

벤처기업의 성장단계별 기업경쟁력 및 기업 성과 창출 전략

박다인 (중앙대학교 외래강사)*

박찬희 (중앙대학교 교수)**

국 문 요 약

경영환경은 정보기술 및 시장의 니즈, 경쟁자 등의 출현으로 인해 계속 변화한다. 심화되는 경쟁 속에 기업들은 생존과 발전을 내세우고 기업 특성에 맞지 않는 무분별한 전략을 답습하면서 오히려 역효과를 내고 있는 경우도 있다. 특히 변화에 적응할 수 있는 기반이나 자원이 부족한 벤처기업 및 창업기업들의 경우 창업 후 생존율이 점차 낮아지면서 충분한 경쟁력을 갖추지 못한 상황도 벌어지고 있다. 이들 벤처기업과 창업기업들 역시 도태되지 않고 생존하기 위해 다양한 전략을 통해서 경쟁력을 갖추려 노력하고 있다. 벤처기업이 비즈니스 생태계 내에서 하나의 유기적 생명체로서 진화하는 과정을 제품이나 산업의 수명주기와 마찬가지로 창업기, 초기 성장기, 고도 성장기, 성숙기, 쇠퇴기 등의 정형화된 단계에 비추어 분석해볼 수 있다. 이 경우, 벤처기업이 무차별적으로 전략경영의 모델을 적용하는 것 보다 해당 기업이 놓인 수명주기 단계별로 전략, 조직 구조, 의사결정방식, 통제유형 등을 상이하게 판단하고 이에 적절한 전략을 수행하는 접근을 생각해볼 수 있다. 지식가치에 초점을 두어 보면, 동일 생산요소를 투입하더라도 이를 적용할 수 있는 지식이 있는 경우 더 높은 가치 창출이 가능하며, 기업의 수명주기 단계에 비추어 보면 차별화된 시사점을 얻을 수 있다. 본 연구에서는 '2017년 벤처기업정밀실태조사' 데이터를 기반으로 기업의 외부 협력 정도 및 벤처기업 지원제도 활용 정도가 경쟁력과 성과에 미치는 영향이 기업의 수명주기별로 상이함을 확인하였다. 분석 결과 도입기와 초기성장기, 고도성장기, 성숙기, 쇠퇴기별로 기업경쟁력에 영향을 미치는 영향이 상이하게 나타났으며, 경영성과 역시 영향을 미치는 요인들이 상이한 것으로 나타났다. 이는 무분별하게 경영전략의 모델들을 구사하기보다 기업수명주기 단계에 맞는 경쟁전략을 실시하는 접근이 필요하며, 성과를 창출하는 경쟁력을 구축하는 방식 역시 차별적이어야 함을 보여준다.

핵심주제어: 기업성장단계, 벤처기업, 기업 협력, 기업 경쟁력, 경영성과

I. 서론

급변하는 정보기술, 다양성을 추구하는 시장의 니즈, 미리 예측하지 못한 다양한 형태의 경쟁자 등의 출현으로 인해 경영환경이 변화하는 것은 새로운 현상이 아니다. 기업들 사이의 경쟁이 가속화되는 경우, 경영자들은 급한 마음에, 혹은 시류를 따라서 기업 특성에 맞지 않는 무분별한 전략을 통해 생존과 발전을 모색하기도 한다. 이런 전략은 오히려 역효과를 내는 경우도 많다.

특히 축적된 경험이나 사업네트워크, 보유한 기술과 자산이 취약해서 변화하는 환경에 대한 적응력이 상대적으로 부족한 벤처기업 및 창업기업들의 경우 창업 후 생존율이 낮을 수 있

고, 일반 기업들에 비해 경쟁력을 갖추지 못하고 사업이 이어나가는 경우도 있다. 이를 극복하기 위해서는 다양한 전략적 모색이 필요하다.

기업이 기업가치 극대화라는 궁극적인 목표를 달성하기 위해서는 경쟁우위의 원천이 되는 핵심적 자원 (Resource), 혹은 핵심 역량 (Core Competence)을 확보하고, 이를 활용한다. 이를 구체적인 기업활동의 수준에서 생각해 보면, 생존과 성장을 위해 다양한 투자요소들을 조합하여 운영하기 위해 자원을 확보하고, 이를 가공하는 노력이 필요하게 된다. 이 때 동일한 생산요소를 투입하더라도 이를 가공하는 역량이 상이한 경우, 더 높은 기업가치 창출이 가능하다고 할 수 있다 (Aghion et al., 2001). 이는 성장을 보유자원의 추가적, 심화적 활용으로 설명한 Penrose(1960)의 고전적 시각과 같은 선상에

* 주저자, 중앙대학교 외래시강강사, cweds517@gmail.com

** 교신저자, 중앙대학교 교수, cparkdba@cau.ac.kr

· 투고일: 2018-11-12 · 수정일: 2018-12-16 · 게재확정일: 2018-12-25

1) 이런 점에서 Penrose(1960)을 자원준거이론(Resource-Based View)의 시각점으로 보기도 한다.

있는데, 경영전략은 이러한 가치창출을 위한 요소의 조합과 가공으로 해석할 수 있다. 벤처기업이 하나의 비즈니스 생태계 내 유기적 생명체로서 진화하는 과정을 제품이나 산업의 수명주기에서 연구하는 창업기, 초기 성장기, 고도 성장기, 성숙기, 쇠퇴기 등의 정형화된 단계에 비추어 생각해볼 수 있다¹⁾. 기업이 생겨나고 (Birth), 성장하며 (Growth), 소멸 혹은 쇠퇴되는 (Decline & Death) 일련의 주기들은 연구자별로 구분하는 기준 및 정의하는 바가 상이하지만 보편적으로 고용자 수의 변화, 매출의 변화, 창업 업력, 시장 점유율 등으로 구분 가능 하다(Pellenberg & Van steen, 2003).

이 경우, 벤처기업이 무차별적으로 전략경영의 모델을 적용하는 것 보다 해당 기업이 놓인 성장주기 단계²⁾별로 전략, 조직 구조, 의사결정방식, 통제유형 등을 상이하게 판단하고 이에 적절한 전략을 수행하는 접근을 생각해볼 수 있다. 지식가치에 초점을 두어 보면, 동일 생산요소를 투입하더라도 이를 적용할 수 있는 지식이 있는 경우 더 높은 가치 창출이 가능하며, 기업의 성장 단계에 비추어 보면 차별화된 시사점을 얻을 수 있다.

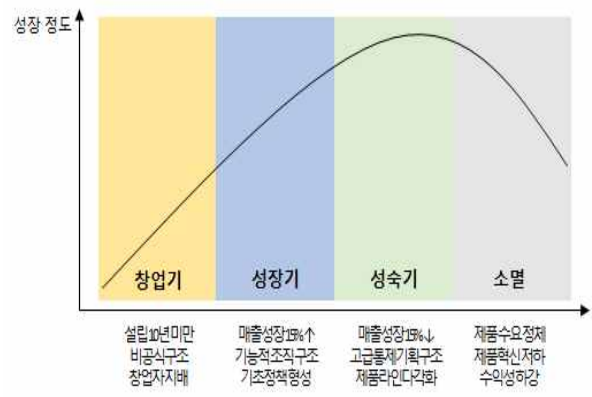
앞에서 본 동일 생산요소 투입에서 지식기반이 가치 창출에 기여하는 Howitt & Aghion(1998)의 모델을 함께 적용해 보면, 창업 초창기의 기업이 보유한 지식수준과 경험이 상대적으로 낮을 경우 경쟁력에 있어 불리한 위치에 놓이게 된다. 이때 다양한 협력관계를 통해 이러한 불리함을 보완하는 노력이 우선적으로 필요하게 된다. 그러나, 현재의 창업경영, 벤처경영 분야의 연구들은 이러한 상황적 요인을 고려하지 않고 일반론적인 전략방안을 단편적으로 제시하는 경우가 많다(이병현 외, 2014).

