

## 중소기업의 성장단계별 지원정책에 관한 탐색적 연구 -충청남도 천안·아산지역을 중심으로-

이재범<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>나사렛대학교 산학협력단

### An Exploratory Study of business support policy by growth phases for Small and medium sized enterprises -Focused on Cheonan and Asan in ChungNam-

Jae - Beom, Lee<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Industry - University Cooperation Foundation, Korea Nazarene University

**요약** 본 연구는 충남(천안·아산)지역 중소기업을 대상으로 성장단계별(창업·성장·확장)기업이 필요로 하는 지원정책을 측정하기 위하여 시도 되었다. 분석결과는 다음과 같다. 첫째, 창업단계에서는 자금과 인력, 판로, 기술 그리고 창업·성장·확장단계는 조직 관리를 핵심역할로 인식하였다. 지원정책 관련, 창업단계에서는 자금, 성장단계는 국내마케팅과 인력, 확장단계는 해외마케팅과 연구개발지원을 성장단계별 필요한 지원정책으로 인식하였다. 둘째, 경향방향(방침) 관련, 창업단계는 기존시장진입과 틈새시장진입을 성장단계에서는 시장창출로 인식하였다. 셋째, 핵심인력은 창업단계는 기술과 영업 그리고 경영기획인력, 창업과 확장단계는 마케팅, 확장단계에서는 생산인력을 성장단계별 핵심인력으로 인식하였다. 넷째, 자금은 창업과 성장단계는 기술개발자금, 공장입지확보자금, 인력운영자금, 판로확보자금, 운영자금을 확장단계는 설비투자자금을 성장단계별 필요자금으로 인식하였다. 다섯째, 중점기술 관련, 창업단계는 신제품개발, 기존제품개선, 기존공정개선, 신공정개발, 성장단계는 가공기술, 확장단계에서는 신공정개발을 성장단계별 중점기술로 인식하였다. 여섯째, 판매방식 관련, 창업단계는 대기업납품, 해외시장판매, 공공기관납품, 중소기업납품으로 인식하였다. 일곱째, 창업단계에서는 창업보육지원, 연구개발 지원, 정보교류, 연구개발성과 활용 및 판매지원, 공장설립 입지지원으로 인식하였다. 경영관리와 관련, 성장단계는 교육, 확장단계에서는 시험생산을 지역기관에 요구하는 지원프로그램으로 인식하는 것으로 나타났다.

**Abstract** This study performed empirical analysis to estimate SMEs needs in terms of business support policy by growth stages(start-up-growth-expansion). The subject is the SMEs in Cheonan and Asan, ChungNam and the results are as follows.

First, In the initial start-up stage, management plays a key role in dealing with money, labor force, markets and technology while running the organization is a key role of the management in the expansion stage. Major policies to help SMEs grow includes money provision needed in the start-up stage, domestic marketing assistance and the provision of human resources in the growth stage, and assistance in foreign marketing and R&D in the expansion stage.

Second, To achieve markets businesses aim at entering the existing and niche markets in the initial phase, and creating new markets in the growth phase.

Third, Labor force for technology, sales and management planning in the start-up stage, marketing in the growth stage, and labor force for production in the expansion stage are core man- power needed.

Fourth, Money for technology development, securing land for factories, organizing man power, securing markets and running the company is needed in the initial and growth stages while fund for facility investment is needed to grow in the expansion stage.

Five, Regarding technology, the initial stage needs technology related to new product development, renewing existing products, improving the existing manufacturing process or developing new manufacturing process, while the growth stage needs processing techniques, and the expansion stage needs technology for developing new manufacturing process.

Sixth, Making supply contracts with conglomerates, SMEs and public institutions, and sales to foreign markets are ways for SMEs to grow sales.

Seventh, What SMEs wish to get includes business incubating support, R&D assistance, information exchanges, practical use of the R&D results, merchandising support, help with the land to build factories and custom-made support for management in the foundation stage while the support they want to get in the growth stage and in the expansion stage is training assistance and trial production respectively.

**Key Words** : Growth stages(start-up-growth-expansion), Business support policy by growth phases of SMEs.

본 연구는 2013년 나사렛대학교 교내 연구비 지원으로 이루어졌음

\*Corresponding Author : Jae - Beom, Lee(Korea Nazarene Univ.)

Tel: +82-10-2226-6201 email: leejb@kornu.ac.kr

Received November 13, 2012 Revised (1st January 3, 2013, 2nd March 19, 2013, 3rd April 22, 2013, 4th May 8, 2013)

Accepted May 9, 2013

## 1. 서론

### 1.1 연구의 필요성

중소기업이 지역의 산업관점에서 매우 중요하게 인식되어 왔음에도 불구하고, 충남지역에 소재한 중소기업의 경쟁력은 수도권 중소기업에 비해 20% 정도 떨어지고, 경영능력이나 자금조달 능력도 취약한 실정이다[1].

