WEEKLY IBK 경제브리프
(606호) 2018-10-23
IBK경제연구소

중소기업 혁신성장, 수평적 협업으로!

□ 최근 카카오뱅크와 네이버페이의 제휴* 추진 소식이 언론을 통해 보도

* 카카오뱅크 체크카드로 온라인 결제시 네이버페이 이용이 가능하도록 제휴

○ 경쟁관계인 양사가 시장의 예상을 깨고 '적과의 동침'을 선택

- 카카오는 카카오뱅크의 주요 주주(지분율 10%)이며, 카카오페이는 카카오의 자회사로 네이버페이와 간편결제시장 경쟁관계

○ 불가능할 것 같던 이번 제휴는 오월동주*(吳越同舟)를 연상케 함

* 병법서 손자(孫子)에 나오는 말로, 원수지간인 오나라, 월나라 사람도 큰 바람으로 위태로운 배 안에서는 생존을 위해 서로 필사적으로 돕는다는 뜻

< 녹록치 않은 양사의 경영 현안 >

kakaobank	– 2020년 손익분기점 달성(2017년 1,042억원 영업손실 기록)을 위해 가계대출 위주의 영업을 넘어 사업을 다변화할 필요 → **新 수익원 확보 니즈↑**
N Pay	– 간편결제 이용금액이 전체 지급결제에서 차지하는 비중은 미미해 시장을 보다 키울 필요 → **플랫폼 내 이용 가능한 결제카드의 종류 확대 니즈↑**

□ 기업간 수평적 협업 노력은 경영자원이 빈약한 중소기업에게 더욱 요구

○ 많은 중소기업들이 영세성과 기술인력 부족으로 경쟁력 확보에 애로

※ 중소기업 中 소기업(업종별 매출액 10~120억원 이하) 사업체수 비중이 97.2%('15)

※ 산업기술인력 부족인원의 93.9%가 종사자수 300인 미만 기업에서 발생('17)

- 시장 및 기술의 변화 속도가 빠르고 예측도 어려워 경영자원이 빈약한 중소기업으로서는 혁신성장을 위한 투자 리스크에 부담

⇒ 중소기업은 R&D 개발, 新시장 진출 등 경영활동을 위해 각자의 핵심역량에 기반한 수평적인 협업을 적극 추진할 필요

□ 기업인들도 수평적 협업의 필요성을 인식하고 있으며, 정부도 이를 지원

○ 최근 산업연구원이 314개 중소기업을 대상으로 기업간 네트워크 협력의 필요성을 조사한 결과 92.4%가 필요하다고 응답('18.8월)

○ 정부는 「중소기업진흥에 관한 법률」에 근거 주로 정책자금 지원을 통해 우대해왔으며, '17년 「중소기업 네트워크형 기술개발사업*」을 신규 도입하고 관련 예산을 확대('17년 75억원→'18년 147억원)

* 3개 이상의 기업이 네트워크를 구성해야 하며, 최대 2년간 6억원 지원

- 하지만, 협업에서 발생하는 **분쟁에 대한 조정·지원의 역할은 미흡**

⇒ 기업간 협업은 통상 성과배분갈등·계약파기 등 분쟁의 위험이 있어, 민간의 자발적 확산을 위해서는 동 위험을 줄여줄 제도적 보완 필요

□ (해외사례) 법률 도입을 통해 협업을 확산시킨 이탈리아를 참고할 필요

○ 소기업 비중이 높은 이탈리아는 기업간 협업 모델을 계약의 형태로 제도화하기 위해 '09년 네트워크 계약(Network Contract)을 입법화

- 협업추진의 저해 요인들을 최소화하기 위해 계약의 구체적 절차를 마련하고 공동 R&D 투자에 대해 세금을 감면하는 등 간접지원 형태

※ 행정비용 절감을 위해 네트워크계약서의 포함 내용을 구체화하고, 설립된 네트워크에 독자 법인격을 부여하는 등 원활한 협업 유도를 위한 환경 제공

○ 체결 계약 건수 및 참여 기업수가 '10년 18건·95개에서 '18년 9월 4,922건·30,559개로 급증하는 등 기업들이 협업에 적극 참여

※ '12년 조사한 122개 네트워크의 ROI는 非네트워크 기업 대비 2~3배 높은 것으로 조사

□ 中企 혁신성장의 방법론으로서 수평적 협업에 관심을 기울여야 할 때

⇒ 협업 활성화를 위해 1) 정부는 지원 성공사례를 발굴, 이를 전파하고, 2) 국회는 입법활동을 통해 제도적 장치를 보완하며, 3) 중소기업은 오월동주型 협력도 과감히 추진하는 기업가 정신 필요

(작성자 : 경영연구팀 차장 문태성 moonjh3@ibk.co.kr / ☎02-729-6875)