

유럽 주요국의 중견기업 사례연구

A Case Study on the Hidden Champion Enterprises of Major EU Countries

유승균(Seung-Gyun Yoo)

동국대학교 국제통상학과 강의초빙교수, 주저자

홍승기(Seong-Gee Hong)

동국대학교 국제통상학과 교수, 교신저자

목 차

I. 서론	V. 결론
II. 국내 중견기업 현황	참고문헌
III. 유럽 주요국의 중견기업 현황과 성장전략	ABSTRACT
IV. 우리나라의 중견기업 성장을 위한 제언	

국문초록

창조경제시대에 무역 2조 달러 달성을 위해서는 기존 대기업 중심의 산업구조를 좀 더 중견기업 중심체제로 발전시켜 글로벌 산업경쟁력을 확보하는 것이 중요하다. 더욱이 문제시 되어온 한국의 대기업 의존도가 높은 경제구조의 한계를 해소하고 주력산업의 경쟁구도 변화에 따른 대기업 쇠퇴가 국가 경제에 미치는 영향을 최소화하기 위해서도 중견기업의 성장과 글로벌 경쟁력 확보는 시대적 과제로 인식되고 있다. 따라서 유럽 주요국의 히든 챔피언의 현황과 육성방안의 사례를 연구함으로써 우리나라의 중견기업의 성장을 위한 제언을 모색해 보고자 하였다. 이 연구를 통해 기업 간 양극화 해소와 글로벌 시장에서의 경쟁력 확보를 위한 주체로서의 중견기업의 역할과 그 혁신역량을 향상시킬 수 있을 것으로 기대한다.

주제어 : 중견기업, 사례연구, 유럽, 히든 챔피언

I. 서론

창조경제를 패러다임으로 하는 최근 국내 경제발전을 위한 다양한 정책들이 제시되고 있다. 기존의 대기업 중심에서 중견기업 중심으로 경제발전의 축을 이동하는 것이 주요 과제가 되고 있는 것이다. 창조경제란 창의성을 경제의 핵심가치로 두고 새로운 부가가치, 일자리 창출 및 성장동력을 만들어내는 경제를 의미한다. 이를 위해 기존의 산업 위에 창의성과 과학기술, 정보통신기술을 접목함으로써 새로운 성장동력을 양성하자는 것이다.¹⁾ 이는 대기업을 경제발전의 선도자로 인식했다면, 중소·중견기업을 도약을 위한 주축으로 인식하고 있음을 보여주고 있다. 최근 중소기업은 우리나라 전체 사업체수의 99.9%를 넘어서고 있으며 산업 부가가치총액 측면에서도 50% 수준에 이를 정도로 비약적으로 신장되었으며, 해외투자 규모도 역시 동반 성장하고 있음을 보여주고 있다.²⁾

국내 중견기업은 일반적으로 종업원 수 300인 이상 999인 이하의 기업을 의미하고 있다. 이러한 중견기업은 우리나라의 하위직 근로자의 80%를 고용하고 있으며, 고위직근로자의 12%를 고용하고 있을 만큼 고용비중이 매우 높다.³⁾ 그러나 여전히 대기업에 비해 정책적 지원이 매우 빈약하며 체계적이지 않아 글로벌 경쟁력이 열악한 상황이다.

그러나 유럽 중심의 경제 선진국을 살펴보면 경제구조의 중심축을 담당하고 있는 중견기업의 비중이 상대적으로 높게 나타나고 있다. 특히 독일의 경우는 경쟁력 있는 독보적 원천기술의 보유, 기업승계를 통한 장수기업의 육성 및 지원, 독자 브랜드 개발 등이 매우 체계적으로 진행되고 있으며, 이탈리아의 경우 정부와 은행 및 산업계의 협력모델 구축을 통한 금융지원 시스템 구축, 시장개척을 위한 정부의 적극적인 협력 등이 이루어지고 있다.⁴⁾

글로벌 경제의 빠른 전환에 적응할 수 있는 중견기업의 양성은 국내 경제의 발전과 더불어 무역2조 달러를 달성하는데 매우 중요한 과제이다. 본 연구의 목적은 국내의 중견기업이 세계적인 경쟁력을 갖출 수 있는 방안을 모색해 보기 위하여 유럽을 중심으로 하는 중견기업 육성전략을 탐색해 보는데 있다. 이를 위해 독일, 영국, 네덜란드 등 유럽의 각 지역에서 선도적인 역할을 하는 국가들의 중견기업의 육성전략을 살펴보고 각 특성을 비교해보고자 한다. 다만, 유럽의 동서남북의 주요 국가들의 비교를 위해 이탈리아를 포함하고자 하였으나 초소형 기업군이 많은 이탈리아의 특성 상 본 연구의 주요 대상인 중견기업의 비중이 미미

1) https://www.creativekorea.or.kr/content/intro_1, 다 함께 만들어가는 창조경제타운에서 내용 정리.

2) 정헌배 외(2011), “해외진출 중소기업의 지식이전에 관한 연구”, 『통상정보연구』 제13권 2호, pp.121-148.

3) 유승균, 박문서(2010), “중견기업의 글로벌마케팅 지원방안에 관한 연구”, 『사회과학논총』 17권 2호, pp.5-23.

4) 방호열(2009), “한국기업의 대EU 직접투자”, 『통상정보연구』 제11권 4호, pp.77-109.

해 사례에서 제외하였다.

지난 2011년 7월 1일자로 발효된 한-EU FTA를 통해 유럽시장은 국내의 주요 시장 중 하나로 확립되었다. 본 연구에서 유럽의 주요 국가의 기업을 탐색하는 것은 해당 지역시장의 특성과약과 현지 경쟁력을 제고하는 데 의미가 있을 것이며, 주요국 중견기업과의 경쟁 시 차별성있는 전략수립 및 정책적 지원 등을 통해 국내 중견기업의 글로벌 경쟁력 제고를 위한 시사점을 제시한다는 측면에서 본 연구의 의미가 크다 하겠다.

