

기업 성장단계 별 외부 협력 및 정부 인증 지원제도가 성과에 미치는 영향

박다인*

중앙대학교 시간강사

박찬희**

중앙대학교 교수

국 문 요 약

현재 급변하는 정보기술, 다양성을 추구하는 시장의 니즈, 미리 예측하지 못한 다양한 형태의 경쟁자 등의 출현으로 인해 경영환경이 급변하고 있는 것은 더 이상 새로운 현상이라고 보기는 어렵다. 이와 같이 급변하는 경영 환경은 기업 간 경쟁 심화를 불러일으키고 있으며, 경쟁 심화는 생존 및 발전을 위해 기업 특성에 맞지 않는 무분별한 전략을 활용하면서 오히려 역효과를 내고 있다는 문제를 야기하고 있다. 특히 변화하고 있는 환경 내 벤처기업 및 창업기업들의 경우 창업 후 생존율이 점차 낮아지면서 일반 기업들에 비해 경쟁력을 갖춘 기업을 찾아보기 어려운 것이 현실이다. 이에 벤처기업들은 도태되지 않고 생존하기 위해 경쟁력을 강화시킬 수 있는 다양한 전략을 구사하고 있다.

벤처기업은 하나의 비즈니스 생태계 내 유기적 생명체로서 진화하기 위해 제품이나 산업의 수명주기와 마찬가지로 창업기, 초기성장기, 고도 성장기, 성숙기, 쇠퇴기 등의 정형화된 단계를 거친다. 따라서 벤처기업은 무차별적인 전략을 통해 기업의 생존 및 성장을 도모 하는 것이 아니라 해당 기업이 놓인 수명주기 단계별로 전략, 조직 구조, 의사결정방식, 통제유형 등을 상이하게 판단하고 이에 적절한 전략을 수행해야 한다. 예를 들어, 동일 생산요소를 투입하더라도 이를 적용할 수 있는 지식이 있는 경우 더 높은 가치 창출이 가능(Aghion & Howitt, 1992) 하지만 창업 초창기의 기업은 고도 성장기의 기업보다 보유한 지식 수준 및 경험이 상대적으로 낮기 때문에 다양한 협력을 필요로 한다. 그러나 현재의 여러 선행연구들은 기업이 처한 상황을 고려하지 않은 단편적인 대처 방안이거나 혹은 부분적인 방법론을 제공하는 수준에 그치고 있다는 한계가 있다(이병현 외, 2014).

따라서 본 연구에서는 ‘2016년 벤처기업정밀실태조사’ 데이터를 기반으로 기업의 외부 협력 정도 및 벤처기업 지원제도 활용 정도가 경쟁력과 성과에 미치는 영향이 기업의 수명주기별로 상이하다고 보고 관련 전략 프레임워크를 제시하고자 한다.

1. 서론

현재 급변하는 정보기술, 다양성을 추구하는 시장의 니즈, 미리 예측하지 못한 다양한 형태의 경쟁자 등의 출현으로 인해 경영환경이 급변하고 있는 것은 더 이상 새로운 현상이라고 보기는 어렵다. 이와 같이 급변하는 경영 환경은 기업 간 경쟁 심화를 불러일으키고 있으며, 경쟁 심화는 생존 및 발전을 위해 기업 특성에 맞지 않는 무분별한 전략을 활용하면서 오히려 역효과를 내고 있다는 문제를 야기하고 있다. 특히 변화하고 있는 환경 내 벤처기업 및 창업기업들의 경우 창업 후 생존율이 점차 낮아지면서 일반 기업들에 비해 경쟁력을 갖춘 기업을 찾아보기

어려운 것이 현실이다. 이에 벤처기업들은 도태되지 않고 생존하기 위해 경쟁력을 강화시킬 수 있는 다양한 전략을 구사하고 있다.

