Journal of the Korea Academia-Industrial cooperation Society
Vol. 19, No. 12 pp. 552-560, 2018

https://doi.org/10.5762/KAIS.2018.19.12.552
ISSN 1975-4701 / eISSN 2288-4688

중소기업의 동반성장 전략과 기업성과의 인과 관계

반완호
건국대학교 신산업융합학과

The Causal Relation between Win-Win Growth Strategies of Small and Medium-Sized Businesses and Corporate Performance

Ban Won Ho
Department of Advanced Industry Fusion The Graduate School of Konkuk University

요 약 1960년대 이후 대기업은 한국 경제에서 기업 중심의 고도성장으로 지금까지 발전해 온 반면 중소기업은 대기업의 하부구조로서의 시스템으로써 한국경제를 이끌어왔다. 최근 기업 환경의 글로벌화에 따라 개별기업 간 경쟁에서 기업 네트워크 간 경쟁구조로 변화함에 따라 개별기업의 자체 역량보다는 기업 간 협력네트워크의 역량이 중요시 되고 있다. 따라서 본 연구에서는 중소기업의 협력활동을 통한 동반성장 전략 요소가 기업성과에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보고자 하였다. 본 연구는 2018년 3월 2일부터 5월 17일까지 국내 대기업과 협력경험이 있는 중소기업 근무자를 대상으로 하였고, 총 515명의 설문지에 대한 자료가 분석에 사용되었다. 분석방법은 SPSS 22.0과 AMOS 18.0을 사용하여 탐색적 요인분석, 확인적 요인분석, 신뢰도 분석, 상관분석, 구조방정식 모형을 실시하였다. 분석결과, 먼저 기업성과의 전략적 성과에 영향을 미치는 동반성장 전략요소는 목표일치성, 생산기술지원, 품질시스템으로 나타났다. 둘째, 기업성과의 재무적 성과에 영향을 미치는 동반성장 전략요소는 목표일치성, 품질시스템, 인센티브 연계로 나타났다. 본 연구의 결과를 통해 기업에 있어서 목표일치성, 생산기술지원, 품질시스템, 인센티브 연계 등과 같은 요소는 기업성과에 직접적인 영향을 미치는 중요한 인프라 요소임을 알 수 있었다. 반면, 공동지식창출과 같은 정보나 지식과 같은 요소는 그 자체로서 부가가치가 없고, 아직까지 기업성과에 영향을 미치기 어렵다는 현실을 반영함을 시사한다.

Abstract Since 1960's, the large conglomerates of South Korea have grown due to the corporate-centered, fast-paced growth drive, while the small and medium-sized businesses supported the country's economy as the subordinate structure of these conglomerates. Due to the globalization of the business environments, the focus of competition shifted from competitions between individual companies to one between networks of companies. Therefore, more emphasis is now put on the capabilities of the cooperation networks between companies rather than the capabilities of individual companies. Therefore, in this study, the author examined the influence of the win-win growth strategy elements through cooperation with small and medium-sized businesses upon corporate performance. This study was conducted with the workers of small and medium-sized businesses that have previous cooperation experiences with South Korean conglomerates over the period from March 2 to May 17, 2018. For this, a total of 515 questionnaires were retrieves to obtain the data for analysis. The analysis was conducted using SPSS 22.0 and AMOS 18.0. The analytical processes that were taken included exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis, confidence analysis, correlation analysis, and structural equation analysis model. The results of the analysis showed that, first of all, the win-win growth strategy factors that affected the strategic performance, which is a part of cooperate performance were, respectively, harmonization with the goals, production technical support, and quality system. Second, the win-win growth strategy factors that affected the financial performance, which is a part of corporate performance, turned out to be harmonization with the goals, quality system, and incentive. With the results of this study, it was shown that the elements such as harmonization with the goals, production technical support, quality systems, and incentives were key infrastructural factors that affected the corporate performance directly. On the other hand, its implication is that informative or knowledge-related factors, such as joint knowledge creation, do not have their own added values, while they are not too much likely to affect corporate performances for the moment.

Keywords : Win-Win Growth, Corporate Performance, Small and Medium-sized Businesses, Causal Relatio, Strategic achievement

*Corresponding Author : Ban Won Ho(Konkuk Univ.)
Tel: 82-10-3722-1268 email: bbANANO1004@daum.net
Received July 11, 2018 Revised (1st October 12, 2018, 2nd December 5, 2018)
Accepted December 7, 2018 Published December 31, 2018

1. 서론

최근 기업 환경의 글로벌화에 따라 개별기업 간 경쟁에서 기업 네트워크 간 경쟁구조로 변화함에 따라 개별기업의 자체 역량보다는 기업 간 협력네트워크의 역량이 중요시 되고 있다. 따라서 대기업의 경쟁력은 자사의 제품개발 및 역량뿐만 아니라, 소재와 부품을 공급하는 협력기업의 역량도 기업 간 경쟁에서 매우 중요한 영향을 미치게 되었으며, 협력기업의 경쟁우위를 확보하기 위해서는 기업체의 기술혁신에 대한 역량 확보가 중요하고, 중소기업의 기술혁신에 대한 역량 강화를 위해서 자체적인 기술 확보 노력과 함께 내부 인적 자원과 내부 기술 자원을 극복하기 위한 협력이 중요하다.

