

企業間 分業의 效率性 增進과
中堅企業의 役割

金 周 勳

(本院 研究委員)

◇ 要 約 ◇

우리나라 製造業의 垂直的 構造는 선진공업국에 비하여 小·零細 企業의 비중이 월등히 높은 피라미드형의 형태를 보이며 80년대말 이후 소기업군의 확대는 더욱 두드러지고 있다. 이처럼 소기업의 비중이 높아진 것은 제조업체들이 價格競爭力을 높이기 위하여 생산비용이 높게 드는 自體生産을 가능한 한 줄이고 賃金이 낮은 중소기업으로 생산공정을 이양해 왔기 때문이다. 소기업 비중이 높은 분업구조는 가격경쟁력이 중시되어 생산을 분업화해야 하는 경제체제에서 높은 效率性을 발휘한다고 평가할 수 있다.

90년대에 이르러 중소기업이 低價의 生産要素를 조달받기 어려운 경제여건이 조성되면서 중소기업의 경영불안이 높아지는 등 가격경쟁력을 유지하기 위한 生産分業體制는 限界에 도달한 것으로 보인다. 따라서 대기업과 중소기업간 분업도 技術 중심의 分業關係로 전환되어야 할 단계에 이르렀다고 볼 수 있다.

그러나 종전과 같이 小企業에 의존하는 分業構造로는 技術分業이 정착되기 어렵다. 왜냐하면 연구개발, 전문인력의 고용 등 기술개발과 관련된 기업활동에는 생산량에 관계없이 固定費用이 들어서 기술개발 비용과 위험을 분산시키려면 기업의 생산규모가 상당히 커져야 하기 때문이다. 이는 소기업 중심의 분업구조가 中堅企業 중심의 구조로 改編되어야 함을 의미한다.

중견기업이 육성되려면 첫째, 대기업과 직거래하는 中小業體의 數가 축소되어야 한다. 거래업체수의 과다는 기업규모를 영세하게 만드는 가장 직접적 요인이기 때문이다. 그러나 거래업체의 정리과정에서 기존업체들이 중소기업 보호여론을 등에 업고 반발할 수 있고, 대기업이 교섭력을 강화하기 위한 수단으로 악용할 수 있으므로 객관적이고 투명한 정리기준의 제시가 전제되어야 한다. 둘째, 대기업의 중소기업에 대한 대폭적 資本參與가 허용되어야 한다. 대기업의 자본참여는 중소기업 지배를 강화할 것으로 우려되어 현재는 극히 부분적으로 허용하고 있으나, 개방경제하에서는 대기업과 국내 중소기업간의 협력관계를 유지시키는 효과적 수단으로 작용하게 될 것이다. 셋째, 은행 등 金融資本의 중견기업에 대한 投資 活性化가 필요하다. 금융자율화로 금융기관의 수익성이 강조되는 상태에서 금융자본이 거래업체의 株主로서 참여하면 경영정보를 손쉽게 파악할 수 있어 우량업체의 신속한 육성이 가능해질 수 있다.

I. 問題의 提起

지난 20여년간 우리나라 中小企業部門은 대기업보다 成長이 높아 제조업내 비중이 지속적으로 증가하여 왔다. 70년대 석유과동 이후 세계 각국에서 산업구조조정예 비교적 유연하게 적용할 수 있는 중소기업들의 비중이 약간씩 증가하였지만 우리나라와 같이 높은 속도로 증가한 예는 없었다. 이처럼 중소기업이 성장하여 왔음에도 불구하고 사회적으로는 中小企業에 대한 憂慮와 經營不安 問題가 끊임없이 제기되고 있는, 일견 모순된 현상이 일어나는 것은 中小企業이 成長해 온 性格 때문이라고 생각된다. 중소기업의 경쟁력이 우월하여 시장경쟁에서 대기업을 대체한 결과로서 중소기업의 비중이 확대된 것이 아니라 產業構造가 垂直的으로 심화된 결과 때문인 것이다. 즉 산업생산의 발전으로 中間財 需要가 확대되고 이를 공급하는 중소기업들이 속속 출현하는 수동적 팽창에 기인하였기 때문이다. 해외부품의 조립에서 시작한 대기업으로서는 가격이 높고 적기조달도 어려운 해외부품보다 낮은 가격의 안정적 國內調達이 유리하기 때문에 생산기술을 이전하는 등의 방법으로 국내 중소기업의 생산확대를 유도하여 왔다. 중소기업의 생산비중 확대가 대기업의 발주증가 때문이었고, 더욱이 중소기업에 대한 생산위탁이 낮은 生産費에 있었기 때문에 中小企業의 交渉力이 열약할 수밖에 없었던 것이다.

중소기업의 낮은 교섭력을 보정시켜 주려는 政策的 努力은 계속 되어 왔다. 대기업의 市場進入을 제한하거나 대기업과의 去來關係에 정부가 개입하여 인위적으로 교섭력을 증대시켜 주었다. 또한 生産要素市場에도 개입하여 중소기업으로 자원배분이 증대될 수 있

도록 제도적 장치를 마련하였다. 그러나 시장보호를 통한 중소기업의 교섭력 증대는 소비자보호, 경제의 효율성 저하 등으로 인하여 계속적인 논란의 대상이 되어 왔으며 그나마 WTO의 개방경제체제에서는 더 이상 존속하기 어렵게 되었다.

따라서 최근의 中小企業政策은 生産要素의 원활한 공급에 집중되어 중소기업에 대한 생산요소 공급의 애로요인을 분석하고 대책을 수립하는 방향의 연구들이 활성화되었다. 魚秀鳳(1991), 朴基性(1992) 등은 90년대 中小企業의 人力難이 80년대말 이후의 노동력 공급부족에 기인하는 것으로 보고 있으나, 李周浩(1995)는 중소기업의 生産性 低下가 노동력을 유인하는 데 실패한 요인으로 보고 있다. 金俊經(1995)은 중소기업의 資金難이 하도급의 확산에 따른 어음결제 증대에도 불구하고 금융기관의 어음할인 부진에 기인함을 지적하였고, 孫祥皓(1996), 李基榮(1996)도 중소기업 자금난의 개선을 위한 어음제도의 개선이 필요하다고 보고 있다. 文字植(1994)은 금융규제로 인한 貸出審査能力 저하로 담보대출 관행이 불식되지 못하고 있음을 지적하였고, 金善浩(1996)는 利子支出을 經營成果에 연계시켜 금융비용 부담을 완화해 주는 장기자금의 공급방안을 제시하였다.

中小企業으로 生産要素가 원활히 供給되지 못하는 構造的 要因을 분석해 내려는 이러한 연구들이 갖는 共通的 前提는 현재의 중소기업 경영불안이 생산요소의 공급부족에서 오는 것이므로 生産要素 供給이 확대된다면 중소기업의 生産性 向上이 이루어질 수 있을 것으로 기대한다는 점이다. 그러나 이러한 기대가 갖는 문제는 중소기업의 生産要素 雇傭에 대한 因果關係가 전도되어 있다는 점이다. 중소기업의 생산요소 고용이 확대될 수 있도록 요소시장에 공급을 증가시켜도 需要者인 중소기업의 수요여력이 증가되지 못한다면 요소고용의 추가적 확대는 일어나기 어렵다. 생산인력을 예로 든다

면, 중소기업들이 요구하는 人力供給의 확대는 외국인 노동자와 같은 低賃金 人力을 말하는 것으로서 가격이 낮은 요소공급임을 암묵적으로 가정하고 있는 것이다. 李周浩(1995)에 의하면 인력난이 발생하는 중소기업체들은 부가가치 생산성이 낮아 노동력을 유인하지 못하고 결국에는 도산화한다고 한다. 따라서 중소기업의 생산성 향상을 위하여 생산요소 공급이 확대되어야 하지만 생산요소를 고용할 수 있으려면 생산성이 높아야 한다는 循環論理에 빠지게 된다. 그러므로 중소기업의 생산요소 수요여력이 향상되지 못한 채 요소공급만을 일방적으로 확대할 경우 政策的 實效性을 기대하기 어려울 것이다.

그러면 중소기업의 생산요소 수요여력이 증대될 수 있는, 다시 말하여 현재의 주어진 요소부존으로서도 生産性을 제고할 수 있는가? 이에 대한 방안을 分業構造의 改善 측면에서 찾아보려는 것이 본 研究의 目的이다. 중소기업체 중 1993년 현재 73%가 생산의 일부 또는 전부를 다른 기업에 납품하고 있으므로 우리나라에서 중소기업은 중간재 생산업체로서의 역할이 두드러지고 있다. 따라서 우선 중소기업이 참여하는 전체 分業集團의 效率性을 증대시키면서 중소기업의 交渉力을 강화하는 방향으로 分業구조를 개선한다면 중소기업의 요소고용 여력이 증대되어 善循環的 構造를 형성할 수 있을 것으로 기대된다.

중소기업의 역할을 산업내 分業구조의 일원으로 파악하고 大企業과의 下請關係를 분석하는 연구는 그동안 상당히 널리 이루어져 왔다. 그러나 既存研究는 分業구조가 대기업과 중소기업의 同質的 兩集團만으로 구성되는 단순한 모형을 전제로 하고 있다. 80년대 중·후반에 하도급구조의 개선방향을 모색하는 연구들에서 重層的 分業構造를 분석하는 경우가 있었지만 이 역시 質的으로는 동일한 중소기업의 범주를 분석대상으로 상정하고 있었다.

本稿에서는 대기업과 중소기업간 관계를 一元化시켜 보는 분석들에서 벗어나 대기업과 중소기업간에 中間階層이 존재함을 논의의 출발점으로 하여 이들 중간계층의 역할에 分析의 초점을 맞추고자 한다. 선진국으로 진입하려는 우리 경제의 발전단계에서 中間階層의 役割 高度化에 의해 효율적 분업구조가 형성되고 이를 기반으로 중소기업의 생산성 향상이 유도되어야 함을 제시하고자 한다.

대기업과 중소기업이 분업관계를 맺고 있지만 모든 중소기업이 대기업과 직접 거래하고 있는 것은 아니다. 「中小企業實態調査報告」에 의하면 하도급 중소기업 중 母企業이 대기업인 업체들의 비중은 12% 정도에 불과하고 모기업이 중소기업인 비중은 54%를 차지한다. 분업구조가 피라미드형을 이루고 있으므로 대기업과 직거래를 하는 기업 비중은 소수에 그치고 再下請 이하의 업체비중이 높은 것이다. 따라서 중소기업이 하도급 거래에서 받는 不利益들이 대기업과의 거래보다 실제로는 中小企業間 去來에서 발생하는 빈도가 높다. 물론 하도급 거래의 출발점인 대기업에서부터 불이익이 강요되면 분업단계를 내려오면서 연쇄적으로 轉嫁가 일어나겠지만 중간계층의 경제적 상태가 열악하면 전가는 더욱 증폭될 수 있다. 예로서, 최근 일부 대기업의 現金決濟가 시행되었는데 재하청이하 업체들의 자금사정은 오히려 더 악화된 것으로 알려졌다. 그 까닭은 1차업체가 현금수취에도 불구하고 재하청업체에 어음결제를 하고 1차업체가 발행한 어음은 금융기관에서 할인을 기피하기 때문이다. 만일 1차업체의 재무상태가 견실하였다면 대기업의 현금결제 효과는 재하청 이하의 업체에까지 미쳤을 것이다.

日本에서도 高度成長期에는 대기업으로 자원배분이 편중되었고 중소기업은 저생산성으로 자원배분에서 소외되는 악순환 구조가 형성되어 있었다. 일본의 대기업들은 중소기업의 낮은 생산비를 이용하여 경쟁력을 강화하는 전략을 택하였다. 따라서 일본에서 중소기업

업의 존재는 하청업체라는 인식이 지배적이었고 낮은 생산비를 유지하기 위하여 저임금 인력을 고용하고 대기업의 부품단가 인하압력에 시달리는 등 경영상태가 열악하였다. 그리하여 일본의 산업구조는 대기업과 중소기업의 이중구조로 형성되어 있다는 것이 일반적 인식이었으나 中村秀一郎(1964)은 대기업의 하청계열화에서 벗어나 독자적 시장을 확보하면서 中小企業의 構造改善에 기여하는 일군의 중견기업의 존재에 주목하게 되었다. 清成忠男(1988)도 중소기업을 두가지 부류로 파악하고 중소기업의 발전은 能動的이고 革新指向的 기업들의 확대에 이루어진다고 보았다.

우리나라에서도 최근 중소기업을 하나의 동일집단으로 보는 인식에서 벗어나려는 시도가 일어나고 있다. 이윤보(1996)는 중소기업 정책대상의 二分化論을 제기하면서 小企業은 사회정책의 대상으로 보아야 하나 中企業은 경제적 합리성이 적용되는 정책대상으로 보아야 한다는 주장을 펴고 있다.

II. 垂直的 側面에서 본 우리나라 産業構造의 特性

1. 企業規模別 分布

산업의 수직적 구조측면에서 볼 때 우리나라 製造業의 特性은 小規模 企業의 비중이 높다는 점이다. <表 1>을 보면 우리나라는 소기업 비중이 높기로 유명한 日本과 함께 美國 등 西歐國家들보다 소규모 계층에 기업들이 밀집되어 있음을 알 수 있다. 한국과 일본에서 9인 이하 사업체들의 점유비중은 70%대를 넘고 있음에 비하여 미국의 경우 48%에 그치고 있다. 그에 반해 중간규모에 해당하

〈表 1〉 製造業內 事業體의 規模別 分布

(단위 : %)

	韓國(93년)	日本(93년)	美國(85년)	英國(89년)	西獨(86년) ³⁾
9인 이하	79.7	73.5	48.2	96.1	—
10~19인	9.7	11.8	16.5		—
20~99인	9.1	12.4	24.8		69.9
100~299인	1.1	1.8	6.5 ¹⁾	3.0	20.4
300~499인	0.16	0.27	3.4 ²⁾		
500~999인	0.13	0.18		0.04	3.1
1,000인 이상	0.07	0.10	0.01	0.04	2.5

註 : 1) 100~249인.

