대기업의 중소기업과의 동반성장 노력이 중소기업의 동반성장에 대한 지각에 미치는 영향: 중소기업의 협력과 신뢰의 매개를 중심으로

장명균[1]·임성재[2]

오늘날 글로벌 무한경쟁에서 한국의 중소기업들은 기술과 자금 그리고 대내외적인 환경 등을 포함하여 대기업에 비해 상대적으로 경영상의 어려움에 노출되어 있다. 이에 정부는 대기업과 중소기업 간의 협력과 공생을 위한 동반성장의 환경조성과 합리적인 정책을 제공하기 위해 전력하고 있다. 이러한 배경 하에 본 논문의 연구목적은 중소 제조기업을 대상으로 협력과 신뢰와 같은 관계특성 요인이 중소기업이 지각하는 동반성장의 성과에 어떠한 영향을 미치는지를 살펴보고자 한다. 가설 검증을 위해 대기업과 동반성장 협력을 진행하고 있는 중소제조업체를 대상으로 설문조사를 진행하였다. 수집된 설문자료를 기초로 PLS(Partial Least Square Path Analysis)경로모형을 사용하여 가설검증을 하였다. 검증결과 대기업의 동반성장을 위한 노력에서 정보공유와 재무적 지원은 협력에 긍정적인 영향을 미치고 있었으며, 특히 재무적 지원 노력은 신뢰에도 긍정적인 영향을 주고 있음을 알 수 있었다. 또한 협력과 신뢰가 동반성장 성과에 긍정적인 영향을 미치고 있음을 알 수 있었다. 본 연구는 대기업과 중소기업 간의 협력과 신뢰를 변수로 한 중소제조기업들의 동반성장 인식 정도에 대한 연구가 부족하다는 점에서 그 의의가 있다고 할 수 있다. 따라서 본 연구가 중소제조기업의 입장에서 동반성장실현을 위한 성장전략과 이를 바탕으로 한 실천적 대안연구와 관련하여 기초자료로 활용되었으면 한다.

핵심어 : 동반성장, 공동기술개발, 정보공유, 재무적 지원, 협력, 신뢰

---

* 논문투고일: 2016년 12월 5일 논문수정완료일: 2016년 12월 25일 논문게재확정일: 2016년 12월 27일
1) 서강대학교 경영전문대학원 박사과정, zzanga1119@gmail.com, 제1저자
2) 신세계백화점 accessories & fashion partner, 161338@shinsegae.com, 공동저자

Ⅰ. 서 론

산업의 융·복합화, 기술혁신의 가속화, 시장의 글로벌화로 인해 불확실성이 증가함에 따라 기업들은 생존하기 위한 자사의 역량 개발 뿐만 아니라 기업 간 협력활동의 중요성이 강조되고 있다. 따라서 기업활동의 대부분은 다른 기업과 여러 이해관계자들과의 협력에 의해 이루어지며 성장하고 발전해왔다. 학계에서는 이러한 환경변화를 대처하기 위해 건강한 기업생태계형성의 중요성을 강조(박주식, 2011)하고 이러한 맥락에서 정부 역시 대기업과 중소기업 간의 상생협력을 통한 동반성장을 최우선 정책과제 중 하나로 삼고 있다. 경제의 선진화와 지속적인 성장 동력을 창출을 주제로 한 '대기업과 중소기업 동반성장 전략회의(제72차 국민경제대책회의)'에서 정부는 대기업이 다양한 분야에서 중소기업과 협력하고 동반성장 할 수 있도록 관련 부처별 추진 대책을 마련하는데 합의하였다(김기찬, 송창석, 박지윤, 2007; 박동환, 2015; 이장우, 2011).

동반성장이란 대기업과 중소기업 간 양극화 문제를 해결하고, 상생협력을 통해 기업의 전반적 경쟁력 제고와 지속 가능한 성장을 추구하기 위한 협력 기업들의 노력이다(김범석, 강맹수, 민재형, 2011). 즉, 대기업이 자사의 자원과 역량을 활용하여 중소기업에 대한 인력, 기술, 금융 지원하는 것은 중소기업의 경쟁력 향상과 경영능력의 강화를 촉진할 수 있다. 이를 통해 중소기업의 가치가 상승하는 사회적 효과가 발생한다. 동시에 중소기업의 역량 강화는 협력 관계에 있는 대기업의 경쟁력이 강화라는 경제적 효과를 발생시킨다. 즉, 대기업과 중소기업의 협력은 상호 경쟁력의 강화로 이어질 수 있으며, 공정한 경쟁, 기회의 균등, 노력에 따른 성과공유가 이루어지는 경제적 토대를 제공한다.

동반성장을 바탕으로 기업 간 협력은 참여기업에게 새로운 시장의 진출을 위한 정보와 기회를 제공할 뿐만 아니라 신시장 개척에 따르는 위험을 낮춤으로써 효율적인 경영활동에 도움을 준다(Park, Mezias and Song, 2004). 이러한 효율적인 경영활동으로 기업 간 거래에서 발생할 수 있는 거래비용이 절감됨에 따라 생산성과 경영성과가 향상이 되며, 이를 통해 경쟁우위를 확보할 수 있다(Mentzer, Min and Zacharia, 2000).

그러나 우리나라 중소기업들은 대기업과의 지속적인 동반성장 관계에 있어 의문을 제기하고 있다. 이는 중소기업들이 대기업의 동반성장 노력을 자사에 대한 진정한 협력이라고 인식하지 않을 뿐만 아니라, 대기업에 대한 신뢰가 구축되지 않았기 때문이다 (김향미, 유경옥, 김재욱, 2015).