기업이 놓인 수명주기 단계별로 기업의 경쟁력을 형성하는 요인들의 성격이 상이할 수 있고 해당 요인의 영향을 받아 형성된 경쟁력이 성과에 미치는 영향 역시 상이할 수 있을 때 이와 같은 불리한 여건에서 나름의 경쟁력을 창출하고 지속적으로 유지하기 위해서는 시장 환경 및 소비자, 외부와의 협력, 정부의 지원 등이 중요하게 작용한다(Atuahene-Gima & Ko, 2001; Kohli et al., 1993). 이처럼 일반론적 전략기법을 넘어서 기업이 놓인 성장단계와 경쟁여건에 따라 다른 접근을 취하는 시각은 본원적 전략 (Generic strategy)에도 적용할 수 있는데, 기업의 경쟁전략을 단순하게 차별화 우위와 경쟁우위로 구분하는 경우가 많지만, 현실적으로 이를 확보하는 부담 정도와 난이도가 기업별로 모두 상이하기 때문에 기업의 현재 상태를 매우 세심하게 고려해야 한다(Weerawardena, 2003). 따라서 본 연구에서는 ‘2017년 벤처기업정밀실태조사’ 데이터를 기반으로 기업의 외부 협력 정도 및 벤처기업 지원 제도 활용 정도가 경쟁력과 성과에 미치는 영향이 기업의 수명주기별로 상이하다고 보고 성장단계에 따라 전개되는 전략적 과제와 이를 해결하는 실행의 방법을 찾아보고자 한다.

II. 이론적 배경

2.1 기업의 성장단계

기업의 성장에 대한 논의를 위해서는 우선 개념적 정의가 선행되어야 한다. 기업의 성장이란 기업이 동일성, 계속성이라는 특성을 보이면서 지속적 경영활동을 전개하고, 존속 (Survival)하는 형태를 의미한다. 기업은 자연의 생태계와 개체들의 생존과 변화와 맞물려 진화하듯이 기업 생태계를 형성하며 창업 이후 생존하는 과정에서 필수적인 성장단계를 거치게 된다.



(Miller & Friesen, 1984)

<그림 1> 기업 성장단계 판단 기준 예시

기업의 성장단계를 연구한 선행연구자들은 기업들이 예측 가능한 수준의 단계로 발전하며, 각 단계에 따라 전략 및 구조, 각종 경영활동에 차이가 있다고 보았다. 기업의 성장단계는 세분화 정도에 따라 적게는 3단계, 많게는 7단계로 구분이 되는데 일반적으로 창업-성장-성숙-소멸의 4단계로 구분한다(Kazanjian & Drazin, 1989).

성장단계에 대한 구분에 있어서 연구자의 자의적 개념 구분이 사용되는 점이 한계로 지적되기도 하는데,³⁾ 일부 계량적 측정지표 (Numeric Measure)를 도입하기도 하지만, 성장단계 구분에 있어 이러한 실증분석 기반의 선행연구는 미미하다고 볼 수 있다. 예를 들어 Miller & Friesen(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 기업은 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 특징

2) 연구자에 따라 기업생애주기, 기업성장주기, 기업수명주기 등의 용어로 혼재해서 사용되는 개념으로 본 연구에서는 기업의 성장단계로 명명하고자 한다.

3) 경영현상에 대한 기술적 (Descriptive) 분석을 통해 일정한 개념구분이나 단계구분을 하는 경우, 연구자의 주관적 해석(Subjective Construal)이 작용할 여지가 있어 주의를 요한다.

이 있다. 그러나 대부분의 연구 결과를 살펴보면 기업 규모가 클수록 소멸할 가능성이 감소하고, 산업 성장이 빠르고 시장 진입률이 낮은 산업에서 보다 오랜 기간 성장하는 것으로 나타났다(Mata & Portugal, 1994).

즉, 기업에 있어 초기에 죽음의 계곡 (Valley of Death)에 빠져 소멸하거나 쇠퇴되기 때문에 해당 단계를 넘을 수 있는 전략을 구상하는 것이 매우 중요한 이슈이다(Cardullo, 1999).

최근 연구들은 창업 기업의 성장 단계는 앞서 살펴본 성장 단계 관점에서 벗어나 복합관계 (Multiple-Stage) 과정으로 설명하기도 한다. 예를 들어 기업의 성단 단계를 축소시키는 경우 신제품 개발 프로젝트 관점에서만 살펴볼 수도 있고, 장기적 관점에서 살펴보면 다양한 제품라인을 가진 변화과정으로 살펴볼 수도 있다. 이와 같이 기업의 성장에 영향을 미치는 중요 요인에 대한 선행연구가 매우 활발하게 진행되고 있으며 나름의 시사점을 제공하고 있다.

본 연구에서는 기업수명주기에 대해 Dickinson(2011)의 창업기-성장기-성숙기-쇠퇴기에 ‘고도성장기’를 추가한 매트릭스로 성장기를 구분해 활용하고자 하며, 개념적 이해를 돕기 위해 창업기-초기성장기-고도성장기-성숙기-쇠퇴기로 단계를 명명하고자 한다.

2.1.1 창업기

창업기의 경우 창업을 통해 사업모델이 실현되고 제품과 서비스가 시장에 도입되는 단계를 의미한다. 해당 단계에서는 제품 및 서비스와 관련된 기술개발에 대한 시도를 통해 기업의 초기 역량을 다지게 된다. 그러나 일반 투자 및 R&D 투자에 대한 불확실성이 크기 때문에 해당 투자가 미래수익성에 부정적인 영향을 미칠 수 있다는 우려를 안고 있다.

보편적으로 창업기업은 설립 기간이 10년 미만이며, 비공식 구조를 띄고 있고 창업자가 지배하는 계층 구조를 보이는 경우가 많다. 창조적 역량이 기반 해 시작된 기업이 빠른 성장세를 보이는 시기이며, 경영활동의 전반적인 조정 및 통제와 고객 반응에 따라 변화하는 시기이기도 하다. 창업기의 기업이 성장하기 위해서는 기업 내 리더십 부족에서 비롯되는 위기에 직면하는 경우가 있어 이를 해결할 필요가 있다. 경영자의 관리 책임이 증가하지만 과거의 루틴을 고집하게 되고, 실질적으로 성장하는 조직의 변화를 피하지 못하면 도입기 기업이 즉각적으로 죽음의 계곡에 빠지게 되는 경우도 있다.

2.1.2 초기성장기

초기성장기의 경우 창업기를 지난 기업의 매출과 이익 증가하는 단계이며, 핵심역량을 키울 수 있는 기회를 얻을 수 있는 단계로 기업의 초기 역량이 뒷받침되면 핵심역량을 확대 성장시킬 수 있다. 해당 시기의 일반 투자 및 R&D 투자는 미래의 수익성을 높이는 긍정적 효과가 있는 반면 급변하는 경영환경 속에서 오히려 미래 불확실성이 증대되기도 한다.

보편적으로 초기 성장기의 기업은 매출성장이 약 15% 증가

하는 추세를 보이고, 기능적 조직구조 및 기초 정책을 형성한 계층 구조를 보인다. 업무 지시에 의해 성장한 기업이 작업 표준을 설정하거나 임금체계를 확립하게 되는 시기이며, 의사전달과정의 공식화가 진전되는 단계이도 하다. 그러나 하부관리자들이 권한 위임을 적극적으로 요청하지만 의사결정을 수행하는데 익숙하지 못하거나 경영자의 위임이 없는 상황이 발생하는 경우 다음 단계로의 성장에 어려움을 겪게 된다. 이에 초기성장기의 기업이 다음 단계로 넘어가기 위해서는 하부조직의 자율성 결여에서 비롯되는 위기를 극복해야 한다는 과제가 존재한다.

2.1.3 고도성장기

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 성장기의 기업은 빠르게 성장하는 사업에 비해 조직의 체계가 따라가기 어려울 경우 인적 조정에 의해 보완해가는 경우가 있는데, 이 과정에서 제품 중심으로 조직이 통합되거나 전략과 예산을 다루는 공식적인 체제 (Planning System)를 갖추게 된다.

고도 성장의 과정에서 체제구축이 따라가다 보면 기업의 의사결정이 관료화 (Bureaucratic) 되는 새로운 위기가 나타나기도 한다. 이런 위기는 제도와 계획이 효용성에 비해 지나치게 많아져 조직의 경직을 야기하게 되며, 관료화된 조직에 의해 불필요한 프로세스가 증가하게 되는 상황이 발생한다. 짜여진 루틴에 얽매어 사업활동의 유연성이 떨어지고 매출액, 시장점유율 등이 감소하는 쇠퇴기에 빠지게 되는 상황이다. 즉, 관료화된 조직, 불필요한 프로세스가 자리잡게 되면 더이상 성장 발전을 피하기 어려워지고 기업은 도태될 수 있다는 위기에 직면하게 되는 단계라고 볼 수 있다.

