

기획 분석 : 벤처 투자 활성화 방안

■ 대기업과 벤처 기업의 협력 방향

- (협력 배경) 글로벌 경쟁 시대에 기업 생존을 위해 협력이 필요
 - (대기업) 디지털 경제로의 전환에 따라 기존 사업 부문의 효율성 증가와 신규 사업 진출을 위해 필요
 - (벤처 기업) 사업 확대에 따른 조직 관리, 마케팅 등 경영상의 문제점 해소
- (협력 유형) 크게 출자형, 공동사업형, M&A형, 아웃소싱형, 분사형 등이 있음
 - (출자형) 직접투자와 간접투자로 구분되며, 최근 몇 년간 대부분의 협력이 출자형이었음. 투자 수익 목적의 출자가 많으며, 분산 투자가 유리
 - (공동사업형) 양자간 유기적 역할 분담과 협력 관계를 통해 사업 영역을 확대하는 방식으로, 유망 협력 업체 및 신규 아이템의 확보라는 측면에서 강점을 가지고 있음
 - (M&A형) 대기업이 필요로 하는 기업을 직접 인수·합병하는 형태로, 신규 사업 진출이나 기술 부족 분야의 신속한 보충시 유리함
 - (아웃소싱형) 각종 연구 개발, 서비스 등을 벤처 기업으로부터 조달하는 가장 느슨한 협력 형태로서, 대기업의 벤처 기업에 대한 투자 시 위험 부담을 최소화할 수 있음
 - (분사형) 대기업의 일부 사업을 분리하여 독립 법인의 형태를 취하는 것으로 대기업과 벤처 기업의 장점만을 취할 수 있음
- (사업 목적별 협력 방식)

목적	협력 유형
신규 사업 진출	· M&A형과 출자형이 유리
기존사업의 인터넷 기반화	· 출자형 보다는 공동사업형을 통해 유망 협력업체를 확보 · 인터넷 기반화와 관련된 각종 기술 등의 아웃소싱
기존 사업의 효율성 증대 및 기업 구조 조정	· 기존 사업에서 비교 열위 부문을 분사 · 비효율적 부문에 대한 아웃소싱이나 공동사업형 가능
기존 사업의 관련 다각화	· M&A형이나 공동사업형 추구 · 아웃소싱, 사내벤처를 통한 분사
투자 수익 목적	· 출자형이 기본적으로 목적에 부합

- (협력의 성공 조건)

· (문제점) 현재 추진되고 있는 협력은 주로 출자형에 머무르고 있음

· (협력 방향)

- ① 대기업과 벤처 기업의 바람직한 전략적 방향 설정
- ② 벤처 기업의 도전 의식과 스피드를 수용하는 방향에서 대기업 주력 업종의 연관 효과 고려
- ③ 협력 이후 새로운 시너지 효과 발휘가 가능한지 타당성 분석 실시
- ④ 대기업과 벤처 기업간 수평적 관계 및 신뢰 관계 구축
- ⑤ 자금 투자뿐만 아니라 연구 인력·기술 협력, 해외 활동 지원 등 벤처 기업에 필요한 다양한 협력 추구

대기업과 벤처 기업의 협력 방향

□ 새로운 추세

- 대기업과 벤처 기업의 협력은 세계적인 추세임

- 미국의 경우 막강한 자금력과 글로벌 네트워크를 갖춘 인텔과 시스코시스템즈, 마이크로소프트 등의 대기업이 벤처 투자에 뛰어들어 성공을 거두고 있음
- 미국의 벤처캐피탈은 전통적인 벤처캐피탈 업체와 대기업이 주축이 된 대기업 주도형 벤처캐피탈(CVC: Coporate Venture Capital)이 양대 축을 이루고 있으며, 이는 세계적인 추세가 되고 있음
- 우리의 경우도 99년 이후 본격적으로 대기업의 벤처 기업 투자가 이루어지고 있으며, 향후 위와 같은 추세가 정착될 것으로 예상됨

□ 협력의 배경

- (협력 배경) 산업 구조의 급격한 변화와 과학 기술의 발전 속에서 기업이 생존하기 위해서는 전통 제조업 중심의 대기업과 벤처 기업의 협력이 필요함

- 글로벌 경쟁 및 디지털 경제 시대에 대기업과 벤처 기업은 양자의 강약점을 적절하게 고려하여 상호 고수익, 저위험 목표를 달성할 수 있다는 점에 기본적인 협력 유인이 존재함