충남지역에 소재한 대부분의 중소기업에서 경영성과가 미흡하게 나타나는 이유는 기업 자체의 재무구조 및 수익구조부터 출발하여 기술개발, 인력수급, 자금조달, 마케팅 등 모든 분야에 걸쳐서 어려움에 처하고 있기 때문인 것으로 판단된다. 이와 같은 현상은 대다수 중소기업들이 차별화된 독자기술을 확보하지 못하고, 기업이 성장·발전하면서 필요로 하는 성장단계별 지원정책을 적시에 지원받지 못할 뿐만 아니라 지원정책에 대한 올바른 이해가 부족하기 때문인 것으로 해석된다. 따라서 기업의 성장단계별 정채구간에 대한 정밀검증을 통해 경영의 제요소들을 적절하게 지원받는다면 효과적이고 효율적인 경영활동이 이루어질 것이다. 그럼에도 불구하고 지금까지 충남지역 중소기업 지원정책(자금, 창업, 기술, 영업 및 마케팅, 생산성 향상 및 구조조정, 정보화, 인력지원 활동)은 성장단계에 따른 지원시기의 부적합 등으로 인해 정책의 효과성과 효율성이 저하되고 있는 실정이다. 이와 같은 지역의 경영환경을 고려, 본 연구목적은 충남지역 중소기업이 성장·발전하기 위하여 필요로 하는 성장단계별 기업지원정책을 측정하기 위한 것으로 설정하였다. 이에 따른 연구내용은 다음과 같다. 첫째, 성장단계별 핵심역할, 지원정책, 경영방향을 조사한다. 둘째, 성장단계 중 발생하는 인적자원 등을 조사한다. 셋째, 성장단계에서 발생하는 자금유형 등을 조사한다. 넷째, 성장단계 가운데 발생하는 기술현황 등을 조사한다. 다섯째, 성장단계 가운데 발생하는 판로현황 등을 조사한다. 여섯째, 경영의 애로사항 극복을 위해 지원받고 싶은 충남지역 기관별 지원프로그램 등을 조사한다.

### 1.2 연구내용 및 방법

충남지역 중소기업이 성장단계별 필요로 하는 지원정책을 측정하기 위하여 문헌연구와 실증분석을 병행하였다. 첫째, 기존 문헌연구를 통하여 경쟁력 있는 중소기업 성장에 필요한 성장단계별 핵심요인에 대하여 파악한다. 둘째, 성장단계별 겪는 애로사항을 기초로 설문지를 개발한 후, 지역의 경영전문가와 협의하여 설문지를 완성한다. 설문지를 중심으로 충청남도 천안과 아산지역 중소기업을 대상으로 성장단계별(창업·성장·확장)인력, 자금, 기술, 판로부문을 중심으로 설문조사를 실시한다. 셋째, 설

문조사를 실시하여 실증분석을 한 후, 본 연구내용과 결과를 제시한다.

### 1.3 기업의 성장단계에 관한 기존 연구

기업의 성장단계에 관한 기존 연구들은 기업들이 예측 가능한 성장단계에 따라 발전하고 각 단계에 따른 전략과 구조 및 각종 경영활동에 차이가 있다고 본다. 이양현·심상규(2007)는 성장단계를 창업기, 성장기, 성숙기 및 도약기를 기준으로 판별모형을 검증한 결과, 경영전략은 창업기와 성숙기에서, 경영목표와 판매현황은 성장기와 성숙기에서, 수출비중과 매출액 성장률은 성장기에서 설명변수로 보다 적합한 것으로 분석하였다[2]. 이상우·이성훈(2009)은 기업성장단계에 따른 성공기업과 실패기업의 속성, 경쟁전략, 네트워킹 전략, 자원과 역량, 환경특성에 관한 비교연구를 통해 차이점을 발견하였다[3]. 장수덕(2007)은 벤처기업의 성장단계별 위험관리 연구를 통해 성장단계별 생존기업과 실패기업의 특성(인적 자원, 재무적/사회적/기술적 자원, 전략) 차이를 발견하였으며, 이에 따라 성장단계별 성공 메커니즘을 설명하였다[4]. 김영배·하성욱(2007)은 벤처기업의 성장단계별 핵심성공요인 도출을 위한 연구를 통해 성장과정에서 조직구조나 기업형태를 달리할 뿐만 아니라 성장단계에 따라 차별적 전략이나 최고경영자 역할이 요구된다고 주장하였다[5]. 이병헌(2005)은 벤처기업 성장단계별 기술혁신 전략과 정부의 R&D효과 분석을 통해 성장기와 성숙기단계 기업들은 기술개발에 많은 투자를 하고 있음을 연구결과로 제시하였다[6]. 차민석·배종태(2002)는 벤처기업의 성장단계별 지식활동 차이를 분석하여 기술지식, 시장지식, 지식경영이 성장단계별로 차이가 있음을 연구결과로 제시하였다[7]. 장영순·김주미(2007) 연구에서는 창업기에는 기술 및 경영에 대한 애로가 비교적 높았다가 성장기에서 낮아지고, 성숙기에 진입해서 기업이 재도약을 위해 새로운 기술과 경영혁신에 대한 애로가 매우 높은 것으로 나타났다. 자금을 대한 애로사항은 창업기에 가장 높았다가 성장기와 성숙기로 갈수록 낮아지는 것으로 나타났다[8]. 김세중·홍운선(2010) 연구는 창업기(창업 후 5년)에는 자금이 압도적으로 높게 나타났으며, 국내 판로와 인력이 그 뒤를 잇고 있는 것으로 나타났다. 성장기(6~9년)에는 자금이 가장 중요하지만, 그 중요성은 창업기에 비해 현저히 감소하는 것으로 나타났다. 정채기(10~20년)에는 R&D가 24.8%로 가장 중요하며, 해외시장 개척, 자금, 인력, CEO 리더십 향상, 국내 판로, 경영컨설팅·진단이 뒤를 잇고 있는 것으로 나타났다[9]. 노용환·홍성철(2011) 연구에서는 창업 후 8년 미만 시기(창업 및 성장기)가운데 창업초기에는 창업컨설팅, 입지지원,

창업절차 간소화, 세제지원을 통해 시장진입·안착을 유도하는 것이 중요하며, 이후에는 성장기 이후의 생산성 저하에 대비하여 인력고도화(핵심인재 육성을 위한 교육·훈련), 정보화지원, 자동화 투자확대 등이 요구되는 것으로 나타났다[10].

## 2. 연구설계

### 2.1 연구대상

본 연구는 충남 천안·아산을 중심으로 지역에 소재한 500개 기업체를 대상으로 조사하였다[Table1].

