

# 2024 조세특례 임의심층평가 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례

## 2024 조세특례 임의심층평가 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례

2024. 9.



전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례

2024. 9.

기획재정부  
한국조세재정연구원

2024 조세특례 임의심층평가  
전략적 제휴를 위한  
비상장 주식교환 등에 대한  
과세특례

2024. 9.



# 제 출 문

기획재정부 장관 귀하

본 보고서를 『전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례』  
연구용역에 관한 최종보고서로 제출합니다.

연구책임자: 문지웅 한국조세재정연구원 부연구위원

공동연구자: 김평식 한국조세재정연구원 부연구위원

2024년 9월

한국조세재정연구원

원 장 김 재 진



# 요약

## 1. 연구개요

- 본 연구는 「조세특례제한법」 제46조의7(전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례)에 대한 심층평가를 목적으로 함
  - 본 제도는 2024년 12월 31일 일몰 예정
  
- 본 연구는 제도 일몰이 도래함에 따라 본 조세특례의 타당성과 효과성을 분석하고 제도 개선방안에 대한 논의를 진행
  - (제도 현황) 제도의 도입배경 및 현황, 벤처기업의 전략적 제휴 활동 현황 및 해외사례를 살펴봄
  - (타당성) 제도의 정책목적을 바탕으로 조세특례제도의 운영이 타당한지에 대해 분석
    - 이론적인 측면에서 정부지원의 타당성 및 지원대상의 적절성, 내용과 방식의 적절성, 제도 간 유사·중복 여부 등을 분석
    - 법적·실무적 측면에서의 개선방안 제시를 위해 전문가 간담회를 진행
  - (효과성) 본 제도의 경제적 효과성을 국세청 자료 및 자체 설문조사 결과를 통해 분석
    - (한계점) 국세청 자료의 경우 본 제도를 이용한 기업의 숫자가 한정적이기 때문에 통계적으로 유의미한 분석은 불가능
    - 자체 설문조사의 경우 제도를 인지하고 있는지, 바람직한 개선방안은 어떤 것인지 등을 위주로 질문하여 실효성을 높일 수 있는 방향 파악에 집중
  - (제도 개선방안) 타당성 및 효과성 분석을 바탕으로 제도의 존속 여부 및 효과성 증대를 위한 방안을 모색

## 2. 제도 현황

- (도입 배경) 벤처기업의 전략적 제휴를 장려하고 구조조정을 촉진하기 위해 도입
  - 정보의 불완전성 및 그에 따른 금융시장을 통한 자본조달의 어려움이 정책의 기본적인 근거
  - 본 조세특례는 주식의 포괄적 교환·이전에 대한 과세특례(「조세특례제한법」 제38조), 주식매각 후 벤처기업 등 재투자에 대한 과세특례(「조세특례제한법」 제46조의8) 등의 제도와 목적 및 대상이 유사함
  
- (지원대상) 제휴법인의 주식과 교환하거나 제휴법인에 현물출자하여 주식을 취득한 벤처기업 등의 주주
  - 벤처기업 등은 비상장법인(코넥스 상장기업 포함)을 말하며, 매출액 대비 연구·인력개발비 투자비중이 5% 이상인 중소기업과 기술우수 중소기업을 포함함
  - 벤처기업 등의 주주와 제휴법인의 주주는 각각 그 법인의 주식을 지분을 10% 이상 보유한 주주에 한정함
  
- 주식교환 및 현물출자는 전략적 제휴계획에 따라 비특수관계자 간에 이루어져야 하며, 취득한 주식을 1년 이상 보유하도록 계약을 체결해야 함
  - 전략적 제휴계획이란 벤처기업 등이 생산성 향상과 경쟁력 강화 등을 목적으로 제휴법인과의 계약을 통하여 협력관계를 형성하려는 계획을 말함
  - 벤처기업 등의 주주 1인과 특수관계인이 제휴법인의 최대주주와 특수관계에 있지 않아야 함
  - 계약은 일정 요건을 충족해야 함
    - 벤처기업과 다른 법인(제휴법인)이 계약당사자가 될 것
    - 제휴대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것
    - 제휴사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것
    - 기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것
  
- (지출 규모) 2022년의 조세지출 규모는 2억원, 향후 2년간의 추정 역시 2억원이며, 2015년 이후 전체 지출 평균은 0.36억원임

- 과세이연된 양도차익의 크기는 연평균 40~45억원 정도
- 유사 제도가 실적 미비를 이유로 일몰된 적이 있음(『조세특례제한법』 제46조)

<표 1> 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례의 연도별 조세지출 규모  
(단위: 억원)

구 분	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년	'21년	'22년	'23년 (전망)	'24년 (전망)
소득세	-	0.02	0.03	0.02	0	0.2	0.2	0.6	2	2	2

자료: 기획재정부, 『조세지출예산서』, 각 연도

- (전략적 제휴 현황) 통계청의 『기업활동조사』에 따르면 2022년 기준으로 전략적 제휴를 하고 있는 기업의 비율은 7.23%, 300인 이하 기업으로 한정할 경우 6.28%이며, 이는 추후 자체 설문조사를 통해 파악한 비율과 비슷함
  - 전략적 제휴를 하고 있는 기업과 그렇지 않은 기업을 비교했을 때, 자산, 부채, 순이익 등은 통계적으로 차이가 없음
  - 기술개발활동과 관련된 무형자산, 연구개발 인력, 특허권 보유건수 등에서는 전략적 제휴를 활용하는 기업이 통계적으로 더 높음

<표 2> 전략적 제휴 여부와 경영성과(300인 이하 기업 한정)

(단위: 백만원)

	전략적 제휴 관계 없음	전략적 제휴 활용
근로자수(명)	108.7	114.0**
자산총액	141,079	187,585
부채총액	79,742	100,818
세전순이익	5,361	5,421
무형자산	1,387	2,955**
연구개발인력(명)	0.29	0.86***
위탁연구개발비	0.620	2.23***
수탁연구개발비	0.20	0.45
특허권 보유건수(개)	7.89	13.27***

주: \*\*\*, \*\*, \*는 두 집단의 평균이 같다는 귀무가설을 1%, 5%, 10% 유의수준에서 기각함을 의미  
자료: 통계청 『기업활동조사』를 바탕으로 저자 작성

- 상용근로자 수 300인 이하이면서 전략적 제휴를 하고 있는 기업 중 상호주식교환을 통해 제휴를 하고 있는 기업은 4.45%임
  - 이는 본 조세특례의 대상이 될 수 있는 기업이 한정적이라는 것을 의미함
    - 단순 비율계산을 할 경우, 상호주식교환을 통해 전략적 제휴를 하는 기업의 비중은 전체의 0.28%(=6.28%×4.45%)에 불과함
  - 벤처기업 및 기술우수 중소기업이 전체 기업에서 차지하는 비중은 300인 이하 기업이 차지하는 비중보다 낮고, 모든 상호주식교환이 비상장 주식교환은 아니기 때문에 본 제도의 대상이 되는 비율은 0.28%보다 더 낮음
    - 4만여개의 벤처기업 중 현재 본 제도의 대상이 될 수 있는 기업의 숫자는 100개 미만일 것으로 추정됨
  
- 엄밀한 의미에서의 전략적 제휴가 아닌 일반적인 제휴 및 협력활동은 활발한 편으로 파악됨<sup>1)</sup>
  - 협력기관이 있는 벤처기업은 49.2%이며 활동 유형 중에서는 기술개발의 비중이 가장 큰 것으로 나타남
  - 협력기관으로는 대학(54.6%)의 비중이 가장 높고 그다음이 중소기업/벤처기업(34.2%)임
  - 기술의 중요성이 높은 업종에서 협력을 많이 하고, 협력활동의 비중 역시 기술개발이 가장 높음
  
- 낮은 전략적 제휴 및 주식교환 비율은 본 제도의 실효성이 낮은 이유를 설명하나, 벤처기업의 비교적 높은 기술협력활동 비율은 광의의 의미에서 본 제도의 대상이 되는 활동은 어느 정도 이루어지고 있음을 의미함
  - 인수합병 관련 설문으로 미루어보았을 때, 정보의 불완전성 및 공정가치 계산의 어려움이 전략적 제휴로 나아가는 데 가장 큰 어려움일 것으로 판단됨
  - 본 조세특례 제도의 다양한 조건들이 얼마나 엄격한지에 대해서도 고려할 필요가 있음

1) 중소기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

### 3. 타당성 분석

- (정부 역할의 타당성) 정보의 불완전성 및 그에 따른 금융시장을 통한 자본조달의 어려움을 해소한다는 측면에서 정부개입의 타당성이 존재함
  - 벤처기업이 체감하고 있는 가장 큰 애로사항은 자금조달·운용 등 자금관리이고, 많은 벤처기업들은 자본조달에 있어서 정부지원금에 의존하고 있음
  - 단, 이러한 정부개입이 단기적인 유동성 개선을 넘어서 장기적인 생산성 향상에 까지 이어진다는 강건한 실증적 증거는 존재하지 않음
  
- (지원내용과 방식의 적절성) 과세이연의 방식은 적절하나, 본 제도의 수혜를 받을 수 있는 상황이 비교적 한정적이라는 한계가 있음
  - 제휴를 위한 주식교환 시 발생하는 양도차익을 실현할 때까지 과세이연하는 것은 자연스럽다고 판단됨
  - 제도의 성과가 크지 않고 비슷한 제도들이 실효성 미비를 이유로 일몰되었던 점을 고려했을 때 다른 제도와 병합하여 운용할 수 있는 가능성에 대한 고려가 필요하다라고 판단됨
    - 예를 들어, 주식의 완전한 취득을 통한 인수합병과 같이 다루는 방법 등을 생각해 볼 수 있음
  - 본 제도가 사업내용 및 협력에 대한 구체적인 사항을 포함하도록 요구하고 있는바, 지원대상에서 연구개발비 투자비중에 대한 제한이 필요한지에 대한 고려는 필요할 것으로 보임
  
- (전문가 간담회) 타당성 및 제도개선과 관련한 전문가 및 실무 관계자의 의견은 대체로 다음과 같이 정리될 수 있음
  - 벤처기업의 구조조정 및 혁신을 돕는다는 취지에 공감하고, 금융시장의 불완전성을 고려했을 때 정부개입의 타당성은 인정됨
  - 실효성은 떨어지는 것으로 나타나며, 따라서 제도개선이 필요한 것으로 판단됨
  
- (전문가 간담회) 본 제도의 실효성이 떨어지는 원인 중 하나의 가능성은 본 제도의 적용요건이 엄격하다는 것이며, 활용도를 높일 수 있도록 적용요건을 완화하는 것이 바람직

- 전략적 제휴로 인정받기가 어렵고, 제휴법인의 경우 규모가 클 경우 10/100 이상 주식을 보유해야 한다는 기준을 충족하기 어려울 수 있음
- 인건비·매출액 등에 대한 규정이 존재하는 것 역시 적용요건을 엄격하게 만드는 요소 중의 하나

#### 4. 효과성 분석

- 일반적으로 효과성 분석을 위한 방법론은 자료를 활용한 실증분석과 설문조사 분석의 두 가지를 고려할 수 있음
  - 본 특례의 경우 실증분석 시 활용할 수 있는 관측치가 적고 적절한 처치군 설정이 어려워 통계적으로 유의미한 분석은 불가능
  - 실증분석의 어려움을 벤처기업 발기인이나 주식 지분을 10% 이상 보유한 주주를 대상으로 한 자체 설문조사를 통해 보완
- (실증분석) 국세청 원자료를 이용하여 수혜대상 14개 기업과 비수혜대상 38개 기업의 재무특성을 분석한 결과, 수혜기업들의 일부 재무지표가 개선
  - 관측치가 적어 통계적으로 유의미한 분석은 아니라는 점에 유의
  - 성장성 지표의 경우 성장 잠재력 측면에서 긍정적인 기업들이 시간이 갈수록 본 특례를 이용했음을 추론할 수 있음
  - 본 특례를 이용한 기업은 2018년 이후 수익성이 좋지 않았으나 2022년 개선됨
  - 안정성 지표의 경우 시간이 흐름에 따라 부채총액이 높아짐
- (설문조사) 설문 시행 결과 전략적 제휴 경험은 일반적이지 않았고, 손익 분배방법을 정하는 것이 어렵다고 응답
  - 전략적 제휴 경험이 있는지에 대한 질문에서 응답자의 4.7%가 전략적 제휴 경험이 있다고 응답하였고, 95.3%는 없다고 응답
    - 전략적 제휴의 장점으로서는 ‘시너지 효과 기대’가 60.9%로 가장 많은 것으로 나타남
    - 전략적 제휴의 단점으로는 ‘자사의 기술 노출’이 51.6%로 가장 많음

- 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험은 3.1%가, 계획은 18.0%가 있는 것으로 나타남
    - 주식교환/주식현물출자 계획이 없는 이유로는 ‘전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이득이 적음’이 29.5%로 가장 많은 것으로 나타남
  - 전략적 제휴를 가정할 때 희망투자 업종으로는 ‘전기·기계·장비’가 33.6%로 가장 많은 것으로 나타났고, 희망투자 업태는 ‘제조업’이 54.7%로 가장 많은 것으로 나타남
  - 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건으로 ‘제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것’이 44.5%로 가장 많음
- (설문조사) 본 과세특례에 대한 인지도는 낮은 수준이었으나, 폐지할 시 제휴 건수에 영향을 준다고 응답하는 비율은 어느 정도 있었음
- 본 제도를 인지하고 있는 비율은 7.0%로 나타나 인지도가 낮은 것으로 보임
  - 본 특례를 인지하고 있었음에도 과세이연을 신청하지 않은 이유로는 ‘발행 주식의 10% 미만으로 주식을 보유하여서’, ‘제휴법인의 최대주주와 특수 관계인이라서’, ‘법적/행정적 절차가 복잡해서’ 등이 나타남
  - 본 과세특례가 폐지될 경우 전략적 제휴의 건수에 영향을 끼칠 것인지에 대한 질문에 대해서는 1(영향없음)-4(영향있음) 스케일에서 2.1 정도로 대답
- (설문조사) 특례제도 활용도 향상을 위해서는 필요요건 완화가 필요하다고 대답
- ‘벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화’가 46.9%로 가장 많은 것으로 나타남
  - 본 특례와 관계없이 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성이 높은 정책으로는 ‘융자 및 신용보증지원제도’가 67.2%로 가장 많은 것으로 나타남

## 5. 종합평가 및 개선방안

- (종합) 제도의 타당성 및 효과성, 현황 분석을 요약하면 다음과 같음
- 벤처기업의 전략적 제휴를 돕는다는 취지, 제휴를 위한 주식교환 시 발생하는 실현되지 않은 양도차익에 대한 세금을 이연한다는 제도의 타당성은 인정됨

- 제도의 실적이 높지 않은 편인데 그 이유는 제도의 인지도가 낮고, 제도의 대상이 되는 경우가 한정적이기 때문임
  - 제도의 실적이 낮아 경제 전체적인 효과성을 기대할 수 없고, 개별 기업에 대한 효과 역시 통계적 분석이 불가능하지만, 설문조사 결과 제도에 대한 긍정적인 답변이 많았음
- (결론) 제도의 타당성이 인정되나 실적 및 효과성이 떨어지고 있으므로, 일몰연장 후 인지도를 개선하고 실효성을 높이는 방향으로의 개선이 필요하다고 판단됨
- 실효성이 낮은 이유가 인지도 때문이라면 제도 일몰보다는 개선이 더 필요함
  - 적용대상이 한정적이더라도, 다음과 같은 이유로 본 제도의 일몰연장이 필요할 수 있음
    - 현재 전략적 제휴를 위해 주식교환을 하는 기업의 비율은 낮지만 넓은 의미에서의 협력활동은 활발하게 이루어짐
    - 설문조사 결과, 향후 전략적 제휴 계획에 대해서는 긍정적인 답변이 많았음
    - 전략적 제휴를 하는 기업의 비율이 낮더라도, 각 개별 기업에 미치는 영향이 충분히 클 가능성을 무시할 수 없음
  - 설문조사에서 제도의 효과성에 대해 어느 정도 긍정적인 답변들이 있었음
    - 제도 폐지가 향후 전략적 제휴 건수에 영향을 줄 것이라는 대답이 많았음
- (개선방안, 실효성) 현재 제도의 실효성을 높이기 위해서 제도의 요건 완화를 고려해 볼 수 있음
- 벤처기업 및 제휴법인의 주주가 10% 이상의 주식을 보유해야 한다는 요건에 대한 완화
    - 벤처기업 주주의 경우 10% 이하의 비율로 조정을 고려할 필요가 있음
    - 제휴법인의 경우 벤처 혹은 중소기업이어야 하는 조건이 없기 때문에, 주식 보유 요건을 더 낮게 설정하는 것을 고려해 볼 수 있음
  - 전략적 제휴의 요건이 이미 엄격하게 정의되어 있어 대상이 한정적이므로, 인건비·매출액 등에 대한 규정을 완화하는 방안도 고려해 볼 수 있음
  - 향후 본 제도가 대상으로 하는 전략적 제휴의 범위에 대한 고려도 필요할 것으로 판단됨

- (개선방안, 인지도) 제도의 인지도를 늘리기 위해 제도의 홍보, 여타 제도와의 통합적인 운용 등의 방안을 고려할 수 있음
  - 제도에 대한 홍보가 필요하며, 이는 설문조사에서도 제안된 사항임
  - 본 제도의 요건이 복잡하고, 벤처기업을 지원하는 여러 제도들이 개별적으로 존재하고 있는 점 역시 인지도를 낮추는 원인으로 생각됨
  
- (개선방안, 기타) 한편, 본 제도에 존재하는 주식교환 후 1년 이상 보유 규정에 대한 예외 조항이 없다는 점은 문제가 될 수 있음
  - 불가피한 사정으로 주식을 팔아야만 하는 경우에도 추징의 가능성이 존재



# 목 차

I. 서론 .....	17
II. 제도 및 현황 .....	21
1. 제도 개요 .....	23
가. 도입목적 .....	23
나. 정책대상자 및 요건 .....	23
다. 도입 배경 및 제도 연혁 .....	24
라. 지출 규모 .....	26
2. 벤처기업의 전략적 제휴 현황 .....	27
III. 선행연구 및 해외사례 .....	37
1. 벤처기업 관련 세제지원에 대한 선행연구 .....	39
2. 벤처기업 투자 및 시장실패 관련 선행연구 .....	40
가. 해외연구 .....	40
나. 국내연구 .....	41
3. 벤처기업 투자 유인 관련 해외사례 .....	42
가. 미국 .....	42
나. 일본 .....	42
다. 영국 .....	44
라. 프랑스 .....	45
마. 기타 유럽 국가 .....	47
4. 소결 .....	47
IV. 타당성 분석 .....	49
1. 개요 .....	51

2. 정부 역할의 타당성 .....	52
3. 지원대상의 적절성 .....	55
4. 지원내용과 방식의 적절성 .....	57
5. 제도 간 일관성 및 유사·중복 여부 .....	59
6. 전문가 간담회 .....	60
가. 개요 .....	60
나. 전문가 간담회 주요 내용 요약 .....	61
다. 소결 .....	63
<b>V. 효과성 분석 .....</b>	<b>65</b>
1. 개요 .....	67
2. 실증분석 .....	68
가. 실증분석 개요 .....	68
나. 제도 수혜 및 비수혜 기업 현황 .....	69
다. 수혜기업을 중심으로 제도 효과성 분석 .....	72
라. 소결 .....	75
3. 설문조사 .....	76
가. 설문조사 결과 분석 .....	81
나. 소결 .....	103
<b>VI. 결론 및 개선방안 .....</b>	<b>105</b>
<b>참고문헌 .....</b>	<b>110</b>
<b>부록 I. 설문조사 결과표 .....</b>	<b>115</b>
<b>부록 II. 설문지 .....</b>	<b>217</b>

## 표 목 차

<표 II-1> 벤처기업 인수·합병단계 세제지원 변천과정 .....	25
<표 II-2> 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례의 주요 연혁..	25
<표 II-3> 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례의 연도별 조세지출 규모 .....	26
<표 II-4> 연도별 과세이연금액 .....	26
<표 II-5> 벤처기업 신규 자금조달 규모 및 방법(2019~2022) .....	28
<표 II-6> 전략적 제휴 여부와 경영성과(300인 이하 기업 한정) .....	29
<표 II-7> 상호주식교환 기업들의 제휴대상 .....	29
<표 II-8> 협력기관 보유 여부 .....	31
<표 II-9> 벤처기업이 경험한 협력활동 유형 .....	32
<표 II-10> 타 기관과의 협력 희망 분야 .....	35
<표 III-1> 일본 R&D 세액공제율 .....	43
<표 III-2> 일본 엔젤세제 주요 개요 .....	43
<표 IV-1> 대기업·중소기업·벤처기업 간 경영성과 비교(2019~2022) .....	54
<표 IV-2> 창업기업 5년 내 생존율 및 폐업률 .....	54
<표 IV-3> 2021~2022년 벤처·스타트업 고용 현황 .....	56
<표 IV-4> 2021~2022년 벤처·스타트업 청년·여성 고용 현황 .....	56
<표 IV-5> 전문가 구성 .....	61
<표 V-1> 주요 설문조사 세부 항목 .....	79
<표 V-2> 조사 설계 .....	80
<표 V-3> 응답자 현황 .....	81
<표 V-4> 전략적 제휴 경험 .....	82
<표 V-5> 전략적 제휴 실시 연도 .....	83

<표 V-6> 전략적 제휴 시 양도차익의 규모 .....	84
<표 V-7> 전략적 제휴의 장점 .....	85
<표 V-8> 전략적 제휴의 단점 .....	86
<표 V-9> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험 .....	91
<표 V-10> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 없는 이유 .....	92
<표 V-11> 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부 .....	93
<표 V-12> 과세특례 신청 경험 .....	94
<표 V-13> 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화_1+2+3순위 .....	98
<표 V-14> 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책_1+2+3순위 .....	101

## 그림 목 차

[그림 II-1] 벤처기업 수 .....	27
[그림 II-2] 협력기관 메인 파트너(1+2순위) .....	31
[그림 II-3] 인수합병 경험 여부 .....	33
[그림 II-4] 인수합병 의향 .....	34
[그림 II-5] 인수합병 환경 개선을 위한 필요 사항(1+2순위) .....	34
[그림 II-6] 협력활동 희망률 .....	34
[그림 IV-1] 벤처기업이 체감하고 있는 경영상 애로사항 .....	53
[그림 V-1] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 성장성 추이 .....	69
[그림 V-2] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 수익성 추이 .....	71
[그림 V-3] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 안정성 추이 .....	72
[그림 V-4] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 성장성 지표 변화 추이 .....	73
[그림 V-5] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 수익성 지표 변화 추이 .....	74
[그림 V-6] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 안정성 지표 변화 추이 .....	75
[그림 V-7] 전략적 제휴 경험 .....	82
[그림 V-8] 전략적 제휴 실시 연도 .....	83
[그림 V-9] 전략적 제휴 시 양도차익의 규모 .....	84
[그림 V-10] 전략적 제휴의 장점 .....	85
[그림 V-11] 전략적 제휴의 단점 .....	86
[그림 V-12] 희망투자 업종 .....	87
[그림 V-13] 희망투자 업태 .....	88
[그림 V-14] 제휴기업의 희망투자 업력 .....	88
[그림 V-15] 전략적 제휴를 제안받은 경험 .....	89
[그림 V-16] 전략적 제휴계획 인정을 위해 가장 어려운 요건 .....	89
[그림 V-17] 전략적 제휴관계 유지 최소 기간 .....	90

[그림 V-18] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험 .....	90
[그림 V-19] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 여부 및 의향 .....	92
[그림 V-20] 과세특례 신청 경험 .....	94
[그림 V-21] 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유 .....	95
[그림 V-22] 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도 .....	95
[그림 V-23] 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향 .....	96
[그림 V-24] 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부 .....	96
[그림 V-25] 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화 .....	97
[그림 V-26] 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책 .....	100

# I. 서론





# I. 서론

- 2024년 1월 현재 우리나라는 비상장 벤처기업 주주가 제휴법인의 주식을 교환하거나 현물출자하는 경우 발생하는 양도소득세를 과세이연해주는 「조세특례제한법」 제46조의7(전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례)을 운영하고 있음
  - 벤처기업에 대한 투자를 촉진하고, 구조조정을 지원하기 위한 목적으로 제정
  
- 본 연구의 목적은 해당 제도의 일몰기한(2024.12.31.)이 다가옴에 따라 본 조세특례의 타당성과 효과성을 분석하고 제도 개선방안에 대한 논의를 진행하는 것임
  - 제도 현황 파악, 타당성 및 효과성 분석을 실시하고, 이를 바탕으로 종합평가 및 제도 개선방안에 대해 논의
  
- 타당성 및 효과성 분석에 앞서 제도의 연혁 및 현황을 파악하고, 본 제도와 유사한 해외사례가 있는지 파악
  - 제도 현황의 경우 제도의 실적뿐만 아니라 제도의 대상이 되는 벤처기업의 전략적 제휴 및 주식교환 자체가 얼마나 이루어지고 있는지에 대해서도 분석
  - 해외사례의 경우, 넓은 범위에서 벤처·중소기업의 기술투자를 지원하는 사례를 파악
  
- 타당성 분석에서는 본 제도와 관련하여 정부 역할의 적절성 및 운영의 적절성 등을 구분하여 분석함
  - 정부 역할의 적절성의 경우 중소기업 간 제휴 및 주식교환을 통한 자본조달 과정에서의 시장실패에 초점을 맞춰 이론적으로 분석
  - 운영의 적절성은 지원대상의 적절성, 지원 내용 및 방식의 적절성을 판단하고, 여타 제도와의 일관성 및 중복성을 확인
  - 변호사/회계사 및 벤처기업 관계자를 포함한 전문가 간담회를 통해 본 제도에 대한 인식 및 제도의 적절성에 대한 의견 청취

- 효과성 분석에서는 국세통계자료를 이용하여 개별 기업에 대한 제도의 효과를 살펴 보고, 설문조사를 통해 제도의 인지도 및 실효성 개선방안에 대해 분석
  - 제도의 실적이 크지 않아 거시경제적인 효과가 있다고 보기 어렵기 때문에, 개별 기업에 대한 효과성에 대한 분석 수행
  - 관측치가 많지 않으므로 자체 설문조사를 통해 제도의 인지도 및 실효성 개선방안에 대한 분석을 실시함
  
- 위의 분석 결과를 토대로 본 제도에 대한 종합적인 평가를 내리고, 구체적인 개선방안을 논의하였음

## Ⅱ. 제도 및 현황





## II. 제도 및 현황

### 1. 제도 개요

#### 가. 도입목적

- 2024년 1월 현재 우리나라는 벤처기업에 대한 투자를 촉진하고, 구조조정을 지원하기 위해 비상장 벤처기업 주주가 제휴법인의 주식을 교환하거나 현물출자하는 경우 발생하는 양도소득세를 과세이연해주는 「조세특례제한법」 제46조의7(전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례)을 운영하고 있음
  - 본 제도가 없을 경우, 전략적 제휴를 위해 주식교환을 할 때 그 양도차익이 실현되지 않고 재투자가 되는 경우에도 양도소득세의 대상이 되어, 기업의 투자 및 구조조정을 저해할 우려가 있음
  - 양도차익 과세이연을 통한 M&A시장 활성화를 촉진하는 한편, 벤처·창업 자금 생태계의 선순환 구조 마련으로 기업의 일자리 창출과 중장기적으로 법인세 등 세수 확대에 기여<sup>2)</sup>

#### 나. 정책대상자 및 요건

- 제휴법인의 주식과 교환하거나 제휴법인에 현물출자하여 주식을 취득한 벤처기업 등의 주주
  - 벤처기업 등은 비상장법인(코넥스 상장기업 포함)을 말하며, 매출액 대비 연구·인력개발비 투자비중이 5% 이상인 중소기업과 기술우수 중소기업을 포함함
    - 기술우수 중소기업이란
      - 창업 후 3년 이내의 중소기업으로 벤처기업 확인기관으로부터 기술의 혁신성과 사업의 성장성이 우수한 것으로 평가받은 기업(창업 중인 기업 포함)
      - 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 주식교환 또는 현물출자일이 속하는

2) 중소벤처기업부, 『전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환』에 대한 조세지출 평가서, 2021, 내부자료

- 과세연도의 직전 과세연도에 연구·인력개발비를 3천만원 이상(직전 과세연도의 기간이 6개월 이내인 경우에는 1천 5백만원 이상) 지출한 기업
- 벤처기업 등의 주주와 제휴법인의 주주는 각각 그 법인의 주식을 지분을 10% 이상 보유한 주주에 한정함
    - 주식교환 시 제휴법인 주주의 주식뿐 아니라 제휴법인이 보유한 자기주식과 교환도 가능함
  - 주식교환 및 현물출자는 전략적 제휴계획에 따라 비특수관계자 간에 이루어져야 하며, 취득한 주식을 1년 이상 보유하도록 계약을 체결해야 함
    - 전략적 제휴계획이란 벤처기업 등이 생산성 향상과 경쟁력 강화 등을 목적으로 제휴법인과의 계약을 통하여 협력관계를 형성하려는 계획을 말함
    - 벤처기업 등의 주주 1인과 특수관계인이 제휴법인의 최대주주와 특수관계에 있지 않아야 함
    - 계약은 일정 요건을 충족해야 함
      - 벤처기업과 다른 법인(제휴법인)이 계약당사자가 될 것
      - 제휴대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것
      - 제휴사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것
      - 기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것

#### 다. 도입 배경 및 제도 연혁

- 벤처기업의 투자를 촉진하기 위한 인수·합병 단계에서의 세제지원은 다양한 방법으로 이루어져 왔음
  - 주식 맞교환에 대한 양도소득세 감면, 전략적 제휴를 위한 주식교환에 대한 과세특례 등의 혜택이 존재
  - 벤처기업의 전략적 제휴를 위한 주식교환에 대한 과세특례는 현재의 비상장 주식에 대한 과세특례가 신설되기 이전에도 운영되었다가 종료된 적이 있음

〈표 II -1〉 벤처기업 인수·합병단계 세제지원 변천과정

시행년도	내용
2000	- 벤처기업 주식 등 교환(2000. 12. 31. 이전) 시 양도소득세 50% 감면 - 중소기업이 1999. 12. 31. 이전에 사업용 부동산 또는 중복지산 양도 시 양도세 또는 특별부가세 50~100% 감면
2001	- 벤처기업 주식 맞교환(2001. 12. 31. 이전) 시 양도소득세 50% 감면
2004	- 벤처기업의 전략적 제휴를 위한 주식 교환 등에 대한 과세특례 (2004. 1. 1.~2006. 12. 31.) - 벤처기업 합병 시 이월결손금 승계에 대한 과세특례 신설
2007	- 벤처기업의 전략적 제휴를 위한 주식 교환 등에 대한 과세특례 연장 (2007. 1. 1.~2009. 12. 31.) - 벤처기업 합병 시 이월결손금 승계에 대한 과세특례 일몰규정(2009. 12. 31.까지) 신설
2009	- 2009. 12. 31. 이후 벤처물류기업의 전략적 제휴에 대한 주식 양도차익 과세이연 규정 일몰
2010	- 벤처기업의 전략적 제휴를 위한 주식 교환 등에 대한 과세특례 연장 (2010. 1. 1.~2012. 12. 31.) - 벤처기업 합병 시 이월결손금 승계에 대한 과세특례 일몰규정 연장 (2012. 12. 31.까지)
2012	- 벤처기업의 전략적 제휴를 위한 주식 교환 등에 대한 과세특례 적용기한 종료
2013	- 벤처기업 합병 시 이월결손금 승계에 대한 과세특례 적용기한 종료
2014	- 전략적 제휴를 위한 비상장 주식 교환 등에 대한 과세특례 신설 - 2014. 1. 1. 이후 기업매각 후 벤처기업 등 재투자자에 대한 과세특례 신설 (주식매각대금 80% 이상 재투자 시 2015. 12. 31.까지 과세이연)

자료: 김재진·홍범교(2014)의 <표 III-12>를 바탕으로 작성

□ 본 세액공제는 2014년 1월 1일 신설 이후 3차례 일몰기한을 연장하였고, 2022년 1월 1일, 벤처기업 등에 기술우수 중소기업도 포함시켜 감면대상의 범위를 확대함

〈표 II -2〉 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례의 주요 연혁

시행일	주요 변경사항
2014. 1. 1.	- 과세특례 신설(일몰기한: 2015년 12월 31일)
2016. 1. 1.	- 일몰기한 연장(2015년 12월 31일 → 2018년 12월 31일)
2019. 1. 1.	- 일몰기한 연장(2018년 12월 31일 → 2021년 12월 31일)
2020. 1. 1.	- 감면대상 관련 요건 명료화 • 주권상장법인을 제외한 벤처기업 → 주권상장법인(코넥스 상장기업이 아닌 경우만 해당)을 제외한 벤처기업

<표 II -2>의 계속

시행일	주요 변경사항
2022. 1. 1.	- 일몰기한 연장(2021년 12월 31일 → 2024년 12월 31일) - 감면대상 범위 확대 • 벤처기업 등에 ‘기술우수 중소기업’ 추가 - 세법개정에 따라 이연되는 세목 명칭 변경(양도소득세 → 금융투자소득세)

자료: 법제처, 국가법령정보센터, <https://www.law.go.kr>, 검색일자: 2023. 12. 7.

## 라. 지출 규모

- 본 세액공제의 2022년 조세지출 규모는 2억원, 향후 2년간의 추정 역시 2억원으로 나타남
  - 2022년 이전의 지출규모는 1억원 이하를 유지하고 있었으며, 2015년 이후 전체 평균은 0.36억원임
  - 발생시기를 기준으로 과세이연된 양도차익의 규모는 2020년 68억원, 2021년 90억원, 2022년 50억원가량으로 나타남

<표 II -3> 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례의 연도별 조세지출 규모  
(단위: 억원)

구 분	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년	'21년	'22년	'23년 (전망)	'24년 (전망)
소득세	-	0.02	0.03	0.02	0	0.2	0.2	0.6	2	2	2

자료: 기획재정부, 『조세지출예산서』, 각 연도

<표 II -4> 연도별 과세이연금액

(단위: 억원)

구 분	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년	'21년	'22년
과세이연 양도차익	12.65	4.00	78.97	35.62	0	68.10	90.31	51.53

자료: 국세청의 과세이연신청서 전수자료를 통해 저자 계산

- 본 세액공제와 유사하게 운용되었던 기업간 주식 교환 등에 대한 과세특례 (『조세특례제한법』 제46조)의 경우 2012년 적용기한 종료이전 3년간 조세지출이 없었음<sup>3)</sup>

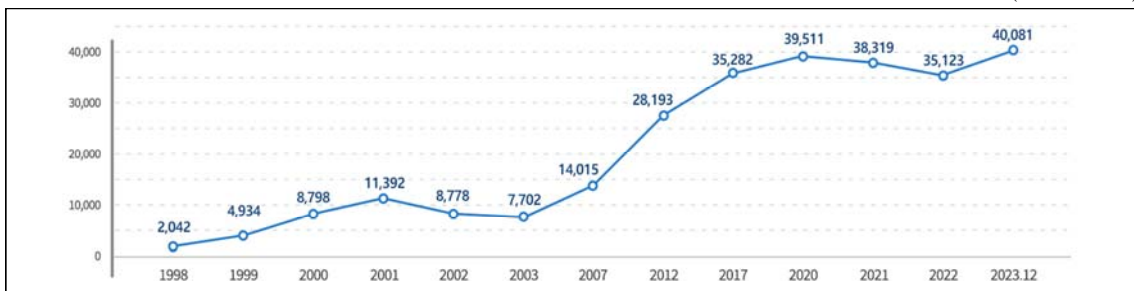
3) 기획재정부, 『조세지출예산서』, 각 연도.

## 2. 벤처기업의 전략적 제휴 현황

- 본 절에서는 벤처기업의 전략적 제휴 현황에 대해 살펴보고, 추가적으로 인수·합병에 대해서도 살펴보고자 함
  - 전략적 제휴 현황에 대해서는 통계청 「기업활동조사」 및 중소벤처기업부 「벤처기업정밀실태조사」를 활용
  - 인수·합병까지 살펴보는 이유는 넓은 의미에서의 기술제휴 수요가 얼마나 되는지, 그것이 활발히 이루어지지 않고 있다면 그 이유는 어떤 것인지에 대한 직관을 얻고자 하기 때문임
  
- 우리나라에서 벤처기업이란 벤처기업 확인기관으로부터 기준요건 충족 확인을 받은 기업을 의미함(벤처기업확인제도)
  - 벤처투자유형·연구개발유형·혁신성장유형·예비벤처유형 등의 유형이 존재하고, 각각의 유형마다 투자금의 비중, 연구개발비의 액수 등의 기준요건이 존재
  - 벤처기업으로 지정될 경우 세제 및 금융 등의 부문에서 혜택이 있음
  - 국내에서 벤처기업이란 다른 기업에 비해 기술이나 성장성이 더 높아 지원할 필요가 있는 기업을 의미(김재진·기은선, 2016)
  
- 우리나라에서 벤처기업의 개수는 꾸준히 증가하는 추세에 있음
  - 벤처버블기인 2000년대 초반과 코로나19 위기였던 2020년대 초반에 그 숫자가 감소했으나, 전체적으로 꾸준히 증가하는 추세
  - 특히 2013년 벤처 활성화 정책 등에 따라 크게 증가함

[그림 II -1] 벤처기업 수

(단위: 개사)



자료: 벤처확인종합관리시스템(<https://www.smes.go.kr/venturein/home/viewHome>)

- 벤처기업의 신규 자금조달에 있어서 정부정책지원금의 비중이 가장 크게 나타남
  - 신규 자금조달의 절반 이상이 정부정책지원금에 직·간접적으로 의존하고 있으며, 은행 및 일반금융의 비중도 상당하나 3분의 1 이하를 보임
  - 효율성 및 형평성의 측면에서 여전히 벤처기업에 대한 정부지원이 필요함을 의미함

〈표 II -5〉 벤처기업 신규 자금조달 규모 및 방법(2019~2022)

(단위: %, 백만원)

구분	2019	2020	2021	2022
IPO	0.1	0.2	0.1	0.1
벤처캐피털·엔젤투자	0.9	2.2	2.0	12.5
회사채 발행	0.5	1.1	0.2	2.6
정부정책지원금(R&D, 융자, 보증)	54.9	64.1	73.0	50.4
은행 등 일반금융	20.9	28.2	18.9	32.6
기타	22.7	4.2	5.8	1.8
신규 자금조달 규모	616	1,115	928	2,376

자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 각 연도

- 통계청 「기업활동조사」에 따르면 2022년 기준으로 전략적 제휴를 하고 있는 기업의 비율은 7.23%로 나타남
  - 300인 이하의 기업으로<sup>4)</sup> 한정할 경우 비율은 6.28%로 조금 더 낮음
  - 이는 추후에 제시할 자체 설문조사를 통해 파악한 비율(4%대)과 비슷한 수준
- 전략적 제휴를 하고 있는 기업은 그렇지 않은 기업보다 평균적으로 종사자 수, 자산 및 부채가 많으나 순수익은 거의 차이가 없는 것으로 나타남
  - 단, 전략적 제휴를 하는 기업의 샘플이 많지 않은 까닭에 두 그룹 간의 평균 자산과 부채가 같다는 귀무가설을 기각할 정도의 통계적 유의성은 없음
  - 전략적 제휴를 하는 기업의 근로자 수가 통계적으로 유의미하게 많으나 그 절대적인 차이가 크지 않음
- 기술개발과 관련된 경영성과의 경우 전략적 제휴를 하는 기업들이 무형자산 및

4) 자료에 중소·중견기업 분류가 되어 있지 않아 상용 근로자 수를 기준으로 분류

개발인력이 많고 특허권도 많은 것으로 나타남

- 전략적 제휴 여부는 기업의 기술적 특성과 관련이 있으나 현재의 자산, 부채, 순이익 등과는 크게 관련이 없다는 것을 의미함
- 단, 중단면 자료를 통해 시계열적인 변화를 분석한 것은 아니기 때문에 전략적 제휴가 미래의 자산 및 순이익을 늘릴 수 있는 가능성이 없다는 뜻은 아님

<표 II -6> 전략적 제휴 여부와 경영성과(300인 이하 기업 한정)

(단위: 백만원)

	전략적 제휴 관계 없음	전략적 제휴 활용
근로자수(명)	108.7	114.0 <sup>**</sup>
자산총액	141,079	187,585
부채총액	79,742	100,818
세전순이익	5,361	5,421
무형자산	1,387	2,955 <sup>**</sup>
연구개발인력(명)	0.29	0.86 <sup>***</sup>
위탁연구개발비	0.620	2.23 <sup>***</sup>
수탁연구개발비	0.20	0.45
특허권 보유건수(개)	7.89	13.27 <sup>***</sup>

주: \*\*\*, \*\*, \*는 두 집단의 평균이 같다는 귀무가설을 1%, 5%, 10% 유의수준에서 기각함을 의미  
 자료: 통계청 「기업활동조사」를 바탕으로 저자 작성

□ 상용근로자 수 300인 이하이면서 전략적 제휴를 하고 있는 기업 샘플 697개 중에서 상호주식교환을 하고 있는 기업은 31개(4.45%)임

- 제휴대상으로는 국내의 주거래 및 동종기업의 비율이 높으나 국외기업과의 제휴도 이루어짐

<표 II -7> 상호주식교환 기업들의 제휴대상

(단위: 개)

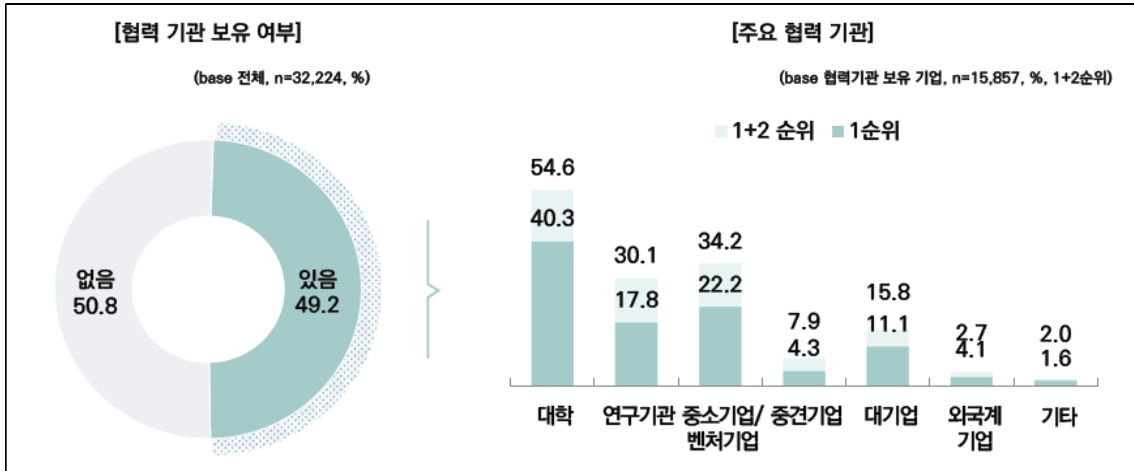
전체 <sup>1)</sup>	국내 주거래기업	국내 동종기업	국내 이종기업	국외 동종기업	국외 이종기업
31	15	11	6	6	2

주: 1) 전체란 전략적 제휴를 하고 있는 전체 기업숫자를 의미하며, 이하에 나열된 제휴대상이 상호 배타적이지 않으므로 우측에 표기된 숫자의 합은 전체 항목의 값과 다름. 예를 들어, 하나의 기업이 여러 개의 기업과 제휴를 맺고 있거나, 제휴를 맺고 있는 기업이 국내의 주거래 기업 이면서 동종 기업일 수 있음.

자료: 통계청, 「기업활동조사」를 바탕으로 저자 작성.

- 위의 전략적 제휴 현황은 본 조세제도의 대상이 될 수 있는 기업이 한정적이라는 것을 의미함
  - 비율이 일정하다는 가정하에 300인 이하 기업 중 0.28%(=6.28%×4.45%)만이 상호 주식교환을 통한 전략적 제휴를 하고 있음을 의미
  - 본 제도의 대상이 되는 벤처기업 및 기술우수 중소기업이 전체 기업에서 차지하는 비중은 300인 이하 기업이 차지하는 비중보다 더 낮음
  - 또한, 모든 상호주식교환이 비상장 주식교환이 아니기 때문에 4만여개의 벤처기업 중 본 제도의 대상이 될 수 있는 기업의 숫자는 100개 미만일 것으로 추정됨
  
- 벤처기업이 전략적 제휴는 많이 하고 있지 않더라도 보다 넓은 범위에서의 협력 활동을 많이 하고 있다면, 제도 개선 및 대상 확대를 통해 실효성을 높일 수 있는 가능성이 존재
  - 기업활동 조사의 설문지에서 전략적 제휴는 “두 기업이 상호간의 협약을 통해 위험과 보상을 공유하기로 약속하고 공동의 목표를 위해 장기간의 파트너십을 유지하는 것”으로 설명되어 있음
  - 본 「조세특례제한법 시행령」에서 정의하는 전략적 제휴의 정의와 같음
  
- 일반적인 제휴 및 협력활동에 대해서는, 협력기관이 있는 벤처기업은 49.2%이며 활동 유형 중에서는 기술개발의 비중이 가장 큰 것으로 나타남
  - 협력기관으로는 대학(54.6%)의 비중이 가장 높고, 중소기업/벤처기업(34.2%), 연구기관(30.1%)의 순서로 나타남
  - 협력기관을 보유한 기업의 비율은 의료/제약(64.3%), 에너지/화학/정밀(59.8%), 정보통신/방송서비스(52.8%), 도소매/연구개발서비스/기타서비스(52.6%)가 상대적으로 높아 기술의 중요성이 높은 업종에서 협력을 많이 하는 것으로 나타남
  - 모든 협력기관에서 기술개발에 대한 협력활동의 비중이 가장 크며, 이는 벤처기업이 다른 기관과 협력하는 가장 큰 요인이 기술개발임을 보여줌

[그림 II -2] 협력기관 메인 파트너(1+2순위)



자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023

<표 II -8> 협력기관 보유 여부

(base 전체, n=32,224, 단위: %)

		모집단 크기	협력기관 있음	협력기관 없음		
전체		(32,224)	49.2	50.8		
업종	제조	에너지/화학/정밀	(2,544)	59.8	40.2	
		의료/제약	(1,209)	64.3	35.7	
		컴퓨터/반도체/전자부품	(3,260)	48.4	51.6	
		통신기기/방송기기	(1,157)	51.8	48.2	
	일반	기계/자동차/금속	(4,390)	41.9	58.1	
		음식료/섬유/비금속/기타제조	(5,902)	42.1	57.9	
	서비스	첨단	소프트웨어개발/IT기반서비스	(4,388)	49.8	50.2
			정보통신/방송서비스	(3,682)	52.8	47.2
		일반	도소매/연구개발/기타서비스	(4,823)	52.6	47.4
	기타		(869)	45.0	55.0	
매출 규모	제조업 (첨단/일반)	5억 미만	(2,662)	56.9	43.1	
		5~20억 미만	(4,460)	49.3	50.7	
		20~50억 미만	(4,567)	41.6	58.4	
		50~80억 미만	(2,182)	43.7	56.3	
		80~120억 미만	(1,520)	43.4	56.6	
		120~200억 미만	(1,310)	48.2	51.8	
		200~500억 미만	(1,278)	54.6	45.4	
		500억 이상	(483)	50.9	49.1	

<표 II -8>의 계속

(base 전체, n=32,224, 단위: %)

		모집단 크기	협력 기관 있음	협력 기관 없음	
매출 규모	서비스업 (첨단/일반)	5억 미만	(4,287)	50.8	49.2
		5~10억	(1,651)	49.1	50.9
		10~30억	(3,140)	51.9	48.1
		30~50억	(1,198)	58.1	41.9
		50~80억	(884)	52.3	47.7
		80~200억	(1,082)	53.7	46.3
		200~400억	(404)	52.0	48.0
		400억 이상	(247)	39.2	60.8
	기타	5억 미만	(87)	53.6	46.4
		5~20억 미만	(199)	37.5	62.5
		20~50억 미만	(242)	40.5	59.5
		50~80억 미만	(119)	47.6	52.4
		80~120억 미만	(89)	45.8	54.2
		120~200억 미만	(56)	70.0	30.0
		200~500억 미만	(64)	45.5	54.5
500억 이상		(13)	42.9	57.1	

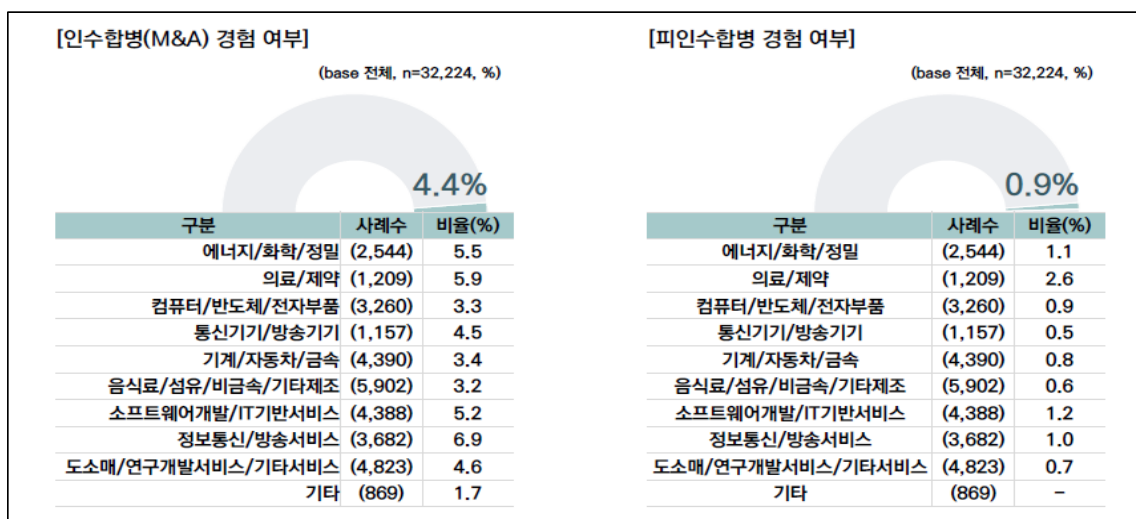
<표 II -9> 벤처기업이 경험한 협력활동 유형

(base 협력활동 경험 기업, 단위: %)

협력 기관	샘플 수	경영 지원	교육훈련/인적자원	기술 개발	기술 지도	디자인	마케팅/관료/유통	브랜드	생산/품질	신제품 개발	연구개발 시설/장비 상호이용	자금	해외 시장 진출
대학	9,743	2.8	14.8	54.0	4.8	1.1	1.9	-	1.3	9.1	8.7	1.1	0.4
연구기관	5,438	1.0	1.4	56.7	5.2	0.5	1.6	-	2.7	13.7	14.0	3.0	0.3
중소기업 · 벤처기업	6,835	4.6	2.8	38.0	1.6	2.5	17.4	0.2	8.7	12.1	5.7	6.1	0.3
중견기업	2,119	1.8	2.6	32.8	5.2	-	27.1	-	11.1	10.2	4.2	4.4	0.5
대기업	3,151	0.4	4.5	30.9	5.1	1.3	22.1	1.3	9.8	14.4	5.1	5.1	-
외국계기업	1,076	3.4	1.1	24.1	5.2	-	22.1	2.5	6.9	13.0	0.9	3.5	17.3
기타	363	-	18.8	18.8	3.1	-	26.9	-	1.4	12.5	7.8	5.4	5.4

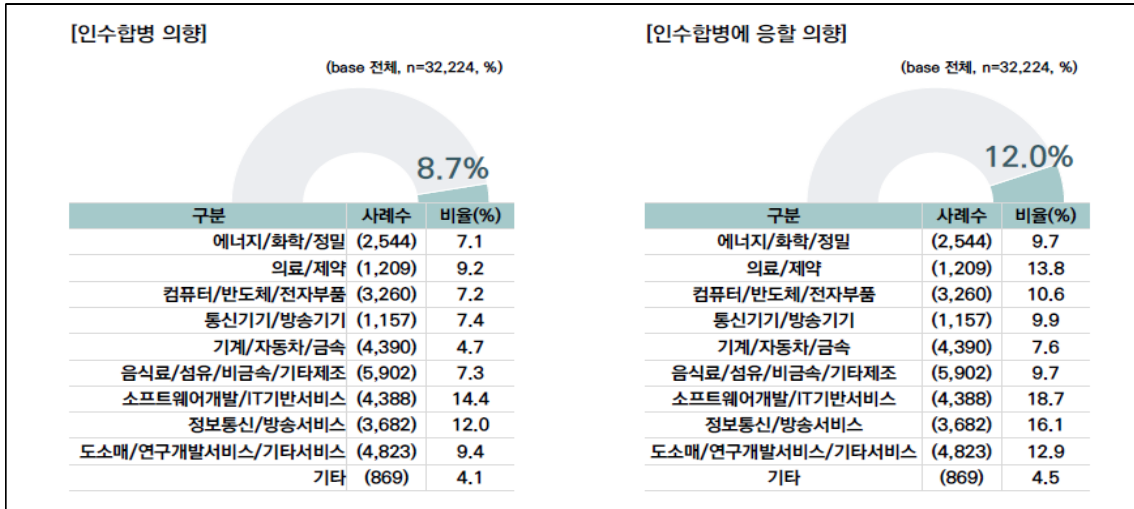
- 벤처기업의 높은 협력활동 비율에 비추어 볼 때, 일반적으로 제휴가 기술개발협력의 중요한 방법이 되는 것으로 보이나, 이것이 기업간 전략적 제휴 및 주식교환으로까지 이어지지 않는 것으로 판단됨
  - 벤처기업들은 제휴대상으로 같은 기업들보다 연구기관을 선호
    - 향후 협력을 희망하는 의사가 있는 기업의 비율은 연구기관(35.9%)이 가장 높았고, 중소기업/벤처기업의 경우 18.8%로 크지 않게 나타남
    - 이는 추후 인수합병 관련 질문에 대한 답변과 연관되었을 때, 연구기관과의 제휴 시 수익 분배의 어려움이 덜하기 때문인 것으로 판단됨
  - 협력을 희망하는 활동의 경우, 기술개발의 비중이 여전히 높은 편이나 다른 기업과의 협력의 경우 마케팅/판로/유통에 대한 협력을 희망하는 비율이 더 높게 나타남
  