2) 250~500인.

3) 20인 이상 기업(수공업 제외)만의 집계임.

資料 : 『産業總調査報告書』(韓國), 『工業統計表』(日本), *Census of Manufactures*(美國), *Census of Production*(英國), *Produzierendes Gewerbe*(西獨).

는 계층에서 한국과 일본의 사업체 비중은 미국, 영국 등에 비해 떨어지며, 특히 中堅企業이라¹⁾ 볼 수 있는 100인 이상 규모에서부터는 차이가 크게 벌어진다.

雇傭分布에서 볼 때에도 韓國과 日本의 소규모 기업에 대한 집중은 西歐國家들보다 두드러지게 높다. 〈表 2〉에서 볼 때 9인 이하나 10~19인 계층에서 한국과 일본의 고용비중은 미국에 비해 월등히 높다. 한국과 일본에서 제조업 종사자의 50% 이상이 100인 미만의 기업들에서 고용되고 있음에 비해 같은 규모에서 미국과 영국의 고용비중은 27.6%와 24.6%로서 韓日 양국의 절반수준에 불과하며 독일의 경우에도 그 비중이 낮다. 또한 미국, 영국 및 독일에서는 제조업 취업자의 절반 이상이 300인 이상 규모의 기업들에서 고용

1) 中堅企業의 定義가 확립되어 있는 것은 아니며 여기서는 편의상 100인 이상 999인 이하의 기업을 지칭하기로 한다.

〈表 2〉 製造業內 雇傭의 規模別 分布

(단위 : %)

	韓國(93년)	日本(93년)	美國(85년)	英國(89년)	西獨(86년) ³⁾
9인 이하	19.0	17.1	3.2	24.6	—
10~19인	10.4	9.9	4.2		—
20~99인	28.3	29.2	20.2		15.3
100~299인	14.8	17.1	18.6 ¹⁾	17.5	24.3
300~499인	5.0	6.2	28.2 ²⁾		
500~999인	6.9	7.6		8.1	10.4
1,000인 이상	15.6	12.9	25.8	49.6	49.9

註 : 1) 100~249인.

2) 250~500인.

3) 20인 이상 기업(수공업 제외)만의 집계임.

資料 : 〈表 1〉과 동일함.

되어 있으나 한국과 일본에서는 300인 이상에서의 고용비중이 각각 27.5%, 26.7%에 불과하다.

한편 우리나라와 일본이 서구와 비교할 때 유사한 구조라고는 하지만 우리나라의 小企業 集中이 일본보다 더 심하다. 事業體基準으로 볼 때 9인 이하에서 우리나라의 비중이 일본보다 높다. 雇傭基準에서 본다면 20인 미만에서 우리나라의 비중이 더 높고 20인 이상에서는 일본이 우리보다 높으며 1,000인 이상의 대규모에서만 우리나라의 고용비중이 더 높다.

우리나라의 產業構造가 小規模 企業에 밀집된 현상은 최근에 일어났다. 〈表 3〉의 우리나라 기업규모별 고용분포 추이를 보면 1978년에서 1988년까지 소기업에서 점유하는 비중이 높지 않았고 증가도 거의 정체된 상태였다. 이 기간동안 비중변화가 비교적 활발하게 일어난 계층은 20~99인과 500인 이상 계층으로서 20~99인의

〈表 3〉 企業規模別 雇傭比重的 變化

(단위 : 천명, %)

	1978	1983	1988	1993
1~ 19인	352(15.3)	440(18.1)	617(18.2)	960(29.4)
20~ 99인	389(16.9)	526(21.6)	870(25.7)	924(28.3)
100~299인	443(19.2)	462(19.0)	587(17.3)	482(14.8)
300~499인	192(8.3)	176(7.2)	228(6.7)	162(5.0)
500인 이상	927(40.2)	825(33.9)	1,088(32.1)	736(22.5)
합 계	2,304(100.0)	2,432(100.0)	3,391(100.0)	3,266(100.0)

資料 : 統計廳, 『産業센서스調査報告書』, 各년도.

경우 1978년의 16.9%에서 1988년에는 25.7%로 증가하였고, 500인 이상에서는 1978년의 40.2%에서 1988년에는 32.1%로 감소하였다. 그러나 1988년 이후에 1~19인 계층은 1988년의 18.2%에서 1993년에는 29.4%로 급증하였고, 500인 이상 계층도 1988년의 32.1%에서 1993년에는 22.5%로 급감하였다. 특히 1988년 이후 제조업의 종사자수가 감소하였지만 1~19인 계층 및 20~99인 계층의 종사자수는 증가하였고 100인 이상의 각 계층에서 종사자수가 감소하였다.

1~19인 계층에서 고용비중이 급증한 것은 물론 소영세기업의 신설이 급증하였기 때문이다. 1~19인 계층의 사업체수는 1988년의 15만7,834개에서 1993년에는 23만1,579개로 늘어남으로써 5년간 7만3,745개사의 사업체수 증가가 있었다. 이는 1983~88년 동안 증가한 사업체수 3만3,698개사보다 2.2배나 증가한 것이다.

2. 垂直的 分業의 擴大

우리나라의 산업구조가 소규모 기업에 집중되는 형태로 바뀌게 된 것은 下都給 去來의 확산을 통한 垂直的 分業이 심화되었기 때

〈表 4〉 中小製造業內 下都給業體의 占有比重

(단위: %)

	1981	1985	1989	1991	1992
전 체	23.2	32.3	53.3	61.9	63.2
5~9인	16.4	27.6	46.5	52.7	61.7
10~19인	18.2	35.7	53.1	70.3	66.5
20~49인	35.7	36.5	60.1	65.8	63.1
50~99인	37.4	31.9	59.2	62.7	62.9
100~199인	28.9	30.2	52.6	59.3	57.3
200~299인	19.4	21.0	41.6	41.8	48.2

註: 여기에서 하도급업체라 함은 賣出額의 80% 이상을 다른 기업에 납품하는 기업을 말함.

資料: 統計廳, 『鑛工業統計調查報告書』, 各년도.

中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調查報告』, 各년도.

문이다. 소규모 기업들이 급속히 증가한 80년대 말부터 중소기업 중 하도급업체의 급격한 증가가 동시에 발생하였으므로 이 시기의 소규모 기업 증가는 하도급의 확산으로 설명될 수 있다. 〈表 4〉에서 下都給의 확대추이를 보면 중소기업체 중 생산액의 80% 이상을 다른 기업에 공급하는 하도급업체들의 비율이 1985년의 32.3%에서 1989년에는 53.3%로 증가하였다. 가장 급속히 증가한 계층은 5~9인 및 10~19인의 소영세기업군으로서 80년대 초반에는 20% 미만이었으나 90년대 들어 60%를 상회하고 있다. 그 밖의 계층에서도 80년대 말에 하도급에 종사하는 업체들의 비중이 증가하였다.

그러므로 500인 이상의 大企業에서 社內生産을 축소하면서(表 3 참조) 아래 계층의 기업들에게 外注生産을 확대하고, 중간계층의 기업들은 대기업의 외주확대에 이끌려 하도급 생산을 늘리면서 자신들도 종전의 사내생산 중 일부 품목이나 공정을 보다 아래 계층의 기업들에게 위탁하는 연쇄적 생산이전이 일어나 수직적 분업이 확대된 것이라고 볼 수 있다.

80년대 말에 수직적 분업이 심화된 것은 우리 산업의 발전추이에 80년대 말의 급속한 경제여건 변화가 가세되었기 때문이라고 생각된다. 70년대에 重化學工業化가 추진되면서 우리 기업들이 생산을 시작한 품목들은 대부분 先進國 市場에서는 成熟期 또는 衰退期에 속하므로 도입기 제품과 같이 시장판매에서 실패할 가능성은 극히 낮은 것들이었다. 따라서 시작단계부터 대기업들이 주도하는 大量 生産體制를 갖추는 것이 유리하였다. 생산기술은 해외도입의 창구였던 대기업에 체화되었으며 해외부품의 수입에 크게 의존하였다.

그러나 초기단계를 지나 국내생산이 확립되면서 생산비가 낮게 드는 中小部品業體로 생산을 移轉하는 것이 競爭力 強化에 유리하므로 생산기술을 이전하는 등의 유인을 제공하면서 垂直的 分業을 확장하여 왔다. 이에 따라 부품 및 기계장비 등 자본재의 국내조달이 확대되고 이를 생산하는 중소기업체수가 증가하여 왔다. 조립금속 및 기계장비산업(1991년 이전의 중분류 38산업)의 수입의존도는 70년대에 최고 60%에까지 이르렀으나 90년대에 들어와 30% 수준으로 하락하였다.²⁾

이러한 추세변화 가운데 80년대 말에 급격한 賃金上昇이 발생하자, 대기업은 중소기업에 대한 외주생산을 가속화하고 중소기업간에도 임금격차가 있는 소영세기업으로 외주가 확대되어 수직적 분업의 확대 추세를 증폭시켰다.

3. 韓 · 日間 産業構造의 比較와 示唆點

우리나라와 일본의 산업구조는 대기업과 중소기업간 생산비중이나 임금격차도 비슷한 수준이고 하청형 분업구조가 발달한 점 등 여러 측면에서 유사하다. 그러나 일본의 산업발전단계는 우리보다

2) 韓國機械工業振興會(1992).

앞서 있으므로 우리 산업의 발전방향을 전망함에 있어 한·일간 차이를 참조한다면 많은 시사점을 얻을 것으로 생각된다.

우선 製造業의 垂直的 分布를 비교하기 위하여 앞의 <表 3>을 보면 우리나라 製造業 就業者의 비중이 20인 미만 및 1,000인 이상 계층에서 일본보다 높고 20인 이상 999인 이하의 중간계층에서는 일본이 더 높다. 다시 말하면 우리나라의 생산활동은 일본에 비해 양 극단에 치우쳐 있으므로 일본을 기준으로 본다면 M字型的 모습을 보인다. 中間階層에서도 100~299인 및 300~499인 계층의 中間部位에서 차이가 더 크게 나고 있다. 따라서 우리나라에 비해 일본의 산업구조는 중간계층이 발달해 있고 그중에서도 중견기업그룹이 더 발달해 있다고 할 수 있다.

事業體當 生産規模의 차이를 보아도 우리나라에서의 大企業과 中堅企業間 隔差가 日本보다 더 큼을 알 수 있다. <表 5>는 1,000인 이상 대기업의 생산액을 1로 보았을 때 각 계층 사업체들의 생산규모상의 격차를 양국간에 비교한 것이다. 10인 미만이나 20인 미만에서는 양국간 차이가 거의 없는 상태이지만 중간계층에서는 양국간 차이가 높으며, 특히 200인 이상 999인 이하의 계층들에서 격차가 두드러지고 있다.

한편 대기업과 각 계층별 기업간의 생산활동의 質的 差異를 보면 우리나라에서의 격차가 일본보다 더 크다. [圖 1]은 한일 양국의 1,000인 이상 大企業의 1人當 附加價值 生産性(=부가가치/종업원)을 1로 보았을 때 각 계층별 생산성 격차의 정도를 나타낸 것이다. 모든 계층에서 우리나라의 상대적 격차가 일본보다 더 떨어지지만 특히 정도가 심한 것은 300~499인 계층이다. 일본의 경우 1,000인 이상 대기업과 300~499인 및 500~999인 계층간에 큰 차이를 보이지 않으나 우리나라에서는 그 차이가 두드러지고 있다. 우리나라 중견기업의 부가가치 생산성이 낙후되어 있는 것이다.

〈表 5〉 事業體當 生産規模의 相對的 水準

(단위 : %)

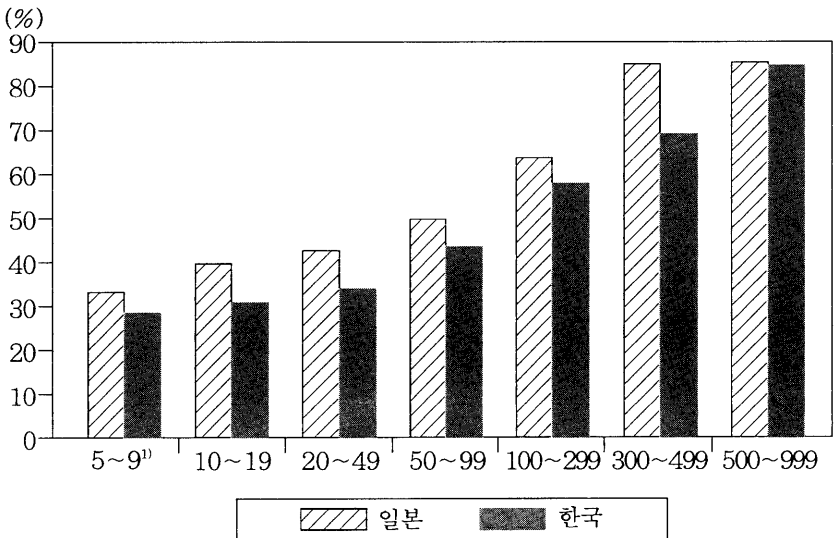
	韓 國	日 本
5~ 9인 ¹⁾	0.06	0.06
10~ 19인	0.14	0.18
20~ 49인	0.37	0.47
50~ 99인	1.08	1.38
100~199인	2.78	3.37
200~299인	5.65	6.89
300~499인	9.53	14.0
500~999인	21.9	25.5
1,000인 이상	100.0	100.0

註 : 1) 일본은 4~9인.