2.1.4 성숙기

도입기 및 초기성장기, 고도성장기에 비해 자본이 확충되고 시장에서 인지도를 확보함에 따라, 동원할 수 있는 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 시기가 될 수도 있다. 이러한 의미로 성숙기는 새로운 R&D 투자를 시작할 수도 있으며, 이에 따라 R&D 투자 지출이 가지는 불확실성도 증가될 것으로 예상된다.

보편적으로 성숙기의 기업은 조정에 의해 성장하지만 제도

와 계획이 효용성에 비해 지나치게 많아져 조직의 경직성을 불러올 수 있다는 위험이 존재하는 단계이다.

2.1.5 쇠퇴기

창업기, 초기성장기, 고도성장기, 성숙기를 지난 기업이 성장발전의 동력을 이어가지 못하고 경쟁자들에 대비한 우위를 상실하는 단계이다. 기존 체제의 운영방식(루틴)에 고착되어 변화하는 사회적, 기술적 여건에 따라가지 못해서 시장 점유율이 축소되고 채산성을 맞추지 못하는 경우도 발생한다. R&D 투자에 대비하여 성과가 낮아지고 미래 수익성에 미치는 영향도 눈에 띄게 줄어든다. 때로는 줄어드는 R&D 투자를 갖고 투자 수익률이 높은 쪽을 지향하면서 불확실성을 더 크게 만들기도 한다.

효과적인 제품기술 혁신 (Product Innovation) 혹은 경영과정의 혁신 (Process Innovation)을 통해 새롭게 성장동력을 만들어내는 경우도 있다. 그러나 기업조직의 자기 혁신능력에는 한계가 있으므로 무한정 성장이 계속될 수는 없다. Nelson & Winter(1982)에서 제시된 경제와 사회의 진화과정은 기업수준의 변화에도 적용된다. 적절한 시점에서 사업의 규모를 줄이거나 여건에 맞추어 제한된 범위의 사업으로 좁히는 전략도 필요하다. 이러한 쇠퇴의 과정을 잘 관리하는 것 또한 전략경영의 과제이다. 대표적인 예가 Burgelman(1996)이 제안하는 전략적 퇴거 (Strategic Exit)의 개념이다.

쇠퇴기에 직면한 상황에서도, 전략적인 관리를 통해 주주, 노동자, 협력업체 등 이해관계자들에게 합당한 보상을 주고 이들이 점진적으로 대안을 찾아갈 기회를 만들 수 있다. 적절한 범위에서 공동작업 및 협동을 통해 새로운 성장기회를 만들어 낼 수도 있다. 이런 경우 질서 있게 후퇴하는 군대와 같이 개별적 수준의 통제 및 개발이 가능하다. 쇠퇴기의 과제들을 극복하지 못하는 경우 기업과 이해관계자들은 불확실성이 가득한 환경변화에 던져져 생태계에서 도태되거나 큰 어려움을 겪게 된다.

2.2 기업의 협력

기업은 스스로 생산부터 마케팅, R&D 등을 해결할 수도 있지만 내부의 혁신을 촉진하고 외부와 연계시키고 시장을 확산하기 위한 목적을 띄고 외부와의 협력을 통해 성과 창출을 피하기도 한다(Chesbrough et al., 2006).

외부와의 협력은 기업 밖에 존재하는 정보 및 새로운 기술들을 수집하고, 기업의 미래 방향 및 미래 가치를 파악하는 과정이라고 볼 수 있으며(Aguilar, 1967), 이러한 일련의 활동들은 기업의 혁신 및 성과에 매우 큰 영향을 미친다(Miller et al., 1982). 특히 환경의 변화 속에서 예측 가능성이 확보되지 못할 경우, 기업은 모든 자원과 역량을 독자적으로 개발하고 보유하기보다 경쟁력의 뿌리가 되는 핵심역량은 스스로 개발하고 지키면서 외부와의 협력을 통해 나머지 필요한 부분을

채우는 전략의 유연성을 지향하기도 한다. 특히 기술협력은 새로운 지식 및 자원을 배울 수 있는 학습 과정을 통해 혁신에 긍정적 영향을 미쳐 궁극적으로 경영 성과를 높이는 데 큰 역할을 한다고 알려져 있다(Love & Roper, 1999).

외부와의 협력 정도는 March(1991)가 주장한 탐색과 활용(Exploration and Exploitation) 이론과 연계된다. 두 개 변수 모두 혁신 성과와의 관계에서 정(+)의 효과를 보이지만 한계효과를 체감한 후 역 U자형 관계를 보인다. 이는 협력하는 정보 원천의 양이 많아지고 관계가 깊어질수록 이에 상응하는 비용이 수반하기 때문이라고 볼 수 있다. 즉, 적정한 탐색 수준을 지나게 되면 (Cver Search) 오히려 성과가 낮아지고 기업 경쟁력을 저하할 수 있기 때문에 협력의 균형이 매우 중요하다고 볼 수 있다. 또한 기업의 현재 상황(산업 및 시장 점유율, 업력 등)에 따라 외부와의 협력 방식이 달라져야 하며, 살펴본 바와 같이 무조건적인 긍정적 효과만을 유발하는 것은 아니기 때문에 기업의 현실에 맞게 외부와의 협력을 전개해야 한다(Laursen & Salter, 2004).

2.3 기업의 경쟁력

창업기업이나 벤처기업의 전략을 개념적으로 정의하기 위해서는 경쟁전략과 이를 뒷받침하는 경쟁우위, 혹은 핵심역량에 대한 개념을 적용해볼 수 있다.

기업은 자신의 사업모델을 바탕으로 경쟁자들의 압력과 이해관계자들의 압력을 극복하여 지속가능한 입지를 갖고자 한다(Ghemawat, 1991). 제품과 서비스 시장에서의 경쟁자들에 대한 우위는 가격 혹은 품질에서 보다 높은 가치를 제공할 수 있도록 만드는 사업활동에서의 수월성으로 이루어지며(Porter, 1985; 1990), 기초기술과 이들을 조합해내는 기반인 아키텍처가 핵심역량을 이루어 제품과 서비스 시장에서의 경쟁을 뒷받침해야 한다(Prahalad & Hamel, 1999).

기업이 경쟁력을 달성할 수 있는 요소들을 평면적으로 나열해서 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 우위, 9) 가격 우위로 구분해볼 경우, 가장 보편적이고 경쟁이 심한 분야는 제품/서비스 우위 및 가격 우위라고 볼 수 있다.

제품/서비스 우위는 소비자들의 욕구 및 필요를 충족시키거나 나아가 개발하여 달성되는데, 스타일, 브랜드, 포장 및 특징 등에 있어 소비자가 기대한 수준 이상의 만족을 이끌어내는 차별화 (Differentiation) 전략이 작용하게 된다(Murray, 1988). 즉, 단순하게 소비자에게 적당한 수준의 제품/서비스를 제공하거나 불편하게 하는 요소들을 감소시키는 전략이 아니라 경쟁기업의 것을 선택하지 않고 자사의 것을 선택하게 하는 독특한 비교 우위를 선점해서 시장이 지불하려는 대가 (Willingness to Pay)를 높이는 방식으로 구현된다.

가격 우위는 일정한 시장구조에서 경쟁기업들이 가격경쟁을

통해 입지를 확보하려 할 때 의미가 있는데, 차별적경쟁(Differentiated Competition)이 아닌 과점시장에서의 가격경쟁에 해당되는 개념인데(Murray, 1988), 이러한 경쟁에서 이겨내기 위해서는 원가우위(Cost Leadership)의 확보가 필요하다. 경제학적 분석에 따르면 이는 제품/서비스를 사용하거나 획득함으로써 느끼는 가치에 대해 지불하려는 대가(Willingness to Pay)가 일정할 때 기회비용(Opportunity Cost)을 낮추는 개념이다. 실제로 제품/서비스의 생산 및 제공 소요 비용 이하에서 가격을 결정하거나 고객의 지불의사를 넘어선 가격을 결정하는 경우 경쟁력을 갖추지 못하게 된다(Anderson & Narus, 1990). 현실적으로는 제품/서비스의 시장 점유율에 영향을 주어, 최종적으로 영업이익과 순이익에 연결된다.