- 벤처기업의 인수합병의 경험 및 의향은 크지 않은 것으로 나타남
  - 인수합병 경험이 있는 기업의 비율은 4.4%이고, 피인수합병의 경험이 있는 기업의 비율은 0.9%임
  - 벤처기업의 8.7%는 다른 업체를 인수합병할 의향이 있고, 소프트웨어개발/IT기반서비스(14.4%) 및 정보통신/방송서비스(12.0%)가 타 업종 대비 높은 비율을 보임
  - 인수합병의 경험 및 의향이 크지 않은 가장 큰 이유는 기업 가치 평가의 어려움 및 이와 관련된 정보의 불완전성으로 나타남

[그림 II -3] 인수합병 경험 여부



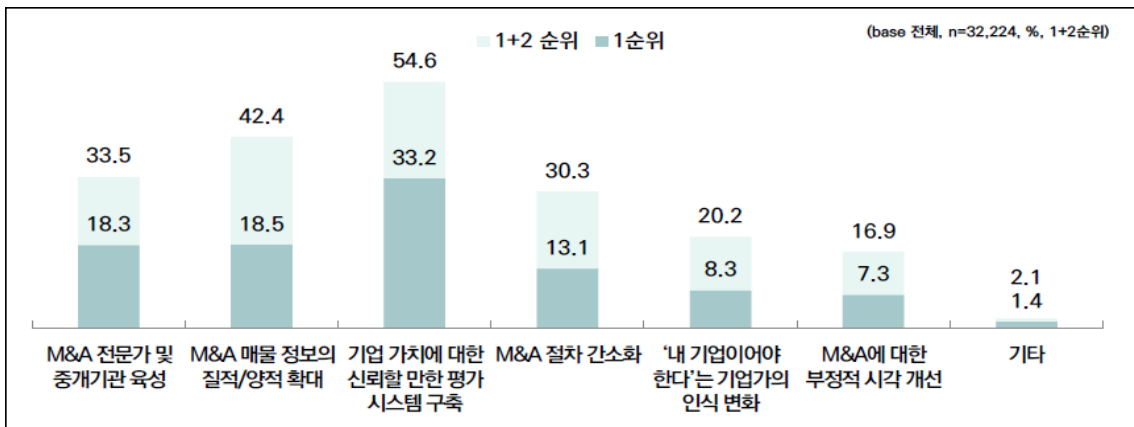
자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

[그림 II -4] 인수합병 의향



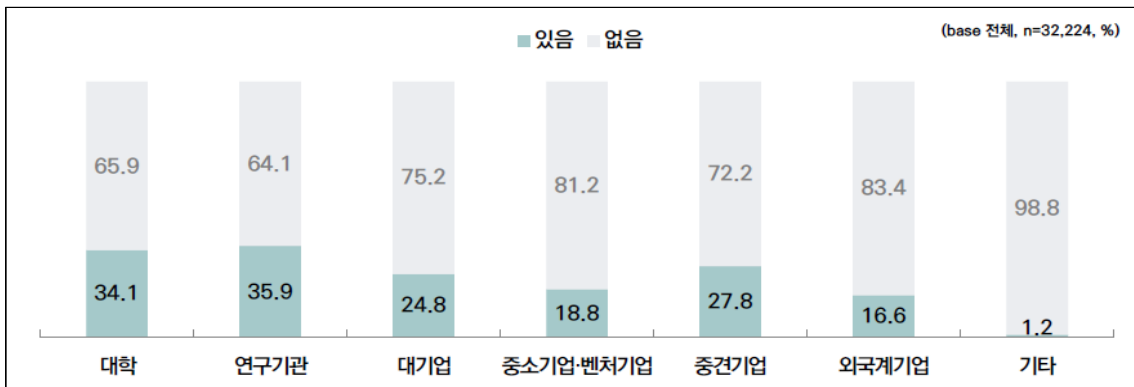
자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

[그림 II -5] 인수합병 환경 개선을 위한 필요 사항(1+2순위)



자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

[그림 II -6] 협력활동 희망률



자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

<표 II -10> 타 기관과의 협력 희망 분야

(base 협력활동 희망 기관, 단위: %)

협력 기관	모집단 크기	경영 지원	교육 훈련/ 인적 자원	기술 개발	기술 지도	디자인	마케팅/ 판로/ 유통	브랜드	생산/ 품질	신제품 개발	연구개발 시설/장비 상호이용	자금	해외 시장 진출
대학	(10,985)	1.4	17.2	49.9	4.7	1.2	2.6	-	1.1	13.2	8.1	0.5	0.1
연구기관	(11,566)	1.1	3.4	50.8	5.6	0.1	3.8	0.3	3.2	16.9	10.7	3.6	0.4
중소기업 벤처기업	(7,988)	2.8	2.2	27.2	1.9	1.8	29.2	0.1	7.8	13.6	5.4	6.4	1.7
중견기업	(6,052)	2.6	2.8	20.7	3.6	0.2	39.7	0.3	7.2	12.4	3.4	6.0	1.4
대기업	(8,959)	1.5	1.5	18.1	3.1	0.4	39.4	1.3	5.6	10.0	2.8	11.8	4.6
외국계 기업	(5,357)	0.6	0.4	11.8	2.0	0.3	36.8	0.6	1.4	7.6	0.8	4.7	33.2
기타	(374)	4.2	5.4	9.2	3.3	-	34.7	-	1.3	9.1	1.7	24.7	6.4

자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

- 벤처기업이 타 기업과의 기술개발 협력을 비교적 덜 희망하는 이유는 그 기술개발 협력의 공정가치 계산이 어렵기 때문일 수 있음
  - 벤처기업이 타 기업과의 인수합병을 꺼리는 가장 큰 이유는 인수합병에 따른 이익과 비용의 객관적 계산이 어렵기 때문임
  - 마찬가지로 기술개발 협력의 결과를 두 기업 모두가 만족할 수 있도록 나뉘어 가는 것은 어려울 수 있음
  - 기술개발 협력의 대가가 비교적 명확한 대학 및 연구기관에 대한 협력 의사가 높다는 점이 이러한 가능성을 간접적으로 시사
  
- 만약 기술개발 협력 단계에서 가장 큰 장애물이 정보의 불완전성 및 이에 따른 공정가치 계산의 어려움이라면 본 조세특례의 효과성이 크지 않을 수 있음
  - 본 조세특례제도는 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환에 따른 양도소득세를 이연해주는 제도로, 먼저 주식교환이 이루어지는 것을 전제로 하고 있음
  - 제휴 단계에서 불확실성 및 양쪽 기업이 가진 정보가 크게 다를 경우 비상장 주식교환을 통한 제휴 자체가 이루어지지 않을 가능성이 높으며, 사후적인 세금이연의 혜택은 사전적으로 크지 않을 수 있음



### Ⅲ. 선행연구 및 해외사례





### Ⅲ. 선행연구 및 해외사례

- 본 장에서는 본 조세특례제도와 관련된 선행연구 및 관련 해외사례를 정리함
  - 본 조세특례가 대상으로 하고 있는 전략적 제휴 및 주식교환과 직접적으로 관련이 있는 선행연구 및 해외사례는 많지 않음
  - 넓은 범위에서 벤처기업의 투자 및 시장실패에 관련된 선행연구 및 투자 유인에 관련된 해외제도를 정리함

#### 1. 벤처기업 관련 세제지원에 대한 선행연구

- 김재진·홍범교(2014)는 벤처산업에 대한 조세지원제도 전반의 실효성을 평가함
  - 실증분석 결과 조세지원을 받은 기업의 성과가 더 높은 것으로 나타남
  - 설문조사 결과, 조세지원제도의 효과가 있다는 응답이 높았고 향후 개선방향으로는 실효성이 높은 제도 위주로 개편되어야 한다는 응답이 높았음
  
- 윤충식·서희열(2016)은 주식의 포괄적 교환·이전 세제에 대해 연구
  - 제도에 대한 법적 분석 및 해외사례와의 비교
  - 신주인수권의 부여 여부에 따라 차이를 둘 것, 장부가액법으로의 전환, 완전자회사의 주식을 매각하고 모회사의 주식을 취득하는 경우 취득세 면제를 제안
  
- 김재진·기은선(2017)은 벤처산업에 대한 조세지원제도의 현황 및 변천과정을 연구
  - 선행연구 및 해외사례 고찰, 성과를 실증분석, 설문조사 등을 실시
  - 조세지출 지원항목은 늘어나고 있으나 실효성이 있는 항목이 적었고, 확대지원이 필요한 정책으로는 금융지원제도라는 응답이 많았음
  
- 박용진·김희영·김우철·임상수(2017)는 중소기업 간 통합 및 법인전환에 대한 조세특례에 대한 타당성 및 효과성을 평가

- 제도 분석 및 해외사례를 분석하고 국세청 자료 및 설문조사로 효과성 분석
  - 정부개입의 타당성은 인정되나 자료의 한계로 인해 효과성에 대한 실증적 근거를 찾을 수는 없었음
- 홍병진·전병욱·송호신(2023)은 벤처투자조합 출자 등에 대한 소득공제의 효과가 있는지 검증
- 실증분석 및 설문조사를 통해 제도의 효과성을 분석함
  - 제도의 타당성은 인정되나 효과성에 대한 통계적인 근거를 찾기는 어려웠고, 설문조사를 통해서도 제도의 긍정적인 영향을 확인함
- 홍병진·고지현(2023)은 주식매각 후 재투자에 대한 과세특례를 심층적으로 평가함
- 정부개입 및 목표의 타당성이 인정되고 대상 역시 적절하게 설정되었으나 실적이 크지 않은 것으로 평가
  - 설문조사 결과, 해당 제도의 인지도가 낮고 벤처기업의 지분을 매각할 경우 안전자산을 늘리려는 경향이 높아 제도의 대상이 되지 않는 경우가 많았으며, 과세이연으로 인한 혜택에 비해 행정비용이 상대적으로 큰 것으로 보임

## 2. 벤처기업 투자 및 시장실패 관련 선행연구

### 가. 해외연구

- Nguyen, Yung, and Sun(2012)은 인수합병의 동기에 대해 분석함
- 발생한 인수합병을 대상으로 사후적으로 PBR(Price-to-Book Ratio)을 비교하여 동기에 대해 추론
  - 78%의 인수합병이 두 가지 이상의 동기에 의해 발생했으며, 73%의 인수합병은 시장 타이밍과 연관이 되어 있다고 밝힘
- Lei and Miller(2015)는 인수합병을 장려하는 법이 경영성과 개선에 미치는 영향에 대해 분석
- 법 도입시기의 국가별 차이를 이용하여 실증분석을 수행함

- 법의 도입 이후 경영성과가 나쁜 기업이 더 자주 합병되고 CEO가 교체되는 빈도가 늘어나, 정부개입이 기업 구조조정 및 혁신에 영향을 끼칠 수 있다는 것을 간접적으로 보임

- Todtenhaupt, Voget, Feld, Ruf, and Schreiber(2020)은 자본소득세가 인수합병에 미치는 영향에 대해 분석함
  - 미국, 아시아, 유럽의 자료를 이용, 자본소득세의 외생적 변화를 이용한 이중차분법으로 실증분석
  - 자본소득세 1%의 증가는 인수합병활동을 1%p 감소시키는 효과가 있다고 주장

## 나. 국내연구

- 김영훈·임소진(2015)은 정부 벤처캐피털이 투자한 벤처기업과 민간 벤처캐피털이 투자한 벤처기업의 3년 후 재무성과를 비교함
  - 정부 벤처캐피털은 투자기업의 자금조달 및 유동성 개선에 기여하는 등 시장실패 완화에 일부 도움이 되나 투자기업의 생산성 향상에는 크게 기여하지 못함
- 신종원·지민웅·박양신·박진·박용훈(2023)은 벤처캐피털 신규투자 기업과 후속투자 기업에서 민간투자자와 정책투자자가 나타내는 특징을 비교함
  - 신규투자 기업의 정책투자에서 투자의 회수 가능성이 중요하게 고려됨
  - 벤처투자 시장에서 정책투자자는 초기기업에 대한 투자에 집중함으로써 시장실패 영역을 일부 보완할 수 있음
- 이지언(2018)은 국내 벤처투자의 현황을 분석하고 벤처투자의 활성화를 위해 나아가야 할 방향을 제시함
  - 국내 벤처투자의 규모는 확대되고 있으나 투자 유치 실적은 부진하며, 초기 벤처기업에 대한 투자 비중이 감소하고 있음
  - 투자 회수기간이 길고 정보의 비대칭이 심해 시장실패 가능성이 높은 엔젤투자 영역에 정부 지원을 강화해야 한다고 주장함

### 3. 벤처기업 투자 유인 관련 해외사례

#### 가. 미국

- 중소기업의 주식투자를 촉진하여 경제성장을 도모하기 위해 법정요건을 충족하는 Qualified Small Business Stock(QSBS)에 대해 소득공제, 과세이연 등 과세 혜택
  - 개인 또는 조합이 QSBS를 5년 이상 보유한 후 매각하면 해당 장기자본이득에 대해 50%의 공제 가능, 공제되지 않은 QSBS 장기자본이득은 일반소득과 분리 과세되어 세율 28% 적용
  - 회사가 아닌 납세자가 6개월 이상 보유한 QSBS를 매각한 후 60일 이내에 다른 QSBS를 매수한 경우 선매수한 QSBS를 매도하여 얻은 자본이득에 대한 과세 시기를 후매수한 QSBS의 처분 시기로 과세이연 가능
  
- 소규모 법인(S 법인)에 출자한 주주 개인에 대해 S 법인의 손익을 출자비율별로 배분한 손익과 주주 개인의 통상소득을 합산 과세함으로써 이중과세 배제
  
- Small Business Investment Company(SBIC)에 투자할 경우 세제우대
  - 일반법인(C 법인) 이외의 납세자가 SBIC 주식에 투자하여 5년 이상 보유한 후 매각 시 발생한 주식매각익의 50%에 대하여 비과세
  - SBIC에 투자한 납세자는 동 주식의 매각 시 주식매각손실 전액에 대하여 납세자의 통상소득과 합산 가능
  - 납세자가 시장에서 거래되는 주식을 매각하여 처분이익을 실현하고 Specialized SBIC(SSBIC)의 주식 또는 파트너십 지분을 60일 이내에 매수하는 경우 매수 금액을 초과하는 매각대금에 한하여 과세

#### 나. 일본

- 연구개발(R&D) 비용 세액공제
  - 연구개발 비용에 대한 세액공제는 해당 연구개발로부터 발생하는 지적재산이 일본 납세자에게 귀속되는 경우 적용

<표 III-1> 일본 R&D 세액공제율

R&D 비율 변동(증가 또는 감소)	세액공제율
12% 초과	11.5% + (R&D 비율 변동 - 12%) × 0.375 (상한선 14%)
12% 이하	11.5% - (12% - R&D 비율 변동) × 0.25 (하한선 1%)

자료: pwc, “Worldwide Tax Summaries,” <https://taxsummaries.pwc.com/japan/corporate/tax-credits-and-incentives>, 검색일자: 2024. 6. 18.

- 2023년 4월 1일부터 2026년 3월 31일까지 시작되는 회계연도의 최대 공제 한도는 R&D 비용이 증가(감소)할 때 1%당 0.625%씩 증가(감소)
- 10% 이상 R&D 비용에 대한 추가 세액공제 3년 연장
- 2020년 2월 1일 이전 회계연도에서 매출이 2% 이상 감소하더라도 R&D 비용이 증가하는 경우 추가 공제 적용
- 특정 R&D에 대한 세액공제 한도는 법인세 납부액의 20%이며, R&D 비율 변동에 따라 최대 10%까지 추가
- 오픈 이노베이션을 위한 추가 R&D 세액공제는 10%까지 가능

□ 엔젤 세제

- 스타트업에 투자한 개인 투자자에게 세제혜택 제공
- 2023년도 개정에 따라, 기존 요건 외에 특정 요건을 충족하는 신설 스타트업에 대한 투자나 자기 자본을 이용한 창업이 비과세 대상에 포함

<표 III-2> 일본 엔젤세제 주요 개요

조치 유형	공제 대상	공제처	조치 내용	공제 상한액	설립 연수	외부자본 비율
창업 특례	자기자본 출자금 전액	주식 양도 차익에서 공제	비과세	상한 없음 (20억엔까지 비과세, 초과분은 과세이연)	1년 미만	1/100 이상
우대조치 A	투자금액 전액 - 2,000엔	총 소득 금액에서 공제	과세이연	총 소득 금액의 40% 또는 800만엔 중 낮은 금액	5년 미만	1/6 이상
우대조치 A-2						1/20 이상
우대조치 B	투자금액 전액 비과세	주식 양도 차익에서 공제	비과세	상한 없음	10년 미만	1/6 이상
프리스이드/시드 특례				상한 없음 (20억엔까지 비과세, 초과분은 과세이연)	5년 미만	1/20 이상

자료: 經濟産業省(METI), <https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angeltax/index.html>, 검색일자: 2024. 6. 19.

- 전략 산업 생산 촉진을 위한 세액공제
  - 전기차(충전 배터리), 녹색 철강, 녹색 화학 물질, 지속가능한 항공 연료(SAF) 및 반도체 등 전략적 장기 투자가 국가 이익에 필수적인 것으로 간주되는 상품의 생산/판매량에 비례한 세액공제 가능
  - 인센티브 기간 동안의 최대 공제는 모든 생산시설(기존 건물 포함)의 금액으로 제한되며, 매년 최대 공제는 법인세 부채의 40%(반도체 관련 투자는 20%)
  - 회사가 수행하는 중장기 투자의 예측 가능성을 높이기 위해 10년간 적용되며, 이월 기간은 4년(반도체 관련 투자는 3년)
  
- 혁신 박스(Innovation Box) 제도
  - 사내 연구개발(R&D)로 획득한 인공지능(AI) 관련 소프트웨어에 대한 특허권 또는 저작권과 관련하여, 해당 지식 재산의 국내 이전 또는 국내/국제 라이선싱에서 발생하는 소득의 30%를 공제
  - 이를 통해 벤처기업들이 지식재산권에서 발생하는 수익에 대해 세금 혜택을 받을 수 있도록 지원
  - 2025년 4월 1일부터 2032년 3월 31일까지 7년 동안 적용되며, 지식재산에서 발생하는 소득이 총소득에서 분리되어 세금 혜택을 받을 수 있음

## 다. 영국

- 초기 기술스타트업에 대한 연간 투자금액 10만파운드 한도 내 소득세 50% 감면
  
- Venture Capital Trust(VCT) 투자자에 대한 세제우대
  - 18세 이상 영국 개인투자자는 VCT에 자금을 투자할 시 최대 20만파운드 내 연간 투자액의 30%까지 세액공제 가능
  - VCT의 보통주로부터 받는 배당금에 대해 소득세 비과세
  - VCT의 보통주를 처분할 시 이에 대한 양도소득세 비과세
  
- Enterprise Investment Scheme(EIS) 주주에 대한 세제우대
  - 회사와 특수관계에 있지 않은 개인투자자(주주)는 1년에 최대 100만파운드까지 투자액의 30%에 대해 소득공제 가능

- 소득공제 혜택을 받은 주식의 처분으로부터 발생한 양도소득세 비과세
  - 소득공제 혜택을 받은 주식을 처분하여 손실이 발생한 경우, 처분된 연도의 소득에 대해 손실 금액에서 소득세 감면 금액을 뺀 금액을 감면받을 수 있음
  - 투자 후 중도에 매각하여 발생한 양도차익을 재투자하는 경우 자본이득에 대한 과세 유예 가능
- Seed Enterprise Investment Scheme(SEIS) 투자자에 대한 세제우대
    - SEIS 주식을 처분한 후 당해 연도에 SEIS 주식에 재투자하는 경우 기존 자산을 처분하면서 발생한 양도차익에 대한 자본이득세 50% 감면
  - Social Investment Tax Relief(SITR) 투자자에 대한 세제우대
    - SITR 주식을 처분한 후 SITR 기업에 재투자하는 경우 기존 자산을 처분하면서 발생한 자본이득에 대한 과세 유예 가능

## 라. 프랑스

- 연구개발 세액공제(Crédit d'Impôt Recherche, CIR)
  - 기업의 연구개발 활동을 장려하기 위해 연구개발비용의 첫 100만유로에 대해 30%, 그 이상의 비용에 대해 5% 세액공제 혜택
  - 산업, 상업 또는 농업 분야의 기업이 다음 조건 중 하나를 충족하면 연구개발 세액공제를 받을 수 있음
    - 혁신적인 젊은 기업(JEI)
    - 어려움에 처한 기업의 인수를 위해 설립된 기업
    - 다음 지역 중 하나에 위치한 기업
      - : 지역 목적 보조금 구역, 도시 자유구역/기업가 지역(ZFU\_TE), 고용 활성화 지역(BER), 방위 구조조정 지역(ZRD), 해외 영토의 자유 활동 구역, 농촌 활성화 지역(ZRR), 도시 활성화 지역(BUD), 우선 개발 지역
- 엔젤 투자자 세액공제(Réduction d'Impôt sur le Revenu pour souscription au capital de PME, IR-PME)

- 엔젤 투자자의 벤처기업 투자 장려를 위해 벤처기업에 투자하는 개인 투자자를 대상으로 투자금의 18%를 소득세에서 공제(최대 50,000유로)
- 엔젤 투자자 세액공제 대상이 되려면 아래 조건을 충족해야 함
  - 출자자 관련 조건
    - 개인사업자 또는 개인이어야 함
    - 프랑스 거주자여야 함
    - 출자 대가로 받은 주식을 5년간 보유할 것을 약속해야 함
  - 수혜 회사 관련 조건
    - PME(직원 수 250명 미만, 연간 매출액 5천만유로 미만 또는 총자산 4,300만 유로 미만)여야 함
    - 등록 후 10년 미만이거나 첫 상업적 판매 후 7년 미만이어야 함
    - 본사가 EU 회원국 또는 EEA 국가에 위치해야 함
    - 법인세(IS)가 부과되거나 프랑스에서 동일한 조건하에 과세될 수 있어야 함
    - 어려움에 처한 기업이 아니어야 함(자본금의 절반 이상을 잃지 않았거나 집단 절차 대상이 아님)
    - 최소 2명의 직원을 고용하고 있어야 함(출자 후 첫 회계연도 말 기준)
    - 자산의 50% 이상이 귀금속, 예술품, 수집품, 골동품, 경주용 말 등으로 구성되지 않아야 함
    - 상장된 기업이 아니어야 함
    - 상업, 산업, 공예, 자유업, 농업 활동을 해야 함(규제된 요금으로 인해 보장이 된 수익을 제공하는 활동, 금융 활동, 동산 관리 활동, 부동산 활동 제외)
  - 출자 관련 조건
    - 현금 출자로 이루어져야 함
    - 회사 설립 시 또는 신규 주주가 출자하는 증자 시 이루어져야 함
    - 출자에 대한 추가 보상 없이 주주 자격만 부여해야 함
    - 출자 대가로 자본 보증을 제공하지 않아야 함
    - 출자 전 12개월 동안 출자자에게 반환된 출자가 없어야 함
    - 회사가 받는 총 출자액이 1,500만유로를 초과하지 않아야 함

## 마. 기타 유럽 국가

- (스웨덴) 순 매출이 8천만크로나이면서 50인 미만 스타트업이 근로자에게 제공하는 스톡옵션은 과세소득으로 미간주, 고용주 급여세 100% 감면
- (독일) 신생 혁신스타트업에 3년간 투자한 엔젤투자자에게 세금 감면
- (아일랜드) 스타트업에 12.5%의 낮은 법인세 적용
- (스페인) 신생 스타트업에 투자한 엔젤투자자에게 20% 세금 감면(5만유로 미만)

## 4. 소결

- 벤처기업 관련 세제지원에 대한 연구들을 주로 다음과 같은 결론을 얻음
  - 제도의 전반적인 타당성 및 적절성이 인정됨
    - 시장실패에 따른 중소기업 지원에 대한 정부개입의 필요성을 대체로 인정
    - 정책대상의 경우 너무 좁게 설정되어 있어 실효성이 떨어지는 경우도 있는 것으로 판단됨
  - 세제지원이 경영성과에 긍정적인 효과를 가져오는지에 대한 강건한 실증적 근거를 찾지는 못했지만, 설문조사 결과는 제도에 대해 긍정적인 점 있음
    - 자료의 한계로 인해 통계적인 분석이 어려운 점도 있음
    - 설문조사의 경우 실제 효과를 나타낸다고 보기 어려운 점 역시 유의해야 함
  - 여러 제도가 복잡하게 존재하여 행정비용이 크다는 점이 단점으로 지적되고, 실효성이 있는 제도에 대해 집중이 필요한 것으로 보임
- 벤처기업 투자와 관련된 시장실패와 정부개입에 대한 연구들은 주로 다음의 결론을 얻음
  - 자본소득세의 변화, 인수합병 관련 법개정 등의 큰 변화는 기대했던 것과 같은 방향의 행태 변화를 가져오는 것으로 판단됨
    - 이는 시장실패를 해결하기 위한 정부개입이 효과가 있을 것이라는 간접적인

증거로 판단할 수 있음

- 이러한 정부개입이 장기적으로 긍정적인 효과가 있다는 강건한 실증적인 증거는 없음
  
- 미국과 유럽, 일본을 비롯한 많은 국가들에서 벤처기업에 대한 투자를 유인하기 위한 제도를 운용하고 있는 것으로 파악됨
  - 벤처기업 투자에 대한 세제지원과 같은 제도 역시 존재하나 본 제도와 완전히 유사한 상황에 대한 제도를 찾을 수는 없었음
  - 여러 국가에서 투자 유인을 위한 적극적인 지원이 이루어지고 있다는 점에서 정부개입의 타당성이 보편적으로 인정되고 있다고 볼 수 있음

## IV. 타당성 분석





## IV. 타당성 분석

### 1. 개요

- 이번 장에서는 ‘전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례’(『조세특례제한법』 제46조의7)의 정책적 타당성에 대해 논의하고자 함
  
- 본 장의 분석은 크게 두 가지 파트로 나뉨
  - (파트 1) 주로 경제학적인 관점에서 정부 역할의 타당성, 지원대상의 적절성, 지원 내용 및 방식의 적절성을 판단하고, 일반적인 수준에서 제도의 일관성 및 유사·중복 여부를 검토
  - (파트 2: FGI) 본 제도가 갖고 있는 법적 쟁점을 검토하고, 여타 제도와의 형평성 측면에 대한 검토를 위해 변호사·회계사 등을 포함한 전문가 집단과의 인터뷰를 진행
  
- (파트 1) 정부 역할의 타당성의 경우, 본 조세특례제도의 목적인 벤처기업의 투자촉진 및 구조조정 지원에 시장실패가 존재하는지에 초점을 맞춰 고찰
  - 넓은 범위에서 벤처기업의 투자촉진에 대한 정부 역할의 타당성을 정보의 불완전성과 그에 따른 투자단계에서의 시장실패에 초점을 맞춰 분석
  
- (파트 1) 지원대상의 적절성의 경우, 기업의 투자를 촉진하고 구조조정을 지원한다는 목표를 달성하기 위해 현 제도의 지원대상이 적절하게 설정되었는지 고찰
  - 연구개발비중이 높은 일부 벤처기업을 대상으로 하는 현 제도의 범위가 적절한지에 대해 분석
  
- (파트 1) 지원 내용 및 방식의 적절성에서는 전략적 제휴를 지원하기 위한 과세이연 방식이 적절한지 등을 고찰
  - 세액감면이나 재정지원과의 비교, 전략적 제휴 및 주식교환의 사례가 충분히

많은지 등에 대해 분석

- (파트 1) 제도의 일관성 및 유사·중복 여부의 검토에서는 기업의 투자를 촉진하기 위한 다른 제도들과의 비교 수행
  - 주식거래·양도·교환 등으로 발생하는 소득에 대한 여타 조세지원제도와와의 비교를 중점으로 분석
  
- (파트 2: FGI) 세법의 측면에서의 쟁점을 파악하고, 벤처기업의 투자와 관련된 여타 제도와의 형평성을 심도 있게 파악하기 위해 전문가 간담회를 수행
  - 주요 쟁점은 제후를 위한 주식교환을 통해 발생한 양도차익이 과세의 대상이 되는 것이 법적·사회적·회계적인 차원에서 바람직한지에 대한 분석임
  - 이를 위해 변호사, 회계사뿐 아니라 벤처기업 관계자를 포함한 간담회를 진행하고 의견을 청취

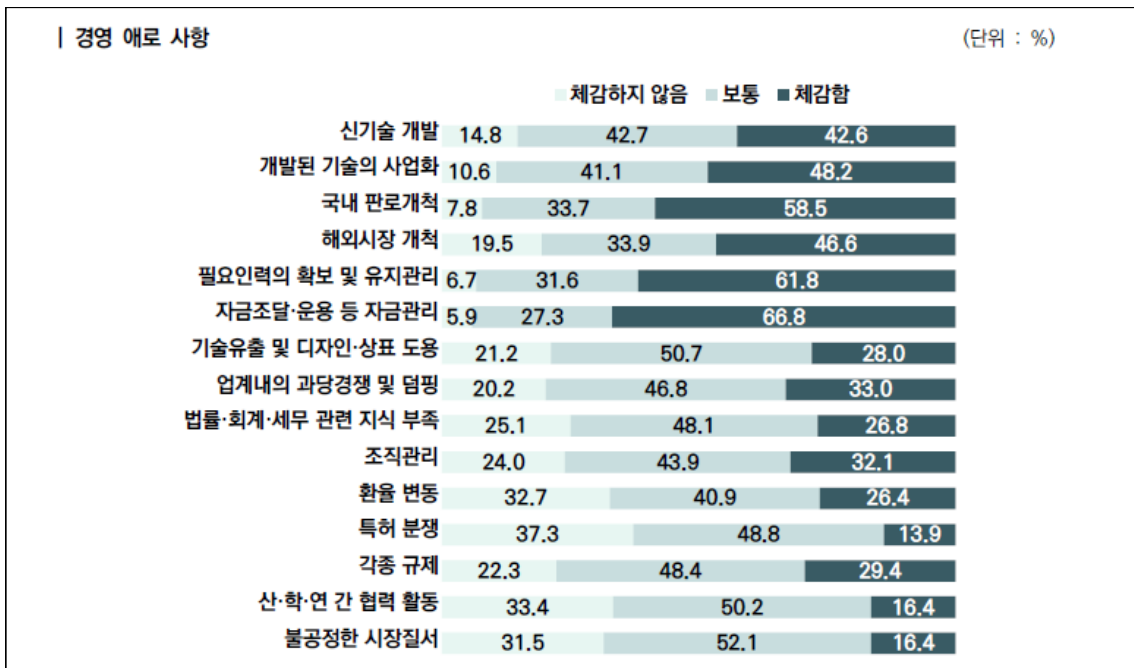
## 2. 정부 역할의 타당성

- 정부의 시장개입은 시장실패로 인해 균형결과에 비효율성이 존재하거나, 시장의 균형결과가 분배의 측면에서 바람직하지 않은 경우에 정당화될 수 있음
  - 벤처기업에 대한 투자결정에 있어서 가장 큰 시장실패 요인은 정보의 불완전성에서 기인하는 자본조달의 비효율성임
  - 그 밖에도 초기 투자단계에서의 담보의 부재로 인한 자본조달의 어려움, 기술개발에 집중하는 벤처기업의 특성상 존재하는 긍정적 외부효과 등이 벤처기업의 투자와 관련된 시장실패의 예시라고 볼 수 있음
  
- 정보의 불완전성 및 그에 따른 금융시장을 통한 자본조달의 어려움은 벤처기업이 경험하는 대표적인 시장실패이며, 이론적으로 본 조세특례제도는 이러한 시장실패를 교정하는 역할을 할 수 있음
  - 벤처기업은 그 특성상 수익의 예측이 쉽지 않을 뿐 아니라, 오랜 기간에 걸쳐 시장에 참여하지 않은 경우가 많아 도덕적 해이(Moral hazard)에도 취약함
  - 이러한 정보의 불완전성은 수익성이 좋은 벤처기업이라고 하더라도 투자자로

부터의 자본조달을 어렵게 하며, 이러한 경우 정부지원이 하나의 해결책이 될 수 있음

- 실제로 벤처기업이 체감하고 있는 가장 큰 애로사항은 자금조달·운용 등 자금 관리이고, 이를 통해 벤처기업들이 신규 자본조달에 있어서 정부 정책지원금에 더 의존하는 이유를 이해할 수 있음([그림 IV-1])
- 정보의 불완전성이 더 큰 신규 자본조달의 특성을 고려했을 때, 벤처기업의 이러한 자본조달행태가 초기 투자단계에서 불완전 정보에 따른 시장실패를 의미할 수 있으며, 이럴 경우 본 조세특례제도의 타당성을 뒷받침함

[그림 IV-1] 벤처기업이 체감하고 있는 경영상 애로사항



자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.

□ 물론 벤처기업이 경험하는 자본조달의 어려움이 시장실패라고만 볼 수는 없으며, 경영성과 및 위험성 측면을 고려한 합리적인 결정으로 해석할 수도 있음

- 매출액 영업이익률 및 순이익률 등의 경영성과에서 벤처기업은 대기업은 물론 중소기업보다도 낮게 나타남
  - 2019~2022년 매출액 영업이익률 평균은 대기업 5.45%, 중소기업 3.475%, 벤처기업 2.6%이고, 순이익률 평균은 대기업 4.1%, 중소기업 2.725%, 벤처기업 0.9%임(<표 IV-1>)

- 또한 초기 투자의 경우 폐업의 위험성이 높으며, 이는 벤처기업의 수익성을 더 악화시키고 투자를 저해하는 요인이 됨(<표 IV-2>)

<표 IV-1> 대기업·중소기업·벤처기업 간 경영성과 비교(2019~2022)

(단위: %)

구분	2019			2020			2021			2022		
	대기업	중소기업	벤처기업	대기업	중소기업	벤처기업	대기업	중소기업	벤처기업	대기업	중소기업	벤처기업
매출액 증감률	-7.2	0.1	-0.5	-10.5	-7.2	-0.1	-19.8	3.4	11.9	13.7	4.7	3.9
매출액 영업이익률	4.8	3.4	2.3	4.8	3.5	3.2	7.0	3.5	4.4	5.2	3.5	0.5
매출액 순이익률	3.1	2.2	0.5	3.0	2.6	1.5	6.2	3.4	2.9	4.1	2.7	-1.3

자료: 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 각 연도

<표 IV-2> 창업기업 5년 내 생존율 및 폐업률

(단위: %)

1년차	2년차	3년차	4년차	5년차	5년차 폐업률
64.8	53.6	44.3	38.5	33.8	66.2

자료: 『머니투데이』, 「창업기업, 5년내 66%가 폐업...폐업률 OECD 3위」, 2023. 10. 26., <https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2023102614001549047>, 검색일자: 2024. 2. 20.

- 만약 정부개입이 시장실패를 조정하는 역할을 하고 있다면 정부개입이 시장에 긍정적인 영향을 끼쳐야만 하나, 이와 관련한 선행연구들의 결과는 긍정적인 효과를 보고하거나 그렇지 않은 것도 함께 존재함
  - 일부 선행연구들의 경우 정부 벤처캐피탈이 민간 벤처캐피탈에 비해 투자유치 및 회수 성과가 높고, 자금조달 및 유동성 개선에 기여함으로써 시장실패 완화에 도움이 된다고 보고함(권홍순·윤병섭(2019), 김영훈·임소진(2015) 등)
  - 반면, 정부 벤처캐피탈의 매출증대 및 고용창출효과가 민간 벤처캐피탈과 다르지 않고, 성장성·수익성 등의 지표에서 큰 차이가 없다는 선행연구들도 존재(박용린 외(2017))
  - 자금조달 단계에서 유동성 개선에 기여하는 효과가 존재하나, 이 효과가 장기적인 생산성 향상에까지 이어진다는 강건한 실증적 증거는 존재하지 않는 것

으로 판단됨

- 정리하면, 벤처기업이 겪는 자본조달의 어려움은 정보의 불완전성에서 기인하는 시장실패 및 벤처기업에 대한 투자가 가지는 낮은 수익성 및 위험성에서 나타나며, 초기 투자 단계에서의 정부개입은 정보의 불완전성에서 기인하는 시장실패를 어느 정도 조정할 수 있는 것으로 보임
  - 이는 효율성의 측면에서 보았을 때 본 조세특례제도의 타당성을 뒷받침해주는 근거임
  - 단, 이는 넓은 범위에서 벤처기업 투자에 대한 정부개입이 타당할 수 있다는 뜻이며, 구체적으로 본 조세특례제도와 같은 방법의 개입이 적절한지에 대해서는 추후의 절에서 논의가 필요
  
- 벤처기업에 대한 투자가 가지는 긍정적 외부효과는, 넓게 보았을 때 R&D에 대한 정부투자를 정당화하는 논리와 같은 맥락으로 이해할 수 있음
  - 정부의 지원을 통해 벤처기업이 개발한 신기술 및 아이디어는 직·간접적으로 경제 내의 다른 주체들의 경제활동에 긍정적인 영향을 미침
  - 단, 이 경우 지원의 대상이 왜 벤처기업이어야 하는지에 대한 추가적인 논의가 필요함

### 3. 지원대상의 적절성

- 본 조세특례제도의 대상이 되는 벤처기업이란 비상장법인으로, 매출액 대비 연구·인력개발비 투자비중이 5% 이상인 중소기업과 기술우수 중소기업을 포함함
  - 연구개발의 비중이 높은 비상장 중소기업만을 대상으로 하여 세제지원이 기술개발의 촉진으로 이루어질 수 있도록 설계
  - 제휴법인의 경우 특별히 제한을 두지 않아 벤처기업에 대한 폭넓은 투자가 가능하도록 설계됨
  
- 본 조세특례제도가 대기업이나 중견기업이 아닌 벤처기업을 대상으로 하는 것 자체는 바람직한 것으로 판단됨

- 자원배분 측면에서 금융시장을 통한 투자자원의 배분은 대기업에 집중되는 경향이 있음
  - 특히 주식 및 채권을 통한 직접금융 조달 실적에서 대기업이 차지하는 비중은 90.4%로,<sup>5)</sup> 은행권을 통한 대출보다 훨씬 더 대기업 집중도가 심하게 나타남<sup>6)</sup>
- 경제 전반에 미치는 과급력의 측면에서도, 벤처기업을 대상으로 하는 것은 바람직해 보임
- 벤처기업의 고용증가율은 전체 기업 대비 높은 수준이며, 이는 투자를 받은 벤처기업의 경우 더 높게 나타나, 벤처기업에 대한 지원이 고용시장 개선의 선순환으로 이어질 수 있음
  - 청년 및 여성 고용에 있어서도 전체기업에 비해 더 나은 모습을 보여 사회적 약자 지원의 측면에서도 긍정적

<표 IV-3> 2021~2022년 벤처·스타트업 고용 현황

구분	전체기업	벤처·스타트업	벤처투자 받은 기업	
			벤처투자 받은 기업	유니콘기업
2021년	1,455만 33명	68만 9,662명	6만 2,152명	8,059명
2022년	1,489만 8,502명	74만 5,800명	8만 653명	9,906명
증가율	+2.4% (+34만 8,469명)	+8.1% (+5만 6,138명)	+29.8% (+1만 8,501명)	+22.9% (+1,847명)

자료: 중소벤처기업부, 보도자료, 「벤처·창업기업(스타트업) 고용증가율, 전체기업 대비 높아」, 2023. 3. 23.

<표 IV-4> 2021~2022년 벤처·스타트업 청년·여성 고용 현황

구분	청년 고용		여성 고용	
	전체기업	벤처·스타트업	전체기업	벤처·스타트업
2021년	249만 3,751명	19만 782명	639만 2,404명	22만 1,032명
2022년	246만 3,276명	19만 7,582명	658만 91명	24만 3,105명
증가율	-1.2% (-3만 475명)	+3.6% (+6,800명)	+2.9% (+18만 7,687명)	+10.0% (+2만 2,073명)

자료: 중소벤처기업부, 보도자료, 「벤처·창업기업(스타트업) 고용증가율, 전체기업 대비 높아」, 2023. 3. 23.

5) 금융감독원 보도자료, 「23년 기업의 직접금융 조달실적」, 2024. 1. 24.

6) 2022년 말 기준으로 은행권의 기술신용대출 잔액은 326조원이고 대기업대출 잔액은 216.9조원임(자료: e-나라지표, [https://www.index.go.kr/unity/potal/main/EachDtlPageDetail.do?idx\\_cd=2732](https://www.index.go.kr/unity/potal/main/EachDtlPageDetail.do?idx_cd=2732), 검색일자: 2024. 2. 26.).

- 벤처기업에 대한 지원은 적절하나 구체적인 자격요건이 엄격함
  - 본 제도가 적용되기 위해서는 제휴대상 사업내용 및 발생하는 손익의 분배방법, 기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 대한 구체적인 사항을 포함하도록 요구하고 있으나 이를 만족시키기 쉽지 않음
    - 설문조사 결과, 전략적 제휴를 하기 위한 가장 큰 어려움으로 구체적인 손익의 분배방법을 정하는 것이라는 대답이 가장 많았음(44.5%)
    - 본 제도의 적용을 기각하는 근거 중 하나로 손익의 분배방법이 구체적으로 기재되어 있지 않음을 지적한 사례가 있음(조심2021서3136)
  - 벤처기업 및 제휴법인의 주식을 100분의 10 이상 보유한 주주로 한정하고 있는 것도 대상을 한정시키는 원인
  
- 본 제도의 취지가 벤처기업 투자를 촉진하기 위한 것이라면 자격요건을 낮춰 대상을 늘리는 것을 고려해볼 필요가 있음
  - 전략적 제휴의 정의가 다소 모호하고 갖추어야 할 조건이 많음
    - 사후에 발생할 추정 위험 역시 존재한다는 전문가(변호사)의 의견이 있었음
  - 제휴법인의 경우 그 대상을 한정하지 않음에도 불구하고 여전히 100분의 10 이상을 보유한 주주로 한정하는 당위성은 크게 없음
    - 제휴법인의 규모가 클 경우 100분의 10 이상의 조건을 만족시키기 어려울 수 있음
    - 설문조사 결과, 벤처기업 관계자들은 본 제도의 활용도를 높이기 위한 1순위 요건으로 100분의 10 이상 보유 요건의 완화를 들었음(24.2%)

#### 4. 지원내용과 방식의 적절성

- 본 조세특례제도의 지원내용은 비상장 벤처기업 등의 주주가 전략적 제휴를 위한 주식교환 시 발생하게 되는 양도소득세에 대한 과세이연임
  - 취득한 제휴법인의 주식을 처분할 때까지 과세이연
  - 주식교환을 통해 취득한 주식을 1년 이상 보유하지 않을 경우 양도소득세 납부
  
- 본 제도의 대상이 되는 전략적 제휴의 경우 상당히 많이 이루어지고 있음

- 설문조사 결과, 벤처기업의 5.6%, 기술우수중소기업의 6.9%가 전략적 제휴를 경험
- 주식교환 또는 주식현물출자 역시 어느 정도 이루어지고 있는 것으로 판단됨
  - 설문조사 결과, 벤처기업의 5.6%, 기술우수 중소기업의 3.4%가 전략적 제휴를 위한 주식교환/현물출자 경험이 있음
  - 미래에 전략적 제휴를 할 의향을 묻는 질문에는 벤처기업의 경우 22.2%, 기술우수 중소기업의 경우 17.2%가 의향이 있다고 대답함
- 전략적 제휴활동 및 주식교환 자체는 자주 이루어지고 있다는 점에서 본 제도의 존재의의가 있다고 할 수 있음
  - 창업 단계에서의 지원이 아닌 성장/재투자 단계에서의 지원으로서의 의의가 있음
  - 그럼에도 불구하고 본 제도의 활용도가 떨어지는 이유에 대한 파악 및 개선이 필요
- 한편, 본 조세특례제도는 주식의 양도를 통한 인수합병이 이루어지는 경우는 제외함
  - 주식교환을 통해 인수합병이 되는 경우에 대한 세제지원은 다른 조항으로 다루고 있음(「조특법」 제38조)
    - 주식교환이 아닌 포괄적 인수합병이 이루어졌음을 근거로 본 제도 적용의 기각을 결정한 사례가 있음(2018구단57974 판결)
  - 「조특법」 제38조가 형식적 조직변경이어서 세부담을 이연시킨다고 해석한다면, 본 조세특례제도는 실질적 조직변경이 이루어진다는 점에서 다른 상황이라고 해석할 수 있음
- 본 제도의 성과가 크지 않다는 점에서, 다른 제도와 병합하여 운용할 수 없는지에 대한 고려가 필요하다고 판단됨
  - 과거 비슷한 상황만을 다루었던 조세특례제도들이 실효성 미비를 이유로 일몰된 사례들이 있음
    - 「조특법」 제46조, 「조특법」 제46조의2, 3 등
  - 예를 들어, 완전한 인수합병과 구분하여 다르게 취급해야 할 이유가 있는지에

대해 살펴볼 필요가 있음

- 과세이연 방식의 경우 세제지원이나 재정지원에 비해 실제 지원규모가 크지 않으나, 여전히 효과성 자체는 있는 것으로 보임
  - 설문조사 결과, 본 제도의 과세이연이 제휴 결정에 영향을 주었을 것이라 생각하는 정도는 1(영향없음)~4(영향있음)점 스케일에서 2.1점이었음
  - 단, 벤처기업 관계자들은 과세이연보다는 직접적인 세액감면을 선호하는 것으로 나타남
    - 설문조사 결과, 본 제도의 활용도를 높이기 위한 방법 중 2번째로 높은 순위로 꼽힌 것이 직접적인 세액감면을 통한 지원이었음(20.3%)

## 5. 제도 간 일관성 및 유사·중복 여부

- 투자촉진 및 구조조정 지원을 목적으로, 주식거래·양도·교환 등으로 발생하는 양도차익에 대한 과세시기를 이연하는 제도는 몇 가지 존재함
- (『조세특례제한법』 제38조, 주식의 포괄적 교환·이전에 대한 과세특례) 주식의 포괄적 교환·이전으로 발생하는 완전자회사 주주의 주식 양도차익에 대하여 취득하는 완전 모회사 주식을 처분할 때까지 양도소득세 과세시기를 이연하도록 함
  - 기업의 인수합병 시 발생하게 되는 과세를 이연함으로써 인수합병을 활성화하고 구조조정을 돕는 취지
  - 주식의 포괄적 교환·이전일 현재 1년 이상 계속하여 사업하던 법인 간의 교환이어야 하고 완전자회사가 교환·이전일이 속하는 사업연도의 종료일까지 사업을 계속해야 함
- (『조세특례제한법』 제46조, 기업 간 주식 등의 교환에 대한 과세특례) 재무구조개선계획에 따라 2017년 12월 31일 이전에 지배주주가 그 주식 전부를 양도하고 다른 법인의 주식을 취득할 경우 취득한 주식을 처분할 때까지 과세시기를 이연
  - 기업 간 주식교환을 통한 구조조정의 지원을 목표로 함
  - 실효성이 높지 않아 2017.12.31.로 적용기한이 종료됨

- (「조세특례제한법」 제46조의8, 주식매각 후 벤처기업 등 재투자에 대한 과세특례) 벤처기업의 주주가 일정비율 이상의 보유주식을 매각하고 그 대금의 절반 이상을 재투자할 경우 재투자로 취득한 주식 또는 지분을 처분할 때까지 과세시기를 이연
  - 벤처투자조합, 벤처기업투자신탁의 수익증권에 투자하는 경우를 포함
  - 벤처기업에 대한 투자를 위해 주식을 매각하는 경우 발생하는 양도차익에 대한 과세시기 이연으로 투자촉진을 도모함
  
- 본 조세특례제도는 위와 같은 조항들이 공통적으로 목표하는 투자촉진 및 구조조정 지원에 부합하면서 여타 조항과 중복되지 않는 조항으로 판단됨
  - 주식교환을 보유주식을 매각한 후 제휴법인의 주식을 취득하는 것으로 해석하면, 본 조세특례제도의 대상이 되는 비상장 주식교환은 위의 「조세특례제한법」 제46조의8과 같은 이유로 과세이연의 대상이 되는 것이 자연스러움
  - 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환의 범위에는 주식의 포괄적 교환을 통한 완전 자회사 편입은 들어가 있지 않기 때문에 「조세특례제한법」 제38조와의 중복은 발생하지 않음
  
- 그러나 본 조항의 적용범위가 비교적 작아 실효성에 대한 의문이 존재함
  - 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환을 하면서, 완전한 인수합병이 아닌 경우만을 대상으로 하여 비교적 많지 않은 상황에 적용됨
  - 본 조항과 비슷하게 전략적 제휴를 위한 주식교환에 대한 과세이연을 기술하고 있으나 적용되는 대상이 다른 「조세특례제한법」 제46조의 2(벤처기업에 투자하는 제휴법인)와 3(물류기업 대상)의 경우도 실효성이 낮음을 이유로 일몰됨
  - 특히 「조세특례제한법」 제46조의 2의 경우 본 조세특례와 같은 상황에서 제휴법인의 주주에 대한 과세이연을 규정하고 있으나 실효성이 낮아 일몰되었음

## 6. 전문가 간담회

### 가. 개요

- 본 제도의 타당성을 다각도로 분석하기 위해 전문가 간담회를 실시함

- 전문가 간담회는 변호사/회계사 2명, 학계 1명, 벤처기업 관계자 1명으로 총 4명이 참여
  - 법적·회계적 쟁점을 정리하고 타 제도와의 형평성을 분석하여 개선방향에 대한 조언을 얻기 위해 변호사 및 회계사의 의견을 청취
    - 변호사와 회계사 자격증을 함께 보유한 전문가 2명을 초청
  - 이론적인 측면에서 개선방향에 대한 조언을 얻기 위해 학계 전문가의 의견을 청취
  - 실제 본 제도의 대상인 벤처기업의 입장에서 느끼는 제도의 효과성 및 개선방향에 대한 조언을 얻기 위해 벤처기업 관계자의 의견을 청취

<표 IV-5> 전문가 구성

구분	소속
A	A 대학교 경영학과 재무전공 교수
B	B 법무법인 변호사/회계사
C	C 법무법인 변호사/회계사
D	D 벤처기업협회 팀장

자료: 저자 작성

- 간담회는 본 제도 관련 쟁점사항에 대해 각자 발언한 이후 자유롭게 토론하는 형식으로 진행함

#### 나. 전문가 간담회 주요 내용 요약

- 간담회에서의 토론을 연구진이 정리함
- (A 교수) 이론적인 부분에 대한 의견은 다음과 같음
  - 경영학적 관점에서 본 조세특례의 효과성을 분석했을 때, 제도가 시행된 지 오래되었으나(2014년 도입) 신청한 벤처기업이 많지 않아 실효성이 떨어지는 것으로 보임
  - 효과성 입증에 까다롭고 데이터 활용도 기본적인 통계분석 외에는 어려울 것으로 보임

- 본 제도의 과세이연 효과가 기업의 재무적 의사결정(주식교환, 전략적 제휴)에 영향을 줄 수 있음
  - 전략적 제휴를 위해 주식교환을 하는 것은 불확실성과 위험성이 크기 때문에 벤처기업의 적극적 참여가 있을지 의문
  - 정성적 설문조사에 기반하여 효과성 분석을 시행해야 할 것으로 보임
  - 전략적 제휴를 위해 벤처기업들이 주식교환을 얼마나 자주 하는지, 규모가 어느 정도인지 파악할 필요가 있음
- (B 변호사/회계사, C 변호사/회계사) 법적/회계적 부분에 대한 의견
- 본 제도는 개인에게 우선 적용되는 것으로 보이며 활용도를 높이는 부분에 대한 고민이 필요함
  - 본 제도는 전략적 제휴를 통해 실질적인 조직 변경을 유도하며, 벤처기업의 투자촉진이라는 정책적 목적에는 부합하는 것으로 보임
  - 본 제도의 적용요건이 다소 엄격하여 활용도가 낮은 것으로 보임
    - ‘전략적 제휴’라는 용어가 다소 모호함 - 사업 활동이 그대로 승계되거나 기업이 완전히 합병되면 전략적 제휴로 보기 어려움
    - 10/100 이상 주식을 보유해야 한다는 기준을 제휴법인이 충족하기 어려움
    - 해당 주식을 처분할 경우에 추정 규정이 엄격함(예외 규정 없음)
  - 인수합병으로 100% 자회사가 된 경우는 제도에서 제외가 되어 있는데, 별도의 이유가 없다면 포함시키는 것이 제도의 활성화에 도움이 될 것으로 보임
  - 『조세특례제한법 시행령』 제43조의7 제8항과 제9항의 관계가 충돌하는 것으로 보여 명확한 정의가 필요할 것으로 보임
    - 벤처기업 주주가 1년 내에 주식을 양도한 경우 제8항이 적용되는지, 제9항이 적용되는지, 중복 적용되는지 모호함
  - 본 제도에서 의미하는 주식 처분에 증여·상속이 포함되는지도 쟁점 요소
  - 사업적 제휴(Joint Venture)에는 본 제도가 적용되지 않을 것으로 보임
  - 본 제도는 2가지 약정을 모두 만족해야 하는데, 이것 역시 조항의 적용을 너무 엄격하게 만드는 요소임
    - 제1항 제1호는 전략적 제휴계획에 대한 약정
    - 제1항 제3호는 벤처기업의 주주와 제휴법인의 주주가 각각 주식을 보유해야

하는 약정

- 다음과 같은 제도 개선을 통해 활용도를 높이는 방안을 고려
  - 인건비·매출액·손익분배 등 규정과 관련된 요건 완화
  - 주식보유 비율을 5/100 또는 3/100으로 낮추는 방안 고려
  - 추정 규정 완화(예외 규정 생성)

□ (D 팀장) 실무적 부분에 대한 의견

- 벤처기업 주주가 본 제도를 잘 인지하지 못하는 경우가 많을 것으로 보임
- 본 제도의 요건이 까다롭고 허들이 높아 활용도가 낮은 것으로 보임
- 벤처기업의 창업 관련 세제 지원을 활성화하는 등 본 제도의 효과성을 높이기 위한 추가적인 제도 및 정책적 보완이 필요할 것으로 보임
- 전략적 제휴의 활용도와 세제 지원의 실효성을 파악할 필요가 있음