대기업은 기업의 핵심 분야에 대해 집중 발전이 이루어져 왔지만, 그 이외의 분야에 대해서는 협력 업체인 중소기업 또는 전문화 된 외부 기업에 외주(outsourcing)하는 경향이 나타나고 있다. 특히, 제품의 설계, 조립, 제조 및 유통 등에 대해서는 중소기업과 안정적이고 지속 가능한 발전을 위해 장기적인 관계 개발을 통한 공동협력이 필요하다[1-3]. IMF 경제위기 이후 교섭력의 차이로 인해 대기업과 협력 업체 간의 불공정 거래의 피해가 상당 부분 발생되어 생산성의 격차는 점점 커져왔다. 이렇듯 생산성 격차의 확대는 협력 업체의 기업 경쟁력 낮추고 성장을 저해하는 요인으로 부각되었으며, 이러한 문제점을 해소하기 위해서 대기업과 협력 업체 간의 새로운 접근 방식이 필요하게 되었다. 대기업과 협력 업체인 중소기업의 거래관계에서 두 기업의 협력을 위해 상호 이익이 될 수 있는 방안을 모색하는 것은 협력 업체가 경제적 시장에서 기업적으로 차지하고 있는 비중을 고려할 때 피할 수 없는 과제로 등장하였다[4].

한국 산업경제계가 21세기에 들어오면서 경쟁적 패러다임은 기존의 개별기업 간 경쟁에서 대기업과 협력 업체인 중소 중견기업으로 구성된 기업 간의 경쟁으로 바뀌고 있다. 즉, 시장 경제의 글로벌화의 영향으로 소비자들이 요구하는 다양한 수요와 산업기술의 빠른 변화가 개별기업으로는 산업 경제시장의 모든 것을 감당하기가 어려워지고 있는 것이다. 특히 기술부분의 경우 기존 산업 간의 경계를 초월하여 세계화에 의한 융합화와 복합화가 촉진되는 상황에서 기업들이 과거의 경쟁방식으로는 점점 심화되는 세계화 경쟁에서 살아남기 어렵기 때문에 대기업과 협력기업 간의 상생을 위한 협력활동이 필요하다는 인식과 노력이 확산되고 있다[5].

학문적으로는 기업 대 기업 간 협력활동에 대한 연구는 Ghemawat와 Porter(1986)에 의한 공급 업체와의 정책관련 연구로서 시작되었으며[6], 협력활동의 개념으로는 상호작용과 심리적 관계형성[7]이나 기업 간 정식적 교류[8]의 연구들이 이루어졌다. 우리나라의 경우, 제3공화국 박정희 정부의 경제개발 5개년 계획에 의한 경제개발 및 산업성장이 시작된 1970년대에 대기업의 생성과 함께 개념화가 시작되었으며, 이후 발주업체와 하청부품 공급업체로서의 관계를 거쳐 IMF이후, 파트너 기업의 개념으로 상호목표를 위한 공동 협력활동의 수행[9]이나, 이후 목표달성을 위한 상호 협력 노력[10] 등에 관한 다수의 연구들이 진행되고 있다. 이와 관련하여 정부는 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하고, 중소기업의 경쟁력을 높이고자 중소기업 활성화를 위한 노력을 기울이고 있으나, 중소기업의 지속 경영 및 생존과 관련된 문제들은 여전히 우리사회의 해결하지 못한 핵심과제로 남아있다. 그 동안 대·중소기업 간 협력에 관한 연구가 다양한 관점에서 이루어져 왔으며, 주로 대기업의 위주에 관점과 초점을 두었다. 이러한 과정에서 관련 연구들은 1차 협력 업체에 국한된 협력 및 지원과 관련된 연구들만 이루어져 왔으나, 이는 상생협력, 동반성장관점에서의 중소기업 활성화의 성과를 높이는 데는 미흡하다고 할 수 있다.

따라서 본 연구자는 대기업과 협력 업체 기업 간 동반성장을 위한 협력활동 요인이 기업성과와의 인과관계를 파악하고자 하였고, 대기업 위주의 관점이 아닌 중소기업 위주의 관점으로 기업성과에 영향을 미치는 동반성장 전략요소를 밝히고자 한다.

2. 이론적 배경

2.1 협력활동을 통한 동반성장

현대 사회에서 기업 간 관계의 문제해결을 위한 해결방안으로 협력의 중요성이 강조됨에도 불구하고, 현재 이에 대한 실증연구는 미비하다. Ring과 Van de Ven(1994)의 연구에서는 협력에 대한 정의를 기업 간 상호이익을 위해 상호작용하는 개인과 집단 및 조직의 지속적인 성장을 하기 위한 내적 관계를 형성하는 과정으로 정의하고 있으며[7], 이해관계를 위한 당사자들이

공동의 목표를 달성하기 위해 해결 방안을 위한 노력으로 정의하고 있다[10]. 이와 같이 협력 업체와의 관계에서 기업과 협력 업체 간의 의존성이 높을수록 관계적 협력이 높고, 이러한 의존성 증가는 동반성장을 위한 신뢰의 확대를 통해 결과적으로 기업성과를 향상시키는데 도움을 준다고 하였다[12].

김기찬 외(2006)의 연구에서는 대·중소기업 상생협력에 대해서 대기업 시장경제 안에서의 경쟁력은 대·중소기업 상생협력인 동반성장은 협력활동에 의해 결정된다고 언급하였다[13]. 이러한 대기업의 협력 업체와의 공생(共生)을 위한 경영 투자 확대가 내부적으로는 협력업체의 기술력 및 조직 역량을 강화하고 외부적으로는 기업 간의 신뢰를 확대해 건강하고 생산적인 기업환경을 조성할 수 있으며, 결국 대기업과 협력 업체가 함께 목표를 위해 성장하는 순환구조를 이룰 수 있다는 것이다.

따라서 동반성장은 협력 업체들과의 상생협력관계, 계열화, 시스템화가 이루어짐으로써 시장경제에서 경쟁력이 강화되고, 함께 창조력을 모으고 위험을 감수하여 이루게 될 성과에 대해 공정하게 지분을 나눌 수 있도록 하는 것을 가능하게 해준다[14]. 또한 경제주체들이 도덕적 가치를 중시하면서 서로 신뢰하고 협력하는 것은 경제 질서 속에서 공정하고 균형 잡힌 사회를 만들어 나가는 시스템 역할을 할 것이다[15].