기업은 주주의 이익 극대화과 기업가치 극대화라는 궁극적인 목표를 달성하기 위해 핵심 자원 및 핵심 역량을 확보하고자 한다. 특히 급변하는 시장환경 내 기업이 생존하고 성장하기 위해서는 다양한 투자요소들을 운영하고, 이를 통해 자원을 확보하고, 이를 가공하는 역량을 내포해야 한다. 이 때 동일한 생산요소를 투입하더라도 이를 가공하는 역량이 상이한 경우, 더 높은 기업가치 창출이 가능하다고 할 수 있다(Aghion and Howitt, 1992).

벤처기업은 하나의 비즈니스 생태계 내 유기적 생명체로

* 주저자, 중앙대학교 시간강사, cweds517@gmail.com

** 교신저자, 중앙대학교 경영경제대학 교수, cparkdba@cau.ac.kr

서 진화하기 위해 제품이나 산업의 수명주기와 마찬가지로 창업기, 초기 성장기, 고도 성장기, 성숙기, 쇠퇴기 등의 정형화된 단계를 거친다. 따라서 벤처기업은 무차별적인 전략을 통해 기업의 생존 및 성장을 도모 하는 것이 아니라 해당 기업이 놓인 수명주기 단계별로 전략, 조직 구조, 의사결정방식, 통제유형 등을 상이하게 판단하고 이에 적절한 전략을 수행해야 한다. 예를 들어, 동일 생산요소를 투입하더라도 이를 적용할 수 있는 지식이 있는 경우 더 높은 가치 창출이 가능(Aghion & Howitt, 1998) 하지만 창업 초창기의 기업은 고도 성장기의 기업보다 보유한 지식 수준 및 경험이 상대적으로 낮기 때문에 다양한 협력을 필요로 한다. 그러나 현재의 여러 선행연구들은 기업이 처한 상황을 고려하지 않은 단편적인 대처 방안이거나 혹은 부분적인 방법론을 제공하는 수준에 그치고 있다는 한계가 있다(이병헌 외, 2014).

따라서 본 연구에서는 ‘2016년 벤처기업정밀실태조사’ 데이터를 기반으로 기업의 외부 협력 정도 및 벤처기업 지원제도 활용 정도가 경쟁력과 성과에 미치는 영향이 기업의 수명주기별로 상이하다고 보고 관련 전략 프레임워크를 제시하고자 한다.

2. 이론적 배경

2.1. 기업수명주기

창업기업의 성장에 대한 논의를 위해서는 우선 개념적 정의가 선행되어야 한다. 창업기업의 성장이란 기업이 동일성, 계속성이라는 특성을 보이면서 지속적 경영활동을 전개하고, 존속(survival)하는 형태를 의미한다. 기업은 자연의 생태계와 동일한 시스템으로 기업 생태계를 형성하며 창업 이후 생존하는 과정에서 필수적인 성장단계를 거치게 된다. 창업기업 성장단계에 대해 연구한 선행연구자들은 창업기업들이 예측가능한 성장단계에 따라 발전하고 각 단계에 따른 전략 및 구조, 각종 경영활동에 차이가 있다고 보았다. 창업 기업의 성장단계는 세분화 정도에 따라 단계가 상이하여 적게는 3단계, 많게는 7단계로 구분되는데 주로 창업-성장-성숙-소멸의 4단계로 구분하는 것이 일반적이다(Kazanjan & Drazin, 1989).

해당 성장단계는 연구자 자의에 의한 개념적(descriptive) 특성에 의해 구분되는데, 대부분 계량적(numeric) 지표를 사용하지만 실증분석 기반의 선행연구는 미미하다고 볼 수 있다. 예를 들어 Miller & Frisen(1984)는 매출성장율과 조직구조를 기반으로 창업 기업의 단계를 판단하였다. 그러나 각 단계별 특징이 비슷할지라도 모든 기업이 동일한 과정을 거치거나 성장단계가 연속되는 것은 아니며, 소멸

단계는 모든 단계에서 발생할 수 있다는 점을 유념해야 한다.