**다. 소결**

□ 본 제도에 대한 전문가들의 의견은 대체로 다음과 같이 정리될 수 있음

- 벤처기업의 구조조정 및 혁신을 돕는다는 취지에는 공감하고, 금융시장의 불완전성을 고려했을 때 정부개입의 타당성은 인정됨
- 그러나 실효성은 떨어지는 것으로 나타나며, 따라서 제도 개선이 필요한 것으로 판단됨

□ 본 제도의 실효성이 떨어지는 원인 중 하나의 가능성은 본 제도의 적용요건이 엄격하다는 것임

- 전략적 제휴로 인정받기가 어려움
  - 시행령상 전략적 제휴는 구체적인 손익분배 방식에 대한 약정을 요구하고 있으나, 사전적으로 손익이 어떻게 일어날지, 그 분배를 어떻게 할지를 구체적으로 정하는 것은 현실적으로 어려움
  - 인수합병을 막는 가장 큰 이유 역시 공정가치 계산의 어려움이었음
- 제휴법인의 경우 규모가 큰 경우가 많은데 10/100 이상 주식을 보유해야 한다는 기준을 충족하기 어려울 수 있음

- 본 제도의 취지를 고려했을 때, 제휴법인의 주주가 10/100 이상의 주식을 보유해야 하는 당위성이 크게 보이지 않음
  - 인건비·매출액 등에 대한 규정이 존재하는 것 역시 적용요건을 엄격하게 만드는 요소 중의 하나
- 한편, 본 제도에 존재하는 1년 이상 보유 규정에 대한 예외 조항이 없다는 점이 문제가 될 수 있다는 의견이 있었음
- 불가피한 사정으로 주식을 팔아야만 하는 경우에도 추징의 가능성이 존재
  - 여타 비슷한 제도의 사후관리 규정에는 보통 예외 조항이 존재함
- 만약 제도를 개선한다면 활용도를 높일 수 있도록 적용요건을 완화하는 것이 바람직함
- 인건비·매출액·손익분배 등 규정과 관련된 요건을 완화
  - 주식보유 비율을 낮추는 방안도 고려할 수 있음
- 단, 본 제도를 얼마나 인지하고 있는지, 인지하고 있더라도 전략적 제휴를 위해 주식교환을 얼마나 하고 있는지 등에 따라 제도개선의 효과는 크게 달라질 것으로 판단됨
- 적용요건을 완화하더라도 기업들이 이 제도를 인지하지 못하거나 주식교환 자체를 거부한다면 제도의 실효성은 여전히 높지 않을 것임
  - 효과성 분석에서 설문조사를 통해 위의 두 가지 사항에 대한 분석을 수행함

## V. 효과성 분석





## V. 효과성 분석

### 1. 개요

- 이번 장에서는 ‘전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례’(『조세특례제한법』 제46조의7)의 효과성에 대해 논의하고자 함
  
- 효과성 분석의 방법론은 자료를 활용하여 제도 도입 효과를 직접적으로 추정하는 실증분석과 자체 설문조사를 기반으로 인식도 및 효과성을 파악하는 설문조사 분석 등 두 가지를 고려할 수 있음
  - 실증분석은 본 특례제도 수혜 및 비수혜기업 간 성장성·수익성·안정성 등 주요 재무지표 차이를 비교한 후, 수혜기업만을 대상으로 제도 수혜 효과를 추정하는 접근법임
  - 설문조사 분석은 해당 과세특례가 수혜 대상자에게 미치는 경제적 영향, 정책에 대한 인식, 정책 변경에 대한 요구 사항 등 문항에 대한 답변을 이용해 본 특례의 효과성 및 유지 필요성에 대한 의견을 간접적으로 파악
  
- 실증분석을 통한 인과관계 추정의 경우 관측치가 적고 적절한 처치군 설정이 어려워 엄밀한 추정이 어려우므로, 이를 설문조사를 통해 보완하고자 함
  - 본 조세특례는 제도가 신설된 2014년부터 현재까지 실제 과세이연을 한 건수가 총 14건으로 매우 적어 수혜대상만을 대상으로 효과성 분석을 할 경우 통계적으로 유의미한 분석이 불가능함
  - 또한 특례의 적용을 받는 벤처기업과 유사하지만 수혜대상이 아닌 집단군을 설정하기가 어려워 이중차분법, 회귀단절법 등 엄밀한 실증분석이 불가능
    - 환경 변화나 정책 개정과 같은 외부 요인을 통해, 연구의 정확성을 보장하기 위해서는 처치집단과 통제집단을 명확하게 설정할 필요가 있음
    - 이 두 집단에 대해서는 『조세특례제한법』의 적용 여부나 강도가 서로 다르게 설정되어야 하며, 이를 제외한 다른 조건들은 두 집단 간에 유사해야 함

- 그러나 본 특례의 수혜대상 집단의 범위가 상당히 넓고, 주요 기업 특성에 대한 풍부한 관측치 획득이 어려워 세밀하게 두 집단을 구분하기 어려움
- 이에 단순히 시간의 흐름에 따른 주요 변수의 변화만을 비교 분석(before-after analysis)하는 실증분석의 경우 본 특례의 인과관계 효과로 보기는 어려우므로, 제도에 대한 풍부한 이해를 위해 설문조사도 병행하고자 함

## 2. 실증분석

### 가. 실증분석 개요

- 국세청 전수자료<sup>7)</sup>를 통해 본 조세특례가 수혜대상의 주요 재무지표에 미치는 영향을 파악하여 제도의 효과를 파악하고자 함
  - 성장성, 수익성, 안정성 지표를 중심으로 수혜기업과 비수혜기업 간 재무지표 연도별 차이를 분석하고, 수혜기업이 제도 수혜 이전, 이후 경제적으로 어떻게 변화하였는지 관찰하고자 함
    - 주요 재무특성은 한국은행의 「기업경영분석」에 따라 다음과 같이 성장성, 수익성, 안정성 등 3분야에 걸쳐 평가하고자 함
    - 성장성: 기업의 성장 가능성과 확장 능력을 평가하는 데 사용되며, 성장성 지표로 자산총계와 매출액을 사용
    - 수익성: 기업이 자산을 얼마나 효과적으로 사용하여 이익을 창출하는지를 평가하며, 수익성 지표로 영업이익과 당기순이익을 사용
    - 안정성: 기업이 재무적 위험을 얼마나 잘 관리하고 있는지를 평가하는 데 사용되며 안정성 지표로 부채총계를 이용
- 다만, 본 실증분석은 샘플 숫자가 적어 추정량의 신뢰도가 떨어지며, 수혜기업의 수혜 시점 전, 후 재무지표 변동 역시 인과성으로 해석하기는 어려움

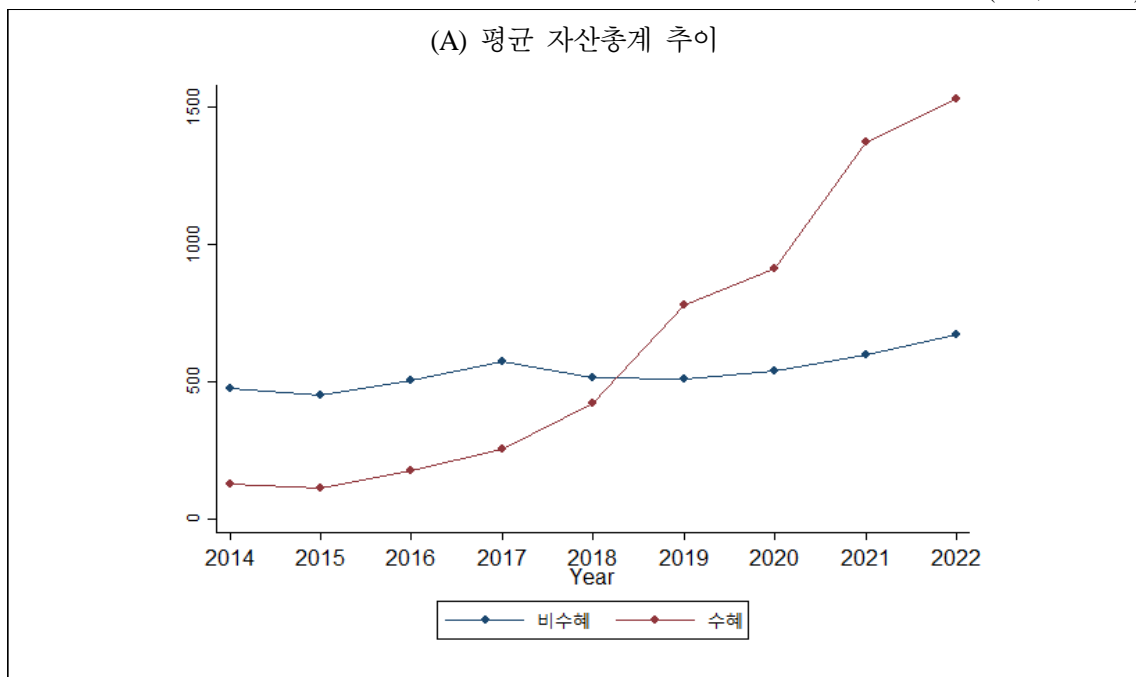
7) 국세청으로부터 제공받은 본 조세특례의 수혜를 받은 기업 14개에 대한 전수 자료와 비교군으로 랜덤 추출한 비수혜 기업의 자료를 제공받아 실증분석에 활용함

## 나. 제도 수혜 및 비수혜 기업 현황

- 성장성 지표의 경우 성장 잠재력 측면에서 긍정적인 기업들이 시간이 갈수록 본 특례를 이용했음을 추론할 수 있음
  - [그림 V-1]의 패널(A)에 따르면, 평균 자산총계의 경우 2018년 이전에는 수혜 기업이 비수혜기업보다 낮은 수준이었으나 2019년 이후 추세가 역전됨
    - 2018년 이전 수혜기업의 평균 자산총계는 50억원을 하회하였으나, 2018년을 기점으로 대폭 증가하여 2022년 기준 150억원을 상회함
    - 반면, 비수혜기업의 경우 2018년 전후로 50억원 수준에서 유지되고 있음
  - 패널(B)에 따르면, 평균 매출액 추이는 두 그룹의 기업들이 2018년 이전에는 유사하였으나 2019년 이후 수혜기업의 매출액이 크게 증가
    - 비수혜기업의 평균 매출액은 2014년 41억원선에서 크게 증가하지 않고 소폭 등락을 유지하고 있는 반면, 수혜기업의 평균 매출액은 20억원선에서 시작하여 매년 증가함
    - 2018년을 기점으로 수혜기업의 평균 매출액은 급격히 증가하여, 2020년 126억, 2021년 213억, 2022년 329억원에 육박함

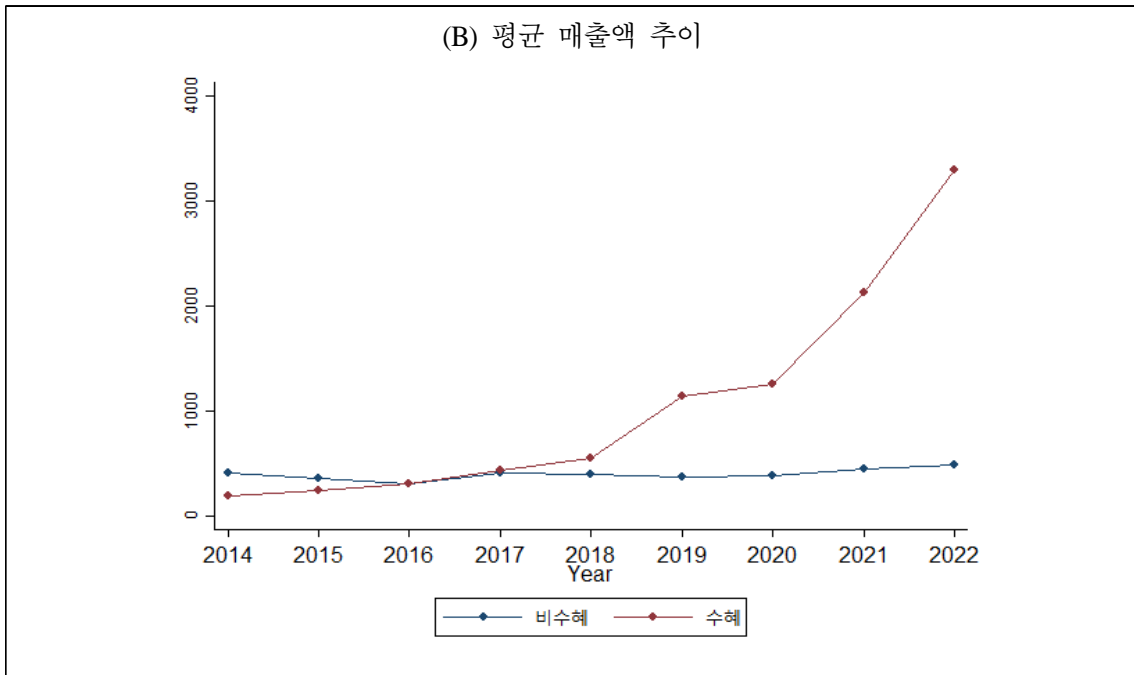
[그림 V-1] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 성장성 추이

(단위: 천만원)



[그림 V-1]의 계속

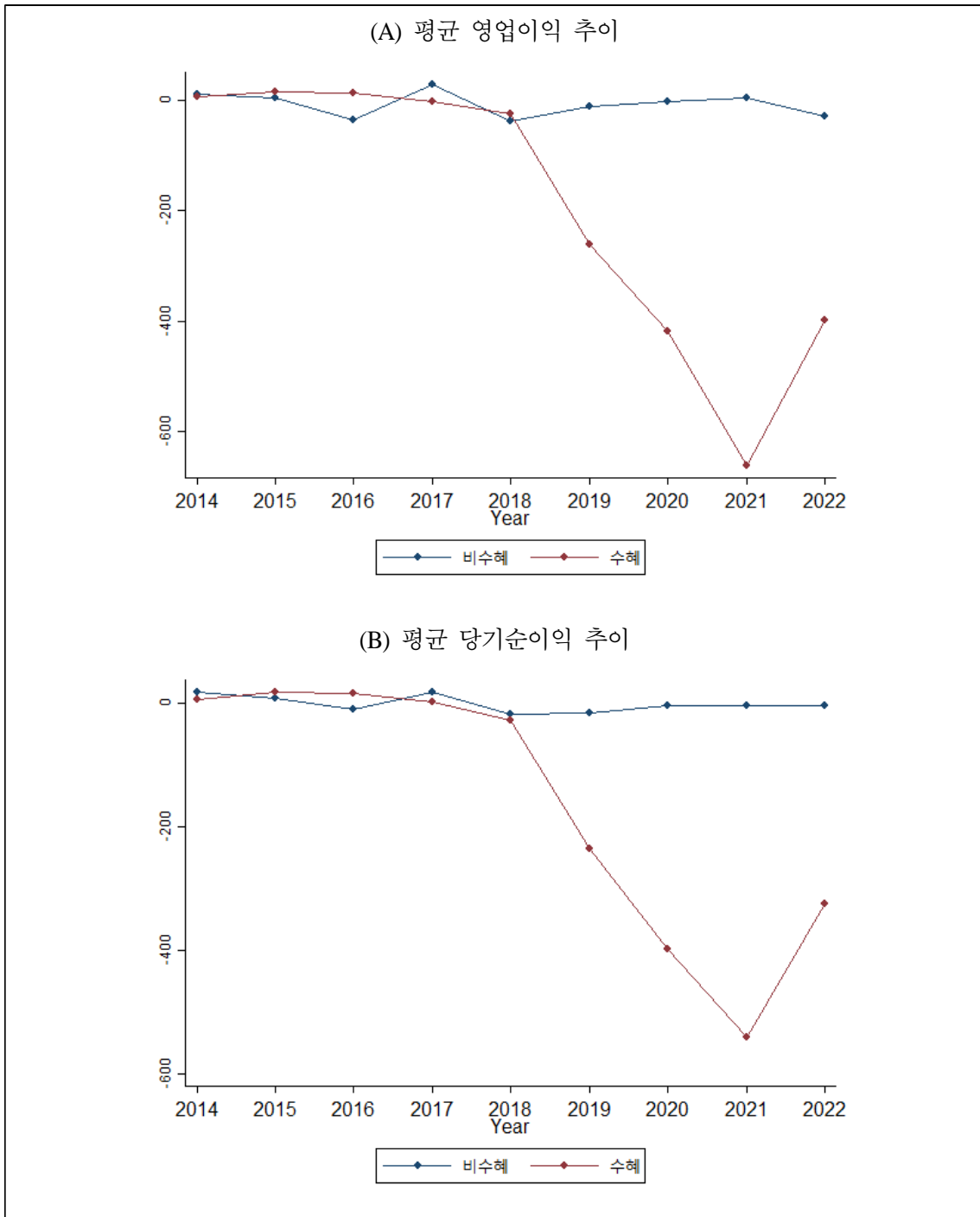
(단위: 천만원)



- 2018년 이후 최근까지 수익성이 좋지 않은 수혜기업이 본 특례를 이용했음을 알 수 있음
  - [그림 V-2]의 패널(A)에 따르면, 평균 영업이익 추이는 비수혜기업의 경우 2014년부터 일정한 반면, 수혜기업 역시 비슷하게 유지되다가 2018년을 기점으로 대폭 하락하다 일부 개선되는 특징을 보임
    - 수혜기업은 2018년 - 2.8억에서 2019년 - 23.6억, 2020년 - 39.7억, 2021년 - 53.9억으로 급감하다가 2022년 - 32.3억원으로 다소 개선됨
  - [그림 V-2]의 패널(B)에 따르면, 평균 당기순이익의 추이 역시 비수혜기업의 경우 큰 변동이 없으나, 수혜기업의 경우 대폭 하락하다가 일부 개선됨
    - 수혜기업은 2018년 - 2.3억에서 2019년 - 26.2억, 2020년 - 41.9억, 2021년 - 66.1억으로 급감하다가 2022년 - 39.7억원으로 다소 개선됨

[그림 V-2] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 수익성 추이

(단위: 천만원)



□ 안정성 지표의 경우 시간이 흐름에 따라 부채총액이 높은 기업들이 본 특례를 이용

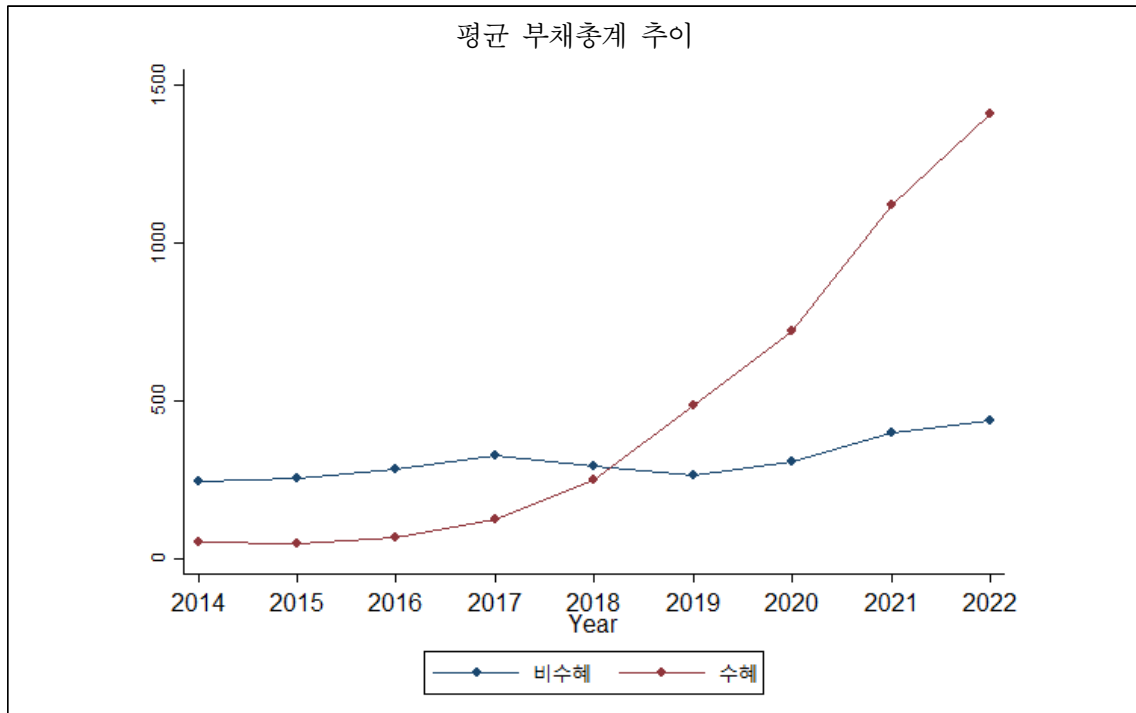
○ [그림 V-3]의 수혜·비수혜기업 간 평균 부채총계 추이를 비교해보면, 비수혜기

업의 경우 조사기간 동안 큰 변동이 없으나, 수혜기업의 경우 2018년부터 부채 총계가 대폭 상승하고 있음

- 수혜기업은 2018년 25억에서 2019년 48.7억, 2020년 72.2억, 2021년 111.7억, 2022년 140.4억원으로 지속 증가함

[그림 V-3] 연도별 특례 비수혜 및 수혜기업 안정성 추이

(단위: 천만원)

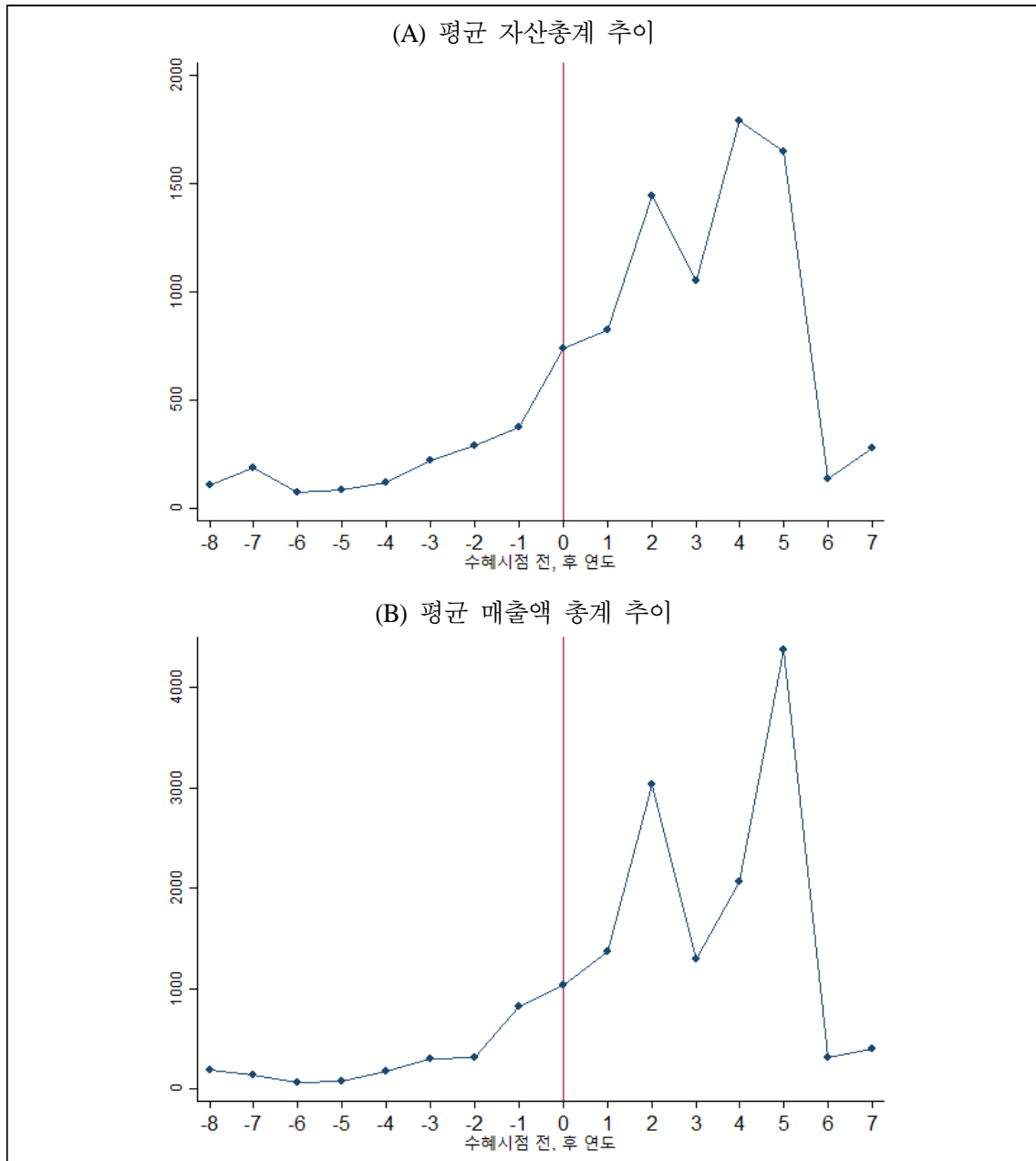


#### 다. 수혜기업을 중심으로 제도 효과성 분석

- 수혜기업을 대상으로 수혜 시점 전후의 효과성을 추가적으로 분석하였음
  - 성장성 지표인 평균 자산총계 및 평균 매출액 총계를 살펴보면, 평균 자산총계는 수혜 시점으로부터 5년간 상승하다 급락하는 모습을 보이고 있으며, 평균 매출액 총계 역시 유사한 패턴을 보임

[그림 V-4] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 성장성 지표 변화 추이

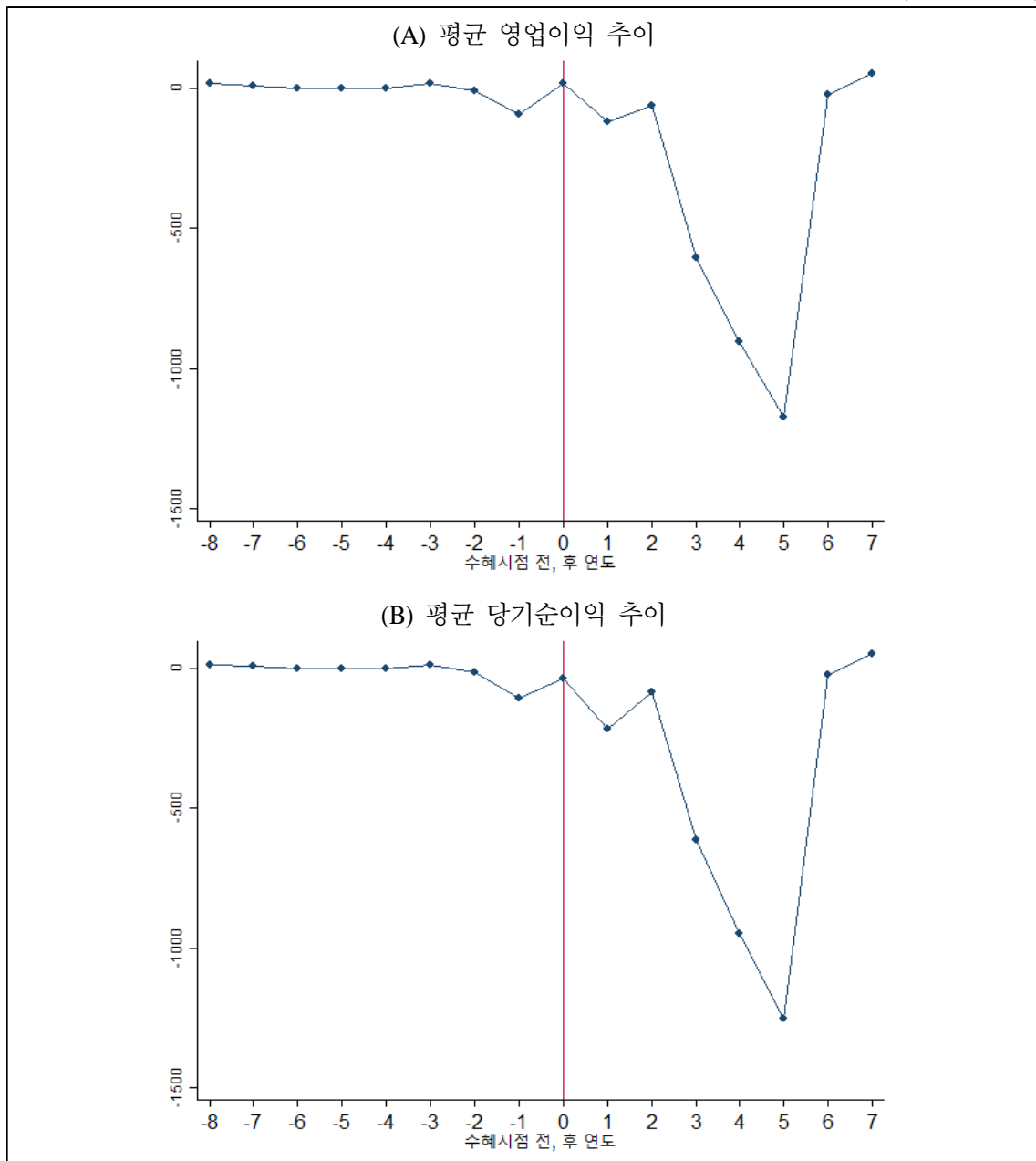
(단위: 천만원)



- 수혜 시점 전후의 수익성 추이를 살펴보면 수혜 시점 이후 5년까지 평균 영업이익이 하락하다가 그 후 증가함
- 평균 영업이익 추이 및 평균 당기순이익 추이를 살펴보면, 수혜 시점으로부터 5년간 하락하는 모습을 보이고 있으며, 평균 당기순이익 역시 유사한 패턴을 보임

[그림 V-5] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 수익성 지표 변화 추이

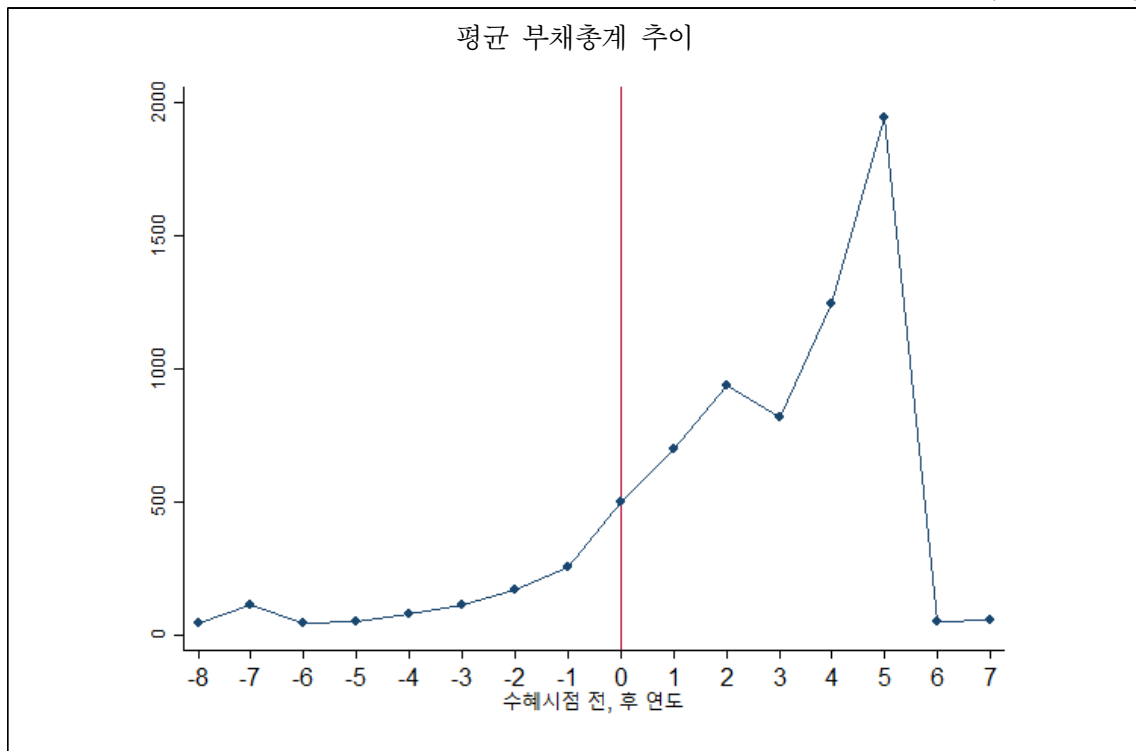
(단위: 천만원)



- 수혜 시점 전후의 안정성 지표 추이를 살펴보면 수혜 시점 이후 5년차까지 평균 부채가 증가하다가 이후 감소함
- 평균 부채총계는 수혜 시점으로부터 5년간 큰 폭으로 증가하다가 6년차에 급격히 하락함

[그림 V-6] 연도별 수혜기업의 수혜 시점 전후 안정성 지표 변화 추이

(단위: 천만원)



## 라. 소결

- 본 절에서는 국세청 자료를 바탕으로 특례 수혜기업과 비수혜기업의 비교, 수혜 기업을 대상으로 수혜 전후로 기업 성장성, 수익성, 안정성의 변화를 비교 분석
  - 수혜기업과 비수혜기업 간의 비교에서는, 자산총계가 크고 영업이익이 낮으며, 부채총액이 높은 기업이 특례를 이용하는 경향이 있었음
    - 현재 운영상의 어려움이 있는 기업, 혹은 장기적인 성장가능성이 높은 기업 양쪽으로 해석 가능하나 자료의 한계로 판단하기 어려움
  - 수혜기업의 경우, 제도의 수혜 이후로 자산과 매출이 증가하나 영업이익과 부채가 늘어나는 모습을 보임
    - 장기적인 성장을 위한 투자의 과정으로 이해할 수 있으나 역시 자료의 한계로 장기적인 성과까지 확인해 볼 수 없었음

### 3. 설문조사<sup>8)</sup>

- 해당 조세특례 제도가 수혜대상에게 미치는 경제적 영향을 평가하고 향후 제도 개선 방향 등을 파악하기 위하여 본 제도에 대한 설문조사를 진행하였음
  - 관측치가 많지 않아 실증분석의 유의성을 확보하기 어려운 한계를 보완하기 위해 본 제도에 대한 인식, 활용 및 그 영향을 조사하고, 효과적인 정책 방향에 대한 자체 설문조사를 실시
  
- 일반적으로 설문조사를 통한 분석은 다음과 같은 특징을 가지고 있으며, 이를 염두에 두고 결과 해석에 유의해야 함
  - 표본 설정의 유연성
    - 연구 목적에 부합하는 대상을 자유롭게 선택할 수 있어, 기존 자료가 부족할 때 유리
    - 예를 들어, 조세특례 제도를 평가하는 경우, 양도소득세 과세이연 면제를 받은 수혜 대상자에 대한 사회경제적 자료를 설문조사로 수집할 수 있음
  - 자료 수득의 용이성
    - 연구자가 필요한 정보에 적합하게 질문을 설정하여 자료를 얻을 수 있어, 연구 목적에 맞는 자료 수집이 가능
    - 특히 본 특례의 수혜자나 잠재적인 수혜자를 설정하여 과세이연 효과와 그 정도를 직접 물어보고 응답 이유를 파악할 수 있음
  - 응답자 특성 등으로 인한 편향 가능성
    - 표본이 모집단을 대표하지 않을 경우 결과에 편향이 발생할 수 있으나, 이는 확률표본추출(단순, 층화 추출 등)을 통해 최소화 가능
    - 응답자가 사회적, 정치적, 개인적 이유로 실제 상황과 다르게 응답할 가능성도 있고, 이해가 낮은 사람은 의도치 않은 오류를 범할 수 있으므로 벤처기업과 기술우수 중소기업의 일정 지분 이상을 보유한 응답자를 대상으로 설문
    - 설문조사 결과를 사회경제적 인구 특성과 기업의 업종, 업태, 소재지 등에 따라 분석하여 결과를 보완

8) 전체 설문조사 내용은 <부록> 참고

□ 설문을 통해 구체적으로 제도인지 여부, 정책 환경, 직접효과 발생 여부, 간접효과 등 다음과 같은 항목에 대해 중점적으로 살펴봄

○ 응답자의 인적사항

- 응답자의 인구통계학적 정보, 소득, 자산 수준과 응답자가 속한 기업 정보 (기업 설립연도, 규모 등) 등을 조사함
- 본 특례 소득 자격 여부가 있는지 파악하기 위하여 응답자가 속한 기업의 특성과 주식보유 상태 등도 설문항목에 포함함
- 이를 통하여 수혜자 특성(자산, 소득, 주식 보유 비중 등)과 수혜자가 속한 기업의 특성(기업 업력, 기업 규모)에 따라 해당 제도의 활용 실적, 인지 여부 등이 차이가 있는지 관찰

○ 전략적 제휴에 대해 인지하는 정도 및 사용 실적

- 본 특례의 경우 수혜대상자가 전략적 제휴를<sup>9)</sup> 실시할 때 과세이연 혜택을 주는 제도임
- 그러므로 본 제도가 효과적으로 설계되었다고 하더라도 전략적 제휴에 대한 수혜대상자들이 필요성을 작게 느낀다면 제도로 인한 효과 발생을 기대하기 어려움
- 이에 전략적 제휴 실시 연도, 전략적 제휴 실시 시 양도차익 규모, 전략적 제휴의 장·단점 등 전략적 제휴에 대해 포괄적으로 질문
- 전략적 제휴를 잘 모르거나 이용하지 않았다면 그 이유에 대해서도 질문하고, 전략적 제휴를 원한다면 어떠한 형태의 기업과 제휴를 원하는지 물어 본 제도의 실효성을 높이는 방안에 대해서도 고민

○ 본 특례로부터 기대되는 경제적 효과

- 효과성 분석에서 가장 중점적인 부분은 주식교환 또는 현물출자를 함에 따라 발생한 소득에 대한 양도소득세의 과세이연이 전략적 제휴를 장려하는지 조사
- 제도 혜택을 받은 사람과 받지 못한 사람의 비율을 전체 표본에서 확인하고 앞서 조사한 응답자의 인적사항과 소속 기업의 특성에 따라 그 결과가 이질적인지 파악

---

9) “전략적 제휴계획”이라 함은 벤처기업의 생산성 향상 및 경쟁력 강화 등을 목적으로 벤처기업과 다른 법인 간의 계약에 의하여 제휴법인의 주주와 벤처기업간에 주식교환 또는 주식현물출자를 통하여 벤처기업과 제휴법인 간의 협력관계를 형성하고자 하는 계획

- 양도소득세 과세이연 금액, 본 특례가 전략적 제휴 결정에 얼마나 큰 영향을 주었는지 질문
- 제도의 인지 여부를 직접적으로 물어보고 해당 제도의 혜택을 얼마나 정확하게 인식하는지에 대해 질문함
- 본 특례의 실효성을 높이기 위한 방안
  - 본 특례제도의 활용도를 높이기 위해서는 어떤 요건을 완화하는 것이 필요한지 알아야 함
  - 본 특례가 폐지될 경우의 반 사실적인 상황(counter-factual)에 대해서 질문하여 본 특례 일몰 연장 여부에 활용
  - 벤처기업 지원 정책 중 가장 실효성이 높은 정책을 질문하여 종합적인 관점에서 제도 개선방안을 도출할 근거가 될 수 있음
- 본 조세특례 제도의 수혜대상자인 벤처기업(기술혁신형 중소기업 포함) 사업책임자를 대상으로 설문조사를 실시하였음
  - 수혜자가 되기 위해서는 전략적 제휴 여부, 주식 보유 비중 등 여러 요건이 필요하며 특히 벤처기업 여부가 필수적임
    - 기술우수 중소기업은 중소벤처기업부에서 지정한 기술혁신형 중소기업(INNOBIZ 인증)으로 정의(2023년 기준으로 약 2,000여개의 중소기업 존재)하여 표본 수집
  - 조사는 ㈜리서치앤리서치에 의해 수행되었으며, 한국조세재정연구원이 설문조사 결과를 수득해 이를 평가
  - 벤처기업 발기인이나 주식 지분율 10% 이상 보유한 주주를 대상으로 2024년 4월 29일부터 2024년 5월 14일까지 설문조사를 실시
    - 설문에 성공한 대상자는 총 128명으로 벤처기업(36명), 기술우수 중소기업(58명) 등으로 구성됨
- 설문 문항은 ① ‘응답자가 속한 기업 정보’ ② ‘전략적 제휴 관련’ 사항 ③ ‘전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 관련’ 사항 ④ ‘수혜 대상의 소득자산정보’로 구성됨
  - 먼저, ‘응답자가 속한 기업 정보’, ‘수혜 대상의 소득자산 정보’는 현재 벤처기업 및 기술우수 중소기업 혹은 주식 지분율 10% 이상 보유 주주인지 여부, 속한

기업의 설립연도, 규모, 업종, 업태, 소재지, 기업소유 지분 등 설문 대상자들의 특성을 파악하여 응답자의 사회경제적 특성이 조세특례 효과성 인식에 미치는 영향을 조사하는 데 활용하기 위한 질문들로 구성함

- ‘전략적 제휴 관련’에서는 전략적 제휴 및 제안받은 경험, 실시 연도, 양도차익 규모, 전략적 제휴의 장단점, 희망투자 업종 및 업태, 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험 및 계획, 전략적 제휴 의향 없는 이유를 조사함
- ‘전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 관련’에서는 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부 및 신청 경험, 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유, 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도, 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향, 조특법 사전 인지 시 활용 여부, 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화, 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책을 질의함

〈표 V-1〉 주요 설문조사 세부 항목

구분	세부 항목
응답자가 속한 기업 정보	속한 기업의 기업설립연도 기업의 규모_구분 (중복응답) 기업의 규모_근로자수 기업의 규모_매출액 기업의 업종 기업의 업태 기업 소재지 기업 소유 지분
전략적 제휴 관련	전략적 제휴 경험 전략적 제휴 실시 연도 전략적 제휴 시 양도차익의 규모 전략적 제휴의 장점 전략적 제휴의 단점 희망투자 업종 희망투자 업태 제휴기업의 희망투자 업력 전략적 제휴를 제안받은 경험 전략적 제휴계획 인정 위해 가장 어려운 요건 전략적 제휴관계 유지 최소 기간 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 주식교환/주식현물출자를 통한 전략적 제휴 의향 없는 이유

<표 V-1>의 계속

구분	세부 항목
전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례	비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부 과세특례 신청 경험 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도 조특법 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향 조특법 사전 인지도 활용 여부 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책
수혜대상의 소득자산정보	2023년 기준 총 세전 개인소득 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함) 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 연간 기대수익률 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 수익 변동성

<표 V-2> 조사 설계

조사 대상	벤처기업 발기인이나 주식 지분을 10% 이상 보유한 주주
조사 방법	구조화된 설문지를 이용한 컨택-온라인조사
조사 기간	2024년 4월 29일~2024년 5월 14일
조사 기관	(주)리서치앤리서치

□ 설문조사 표본 특징

- 설문조사는 벤처기업 발기인이나 주식 지분을 10% 이상 보유한 주주 128명을 대상으로 시행하였음
- 응답자의 사회적 특성은 다음과 같이 파악되었음
  - 응답자의 성별은 남성과 여성이 각각 57명과 71명으로 여성이 다소 많았음
  - 연령은 20대 7.8%, 30대 28.1%, 40대 31.3%, 50대 21.9%, 60대 이상 10.9%로 다양한 연령대별로 분포되어 있으나, 30·40대가 절반을 넘음
  - 응답자가 살고 있는 지역은 수도권이 47.7%, 비수도권이 52.3%로 비수도권이 다소 높음
  - 응답자의 일자리 업태는 제조업이 73.7%로 대부분을 차지하며 정보통신업 15.8% , 건설업 10.5% 순임
  - 응답자가 주로 일하는 곳은 민간 또는 개인사업체가 68.4%, 법인단체(재단 사단)가 31.6%를 차지함

<표 V-3> 응답자 현황

(단위: 명, %)

구분		사례수	비율
전 체		(128)	100.0
성별	남성	(57)	44.5
	여성	(71)	55.5
연령별	20대	(10)	7.8
	30대	(36)	28.1
	40대	(40)	31.3
	50대	(28)	21.9
	60대 이상	(14)	10.9
벤처기업	예	(36)	28.1
	아니오	(92)	71.9
기술우수 중소기업	예	(58)	63.0
	아니오	(34)	37.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	85.2
	아니오	(19)	14.8
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	68.4
	법인단체(재단 사단)	(6)	31.6
일자리 업태	제조업	(14)	73.7
	건설업	(2)	10.5
	정보통신업	(3)	15.8
거주지역	수도권	(61)	47.7
	비수도권	(67)	52.3

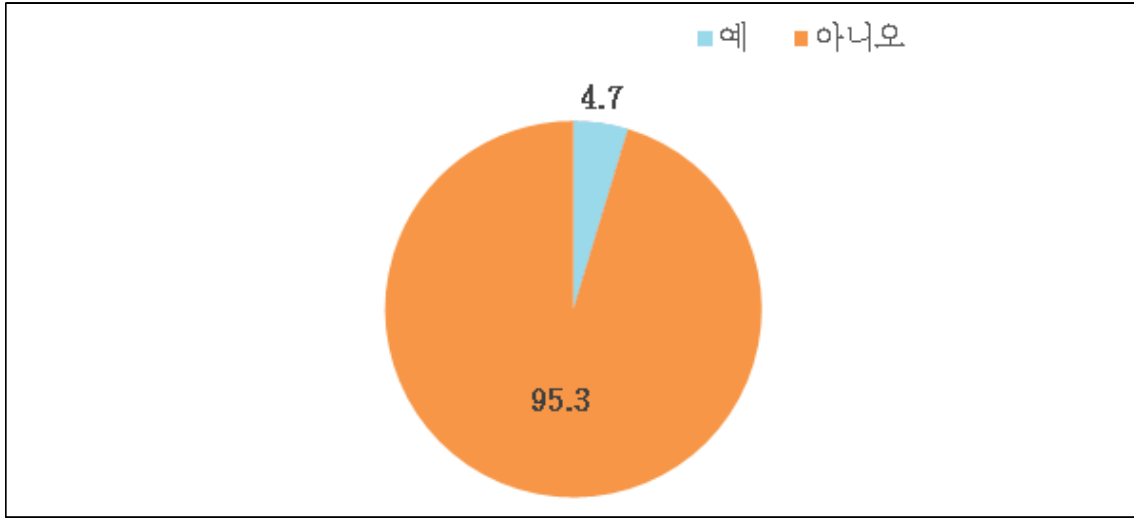
### 가. 설문조사 결과 분석

#### 1) 전략적 제휴 관련 항목

- 전략적 제휴 경험이 있는지에 대한 질문에서 응답자의 4.7%가 전략적 제휴 경험이 있다고 응답하였고, 95.3%는 없다고 응답함
  - 유경험자를 분석하면 남성이 여성보다 3배 정도 많았고, 연령별로 살펴보면, ‘50대’(14.3%)에서 타 연령 대비 제휴 경험이 많은 것으로 나타남

[그림 V-7] 전략적 제휴 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)



<표 V-4> 전략적 제휴 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

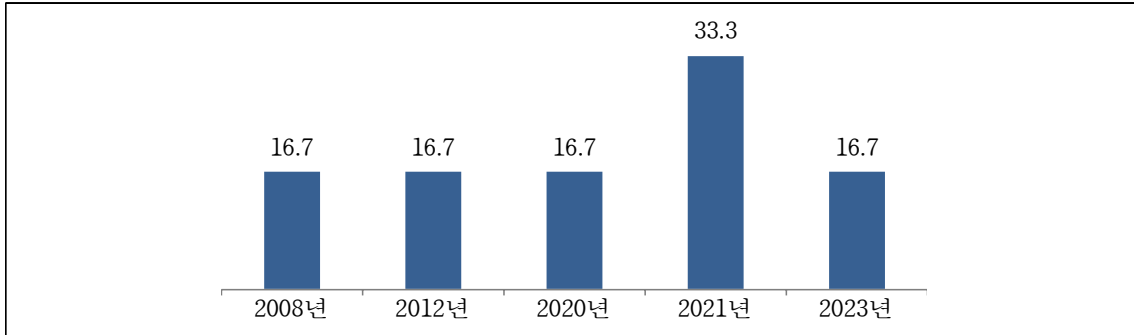
구분		사례수	예	아니오
전체		(128)	4.7	95.3
성별	남성	(57)	7.0	93.0
	여성	(71)	2.8	97.2
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	2.8	97.2
	40대	(40)	2.5	97.5
	50대	(28)	14.3	85.7
	60대 이상	(14)	0.0	100.0

□ 전략적 제휴 실시 연도

- 전략적 제휴 실시 연도는 '2021년'이 33.3%로 가장 많은 것으로 나타남
  - 전략적 제휴 유경험 응답자는 6명으로 사례 수가 매우 적다는 한계를 감안하여 살펴보면, 30대·40대 1명, 50대 4명으로 50대가 가장 많음
  - 응답자 중 벤처기업이 2명, 기술우수 중소기업이 4명을 차지하며, 발행주식을 10% 이상 보유한 경우도 5명에 달함

[그림 V-8] 전략적 제휴 실시 연도

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)



□ 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

- 양도차익의 규모는 ‘0원’이 33.3%로 가장 많은 것으로 나타남
  - 양도차익이 300만원, 1,000만원, 1억원, 2억원인 경우는 각각 16.7%임
- 기업유형별로 보면 벤처기업이 33.3%, 기술우수 중소기업이 66.7%를 차지함

<표 V-5> 전략적 제휴 실시 연도

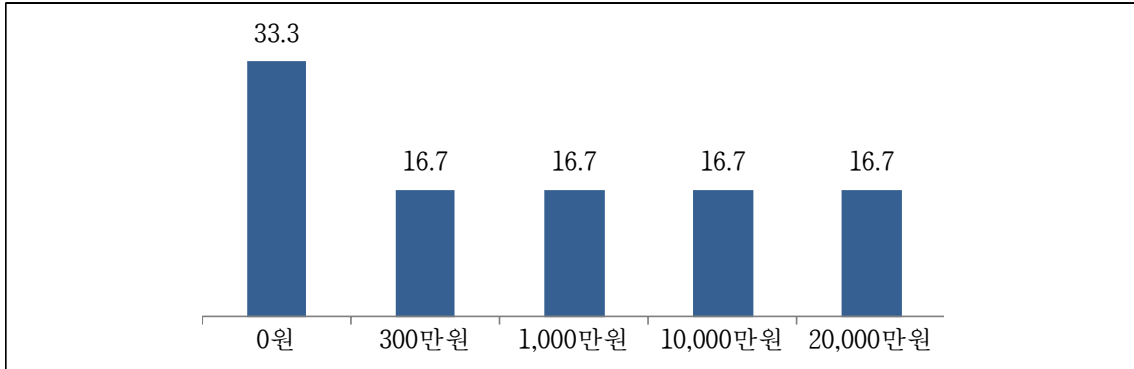
(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)

구분		사례 수	2008년	2012년	2020년	2021년	2023년
전체		(6)	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7
성별	남성	(4)	25.0	0.0	25.0	50.0	0.0
	여성	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	40대	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	50대	(4)	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0
	60대 이상	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
	아니오	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
기술우수 중소기업	예	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(5)	0.0	20.0	20.0	40.0	20.0
	아니오	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

- 벤처기업의 절반이 양도차익 규모가 ‘0원’이고, 절반은 ‘1,000만원’임
- 기술우수 중소기업은 ‘0원’, ‘300만원’, ‘1억원’, ‘2억원’이 각각 25% 차지함

[그림 V-9] 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)



<표 V-6> 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)

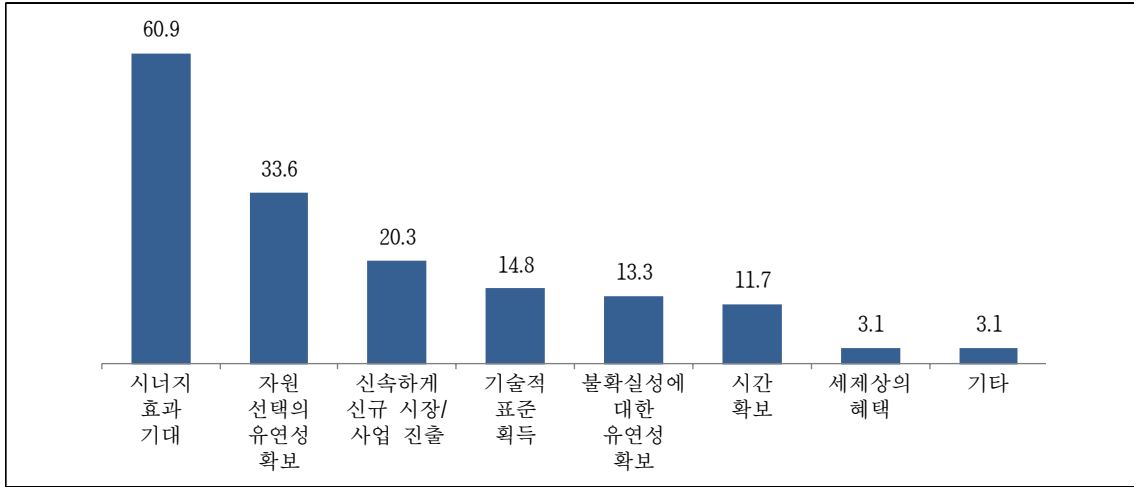
구분		사례 수	0원	300만원	1,000만원	10,000만원	20,000만원
전체		(6)	33.3	16.7	16.7	16.7	16.7
성별	남성	(4)	50.0	25.0	0.0	0.0	25.0
	여성	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	40대	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	50대	(4)	50.0	0.0	0.0	25.0	25.0
	60대 이상	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	아니오	(4)	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0
기술우수 중소기업	예	(4)	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

□ 전략적 제휴의 장점

- 전략적 제휴의 장점으로는 ‘시너지 효과 기대’가 60.9%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘자원 선택의 유연성 확보’(33.6%) > ‘신속하게 신규 시장/사업 진출’(20.3%) > ‘기술적 표준 획득’(14.8%) 등의 순으로 나타남
- 응답자 특성별로는 ‘50대’와 벤처기업에서 시너지 효과 기대에 대한 비율이 높게 나타남