II. 국내 중견기업 현황

1. 중견기업의 개념

1) 중견기업의 범위

중견기업의 개념은 다양한 기관에서 의미에 맞게 정의되고 있다. 중견기업연합회는 상시 종업원 수를 기준으로 했을 때, 300명에서 999명까지의 종업원으로 구성되어 있는 기업, 매출액을 기준으로 400억 원에서 1조 원의 매출을 기록하는 기업을 중견기업으로 구분하여 정의한다. 기업은행은 단순히 상시 종업원 수를 기준으로 하고 있으며, 중견기업 지원을 위한 특별법에서는 상시 종업원 수와 더불어 자기자본을 통해 정의하고 있다. 특이한 점은 정책보험을 취급하는 한국무역보험공사와 중견기업연합회가 체결한 MOU에서는 이들 모두를 함께 포함하여 중견기업을 정의하고 있다. 이는 국내 중견기업에 대한 접근이 시도되고는 있으나 아직 체계적인 시스템을 구축하지 못하고 있음을 보여주고 있다.<표 1> 참조)

<표 1> 중견기업의 범위

	수출보험과 중견기업연합회 MOU 체결기준	중견기업 연합회	기업은행	중견기업 지원을 위한 특별법
상시 종업원 수	300명~999명	300명~999명	300명~999명	300명~999명
매출액	1500억~1조 원	400억~1조 원	-	-
자기자본	500억~5000억 원	-	-	80억~1000억 원

자료 : 연구자 정리.

2) 우리나라 중견기업의 실태

우리나라 중견기업은 총 1,422개로 전체 사업체수의 0.04%에 불과하지만 고용(4.55%), 매출(17.7%), 수출(10.9%) 등에서 중요한 역할을 하고 있다.⁵⁾ 그중에서 한국중견기업연합회에 속해있는 889개의 중견기업의 업체⁶⁾에 대하여 종업원 수, 업종, 자기자본 등에 대한 현황을 살펴보면 다음과 같다. 먼저 상시 종업원 수는 대체적으로 약 600개 이상의 업체가 600명 이하의 종업원을 고용하고 있었으며, 약 500개 이상의 업체가 제조업에 종사하고 있었다. 자기자본은 약 700개 이상의 업체가 20억에서 600억 원으로 조사되어 국내 중견기업의 금융자본이 종업원 대비 열악한 것으로 조사되었다.(<표 2>, <표 3>, <표 4> 참조)

<표 2> 중견기업 종업원 수

종업원 수	400명 이하	400~500명	500~600명	600~700명	700~800명	800~900명	900명 이상
중견기업 수	307	170	148	94	77	45	48

자료 : 한국중견기업연합회 자료 활용, 연구자 정리

<표 3> 중견기업 자기자본

자기자본	20억 이하	20억~50억	50~100억	100억~300억	300~600억	600억~1000억	1000억~1500억	1500억~2000억	2000억 이상
중견기업 수	98	143	207	237	118	36	19	13	18

자료 : 한국중견기업연합회 자료 활용, 연구자 정리

<표 4> 중견기업 업종

업종	제조업	건설업	도매업	서비스업	운송업	기타
중견기업 수	522	54	42	24	19	228

자료 : 한국중견기업연합회 자료 활용, 연구자 정리

이러한 중견기업의 수는 대기업의 증가율에 비해 상대적으로 높게 나타나고 있다. 더욱이 글로벌 금융위기 이후에도 증가율은 지속적으로 늘어나고 있어 국내 중견기업의 정책적 지원에 대한 필요성이 강화되고 있는 실정이다.

5) 김군수 외(2013), “중견기업의 실태와 육성방안”, 경기개발연구원 동향연구보고서를 참조하였음.

6) <http://www.ahpek.or.kr> 한국중견기업연합회 홈페이지에 등록되어 있는 중견기업 중 889개의 업체에 대한 기본적인 정보에 대하여 종업원 수, 업종, 자기자본 등에 대하여 금융기관의 내부자료를 활용하여 연구자가 파악한 자료임.

〈표 5〉 중견기업 추이

구분	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2007년 대비 2011년 증감	
						업체수	증가율
계	3,262,925	3,264,782	3,293,558	3,355,470	3,470,034	207,109	6%
1 - 4명	2,711,913	2,712,483	2,723,977	2,804,620	2,879,676	167,763	6%
5 - 9명	310,172	309,810	318,883	283,154	316,659	6,487	2%
10 - 19명	133,321	131,797	135,434	142,500	148,973	15,652	12%
20 - 49명	72,007	72,807	75,498	82,251	82,538	10,531	15%
50 - 99명	22,683	24,208	25,022	27,102	26,179	3,496	15%
100 - 299명	10,135	10,748	11,692	12,552	12,675	2,540	25%
300 - 499명	1,437	1,613	1,632	1,685	1,684	247	17%
500 - 999명	850	873	956	1,042	1,112	262	31%
1000명 이상	407	443	464	564	538	131	32%

자료: 이준호, 박광호, “중견기업 경영혁신 촉진을 위한 GMI (Global Management Innovation) 컨설팅 방법론 개발”, 2013, 6월 국제e-비즈니스학회 춘계학술대회 발표자료 참조

2. 중견기업 육성의 필요성

우리나라는 지난 2011년 3월 산업발전법을 개정하면서 ‘중소기업→중견기업→대기업’의 성장패턴 정책을 마련하였다. 이를 통해 글로벌 가치사슬의 활용제고와 전문성과 차별성을 갖춘 글로벌 기업을 육성하자는 것으로 이해된다. 특히 중견기업의 성장은 고용증가와 함께 경제 양극화를 극복하는 좋은 대안으로 여겨지고 있다.⁷⁾

중견기업은 국가경제의 지속성장을 견인할 수 있는 경제구조의 중심 축이다. 기업자체적인 R&D능력을 보유한 중견기업의 역할을 통해 중소기업과 대기업의 교량 역할을 강화할 수 있으며 이는 국내 경제의 상생을 이끌 수 있는 좋은 방안이 될 것이다. 기업수명주기에서도 성장기에 있는 중견기업의 R&D 집약도가 자장 높게 나타나고 있으며, 재 성장기에 가장 크게 나타나는 특징을 보여주고 있다.⁸⁾ 또한 중견기업은 대기업의 독과점 구조를 견제할 수 있는 방안이기도 하다. 원천기술의 보유와 대규모 자본을 앞세운 거대기업의 시장지배력을 최대한 견제할 수 있는 것은 글로벌 경쟁력을 보유하고 있는 중견기업 뿐이다.⁹⁾ 이는 필요 자원 및