세부적으로 살펴보면 창업기업은 시장 진입 후 2~3차년도가 생존의 최대 고비이며 약 40%가 5년을 넘기지 못하고 소멸 단계로 진입하여 일반 기업과는 다른 특성을 보인다. 이는 연구자들의 분석 표본 및 방법에 따라 주장이 상이하다는 특징이 있다. 그러나 대부분의 연구 결과를 살펴보면 창업 규모가 클수록 소멸할 가능성이 감소하고, 산업 성장이 빠르고 시장 진입률이 낮은 산업에서 보다 오랜 기간 성장하는 것으로 나타났다(Meta & Portugal, 1994).

즉, 창업기업은 초기에 죽음의 계곡(valley of death)에 빠져 소멸하거나 쇠퇴되기 때문에 해당 단계를 넘을 수 있는 전략을 구상하는 것이 매우 중요한 이슈이다(Cardullo, 1999).

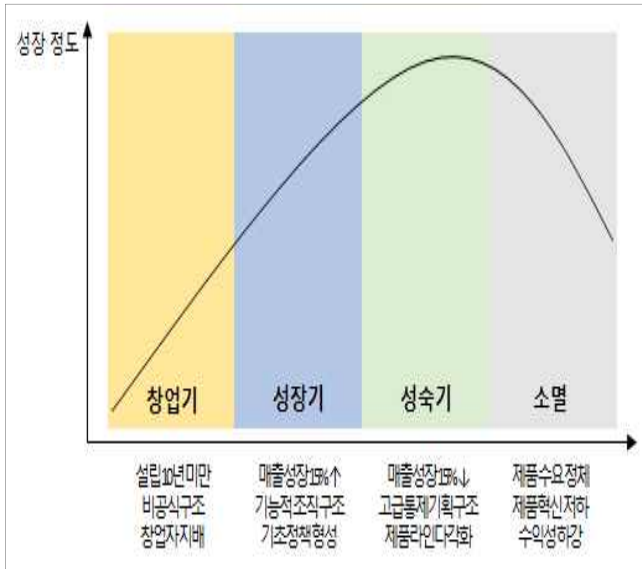
이에 반해 최근 연구들에 의하면 창업 기업의 성장 단계는 앞서 살펴본 수명 주기 관점에서 벗어나 복합관계(Multiple-Stage) 과정으로 설명되기도 한다. 예를 들어 창업기업은 일련의 성장단계를 거치게 되는데 이러한 과정을 축소시켜 살펴보면 신제품 개발 프로젝트 관점에서만 살펴볼 수도 있고, 장기적 관점에서 살펴보면 다양한 제품라인을 가진 변화과정으로도 살펴볼 수 있다. 이와 같이 창업기업의 성장에 영향을 미치는 중요 요인에 대한 선행연구가 매우 활발하게 진행되고 있다.

본 연구에서는 기업수명주기에 대해 Dickinson(2011)의 창업기-성장기-성숙기-쇠퇴기에 ‘고도성장기’를 추가한 매트릭스로 성장기를 구분해 활용하고자 한다.

2.1.1 도입기

도입기의 경우 창업을 통한 시장 진출 초기 단계로 제품 및 서비스와 관련된 기술개발을 시도하며 기업의 초기 역량을 다지게 된다. 그러나 일반 투자 및 R&D 투자에 대한 불확실성이 크기 때문에 해당 투자가 미래수익성에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

보편적으로 도입기의 창업기업은 설립 기간이 10년 미만이며, 비공식 구조를 띄고 있고 창업자가 지배하는 계층 구조를 보인다. 창조력에 의해 창업을 시도한 기업이 초기 성장을 급격하게 하는 시기이며 경영활동의 전반적인 조정 및 통제는 고객 반응에 따라 변화하는 시기이기도 하다. 도입기의 기업이 성장하기 위해서는 기업 내 리더십 부족에서 비롯되는 위기를 잘 타개해야 한다. 경영자의 관리 책임이 증가하지만 과거의 루틴을 고집하게 되고, 실질적으로 성장하는 조직의 변화를 피하지 못하는 경우 도입기 기업이 즉각적으로 죽음의 계곡에 빠지게 된다는 한계점이 있다.