기업간 거래관계에서 효율적이며 효과적인 동반성장을 이룩하기 위해서는 거래상호간의 신뢰형성은 매우 중요하다. 기업 간 신뢰는 기업 간 거래경험, 협상, 결속, 실행의 단계를 거치면서 점차적으로 구축된다. 이러한 신뢰는 거래상대방으로부터 기회주의적 행동을 감소시키고, 공식적인 계약서가 달성하기 힘든 대등한 협력을 증진시킴으로써 보다 효과적인 조직간 관계를 창출할 수 있게 하며(Morgan and Hunt, 1994; Ring and Van de Ven,

1992), 신뢰를 통한 효익은 장기적이고 발전적인 관계구축, 거래안정화, 투자유도 및 생산성 증대, 혁신 및 학습효과 증대, 가치공유와 공동개발 등이 있다(Dyer and Chu, 2003 Zineldin and Jonsson, 2000). 이러한 거래상호간의 신뢰를 통해 긴밀한 가치공유형 신뢰를 형성할 수 있으며, 서로 합의된 가치를 공유하는 높은 수준의 대중소기업간 상생협력의 가능성이 높아진다.

따라서 본 연구에서는 대기업의 기술, 정보, 재무적 분야의 동반성장에 대한 노력이 중소기업이 인식하는 기업 간 협력 및 신뢰의 정도에 영향을 미치며, 나아가 중소기업 이 지각하는 동반성장의 성과에 영향을 미치는지 연구하고자 한다.

Ⅱ. 이론적 배경 및 가설 설정

1. 동반성장(Shared Growth)

오늘날 대·중소기업 및 정부에게 상생협력을 통한 동반성장이라는 개념이 경제적, 윤리적, 문화적 차원에서 더욱 강조되고 있다. 기업들은 경쟁력 확보하기 위한 수단으로 동반성장을 주목하고 있으며, 정부 차원에서는 대기업과 중소기업간 힘의 균형을 유지하는 제도와 인프라 구축을 기반으로 경제주체들의 행동변화를 촉발하여 창조와 혁신을 자발적으로 창출하는 산업 생태계를 조성하기 위한 동반성장 정책을 수립하기 위해 노력하고 있다. 이장우(2011)은 정부의 동반성장 정책이 산업계에 존재하는 구조적인 모순과 과제를 정확히 진단하고, 경제주체들의 행동을 어떻게 변화시켜야 하는지, 또한 어떤 인프라가 필요한지에 대한 핵심 논제들을 포함해야 할 것이라고 하였다.

동반성장의 필요성은 기업 및 국민경제적 관점에서 살펴볼 수 있다.

첫째, 기업의 관점에서 대·중소기업의 동반성장 노력은 협력 기업 모두에게 긍정적인 영향을 미친다. 대기업은 수요 기반을 구축함으로써 안정적인 생산 활동을 수행할 수 있으며, 협력기업으로부터의 안정적인 부품 공급을 통해 제품의 경쟁력을 향상시킬 수 있다. 또한 위험을 분산하여 경기변동에 탄력적으로 대응할 수 있으며, 불규칙한 수요 증감에 생산설비의 변동 없이도 효과적인 대처가 가능해진다. 이는 고정비 및 관리비용 절감으로 이어지며 효율적인 자본운영으로 튼튼한 재무구조를 유지할 수 있기에 생산설비 확대에 따른 관리의 어려움과 과중한 투자부담의 위험을 미연에 방지할 수 있다(이기철, 2013). 때문에 다수의 대기업들은 중소기업과의 동반성장을 위한 노력을 진행하고 있다. 포스코는 계약 체결과 협력사 선정 운용, 하도급 거래 내부 심의위원회 설치 및 운용을 내용으로 하는 3대가이드라인을 실시하고 있으며, 현대자동차 그룹은 협력사의 지속성장을 위한 재무적 지원 및 경영지원활동을 수행하고 있다. 또한 LG그룹은 협력사가 글로벌 수준으로 성장할

수 있도록 지원하는 등의 동반성장 5대 전략과제를 실시하고 있다(정한규, 2012). 이러한 대기업의 동반성장 노력은 거래비용이론, 자원기준관점, 자원의존관점에서 살펴볼 수 있다. 거래비용이론의 관점에서 공동기술개발, 정보공유, 재무적 지원과 같은 대기업의 동반성장 노력은 거래를 내부화 함으로써 거래비용을 감소시키려는 동기에서 나타날 수 있다. 또한 대기업의 동반성장 노력은 중소기업에 대한 관계특유자산 투자로 해석할 수 있는데, 권영철(2013)은 상호이해를 위한 투자(상호이해 및 비전 공유를 위한 정보공유), 상호적응 및 지원을 위한 투자(중소기업의 적응능력을 제고하기 위한 재무적 지원), 상호공조를 위한 투자(공동기획, 공동개발) 등으로 구분하여 대중소기업간 관계의 지속적 유지에 필요한 지원들이라고 주장하고 있다. 또한 중소기업에게 대기업이 기회주의적 행동을 행하지 않을 것이라는 인식을 전달할 뿐만 아니라 중소기업의 감시비용을 감소시키기 때문에 상호신뢰가 담보된 동반성장 달성을 기대할 수 있다. 자원기준관점(resource based view)에서 대기업은 경쟁력 있는 제품을 생산하기 위해 외부자원인 중소기업의 핵심 기술을 사용하고자 하므로 동반성장을 위한 노력을 실시할 수 있다. 마지막으로 자원의존관점에서 대기업은 신제품 개발을 위한 투자 위험 감소 및 자원 획득의 안정성을 확보하기 위해 중소기업과의 협력관계를 구축하고 동반성장을 위해 행동을 실행할 것이라 예상할 수 있다. 중소기업 입장에서는 협력을 통해 기존의 경영자의 판단이나 경험에 의한 주관적 운영방식을 시스템에 의한 합리적이며 과학적인 운영방식으로 보완할 수 있다. 또한 판로개척의 안정성, 전문기술의 축적을 통한 부가가치의 증대, 대기업의 연구개발 투자 및 경영지도의 혜택, 계획생산의 실현을 통해 성과 향상이 가능하다.