2.2 동반성장의 구성요소

기업 간 협력관계에 대한 성공을 형성하고 촉진하는 속성의 요인에 관해 연구에서 Mohr과 Spekman(1994)은 관계지향적인 성과의 성공적 수익 창출을 위한 관점에서 볼 때 기업 간의 성공적인 성과 창출과 지속적인 관계 가치를 창출하고, 이러한 기업과 협력 업체의 상호 지속적인 관계 발전을 유지하기 위해 필요한 핵심변수로 업무 관계에 대한 파트너십 속성과 양방향 원활한 의사교환과 갈등해소를 위한 커뮤니케이션 활동 등을 제시하였다[16]. Mohr와 Spekman(1994)의 연구에서 제시하고 있는 기업 간의 파트너십 모형 속성(Attributes of the Partnership)에 대해서 나타내고 있는 요인[16]은 협력업체의 몰입, 기업과 협력 업체 사이의 조정, 기업과 협력 업체의 상호의존, 양방향의 신뢰 등으로 이루어져 있으며 커뮤니케이션 행동(Communication Behavior)에 대해서는 의사소통 과정에서 나타는 의사교환의 질, 기업의 기술 정보공유, 상호 협약에 의한 공동 참여로 구성되어 있다. 또한 기업과 협력 업체에서 나타나게 되는 공통의 문제점과 갈등에 대한 해결 대책의 갈등 해결 기법(Conflict Resolution Techniques)에 대해서는 공동의 목표를 향한 문제해결, 양방향의 이해관계를 위한 설득, 업무 진행 흐름에 대한 원활함, 기업 업체에서 힘에 의한 지배, 쌍방향 대화가 아닌 힘의 우월성에 따른 일방적 폭언, 문제 해결을 위한 중재를 세부 속성으로 제시하였다.

또한 Cao와 Zhang(2011)의 연구에서 세부 속성으로 제안하는 요소[17]로는 Framework(Simatupang & Sridharan, 2005)[18]를 확장 및 구체화하여 협력 업체와 공유할 수 있는 협력 성과를 비롯하여 기업의 이익 달성을 목표로 하는 효과적인 커뮤니케이션, 기업과 협력 업체가 지향하는 공동의 목표일치, 공동의 성과와 목표를 위한 의사결정 동시성, 기업의 인센티브 연계, 파트너 관계에서의 자원공유, 제품에 대한 지식과 정보공유 협력적 커뮤니케이션, 기업과 협력 업체가 지식 공유를 통한 공동 지식창출의 행동 기반의 속성들을 주요 요소로 제시하였다.

본 연구에서는 기업과 협력 업체 간 성공적인 협력관계를 형성하고 있고, 발전적인 방향에 대한 촉진 요인으로 Mohr와 Spekman(1994), Cao와 Zhang(2011)의 연구를 통합하여 목표일치, 공동 지식창출, 생산/기술지원, 품질/시스템 관리, 인센티브 연계의 행동 기반 속성들을 중심으로 구성하였다[18-19].

2.3 기업성과

기업은 지속적인 성장을 위해 달성해야 할 다양한 목표를 지속적으로 보유하게 되며, 이러한 조직의 목표달성여부는 최종적인 성과로서 표현될 수 있다. 조직의 목표는 일반적으로 기업의 경쟁자보다 더 우수하고, 효과적이며 효율적으로 고객을 만족시킴으로써 그 목표가 달성될 수 있으며[19], 기업이 지속적으로 성장하려면 이러한 목표를 바탕으로 기본적인 성과가 꾸준하게 뒷받침되어야 한다.

기업의 실적을 가장 객관적인 기준으로 평가하여 볼 수 있는 요소들은 사업성과를 일목요연하게 기술하고 있는 매출성장률과 투자수익률(ROI), 매출액수익률(ROS), 총자산 순이익률(ROA), 자기자본이익률(ROE)과 같은 재무적(Financial)지표가 있다. 이러한 재무지표는 다양한 분야에서 기업을 판단하게 되는 기초적인 성과지표로 사용되지만, 기업의 미래에 대한 성과에 확실한 근거로

볼 수 없으므로 기업에게는 역동적으로 변화하는 시장 환경 하에서 경쟁 기업보다 장기적인 생존력을 갖기 위해서 기업의 혁신성과 제품에 대한 생산성, 경쟁기업보다 빠른 신제품개발, 고객을 위한 상품의 품질 제고, 고객서비스 등 비재무적(Non-Financial) 지표의 중요성이 강조되고 있다[20].

따라서 기업들은 자신들의 성과를 중장기적인 관점에서 지속적으로 향상시키기 위해서는 정량적인 요소뿐만 아니라 정성적인 요소도 성과측정에 고려할 수 있는 포괄적인 성과측정 시스템을 필요로 한다. 그 결과 최근 들어 그 중요성이 강조되고 있는 지적자원, 공정, 연구개발 능력, 품질, 고객만족 등의 비재무적인 지표들을 재무적인 지표와 더불어 측정하려는 시도가 이루어지고 있다[21].

따라서 본 연구에서는 재무적/비재무적 차원을 동시에 고려하여 재무적 성과는 수익향상, 전반적인 기업성과 향상, 비용절감과 비재무적 성과는 협력관계 지속 여부, 신제품 증가와 서비스 개발기간 단축, 신시장 진입의 용이성, 시장점유율 증가폭 향상으로 구분하여 정의하고자 한다.