資料 : 統計廳, 『産業總調査報告書』.

日本 通産省, 『工業統計表』.

〔圖 1〕 規模別 附加價値 生産性的의 相對的 水準



註 : 1) 일본은 4~9인.

資料 : 統計廳, 『産業總調査報告書』.

日本 通産省, 『工業統計表』.

따라서 우리나라와 일본은 소규모 기업의 비중이 높은 공통적 특성에도 불구하고, 우리나라에서 중간계층의 생산활동이 일본보다 양적·질적 모든 측면에서 떨어지고 있다고 볼 수 있다.

Ⅲ. 分業構造의 變化와 中堅企業의 役割

1. 經濟與件의 變化와 對應戰略

우리 경제는 지난 30년간의 발전단계를 끝내고 1980년대 말부터 일어나고 있는 國內外 經濟與件의 變化와 함께 새로운 단계로 진입하고 있다. 開發年代의 발전전략은 輸出主導의 製造業 成長에 기반을 두고 있었다. 이 시기에 企業의 競爭戰略은 우리 경제가 갖고 있는 잠재적 費用優位를 실현하는 데 집중하였고 정부의 產業政策도 기업들이 비용우위를 극대화할 수 있도록 짜여져 있었다. 산업화에 동원되지 않은 低賃 勞動力이 기업을 통해 조직화됨으로써 해외시장에서 경쟁력을 확보하는 원동력이 되었다. 정부는 금융을 포함한 각 경제부문에 규제를 가하여 낮은 가격의 생산요소가 戰略部門에 집중될 수 있도록 인위적으로 資源配分을 왜곡하였다.

그러나 도시유입인구가 고갈되고 80년대 후반에 이르러 경제활동인구증가율이 감소하면서 高賃金化 추세가 시작되었다. 임금인상이 생산성 증가보다 높으면 초과된 임금인상이 제품가격으로 전가되므로 제품의 가격경쟁력은 저하될 수밖에 없다. 1980년대 전반까지 임금상승과 생산성증가는 거의 같은 증가율을 보여 왔으나 1987년부터 급속히 인상된 임금은 생산성증가율을 앞지르기 시작하였고 그후 임금증가율이 생산성증가율을 초과하는 추이는 1992년까지 지속되어

우리 상품의 경쟁력을 저하시키는 주요요인으로 작용하였다.

後發開途國의 工業化는 우리 산업의 경쟁우위를 변화시키는 또 다른 요인으로 작용하고 있다. 그동안 우리 산업이 費用優位를 유지할 수 있었던 것은 후발개도국에서 우리와 경쟁되는 상품을 생산할 능력이 없는 가운데 우리와 선진국과는 임금격차가 있었기 때문이었다. 그러나 1985년의 프라자합의 이후 일본기업들의 동남아 현지생산이 본격화되면서 촉발된 동남아와 중국의 공업화로 우리나라와 대만 등 新興工業國들은 임금이 의존하는 비용우위를 유지하기 어렵게 되었다.

이러한 변화들은 지금까지의 비용우위 기반을 붕괴시키는 것으로서 기업의 競爭戰略을 근본적으로 변경시키고 產業構造調整을 일으키는 요인이 되고 있다. 그러나 선진국과 같은 수준으로 고가품 영역에서 제품차별화전략을 즉각 구사할 수는 없으므로 長期的으로는 製品差別化戰略으로 나가는 방향을 설정하면서 당분간은 費用優位를 확보하는 전략이 추진되고 있다. 이때의 비용우위는 선진국이 생산하는 導入期 또는 成長期의 高附加品目으로 진출하여 선진국에 비해 낮은 生産費用으로 경쟁우위를 확보하는 것이다. 이에 따라 노동집약도가 높은 輕工業 生産이 축소되고 선진국에 비해 비용우위가 있는 技術集約的 加工組立產業으로 생산활동이 이전되고 있다. 또한 가공조립형 제품의 대외경쟁력 유지를 위하여 생산비가 적게 드는 中小企業을 部品生産에 참여시키고 또 기술개발을 강화하여 선진국과 대등한 수준의 製品開發能力을 확보하려는 노력을 기울이고 있다.

製品週期로 보아 도입기 또는 성장기에 속하는 품목에서는 선진 공업국에서도 技術開發 投資가 아직 회수되지 않은 상태다. 따라서 선진국 기업들은 우리 기업과의 경쟁을 우려하여 技術移轉을 기피하고 설사 기술이전에 동의하여도 충분한 보상을 요구하게 되므로

과거와 같이 해외기술의 도입에 의존하기 어려운 여건이 되었다. 또한 모방개발에 의존하던 과거의 기술전략으로는 製品開發의 時差가 좁혀지지 못하여 제품시장에서 점유율이 증가할 수 없다. 선진국에서 개발중인 제품을 국내에서도 동시에 착수하여 제품출시의 시차가 거의 없어야 하는 단계로 향상되어야 하는 것이다. 이로 인하여 국내기업들은 R&D投資를 늘려 독자적 기술개발로 전환하면서 기초연구는 국내 대학 및 연구기관과의 產學協同을 통해 조달받는 전략으로 나아가고 있다.

한편 90년대에 추진중인 金融自律化는 기업의 高附加價値化 노력을 촉진시킬 것으로 전망된다. 정부의 金融規制는 금융기관이 각 기업의 신용상태에 따라 差等的 利率을 적용할 수 없게 한다. 금융기관은 기업의 신용상태를 심사할 유인이 없어지고 대출금의 손실 위험을 이자율에 가산할 수 없으므로 대신 擔保를 요구하게 된다. 기업의 담보제공은 擔保使用의 機會費用을 금융기관에 지불하는 것으로서 기업의 신용상태에 관계없이 同一한 費用을 지불하게 한다. 결국 금융규제는 信用이 不良한 기업이 信用이 優良한 기업에게 신용도 차이만큼의 비용을 轉嫁시키는 결과를 초래하는 것이다. 그에 따라, 다른 조건이 동일하다면, 금융규제하에서 신용도 증진을 위한 기업활동, 이를테면 收益性 제고나 自己資本 증대 노력은 소홀해지고 外形的 資產을 증대시키려는 활동이 강화된다.

〈表 6〉은 韓國企業과 日本企業간의 資本使用을 비교한 것이다. 한국기업의 有形固定資產 回轉率이 일본보다 현저히 그리고 지속적으로 낮음을 알 수 있다. 이는 동일한 매출실적, 즉 같은 企業規模에서 한국기업이 일본기업보다 더 많은 資本을 투입하고 있음을 나타내 주는 것이다. 設備投資效率에서도 동일한 결과를 보여주고 있다. 동일한 액수의 附加價値를 창출함에 있어 한국기업이 자본을 더 많이 사용하고 있다.

〈表 6〉 韓·日 企業間 資本使用의 比較

	年 度	1人當 所得(달러)	有形固定資産回轉率	設備投資效率
韓 國	1988	4,127	2.90	80.9
	1989	4,994	2.56	78.4
	1990	5,659	2.50	73.9
	1991	6,518	2.47	74.4
	1992	7,007	2.36	69.1
日 本	1974	4,162	4.99	117.1
	1975	4,466	4.51	99.3
	1976	4,955	4.97	108.4
	1977	6,094	5.10	109.7
	1978	8,476	4.97	110.4

註：1) 有形固定資産回轉率=賣出額 / 有形固定資産
 2) 設備投資效率=附加價值 / (有形固定資産-建設假計定)
 3) 92년도 韓國의 1人當 所得은 90년 기준으로 환산.

資料：韓國銀行, 『企業經營分析』,
 日本銀行.

金融自律化는 이러한 기업의 왜곡된 활동을 바로잡아 줄 것으로 기대된다. 금융기관이 이자율을 차등적으로 적용할 수 있게 되면 信用이 優良한 기업에게는 優待金利가 제공될 것이다. 이에 자극되어 각 기업에서는 높은 부가가치를 창출하는 활동에 우선적으로 자원을 배분할 것이므로 企業內 人的資源의 양성과 技術開發이 활성화될 것이다.

또한 금융자유화로 中堅企業이나 優良中小企業의 成長이 촉진되는 기반이 조성될 것이다. 大企業의 해외자금 조달과 직접금융 의존도가 높아져 脫銀行化가 가속되면 금융기관에서는 새로운 우량고객을 확보하려 할 것이다. 그에 따라 대기업에 가리어져 있던 우량중견·중소기업들이 新規顧客으로 속속 발굴되면서 이들에 대한 안정적 자금공급으로 成長이 가속될 것이다.

WTO체제의 출범과 수입선다변화의 해제 등 90년대에 진행되는 國內市場의 開放도 기업의 경쟁전략에 큰 영향을 미치게 될 것이다. 과거의 수입제한조치로 인하여 국내기업들, 특히 수출을 통해 성장한 주요 대기업들이 직면하는 해외시장과 국내시장의 성격은 서로 달랐다. 무한대에 가까운 외국업체들과의 경쟁으로 海外市場에서의 需要彈力性은 대단히 높았던 반면에 國內市場은 공급자의 제한으로 需要가 非彈力的이었다. 따라서 두 시장의 수요탄력성 차이를 이용하는 價格差別化戰略을 적용하여 국내상품의 가격을 수출상품보다 높게 책정하여 왔다. 그러나 國內市場의 높은 價格은 본질적으로 시장수요의 속성에 기인하는 것이 아니라 정부의 수입규제라는 進入障壁으로부터 발생한 地代(rent)를 國內消費者들이 부담하게 된 결과였다.

국내시장이 개방되면 국내시장의 需要彈力性이 올라가게 되어 가격차별화전략을 유지할 수 없고 地代追求(rent-seeking)도 어렵게 될 것이다. 따라서 기업행동이 利潤追求의(profit-seeking)으로 전환되고 수익지향적 활동이 강화될 것이다. 특히 국내기업의 自己商標 開發 등 마케팅 활동과 新製品 開發이 강화될 것으로 예상된다. 그동안 무역장벽으로 인한 국내시장의 진입제한을 우회하는 방법으로서 외국기업이 빈번하게 사용한 것은 商標貸與나 라이선스生産이었다. 국내시장의 개방으로 이러한 우회침투가 불필요해지면 외국업체는 자사제품의 直輸入이나 直接投資를 통한 국내생산으로 전환하면서 국내기업의 상표사용이나 생산허가를 거두어들일 것이다. 그에 따라 국내기업들은 자기상표를 보급시키는 판매활동을 강화할 것이다. 이와 함께 海外에서 개발된 新製品들이 외국업체에 의해 즉시 국내시장에 도입될 것이므로 국내기업들도 그에 대응하여 신제품 개발을 강화할 것이다. 제품개발에 관련된 기업내 기술개발부문이 확대될 뿐만 아니라 제품개발기간을 축소시키기 위하여 分業

組織의 改編도 추진될 것으로 예상된다.

지금까지 본 바와 같이 임금상승과 후발개도국의 추격, 금융자유화, 시장개방 등 국내의 경제여건이 변화함에 따라 그동안 비용우위를 추구하며 성장지향적이었던 기업의 경영활동이 수익지향의 기술 및 지식집약적 활동으로 변화해 갈 것이다. 이러한 변화는 企業內部에 그치지 않고 企業間 分業關係에도 영향을 미쳐 分業組織 및 産業構造의 改編에까지 이르게 될 것으로 예상된다.

3. 技術分業關係로의 轉換

가. 既存의 分業關係

企業間 分業이 존재하는 이유를 설명하는 理論은 다양하며 分業의 목적을 보는 시각에 따라 분류방법도 달라지게 된다. 과거 下請論에서는 賃金隔差, 資本의 節約, 景氣變動의 緩衝으로 중소기업을 이용하려는 목적에서 기업간 分業이 이루어진다고 보았다(洪長杓[1993]). 반면 去來費用學派에서는 수직통합으로 거대화된 企業組織內에서 關료주의의 비효율이 발생하지만 市場去來에서도 거래주체간 정보의 비대칭성으로 機會主義나 制限的 合理性(bounded rationality)이 존재하기 때문에 市場의 失敗가 일어나 절충적 위치인 기업간 分業에서 거래비용을 최소화할 수 있기 때문으로 본다(Williamson[1985]). 네트워크理論에서는 각 개별주체가 동질적이지 않고 완벽한 존재가 아니기 때문에 相互作用으로 시너지가 발생하는 경우 개별주체간 결합이 일어나 개인과 개인 혹은 개인과 기업, 기업과 기업 등 다양한 형태로 離合集散이 빈번한 네트워크의 結合이 일어난다고 본다(Grabher[1993])

여기에서는 분석의 편의상 企業間 分業의 客體를 기준으로 하여

「生産分業」과 「技術分業」으로 임의분류하였다. 생산분업은 생산공정을 분할하여 기업별로 생산을 전문화함으로써 生産性을 제고하거나 企業間 資金隔差를 통해 생산비를 낮추려는 목적으로 생산이 분업화되는 경우를 말한다. 기술분업은 제품개발이나 생산공정의 혁신을 목적으로 각 기업간에 자신들의 강점을 살려 技術開發을 協業化하거나 생산에 체화된 각 기업의 技術 및 知識이 결합하는 경우를 말한다. 생산분업이 物的 結合임에 반해 기술분업은 知的 結合의 성격을 갖는다. 예를 들어, 母企業에서 작성한 제품설계에 따라 下請企業들이 생산을 분담한다면 生産分業이 되지만 각 하청기업의 獨自的 部品設計를 종합하여 모기업이 제품을 설계한다면 技術分業이 된다. 다른 기업으로부터 위탁생산을 의뢰받았지만 기술적 원리를 숙지하고 있어 주문업체에게 設計變更을 제안하였다면 기술분업이 이루어진 경우라고 볼 수 있다.

