

中小企業 育成을 위한 經營시스템 研究

—全南 中小企業을 中心으로—

金 宗 才*

<內 容>

- | | |
|-------------------|----------------------|
| I. 序 論 | IV. 全南 中小企業의 現況 |
| II. 우리나라 中小企業의 實態 | V. 全南 中小企業의 經營시스템 改善 |
| III. 外國 中小企業의 動向 | VI. 結 論 |

I. 序 論

우리나라의 經濟는 3次經濟開發 5個年計劃을 成功的으로 完遂하고 4次經濟開發 5個年計劃을 遂行하고 있다. 4次經濟開發計劃이 끝나면 韓國經濟는 先進國型經濟體制가 될 것인 바, 무엇보다 관심의 對象이 되는 것은 高度成長이라는 旗幟에 踴러 緩慢한 成長을 하여 온 中小企業의 近代化問題라고 생각한다.

우리나라 產業構造上 雇傭, 生産, 輸出面에서 莫重한 比重을 차지하고 있는 中小企業의 安定成長 缺이는 國民經濟의 均衡있는 成長을 이룩할 수 없기 때문에 政府도 中小企業을 새로운 角度로 보게 되었으며, 한 걸음 더 나아가 自立經濟의 구축을 위한 第4次經濟開發 5個年計劃中 中小企業에 대한 育成政策은 施設改替와 經濟技術의 向上, 專門系列化促進을 통한 大企業과의 相互補完, 共存 등 構造改善政策과 開發政策이 要請된다.

지난날의 開發政策이 高度成長政策에 따라 成長速度와 收益率이 相對的으로 빠르고 높은 工業部門에 重點이 주어졌고 특히 이들 工業製品을 통한 輸出增大策은 規模의 經濟利點을 살릴 수 있는 大企業 中心이라는 不均衡成長戰略의 妥當성이 認定되어 왔지만 重化學工業化를 통한 國家經濟

*朝鮮大學校 經商大學 助教授

의 高度化를 目標로 하는 4次5個年計劃의 實行段階에서 不均衡成長戰略으로 야기된 農業과 工業의 不均衡 및 大企業과 中小企業의 隔差解消라는 國民經濟의 二重構造問題는 來日의 發展을 가로막는 가장 큰 障礙的 要因이 되는 것이다¹⁾.

특히 中小企業發展은 經濟開發過程에 있어서 ① 重化學工業部門에 대한 中間需要者의 立場으로, ② 國民經濟의 退藏資源을 活用하는 役割로써, ③ 經濟成長에 必要한 企業家精神의 開發에 寄與함으로써, ④ 地域社會開發의 役割로써 國民經濟에 至大한 寄與를 하는 것이다²⁾.

이와같이 中小企業이 國民經濟에 미치는 영향은 지대하여 한 나라의 中小企業問題를 解決하면 그 나라의 經濟問題 全般을 解決한다고 하여도 過言이 아니라 할 수 있는 바, 앞으로 韓國經濟의 均衡된 發展을 이룩하기 위하여서는 中小企業의 育成施策에 力點을 두어야 할 것이다.

또한 地域經濟의 均衡된 成長을 위해서는 地方中小企業의 開發育成이 前提가 되어야 하므로, 全南의 경우에 있어서 全南經濟의 落後性을 脫皮하고 全南地域社會의 發展을 위해서는 全南企業의 絶對多數를 차지하고 있는 中小企業의 育成이 重要하다고 하였다.

이와같이 韓國經濟에 있어서 中小企業問題도 國民經濟 全體的인 側面으로 보나 全南地域的인 側面으로 보나 그 重要性이 크게 認定된 바, 本論文에서는 中小企業育成을 위한 經營시스템(全南 中小企業을 中心으로)을 研究하여 全南 中小企業의 近代化, 나아가 韓國 中小企業의 近代化에 기여하려는데 그 目的을 두고 있으며 특히 全南 中小企業에 대한 經營學的인 側面에서의 포괄적인 연구는 本 研究가 처음이었는데 本 論文의 意義를 찾을 수 있으리라 본다.

Ⅱ. 우리나라 中小企業의 實態

1. 中小企業의 概念

우리나라의 경우 中小企業基本法이 정하는 中小企業의 範圍는 다음 표 <Ⅱ-1>과 같다.

1) 韓基春外, 第四次經濟開發五個年計劃推進과 中小企業近代化方向에 관한 研究(서울: 中小企業協同組合中央會, 1979), p. 4,
2) 中小企業銀行, 「中小企業政策의 回顧와 展望」(서울: 中小企業銀行調查部, 1962), pp. 32~36.

표 <II-1>

中小企業의 範圍

	業 種	基 準		備 考
		從 業 員	資 產 總 額 (資本金)	
韓 國	鑛 業	300人이거나	5억원	① 中小企業基本法 第2條 ② 改正(1978)이전의 範圍 300人이하 이거나 5억원이하 " " 300人이하이거나 5천만원이하 20人이하 이거나 2억원이하
	製 造 業	"	"	
	運 輸 業	"	"	
	建 設 業	50人이거나	"	
日 本	商 業· 都 賣 業 (都 賣 業)	20人이거나	5천만원 2억원	① 中小企業基本法 第2條 ② 資本金 또는 出資總額
	工 業· 鑛 業	300人이하 이거나	1억엔이하	
	小 賣 業	100人이하 이거나	3,000만엔이하	
	서 얼 티 스 業	50人이하이거나	1,000만엔이하	
美 國	「獨立하여 所有, 經營되고 事業分野에서 支配的이 아닐 것」 ① 事業分野에서 압도적 優위에 있지 않을 것 ② 業界에서 정해진 規模에 적합한 것 ③ 所有와 經營이 독립되고 있는 것 ④ 營利를 目的으로 하는 것			① Small Business Act (SBA) 제 3 조 ② 中小企業이 규정한 條件임 ③ 業種別은 별도로 정하며 例外적이 아님.

2. 中小企業의 特徵

우리나라 中小企業의 一般의 特徵을 項目別로 살펴 본 다음 中小企業이 우리나라 經濟에서 차지하는 比重을 살펴보고자 한다³⁾.

- (1) 壓倒的인 個人企業
- (2) 資本· 生産設備의 零細性
- (3) 生産方式의 前近代化
- (4) 經營管理의 落後性과 技術水準의 低位

3. 中小企業의 經濟的 役割

1960年代 以後의 成長經濟下에서 中小企業은 生産 雇傭 輸出 등 諸分野에서 莫重한 役割을 遂行하여 所得, 雇傭 및 輸出面에 있어서 刮目할만한 成長을 이루었으며 中小企業의 役割은 中小企業存立論을 助長해 온 學者⁴⁾

3) 韓基春外, 前揭書, p. 12.

4) 代表的인 學者로서 A.Marshall 「代表的 企業論」, J.Staindle의 「中小企業成長斷層說」 F.A.G. Robinson의 「最適規模論」外에 W.A. Hoster, M.Dobb 등을 들 수 있다.

