인한 수익 확보의 가능성은 더욱더 줄어들게 된다. 코스닥 등록을 통한 수익은 창업보육센터의 안정적 수익기반으로 예상하기 어렵다는 현실을 인정하고 다른 방법을 찾아야 하겠다.

(2) 성공불제 (Royalty system).

창업보육센터의 입주기업이 주식 공개를 할 가능성이 매우 작으므로 다른 수익방법을 생각해 보아야 한다. 현재 창업 성공불제를 시행하고 있는 네 개의 대학의 경우를 표 3에 비교하여 보았다. A 대학의 경우 입주업체의 졸업시점에서 졸업업체와 학교발전기금을 약정하는 방식을 사용하고 있다. 졸업업체의 자발적인 참여라는 긍정적인 면이 있으나, 졸업업체가 약정서 서명을 거부하는 경우, 창업보육센터에서는 강제할 수 있는 방법이 없으므로, 실제로 효율성이 있을지의 여부는 장담하기 어렵다.

B 대학 창업보육센터의 경우 입주계약서에 명시하는 방식을 사용하고 있다. 입주계약서에 명시하는 방법은 일단 입주하려는 업체는 모두 계약서에 서명을 해야 하므로, 모든 업체가 참여한다는 장점이 있다. 이 대학의 경우 창업보육센터가 입주기간 동안 제공한 유, 무형의 지원을 금전적 금액으로 환산하고, 이 금액을 졸업 후 업체의 이익금으로 몇 년에 걸쳐서 상환하는 방식을 취하고 있다. 그러나 이 방법에는 두 가지 문제점이 있다. 첫째는 창업보육센터의 유형, 무형적 지원을 금전적 액수로 환산하는 방법에서 창업보육센터와 입주업체의 의견이 서로 다를 것이 예상된다. 또한 일정 비율의 순이익으로 상환하기로 되어 있지만, 중소기업 재무제표의 투명성을 기대하기는 매우 어려워서 졸업 후 몇 년 동안 이익이 나지 않도록 재무제표를 조정하여 지원금의 상환을 회피할 가능성이

있다.

C 대학은 입주시점부터 매출액의 1%를 그리고 졸업 후에도 매출액의 1%를 5년 간 납부하도록 입주계약서에 명시하고 있다. 입주 기간 중에 매출액의 1%를 창업보육센터에 납부하도록 하며, 매출이 5억을 넘는 경우에는 연간 500만원으로 한정하고 있다. 전술한 입주업체 설문조사 결과에 의하면 S대학 입주업체의 평균 매출이 1억 미만이므로, 업체당 부담금은 연평균 1백 만원 이하로 예상된다. 임대료가 매출에 상관없는 보육실 평수에 따른 일률적인 비용이지만, C대학에서 부과하는 입주중의 창업성공부담금은 회사의 매출 실적에 따른 부담금이므로 입주업체의 추가비용에 대한 저항은 크지 않을 것으로 예상된다. 본 연구에서도 50%의 입주업체가 매출 혹은 영업이익의 일정비율을 창업보육센터의 지원에 대한 보답으로 낼 수 있다는 의견을 보였으며, 관리비를 내는 것으로 충분하다는 응답을 한 입주업체는 없었던 것을 감안한다면 현실적으로 실행이 가능한 방안이라고 사료된다.

졸업업체의 경우에 C대학과 S 대학은 연간 500만원 한도 내에서 매출의 1%를 5년 간 적용하는 것으로 하고 있다. 그러나 창업보육센터를 졸업한 업체의 경우, 물리적으로 떨어져 있으므로 현실적으로 성공부담금을 강제하기가 어려운 문제점이 있다. 따라서 졸업업체의 성공부담금 회수율을 높이려면 로얄티의 비율을 낮추어 졸업업체의 자발적인 참여를 유도하는 것이 현실적이라고 사료된다. 로얄티의 비율을 낮추어야 하는 이유는 아무리 입주계약서에 명시된 사항이라고 하여도, 졸업 후의 회사를 상대로 하여 로얄티를 거두는 것은 현실적으로 많은 어려움이 있기 때문이며, 또한 졸업을 한 업체는 다른 장소에서 사업을 하더라도 그 사업장에서 준조세를 부담해야 하는 입장을 고려해야 하기 때문이다.

C대학과 S대학에서 공통적으로 문제가 되는 것은 창업성공에 대한 개념정의이다. 중소기업의 경우, 영업환경은 수시로 변화하며, 영업환경의 변화에 따라서 개발아이템도 수시로 변화한다. 따라서 입주 시 명시된 아이템은 입주기간 내에도 얼마든지 변화하므로, 졸업회사는 입주당시의 아이템은 더 이상 사업을 하지 않는다고 주장할 수 있다. 창업보육센터는 회사의 유아기에 자력으로 성장할 수 있도록 돌보아준다는 포괄적인 의미를 적용하여, 아이템이 바뀌더라도 결국 창업보육센터 입주시의 지원의 결과라는 관점으로 접근하여야 창업 지원금에 대한 회수율을 높일 수 있다.

또한 졸업회사는 회사의 성장과정에서 인수합병을 겪을 수 있으며, 이러한 경우에 피인수자의 기금출연에 대한 의무도 명시하여야 할 것이다.