출처: (Miller & Frisen, 1984)

<그림 1> 창업기업 성장단계 판단 기준 예시

2.1.2. 성장기(초기)

도입기를 지난 창업기업의 매출과 이익이 증가하고, 기업이 핵심역량을 키울 수 있는 단계로 기업의 초기 역량이 뒷받침되어 핵심역량을 성장시킬 수 있는 단계이다. 해당 시기의 일반 투자 및 R&D 투자는 미래의 수익성을 높이는 긍정적 효과가 있는 반면 급변하는 경영환경 속에서 오히려 미래 불확실성이 증대되기도 한다.

보편적으로 성장기의 창업기업은 매출성장이 약 15% 증가하며, 기능적 조직구조를 띄고 있고, 기초 정책이 형성되어 있는 계층 구조를 보인다. 업무 지시에 의해 성장한 기업이 작업 표준을 설정하거나 임금제를 확립하게 되는 시기이며, 의사전달과정의 공식화를 띄며 임금제를 확립하게 되는 단계라고 볼 수 있다. 성장기의 기업이 초기 성장기 단계로 넘어가기 위해서는 하부조직의 자율성 결여에서 비롯되는 위기를 극복해야 한다는 미션이 존재한다. 하부관리자들이 권한 위임을 적극적으로 요청하지만 의사결정을 수행하는데 익숙하지 못하거나 경영자의 위임이 없는 상황이다.

2.1.4 성장기(고도)

본 연구에서 추가로 활용하고자 하는 고도성장기란 후속 신규제품이 출하되어 제품 및 시장이 다각화 되고 매출이 증가하게 되는 단계이다. 즉, 초기성장기보다 높은 매출이 발생하게 되며, 시장에서 제품 및 서비스 품질 및 기술력을 인정받을 수 있는 단계이다.

보편적으로 고도 성숙기의 창업기업은 조정에 의해 성장되며 제품 중심으로 조직이 통합되거나 공식적인 계획제

도 체계를 갖추게 된다. 고도 성장기에 도달한 기업이 성장 과정을 잘 유지해나가기 위해서는 조직 및 의사결정의 관료화에서 비롯되는 위기를 극복해야 한다. 해당 위기는 제도와 계획이 효용성에 비해 지나치게 많아져 조직의 경직을 야기하게 되며, 관료화된 조직에 의해 불필요한 프로세스가 증가하게 되는 상황에서 발생한다. 따라서 해당 위기 관리를 잘 하지 못하면 기업이 도태되거나 루틴에 빠져 매출액, 시장점유율 등이 감소하는 쇠퇴기에 빠지게 된다.

2.1.3. 성숙기

도입기 및 성장기에 비해 자본 및 자금 여유가 가장 높은 시점이다. 성숙기는 지속적인 일반 투자 및 R&D 투자를 기반으로 기업의 수익성을 개선시킬 수 있으나 성장성이 둔화될 수 있는 단계이다. 즉, 기업이 익숙한 루틴에 빠져 새로운 혁신에 대한 도전이 부족할 수 있는 단계로 경쟁기업의 기술 및 서비스가 이전되거나 모방이 자유롭게 이루어지는 시기라고 볼 수 있다. 경쟁 상황에서 탈출하기 위해 새로운 기술을 개발하거나 혁신을 달성하고자 하는 시기라고 볼 수 있다. 이러한 의미로 성숙기는 새로운 R&D 투자를 시작할 수도 있으며, 이에 따라 R&D 투자 지출이 가지는 불확실성도 증가될 것으로 예상된다.

보편적으로 초기 성숙기의 창업기업은 권한 위임에 의해 성장하게 되며 분권적 관리 및 독립적 조직 관리가 가능해지며, 네트워크가 강화되는 시기이기도 하다. 초기 성숙기에 도달한 창업 기업이 고도 성장기에 도달하기 위해서는 하부조직에 대한 통제 곤란에서 비롯되는 위기를 잘 극복해야 한다. 해당 위기는 권한을 위임 받은 하부조직의 자율성이 상대적으로 높아지면서 최고 경영층이 이전 단계로 조직 구성을 회복시키고자 하는 상황에서 발현된다.