들의 理論에 符合되게 各産業分野에서 規模의 經濟를 살리고 創意性을 發揮하여 中小企業 自體內的 經營改善을 이룩하고 政策當局의 中小企業에 대한 政策的 뒷받침이 이루어질 때 中小企業은 國民經濟內에서 重要的 分野로서 寄與하게 될 것이다. 우리나라의 經濟與件에 비추어 볼 때 中小企業이 갖는 몇 가지 重要的 役割을 요약하면 다음과 같다⁵⁾.

표 <II-2> 中小企業의 比重(事業體數·從業員數·附加價值 比較)

()內는 構成比임

		1963	1969	1971	1972	1973	增加率 (63/73)
事業體數 (A) (個)	中小企業	19,253 (98.5)	25,977 (97.3)	24,137 (66.7)	24,356 (96.5)	20,786 (95.6)	23.5%
	大企業	297 (1.5)	711 (2.7)	825 (3.3)	892 (3.5)	1,095 (4.4)	268.7%
	計	19,550 (100)	26,688 (100.00)	24,963 (100.00)	25,248 (100.00)	24,881 (100.00)	27.0%
從業員數 (B) (人)	中小企業	288,157 (62.4)	458,157 (50.8)	418,170 (45.3)	496,700 (43.6)	482,219 (39.3)	67.3%
	大企業	173,911 (37.6)	443,708 (49.2)	505,067 (54.7)	578,501 (55.3)	745,347 (60.7)	328.6%
	計	426,068 (100.00)	901,865 (100.00)	923,237 (100.00)	1,017,201 (100.00)	1,227,566 (100.00)	62.4%
附加價值 (C) (百萬元)	中小企業	34,754 (49.7)	133,315 (29.4)	202,566 (27.6)	260,476 (27.6)	388,922 (27.1)	1.119%
	大企業	35,134 (50.3)	320,567 (70.6)	530,538 (72.4)	681,950 (72.4)	1,647,229 (72.9)	2.981%
	計	69,988 (100.00)	453,882 (100.00)	733,104 (100.00)	942,426 (100.00)	1,436,151 (100.00)	1.955%
業體當業員數 (B/A)	中小企業	15.6	17.6	17.3	19.2	20.3	35.3%
	大企業	583.6	624.1	612.2	648.5	680.7	16.2%
	計	23.6	33.8	37.0	41.4	49.3	108.9%
業體當附加價值生產額 (C/A)	中小企業	1.8	5.1	8.4	10.7	16.4	811.1%
	大企業	118.3	450.9	643.1	764.5	956.4	708.5%
	計	3.6	17.0	29.4	37.3	57.7	1502.8%

資料：中小企業協同組合中央會，中小企業現況，1975, 1976.

(1) 雇傭

우선 中小企業의 雇傭面에 미치는 效果로서 表 <II-2>에서 나타난 바와 같이 中小企業의 從業員數는 73년에 全體企業 從業員數의 93.3%를 차지

5) 韓基春外, 前掲書, p. 12.

하는 482,219名이었으며 이것은 63年 中小企業의 從事者에 비하여 67%가 增加한 數字이다. 비록 中小企業體의 從業員 絕對數의 增加는 大企業에 비 해 相對的으로 不振하지만 企業體當 平均 從業員數의 增加率은 大企業이 1963~73年間 16.2%의 增加勢에 비해 同期間 中小企業은 大企業의 2倍以上이나 되는 35.3%의 雇傭增加를 示顯하고 있다.

이러한 中小企業이 갖는 雇傭增大效果는 대체로 中小企業製品이 勞動集約的인 商品인 점과 中小企業이 갖는 生存과 成長에의 切迫性에 起因되고 있다. 따라서 潛在失業을 포함해서 아직도 相當한 失業人口를 가진 우리나라의 經濟的 現實에서 雇傭問題는 社會的 不安을 除去한다는 點에서도 中小企業을 통한 勞動力 吸收問題는 人的資源活用이란 매우 平凡하고 常識的인 면서도 重要視되는 戰略的 要因이 되고 있다. 또한 우리나라 人口의 年齡別 構造上 50年代의 「베이비 붐」으로 태어난 新世代가 要就業人口로 勞動市場에 每年 60萬名 가까이 登場함으로써 雇傭問題는 더욱 深刻한 國民經濟的인 課題로 擡頭되고 있기 때문에 이러한 觀點에서 中小企業의 雇傭吸收效果는 過去 어느 때 못지 않는 重要한 意味를 가진다고 하겠다.

(2) 輸 出

표 <II-3>

總輸出에서 차지하는 中小企業의 比重

(단위 : 百萬달러)

	63	64	65	66	67	68	69
總輸出(A)	84.4	120.9	180.5	255.8	358.6	500.4	702.8
增加率(%)	—	43.2	49.3	41.7	40.2	39.6	40.4
中小企業輸出(B)	15.7	23.7	41.6	71.2	101.6	157.1	255.8
增加率(%)	—	50.8	75.6	71.2	42.6	54.6	63.3
中小企業比重(B/A)(%)	18.6	19.6	23.0	27.9	28.2	31.4	36.4
	70	71	72	73	74	75	平均
總輸出(A)	1,003.8	1,352.0	1,807.0	3,256.9	4,712.9	5,427.3	—
增加率(%)	42.7	33.6	33.6	80.2	44.7	15.2	42.1
中小企業輸出(B)	322.9	437.3	652.9	1,217.7	1,640.3	1,354.6	—
增加率(%)	26.2	35.4	49.3	85.9	35.1	13.1	50.3
中小企業比重(B/A)(%)	32.2	32.4	36.1	37.3	34.8	34.2	—

자료 : 1) 中小企業協同組合中央會, 中小企業現況, 1975.

2) 1976年은 中小企業銀行, 調查月報, 1976. 3, p.17에 의한.

60年代以後 輸出主導型 經濟成長策을 택하고 있는 우리나라의 經濟狀況下에서 中小企業이 輸出面에서 차지하는 役割은 刮目할 만한 것이었다. 表 <II-3>을 보면 1963~75年間 中小企業의 年平均 輸出增加率은 50.3%로써 우리나라 全體輸出의 年平均增加率 44%에 비해 더욱 急速히 伸張해 왔으며 輸出에서 차지하는 比重에 있어서도 63年の 18.6%에서 75년에는 15.6%가 增加된 34.2%를 차지하고 있어, 中小企業이 輸出에서 차지하는 役割이 至大함을 알 수 있다. 이는 金融, 稅制, 行政 등 여러 面에서 中小企業에 대한 輸出支援策上의 優待는 커녕 大企業에 비하여 날로 相對的으로 不利해지고 있는 與件下에서도 이와 같은 中小企業에 의한 輸出에의 寄與는 큰 것이었다.

今後 中小企業이 갖는 脆弱性을 補完하여 經營의 科學化, 製品의 高級化, 新技術의 開發, 市場開拓 등 國際競爭力이 向上된다면 中小企業製品의 輸出은 더욱 伸張될 可能性이 있기 때문에 輸出主導의 現經濟體制에서 中小企業의 重要性은 더욱 強調되는 것이다.