< 전통 제조업 대기업과 벤처 기업의 강약점 >

	강점	약점
대기업	<ul style="list-style-type: none"> · 막대한 자본 · 풍부한 사업 경험 및 마케팅 능력 · 광범위한 네트워크망 · 높은 사회적 인지도 	<ul style="list-style-type: none"> · 비관련다각화로 인한 핵심 역량의 분산 · 의사 결정의 비신속성 · 규모에 집착하여 저부가가치형 생산 구조에 직면
벤처 기업	<ul style="list-style-type: none"> · 높은 연구 개발 투자 비중 · 스피드 경영 · 단순하고 수평적 조직 · 관련다각화를 통한 기술력 제고 	<ul style="list-style-type: none"> · 낮은 사회적 인지도로 인한 홍보 및 유통망 개척 애로 · 사업 경험 및 마케팅 능력 부족 · 수익 전망의 불투명

- (전통 제조 부문 대기업) 디지털 경제로의 전환에 따라 기존의 저부가가치형 생산 구조의 혁신을 필요로 함

- ① 디지털 경제로의 전환에 따라 기존 대기업의 성장 전략이 한계에 도달함
 - 전통 제조 부문 대기업은 새로운 기술·산업 환경에 직면하여 저부가가치형 생산 구조에 직면함
 - 이에 따라 새로운 유망 산업 분야에서 높은 기술 수준을 보유한 벤처 기업과 협력을 하는 것이 기업 성장의 필수적인 요건의 하나로 부상함
- ② 인터넷 등의 발전으로 기존 업종 역시 디지털 경제에 적응하지 않으면 도태의 위험에 직면하고 있음
 - 정보·통신의 발달로 전통 산업도 전자상거래 등 네트워크를 기반으로 하는 다양한 사업 기회를 만들지 않으면 성공할 수 없음
- ③ 고수익이 기대되는 신규 벤처 투자가 활발히 이루어질 경우에 대기업의 이미지가 개선 효과를 누림
 - 이는 대기업의 주가 관리에도 상당한 몫을 담당함

- (벤처 기업) 자금 확보 및 기업 경영에서의 한계 해결에 유리

- ① 고위험이 따르는 각종 사업에 대한 자금 확보가 어려움
 - 벤처 기업의 사업은 대부분은 신산업으로서 고위험이 따르므로, 충분한 자금을 확보하기 힘들
 - 이에 따라 대기업의 막대한 자금력을 이용할 경우에 자금 확보에 유리함
- ② 마케팅, 조직력, 네트워크 등에서 많은 약점을 보완할 수 있음
 - 관리 인프라가 미비되어 있으며, 시장 경험의 부족으로 실패할 가능성이 높음
 - 연구개발력이 뛰어난 벤처 기업도 판매를 위해서는 광고, 유통망 개척 등 각종 마케팅을 해야 하나, 브랜드 인지도가 낮으므로, 홍보 및 유통망 개척에 많은 애로 및 자금 소요
 - 벤처 기업은 대기업이 가진 제조 기반과 마케팅 네트워크가 필요함
- ③ 사업 확대에 따라 발생하는 다양한 문제점 해결에 유리함
 - 사업 초기 독자적 기술을 보유하고, 단순한 조직 및 기동성으로 시장에 진입하

였으나, 사업 규모가 확대됨에 따라 기존 조직 관리에 문제가 발생함

- 인적 자원 관리, 회계, 자금 관리 등 이미 성장한 기업이 겪은 경영 문제에 봉착하지만, 이를 해결할 수 없는 전문 인력이 부족함

- (협력의 기대 효과)

① 대기업

- 디지털 경제 시대에 걸맞는 신규 사업에 진출할 수 있는 기회로 활용
- 기존 사업의 효율성 및 수익성을 증대시킴으로써 보다 생산적인 경영 환경 마련

② 벤처 기업

- 기술 개발에 필요한 자금 확보 및 사업의 위험성 감소
- 대기업의 마케팅 능력, 네트워크 등을 활용하여 경영 능력 제고
- 대기업의 인력, 조직, 재무 관리 등을 활용하여 순조로운 사업 확장 기반 마련