둘째, 국민경제적 관점에서 대·중소기업간 협력관계는 대기업과 중소기업의 양극화를 해소할 수 있는 기초를 제공한다. 중소기업은 산업 간의 불균형 해소, 수출산업의 저변확대, 지역경제의 발전, 고용흡수 및 창업기회를 제공하고, 기술혁신을 창출하는 핵심적 존재로서의 기능을 수행할 수 있다. 산업 구조 측면에서도 중소기업의 부가가치 증대는 대기업 경쟁력 강화에 기여할 수 있다. 또한 대·중소기업간 협력관계는 대외 경쟁력 강화 및 수출 확대를 통한 국제 경쟁력 강화에 기여할 수 있다. 또한 중소기업이 어려움을 겪는 시장 확보, 제품 디자인 결정 등과 같은 많은 경영상의 문제점을 해결해 줌으로써 중소기업의 창업 활성화에 기여할 수 있다. 중소기업의 창업이 활성화됨으로써 부품 및 소재의 수입 대체효과를 가져올 수 있으며, 이를 통해 전반적인 대외경쟁력이 강화될 수 있다(이기대, 2015). 중소기업의 생산능력 증대와 혁신 없이는 대기업의 발전이나 국민경제의 발전도 급격히 한계에 도달할 수밖에 없다. 따라서 중소기업의 육성 내지 발전으로 이들이 지니게 되는 다양하고 독특한 제품이나 기술 및 서비스의 노하우를 충분히 활용하여 수출확대와 경쟁력 확보를 지향해야 할 것이다(김경묵, 2012).

김세종(2011)은 대·중소기업간 격차가 확대됨에 따라 동반성장에 대한 관심이 증가하였다고 주장하였다. 저자는 양극화를 해소하기 위해 대기업의 무차별적 시장 진입과 관련하

여 중소기업의 사업영역을 보호할 필요가 있음을 언급하였다. 이장우(2011)는 대·중소기업의 양극화는 힘의 불균형을 야기함으로써 건강한 기업생태계 조성에 걸림돌이 되고 있으며, 대기업들의 우월적인 지위를 이용한 불공정 거래의 관행이 산업화 성장 이후 현재까지 대·중소기업간 갈등을 발생시켰을 뿐만 아니라 사회적 신뢰 기반을 약화시켰음을 주장하였다. 김현수(2012)는 대·중소기업이 각자의 역할을 적절히 수행하기 위해서는 산업구조 등의 생태계, 중소기업의 환경, 대·중소기업의 거래구조 등 제반 여건이 개선되어야 한다고 제시하였다. 강남신(2013)은 공급망에서 동반성장 활동의 기업 간 확산과 기업 성과에 관한 연구에서1차 협력업체의 2차 협력업체에 대한 동반성장 활동은 2차 협력업체의 3차 협력업체의 동반성장 활동에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 실증하였으며, 2차 협력업체의 3차협력업체에 대한 동반성장 활동은 2차협력업체의 재무적 및 비재무적 성과에 긍정적인 영향을 미침을 보였다.

2. 중소기업관점의 거래관계 성과

(1) 협력(Cooperation)

협력(Cooperation)은 경영학뿐만 아니라 경제학, 사회학, 인류학 등 다양한 사회과학분야에서 연구되고 있으며, 전략적 제휴(strategic alliance), 동맹(alliance), 파트너십(partnerships), 아웃소싱(outsourcing), 네트워크(network), 공동연구(collaborative research), 교류(interchange)등의 용어로도 나타나고 있다(김지연, 2013). 협력이란 정의는 연구자에 따라 다양한 개념적 정의로 주장되고 있으나, 공통적으로 '공동', '상호'라는 용어가 포함되어 있으며, 이에 따라 협력은 공동 또는 상호 간에 어떠한 목표 달성을 함께 추구하는 것으로 조직 및 기업 등 모든 분야에서 사용하는 가장 보편적인 상호관계적 개념으로 볼 수 있다(김향미, 유경옥, 김재욱, 2015). 기업 간 협력은 사회적으로 고안된 집단행동메커니즘으로서 관련 당사자들의 행동 및 상징적 해석에 의해 형성 및 재구축되며(Ring and Van de Ven, 1994), 협력을 통한 비용절감 및 위험공유, 상호보완적인 자원 활용으로 인해 발생하는 능력 개발 및 향상, 지식이전 및 확대는 협력업체에 대한 혁신과 경쟁력 향상을 가져올 수 있다(Tidd, 1995). 이와 같은 맥락에서 협력이란 파트너가 각각 최종 목표로 고객시장의 욕구를 충족시키는데 초점을 맞추고 각 파트너의 성공이 부분적으로 다른 파트너에 의존한다는 상호인식과 이해가 존재하는 범위이자 상호목표에 대한 조정된 노력을 제공하기 위해 공동 활동을 수행하는 것으로 정의할 수 있다(Mohr and Spekman, 1994).

기업 간 협력은 거래비용이론(Transaction Cost Theory)을 통해 살펴볼 수 있다. 거래비용이론은 거래와 관련된 상대적인 비용과 위험을 초점을 두며, 거래를 위한 수단으로 시장(Market)이나 위계조직(hierarchy)와 같은 거래구조가 선택되는 이유와 근거를 제공한다

(정재을, 2002). 즉, 거래관계를 내부화를 할 것인지, 외부화 할 것인지의 대안 중 거래비용을 최소화하는 효율적인 거래구조를 선택하는 것에 그 핵심이 있다고 할 수 있다(Williamson, 1985). 거래비용은 계약당사자의 탐색 및 교환정보의 선택 및 정보 교환 행위, 계약서 작성 및 계약이행여부에 대한 감시에 소요되는 정보비용, 상담과 의사결정비용, 감시 및 이행비용 등을 포함한다(유동운, 1999; Williamson, 1985).

상호 신뢰를 바탕으로 형성된 기업 간 협력 및 상호의존성은 기회주의적 행동 및 강탈(hold-up)문제를 감소시킬 뿐만 아니라(McCann and Ferry, 1979). 조직실패와 시장실패로 인한 거래비용을 최소화에 기여한다(윤성민, 홍장표, 정우석, 2000). 즉, 우수한 원재료 및 부품 소재의 수급이 가능해질 뿐만 아니라, 비용절감 등의 혜택과 함께 협력당사자에 대한 탐색, 협상, 감시비용이 감소하게 된다(Buckley and Casson, 1998).