中小企業의 輸出增大를 위해서는

첫째, 輸出市場擴大를 위한 支援強化를 들 수 있는데 이에는 ① 協業體制에 의한 海外支店網의 共同開發, ② 地域別 專門 세일스團 派遣, ③ KOTRA의 中小企業支援 強化, ④ 新製品開發의 促進, ⑤ 中小企業輸出의 優待支援 등을 고려하여야 할 것이며,

둘째, 輸出轉換을 위한 技術 및 施設支援強化인 바 이에는 ① 中小企業 專門技術센터의 設置, ② 新技術 및 新製品開發을 위한 指導強化, ③ 「디자인」 및 包裝 등 製品高級화를 위한 技術의 普及, ④ 新技術製品 生産을 위한 施設支援의 強化이고,

셋째, 中小企業技術訓練強化인데 ① 業種別 技能工訓練支援, ② 中小企業技術者의 海外訓練強化, ③ 外國人 招請, ④ 國內遊休技術者資源의 活用化이다⁶⁾.

3. 地域經濟發展에의 寄與

中小企業은 地方產業으로서 全國적으로 廣範하고 쉽게 立地 設立될 수 있기 때문에 中小企業의 發展은 곧 地域經濟의 開發을 容易하게 하고 이는 곧 國民經濟의 地域間 均衡發展을 促進시킨다. 특히 中小企業의 地方分散으로 地域間 經濟發展을 促進시킨 實例로 70年代에 들어서면서 地方

6) 白永勳, “中小企業構造高度化政策의 方向” 「中小企業學術討論會」(서울: 中小企業協同組合中央會, 1976), p. 11.

工業團地造成과 새 마을工場的 建設이 積極的으로 推進되어 農村의 遊休勞動力과 特殊地域의 人的, 物的 資源을 活用한 地方固有의 工產品을 開發하여 輸出基盤을 造成하는 한편, 工業의 地方分散으로 都市 農村間의 均衡 있는 發展을 圖謀하고 있다.

그러나 現時點에서 工業의 地方分散이 合理的이고 効果적으로 이루어졌다고는 할 수 없으며 工業의 均衡된 地方分散을 통한 地域經濟의 均等한 發展을 기하기 위하여서는 政府의 효율적인 政策遂行과 當該地域社會의 關係機關, 企業人 그리고 住民의 협조가 필요하다.

Ⅲ. 外國 中小企業의 動向

表 <Ⅲ-1>을 中心으로 各國의 中小企業政策을 요약, 比較·分析하면 다음과 같다⁷⁾.

1. 範 圍

各國은 經濟的 背景과 經濟規模, 經濟政策에 따라 그 範圍를 달리하고 있으며 表 <Ⅲ-1>을 보면 各國의 中小企業 範圍를 파악할 수 있다.

2. 中小企業의 問題點

美·日·獨의 中小企業 問題點을 보면 美國은 ① 인플레이션, ② 金融難과 高金利, ③ 에너지 및 重要原材料의 不足, ④ 消費需要의 減退, ⑤ 失業과 人件費의 增大이며, 西獨의 中小企業의 問題는 ① 二重構造問題, ② 特化, 專門化傾向으로 요약할 수 있고, 日本의 中小企業問題는 ① 施設의 近代化, ② 技術의 向上, ③ 經營의 合理化 및 企業規模의 擴大로 概括할 수 있다.

여기에서 學論된 美國의 中小企業의 問題는 1973年度의 石油危機 以後에 대두된 問題로서, 美國의 經濟가 安정극면에 들어서고 中小企業育성을 위한 中小企業政策이 成功的으로 施行된다면 中小企業의 當面問題는 서서히 解決될 것으로 展望된다.

西獨의 中小企業問題로는 ① 二重構造問題, ② 特化, 專門化傾向을 들고 있는데 二重構造問題는 그렇게 심각한 事態에 이르지 않고 있다. 그 理由는 下請企業의 大部分을 占하고 있는 手工業이 法的保護와 調整을 받고

7) 表 <Ⅲ-1>의 作成은 1·2·3節에서 考察한 美·日·西獨의 中小企業의 動向을 참고하였을.

있으며, 下請去來關係가 극히 성실하게 이루어지고 있고 下請企業의 獨立指向性이 강하여 母企業의 영향력을 최대한 排除하고 있기 때문이다. 따라서 西獨에서는 二重構造로서의 中小企業問題는 크게 表面化되지 않고 있다.

다음으로 特化, 專門化의 問題는 60年代에 들어와 人件費의 上昇이 加速化됨에 따라 勞動力의 質的 低下(200萬이상에 달하는 外國人 勞動者)와 新規投資의 정체 및 他人資本導入의 忌避에 의한 設備老朽化에 의하여 더욱 加速化되었는데, 이에 따라 中小企業은 大企業의 系列企業으로 編入되거나 또는 各業界의 專門團體를 中心으로 結束을 강화하여 高附加價值製品에의 特化, 專門化를 도모하기에 이르러 特化, 專門化問題가 대두된 것이다.

日本の 경우에 있어서는 中小企業의 近代化를 위한 問題點으로 ① 施設의 近代化, ② 技術의 向上, ③ 經營의 合理化 및 企業規模의 擴大를 들 수 있다.

이는 1963년에 제정된 中小企業基本法에 의하여 中小企業近代化를 위한 諸政策이 실시되어 1960年代에 技術革新, 大量生産化, 設備投資의 증대, 특히 輸出의 증대로 인하여 高度成長을 이룩하였다. 이에 의하여 大企業이 成長, 發展할 수 있었을 뿐만 아니라 中小企業도 成長할 수 있었던 것이다.

3. 各國의 中小企業政策

表 <III-1>에서 各國의 中小企業政策을 比較하였는데 美國의 政策은 ① 金融政策, ② 大企業으로부터의 中小企業保護政策, ③ 中小企業을 위한 企業經營指導政策으로 分類할 수 있고, 西獨의 中小企業政策은 秩序政策과 構造政策으로 요약할 수 있는데, 1975年度 年次 經濟報告書에서 제시한 秩序政策과 構造政策은 相互 밀접한 관련을 맺고 있으나 이를 中小企業問題에 국한시켜 볼 때 秩序政策으로서의 競爭政策과 構造政策으로서의 中産階級政策으로 兩分할 수 있다.

日本の 中小企業政策은 中小企業一般을 對象으로 하는 施策과 特定 中小企業을 對象으로 하는 것으로 分類할 수 있는데 中小企業一般을 對象으로 하는 施策은 위의 表에 열거한 바와같이 ① 金融對策, ② 稅制, ③ 組織化, ④ 診斷指導이며, 特定 中小企業을 對象으로 하는 것으로는 ① 中小企業構造의 高度化, ② 事業活動의 不利 是正, ③ 事業轉換對策, ④ 小規模企業對策이다.