기업의 경쟁전략을 원가 우위 전략, 차별화 전략, 원가 집중화 전략, 차별화 집중화 전략으로 나누어 볼 수도 있다. 원가우위(Cost Leadership)와 차별화(Differentiation)의 개념은 앞서에서도 보았는데, 여기에 집중(Focus)이라는 변수를 추가하면 좀더 입체적 전략을 구상해볼 수 있다. 원가 집중화(Cost Focus) 전략은 전체 시장이 아닌 표적 세분시장 내에서 원가우위를 달성할 수 있는 전략을 의미하고, 차별화 집중화(Differentiation Focus) 전략은 특정 고객, 특정 제품, 특정지역 등 한정된 영역에 기업 경영자원을 차별화하면서 집중하는 전략을 의미한다. 차별화 집중화 전략의 경우 불확실하고 모호한 경쟁 환경 내 자사만의 독특한 경쟁 포인트를 찾아 유지하는 것으로, 시장과 소비자의 현황과 변화를 정확하게 이해하고 혁신으로 뒷받침하는 역량이 필요하다(Atuahene-Gima & Ko, 2001; Kirca et al., 2005).

기업의 경쟁력 장애요인은 시각에 따라서 매우 다양하게 논의될 수 있는데, 보편적 입장에서 조세, 규제, 환율, 인플레이션, 자본조달, 노동숙련도, 금융, 정책의 불확실성 등으로 구분하는 경우가 있다(Roger, 1998; Schiffer & Weder, 2001, Asiedu, 2002). 해당 장애요인들 중 한 개라도 경쟁력 형성에 큰 영향을 미치는 경우 기업의 전략이 흔들리게 되고, 차별적인 전략 구사가 어려워져 결국 경영성과에 부정적 영향을 미치게 된다는 접근이다.

이처럼 기업의 경쟁력은 경영성과에 직접적이고도 중요한 영향을 미치는 요인으로 기업이 보유하고 있는 핵심역량을 적극적으로 활용하여 경쟁자가 쉽게 모방할 수 없는 독특한 경쟁력을 구축하는 것이 매우 중요하다고 볼 수 있다(Jambulingam et al., 2005).

2.4 벤처지원제도

창업기업이나 벤처기업에 대한 지원제도는 충분한 성공 가능성을 가진 기업이 초기단계의 어려움을 이겨내지 못하는 일을 막는데 목적이 있다. 즉, 벤처지원제도는 새로운 사업기회가 다양하게 열리는 건강한 사업생태계를 만드는 데 그 목적이 있다. 초기단계의 어려움에는 제품과 서비스의 시장, 금

용시장과 노동시장에서 잘 알려지지 못해서 겪는 시장불완전성(Market Imperfection)의 문제와 함께, 사업활동을 위한 지식과 경험이 부분적으로 부족하거나 환경변화와 성장에 조직과 운영체계가 따라가지 못하는 경우가 발생한다.

또한 대다수의 벤처기업들은 보유 자원의 부족이라는 한계에 직면해 정보의 비대칭(Information Asymmetry) 문제가 발생하고, 이로 인해 불확실한 포트폴리오를 구성하게 된다. 따라서 창업기업, 벤처기업에 대한 인종과 지원은 시장불완전성으로 발생하는 어려움을 해결하기 위해 기업에 대한 판단을 돕는 정보를 제공하고 필요한 경우 보증(Guarantee)을 더해 보완해주는 장치로 기업의 개별적 노력과 함께 수반되어야 하는 외적인 노력이라고 볼 수 있다(김영배·하성욱, 2000).

창업기업, 벤처기업에 대한 지원정책이 과거 중소기업진흥의 유산을 이어받아서 이어지는 면이 있는데, 여기에는 시장 불완전성에 대한 고려에 더하여 성장 단계에서 ‘덜 갖추어진 부족함’을 보완하여 새로운 사업기회가 다양하게 열리는 생태계를 만드는 데 목적이 있다. 기업의 성과는 국가의 경쟁력에도 중요한 영향을 미치는 요소이기 때문에 기업 성과 극대화를 위한 다양한 활동을 지원하며 인프라를 구축하고자 한다(이대기, 2014). 이는 대기업 일변도의 경제구조를 좀더 창의적 시도와 도전이 가능한 구조로 바꿔보자는 정책적 시각이 반영되어 있는 면도 있다(이대기, 2014).

우리나라의 벤처확인제도는 1998년도부터 시행되었는데, 벤처기업의 요건을 충족한 기업에 한해 확인을 받는 방식으로 운영된다. 벤처기업육성에 관한 특별조치법 제 2조의2 벤처기업의 요건을 충족해야 하며, 일정 기간이 지나서 신규 벤처기업과 동일한 신청 및 평가절차를 거쳐 벤처확인서를 연장할 수 있다. 벤처기업확인을 받은 기업은 크게 창업, 세제, 금융, 입지, 특허, 기술임치, 마케팅 등의 우대 지원을 받을 수 있으며 지원 유형에 따라 대상이 상이해진다. 모든 지원은 법률에 근거해 이루어지며 이 중 세제 관련 지원 제도는 법인세 및 소득세, 취득세, 재산세 등의 일부 감면을 통해 벤처확인 기업에게 실질적 혜택을 주고 있다는 긍정적인 평가를 받고 있다. 벤처기업확인제도는 크게 기술평가대출기업(중진공), 기술평가보증기업(기술보증기금), 벤처투자기업(창투자 등이 자본금 10% 이상 투자), 연구개발기업으로 구분된다.

그런데, 창업기업, 벤처기업에 대한 지원이 시장의 불완전성을 극복하고 사업초기의 불안정성과 어려움을 개선하는 본질적 목표를 벗어나 ‘경제적 약자에 대한 배려’로 잘못 이해되거나, 상당한 시간이 지나서 초기단계의 어려움과 차원이 다른 경영상의 문제들로 변화되었는데도 계속 기존의 지원을 답습하는 경우가 있다. 두개 이상의 지원정책을 이용하여 혜택을 받으면서 사업 초기단계 기업의 이점을 누리면서 막상 기업으로서의 구조와 운영체계를 탄탄히 갖추고 기술역량과 보유자원의 기반을 확고하게 만드는 데는 소홀한 경우도 있다. 그러나, 비합리적 중복지원인지 아니면 서로 상이한 정책들

이 적절히 조합된 것인지는 세밀한 분석이 필요한데, 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).

따라서 핵심은 정부의 지원 역량과 재원이 한정된 상황에서 지원의 당위성을 다각도로 검증하여 지원 금액의 불필요한 낭비가 발생하지 않도록 하는 노력인데(Guellec & van Pottelsberghe, 2003), 본 연구의 기업성장에 대한 단계별 접근은 이와 같은 정책지원에 대하여 시사점을 제공한다.

벤처캐피탈은 기업의 성장단계에 따라서 단계적으로 자금지원과 경영참여, 투자를 시행한다(Gompers et al., 2008) 초기단계에서 일정한 자금을 대어주고 경영상황을 관찰하다가 성장의 가능성이 보이면 지분투자를 하고 경영에 일부 참여한다. 가능성이 보이지 않으면 대여금을 회수한다. 성장이 본격화되면서 경영진의 역량이 부족하면 직접 경영에 개입하기도 하며, 적절한 시점에 기업상장 (IPO)을 통해 투자이익을 실현한다. 다른 기업과의 전략적 협력을 매개하거나 적극적으로 인수합병으로 유도하는 경우도 있다.

본 연구의 성장단계에 대응한 경쟁력과 성과에 대한 연구는 벤처캐피탈의 운영방식과 일맥상통하는 면이 있다.

2.5 기업의 성과

기업의 성과는 주어진 환경 속에서 기업의 다양한 활동들이 맞물려서 만들어진 결과이다. 기업의 목적에 대한 경제학적 접근에 따르면 기업의 최종적 성과는 투자자인 주주의 부(Wealth)를 극대화하는 기업가치의 극대화에 두어진다.

그러나 기업가치는 하나의 지표가 다양한 활동을 종합해서 보여주는 압축적 성과지표 (Crystalized Performance Indicator)라는 장점이 있지만, 시장상황이나 환경여건 등 다양한 요인들이 작용하기 때문에 특정한 경영활동이 주는 영향을 측정하는데 어려움이 있다(Naman & Slevin, 1993).