□ 협력 유형과 현황

- (유형) 출자형, 공동사업형, M&A형, 아웃소싱형, 분사형으로 구분할 수 있음

1) 출자형

- (개념) 벤처 기업에 지분 참여를 통한 상호 협력 형태

- 투자 유형은 크게 직접 발굴 투자와 간접 투자로 구분할 수 있음
- 직접 발굴 투자 : 사내 벤처 펀드를 활용하여 유망 기업 선정, 사업 자금 지원
- 간접 투자 : 벤처캐피털이나 창업투자사와 공동으로 컨소시엄을 구성하여 유망 벤처 기업에 지분 투자

- (현황) 최근 4대 그룹을 중심으로 다양한 벤처 투자가 이루어지고 있음

- (직접 투자) 현재 100대 기업 중 15개 기업은 벤처 기업에 직접 투자하고 있음
- 직접 투자는 그룹의 종합상사 등을 중심으로 이루어지고 있음. 현대의 경우에 종합상사가 글로벌 벤처 지주회사 구축을 목표로 투자중임
- 삼성전자는 벤처 투자 창구를 마련, 투자 요청이 올 경우에 직접 기업체를 방문해 사업성을 점검하고 전문가 집단을 활용해 투자 여부를 결정함

기획 분석

< 4대 그룹의 직접투자형 주요 협력 현황 >

그룹	회사명	내용
현대	현대종합상사	· 글로벌 벤처 지주회사 구축을 목표로 2002년까지 3,000억 원을 벤처 기업에 투자 · 몬텍스코리아에 대한 5억 원 투자 등 10여개사에 투자 및 투자 예정
삼성	삼성전자	· 2000년부터 3년간 1,500억 원을 벤처 기업에 투자할 계획
	삼성물산	· 2000년 1월까지 150억 원 투자, 2000년 300억 원 투자 계획
LG	LG상사	· 벤처 기업에 2000년내 100억 원 투자 계획 · 유망 벤처 기업 투자를 통해 벤처지주회사化 모색
SK	SK텔레콤	· 한국정보인증社와 코리아사이버페이퍼먼트社 등에 총 86억 원 투자, 향후 3년간 500억 원을 벤처 기업에 투자
	SK(주)	· 100억 원의 자금으로 생명공학, 의약, 정밀화학에 투자

- (간접 투자) 벤처펀드에 투자하여 벤처 기업에 간접적으로 투자하는 경우
- 현대는 현대기술투자를 중심으로 2000년에 280억 원을 투자할 계획
- 펀드에 대한 투자 이외에 벤처지원센터를 운영하여 벤처 기업들을 지원하는 경우도 있음. 현대건설은 목동 벤처지원센터를 운영하고 임대료를 주식으로 받음

< 4대 그룹의 간접투자형 주요 협력 현황 >

그룹	회사명	내용
현대	현대기술투자	· 2000년 벤처펀드에 280억 원을 투자할 계획임
	현대건설	· 목동 벤처지원센터 임대(임대료를 주식으로 받음)
삼성	삼성벤처투자	· 지난 99년 10월 자본금 200억 원으로 설립 · 3,000억 원에 달하는 4~5개 펀드를 형성하여 국내 벤처 기업과 해외 기업에 투자 계획
LG	LG창업투자	· 최근 80여개 벤처 기업에 500억 원 이상을 집중 투자
SK	SK상사	· 100억원 규모의 벤처투자회사인 인터베스트社에 35억 원 투자
	SK텔레콤	· 벤처투자사인 STICIT벤처투자(자본금 180억 원)에 80억 원을 출자

- (법적 지원) 내년 4월 시행되는 출자총액제한제도에서 대기업과 중소·벤처 기업의 협력 관계 강화를 위해 최대주주가 아니고 30% 미만의 지분을 출자하는 경우에는 출자총액제한제도의 예외로 인정해주기로 함

2) 공동사업형(전략적 제휴형)

- (개념) 대기업과 벤처 기업의 유기적 역할 분담과 협력 관계를 통해 사업 영역을 확대하는 방식

- 공동사업 유형으로는 신규 기업 공동 설립형, 공동 개발·판매형, 단순 지원형 등으로 구분할 수 있으며, 제휴 유형 및 강도에 따라서 대기업의 역할이 달라짐
- 예를 들어 출자형과 유사하게 합작 등의 형태를 취할 수도 있으며, 일정 역할을 담당하고 그 대가로 수수료의 형태를 취할 수 있음
- 직접 투자 형태와 지분 참여라는 점에서는 유사하나, 유기적 역할 분담이 사전적으로 이루어진다는 점에서 차이가 있음