7) 박병준(2013), “글로벌 전문기업 육성을 위한 중소·중견기업 기술혁신 지원 정책”, 『지역사회연구』 제21권 2호, pp.1-27.
 8) 고성진 외(2009), “중견기업의 R&D 투자 특징과 원인 연구”, 『기술혁신학회지』 제12권 3호, pp.525-544.
 9) 백은영 외(2010), “우리나라 기술무역의 산업별 특성에 관한 연구 : OECD 국가를 대상으로”, 『통상정보연구』 제12권 4호, pp.151-170.

자본을 글로벌 아웃소싱을 통해 해결할 수 있는 환경이 조성되면서 더욱 발전할 수 있는 여력을 갖추게 되었다.¹⁰⁾ 이러한 중견기업의 육성은 상생경제를 창출할 수 있으며, 현 정권에서 주장하고 있는 창조경제의 초석이 될 것으로 판단된다.

더욱이 중견기업은 기술적 우위를 바탕으로 한 경쟁력 제고와 더불어 틈새시장을 집중 공략하는 글로벌화 전략을 통해 성장을 이어가고 있으며, 이러한 성장을 지속적으로 이루기 위한 글로벌마케팅 전략을 수립하고 실행하고 있다.¹¹⁾

중견기업의 또 다른 이점으로는 고용증대와 더불어 중소기업의 성장욕구와 창업의욕을 부추긴다는 것이다. 빠르게 변화하는 글로벌 경제의 흐름에 편승할 수 있으며, 우수 인력의 지속적인 충원을 통해 기업 경쟁력을 강화시킬 수 있다는 장점이 있다. 이는 아이디어의 사업화를 이끌며 산업생태계의 역동성을 강화시킬 수 있을 것으로 기대된다. 더불어 원천기술의 개발을 이끌며 글로벌 경쟁력을 확보하여 신성장동력으로서의 역할까지 피할 수 있다. 특히 벤처기업에서 중견기업으로 성장한 기업은 글로벌적 성격을 통해 빠르게 변화하는 시장상황을 임기응변적 대처능력과 여타 기업의 자원기반적 실천능력 등을 통해 극복함으로써 성과를 제고하고 있다. 이는 중견기업의 지속가능한 성장을 위해서는 기업의 태생부터 기본적인 특성을 파악할 필요가 있음을 보여주며, 이러한 특성이 중견기업에도 필요함을 보여준다.¹²⁾

국내 완제품 제조업 중심의 산업구조에서 중견기업은 부품소재 등 중간재에 집중할 수 있는 좋은 대안이 될 수도 있다. 이러한 중간재 산업은 글로벌 경기변동에 대한력을 가지고 있어 국내 경기의 안정화에 도움이 될 것이다.

Ⅲ. 유럽 주요국의 중견기업 현황과 성장전략

1. 영국

1) 개황

영국은 무역과 금융 산업을 중심으로 한 산업 구조를 토대로 경제 대국의 입지를 구축하고 있으며 특히 은행, 보험, 비즈니스 서비스 등이 가장 대표적인 산업이다. 농업은 노동 집

10) 김창봉 외(2012), “글로벌 아웃소싱의 전개와 성과에 관한 연구”, 『통상정보연구』 제14권 4호, pp.153-174.

11) 김병순(2011), “중견기업의 글로벌화 전략과 경영자의 역할”, 『대한경영학회지』 제24권 3호, pp.1539-1564.

12) 이기환 외(2013), “한국 벤처기업의 국제화를 위한 전략적 대안에 대한 실증분석 - 국제적 창업가정신과 실현화 이론을 중심으로”, 『통상정보연구』 제15권 2호, pp.129-162.

약적인 산업에서 완전 탈피하여 2% 이하의 노동력 투입을 통한 생산이 전체의 약 60%에 달하고 있어 그 효율성이 높으며, 풍부한 석탄, 천연가스, 오일을 보전하고 있어 에너지 생산이 전체 GDP의 10% 규모를 차지하고 있다. 또한 영국의 산업별 비중은 1차 산업이 1%, 2차 제조 산업이 25.6%, 3차 서비스 산업이 73.4%로 서비스산업 비중이 높은 경제구조를 보인다.

더욱이 GDP 대비 대외무역의 비중은 대체적으로 높은 편이다. 지난 2011년 기준 GDP는 약 2조 4,089억 달러이며 수출은 GDP의 21.3%인 5,119억 달러, 수입은 GDP의 27.8%인 6,696억 달러로 GDP 대비 대외무역 비중은 수출의 49.1%를 차지하고 있다. GDP 대비 비중은 수출이 21.3%, 내수가 78.7%로 전년(수출 27%, 내수 73%)에 비해 수출비중이 감소하였는데 주요 원인은 영국의 최대 교역대상인 유로존의 재정위기로 수출 여건이 악화되었기 때문으로 판단된다.