2.4 동반성장과 기업성과의 선행연구

기업의 궁극적인 목표는 지속적인 성장과 꾸준한 성과를 기본으로 한다. 즉, 지속적인 수익창출과 생존이 궁극적인 목적이기 때문에 성과에 대해서 평가하는 것은 기업의 현황과 경쟁력을 평가하는 중요한 척도하고 할 수 있다. 기업 간의 협력은 상호 목표달성을 위해 이루어지는 공동 활동이고 상호의존적인 목표달성을 위한 공동의 노력이라고 할 수 있다[22]. 수요기업과 공급기업 간의 협력관계에 있어서 기업성과에 영향을 미치는 요인에 대해서는 많은 연구가 이루어졌다.

기업 간의 협력은 성과측면에서 수요기업과 공급기업 간의 네트워크가 단일 기업의 네트워크에 비해 훨씬 우수하다고 평가하였고[23], 변화하는 시장에 더욱 민감하게 적응하고, 생산 효율성을 높여 신제품 개발기간을 단축시켜줄 수 있어서 경쟁력을 향상시킨다는 보고가 있었다[24-26]. Morgan과 Hunt(1994)는 협력관계에 있어서 계약기간이 길고, 상호 협력적이며, 전속성 및 신뢰의 정도가 강할수록 기업의 경영성과에 긍정적인 유의한 영향력을 증명하였다[27]. 또한 기업 간의 협력은 우수한 원재료와 부품을 제공하고 그에 따른 공급비용 절감과 함께 기업 간의 탐색, 협상, 감시 비용 등과 같은 거래비용을 감소시켜서 궁극적으로 기업 성과를 높여주는 결과를 보여준다고 하였다[28].

특히, 국내에서는 대-중소기업 간의 협력관계에 초점을 맞춘 연구가 활발하다. 일반적으로 자금과 규모, 마케팅 등에 강점을 가지는 대기업과 생산기술과 공정 노하우에 강점을 가지는 중소기업의 관계에 있어서 기술협력의 성과에 대한 연구가 활발하게 이루어지고 있다[29]. 정승화와 김경묵(1997)은 전자산업에 있어서 신제품 개발 시, 하도급 네트워크와 발주기업과의 기술협력이 기업 성과에 긍정적인 영향을 주는 것을 밝혔고[30], 이근재와 이대식(2004)은 고객업체와의 수직적인 기술협력이 신제품 개발과 제품개선, 공정혁신에 큰 효과를 나타냄을 밝힌 바 있다[31]. 또한 기업 간의 기술 협력이 혁신성과에 중요한 기여를 하고[32], 지식을 전달하는 메커니즘 관계에 있어서도 공식적으로 계약하는 시장판매 기업보다는 비공식적인 지식전달 경로를 활용하는 하도급 기업과의 협력이 더 우수한 혁신성과를 이루었다는 연구가 있었다[29]. 이와 같이 대-중소기업 간 동반성장 활동은 참여 기업의 경영성과에 긍정적 영향을 미칠 개연성이 충분히 존재한다. 기업 간의 협력에 있어서 시장의 다양한 변화와 외부환경 변화에 적절히 대응하는 역량, 공동의 목표를 위한 몰입과 같은 요인들이 작용하였을 때에도 기회를 발견하여 프로세스와 제품을 혁신적으로 개선하고 이를 통해 경제적 가치를 창조할 수 있을 것이다.

3. 조사설계 및 연구방법

3.1 연구모형 및 연구가설

본 연구의 연구모형은 Fig.1과 같다.

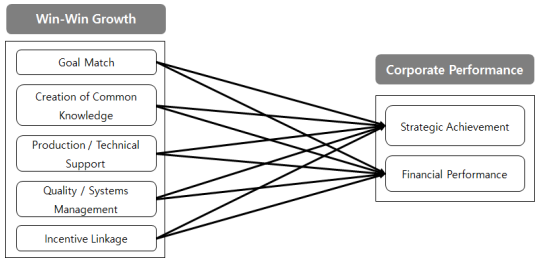

Fig. 1. Research Model

H1. 협력을 위한 동반성장 전략요소는 기업성과 중 전략적 성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.
H1-1. 동반성장의 목표일치성은 기업성과 중 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H1-2. 동반성장의 공동지식창출은 기업성과 중 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H1-3. 동반성장의 생산/기술지원은 기업성과 중 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H1-4. 동반성장의 품질/시스템지원은 기업성과 중 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H1-5. 동반성장의 인센티브연계는 기업성과 중 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H2. 협력을 위한 동반성장 전략요소는 기업성과 중 재무적 성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.
H2-1. 동반성장의 목표일치성은 기업성과 중 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H2-2. 동반성장의 공동지식창출은 기업성과 중 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H2-3. 동반성장의 생산/기술지원은 기업성과 중 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H2-4. 동반성장의 품질/시스템지원은 기업성과 중 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
H2-5. 동반성장의 인센티브연계는 기업성과 중 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

본 연구모형은 김이순(2013)의 연구를 근거로 하여 [38] 동반성장 전략요소인 목표일치성, 공동지식창출, 생산/기술지원, 품질/시스템지원, 인센티브연계가 비재무적 성과와 재무적 성과에 어떠한 영향을 미치는지 알아고보자 한다.

3.2 자료수집 및 분석방법

본 연구는 국내 대기업과 협력경험이 있는 중소기업 근무자로 550부의 설문지를 배포하였다. 자료 수집은 2018년 3월 2일부터 5월 17일까지 약 2개월에 걸쳐 시행되었다. 배포된 설문지 중, 응답에 불성실하거나 의미가 없는 응답을 한 경우를 제외한 총 515명(유효율 93.6%)의 응답내용을 분석 자료로 활용하였고, 분석을 위해 SPSS Statistics 22.0과 AMOS 18.0 통계프로그램을 사용하였다.

가설검증을 위한 분석방법으로는 신뢰성 분석을 통해 측정항목의 내적일관성을 검증하였고, 탐색적 요인분석과 확인적 요인분석, 상관관계 분석 등을 실시하여 측정항목의 개념타당성, 수렴타당성 및 판별타당성을 확인하였다. 그리고 구조방정식 모형을 실시하여 가설을 검증하였다.