이런 이유로 경영전략 분야에서는 연구의 목적에 맞는 중간적 성격의 성과지표를 대체적 결과변수로 삼아서 특정 경영활동이나 전략방침의 효과를 측정하는 경우가 있다(Venkatraman & Ramanujam, 1986). Sandberg & Hofer(1987)은 벤처경영에 있어 성과를 산업구조와 벤처기업의 전략의 상호작용의 결과로 이해하고 성과에 영향을 미칠 수 있는 다양한 요인들을 검토한 바 있다.

이와 같은 배경에서 경영전략 분야의 연구들은 특허통계와 같은 기술 혁신 성과와 정량적 경영성으로 구분하여 기술역량의 영향을 검증하거나, 제품/서비스 시장에서의 경쟁우위에 초점을 두어 매출액이나 영업이익율 (EBIDTA), 시장점유율로 성과를 측정하였다. 매출액은 성장추세를, 시장점유율은 시장에서의 지위를 보여주는데 효과적이다. 영업이익율은 해당 기업이 갖고 있는 전략적 입지가 다른 이해관계자들에 비해 얼마나 우월한지를 보여준다.

III. 연구방법

3.1 분석 데이터

본 연구에서는 연구 가설을 검증하기 위해 벤처기업협회에서 연간 조사 및 분석, 발표를 실시하고 있는 조사보고서 중 하나인 ‘벤처기업정밀실태조사 보고’를 활용하였다. 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.

3.2 연구 모형 및 분석 방법

본 연구는 STATA12.0 패키지를 활용해 데이터 분포를 확인 후 도구변수를 활용하여 2단계 회귀분석을 실시하였다. 도구변수의 경우 1단계 회귀분석 단계에 활용하였으며, 2단계 회귀분석 단계의 경우 협력활동 도움 정도와 벤처확인제도 효과 정도 변수의 영향을 받은 기업경쟁력을 새로운 독립변수로 추가해 경영성 성과를 분석하였다.

3.2.1 모델 1

모델 1의 종속변수인 기업경쟁력은 동종업계에서 자사가 가진 경쟁력을 의미한다. X는 타 기관과의 협력 활동이 자사에 도움된 정도를 의미하는 외부 협력 및 제휴 변수이다. Y는 벤처 확인제도가 자사에 미치는 효과 정도를 의미하는 벤처확인제도 효과성 변수이다. Z는 모델 1에서만 포함되는 도구변수로 벤처캐피탈의 도움이 사용되었다.

$$(Model 1): Competitive_i = f(X_i, Y_i, Z_i) \dots\dots\dots (1)$$

3.2.2 모델 2

모델2는 모델1에서 도출된 기업 경쟁력을 독립변수로 추가하여 경영성 성과에 미치는 영향을 분석한 연구 모형이다. 외부 협력 및 제휴와 정부 인증 지원제도의 영향을 받은 기업경쟁력이 경영성 성과에 영향을 미치는가를 확인할 수 있다. 경영성 성과의 경우 기업의 매출액을 사용하였으며, 데이터의 특성상 매출 금액 범위가 넓어 log 값을 씌워 안정화 된 데이터로 변경해 활용하였다.

(Model 2): $Performance = g(\hat{Competitive}, X, Y) \dots\dots\dots (2)$

이에 본 연구에서 다루고자 하는 연구주제는 다음과 같다.

연구주제: 기업수명주기에 따라 경영성과를 창출하기 위한 기업의 전략 및 정부 인증 지원제도가 상이한가를 확인하고자 한다.

1. 기업수명주기에 따라 기업 경쟁력에 영향을 미치는 기업의 전략 및 정부 인증 지원제도가 상이한가를 확인하고자 한다.
2. 기업수명주기에 따라 경영성과에 영향을 미치는 기업의 전략 및 정부 인증 지원제도가 상이한가를 확인하고자 한다.

3.3 변수 설정

본 연구는 기업수명주기에 따라 기업 경쟁력 및 경영성과에 미치는 영향이 상이한가를 확인하는데 주된 목적을 갖고 있어 수명 주기별 분석을 실시하였다. 기업수명주기는 총 5단계로 창업기, 초기성장기, 고도성장기, 성숙기, 쇠퇴기로 구분된다.

창업기의 경우 회사를 창업하고, 제품(서비스)을 개발하는 단계를 의미한다. 초기성장기의 경우 신규 제품(서비스)이 출시되어 매출이 발생하는 단계를 의미한다. 고도성장기의 경우 후속 신규제품이 출하되어 제품 및 시장이 다각화되고 매출이 증폭되는 단계를 의미한다. 성숙기의 경우 경쟁이 심화되고, 매출 및 시장이 포화되어 성장이 둔화된 단계를 의미한다. 쇠퇴기의 경우 매출이 급락하고 기업 활동이 정체되거나 철수가 고려되는 단계를 의미한다. 해당 단계들은 기업의 대표가 직접 자사의 단계를 파악해 체크하는 방식으로 확인 가능하다. 그러나 보편적으로 기업의 업력이 오래 되지 않은 경우 시장 초기 진입단계를 거쳐 시행착오를 거친다고 판단해 업력 5년을 기준으로 정부의 지원이 상이하게 제공된다⁴⁾. 따라서 창업기의 경우 대표의 자의적 판단에 의존하지 않고 창업 기간이 5년 이하인 경우 모두 창업기로 구분하고자 한다.

3.3.1 종속변수

본 연구는 2단계 회귀분석을 실시하면서 1단계(모델 1)의 경우 기업 경쟁력, 2단계(모델 2)의 경우 경영성과를 각각의 종속변수로 활용하였다.

1단계(모델 1)의 종속변수인 기업 경쟁력은 동종업계 세계 최고 수준의 글로벌 기업과 비교 한 자사의 경쟁력을 의미한다. 기업 경쟁력에는 기술 경쟁력, 가격 경쟁력, 디자인 경쟁력, 품질 경쟁력, 조직관리 경쟁력, 마케팅 경쟁력이 포함되며, 경쟁력

이 매우 낮음부터 매우 높음까지 5점 척도로 확인 할 수 있다.

2단계(모델 2)의 종속변수인 경영성과는 2016년 12월 말 기준의 기업 매출액을 의미한다. 설문 항목상 백만원 단위로 기재되었고, 분석에서는 값의 안정화를 위해 log값을 취한 형태로 활용하였다.

<표 1> 변수 설정

변수 유형		세부 내용	
종속 변수	경영성과	기업의 매출액	
매개변수	기업의 경쟁력	기술경쟁력, 가격경쟁력, 디자인 경쟁력, 품질 경쟁력 등 기업이 내포한 경쟁력	
독립변수	협력활동 도움 정도	타기관과의 협력 정도 (대학과 협력, 정부 및 국기연구기관과 협력, 중소벤처기업화 협력 등)	
	벤처확인제도 효과 정도	벤처확인제도가 미치는 효과(창업 활성화 촉진 효과, 세제 혜택 효과 등)	
도구변수	벤처캐피탈 도움 정도	벤처캐피탈(투자조합 포함)으로부터 도움을 받은 기업들이 자각하는 도움 정도	
조절변수	기업수명주기	창업기	회사를 창업하고, 제품(서비스)을 개발하는 단계
		초기성장기	신규 제품(서비스)이 출시되어 매출이 발생하는 단계
		고도성장기	후속 신규제품이 출하되어 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
통제변수	창업자 연령	해당 기업의 대표자 연령	
	근로자 수	해당 기업의 근로자 수	

3.3.2 독립변수

기업은 단순히 하나만의 요인을 통해 성과를 거둘 수 있는 것이 아니라 다양한 이론에 기반한 요인으로 설명되고 결정되기 때문에 하나의 접근방법으로는 성과를 달성할 수 없다(Galende, 2006). 즉, 기업의 성과를 달성하기 위해서는 내부의 자원을 보유할뿐만 아니라 자원을 효율적으로 결합하고 활용할 수 있는 역량도 보유해야 하며, 더불어 여러 지원제도도 함께 운용해야 한다(김대진·박다인, 2016). 따라서 본 연구에서는 외부와의 협력 활동을 의미하는 협력활동 도움 정도와 정부의 지원을 의미하는 벤처확인제도는 각각 내부적 노력과 외부적 노력으로 보고 경쟁력 및 성과를 달성하기 위한 요인으로 확인하고자 한다.