2) 중견기업 개념 및 현황

영국에는 ‘중견기업’이란 개념이 별도로 없으며 ‘중소기업’으로 통칭되어 사용되고 있으며, “소-중-대”로 고용인원 기준의 기업 규모 분류 체계만이 존재한다. 영국 공공부문에서 사용되는 기업 분류에 대한 정의를 살펴보면, 중소기업은 직원수 249명 이하로 연매출 5,000만 유로(약 2,400만 파운드) 이하, 또는 재무제표상 순익 2,700만 유로(약 1,600만 파운드) 이하일 것으로 정의하고 있다. 또한 자본 총액 또는 주주 투표권의 25% 이상이 하나의 기업이나 여러 기업의 컨소시엄(펀드 등) 으로 구성된 주주 명목으로 소유되지 아니할 것으로 정의하고 있다.(<표 6> 참조)

<표 6> 영국 중견기업 현황

기업 규모	기업 수	고용인원 (천 명)	매출 (백만 파운드)
총 기업수	4,542,765	23,391	3,052,558
총 중소기업 수(0-249명)	4,536,445	13,760	1,489,255
1인 기업수	3,364,020	3,684	202,431
1~9명	968,545	3,651	403,871
10~49명	173,405	3,469	460,500
50~249명	30,475	2,957	422,454
대기업(250명 이상)	6,320	9,631	1,563,302

자료: 영국 기업혁신기술부(2011.10.12.), 연구자 정리

3) 중견기업 성장전략

영국 정부의 기업 육성정책은 기업에 대한 자금지원과 국책사업 기회제공, 수출보증 등으로 대표되는 직접적 지원(Direct involvement)을 하지 않는 대신, 창업절차 간소화, 투자자와 연결, 상장조건 완화 등 기업환경 개선에 초점이 맞춰져 있는 간접적 지원(Indirect involvement)으로 한정되어 있다. 또한 자금지원에 있어서도 세제혜택과 연구개발비 지원만 하고, 수출시 보조금 지원이나 정부보증 등의 지원은 하지 않고 있다.

또한 영국은 법인설립 시 인원수, 자본금 등에 대한 제한이 없고 사실상 무료로 창업이 가능하기 때문에 아이디어 하나로 시작하는 스타트업 기업들의 천국이라고 불리고 있다. 영국의 KOTRA와 같은 무역진흥기관인 무역투자청(UKTI)의 경우에도 직접적 영업지원 등 업무를 수행하지 않고 정보제공차원에서 제한적 지원을 하고 있는 실정이다. 반면 내수시장 규모의 한계가 있고 미국 실리콘밸리와 같이 창업자와 투자자간 교류가 활발한 환경이 조성되어 있지 않으며 유럽 주식시장의 보수적 투자행태 때문에 미국에 비해 상장 후 기업성장에 한계가 있는 것으로 보인다.

더불어 영국은 신재생 에너지와 제약 등 특정 산업 관련 기업의 경우 감세와 함께 생산량의 일정부분을 국가에서 매입하는 'Buy back제도'를 운영하고 의약품의 경우, 영국내에서 특허 등록이 된 기술의 경우 국가기관(NHS)에서 도입목록에 우선 포함시키는 등의 혜택을 마련해놓고 있어 아이디어의 현실화에 대한 지원이 매우 적극적이다. 더욱이 주요 EU 회원국 중 가장 낮은 법인세율로 세금 공제 전 경상 이익의 30%를 부과하고 있으며, 지자체에서 선정한 개발 촉진 지구에 투자하는 경우 공장건설을 위한 자본비용 및 연구 개발비의 100%에 대해 세금을 면제하고 있다.

특히 영국에서는 다양한 개발프로젝트에 대한 지원을 마련하고 있다. 마이크로 프로젝트(Micro Projects) 지원, 신기술의 상업적 기술적 연구(Research Projects) 지원, 개발 프로젝트(Development Projects) 지원, 특별 개발 프로젝트(Exceptional Development Projects) 지원 등이 그것인데, 기업의 종업원 수에 따른 규모별 지원을 체계적으로 구축 운영하고 있다.

2. 네덜란드

1) 개황

네덜란드 통계청은 지난 2012년 2분기의 네덜란드 GDP가 전년동기에 비해 0.4% 감소한 것으로 발표하였다. 이는 네덜란드 경제가 지속적인 마이너스 경제성장률을 기록하고 있음을

보여주는 것이지만 EU 역외국가, 즉 중국, 러시아, 싱가포르 등의 국가로의 수출의 증가로 인하여 네덜란드 전체 수출은 동 대비 4.4% 증가세를 보여주었다.<표 7> 참조)

<표 7> 네덜란드 거시지표

구분	2010	2011	2012
명목 GDP(십억 달러)	781	838	770
실질 GDP 성장률(%)	1.6	1.0	-0.4(2분기)
1인당 GDP (달러)	47,017	50,216	45,942(추정치)
GDP대비 정부재정	-5.1	-4.7	-4.4(2분기)
인플레이션 (%)	1.3	2.3	2.3(8월)
실업률 (%)	5.4	5.4	6.1(8월)

자료 : 네덜란드 통계청(CBS), 네덜란드 경제기획청(CPB), IMF, WTA, 연구자 정리.

2) 중견기업 개념 및 현황

네덜란드에서는 ‘중견기업’이란 개념이 별도로 없으며, 중기업(Medium sized enterprises)을 유사치로 사용하고 있다. 다만, 중소기업 정의 기준은 종업원수와 매출액 또는 재무제표 총액을 살펴보고 있는데 매출액과 재무제표는 둘 중 하나만 기준에 충족하면 중소기업으로 분류하고 있다. 네덜란드 기업 중 종업원수(50명-249명)를 기준으로 중견기업으로 봤을 때 전체 기업의 약 1.2%를 중견기업으로 볼 수 있다. 그러나 네덜란드에서는 종업원 수 10인 미만의 영세기업이 전체의 약 90%를 차지할만큼 다수의 기업이 가족기업 형태로 이루어져 있다. 지난 2012년 기준으로 중견기업이 가장 많은 산업 분야는 비즈니스 서비스업(3.3%)과 도매업(2.3%)이며 소매업, 통신업, 요식업, 부동산임대업, 금융서비스업 등이 대부분 0.2%~0.5%의 비중을 차지하고 있는 실정이다.¹³⁾

또한 중견기업의 매출액 중 가장 큰 부분을 차지하는 산업은 도매업 (11.6%)이며 금속산업 (11.4%), 비즈니스서비스업(10.9%) 등도 10%이상의 비중을 차지하고 있다. 산업 전체 매출액 기준으로 중견기업의 경우 국내 매출액이 67%, 국외매출이 33%를 차지한다. 중견기업이 중소기업(84%/16%), 소기업(78%/22%)에 비하여 월등하게 국외매출 비중이 높으며, 대기업은 국내 66%, 국외 34%로 중견기업과 큰 차이가 없다.<표 8> 참조)

13) 리서치 기관 EIM (ondernemerschap.nl)의 2012년 자료를 연구자 정리.