이러한 분류기준에서 볼 때 지금까지 우리나라 大企業과 中小企業間 分業關係는 生産分業에 속해 있었다고 볼 수 있다. 그 까닭은 93년도 현재 중소제조업체 중 技術開發 投資에 지출한 실적이 있는 업체의 비중은 7.7%에 불과하기 때문이다. 또한 기술개발을 하고 있는 경우에도 그 내용은 기존 生産技術의 改良에 치우치고 있다(金宣根[1994]). 중소기업이 部品를 獨自設計하거나 대기업에 製品改善을 제안하는 경우는 극히 드물다. 대기업의 중소기업에 대한 技術支援 內容도 대부분 생산라인의 변경, 생산설비의 개체 등 생산성 제고에 관한 것들이다.

80년대말 기업간 분업의 급격한 증대로 生産費가 낮은 小零細企業을 편입시켜 약화된 價格競爭力을 만회하려는 목적에서 나온 것이었기 때문에 生産分業의 심화로 볼 수 있다. 중소기업의 기술개발투자 업체수가 1985년의 5,670개사에서 1993년에는 5,645개사로 변화가 없으므로 80년대 후반에 증가한 중소기업들이 생산분업 참

여업체임이 확인되고 있다. 우리나라에서 생산비를 낮추는 수단으로 중소기업과의 생산분업이 이용되는 것은 기업내에서 종업원들의賃금이 同一한 체계를 택하고 있고 대기업과 중소기업간 賃金隔差가 심하기 때문이다. 또한 임금격차는 中小企業내에서도 規模階層別로 존재하므로 생산분업이 중층적으로 형성된다. <表 7>에서 보듯이 한국과 일본의 기업규모간 임금격차는 미국 및 유럽보다 더 크다. 미국의 경우 임금격차가 크지만 동일직장내에서 임금이 상이하여 외주를 통한 생산분업의 유인이 크지 않다.

기업간 분업이 生産分業 중심으로 형성된 경제구조에서는 中小企業의 交渉力이 저하되어 경제적 지위가 낮아진다. 대기업이 비용우위를 확보하고자 중소기업에 외주생산을 위탁하는 품목이나 공정은 높은 기술수준을 요구하지 않는다. 다시 말하여 기술이 아니라 생산을 분업화하는 것이므로 進入障壁이 낮아 무수히 많은 競爭者가

<表 7> 企業規模別 賃金隔差

(단위 : %)

韓 國	5~19인	20~99인	100~299인	300~499인	500인 이상	
(1993)	53.0	64.0	77.6	84.5	100.0	
日 本	4~19인	20~99인	100~299인	300~499인	500인 이상	
(1993)	54.9	61.7	71.9	83.9	100.0	
美 國	20인 미만	20~99인	100~249인	250~499인	500~999인	1,000인 이상
(1984)	60.4	62.9	65.6	68.9	77.1	100.0
西 獨	10~49인	50~99인	100~199인	200~499인	500~999인	1,000인 이상
(1978)	80.0	79.0	80.0	82.0	86.0	100.0
프랑스	10인미만	10~99인	100~499인	500인 이상		
(1985)	72.1	77.3	83.7	100.0		

資料 : 統計廳, 『鑛工業統計調查報告書』.

日本 通産省, 『中小企業白書』.

존재한다. 따라서 생산분업에서는 잠재적 진입업체를 포함한 다수의 공급업체와 소수의 구매업체로 시장구조가 형성되는 購買獨占(monopsony)이 발생한다. 이러한 경우 공급업체의 교섭력은 열세에 처하게 된다. 조금이라도 낮은 가격으로 공급하겠다는 업체가 나타나면 去來先이 轉換될 것이므로 공급업체의 초과이윤은 존속할 수가 없다. 구매업체가 항상 낮은 가격의 공급업체를 모색하므로 거래관계가 短期的이고 기존 공급업체에게 다른 업체로의 代替可能性을 위협하므로 對立的關係를 유지하게 된다. 과거 日本의 下請論에서 중소기업을 收奪對象으로 본 것도 생산분업에서 오는 교섭력의 저하 때문이었다. 미국 자동차산업에서는 구매계약이 매년 갱신되며 1센트의 차이로 구매전환이 일어난 예도 있다.

생산분업의 지속은 중소기업의 교섭력 저하를 누적시킨다. 우선 超過利潤이 존재하지 않으므로 資本蓄積을 기대하기 어렵다. 또한 거래관계의 지속이 보장되지 않으므로 공급업체는 設備改替와 人力訓練에 대한 投資를 기피하게 되고 이는 다시 生産性 低下를 유발하여 교섭력이 더욱 악화된다. Helper(1993)의 實證分析에 의하면 미국에서 자동차업체로부터 구매를 확약받은 부품업체들의 자동화 설비투자가 그렇지 않은 경우보다 더 높았다.

나. 技術分業關係의 造成

80년대 말부터 경제여건의 변화로 企業의 競爭戰略이 비용우위에서 제품차별화전략으로 이행되면서 分業構造도 生産分業에서 技術分業으로 전환되고 있다. 90년대는 過渡期로서 價格競爭力을 강화하고자 생산분업이 소영세기업으로 확장되면서 동시에 技術分業의 기반이 조성중에 있는 것으로 보인다. 研究開發 投資가 증대되어 1992년도에 GNP대비 R&D지출 비중이 2%를 넘었고 1993년도에는 2.33%로서 영국의 2.12%(1992년)를 능가하였다. 인구 만명당

연구인력도 1993년 현재 22명으로서 영국의 21명, 프랑스의 23명과 같은 수준에 있다.³⁾ 特許出願도 지속적으로 증가하여 80년대 후반까지 내국인 출원 비율이 약 25% 수준에 머물렀으나 1993년도까지 59%로 급상승하였다. 이러한 연구개발의 활성화는 民間企業의 技術開發 확대에 의한 것으로서 R&D재원의 민간부담률이 83%에 이르고 있다. 80년대에 대기업은 외국기술의 국내이전을 통해 기술개발체제를 확립한다는 전략을 세워 기술개발 투자를 지속적으로 증대시킨 결과 90년대에 들어오면서 반도체, 액정소자, HDTV, 자동차엔진 등 주요품목에서 독자적 개발능력을 확보하였다.

대기업의 기술개발체제가 확립되고 외국기업과 제품개발 경쟁이 격화되면서 中小企業과 기술분업을 위한 協力關係 구축이 당면과제로 대두되고 있다. 製品開發 競爭에서 우위를 점하려면 대기업의 제품설계와 함께 中小企業의 部品設計 能力이 높아야 한다. 日本企業의 신제품 개발이 신속하여 소비자 욕구의 변화에 유연하게 대응할 수 있는 것도 제품설계 과정에 중소기업이 참여하여 製品開發이 分業化되어 있기 때문이다. 또한 일본 중소기업의 品質管理도 완벽한 수준이므로 대기업으로서는 부품의 개발과 생산, 품질에 이르기까지 중소기업에 일임하는 상태다. 우리나라의 경우 80년대 말부터 中小企業에 대한 技術指導가 대폭 강화되었고 아직은 중소기업의 생산현장에 대기업의 기술인력이 파견되어 생산기술 개선을 지원하는 수준이 대부분이지만 일부 기업에서는 製品設計過程에 중소기업의 기술진을 참여시켜 설계능력을 배양시키는 게스트엔지니어制度를 추진하는 예도 있다.⁴⁾

3) 우리나라의 경우는 自然科學과 理工系의 연구인력이나 영국과 프랑스의 연구인력에는 人文 및 社會科學 연구인력이 포함되어 있다.

4) 現代自動車에서는 부품업체들의 독자적 설계능력 배양과 자동차설계과정에 대한 이해를 높이기 위하여 90년대 초부터 게스트엔지니어제도를 운영하고 있다(丁振聲[1994]).

근래 大企業과 中小企業간 協力關係 증진에 대한 인식이 높아졌다. 과거와 같이 대기업과 중소기업간 관계를 대립적으로 보지 않게 된 것이다. 이러한 변화는 기업간 분업관계가 생산분업에서 기술분업단계로 전환하면서 생겨난 것이다. 技術分業이 형성되기 위한 가장 基本的 前提는 협력적 관계이기 때문이다. 기술분업이 유지되려면 중소기업의 技術蓄積이 필요한데 去來關係의 持續이 보장되어야 중소기업의 기술개발 투자가 이루어질 수 있다.

大企業으로서는 기술분업을 유도하기 위하여 중소기업에게 지속적 거래를 보장해 주어야 하지만 그 대신 특정업체와의 장기거래에서 오는 경직성을 탈피하기 위하여 中小企業 經營에 참여하여 情報를 共有하고자 한다. 이에 따라 대기업은 중소기업에 경영간섭을 하게 되지만 거래단절의 위협이 깔려 있는 대립적 관계와는 성격이 다르다. Hirschman(1970)은 기업간 분업의 효율성을 증진하기 위하여 비효율적인 거래관계를 단절(exit)하거나 거래관계는 지속하지만 간섭(voice)을 하여 원하는 수준으로 끌어올리는 방법이 있다고 보았다. 하청거래 중에서 특히 기술분업인 경우는 후자에 속한다.

기술분업이 대기업과 모든 중소기업간에 형성될 수는 없다. 기술분업은 우선 대기업과 직거래관계에 있는 1次 協力業體가 될 수 있다. 기술분업하에서 대기업은 거래지속을 보장하여 주고 거래업체에 대한 정보를 관리하여야 하므로 재하청 이하 중소기업은 대기업과 기술분업관계를 맺기 어렵다.

앞에서 현재 우리나라의 대기업과 중소기업간 분업관계는 생산분업에서 기술분업으로 전환되는 과도기에 있는 것으로 규정하였다. 이는 달리 말하면 대기업이 기술개발체제를 갖추고 1次企業들에게 技術分業으로 변화할 것을 요구하고 있으므로 이들의 기술개발능력 확보가 分業構造의 轉換에 관건이 됨을 의미하는 것이다. 그런데 우리나라의 수직적 산업구조를 보면 中堅企業의 역할이 미진하여

분업관계의 전환이 애로를 겪고 있는 것으로 보인다. 우선 중견기업으로 볼 수 있는 중간계층 기업들의 產業內 比重이 낮아 기술개발업체로서 육성될 수 있는 잠재력이 낮다. 일본에 비하여 우리나라 대기업의 생산비중이 더 높은데, 이는 대기업으로부터 중견기업으로의 生産移轉이 부진하기 때문인 것으로 추정된다. 즉 80년대말 이후 大企業의 生産縮小가 일어났으나 소기업 비중의 확대에 그치고 中堅企業의 擴大로 이어지지 못하였다. 대기업의 생산이전 대상이 단순품목들이어서 중견기업으로 이전되지 못하였고, 비록 일부 품목이 중견기업으로 이전되었지만 중견기업들의 기존 생산품목 중에 단순한 것들이 많아서 임금상승을 견디지 못하고 소기업으로 대거 이전됨으로써 중견기업의 생산비중이 축소된 것으로 해석된다.

이러한 해석을 뒷받침하여 주는 것은 우리나라 中堅企業의 1人當 附加價值 生産性이 日本에 비해 낮다는 점이다(圖 1 참조). 부가가치가 낮다는 것은 곧 생산분업관계에 치중해 있고 기술개발이 활성화되지 못함을 의미한다. <表 8>은 우리나라와 일본기업들의 規模別 研究開發業體 比重을 나타낸 것이다. 1,000인 이상의 대기업에서 韓·日 기업들간에 연구개발업체 비중은 거의 차이를 보이지 않

<表 8> 韓國 및 日本企業의 規模別 研究開發業體 比重

韓國(1993)		日本(1993)	
企業規模	研究開發業體 比重(%)	企業規模	研究開發業體 比重(%)
300인 미만 ¹⁾	7.7	300인 미만	7.0
300~999인	44.3	300~999인	58.8
1,000인 이상	97.9	1,000~2,999인	91.2
		3,000~9,999인	96.4
		10,000인 이상	100.0

註 : 1) 『中小企業實態調查報告』의 統計.
 資料 : 科學技術處, 『科學技術研究活動調查報告』.
 總務廳, 『科學技術研究調查報告』.

고 있다. 또한 300인 미만에에서도 일본업체의 비중은 7.0%인데 『中小企業實態調査報告』에 의하면 우리나라 중소기업(300인 미만)도 7.7%이므로 양자간에 차이가 거의 없다. 그러나 우리나라 300~999인 계층의 연구개발업체 비중이 44.3%임에 비하여 일본은 58.8%로서 중간계층에서 차이가 크게 나고 있어 우리나라와 일본 중견기업간의 부가가치 생산성 격차를 설명하는 요인이 된다.

자동차산업의 예를 본다면 부품업체가 독자적으로 부품을 설계하고 모기업의 설계승인만을 받는 承認圖業體가 일본의 경우 1차부품업체 중 70%이나 우리나라의 경우 33%로 추산된다. 이에 따라 일본 자동차산업의 신차개발기간은 23개월 정도에 그치나 우리나라의 신차개발은 36개월이 소요된다.

요약컨대 대기업과 중소기업간 분업관계가 단선적인 생산분업에서 벗어나야 한다. 大企業과 1次企業간에는 技術中心의 分業關係가 형성되고 1次企業과 2次 이하 業體들간에 生産分業을 이루는 구조가 되어야 한다. 21세기의 後期産業社會에서 다품종소량의 柔軟生産體制가 도래하여 中小企業의 役割이 증대한다는 것도 1차 중견기업의 기술분업 역할이 확대되는 것으로 보아야 한다. 일본을 비롯한 先進國에서의 分業構造도 대기업과 거의 대등한 수준의 1차업체가 기술분업을 이루고 1차업체는 2차업체와 생산분업관계를 이루고 있다(Ikeda[1988]).