3.3 측정도구

1) 동반성장 전략요소

본 연구에서의 동반성장 전략요소는 목표일치, 공동지식창출, 생산/기술지원, 품질/시스템관리, 인센티브 연계의 요소로 구분하였다.

목표 일치는 자사기업의 목표, 협력목표의 중요성을 인지하면서 협력 목표를 달성하기 위한 믿음의 정도를 의미한다[19]. 공동 지식창출은 협력업체와 공동으로 새로운 기술과 관련된 지식을 습득하고, 적용 이해함으로써 새로운 판로와 신흥시장을 개척하는 활동을 의미한다[34]. 생산/기술지원은 생산성 향상을 위한 설비, 시설 및 원자재 지원과 역량 강화를 위한 인력지원을 의미한다[35]. 품질/시스템관리는 동반성장의 혁신을 위한 각종 계획 수립 및 실천, 내부 조직편성, 다양한 제도 운영 등을 의미한다[17]. 인센티브 연계는 성과 시스템의 공동 개발 및 파트너사 간의 비용, 혜택 공유 과정과 인센티브 투자가 상응할 것으로 느끼는 정도를 의미한다[36].

동반성장 전략요소는 이와 같은 선행연구들을 바탕으로 목표일치 5문항, 공동 지식창출 5문항, 생산/기술지원 5문항, 품질/시스템 5문항, 인센티브 연계 5문항 총 20문항으로 구성하여 5점 리커트 척도로 측정하였다.

2) 기업성과

기업 간 협력연구에서 기업성과에 대한 측정은 재무적 성과/비재무적 성과가 측정되었으나, 기업의 장기적인 성과향상 유도를 위해서는 운영(비재무적) 성과가 제시되어야 한다[37]. 따라서 본 연구에서는 Chen과 Paulraj(2004)가 주장했던[37] 재무적/비재무적 차원을 동시에 고려하여 재무적 성과[38]인 수익향상, 전반적인 기업성과 향상, 비용절감과 비재무적 성과[39]인 협력관계 지속 여부, 신제품 증가와 서비스 개발기간 단축, 신시장 진입의 용이성, 시장점유율 증가폭 향상으로 구분하여 총 7개 항목, 5점 리커트 척도로 측정하였다.

4. 연구결과

4.1 타당성 및 신뢰도 검증

본 연구의 측정도구인 동반성장 전략요소와 기업성과 요인의 신뢰도와 타당도 분석을 실시하였다. 동반성장 전략요소의 경우 탐색적 요인분석 결과, 목표일치, 공동지식창출, 생산기술지원, 품질시스템, 인센티브의 모든 요인의 요인부하량이 0.5 이상으로 나타나 각 요인에 대한 타당성이 있는 것으로 확인되었다. 표본 적합도인 KMO(Kaiser-Meyer-Olkin)는 0.892, 총 분산 설명력은 68.145%로 나타나 독립변수 5개의 하위요인에 의하여 잘 설명되어지는 것으로 나타났다. 또한 목표일치의 신뢰도는 0.812, 공동지식창출의 신뢰도는 0.790, 생산기술지원의 신뢰도는 0.838, 품질시스템의 신뢰도는 0.793, 인센티브의 신뢰도는 .766으로 각 하위요인에 대한 내적일관성을 검증하였다.

기업성과의 탐색적 요인분석 결과, 전략적 성과와 재무적 성과로 분류되었고, 각 요인의 요인부하량이 0.5이상으로 나타나 각 요인에 대한 타당성이 있는 것으로 확인되었다. 표본 적합도인 KMO(Kaiser-Meyer-Olkin)는 0.830, 총 분산 설명력은 71.722%로 나타나 종속변수 2개의 하위요인에 의하여 잘 설명되어지는 것으로 나타났다. 또한 기업성과의 전략적 성과의 신뢰도는 0.806, 재무적 성과의 신뢰도는 0.796으로 나타나 각 하위요인에 대한 내적일관성을 검증하였다.

한편 동반성장 전략요소와 기업성과 측정도구의 확인적 요인분석을 실시한 결과, Table 1에 나타낸 것과 같이 각 변수의 χ^2, GFI(goodness-of-fit-index), AGFI(adjusted goodness-of-fit index), RMR(root mean square residual), NFI(Normed fit index) 등의 적합도가 권장수준에 부합하고, Table 2에 나타낸 것과 같이 모든 관측변수에 대한 표준화 요인부하량(λ)은 0.637에서 0.8324로 나타나 잠재변수에 대한 수렴타당성이 충분한 것으로 평가되었다.

Table 1. Model fit of Confirmatory Factor Analysis

$\chi 2$(p)	df	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI	RMR	RMSEA
742.113 (p=0.000)	369	.916	.894	.951	.908	.952	.942	.026	.044

Table 2. Confirmatory Factor Analysis Study Model Results

Path			S.T β	S.E.	t-value	Concept reliability	AVE
Goal Match	→	GM1	.735	FIX	-	.879	.645
	→	GM2	.718	.066	14.993***		
	→	GM3	.675	.061	14.135***		
	→	GM4	.759	.066	15.774***		
Creation of Common Knowledge	→	CCK1	.715	FIX	-	.870	.690
	→	CCK2	.786	.076	14.377***		
	→	CCK3	.749	.074	14.100***		
Production Technical Support	→	PTS1	.705	FIX	-	.841	.638
	→	PTS2	.724	.070	14.157***		
	→	PTS3	.739	.070	14.394***		
Quality Systems Management	→	QSM1	.774	FIX	-	.904	.759
	→	QSM2	.834	.064	18.442***		
	→	QSM3	.785	.066	17.528***		
Incentive Linkage	→	IL1	.652	FIX	-	.878	.643
	→	IL2	.637	.086	12.041***		
	→	IL3	.754	.093	13.669***		
	→	IL4	.744	.091	13.547***		
Strategic Achievement	→	SA1	.758	FIX	-	.877	.704
	→	SA2	.795	.061	17.551***		
	→	SA3	.738	.056	16.274***		
Financial Performance	→	FP1	.768	FIX	-	.876	.703
	→	FP2	.783	.058	17.054***		
	→	FP3	.717	.060	15.649***		