〈표 8〉 네덜란드 중견기업의 산업별 매출액

(단위: 백만유로, %)

	국내매출	국외매출	총 매출액	산업별 비중
도매업	13,949	12,440	26,389	11.6%
금속산업	12,164	13,957	26,121	11.4%
비즈니스서비스업	21,514	3,416	24,930	10.9%
화학/고무/플라스틱산업	7,600	12,314	19,914	8.7%
식품료품제조업	9,172	8,912	18,084	7.9%
건설업	16,831	319	17,150	7.5%
기타제조업	8,201	6,553	14,754	6.5%
부동산임대업	14,157	266	14,423	6.3%
운송업	6,838	5,377	12,216	5.4%
광업	5,001	7,105	12,106	5.3%
통신산업	6,709	1,416	8,126	3.6%
기타서비스업	7,036	388	7,424	3.3%
의료서비스업	5,875	24	5,899	2.6%
유틸리티업	4,718	235	4,953	2.2%
금융서비스업	4,021	691	4,712	2.1%
운송수단산업	4,225	231	4,457	2.0%
소매업	2,792	509	3,301	1.4%
요식업	1,998	105	2,103	0.9%
농업	724	458	1,182	0.5%
합계	153,525	74,716	228,244	100.0%

자료 : 리서치 기관 EIM(ondememerschap.nl), 2012. 연구자 정리.

3) 중견기업 성장전략

네덜란드는 R&D 단계에서부터 적극적으로 개방하는 오픈 이노베이션이 활발하다.¹⁴⁾ 이는 DSM을 중심으로 한 Chemelot 클러스터, Philips가 중심이 된 High Tech Campus 등 대기업을 중심으로 오픈 이노베이션이 활성화된 산업클러스터 존재하고 있기 때문에 가능하며, 대기업과 중소기업이 공동 R&D 개발을 통해 상생하는 모델을 잘 보여주고 있다.

네덜란드 전체 산업에서 가족회사의 비중은 69%를 차지하고 있으나 기업이 커질수록 가

14) Open Innovation을 통해 개발한 기술특허에 개발에 참여한 기관 모두를 등록하며 세부적으로 들어가서 각 기관에 직접적인 관련성이 있는 부분은 그 기관에게 단독으로 특허를 부여하고 있다.

축회사의 비중은 낮아지는 현상을 보이고 있다. 또한 Innovation Credit, Seed Capital, Fund of Funds 등 세 가지 프로그램을 통하여 기업을 지원하고 있다.

또한 IPC(Innovation Prestatie Contracten / Innovaton Performance Contract)를 통해 중소기업 혁신 촉진 보조금 제도 중 하나로, 최소 15개사 이상의 중소기업이 컨소시엄을 구성해 추진하는 장기 혁신 플랜에 보조금 지급하며 육성을 장려하고 있다.

더욱이 네덜란드는 서유럽 주변 강국에 비하면 중소기업의 해외진출 활발한 편이나 서유럽 소국들에 비하면 내수시장에의 집중도가 높은 편이다. 다만 소기업의 해외 투자가 가장 활발한 분야는 무역과 운송 분야로 유럽의 유통관문으로서의 지리적 이점을 잘 활용하고 있다. 아쉬운 점은 지식과 기술을 획득해 새롭고 더 넓은 시장개척을 도모하기 위해 네덜란드 중소기업의 9%만이 해외 기업체와 협력관계를 맺고 있다는 것이다.

주목할만한 네덜란드의 주요 지원기관으로는 Agentschap NL과 상공회의소가 있다. Agentschap NL은 지속가능성, 혁신, 국제관계에 중점을 두어 관련 정부정책을 수행하는 네덜란드 경제부 산하기관으로 해외정보제공, 무역진흥활동, 보조금지급, 기술협력, 투자유치 등의 업무를 수행하고 있다. 상공회의소는 원산지 인증서, 수출 관련 서류의 검토 등을 유로로 지원하고 있다.

기타 지원 프로그램으로는 Finance for International Business (FIB)가 있는데 이는 해외 특정 국가에 투자하기를 원하는 네덜란드 중소기업에 자금 지원하는 것이다. 지원 국가는 중국, 인도, 베트남, 콜롬비아, 남아프리카공화국이며, 이들 국가에 투자할 경우 정부가 전체 투자금의 35%를 대출 형식으로 지원하고 있어 신규시장 진출의 어려움을 해소해 주고 있다.

3. 독일

1) 개황

독일의 산업구조는 크게 서비스업, 제조업, 건설업, 농·임·어업으로 분류되며, 2011년 기준 GDP 대비 서비스업이 69.1%로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며, 제조업의 경우에도 25.6%로 비교적 높은 편이다. 최근 유로존의 경기 침체와 세계 경기 약화에도 독일은 뚜렷한 상승세를 보이고 있지 않으나, 매년 안정적인 성장을 유지할 것으로 판단된다. 더욱이 지난 5년간 GDP 대비 독일 수출입 비중은 큰 변동은 없으나, 글로벌 경기 악화가 가시화되었던 2009년을 제외하면, 비교적 안정적인 성장세 시현하고 있다.(<표 9> 참조)

〈표 9〉 GDP 대비 독일 수출입 비중

(단위: %)

연도	수입	수출
2008	32.48	39.66
2009	27.73	33.51
2010	32.55	38.74
2011	35.09	41.23
2012.06	35.18	42.36

자료: 독일연방통계청, 2013. 연구자 정리

2) 중견기업 개념 및 현황

독일에서는 한국의 ‘중견기업’과 동일한 개념은 부재하나, 이와 유사한 ‘Mittelstand(중기업)’라는 개념이 존재하고 있으며, 이는 중소기업의 개념을 포함하고 있는 것으로 이해된다.¹⁵⁾ 독일의 중소기업은 종업원 수 500명 미만, 매출 €5,000만의 기업을 의미하고 있으며, 이는 종업원수 10명 미만, 매출 €백만의 소기업과 종업원 수 500명 미만, 매출 €5,000만의 중기업을 포함하며, 이러한 중소기업비율은 지난 10년간 큰 변동 없이 꾸준히 유지되어 왔다. 이외에도 독일에서는 EU기준 하에 매출 €5,000만 또는 총자산 €4,300만 이하, 종업원수 250명 미만에 해당하는 중소기업(중기업은 종업원수 50~250명, €1,000만~5,000만, 또는 총자산 €100만~4,300만)의 개념도 알려져 있고 부분적으로 통계가 집계되고 있으나, 독일 중소기업을 의미하는 ‘KMU’가 일반적으로 통용되고 있다.