2.1.4. 쇠퇴기

도입기, 성장기, 성숙기를 지난 기업이 루틴에 빠지거나 R&D 투자 대비 수익성이 낮아 시장 점유율이 축소되는 단계이다. 해당 단계에서는 변화하는 사회적, 기술적 환경에 적응하지 못하는 경우 기업이 도태되거나 활동을 중단해야 하는 위기에 빠지게 된다. 일반적으로 R&D 지출이 축소되면서 R&D 개발 투자가 미래수익성에 미치는 영향이 현저하게 감소하며, 불확실성이 크지만 투자 수익률이 높은 R&D 투자를 지양하게 되면서 해당 투자가 미래 불확실성에 미치는 영향이 지대하게 된다.

쇠퇴기를 잘 극복하게 되는 경우 공동작업 및 협동에 의

한 성장이 가능해 개별적 수준의 통제 및 개발이 가능해 지지만 극복하지 못하는 경우 불확실성이 큰 시장 환경에 던져져 비즈니스 생태계에서 도태 되는 위기를 겪게 된다.

2.2 기업의 경쟁력

기업은 특정 산업내에서 경쟁자 대비 높은 성과를 창출하고자 하며, 이를 영속적으로 추구하고자 한다. 기업이 경쟁력을 달성할 수 있는 요소는 크게 1) 비즈니스 프로세스 우위, 2) 자원우위, 3) 노하우 우위, 4) 시장(점유율)우위 5) 제품/서비스 우위, 6) 고객 우위, 7) 기술 우위, 8) 인적 자본 우위로 구분 할 수 있다.

기업은 내포한 경쟁력을 기반으로 원가 우위 전략, 차별화 전략, 원가 집중화 전략, 차별화 집중화 전략 등을 구사할 수 있다. 원가우위 전략(Cost Leadership)이란 비용에서 우위를 차지함으로써 가격중심 정책을 구사해 매출을 극대화 시킬 수 있는 전략을 의미하며, 차별화 전략(Differentiation)은 높은 가격에도 불구하고 구입을 유도하는 독특한 그 무엇이 제공되는 요인으로 인해 경쟁우위를 확보하는 전략을 의미한다. 원가 집중화(Cost Focus) 전략은 전체 시장이 아닌 표적 세분시장 내에서 원가우위를 달성할 수 있는 전략을 의미하고, 차별화 집중화 전략은 특정 고객, 특정 제품, 특정지역 등 한정 된 영역에 기업 경영자원을 차별화하면서 집중하는 전략을 의미한다. 이와 같이 경쟁력을 위해 보유한 우위로 인해 전략 및 성과가 상이해질 수 있기 때문에 경쟁력에 대한 심층적인 분석은 전략 수립의 선행적 요소가 될 수 있다.

2.3 정부지원 효과

정부는 비즈니스 생태계 내 기업의 생존 및 성장 프로세스, 국가 경쟁력 향상을 위해 다양한 지원 정책을 구사한다. 정부가 기업에 대해 투자하는 당위성은 지원 제도 효율성 및 효과성에 기여하기 때문에 지원 정도를 다각도로 검증하여 지원 금액의 불필요한 낭비가 발생하지 않아야 한다(Guellec & van Pottelsberghe, 2003). 정부의 지원 역량은 일정 수준으로 정해져 있으므로 보다 효율적으로 활용되어야 하며, 여러 유형의 성과를 창출하는데 기여할 수 있어야 한다.

그러나 최근 들어 정부의 지원이 중복 집행되거나, 의미 없는 지원이라는 문제점이 대두되면서 기업에 대한 정부의 지원이 당위성을 가질 수 있는가에 대한 반론이 제기되고 있다. 지원 정책의 중복이란 두 개 이상의 지원 활동이 겹친 상태를 의미하는데, 서로 상이한 정책들이 최적의

효과를 내기 위해서는 개별정책 수단들이 적절한 방식으로 조합되는 것이 최선이다. 즉, 성격이 다른 정책들도 최종 목표를 달성하기 위해 동시에 선택 될 수 있으며, 성격이 유사한 정책들도 혁신 성과를 달성하기 위한 시너지를 발현할 수 있다(Edler & Georghiou, 2007).