[그림 V-10] 전략적 제휴의 장점

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)



<표 V-7> 전략적 제휴의 장점

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

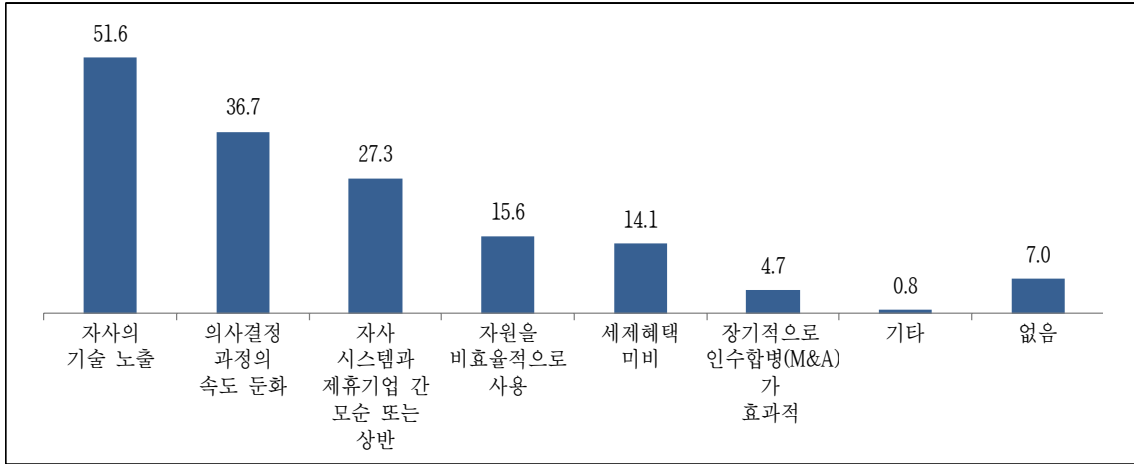
구분	사례 수	시너지 효과 기대	자원 선택의 유연성 확보	신속하게 신규 시장/사업 진출	기술적 표준 획득	불확실성에 대한 유연성 확보	시간 확보	세계상의 혜택	기타	
전체	(128)	60.9	33.6	20.3	14.8	13.3	11.7	3.1	3.1	
성별	남성	(57)	66.7	21.1	17.5	8.8	19.3	15.8	0.0	1.8
	여성	(71)	56.3	43.7	22.5	19.7	8.5	8.5	5.6	4.2
연령별	20대	(10)	50.0	20.0	10.0	10.0	20.0	10.0	0.0	30.0
	30대	(36)	61.1	38.9	36.1	8.3	5.6	11.1	2.8	0.0
	40대	(40)	62.5	25.0	20.0	27.5	15.0	12.5	5.0	0.0
	50대	(28)	75.0	42.9	14.3	10.7	10.7	3.6	3.6	3.6
	60대 이상	(14)	35.7	35.7	0.0	7.1	28.6	28.6	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	69.4	38.9	8.3	8.3	16.7	13.9	0.0	0.0
	아니오	(92)	57.6	31.5	25.0	17.4	12.0	10.9	4.3	4.3

□ 전략적 제휴의 단점

- 전략적 제휴의 단점으로는 ‘자사의 기술 노출’이 51.6%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘의사결정 과정의 속도 둔화’(36.7%) > ‘자사 시스템과 제휴기업 간 모순 또는 상반’(27.3%) 등의 순으로 나타남

[그림 V-11] 전략적 제휴의 단점

(base 전체, n=128, 단위: %)



<표 V-8> 전략적 제휴의 단점

(base 전체, n=128, 단위: %)

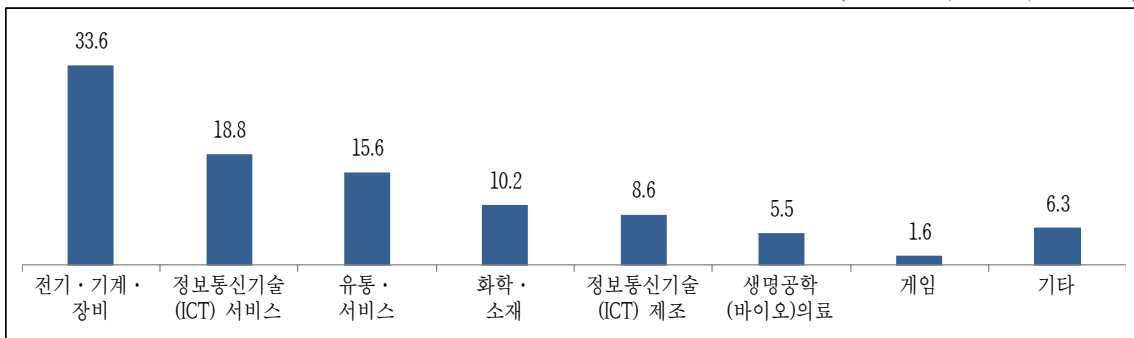
구분	사례 수	자사의 기술 노출	의사 결정 과정의 속도 둔화	자사 시스템과 제휴기업 간 모순 또는 상반	자원을 비효율적으로 사용	세계혜택 미비	장기적으로 인수합병(M&A)가 효과적	기타	없음	
전체	(128)	51.6	36.7	27.3	15.6	14.1	4.7	0.8	7.0	
성별	남성	(57)	43.9	35.1	26.3	10.5	19.3	3.5	1.8	3.5
	여성	(71)	57.7	38.0	28.2	19.7	9.9	5.6	0.0	9.9
연령별	20대	(10)	30.0	40.0	10.0	10.0	0.0	0.0	10.0	30.0
	30대	(36)	55.6	38.9	25.0	16.7	16.7	0.0	0.0	2.8
	40대	(40)	47.5	42.5	32.5	17.5	22.5	5.0	0.0	5.0
	50대	(28)	60.7	28.6	28.6	10.7	7.1	10.7	0.0	7.1
	60대 이상	(14)	50.0	28.6	28.6	21.4	7.1	7.1	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	50.0	38.9	25.0	11.1	16.7	5.6	0.0	5.6
	아니오	(92)	52.2	35.9	28.3	17.4	13.0	4.3	1.1	7.6
기술우수 중소기업	예	(58)	56.9	36.2	34.5	22.4	15.5	3.4	1.7	3.4
	아니오	(34)	44.1	35.3	17.6	8.8	8.8	5.9	0.0	14.7
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	51.4	34.9	27.5	15.6	13.8	3.7	0.9	8.3
	아니오	(19)	52.6	47.4	26.3	15.8	15.8	10.5	0.0	0.0

□ 희망투자 업종

- 전략적 제휴를 가정할 때 희망투자 업종으로는 ‘전기·기계·장비’가 33.6%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘정보통신기술(ICT) 서비스’(18.8%) > ‘유통·서비스’(15.6%) > ‘화학·소재’(10.2%) 등의 순으로 나타남

[그림 V-12] 희망투자 업종

(base 전체, n=128, 단위: %)



□ 희망투자 업태

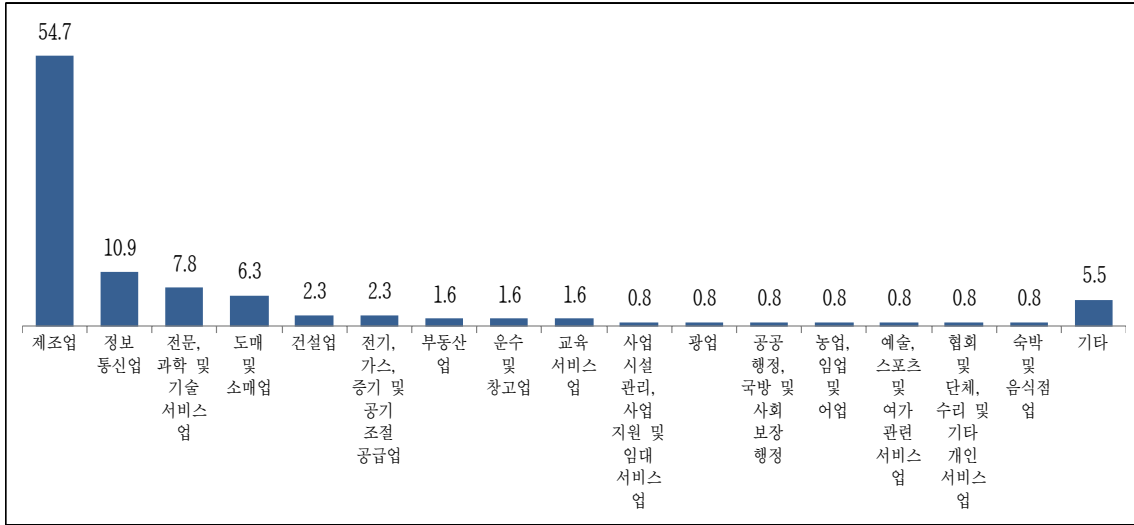
- 전략적 제휴를 가정할 때 희망투자 업태는 ‘제조업’이 54.7%로 가장 많은 것으로 나타났으며, 다음으로 ‘정보통신업’(10.9%) > ‘전문, 과학 및 기술 서비스업’(7.8%) 등의 순으로 나타남
- 응답자 특성별로 살펴보면, 제조업에 대한 희망 투자가 가장 많은 것으로 나타났으며, 현재 일자리 업태와 동일한 업태와의 투자를 희망하는 비율이 높게 나타남

□ 제휴기업의 희망투자 업력

- 전략적 제휴를 위한 제휴기업의 희망투자 업력은 ‘후기단계(7년 초과)’가 39.1%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘중기단계(3~7년)’ > ‘초기단계(3년 이내)’(17.2%) > ‘극초기단계(1년 이내)’(5.5%) 등의 순으로 나타남

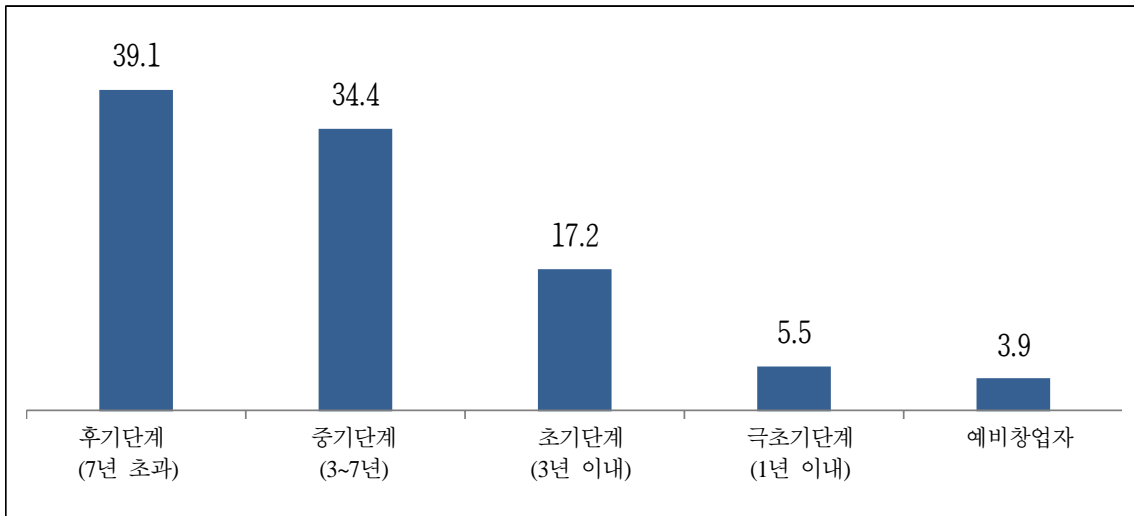
[그림 V-13] 희망투자 업태

(base 전체, n=128, 단위: %)



[그림 V-14] 제휴기업의 희망투자 업력

(base 전체, n=128, 단위: %)

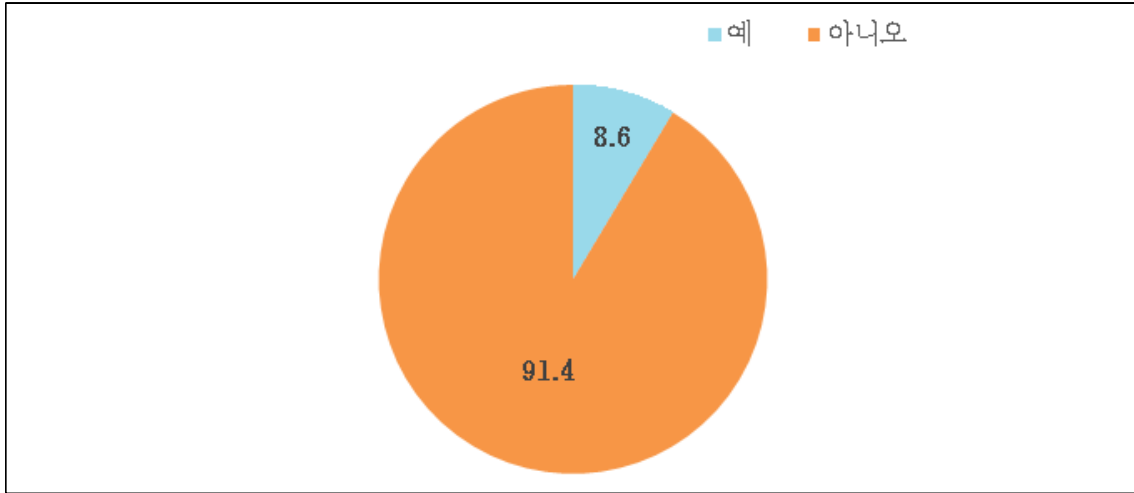


□ 전략적 제휴를 제안받은 경험

○ 전략적 제휴를 제안받은 경험은 8.6%가 있는 것으로 나타남

[그림 V-15] 전략적 제휴를 제안받은 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

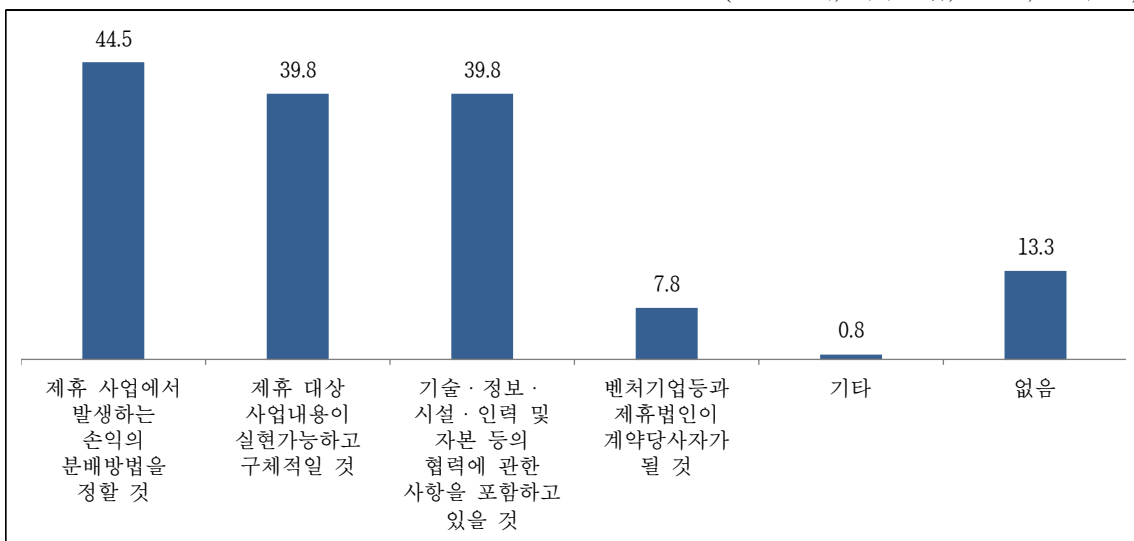


□ 전략적 제휴계획 인정을 위해 가장 어려운 요건

- 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건으로 ‘제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것’이 44.5%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘제휴 대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것’/‘기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것’(각각 39.8%) > ‘벤처기업 등과 제휴법인이 계약당사자가 될 것’(7.8%) 등의 순으로 나타남

[그림 V-16] 전략적 제휴계획 인정을 위해 가장 어려운 요건

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

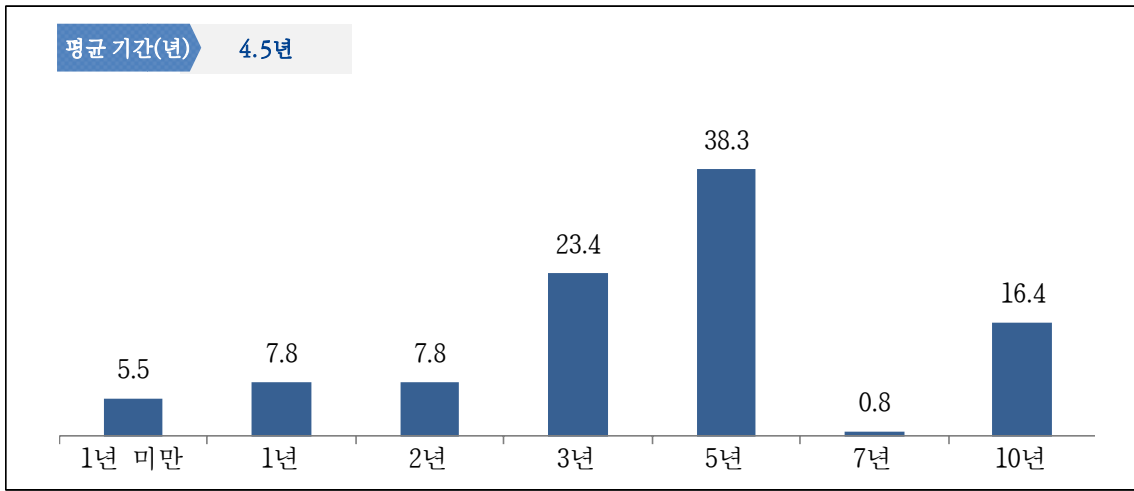


□ 전략적 제휴관계 유지 최소 기간

- 전략적 제휴관계를 가진다면 최소 몇 년간 유지하고 싶은지에 대해서는 ‘5년’이 38.3%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘3년’(23.4%) > ‘10년’(16.4%) 등의 순으로 나타남

[그림 V-17] 전략적 제휴관계 유지 최소 기간

(base 전체, n=128, 단위: %)

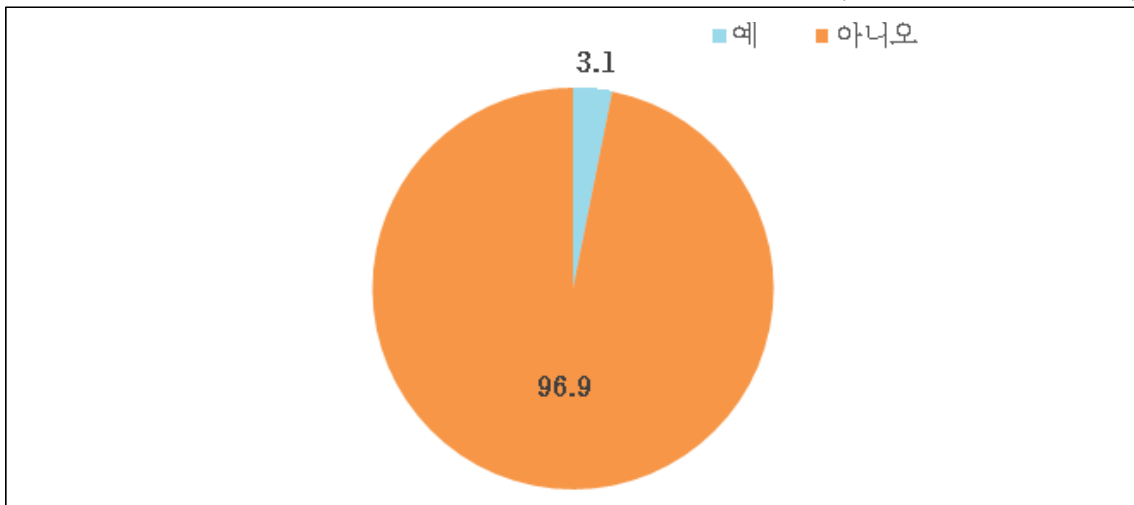


□ 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

- 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험은 3.1%가 있는 것으로 나타남

[그림 V-18] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)



<표 V-9> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

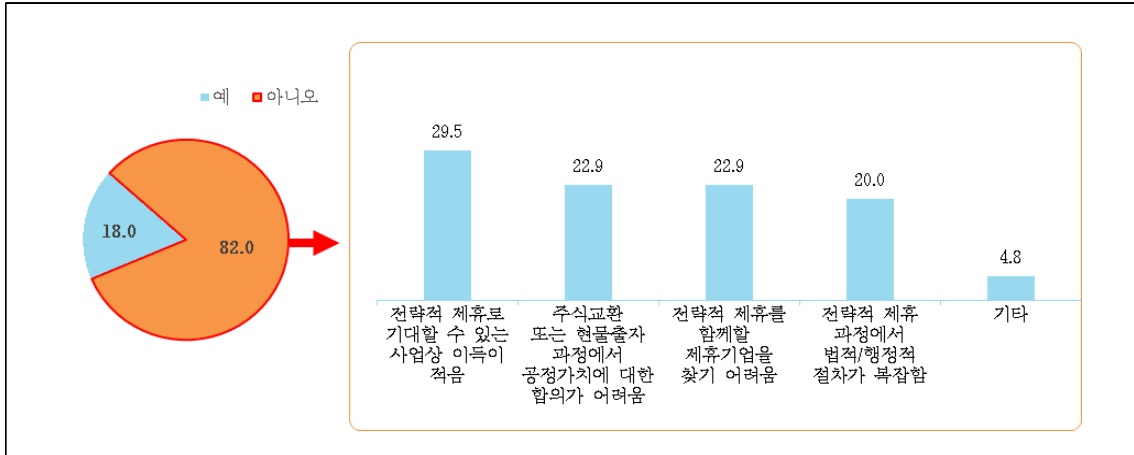
구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	3.1	96.9
성별	남성	(57)	5.3	94.7
	여성	(71)	1.4	98.6
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	2.8	97.2
	40대	(40)	2.5	97.5
	50대	(28)	7.1	92.9
	60대 이상	(14)	0.0	100.0
벤처기업	예	(36)	5.6	94.4
	아니오	(92)	2.2	97.8
기술우수 중소기업	예	(58)	3.4	96.6
	아니오	(34)	0.0	100.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	2.8	97.2
	아니오	(19)	5.3	94.7
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	92.3
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	100.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	92.9
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	0.0	100.0
거주지역	수도권	(61)	6.6	93.4
	비수도권	(67)	0.0	100.0

□ 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획

- 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획은 18.0%가 있는 것으로 나타남
- 주식교환/주식현물출자 계획이 없는 이유로는 ‘전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이득이 적음’이 29.5%로 가장 많은 것으로 나타남
- 다음으로 ‘주식교환 또는 현물출자 과정에서 공정가치에 대한 합의가 어려움’ / ‘전략적 제휴를 함께 할 제휴기업을 찾기 어려움’(각각 22.9%) > ‘전략적 제휴 과정에서 법적/행정적 절차가 복잡함’(20.0%) 등의 순으로 나타남

[그림 V-19] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 여부 및 영향

(base 전체, n=128, 단위: %)



<표 V-10> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 없는 이유

(base 전략적 제휴 위한 주식교환/주식현물출자 계획 없음, n=105, 단위: %)

구분	사례 수	전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이득이 적음	주식교환 또는 현물출자 과정에서 공정가치에 대한 합의가 어려움	전략적 제휴를 함께 할 제휴기업을 찾기 어려움	전략적 제휴 과정에서 법적/행정적 절차가 복잡함	기타	
전체	(105)	29.5	22.9	22.9	20.0	4.8	
성별	남성	(49)	28.6	22.4	32.7	14.3	2.0
	여성	(56)	30.4	23.2	14.3	25.0	7.1
연령별	20대	(10)	20.0	20.0	20.0	10.0	30.0
	30대	(31)	29.0	19.4	22.6	29.0	0.0
	40대	(32)	28.1	31.3	12.5	28.1	0.0
	50대	(20)	30.0	25.0	35.0	0.0	10.0
	60대 이상	(12)	41.7	8.3	33.3	16.7	0.0
벤처기업	예	(28)	25.0	17.9	39.3	17.9	0.0
	아니오	(77)	31.2	24.7	16.9	20.8	6.5
기술우수 중소기업	예	(48)	37.5	22.9	18.8	14.6	6.3
	아니오	(29)	20.7	27.6	13.8	31.0	6.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(90)	28.9	21.1	23.3	21.1	5.6
	아니오	(15)	33.3	33.3	20.0	13.3	0.0

## 2) 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례

### □ 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부

- 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례에 대한 인지는 7.0%로 나타남
  - 연령별로 살펴보면, 40대에서 인지 비율이 10.0%로 타 연령 대비 높음
- 본 특례의 대상이 되는 벤처기업 혹은 기술우수 중소기업의 경우 인지도가 조금 더 높으나(8.3%, 8.6%) 큰 차이는 없음
- 전략적 제휴 계획이 있는 기업들의 경우 인지도가 17.4%까지 높아지는 것으로 보아, 일반적으로 제도의 대상이 될 가능성이 없는 까닭에 제도를 파악하려는 노력을 하지 않는 것이 인지도가 낮은 원인 중의 하나로 판단됨

〈표 V-11〉 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	7.0	93.0
성별	남성	(57)	8.8	91.2
	여성	(71)	5.6	94.4
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	8.3	91.7
	40대	(40)	10.0	90.0
	50대	(28)	3.6	96.4
	60대 이상	(14)	7.1	92.9
벤처기업 여부	예	(36)	8.3	91.7
	아니오	(82)	6.5	93.5
기술우수 중소기업 여부	예	(58)	8.6	91.4
	아니오	(34)	2.9	97.1
전략적 제휴 계획	예	(23)	17.4	82.6
	아니오	(105)	4.8	95.2

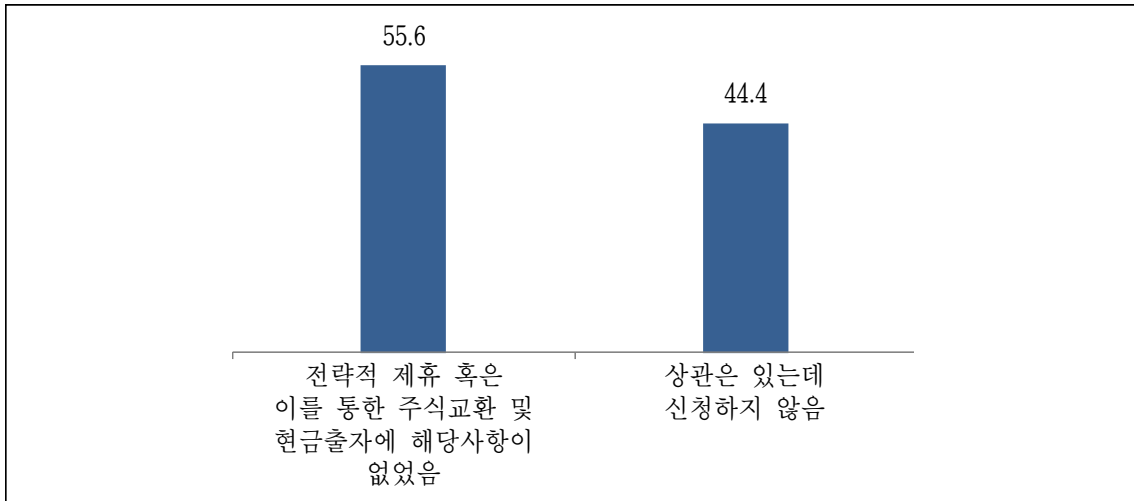
### □ 과세특례 신청 경험

- 과세특례에 대한 신청 경험은 ‘전략적 제휴 혹은 이를 통한 주식교환 및 현금 출자에 해당사항이 없었음’이 55.6%, ‘상관은 있는데 신청하지 않음’이 44.4%로 나타남

- 연령별로 살펴보면, 50대 이상은 ‘상관은 있는데 신청하지 않음’이 가장 많이 나타남

[그림 V-20] 과세특례 신청 경험

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)



<표 V-12> 과세특례 신청 경험

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)

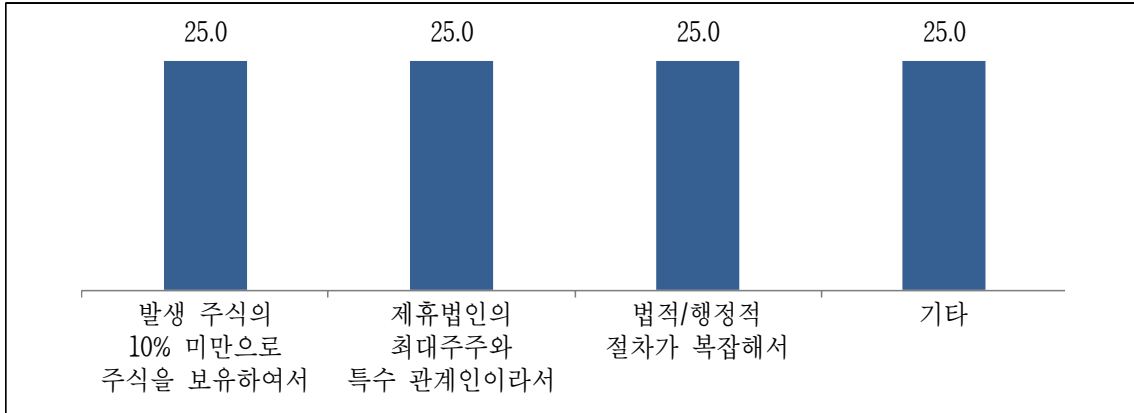
구분		사례수	전략적 제휴 혹은 이를 통한 주식교환 및 현금출자에 해당사항이 없었음	상관은 있는데 신청하지 않음
전체		(9)	55.6	44.4
성별	남성	(5)	20.0	80.0
	여성	(4)	100.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0
	30대	(3)	100.0	0.0
	40대	(4)	50.0	50.0
	50대	(1)	0.0	100.0
	60대 이상	(1)	0.0	100.0

□ 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유

- 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유로는 ‘발생 주식의 10% 미만으로 주식을 보유하여서’, ‘제휴법인의 최대주주와 특수 관계인이라서’, ‘법적/행정적 절차가 복잡해서’ 등으로 나타남

[그림 V-21] 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유

(base 과세이연 미신청, n=4, 단위: %)

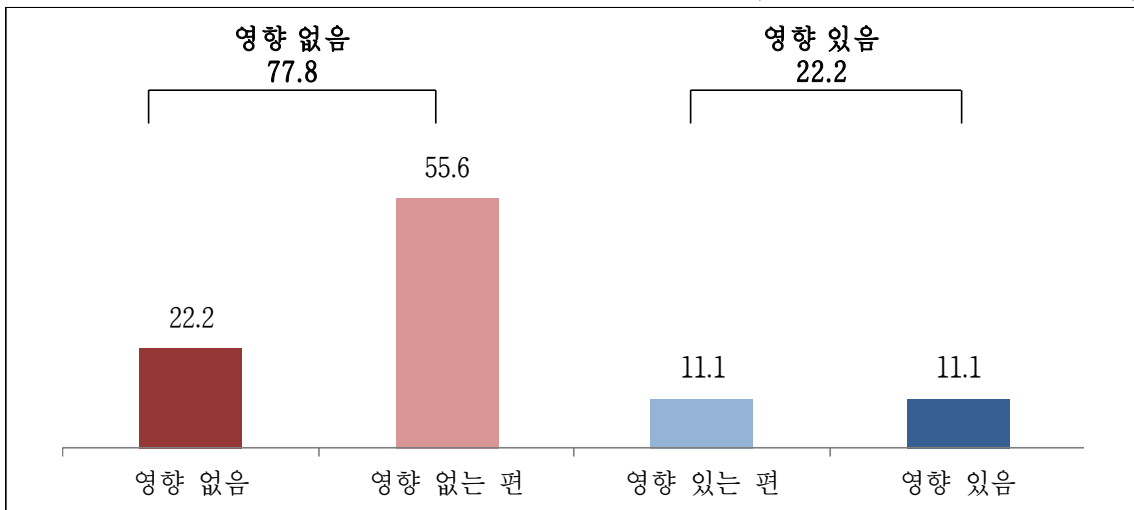


□ 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도

- 양도소득세 과세이연 제도가 전략적 제휴 결정에 영향을 주는지에 대해서는 ‘영향 없음’이 77.8%로 ‘영향 있음’(22.2%) 대비 높게 나타남

[그림 V-22] 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)

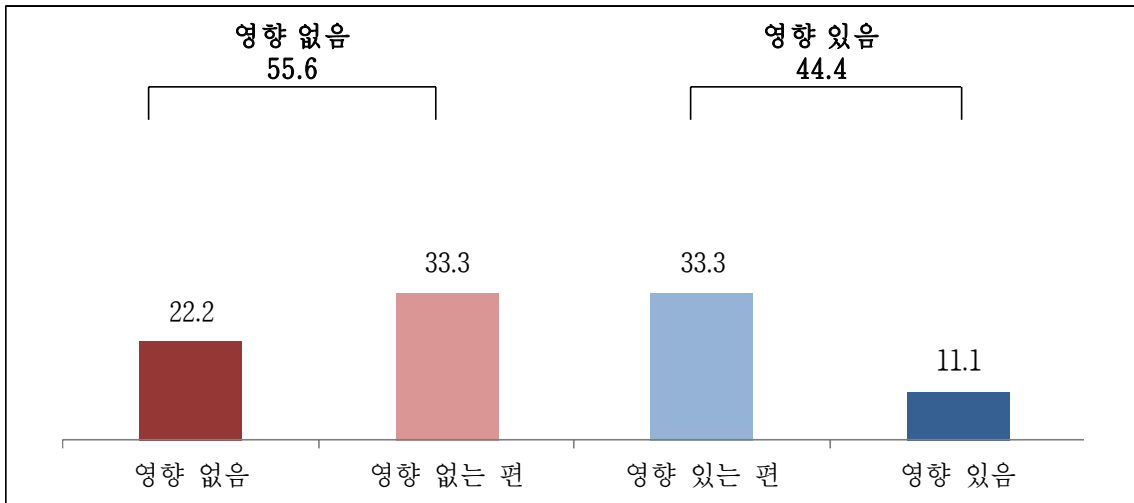


□ 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향

- 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 영향을 주는지에 대해서는 ‘영향 없음’이 55.6%로 ‘영향 있음’(44.4%) 대비 높게 나타나나, 영향이 있다고 대답한 비율도 어느 정도 있음

[그림 V-23] 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)

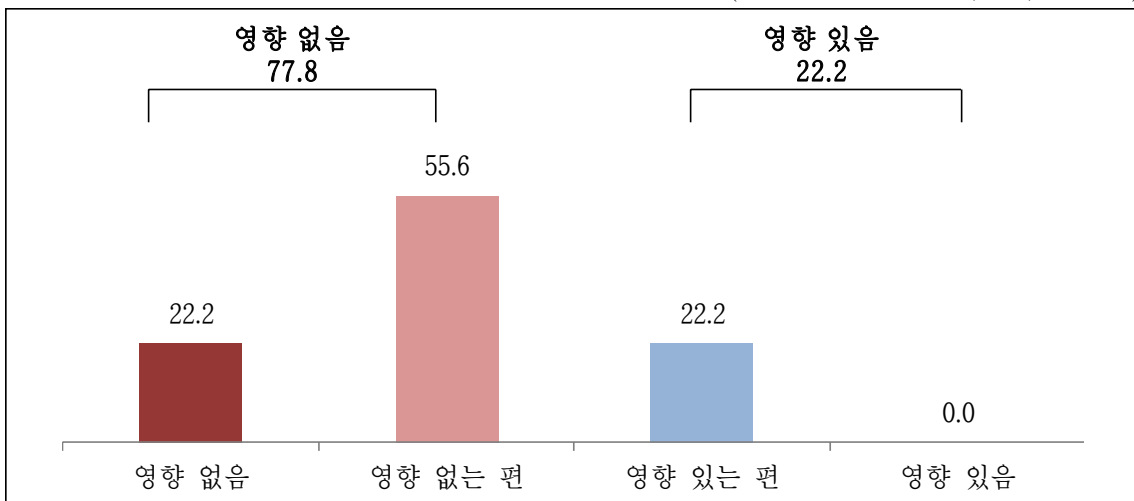


□ 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부

- 「조특법」 사전 인지 시 활용에 대해서는 ‘영향 없음’이 77.8%로 ‘영향 있음’(22.2%) 대비 높게 나타남

[그림 V-24] 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부

(base 과세특례 비인지, n=9, 단위: %)



□ 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화

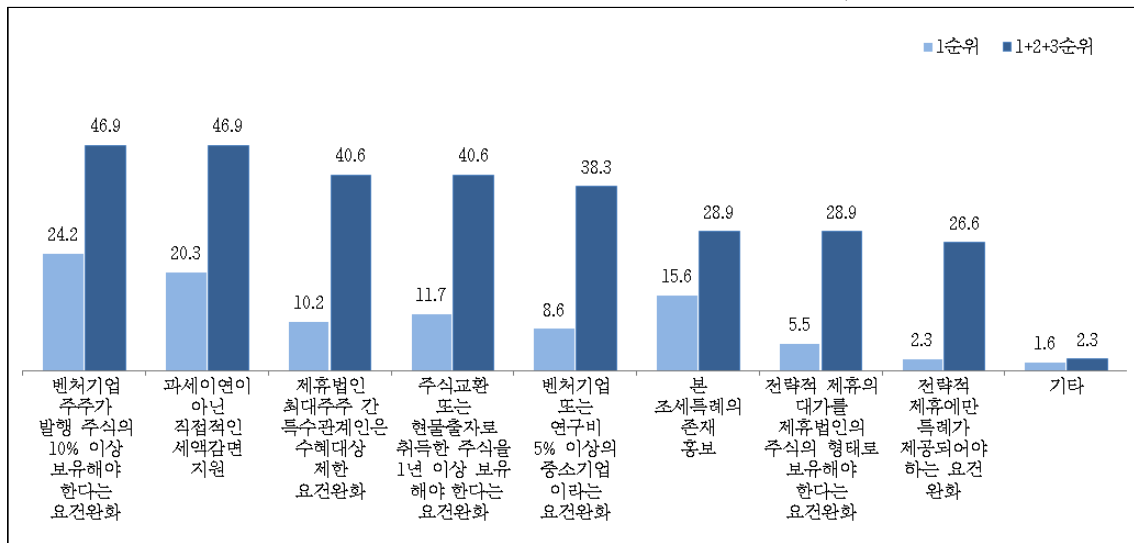
- 특례제도 활용도 향상을 위해 요건 완화가 필요한 사항은 ‘벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화’와 ‘과세이연이 아닌 직접

적인 세액감면 지원'이 각각 46.9%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 '제휴법인 최대주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화' / '주식교환 또는 현물출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건 완화'(각각 40.6%) > '벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이라는 요건 완화'(38.3%) 등의 순으로 나타남(1+2+3순위 기준)

- 일자리 업태별로는 제조업은 '벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화', 건설업과 정보통신업은 '제휴법인 최대주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화'가 가장 많이 나타남(1+2+3순위 기준)
- 전략적 제휴를 경험한 사업자의 경우, '벤처기업의 주주가 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화'와 '제휴법인 주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화'라고 가장 많이 답함(1+2+3순위 기준)

[그림 V-25] 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화

(base 전체, n=128, 단위: %)



〈표 V-13〉 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화\_1+2+3순위

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분	사태 수	벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화	과세이연이 아닌 직접적인 세액감면 지원	제휴법인 최대 주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화	주식교환 또는 현물 출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건 완화	벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이 라는 요건 완화	본 조세 특례의 존재 홍보	전략적 제휴의 대가를 제휴법인의 주식의 형태로 보유해야 한다는 요건완화	전략적 제휴에만 특례가 제공 되어야 하는 요건 완화	기타
전체	(128)	46.9	46.9	40.6	40.6	38.3	28.9	28.9	26.6	2.3
성별	남성	49.1	40.4	43.9	36.8	42.1	29.8	22.8	33.3	1.8
	여성	45.1	52.1	38.0	43.7	35.2	28.2	33.8	21.1	2.8
연령별	20대	60.0	60.0	40.0	20.0	50.0	20.0	20.0	10.0	20.0
	30대	52.8	47.2	36.1	52.8	30.6	27.8	25.0	25.0	2.8
	40대	42.5	52.5	32.5	37.5	45.0	32.5	30.0	27.5	0.0
	50대	39.3	42.9	57.1	35.7	35.7	28.6	39.3	21.4	0.0
	60대 이상	50.0	28.6	42.9	42.9	35.7	28.6	21.4	50.0	0.0
벤처기업	예	36.1	41.7	44.4	36.1	41.7	30.6	27.8	41.7	0.0
	아니오	51.1	48.9	39.1	42.4	37.0	28.3	29.3	20.7	3.3
기술우수 중소기업	예	48.3	46.6	44.8	36.2	37.9	31.0	29.3	20.7	5.2
	아니오	55.9	52.9	29.4	52.9	35.3	23.5	29.4	20.6	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	46.8	47.7	40.4	43.1	36.7	27.5	29.4	25.7	2.8
	아니오	47.4	42.1	42.1	26.3	47.4	36.8	26.3	31.6	0.0
전략적 제휴경험	예	33.3	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0
	아니오	23.8	21.3	15.6	11.5	10.7	9.0	4.1	2.5	1.6

〈표 V-13〉의 계속

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

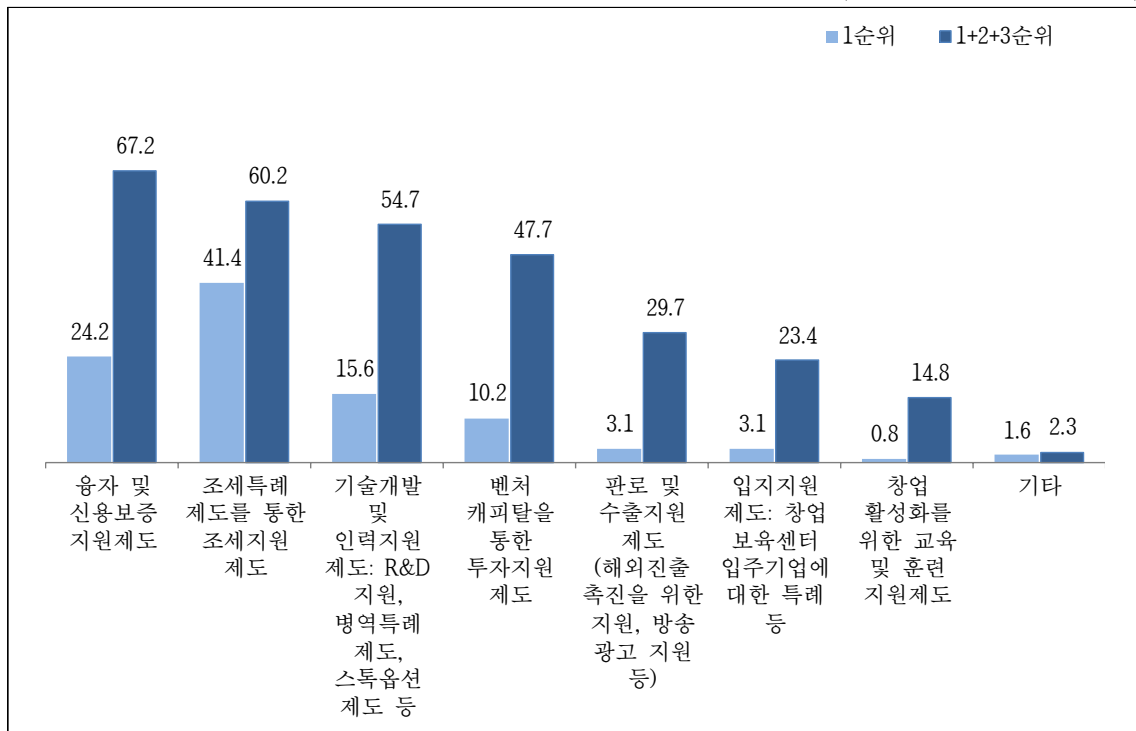
구분	사례 수	벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화	과세이연이 아닌 직접적인 세액감면 지원	제휴법인 최대 주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화	주식교환 또는 현물 출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건 완화	벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이 라는 요건 완화	본 조세 특례의 존재 홍보	전략적 제휴의 대가를 제휴법인의 주식의 형태로 보유해야 한다는 요건완화	전략적 제휴에만 특례가 제공 되어야 하는 요건 완화	기타
		일자리 업체	제조업 (14) 건설업 (2) 정보통신업 (3)	57.1 0.0 33.3	50.0 50.0 0.0	28.6 100.0 66.7	28.6 0.0 33.3	42.9 50.0 66.7	35.7 50.0 33.3	28.6 0.0 33.3
거주지역	수도권 (61) 비수도권 (67)	44.3 49.3	50.8 43.3	29.5 50.7	37.7 43.3	39.3 37.3	34.4 23.9	36.1 22.4	26.2 26.9	1.6 3.0

□ 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책

- 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성이 높은 정책으로는 ‘융자 및 신용보증지원 제도’가 67.2%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘조세특례제도를 통한 조세지원제도’(60.2%) > ‘기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등’(54.7%) 등의 순으로 나타남(1+2+3순위 기준)
- 일자리 업태별로는 제조업은 ‘조세특례제도를 통한 조세지원제도’, 건설업은 ‘기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등’, 정보통신업은 ‘융자 및 신용보증지원제도’가 많이 나타남(1+2+3순위 기준)
- 전략적 제휴를 경험한 사업자의 경우 ‘조세특례를 통한 조세지원제도,’ 경험하지 못한 사업자의 경우 ‘융자 및 신용보증지원제도’라고 가장 많이 답함 (1+2+3순위 기준)

[그림 V-26] 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책

(base 전체, n=128, 단위: %)



〈표 V-14〉 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책\_1+2+3순위

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분	사례 수	융자 및 신용보증 지원제도	조세특례 제도를 통한 조세지원제도	기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스타트업제도 등	벤처캐피탈을 통한 투자지원제도	판로 및 수출지원제도 (해외진출 촉진을 위한 지원, 방송광고 지원 등)	입지지원제도: 창업보육센터 입주기업에 대한 특혜 등	창업활성화를 위한 교육 및 훈련 지원제도	기타
전체	(128)	67.2	60.2	54.7	47.7	29.7	23.4	14.8	2.3
성별	남성	68.4	66.7	45.6	56.1	29.8	21.1	12.3	0.0
	여성	66.2	54.9	62.0	40.8	29.6	25.4	16.9	4.2
	20대	50.0	60.0	40.0	60.0	20.0	30.0	30.0	10.0
연령별	30대	75.0	41.7	47.2	58.3	36.1	22.2	13.9	5.6
	40대	60.0	65.0	67.5	35.0	40.0	22.5	10.0	0.0
	50대	67.9	67.9	50.0	50.0	21.4	21.4	21.4	0.0
	60대 이상	78.6	78.6	57.1	42.9	7.1	28.6	7.1	0.0
	예	69.4	66.7	55.6	50.0	25.0	13.9	19.4	0.0
벤처기업	아니오	66.3	57.6	54.3	46.7	31.5	27.2	13.0	3.3
	예	60.3	65.5	55.2	44.8	36.2	24.1	10.3	3.4
기술우수 중소기업	아니오	76.5	44.1	52.9	50.0	23.5	32.4	17.6	2.9
	예	66.1	58.7	54.1	52.3	27.5	23.9	14.7	2.8
발행주식 10/100 이상 보유	아니오	73.7	68.4	57.9	21.1	42.1	21.1	15.8	0.0
	예	16.7	83.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	아니오	42.6	21.3	16.4	10.7	3.3	3.3	1.6	0.8
	예								

〈표 V-14〉의 계속

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분	사례 수	융자 및 신용보증 지원제도	조세특례 제도를 통한 조세지원제도	기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스타트업선제도 등	벤처캐피탈을 통한 투자지원제도	판로 및 수출지원제도 (해외진출 촉진을 위한 지원, 방송광고 지원 등)	입지지원제도: 창업보육센터 입주기업에 대한 특혜 등	창업활성화를 위한 교육 및 훈련 지원제도	기타
일자리 업체	제조업 (14)	78.6	85.7	50.0	21.4	50.0	14.3	0.0	0.0
	건설업 (2)	0.0	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0	100.0	0.0
거주지역	정보통신업 (3)	100.0	33.3	66.7	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0
	수도권 (61)	63.9	57.4	57.4	44.3	29.5	29.5	14.8	3.3
	비수도권 (67)	70.1	62.7	52.2	50.7	29.9	17.9	14.9	1.5

## 나. 소결

- 본 절에서는 자체 설문조사를 통해 제도의 인지도, 효과성 및 개선방향에 대해 분석을 수행함
  
- (전략적 제휴 현황) 전략적 제휴를 경험한 기업의 비율은 4.7%, 전략적 제휴를 위한 주식교환/출자 경험이 있는 기업의 비율은 3.1%였음
  - 「기업활동조사」에서 300인 미만 기업 중 전략적 제휴 비율인 6.28%와 크게 다르지 않아 표본편향은 크지 않은 것으로 생각됨
  - 향후 전략적 제휴 계획이 있다고 대답한 기업들의 비율은 18.0%임
  
- (인지도) 해당 과세특례를 사용한 경험이 있는 기업은 없었고, 제도를 파악하고 있는 기업의 비율을 7.0%로 제도의 인지도가 낮았음
  - 향후 전략적 제휴 계획이 있다고 대답한 기업들을 대상으로 한 인지도는 17.4%까지 증가함
  
- (효과성) 제도가 폐지될 경우 전략적 제휴의 건수에 영향을 끼칠 것이라는 대답이 어느 정도 있었음
  - 단, 이러한 대답은 실제 상황에서의 행동과 다를 수 있으므로 효과성을 의미한다고 해석할 수는 없음에 유의
  
- (개선방향) 제도의 실효성 개선을 위해서는 요건 완화가 필요하나, 제도의 홍보 역시 중요한 부분이라고 생각하고 있었음
  - 가장 필요한 개선 요건은 10% 주식보유 비율에 대한 조건 완화였음



## Ⅵ. 결론 및 개선방안





## VI. 결론 및 개선방안

- 본 연구는 「조세특례제한법」 제46조의7(전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례)에 대한 심층평가를 목적으로 제도의 타당성 및 효과성을 분석했으며, 주요 내용은 다음과 같음
  - (타당성) 벤처기업의 구조조정을 돕고 제휴를 활성화한다는 측면에서 정부개입의 타당성은 인정됨
    - 전략적 제휴 시 발생하는 불완전정보 문제를 완화하고, 벤처기업의 자금 조달을 돕는다는 측면에서 정부개입의 정당성이 있음
    - 전략적 제휴를 위한 주식교환에서 자연스럽게 발생하는 양도차익에 대해, 그것이 실현될 때까지 과세를 이연하는 방식의 제도는 자연스러움
  - (효과성) 제도의 효과성은 높지 않은 것으로 나타났는데, 그 이유는 제도의 인지도가 낮고 제도의 적용 대상이 한정적이기 때문으로 판단됨
    - 제도의 실적이 많지 않아 국세통계자료를 통한 제도의 효과성 분석은 불가능
    - 설문조사를 통한 분석 결과, 제도를 인지하고 있는 비율이 높지 않았고 (7.0%), 전략적 제휴 및 주식교환 경험이 있는 기업의 비율(3.1%) 역시 높지 않았음
  - 설문조사 결과, 제도의 실효성을 개선하기 위한 방안으로 발행주식의 10% 보유요건의 완화가 가장 많이 선택되었으며, 본 조세특례제도의 홍보라고 답한 비율도 상당했음
  
- (결론) 본 연구의 분석 결과 제도의 타당성은 인정되나 실적 및 효과성이 떨어지고 있으므로 본 제도의 일몰연장을 건의하며, 인지도를 개선하고 실효성을 높이는 방향으로의 개선방안을 제시하고자 함
  - 현재 제도는 인지도가 낮고, 그 적용대상이 되는 기업도 한정적인 것으로 판단되는데, 실효성이 낮은 이유가 인지도 때문이라면 제도 일몰보다는 개선이 더 필요하다고 할 수 있음
  - 적용대상이 되는 기업이 적은 것이 인지도 및 실효성이 낮은 직접적인 이유라고

하더라도, 다음과 같은 이유로 타당성이 인정되는 본 제도의 일몰연장이 필요할 수 있음

- 현재 전략적 제휴를 위해 주식교환을 하는 기업의 비율은 낮지만 넓은 의미에서의 협력활동은 활발하게 이루어지고 있으며, 따라서 향후 기술발전 혹은 여타 제도 변화로 실효성이 커질 수 있는 가능성이 있음
- 설문조사 결과, 향후 전략적 제휴 계획에 대해서는 긍정적인 답변이 많았음
- 전략적 제휴를 하는 기업의 비율이 낮더라도, 각 개별 기업에 미치는 영향이 충분히 클 가능성을 무시할 수 없음
- 설문조사에서 제도의 효과성에 대해 어느 정도 긍정적인 답변들이 있었음
  - 제도 폐지가 향후 전략적 제휴 건수에 영향을 줄 것이라는 대답이 많았음

□ (개선방안, 실효성) 현재 제도의 실효성을 높이기 위해서 다음과 같은 제도의 요건 완화를 고려해 볼 수 있음

- 벤처기업 및 제휴법인의 주주가 10% 이상의 주식을 보유해야 하는 조건에 대한 완화
  - 제휴법인의 경우 벤처 혹은 중소기업이어야 하는 조건이 없기 때문에, 주식 보유 요건을 더 낮게 설정하는 것을 고려해 볼 수 있음
- 전략적 제휴의 요건이 이미 엄격하게 정의되어 있고 대상이 벤처·기술우수 중소기업으로 한정되어 있으므로 인건비·매출액 등에 대한 규정을 완화하는 방안도 고려해 볼 수 있음
- 향후 본 제도가 대상으로 하는 전략적 제휴의 범위에 대한 고려도 필요할 것으로 판단됨

□ (개선방안, 인지도) 제도의 인지도를 높이기 위해 제도의 홍보, 여타 제도와의 통합적인 운용 등의 방안을 고려할 수 있음

- 제도에 대한 홍보가 필요하며, 이는 설문조사에서도 제안되었던 사항임
- 본 제도의 요건이 복잡하고, 벤처기업을 지원하는 여러 제도들이 개별적으로 존재하고 있는 점 역시 인지도를 낮추는 원인으로 생각됨
  - 「조세특례제한법」 제38조(주식의 포괄적 교환·이전에 대한 과세특례)와 그 성격은 다르나 유사한 경우를 다루고 있으며, 본 특례 적용을 신청했으나 기각

당한 조세심판원 사례(2018구단57974) 역시 위의 조세특례가 적용되는 경우  
였음

- 완전한 인수합병, 재투자 등을 지원하는 제도와 묶어서 포괄적으로 운영할  
경우 인지도 측면에서도 개선이 있을 것으로 생각됨

□ (개선방안, 기타) 한편, 본 제도에 존재하는 주식교환 후 1년 이상 보유 규정에 대한  
예외 조항이 없다는 점은 문제가 될 수 있음

- 불가피한 사정으로 주식을 팔아야만 하는 경우에도 추징의 가능성이 존재

## 참고문헌

- 권홍순·윤병섭, “벤처캐피탈의 투자성과 분석: 정부벤처캐피탈과 민간벤처캐피탈의 비교.” 금융공학연구 18.1, 2019, pp. 167~192.
- 금융감독원, 보도자료, 「23년 기업의 직접금융 조달실적」, 2024. 1. 24.
- 기획재정부, 『조세지출예산서』, 각 연도.
- 김영훈·임소진, 『정부와 민간 벤처캐피탈 투자기업의 재무성과 비교』, 중소기업연구원, 2015.
- 김재진·기은선, 『벤처기업에 대한 조세특례제도 연구』, 한국조세재정연구원, 2017.
- 김재진·홍범교, 『벤처산업 육성을 위한 조세지원제도 개편방안』, 한국조세재정연구원, 2014.
- 박용린·김종민·남재우·장정모·천창민, 『국내 모험자본시장의 현황 분석과 발전 방향』, 연구총서 17-01, 자본시장연구원, 2017.
- 박용진·김희영·김우철·임상수, 『중소기업간 통합 및 법인전환에 대한 양도소득세 이월 과세 등 조세특례』, 한국개발연구원, 2017.
- 신종원·지민웅·박양신·박진·박용훈, 『벤처캐피탈 신규투자 기업과 후속투자 기업 간 특징 비교와 시사점』, 산업연구원, 2023.
- 윤충식·서희열, 「주식의 포괄적 교환·이전 세제에 관한 연구」, 『조세논총』, 제1권, 2016, pp. 117~158.
- 이지언, 「국내 벤처금융의 현황과 과제」, 『주간금융브리프』, 제27권 제21호, 2018, pp. 3~8.
- 중소벤처기업부, 「벤처기업정밀실태조사」, 2023.
- \_\_\_\_\_, 보도자료, 「벤처·창업기업(스타트업) 고용증가율, 전체기업 대비 높아」, 2023. 3. 23
- \_\_\_\_\_, 『전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환』에 대한 조세지출 평가서』, 내부자료, 2021.
- 통계청, 「기업활동조사」, 각 연도.
- 홍병진·고지현, 『주식매각 후 벤처기업 등 채투자에 대한 과세특례』, 한국조세재정연구원, 2023.
- 홍병진·전병욱·송호신, 『벤처투자조합 출자 등에 대한 소득공제 등』, 한국조세재정연구원, 2022.