[Table 1] Demographic characteristics

Classification		Frequency	Percent
Industry	New IT	37	29.4
	biology • chemistry	65	51.6
	machine • car	15	11.9
	an image • culture	9	7.1
Employee	less than 10	71	56.3
	over 10 ~ less than 50	39	31.0
	over 50 ~ less than 100	11	8.7
	over 100 ~ less than 150	2	1.6
	over 150 ~	3	2.4
History	0 yr ~ less than 5 yr	68	54.4
	over 5 yr ~ less than 10 yr	23	18.4
	over 10 yr ~ less than 15 yr	21	16.8
	over 15 yr	13	10.4
Growth stages	start - up	56	47.5
	growth	33	28.0
	expansion	29	24.6
All		126	100.0

업종별로는 바이오·화학(51.6%), 그리고 New IT(29.4%), 기계·자동차(11.9%)순으로 나타났다. 근로자 수는 10인 미만 기업(56.3%)이 가장 많고, 그 다음으로 10인 이상 50인 미만 기업(31.0%)으로 나타났다. 업력은 5년 미만 기업(54.4%), 5년 이상 10년 미만 기업(18.4%), 10년 이상 15년 미만 기업(16.8%)으로 나타났다. 성장단계별로는 창업(47.5%), 성장(28.0%), 확장단계(24.6%) 순으로 나타났다.

### 2.2 연구도구

본 연구에서 사용한 도구는 중소기업이 성장단계별로 요구하는 일반적인 경영사항 문항 2개, 경영방향(방침) 문항 5개, 인력현황 문항 5개, 자금현황 문항 4개, 기술현황 문항 4개, 판로현황 문항 4개 등 전체 24개 문항으로 이루어졌다.

### 2.3 연구절차 및 자료처리

본 연구를 위한 설문조사는 2012년 8월 1일부터 2012년 9월 30일까지 천안·아산지역 소재 중소기업을 대상으로 우편조사 및 Fax, E-mail 등 방법을 병행하여 이루어졌다. 총 500부의 설문지를 배부 하였다. 이 가운데 127부가 회수되었다. 회수된 설문지 가운데 통계처리가 가능한 126부에 대해서 PASW Statics 18.0(SPSS 18.0)을 이용하여 통계처리를 하였다. 기업이 성장단계별 필요로 하는 지원정책을 측정하기 위하여 빈도분석과 교차분석을 실시하였다.

## 3. 실증분석

### 3.1 일반적인 경영사항

#### 3.1.1 경영과정 중 핵심역할

성장단계별 핵심역할에 대하여 살펴본 결과, 창업(Start-up : S)·성장(Growth: G)·확장(Expansion: E)단계 모두 자금(전체 35.9%)이 가장 중요한 것으로 나타났으며, 그 다음으로는 기술(전체 32.5%) 활동으로 나타났다.

[Table 2] Key role in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	All
S	in stage(%)	41.8	1.8	10.9	18.2	27.3	100.0
	crossing(%)	27.3	33.3	50.0	45.5	39.5	47.0
G	in stage(%)	27.3	3.0	9.1	15.2	45.5	100.0
	crossing(%)	21.4	33.3	25.0	22.7	39.5	28.2
E	in stage(%)	34.5	3.4	10.3	24.1	27.6	100.0
	crossing(%)	23.8	33.3	25.0	31.8	21.1	24.8
All	in stage(%)	35.9	2.6	10.3	18.8	32.5	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 4.607, df=8, p<.1 (p\text{-value}=.799)$							

- (1) Funding                      (2) Organization management  
(3) HRM                              (4) Marketing                      (5) Technology

성장단계별 특성파악을 위한 교차분석 결과, 자금(27.3%), 인력(50.0%), 판로(45.5%), 기술(39.5%)은 창업 단계에서, 조직 관리는 창업·성장·확장단계에서 기업성장을 위한 핵심역할 1순위로 나타났다[Table 2]. 카이제곱

검정결과, 유의확률 P-value = .799로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 경영과정의 핵심역할은 성장단계와 무관한 것으로 보여진다.

**3.1.2 성장단계별 요구되는 지원정책**

지원정책에 대해서는 창업·성장·확장단계 모두 자금지원(전체 55.1%)이라는 응답이 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 3] Support policy in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
St	in stage(%)	71.4	10.7	5.4	10.7	1.8	.	100.0
	crossing(%)	61.5	35.3	33.3	31.6	25.0	.	47.5
G	in stage(%)	42.4	24.2	15.2	12.1	.	6.1	100.0
	crossing(%)	21.5	47.1	55.6	21.1	0	50.0	28.0
E	in stage(%)	37.9	10.3	3.4	31.0	10.3	6.9	100.0
	crossing(%)	16.9	17.6	11.1	47.4	75.0	50.0	24.6
All	in stage(%)	55.1	14.4	7.6	16.1	3.4	3.4	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 26.472, df=10, p<.01 (p\text{-value}=.003)$								

- (1) Financing (2) Domestic marketing
- (3) Human resource (4) R&D (5) Overseas marketing
- (6) Consulting(management)

교차분석 결과, 자금지원(61.5%)은 창업단계에서 국내 마케팅(47.1%)과 인력지원(55.6%)은 성장단계에서 해외 마케팅(75.0%)과 연구개발(R&D)지원(47.4%)은 확장단계에서 성장단계별 기업이 요구하는 지원정책 1순위로 나타났다[Table 3].

카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .003으로 유의수준 1%(P<.01)에서 통계적으로 유의적인 것으로 나타났다. 즉, 지원정책은 성장단계에 따라 통계적으로 유의한 차이가 있었으며, 지원정책은 성장단계에 따라 정책적 고려가 배려되어 있을 것으로 사료된다.

**3.2 경영방향(방침)**

**3.2.1 목표시장**

기업의 경영방향(방침)을 파악하기 위하여 목표시장·거래처·기술개발·경쟁력·혁신수용 등으로 구분하여 살펴보았다. 목표시장에 대해서는 창업·성장·확장단계 모두 틈새시장진입(전체 45.3%)과 시장창출(전체 33.3%)로 응답하였다.