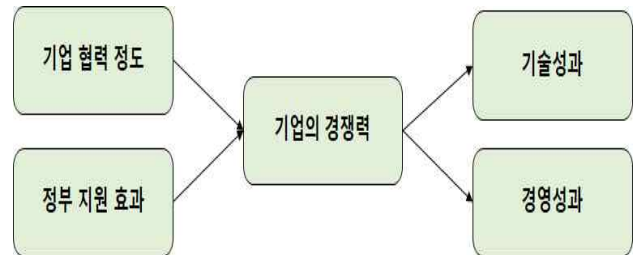
2.4 기업의 성과

성과에 대한 분석은 데이터를 직접적으로 획득하기 어렵고, 다양하고 중복된 의미를 내포하기 때문에 분별해 사용하기 어렵다는 한계점이 있다. 이에 기업의 성과는 크게 기술 혁신 성과와 정량적 경영성과로 구분된다. 기술 혁신 성과의 경우 기술력과 연계 되어 특허 출원 수 혹은 특허 등록 수로 측정 가능하며, 경영성과는 매출액 혹은 매출순이익 등으로 측정가능하다.

III. 실증적 고찰

3.1. 연구모형 및 가설

본 연구는 <그림 2>와 같은 연구모형을 토대로 기업 수명주기에 따라 관련 변수들 간 인과관계를 중심으로 연구예비 가설을 설정하였다.



<그림 2> 연구모형(안)

가설 1. 기업 수명주기에 따라 기업 협력 정도가 기업의 경쟁력에 미치는 영향 정도가 다를 것이다.

가설 2. 기업 수명주기에 따라 정부 지원정도가 기업의 경쟁력에 미치는 영향 정도가 다를 것이다.

가설 3. 기업 수명주기에 따라 기업 경쟁력이 기술성과에 미치는 영향 정도가 다를 것이다.

가설 4. 기업 수명주기에 따라 기업 경쟁력이 경영성과에 미치는 영향 정도가 다를 것이다.

3.2. 변수 설정

본 연구 분석에서 활용하고자 하는 변수는 다음과 같다.

<표 0> 연구 활용 변수(안)

변수 유형		세부 내용	
종속 변수	기술성과	특허출원 수 및 특허 등록 수	
	경영성과	기업의 매출액	
매개 변수	기업의 경쟁력	기술경쟁력, 가격경쟁력, 디자인 경쟁력, 품질 경쟁력 등 기업이 내포한 경쟁력	
독립 변수	기업 협력 정도	타기관과의 협력 정도(대학과 협력, 정부 및 국가연구기관과 협력, 중소벤처기업회 협력 등)	
	정부 지원 효과	벤처확인제도가 미치는 효과(창업 활성화 촉진 효과, 세제 혜택 효과 등)	
조절 변수	기업 수명 주기	창업기	회사를 창업하고, 제품(서비스)을 개발하는 단계
		초기성장기	신규 제품(서비스)이 출시되어 매출이 발생하는 단계
		고도성장기	후속 신규제품이 출시되어 제품 및 시장이 다각화되고 매출이 증폭되는 단계
		성숙기	경쟁이 심화되고, 매출 및 시장이 포화되어 성장이 둔화된 단계
		쇠퇴기	매출이 급락하고 기업 활동이 정체되거나 철수가 고려되는 단계
통제 변수	산업(대분류)	KSIC 코드에 따른 업종 분류(대분류 기준)	
	지역	해당 기업이 속한 지역	
	창업자 연령	해당 기업의 대표자 연령	
	근로자 수	해당 기업의 근로자 수	

3.3. 자료수집 및 분석 방법

본 연구에서는 연구 가설을 검증하기 위해 벤처기업협회에서 연간 조사 및 분석, 발표를 실시하고 있는 조사보고서 중 하나인 ‘벤처기업정밀실태조사 보고’를 활용하고자 한다. 해당 보고는 매년 조사 및 분석 되고 있는 통계자료로서 벤처기업의 일반 및 경영현황, 활동내용, 애로사항 등에 대한 조사 내용을 포함하고 있다. 해당 응답 내용은 표본 기업의 인력, 기술, 내수, 수출 등 경영 전반적 상황을 파악하고 있는 대표이사 혹은 임원, 관리자가 직접 작성하고 있기 때문에 상대적으로 신뢰도가 높은 편이며 체계적으로 구조화된 설문 내용으로 구성되어 있기 때문에 연구에 활용하는 타당성이 높다고 볼 수 있다.