3. 中堅企業의 役割이 中小企業에 미치는 效果

산업구조가 大企業-中小企業의 일원적 구조에서 大企業-中堅企業-中小企業의 이원구조로 변형되면서 산업의 효율성이 제고됨은 물론 中小企業의 構造改善에 기여가 클 것으로 기대된다. 대기업의 분업구조 변화 요구에 중견기업 계층이 효과적으로 대응하게 되면

大企業에 대한 交渉力을 증대시킬 수 있다. 이를 바탕으로 中小企業에 이르는 連鎖的 波及效果가 생겨날 수 있다.

첫째, 중견기업의 역할 제고로 中小企業의 生産技術과 品質管理가 향상되어 중소기업의 生産性이 증대될 수 있다. 대기업의 기술 및 경영지도가 미칠 수 있는 범위는 한정되어 있으므로, 중견기업의 역할이 대기업에서 받은 외주를 재하청업체에 넘기는 단순중개자에 그친다면 중소기업의 기술향상이나 경영합리화는 방치상태에 놓이게 된다.

일본 자동차산업의 예를 든다면, 모기업과 하청기업간에 정보공유기구인 「協力會」(우리의 '수탁기업협의회')가 결성되어 있는데 자동차업체와 1차기업간에 그치지 않고 1次企業과 2次企業들간에도 協力會가 조직되어 있다. 도요타의 경우 1984년 현재 1차기업들의 협력회는 「關東協豐會」를 비롯 4개가 있고 2次企業들로 조직된 협력회는 「아이신精機協力會」, 「日本電裝協力會」 등 12개에 달한다(坂本和一[1985]). 우리나라에서도 주요 대기업별로 受託企業協議會가 설립되어 1994년 현재 125개에 달한다. 그러나 1차기업을 모기업으로 하는 2차기업의 수탁기업협의회는 거의 전무한 상태다. 이는 우리나라 1차기업들이 자신들의 협력업체를 관리할 수 있는 수준에 도달해 있지 못함을 보여주는 예라고 할 수 있다.

둘째, 대기업에 대한 中堅企業의 交渉力이 증대되면서 中小企業과의 去來條件이 호전될 수 있다. 중견기업의 교섭력이 증대한다는 것은 곧 완제품시장에서 大企業이 競爭力을 확보하는 데에 중견기업의 기여가 크다는 것을 의미한다. 따라서 전체 分業集團이 창출하는 附加價値가 높아져 中小企業으로의 成果配分도 증가하게 되는 것이다. 또한 중견기업의 기술지도로 中小企業의 生産技術이 향상되면 중견기업에 대한 中小企業의 交渉力이 증대될 수 있다.

현재와 같이 중견기업 스스로가 생산분업에 참여하고 있어 내부

〈表 9〉 企業規模別 負債比率(1993)

5~9인	10~19인	20~49인	50~99인	100~199인	200~299인
79.5	156.2	287.6	355.9	360.3	257.2

資料：中小企業協同組合中央會, 『中小企業實態調查報告』.

유보의 미약 등 財務構造가 열악한 상태에서는, 유동성 부족이 발생하면 어음결제나 결제기간의 장기화 등으로 資金難을 중소기업에게 전가하게 된다. 〈表 9〉는 企業規模別 負債比率을 나타낸 것이다. 300인 이상의 중견기업들에 대한 부채비율의 통계는 알 수 없으나 100인 이상 규모의 부채비율이 높아 자금난의 전가가 일어날 수밖에 없는 구조에 처해 있다.

IV. 中堅企業 發展의 制約要因

1. 賣出規模 擴大의 制約

우리 산업의 발전이 기술개발에 의존하는 단계로 들어서면서 중견 및 중소기업의 기술발전이 당면과제로 대두되고 있다. 그러나 기존의 산업조직이나 제도적 관행 중 이들의 자생적 변신에 제약을 가하는 점들이 있으므로 이에 대한 개선이 필요하다.

기업의 技術開發費는 생산량의 변동에 관계없이 지출되어야 하는 固定費用이다. 따라서 매출규모가 커야 技術開發의 平均費用이 낮아져 지속적 연구개발 활동이 가능해진다. 만일 매출규모가 적은 상태에서 기술개발이 이루어지면 극히 일부 벤처기업들의 폭발적인 매출신장을 제외하고는 商品單位當 技術開發費가 과중해져 기술개

발을 지속할 수 없게 된다. 기업의 디자인, 경영관리 등 지적 활동에 종사하는 專門人力도 동일한 성격을 갖는다. 전문인력은 人的資本(human capital)으로서, 생산량과 비례하여 고용되는 노동력과 달리 고정요소에 해당한다. 따라서 中堅 및 中小企業의 지식집약화에 필수적인 技術開發과 專門人力이 유지되려면 생산량이 적정 규모를 넘어야 한다.

우리나라 自動車産業이나 電子産業에서 1次企業의 生産規模는 영세하여 기술개발을 강화하기 어려운 상태다. 자동차 부품업체의 평균 매출액은 1994년 현재 69.4억원으로서 기술개발이 수행될 수 있는 최소한의 매출규모로 알려져 있는 100억원보다 매우 낮은 수준에 있다. 매출액이 100억원을 넘는 부품업체수는 174개사로 총 부품업체수 1,368개사의 12.7%에 불과하다. 외국기업과 기술경쟁이 가능한 수준이 되려면 매출규모가 500억원 이상이어야 하는데 이를 상회하는 업체는 42개사에 그치고 있다.

1차기업의 평균 매출액이 이처럼 낮은 것은 部品業體數가 過多하기 때문이다. 자동차산업의 예를 든다면 우리나라 자동차업체의 內製生産比率는 30% 수준으로 일본 자동차업체의 20~30%와 크게 다르지 않다. 그러나 부품업체의 수에서는 큰 차이를 보여 우리나라 자동차 3사의 平均 1次企業數가 342개사임에 반해 일본 자동차 3사(도요타, 닛산, 마쓰다)의 평균 거래업체수는 190개사다. 따라서 우리나라 부품업체의 평균 매출액은 일본 부품기업보다 낮아지고 그 정도는 한·일간 자동차 생산액의 차이 이상으로 확대된다.

우리나라 중견기업 중 300~999인 계층에서 技術開發業體의 비율이 日本보다 낮았는데(表 6 참조), 우리나라 중견기업의 企業當生産規模가 일본보다 상대적으로 떨어지는(表 5 참조) 相關關係를 보이고 있어 기술개발의 부진이 기업규모에 영향을 받고 있음을 시사하고 있다.

그러므로 1차기업이나 중견기업의 技術開發이 촉진되려면 우선 生産規模의 零細性이 극복되어야 한다. 기업간 買收 및 合併으로 대형화하거나 모기업에서 重點育成業體를 선정하여 거래를 집중시킴으로써 대형업체로 육성하는 것이 필요하다. 과거 日本에서는 後者의 방안을 채택하였다. 60년대까지 일본 자동차업체당 1차기업수는 500여개에 달하였으나 70년대에 중점육성업체에 거래를 집중시키는 「集中發注」방식으로 분업구조를 재편하였다.

우리나라에서도 重點業體를 육성하는 방식을 업계에서 선호하고 있지만 기존의 市場保護的 制度가 분업구조 재편에 장애요인이 되고 있다. 첫째, 70년대의 중화학공업화 추진과정에서 부품산업에 중소기업의 참여를 유인하기 위하여 도입한 母企業의 生産禁止와 持續的 去來의 보장 등 保護措置가 오늘날까지도 계속되고 있다. 「中小企業의 事業領域 保護 및 企業間 協力增進에 관한 法律」 제12조에서 국가가 指定한 系列化品目에 대해서는 모기업의 위탁생산을 강제하고 있고 제23조에서 정당한 이유 없이는 부품업체에 대한 注文物量의 縮小 또는 斷絶을 할 수 없다고 규정하고 있다. 따라서 중점업체의 육성을 위하여 불가피하게 발생하는 그 밖의 기존 거래업체와의 거래관계 정리가 어렵게 되어 있다.

둘째, 기존의 기업간 거래관계를 정리하지 않은 채 생산규모를 대형화하려는 목적으로 部品共用化가 추진되고 있다. 그러나 부품공용화로 규모의 경제를 실현하려면 표준화된 부품의 대량생산업체를 제외한 나머지 업체들의 경쟁도태는 불가피해지므로 단순한 부품공용화만으로는 대형화의 목적을 달성할 수 없다. 또한 부품공용화가 실제로 추진되려면 輸入先多邊化가 해제되어 모기업들이 대외경쟁에 노출되어야 한다. 국내기업들간에 공용화를 위한 협력관계가 조성되려면 강력한 해외경쟁업체가 나타나야 하기 때문이다.

셋째, 중소기업에 대한 保護輿論의 팽배 역시 분업관계의 재편을

어렵게 할 수 있다. 기존 1차기업 중 육성대상에서 탈락한 업체들이 분업구조의 재편을 大企業의 橫暴나 優越的 地位의 濫用에 의한 거래중단 등으로 호소하고 社會輿論에서 이를 수용할 경우 대기업들은 분업구조 재편을 시도할 수 없게 된다.

2. 資本規模의 擴大 制約

기술개발과 같이 懷妊期間이 길고 危險이 높은 投資는 은행대출 등 단기차입으로 조달하기가 어려우므로 自己資本에 의존해야 한다. 그러나 우리 기업의 자금조달 내역을 보면 內部資金의 조달 비중이 다른 나라들에 비하여 현저히 낮아 기술개발을 효과적으로 추진하기 어려운 상태다. 위험을 공유하면서 단기상환의 의무를 지우지 않는 外部 投資家의 資金流入이 필요하지만 기업경영에 관한 정보제공이 불투명한 中堅 및 中小企業은 資本市場에서 투자를 유치하기 어렵다. 따라서 중견 또는 중소기업과 지속적 거래관계를 유지하고 있어 企業內部에 관한 情報를 얻을 수 있는 경제주체들로부터 투자유입이 필요하다.

우리나라의 경우에 그같은 정보접근이 가능한 경제주체는 大企業과 銀行이 될 수 있다. 구매자로서 대기업은 평소 거래관계를 통해 공급업체인 중소기업의 기술 및 경영관리의 수준, 잠재적 성장성은 물론 재무상태까지 파악이 가능하다. 중견 또는 중소기업의 기업회계나 세무자료가 불투명하여 情報의 非對稱性이 높으면 높을수록 大企業의 情報源으로서의 역할은 더 커진다. 銀行은 거래기업의 資金 流出入에 관한 움직임으로부터 경영상태에 관한 情報를 얻을 수 있다. 금융자율화로 신용조사가 강화될수록 은행의 정보수집 유인은 더 커질 것이다. 그렇지만 현재 大企業과 銀行의 中堅 및 中小企業에 대한 投資는 활성화되어 있지 못하다.

첫째 요인은 大企業集團에 대한 出資規制에서 찾을 수 있다. 경쟁력집중을 억제하고자 公正去來法 10조에서는 대기기업집단에 속한 기업이 타기업에 투자할 때 출자총액이 순자산액의 40/100을 넘지 못하도록 제한하되, 경쟁력 강화를 목적으로 하는 部品企業 投資는 出資限度 산정에서 제외시켜 주고 있다. 그러나 출자한도의 例外가 部品企業 資産의 10/100 이내로 한정되어 있으므로 그 효과가 크지 않다. 대규모기업집단에 속하는 모기업 중 중소기업에 자본참여한 비율은 7.8%이고 중소기업 중 자본이 참여한 업체비율은 1.9%에 불과하다. 일본의 경우 중소기업의 11.6%에 모기업 자본이 참여해 있고 모기업 중 15.7%가 중소기업에 출자하고 있다(三星經濟研究所[1996]).

日本에서 모기업의 資本出資에 대한 規制는 없으며 모기업의 부품기업에 대한 자본출자가 광범위하여 資本系列化가 발달해 있다. 도요타자동차의 경우 1차기업 224개사(1984년) 중 113개사에 자본 참여하고 있고 또한 임원도 파견하고 있다(表 10 참조). NEC에는 131개의 자회사가 있다. 그중 해외판매를 위한 해외자회사 38개사를 제외하면 일본국내의 자회사는 1984년 현재 93개사에 달한다. 그중에는 100% 출자된 자회사도 57개사에 달한다.

〈表 10〉 도요타自動車의 資本이 참여한 協力業體數

協力業體組織		會員數	도요타의 資本參與
協豐會	東海協豐會	136사	58사
	關東協豐會	62사	30사
	關西協豐會	25사	15사
	소 계	223사(중복 제외 171사)	103사
榮 豐 會		61사	10사
합 계		284사(중복 제외 224사)	113사

資料 : 坂本和一(1985).

理論적으로는 만일 어느 부품업체의 역할이 대단히 긴요함에도 자본부족에 처해 있다면 대기업에서 出資限度 10/100을 넘어 투자를 하고 10/100을 초과하는 부분은 다른 계열사에 대한 既投資를 회수하여 出資總額을 유지하면 될 것이라는 가상적 예를 생각해 볼 수 있다. 그러나 현실적으로 部品企業의 收益率이 대기업집단의 계열기업보다 높지 않을 것이므로 수익률의 감소를 희생하면서까지 부품기업에 출자할 것으로 생각되지 않는다. 부품기업에 대하여 대기업이 투자하는 것은 分業組織의 효율적 운영에 목적이 있으므로 부품기업의 자본규모를 실질적으로 증가시킬 수 있도록 출자한도의 제약이 폐지되어야 한다.

出資規制의 목적은 經濟力集中의 방지에 있다고 한다. 그런데 하청관계에서 대기업은 이미 購買力을 통해 하청기업에 대한 經濟力을 '사실상' 행사하고 있으므로 외형적 출자규제의 제한이 경제력 집중을 효과하게 억제하고 있다고 볼 수 없다. 오히려 부품기업의 성장을 억제하여 經濟的 支配關係의 청산을 지연시키는 결과를 초래하게 된다.