- (현황) 합작 형태의 투자와 각종 경영 능력의 지원 형태로 다양화되고 있음

< 대기업 그룹의 공동사업형 주요 협력 현황 >

그룹	회사명	내용
현대	현대종합상사	· 서울시스템과 전략적 제휴 체결, 벤처 기업에 대한 공동투자, 소프트웨어 개발·판매, 상호 출자 등을 추진
삼성	삼성전자 등 3개사	· 새롬기술에 1,000억 원 투자 · 새롬은 대기업의 경영 노하우와 해외 네트워크 활용 · 삼성은 새롬의 기술을 계열사 인터넷 비즈니스에 활용
LG	LG상사	· 미디어링크에 마케팅 지원
SK	SK(주)	· 대덕연구단지 내 연구시설을 무상 임대해주는 공동연구형 지원
	SK상사	· 전자상거래 분야에서 비트컴퓨터, 메디다스 등과 제휴 · 보안 메일시스템인 '데일리시큐어'와 합작
기타	태영·두산건설	· 태영, 두산건설은 5개 벤처 기업(로커스, 버추얼텍 등)과 공동으로 '제니스스 멀티미디어' 설립(자본금 88억 원)
	한화	· 한국종합기술금융과 인터넷 방송국을 개국하기로 합의

3) M&A 형

- (개념) 대기업이 필요로 하는 기업을 직접 인수·합병하는 방식

- (대기업의 유인) 대기업의 경우에 관련 사업 경험 및 기술력 부족으로 성장 잠재력이 높으며, 엄청나게 빠른 기술혁신이 일어나는 정보·통신 분야 진출시 기존 유망업체 인수를 통해 시간·비용을 절약할 수 있음
- (벤처 기업의 유인) 기술력은 있지만, 판매력 등이 부족한 벤처 기업들은 신기술을 제품화한 후 본격 양산 단계에 들어가기 전에 사업을 매각하고 새로운 벤처 분야로 진출하는 것이 기업 경쟁력에 유리할 수 있음

- (현황) 본격적인 M&A는 별로 없으나, 향후 성장가능성이 가장 높은 형태임

- 인터넷 산업 규모가 가파르게 성장하고 대기업의 본격적 참여가 이루어질 경우 대규모 M&A가 본격화되어 성장가능성이 가장 높은 형태가 될 것으로 전망됨
- 현재 대기업의 인수는 현대백화점의 까치네(포털 서비스 업체) 인수, SK(주)의 (주)아이윙 기술 및 연구 인력 인수 등이 있음

4) 아웃소싱형

- (개념) 대기업이 연구 개발, 핵심부품 개발, 전용 장비 공급, 인터넷 관련 서비스, 조립 가공 공정 등을 벤처 기업으로부터 조달
 - 막대한 자금을 투자한 직접 개발보다는 새로운 기술과 아이디어를 가진 벤처 기업으로부터 아웃소싱하는 것이 대기업으로서는 훨씬 경제적임
 - 아웃소싱형은 가장 느슨한 형태의 대기업과 벤처 기업의 협력 형태임
- (현황) 인터넷 사업을 중심으로 다양한 아웃소싱이 이루어지고 있음
 - 많은 대기업들은 정보기술 서비스, 인터넷 마케팅, 헤드헌팅, 인터넷 시장조사 등의 분야에서 전문업체에게 아웃소싱
 - 대기업 분사의 경우 대부분 아웃소싱 업체화하는 경향을 가짐
 - 대한항공은 향후 10년간 1,500억 규모의 전산 업무를 한국IBM에 인계

5) 분사형

- (개념) 대기업이 일부 사업을 분리하여 독립 법인의 형태로 만드는 보다 적극적인 벤처 기업 참여 활동
 - 대기업의 경우에 자신의 관련 분야를 분사함으로써 분사 기업과의 협력을 강화할 수 있으며, 이 경우에 대기업과 벤처 기업의 장점만을 취한 사업 모델을 통해 효율성을 극대화할 수 있음
 - 유형은 목적에 따라 적자 부문 분사형, 신사업 창출형 등으로 구분할 수 있음
 - 원래 분사는 기업구조조정 과정에서 경쟁력이 떨어지거나, 적자가 누적된 사업을 분리시키는 목적을 가지고 있었으나, 최근에는 새로운 아이디어를 가진 신사업을 창출하기 위한 수단으로 활용하고 있음