Lel, U., and Miller, D. P., “Does Takeover Activity Cause Managerial Discipline? Evidence from International M&A Laws,” *The Review of Financial Studies*, 28(6), 2015, pp. 1588~1622.

Nguyen, H. T., Yung, K., and Sun, Q., “Motives for Mergers and Acquisitions: Ex Post Market Evidence from the US,” *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(9-10), 2012, pp. 1357~1375.

Todtenhaupt, M., Voget, J., Feld, L. P., Ruf, M., and Schreiber, S., “Taxing away M&A: Capital gains taxation and acquisition activity,” *European Economic Review*, 128, 2020, pp. 1~23.

『머니투데이』, 「창업기업, 5년내 66%가 폐업…폐업률 OECD 3위」, 2023. 10. 26, <https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2023102614001549047>, 검색일자: 2024. 2. 20.

법제처, 국가법령정보센터, <https://www.law.go.kr>, 검색일자: 2023. 12. 7.

벤처확인종합관리시스템, <https://www.smes.go.kr/venturein/home/viewHome>.

e-나라지표, [https://www.index.go.kr/unity/potal/main/EachDtIPageDetail.do?idx\\_cd=2732](https://www.index.go.kr/unity/potal/main/EachDtIPageDetail.do?idx_cd=2732), 검색일자: 2024. 2. 26.

經濟産業省(METI), <https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angeltax/index.html>, 검색일자: 2024. 6. 19

pwc, “Worldwide Tax Summaries,” <https://taxsummaries.pwc.com/japan/corporate/tax-credits-and-incentives>, 검색일자: 2024. 6. 18.



# 부 록





## 부록 I. 설문조사 결과표

### 목 차

<b>I. 조사 개요</b> .....	<b>116</b>
1. 조사의 배경 및 목적 .....	116
2. 조사 설계 .....	116
3. 자료 처리 .....	116
4. 조사 내용 .....	117
5. 응답자 특성 .....	118
<b>II. 조사 결과</b> .....	<b>119</b>
1. 응답자가 속한 기업 정보 .....	119
2. 전략적 제휴 관련 .....	135
3. 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 .....	165
4. 수혜대상의 소득자산정보 .....	187

# I. 조사 개요

## 1. 조사의 배경 및 목적

- 2024년 5월 현재 우리나라는 벤처기업에 대한 투자를 촉진하고, 구조조정을 지원하기 위해 비상장 벤처기업 주주가 제휴법인의 주식을 교환하거나 현물출자하는 경우 발생하는 양도소득세를 과세이연해주는 「조세특례제한법」 제46조의7(전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례)을 운영하고 있음
- 따라서, 본 설문조사의 목적은 조세특례 제도의 운용 성과를 점검하고 향후 제도 개선 방향 등을 파악하기 위함임

## 2. 조사 설계

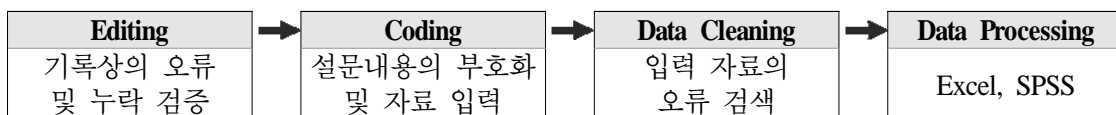
- 본 조사는 벤처기업 발기인이나 주식 지분을 10% 이상 보유한 주주를 대상으로 설문조사를 시행하였음

<부표 1-1> 조사 설계

조사 대상	벤처기업 발기인이나 주식 지분을 10% 이상 보유한 주주
조사 방법	구조화된 설문지를 이용한 컨택-온라인조사
조사 기간	2024년 4월 29일~2024년 5월 14일
조사 기관	(주)리서치앤리서치

## 3. 자료 처리

- 수집된 자료(Raw Data)는 Editing, Coding, Data Cleaning 과정을 거쳐 SPSS 통계 패키지 프로그램으로 전산 처리하였음



#### 4. 조사 내용

□ 본 설문조사의 주요 내용은 다음과 같음

<부표 I-2> 주요 설문조사 세부 항목

구분	세부 항목
응답자가 속한 기업 정보	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 속한 기업의 설립연도</li> <li>○ 기업의 규모_구분 (중복응답)</li> <li>○ 기업의 규모_근로자수</li> <li>○ 기업의 규모_매출액</li> <li>○ 기업의 업종</li> <li>○ 기업의 업태</li> <li>○ 기업 소재지</li> <li>○ 기업 소유 지분</li> </ul>
전략적 제휴 관련	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 전략적 제휴 경험</li> <li>○ 전략적 제휴 실시 연도</li> <li>○ 전략적 제휴 시 양도차익의 규모</li> <li>○ 전략적 제휴의 장점</li> <li>○ 전략적 제휴의 단점</li> <li>○ 희망투자 업종</li> <li>○ 희망투자 업태</li> <li>○ 제휴기업의 희망투자 업력</li> <li>○ 전략적 제휴를 제안받은 경험</li> <li>○ 전략적 제휴계획 인정 위해 가장 어려운 요건</li> <li>○ 전략적 제휴관계 유지 최소 기간</li> <li>○ 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험</li> <li>○ 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획</li> <li>○ 주식교환/주식현물출자를 통한 전략적 제휴 의향 없는 이유</li> </ul>
전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부</li> <li>○ 과세특례 신청 경험</li> <li>○ 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유</li> <li>○ 양도소득세 과세이연 제도 영향 정도</li> <li>○ 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향</li> <li>○ 「조특법」 사전 인지시 활용 여부</li> <li>○ 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화</li> <li>○ 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책</li> </ul>
수혜대상의 소득자산정보	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2023년 기준 총 세전 개인소득</li> <li>○ 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함)</li> <li>○ 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중</li> <li>○ 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 연간 기대수익률</li> <li>○ 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 수익변동성</li> </ul>

## 5. 응답자 특성

□ 각 대상별로 본 설문조사에 응답한 현황은 다음과 같음

〈부표 1-3〉 응답자 현황

(단위: 명, %)

구분		사례 수	비율
전 체		(128)	100.0
성별	남성	(57)	44.5
	여성	(71)	55.5
연령별	20대	(10)	7.8
	30대	(36)	28.1
	40대	(40)	31.3
	50대	(28)	21.9
	60대 이상	(14)	10.9
벤처기업	예	(36)	28.1
	아니오	(92)	71.9
기술우수 중소기업	예	(58)	63.0
	아니오	(34)	37.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	85.2
	아니오	(19)	14.8
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	68.4
	법인단체(재단 사단)	(6)	31.6
일자리 업태	제조업	(14)	73.7
	건설업	(2)	10.5
	정보통신업	(3)	15.8
거주지역	수도권	(61)	47.7
	비수도권	(67)	52.3
전략적 제휴 경험	예	(6)	4.7
	아니오	(122)	95.3
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	18.0
	아니오	(105)	82.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	7.0
	아니오	(119)	93.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	77.8
	영향 있음	(2)	22.2

## II. 조사 결과

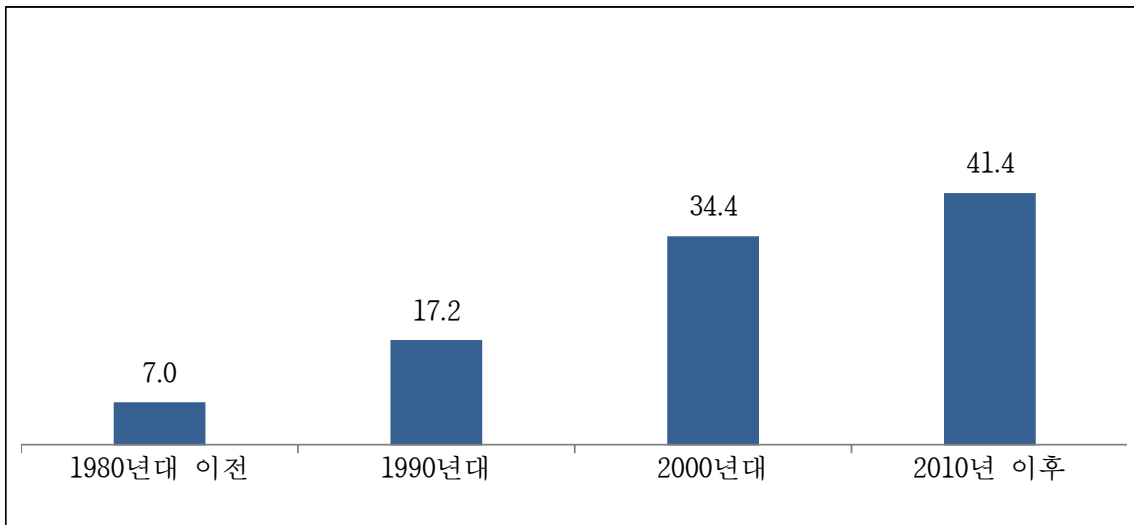
### 1. 응답자가 속한 기업 정보

#### 가. 기업 설립연도

- 응답자가 속한 기업의 설립연도는 '2010년 이후'가 41.4%로 가장 많았으며, 다음으로 '2000년대'(34.4%) > '1990년대'(17.2%) > '1980년대 이전'(7.0%) 순으로 나타남

[부그림 II -1] 기업 설립연도

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -1> 기업 설립연도

(base 전체, n=128, 단위: %)

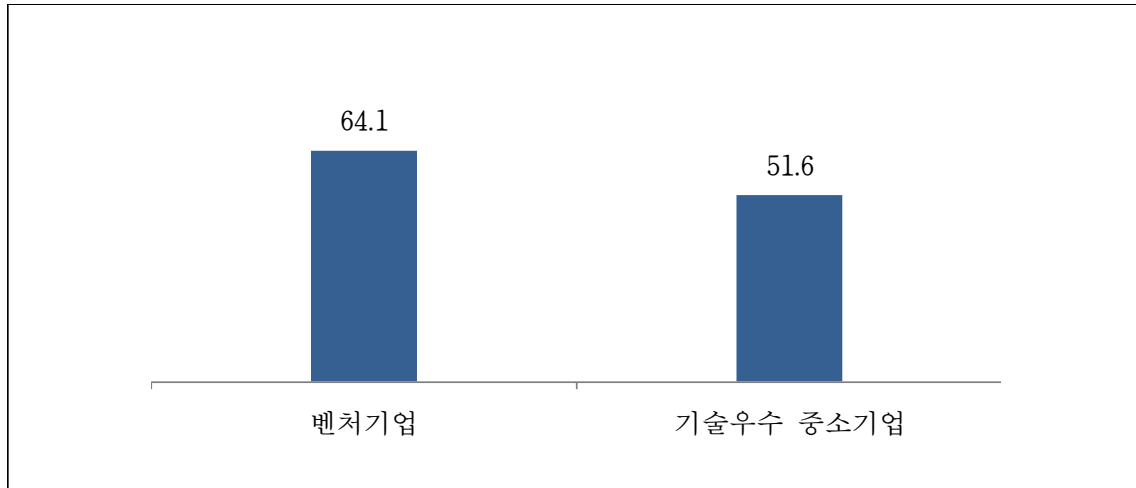
구분		사례 수	1980년대 이전	1990년대	2000년대	2010년 이후
전체		(128)	7.0	17.2	34.4	41.4
성별	남성	(57)	7.0	17.5	35.1	40.4
	여성	(71)	7.0	16.9	33.8	42.3
연령별	20대	(10)	10.0	10.0	30.0	50.0
	30대	(36)	8.3	8.3	27.8	55.6
	40대	(40)	5.0	20.0	37.5	37.5
	50대	(28)	3.6	21.4	42.9	32.1
	60대 이상	(14)	14.3	28.6	28.6	28.6
벤처기업	예	(36)	2.8	5.6	36.1	55.6
	아니오	(92)	8.7	21.7	33.7	35.9
기술우수 중소기업	예	(58)	8.6	32.8	32.8	25.9
	아니오	(34)	8.8	2.9	35.3	52.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	8.3	16.5	35.8	39.4
	아니오	(19)	0.0	21.1	26.3	52.6
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	30.8	23.1	46.2
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	33.3	66.7
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	14.3	28.6	57.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	0.0	33.3
거주지역	수도권	(61)	3.3	21.3	37.7	37.7
	비수도권	(67)	10.4	13.4	31.3	44.8
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	33.3	33.3	33.3
	아니오	(122)	7.4	16.4	34.4	41.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	0.0	21.7	39.1	39.1
	아니오	(105)	8.6	16.2	33.3	41.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	22.2	22.2	55.6
	아니오	(119)	7.6	16.8	35.3	40.3
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	28.6	14.3	57.1
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0

## 나. 기업의 구분

□ 기업의 규모는 ‘벤처기업’이 64.1%, ‘기술우수 중소기업’은 51.6%로 나타남

[부그림 II -2] 기업의 구분

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)



<부표 II -2> 기업의 구분

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

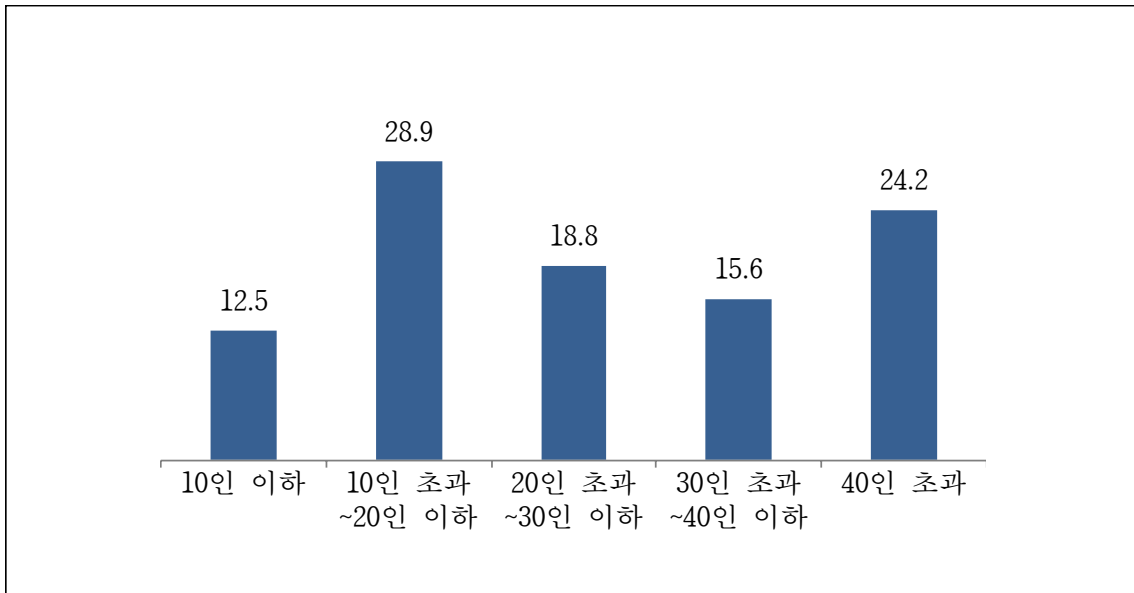
구분		사례 수	벤처기업	기술우수 중소기업
전체		(128)	64.1	51.6
성별	남성	(57)	64.9	47.4
	여성	(71)	63.4	54.9
연령별	20대	(10)	70.0	50.0
	30대	(36)	61.1	52.8
	40대	(40)	60.0	57.5
	50대	(28)	71.4	46.4
	60대 이상	(14)	64.3	42.9
벤처기업	예	(36)	83.3	27.8
	아니오	(92)	56.5	60.9
기술우수 중소기업	예	(58)	31.0	96.6
	아니오	(34)	100.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	64.2	49.5
	아니오	(19)	63.2	63.2
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	53.8	76.9
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	33.3
일자리 업태	제조업	(14)	64.3	64.3
	건설업	(2)	50.0	50.0
	정보통신업	(3)	66.7	66.7
거주지역	수도권	(61)	59.0	54.1
	비수도권	(67)	68.7	49.3
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	66.7
	아니오	(122)	64.8	50.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	73.9	43.5
	아니오	(105)	61.9	53.3
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	66.7
	아니오	(119)	64.7	50.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	57.1
	영향 있음	(2)	0.0	100.0

#### 다. 기업의 근로자 수

- 기업의 근로자 수는 ‘10인 초과~20인 이하’가 28.9%로 가장 많았으며, 다음으로 ‘40인 초과’(24.2%) > ‘20인 초과~30인 이하’(18.8%) > ‘30인 초과~40인 이하’(15.6%) > ‘10인 이하’(12.5%) 순으로 나타남

[부그림 II -3] 기업의 근로자 수

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -3> 기업의 근로자 수

(base 전체, n=128, 단위: %)

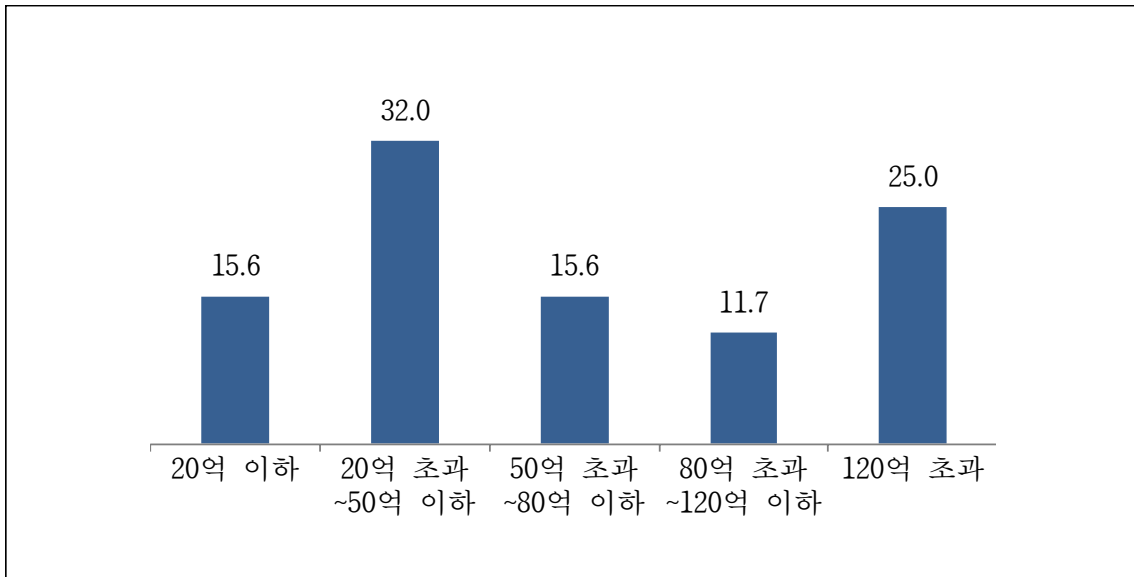
구분		사례 수	10인 이하	10인 초과~20인 이하	20인 초과~30인 이하	30인 초과~40인 이하	40인 초과
전체		(128)	12.5	28.9	18.8	15.6	24.2
성별	남성	(57)	8.8	28.1	19.3	14.0	29.8
	여성	(71)	15.5	29.6	18.3	16.9	19.7
연령별	20대	(10)	10.0	10.0	20.0	20.0	40.0
	30대	(36)	16.7	30.6	13.9	8.3	30.6
	40대	(40)	12.5	20.0	25.0	15.0	27.5
	50대	(28)	7.1	46.4	14.3	21.4	10.7
	60대 이상	(14)	14.3	28.6	21.4	21.4	14.3
벤처기업	예	(36)	8.3	36.1	22.2	19.4	13.9
	아니오	(92)	14.1	26.1	17.4	14.1	28.3
기술우수 중소기업	예	(58)	10.3	24.1	17.2	13.8	34.5
	아니오	(34)	20.6	29.4	17.6	14.7	17.6
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	13.8	26.6	19.3	14.7	25.7
	아니오	(19)	5.3	42.1	15.8	21.1	15.8
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	38.5	15.4	15.4	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	50.0	16.7	33.3	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	35.7	21.4	21.4	14.3
	건설업	(2)	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3
거주지역	수도권	(61)	9.8	31.1	19.7	9.8	29.5
	비수도권	(67)	14.9	26.9	17.9	20.9	19.4
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	16.7	33.3	33.3	16.7
	아니오	(122)	13.1	29.5	18.0	14.8	24.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	26.1	34.8	17.4	4.3	17.4
	아니오	(105)	9.5	27.6	19.0	18.1	25.7
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	22.2	33.3	0.0	33.3
	아니오	(119)	12.6	29.4	17.6	16.8	23.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	14.3	42.9	0.0	42.9
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

## 라. 기업의 매출액

- 기업의 매출액은 ‘20억 초과~50억 이하’가 32.0%로 가장 많았으며, ‘120억 초과’(25.0%) > ‘20억 이하’ / ‘50억 초과~80억 이하’(각각 15.6%) > ‘80억 초과~120억 이하’(11.7%) 순으로 나타남

[부그림 II -4] 기업의 매출액

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -4> 기업의 매출액

(base 전체, n=128, 단위: %)

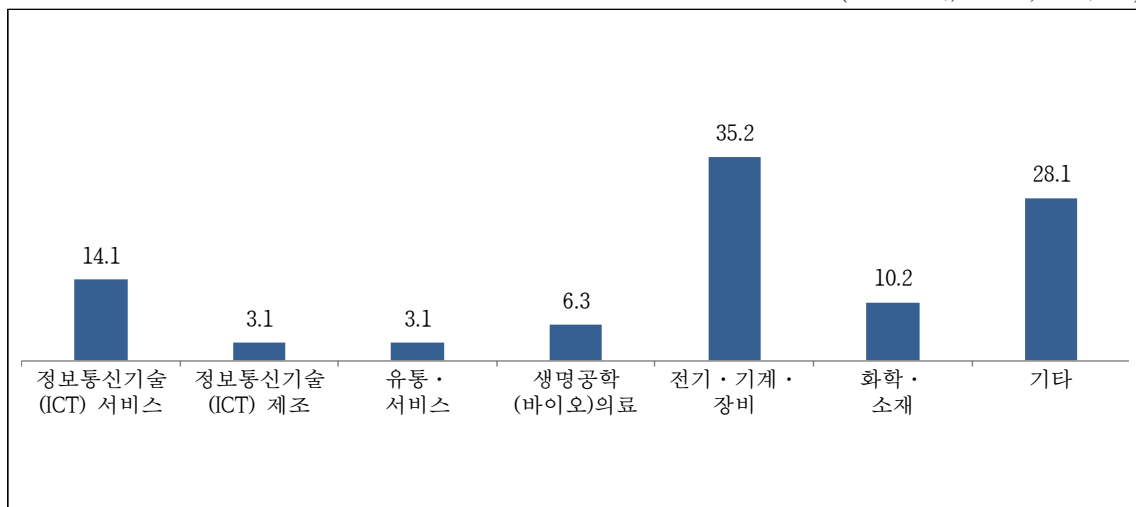
구분		사례 수	20억 이하	20억 초과~50억 이하	50억 초과~80억 이하	80억 초과~120억 이하	120억 초과
전체		(128)	15.6	32.0	15.6	11.7	25.0
성별	남성	(57)	17.5	26.3	21.1	8.8	26.3
	여성	(71)	14.1	36.6	11.3	14.1	23.9
연령별	20대	(10)	10.0	10.0	0.0	10.0	70.0
	30대	(36)	19.4	38.9	8.3	13.9	19.4
	40대	(40)	17.5	20.0	20.0	10.0	32.5
	50대	(28)	7.1	42.9	28.6	10.7	10.7
	60대 이상	(14)	21.4	42.9	7.1	14.3	14.3
벤처기업	예	(36)	16.7	38.9	25.0	8.3	11.1
	아니오	(92)	15.2	29.3	12.0	13.0	30.4
기술우수 중소기업	예	(58)	10.3	25.9	10.3	15.5	37.9
	아니오	(34)	23.5	35.3	14.7	8.8	17.6
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	17.4	32.1	13.8	11.0	25.7
	아니오	(19)	5.3	31.6	26.3	15.8	21.1
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	23.1	38.5	15.4	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	50.0	0.0	16.7	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	21.4	35.7	14.3	28.6
	건설업	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0
거주지역	수도권	(61)	13.1	36.1	16.4	6.6	27.9
	비수도권	(67)	17.9	28.4	14.9	16.4	22.4
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	50.0	0.0	33.3	16.7
	아니오	(122)	16.4	31.1	16.4	10.7	25.4
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	30.4	39.1	8.7	8.7	13.0
	아니오	(105)	12.4	30.5	17.1	12.4	27.6
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	22.2	11.1	11.1	33.3
	아니오	(119)	15.1	32.8	16.0	11.8	24.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	0.0	14.3	14.3	42.9
	영향 있음	(2)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0

## 마. 기업의 업종

- 기업의 업종으로는 ‘전기·기계·장비’가 35.2%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘정보통신기술(ICT) 서비스’(14.1%) > ‘화학·소재’(10.2%) > ‘생명공학(바이오)의료’(6.3%) 등의 순으로 나타남
- 기타로는 제조업 관련 응답이 다수 나타남

[부그림 II -5] 기업의 업종

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -5> 기업의 업종

(base 전체, n=128, 단위: %)

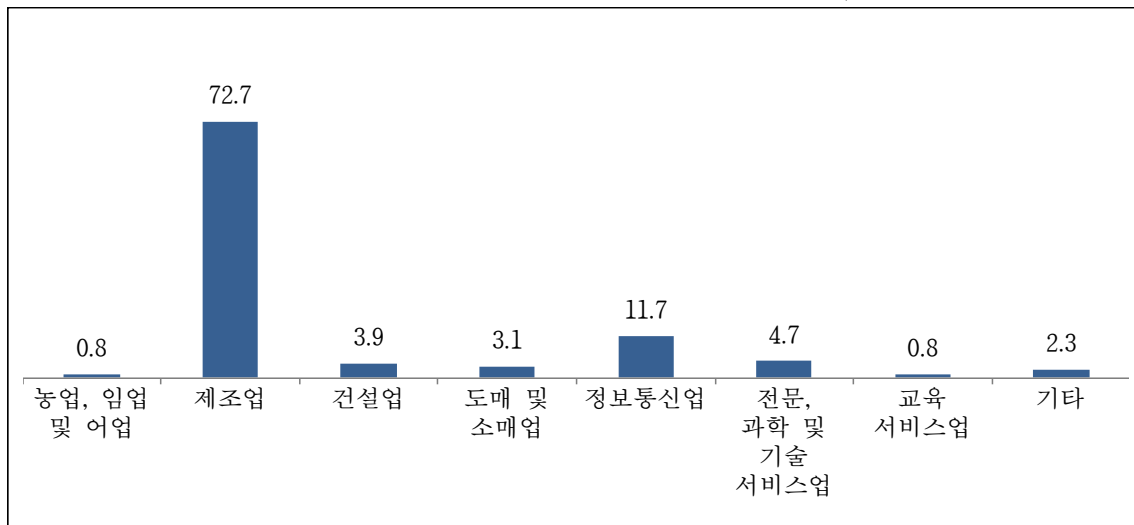
구분	사례 수	정보통신 기술 (ICT) 서비스	정보통신 기술 (ICT) 제조	유통·서비스	생명공학 (바이오) 의료	전기·기계·장비	화학·소재	기타	
전체	(128)	14.1	3.1	3.1	6.3	35.2	10.2	28.1	
성별	남성	(57)	15.8	3.5	3.5	3.5	42.1	5.3	26.3
	여성	(71)	12.7	2.8	2.8	8.5	29.6	14.1	29.6
연령별	20대	(10)	0.0	10.0	0.0	10.0	20.0	10.0	50.0
	30대	(36)	13.9	2.8	5.6	11.1	22.2	13.9	30.6
	40대	(40)	10.0	5.0	2.5	5.0	40.0	12.5	25.0
	50대	(28)	28.6	0.0	0.0	3.6	35.7	7.1	25.0
	60대 이상	(14)	7.1	0.0	7.1	0.0	64.3	0.0	21.4
벤처기업	예	(36)	16.7	2.8	0.0	8.3	38.9	8.3	25.0
	아니오	(92)	13.0	3.3	4.3	5.4	33.7	10.9	29.3
기술우수 중소기업	예	(58)	15.5	1.7	1.7	3.4	29.3	17.2	31.0
	아니오	(34)	8.8	5.9	8.8	8.8	41.2	0.0	26.5
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	12.8	2.8	3.7	5.5	33.0	11.9	30.3
	아니오	(19)	21.1	5.3	0.0	10.5	47.4	0.0	15.8
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	15.4	7.7	0.0	15.4	38.5	0.0	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	7.1	0.0	14.3	57.1	0.0	21.4
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	19.7	3.3	1.6	3.3	37.7	11.5	23.0
	비수도권	(67)	9.0	3.0	4.5	9.0	32.8	9.0	32.8
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0	16.7	33.3
	아니오	(122)	13.9	1.6	3.3	6.6	36.9	9.8	27.9
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	39.1	4.3	4.3	4.3	17.4	17.4	13.0
	아니오	(105)	8.6	2.9	2.9	6.7	39.0	8.6	31.4
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	0.0	0.0	11.1	22.2	33.3	11.1
	아니오	(119)	13.4	3.4	3.4	5.9	36.1	8.4	29.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	0.0	0.0	14.3	14.3	28.6	14.3
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0

## 바. 기업의 업태

- 기업의 업태로는 ‘제조업’이 72.7%로 가장 많은 것으로 나타났으며, 다음으로 ‘정보통신업’(11.7%) > ‘전문, 과학 및 기술 서비스업’(4.7%) > ‘건설업’(3.9%) > ‘도매 및 소매업’(3.1%) 등의 순으로 나타남

[부그림 II -6] 기업의 업태

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -6> 기업의 업태

(base 전체, n=128, 단위: %)

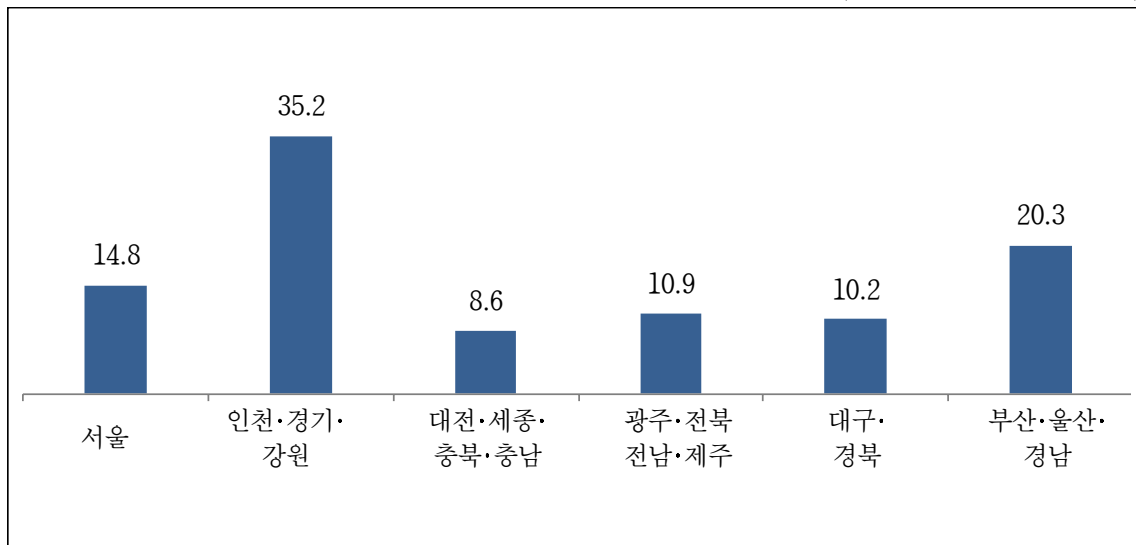
구분		사례 수	농업, 임업 및 어업	제조업	건설업	도매 및 소매업	정보통신업	전문, 과학 및 기술 서비스업	교육 서비스업	기타
전체		(128)	0.8	72.7	3.9	3.1	11.7	4.7	0.8	2.3
성별	남성	(57)	0.0	70.2	5.3	1.8	14.0	5.3	1.8	1.8
	여성	(71)	1.4	74.6	2.8	4.2	9.9	4.2	0.0	2.8
연령별	20대	(10)	0.0	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0
	30대	(36)	0.0	72.2	2.8	5.6	13.9	2.8	0.0	2.8
	40대	(40)	2.5	77.5	2.5	2.5	7.5	5.0	2.5	0.0
	50대	(28)	0.0	71.4	0.0	0.0	21.4	7.1	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	0.0	71.4	7.1	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	2.8	66.7	2.8	0.0	16.7	8.3	2.8	0.0
	아니오	(92)	0.0	75.0	4.3	4.3	9.8	3.3	0.0	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	0.0	75.9	5.2	3.4	8.6	3.4	0.0	3.4
	아니오	(34)	0.0	73.5	2.9	5.9	11.8	2.9	0.0	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	0.9	72.5	3.7	3.7	11.0	4.6	0.9	2.8
	아니오	(19)	0.0	73.7	5.3	0.0	15.8	5.3	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	84.6	0.0	0.0	15.4	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	50.0	16.7	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	0.0	72.1	1.6	1.6	16.4	6.6	0.0	1.6
	비수도권	(67)	1.5	73.1	6.0	4.5	7.5	3.0	1.5	3.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	66.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	0.0	73.0	4.1	3.3	11.5	4.9	0.8	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	4.3	52.2	0.0	4.3	30.4	8.7	0.0	0.0
	아니오	(105)	0.0	77.1	4.8	2.9	7.6	3.8	1.0	2.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	77.8	0.0	0.0	22.2	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	0.8	72.3	4.2	3.4	10.9	5.0	0.8	2.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	71.4	0.0	0.0	28.6	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

## 사. 기업 소재지

- 기업 소재지는 ‘인천·경기·강원’이 35.2%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘부산·울산·경남’(20.3%) > ‘서울’(14.8%) > ‘광주·전북·전남·제주’(10.9%) > ‘대구·경북’(10.2%) > ‘대전·세종·충북·충남’(8.6%) 순으로 나타남

[부그림 II -7] 기업 소재지

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -7> 기업 소재지

(base 전체, n=128, 단위: %)

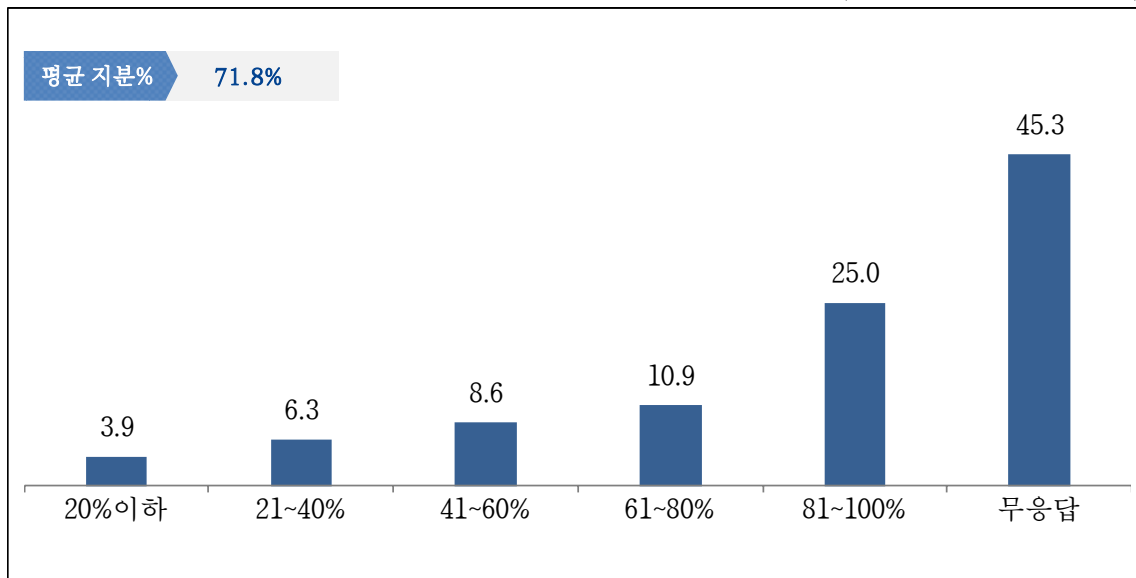
구분		사례 수	서울	인천·경기·강원	대전·세종·충북·충남	광주·전북·전남·제주	대구·경북	부산·울산·경남
전체		(128)	14.8	35.2	8.6	10.9	10.2	20.3
성별	남성	(57)	14.0	31.6	8.8	8.8	14.0	22.8
	여성	(71)	15.5	38.0	8.5	12.7	7.0	18.3
연령별	20대	(10)	10.0	30.0	20.0	20.0	0.0	20.0
	30대	(36)	16.7	33.3	5.6	11.1	11.1	22.2
	40대	(40)	10.0	40.0	10.0	12.5	12.5	15.0
	50대	(28)	28.6	32.1	7.1	7.1	10.7	14.3
	60대 이상	(14)	0.0	35.7	7.1	7.1	7.1	42.9
벤처기업	예	(36)	13.9	22.2	16.7	13.9	19.4	13.9
	아니오	(92)	15.2	40.2	5.4	9.8	6.5	22.8
기술우수 중소기업	예	(58)	19.0	39.7	5.2	6.9	6.9	22.4
	아니오	(34)	8.8	41.2	5.9	14.7	5.9	23.5
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	13.8	33.9	9.2	11.9	11.0	20.2
	아니오	(19)	21.1	42.1	5.3	5.3	5.3	21.1
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	23.1	38.5	7.7	0.0	7.7	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	50.0	0.0	16.7	0.0	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	50.0	7.1	0.0	7.1	28.6
	건설업	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	31.1	67.2	0.0	0.0	1.6	0.0
	비수도권	(67)	0.0	6.0	16.4	20.9	17.9	38.8
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	33.3	0.0	16.7	0.0	16.7
	아니오	(122)	13.9	35.2	9.0	10.7	10.7	20.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	26.1	26.1	4.3	13.0	17.4	13.0
	아니오	(105)	12.4	37.1	9.5	10.5	8.6	21.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	33.3	0.0	22.2	11.1	11.1
	아니오	(119)	14.3	35.3	9.2	10.1	10.1	21.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	14.3	0.0	28.6	14.3	14.3
	영향 있음	(2)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

### 아. 기업 소유 지분

- 기업의 소유 지분은 '81~100%'가 25.0%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 '61~80%'(10.9%) > '41~60%'(8.6%) > '21~40%'(6.3%) > '20%이하'(3.9%) 순으로 나타남
- 소유하고 있는 기업의 지분은 평균적으로 71.8%로 나타남

[부그림 II -8] 기업 소유 지분

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -8> 기업 소유 지분

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	20% 이하	21~40%	41~60%	61~80%	81~100%	무응답
전체		(128)	3.9	6.3	8.6	10.9	25.0	45.3
성별	남성	(57)	5.3	5.3	14.0	19.3	22.8	33.3
	여성	(71)	2.8	7.0	4.2	4.2	26.8	54.9
연령별	20대	(10)	0.0	0.0	20.0	0.0	10.0	70.0
	30대	(36)	2.8	5.6	0.0	2.8	16.7	72.2
	40대	(40)	0.0	10.0	7.5	12.5	32.5	37.5
	50대	(28)	3.6	3.6	10.7	21.4	39.3	21.4
	60대 이상	(14)	21.4	7.1	21.4	14.3	7.1	28.6
벤처기업	예	(36)	13.9	8.3	19.4	27.8	25.0	5.6
	아니오	(92)	0.0	5.4	4.3	4.3	25.0	60.9
기술우수 중소기업	예	(58)	0.0	5.2	5.2	6.9	20.7	62.1
	아니오	(34)	0.0	5.9	2.9	0.0	32.4	58.8
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	4.6	7.3	9.2	11.9	27.5	39.4
	아니오	(19)	0.0	0.0	5.3	5.3	10.5	78.9
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	0.0	7.7	0.0	15.4	76.9
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	83.3
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	0.0	7.1	0.0	7.1	85.7
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
거주지역	수도권	(61)	1.6	8.2	6.6	14.8	21.3	47.5
	비수도권	(67)	6.0	4.5	10.4	7.5	28.4	43.3
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	0.0	0.0	33.3	16.7	50.0
	아니오	(122)	4.1	6.6	9.0	9.8	25.4	45.1
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	4.3	0.0	17.4	13.0	26.1	39.1
	아니오	(105)	3.8	7.6	6.7	10.5	24.8	46.7
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	22.2	11.1	11.1	22.2	33.3
	아니오	(119)	4.2	5.0	8.4	10.9	25.2	46.2
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	28.6	14.3	14.3	14.3	28.6
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0

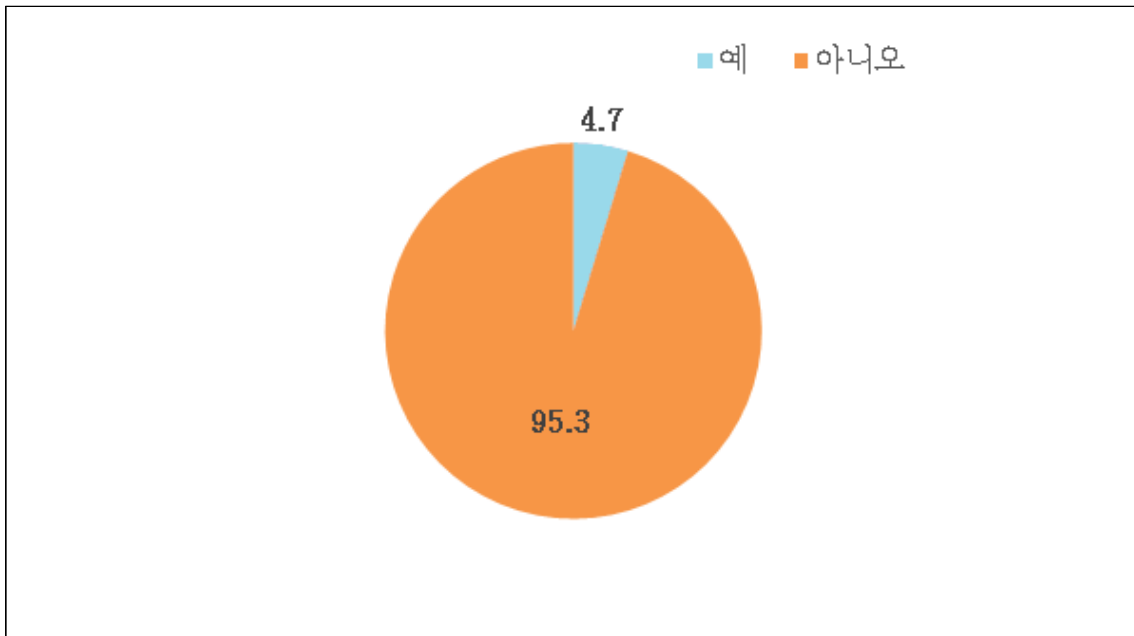
## 2. 전략적 제휴 관련

### 가. 전략적 제휴 경험

- 과거 전략적 제휴 경험에 대해서는 ‘아니오’(95.3%), ‘예’(4.7%)로 나타남
  - 연령별로 살펴보면, ‘50대’(14.3%)에서 타 연령 대비 제휴 경험이 많은 것으로 나타남

[부그림 II -9] 전략적 제휴 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -9> 전략적 제휴 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

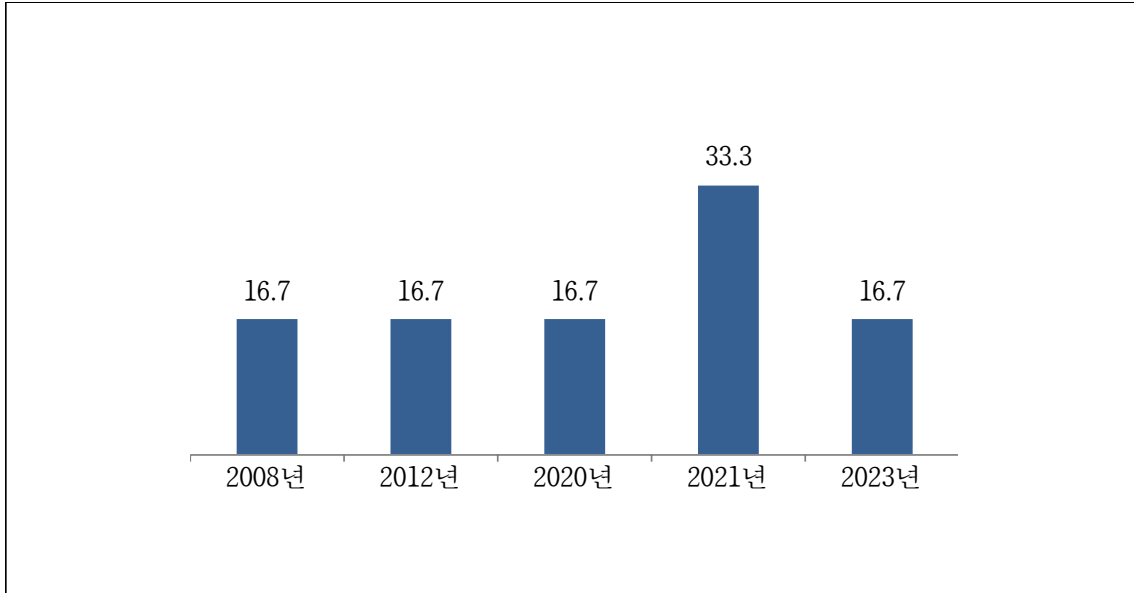
구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	4.7	95.3
성별	남성	(57)	7.0	93.0
	여성	(71)	2.8	97.2
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	2.8	97.2
	40대	(40)	2.5	97.5
	50대	(28)	14.3	85.7
	60대 이상	(14)	0.0	100.0
벤처기업	예	(36)	5.6	94.4
	아니오	(92)	4.3	95.7
기술우수 중소기업	예	(58)	6.9	93.1
	아니오	(34)	0.0	100.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	4.6	95.4
	아니오	(19)	5.3	94.7
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	92.3
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	100.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	92.9
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	0.0	100.0
거주지역	수도권	(61)	6.6	93.4
	비수도권	(67)	3.0	97.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	100.0	0.0
	아니오	(122)	0.0	100.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	13.0	87.0
	아니오	(105)	2.9	97.1
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	88.9
	아니오	(119)	4.2	95.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	85.7
	영향 있음	(2)	0.0	100.0

## 나. 전략적 제휴 실시연도

□ 전략적 제휴 실시연도는 ‘2021년’이 33.3%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -10] 전략적 제휴 실시연도

(base 전략적 제휴 실시 유경험 , n=6, 단위: %)



<부표 II -10> 전략적 제휴 실시연도

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)

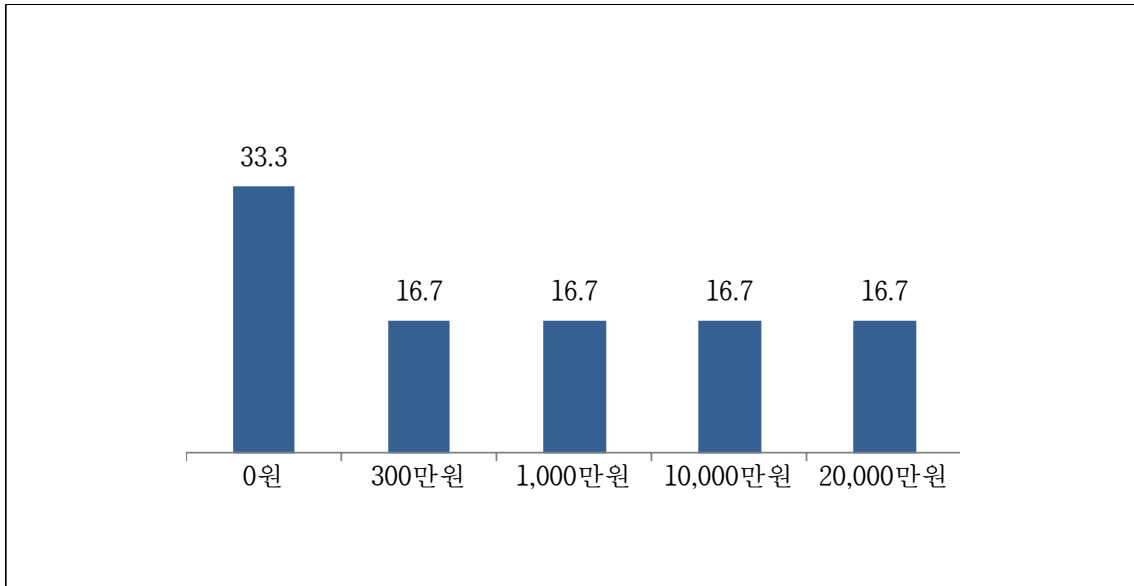
구분		사례 수	2008년	2012년	2020년	2021년	2023년
전체		(6)	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7
성별	남성	(4)	25.0	0.0	25.0	50.0	0.0
	여성	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	40대	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	50대	(4)	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0
	60대 이상	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
	아니오	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
기술우수 중소기업	예	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(5)	0.0	20.0	20.0	40.0	20.0
	아니오	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(4)	25.0	25.0	0.0	50.0	0.0
	비수도권	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(3)	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3
	아니오	(3)	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
과세특례 인지 여부	예	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	아니오	(5)	20.0	20.0	0.0	40.0	20.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	영향 있음	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

#### 다. 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

□ 전략적 제휴 시 양도차익의 규모는 '0원'이 33.3%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -11] 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)



<부표 II -11> 전략적 제휴 시 양도차익의 규모

(base 전략적 제휴 실시 유경험, n=6, 단위: %)