즉, 거래비용의 관점에서 공동기술개발, 정보공유, 재무적 지원과 같은 대기업의 동반성장노력은 중소기업에 대한 대기업의 관계특유자산의 투자로 해석할 수 있으며, 이는 중소기업에게 대기업이 기회주의적 행동을 행하지 않을 것이라는 인식을 전달할 뿐만 아니라 중소기업의 감시비용을 감소시키기 때문에 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준 및 대기업에 대한 신뢰가 향상될 것으로 기대할 수 있다.

협력의 필요성과 효과에 관한 선행연구에서는 상생협력의 성공요소로 지원 및 보상과 정보공유 등을 제시하였다. 지원과 보상에는 인적자원 확보 및 인력자원개발에 대한 지원, 자금 조달 및 현금결제 지원, 중소기업형 ERP개발등의 중소기업의 IT화에 대한 지원, 성과에 대한 보상 및 인센티브 제도의 존재, 노하우 이전을 위한 훈련 프로그램과 기술지원 등이 포함된다. 또한 정보공유에는 조직간의 공유정보 중 조직 및 협력업체에 관한 정보로서 생산, 재고 등의 운영정보 공유, 전략 및 비용정보의 공유 등이 포함된다(김국, 정용하, 2007).

김익성, 남기남(2008)은 지원 정책과 상호협력, 거래비용 등을 협력을 가능케 하는 주요 변수로 제시하였다. 지원정책은 공정거래의 유도 및 지원, 중소기업에 대한 고급 인력지원, 중소기업에 대한 기술개발지원 등의 항목으로 구분하여 측정하였으며, 상생협력은 금전적 지원, 기술적 지원, 경영관리교육 제공, 정보 공유 등, 거래비용은 거래가 부당하게 취소되었을 경우 보상 여부, 이익에 대한 보상 여부, 부대비용 발생에 따른 보상 여부 등의 항목으로 구분, 측정하였다.

대기업과 중소기업의 협력의 형태는 크게 정보, 기술, 재무적 협력으로 구분할 수 있다. 정보협력은 중소기업의 생존과 직결되는 가장 중요한 문제로 판매, 공급, 홍보, 지역, 자금 등의 측면에서 대기업의 정보협력에 매우 예민하게 반응하고 있다. 김국, 정용하(2007)는 정보협력에 생산, 재고 등의 운영정보공유와 전략, 비용정보공유 등의 변수를 포함하였다. 기업 간 정보공유는 신속하고 정확한 판단과 의사결정을 가능케 함으로써 협력 기업 간 수익가치 향상에 기여한다.

기술협력은 기업 간의 기술지식의 창출, 획득, 교류 및 활용을 위한 단순 시장거래 이상의 특수 관계를 의미한다(이장우, 강용운, 2006; Kline and Rosenberg, 1986). 이러한 기술협력 유형을 결정하는 요인은 조직적 특성과 기술적 특성으로 구분할 수 있다. 정선양(2008)은 기업전략과 기업역량, 기업문화, 신기술에 대한 편안함을 조직적 특성으로 (Tidd, Bessant and Pavitt, 2005), 경쟁우위의 중요성과 기술의 복잡성, 코드화 가능성, 신뢰성 잠재력 등을 기술적 특성으로 제시하였다.

대기업에 비해 신용도가 낮고 자원도 적은 중소기업은 자금조달의 어려움이 매우 크다. 이에 소요자금을 모두 자기자본으로 조달하는 것을 매우 어려운 일이며, 타인 자본으로서 회사채 등을 발행하기에는 어려움이 많다. 특히 신제품의 상업화 단계에서 중소기업들은 대기업과의 재무적 협력의 중요성을 가장 중요하게 제기하고 있다. 대기업 또한 안정적인 자원의 공급을 위해 중소기업과의 재무적 협력을 꾀하고 있다.

(2) 신뢰(Trust)

기업 간 협력관계를 촉진시키는 중요 요소로서 신뢰에 대한 연구들이 주목을 받고 있다. 신뢰는 공통적으로 선의, 정직성, 약속에 대한 성실한 이행, 그리고 자신의 이익을 어느 정도 희생할 수 있는 타인에 대한 배려 등을 강조하는 개념으로 윤리적 함의를 내포하고 있다(Hosmer, 1995). 신뢰는 조직의 경쟁우위를 형성하는 요소이며, 시장가격과 계층적 권위를 대신하거나 보완하는 새로운 조직의 통제수단으로도 인식되고 있다(유비비, 2013; Carson, Madhok, Varman and John, 2003; Das and Teng, 2003; Woolthuis, Hillebrand and Nooteboom, 2005).

Morgan and Hunt(1994)는 신뢰를 상대방의 말이나 약속이 믿을 만하고 교환관계에서 의무를 다할 것이라는 믿음이자 거래 상대방이 협력을 원하고 의무와 책무를 다 할 것이라는 기대하는 것으로 정의하였다. Covey(2006)은 신뢰를 자기신뢰, 대인관계신뢰, 시장신뢰, 사회신뢰로 구분하였으며, Park, Lee, and Kim(2014)은 신뢰를 전문성에 관한 신뢰(expertise-based trust), 정직성에 관한 신뢰(integrity-based trust), 호의성에 관한 신뢰(benevolence-based trust)의 세 가지 차원으로 구분하여 해석하였다. 선행연구에서 나타난 신뢰의 공통적인 특성을 살펴보면 다음과 같다(이문용, 2011). 첫째, 신뢰는 상대방의 특정한 행동에 대한 긍정적 믿음이자 상대방의 약속이 선한 의도에 따라서 나에게 도움을 줄 것이라는 기대이다. 둘째, 신뢰는 각 주체간의 상호작용에 의해 형성되며, 위험을 내포하고 있는 개념이다.

신뢰의 역할에 관한 선행연구는 마케팅, 유통관리, 공급사슬 관리, 전략 제휴 등 다양한 조직분야의 공급자와 구매자 사이의 관계 및 기업 거래에 초점을 맞추어 이루어졌다. 관련 선행 연구에서는 공통적으로 신뢰가 경쟁우위의 원천이자, 기업성과에 긍정적인 영향을 미

친다고 주장하였다(Barney and Hansen, 1994).