[Table 4] Business principle in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	All
S	in stage(%)	25.0	55.4	19.6	100.0
	crossing(%)	56.0	58.5	28.2	47.9
G	in stage(%)	15.2	36.4	48.5	100.0
	crossing(%)	20.0	22.6	41.0	28.2
E	in stage(%)	21.4	35.7	42.9	100.0
	crossing(%)	24.0	18.9	30.8	23.9
All	in stage(%)	21.4	45.3	33.3	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 9.526, df=4, p<.05 (p\text{-value}=.049)$					

- (1) Entering the existing markets (2) entering niche markets
- (3) Creating the new markets

교차분석 결과, 기존시장진입(56.0%)과 틈새시장진입(58.5%)은 창업단계에서, 시장창출(48.5%)은 성장단계에서 기업이 목표시장 창출을 위해 요구하는 정책 1순위로 나타났다[Table 4]. 거래처에 대해서는 창업·성장·확장단계 모두 다수거래처(전체 53.0%)과 특정기업거래(비주도형)(전체 24.8%)라는 응답이 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다. 경쟁력 강화에 대해서는 창업·성장·확장단계 모두 시장확대(전체61.5%)와 기술고도화(전체 38.5%)라는 응답이 높게 나타났다. 혁신수용에 대해서는 창업·성장·확장단계 모두 사업분야 다각화(전체 49.65%)와 생산제품 고도화(전체 48.7%)라는 응답이 높게 나타났다. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .049로 유의수준 5%(P<.05)에서 통계적으로 유의적인 것으로 나타났다. 즉, 목표시장은 성장단계에 따라 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 보이며, 기업의 목표시장 유형은 성장단계에 따라 다르게 적용되는 것으로 사료된다.

**3.2.2 기술개발계기**

기술개발계기는 창업·성장·확장단계 모두 독자적인 발상에 의한 기술개발(전체 41.0%)과 거래처요구경쟁력 강화방침(36.8%), 산학연기술개발(28.2%)순으로 나타났다. 교차분석 결과, 독자적 발상에 의한 기술개발(50.0%), 거래처요구경쟁력 강화방침(46.5%), 산학연기술개발(46.2%)은 창업단계에서 기술개발계기를 위해 요구되는 정책 1순위로 나타났다[Table 5]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .981로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 기술개발계기는 성장단계에 따라 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 보이며, 기술개발계기는 통계적으로 성장단계와 무관한 것으로 해석된다.

[Table 5] New technology developing case in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	All
S	in stage(%)	42.9	35.7	21.4	100.0
	crossing(%)	50.0	46.5	46.2	47.9
G	in stage(%)	36.4	39.4	24.2	100.0
	crossing(%)	25.0	30.2	30.8	28.2
E	in stage(%)	42.9	35.7	21.4	100.0
	crossing(%)	25.0	23.3	23.1	23.9
All	in stage(%)	41.0	36.8	22.2	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 0.415, df=4, p<.1 (p\text{-value}=.981)$					

- (1) Independent technological development
- (2) Enhancement of competitiveness required by company
- (3) Technical development by the industry-university and research institute

### 3.3 인력현황

#### 3.3.1 핵심인력

성장단계별 요구되는 핵심인력 1순위는 창업·성장·확장단계 모두 기술인력(전체 47.0%)이라는 응답이 압도적으로 높게 나타났다.

교차분석 결과, 기술인력(52.7%)과 영업인력(52.4%) 그리고 경영기획인력(50.0%)은 창업단계에서, 마케팅인력(36.0%)은 창업과 확장단계에서, 생산인력(66.7%)은 확장단계에서 성장단계별 기업이 필요로 하는 핵심인력 1순위로 나타났다[Table 6].

[Table 6] Core man-power in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
S	in stage(%)	52.7	16.4	10.9	.	20.0	.	100.0
	crossing(%)	52.7	36.0	50.0	.	52.4	.	47.0
G	in stage(%)	42.4	21.2	9.1	3.0	21.2	3.0	100.0
	crossing(%)	25.5	28.0	25.0	33.3	33.3	.	28.2
E	in stage(%)	41.4	31.0	10.3	6.9	10.3	.	100.0
	crossing(%)	21.8	36.0	25.0	66.7	14.3	.	24.8
All	in stage(%)	47.0	21.4	10.3	2.6	17.9	0.9	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 10.071, df=10, p<.1 (p\text{-value}=.434)$								

- (1) Technology man - power
- (2) Marketing man - power
- (3) Management planning man - power
- (4) Production man - power
- (5) Salesman power
- (6) Office(management) man - power

카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .434로 유의수

준 10%( $P<.1$ )에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 핵심인력은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

### 3.4 자금현황

#### 3.4.1 필요자금

창업·성장·확장단계 모두 기술개발자금(전체 31.6%)과 설비투자자금(전체 23.9%)이 압도적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다. 교차분석 결과, 설비투자자금(42.9%)은 확장단계, 기술개발자금(40.5%),공장입지확보자금(37.5%),인력운영자금(66.7%),판로확보자금(57.1%),운영자금(64.0%)이 창업과 성장단계(40.5%)에서 1순위로 나타났다[Table 7].