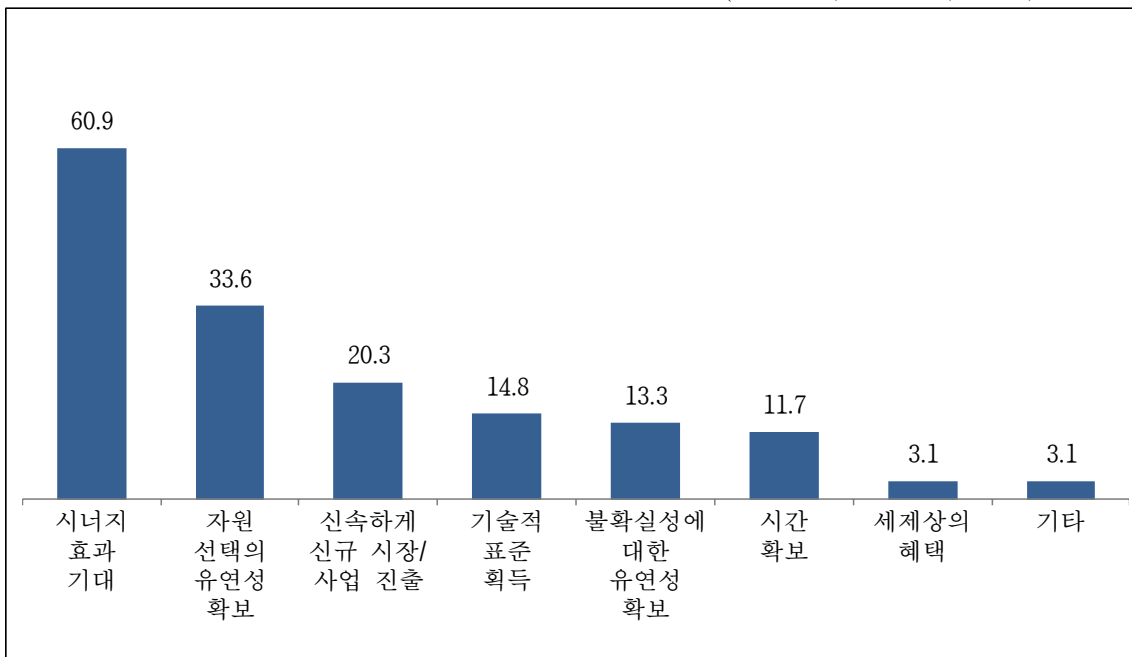
구분		사례 수	0원	300만원	1,000만원	10,000만원	20,000만원
전체		(6)	33.3	16.7	16.7	16.7	16.7
성별	남성	(4)	50.0	25.0	0.0	0.0	25.0
	여성	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	40대	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	50대	(4)	50.0	0.0	0.0	25.0	25.0
	60대 이상	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	아니오	(4)	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0
기술우수 중소기업	예	(4)	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(5)	40.0	0.0	20.0	20.0	20.0
	아니오	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(4)	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0
	비수도권	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	16.7	16.7	16.7	16.7
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0
	아니오	(3)	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3
과세특례 인지 여부	예	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(5)	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

## 라. 전략적 제휴의 장점

- 전략적 제휴의 장점으로는 ‘시너지 효과 기대’가 60.9%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘자원 선택의 유연성 확보’(33.6%) > ‘신속하게 신규 시장/사업 진출’(20.3%) > ‘기술적 표준 획득’(14.8%) 등의 순으로 나타남
- 응답자 특성별로는 ‘50대’와 ‘민간 또는 개인사업체’에서 시너지 효과 기대에 대한 비율이 높게 나타남
- 전략적 제휴 경험의 유무와 관계없이 ‘시너지 효과 기대’에 대한 비율이 가장 높게 나타남

[부그림 II -12] 전략적 제휴의 장점

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)



<부표 II -12> 전략적 제휴의 장점

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

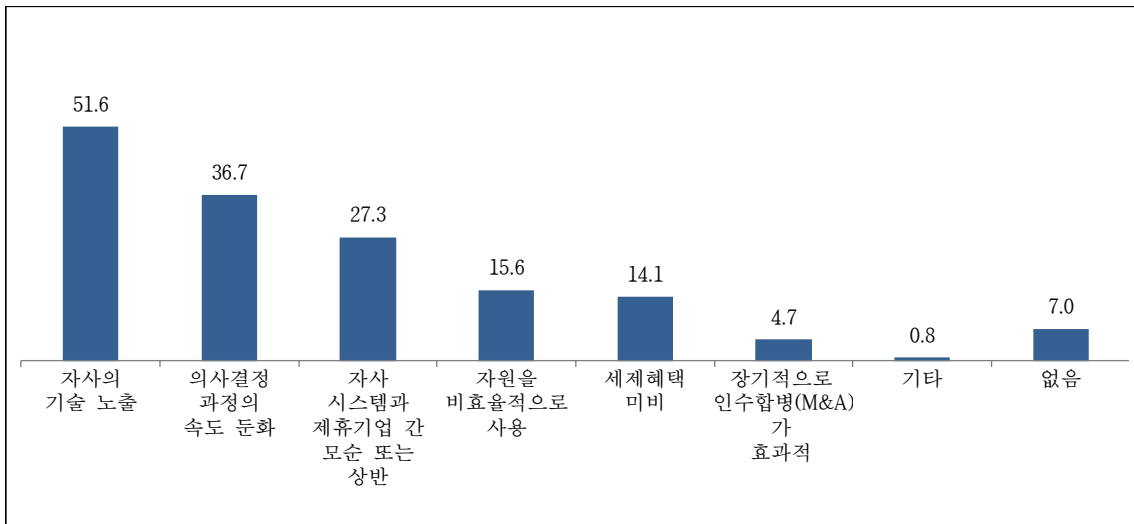
구분	사례 수	시너지 효과 기대	자원 선택의 유연성 확보	신속하게 신규 시장/사업 진출	기술적 표준 획득	불확실성에 대한 유연성 확보	시간 확보	세계상의 혜택	기타	
전체	(128)	60.9	33.6	20.3	14.8	13.3	11.7	3.1	3.1	
성별	남성	(57)	66.7	21.1	17.5	8.8	19.3	15.8	0.0	1.8
	여성	(71)	56.3	43.7	22.5	19.7	8.5	8.5	5.6	4.2
연령별	20대	(10)	50.0	20.0	10.0	10.0	20.0	10.0	0.0	30.0
	30대	(36)	61.1	38.9	36.1	8.3	5.6	11.1	2.8	0.0
	40대	(40)	62.5	25.0	20.0	27.5	15.0	12.5	5.0	0.0
	50대	(28)	75.0	42.9	14.3	10.7	10.7	3.6	3.6	3.6
	60대 이상	(14)	35.7	35.7	0.0	7.1	28.6	28.6	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	69.4	38.9	8.3	8.3	16.7	13.9	0.0	0.0
	아니오	(92)	57.6	31.5	25.0	17.4	12.0	10.9	4.3	4.3
기술우수 중소기업	예	(58)	60.3	32.8	22.4	20.7	13.8	12.1	1.7	3.4
	아니오	(34)	52.9	29.4	29.4	11.8	8.8	8.8	8.8	5.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	59.6	32.1	22.0	13.8	12.8	10.1	3.7	3.7
	아니오	(19)	68.4	42.1	10.5	21.1	15.8	21.1	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	76.9	38.5	15.4	23.1	15.4	15.4	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	50.0	0.0	16.7	16.7	33.3	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	71.4	42.9	7.1	21.4	14.3	14.3	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	66.7	66.7	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	60.7	39.3	23.0	14.8	11.5	8.2	4.9	1.6
	비수도권	(67)	61.2	28.4	17.9	14.9	14.9	14.9	1.5	4.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	66.7	50.0	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	60.7	32.8	20.5	15.6	12.3	12.3	3.3	3.3
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	65.2	52.2	34.8	17.4	13.0	26.1	0.0	0.0
	아니오	(105)	60.0	29.5	17.1	14.3	13.3	8.6	3.8	3.8
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	44.4	22.2	33.3	11.1	22.2	0.0	0.0
	아니오	(119)	61.3	32.8	20.2	13.4	13.4	10.9	3.4	3.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	42.9	28.6	42.9	0.0	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0

### 마. 전략적 제휴의 단점

- 전략적 제휴의 단점으로는 ‘자사의 기술 노출’이 51.6%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘의사결정 과정의 속도 둔화’(36.7%) > ‘자사 시스템과 제휴기업 간 모순 또는 상반’(27.3%) 등의 순으로 나타남
- 한편 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘자사 시스템과 제휴기업 간 모순 또는 상반’이 66.7%로 많이 나타난 반면, 미경험한 사업자는 ‘자사의 기술 노출’이 53.3%로 많이 나타남

[부그림 II -13] 전략적 제휴의 단점

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -13> 전략적 제휴의 단점

(base 전체, n=128, 단위: %)

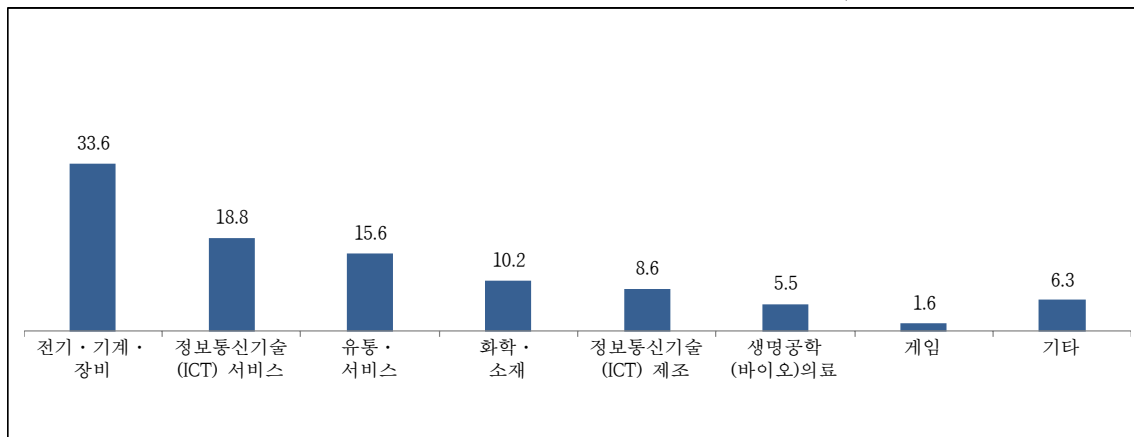
구분	사례 수	자사의 기술 노출	의사 결정 과정의 속도 둔화	자사 시스템 과 제휴 기업 간 모순 또는 상반	자원을 비 효율적으로 사용	세계 혜택 미비	장기적으로 인수 합병(M&A)가 효과적	기타	없음	
전체	(128)	51.6	36.7	27.3	15.6	14.1	4.7	0.8	7.0	
성별	남성	(57)	43.9	35.1	26.3	10.5	19.3	3.5	1.8	3.5
	여성	(71)	57.7	38.0	28.2	19.7	9.9	5.6	0.0	9.9
연령별	20대	(10)	30.0	40.0	10.0	10.0	0.0	0.0	10.0	30.0
	30대	(36)	55.6	38.9	25.0	16.7	16.7	0.0	0.0	2.8
	40대	(40)	47.5	42.5	32.5	17.5	22.5	5.0	0.0	5.0
	50대	(28)	60.7	28.6	28.6	10.7	7.1	10.7	0.0	7.1
	60대 이상	(14)	50.0	28.6	28.6	21.4	7.1	7.1	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	50.0	38.9	25.0	11.1	16.7	5.6	0.0	5.6
	아니오	(92)	52.2	35.9	28.3	17.4	13.0	4.3	1.1	7.6
기술우수 중소기업	예	(58)	56.9	36.2	34.5	22.4	15.5	3.4	1.7	3.4
	아니오	(34)	44.1	35.3	17.6	8.8	8.8	5.9	0.0	14.7
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	51.4	34.9	27.5	15.6	13.8	3.7	0.9	8.3
	아니오	(19)	52.6	47.4	26.3	15.8	15.8	10.5	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	53.8	53.8	38.5	15.4	15.4	7.7	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	33.3	0.0	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	50.0	50.0	35.7	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	60.7	41.0	27.9	14.8	18.0	6.6	0.0	4.9
	비수도권	(67)	43.3	32.8	26.9	16.4	10.4	3.0	1.5	9.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	33.3	66.7	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	53.3	36.9	25.4	15.6	13.1	4.9	0.8	7.4
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	60.9	43.5	30.4	21.7	21.7	17.4	0.0	0.0
	아니오	(105)	49.5	35.2	26.7	14.3	12.4	1.9	1.0	8.6
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	22.2	22.2	22.2	33.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	51.3	37.8	27.7	15.1	12.6	5.0	0.8	7.6
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	57.1	14.3	28.6	14.3	42.9	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0

## 바. 희망투자 업종

- 전략적 제휴를 가정할 때 희망투자 업종으로는 ‘전기·기계·장비’가 33.6%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘정보통신기술(ICT) 서비스’(18.8%) > ‘유통·서비스’(15.6%) > ‘화학·소재’(10.2%) 등의 순으로 나타남
- 한편 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘정보통신기술(ICT) 서비스’가 33.3%로 많이 나타난 반면, 미경험한 사업자는 ‘전기·기계·장비’가 34.4%로 많이 나타남

[부그림 II -14] 희망투자 업종

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -14> 희망투자 업종

(base 전체, n=128, 단위: %)

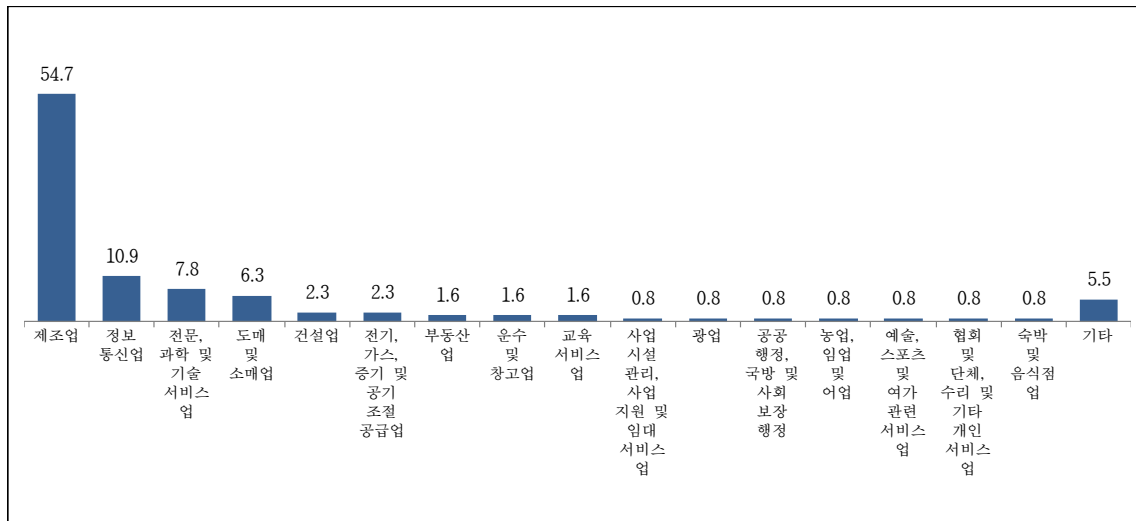
구분		사례 수	전기·기계·장비	정보통신기술 (ICT) 서비스	유통·서비스	화학·소재	정보통신기술 (ICT) 제조	생명공학 (바이오)의 료	게임	기타
전체		(128)	33.6	18.8	15.6	10.2	8.6	5.5	1.6	6.3
성별	남성	(57)	36.8	22.8	17.5	8.8	7.0	3.5	0.0	3.5
	여성	(71)	31.0	15.5	14.1	11.3	9.9	7.0	2.8	8.5
연령별	20대	(10)	20.0	10.0	10.0	20.0	10.0	10.0	0.0	20.0
	30대	(36)	30.6	25.0	16.7	11.1	5.6	8.3	0.0	2.8
	40대	(40)	40.0	15.0	10.0	10.0	7.5	7.5	2.5	7.5
	50대	(28)	25.0	21.4	21.4	10.7	14.3	0.0	0.0	7.1
	60대 이상	(14)	50.0	14.3	21.4	0.0	7.1	0.0	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	27.8	25.0	13.9	11.1	11.1	11.1	0.0	0.0
	아니오	(92)	35.9	16.3	16.3	9.8	7.6	3.3	2.2	8.7
기술우수 중소기업	예	(58)	34.5	22.4	13.8	13.8	5.2	3.4	1.7	5.2
	아니오	(34)	38.2	5.9	20.6	2.9	11.8	2.9	2.9	14.7
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	31.2	19.3	15.6	11.9	8.3	5.5	1.8	6.4
	아니오	(19)	47.4	15.8	15.8	0.0	10.5	5.3	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	30.8	23.1	23.1	0.0	7.7	7.7	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	50.0	14.3	14.3	0.0	7.1	7.1	0.0	7.1
	건설업	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	34.4	23.0	13.1	9.8	11.5	1.6	1.6	4.9
	비수도권	(67)	32.8	14.9	17.9	10.4	6.0	9.0	1.5	7.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	33.3	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	34.4	18.0	15.6	9.8	8.2	5.7	1.6	6.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	21.7	21.7	13.0	13.0	17.4	4.3	0.0	8.7
	아니오	(105)	36.2	18.1	16.2	9.5	6.7	5.7	1.9	5.7
과세특례 인지 여부	예	(9)	33.3	22.2	11.1	22.2	0.0	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	33.6	18.5	16.0	9.2	9.2	5.0	1.7	6.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	28.6	14.3	28.6	0.0	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

## 사. 희망투자 업태

- 전략적 제휴를 가정할 때 희망투자 업태는 ‘제조업’이 54.7%로 가장 많은 것으로 나타났으며, 다음으로 ‘정보통신업’(10.9%) > ‘전문, 과학 및 기술 서비스업’(7.8%) 등의 순으로 나타남
- 응답자 특성별로 살펴보면, 제조업에 대한 희망 투자가 가장 많은 것으로 나타났으며, 현재 일자리 업태와 동일한 업태와의 투자를 희망하는 비율이 높게 나타남

[부그림 II -15] 희망투자 업태

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -15> 희망투자 업태(1)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	제조업	정보통신업	전문, 과학 및 기술 서비스업	도매 및 소매업	건설업
전체		(128)	54.7	10.9	7.8	6.3	2.3
성별	남성	(57)	59.6	14.0	5.3	7.0	3.5
	여성	(71)	50.7	8.5	9.9	5.6	1.4
연령별	20대	(10)	50.0	0.0	0.0	10.0	10.0
	30대	(36)	52.8	13.9	8.3	8.3	0.0
	40대	(40)	60.0	10.0	5.0	5.0	2.5
	50대	(28)	46.4	17.9	14.3	3.6	3.6
	60대 이상	(14)	64.3	0.0	7.1	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	55.6	16.7	8.3	2.8	2.8
	아니오	(92)	54.3	8.7	7.6	7.6	2.2
기술우수 중소기업	예	(58)	58.6	5.2	6.9	6.9	1.7
	아니오	(34)	47.1	14.7	8.8	8.8	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	56.0	11.0	7.3	6.4	1.8
	아니오	(19)	47.4	10.5	10.5	5.3	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	61.5	7.7	0.0	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	16.7	33.3	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	64.3	0.0	7.1	0.0	7.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	47.5	13.1	9.8	8.2	3.3
	비수도권	(67)	61.2	9.0	6.0	4.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	33.3	16.7	0.0	0.0
	아니오	(122)	55.7	9.8	7.4	6.6	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	34.8	21.7	8.7	8.7	4.3
	아니오	(105)	59.0	8.6	7.6	5.7	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	11.1	0.0	11.1	0.0
	아니오	(119)	53.8	10.9	8.4	5.9	2.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0

<부표 II -16> 희망투자 업태(2)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	부동산업	운수 및 창고업	교육 서비스업
전체		(128)	2.3	1.6	1.6	1.6
성별	남성	(57)	1.8	0.0	3.5	1.8
	여성	(71)	2.8	2.8	0.0	1.4
연령별	20대	(10)	10.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	0.0	0.0	2.8	0.0
	40대	(40)	0.0	0.0	0.0	5.0
	50대	(28)	3.6	7.1	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	7.1	0.0	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	2.8	0.0	2.8	2.8
	아니오	(92)	2.2	2.2	1.1	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	1.7	3.4	1.7	1.7
	아니오	(34)	2.9	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	2.8	0.9	1.8	1.8
	아니오	(19)	0.0	5.3	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	7.7	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	33.3	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	1.6	3.3	1.6	1.6
	비수도권	(67)	3.0	0.0	1.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	2.5	1.6	1.6	1.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	0.0	8.7	4.3	0.0
	아니오	(105)	2.9	0.0	1.0	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	2.5	1.7	1.7	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -17> 희망투자 업태(3)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업	광업	공공 행정, 국방 및 사회보장 행정	농업, 임업 및 어업
전체		(128)	0.8	0.8	0.8	0.8
성별	남성	(57)	0.0	0.0	0.0	0.0
	여성	(71)	1.4	1.4	1.4	1.4
연령별	20대	(10)	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	0.0	0.0	0.0	2.8
	40대	(40)	2.5	2.5	2.5	0.0
	50대	(28)	0.0	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	0.0	2.8	0.0	0.0
	아니오	(92)	1.1	0.0	1.1	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	1.7	0.0	1.7	0.0
	아니오	(34)	0.0	0.0	0.0	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	0.0	0.0	0.9	0.9
	아니오	(19)	5.3	5.3	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	7.7	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	7.1	0.0	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	1.6	0.0	1.6	0.0
	비수도권	(67)	0.0	1.5	0.0	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	0.8	0.8	0.8	0.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	0.0	4.3	4.3	0.0
	아니오	(105)	1.0	0.0	0.0	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	0.0	11.1	0.0
	아니오	(119)	0.8	0.8	0.0	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	0.0	14.3	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -18> 희망투자 업태(4)

(base 전체, n=128, 단위: %)

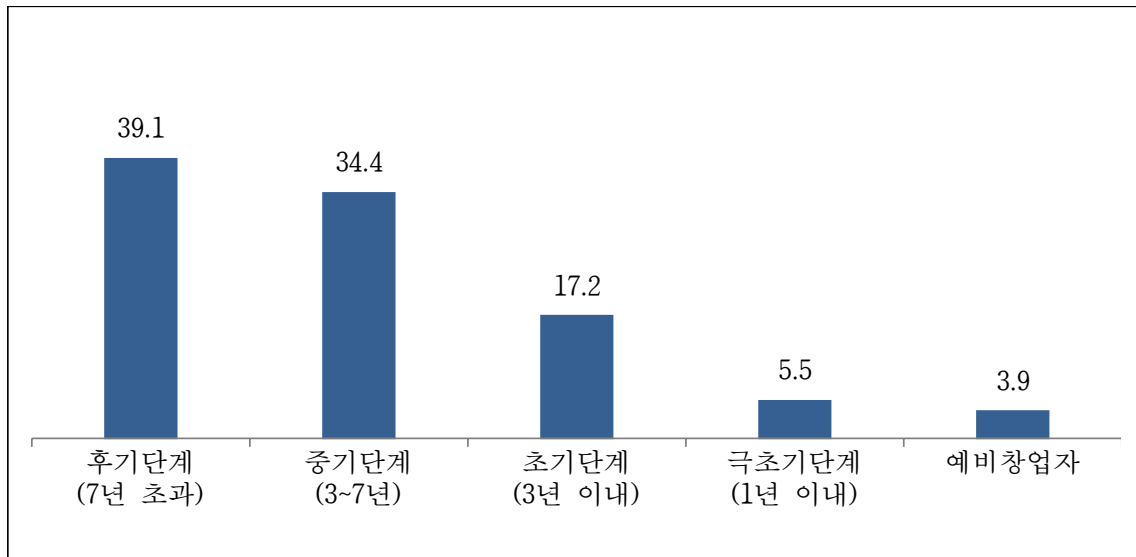
구분		사례 수	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	숙박 및 음식점업	기타
전체		(128)	0.8	0.8	0.8	5.5
성별	남성	(57)	1.8	0.0	0.0	1.8
	여성	(71)	0.0	1.4	1.4	8.5
연령별	20대	(10)	0.0	0.0	0.0	20.0
	30대	(36)	0.0	2.8	2.8	5.6
	40대	(40)	0.0	0.0	0.0	5.0
	50대	(28)	0.0	0.0	0.0	3.6
	60대 이상	(14)	7.1	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	0.0	0.0	2.8	0.0
	아니오	(92)	1.1	1.1	0.0	7.6
기술우수 중소기업	예	(58)	1.7	1.7	0.0	5.2
	아니오	(34)	0.0	0.0	0.0	11.8
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	0.9	0.9	0.9	5.5
	아니오	(19)	0.0	0.0	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	0.0	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	0.0	0.0	7.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	0.0	1.6	0.0	4.9
	비수도권	(67)	1.5	0.0	1.5	6.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	0.0	0.0	16.7
	아니오	(122)	0.8	0.8	0.8	4.9
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(105)	1.0	1.0	1.0	6.7
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	0.8	0.8	0.8	5.9
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0

### 아. 제휴기업의 희망투자 업력

- 전략적 제휴를 위한 제휴기업의 희망투자 업력은 ‘후기단계(7년 초과)’가 39.1%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘중기단계(3~7년)’(34.4%) > ‘초기단계(3년 이내)’ (17.2%) > ‘극초기단계(1년 이내)’(5.5%) 등의 순으로 나타남
- 한편 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘후기단계(7년 초과)’와 ‘초기단계(3년 이내)’에서 각각 33.3%로 많이 나타난 반면, 미경험한 사업자는 ‘후기단계(7년 초과)’가 39.3%로 많이 나타남

[부그림 II -16] 제휴기업의 희망투자 업력

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -19> 제휴기업의 희망투자 업력

(base 전체, n=128, 단위: %)

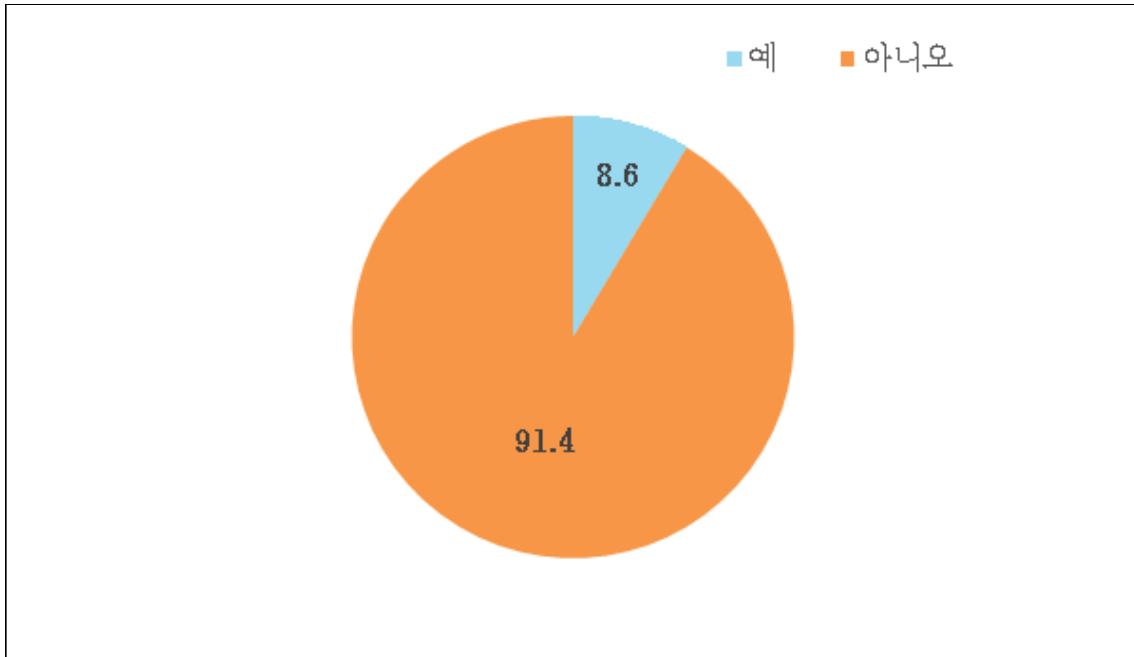
구분		사례 수	후기 단계 (7년 초과)	중기 단계 (3~7년)	초기 단계 (3년 이내)	극초기 단계 (1년 이내)	예비 창업자
전체		(128)	39.1	34.4	17.2	5.5	3.9
성별	남성	(57)	42.1	31.6	15.8	5.3	5.3
	여성	(71)	36.6	36.6	18.3	5.6	2.8
연령별	20대	(10)	30.0	30.0	10.0	30.0	0.0
	30대	(36)	44.4	36.1	13.9	2.8	2.8
	40대	(40)	35.0	32.5	22.5	5.0	5.0
	50대	(28)	39.3	35.7	17.9	3.6	3.6
	60대 이상	(14)	42.9	35.7	14.3	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	38.9	44.4	11.1	0.0	5.6
	아니오	(92)	39.1	30.4	19.6	7.6	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	43.1	24.1	22.4	5.2	5.2
	아니오	(34)	32.4	41.2	14.7	11.8	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	42.2	34.9	14.7	5.5	2.8
	아니오	(19)	21.1	31.6	31.6	5.3	10.5
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	30.8	23.1	30.8	0.0	15.4
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	50.0	33.3	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	28.6	35.7	21.4	0.0	14.3
	건설업	(2)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
거주지역	수도권	(61)	41.0	36.1	16.4	3.3	3.3
	비수도권	(67)	37.3	32.8	17.9	7.5	4.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	16.7	33.3	16.7	0.0
	아니오	(122)	39.3	35.2	16.4	4.9	4.1
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	30.4	30.4	26.1	8.7	4.3
	아니오	(105)	41.0	35.2	15.2	4.8	3.8
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	33.3	11.1	11.1	0.0
	아니오	(119)	38.7	34.5	17.6	5.0	4.2
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	42.9	14.3	14.3	0.0
	영향 있음	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

#### 자. 전략적 제휴를 제안받은 경험

□ 전략적 제휴를 제안받은 경험은 8.6%가 있는 것으로 나타남

[부그림 II -17] 전략적 제휴를 제안받은 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -20> 전략적 제휴를 제안받은 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

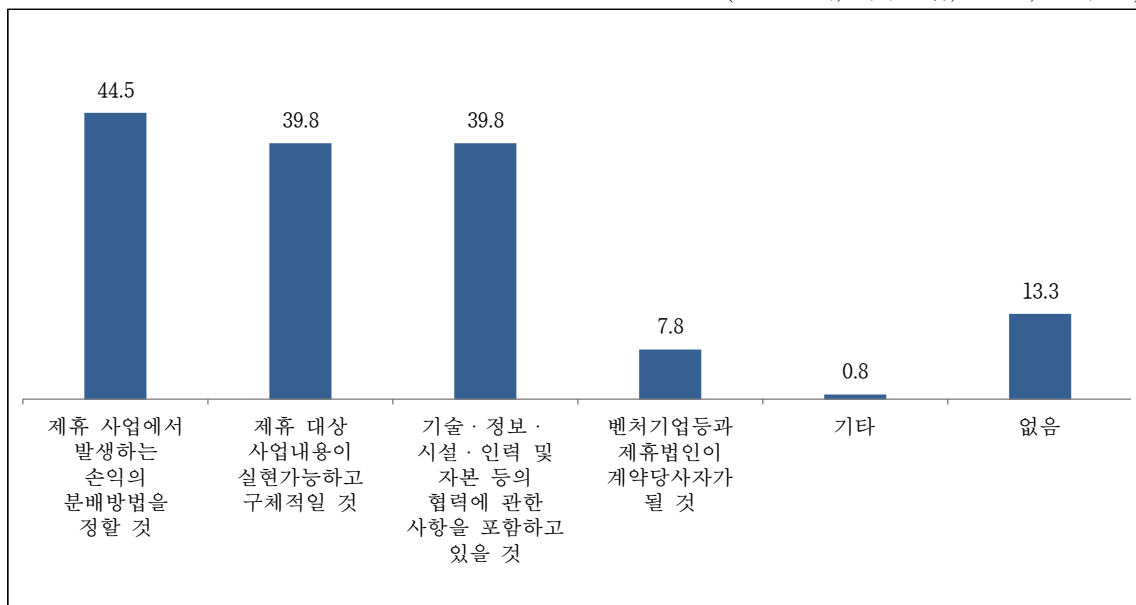
구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	8.6	91.4
성별	남성	(57)	8.8	91.2
	여성	(71)	8.5	91.5
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	13.9	86.1
	40대	(40)	2.5	97.5
	50대	(28)	17.9	82.1
	60대 이상	(14)	0.0	100.0
벤처기업	예	(36)	11.1	88.9
	아니오	(92)	7.6	92.4
기술우수 중소기업	예	(58)	10.3	89.7
	아니오	(34)	2.9	97.1
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	7.3	92.7
	아니오	(19)	15.8	84.2
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	15.4	84.6
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	83.3
일자리 업태	제조업	(14)	14.3	85.7
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	33.3	66.7
거주지역	수도권	(61)	8.2	91.8
	비수도권	(67)	9.0	91.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	66.7
	아니오	(122)	7.4	92.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	21.7	78.3
	아니오	(105)	5.7	94.3
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	100.0
	아니오	(119)	9.2	90.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	100.0
	영향 있음	(2)	0.0	100.0

## 차. 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건

- 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건으로 ‘제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것’이 44.5%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘제휴 대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것’/‘기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것’(각각 39.8%) > ‘벤처기업 등과 제휴 법인이 계약당사자가 될 것’(7.8%) 등의 순으로 나타남
  - 일자리 업태별로는 제조업과 정보통신업에서는 ‘제휴 대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것’이 가장 많이 나타남
  - 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것’, ‘기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것’이 가장 많이 나타남
  - 전략적 제휴를 계획하고 있는 사업자는 ‘기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것’이 가장 많이 나타남

[부그림 II -18] 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)



<부표 II -21> 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

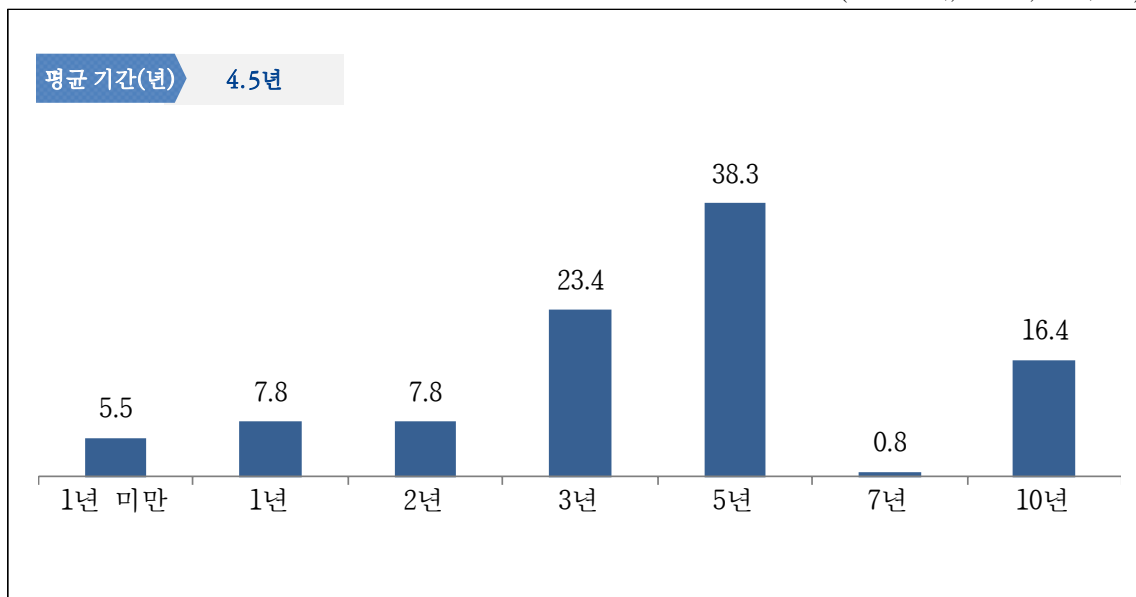
구분	사례 수	제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배 방법을 정할 것	제휴 대상 사업 내용이 실현 가능하고 구체적인 것	기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것	벤처 기업 등과 제휴 법인이 계약 당사자가 될 것	기타	없음	
전체	(128)	44.5	39.8	39.8	7.8	0.8	13.3	
성별	남성	(57)	35.1	35.1	38.6	7.0	1.8	12.3
	여성	(71)	52.1	43.7	40.8	8.5	0.0	14.1
연령별	20대	(10)	20.0	30.0	10.0	20.0	10.0	20.0
	30대	(36)	61.1	52.8	33.3	2.8	0.0	16.7
	40대	(40)	30.0	37.5	50.0	7.5	0.0	12.5
	50대	(28)	64.3	35.7	46.4	7.1	0.0	7.1
	60대 이상	(14)	21.4	28.6	35.7	14.3	0.0	14.3
벤처기업	예	(36)	50.0	33.3	33.3	5.6	0.0	11.1
	아니오	(92)	42.4	42.4	42.4	8.7	1.1	14.1
기술우수 중소기업	예	(58)	43.1	48.3	44.8	5.2	1.7	10.3
	아니오	(34)	41.2	32.4	38.2	14.7	0.0	20.6
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	45.9	36.7	40.4	7.3	0.9	14.7
	아니오	(19)	36.8	57.9	36.8	10.5	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	38.5	53.8	38.5	7.7	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	33.3	66.7	33.3	16.7	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	35.7	57.1	35.7	14.3	0.0	7.1
	건설업	(2)	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	33.3	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	44.3	39.3	52.5	8.2	0.0	13.1
	비수도권	(67)	44.8	40.3	28.4	7.5	1.5	13.4
전략적 제휴 경험	예	(6)	66.7	50.0	66.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	43.4	39.3	38.5	8.2	0.8	13.9
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	56.5	34.8	60.9	21.7	0.0	0.0
	아니오	(105)	41.9	41.0	35.2	4.8	1.0	16.2
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	0.0	77.8	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	44.5	42.9	37.0	8.4	0.8	14.3
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	42.9	0.0	71.4	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0

### 카. 전략적 제휴관계 유지 최소 기간

- 전략적 제휴관계를 가진다면 최소 몇 년간 유지하고 싶은지에 대해서는 ‘5년’이 38.3%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘3년’(23.4%) > ‘10년’(16.4%) 등의 순으로 나타남
- 평균 유지 최소 기간은 4.5년으로 나타남

[부그림 II -19] 전략적 제휴관계 유지 최소 기간

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -22> 전략적 제휴관계 유지 최소 기간

(base 전체, n=128, 단위: %)

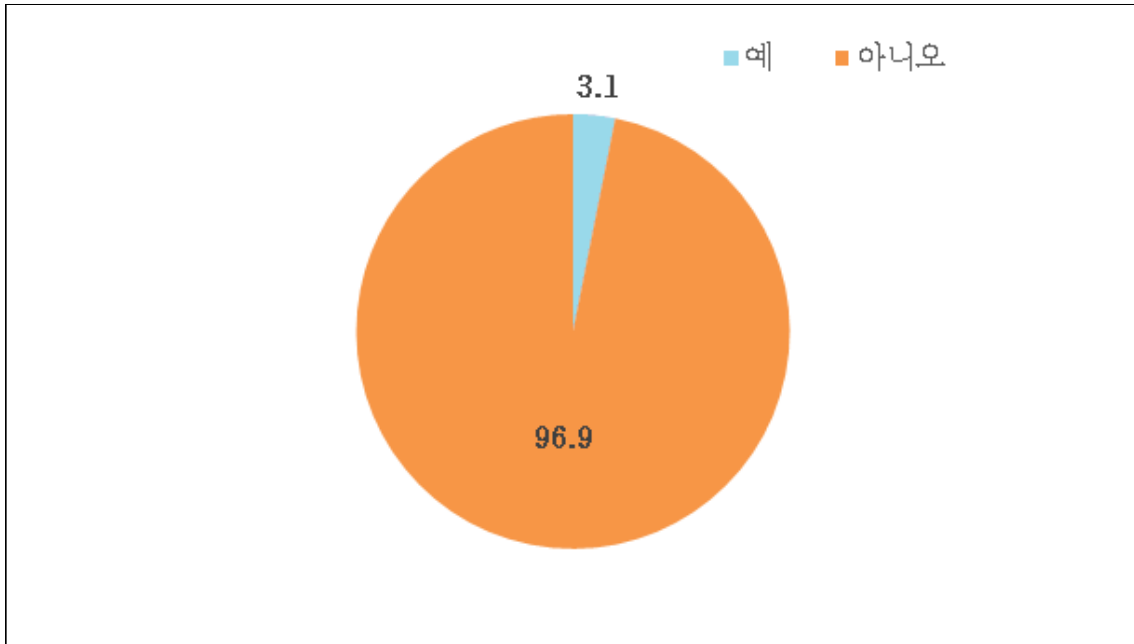
구분		사례 수	1년 미만	1년	2년	3년	5년	7년	10년
전체		(128)	5.5	7.8	7.8	23.4	38.3	0.8	16.4
성별	남성	(57)	3.5	3.5	8.8	12.3	45.6	0.0	26.3
	여성	(71)	7.0	11.3	7.0	32.4	32.4	1.4	8.5
연령별	20대	(10)	20.0	0.0	0.0	30.0	30.0	0.0	20.0
	30대	(36)	5.6	13.9	2.8	30.6	27.8	2.8	16.7
	40대	(40)	7.5	5.0	12.5	22.5	40.0	0.0	12.5
	50대	(28)	0.0	10.7	3.6	21.4	46.4	0.0	17.9
	60대 이상	(14)	0.0	0.0	21.4	7.1	50.0	0.0	21.4
벤처기업	예	(36)	0.0	5.6	11.1	22.2	41.7	2.8	16.7
	아니오	(92)	7.6	8.7	6.5	23.9	37.0	0.0	16.3
기술우수 중소기업	예	(58)	5.2	8.6	10.3	13.8	44.8	0.0	17.2
	아니오	(34)	11.8	8.8	0.0	41.2	23.5	0.0	14.7
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	4.6	8.3	6.4	24.8	36.7	0.9	18.3
	아니오	(19)	10.5	5.3	15.8	15.8	47.4	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	15.4	7.7	7.7	7.7	53.8	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	14.3	7.1	14.3	14.3	42.9	0.0	7.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	6.6	6.6	6.6	19.7	42.6	0.0	18.0
	비수도권	(67)	4.5	9.0	9.0	26.9	34.3	1.5	14.9
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	16.7	0.0	0.0	50.0	0.0	33.3
	아니오	(122)	5.7	7.4	8.2	24.6	37.7	0.8	15.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	0.0	0.0	4.3	21.7	47.8	0.0	26.1
	아니오	(105)	6.7	9.5	8.6	23.8	36.2	1.0	14.3
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	0.0	22.2	11.1	44.4	0.0	22.2
	아니오	(119)	5.9	8.4	6.7	24.4	37.8	0.8	16.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	0.0	28.6	14.3	42.9	0.0	14.3
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0

## 타. 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

□ 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험은 3.1%가 있는 것으로 나타남

[부그림 II -20] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -23> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 경험

(base 전체, n=128, 단위: %)

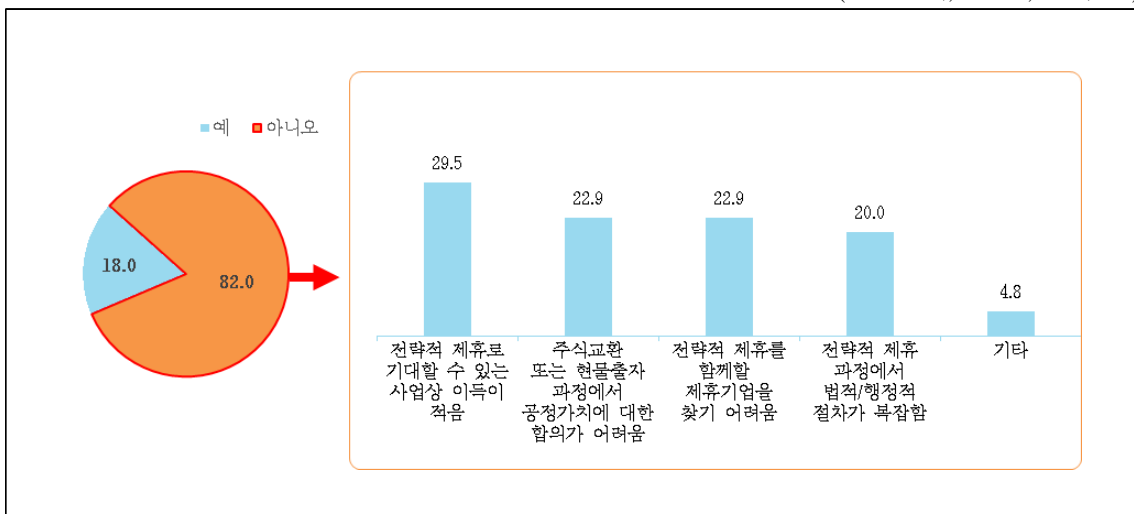
구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	3.1	96.9
성별	남성	(57)	5.3	94.7
	여성	(71)	1.4	98.6
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	2.8	97.2
	40대	(40)	2.5	97.5
	50대	(28)	7.1	92.9
	60대 이상	(14)	0.0	100.0
벤처기업	예	(36)	5.6	94.4
	아니오	(92)	2.2	97.8
기술우수 중소기업	예	(58)	3.4	96.6
	아니오	(34)	0.0	100.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	2.8	97.2
	아니오	(19)	5.3	94.7
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	92.3
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	100.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	92.9
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	0.0	100.0
거주지역	수도권	(61)	6.6	93.4
	비수도권	(67)	0.0	100.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	50.0
	아니오	(122)	0.8	99.2
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	4.3	95.7
	아니오	(105)	2.9	97.1
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	88.9
	아니오	(119)	2.5	97.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	85.7
	영향 있음	(2)	0.0	100.0

## 파. 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획

- 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획은 18.0%가 있는 것으로 나타남
  - 일자리 업태별로는 정보통신업이 100.0%로 높게 나타남
  
- 주식교환/주식현물출자 계획이 없는 이유로는 ‘전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이득이 적음’이 29.5%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘주식교환 또는 현물출자 과정에서 공정가치에 대한 합의가 어려움’ / ‘전략적 제휴를 함께 할 제휴기업을 찾기 어려움’(각각 22.9%) > ‘전략적 제휴 과정에서 법적/행정적 절차가 복잡함’(20.0%) 등의 순으로 나타남
  - 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘전략적 제휴를 함께할 제휴기업을 찾기 어려움’이 많이 나타남

[부그림 II -21] 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 여부 및 의향

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -24> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 여부

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	18.0	82.0
성별	남성	(57)	14.0	86.0
	여성	(71)	21.1	78.9
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	13.9	86.1
	40대	(40)	20.0	80.0
	50대	(28)	28.6	71.4
	60대 이상	(14)	14.3	85.7
벤처기업	예	(36)	22.2	77.8
	아니오	(92)	16.3	83.7
기술우수 중소기업	예	(58)	17.2	82.8
	아니오	(34)	14.7	85.3
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	17.4	82.6
	아니오	(19)	21.1	78.9
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	23.1	76.9
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	83.3
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	92.9
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	19.7	80.3
	비수도권	(67)	16.4	83.6
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	50.0
	아니오	(122)	16.4	83.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	100.0	0.0
	아니오	(105)	0.0	100.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	55.6
	아니오	(119)	16.0	84.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	71.4
	영향 있음	(2)	100.0	0.0

<부표 II -25> 전략적 제휴를 위한 주식교환/주식현물출자 계획 없는 이유

(base 전략적 제휴 위한 주식교환/주식현물출자 계획 없음, n=105, 단위: %)

구분	사례 수	전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이익이 적음	주식교환 또는 현물출자 과정에서 공정 가치에 합의가 어려움	전략적 제휴를 함께할 제휴 기업을 찾기 어려움	전략적 제휴 과정에서 법적/행정적 절차가 복잡함	기타	
전체	(105)	29.5	22.9	22.9	20.0	4.8	
성별	남성	(49)	28.6	22.4	32.7	14.3	2.0
	여성	(56)	30.4	23.2	14.3	25.0	7.1
연령별	20대	(10)	20.0	20.0	20.0	10.0	30.0
	30대	(31)	29.0	19.4	22.6	29.0	0.0
	40대	(32)	28.1	31.3	12.5	28.1	0.0
	50대	(20)	30.0	25.0	35.0	0.0	10.0
	60대 이상	(12)	41.7	8.3	33.3	16.7	0.0
벤처기업	예	(28)	25.0	17.9	39.3	17.9	0.0
	아니오	(77)	31.2	24.7	16.9	20.8	6.5
기술우수 중소기업	예	(48)	37.5	22.9	18.8	14.6	6.3
	아니오	(29)	20.7	27.6	13.8	31.0	6.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(90)	28.9	21.1	23.3	21.1	5.6
	아니오	(15)	33.3	33.3	20.0	13.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(10)	40.0	30.0	20.0	10.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(5)	20.0	40.0	20.0	20.0	0.0
일자리 업태	제조업	(13)	30.8	30.8	23.1	15.4	0.0
	건설업	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(49)	38.8	24.5	16.3	16.3	4.1
	비수도권	(56)	21.4	21.4	28.6	23.2	5.4
전략적 제휴 경험	예	(3)	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0
	아니오	(102)	29.4	23.5	21.6	20.6	4.9
전략적 제휴 위한 계획	예	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(105)	29.5	22.9	22.9	20.0	4.8
과세특례 인지 여부	예	(5)	0.0	0.0	40.0	60.0	0.0
	아니오	(100)	31.0	24.0	22.0	18.0	5.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(5)	0.0	0.0	40.0	60.0	0.0
	영향 있음	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

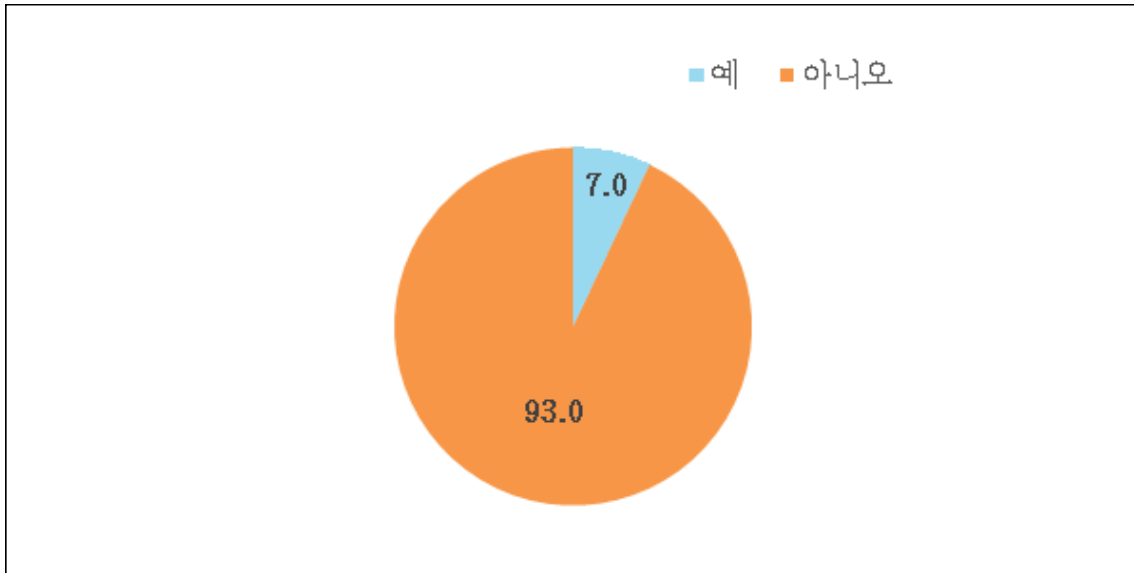
### 3. 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례

#### 가. 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부

- 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례에 대한 인지는 7.0%로 나타남
  - 연령별로 살펴보면, 40대에서 인지비율이 10.0%로 타 연령 대비 높게 나타남

[부그림 II -22] 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -26> 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례 인지 여부

(base 전체, n=128, 단위: %)

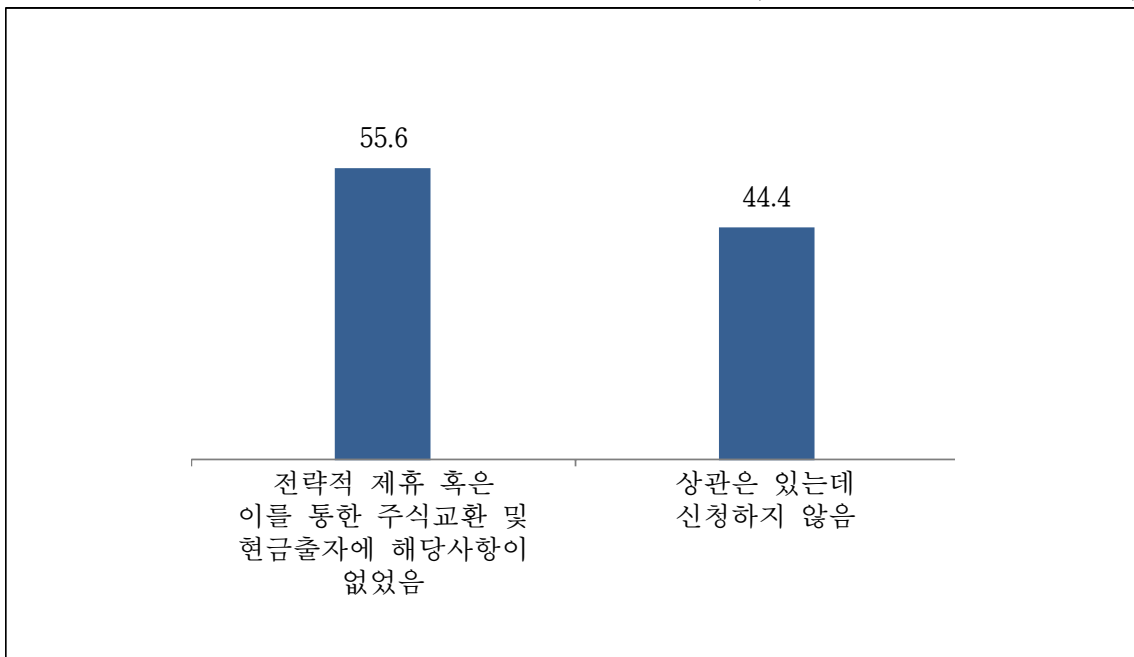
구분		사례 수	예	아니오
전체		(128)	7.0	93.0
성별	남성	(57)	8.8	91.2
	여성	(71)	5.6	94.4
연령별	20대	(10)	0.0	100.0
	30대	(36)	8.3	91.7
	40대	(40)	10.0	90.0
	50대	(28)	3.6	96.4
	60대 이상	(14)	7.1	92.9
벤처기업	예	(36)	8.3	91.7
	아니오	(92)	6.5	93.5
기술우수 중소기업	예	(58)	8.6	91.4
	아니오	(34)	2.9	97.1
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	8.3	91.7
	아니오	(19)	0.0	100.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	0.0	100.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	100.0
일자리 업태	제조업	(14)	0.0	100.0
	건설업	(2)	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	0.0	100.0
거주지역	수도권	(61)	8.2	91.8
	비수도권	(67)	6.0	94.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	83.3
	아니오	(122)	6.6	93.4
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	17.4	82.6
	아니오	(105)	4.8	95.2
과세특례 인지 여부	예	(9)	100.0	0.0
	아니오	(119)	0.0	100.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	100.0	0.0
	영향 있음	(2)	100.0	0.0