- 대기업의 우수 제품과 고급 인력 및 마케팅 능력이라는 분사 이전의 가치를 유지하면서 중소기업의 저비용구조, 벤처 기업 특유의 스피드 경영 장점을 살릴 수 있음
- (현황) 1999년 6월말 30대 그룹에서 독립한 분사기업수는 484개임
 - 1999년 6월말 현재 공정거래위원회에 따르면 30대 그룹에서 독립한 분사기업수는 484개이며, 이 중 5대그룹이 451개사로 전체의 93.2%를 차지하고 있음
 - 삼성이 240개사이며, LG 80개사, 현대 71개사, 대우 37개사, SK 23개사임
 - 삼성 SDS의 경우에 아이디어가 있으면 사내 벤처 과정을 거치지 않고 바로 분사하여 독립법인으로 출범시키고 있음
- (사내벤처와의 관계) 사내벤처는 기업 내부에 독립적인 팀을 운영하여 독립 경영이 가능토록 하는 방식임
 - 사내 벤처를 통해 대기업은 신사업 영역을 개척하거나 유능한 벤처 기업을 산하에 두는 이익을 누릴 수 있음
 - 분사는 모기업 지분이 30% 미만으로 사실상 독립 법인인 반면, 사내 벤처는 100% 모기업 소속이라는 점에서 분사와 다름

6) 각 유형의 장단점 비교

유형	의미	장점	단점
출자형	지분 참여를 통한 수익 창출	· 투자 수익 목적시 유리 · 분산 투자 유리	· 비관련 분야의 경우 잘못된 선택으로 인한 수익성 악화 가능성 · 지나친 간섭시 벤처 기업 활력 제거
공동사업형	공동사업으로 시너지 효과 제고	· 유망 협력업체 확보에 유리 · 사업 다각화의 원천 · 대기업의 우위 역량 발휘에 유리	· 지나친 간섭시 벤처 기업 활력 제거 · 불명확한 업무 분담시 시너지 효과 없거나 오히려 (-) 효과
M&A형	대기업 양산체제의 활용	· 신규사업 진출시 유리 · 기술 부족 분야의 신속한 보충 가능	· 문어발식 확장으로 인한 폐해 발생 · 부적절한 사업 선택시 실패 가능성
아웃소싱형	열위 분야의 과감한 아웃소싱으로 경쟁력 제고	· 초기 유망업체 선별을 통한 향후 협력 심화 · 유망업체 선정시 위험 부담 최소화	· 기존의 수직적 하청 형태를 취할 경우에 시너지 효과 전무
분사형	대기업 핵심역량의 집중	· 대기업과 벤처 기업의 장점만을 취할 수 있음 · 분사가 유망 벤처 기업과의 협력 그자체임	· 지나친 간섭시 경영상의 폐단 발생 · 부적절한 분야의 분사로 인한 부정적 효과 발생 가능성

□ 협력의 성공 조건

- (기존 협력의 문제점) 현재 대기업과 벤처 기업 협력은 주로 출자형에 머무르고 있으며, 이는 주로 대기업의 투자 수익 제고 및 주가 관리 차원에 기인하는 측면이 강함

- (출자형 집중) 현재 대기업과 벤처 기업 협력이 출자형에 집중되어 있고 공동 사업형이나 M&A형과 같은 유형이 별로 없다는 사실은 협력이 주로 투자 수익 제고라는 측면에 머물러 있다는 것을 보여주고 있음
- (비관련 다각화) 현재 벤처 투자 분야가 정보통신업과 같은 일부 업종에 치우쳐 있어 대기업은 관련 다각화를 피하지 못하게 되고, 이로 인해 장기적으로 오히려 負의 효과가 발생할 여지가 존재함
- (단기 수익 치중) 단기적인 수익이나 주가 관리 차원에 머무는 것보다는 장기적인 기업 성장 전략에 맞춘 협력 방안을 강구해야 함