카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .090로 유의수준 5%( $P<.05$ )에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 필요자금은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

[Table 7] Necessity fund in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
S	in stage(%)	16.4	27.3	5.5	14.5	7.3	29.1	100.0
	crossing(%)	32.1	40.5	37.5	66.7	57.1	64.0	47.0
G	in stage(%)	21.2	45.5	6.1	3.0	3.0	21.2	100.0
	crossing(%)	25.0	40.5	25.0	8.3	14.3	28.0	28.2
E	in stage(%)	41.4	24.1	10.3	10.3	6.9	6.9	100.0
	crossing(%)	42.9	18.9	37.5	25.0	28.6	8.0	24.8
All	in stage(%)	23.9	31.6	6.8	10.3	6.0	21.4	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 16.370, df=10, p<.05 (p\text{-value}=.090)$								

- (1) Funds for facility investment
- (2) Money for technical development
- (3) Money for facility layout
- (4) Money for organizing man - power
- (5) Money for securing markets
- (6) Money for operation

분석결과, 설비투자자금(42.9%)은 확장단계, 기술개발자금(40.5%),공장입지확보자금(37.5%),인력운영자금(66.7%),판로확보자금(57.1%),운영자금(64.0%)이 창업과 성장단계(40.5%)에서 1순위로 나타났다[Table 7]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .090로 유의수준 5%( $P<.05$ )에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 필요자금은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

### 3.4.2 자금 확보 경로

성장단계별 자금 확보 경로는 창업·성장·확장단계 모두 자기자금(전체 53.4%)과 민간금융기관(용자)라는 응답이 압도적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다. 교차분석 결과, 민간금융기관(용자)(39.3%)은 확장단계 그리고 자기자금(53.2%)과 정책자금(47.8%)은 창업단계, 민간금융기관자금(66.7%)은 성장단계에서 필요자금 1순위로 나타났다. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .204로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 자금 확보 경로는 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 보여진다.

[Table 8] Money rout in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	All
S	in stage(%)	16.7	61.6	20.4	1.9	100.0
	crossing(%)	32.1	53.2	47.8	33.3	46.6
G	in stage(%)	24.2	54.5	15.2	6.1	100.0
	crossing(%)	28.6	29.0	21.7	66.7	28.4
E	in stage(%)	37.9	37.9	24.1	.	100.0
	crossing(%)	39.3	17.7	30.4	.	25.0
All	in stage(%)	24.1	53.4	19.8	2.6	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 8.488, df=6, p<.1 (p\text{-value}=.204)$						

- (1) Private financial institution(lend) (2) Funds on hand  
 (3) Grant (4) Private financial institution (funds)

### 3.4.3 자금 확보 어려움

자금 확보 어려움은 창업·성장·확장단계 모두 높은 금리(전체 31.0%)와 담보부족(26.7%)이라는 응답이 높게 나타났다.

[Table 9] Fund acquire difficulties in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
S	in stage(%)	25.9	22.2	25.9	9.3	14.8	1.9	100.0
	crossing(%)	38.9	38.7	66.7	83.3	57.1	12.5	46.6
G	in stage(%)	36.4	36.4	9.1	3.0	6.1	9.1	100.0
	crossing(%)	33.3	38.7	14.3	16.7	14.3	37.5	28.4
E	in stage(%)	34.5	24.1	13.8	.	13.8	13.8	100.0
	crossing(%)	27.8	22.6	19.0	.	28.6	50.0	25.0
All	in stage(%)	31.0	26.7	18.1	5.2	12.1	6.9	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 15.256, df=10, p<.1 (p\text{-value}=.123)$								

- (1) High interest rates (2) Security insufficiency  
 (3) Funds limit insufficiency (4) Low credit rating  
 (5) Funds information insufficiency (6) Difficulty nothing

교차분석 결과, 높은 금리로 인한 자금 확보 어려움

(38.9%), 담보부족(38.7%), 자금한도부족(66.7%), 낮은 신용도(83.3%), 자금정보부족(57.1%)이 창업단계에서 기업이 겪는 자금 확보 어려움 1순위로 나타났다[Table 9]. 카이제곱 검정결과 유의확률 P-value = .123으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 자금 확보 어려움은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 보여진다.

### 3.4.4 자금 확보 노력

성장단계별 자금 확보 노력은 창업·성장·확장단계 모두 정부정책자금 지원제도 활용(전체67.3%)이라는 응답이 압도적으로 높게 나타났다.

[Table 10] Fund acquire efforts in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	All
S	in stage(%)	66.0	9.4	24.5	.	100.0
	crossing(%)	46.1	35.7	65.0	.	46.9
G	in stage(%)	71.0	12.9	12.9	3.2	100.0
	crossing(%)	28.9	28.6	20.0	33.3	27.4
E	in stage(%)	65.5	17.2	10.3	6.9	100.0
	crossing(%)	25.0	35.7	15.0	66.7	25.7
All	in stage(%)	67.3	12.4	17.7	2.7	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 7.116, df=6, p<.1 (p\text{-value}=.310)$						

- (1) Administration political funds and institution practical use  
 (2) Security guarantee  
 (3) Trust guarantee institution practical use  
 (4) Financial specialist scout

교차분석 결과, 정부정책자금지원제도활용(46.1%), 담보확보(35.7%), 신용보증제도활용(65.0%)은 창업단계에서, 재무전문가 영입 또는 활용(66.7%)은 확장단계에서 기업의 자금 확보 노력 1순위로 나타났다[Table 10]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value=.310으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 자금 확보 노력은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 보여진다.

## 3.5 기술현황

### 3.5.1 중점기술

중점기술은 창업·성장·확장단계 모두 신제품개발(전체 58.8%)로 나타났다. 교차분석 결과, 신제품개발(44.8%), 기존제품개선(52.2%), 기존공정개선(55.6%), 신공정개발(50.0%)은 창업단계에서, 가공기술(42.9%)은 성장단계에서, 신공정개발(50.0%)은 확장단계에서 중점을 두었던

기술 1순위로 나타났다[Table 11]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .980으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 중점기술은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

[Table 11] Key technology in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
S	in stage(%)	56.6	22.6	9.4	1.9	5.7	3.8	100.0
	crossing(%)	44.8	52.2	55.6	50.0	50.0	28.6	46.5
G	in stage(%)	59.4	18.8	6.3	.	6.3	9.4	100.0
	crossing(%)	28.4	26.1	22.2	.	33.3	42.9	28.1
E	in stage(%)	62.1	17.2	6.9	3.4	3.4	6.9	100.0
	crossing(%)	26.9	21.7	22.2	50.0	16.7	28.6	25.4
All	in stage(%)	58.8	20.2	7.9	1.8	5.3	6.1	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 3.072, df=10, p<.1 (p\text{-value}=.980)$								