## 나. 과세특례 신청 경험

- 과세특례에 대한 신청 경험은 ‘전략적 제휴 혹은 이를 통한 주식교환 및 현금출자에 해당사항이 없었음’이 55.6%, ‘상관은 있는데 신청하지 않음’이 44.4%로 나타남
- 연령별로 살펴보면, 50대 이상은 ‘상관은 있는데 신청하지 않음’이 가장 많이 나타남

[부그림 II -23] 과세특례 신청 경험

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)



<부표 II -27> 과세특례 신청 경험

(base 과세특례 인지, n=9, 단위: %)

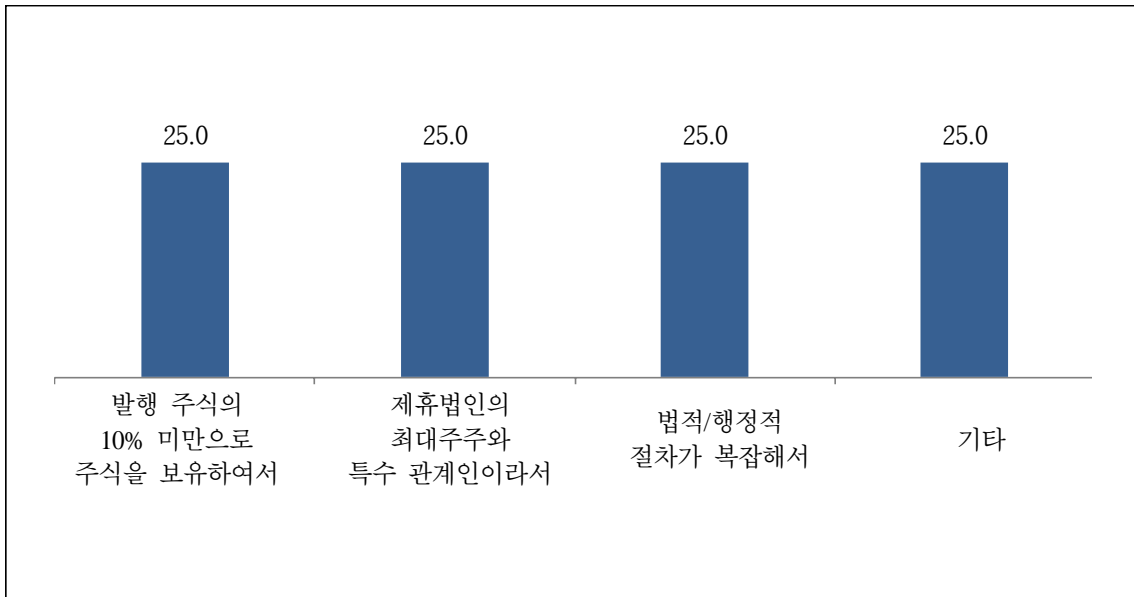
구분		사례 수	전략적 제휴 혹은 이를 통한 주식교환 및 현금출자에 해당사항이 없었음	상관은 있는데 신청하지 않음
전체		(9)	55.6	44.4
성별	남성	(5)	20.0	80.0
	여성	(4)	100.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0
	30대	(3)	100.0	0.0
	40대	(4)	50.0	50.0
	50대	(1)	0.0	100.0
	60대 이상	(1)	0.0	100.0
벤처기업	예	(3)	33.3	66.7
	아니오	(6)	66.7	33.3
기술우수 중소기업	예	(5)	60.0	40.0
	아니오	(1)	100.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(9)	55.6	44.4
	아니오	(0)	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(0)	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(0)	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0
거주지역	수도권	(5)	60.0	40.0
	비수도권	(4)	50.0	50.0
전략적 제휴 경험	예	(1)	0.0	100.0
	아니오	(8)	62.5	37.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(4)	50.0	50.0
	아니오	(5)	60.0	40.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	44.4
	아니오	(0)	0.0	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	57.1	42.9
	영향 있음	(2)	50.0	50.0

#### 다. 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유

- 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유로는 ‘발행 주식의 10% 미만으로 주식을 보유하여서’, ‘제휴법인의 최대주주와 특수 관계인이라서’, ‘법적/행정적 절차가 복잡해서’ 등으로 나타남

[부그림 II -24] 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유

(base 과세이연 미신청, n=4, 단위: %)



<부표 II -28> 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유

(base 과세이연 미신청, n=4, 단위: %)

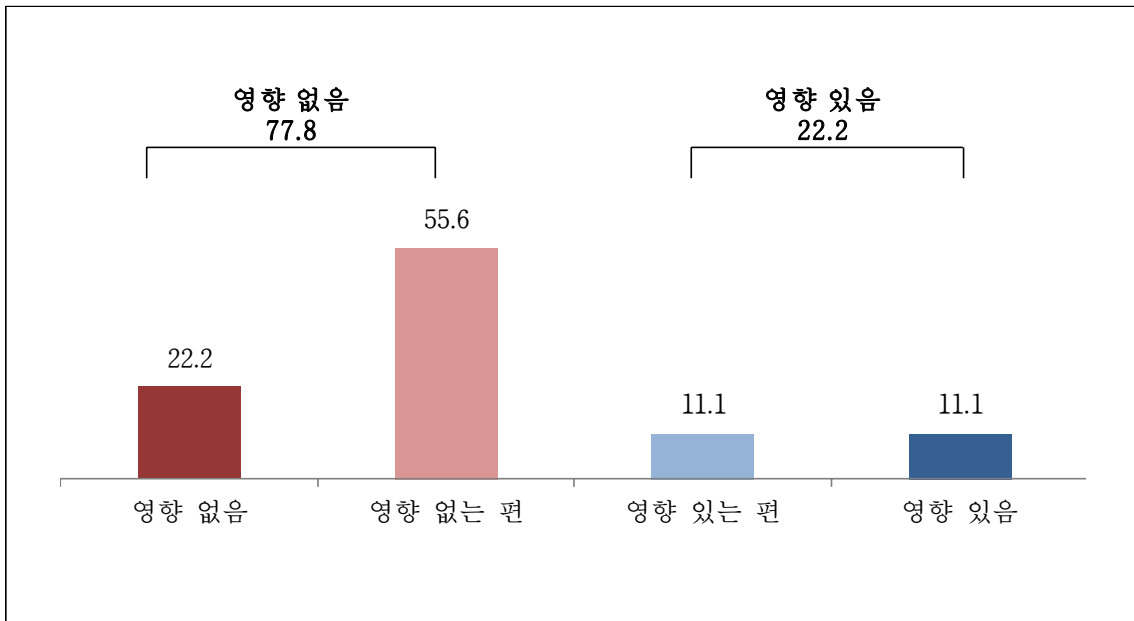
구분		사례 수	발행 주식의 10% 미만으로 주식을 보유 하여서	제휴 법인의 최대주주와 특수 관계인 이라서	법적/행정적 절차가 복잡해서	기타
전체		(4)	25.0	25.0	25.0	25.0
성별	남성	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0
연령별	40대	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0
	50대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(1)	0.0	0.0	0.0	100.0
벤처기업	예	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0
	아니오	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0
기술우수 중소기업	예	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0
거주지역	수도권	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0
	비수도권	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3
전략적 제휴 위한 계획	예	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0
	아니오	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0
과세특례 인지 여부	예	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0
	영향 있음	(1)	0.0	0.0	0.0	100.0

라. 양도소득세 과세이연 제도의 영향 정도

- 양도소득세 과세이연 제도가 전략적 제휴 결정에 영향을 주는지에 대해서는 ‘영향 없음’이 77.8%로 ‘영향 있음’(22.2%) 대비 높게 나타남

[부그림 II -25] 양도소득세 과세이연 제도의 영향 정도

(base 과세특례 미인지, n=9, 단위: %)



<부표 II -29> 양도소득세 과세이연 제도의 영향 정도

(base 과세특례 미인지, n=9, 단위: %)

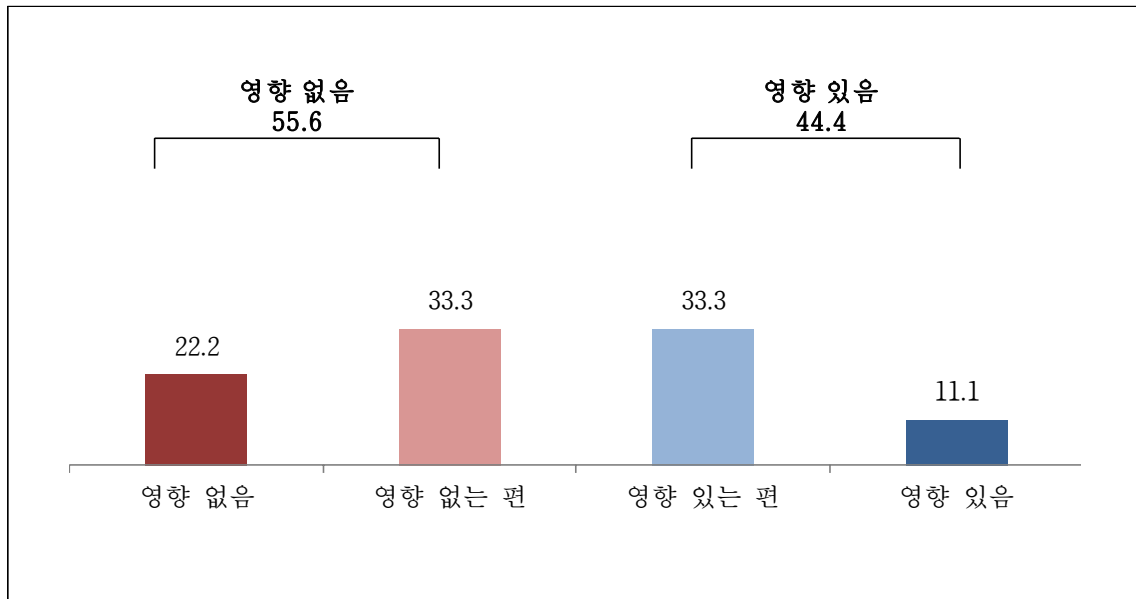
구분		사례 수	영향 없음	영향 없는 편	영향 있는 편	영향 있음
전체		(9)	22.2	55.6	11.1	11.1
성별	남성	(5)	20.0	60.0	0.0	20.0
	여성	(4)	25.0	50.0	25.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0
	40대	(4)	0.0	100.0	0.0	0.0
	50대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(1)	0.0	0.0	0.0	100.0
벤처기업	예	(3)	0.0	100.0	0.0	0.0
	아니오	(6)	33.3	33.3	16.7	16.7
기술우수 중소기업	예	(5)	40.0	20.0	20.0	20.0
	아니오	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(9)	22.2	55.6	11.1	11.1
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(5)	0.0	60.0	20.0	20.0
	비수도권	(4)	50.0	50.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(8)	12.5	62.5	12.5	12.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0
	아니오	(5)	20.0	80.0	0.0	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	55.6	11.1	11.1
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	71.4	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0

마. 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향

- 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 영향을 주는지에 대해서는 ‘영향 없음’이 55.6%로 ‘영향 있음’(44.4%) 대비 높게 나타남

[부그림 II -26] 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향

(base 과세특례 미인자, n=9, 단위: %)



<부표 II -30> 「조특법」 폐지 시 전략적 제휴의 건수에 미치는 영향

(base 과세특례 미인지, n=9, 단위: %)

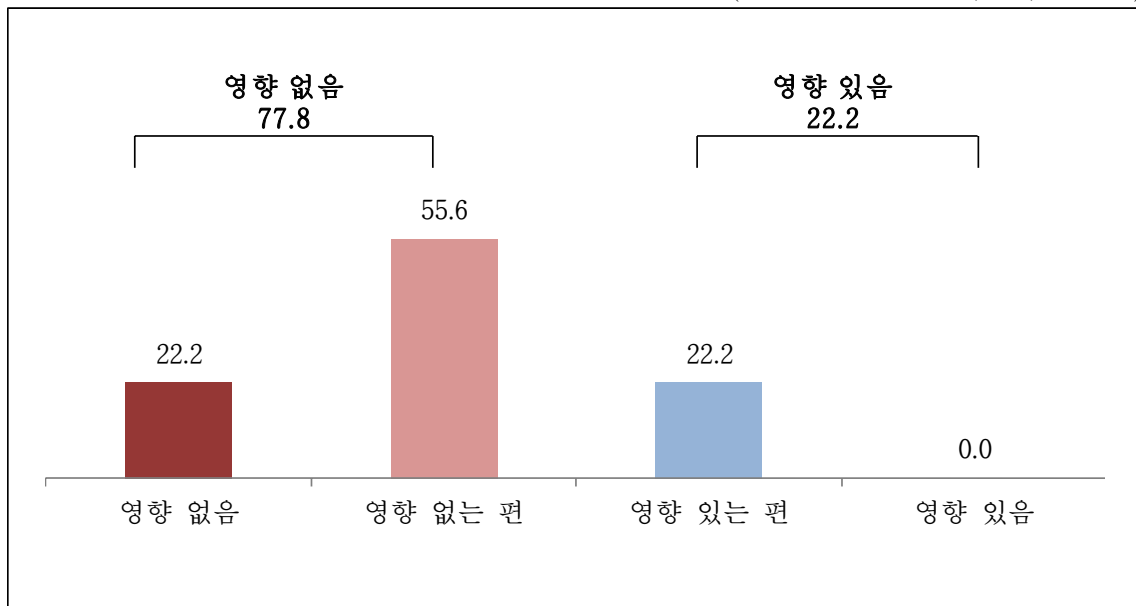
구분		사례 수	영향 없음	영향 없는 편	영향 있는 편	영향 있음
전체		(9)	22.2	33.3	33.3	11.1
성별	남성	(5)	20.0	60.0	0.0	20.0
	여성	(4)	25.0	0.0	75.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(3)	33.3	0.0	66.7	0.0
	40대	(4)	0.0	75.0	25.0	0.0
	50대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(1)	0.0	0.0	0.0	100.0
벤처기업	예	(3)	0.0	100.0	0.0	0.0
	아니오	(6)	33.3	0.0	50.0	16.7
기술우수 중소기업	예	(5)	40.0	0.0	40.0	20.0
	아니오	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(9)	22.2	33.3	33.3	11.1
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(5)	0.0	20.0	60.0	20.0
	비수도권	(4)	50.0	50.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(8)	12.5	37.5	37.5	12.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(4)	25.0	0.0	50.0	25.0
	아니오	(5)	20.0	60.0	20.0	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	33.3	33.3	11.1
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	42.9	28.6	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0

바. 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부

□ 「조특법」 사전 인지 시 활용에 대해서는 ‘영향 없음’이 77.8%로 ‘영향 있음’(22.2%) 대비 높게 나타남

[부그림 II -27] 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부

(base 과세특례 비인지, n=9, 단위: %)



<부표 II -31> 「조특법」 사전 인지 시 활용 여부

(base 과세특례 비인지, n=9, 단위: %)

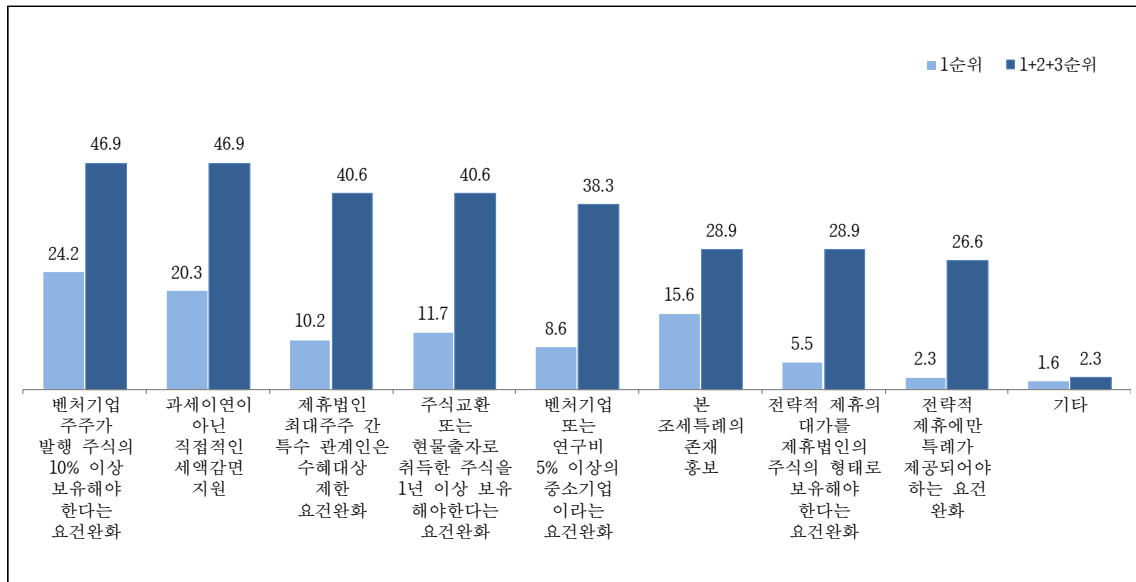
구분		사례 수	영향 없음	영향 없는 편	영향 있는 편	영향 있음
전체		(9)	22.2	55.6	22.2	0.0
성별	남성	(5)	20.0	80.0	0.0	0.0
	여성	(4)	25.0	25.0	50.0	0.0
연령별	20대	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0
	40대	(4)	0.0	75.0	25.0	0.0
	50대	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(3)	0.0	100.0	0.0	0.0
	아니오	(6)	33.3	33.3	33.3	0.0
기술우수 중소기업	예	(5)	40.0	20.0	40.0	0.0
	아니오	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(9)	22.2	55.6	22.2	0.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	건설업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(5)	0.0	60.0	40.0	0.0
	비수도권	(4)	50.0	50.0	0.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(8)	12.5	62.5	25.0	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(4)	25.0	25.0	50.0	0.0
	아니오	(5)	20.0	80.0	0.0	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	22.2	55.6	22.2	0.0
	아니오	(0)	0.0	0.0	0.0	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	57.1	14.3	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0

## 사. 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화

- 특례제도 활용도 향상을 위한 요건 완화가 필요한 사항은 ‘벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화’와 ‘과세이연이 아닌 직접적인 세액 감면 지원’이 각각 46.9%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘제휴법인 최대주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화’ / ‘주식교환 또는 현물출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건 완화’(각각 40.6%) > ‘벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이라는 요건 완화’(38.3%) 등의 순으로 나타남(1+2+3순위 기준)
  - 일자리 업태별로는 제조업은 ‘벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화’, 건설업과 정보통신업은 ‘제휴법인 최대주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화’가 가장 많이 나타남(1+2+3순위 기준)
  - 전략적 제휴를 경험한 사업자는 ‘제휴법인 최대주주 간 특수관계인은 수혜대상 제한 요건 완화’가 가장 많이 나타남(1+2+3순위 기준)

[부그림 II -28] 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -32> 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화\_1순위(1)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분	사례 수	벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건완화	과세 이연이 아닌 직접적인 세액감면 지원	본 조세 특례의 존재 홍보	주식교환 또는 현물 출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건완화	제휴법인 최대주주 간 특수 관계인은 수혜대상 제한 요건완화	
전체	(128)	24.2	20.3	15.6	11.7	10.2	
성별	남성	(57)	31.6	14.0	15.8	12.3	10.5
	여성	(71)	18.3	25.4	15.5	11.3	9.9
연령별	20대	(10)	20.0	40.0	20.0	0.0	10.0
	30대	(36)	30.6	16.7	13.9	16.7	5.6
	40대	(40)	17.5	20.0	17.5	12.5	12.5
	50대	(28)	21.4	25.0	14.3	10.7	10.7
	60대 이상	(14)	35.7	7.1	14.3	7.1	14.3
벤처기업	예	(36)	13.9	22.2	16.7	16.7	13.9
	아니오	(92)	28.3	19.6	15.2	9.8	8.7
기술우수 중소기업	예	(58)	24.1	19.0	13.8	10.3	8.6
	아니오	(34)	35.3	20.6	17.6	8.8	8.8
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	24.8	21.1	15.6	12.8	8.3
	아니오	(19)	21.1	15.8	15.8	5.3	21.1
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	30.8	23.1	23.1	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	0.0	16.7	50.0
일자리 업태	제조업	(14)	28.6	21.4	14.3	0.0	7.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3
거주지역	수도권	(61)	24.6	26.2	16.4	11.5	4.9
	비수도권	(67)	23.9	14.9	14.9	11.9	14.9
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	0.0	16.7	16.7	0.0
	아니오	(122)	23.8	21.3	15.6	11.5	10.7
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	13.0	21.7	17.4	17.4	13.0
	아니오	(105)	26.7	20.0	15.2	10.5	9.5
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	22.2	0.0	44.4	0.0
	아니오	(119)	26.1	20.2	16.8	9.2	10.9
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	28.6	0.0	42.9	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0

<부표 II -33> 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화\_1순위(2)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분	사례 수	벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이 라는 요건완화	전략적 제휴의 대가를 제휴법인의 주식의 형태로 보유해야 한다는 요건완화	전략적 제휴에만 특례가 제공 되어야 하는 요건완화	기타	
전체	(128)	8.6	5.5	2.3	1.6	
성별	남성	(57)	10.5	5.3	0.0	0.0
	여성	(71)	7.0	5.6	4.2	2.8
연령별	20대	(10)	0.0	0.0	0.0	10.0
	30대	(36)	8.3	0.0	5.6	2.8
	40대	(40)	10.0	7.5	2.5	0.0
	50대	(28)	7.1	10.7	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	14.3	7.1	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	13.9	2.8	0.0	0.0
	아니오	(92)	6.5	6.5	3.3	2.2
기술우수 중소기업	예	(58)	6.9	10.3	3.4	3.4
	아니오	(34)	5.9	0.0	2.9	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	9.2	4.6	1.8	1.8
	아니오	(19)	5.3	10.5	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	7.7	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	16.7	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	14.3	7.1	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	4.9	6.6	3.3	1.6
	비수도권	(67)	11.9	4.5	1.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	33.3	0.0	0.0
	아니오	(122)	9.0	4.1	2.5	1.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	8.7	8.7	0.0	0.0
	아니오	(105)	8.6	4.8	2.9	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	22.2	0.0	0.0
	아니오	(119)	8.4	4.2	2.5	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0

<부표 II -34> 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화\_1+2+3순위(1)

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분	사례 수	벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건 완화	과세 이연이 아닌 직접적인 세액감면 지원	제휴법인 최대 주주 간 특수 관계인은 수혜대상 제한요건 완화	주식교환 또는 현물 출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야 한다는 요건 완화	벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이라는 요건 완화	
전체	(128)	46.9	46.9	40.6	40.6	38.3	
성별	남성	(57)	49.1	40.4	43.9	36.8	42.1
	여성	(71)	45.1	52.1	38.0	43.7	35.2
연령별	20대	(10)	60.0	60.0	40.0	20.0	50.0
	30대	(36)	52.8	47.2	36.1	52.8	30.6
	40대	(40)	42.5	52.5	32.5	37.5	45.0
	50대	(28)	39.3	42.9	57.1	35.7	35.7
	60대 이상	(14)	50.0	28.6	42.9	42.9	35.7
벤처기업	예	(36)	36.1	41.7	44.4	36.1	41.7
	아니오	(92)	51.1	48.9	39.1	42.4	37.0
기술우수 중소기업	예	(58)	48.3	46.6	44.8	36.2	37.9
	아니오	(34)	55.9	52.9	29.4	52.9	35.3
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	46.8	47.7	40.4	43.1	36.7
	아니오	(19)	47.4	42.1	42.1	26.3	47.4
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	61.5	46.2	30.8	15.4	46.2
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	33.3	66.7	50.0	50.0
일자리 업태	제조업	(14)	57.1	50.0	28.6	28.6	42.9
	건설업	(2)	0.0	50.0	100.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	33.3	0.0	66.7	33.3	66.7
거주지역	수도권	(61)	44.3	50.8	29.5	37.7	39.3
	비수도권	(67)	49.3	43.3	50.7	43.3	37.3
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	16.7	66.7	16.7	16.7
	아니오	(122)	46.7	48.4	39.3	41.8	39.3
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	39.1	43.5	47.8	34.8	43.5
	아니오	(105)	48.6	47.6	39.0	41.9	37.1
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	55.6	44.4	55.6	55.6
	아니오	(119)	49.6	46.2	40.3	39.5	37.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	42.9	42.9	57.1	71.4
	영향 있음	(2)	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0

<부표 II -35> 특례제도 활용도 향상을 위해 필요한 요건 완화\_1+2+3순위(2)

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

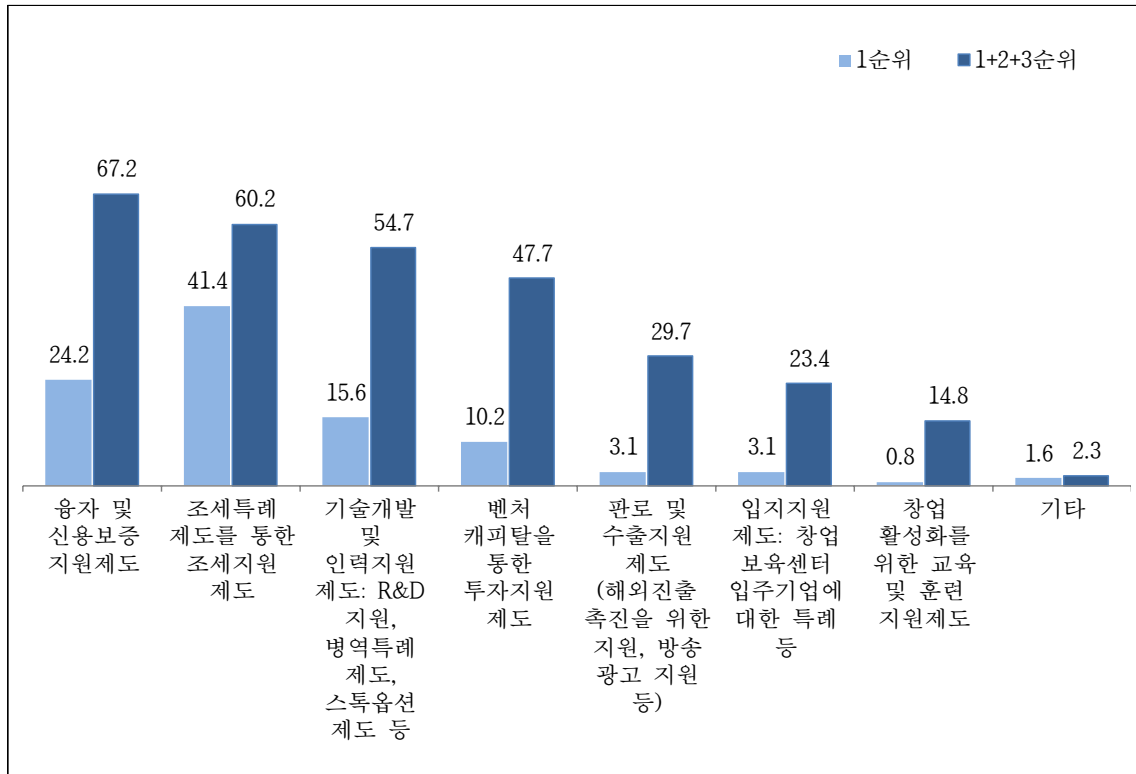
구분	사례 수	본 조세 특례의 존재 홍보	전략적 제휴의 대가를 제휴법인의 주식의 형태로 보유해야 한다는 요건완화	전략적 제휴에만 특례가 제공되어야 하는 요건완화	기타	
전체	(128)	28.9	28.9	26.6	2.3	
성별	남성	(57)	29.8	22.8	33.3	1.8
	여성	(71)	28.2	33.8	21.1	2.8
연령별	20대	(10)	20.0	20.0	10.0	20.0
	30대	(36)	27.8	25.0	25.0	2.8
	40대	(40)	32.5	30.0	27.5	0.0
	50대	(28)	28.6	39.3	21.4	0.0
	60대 이상	(14)	28.6	21.4	50.0	0.0
벤처기업	예	(36)	30.6	27.8	41.7	0.0
	아니오	(92)	28.3	29.3	20.7	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	31.0	29.3	20.7	5.2
	아니오	(34)	23.5	29.4	20.6	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	27.5	29.4	25.7	2.8
	아니오	(19)	36.8	26.3	31.6	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	46.2	30.8	23.1	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	16.7	16.7	50.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	35.7	28.6	28.6	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0
거주지역	수도권	(61)	34.4	36.1	26.2	1.6
	비수도권	(67)	23.9	22.4	26.9	3.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	66.7	16.7	0.0
	아니오	(122)	27.9	27.0	27.0	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	30.4	34.8	26.1	0.0
	아니오	(105)	28.6	27.6	26.7	2.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	33.3	33.3	0.0
	아니오	(119)	30.3	28.6	26.1	2.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	28.6	28.6	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0

## 아. 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책

- 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성이 높은 정책으로는 ‘융자 및 신용보증지원제도’가 67.2%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 ‘조세특례제도를 통한 조세지원제도’(60.2%) > ‘기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등’(54.7%) 등의 순으로 나타남(1+2+3순위 기준)
- 일자리 업태별로는 제조업은 ‘조세특례제도를 통한 조세지원제도’, 건설업은 ‘기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등’, 정보통신업은 ‘융자 및 신용보증지원제도’가 많이 나타남(1+2+3순위 기준)
- 전략적 제휴를 경험한 사업자와 경험하지 못한 사업자 모두 ‘융자 및 신용보증지원제도’가 많이 나타남(1+2+3순위 기준)

[부그림 II -29] 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -36> 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책\_1순위(1)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	조세특례 제도를 통한 조세지원 제도	융자 및 신용보증 지원제도	기술개발 및 인력지원 제도: R&D 지원, 병역특례 제도, 스톡옵션 제도 등	벤처 캐피탈을 통한 투자지원 제도
전체		(128)	41.4	24.2	15.6	10.2
성별	남성	(57)	52.6	22.8	10.5	7.0
	여성	(71)	32.4	25.4	19.7	12.7
연령별	20대	(10)	20.0	0.0	20.0	20.0
	30대	(36)	27.8	36.1	19.4	13.9
	40대	(40)	47.5	15.0	22.5	10.0
	50대	(28)	46.4	28.6	7.1	7.1
	60대 이상	(14)	64.3	28.6	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	50.0	25.0	11.1	2.8
	아니오	(92)	38.0	23.9	17.4	13.0
기술우수 중소기업	예	(58)	48.3	22.4	13.8	8.6
	아니오	(34)	20.6	26.5	23.5	20.6
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	41.3	24.8	14.7	10.1
	아니오	(19)	42.1	21.1	21.1	10.5
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	61.5	23.1	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	16.7	66.7	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	50.0	14.3	21.4	7.1
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0
	정보통신업	(3)	33.3	66.7	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	39.3	29.5	9.8	13.1
	비수도권	(67)	43.3	19.4	20.9	7.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	83.3	0.0	0.0
	아니오	(122)	42.6	21.3	16.4	10.7
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	56.5	21.7	4.3	4.3
	아니오	(105)	38.1	24.8	18.1	11.4
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	44.4	0.0	0.0
	아니오	(119)	41.2	22.7	16.8	10.9
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	42.9	42.9	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0

<부표 II -37> 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책\_1순위(2)

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	판로 및 수출지원 제도(해외 진출 촉진을 위한 지원, 방송광고 지원 등)	입지지원 제도: 창업 보육센터 입주기업에 대한 특례 등	창업 활성화를 위한 교육 및 훈련 지원제도	기타
전체		(128)	3.1	3.1	0.8	1.6
성별	남성	(57)	3.5	3.5	0.0	0.0
	여성	(71)	2.8	2.8	1.4	2.8
연령별	20대	(10)	10.0	20.0	0.0	10.0
	30대	(36)	0.0	0.0	0.0	2.8
	40대	(40)	5.0	0.0	0.0	0.0
	50대	(28)	3.6	7.1	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	0.0	0.0	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	8.3	2.8	0.0	0.0
	아니오	(92)	1.1	3.3	1.1	2.2
기술우수 중소기업	예	(58)	0.0	3.4	0.0	3.4
	아니오	(34)	2.9	2.9	2.9	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	2.8	3.7	0.9	1.8
	아니오	(19)	5.3	0.0	0.0	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	7.1	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	3.3	3.3	0.0	1.6
	비수도권	(67)	3.0	3.0	1.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	3.3	3.3	0.8	1.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	8.7	4.3	0.0	0.0
	아니오	(105)	1.9	2.9	1.0	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	11.1	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	2.5	3.4	0.8	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -38> 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책\_1+2+3순위(1)

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	융자 및 신용보증 지원제도	조세특례 제도를 통한 조세지원 제도	기술개발 및 인력지원 제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등	벤처 캐피탈을 통한 투자지원 제도
전체		(128)	67.2	60.2	54.7	47.7
성별	남성	(57)	68.4	66.7	45.6	56.1
	여성	(71)	66.2	54.9	62.0	40.8
연령별	20대	(10)	50.0	60.0	40.0	60.0
	30대	(36)	75.0	41.7	47.2	58.3
	40대	(40)	60.0	65.0	67.5	35.0
	50대	(28)	67.9	67.9	50.0	50.0
	60대 이상	(14)	78.6	78.6	57.1	42.9
벤처기업	예	(36)	69.4	66.7	55.6	50.0
	아니오	(92)	66.3	57.6	54.3	46.7
기술우수 중소기업	예	(58)	60.3	65.5	55.2	44.8
	아니오	(34)	76.5	44.1	52.9	50.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	66.1	58.7	54.1	52.3
	아니오	(19)	73.7	68.4	57.9	21.1
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	84.6	76.9	46.2	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	50.0	83.3	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	78.6	85.7	50.0	21.4
	건설업	(2)	0.0	0.0	100.0	50.0
	정보통신업	(3)	100.0	33.3	66.7	0.0
거주지역	수도권	(61)	63.9	57.4	57.4	44.3
	비수도권	(67)	70.1	62.7	52.2	50.7
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	50.0	66.7	33.3
	아니오	(122)	66.4	60.7	54.1	48.4
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	60.9	65.2	52.2	39.1
	아니오	(105)	68.6	59.0	55.2	49.5
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	44.4	77.8	55.6
	아니오	(119)	67.2	61.3	52.9	47.1
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	42.9	85.7	71.4
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	50.0	0.0

<부표 II -39> 벤처기업 지원정책 중 가장 실효성 높은 정책\_1+2+3순위(2)

(base 전체, 복수응답, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	관로 및 수출지원제도 (해외진출 촉진을 위한 지원, 방송 광고 지원 등)	입지지원 제도: 창업보육 센터 입주기업에 대한 특례 등	창업 활성화를 위한 교육 및 훈련 지원제도	기타
전체		(128)	29.7	23.4	14.8	2.3
성별	남성	(57)	29.8	21.1	12.3	0.0
	여성	(71)	29.6	25.4	16.9	4.2
연령별	20대	(10)	20.0	30.0	30.0	10.0
	30대	(36)	36.1	22.2	13.9	5.6
	40대	(40)	40.0	22.5	10.0	0.0
	50대	(28)	21.4	21.4	21.4	0.0
	60대 이상	(14)	7.1	28.6	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	25.0	13.9	19.4	0.0
	아니오	(92)	31.5	27.2	13.0	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	36.2	24.1	10.3	3.4
	아니오	(34)	23.5	32.4	17.6	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	27.5	23.9	14.7	2.8
	아니오	(19)	42.1	21.1	15.8	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	46.2	23.1	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	33.3	16.7	50.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	50.0	14.3	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	100.0	0.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0
거주지역	수도권	(61)	29.5	29.5	14.8	3.3
	비수도권	(67)	29.9	17.9	14.9	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	50.0	0.0	16.7	0.0
	아니오	(122)	28.7	24.6	14.8	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	39.1	30.4	13.0	0.0
	아니오	(105)	27.6	21.9	15.2	2.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	28.6	24.4	16.0	2.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	28.6	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	100.0	50.0	0.0	0.0

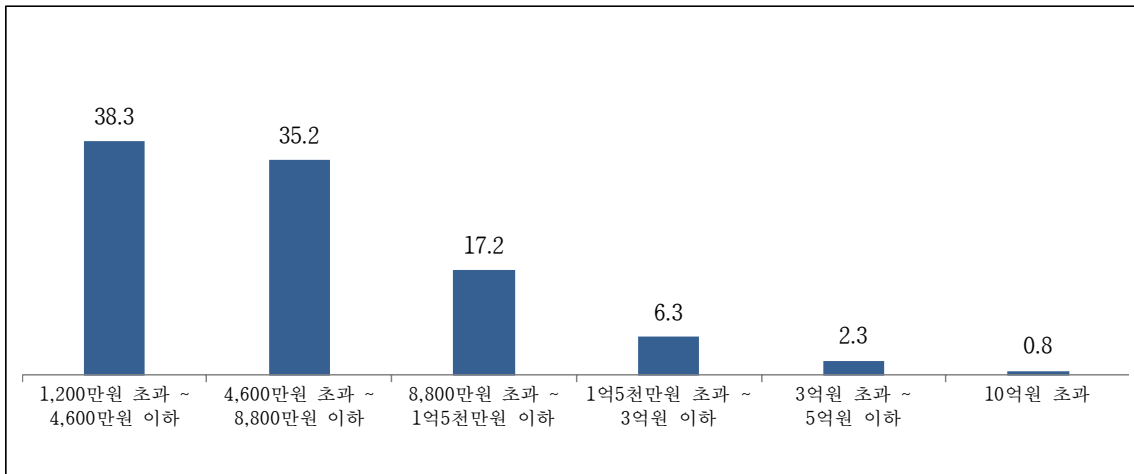
#### 4. 수혜대상의 소득자산정보

##### 가. 2023년 기준 총 세전 개인소득

- 2023년 기준 총 세전 개인소득은 ‘1,200만원 초과~4,600만원 이하’가 38.3%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘4,600만원 초과~8,800만원 이하’(35.2%) > ‘8,800만원 초과~1억5천만원 이하’(17.2%) 등의 순으로 나타남
- 일자리 업태별로는 제조업과 정보통신업은 ‘4,600만원 초과~8,800만원 이하’, 건설업은 ‘8,800만원 초과~1억5천만원 이하’ / ‘1억5천만원 초과~3억원 이하’가 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -30] 2023년 기준 총 세전 개인소득

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -40> 2023년 기준 총 세전 개인소득

(base 전체, n=128, 단위: %)

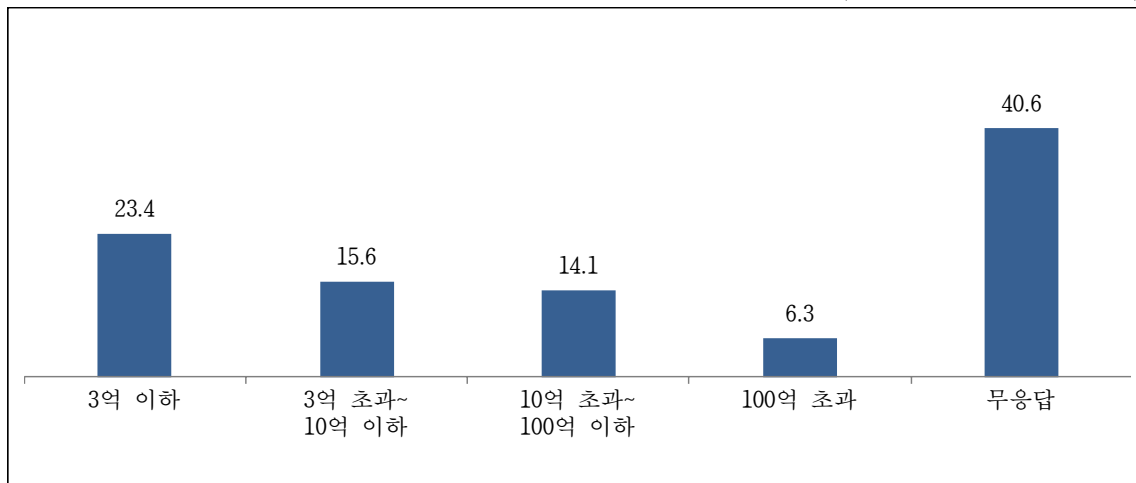
구분		사례 수	1,200 만원 초과 ~ 4,600 만원 이하	4,600 만원 초과 ~ 8,800 만원 이하	8,800 만원 초과 ~ 1억 5천 만원 이하	1억 5천 만원 초과 ~ 3억원 이하	3억원 초과 ~ 5억원 이하	10억원 초과
전체		(128)	38.3	35.2	17.2	6.3	2.3	0.8
성별	남성	(57)	24.6	33.3	29.8	8.8	1.8	1.8
	여성	(71)	49.3	36.6	7.0	4.2	2.8	0.0
연령별	20대	(10)	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	66.7	27.8	2.8	0.0	0.0	2.8
	40대	(40)	30.0	40.0	12.5	10.0	7.5	0.0
	50대	(28)	17.9	39.3	32.1	10.7	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	7.1	35.7	50.0	7.1	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	13.9	30.6	36.1	13.9	2.8	2.8
	아니오	(92)	47.8	37.0	9.8	3.3	2.2	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	46.6	34.5	12.1	3.4	3.4	0.0
	아니오	(34)	50.0	41.2	5.9	2.9	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	40.4	34.9	16.5	5.5	1.8	0.9
	아니오	(19)	26.3	36.8	21.1	10.5	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	23.1	38.5	23.1	7.7	7.7	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	33.3	33.3	16.7	16.7	0.0	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	28.6	35.7	21.4	7.1	7.1	0.0
	건설업	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
	정보통신업	(3)	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	32.8	39.3	19.7	4.9	3.3	0.0
	비수도권	(67)	43.3	31.3	14.9	7.5	1.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	33.3	50.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	39.3	35.2	15.6	6.6	2.5	0.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	30.4	34.8	30.4	4.3	0.0	0.0
	아니오	(105)	40.0	35.2	14.3	6.7	2.9	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	33.3	33.3	11.1	11.1	11.1	0.0
	아니오	(119)	38.7	35.3	17.6	5.9	1.7	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	42.9	14.3	14.3	14.3	14.3	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

### 나. 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함)

- 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함)은 ‘3억 이하’가 23.4%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘3억 초과~10억 이하’(15.6%) > ‘10억 초과~100억 이하’(14.1%) 등의 순으로 나타남

[부그림 II -31] 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함)

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -41> 2023년 기준 세전 총자산(부채 포함)

(base 전체, n=128, 단위: %)

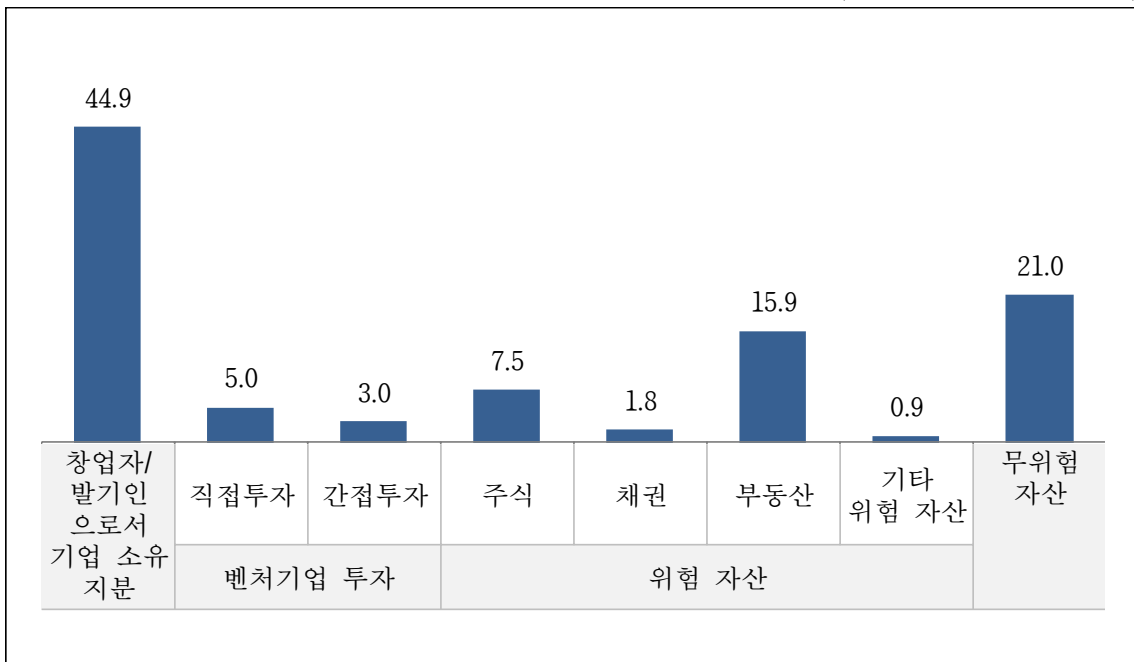
구분		사례 수	3억 이하	3억 초과~10억 이하	10억 초과~100억 이하	100억 초과	무응답
전체		(128)	23.4	15.6	14.1	6.3	40.6
성별	남성	(57)	28.1	21.1	17.5	5.3	28.1
	여성	(71)	19.7	11.3	11.3	7.0	50.7
연령별	20대	(10)	20.0	0.0	0.0	0.0	80.0
	30대	(36)	22.2	8.3	0.0	5.6	63.9
	40대	(40)	27.5	25.0	12.5	7.5	27.5
	50대	(28)	17.9	14.3	28.6	7.1	32.1
	60대 이상	(14)	28.6	21.4	35.7	7.1	7.1
벤처기업	예	(36)	22.2	25.0	19.4	2.8	30.6
	아니오	(92)	23.9	12.0	12.0	7.6	44.6
기술우수 중소기업	예	(58)	22.4	10.3	17.2	8.6	41.4
	아니오	(34)	26.5	14.7	2.9	5.9	50.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	23.9	13.8	13.8	5.5	43.1
	아니오	(19)	21.1	26.3	15.8	10.5	26.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	15.4	30.8	15.4	15.4	23.1
	법인단체(재단 사단)	(6)	33.3	16.7	16.7	0.0	33.3
일자리 업태	제조업	(14)	21.4	21.4	21.4	14.3	21.4
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3
거주지역	수도권	(61)	24.6	13.1	16.4	6.6	39.3
	비수도권	(67)	22.4	17.9	11.9	6.0	41.8
전략적 제휴 경험	예	(6)	16.7	16.7	33.3	16.7	16.7
	아니오	(122)	23.8	15.6	13.1	5.7	41.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	30.4	17.4	17.4	4.3	30.4
	아니오	(105)	21.9	15.2	13.3	6.7	42.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	0.0	11.1	33.3	0.0	55.6
	아니오	(119)	25.2	16.0	12.6	6.7	39.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	0.0	14.3	28.6	0.0	57.1
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0

### 다. 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중

- 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중을 살펴보면, ‘창업자/발기인으로서 기업 소유 지분’이 44.9%로 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 ‘무위험 자산’ (21.0%) > ‘위험 자산\_부동산’(15.9%) > ‘위험 자산\_주식’(7.5%) 등의 순으로 나타남

[부그림 II -32] 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -42> 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중

(base 전체, n=128, 단위: %)

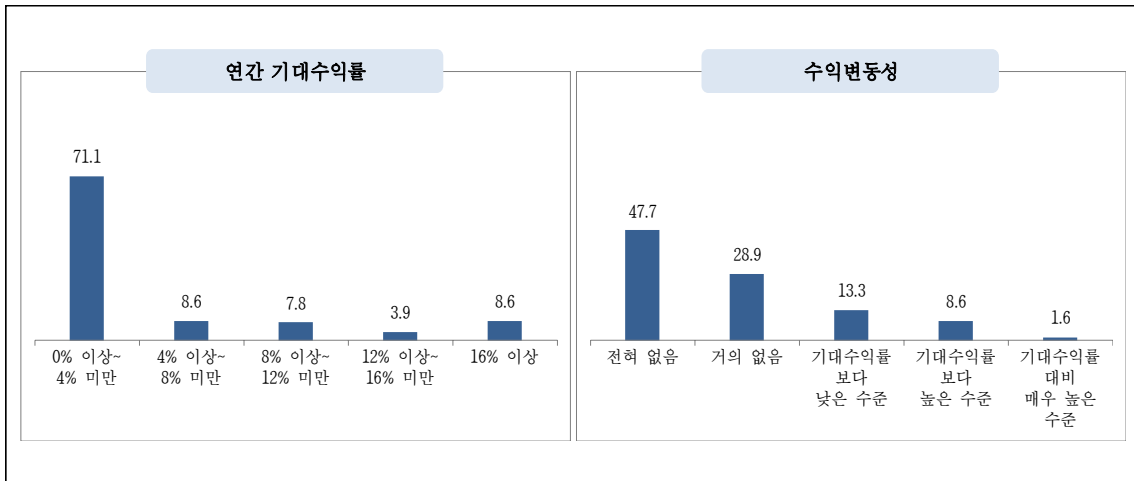
구분	사례 수	창업자/발기인으로서 기업 소유 지분	벤처기업 투자		위험자산				무 위험 자산	
			직접 투자	간접 투자	주식	채권	부동산	기타 위험 자산		
전체	(128)	44.9	5.0	3.0	7.5	1.8	15.9	0.9	21.0	
성별	남성	(57)	39.3	6.4	3.1	8.8	2.1	17.7	1.3	21.2
	여성	(71)	49.5	4.0	2.8	6.4	1.5	14.5	0.6	20.8
연령별	20대	(10)	47.8	4.3	3.4	13.0	6.0	9.5	1.9	14.1
	30대	(36)	34.4	4.6	2.8	10.0	1.4	13.2	0.8	32.8
	40대	(40)	42.1	5.0	1.2	7.2	0.8	20.2	0.7	22.9
	50대	(28)	56.7	3.6	6.4	3.6	2.4	15.8	1.0	10.5
	60대 이상	(14)	54.5	9.6	1.4	5.5	1.4	15.4	1.1	11.1
벤처기업	예	(36)	61.8	7.4	2.0	3.1	1.3	11.7	0.2	12.6
	아니오	(92)	38.3	4.1	3.4	9.2	2.0	17.6	1.2	24.3
기술우수 중소기업	예	(58)	35.4	2.5	3.8	11.4	2.1	20.3	1.1	23.3
	아니오	(34)	43.2	6.9	2.6	5.4	1.7	12.9	1.4	25.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	44.9	5.2	3.2	7.8	1.9	14.3	1.0	21.7
	아니오	(19)	45.3	3.9	1.6	5.5	1.3	25.4	0.3	16.6
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	42.2	1.9	0.0	6.9	0.0	35.8	0.0	13.2
	법인단체(재단 사단)	(6)	52.0	8.3	5.2	2.5	4.2	3.0	0.8	24.0
일자리 업태	제조업	(14)	40.3	3.9	1.5	6.1	1.1	34.1	0.0	13.0
	건설업	(2)	48.0	10.0	5.0	5.0	5.0	2.5	2.5	22.0
	정보통신업	(3)	66.7	0.0	0.0	3.3	0.0	0.0	0.0	30.0
거주지역	수도권	(61)	35.4	4.1	4.3	8.5	1.6	20.5	1.0	24.7
	비수도권	(67)	53.6	5.9	1.8	6.5	1.9	11.8	0.9	17.6
전략적 제휴 경험	예	(6)	11.3	3.3	10.5	1.8	0.8	35.0	0.2	37.0
	아니오	(122)	46.6	5.1	2.6	7.7	1.8	15.0	1.0	20.2
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	41.5	7.0	4.1	5.0	1.5	20.6	0.5	19.8
	아니오	(105)	45.7	4.6	2.7	8.0	1.8	14.9	1.0	21.2
과세특례 인지 여부	예	(9)	41.3	7.1	2.2	7.2	0.6	13.9	0.6	27.1
	아니오	(119)	45.2	4.9	3.0	7.5	1.9	16.1	1.0	20.5
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	37.4	8.4	1.4	4.3	0.0	14.3	0.0	34.1
	영향 있음	(2)	55.0	2.5	5.0	17.5	2.5	12.5	2.5	2.5

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_1창업자/발기인으로서 기업 소유 지분

- 소유하고 있는 창업자/발기인으로서 기업 소유 지분의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상 ~4% 미만’이 71.1%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 47.4%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -33] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_1창업자/발기인으로서 기업 소유 지분

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -43> 자산의 연간 기대수익률\_1창업자/발기인으로서 기업 소유 지분

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12% 미만	12% 이상 16% 미만	16% 이상
전체		(128)	71.1	8.6	7.8	3.9	8.6
성별	남성	(57)	71.9	8.8	8.8	3.5	7.0
	여성	(71)	70.4	8.5	7.0	4.2	9.9
연령별	20대	(10)	80.0	0.0	20.0	0.0	0.0
	30대	(36)	77.8	2.8	5.6	2.8	11.1
	40대	(40)	60.0	15.0	7.5	10.0	7.5
	50대	(28)	78.6	7.1	7.1	0.0	7.1
	60대 이상	(14)	64.3	14.3	7.1	0.0	14.3
벤처기업	예	(36)	66.7	13.9	8.3	2.8	8.3
	아니오	(92)	72.8	6.5	7.6	4.3	8.7
기술우수 중소기업	예	(58)	70.7	8.6	8.6	3.4	8.6
	아니오	(34)	76.5	2.9	5.9	5.9	8.8
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	73.4	7.3	8.3	2.8	8.3
	아니오	(19)	57.9	15.8	5.3	10.5	10.5
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	53.8	23.1	7.7	7.7	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	0.0	0.0	16.7	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	57.1	14.3	7.1	14.3	7.1
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	70.5	11.5	8.2	3.3	6.6
	비수도권	(67)	71.6	6.0	7.5	4.5	10.4
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	70.5	8.2	8.2	4.1	9.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	65.2	17.4	8.7	0.0	8.7
	아니오	(105)	72.4	6.7	7.6	4.8	8.6
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	0.0	11.1	0.0	33.3
	아니오	(119)	72.3	9.2	7.6	4.2	6.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	0.0	14.3	0.0	14.3
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

<부표 II -44> 자산의 연간 수익 변동성\_1창업자/발기인으로서 기업 소유 지분

(base 전체, n=128, 단위: %)