***p<.001

4.2 상관관계 분석

본 연구에서는 기업의 동반성장 전략요소와 기업성과 간의 관계를 살펴보고자 상관분석을 실시하였다. 분석결과, 상관계수는 0.235~0.608의 범위로 나타났고, 동방성장 전략요소 중, 생산기술지원과 기업성과의 전략적 성과가 가장 높은 상관(r=.608)을 보이는 것으로 나타났다. 반면, 동반성장 전략요소 중, 공동지식창출은 품질시스템관리 요소와 가장 낮은 상관(r=.235)을 보이는 것으로 나타났다.

이와 같이 측정변수들 간의 관련성을 분석하기 위하여 피어슨 상관계수를 사용하여 상관분석을 실시한 결과, 각 측정도구 간 상관계수를 검토하여 다중공선성에 문제가 없다고 판단하였고, 상관계수들이 통계적으로 유의한 수준으로 나타나 판별타당성이 확보되었다.

4.3 가설검증

본 연구에서는 기업의 동반성장 전략요소와 기업성과의 영향 관계에 대하여 분석하고자 한다. 본 연구에 이용된 연구단위 간의 구조방정식 모형 분석결과는 다음과 같다. 연구모형의 적합도는 Table 3에 나타낸 것과 같이 X^2=436.112(p=.000, df=272), GFI=0.940, AGFI=0.922, CFI=0.974, NFI=0.933, IFI=0.974, TLI=0.968, RMR=0.019, RMSEA=0.034로 나타났으며, 양호한 기준치를 보이는 것으로 나타났다.

본 연구의 가설검증을 위한 구조모형 경로계수를 살펴본 결과 Table 4에 나타낸 것과 같이, 기업성과 중, 전략적 성과에 정(+)의 영향을 미치는 동반성장 전략요소는 목표일치성(β=.169, p<.01), 생산기술지원(β=.337, p<.001), 품질시스템(β=.216, p<.001)인 것으로 나타났다. 또한 기업성과 중, 재무적 성과에 정(+)의 영향을 미치는 동반선장 전략요소는 목표일치성(β=.169, p<.01), 품질시스템(β=.131, p<.05), 인센티브 연계(β=.353, p<.001)인 것으로 나타났다. 따라서 본 연구의 가설 1-1, 1-3, 1-4와 가설 2-1, 2-4, 2-5가 채택되었다.

동반성장전략요소는 비재무적 성과의 분산을 71.9% 설명하였으며, 재무석 성과의 분산은 66.6% 설명하는 것으로 나타났다.

Table 3. Research Model fit

χ2(p)	df	GFI	AGFI	CFI	NFI	IFI	TLI	RMR	RMSEA
436.112 (p=0.000)	272	.940	.922	.974	.933	.974	.968	.019	.034

Table 4. Validation results of the hypothesis

Hypothesis			S.T β	S.E.	C.R.	SMC
Goal Match	→	Strategic Achievement	.169	.060	2.831**	.719
Creation of Common Knowledge	→		.012	.053	0.240	
Production Technical Support	→		.337	.080	4.372***	
Quality Systems Management	→		.216	.064	3.678***	
Incentive Linkage	→		.121	.085	1.873	
Goal Match	→	Financial Performance	.169	.062	2.695**	.666
Creation of Common Knowledge	→		-.008	.055	-0.154	
Production Technical Support	→		.017	.079	0.216	
Quality Systems Management	→		.131	.066	2.152*	
Incentive Linkage	→		.353	.092	5.000***	

***p<.001, **p<.01, *p<.05

5. 결론

본 연구에서는 대기업과 협력 업체 간 동반성장을 위한 협력 활동 요인들과 기업성과의 인과관계를 통합적으로 접근하였다. 즉, 대기업과 중소기업의 동반성장을 위한 전략적 요소들을 규명하고, 이들 요소들이 기업의 경영성과에 어떠한 영향을 미치는지를 파악하였다.

가설검증을 위한 자료는 구조화된 질문지를 이용한 대인면접을 통해 수집하였고, 응답대상은 국내 대기업과 협력경험이 있는 중소기업 근무자로서 총 515명의 응답내용을 분석 자료로 활용하였으며, 분석을 위해 SPSS Statistics 22.0과 AMOS 18.0 통계프로그램을 사용하였다.

본 연구의 결과를 살펴보면, 동반성장 전략요소인 목표일치성/품질·시스템은 기업의 전략적 성과와 재무적 성과에 공통적으로 정(+)의 영향을 미치는 반면, 공동지식창출은 기업의 전략적 성과와 재무적 성과에 모두 정(+)의 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 그리고 생산기술지원은 기업의 전략적 성과에는 유의한 정(+)의 영향을 미치는 반면, 재무적 성과에는 정(+)의 영향을 미치지 못하는 것으로 파악되었다.

이러한 결과는 공동지식창출이 기업의 전략적·재무적 성과에 영향을 미치지 못하는 것은 대기업과 중소기업 간 가치 있고, 시의적절한 정보가 공식적·비공식적 과정을 통해 공유되기는 아직 많은 제약사항이 있으며, 이는 상호 완전한 신뢰를 형성하기 어려운 기업 간 구조적인 차이에 기인하는 것으로 보인다. 그리고 일반적으로 다른 동반성장 전략요소인 목표일치성/ 생산·기술지원/ 품질·시스템/ 인센티브연계 등이 기업성과에 직접적인 영향을 미치는 기업의 중요한 인프라 요소인데 비해, 정보나 지식은 그 자체로서 부가가치를 지니지 못할 뿐만 아니라 아직까지 기업성과에 가시적인 영향을 미치기 어려운 현실을 반영하는 것을 의미한다.