둘째 요인은 銀行의 기업에 대한 投資가 활성화되어 있지 못하다는 점이다. 銀行法 22조에서는 은행이 自己資本의 100%를 초과하여 다른 기업에 투자할 수 없고 27조에서는 投資企業 株式의 10/100을 초과하여 매입 또는 영구소유할 수 없다고 규정하고 있다. 그러나 실제로 91년 11월말 5대 시중은행의 株式保有總額은 1조2,500억원으로서 시가총액의 약 2% 수준에 불과하므로 은행의 기업에 대한 투자미약이 제도적 요인으로 제약을 받고 있기 때문으로 볼 수는 없다(陳泰弘[1992]). 또한 은행이 기업주식을 보유하는 경우에도 통상 議決權 行使를 포기한다. 은행의 주식보유가 투자자로서 경영에 참여하기 위한 목적이 아니라 기관투자자로서 流動資產 運用의 한 방법이기 때문이다. 따라서 과거 부실채권의 정리방안으로서 부채로부터 전환된 주식보유를 제외하면 지금까지 은행은

기업주식의 보유에 적극적이지 않았다.

금융자유화로 대기업의 은행차입 비중이 줄어들면서 中堅企業 또는 優良中小企業이 은행의 새로운 주요고객으로 부상하고 있다. 그러나 이들 기업과 은행간에 情報의 非對稱性이 존재하는 상태에서는 신용상태가 불건전한 기업이 높은 금리로 여신을 유인하여 부실화될 수 있는 逆選擇(adverse selection)의 문제가 발생할 수 있다.

더욱이 産業構造調整으로 신규업종에 대한 다각화나 기술개발 등 危險度가 높은 投資機會가 증가하면서 기업과 채권자로서의 은행간에 이해상충이 높아지게 된다. 유한책임의 주주가 企業價値를 높이기 위하여 危險이 큰 投資를 선호하고, 특히 외부자금의 차입이 높은 상태에서는 負債 未償還 危險의 일부가 債權者에게 이전되므로 이러한 유인이 더욱 높아진다. 銀行은 이와 같은 기업의 행동에 대비하여 차입금 이자에 危險補償을 추가하기 때문에 負債의 代理人費用(agency cost of debt)이 발생한다(Jensen and Meckling [1976]). 기업은 이러한 대리인 비용을 감소시키기 위하여 차입계약시 주요한 프로젝트에 대해서는 은행의 동의를 얻는 등 인센티브 장치를 삽입시키지만 모든 상황의 발생을 사전에 예견할 수 없고 계약대로의 이행을 감시하는 데 높은 비용이 든다.

代理人費用이 발생하는 이유가 근본적으로 情報의 偏在에 있기 때문에 대리인 비용의 해소방안은 情報를 共有하는 제도적 장치, 이를테면 債權者가 기업의 株主로 참여하여 內部經營에 관한 정보를 얻는 방안 등이 모색될 수 있다. 일본에서 고도성장기에 主去來 銀行이 산업에 대한 안정적 자금공급원이 될 수 있었던 것도 기업과 은행간에 相互株式保有를 통해 주주와 채권자간에 발생하는 代理人費用을 제거하였기 때문이다(Aoki and Patrick[1994]).

우리나라에서는 美國과 같이 銀行이 企業의 株式을 보유하지 않아 상호간 정보공유가 어려운 상태다. 70년대에 정부조치로 主去來

銀行制度가 도입되었으나 명칭만 일본의 주거래은행과 동일할 뿐 주식의 상호보유가 없고 특정은행과 금융거래를 지속한다는 의미에 불과하였다. 따라서 우리나라 주거래은행제도에 대한 평가는 政策目標가 기업의 재무구조 개선과 여신편중의 완화에 있었고 이에 대한 監視者 役割이 은행에 부과되었기 때문에 양자간의 결속관계를 당초부터 기대하기 어려웠거나(南相祐[1994]), 정보의 공유가 이루어지지 못하고 단순한 고객관계의 유지에 불과한 關係銀行(relational bank)에 불과하다는 평가를 받고 있다(Aoki[1991]). 宋貞煥(1994)은 실증분석을 통해 기업들의 잦은 主去來銀行 變更을 보여줌으로써 양자간의 결속관계가 강하지 못하였음을 입증하고 있다.

그러나 우리나라에서 주거래은행제도가 정착되지 못하였다는 평가가 곧 銀行과 企業간에 높은 代理人 費用이 존재하였음을 의미하지는 않는다고 생각된다. 다시 말하여 기업과 은행간에 발생하는 대리인 비용을 제3자가 부담하였기 때문에 당사자들이 주거래은행 제도를 도입할 필요성을 절실하게 느끼지 않았을 것으로 생각된다. 은행의 주요 채무자인 大企業의 경우에 첫째, 經濟의 高度成長으로 투자가 부실화될 가능성이 낮았고, 둘째 투자가 부실화되어도 政府의 救濟金融 등으로 인하여 대출금 손실위험이 상당히 낮았으며, 셋째 은행의 所有主가 政府이므로 대출위험에서 오는 은행자산의 손실에 대해 민간 소유자만큼 민감하지 않았다. 따라서 과거 大企業-銀行의 去來關係에서 은행은 고객이 대출금으로 危險이 높은 사업을 벌여도 이를 제재하거나 위험을 보상시킬 필요성을 느끼지 못하였다. 기업측에서도 대리인 비용이 설정되지 않으므로 기업경영의 內部情報를 은행에 제공할 유인이 없었다.

그러나 앞으로 中堅 및 優良中小企業과 銀行間 去來關係는 과거의 대기업-은행 관계와 성격을 달리할 것이다. 대출금 손실의 위험

에 대해 政府가 더 이상 保證하기 어렵게 되었고 은행도 수익경영을 할 것이므로 은행자신의 企業價値 손상에 대해 민감해질 것이다. 따라서 은행은 기업의 投資行爲에 대해 면밀한 觀察을 하려 들 것이고 기업도 자발적 情報公開로 은행의 우려를 낮추려 할 것이다. 이를 위한 제도적 장치로 銀行이 株主로 기업경영에 참여하여 내부정보에 접근을 높이는 방안이 모색될 수 있다.

다만, 中小企業은 도산위험이 높고 회계장부가 미비되어 去來費用이 매우 높게 들므로 은행은 중소기업에 대한 자본참여를 기피하고 中堅企業을 투자대상으로 선택할 것이다(南相祐[1994]). 중소기업의 신용정보는 地域金融機關과 非公式的 접촉으로 파악될 수 있다. 독일과 일본 등 선진국에서 중소기업은 지역금융기관과 긴밀한 정보교류를 유지하고 있다.

금융기관의 자본참여를 활성화하는 다른 방안으로서 長期貸出과 株式保有를 혼합하는 형태를 생각할 수 있다. 즉 일정기간동안 주식참여의 형태로 장기대출을 하고 계약기간이 끝나면 貸出金 回收와 함께 주주로서의 경영참여도 동시에 종료된다. 이자는 계약시 설정한 固定利子와 계약기간동안 經營成果에 비례하는 배당금으로 구성된다. 이러한 형태의 자본참여 방안이 갖는 장점은 은행이 유동자산으로서 주식을 보유할 때보다 안정성을 유지할 수 있으며(金善浩[1996]) 기업규모가 작은 중견 또는 중소기업에 대하여 자본참여를 원활히 할 수 있다는 점이다. 미상장 중견 및 중소기업 주식은 자본시장에서 거래가 되지 않으므로 영구소유하게 될 경우 이들 기업에 매몰(lock-in)될 수 있다. 은행에서는 이를 우려하여 자본참여를 꺼리게 될 것이다. 따라서 계약기간후의 대출금 회수는 이러한 위험을 감소시켜 銀行의 資本參與를 확대시킬 수 있다. 실제로 이 방법은 독일에서 사용되고 있고 미국에서도 보험 등 일부 금융기관에서 이용되고 있다.

3. 中間技術人力の 供給 不足

우리나라의 人力供給構造는 中堅·中小企業의 技術이 성장하기에 어렵게 되어 있다. 통상 중견 및 중소기업의 기술발전은 生産技術의 축적으로 改良이 가능한 단계로 나아가고 기술적 지식이 더해져 독자적 技術開發이 가능한 단계로 진전되어 간다. 따라서 중견 및 중소기업에서 우선적으로 필요한 기술인력은 고급인력보다 中間技術人力이다.

그러나 우리나라의 人力開發體系는 高級人力에 치우쳐 있고 나머지는 저급인력으로 방치되어 있는 상태다. <表 11>은 인적자원 수준별 분포를 나타낸 것으로서 저급인력에 해당하는 無學位·無資格人力이 81.4%의 높은 비중을 차지하고 그 다음으로 학위인력이 공급되며 중간기술인력에 해당하는 資格人力 비중은 7.7%에 불과하여 가장 낮다. 중간기술인력의 개발체계가 발달한 獨逸의 자격인력 비중은 60.8%에 달하며 제조업이 쇠퇴한 英國도 28.7%로서 우리나라보다는 높다. 비용우위전략에 의해 중소기업의 역할이 生産分業에 머물던 시기에는 낮은 賃金の 이점 때문에 無資格人力의 공급이 유리하였지만 技術分業으로 전환해야 하는 현시점에서는 中小企業의 成長을 저해하는 요인으로 작용하고 있다.

<表 11> 製造業 人力의 學位 및 資格所持者 比重

(단위 : %)

	韓 國	獨 逸	英 國
學位 所持者	10.9	3.5	3.3
資格 所持者	7.7	60.8	28.7
無學位·無資格	81.4	35.7	68.0

資料 : 李周浩(1995).

人力訓練費는 固定費用이므로 생산규모가 큰 대기업에서는 인력당 평균훈련비용이 낮아 社內訓練을 통한 자체조달이 가능하다. 그러나 中堅 및 中小企業에서는 인력규모가 적어 1人當 人力訓練費 부담이 높아지기 때문에 자체훈련이 어렵다. 중소기업간에 共同人力開發로 대처할 수 있겠지만 중간인력이 超過需要인 상태에서는 그 유인이 희박해진다. 중소기업에서 공동개발을 하여도 대기업 등賃金이 높은 곳으로 轉職할 것이기 때문이다. 그에 따라 각 중소기업은 인력개발을 기피하게 되어 市場失敗가 일어나므로 國家에서 중간인력을 공급해야 한다.

V. 結 論

우리 경제의 여건은 後進國型的 費用優位에서 벗어나 先進國型的 製品差別化에서 競爭力을 구해야 하는 단계로 변화하고 있다. 이는 企業間 分業關係가 生産分業에서 技術分業으로 전환됨을 의미한다. 모든 중소기업이 대기업과 기술분업관계를 맺을 수는 없으므로 大企業과 1차 거래관계에 있는 中堅企業에서 우선 技術分業이 조성되어야 한다. 이에 따라 대기업과 중소기업간 관계도 大企業-中小企業의 일원적 구조에서 大企業-中堅企業-中小企業의 이원구조로 변경되어야 할 것이다. 현재 중견규모의 기업들은 기술개발을 수행하기에는 賣出規模가 적고 資本構造가 열악하며 技術人力 供給이 부족하여 역할 고도화가 어려운 문제를 보이고 있다.

그러므로 업체당 매출규모가 확대될 수 있도록 分業構造를 再編하고 지정계열화제도와 같은 進入保護를 제거하여 競爭을 촉진해야 한다. 大企業의 자본출자 확대와 金融機關의 자본참여를 통한 자기

資本의 확충이 필요하다. 中間技術人力의 공급을 확대하여 인적구성이 고도화되어야 한다.

中堅企業의 役割 제고로 대기업과의 交渉力이 強化되면 分業관계에 있는 中小企業에게도 그 效果가 연쇄적으로 미치게 된다. 첫째, 중견기업의 기술 고도화로 중소기업의 生産技術과 品質管理가 향상되어 중소기업의 生産性이 증대될 수 있다. 大企業의 기술 및 경영 지도가 미칠 수 있는 範圍는 한정되어 있으므로 中堅企業의 기술지도능력이 필요하다. 만일 중견기업이 대기업으로부터 받는 수주를 재하청으로 넘기는 단순중개자에 그친다면 중소기업의 기술향상이나 경영합리화는 방치상태에 놓이게 된다. 日本에서 재하청 이하 中小企業의 生産기술 향상은 중견업체들이 맡고 있다.

둘째, 대기업에 대한 중견기업의 교섭력이 증대되면 中小企業의 去來條件도 호전될 수 있다. 중견기업의 부가가치가 증대되어야 中小企業에 대한 成果配分이 증대될 수 있다. 중견기업의 입장에서는 中小企業과 協力關係가 증진되어야 대기업에 대한 교섭력이 증대될 수 있으므로 중소기업에 대한 去來條件을 향상시켜 주려는 동기가 존재한다. 현재와 같이 중견기업 스스로가 생산분업에 머물고 있어 부가가치가 낮고 자본축적이 취약하면 자신들이 겪는 資金難과 部品價格의 引下壓力 등을 중소기업에게 그대로 轉嫁하게 된다.