표 <Ⅲ-1>

各國의 中小企業政策 比較

	美 國	西 獨	日 本
範圍	<p>(1) Small Business Act에 의한 定義: 獨立하여 所有, 經營되고 事業分野에서 支配의이 아닐 것</p> <p>① 所有와 經營이 獨立하고 있는 것</p> <p>② 事業分野에서 壓倒的 優位에 있지 않는 것</p> <p>③ 業界에서 정해진 規模에 적합한 것</p> <p>④ 營利를 目的으로 하는 것</p> <p>(2) 金額에 의한 分類</p> <p>① 製造業은 從業員 250人未滿(단 業種에 따라 500人未滿 또는 1,000人未滿)</p> <p>② 都賣業은 年間 販賣額 500萬달러 이하</p> <p>③ 小賣業 서비스業은 年間 販賣額 100만 달러 이하</p> <p>④ 建設業은 과거 3年間 年平均 販賣額 500만 달러 이하</p>	<p>(1) 종업원수에 의한 分類</p> <p>① 工業: 49~100人</p> <p>② 商業: 9~99人</p> <p>③ 기타(運輸, 서비스업): 9~199人을 中企業으로 分類하며 그 以上과 그 以下의 企業을 각각 大企業과 小企業으로 分類함</p> <p>(2) 年間 賣上額에 의한 分類</p> <p>① 工業: 200~2,500만 DM</p> <p>② 都賣業: 100~1,000만 DM</p> <p>③ 小賣業: 10만~500만 DM</p> <p>④ 기 타: 25만~500만 DM을 中企業으로 分類하며 그 이상과 그 이하의 企業을 각각 大企業과 小企業으로 分類</p>	<p>(1) 從業員數에 의한 分類</p> <p>① 工業, 鑛業: 300人이하</p> <p>② 都 賣 業: 100人이하</p> <p>③ 小 賣 業: 50人이하 서비스業</p> <p>(2) 金額에 의한 分類</p> <p>① 工業, 鑛業: 1억엔이하</p> <p>② 都賣業: 3,000만엔이하</p> <p>③ 小 賣 業: 1,000만엔이하 서비스業</p>
當面問題	<p>(1) 인플레이션</p> <p>(2) 金融難과 重要原材料의 不足</p> <p>(3) 消費需要의 減退</p> <p>(4) 失業과 人件費의 增大</p>	<p>(1) 二重構造 問題</p> <p>(2) 特化, 專門化 傾向</p>	<p>(1) 施設의 近代化</p> <p>(2) 技術의 向上</p> <p>(3) 經營의 合理化 및 企業規模의 擴大</p>
政策	<p>(1) 中小企業 金融에 관한 施策</p> <p>① 一般企業 融資</p> <p>② 事業機會助長融資</p> <p>③ 少數人種企業融資</p> <p>④ 開發會社融資</p>	<p>(1) 秩序·構造政策으로서의 中小企業 政策</p> <p>① 競爭政策</p> <p>② 特別價格政策</p> <p>③ 消費者政策</p> <p>④ 職業教育</p>	<p>(1) 中小企業一般을 對象으로 하는 施策</p> <p>① 金融對象</p> <p>② 稅 制</p> <p>③ 組織化對象</p> <p>④ 診斷指導</p>

⑤ 移轉企業融資 ⑥ 災害融資 (2) 獨占 및 巨大企業의 壓力으로부터 中小企業을 保護하는 施策 ① 講習會 및 共同研修會 ② 세미나 ③ 會議 ④ 經營診斷	⑤ Sect的 構造政策 ⑥ 部門別 構造政策 ⑦ 에너지政策 ⑧ 中産階級政策 (中小企業政策) ⑨ 地域構造政策 ⑩ 기타: 베를린經濟원 조, 兩獨經濟關係 등	(2) 特定企業을 對象으로 하는 施策 ① 中小企業構造의 高度化 ② 事業活動의 不利是正 ③ 事業轉換對策 ④ 小規模企業對策
---	--	--

IV. 全南 中小企業의 現況

1. 中小企業의 地域別·業種別 現況

丑 <IV-1> 地域別業種別 分布現況

地域	種別 計		鑛業		一次金屬		金屬製品 機械工業		化學石油 高 프라스틱		絨氈衣服 皮革	
	總計	%		%		%		%		%		%
總計	1,756		300	17.1	17	8.9	157	8.9	126	7.2	134	7.6
光州市	526		1	0.2	14	2.6	82	15.6	39	7.4	82	15.6
木浦市	237		5	2.1	3	1.3	19	8	15	6.3	18	7.6
麗水市	141						14	9.9	10	7.1	3	2.1
順天市	84						11	13.1	10	11.9	1	1.2
其他 22個郡	768		295	38.5			31	4.0	52	6.8	30	3.9

地域	種別 計		製紙印刷 版		食飲料品		非金屬鑛業		其他	
	總計	%		%		%		%		%
總計	1,756		102	5.8	292	16.6	344	19.6	284	16.2
光州市	526		57	10.8	50	9.6	162	30.8	40	7.6
木浦市	237		13	5.5	69	29.1	38	16.0	57	24.1
麗水市	141		10	7.1	8	5.7	52	36.9	44	31.2
順天市	84		4	4.7	15	7.9	29	34.6	14	16.6
其他 22個郡	768		18	2.3	150	19.5	63	8.2	229	16.8

資料：中小企業協同組合中央會 全南支部，1977.

丑 <IV-2>

地域別 分布現況

市郡名	業體數	市郡名	業體數	市郡名	業體數
計	1756	光陽	19	靈岩	28
光州	526	麗川	3	務安	18
木浦	237	麗州	10	羅州	86
麗水	141	高興	39	咸平	20
順天	84	寶城	37	靈光	22
光山	44	和順	43	長城	28
潭陽	19	長興	20	莞島	14
谷城	18	康津	23	珍島	11
求禮	12	海南	24	新安	230

資料：中小企業協同組合中央會 全南支部，1977.

2. 資金規模別 現況

丑 <IV-3>

地域別 資產規模別 分布現況

地域計	資產規模	500萬~1,000萬		1,000萬~2,000萬		2,000萬~3,000萬		3,000萬~4,000萬		4,000萬~5,000萬		5,000萬以上			
		數	%	數	%	數	%	數	%	數	%	數	%		
總計	1756	413	23.5	271	15.4	370	21.1	209	11.9	136	7.1	126	7.2	231	13.2
光州市	526	163	31	129	24.5	75	14.3	38	7.2	35	6.5	22	4.2	64	12.2
木浦市	237	68	28.7	52	21.9	44	18.6	19	8.0	13	5.5	18	7.6	23	9.7
麗水市	141	60	42.6	13	9.2	9	6.4	11	7.8	9	6.4	12	8.5	27	19.1
順天市	84	32	38.1	12	14.3	11	13.1	11	13.1	2	2.4	7	8.3	9	10.7
其他22個郡	768	90	11.8	65	8.5	231	30.1	130	16.9	77	10.0	67	8.7	108	14.0

資料：中小企業協同組合中央會 全南支部，1977.