이상의 본 연구결과가 대기업과 중소기업의 동반성장

및 상생협력을 위한 이론적·실무적 공헌 및 시사점은 다음과 같다. 첫째, 본 연구는 기업 간 협력활동에 대한 실증연구를 진행함으로써 보다 심도 있는 후속연구를 위한 기반을 제공하였다. 즉, 기존의 대기업 중심의 기업 간 협력활동 연구에서 탈피, 학계에서의 연구가 미흡했던 중소기업 관점에서 연구를 진행함으로써 기업 간 협력활동 연구를 위한 관점의 다양성을 제시하였다. 둘째, 산업계에서 논의가 미흡했던 대기업과 중소기업간 동반성장을 위한 실무적 의의를 도출하는데 기여하였다. 본 연구 결과는 정부의 대기업 중심의 협력활동 지원에 대해 중소기업의 입장을 반영하는 제도적 보완이 이루어질 필요성을 제기한다. 일례로 대기업에서 많이 거론되는 지식경영이 실제 중소기업에서는 구현하기 힘들고 단기간에 성과로 나타나기 힘든 제도이므로, 이에 대한 대기업과 중소기업 간 현장감 있는 보완이 필요할 것이다. 또한 사회적인 관점에서 대기업과 중소기업의 하청관계에 대한 개선점에 대해 폐쇄적 입장보다는 상생의 입장을 고려해야 하며, 정책적인 관점에서 동반성장의 효율적이고 경제적 성장을 위한 법·제도적 방안을 실효성 있게 맞추어야 할 것이다.

본 연구의 한계점은 본 연구의 대상자가 중소기업 중 IT 업종에 국한되어 있고, 자료수집의 시간적·비용적 제약으로 인해 자료수집의 지역적 분포가 현실을 반영하지 않고 있다. 따라서 이러한 자료수집의 한계점은 본 연구 결과의 외적타당성을 저해할 수 있으므로 향후의 연구에서는 표본의 규모를 늘리고, 중소기업의 업종도 세분화해서 분석할 필요가 있다. 또한 연구과정의 정교화의 문제이다. 본 연구에서는 이론적 연구에 기반 하여 연구모형에 투입할 변수들을 선정하였지만, 중소기업이 처해있는 현실이 업종이나 지역적 상황에 따라 매우 다르게 나타날 수 있고, 국내 현실에 적용가능한 선행연구가 다양하지 않기 때문에 실제 현업에 근무하는 중소기업 재직자를 대상으로 사전 정성조사(FGD나 In-depth interview)를 통해 기업 간 동반성장에 중요한 요소를 발굴해 내거나 사후에 연구결과를 점검받는 과정이 필요할 것으로 보인다.

References

[1] A. Errasti, R. Beach, A. Oyarbide, J. Santos, "A process for developing partnerships with subcontractors in the construction industry: An empirical study", *International Journal of Project Management,* Vol.25, No.3 pp. 250-256, 2007.
DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2006.10.002

[2] A. Gubik, "New opportunities for SMEs founded by cooperation", *European Integration Studies,* Vol.4 pp. 25-36, 2005.

[3] G. G. Parker, E. G. Anderson Jr, "From buyer to integrator: The transformation of the supply chain manager in the vertically disintegrating firm", *Production and operations management*, Vol.11, No.1 pp. 75-91, 2002.
DOI: https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2002.tb00185.x

[4] Z. T. Bae, J. H. Kim, "Inter-firm collaboration between large firms and SMEs in New product development: Processes and government policies", *Journal of Korean Association of Small Business Studies,* Vol.29, No.4 pp. 295-318, 2007.

[5] Z. T. Bae, "A study on the improvement of win-win cooperation between large companies and suppliers", *Proceedings of Korean Academic Society of Business Adiministration*, pp. 4354-4365, 2014.

[6] P. Ghemawat, M. E. Porter, R. A. Rawlinson, "Patterns of international coalition activity", *Competition in global industries,* pp. 345-366, 1986.

[7] P. S. Ring, A. H. Van de Ven, "Developmental processes of cooperative interorganizational relationships", Academy of management review, Vol.19, No.1 pp. 90-118, 1994.
DOI: https://doi.org/10.2307/258836

[8] L. M. Ellram, "Partnering pitfalls and success factors", *International Journal of Purchasing and Materials Management*, Vol.31, No.1 pp. 35-44, 1995.
DOI: https://doi.org/10.1111/j.1745-493x.1995.tb00201.x

[9] G. D. Kwon, *The Effects of the Characteristics of the relationship between Buyer and Seller on the Partnership in the Distribution Path*. Doctoral Thesis, Yeonsei University of Korea, 1998.

[10] J. H. Lee, "Antecedents and consequences of cooperation: Focused on team-based organization", Journal of Korean National Economy, Vol.19, No.1 pp. 157-182, 2001.

[12] H. M. Kim, K. Yoo, J. Kim, "Effect of the perception of partner's win-win growth effort on relationship value and relationship performance: Focusing on difference between large and small/medium-sized company", *Korea Marketing Review*, Vol.30, No.3 pp. 1-21, 2015.
DOI: https://doi.org/10.15830/kmr.2015.30.3.1

[13] K. C. Kim, S. U. Kim, K. S. Park, S. T. Park, J. Y. Park, C. S. Song,...J. H. Han, "Building a sound and sustainable business eco-system: A theoretical framework for collaborative partnerships between large and small to medium size companies", *Journal of Korean Association of Small Business Studies,* Vol.28, No.3 pp. 381-410, 2006.