- (1) New product development
- (2) Renewing existing products
- (3) Improving the existing manufacturing process
- (4) Developing new manufacturing process
- (5) Origin technology
- (6) Manufacturing technology

### 3.5.2 중점기술 확보 경로

중점기술 확보 경로는 창업·성장·확장단계 모두 자체개발(전체 70.9%)이라는 응답이 압도적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 12] Key technology acquired route in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	All
S	in stage(%)	72.7	7.3	16.4	3.6	100.0
	crossing(%)	48.2	40.0	42.9	66.7	47.0
G	in stage(%)	66.7	15.2	15.2	3.0	100.0
	crossing(%)	26.5	50.0	23.8	33.3	28.2
E	in stage(%)	72.4	3.4	24.1	.	100.0
	crossing(%)	25.3	10.0	33.3	.	24.8
All	in stage(%)	70.9	8.5	17.9	2.6	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 4.647, df=6, p<.1 (p\text{-value}=.590)$						

- (1) Inside development
- (2) Co - development between corporation
- (3) Industry - university cooperation development
- (4) Introduction of technology

교차분석 결과, 자체개발(48.2%), 산학공동개발(42.9%), 기술도입(66.7%)은 창업단계에서, 기업 간 공동

개발(50.0%)은 성장단계에서 중점기술 확보 경로 1순위로 나타났다[Table 12]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .590으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 중점기술 확보 경로는 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

### 3.5.3 중점기술 확보 어려움

성장단계별 중점기술 확보 어려움에 대하여 살펴보았다. 창업·성장·확장단계 모두 기술개발자금부족(전체 53.8%)과 기술인력 확보 곤란(전체 34.2%)라는 응답이 상대적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 13] Key technology difficulties in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	All
S	in stages(%)	18.2	6.3	1.8	1.8	10.9	100.0
	crossing(%)	25.0	58.7	50.0	33.3	66.7	47.0
G	in stage(%)	45.5	45.5	3.0	3.0	3.0	100.0
	crossing(%)	37.5	23.8	50.0	33.3	11.1	28.2
E	in stage(%)	51.7	37.9	.	3.4	6.9	100.0
	crossing(%)	37.5	17.5	.	33.3	22.2	24.8
All	in stage(%)	34.2	53.8	1.7	2.6	7.7	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 14.361, df=8, p<.05 (p\text{-value}=.073)$							

- (1) Difficulty in acquiring skilled employee
- (2) Technical development funds shortage
- (3) Introduction of technology shortage
- (4) Information of technology shortage
- (5) Development & test equipment shortage

교차분석 결과, 기술인력 확보곤란(37.5%)은 창업과 확장단계에서, 기술개발자금부족(58.7%)과 개발 및 시험 장비 부족(66.7%)은 창업단계에서, 기술도입부재(50%)는 창업단계와 성장단계에서, 기술정보부족(33.3%)은 창업·성장·확장단계에서 기업이 겪는 중점기술 확보 어려움 1순위로 나타났다[Table 13]. 카이제곱 검정결과 유의확률 P-value = .073으로 유의수준 5%(P<.05)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다.

### 3.5.4 중점기술 확보 노력

성장단계별 중점기술 확보 노력은 창업·성장·확장단계 모두 기술개발 조직 강화(전체35.7%)와 정부기술지원제도 활용(전체 31.3%)이라는 응답이 상대적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 14] Creating key technology in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All
S	in stage(%)	9.4	39.6	37.7	3.8	9.4	.	100.0
	crossing(%)	33.3	51.2	55.6	33.3	41.7	.	46.1
G	in stage(%)	15.2	33.3	21.2	9.1	9.1	12.1	100.0
	crossing(%)	33.3	26.8	19.4	50.0	25.0	8.0	28.7
E	in stage(%)	17.2	31.0	31.0	3.4	13.8	3.4	100.0
	crossing(%)	33.3	22.0	25.0	16.7	33.3	20.0	25.2
All	in stage(%)	13.0	35.7	31.3	5.2	10.4	4.3	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 11.967, df=10, p<.1 (p\text{-value}=.287)$								

- (1) Technology, equipment investment extension
- (2) Technology development, R&D team rebuilding
- (3) Utilization of government provided technology
- (4) Technology request by the government invested agencies
- (5) Exhibition participation

교차분석 결과, 기술설비투자확대(33.3%)는 창업·성장·확장단계에서는 기술개발과 조직 강화(51.2%), 정부기술 지원제도 활용(55.6%), 대학·연구소협력(41.7%)은 창업단계, 전문기관을 통한 기술도입 의뢰(50.0%)는 성장단계에서 기업이 겪는 중점기술 확보를 위한 노력 1순위로 나타났다[Table 14]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .287로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 중점기술 확보 어려움은 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

### 3.6 판로

#### 3.6.1 거래방식

성장단계별 거래방식은 창업·성장·확장단계 모두 국내 시장 판매(전체 51.3%)와 대기업 납품(전체 20.5%)라는 응답이 상대적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 15] Transaction in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	All
S	in stage(%)	20.0	45.5	5.5	14.5	14.4	100.0
	crossing(%)	45.8	41.7	37.5	53.3	80.0	47.0
G	in stage(%)	21.2	51.5	6.1	15.2	6.1	100.0
	crossing(%)	29.2	28.3	25.0	33.3	20.0	28.2
E	in stage(%)	20.7	62.1	10.3	6.9	.	100.0
	crossing(%)	25.0	30.0	37.5	13.3	.	24.8
All	in stage(%)	20.5	51.3	6.8	12.8	8.5	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 7.837, df=8, p<.1 (p\text{-value}=.450)$							

- (1) Large enterprise delivered goods
- (2) Domestic market selling (3) Foreign market selling
- (4) Public institution delivered goods
- (5) Medium and small sized enterprises delivered goods

교차분석 결과, 대기업납품(45.8%),해외시장 판매(37.5%),공공기관납품(53.3%),중소기업납품(80.0%)은 창업단계에서 기업이 취하는 거래방식 1순위로 나타났다[Table 15]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 p-value = .450으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다.