3. 地域別·從業員 規模別 分布現況

丑 <IV-4>

地域別 從業員 規模別 分布現況

地域計	從業員規模別	5人~6人		10人~19人		20人~40人		50人~99人		100人以上	
		數	%	數	%	數	%	數	%	數	%
總計	1,756	1,076	61.3	346	19.9	220	12.5	66	3.8	45	2.5
光州市	526	312	59.3	105	20.0	81	15.4	17	3.2	11	2.1
木浦市	237	146	61.6	47	19.9	32	13.5	7	2.9	5	2.1
麗水市	141	85	60.3	18	12.8	23	16.3	11	7.8	4	2.8
順天市	84	54	64.3	18	21.4	5	8.0	4	4.8	3	7.5
其他22個郡	768	479	62.4	161	20.9	79	10.3	27	3.5	22	2.9

資料：中小企業協同組合中央會 全南支部，1977.

4. 工業園地 現況

(1) 光州·木浦 工業園地 現況

丑 <Ⅳ-5> 光州·木浦 工業園地

區分	地域	光	州	木	浦
造成面積		435,646坪		139,000坪	
工場敷地		366,447 "		111,415 "	
分讓面積		366,447 "		103,997 "	
未分讓面積				7,418 "	
入住業體數		56個		19個	
業種		機械11 金屬12 化學8 食品3 纖維8	시멘트가공3 其他11	飼料3 化學3 其他7	食品5 纖維7

資料：中小企業協同組合中央會 全南支部，1977.

(2) 第2 工業園地 現況

丑 <Ⅳ-6> 地方工業園地 造成計劃

區分	地域	光州光山地區	光州미아地區	順天地區
造成面積	告示	735,000坪	400,000坪	162,000坪
分讓面積		113,000 "		
未分讓面積		262,000 "		
入住業體數	연초제조장	100,000 "		
	도축장	13,000 "		
誘置業體		電子製品, 農機具, 纖維, 化學		펄프(製紙), 農機具, 큰크리트加工, 飼料, 纖維, 農水產物加工

資料：中小企業協同組合 全南支部，1977.

V. 全南 中小企業의 經營시스템 改善

1. 全南 中小企業의 問題點

全南中小企業의 經營實態分析에서 밝혀진 全南中小企業의 問題點을 人事, 組織管理, 生産管理, Marketing, 財務管理, 經營隘路要因分析에서 要約 整理하면 表 <Ⅴ-1>와 같다.

全南中小企業의 經營實態分析과 表 <Ⅴ-1>에서 요약한 問題點을 中心으로 全南中小企業育成을 위한 經營시스템 改善方向을 考察하기로 한다.

표 <V-1>

全南中小企業의 問題點

人事組織管理	生産管理	마 아 케 팅	財務管理	經營隘路
① 個人企業이 압도적임	① 生産形態에 있어서 市場生産이 높은 比率을 占하고 있음	① 中小企業製品의 99.5%를 國內販賣	① 資産構成費上 去來實績不振	① 販賣不振
② 經營의 前近代化	② 生産施設의 未備	② 輸出品의 多角化 不振	② 企業規模의 零細化	② 過當競爭
③ 經營者教育의 未備	③ 稼動率 下落	③ 農產品, 土產品의 未開發	③ 資金의 零細化	③ 租稅過重
④ 賃金水準의 低下	④ 原資材 구입난	④ 間接輸出方式이 압도적임	④ 資金事情惡化	④ 資金調達難
⑤ 福祉施設의 部分的 未備	⑤ 販賣不振	⑤ 過當競爭과 發注量減少	※資金事情惡化理由	⑤ 大企業浸透
⑥ 教育施設의 未備	⑥ 技能工 不足		⑤ 原資材價格 上昇	⑥ 育成施策 未洽
	⑦ 材料費·勞務費의 上昇		⑥ 販賣不振	
			⑦ 賃金上昇	
			⑦ 販賣代金回 收不振	

2. 管理시스템 開發

全南中小企業의 經營實態分析의 結果로 도출된 全南中小企業의 問題에 立脚하여 全南中小企業의 管理시스템의 特性을 들어 보면 다음 表 <VI-2>와 같다. 이 表에서는 中小企業의 管理시스템을 크게 2個로 나누어 分析하려고 한다.

표 <V-2>

全南中小企業의 特性과 經營機能의 變化

經營機能	第 1 段階	第 2 段階
經營機能의 焦點	製品의 生産 및 販賣	經營活動의 能率化
組織構造	非公式的	中央集權的, 機能的
最高經營者型	創業家的, 個人主義的	強力한 리더쉽 指示
統制制度	市場에서의 반응	費用中心點 統制制度
報酬制度	適當主義	人事考課制度確立

※ 이 表는 郭秀一 博士가 발표한 서울대학교 경영연구소刊 「經營實務」 1975, 第9卷 3號 “企業成長段階과 經營特性”, p.34를 참조하여 작성하였음.

(1) 經營의 焦點

全南中小企業은 前述한 바와 같이 20人 以不의 從業員을 가진 業體가 81%로서 그 零細性이 全國最下位圈에 속하고 있다. 이런 이유로 이들 企業은 앞의 表에서 이야기 하는 第1段階에 있는 企業들로서 企業活動의 焦

點은 주로 製品을 生産하는 것이며 生産된 製品들은 市場에 내 놓음으로써 消費되어 주기를 바라는 것이다. 따라서 만약 그 製品들이 市場에서 저절로 消費되지 않으면 그 中小企業은 자연히 도산하게 된다. 그러므로 全南 中小企業의 확고한 기반을 닦기 위해서는 첫번째 요건으로서 市場이 요구하는 製品을 찾아내어 生産해 내는 것이다. 즉 生産, 販賣, 能率 以前에 무엇을 生産할 것인가를 企業家 또는 經營者가 研究하여 生産만 하여 놓으면 市場에서 消費되는 製品을 찾아야 한다. 이와 같은 것은 中小企業의 發展過程에서 生存과 成長을 위하여는 필수적인 것으로 全南 中小企業이 中小企業으로 발전하기 위하여 企業家나 中小企業經營者가 추구하여야 할 가장 중요한 側面이다. 즉 모든 中小企業의 成敗는 製品의 選擇에 있기 때문이다.

(2) 組織構造

全南 中小企業의 組織構造를 보면 個人企業이 壓倒的으로 많다. 이처럼 零細個人企業이 많기 때문에 企業의 組織構造는 시스템化 되지 못하고 社長 1人的 지휘하에 非公式組織形態를 취하고 있다. 이와 같은 非公式組織에서는 生産·販賣·會計·財務 등이 혼합되어 행하여 지고 專門化가 이루어지지 못하며 組織의 零細性으로 인하여 經營의 필요성이 잘 認識되지 못하고 있는 것이다.

그러므로 全南 中小企業의 組織構造上 改善할 점은 企業家나 經營者가 그들의 役割과 任務를 명확히 이해하고 經營시스템의 필요성을 인식하여 어느 정도 企業規模가 小規模를 벗어났을 때에는 현재의 非公式組織을 탈피하여 公式組織을 形成하고 나아가서는 經營機能別로 生産, 마케팅, 人事, 財務, 會計 등의 本來의 經營機能을 발휘할 수 있도록 機能別組織을 形成하여야 할 것이다.