신뢰는 다음과 같은 역할을 수행한다. 첫째, 신뢰는 거래비용의 최소화에 기여한다. 신뢰는 공식적·비공식적인 자원과 정보의 흐름을 증대시킴으로써 협력의 밀도, 범위, 정도를 확장하고, 거래기업에 대한 감시비용을 축소함으로써 성과에 긍정적인 영향을 미친다(신호정, 이남성, 이윤숙, 2011; 이상엽, 이병희, 김주권, 2012). 둘째, 신뢰는 기회주의적 행동의 방지에 기여한다. 신뢰가 전략적 제휴에 따라 구축되어 있는 경우, 거래 당사자들이 장기적인 이익을 위해 단기적인 개별이익을 포기하며, 기회주의적 행동의 동기 자체가 감소하게 된다(Axelrod, 1986; Beamish and Banks, 1987; Buckley and Casson, 1998). 셋째, 기업 간 정보공유 활동의 질을 높이는데 기여한다. 기업 간 신뢰 수준이 높은 경우에 상호간에 정보를 공유하는 것을 두려워하지 않고 공유된 정보가 진실이라고 믿는 경향이 강하다(Kwon and Suh, 2004).

Mayer, Davis and Schoorman(1995)는 신뢰를 구성하는 요인으로 능력(ability), 호의(benevolence), 신의성실(integrity)을 제시하였다. 능력은 특정 영역 내 구성원에게 영향력을 행사할 수 있는 전문적인 기술, 지식 및 운영역량 등을 내포하는 개념이다. 전문적 지식과 기술에 의한 의사소통은 공정성에 기반한 의사결정을 이끌기 때문에, 더 많은 시장기회를 파악할 수 있을 뿐만 아리나 수익창출로 연결될 가능성이 높다(이문용, 2011). 호의는 자발적 정보 공유, 도움을 주려는 이타적 행위, 의도에 대한 이해를 통한 신뢰, 구매추천, 판매의 지원 및 공유, 우호적인 인간관계를 통한 현재 이익과는 무관한 부분에서의 배려 및 도움을 주려는 적극적인 행위이다(Ganesan, 1994). 기업 또는 기업 구성원들이 거래 당사자들 간의 거래를 개인적인 차원에서 배려하는 시스템은 거래 상에서 발생할 수 있는 요구사항에 대해 융통성 있는 대응을 가능케 하며, 나아가 부가적인 도움을 제공함으로써 우호적인 인간관계를 형성하도록 만든다. 따라서 호의는 거래 당사자들 간의 관계 형성에 영향을 미치게 되고 이는 기회주의 또는 비도덕적 거래관행에 대한 가능성을 줄어들게 한다(Ganesan, 1994).

3. 대기업의 동반성장 노력변수가 협력 및 신뢰에 미치는 영향

(1) 공동기술개발(Joint Technical Development)

글로벌 경쟁으로 인해 기업은 혁신의 중요성을 인지하고 있으며 이에 따른 수요 증가와 품질향상에 대한 요구로 인해 대·중소기업은 품질 개선, 비용 감소, 제품 개발의 기간 단축을 동시에 달성해야 하는 어려움을 겪고 있다. 이러한 어려움 때문에 설계 및 개발 과정에 구매자와 공급자의 공동 참여의 필요성이 제기되고 있다. 공동기술개발은 둘 이상의 파트너들의 합의된 목적을 달성하기 위해 다른 자원과 기술적인 노하우를 제공하는 행위

(Tyler and Steensma, 1995)로서, 공동기술개발을 통해 거래관계성과 뿐 만 아니라 경영성과에도 큰 관련이 있음을 강조하였다(Bonaccorsi and Piccaluga, 1994; Häusler, Hohnand Lütz, 1994).

기존 연구들은 다양한 관점에서 공동기술개발의 중요성을 강조하고 있는데, 자원기준관점(resource based view)은 기업의 내부자원과 외부자원을 보완적으로 결합하여 모방이 용이하지 않은 새로운 자원의 창출을 가능하게 한다고 주장하였으며(Black and Boal, 1994), 조직학습관점(organizational learning view)은 공동기술개발로 정보원천이 다양화되고 혁신를 자극하고 가속화한다고 주장하였고(Powell, 1990), 자원의존관점(resource dependence view)에서는 기업 내에 자원이 부족한 경우 자원획득을 안정화하고 위험을 감소시켜 기술 및 시장불확실성을 감소시킨다는 긍정적인 견해를 제시하였다(Kurokawa, 1994). 또한, Klein and Rosenberg(1986)는 기술 자체가 시스템 특성을 내포하기 때문에 기술 혁신의 과정에서 다양한 시스템 구성요소들이 상호작용하며, 기술 혁신의 과정에서 기술 협력이 불가피함을 지적하였다. 다시 말해, 기업 간 공동기술개발은 기술지식의 창출, 획득, 교류 및 활용을 위한 노력이며(이장우 외., 2006), 이러한 대기업의 공동기술개발 노력은 의존적인 거래관계에 있는 중소기업들은 대기업과의 합의된 목적을 달성하기 위해서 협력수준을 높일 것이며, Mayer, Davis and Schoorman(1995)가 주장하는 것처럼 거래상대방 즉, 대기업의 우수한 자원과 그것을 활용하는 역량, 기술적 능력(ability)은 거래상대방으로부터 신뢰를 형성하는데 중요한 요인이 되기 때문에 대기업의 동반성장의 노력의 일환으로 공동기술개발에 대한 노력은 중소기업이 인식하는 협력 수준 및 신뢰 수준을 향상시킬 것이다. 이러한 이유로 본 연구는 다음의 가설을 설정하였다

가설 1.1. 대기업의 공동기술개발 노력은 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 1.2. 대기업의 공동기술개발 노력은 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

(2) 정보공유(Information Sharing)

기업 간 정보공유는 제조업체와 구매업체들의 상호 연관성이 존재하는 과업과 관련된 시의 적절한 정보를 공식적 또는 비공식적으로 공유하는 것을 말한다. 협력기업들은 정보를 공유함으로써 거래 및 협력 과정에서 나타날 수 있는 문제를 사전에 예방할 수 있을 뿐만 아니라 효율성 증대 및 수익 향상을 기대할 수 있다(정락체, 2011). 또한, 파트너 관계에 있는 기업들이 보다 신뢰성 높고 다양한 정보를 교환하기 위해서는 친밀한 상호관계가 작용해야 하며 네트워크적 구조를 구축이 무엇보다 중요하다고 주장하고 있다(Capaldo,