▷ 參 考 文 獻 ◁

- 金宣根, 「技術集約型 中小企業의 技術開發 活動特性과 技術人力 現況」, 『科學技術動向』, 科學技術政策研究所, 1994. 8.
- 金善浩, 「成果連繫貸出을 통한 中小企業 資金支援에 대한 研究」,

- 『金融動向』, 韓國金融研究院, 1996 春.
- 金周勳·趙觀行, 『開放화와 下都給體制의 改編』, 韓國開發研究院, 1991.
- 金俊經, 「景氣兩極化의 原因과 政策對應」, 『KDI 經濟展望』, 1995 4/4분기.
- 南相祐, 「企業環境의 變化와 새로운 銀行-企業關係의 摸索」, 『韓國開發研究』, 韓國開發研究院, 1994 겨울.
- 文字植, 『中小企業의 貸出市場接近 擴大方案』, 韓國開發研究院, 1994.
- 朴基性, 「勞動力 需給不一致에 관한 一視角」, 『韓國勞動研究』, 韓國勞動研究院, 1992.
- 朴竣卿, 『經濟의 國際화와 中小企業의 產業調整』, 韓國開發研究院, 1989.
- 朴竣卿 외, 『政府, 大企業, 中小企業間 關係』, 韓國開發研究院, 1993.
- 卜得圭, 「韓國 自動車產業의 垂直的 部品去來 特性에 관한 研究」, 서울大學校 博士學位論文, 1994.
- 三星經濟研究所, 『韓·日 中小企業支援施策 比較와 示唆點』, 1996.
- 孫祥浩, 『어음制度 改善方案』, 韓國金融研究院, 1996.
- 成素美, 『技術革新의 經濟分析』, 韓國開發研究院, 1995.
- 宋貞煥, 「主去來銀行의 經濟的 機能에 관한 實證研究」, 서울大學校 博士學位論文, 1994.
- 魚秀鳳, 『勞動市場變化와 政策課題』, 韓國勞動研究院, 1991.
- 李奎億, 「中小企業과 大企業의 產業組織的 關係」, 『韓國開發研究』, 韓國開發研究院, 1986 가을.
- 李基榮, 『企業間 信用과 生産者流通金融의 現況 및 政策課題』, 韓國租稅研究院, 1996.

- 이윤보, 「中小企業政策의 發展方向」, 『中小企業의 새로운 挑戰과 對應方向』, 中小企業廳·中小企業研究院, 1996.
- 李周浩, 「中小製造業 雇傭問題에 대한 制度的 接近」, 『KDI 政策研究』, 韓國開發研究院, 1995 가을.
- 丁振聲, 『韓國 完成車業體의 部品業體 育成戰略과 部品業體의 對應』, 韓國開發研究院, 1994.
- 陳泰弘, 『銀行의 株式保有와 企業의 資金調達』, 韓國經濟研究院, 1992.
- 韓國機械工業振興會, 「機械工業便覽」, 1992.
- 洪長杓, 「韓國에서의 下請系列化에 관한 研究」, 서울大學校 博士學位論文, 1993.
- 今井賢一·小宮隆太郎(編), 『日本の企業』, 東京大學出版會, 1989.
- 伊丹敬之 外, 『競争と革新』, 東洋經濟新報社, 1988.
- 中村秀一郎, 『中堅企業論』, 東洋經濟新報社, 1964.
- 清成忠男, 「經濟の構造變化と中小企業」, 土屋守章·三輪芳朗(編), 『日本の中小企業』, 東京大學出版會, 1991.
- 坂本和一(編), 『技術革新と企業構造』, ミネル・ア書房, 1985.
- Aoki, M., “Decentralized Information Processing and Hierarchical Monitoring,” KDI Symposium Papers, 1991.
- and H. Patrick, *The Japanese Main Bank System*, Oxford: Oxford University Press, 1994.
- Grabher G., et al., *The Embedded Firm*, London: Routledge, 1993.
- Helper, S., “An Exit-Voice Analysis of Supplier Relations,” in G. Grabher, et al., *The Embedded Firm*, London: Routledge, 1993.

- Hirschman, A., *Exit, Voice, and Loyalty*, Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- Ikeda, M., "Evolution of the Japanese Subcontracting System," *Tradescope*, 1988.
- Imai, K. and M. Itami, "Interpretation of Organization and Market," *International Journal of Industrial Organization*, December 1984.
- Jensen, M. and W. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, 1976.
- Klein, B., R. Crawford, and A. Alchian, "Vertical Integration, Appropriable Quasi-rents and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, October 1978.
- OECD, *Small and Medium-sized Enterprises*, 1993.
- Piore, M. and C. Sabel, *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books, 1984.
- Sengenberger, W., et al., *The Re-emergence of Small Enterprises*, Geneva: Institute for Labor Studies, 1990.
- Williamson, O., *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press, 1985.

■ 論 評

丁 振 聲

(培材大 教授)

저자는 중소기업정책에 대해서 중소기업에 대한 생산요소의 공급 측면에서가 아니라, 중소기업의 생산요소 유인력의 증대라는 수요 측면에서 접근하고 있다. 즉 현재 주어진 요소부존조건하에서도, 중소기업의 교섭력을 강화시킴으로써 대기업과의 관계에서보다 많은 경영성과를 분배받을 수 있기 때문에 생산요소의 수요 여력을 증대시킬 수 있으며, 나아가서 생산성을 제고시킬 수 있다는 것이다. 수요여력 증대의 방안으로 저자가 제시하고 있는 것이, 현재의 비교적 플랫폼한 분업구조를, 「중견기업」을 중간계층으로 하는 중층적 분업구조로 개편하는 것이다. 中小企業의 교섭력 증대를 위해서는 中堅企業의 성장을 촉진하여야 하며, 이를 위해서는 지정계열 화제도와 같은 진입보호의 제거와 경쟁촉진, 대기업의 자본출자 확대와 금융기관의 자본참여를 통한 자기자본의 확충, 중간기술인력의 공급확대 등이 필요하다고 주장하고 있다. 저자의 주장은 중소기업의 생산요소의 수요 측면에 착목함으로써 중소기업의 교섭력을 증진시킬 수 있는 새로운 정책적 제안을 제시하고 있다는 점에서 높이 평가할 수 있다.

중견기업의 역할을 제고시킴으로써 중소기업의 교섭력을 증대시킬 수 있다는 저자의 주장은 다음과 같은 가정에 기초하고 있다.

첫째, 기술력 있는 중견기업은 교섭력이 강하다.

둘째, 中堅企業의 존재는 中小企業 전체의 교섭력의 강화에 도움이 된다.

그러나 이러한 가정에는 다음과 같은 문제점이 있다고 생각된다.

우선 중견기업의 교섭력이 왜 강인가에 대해서는 별도의 논의가 없다. 단, 저자가 기술분업의 중요성을 강조하고 기술분업의 대상으로 중견기업을 염두에 두고 있는 것으로 보아 중견기업의 교섭력의 근원이 기술력에 있음을 암묵적으로 전제하고 있는 듯하다. 기술력이 교섭력의 근원이 될 수 있다는 점은 이론의 여지가 없다. 그러나 기술력의 확보는 교섭력 증대의 하나의 조건일 뿐이지 그것을 보장해 주는 것은 아니다.

저자는 기술력 있는 중견기업 육성의 방책으로서 대기업, 특히 모기업의 자본참여를 제시하고 있다. 그러나 대기업의 자본참여에 하청기업이 중견기업으로 성장하고 기술력이 축적되었을 경우, 과연 교섭력이 증대되는가? 이것은 논리적으로 도출되는 사항은 아니며 실증적 조사가 필요하다고 생각된다.

저자는 모기업이 하청기업에 자본참여함으로써 중견기업을 육성한 일본의 예를 들고 있지만, 일본의 경우 자본참여는 처음부터 중견기업의 교섭력의 증대를 목표로 한 것은 아니다. 닛산, 도요타와 같은 대규모 어셈블리 메이커의 하청기업에 대한 자본참여는 1960년대 후반부터 강화되고 있으나, 이는 교섭력의 강화에 목적이 있었던 것이 아니라 당시 모기업에 확립된 양산체제에 대응할 수 있는 안정적인 부품조달체제를 갖추하고자 하는 목적에서였다. 이러한 모기업의 자본참여에 의해 성장한 기업들이 나중에 모기업에 대해 교섭력을 증대시킨 것은, 물론 기술력의 축적이란 조건이 뒷받침되어서이지만, 그것만이 아니라 모기업 구매전략의 변화, 시장환경의 변화 등 다양한 요인이 복잡하게 얽히고 있다.

둘째, 중견기업의 교섭력 증대가 중소기업 전체의 교섭력을 증대시키리라는 것은 입증되어 있지 않다. 이 점은 논문의 핵심적인 부분임에도 불구하고 의외로 가볍게 다루어져 있다(제Ⅲ장 4절). 저

자는 대기업-중견기업-중소기업이라는 중층적 분업구조에서의 중견기업의 역할로서, 중견기업의 지도에 의한 중소기업의 생산기술 및 생산성의 증대, 그리고 대기업에 대한 중견기업의 교섭력 증대로 인한 중소기업과의 거래관계의 호전을 들고 있다.

그러나 중견기업의 위와 같은 역할이 언제나 기대될 수 있는 것은 아니다. 오히려 대기업-중소기업간의 문제가 단지 중견기업-중소기업간의 문제로 형태만 달라하여 재현될 수도 있다. 더구나 그렇게 될 가능성은 대단히 높다. 보통 중견기업과 중소기업의 분업관계는 생산분업적인 것이 많으며, 따라서 중견기업에 대한 중소기업의 교섭력은 본래적으로 약할 수밖에 없다. 저자는 일본의 예를 들어 1차기업을 모기업으로 하는 2차 수탁기업협의회의 존재를 제시하고 있다. 그러나 최근의 엔고와 불황에 의해 2차, 3차 수탁기업협의회는 각지에서 해산되고 있다. 경기가 좋고 성장이 지속될 경우 수탁기업협의회는 물량확보나 품질관리 등의 점에서 모기업에 유리할 수 있으나, 불황일 경우 수탁기업협의회는 코스트 다운을 위한 모기업의 자유로운 부품 발주를 구속하는 존재가 될 수 있고, 결국 해산에까지 이르는 것이다. 중견기업의 성장이 중소기업 전체의 교섭력의 증대로 이어진다는 것은 논리의 비약이라고 생각된다.

이 두 점이 증명되지 않으면, 저자 주장의 설득력은 약화되리라고 생각된다. 中堅企業의 육성이 中小企業 일반의 교섭력을 강화시킨다는 것이 입증되지 않는다면, 논의를 중견기업 또는 벤처 비즈니스 육성 문제로 단일화하는 것이 바람직하지 않을까. 中小企業의 교섭력 강화와 中堅企業을 같이 논의하고 있는 것은, 저자가 일본에서 논의되는 「중견기업」 또는 「벤처 비즈니스」의 문제와 1차하청기업의 대형화·전문화 문제를 동일선상에서 이해하고 있기 때문이 아닌가 하는 의문이 든다.

저자는 중견기업의 정의를 확실히 하고 있지 않다. 편의적인 가

정으로서 중견기업을 100인 이상 999인 이하의 고용계층의 기업을 중견기업으로 간주하고 있으나, 중견기업의 논의의 중요성은 양적 규모가 아니라 질적인 새로움에 있다. 주지하는 바와 같이 중견기업의 개념을 가장 먼저 제창한 中村秀一郎은 중견기업의 특징으로서 ① 대기업계열이 아닌 독립기업, ② 사회적 자본조달이 가능한 규모, ③ 근대적 관리체제와 개인·동족회사 성격의 병존, ④ 독자의 기술을 갖고 있으며, 높은 생산집중도·시장점유율을 확보하고 있는 점을 들고 있다. 그후 중견기업에 대한 논의가 활발해짐에 따라 중견기업은 위와 같은 엄밀한 의미에서 벗어나 다양한 맥락에서 사용되게 되었으나, 최대공통분모를 찾는다면, 「대자본과는 직접 결합되어 있지 않은 중소기업으로부터의 성장기업」으로 개념이 정의될 수 있을 것이다. 중견기업론은 그후 다시 「벤처 비즈니스」론과 결합하여 중소기업성장론, 혁신적 중소기업론으로 전개되어 간다. 중견기업론의 중요한 문제의식의 하나는, 일본의 중소기업에 대한 실증적 연구를 바탕으로, 대기업 체제에 대항하면서 성장해 나가는 새로운 타입의 중소기업상을 그려내는 데 있는 것이다.

이에 대하여 저자의 중견기업론은 자동차산업에서 전형적으로 나타나는 대규모 어셈블리 메이커 산하에 형성되어 있는 중층적 분업 구조 속에서의 1차하청기업을 대상으로 전개되고 있다. 처음부터 대기업과 대항하면서 성장하는 중소기업이 아니라 대기업 계열하에서 커가는 중소기업을 대상으로 하고 있다.

중견기업의 원래의 개념에 충실하기 위해서는 중견기업의 육성과 1차하청기업의 육성은 구별하여 논의할 필요가 있다고 생각된다. 중견기업의 육성을 위해서는 능력있는 중소기업이 성장·발전할 수 있는 여건을 조성해 주는 것이 필요하며, 그런 의미에서 진입보호의 제거나 금융자유화 등의 규제완화적인 정책적 제언은 적절하다. 이것은 대기업 중심의 독점적 경쟁구조에 경쟁적 요소를 활성화시

킨다는 의미를 갖고 있다. 반면 1차하청기업의 육성은 경쟁구조의 활성화와는 다른 레벨의 논의라고 생각된다. 1차하청기업의 대형화·전문화를 위한 대기업의 자본참여의 필요성에 대해서는 동감한다. 그러나 그것이 그 기업들의 교섭력 증대로 연결될 것이라는 점에는 회의적이다. 교섭력 증대를 시야에 넣으면서 1차하청기업의 자본규모 확대를 도모하기 위해서 벤처 캐피탈의 논의를 더 적극적으로 해야 할 필요가 있지 않을까.