독일의 중소기업연구소(IfM)에 따르면, 2012년 기준 독일 내 총 기업수는 370만 개(추정치)이며, 이 중 중소기업이 368만 개로 99.6% 차지하고 있다. 또한 2010년 기준 중기업의 총 고용인원은 약 1,184만 명으로, 총 총고용의 약 46.1%를 차지하고 있어, 고용시장에서의 중기업의 역할이 매우 큼을 보여준다.(〈표 10〉 참조)

15) 김진숙(2011), “독일 중견기업 정책방향과 성과: 성공요인과 독일 비즈니스 문화를 중심으로”, 한국국제경영학회 2011년도 춘계학술대회 발표논문집을 참고하였음.

〈표 10〉 독일 내 기업 규모별 고용인원 수

(단위: 명, %)

분류/연도	2007년	2008년	2009년	2010년
소기업	3,561,460	3,552,909	3,596,986	3,578,225
중견기업	11,422,656	11,621,919	11,693,855	11,838,059
대기업	9,904,787	10,175,730	9,874,445	10,265,256
총 기업	24,888,903	25,350,558	25,165,286	25,681,540
중소기업 합계	14,984,116	15,174,828	15,290,841	15,416,284
중소기업 비중	60.2	59.9	60.8	60.0
중기업 비중	45.9	45.8	46.5	46.1

자료: 독일 IFM 연구소, 현재 집계 가능한 최신 수치, 2014 Kotra 자료 원용.

3) 중견기업 성장전략

독일 정부는 근본적으로 중소기업의 자금 능력을 개선하고, 미래 지향적인 투자 지원을 용이하게 하고자 하는 데에 중소기업정책의 목표를 두고 있다. 특히 기업가 활동의 촉진, 중소기업 금융의 안정성 확보, 직업훈련 및 숙련노동 교육의 장려, 행정적 장애물 축소, 혁신적인 중소기업의 장려, 대외무역 및 해외투자 등에 집중함으로써 정책의 일관성을 유지하고 있다. 이 외에도 독일정부는 장기적인 차원에서 중소기업 신용대출지원, 중소기업 창업지원, 혁신 중소기업 지원, 신혁신 기술 지원 등 다양한 차원의 지원프로그램을 진행하고 있다.

독일의 정부 지원 및 육성정책상, 중소기업을 다소 우선시하거나, 별도의 중소기업 육성정책이 존재하나, 근본적으로 중기업과 소기업간 및 대기업 지원에 별도의 차이를 두지는 않는다. 다만, 정부 차원의 신 혁신기술 프로젝트 등의 경우 대기업과 중소기업의 상생을 위한 협력 지원을 장려함으로써 지속적인 성장을 꾀하고 있다.

더욱이 독일은 장기적인 정부 및 산학 협력 하에 시장잠재력이 높은 녹색신기술 분야에서 독일기업의 글로벌 우위를 위해 하이테크 전략을 진행하고 있다. 하이테크 전략은 주요 첨단 산업 부문에서 독일의 글로벌 입지강화, 정부, 산학연계 개선을 통한 학문적 지식의 효율적 상용화, 성공적 R&D 기반 마련을 위한 조건제공 및 충분한 재정지원 등을 목적으로 한다.

특히 독일 중소(견)기업 지원에 중추역할을 담당하고 있는 기관은 2003년 독일재건은행과 DtA(독일보상은행)의 합병으로 설립된 독일 재건 중소은행(KfW Mittelstandbank)으로, 중소(견)기업의 금융지원을 전담하고 있다. 대표적인 것으로는 ‘Pro Mittelstand(친 중소(견)기업)’ 정책이 있는데, 이는 중소기업의 창업 지원에 기여, 이를 통해 중소(견)기업의 전망 개선과 창업

지원을 통해 2009년 한해만도 10만 개에 이르는 신규 창업의 성과를 거두었다.

또한 독일은 제도적으로 중소기업의 부담을 경감하기 위해 중소기업 설립에 필요한 제도적 절차 간소화, 창업에 대한 재정적 지원 강화, 혁신 역량 강화, 인력 교육 강화, 중소기업의 재정상태 향상을 위한 정책, 벤처 캐피탈의 투자 활성화 정책 등을 도입하고 있다.

독일은 기수출 기업의 수출확대 및 역량 맞춤형 지원을 위해 독일 전시산업협회(AUMA: AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.)를 통한 산업 박람회 개최를 함으로써 대,중소기업의 글로벌 마케팅 경쟁력을 향상시키는데 역점을 두고 있다.

더욱이 독일 중소기업의 경우 규모는 작지만 기술적 우위를 바탕으로 산업을 선도하고 있으며, 장기지향적 경영을 지향하고 있다. 이는 가족기업 형태로 의사결정의 신속성과 단순성을 극대화할 수 있다는 장점을 통해 이루어지고 있다.¹⁶⁾

IV. 우리나라의 중견기업 성장을 위한 제언

1. 중소·중견 기업에 대한 R&D 지원 강화

유럽 주요국의 사례에서 살펴보았듯이 우리나라의 중견기업 성장을 위해서는 선진산업국의 다양한 프로그램을 벤치마킹할 필요가 있다. 먼저 영국에서는 마이크로 프로젝트 (Micro Projects) 지원, 신기술의 상업적 기술적 연구(Research Projects) 지원, 개발 프로젝트(Development Projects) 지원, 특별 개발 프로젝트(Exceptional Development Projects) 지원 등 다양한 개발프로젝트에 대한 지원을 마련하고 있다. 다만 이러한 운영이 기업의 규모, 즉 종업원 수에 따라 다양하게 적용되고 있다는 점이다.