2007). 즉, 대중소간 협력적 관계를 구축하고자 하는 노력은 상호간의 신뢰를 형성하게 만들며, 다양한 정보의 교환을 위해 상호작용이 가능한 관계를 구축하려는 노력으로 확대해 나갈 것이며, 이런 노력들은 대중소간 동반성장을 도모할 가능성이 높아진다(박승욱, 이돈희, 이형재, 2013). 본 연구에서는 생산, 재고 등의 운영정보 공유, 전략 및 비용정보의 공유 등과 같은 대기업의 정보공유 노력이 중소기업의 신속하고 정확한 의사결정에 기여함으로써 중소기업의 수익가치를 증진시킬 수 있으므로, 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준을 높일 것이며, 기업 간의 정보를 공유함으로써 거래관계에서 발생할 수 있는 거래비용을 최소화 할 수 있기 때문에 대기업에 대한 신뢰 수준을 향상시킬 것이다. 이러한 이유로 본 연구는 다음의 가설을 설정하였다.

가설 2.1. 대기업의 정보공유 노력은 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 2.2. 대기업의 정보공유 노력은 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

(3) 재무적 지원(Financial Support)

김금숙(2011)과 정용하(2006)는 국내외 대·중소기업간 상생협력의 사례연구를 통해 대·중소기업간 장기적인 신뢰관계를 바탕으로 상호신뢰, 의사소통, 정보공유, 기술지원, 자원지원 등을 통하여 지속적이고 안정된 관계를 유지함으로써 기업경쟁력을 향상시킨다고 주장하였으며, 이러한 재무적 지원은 중소기업에 경영성과에 긍정적인 영향을 미친다(박주식, 2011)고 주장하였다. 이러한 관계를 지속적으로 유지하기 위해서는 상대방의 특정한 요구에 부응할 수 있도록 시설 및 장비 또는 기술상 및 운영상의 문제를 해결하기 위해 공동으로 노력해야 하는 관계특유적응(relationship-specific adaptation)노력이 요구된다(Bennett and Gabriel, 2001; Håkansson, 1982). 특히 대·중소기업간 상호적응 노력에 있어 무엇보다 중요한 것은 상호 기대에 맞게 자신의 미약한 부분을 보완해 주거나 강화해나가야 하는데, 중소기업의 경우 대기업에 비해 신용도가 낮아 자금조달의 측면에서 어려움이 매우 크기 때문에 중소기업 입장에서는 소요자금을 모두 자기자본으로 조달하는 것을 매우 어려운 일이다. 따라서 대기업은 장기적 투자 관점에서 중소기업에 대한 지원을 통해 중소기업의 적응노력을 도울 필요가 있으며(권영철, 2007), 그 중 가장 핵심이 되는 지원이 재무적 지원(구매 등 거래규모 확대, 현금결제 등 조건우대)인 것이다. 이러한 대기업의 관계특유적응을 위한 투자는 기업의 유인구조(incentive structure)를 변화시킴으로써 거래관계를 안정화시키며(Williamson, 1985), 거래당사자인 중소기업으로부터 신뢰 할 수 있는 요인으로 작용한다(Anderson and Weitz, 1992). 이를 통해, 대기업은 납품대금의 현금결제

를 허용함으로써 중소기업의 자금유동성을 높일 수 있으며, 중소기업과의 협력펀드 조성을 통해 아이디어 사업화의 기틀을 제공할 수 있다. 또한 수출 중소기업의 재무적 지원을 통해 원활한 해외 시장개척과 인프라 구축에 도움을 제공할 수 있다. 따라서 대기업의 재무적 지원 노력은 중소기업이 인식하는 대기업의 협력 수준을 높이고, 대기업에 대한 신뢰수준에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단할 수 있다. 이러한 이유로 본 연구는 다음의 가설을 설정하였다.

가설 3.1. 대기업의 재무적 지원 노력은 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.
가설 3.2. 대기업의 재무적 지원 노력은 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰수준에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

4. 협력과 신뢰가 동반성장의 성과에 미치는 영향

대기업과 중소기업간 협력은 많은 산업에서 다양하게 나타나고 있으며, 협력관계를 통한 혁신은 기업성과에 중요한 영향을 미친다(Kaufman, Wood, and Theyel, 2000). 기업간 협력적 관계는 우수한 원재료 및 부품 소재의 수급을 가능케 하며, 비용절감 등의 혜택과 함께 협력당사자에 대한 탐색, 협상, 감시비용을 감소시킨다(Buckley and Casson, 1998). 이러한 협력적 관계의 혜택은 협력 관계가 단기적일 때보다 장기적일 때 더욱 증가한다. 특히 대기업과 중소기업의 관계에 있어 협력의 초기단계에는 금융지원, 거래의 안정성이 중요한 요인으로 작용하나, 높은 수준의 협력이 효과를 발휘하기 위해서는 공동 연구 개발 등과 같이 장기적인 관계형성이 요구된다(김기찬, 송창석, 박지윤, 2007).

신뢰는 구매업체와 협력업체 간의 협력과 노력을 통한 서로를 동반자로 인정하게 되는 것을 의미한다. 구매업체의 경영자가 협력업체와 함께 상생하려는 위한 의지를 피력하고 다각적인 커뮤니케이션을 위해 노력하는 행동은 신뢰 구축에 영향을 미칠 수 있다. Sako(1992)는 신뢰의 형태를 계약적 신뢰, 역량적 신뢰, 호의적 신뢰의 3가지 형태로 구분하였다. 계약적 신뢰란 구매업체와 협력업체간의 거래 계약서상에 게시된 사항을 준수할 것이라는 상호합의사항에 바탕을 둔 신뢰이다. 역량적 신뢰란 협력업체가 의뢰한 과업을 적절히 수행할 수 있는 자본력, 인적자원 관리능력, 기술적인 역량을 보유하고 있다는 믿음이다. 호의적 신뢰란 구매업체와 공급업자간의 장기적 호의거래관계를 통해 계약서상의 합의 사항이나 명기된 내용의 협력 관계에 따라 적극적으로 협조하고 성과를 통해 상호 이익에 대한 보상을 공유할 것이라는 믿음을 의미한다(Zaheer, McEvily and Perrone, 1998).