洪 長 杓

(釜慶大 教授)

1. 전반적인 검토의견

이 논문은 중소기업의 생산성을 향상시킬 수 있는 기업간 분업구조 개선방안을 중점적으로 분석하고 있다. 기업간 분업관계가 지난 과거의 생산분업 위주에서 기술분업 위주로 전환되어야 할 필요성이 커지고 있는 오늘날, 기술분업을 촉진시키기 위한 구체적인 방안을 제시하고 있다는 점에서 매우 시의적절한 연구로 판단된다. 중견기업의 역할에 초점을 두는 논문의 분석시각은 대기업과 중소기업의 이분구조로 설정해 온 기왕의 논의에 비추어 볼 때 참신함을 보여주고 있다. 또 논문이 기업간 분업구조를 대기업-중소기업의 단순구조에서 대기업-중견기업-중소기업의 이원구조로 변경시키기 위한 중견기업 육성의 과제를 뚜렷이 부각시키고 있다는 점에서 효과적인 접근방법을 취하고 있다고 생각된다.

논문에서는 우리나라에서 중견기업이 성장하지 못한 현실과 경제여건의 변화 속에 중견기업이 육성되어야 할 이유가 매우 설득력 있게 설명되어 있다. 특히 일본과 비교할 때 중간계층이 취약한 우

리나라 산업구조의 특성이 예리하게 분석되고 있다. 그리고 이러한 특성이 생산분업 위주로 진행되어 온 분업구조에서 비롯된 것으로 설명되고, 기술분업을 담당하는 중견기업을 육성하여 중소기업 문제를 해결하도록 해야 한다는 논리정합적이고 현실성 있는 정책대안이 제시되어 있다.

논문은 그동안 시행되어 온 시장보호적 제도와 정책들이 분업구조의 재편과 중견기업의 육성을 저해하고 있으며, 시장보호적 제도들을 폐지하고 경쟁을 촉진시켜야 한다고 주장한다. 그중 지정계열화제도와 대기업의 자본출자규제제도를 문제삼고 있는데, 이는 쟁점이 되는 사항인 만큼 좀더 충분한 설명이 필요하지 않나 생각된다.

우선 논문에서는 ‘거래의 지속성’을 보장하는 지정계열화제도의 문제점으로 대기업이 한계업체와 거래를 청산하고 중점업체에 집중할수록 하는 것을 어렵게 한다는 점을 들고 있다. 그런데 ‘Ⅲ. 分業構造의 變化와 中堅企業의 役割’에서도 나와 있듯이 지정계열화제도는 중견기업을 육성시키는 긍정적인 측면도 갖고 있다. 거래의 지속성은 중소기업의 기술투자를 유도하여 기술분업과 중견기업의 육성을 촉진시키는 측면이 있다. 지정계열화제도의 폐지로 한계업체뿐 아니라 성장가능성이 큰 유망업체의 거래 또한 불안정해진다면, 기술투자와 기술분업은 그만큼 위축될 수 있기 때문이다. 따라서 지정계열화제도에 대한 평가는 중견기업의 육성을 저해하는 측면과 촉진하는 측면을 종합적으로 고려해야 하지 않나 생각된다. 지정계열화제도의 또 다른 부분인 ‘모기업의 생산금지’ 조치가 중견기업의 성장을 어떻게 저해하고 있는지에 대해서도 설명이 필요할 것으로 보인다.

다음으로 논문에서는 대기업의 자본출자규제제도가 폐지되어야 할 이유를 부품기업의 기술투자를 위한 내부자금 조달의 필요성에

서 찾고 있다. 이는 부품기업의 대형화를 추진하는 데 있어 거래상 대방의 기회주의를 억제하기 위해 다소간의 자본투자가 필요하다는 통상적인 주장과는 차이가 있는 것으로 보인다. 또 그와 같은 대기업의 제한 없는 자본투자가 부품기업으로 하여금 계열모기업과의 전속거래를 강화시켜 기업의 대형화에 오히려 역행할 가능성은 없는지에 대해서도 충분히 고려해야 할 것으로 생각된다.

한편 논문에서는 기술분업을 위한 분업구조 개편을 저해하는 시장보호적 제도의 문제점과 중견기업으로 기술개발자금과 인력이 공급될 수 있는 방안들이 중점적으로 제시되어 있다. 그런데 분업구조의 재편은 대기업에 의해 주도될 것이고 대기업의 의지에 크게 좌우될 것이다. 또 현단계는 생산분업에서 기술분업으로 나아가는 과도기임에 주목한다면, 대기업이 경쟁력 있는 중견기업을 육성시키도록 유도하는 방안들도 아울러 모색되어야 하지 않나 생각된다. 대기업이 중견기업을 육성하여 이들과 기술분업을 형성하는 경우 분업의 이익 못지않게 부담 또한 따르게 된다. 부품기업의 대형화로 대기업의 통제력과 교섭력은 약화된다. 기술분업이 요구됨에도 불구하고 이런 이유로 중견기업의 육성이 지체될 수 있는 것이다. 이런 측면에서 본다면 대기업으로 하여금 중견기업을 육성시키도록 ‘시장에서의 경쟁촉진’ 등 지대추구로부터 이윤추구로 기업행동을 적극적으로 전환시키는 방안들이 중요하지 않을까?

2. 세부적 내용에 대한 검토의견과 개선방향

(1) 논문의 제목이 내용과 좀 다르다는 생각이 든다. 논문은 중견기업의 역할을 중소기업의 교섭력 증대라는 시각보다는 주로 기술분업이라는 생산성 증대라는 시각에서 접근하고 있다. 중소기업의 교섭력 증대문제와 생산성 증대문제는 서로 관련이 깊지만 다른

문제로 보아야 할 것이다. 생산분업을 기술분업으로 전환하기 위한 중견기업의 역할이 이 논문의 주된 내용인 것으로 보인다. 이에 비해 논문 제목을 보면, 중소기업의 교섭력 증대 문제가 다루어질 것이라는 인상을 준다.

(2) 논문 내용에서 중심적인 위치를 차지하고 있는 중견기업의 개념이 좀더 명확하게 정의될 필요가 있을 것으로 생각된다. 논문에서는 중견기업의 개념이 분명하게 정의되어 있지 않은데, 내용으로 유추해 볼 때 대기업과 직거래하는 1차 협력업체 중 대기업과 기술분업을 행하는 기업을 지칭하는 것으로 보인다. 이렇게 본다면 대기업과의 대등한 교섭력 보유 측면을 중시하는 中村秀一郎(1964)의 개념과 차이가 있지 않나 생각된다.

(3) 기술분업에 걸맞는 분업구조는 중견기업을 중간계층으로 하는 대기업-중견기업-중소기업으로 이어지는 중층화된 분업구조일 것이다. 그런데 중층적 분업구조가 모두 기술분업을 촉진시키는 것은 아니다. 기술분업을 촉진시키기 위해서는 중층적 분업구조 중에서도 전속거래, 계열거래를 위주로 하는 계열화된 분업구조가 아닌 개방거래, 탈계열거래를 위주로 하는 네트워크형 분업구조가 필요할 것이다. 이런 점에서 볼 때 논문에서 네트워크형 분업구조를 형성하기 위해 대기업과 수급기업의 관계가 어떻게 전환되어야 할 것인가라는 문제가 명시적으로 고려되었으면 하는 생각이 든다.

文 宇 植

(本院 研究委員)

우리나라의 중소기업문제를 다루는 데 있어서 저자는 重層的 産業構造의 발전에 따른 중견기업의 역할 고도화를 강조하고 분업구조변화에 따른 대응전략 및 중견기업 발전을 제약하는 요인을 제시

하고 있다. 특히 저자는 생산을 전문화함으로써 대기업·중소기업 간 임금격차를 통해 생산비를 낮추려는 목적의 「生産分業」과 기술 개발을 협업화하려는 목적의 「技術分業」을 구분하고 향후 우리나라 중견기업의 발전 혹은 역할제고를 위해서 매출, 자본, 인력제약을 제거함으로써 기술분업관계의 여건을 조성할 것을 주장하고 있다. 저자의 이와 같은 시각은 중소기업문제를 1차하청기업 혹은 중견기업과 2차하청기업 이하의 기업으로 세분화하고 양자간을 다른 정책 대상으로 보았다는 점에서 양자를 구분하지 않는 전통적인 중소기업론에 대한 대안으로서 매우 흥미롭다고 생각된다. 또한 분업체계를 생산 및 기술분업으로 나눠 분석하려는 저자의 시도도 용어상의 혼란을 제외한다면 타당하다고 할 수 있을 것이다.

그러나 다음과 같은 점에 대해서는 보다 엄격하고 충분한 논의의 전개가 필요하다고 생각된다.

첫째, 저자는 우리나라 산업구조의 특징을 논하면서 80년대 말의 垂直的 分業擴大가 동 기간중의 급속한 경제여건변화로 비롯된 것으로 보고 있다(pp. 72~74). 그러나 구체적으로 어떠한 경제여건 변화인지에 대해서는 명확하게 설명을 못하고 있는 것 같다. 특히 저자는 초기생산단계를 지나 국내생산이 확립되면서 생산비가 낮게 드는 중소부품업체로 생산을 이전하는 것이 유리하다고 지적하였는데, 왜 이러한 이전이 하필 80년대 후반에 발생하게 되었는가에 대해서는 잘 밝히지 못한 것 같다. 또한 저자는 80년대의 급격한 임금인상을 이러한 여건변화 중의 하나로 간주하였다. 그러나 저자가 지적한 바와 같이 분업구조의 변화와 관련하여 중요한 것이 절대적 임금수준이 아니라 대기업과 중소기업간의 상대적 賃金隔差라면(예컨대 pp. 84~85 참조) 이러한 임금격차가 80년대 후반을 고비로 급격히 확대되어 가는 것을 보여야 할 것이라 생각된다. 임금격차는 과연 확대되고 있는가, 아니면 오히려 축소되고 있는가? 한편

이와 관련하여 임금 이외의 다른 거시변수 변동이 분업구조의 변동을 설명할 수 없는가 하는 의문이 제기될 수도 있다고 생각된다. 즉 임금격차가 없었다면 수직적 분업구조는 발생하지 않았을까 하는 의문도 제기해 볼 수 있을 것이다. 동시에 市場去來와 企業內 去來間 선택을 설명하는 제 이론(예컨대 p. 82 참조)을 우리나라의 현실에 적용시키거나 현실에 맞는 이론을 더 발굴할 수 있을 것으로 생각된다.

둘째, 금융자율화가 중견기업의 성장을 촉진하는 기반을 조성시킬 것이라고 주장하였는데(p. 80) 그 근거가 피상적으로밖에 언급이 되지 못하였다. 과연 그러할 것인지에 대해서 보다 심층적인 설명 및 연구가 필요하지 않나 생각된다.

셋째, 저자는 기업간 분업을 生産分業과 技術分業으로 구분하고, 전자는 생산을 전문화함으로써 생산성을 제고하거나 기업간 임금격차를 통해 생산비를 낮추려는 것으로, 그리고 후자는 제품개발이나 생산공정의 혁신을 목적으로 기술개발을 협업화하는 것으로 정의하였다. 그러나 이러한 표현들은 생산성제고 목적의 생산분업과 생산공정의 혁신을 목적으로 하는 기술분업을 구분하는 데 있어 혼란의 여지가 크다고 생각된다. 따라서 이러한 용어보다는 보다 직접적으로 임금격차를 통한 費用節減的 分業과 技術協力分業 등으로 칭하는 것이 논의의 전개를 명확히 하는 데 더 좋지 않나 생각된다.

넷째, 저자는 중견기업의 역할을 제고하기 위한 방안으로서 금융기관, 특히 은행의 資本參與를 제안하고 있는데, 그중에서도 특히 장기대출과 주식보유를 혼합하는 형태를 유력한 수단으로 제시하고 있다(p. 99). 그러나 이러한 수단이 사용되기에는 현실적 제약조건이 매우 크며 따라서 이에 대한 자세한 언급이 필요하다. 여기서 중요한 것은 이러한 장기대출금이 移轉될 수 있는 金融市場의 形成이라 할 것이다. 기본적으로 이러한 시장이 없다면 이와 같은 대출-주

식 혼합형 증권은 피투자기업이 만기후 원금을 상환해야 한다는 점에서 대출증권과 다르지 않을 것이기 때문이다. 따라서 문제는 대출-주식혼합형 증권이냐 아니면 단순한 주식을 통한 단순한 자본참여냐 하는 문제가 아니라, 소유권을 제3자에게 移轉시킬 수 있는 (transferable) 시장, 예컨대 미국의 場外株式市場과 같은 시장을 잘 발달시키는 것이라 할 수 있다. 역으로 이러한 시장이 있다면 굳이 혼합형 증권을 발행할 이유도 없다. 다만 중견기업이 모험적 사업에 투자하도록 그 금융부담을 덜어준다는 측면에서 새로운 금융상품을 디자인하는 것은 필요하다고 본다. 특히 Weitzman과 같은 학자가 제안했고 협력적 노사관계 문헌에서 많이 제기되는 利潤共有制度(profit sharing system)를 응용하여 주어진 만기를 갖는 대출증권이 어느 일정기간내에서는 정상 또는 시장이자율보다는 낮은 이자율을 제공하나 이 시점을 지나서는 이 기업의 이윤에 비례하는 수익을 제공하도록 만들어 낼 수 있다. 이러한 금융상품은 전환사채와 그 성격이 비슷하나 전환사채와는 달리 만기가 있는, 따라서 끝까지 대출증권이라는 점에서 차이가 있을 것이다. 그러나 동시에 이러한 금융상품은 금융기관의 중견기업에 대한 자본참여와는 직접적 관계가 없는 증권이다. 금융기관의 자본참여를 위해서는 결국 주식의 보유가 필요하고 이를 통해 중견기업을 지원하기 위해서는 동시에 대출채권을 보유하는 것이 필요하다고 생각된다. 그러나 이 경우 역시 장외시장을 활성화하든지, 아니면 관계된 금융기관으로 하여금 주식을 장기보유하도록 하는 메커니즘을 고안해야 할 것이다.