〈표 2-3〉 대학별 성공불제의 특징비교

대학명(특징)	내역		
A 대학 (졸업시 계약)	A 대학교 부설 창업보육센터와 입주보육업체()는 입주계약이 만료됨에 따라 아래와 같이 성공부담금과 센터/대학교 발전기금을 약정합니다.		
	내역	약정사항	비고
	· 성공부담금	· 총발행주식의 % (주)	주당 원
	· 센터발전기금 · 대학교 발전기금	· 현금 원정 · 현금 원정	₩ 원정 ₩ 원정
B 대학 (입주시 계약, 순이익의 1~5%)	제07조(센터지원에 대한 입주자의 보상방식) ① 당 센터에 입주한 입주자는 성공불제에 의하여 졸업 후 창업성공시 센터로부터 받은 지원에 상응하는 보상을 해야 한다. ② 센터로부터 받은 지원이란 기술개발비 지원과 같은 유형적인 것과 기술 지원, 시설지원, 경영컨설팅과 교육 등 센터가 제공하는 모든 서비스를 포함하며, 그 지원금은 센터 운영 1년 후 구체적으로 산출하여 기준으로 사용한다. ③ 창업성공이란 입주자가 목적하는 제품과 서비스를 개발 완료하여 매출이 발생하는 경우 또는 졸업후에도 계속 창업사업을 영위하는 경우를 말한다. ④ 센터지원에 보상방법은 개인사업자의 경우 센터지원금에 대해 이익의 일정액(1~5%)을 년간 상환하고, 법인사업자의 경우에는 이익의 일정액(1~5%)을 년간 상환하거나 주식으로 대체할 수 있다.		
C대학 (입주계약서 명시, 매출액의 1%)	제23조(지원사항에 대한 보상) ① 을은 창업성공시 갑의 각종 지원서비스에 대한 보상으로 다음과 같이 대학발전기금을 출연한다. 단, 여기서 말하는 창업성공이란 입주자가 목적하는 제품 또는 서비스로 인하여 매출이 발생하는 경우를 말한다. ○ 입주기간내 : 총 매출액의 1%(500만원까지) ○ 졸업 후 : 총 매출액의 1%(500만원까지)를 향후 5년간 출연 ② 을이 코스닥, 증권거래소 등에 상장될 경우에는 전항의 금액대신 발행주식의 1%를 대학발전기금으로 출연한다. ③ 대학발전기금의 출연은 당해년도 사업결산일 15일 이내에 대학발전기금 계좌로 입금한다. ④ 입주자는 창업성공시 생산되는 제품에 대해서는 본 대학 로고 및 명칭을 생산회사명 이외 추가로 상품의 일정 부분에 표시하는 것을 원칙으로 하되 곤란한 경우에는 상호 협의하여 조정한다.		
S 대학 (입주계약서 명시 주식 1%, 매출액 1%)	제7조(보육사업 육성기금) 모든 입주자는 소정의 보육사업육성기금(이하 "기금"이라 한다)을 기부하여야 한다. ① 법인의 경우 지분의 1% (1억 미만은 발행가 기준 100만원상당)를 대학명으로 등기 개서 해야한다. 다만, 입주시 예비 및 개인기업은 입주 9개월 이내 법인으로 전환해야 하며 불가피할 경우 이에 상응한 기금을 기부하여야 한다. ② 입주신청서에 명시된 사업아이템이 성공할 경우 졸업후 5년간 매출액의 1%를 기부해야 한다. 다만, 개별 협약에 의하여 그 기간 및 비율을 조정할 수 있다		

IV. 결 론

대학 내 창업보육센터는 1990년대 말부터 급격히 증가하여 현재는 거의 모든 대학에 설립되어 있다. 설립 초기 대부분의 창업보육센터가 정부의 지원으로 시작되었지만, 정부의 지원이 끊기는 경우 아직까지는 자립의 여건이 확립되었다고 볼 수 없다. 본 연구에서 입주업체가 가장 원하는 것은 대학과의 유기적 관계를 형성하여 대학교수들의 실질적인 지원을 받는 것으로 밝혀졌으며, 이를 위하여 대학과 입주업체는 상호 정보교환의 채널을 구축하는 것이 가장 필요하다. 대학의 창업보육센터가 재정적으로 성공하기 위해서는 다양한 수익모델을 개발하여야 하며 가장 현실적인 방법이 졸업업체에 대한 성공부담금 즉 로얄티를 받는 것이다. 많은 대학에서 성공부담금제를 모형을 개발하였으나 아직까지는 성공적인 모델이 확립되었다고 할 수는 없다. 정부의 재정지원이 중단되는 경우에 대비하여 합리적인 성공불제의 모델을 개발하고 이를 홍보하는 것이 대학 내 창업보육센터의 성공적인 정착을 위하여 매우 시급히 필요하다.

참고문헌

- 박재용(1999), 창업보육센터의 본질과 성공요인에 관한 연구, 사회과학논총. 17집, 313-338
서울보건대학, '창업보육센터운영 및 지원규칙'
서울산업대학교, '창업보육센터 성공부담금/기부금 약정서'(http://www.stbic.co.kr/into/main.htm)
산업기술원 (2001), '創業保育센터의 효율적 운영방안'
제주산업정보대학, '창업보육센터 입주계약서'
(http://j-technet.jeju.ac.kr/changup/center/liveguide/exhibit/listData.jsp)
중소기업청 보도자료 (2003), '창업보육센터, 신기술 창업요람으로 발전'
중소기업청 벤처기업국 창업지원과 (2003), '창업보육센터 운영 효율화 방안'
충주산업대학, '창업보육센터 입주계약서' http://cibi.chungju.ac.kr/ibi/02/index.html
하상조(2000), '대학내 창업보육센터 운영의 실태분석과 육성방안', 한국국민경제학회 경제학
논집, 제 9권 제 2호, 237-266