이러한 논의를 바탕으로 중소기업이 인식하는 대기업의 협력 수준 및 대기업에 대한 신뢰수준이 높을수록, 중소기업이 인식하는 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이라

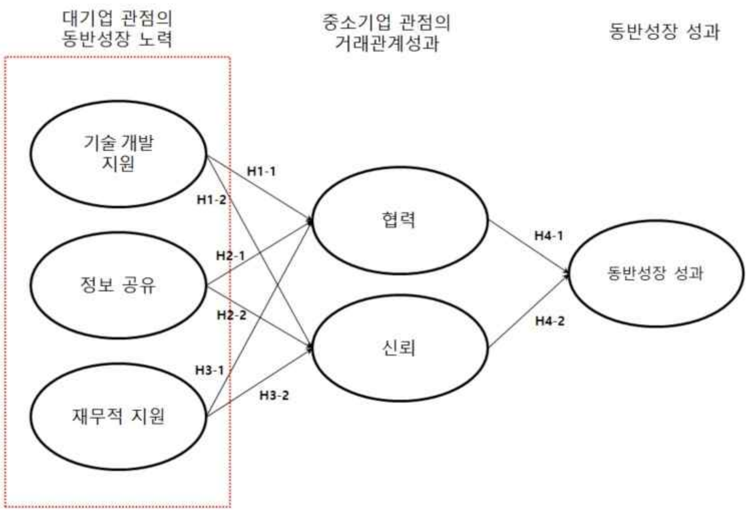
는 이유로 본 연구는 다음의 가설을 설정하였다.

가설 4.1. 중소기업이 인식하는 대기업의 협력수준은 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.
가설 4.2. 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰수준은 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

5. 연구모형

가설을 기초로 설정한 연구모형은 [그림 1]과 같다. 대기업의 동반성장 노력을 공동기술개발과 정보공유, 재무적 지원으로 구분하고, 각각의 동반성장노력이 매개변수인 협력과 신뢰를 통해 종속변수인 동반성장의 성장에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 모형을 설정하였다.

[그림 1] 연구모형



Ⅲ. 연구방법

1. 변수의 조작적 정의 및 측정

본 연구의 주요 변수들의 조작적 정의는 관련 문헌 연구를 토대로 이루어졌다. 또한 각 변수들의 측정항목은 복수항목으로 구성하였으며, 모든 측정 항목은 5점 리커트(Likert)척도를 사용하여 측정하였다.

독립변수인 대기업의 동반성장 노력은 대기업과 중소기업 간에 이루어질 수 있는 협력 활동 중 대기업이 실시하는 활동으로 정의하였으며, 선행연구를 바탕으로 공동기술개발, 정보공유, 재무적 지원으로 범주화하여 각각 측정하였다. 공동기술개발은 중소기업이 인식하는 기술지식의 창출, 획득, 교류 및 활용을 위한 대기업의 노력 정도로 정의하였으며, 7가지 문항을 통해 측정하였다. 정보공유는 중소기업 인식하는 대기업의 관련 정보의 공식적 또는 비공식적인 공유 정도로 정의하였으며, 7가지 문항을 통해 측정하였다. 마지막으로 재무적 지원은 중소기업이 인식하는 대기업이 중소기업에 제공하는 금융지원 및 비용상의 혜택으로 정의하였으며, 6가지 문항을 통해 측정하였다. 협력은 대기업의 상호목표 달성을 위한 공동 활동 수행노력에 대한 중소기업의 인식으로 정의하였으며, 5가지 문항을 통해 측정하였다. 신뢰는 대기업의 행동이 유익한 결과를 가져올 것이라는 기대감 및 행동의 지속된 일관성에 대한 중소기업의 믿음의 정도로 정의하였으며, 4가지 문항을 통해 측정하였다. 동반성장 성과는 대기업의 동반성장 노력에 대해 중소기업이 인식하는 성과로 정의하였으며, 6가지 문항을 통해 측정하였다. 변수의 측정문항을 구체적으로 나타내면 [표 1]과 같다.

[표 1] 변수의 측정문항

변 수	항 목		참고문헌
공동기술개발	JTD1	기술의존도	주현, 홍지승, 홍석일(2011) 정한규(2012)
	JTD2	공동연구개발 추진	
	JTD3	중소기업 IT화에 대한 지원	
	JTD4	중소기업에 대한 신기술 개발 지원	
	JTD5	기술지식의 교류 및 공유	
	JTD6	신기술 이전	
	JTD7	생산 기술 지도	
정보공유	SI1	정보기술의 급속한 변화 정보 공유	김국, 정용하(2007) 김상오, 윤선희(2007)
	SI2	우수한 원재료 및 부품·소재의 수급정보 공유	
	SI3	기업간에 공동연구개발 정보 공유	

변 수	항 목		참고문헌
	SI4	생산, 재고 등의 운영정보 공유	
	SI5	전략 정보 공유	
	SI6	판매 정보 공유	
	SI7	비용 정보 공유	
재무적 지원	FS1	금융지원	전인우(1996) 민재형, 김범석(2013)
	FS2	신용도 보증	
	FS3	자금조달 시 협력	
	FS4	거래비용 발생 시 대기업 부담	
	FS5	중소기업과의 자금 협력	
	FS6	원자재 구입 자금 지원	
협 력	CO1	노하우를 이전할 수 있는 훈련프로그램 실시	유세준(2011)
	CO2	중소기업에 대한 고급 인력 지원	
	CO3	경쟁 대비 공동연구개발 역량 강화	
	CO4	소비자 트렌드 및 미래수요예측 공동 대응 역량	
	CO5	신규 사업 공동 진출 등 사업 협력	
신 뢰	TR1	공정한 하도급 거래 빈도	이문성, 박상범, 전인우(2011) 이기철(2013)
	TR2	협의에 의한 납품 단가 책정	
	TR3	중장기 신뢰관계 구축 노력	
	TR4	협력업체들의 역량개발을 통한 동반 성장 추구	
동반성장 성과	DF1	성과 공유	김이순(2012) 민재형, 김범석(2013)
	DF2	상호 신뢰 구축 및 소통 확대	
	DF3	협력 중소기업의 성장에 대한 배려	
	DF4	공동의 성장에 대한 목표 공유	
	DF5	제조 핵심 기술 공유 확대	
	DF6	중소기업의 이익에 대한 배려	