첫째, 외부 협력 및 제휴 변수의 경우 타기관과의 협력활동이 자사에 도움이 된 정도를 의미한다. 벤처정밀실태조사는 협력

4) 중소기업청의 정책 자금 지원 시 업력 5년 미만의 기업은 업종별 융자제한 부채비율 기준 적용 예외 대상에 해당되는 등 다수의 지원제도 기준은 업력 5년으로 적용되고 있다.

타 기관을 총 6개 (대학과의 협력, 정부 및 국가연구기관과의 협력, 민간 연구기관과의 협력, 중소기업과의 협력, 대기업과의 협력, 해외 외국계기업과의 협력)로 구분하고 협력 활동 경험 유무와 협력 활동 유형, 협력활동의 도움 정도를 조사한다. 본 연구에서는 응답한 기업들의 데이터를 정제한 뒤 협력활동 경험이 있는 기관들의 도움 정도를 분석에 활용하였다.

둘째, 벤처확인제도 효과성 변수의 경우 벤처기업 확인을 받은 경우 해당 확인이 갖는 효과 정도를 의미한다. 벤처정밀실태조사는 효과성을 크게 7개 (창업 활성화 촉진 효과, 기술개발 촉진 효과, 기업 이미지 제고 등 홍보효과, 자금조달 및 투자 유인효과, 세제혜택 효과, 정부지원제도 참여에 유리, 우수인력 확보에 유리)로 구분하고

벤처기업 지원 제도 확인 보유 유무, 벤처 인프라 수준, 벤처확인제도 효과 정도를 조사한다. 본 연구에서는 응답한 기업들의 데이터를 정제한 뒤 벤처확인제도를 받은 기업들의 효과 정도를 분석에 활용하였다.

3.3.3 도구변수

본 연구는 회귀모형에 내생적 설명변수가 포함되는 경우 통계상 오류를 범할 수 있기에 내생성을 제거하는 목적으로 활용되는 도구변수를 사용하였다. 회귀모형은 기본적으로 독립변수와 오차항이 종속변수에 영향을 미치는 형태를 띠고 있으며 독립변수와 오차항 간 상관관계가 있는 경우 변수 간 내생성이 있다고 볼 수 있다.

변수 간 내생성이 존재하는 경우 회귀모형의 의미를 상실할 수 있기 때문에 이를 내생성을 제거해야 할 필요가 있다. 본 연구에서는 2단계 회귀분석을 사용하는 과정에서 기업의 전략 및 정부 인증 지원제도가 기업 경쟁력뿐만 아니라 경영성과에도 영향을 미치게 된다. 즉, 경영성과는 값이 모형 내 선 결정되는 내생성 문제가 생길 수밖에 없게 되기 때문에 내생성을 제거할 수 있는 도구변수를 찾아 활용할 필요가 있다.

본 연구에서는 기업 경쟁력에는 영향을 미치지 않지만 경영성과와는 상관관계가 없는 벤처캐피탈의 도움 정도를 도구변수로 설정해 내생성을 제거하고자 하였다.

3.3.4 통제변수

정교한 분석을 위해 2가지의 통제 변수를 설정해 전체적인 연구모형을 통제하였다. 통제변수들의 경우 연구에서 활용되는 독립변수와 상이한 변수들을 활용하고자 하였으며 이에 창업자 연령, 근로자 수를 활용하였다.

IV. 분석 결과

4.1 빈도분석

본 연구의 분석에 활용한 기업들의 기초 통계 분석 결과는

<표 2>와 같다. 산업의 구분 없이 전체 기업들을 활용하였으며 총 2,110개의 기업 중 창업기에 속한 기업은 176개, 성장기(초기)에 속한 기업은 231개, 성장기(고도)에 속한 기업은 847개, 성숙기에 속한 기업은 834개, 쇠퇴기에 속한 기업은 22개로 나타났다.

벤처확인 유형을 확인한 결과 기술평가대출기업(중진공)의 경우 128개, 기술평가보증기업(기술보증기금)의 경우 1,693개, 벤처투자기업(창투사 등이 자본금 10% 이상 투자)의 경우 96개, 연구개발기업의 경우 194개로 나타났다.

4.2 2단계 회귀분석

기업수명주기별 기업 간 기업경쟁력을 분석한 결과는 <표 3>과 같다. 모델 A의 경우 통제변수와 종속변수 간 분석 모형을 의미하며, 모델 B의 경우 통제변수를 포함한 분석 모형이다.

<표 2> 빈도분석 결과

구분		기업 수(개)	퍼센트(%)
기업수명 주기	창업기	176	8.34
	초기성장기	231	10.95
	고도성장기	847	40.14
	성숙기	834	39.53
	쇠퇴기	22	1.04
벤처확인 유형	기술평가대출기업	128	6.07
	기술평가보증기업	1,692	80.19
	벤처투자기업	96	4.55
	연구개발기업	194	9.19

4.2.1 모델 1 분석

창업기의 모델 A를 살펴보면 창업자 연령이 낮을수록 기업 경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 도구변수인 벤처캐피탈 도움 정도는 기업 경쟁력에 긍정적 영향을 미치지만 협력 활동 도움 정도와 벤처확인 제도 효과 정도는 유의하지 않은 것으로 나타났다.

초기성장기의 모델 A를 살펴보면 창업자 연령이 낮을수록 기업경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움 정도는 기업 경쟁력에 긍정적 영향을 미치지만 나머지 변수들은 유의하지 않은 것으로 나타났다.

고도성장기의 모델 A를 살펴보면 근로자 수가 기업경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움 정도와 벤처확인제도 효과 정도, 벤처캐피탈 도움 정도 변수 모두 기업 경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

성숙기의 모델 A를 살펴보면 창업자연령 및 근로자수 모두 기업경쟁력에 유의미한 영향을 미치지 않은 것으로 나타났다.

모델 B의 경우 협력활동 도움 정도와 벤처확인제도 효과 정도, 벤처캐피탈 도움 정도 변수 모두 기업 경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

쇠퇴기의 모델 A를 살펴보면 근로자 수가 기업경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움만 기업 경쟁력에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

4.2.2 모델 2 분석

모델 1에서 선행 분석을 실시한 기업의 경쟁력 추정치를 더해 경영성과를 분석한 모델 2의 분석 결과는 <표 3>과 같다.

창업기의 모델 A를 살펴보면 창업자 연령이 낮고, 근로자수가 많을수록 경영성과에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움 정도와 벤처확인 제도의 효과 정도는 경영성과에 유의미한 영향을 미치나 기업경쟁력을 경영성과에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

초기성장기의 모델 A를 살펴보면 창업자 연령이 낮을수록 경영성과에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 벤처확인 제도 효과 정도와 기업 경쟁력 변수가 경영성과에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

고도성장기의 모델 A를 살펴보면 두 개의 통제 변수 모두 경영성과에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움 정도와 기업 경쟁력이 경영성과에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 성숙기의 모델 A를 살펴보면 창업자연령 및 근로자수 모두 경영성과에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 협력활동 도움정도과 기업경쟁력은 경영성과에 영향을 미치나 벤처확인제도 효과 정도는 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

쇠퇴기의 모델 A를 살펴보면 두 개의 통제 변수 모두 경영성과에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 모델 B의 경우 전체 변수 모두 경영성과에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

4.2.3 통합 분석 결과

모델 1과 2를 분석한 결과 기업 성장단계별 기업경쟁력 및 기업 성과에 영향을 미치는 요인들이 상이한 것으로 나타났다. 창업기와 초기성장기의 경우 외부와의 협력 활동이 기업 경쟁력 형성에 큰 영향을 미치지 않는 반면 고도성장기부터 성숙기, 쇠퇴기 기업에는 영향을 미치는 것으로 나타나 성장 단계별에 따라 외부와의 협력 전략을 구사해야 함을 확인할 수 있었다. 또한 벤처확인 제도의 경우 창업기와 쇠퇴기를 제외한 단계에서 기업 경쟁력에 정(+의 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 이는 지원 효과가 즉각적이고 가시적인 형태로 나타나지는 않는다고 볼 수 있다.