#### 3.6.2 시장 확보 경로

성장단계별 시장 확보 경로는 창업·성장·확장단계 모두 CEO(전체 26.5%)와 영업사원(전체20.5%), 거래처(전체 18.8%)와 네트워크 마케팅(13.7%) 순으로 나타났다.

[Table 16] Creating new market in the growth stages(first level)

growth stages		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	All
S	stage (%)	21.8	14.5	16.4	10.9	1.8	21.8	1.8	7.7	15.4	100.0
	cross(%)	38.7	33.3	56.2	85.7	25.0	54.5	33.3	36.4	61.5	45.6
G	stage (%)	33.3	15.2	12.1	3.0	6.1	18.2	3.0	9.1	12.1	100.0
	cross(%)	35.5	20.8	25.0	14.3	50.0	27.3	33.3	27.3	30.8	28.9
E	stage (%)	27.6	37.9	10.3	.	3.4	13.8	3.4	13.8	3.4	100.0
	cross(%)	25.8	45.8	18.8	.	25.0	18.2	33.3	36.4	7.7	25.4
All	stage (%)	26.5	20.5	13.7	6.0	3.4	18.8	2.6	9.6	11.4	100.0
	cross(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 16.630, df=16, p<.1 (p\text{-value}=.410)$											

- (1) CEO (2) Salesman (3) Network marketing
- (3) Internet (4) Mass media(advertisement)
- (5) Overseas exhibition (6) Agency
- (7) Introduction(relation)

교차분석 결과, CEO에 의한 시장 확보 경로(38.7%), 네트워크마케팅(56.2%),거래처(54.5%), 소개(연고)(61.5%)는 창업단계에서, 영업사원에 의한 시장 확보 경로(45.8%)는 확장단계에서 성장단계별 로 기업이 취하는 시장 확보 경로 1순위로 나타났다[Table 16]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .410으로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 시장 확보 경로는 성장단계에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

#### 3.6.3 시장(거래처)확보 어려움

성장단계별 시장(거래처)확보 어려움은 창업·성장·확장 단계 모두 브랜드 미흡(전체 30.8%)과 시장포화(전체 26.5%), 판매(마케팅) 인력부족(전체 26.5%)순으로 나타났다.



[Table 17] Market difficulties in the growth stages(first level)

growth stages	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All	
S	in stage(%)	18.2	32.7	25.5	20.0	.	3.6	100.0
	crossing(%)	32.3	50.0	45.2	68.8	.	.	47.0
G	in stage(%)	24.2	33.3	33.3	9.1	.	.	100.0
	crossing(%)	25.8	30.6	35.5	18.8	.	.	28.2
E	in stage(%)	44.8	24.1	20.7	6.9	3.4	.	100.0
	crossing(%)	41.9	19.4	19.4	12.5	.	.	24.8
All	in stage(%)	26.5	30.8	26.5	13.7	0.9	1.7	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 15.083, df=10, p<.1 (p\text{-value}=.129)$								

- (1) Market saturation
- (2) Brand insufficiency
- (3) Marketing man - power shortage
- (4) Marketing know-how lack
- (5) Quality insufficiency
- (6) Difficulty nothing

교차분석 결과, 시장포화(41.9%)는 확장단계에서, 브랜드미흡(50.0%), 판매(마케팅) 인력부족(45.2%), 판매(마케팅) 노하우 부족(68.8%)은 창업단계에서 성장단계별 시장(거래처)확보의 어려움을 1순위로 지목하고 있는 것으로 나타났다[Table 17]. 카이제곱 검정결과 유의확률 P-value = .129로 유의수준 10%(P<.1)에서 통계적으로 비유의적인 것으로 나타났다. 즉, 시장(거래처)확보 어려움은 통계적으로 유의적인 차이가 없는 것으로 추정된다.

### 3.6.4 마케팅 강화 노력

성장단계별 마케팅 강화 노력은 창업·성장·확장단계 모두 새로운 판로개척(전체 39.3%)과 마케팅(판매조직)강화(전체 23.9%)라는 응답이 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 18] Marketing in the growth stages(first level)

growth stages	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	All	
S	in stage(%)	30.9	18.2	9.1	16.4	14.5	10.9	100.0
	crossing(%)	37.0	35.7	83.3	42.9	80.0	.	47.0
G	in stage(%)	48.5	21.2	3.0	21.2	6.1	.	100.0
	crossing(%)	34.8	25.0	16.7	33.3	20.0	.	28.2
E	in stage(%)	44.8	37.9	.	23.8	.	.	100.0
	crossing(%)	28.3	39.3	.	23.8	.	.	24.8
All	in stage(%)	39.3	23.9	5.1	17.9	8.5	5.1	100.0
	crossing(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 20.687, df=10, p<.05 (p\text{-value}=.023)$								

- (1) New market cultivation
- (2) Marketing strengthening(selling organization)
- (3) New marketing know-how development
- (4) Quality strengthening
- (5) Original technique guarantee
- (6) PR(by the acquaintance)

성장단계별 특성 파악을 위해 교차분석을 실시한 결과, 대기업납품(45.8%), 해외시장판매(37.5%), 공공기관납품(53.3%), 중소기업납품(80.0%)은 창업단계에서 거래방식 1순위로 나타났다[Table 18]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .023으로 유의수준 5%(P<.05)에서 통계적으로 유의적인 것으로 나타났다. 즉, 마케팅 강화 노력은 성장단계에 따라서 통계적으로 유의적인 차이가 있는 것으로 추정된다.