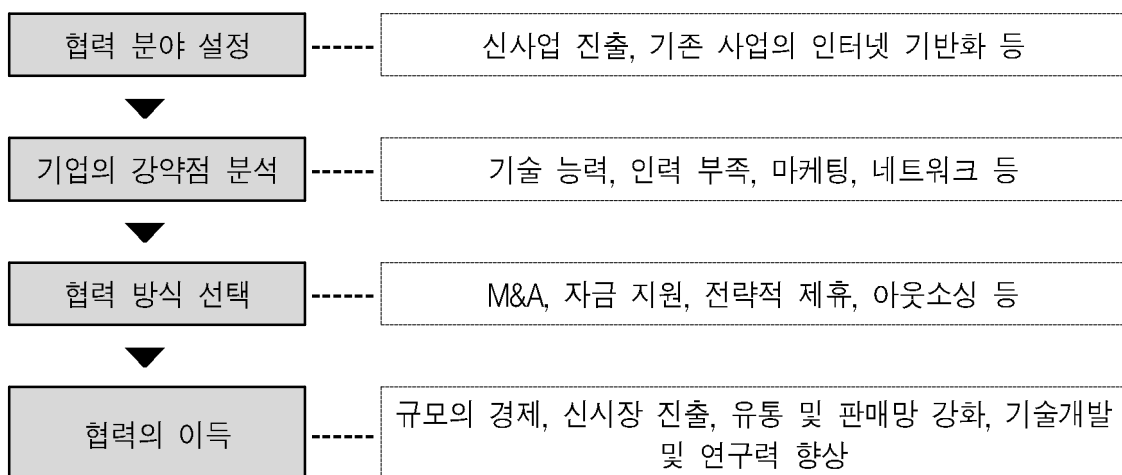
- 협력의 성공 조건

① 대기업과 벤처 기업 협력의 바람직한 전략적 방향 설정

(대기업측)

- 먼저 자신의 장점과 약점을 파악하여 이를 토대로 사업 분야를 설정
- 이를 통해 가장 합리적인 협력 방식(자력 성장, M&A, 출자, 전략적 제휴 등)을 선택

< 대기업의 협력 방식 선택 >



(대기업의 사업 목적별 협력 유형)

- 대기업의 경우 벤처 기업들의 각종 해외 활동에 필요한 각종 지원(예를 들어 컴덱스 등 각종 박람회 참가 지원, 해외 출장 지원, 협상능력 지원)이 가능함
- 벤처 기업은 거시적 흐름에 민감하지 못하므로, 대기업은 세계적 트렌드나 방향을 잡아주는 역할을 담당할 수도 있음
- 대기업의 사업 목적별 협력 유형은 다음과 같이 구분할 수 있음