또한 창업기와 쇠퇴기를 제외한 단계에서 기업의 경쟁력이 기업의 성과에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 쇠퇴기의 경우 기업이 경쟁력을 보유하고 있더라도 이미 기회와 관련 시장 내 점유율 등을 상실한 상황이기 때문에 성과에 영향을 미치지 어렵다고 해석할 수 있으며, 창업기의 경우 기업이 경쟁력을 보유하고 있더라도 초기의 자본이나 인지도 등이 부족하기 때문에 즉각적인 성과로 이어지지 않는다고 볼 수 있다.

경쟁력과 더불어 외부와의 협력 활동 및 벤처확인 제도가 기업 성과에 영향을 미치는 정도는 성장단계별로 상이하게 나타나 단계에 적합한 전략을 구사하는 것이 필요하다는 것을 확인할 수 있었다.

<표 3> 기업수명주기별 분석 결과

변수명	창업기				초기성장기				고도성장기			
	모델1		모델2		모델1		모델2		모델1		모델2	
	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B
창업자 연령	-0.231**	-0.196	-0.170*	-0.007	-0.273*	-0.017*	-0.201**	-0.259	-0.287	-1.927**	-0.174	-0.211***
근로자 수	-0.082	0.011	0.009***	0.012	0.029	0.046	0.0436	0.036	0.036*	0.032	0.024	0.043
협력활동 도움 정도		-0.293		0.039**		0.237		0.201		0.473**		0.372***
벤처확인 제도 과 정도		0.462		0.198*		0.344*		0.327**		0.437**		0.411
벤처 캐피탈 도움 정도 (모델1)		0.282*		-		0.437		-		0.212*		-
기업 경쟁력 (모델2)		-		0.043		-		0.183**		-		0.220***
모델별 표본 특성 및 설명력	Log likelihood		R ²		Log likelihood		R ²		Log likelihood		R ²	
	-598.32	293.29	0.19	0.27	-692.38	-622.66	0.23	0.39	-1368.26	-1301.38	0.22	0.33
	LR χ^2		F		LR χ^2		F		LR χ^2		F	
21.22	29.28	18.29	14.39	69.87	89.21	38.26	33.45	101.27	185.68	39.01	34.32	

변수명	성숙기				쇠퇴기				N
	모델1		모델2		모델1		모델2		
	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B	모델A	모델B	
창업자 연령	-0.264	-0.132	-0.236	-0.263	-0.246	-0.127**	-0.126	-0.236	창업기: 176 초기성장기: 231 고도성장기: 847 성숙기: 834 쇠퇴기: 22
근로자 수	0.032	0.036	0.043	0.023	0.045*	0.012*	0.012	0.033*	
협력활동 도움 정도		0.032***		0.026**		0.137*		0.121	
벤처확인 제도 효과 정도		0.043*		0.027		0.023		0.011	
벤처 캐피탈 도움 정도 (모델1)		0.123**		-		0.317		-	
기업 경쟁력 (모델2)		-		0.132**		-		0.121	
모델별 표본 특성 및 설명력	Log likelihood		R ²		Log likelihood		R ²		
	-1072.37	-1003.48	0.34	0.42	-99.18	-80.20	0.12	0.19	
	LR x ²		F		LR x ²		F		
	21.29	28.37	16.29	10.63	21.28	25.77	10.92	9.72	

V. 결론

본 연구는 벤처기업의 기업수명주기별로 기업 경쟁력과 기업 성과에 미치는 영향이 상이함을 실증적으로 검증하고자 하였다. 이에 중소벤처기업부의 2017년 벤처기업정밀실태조사 데이터를 기반으로 벤처기업의 기업수명주기를 구분하고, 벤처기업의 성장단계가 기업 간 협력 정도 및 정부 지원제도가 경쟁력과 기업 성과에 미치는 영향 정도를 분석하였다.

해당 데이터를 기반으로 분석한 연구 결과는 다음과 같다. 첫째, 기업경쟁력에 영향을 미치는 요인들은 기업수명주기별 차이가 존재하는 것으로 나타났다. 창업기와 쇠퇴기의 경우 협력활동 도움 정도와 벤처확인제도 효과 정도가 기업 경쟁력에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이는 기업이 시작하는 단계와 비즈니스가 마무리 되는 단계에서는 핵심역량을 제대로 구축하지 못했거나, 이미 핵심역량을 잃었기 때문에 외부와의 협력이나 벤처확인 제도가 기업 경쟁력을 형성하는데 도움이 되지 못한다고 볼 수 있다. 그러나 초기성장기와 고도성장기, 성숙기의 결과는 다르게 나타났다. 초기성장기의 경우 벤처확인제도 효과 정도 변수만 기업경쟁력에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났고, 고도성장기와 성숙기의 경우 협력활동도와 벤처확인 제도 효과 정도 변수 모두 기업 경쟁력에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉, 핵심역량을 갖추고 시장점유율을 높여가는 단계에서는 기업 내부의 자원과 역량이 튼튼하기 때문에 외부와의 협력 활동 및 정부의 벤처확인 제도가 기업 경쟁력을 제고하는 시너지 요인으로 작용한다고 볼 수 있다.

둘째, 경영성과에 영향을 미치는 요인들 역시 기업수명주기

별 차이가 존재하는 것으로 나타났다. 창업기와 초기성장기의 경우 벤처확인제도 효과 정도가 경영성과에 긍정적 영향을 미치는데 비해 고도성장기와 성숙기는 협력활동 도움 정도가 경영성과에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 매출액이라는 대리변수를 통해 분석에 활용된 경영성과의 특성상 기업의 초기 단계에서는 벤처확인제도를 통해 지원을 받는 금전적 영향으로 인해 긍정적 영향을 받는 것으로 볼 수 있다. 그러나 비즈니스가 시장 내 어느 정도의 위치를 차지하는 경우 경쟁력을 기반으로 한 매출이 창출되고, 점유율을 통한 경영성과를 달성할 수 있기 때문에 벤처 제도 보다는 외부 협력 활동으로 인해 경영성과를 달성하게 된다고 볼 수 있다. 앞서 분석한 기업경쟁력에 대한 영향 관계 분석 결과와 마찬가지로 기업 경쟁력의 추정치가 경영성과에 긍정적 영향을 미치는 단계는 초기성장기, 고도성장기, 성숙기로 내부의 경쟁력이 상승할수록 경영 성과가 상승하는 단계라고 볼 수 있다. 이에 반해 쇠퇴기에 놓인 기업들은 어떠한 변수도 경영성과에 영향을 미치지 않는 것으로 나타나, 이미 비즈니스가 마무리 되는 관계에서는 외부와의 협력 및 정부의 지원이 이루어져도 경영성과를 높일 수 없다고 볼 수 있다.

이와 같이 기업 성장단계에 따라 기업 경쟁력 및 성과에 영향을 미치는 요인 간 차이가 존재하고 있음을 확인할 수 있었다. 즉, 기업이 루틴에 빠지기보다 혁신적인 활동을 하거나, 기업 성장을 위해 다른 전략을 구사하는 경우 성과를 창출하는데 큰 도움이 된다는 결론을 도출할 수 있으며 기업수명주기 단계별 상이한 전략을 제시할 수 있다는 시사점이 존재한다.

그러나 본 연구의 경우 산업적 특성을 배제하였다는 점과 기업의 성과를 단순히 매출액을 활용한 경영성과로만 확인하

였다는 한계가 있다. 우선 산업적 특성의 경우 제조업 혹은 서비스업, 시장 성장이 빠른 산업, 다소 느린 산업 등으로 구분하는 경우 산업적 특성에 따라 기업의 특성이 달라지고, 기업의 매출액 및 성장률에 영향을 미치는 정도도 상이할 수 있다. 그러나 본 연구에서는 이와 같은 산업적 특성을 고려하지 못했다는 아쉬움이 남는다. 또한 기업의 성과는 매출액 등의 금전적 부분뿐만 아니라 조직의 성과, 마케팅 성과, 기술 성과 등 다양한 부분을 다각적으로 고려해야하며 특히 벤처기업의 특성상 기술성과에 대한 분석이 이루어지는 경우 보다 정교한 분석 결과를 도출할 수 있다. 보편적으로 기술성과와 경영성과는 보편적으로 일정 시차를 두고 발생하는 인과적인 관계로 기술성과를 취득한 뒤 경영성과로 이어지는 구조를 띈다. 이에 특정 기업의 기술성과가 일정 시간이 흐른 뒤 경영성과에 영향을 미치는가를 확인하는 과정이 필요하지만 데이터의 특성상 기업 코드를 매칭 시킬 수 없다는 아쉬움이 존재한다. 따라서 후속 연구에서는 산업적 특성을 정의하는 기준을 세운 뒤 벤처기업정밀실태조사 이외의 데이터를 활용하거나, 기업 코드 매칭은 이루어지지 않지만 2016년도의 데이터와 통합해 분석하는 경우 보다 신뢰할 수 있는 연구 결과가 도출 될 것으로 기대된다.