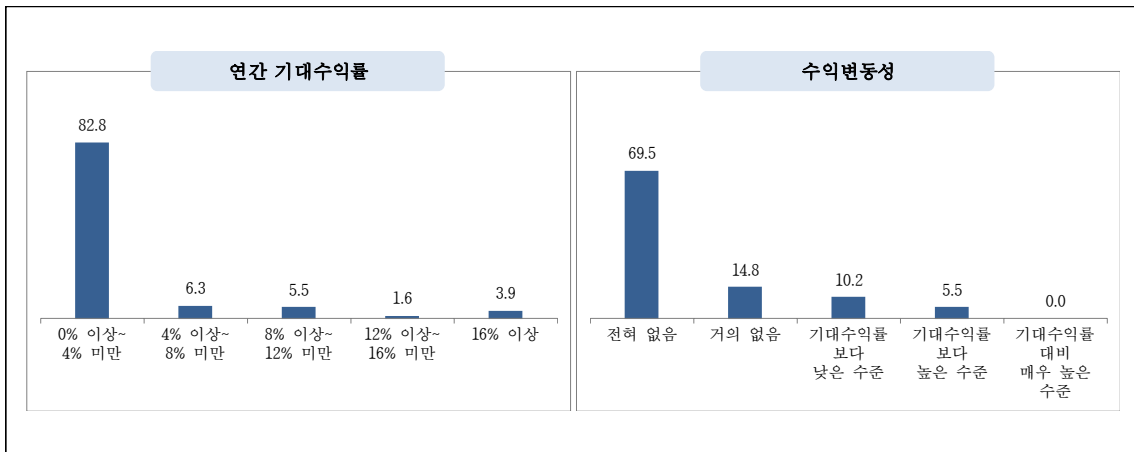
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	47.7	28.9	13.3	8.6	1.6
성별	남성	(57)	47.4	26.3	14.0	12.3	0.0
	여성	(71)	47.9	31.0	12.7	5.6	2.8
연령별	20대	(10)	50.0	30.0	10.0	10.0	0.0
	30대	(36)	58.3	25.0	5.6	5.6	5.6
	40대	(40)	45.0	32.5	10.0	12.5	0.0
	50대	(28)	42.9	28.6	21.4	7.1	0.0
	60대 이상	(14)	35.7	28.6	28.6	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	38.9	30.6	16.7	13.9	0.0
	아니오	(92)	51.1	28.3	12.0	6.5	2.2
기술우수 중소기업	예	(58)	55.2	20.7	15.5	6.9	1.7
	아니오	(34)	44.1	41.2	5.9	5.9	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	46.8	28.4	14.7	8.3	1.8
	아니오	(19)	52.6	31.6	5.3	10.5	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	53.8	30.8	7.7	7.7	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	33.3	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	42.9	42.9	7.1	7.1	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	52.5	23.0	18.0	4.9	1.6
	비수도권	(67)	43.3	34.3	9.0	11.9	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
	아니오	(122)	48.4	28.7	12.3	9.0	1.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	43.5	21.7	26.1	4.3	4.3
	아니오	(105)	48.6	30.5	10.5	9.5	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	22.2	22.2	0.0	11.1
	아니오	(119)	47.9	29.4	12.6	9.2	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	57.1	28.6	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_2벤처기업 투자\_직접투자

- 벤처기업 투자 직접투자(직접 지분 출자 등)의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 82.8%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 69.5%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -34] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_2벤처기업 투자\_직접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -45> 자산의 연간 기대수익률\_2벤처기업 투자\_직접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% ~ 미만	4% 이상 8% ~ 미만	8% 이상 12% ~ 미만	12% 이상 16% ~ 미만	16% 이상
전체		(128)	82.8	6.3	5.5	1.6	3.9
성별	남성	(57)	78.9	10.5	7.0	0.0	3.5
	여성	(71)	85.9	2.8	4.2	2.8	4.2
연령별	20대	(10)	80.0	0.0	20.0	0.0	0.0
	30대	(36)	80.6	2.8	5.6	5.6	5.6
	40대	(40)	85.0	7.5	2.5	0.0	5.0
	50대	(28)	89.3	10.7	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	71.4	7.1	14.3	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	83.3	8.3	2.8	0.0	5.6
	아니오	(92)	82.6	5.4	6.5	2.2	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	84.5	6.9	5.2	0.0	3.4
	아니오	(34)	79.4	2.9	8.8	5.9	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	84.4	4.6	6.4	0.9	3.7
	아니오	(19)	73.7	15.8	0.0	5.3	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	76.9	23.1	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	0.0	0.0	16.7	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	78.6	14.3	0.0	7.1	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	80.3	9.8	4.9	1.6	3.3
	비수도권	(67)	85.1	3.0	6.0	1.5	4.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	82.8	5.7	5.7	1.6	4.1
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	78.3	17.4	4.3	0.0	0.0
	아니오	(105)	83.8	3.8	5.7	1.9	4.8
과세특례 인지 여부	예	(9)	77.8	11.1	0.0	0.0	11.1
	아니오	(119)	83.2	5.9	5.9	1.7	3.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	0.0	0.0	0.0	14.3
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -46> 자산의 연간 수익 변동성\_2벤처기업 투자\_직접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)

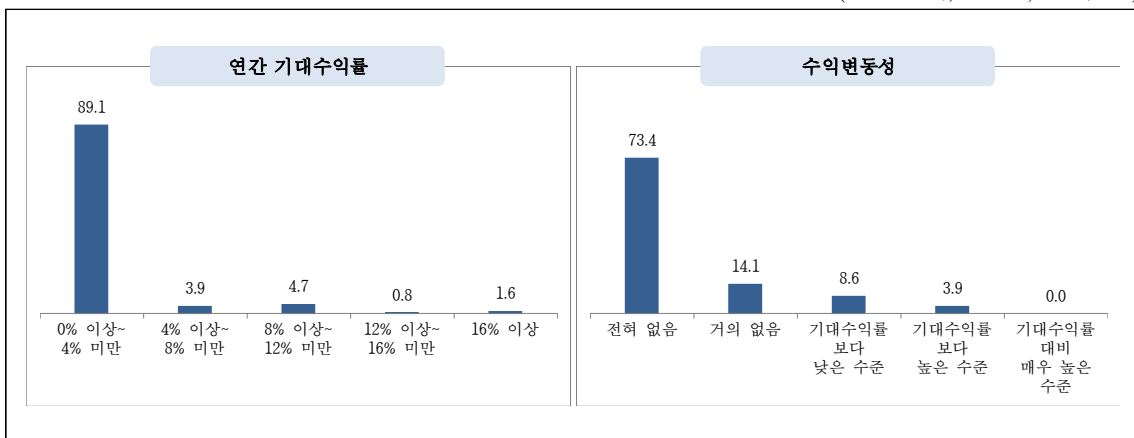
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	69.5	14.8	10.2	5.5	0.0
성별	남성	(57)	63.2	15.8	12.3	8.8	0.0
	여성	(71)	74.6	14.1	8.5	2.8	0.0
연령별	20대	(10)	70.0	20.0	0.0	10.0	0.0
	30대	(36)	69.4	16.7	8.3	5.6	0.0
	40대	(40)	70.0	12.5	7.5	10.0	0.0
	50대	(28)	71.4	17.9	10.7	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	64.3	7.1	28.6	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	69.4	8.3	16.7	5.6	0.0
	아니오	(92)	69.6	17.4	7.6	5.4	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	72.4	13.8	6.9	6.9	0.0
	아니오	(34)	64.7	23.5	8.8	2.9	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	68.8	14.7	11.0	5.5	0.0
	아니오	(19)	73.7	15.8	5.3	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	84.6	15.4	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	16.7	16.7	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	71.4	21.4	7.1	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	70.5	16.4	9.8	3.3	0.0
	비수도권	(67)	68.7	13.4	10.4	7.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	69.7	13.9	10.7	5.7	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	65.2	17.4	13.0	4.3	0.0
	아니오	(105)	70.5	14.3	9.5	5.7	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	22.2	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	69.7	14.3	10.1	5.9	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_3벤처기업 투자\_간접투자

- 벤처기업 투자 간접투자(조합 등을 통한 투자)의 연간 기대수익률은 '0% 이상~4% 미만'이 89.1%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 '전혀 없음'이 73.4%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -35] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_3벤처기업 투자\_간접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -47> 자산의 연간 기대수익률\_3벤처기업 투자\_간접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	89.1	3.9	4.7	0.8	1.6
성별	남성	(57)	91.2	3.5	3.5	1.8	0.0
	여성	(71)	87.3	4.2	5.6	0.0	2.8
연령별	20대	(10)	90.0	0.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	86.1	0.0	11.1	0.0	2.8
	40대	(40)	90.0	5.0	2.5	0.0	2.5
	50대	(28)	92.9	7.1	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	85.7	7.1	0.0	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	97.2	2.8	0.0	0.0	0.0
	아니오	(92)	85.9	4.3	6.5	1.1	2.2
기술우수 중소기업	예	(58)	84.5	5.2	5.2	1.7	3.4
	아니오	(34)	88.2	2.9	8.8	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	91.7	2.8	3.7	0.9	0.9
	아니오	(19)	73.7	10.5	10.5	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	84.6	15.4	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	0.0	33.3	0.0	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	78.6	7.1	14.3	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	86.9	4.9	4.9	1.6	1.6
	비수도권	(67)	91.0	3.0	4.5	0.0	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	89.3	3.3	4.9	0.8	1.6
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	82.6	8.7	4.3	4.3	0.0
	아니오	(105)	90.5	2.9	4.8	0.0	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	88.9	0.0	0.0	11.1	0.0
	아니오	(119)	89.1	4.2	5.0	0.0	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0

<부표 II -48> 자산의 연간 수익 변동성\_3벤처기업 투자\_간접투자

(base 전체, n=128, 단위: %)

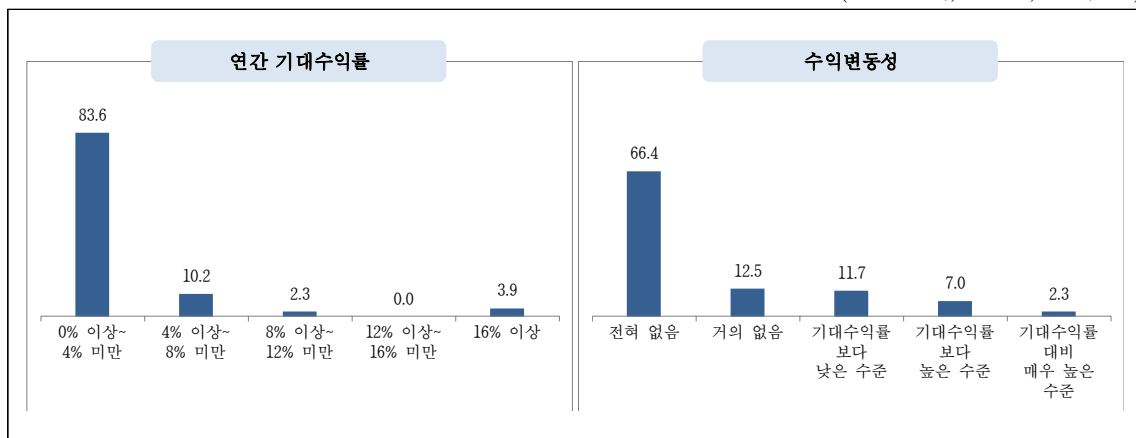
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	73.4	14.1	8.6	3.9	0.0
성별	남성	(57)	70.2	15.8	8.8	5.3	0.0
	여성	(71)	76.1	12.7	8.5	2.8	0.0
연령별	20대	(10)	70.0	20.0	0.0	10.0	0.0
	30대	(36)	75.0	11.1	11.1	2.8	0.0
	40대	(40)	77.5	12.5	2.5	7.5	0.0
	50대	(28)	71.4	17.9	10.7	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	64.3	14.3	21.4	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	77.8	11.1	8.3	2.8	0.0
	아니오	(92)	71.7	15.2	8.7	4.3	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	75.9	8.6	8.6	6.9	0.0
	아니오	(34)	64.7	26.5	8.8	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	72.5	15.6	9.2	2.8	0.0
	아니오	(19)	78.9	5.3	5.3	10.5	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	0.0	16.7	33.3	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	78.6	7.1	7.1	7.1	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	73.8	11.5	9.8	4.9	0.0
	비수도권	(67)	73.1	16.4	7.5	3.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0
	아니오	(122)	73.0	14.8	8.2	4.1	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	69.6	13.0	13.0	4.3	0.0
	아니오	(105)	74.3	14.3	7.6	3.8	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	77.8	11.1	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	73.1	14.3	8.4	4.2	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0

## 라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_4위험 자산\_주식

- 위험 자산(벤처기업 제외) 주식의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 83.6%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 66.4%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -36] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_4위험 자산\_주식

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -49> 자산의 연간 기대수익률\_4위험 자산\_주식

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	83.6	10.2	2.3	0.0	3.9
성별	남성	(57)	82.5	14.0	3.5	0.0	0.0
	여성	(71)	84.5	7.0	1.4	0.0	7.0
연령별	20대	(10)	80.0	0.0	10.0	0.0	10.0
	30대	(36)	80.6	8.3	2.8	0.0	8.3
	40대	(40)	85.0	10.0	2.5	0.0	2.5
	50대	(28)	89.3	10.7	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	78.6	21.4	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	91.7	8.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(92)	80.4	10.9	3.3	0.0	5.4
기술우수 중소기업	예	(58)	77.6	12.1	3.4	0.0	6.9
	아니오	(34)	85.3	8.8	2.9	0.0	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	86.2	7.3	2.8	0.0	3.7
	아니오	(19)	68.4	26.3	0.0	0.0	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	69.2	30.8	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	16.7	0.0	0.0	16.7
일자리 업태	제조업	(14)	64.3	35.7	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	80.3	13.1	1.6	0.0	4.9
	비수도권	(67)	86.6	7.5	3.0	0.0	3.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	82.8	10.7	2.5	0.0	4.1
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	82.6	13.0	0.0	0.0	4.3
	아니오	(105)	83.8	9.5	2.9	0.0	3.8
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	22.2	0.0	0.0	11.1
	아니오	(119)	84.9	9.2	2.5	0.0	3.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0

<부표 II -50> 자산의 연간 수익 변동성\_4위험 자산\_주식

(base 전체, n=128, 단위: %)

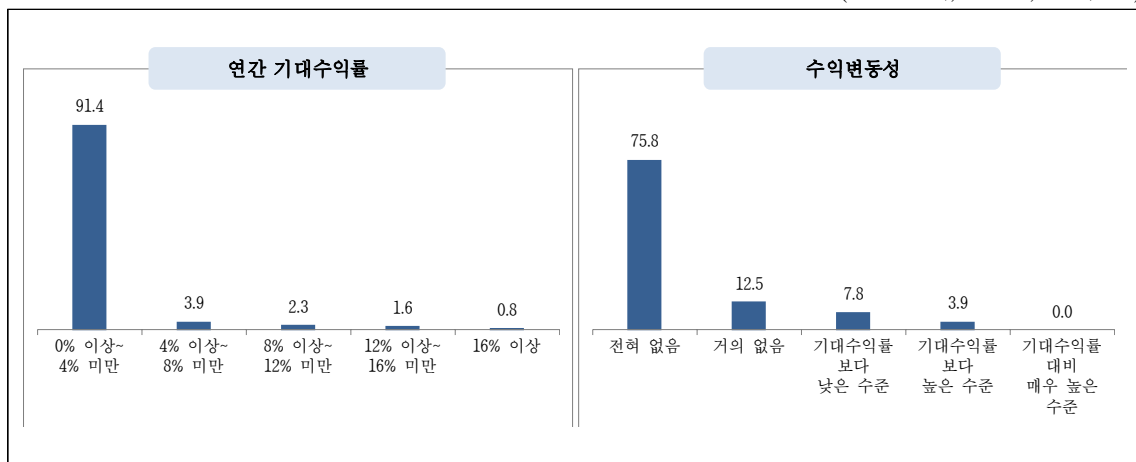
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	66.4	12.5	11.7	7.0	2.3
성별	남성	(57)	64.9	14.0	10.5	8.8	1.8
	여성	(71)	67.6	11.3	12.7	5.6	2.8
연령별	20대	(10)	70.0	10.0	0.0	10.0	10.0
	30대	(36)	72.2	8.3	5.6	11.1	2.8
	40대	(40)	60.0	20.0	10.0	7.5	2.5
	50대	(28)	71.4	10.7	17.9	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	57.1	7.1	28.6	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	69.4	8.3	13.9	8.3	0.0
	아니오	(92)	65.2	14.1	10.9	6.5	3.3
기술우수 중소기업	예	(58)	62.1	12.1	15.5	6.9	3.4
	아니오	(34)	70.6	17.6	2.9	5.9	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	67.9	11.0	11.9	7.3	1.8
	아니오	(19)	57.9	21.1	10.5	5.3	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	46.2	30.8	15.4	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	0.0	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	57.1	21.4	14.3	0.0	7.1
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	62.3	9.8	16.4	8.2	3.3
	비수도권	(67)	70.1	14.9	7.5	6.0	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0
	아니오	(122)	65.6	13.1	11.5	7.4	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	56.5	13.0	21.7	4.3	4.3
	아니오	(105)	68.6	12.4	9.5	7.6	1.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	22.2	11.1	0.0	11.1
	아니오	(119)	67.2	11.8	11.8	7.6	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_5위험 자산\_채권

- 위험 자산(벤처기업 제외) 채권의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 91.4%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 75.8%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -37] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_5위험 자산\_채권

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -51> 자산의 연간 기대수익률\_5위험 자산\_채권

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	91.4	3.9	2.3	1.6	0.8
성별	남성	(57)	87.7	7.0	5.3	0.0	0.0
	여성	(71)	94.4	1.4	0.0	2.8	1.4
연령별	20대	(10)	80.0	10.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	91.7	0.0	2.8	2.8	2.8
	40대	(40)	92.5	5.0	0.0	2.5	0.0
	50대	(28)	92.9	7.1	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	92.9	0.0	7.1	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	91.7	8.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(92)	91.3	2.2	3.3	2.2	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	87.9	3.4	5.2	1.7	1.7
	아니오	(34)	97.1	0.0	0.0	2.9	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	92.7	3.7	2.8	0.0	0.9
	아니오	(19)	84.2	5.3	0.0	10.5	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	85.7	7.1	0.0	7.1	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	90.2	3.3	3.3	1.6	1.6
	비수도권	(67)	92.5	4.5	1.5	1.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	91.0	4.1	2.5	1.6	0.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	91.3	4.3	4.3	0.0	0.0
	아니오	(105)	91.4	3.8	1.9	1.9	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	77.8	11.1	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	92.4	3.4	1.7	1.7	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0

<부표 II -52> 자산의 연간 수익 변동성\_5위험 자산\_채권

(base 전체, n=128, 단위: %)

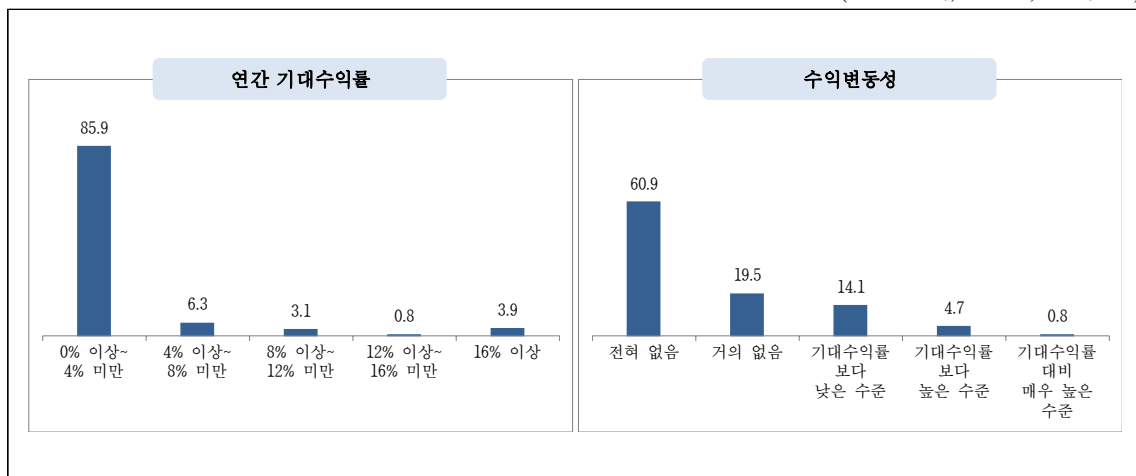
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	75.8	12.5	7.8	3.9	0.0
성별	남성	(57)	70.2	14.0	10.5	5.3	0.0
	여성	(71)	80.3	11.3	5.6	2.8	0.0
연령별	20대	(10)	70.0	20.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	80.6	11.1	5.6	2.8	0.0
	40대	(40)	77.5	12.5	5.0	5.0	0.0
	50대	(28)	71.4	14.3	7.1	7.1	0.0
	60대 이상	(14)	71.4	7.1	21.4	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	77.8	5.6	8.3	8.3	0.0
	아니오	(92)	75.0	15.2	7.6	2.2	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	75.9	12.1	8.6	3.4	0.0
	아니오	(34)	73.5	20.6	5.9	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	74.3	13.8	8.3	3.7	0.0
	아니오	(19)	84.2	5.3	5.3	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	0.0	16.7	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	85.7	7.1	7.1	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	75.4	11.5	6.6	6.6	0.0
	비수도권	(67)	76.1	13.4	9.0	1.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	75.4	12.3	8.2	4.1	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	69.6	13.0	8.7	8.7	0.0
	아니오	(105)	77.1	12.4	7.6	2.9	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	22.2	11.1	0.0	0.0
	아니오	(119)	76.5	11.8	7.6	4.2	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_6위험 자산\_부동산

- 위험 자산(벤처기업 제외) 부동산의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 85.9%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 60.9%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -38] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_6위험 자산\_부동산

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -53> 자산의 연간 기대수익률\_6위험 자산\_부동산

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	85.9	6.3	3.1	0.8	3.9
성별	남성	(57)	82.5	10.5	5.3	0.0	1.8
	여성	(71)	88.7	2.8	1.4	1.4	5.6
연령별	20대	(10)	80.0	10.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	88.9	0.0	5.6	0.0	5.6
	40대	(40)	85.0	10.0	0.0	2.5	2.5
	50대	(28)	85.7	7.1	3.6	0.0	3.6
	60대 이상	(14)	85.7	7.1	0.0	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	88.9	11.1	0.0	0.0	0.0
	아니오	(92)	84.8	4.3	4.3	1.1	5.4
기술우수 중소기업	예	(58)	77.6	6.9	6.9	1.7	6.9
	아니오	(34)	97.1	0.0	0.0	0.0	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	89.0	4.6	2.8	0.0	3.7
	아니오	(19)	68.4	15.8	5.3	5.3	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	69.2	15.4	7.7	0.0	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	16.7	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	64.3	21.4	7.1	0.0	7.1
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	82.0	6.6	4.9	0.0	6.6
	비수도권	(67)	89.6	6.0	1.5	1.5	1.5
전략적 제휴 경험	예	(6)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0
	아니오	(122)	86.9	6.6	1.6	0.8	4.1
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	91.3	4.3	0.0	0.0	4.3
	아니오	(105)	84.8	6.7	3.8	1.0	3.8
과세특례 인지 여부	예	(9)	77.8	11.1	0.0	0.0	11.1
	아니오	(119)	86.6	5.9	3.4	0.8	3.4
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0

<부표 II -54> 자산의 연간 수익 변동성\_6위험 자산\_부동산

(base 전체, n=128, 단위: %)

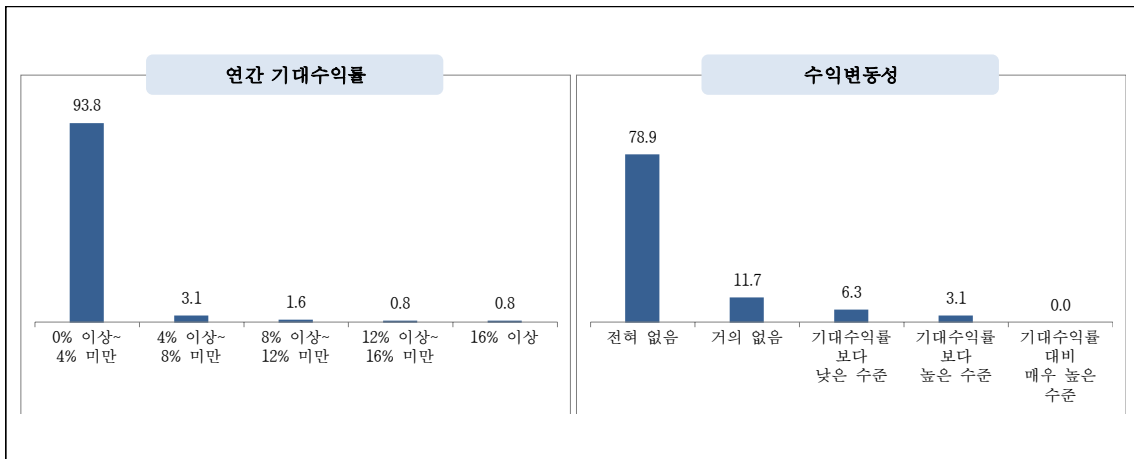
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	60.9	19.5	14.1	4.7	0.8
성별	남성	(57)	57.9	19.3	17.5	5.3	0.0
	여성	(71)	63.4	19.7	11.3	4.2	1.4
연령별	20대	(10)	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	69.4	22.2	8.3	0.0	0.0
	40대	(40)	55.0	22.5	10.0	12.5	0.0
	50대	(28)	53.6	17.9	25.0	0.0	3.6
	60대 이상	(14)	64.3	0.0	28.6	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	69.4	8.3	16.7	5.6	0.0
	아니오	(92)	57.6	23.9	13.0	4.3	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	51.7	22.4	19.0	6.9	0.0
	아니오	(34)	67.6	26.5	2.9	0.0	2.9
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	64.2	18.3	15.6	1.8	0.0
	아니오	(19)	42.1	26.3	5.3	21.1	5.3
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	38.5	30.8	0.0	23.1	7.7
	법인단체(재단 사단)	(6)	50.0	16.7	16.7	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	28.6	35.7	7.1	21.4	7.1
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	54.1	18.0	21.3	4.9	1.6
	비수도권	(67)	67.2	20.9	7.5	4.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
	아니오	(122)	62.3	18.9	13.1	4.9	0.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	47.8	21.7	21.7	8.7	0.0
	아니오	(105)	63.8	19.0	12.4	3.8	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	44.4	33.3	22.2	0.0	0.0
	아니오	(119)	62.2	18.5	13.4	5.0	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	57.1	28.6	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_7위험 자산\_기타 위험 자산

- 위험 자산(벤처기업 제외) 기타 위험 자산의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 93.8%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 78.9%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -39] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_7위험 자산\_기타 위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -55> 자산의 연간 기대수익률\_7위험 자산\_기타 위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	93.8	3.1	1.6	0.8	0.8
성별	남성	(57)	91.2	5.3	3.5	0.0	0.0
	여성	(71)	95.8	1.4	0.0	1.4	1.4
연령별	20대	(10)	80.0	10.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	94.4	0.0	2.8	0.0	2.8
	40대	(40)	92.5	5.0	0.0	2.5	0.0
	50대	(28)	96.4	3.6	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	94.4	5.6	0.0	0.0	0.0
	아니오	(92)	93.5	2.2	2.2	1.1	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	89.7	3.4	3.4	1.7	1.7
	아니오	(34)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	94.5	2.8	1.8	0.0	0.9
	아니오	(19)	89.5	5.3	0.0	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	0.0	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	92.9	7.1	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	95.1	1.6	1.6	0.0	1.6
	비수도권	(67)	92.5	4.5	1.5	1.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	93.4	3.3	1.6	0.8	0.8
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	95.7	4.3	0.0	0.0	0.0
	아니오	(105)	93.3	2.9	1.9	1.0	1.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	88.9	11.1	0.0	0.0	0.0
	아니오	(119)	94.1	2.5	1.7	0.8	0.8
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -56> 자산의 연간 수익 변동성\_7위험 자산\_기타 위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)

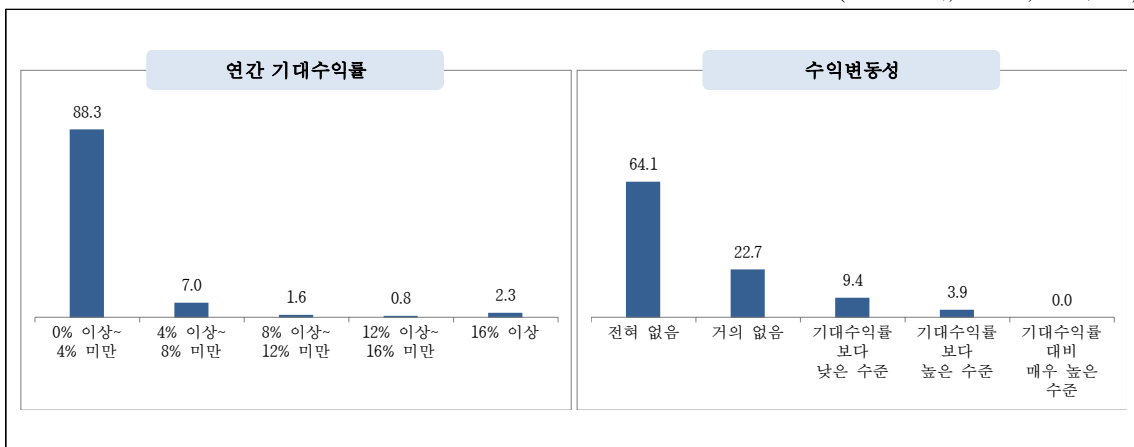
구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	78.9	11.7	6.3	3.1	0.0
성별	남성	(57)	73.7	14.0	7.0	5.3	0.0
	여성	(71)	83.1	9.9	5.6	1.4	0.0
연령별	20대	(10)	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	83.3	11.1	2.8	2.8	0.0
	40대	(40)	80.0	10.0	5.0	5.0	0.0
	50대	(28)	71.4	17.9	7.1	3.6	0.0
	60대 이상	(14)	78.6	0.0	21.4	0.0	0.0
벤처기업	예	(36)	80.6	5.6	8.3	5.6	0.0
	아니오	(92)	78.3	14.1	5.4	2.2	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	79.3	8.6	8.6	3.4	0.0
	아니오	(34)	76.5	23.5	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	77.1	12.8	7.3	2.8	0.0
	아니오	(19)	89.5	5.3	0.0	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	0.0	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	92.9	7.1	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	78.7	9.8	6.6	4.9	0.0
	비수도권	(67)	79.1	13.4	6.0	1.5	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	78.7	11.5	6.6	3.3	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	69.6	13.0	13.0	4.3	0.0
	아니오	(105)	81.0	11.4	4.8	2.9	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	11.1	22.2	0.0	0.0
	아니오	(119)	79.8	11.8	5.0	3.4	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	14.3	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0

라. 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_8무위험 자산

- 무위험 자산의 연간 기대수익률은 ‘0% 이상~4% 미만’이 88.3%로 가장 많은 것으로 나타남
- 수익 변동성은 ‘전혀 없음’이 64.1%로 가장 많은 것으로 나타남

[부그림 II -40] 자산의 연간 기대수익률 및 수익 변동성\_8무위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)



<부표 II -57> 자산의 연간 기대수익률\_8무위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	0% 이상 4% 미만	4% 이상 8% 미만	8% 이상 12%미만	12%이상 16%미만	16% 이상
전체		(128)	88.3	7.0	1.6	0.8	2.3
성별	남성	(57)	82.5	10.5	3.5	0.0	3.5
	여성	(71)	93.0	4.2	0.0	1.4	1.4
연령별	20대	(10)	90.0	0.0	10.0	0.0	0.0
	30대	(36)	94.4	0.0	2.8	0.0	2.8
	40대	(40)	87.5	7.5	0.0	2.5	2.5
	50대	(28)	89.3	10.7	0.0	0.0	0.0
	60대 이상	(14)	71.4	21.4	0.0	0.0	7.1
벤처기업	예	(36)	86.1	8.3	0.0	0.0	5.6
	아니오	(92)	89.1	6.5	2.2	1.1	1.1
기술우수 중소기업	예	(58)	84.5	8.6	3.4	1.7	1.7
	아니오	(34)	97.1	2.9	0.0	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	88.1	7.3	1.8	0.0	2.8
	아니오	(19)	89.5	5.3	0.0	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	83.3	0.0	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	92.9	7.1	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	90.2	6.6	1.6	0.0	1.6
	비수도권	(67)	86.6	7.5	1.5	1.5	3.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	아니오	(122)	88.5	6.6	1.6	0.8	2.5
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	82.6	17.4	0.0	0.0	0.0
	아니오	(105)	89.5	4.8	1.9	1.0	2.9
과세특례 인지 여부	예	(9)	66.7	22.2	0.0	0.0	11.1
	아니오	(119)	89.9	5.9	1.7	0.8	1.7
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	71.4	14.3	0.0	0.0	14.3
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

<부표 II -58> 자산의 연간 수익변동성\_8무위험 자산

(base 전체, n=128, 단위: %)

구분		사례 수	전혀 없음	거의 없음	기대 수익률 보다 낮은 수준	기대 수익률 보다 높은 수준	기대 수익률 대비 매우 높은 수준
전체		(128)	64.1	22.7	9.4	3.9	0.0
성별	남성	(57)	66.7	15.8	12.3	5.3	0.0
	여성	(71)	62.0	28.2	7.0	2.8	0.0
연령별	20대	(10)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	30대	(36)	69.4	19.4	8.3	2.8	0.0
	40대	(40)	62.5	22.5	10.0	5.0	0.0
	50대	(28)	64.3	25.0	7.1	3.6	0.0
	60대 이상	(14)	64.3	7.1	21.4	7.1	0.0
벤처기업	예	(36)	72.2	8.3	13.9	5.6	0.0
	아니오	(92)	60.9	28.3	7.6	3.3	0.0
기술우수 중소기업	예	(58)	60.3	25.9	8.6	5.2	0.0
	아니오	(34)	61.8	32.4	5.9	0.0	0.0
발행주식 10/100 이상 보유	예	(109)	63.3	22.0	11.0	3.7	0.0
	아니오	(19)	68.4	26.3	0.0	5.3	0.0
주로 일하는 곳	민간 또는 개인사업체	(13)	69.2	30.8	0.0	0.0	0.0
	법인단체(재단 사단)	(6)	66.7	16.7	0.0	16.7	0.0
일자리 업태	제조업	(14)	71.4	28.6	0.0	0.0	0.0
	건설업	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	정보통신업	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
거주지역	수도권	(61)	63.9	23.0	8.2	4.9	0.0
	비수도권	(67)	64.2	22.4	10.4	3.0	0.0
전략적 제휴 경험	예	(6)	66.7	0.0	16.7	16.7	0.0
	아니오	(122)	63.9	23.8	9.0	3.3	0.0
전략적 제휴 위한 계획	예	(23)	56.5	30.4	8.7	4.3	0.0
	아니오	(105)	65.7	21.0	9.5	3.8	0.0
과세특례 인지 여부	예	(9)	55.6	11.1	33.3	0.0	0.0
	아니오	(119)	64.7	23.5	7.6	4.2	0.0
전략적 제휴 결정 영향력	영향 없음	(7)	57.1	0.0	42.9	0.0	0.0
	영향 있음	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

## 부록 II. 설문지

안녕하십니까?

(주)리서치앤리서치에서는 한국조세재정연구원의 의뢰로, “전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환 등에 대한 과세특례(조세특례 제한법 제 46조 7)”에 대한 현황을 파악하여 향후 세제혜택과 관련된 정책의 방향을 수립하기 위해 진행하고 있습니다.

귀하께서 답변해주신 내용은 오직 통계적인 분석을 위해서만 사용되며, 귀하의 개인정보는 통계법 제33조(비밀의 보호) 및 제34조(통계종사자 등의 의무)에 의해 철저히 보호됨을 약속드립니다.

바쁘시더라도 올바른 정책방향을 설정하는데 소중한 자료로 사용될 수 있도록 적극적으로 협조해주시면 대단히 감사드리겠습니다.

2024. 3.

- 조사 주관 : 한국조세재정연구원
- 조사 수행기관 : (주)리서치앤리서치

### I. 수혜대상 인적사항

문1-1) 귀하의 성별을 어떻게 되십니까?

- ① 남성
- ② 여성

문1-2) 귀하의 출생년도는 어떻게 되십니까? : (\_\_\_\_\_)

문1-3) 현재 **벤처기업**에서 의결권 있는 발행주식 총수의 100분의 10 이상을 보유한 주주입니까?

- ① 예 (☞ 문1-5로 이동)
- ② 아니오

문1-4) 현재 **기술우수 중소기업**에서 의결권 있는 발행주식 총수의 100분의 10 이상을 보유한 주주입니까?

- ① 예 (☞ 문1-5로 이동)
- ② 아니오

문1-5) 현재 **주된 일자리**는 귀하께서 발행주식 총수의 100분의 10 이상을 보유한 기업입니까?

- ① 예 (☞ 문1-8로 이동)
- ② 아니오

문1-6) 현재 주로 일하는 곳이 **창업 혹은 발기한 기업**이 아닌 경우 현재 주로 일하는 곳은  
다음 중 어디에 해당합니까?

- ① 민간 또는 개인사업체
- ② 정부기관(직업군인포함)
- ③ 정부기관 외 공공기관
- ④ 법인단체(재단 사단)
- ⑤ 외국계회사
- ⑥ 비영리단체(시민단체, 종교단체)
- ⑦ 특정한 회사나 사업체 소속되어 있지 않음
- ⑧ 기타: ( )

문1-7) 현재 주로 일하는 곳이 창업 혹은 발기한 기업이 아닌 경우 현재 주로 일하는 일자리의 업태는  
무엇입니까? ( )

\*참고자료: '나'의 업태코드

문1-8) 현재 주된 일자리에서 하시는 일은 무엇입니까? ( )

\*참고자료: 한국표준직업 중분류

문1-9) 귀하께서 거주하고 계신 지역은 어떻게 되십니까?

( )시·도, ( )군·구

## II. 응답자가 속한 기업 정보

문2-1) 귀하께서 속한 기업의 기업설립연도는 어떻게 되십니까?: (            ) 년)

※ 2-2)~2-6)은 2023년을 기준으로 기입요망

문2-2) 귀하께서 속한 기업의 규모는 어떻게 되십니까?(아래의 체크 부탁드립니다.)

구분	해당사항	근로자수(명)	매출액(억)
벤처기업	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
기술우수 중소기업	<input type="checkbox"/>		

문2-3) 귀하께서 속한 기업의 업종은 어떻게 되십니까? : (            ) \*참고자료: '가'의 업태코드

문2-4) 귀하께서 속한 기업의 업태는 어떻게 되십니까? : (            ) \*참고자료: '나'의 업태코드

문2-5) 귀하께서 속한 기업의 소재지는 어떻게 되십니까?: (            )시·도, (            )군·구

문2-6) 귀하께서 속한 기업에 대한 소유 지분은 어떻게 되십니까?: 전체 주식수 대비 (            ) %

\* 예를 들어, 전체 주식수가 200주이며, 소유 주식 수가 102주이면  $102/200 = 51\%$ 이므로 51을 기입  
(소유주식/전체 주식 수 X 100 = 소유 기업 지분)

### Ⅲ. 전략적 제휴<sup>10)</sup>관련 문항

문3-1) 과거에 **전략적 제휴**를 한 적이 있습니까?

- ① 예
- ② 아니오 (문 3-4로 이동)

**<전략적 제휴계획>**

벤처기업의 생산성향상 및 경쟁력강화 등을 목적으로 벤처기업과 다른 법인(이하 이 조에서 “제휴법인”이라 한다)간의 계약에 의하여 제휴법인의 주주와 벤처기업간에 주식교환 또는 주식현물출자(이하 이 조에서 “주식교환등”이라 한다)를 통하여 벤처기업과 제휴법인간의 협력관계를 형성하고자 하는 계획을 말합니다

문3-2) 전략적 제휴를 실시한 연도는 언제입니까? (가장 최근 연도 기준): (            ) 년

문3-3) 전략적 제휴를 실시했을 때의 양도차익의 규모는 어느 정도였습니까?: (            ) 백만원

문3-4) 전략적 제휴의 장점은 무엇이라 생각합니까? (중복선택가능)

- ① 전략을 최종 결정하는데 필요한 시간 확보
- ② 추가로 필요한 부분만을 외부 파트너와 협력할 수 있으므로 자원 선택의 유연성 확보
- ③ 제휴기업과의 재무적 측면(매출증대, 생산품 단가 하락 등)에서의 시너지 효과 기대
- ④ 불확실성에 대한 유연성 확보
- ⑤ 기술적 표준 획득(표준을 결정하는 경쟁에서 이미 표준을 쓰는 기업과 제휴가 유리)
- ⑥ 독자적으로 진입할 때에 비해서 신속하게 신규 시장/사업 진출
- ⑦ 양도소득세 과세이연 등 세제상의 혜택
- ⑧ 기타(            )

문3-5) 전략적 제휴의 단점은 무엇이라 생각합니까? (중복선택가능)

- ① 전략적 제휴 추진 과정에서 자원을 비효율적으로 사용
- ② 자사의 전략/기업문화/경영관리 시스템과 제휴기업 간 모순 또는 상반
- ③ 제휴기업에게 자사의 기술 노출
- ④ 의사결정과정의 속도 둔화
- ⑤ 단기간의 전략적 제휴보다 장기적으로 인수합병(M&A)가 효과적
- ⑥ 세제혜택 미비
- ⑦ 기타(            )
- ⑧ 없음

10) “전략적 제휴계획”이라 함은 벤처기업의 생산성향상 및 경쟁력강화 등을 목적으로 벤처기업과 다른 법인(이하 이 조에서 “제휴법인”이라 한다)간의 계약에 의하여 제휴법인의 주주와 벤처기업간에 주식교환 또는 주식현물출자(이하 이 조에서 “주식교환등”이라 한다)를 통하여 벤처기업과 제휴법인간의 협력관계를 형성하고자 하는 계획

문3-6) 만일 제휴법인 또는 제휴법인의 주주와 전략적 제휴를 한다면 희망투자 업종은 무엇입니까?

( )

\*참고자료: '가'의 업종코드

문3-7) 만일 제휴법인 또는 제휴법인의 주주와 전략적 제휴를 한다면 희망투자 업태는 무엇입니까?

( )

\*참고자료: '나'의 업태코드

문3-8) 만일 제휴법인 또는 제휴법인의 주주와 전략적 제휴를 한다면 제휴기업의 희망투자 업력은 무엇  
입니까?

- ① 예비창업자
- ② 극초기단계(1년 이내)
- ③ 초기단계(3년 이내)
- ④ 중기단계(3~7년)
- ⑤ 후기단계(7년 초과)

문3-9) 과거 다른 벤처기업 혹은 벤처기업의 주주로부터 전략적 제휴 제안을 받으신 적 있으십니까?

- ① 예
- ② 아니오

문3-10) 전략적 제휴계획으로 인정받기 위해 가장 어려운 요건은 무엇입니까? (중복선택가능)

- ① 벤처기업등과 제휴법인이 계약당사자가 될 것
- ② 제휴 대상 사업내용이 실현가능하고 구체적일 것
- ③ 제휴 사업에서 발생하는 손익의 분배방법을 정할 것
- ④ 기술·정보·시설·인력 및 자본 등의 협력에 관한 사항을 포함하고 있을 것
- ⑤ 기타( )
- ⑥ 없음

문3-11) 만일 전략적 제휴관계를 가진다면 최소 몇 년 간 전략적 제휴관계를 유지하고 싶습니까?

( )년간

문3-12) 과거에 제휴법인 또는 제휴법인의 주주와 전략적 제휴<sup>11)</sup>를 위해 주식교환 또는 주식현물출자를 한 적이 있습니까?

- ① 예
- ② 아니오

문3-13) 미래에 제휴법인 또는 제휴법인의 주주와 전략적 제휴를 위해 주식교환 또는 주식현물출자를 할 계획이 있습니까?

- ① 예
- ② 아니오 (☞ 문3-14로 이동)

문3-14) 주식교환 또는 주식현물출자를 통한 전략적 제휴 의향이 없는 이유는 무엇입니까?

- ① 전략적 제휴로 기대할 수 있는 사업상 이득이 적음
- ② 전략적 제휴를 함께 할 제휴기업을 찾기 어려움
- ③ 주식교환 또는 현물출자 과정에서 공정가치에 대한 합의가 어려움
- ④ 전략적 제휴 과정에서 법적/행정적 절차가 복잡함
- ⑤ 기타(\_\_\_\_\_)

---

11) “전략적 제휴계획”이라 함은 벤처기업의 생산성향상 및 경쟁력강화 등을 목적으로 벤처기업과 다른 법인(이하 이 조에서 “제휴법인”이라 한다)간의 계약에 의하여 제휴법인의 주주와 벤처기업간에 주식교환 또는 주식현물출자(이하 이 조에서 “주식교환등”이라 한다)를 통하여 벤처기업과 제휴법 인간의 협력관계를 형성하고자 하는 계획

#### IV. 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환등에 대한 과세특례

##### 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환등에 대한 과세특례( § 조특법 제46조의 7)

**수혜 대상:** 주권상장법인을 제외 한 **벤처기업 또는 매출액 대비 연구·인력개발비 투자 비중이 5퍼센트 이상인 중소기업<sup>12)</sup>**에서 해당 법인의 의결권 있는 발행주식 총수의 100분의 10 이상을 보유한 주주

**수혜 혜택:** 수혜대상의 주식을 제휴법인이 보유한 자기주식 또는 제휴법인의 주주의 주식과 **교환하거나 제휴법인에 현물출자하고 그 제휴법인으로부터 출자가액에 상당하는 주식을 새로 받음**으로써 발생하는 양도차익에 대해서 그 주주가 주식교환 또는 현물출자로 인하여 취득한 **제휴법인의 주식을 처분할 때까지 양도소득세의 과세를 이연**

**수혜 요건:**

1. 벤처기업등과 제휴법인 간의 전략적 제휴계획을 추진하고 그 계획에 따라 주식교환등이 이루어질 것
2. 벤처기업등의 주주가 주식교환등으로 인하여 취득한 주식과 제휴법인 또는 제휴법인의 주주가 주식교환등으로 취득한 주식을 각각 1년 이상 보유하도록 하는 계약을 체결할 것
3. 벤처기업등의 주주 1인과 대통령령으로 정하는 특수관계인이 제휴법인의 대통령령으로 정하는 최대주주와 대통령령으로 정하는 특수관계에 있지 않을 것

(좀 더 자세한 사항은 위의 참고자료 ‘다. 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환등에 대한 과세특례(제 46조의 7) 원문’ 을 참조해 주시기 바랍니다.)

문4-1) 전략적 제휴를 위한 비상장 주식교환등에 대한 과세특례(조특법 제46조의 7)에 대해서 알고 계셨나요?

- ① 예 (☞ 4-2번으로 이동)
- ② 아니오 (☞ 4-9번으로 이동)

문4-2) 본 특례를 신청해봤습니까?

- ① 전략적 제휴 혹은 이를 통한 주식교환 및 현금출자에 해당사항이 없었음 (☞ 4-6번으로 이동)
- ② 신청하고 양도차익에 대한 과세 이연 혜택을 받았음 (☞ 4-5번으로 이동)
- ③ 신청하였으나 양도차익에 대한 과세 이연 혜택을 받지 못함 (☞ 4-3번 답변 후 4-6번으로 이동)
- ④ 상관은 있는데 신청하지 않음 (☞ 4-4번 답변 후 4-6번으로 이동)

- 12) 1. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 「벤처기업육성에 관한 특별조치법」 제2조의2 제1항 제2호 다목에 따른 기업
2. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 주식교환 또는 현물출자일이 속하는 과세연도의 직전 과세연도에 법 제10조 제1항에 따른 연구·인력개발비를 3천만원 이상 지출한 기업. 다만, 직전 과세연도의 기간이 6개월 이내인 경우에는 법 제10조 제1항에 따른 연구·인력개발비를 1천 5백만원 이상 지출한 중소기업으로 한다.
3. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 「신용정보의 이용 및 보호에 관한 법률」에 따른 기술신용평가업무를 하는 기업신용조회회사가 평가한 기술등급이 기술등급체계상 상위 100분의 50에 해당하는 기업

문4-3) 주식교환 또는 현물출자를 함에 따라 발생한 소득에 대한 양도소득세의 과세이연을 신청하였으나 혜택을 받지 못한 이유는 무엇입니까? (중복선택가능)

- ① 제휴법인과의 사업이 전략적 제휴계획임을 증명하는 서류를 구비하지 못하여서
- ② 제휴법인의 최대주주와 특수 관계인이라서
- ③ 발생 주식의 10% 미만으로 주식을 보유하여서
- ④ 주식교환 또는 현물출자로 취득한 주식을 1년 이내로 보유하여서
- ⑤ 주권상장법인(증권시장에 주권 또는 주권과 관련 된 증권예탁증권 상장한 법인)이라서
- ⑥ 기타 ( )

문4-4) 주식교환 또는 현물출자를 함에 따라 발생한 소득에 대한 양도소득세의 과세이연을 신청하지 않은 이유는 무엇입니까? (중복선택가능)

- ① 제휴법인과의 사업이 전략적 제휴계획임을 증명하는 서류를 구비하지 못하여서
- ② 제휴법인의 최대주주와 특수 관계인이라서
- ③ 발생 주식의 10% 미만으로 주식을 보유하여서
- ④ 주식교환 또는 현물출자로 취득한 주식을 1년 이내로 보유하여서
- ⑤ 주권상장법인(증권시장에 주권 또는 주권과 관련 된 증권예탁증권 상장한 법인)이라서
- ⑥ 양도소득세의 금액이 적어 과세이연 혜택이 작아서
- ⑦ 법적/행정적 절차가 복잡해서
- ⑧ 기타( )

문4-5) 양도소득세 과세이연 금액은 얼마입니까? ( )원

문4-6) 주식교환 또는 현물출자를 함에 따라 발생한 소득에 대한 양도소득세 과세이연 제도(「조특법」 제46조의 7)가 제휴법인과의 **전략적 제휴 결정**에 얼마나 큰 영향을 주었다고(주었을 것이라) 생각 하나요?

①(영향 없음)	②	③	④(영향 있음)
----------	---	---	----------

문4-7) 만약 본 조특법이 폐지된다면 시장에서 이루어지는 전략적 제휴의 건수에 어떤 영향을 줄 것이라 생각 하나요?

①(영향 없음)	②	③	④(영향 있음)
----------	---	---	----------

문4-8) 만약 본 조특법을 사전에 인지하고 있었다면, 본 특례제도 활용했을 것으로 생각 하나요?

①(영향 없음)	②	③	④(영향 있음)
----------	---	---	----------

문4-9) 본 특례제도의 활용도를 높이기 위해서는 어떤 요건을 완화하는 것이 필요할까요?

(우선순위에 따라 답변해주시기 바랍니다.)

1순위		2순위		3순위	
-----	--	-----	--	-----	--

- ① 벤처기업 주주가 발행 주식의 10% 이상 보유해야 한다는 요건완화
- ② 주식교환 또는 현물출자로 취득한 주식을 1년 이상 보유해야한다는 요건완화
- ③ 제휴법인 최대주주 간 특수 관계인은 수혜대상 제한 요건완화
- ④ 전략적 제휴에만 특례가 제공되어야 하는 요건완화
- ⑤ 과세이연이 아닌 직접적인 세액감면 지원
- ⑥ 본 조세특례의 존재 홍보
- ⑦ 벤처기업 또는 연구비 5% 이상의 중소기업이라는 요건완화
- ⑧ 전략적 제휴의 대가를 제휴법인의 주식의 형태로 보유해야 한다는 요건완화
- ⑨ 기타(\_\_\_\_\_)

문4-10) 벤처기업 지원 정책 중 가장 실효성이 높은 정책은 무엇이라고 생각하십니까?

(우선순위에 따라 답변해주시기 바랍니다.)

1순위		2순위		3순위	
-----	--	-----	--	-----	--

- ① 조세특례제도를 통한 조세지원제도
- ② 융자 및 신용보증지원제도
- ③ 벤처캐피탈을 통한 투자지원제도
- ④ 기술개발 및 인력지원제도: R&D 지원, 병역특례제도, 스톡옵션제도 등
- ⑤ 입지지원제도: 창업보육센터 입주기업에 대한 특례 등
- ⑥ 판로 및 수출지원제도(해외진출 촉진을 위한 지원, 방송광고 지원 등)
- ⑦ 창업활성화를 위한 교육 및 훈련 지원제도
- ⑧ 기타(\_\_\_\_\_)

## V. 수혜대상의 소득·자산정보

문5-1) 2023년 기준 총 세전 개인소득은 어떻게 되시나요?: ( )

1	1,200만원
2	1,200만원 초과 ~ 4,600만원 이하
3	4,600만원 초과 ~ 8,800만원 이하
4	8,800만원 초과 ~ 1억5천만원 이하
5	1억5천만원 초과 ~ 3억원 이하
6	3억원 초과 ~ 5억원 이하
7	5억원 초과 ~ 10억원 이하
8	10억원 초과

문5-2) 2023년 기준 세전 총 자산(부채 포함)은 어떻게 되시나요? : ( ) (백만원)

문5-3) 2023년 기준 소유하고 있는 자산의 종류별 비중, 수익률 및 수익 변동성을 아래에 표기해 주십시오.

구분		비중	연간 기대수익률(1~5)*1	수익변동성(1~5)*2
창업자/발기인으로서 기업 소유 지분		%		
벤처기업 투자	직접투자 (직접 지분 출자 등)	%		
	간접투자 (조합 등을 통한 투자)	%		
위험 자산 (벤처기업 제외)	주식	%		
	채권	%		
	부동산	%		
	기타 위험 자산	%		
무위험 자산		%		
총계 / 평균		100%		

\*1연간 기대수익률

1	2	3	4	5
0% 이상~4% 미만	4% 이상~8% 미만	8% 이상~12% 미만	12% 이상~16% 미만	16% 이상

\*2수익변동성

1	2	3	4	5
전혀 없음	거의 없음	기대수익률보다 낮은 수준	기대수익률보다 높은 수준	기대수익률 대비 매우 높은 수준

♣ 조사에 협조해 주셔서 대단히 감사합니다 ♣