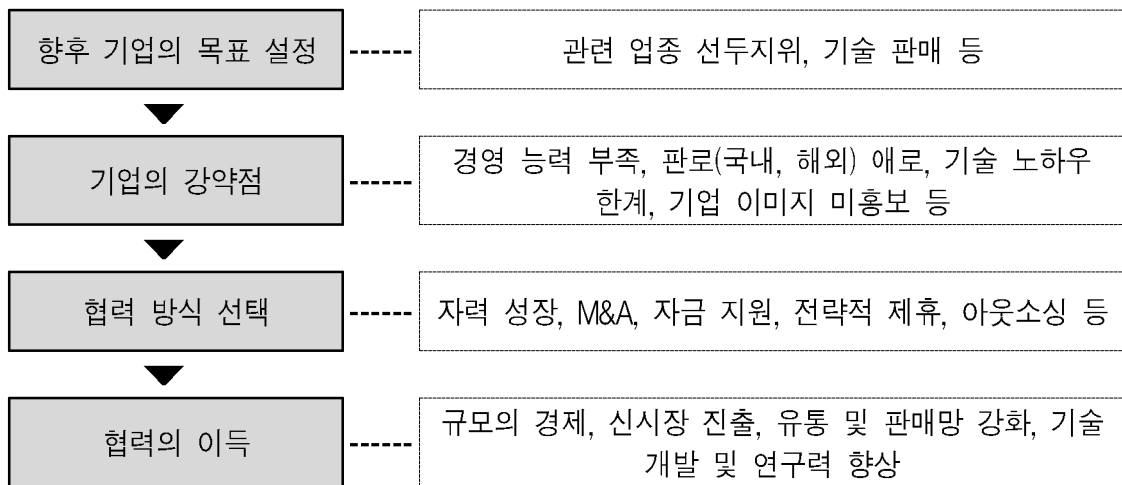
< 대기업의 사업 목적별 협력 유형 >

목적	협력 유형
신규 사업 진출	<ul style="list-style-type: none"> · 신속성을 요구하는 사업의 경우 M&A형이 유리 · 출자형의 경우 투자 수익 목적인지, 신규 사업 진출 목적인지를 확실히 해야 함 · 공동사업형의 경우 적절한 역할 분담을 통해 신규 사업 진출에 용이할 것이나, 사업에 대한 장기적인 전망에 필요함
기존사업의 인터넷 기반화	<ul style="list-style-type: none"> · 출자형 보다는 공동사업형을 통해 유망 협력업체를 확보하는 것이 유리할 것임 · 아웃소싱형을 통해 인터넷 기반화와 관련된 각종 하드웨어 및 소프트웨어 등을 아웃소싱하는 것도 바람직함
기존 사업의 효율성 증대 및 기업 구조 조정	<ul style="list-style-type: none"> · 기존 사업에서 비교 열위에 있는 사업을 분사하는 것도 한 방법임 · 비효율적 부문에 대한 아웃소싱도 가능함 · 기존 사업에 필요한 사업 분야의 경우 공동사업형을 채택하여, 제휴할 수도 있음
기존 사업의 관련 다각화	<ul style="list-style-type: none"> · 관련 다각화 사업의 다각화 정도에 따라 M&A형이나 공동사업형을 추구함 · 아웃소싱을 통해 관련 다각화 능력을 제고하는 것도 가능 · 조직의 활성화가 필요한 경우 사내벤처를 통한 분사 또는 직접 분사의 방식도 가능
투자 수익 목적	<ul style="list-style-type: none"> · 출자형이 기본적으로 목적에 적당함

(벤처 기업측)

- 벤처 기업은 현재의 자신의 강약점을 배경으로 달성 목표가 무엇인지, 취약분야가 무엇인지, 또한 협력을 통해 얻을 수 있는 이득은 무엇인지를 명확히 인식하고 이를 토대로 협력 방식 선택

< 벤처 기업의 협력 방식 선택 >



② 주력업종의 연관 효과 고려

- 국민경제에 미치는 영향을 고려해 대기업들은 주력 업종과의 연관 효과를 고려한 전략적 투자에 관심을 기울여야 할 것임
- 대기업은 제휴 파트너들이나 분사된 조직들을 자기 조직의 일부로 활용해야 하고, 새로운 기술 확보를 위해 출자, M&A, 전략적 제휴 등의 협력 모델이 필요함

③ 시너지 효과 가능한지 타당성 분석

- 대기업과 벤처 기업의 협력 이후 새로운 비즈니스 모델을 만들어낼 수 있는가가 중요하며, 이런 측면에서 연관 효과 높은 사업 투자가 유리함
- 대기업-벤처 기업 사례는 아니지만, 실제 새롭기술과 다음커뮤니케이션의 경우에 주가 하락 등의 요인도 있지만 시너지 효과의 발생 가능성이 미약하다는 판단도 합병 무산의 큰 요인 중 하나였음

④ 대기업·벤처 기업간의 수평적 관계 및 신뢰 구축

- 대기업들의 벤처 투자는 단기적인 투자 이득보다는 신기술 확보를 통해 새로운 시장을 창출하는 것이 목표가 되어야 하며, 단기간에 높은 투자 수익을 올리려는 ‘치고 달리기’(Hit and Run)식 투자를 지양하여야 함
- 이러한 측면에서 대기업과 벤처 기업간의 수평적 관계가 설정되어야 하며, 역할 분담에 대한 합의와 이의 철저한 수행이 필요함

⑤ 자금 투자 이외의 각종 다양한 협력 수단

- 자금과 경영 지원에 비해 벤처 기업에 절실한 연구 인력과 기술 협력이 꾸준히 이루어져야 하며, 분야별 실무 전문가풀이 풍부한 대기업의 인력을 벤처 기업에 적절하게 활용하는 방안도 강구할 수 있음

< 유형별 바람직한 협력 방향 >

바람직한 협력 방향
<ul style="list-style-type: none"> · 주력업종의 연관 효과 고려 · 시너지 효과가 가능한지 타당성 사전 분석 · 대기업·벤처 기업간 수평적 관계 및 신뢰 구축 · 자금 투자 이외의 각종 다양한 협력 수단