본 연구에서 활용하는 벤처기업정밀실태조사는 2017년에 조사 된 자료로 통계청의 MDIS에서 데이터를 제공받아 활용하고자 한다.

기초통계로서 빈도분석(Frequency analysis), 신뢰도 분석(Reliability analysis), 상관관계분석(Correlation analysis) 등을 시도하고, 연구 가설을 검증하기 위해 AMOS 19.0 프로그

램을 활용해 분석을 실시하는 단계에 있다.

IV. 예상되는 결론

본 연구에서는 2017년 벤처기업정밀실태조사 데이터를 기반으로 벤처기업의 성장단계가 기업간 협력 정도 및 정부 지원제도가 경쟁력과 기업 성과에 미치는 영향 정도를 실증적으로 분석하고자 한다. 현재 1차적 통계 분석을 실시하고 있는 결과 도입기와 초기성장기, 쇠퇴기 간 경쟁력 및 성과 창출 영향관계가 큰 것으로 나타났고, 초기 성장기에 놓인 기업의 경쟁력 및 기업의 경영성과가 가장 높은 것으로 예측되었다. 이에 반해 고도 성장기에 놓인 기업과 쇠퇴기에 놓인 기업의 기술 성과가 가장 높은 것으로 예측되어 기술성과의 경우 시간의 흐름이 지날수록 쌓이는 지식으로 성과 창출이 된다는 것을 알 수 있는 의미적 연구결과가 도출 될 것이라고 예측할 수 있다.

이와 같이 기업 성장단계에 따라 기업 경쟁력 및 성과에 영향을 미치는 요인 간 차이가 미미하게나마 존재하고 있음을 예측할 수 있는 결과를 통해 기업이 루틴에 빠지기 보다 혁신적인 활동을 하거나, 기업 성장을 위해 다른 전략을 구사하는 경우 성과를 창출하는데 큰 도움이 된다는 것을 확인할 수 있다.

참고문헌

Chesbrough, H.(2003). The logic of open innovation: managing intellectual property. *California Management Review*, 45(3), 33-58.

Christiansen, C.(1997). *The innovator's dilemma*, Boston: Harvard Business School Press.

Cohen, W.(1995). Empirical Studies of Innovative Activity, in P. Stoneman(ed.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Cambridge: Blackwell.

Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R. R., Silverberg, G. & Soete, L.(1988). *Technology and economic theory*, London: Pinter.

Edler, J., & Georghiou, L. (2007). Public procurement and innovation-Resurrecting the demand side. *Research policy*, 36(7), 949-963.

Howitt, P., & Aghion, P. (1998). Capital accumulation and innovation as complementary factors in long-run growth. *Journal of Economic Growth*, 3(2), 111-130.

Hwang, N. W., Lee, J. M. & Kim, Y. B.(2014). Effect of Technological Collaboration on Firm's Product Innovation Output: The Moderating Roles of Appropriability, *Journal of Korea Technology*

Innovation Society, 22(1), 59-87.

Kazanjian, R. K., & Drazin, R. (1989). An empirical test of a stage of growth progression model. *Management science*, 35(12), 1489-1503.

Miller, D., De Vries, M. F. K. & Toulouse, J. M.(1982). Top executive locus of control and its relationship to strategy-making, structure, and environment. *Academy of Management journal*, 25(2), 237-253.

Moon, S. W.(2011). How Does Openness Influence Innovation of Korean Manufacturing Firms? *Journal of Korea Technology Innovation Society*, 14(1), 711-735.

Naman, J. L. & Slevin, D. P.(1993). Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical tests. *Strategic management journal*, 14(2), 137-153.