네덜란드에서는 IPC를 통해 중소기업 혁신 촉진 보조금 제도로서 최소 15개사 이상의 중소기업이 컨소시엄을 구성해 추진하는 장기 혁신 플랜에 보조금 지급하며 육성을 장려하고 있다.

독일은 기업 간 차이에 대한 정부의 지원차별화 전략을 특별히 장려하진 않는다. 다만 정부 차원의 신 혁신기술 프로젝트 등의 경우 대기업과 중소기업의 상생을 위한 협력 지원을 장려함으로써 지속적인 성장을 꾀하고 있다. 더욱이 독일은 장기적인 정부 및 산학 협력 하에 시장잠재력이 높은 녹색신기술 분야에서 독일기업의 글로벌 우위를 위해 하이테크 전략

16) 이학노, 최혁준(2013), “글로벌 경쟁력 제고를 위한 중견기업의 과제와 개선방안”, 『무역학회지』 제 38권 3호, pp.127-147.

을 진행하고 있으며, 독일의 글로벌 입지강화, 정부, 산학연계 개선을 통한 학문적 지식의 효율적 상용화, 성공적 R&D 기반 마련을 위한 조건제공 및 충분한 재정지원 등을 피하고 있다.

따라서 우리나라의 중견기업의 성장을 위해서는 R&D 개발 프로젝트를 위한 시드머니 조성 과 펀드를 확보해 나갈 필요가 있다. 또한 장기 혁신플랜에 대한 지속가능한 형태의 보조금 정책을 마련할 필요가 있다. 정부와 학계, 기업과 소비자 등 전방위 네트워크를 구축하여 다양한 전문정보의 제공과 필요한 금액에 상응할 만큼의 재정지원 등을 고민할 필요가 있다. 글로벌 경쟁은 기술의 진보로 시작하여 소비자의 적극적 소비까지 이어지고 있기 때문에 보다 시스템적인 측면에서의 R&D 지원은 꼭 필요한 영역일 것이다.

2. 중견기업 맞춤형 세계 및 금융 혁신 지원체계의 구축

유럽 주요국의 사례에서 보았듯이 우리나라의 중견기업 성장을 위해선 중견기업에게 맞는 세계 시스템과 금융지원체계의 구축이 요구된다.

영국은 기업환경 개선에 초점이 맞춰져 있는 간접적 지원 (Indirect involvement)으로 한정하여 자금지원에 있어서도 세계혜택과 연구개발비 지원만 하고 있다. 또한 영국은 법인설립 시 인원수, 자본금 등에 대한 제한이 없다.

네덜란드는 지원 프로그램으로는 Finance for International Business (FIB)를 통해 중국, 인도, 베트남, 콜롬비아, 남아프리카공화국이며, 이들 국가에 투자할 경우 정부가 전체 투자금의 35%를 대출 형식으로 지원하고 있어 신규시장 진출의 어려움을 해소해 주고 있다.

더욱이 독일은 하이테크 전략을 구사하고 있다. 이는 주요 첨단산업 부문에서 독일의 글로벌 입지강화, 정부, 산학연계 개선을 통한 학문적 지식의 효율적 상용화, 성공적 R&D 기반 마련을 위한 조건제공 및 충분한 재정지원 등을 목적으로 한다. 특히 독일 재건 중소기업 (KfW Mittelstandbank)을 통해 중소(견)기업의 금융지원을 전담하고 있다. 대표적인 것으로는 'Pro Mittelstand(친 중소(견)기업)' 정책을 통해 2009년 한해만도 10만 개에 이르는 신규 창업의 성과를 거두었다.

따라서 우리나라의 중견기업의 성장을 위해서는 중견기업의 활동성을 극대화할 수 있도록 맞춤형 세계개발 프로젝트를 진행하고, 각 기업의 환경에 적합한 금융지원시스템을 구축하는 것이 필요하다. 글로벌 경쟁은 자본의 경쟁이기도 하기 때문에 조세와 세금지원 등을 통해 일정한 국제경쟁력이 구축될 때까지는 금융지원이 반드시 요구된다.

3. 기업 특성에 적합한 전문화 유도

유럽 주요국의 사례에서 보았듯이 우리나라의 중견기업 성장을 위해선 중견기업에게 맞는 기업별 특성화, 즉 기업 특성에 맞는 전문화된 영역 구축이 요구된다.

영국은 특허 등록이 된 기술을 통해 아이디어의 현실화에 대한 지원이 매우 적극적이며, 더욱이 지자체별 개발 촉진 지구를 두어 기업의 활동을 적극적으로 유도하고 있다.

네덜란드는 내수시장에의 집중도가 높은 편이지만, 무역과 운송 분야에서는 유럽의 유통관문으로서의 지리적 이점을 잘 활용하고 있다. 아쉬운 점은 네덜란드 중소기업의 9%만이 해외 기업체와 협력관계를 맺고 있어 기업의 글로벌화 속도가 느리다는 점이다.

독일은 글로벌 우위를 위해 하이테크 전략을 진행하고 있다. 하이테크 전략은 주요 첨단산업 부문에서 독일의 글로벌 입지강화, 정부, 산학연계 개선을 통한 학문적 지식의 효율적 상용화 등을 목적으로 하여 첨단기술과 선진화된 생활이라는 특성을 잘 유지하고 있다.

따라서 우리나라의 중견기업의 성장을 위해서는 중견기업의 개별 특성에 적합한 경쟁력 있는 영역 구축이 요구된다. 우리나라는 대부분 제조업 부문에서 글로벌 경쟁을 가속화하고 있기 때문에 보다 다양한 영역으로의 확장이 요구되며, 이때 경쟁력을 갖춘 전문영역의 개발은 필수요소로 인식되어야 한다.