(3) 最高經營者型

全南 中小企業의 最高經營者형을 보면 前述한 바와 같이 1人經營(one-man management)을 하고 있다. 이는 創業家들 大部分의 特性으로 企業家들은 모든 企業活動 즉 生産, 販賣, 會計, 財務, 人事管理의 諸部門을 혼자서 하고 있는 것이다. 이와같은 企業家들의 다른 하나의 特性은 企業이 어느 정도 成長하여 이제부터는 진정한 의미에서 經營管理體制가 요구될 때에도 過去에 그들이 해왔던 方式으로 이제까지 성공하여 왔다는 이유로 과거의 經營방식을 그대로 유지하려는 경향이 있다.

이러한 問題는 오랜 歷史를 갖고 있는 大部分의 全南 中小企業에서 찾아 볼 수 있는 가장 큰 經營問題中的 하나이다. 이와 같은 問題를 가지고

있는 中小企業이 앞으로 더욱 成長할 것인가, 또는 現在狀態에서 더 이상 發展하지 못할 것인가는 첫째로 企業主가 이런 問題가 있다는 것을 얼마나 빨리 깨닫느냐 이고, 둘째로 이 問題를 어떻게 해결하느냐 이다.

이러한 問題의 해결에 접근하기 위해서는 全南 中小企業은 成長의 다음 段階로 進化하여 有能한 經營者를 고용하거나 所有經營者가 이러한 問題를 인식하여 강력한 리더십을 발휘하고 새로운 管理시스템을 확립하여 企業을 成長期에 들어가도록 하여야 한다. 이에 대한 적절한 事例를 들면 光州工業團地內에 있는 S 企業은 企業이 急成長하여 이에 따라 企業組織의 변화와 經營者의 현대적 經營능력이 요구됨에도 企業의 創業者인 社長은 過去의 經營方式인 1人體制를 유지함으로써 經營에 큰 隘路를 주고 있다. 이러한 경우에는 專門經營者를 고용하거나 經營고문을 두어 社長의 經營能力을 배양하여 成長을 위한 管理시스템을 發展시켜 나가야 할 것이다.

여기에서 成長期에 있는 中小企業의 特徵을 들면 다음과 같다⁸⁾.

가) 經營機能이 수직적으로 分化하여 最高經營組織, 管理組織, 作業組織 등으로 形成되고, 各 經營機能을 分擔할 階層이 公式化되고, 販賣活動과 製造活動을 명확히 分離시키는 水平的分化가 이루어진다.

나) 在庫 및 購買機能이 確立되고 會計制度가 導入된다.

다) 生産活動에 必要한 人的·物的資源을 最大로 活用하기 위한 최적 작업방법을 결정하여 作業標準을 설정한다.

라) 經營의 目標과 經營政策을 具體化하고 從業員의 經營活動을 確定·統制하며 고용을 안정시키고 物的施設의 效果的인 使用을 위해서 豫算制度를 導入한다.

마) 장려임금제를 도입한다.

바) 企業의 目的 및 方針을 決定하여 組織의 職務와 權限을 명확히 함으로써 意思傳達過程이 公式化된다.

(4) 統制制度

全南의 中小企業은 規模도 작지만 統制制度는 確立되어 있지 않다. 이들 企業에서는 前述한 바와 같이 製品을 市場에 내어 놓고 팔리기만을 기다리고 있다. 따라서 企業의 關心事는 企業이 生産한 製品을 市場이 어떻게 생각하느냐에 있다. 그러므로 市場의 反應, 즉 고객의 반응이 즉시로 企業에 반영되며 이것이 바로 이런 企業들의 統制制度의 역할을 하고 있다.

8) 郭秀一, “企業成長段階와 經營特徵” 『經營實務』 9, No. 3, (서울: 서울대학교 출판부 1975), p. 31.

이러한 현상은 公式的으로 企業의 經營統制制度라고는 할 수 없다. 中小企業에서 가장 필요한 經營統制制度는 企業의 전반적 활동과 費用을 연결하여 통제할 수 있는 制度이다. 이를 위하여 中小企業에서 첫째로 導入하여야 할 統制制度는 費用中心點統制制度이다. 費用中心點統制制度는 企業의 費用發生點을 파악하여 이들의 費用을 統制하고자 하는 것이다.

이와 같은 費用中心點統制制度를 導入함으로써 얻을 수 있는 기본적 효과로는 이제까지의 주먹구구 방식에서 부터 能率爲主의 經營으로 나아가는 기반을 정립하여 준다는 것이다. 즉 過去와 같은 量의 業務를 처리하면서 費用中心點統制制度는 더 적은 費用으로 이를 遂行시키려는 努力이므로, 이는 能率爲主의 經營이라고 할 수 있다. 특히 全南 中小企業의 經營者들이 現段階에서 필요한 改善策의 하나는 과거의 주먹구구식 방식을 탈피하여 能率爲主의 經營으로 나아가는 것이다. 이를 위하여 바로 必要한 것이 費用中心點統制制度의 導入과 確立이다.

費用中心點統制制度의 例로는 첫째로 豫算制度를 들 수 있다. 일단 豫算制度가 確立되면 그 다음 단계로 導入할 수 있는 費用中心點統制制度로는 標準原價計算制度和 生産標準의 확립 등이다.

(5) 報酬制度

全南 中小企業의 問題點에서 밝혀진 바와 같이 全南 中小企業의 賃金水準은 全國水準에 비하여 低位에 있는데 더우기 필자가 調査한 全南 中小企業의 從業員에 대한 報酬는 企業主가 정하는 방식에 따라 적당히 정하여지며, 利益에 따라 수시로 변하는 適當主義의 段階에 있다.

이러한 報酬制度下에서는 從業員에게 動機(Motivation)를 부여할 수 없고 能率의 向上을 기대할 수도 없는 것이다. 그러므로 報酬制度의 合理化를 통한 成長을 위해서 人事考課制度의 確立을 前提로 한 賃金管理시스템을 정립함으로써 從業員을 動機化할 수 있어야 하겠다.

3. 人力開發(manpower development)

(1) 經營者開發(manager performance and development)

全南 中小企業을 近代化하기 위하여서는 中小企業의 經營이 近代化되어야 하고 中小企業經營의 近代化를 위해서는 中小企業經營者의 近代化가 先行되어야 한다. 결국 全南 中小企業 育成的의 하나의 관건은 經營者開發에 있다고 하겠다. 즉 中小企業의 經營者는 家父長的, 秘密的, 投機的이고 자신의 한정된 경험위주의 판단에 기초를 둔 經營에서 탈피하여 合理的이고 革新的인 思考를 기반으로 하여 能率的이고 미래지향적인 經營者가 되어

야 할 것이다.

全南 中小企業 經營者의 管理能力開發을 위한 具體的인 方法을 생각해 보면 첫째는 大學에서의 經營者課程의 短期 course開設을 들 수 있다. 全南地域의 大學에서 3個月~6個月 course의 最高經營者課程(A.M.P: Advanced Management Program)을 開設하여 經營者教育을 실시하여야 하며, 教育內容은 中小企業問題가 中心이 되어야 할 것이다. 둘째는 經營講座의 定期的인 開催를 통해서 中小企業經營者의 資質을 向上시키는 方法을 생각할 수 있겠다.