## 3.7 기타

### 3.7.1 지역기관 지원 프로그램

지역기관별 지원 프로그램에 대해서는 창업단계는 창업보육(기업육성지원)(29.6%), 성장단계는 창업보육(기업육성)지원(27.3%)과 연구개발 지원(27.3%), 확장단계에서는 연구개발 지원(42.9%)이 압도적으로 높은 비중을 차지하는 것으로 나타났다.

[Table 19] Assistance program in the Local institution

growth stages	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	All	
S	stage(%)	29.6	7.4	22.2	3.7	19	19	.	9.3	11.1	13.0	100.0
	cross(%)	59.3	30.8	36.4	50.0	25.0	16.7	.	45.5	75.0	87.5	47.0
G	stage(%)	27.3	9.1	27.3	3.0	6.1	15.2	.	9.1	3.0	.	100.0
	cross(%)	33.3	23.1	27.3	25.0	50.0	83.3	.	27.3	12.5	.	28.2
E	stage(%)	7.1	21.4	42.9	3.6	3.6	.	3.6	10.7	3.6	3.6	100.0
	cross(%)	7.4	46.2	36.4	25.0	25.0	.	.	27.3	12.5	12.5	24.3
All	stage(%)	23.5	11.3	28.7	3.5	3.5	5.2	0.9	9.6	7.0	7.0	100.0
	cross(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
$\chi^2 = 31.626, df=18, p<.05 (p\text{-value}=.024)$												

- (1) Business incubating support
- (2) Test, production
- (3) R&D
- (4) Information exchange
- (5) Education assistance
- (6) Technique, administration support
- (7) Regional innovation system support
- (8) Practical use of the R&D results and merchandising support
- (9) Helping the land to build factories
- (10) Custom - made support for management in the foundation stage

교차분석 결과, 창업보육지원(59.3%), 연구개발 지원(36.4%), 정보교류(50.0%), 연구개발성과 활용, 생산 및 판매지원(45.5%), 공장설립입지지원(75.0%), 성장과정별 맞춤형 경영관리지원(87.5%)은 창업단계에서 교육지원(50.0%)은 성장단계, 시험생산(46.2%)은 확장단계에서 성장단계별로 기업이 지역기관에게 요구하는 프로그램 1순위로 지목하고 있는 것으로 나타났다[Table 19]. 카이제곱 검정결과, 유의확률 P-value = .024로 유의수준 5%(P<.05)에서 통계적으로 유의적인 것으로 나타났다.

즉, 지역기관 지원 프로그램은 성장단계에 따라서 통계적으로 유의적인 차이가 있는 것으로 추정된다.

#### 4. 정책적 함의 및 결론

일반적인 중소기업의 성장단계별 지원정책에 대한 연구결과를 충남지역에 소재한 중소기업을 대상으로 경영활동과정에 벤치마킹하는 데에는 많은 한계가 있다. 왜냐하면 지역의 경영환경과 지역에 소재한 중소기업들이 지니고 있는 기업의 경영구조, 기업의 체형과 체질 그리고 기업문화에 차이가 있기 때문이다. 따라서 지역에 소재한 중소기업들이 성장단계별 필요로 하는 실질적인 경영의 문제점이 무엇인지 파악하고, 측정된 정책들을 경영활동에 접목하는 과정이 필요하다.

연구결과, 성장단계별 요구되는 기업의 지원정책, 마케팅강화 노력 그리고 지역기관의 지원프로그램에 대해서 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

연구결과, 성장단계별 요구되는 기업의 지원정책, 마케팅강화 노력 그리고 지역기관의 지원프로그램에 대해서 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 따라서 탐색적 연구조사를 통하여 측정된 결과를 중심으로 충남지역의 중소기업들이 성장·발전할 수 있도록 성장단계별 정체구간에 대한 경영의 제요소들을 적절하게 지원한다면 경영의 애로사항들이 최소화 될 것이다. 이를 위해 시급하게 해결해야 할 주요과제는 연구과정을 통하여 제시된 성장단계별 지원정책을 중심으로 기업별 맞춤형 경영진단 매뉴얼 작성이 계획되고 실행되는 것이다.

#### Reference

[1] Daejonilbo July 5, 2012

[2] Young Hyeon Lee, Sang Kyu Shim, "The Study on the Discriminant Model of SME Growth Stage," 2007.

[3] Jang Woo Lee, Sung Hoon Lee, "Reasons of Failure According to Stage of New Venture Growth." 2009.

[4] Soo Duck Chang, "Risk Management of High - Tech Ventures Across the Growth Stages : Age Dependent Risk, Resource - Based Buffers, and Survival." 2007.

[5] Young Bae Kim, Sung Wook Ha, "An Empirical Study on Korean ventures Growth Stages" 2000.

[6] Byeong Hun Lee, "Technological innovation strategies of Korean ventures across the growth stages and the effect of government R&D subsidy," 2005.

[7] Min Suk Cha, Jong Tae Bae, "An Analysis of Relationship between Venture Growth Stages and Knowledge Activities," 2002.

[8] Young Soon Chang, JuMi Kim, "An Empirical Study on High-technology Innovative SMEs' Characteristics and their Bottlenecks across the Growth Stages" 2007.

[9] Se Jong Kim, Un Seon Hong, "Case study on success model of SMEs", 2010.

[10] Yong Whan Noh, Seong Cheol Hong, "Study on the growth route of SMEs in South Korea", 2011.

이재범(Jae - Beom, Lee)

[정회원]



- 1995년 2월 : 국민대학교 경영학과 (경영학 석사)
- 2004년 2월 : 국민대학교 경영학과 (경영학 박사)
- 2009년 12월 : 충남테크노파크 기업연수원 소장
- 2003년 3월 ~ 현재 : 나사렛 대학교 산학협력단 교수

<관심분야>

ERP, RHRD, Sector Council, Change & Creatinnovation