V. 결론

본 연구의 목적은 국내의 중견기업이 세계적인 경쟁력을 갖출 수 있는 방안을 모색해 보기 위하여 유럽을 중심으로 하는 유럽 주요국의 중견기업 육성전략을 탐색해 보았으며, 몇 가지 유의미한 결과를 도출할 수 있었다.

영국 정부의 기업 육성정책은 기업에 대한 자금지원과 국책사업 기회제공, 수출보증 등으로 대표되는 직접적 지원(Direct involvement)을 하지 않는 대신, 창업절차 간소화, 투자자와 연결, 상장조건 완화 등 기업환경 개선에 초점이 맞춰져 있는 간접적 지원(Indirect involvement)으로 한정되어 있었다.

네덜란드 R&D 단계에서부터 적극적으로 개방하는 오픈 이노베이션, IPC(Innovation Prestatie Contracten / Innovaton Performance Contract)를 통해 중소기업 혁신 촉진 보조금 제도 등이 있었으며, 주요 지원기관으로는 Agentschap NL과 상공회의소를 두고 있었다.

독일 정부는 근본적으로 중소기업의 자금 능력을 개선하고, 미래 지향적인 투자 지원을 용이하게 하고자 하는 데에 중소기업정책의 목표를 두고, 기업가 활동의 촉진, 중소기업 금융의 안정성 확보, 직업훈련 및 숙련노동 교육의 장려, 행정적 장애물 축소, 혁신적인 중소기업의 장려, 대외무역 및 해외투자 등에 집중함으로써 정책의 일관성을 유지하고 있었다.

이를 통해 국내 중견기업의 육성 및 발전을 위한 시사점을 제안한다면 중소·중견 기업에 대한 R&D 지원 강화, 중소·중견 세계화 지원, 중견기업 맞춤형 세제 및 금융 혁신 지원체계의 구축, 기업 특성에 적합한 전문화 유도 등이 있다.

본 연구는 유럽의 주요 3개국에 대한 사례연구를 진행하였으나 각 국가의 제도적 차이 및 법적인 구조 차이로 인해 명확한 기준을 설정하기가 매우 어려웠다. 향후 연구에서는 아시아, 미주 등 유럽 이외의 주요 국가의 중견기업에 대한 사례연구를 진행하여 국내 중견기업과의 차별성을 규명하는 것이 필요하다고 사료된다.

참 고 문 헌

- 고성진 외(2009), “중견기업의 R&D 투자 특징과 원인 연구”, 「기술혁신학회지」 제12권 3호, 525-544.
- 김군수 외(2013), “중견기업의 실태와 육성방안”, 경기개발연구원 동향연구보고서.
- 김병순(2011), “중견기업의 글로벌화 전략과 경영자의 역할”, 「대한경영학회지」 제24권 3호, 1539-1564.
- 김학민 외(2009), “중소기업 글로벌마케팅 지원정책 실효성연구”, 「국제e-비즈니스학회 발표논문집」, 119-136.
- 김창봉 외(2012), “글로벌 아웃소싱의 전개와 성과에 관한 연구”, 「통상정보연구」 제14권 4호, 153-174.
- 박병춘(2013), “글로벌 전문기업 육성을 위한 중소·중견기업 기술혁신 지원 정책”, 「지역사회연구」 제21권 2호, 1-27.
- 방호열(2009), “한국기업의 대EU 직접투자”, 「통상정보연구」 제11권 4호, 77-109.
- 백은영 외(2010), “우리나라 기술무역의 산업별 특성에 관한 연구 : OECD 국가를 대상으로”, 「통상정보연구」 제12권 4호, 151-170.
- 윤강술(1996), “한국기업의 수출마케팅 차별화전략과 수출성과에 관한 연구”, 「무역학회지」

제 21권 1호: 241-267.

이기환 외(2013), “한국 벤처기업의 국제화를 위한 전략적 대안에 대한 실증분석 - 국제적 창업가정신과 실현화 이론을 중심으로”, 「통상정보연구」 제15권 2호, 129-162.

이신규(2009), “대중국 무역활성화를 위한 한국물류기업 진출전략”, 「상품학연구」 제27권 3호: 73-86.

이학노·최혁준(2013), “글로벌 경쟁력 제고를 위한 중견기업의 과제와 개선방안”, 「무역학회지」 제 38권 3호: 127-147

정헌배 외(2011), “해외진출 중소기업의 지식이전에 관한 연구”, 「통상정보연구」 제13권 2호, 121-148.

광공업통계조사보고서(2004), 「工業統計表, Census of Manufacturing, EUROSTAT」.

산업은행기술평가원(2008), KDB 테크노 리포트: 1-6.

통계청, 「사업체기초통계조사 보고서」, 각 년도.

한국중견기업연합회, <http://www.komia.or.kr>-2010년 6월 20일.

Irene Gil Saura, Maria Eugenia Ruiz Molina and David Servera France's(2008), “Logistic service quality and technology: a comparison between supplier-retailer and retailer-consumer relationships”, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* Vol. 18(5): 495-510.

Loren Yager(2006), “Trade Promotion Coordinating Committee's Role Remains Limited”, *Export Promotion:1-17*.

Roger J. Calantone, Daekwan Kim, Jeffrey B. Schmidt, S. Tamer Cavusgil(2006), “The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A three-country comparison”, *Journal of Business Research* 59: 176-185.

Timothy Wilkinson and Lance Eliot Brouthers(2006), “Trade promotion and SME export performance”, *International Business Review* 15: 233-252.

ABSTRACT

A Case Study on the Hidden Champion Enterprises of Major EU Countries

Seong-Gyun Yoo* · Seong-Gee Hong**

In this study Hidden Champion of Europe looking for ways to global competitiveness through case study of the country's mid-sized businesses and then we hope that its innovative capacity is expected to increase. This study shows as follows that mid-sized enterprises try to develop through R&D, financial system and suitable specialized induction, etc. This means that the economy of R. O. Korea achieves the \$ 2 trillion in trade area. To develop of first economy, we are trying to establishment on global industrial system, it is important to competitiveness

Key Words : Casw Study, EU, Hidden Champion

* Dongguk University, Visiting Professor

** Dongguk University, Professor