[14] H. J. Song M. Lee, "The effects of large firms` win-win growth activity on SMEs` business performance: A case study on the global hidden champion nurturing program by Samsung electronics", *Korean Accounting Journal,* Vol.25, No.5 pp. 113-139, 2016.

[15] J. W. Lee, "Regular Papers : The policy of win-win growth between large and small enterprises: A South Korean model", *Journal of Korean Association of Small Business Studies,* Vol.33, No.4 pp. 77-93, 2011.

[16] J. Mohr, R. Spekman, "Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques", *Strategic Management Journal*, Vol.15, No.2 pp. 135-152, 1994.
DOI: https://doi.org/10.1002/smj.4250150205

[17] M. Cao, Q. Zhang, "Supply chain collaboration: Impaction collaborative advantage and firm performance", *Journal of Operations Management*, Vol.29, No.3 pp. 163-180, 2011.
DOI: https://doi.org/10.1016/j.jom.2010.12.008

[18] T. M. Simatupang, R. Sridharan, "The collaboration index: A measure for supply chain collaboration", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol.35, No.1 pp. 44-62, 2005.
DOI: https://doi.org/10.1108/09600030510577421

[19] P. Kotler, *Marketing essentials.* Prentice Hall, 1984.

[20] C. D. Ittner, D. F. Larcker, "Total quality management and the choice of information and reward systems", *Journal of Accounting Research*, pp. 1-33, 1995.
DOI: https://doi.org/10.2307/2491371

[21] M. Goold, J. J. Quinn, "The paradox of strategic controls", *Strategic Management Journal*, Vol.11, No.1 pp. 43-57, 1990.
DOI: https://doi.org/10.1002/smj.4250110104

[22] J. S. Park, "An exploratory study on the effects of cooperation between a large enterprise and an SME on their perception of shared growth: The case of an Ulsan-based shipyard and its supplier", *POSRI Business and Economic Review*, Vol.11, No.3 pp. 105-129, 2011.

[23] J. K. Liker, T. Y. Choi, "Building deep supplier relationships", *Harvard Business Review*, Vol.82, No.12 pp. 104-113, 2004.

[24] K. B. Clack, "Project scope and project performance: The effect of parts strategy and supplier innovation on product development", *Management Science*, Vol.35, No.5 pp. 1247-1263, 1989.
DOI: https://doi.org/10.1287/mnsc.35.10.1247

[25] R. McIvor, M. McHugh, "Partnership sourcing: an organization change management perspective", *Journal of Supply Chain Management,* Vol.36, No.2 pp. 12-20, 2000.
DOI: https://doi.org/10.1111/j.1745-493x.2000.tb00247.x

[26] G. M. Kim, "Toward a cultural framework for exploring fit and flexibility in partnership networking: A comparative study on benefit sharing practices", *Korean Management Review*, Vol.38 No.1 pp. 133-163, 2009.

[27] R. M. Morgan, S. D. Hunt, "The commitment-trust theory of relationship marketing", The Journal of Marketing, pp. 20-38, 1994.
DOI: https://doi.org/10.2307/1252308

[28] P. J. Buckley, M. C. Casson, "Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach", Journal of International Business Studies, Vol.29, No.3 pp. 539-561, 1998.
DOI: https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006

[29] J. P. Hong, "Supplier network-based technological collaboration and innovation performance", *Journal of Korean Association of Small Business Studies,* Vol.28, No.4 pp. 95-110, 2006.

[30] S. H. Jung, K. M. Kim, "Supplier networks and supplier performance: The case of the Korean electronics industry", *Journal of Korean Association of Small Business Studies,* Vol.19, No.1 pp. 191-212, 1997.

[31] K. J. Lee, D. S. Lee, "Firm characteristics, cooperation over technology and types of innovation: Based on the Busan innovation survey", *Journal of Korean National Economy*, Vol.22 pp. 173-199, 2004.

[32] T. K. Sung, "Firm size, networks, and innovation: Evidence from the Korean manufacturing firms", *Journal of Technology Innovation*, Vol.13, No.3 pp. 77-100, 2005.

[33] Y. S. Kim. "A Study on Relationship among Large Enterprise's Win-Win Strategy, Effectiveness of Management by Objective and Performance in SMEs", Doctoral Thesis, Kyungnam University of Korea 2013.

[34] G. D. Bhatt, V. Grover, "Types of information technology capabilities and their role in competitive advantage: An empirical study", *Journal of Management Information Systems*, Vol.22, No.2 pp. 253-277, 2005.
DOI: https://doi.org/10.1080/07421222.2005.11045844

[35] H. L. Lee, S. Whang, "E-business and supply chain integration", *Stanford Global Supply Chain Management Forum*, pp. 17-26, 2001.

[36] A. Malhotra, S. Gosain, O. A. ElSawy, "Absorptive capacity configurations in supply chains: Gearing for partner-enabled market knowledge creation", *MIS Quarterly*, Vol.29, No.1 pp. 145-187, 2005.
DOI: https://doi.org/10.2307/25148671

[37] I. J. Chen, A. Paulraj, "Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements", *Journal of Operations Management,* Vol.22, No.2 pp. 119-150, 2004.

[38] K. M. Gilley, A. Rasheed, "Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance", *Journal of management,* Vol.26, No.4 pp. 763-790, 2000.
DOI: https://doi.org/10.1177/014920630002600408

[39] S. J. Kim, S. J. Yong, "A study on the determinants of industrial-academic joint technology development performance between amall and medium business and university", *Journal of Technology Innovation,* Vol.19, No.1 pp. 145-175, 2011.

반 완 호(Ban Won Ho) [정회원]

- 숭실대학교 경영학과 석사 졸업
- 건국대학교 신산업융합학과 박사 수료
- (현) ㈜보성파워텍 재직 중

<관심분야>
기업회생, 동반성장, 중소벤처기업