(2) 從業員開發(worker-development)

가. 從業員訓練

1) 現場訓練: 現場訓練은 中小企業 自體內에서의 訓練과 關聯大企業의 協助를 얻어 大企業에 派遣하여 訓練을 받을 수 있도록 하는 것이 바람직하나, 후자의 경우 현실적으로 어려움이 많다. 現場訓練을 효율화하기 위하여는 業種別協同組合의 相互協助下에 실시하는 것이 妥當하다.

이 訓練은 從業員들이 現場의 實務에 配置되어 實際作業過程을 거치면서, 경험이 풍부한 熟練工이나 監督者의 指導下에서 실시되는 훈련으로 조직되어야 하며, 특히 社內職業訓練은 訓練指導者의 能力과 誠意에 따라 그 효과가 크게 좌우되므로 有能한 監督者나 技能工 밑에서 訓練을 받을 수 있도록 하여야 할 것이다.

2) 講 義: 從業員數 50人以上의 企業에 있어서는 單獨으로 訓練을 실시할 수 있으나 常時勤務從業員의 數가 적은 企業에서는 中小企業相互間의 協同體制를 構成하여 訓練을 실시하는 것이 能率의이다. 나아가 中小企業指導機關의 研修를 통해서 실시하는 것이 더욱 효과적인 방법이다.

3) 教育施設: 從業員教育施設이 全無한 狀態이다. 中小企業의 영세성 때문에 協同組合이나 國家機關의 협조로 해결방안을 강구하여야 한다.

나. 技術人力の 確保

全南의 就業者 1,502,920名中 一次産業從事者 72.7%, 二次産業從事者가 4.8%, 三次産業從事者가 22.5%인데 앞으로 一次産業의 機械化로 二·三次産業에로의 就業人口의 移動이 不可避하리라 보여지며, 이에 따라 人力資源은 豊富한데 技能工不足現象은 심각하여 全國對比 10.8% 높다. 또한 全南道內의 158個 輸出業體中 87%가 手工業形態인데 이들 業體에 종사하는 技能工中 熟練工은 57.3%이며 이 中 資格證 所持者는 4%에 不過한⁹⁾ 實情이므로 技能人力の 養成은 切實한 바 當局의 政策的인 課題일 뿐

9) 「中央日報」, 1977. 9. 3, p. 3.

만 아니라 企業人の 責任도 크다고 본다.

技能人力の 養成을 위해서는 長期的인 眼目에서 技能人力の 需給計劃을 세워 ① 全南의 技能工養成機關인 光州職業訓練院, 羅州職業訓練院과 全南機械工高, 木浦工高, 順天工高의 施設을 最大限 利用하고, ② 中小企業自體의 協同體制下에서 養成하며, ③ 大企業과 連繫을 맺어 大企業의 指導下에 技能工을 養成하는 方法을 모색하고, ④ 見習工을 技能工化하기 위하여 工業團地 등 中小企業 밀집지역에 夜間技術學校의 設立運營이 필요하며 中小企業에서 養成한 技能工을 大企業에 스카웃 당하지 않게 하기 위한 方法으로 승진, 임금, 복지 등 종합적인 經營관리 개선에 주력하여야 한다.

4. Marketing 活動의 增進

(1) Marketing 機能의 強化

中小企業의 企業經營 險路要因을 보면 販賣不振이 가장 중요한 要因이 되고 있다. 全南의 경우 中小企業 經營險路中 販賣不振率은 上述한 바와 같이 74年度 26.0%, 75年度 19.1%, 76年度 24.7%로 나타나고 있다.

이러한 分析의 結果, 앞으로의 우리나라의 中小企業과 全南 中小企業의 將來를 위해서 가장 重要的 役割을 擔當해야 하는 것은 바로 中小企業의 Marketing機能이라는 것을 強調하고 싶다. 특히 大企業의 支配力增大라는 複雜한 產業構造下에서 中小企業으로서는 Marketing機能を 企業經營에 있어서 最優先의인 施策으로 看做하지 않으면 안된다.

全南의 中小企業은 Marketing機能を 強化하기 위하여 다음과 같은 基本的인 方案들을 摸索하여야 할 것이다¹⁰⁾.

1) 企業의 目標를 明確히 設定하고 設定된 目標에 관련된 現存의 Marketing環境에 대한 檢討를 해야 한다. 그런데 全南 中小企業經營者들은 企業의 目標를 明確히 設定하지 못하고 있기 때문에 生産·販賣管理의 合理化를 기하지 못하고 있다. 예를 들면 光州工業團地內의 某會社를 Marketing環境의 變化에 대한 生産-販賣의 經營戰略을 세우지 않고 「주먹구구식」으로 막연히 設備具를 生産하여 놓았다가 도산하였다. 이러한 例는 變化하는 Marketing環境에 따라 中小企業의 製品生産에 대한 變化도 必然的으로 수반하므로 中小企業은 各自 어떠한 方面으로 企業을 이끌어 나가야 할 것인가에 대하여 깊이 연구하여야 한다.

10) 黃一淸, “開發途上國에 있어서의 中小企業의 成功的인 마케팅 戰略”, 「中小企業國際 심포지움」(歸國報告), (서울: 中小企業協同組合中央會, 1977), p. 95.

2) 적절한 市場情報를 處理分析할 수 있는 體制를 갖추어야 한다. 중소기업의 初期段階의 成長은 위에서도 언급한 바와 같이 生産하여 市場에 내놓으면 기본적으로 팔려주는 製品을 선택하였느냐에 달려있다. 즉 中小企業은 그 규모의 영세성 때문에 새로운 需要를 창조하기 보다는 需要가 어디에 있는가를 알아서 需要를 찾아가야 한다. 이와 같이 中小企業의 成長은 業種選擇에 있게 되며 中小企業이 適當한 業種을 선택하기 위해서는 市場情報를 빨리 入手하여 分析한 結果로 製品을 生産하여야 한다. 全南 中小企業의 경우 이러한 市場情報를 處理分析할 수 있는 體制가 거의 갖추어 지지 못하고 있다.

3) 中小企業의 製品을 販賣하는데 있어서 獨創性(creativity)의 重要性에 대한 認識을 새롭게 해야 한다. 全南의 경우에 있어서 中小企業經營上의 隘路는 前述한 바와 같이 大企業의 침투와 中小企業間의 過當競爭이 큰 隘路要因으로 되어 있다. 이를 打開하기 위해서는 中小企業만이 할 수 있는 中小企業型製品을 선정하여 製品의 生産과 販賣에 있어서 獨創的인 能力을 發揮하여야만 그 企業이 살아 남을 수 있을 것이다.

4) Marketing mix 要因을 相互均衡있게 調整해야 할 必要性에 대해서 새로운 認識을 가져야 한다.