REFERENCE

- 김대진·박다인(2016). 기업의 전략 및 정부 지원 정책이 기업 성과에 미치는 영향: 혁신형 인증을 중심으로, *벤처창업연구*, 11(1), 13-27.
- 김영배·하성욱(2000). 우리나라 벤처기업의 유형: 벤처인증기업에 대한 실증연구, *전략경영연구*, 3(1), 25-60.
- 이대기(2014). 금주의 논단: 우리나라 창업생태계의 현황과 개선점, *주간금융브리프*.
- 이병현·이수욱·위세안(2014). 정부의 기술개발 지원이 중소기업의 기술혁신 성과에 미치는 영향, *벤처창업연구*, 9(5), 157-171.
- Anderson, E., & Narus, J.(1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships, *Journal of Marketing*, 42-58.
- Aghion, P., Harris, C., Howitt, P., & Vickers, J.(2001). Competition, imitation and growth with step-by-step innovation, *The Review of Economic Studies*, 68(3), 467-492.
- Aguilar, F. J.(1967). *Scanning the Business Environment*, Macmillan.
- Asiedu, E.(2002). On the Determinants of FDI to Developing Countries: Is Africa Different?, *World Development*, 30(1), 107-119.
- Atuahene-Gima, K., & Ko A.(2001). Effects of market and entrepreneurship orientation alignment on production innovation, *Organizational Science*, 12(1), 54-74.
- Burgelman, R. A.(1996). A process model of strategic business exit: Implications for an evolutionary perspective on strategy, *Strategic Management Journal*, 17(S1), 193-214.
- Cardullo, M. W.(1999). *Technological entrepreneurship: enterprise formation, financing and growth*, Research Studies Press.
- Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W., & West, J.(2006). *Open innovation: Researching a new paradigm*, Oxford University Press on Demand.
- Dickinson, V.(2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle, *The Accounting Review*, 86(6), 1969-1994.
- Edler, J., & Georghiou, L.(2007). Public procurement and innovation-Resurrecting the demand side, *Research policy*, 36(7), 949-963.
- Galende, J.(2006). Analysis of technological innovation from business economics and management, *Technovation*, 26(3), 300-311.
- Ghemawat, P.(1991). *Commitment*, Simon and Schuster.
- Gompers, P., Kovner, A., Lerner, J., & Scharfstein, D.(2008). Venture capital investment cycles: The impact of public markets, *Journal of Financial Economics*, 87(1), 1-23.
- Guellec, D., & Van Pottelsberghe De La Potterie, B.(2003). The impact of public R&D expenditure on business R&D, *Economics of Innovation and New Technology*, 12(3), 225-243.
- Howitt, P., & Aghion, P.(1998). Capital accumulation and innovation as complementary factors in long-run growth, *Journal of Economic Growth*, 3(2), 111-130.
- Jambulingam, T., Kathuria, R., & Doucette, W. R.(2005). Entrepreneurial orientation as a basis for classification within a service industry: the case of retail pharmacy industry, *Journal of Operations Management*, 23(1), 23-42.
- Kazanjian, R. K., & Drazin, R.(1989). An empirical test of a stage of growth progression model, *Management Science*, 35(12), 1489-1503.
- Kim, D. J., & Park, D. I.(2016). The Impact of Corporate Strategies and Government Support Policies on the Corporate Performance: Focusing on Certification of Innovation, *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 11(1), 13-27.
- Kim, Y. B., & Ha, S. Y.(2000). Types of Korean Ventures: An Empirical Analysis on Ventures Designated by Korean Government, *Journal of Strategic Management*, 3(1), 25-60.
- Kirca, A. H., S. Jayachandran., & Bearden, W. O.(2005). Market orientation: A metaanalytic review and assessment of its antecedents and impact on performance, *Journal of Marketing*, 69(2), 24-41.
- Kohli, A. K., Jaworski, B. J., & Kumar, A.(1993). MARKOR: A measure of market orientation, *Journal of Marketing Research*, 30(4), 467-477.
- Laursen, K., & Salter, A.(2004). Searching high and low: what types of firms use universities as a source of innovation?, *Research Policy*, 33(8), 1201-1215.
- Lee, D. K.(2014). This week 's debate: Current status and improvement of Korean entrepreneurial ecosystem, *Weekly Financial Brief*, 23, 3-9.
- Lee, B. H., Lee, S. W., & Wi, S. A.(2014). The Effect of Government R&D Support on SMEs' Technological Innovation Performance in Korea, *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 9(5),

- 157-171.
- Love, J. H., & Roper, S.(1999). The determinants of innovation: R & D, technology transfer and networking effects, *Review of Industrial Organization*, 15(1), 43-64.
- Mata, J., & Portugal, P.(1994). Life duration of new firms, *Journal of Industrial Economics*, 42(3), 227-246.
- Miller, D., & Friesen, P. H.(1984). A longitudinal study of the corporate life cycle, *Management Science*, 30(10), 1161-1183.
- March, J. G.(1991). Exploration and exploitation in organizational learning, *Organization Science*, 2(1), 71-87.
- 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.
- Murray, A. I.(1988). A contingency view of Porter's generic strategies, *Academy of management review*, 13(3), 390-400.
- 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.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G.(1982). The Schumpeterian tradeoff revisited, *The American Economic Review*, 72(1), 114-132.
- Penrose, E. T.(1960). The growth of the firm—a case study: the Hercules Powder Company, *Business History Review*, 34(1), 1-23.
- Pellenbarg, P. H., & Van Steen, P. J.(2003). Spatial perspectives on firm dynamics in the Netherlands, *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, 94(5), 620-630.
- Porter, M. E.(1990). *Competitive Advantage*, Harvard Business Press.
- Porter, M. E.(1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*, New York: Free Press 43, 214.
- Prahalad, C. K., & Hamel, G.(1999). The core competence of the corporation, *In Knowledge and Strategy, HBR*. 41-59.
- Schiffer, M., & Weder, B.(2001). Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results, *World Bank, IFC Discussion Paper*. 43.
- Roger, H.(1998). *The Dynamics of Industrial Location: The Factory, the Firm and the Production System*, John Wiley & Sons.
- Sandberg, W. R., & Hofer, C. W.(1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur, *Journal of Business Venturing*, 2(1), 5-28.
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V.(1986). Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches, *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.
- Weerawardena, J.(2003). Exploring the role of market learning capability in competitive strategy, *European Journal of Marketing*. 37(3/4), 407-429.

Enterprise Competitiveness and Corporate Performance Creation Strategies by Stage of Growth on Firm

Park, Daln*
Park, ChanHi**

Abstract

Business environment is always full of challenges. Despite various strategic efforts, there are so many failure cases of misfit. With the weaker resource base and institutional foundation, startup firms find it more difficult to find the right spot in the stiff competition. In the middle of evolutionary process, the startup firms need proper strategies meeting the differential challenges along the multiple stages of growth. Following the idea of product life cycle, this study applies the four stages of growth—startup, initial growth, accelerated growth, matured, and declining. The next step for the startup manager is meeting each stage of growth with proper strategic efforts, including strategy, structure, decision-making pattern, and control method. When the knowledge factor is introduced, there is a potential for higher performance. Based on the ‘Detailed Survey on Startup Ventures in 2017,’ this study explores the impact of the government subsidy program on the firm competitiveness and performance-along the four stages of growth. In each stage, the strategy factors showed differential impact.

Key words: Stage of growth on firm, Venture Corporation, Enterprises Cooperated, Corporate Competitive, Firm Performance

* First Author, Associate Professor, Chungang University Adjunct professor, cweds517@gmail.com

** Corresponding Author, Professor, Chungang University Professor, cparkdba@cau.ac.kr