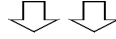


출자형	<ul style="list-style-type: none"> · 경영 간섭의 최소화: 유망 기업의 자생력 키워 수익을 공유하는 방향으로 이루어져야 함 · 투자뿐만 아니라 각종 지원의 확대: 대기업은 벤처 기업의 인큐베이터 역할 담당
공동사업형	<ul style="list-style-type: none"> · 명확한 업무 역할 분담: 대기업은 대규모 생산·유통 과정 및 연구 개발, 마케팅 관리, 브랜드 관리, 벤처 기업은 틈새 기술 및 핵심 부품의 연구 개발, 신 비즈니스 모델 개발 등을 맡음
M&A형	<ul style="list-style-type: none"> · 관련 다각화: 핵심 역량 분산보다는 신사업의 경우라도 관련 다각화가 바람직 · 시너지 효과 발휘 가능한 기업 선정
아웃소싱형	<ul style="list-style-type: none"> · 수평적 분업 구조: 기존의 대기업-중소기업의 수직적 하청 구조 탈피 · 협력 관계 심화를 위한 중간 단계로서의 지원 가능
분사형	<ul style="list-style-type: none"> · 적자 부문의 해소 측면보다는 유망 사업 창출 수단으로 활용

< 대기업과 벤처 기업의 협력 방향 >

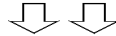
협력 배경

<대기업>	<벤처 기업>
<ul style="list-style-type: none"> · 기존 성장전략 한계 도달 · 디지털, 네트워크 시대에 적절한 신사업 진출 및 기존 사업의 변혁 필요 	<ul style="list-style-type: none"> · 고위험 사업에 대한 자금 확보 · 마케팅, 네트워크 등의 약점 보완 · 사업 확대에 따른 인력, 판매, 재무 관리 등의 문제점 해결



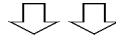
협력 유형

출자형	<ul style="list-style-type: none"> - 지분 참여를 통한 수익 창출 - 투자 수익 목적시 유리, 분산 투자 유리
공동사업형	<ul style="list-style-type: none"> - 공동사업으로 시너지 효과 제고 - 사업 다각화의 원천, 대기업의 우위 역량 발휘에 유리
M&A형	<ul style="list-style-type: none"> - 대기업 양산 체제의 활용 - 기술 부족 분야의 신속한 보충 가능
아웃소싱형	<ul style="list-style-type: none"> - 열위 분야의 과감한 아웃소싱으로 경쟁력 제고 - 유망업체 선정시 위험 부담 최소화
분사형	<ul style="list-style-type: none"> - 대기업 핵심역량의 집중 - 대기업과 벤처 기업의 장점만을 취할 수 있음



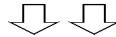
사업 목적별 협력 방식

신규 사업 진출	<ul style="list-style-type: none"> · M&A형과 출자형이 유리함 · 공동사업형의 경우 적절한 역할 분담을 통해 신규 사업 진출에 용이할 것이나, 사업에 대한 장기적인 전망에 필요함
기존사업의 인터넷 기반화	<ul style="list-style-type: none"> · 출자형 보다는 공동사업형을 통해 유망 협력업체 확보 · 인터넷 기반화와 관련된 각종 기술의 아웃소싱도 바람직함
기존 사업의 효율성 증대	<ul style="list-style-type: none"> · 기존 사업에서 비교 열위 부문을 분사하는 것도 한 방법임 · 비효율적 부문에 대한 아웃소싱이나 공동사업형 가능
기존 사업의 관련 다각화	<ul style="list-style-type: none"> · 관련 다각화 사업의 다각화 정도에 따라 M&A형이나 공동사업형 추구 · 아웃소싱, 사내벤처를 통한 분사 또는 직접 분사의 방식도 가능
투자 수익 목적	<ul style="list-style-type: none"> · 출자형이 기본적으로 목적에 적당함



바람직한 협력 방향

<ul style="list-style-type: none"> · 대기업, 벤처 기업의 바람직한 전략적 방향 설정 · 주력 업종의 연관 효과 고려 · 시너지 효과가 가능한지 타당성 사전 분석 · 대기업·벤처 기업간 수평적 관계 및 신뢰 구축 · 자금 투자 이외의 각종 다양한 협력 수반
--



협력의 기대효과

<대기업>	<벤처 기업>
<ul style="list-style-type: none"> · 디지털경제에 걸맞는 신규 사업 진출 · 기존 사업의 효율성 증대 · 적절한 벤처 기업 투자 통한 고수익 기대 	<ul style="list-style-type: none"> · 자금 확보 및 사업 위험성 감소 · 대기업의 마케팅, 네트워크 능력 활용 · 순조로운 사업 확장 기반 마련