5) 各各 다른 Marketing mix 間에 惹起될 충돌의 可能性을 檢討해야 한다.

(2) 輸出의 極大化와 製品開發

- 1) 貿易에 대한 實務指導의 強化
- 2) 綜合貿易商社와 輸出業體의 支社 設置
- 3) 輸出商品의 開發
- (3) 業種別協同組合의 組織強化

5. 生産性(productivity) 向上과 技術革新(innovation)

(1) 生産性 向上

- 1) 施設의 近代化
 - ① 現存施設의 合理的活用
 - ② 政府의 財政支援
 - ③ 特別融資制度의 施行
 - ④ 老朽施設의 買入
 - ⑤ 中小企業施設貸與制度의 導入
- 2) 企業系列化

全南의 中小企業系列化 實態를 보면 全南에서 母企業이 될 만한 企業은 麗川工業團地大企業을 除外하고 6個大企業 程度인데 正確한 系列化의 實態가 把握되지 못하고 있으나 國內販賣에 있어서 都給販賣 全國對比가 9.4% : 2.5%로서 全國平均 數値에 크게 뒤떨어져 있어 全南 中小企業系列化에 대한 큰 問題點을 시사해 주고 있다. 또한 지금까지 把握된 事例를 보면 A自動車의 경우 自動車部品納品業體의 74%(3,700餘部品)가 서울地方이고 慶南地方이 10%(500餘部品)이고 光州地域의 中小企業體에서는 不過 3%의 納品을 받고 있다¹¹⁾.

全南中小企業의 生産性向上을 위해서는 企業系列化가 成功的으로 遂行되어야 할 것인 바 企業系列化의 實을 거두기 위해서는 ① 大企業의 中小企業分野의 浸透를 法으로 規制함과 동시에 都給企業間의 過當競爭을 防止하기 위하여 企業合併을 積極 誘導해야 한다. ② 全南에 母企業이 있는 業體는 全南中小企業과 系列化할 수 있는 企業環境을 조성하여야 한다. ③ 地域社會 企業의 系列化에는 金融 稅制面등의 惠擇을 부여하여야 한다

(2) 技術革新 (innovation)

中小企業의 技術革新을 위해서는 技術指導事業이 활발히 전개되어야 할 것인 바 이를 위하여 다음과 같은 방법을 모색할 수 있겠다.¹²⁾

1) 試驗機關에 있어서의 技術指導

- ① 技術相談：組合別로 相談指導나 現地巡回指導
- ② 依頼試驗：精密測定·材料試驗·化學分析·金屬分析·各種 物理試驗
- ③ 依頼加工：各種 精密加工, 各種 特殊加工, 設計, 意匠디자인
- ④ 講習會 開催：全南中小企業 특히 工業團地內에 所在한 專門技術別 講習會, 技術競進大會, 展示會 등을 開催한다.

⑤ 刊行物에 의한 指導：技術指針, 技術뉴스 등의 刊行物을 통한 技術指導

2) 技術開發協同事業

3) 技術開發費 助成

6. 資金(financial resources) 對策과 收益性(Profitability) 向上

(1) 資金對策

中小企業은 資金規模나 資金配定面에서 大企業과의 隔差는 極甚한 것이었다. 특히 資金融通에 있어서 擔保提供能力的 不足은 中小企業이 一般

11) 中小企業中央會 全南支部의 資料에 의함.

12) 日本國 中小企業育成制度 調査報告書, (中小企業中央會, 1976), p. 123을 참조 하겠음.

輸出金融, 施設近代化資金 등에서도 그 使用을 制限케 하는 現實에 있다. 따라서 中小企業의 系列專門化와 施設近代化에 必須的으로 所要되는 金融支援이 폭넓게 全 産業分野에서 提供되어야만 效率的인 系列化政策을 遂行할 수 있을 것이다. 또한 擔保能力의 不足을 補完하기 위한 信用保證制度가 大幅的으로 擴大實施되어야 하는데,¹³⁾ 다음에서 全南의 경우를 中心으로 그 몇가지 方法을 摸索하기로 한다.

첫째, 全南 中小企業의 資金難의 重要原因인 原資材價格 上昇과 販賣不振, 賃金引上, 販賣代金回收不振을 해결하기 위해서는 上述한 바도 있지만 企業合併, 企業系列化, 中小企業協同組合의 組織強化, 原資材直配制實施 등을 통하여 經營의 合理化를 圖謀해야 한다.

둘째, 中小企業의 金融支援制度를 改善해야 하며 擔保能力이 없는 中小企業의 資金受惠를 圓滑히 하기 위해서 信用保證基金의 貸出規定을 改善함이 바람직하다. 信用保證基金 光州支店의 保證殘額 全國對比를 보면 表〈V-3〉과 같다.

표 〈V-3〉 支店別殘額 (단위 : 100만원)

支店別	管割區域	殘高	比率(%)
本店	서울·京畿·江原	133,000	84
釜山	釜山·慶南	11,185	7
大邱	慶北	6,213	4
光州	全南·全北·濟州	4,644	3
大田	忠南·忠北	2,867	2
計		157,907	100

자료 : 신용보증기금 광주지점, 1977.

이 표에 의하면 全南의 企業은 信用保證制度를 거의 활용하지 않고 있다.

셋째, 中小企業資金의 他地域으로의 流出을 막아야 한다. 1976年度 金融機關에서 貸出된 中小企業資金中 약 80%가 他地域으로 流出되고 20%만이 全南地方에서 回轉되고 있다고 한다.¹⁴⁾

이러한 현상은 資金壓迫을 받고 있는 全南企業에 더욱 더 資金難을 부

13) 韓基春外, 「中小企業近代化方向에 관한 研究」(서울 : 中小企業協同組合中央會, 1976), p. 117.

14) 1977. 7. 21. 全南中小企業經營者 經營講座 및 討論會에서 中小企業中央會全南支部의 資料에 의함.

채질하는 결과가 되고 있다. 이것은 原資材購入, 外注加工, 外部企業의 浸透 등 中小企業經營의 非合理的인 요인 때문이라고 할 수 있는데 이 地域의 自立經濟를 이룩할 수 있는 產業의 育成이 해결의 접근방법이라 할 수 있다.

다섯째, 全南 中小企業人들은 資金調達에 있어서 外部의 支援만을 바라고 의존할 것이 아니라 企業人 스스로 資金管理의 合理化를 기하여야겠다.

Ⅵ. 結 論

앞으로 中小企業의 효율적인 育成을 위해서 ① 中小企業育成指導의 一元化가 시행되어야 할 것이며, ② 大學에 中小企業開發센터의 設立이 요망된다고 본다.

本 論文에서는 全南 中小企業의 全般的인 分野(人事·組織·生産·財務 Marketing)를 綜合的으로 다루었다. 그것은 全南 中小企業에 대한 本格的인 研究가 거의 없었기 때문에 綜合的인 研究가 앞으로 部分的인 研究에 도움이 되리라 생각되었기 때문이다. 앞으로 人事·生産·Marketing·財務管理에 대한 深度있는 部分的인 研究가 계속되어야 할 것이다.