2. 표본선정 및 자료수집

본 연구는 대기업과 중소기업 간의 동반성장의 성과에 미치는 영향을 규명하기 위해 대기업과 상생협력을 진행하고 있는 135개 중소기업 제조업체를 연구대상으로 선정하였다. 화장품, 섬유·의류, 전자제품, 자동차, 고무·플라스틱, 정밀기기 등 6가지 업종의 중소기업 제조업체 임원, 부장, 과장을 대상으로 2015년 11월 1일부터 11월 20일까지 설문을 실시하였으며, 설문은 직접방문, 면대면, Fax를 통하여 회수하였다.

Ⅵ. 실증분석

1. 변수의 신뢰성과 타당성 검증

각 변수들의 신뢰성을 검증하기 위해 본 연구에서는 Cronbach's α를 이용하였다. 신뢰도 분석결과 Cronbach's α값이 0.865~0.941로 나타나 본 연구에서 사용된 변수들의 항목 간 내적 일관성이 있음을 확인할 수 있다. 각 변수를 측정한 항목의 신뢰도가 충분히 높으므로 모든 항목을 이용하여 분석을 실시하였다. [표 2]는 신뢰성 검증결과를 나타낸 것이다.

[표 2] 각 변수에 대한 신뢰성 검증 결과

변수명	항목 수	제거된 항목 수	Cronbach's α
공동기술개발	7	0	.914
정보공유	7	0	.877
재무적 지원	6	0	.915
협 력	5	0	.836
신 뢰	4	0	.827
동반성장 성과	6	0	.847

[표 3] 집중타당성 검증 결과

	CR	AVE	공동 기술개발	정보 공유	재무적 지원	협력	신뢰	동반성장 성과
공동기술개발	0.933	0.669	(0.818)					
정보공유	0.892	0.584	0.649	(0.765)				
재무적 지원	0.888	0.667	0.649	0.642	(0.817)			
협 력	0.937	0.713	0.757	0.64	0.763	(0.845)		
신 뢰	0.908	0.589	0.82	0.642	0.64	0.752	(0.768)	
동반성장성과	0.915	0.684	0.661	0.671	0.625	0.742	0.686	(0.828)

* Note: 괄호 값은 평균분산추출값(AVE)의 제곱근

신뢰성 분석을 통해 측정항목의 배제여부를 결정하고, 집중타당성과 판별타당성을 검증하였다. 각 변수의 CR(composite reliability) 값은 모두 0.7이상이며(Nunnally and Bernstein 1994), 평균분산추출값(Average Variance Extracted: AVE)이 모두 0.5이상으로(Fornell and Larker, 1981)나타나 집중타당성을 확보하였음을 확인할 수 있다. [표 3]은 집중타당성 검증 결과를 나타낸 것이다. 또한 판별타당성을 확보하기 위해 요인별 적재량을 확인하였

으며, 모두 0.5이상으로 나타나 판별타당성을 확보하였다고 판단할 수 있다. [표 4]는 판별타당성 검증 결과이다.

[표 4] 판별타당성 검증 결과

구성개념	측정문항	Factor Loading	S.E	t-statistics	C.R
공동기술개발	JTD1	0.86	0.016	52.845	0.933
	JTD2	0.907	0.014	66.61	
	JTD3	0.872	0.02	43.901	
	JTD4	0.811	0.03	26.643	
	JTD5	0.647	0.048	13.429	
	JTD6	0.922	0.012	75.057	
	JTD7	0.66	0.045	14.763	
정보공유	SI1	0.919	0.011	84.383	0.888
	SI2	0.83	0.023	35.843	
	SI3	0.737	0.052	14.192	
	SI4	0.77	0.044	17.471	
	SI5	0.809	0.033	24.525	
	SI6	0.861	0.016	53.859	
	SI7	0.831	0.028	29.205	
재무적 지원	FS1	0.866	0.026	33.671	0.892
	FS2	0.875	0.015	57.75	
	FS3	0.764	0.041	18.853	
	FS4	0.801	0.033	23.929	
	FS5	0.618	0.067	9.282	
	FS6	0.617	0.053	11.584	
협력	CO1	0.917	0.012	77.581	0.937
	CO2	0.807	0.032	25.49	
	CO3	0.836	0.024	34.899	
	CO4	0.86	0.02	42.932	
	CO5	0.884	0.018	48.035	
신뢰	TR1	0.707	0.044	16.177	0.908
	TR2	0.853	0.017	50.913	
	TR3	0.754	0.037	20.566	
	TR4	0.704	0.041	17.372	
동반성장 성과	DF1	0.555	0.079	7.048	0.915
	DF2	0.78	0.042	18.679	
	DF3	0.832	0.022	38.193	
	DF4	0.887	0.018	49.167	
	DF5	0.868	0.023	37.598	
	DF6	0.762	0.046	16.572	

2. 가설 검증

(1) 연구모형의 적합도 평가

연구모형의 가설검증을 위해 확인적 요인분석으로 타당성이 검증된 측정항목으로 대기업의 동반성장노력이 협력과 신뢰를 매개로 하여 동반성장 성과에 미치는 효과를 하나의 구조모형으로 설계하여 분석하였다.

가설검정에 앞서 구조모형의 적합도 검정을 위해 R^2, Adjusted R^2, SRMR, Goodness-of-Fit값을 살펴보았다. PLS경로모형의 평균적인 적합성 평가는 해당 내생변수의 R^2값으로 평가한다. Cohen(1988)은 R^2이 0.26이상은 상, 0.13이상부터 0.26미만까지는 중, 0.02이상 0.13미만은 하로 구분하였다. SRMR(Standardized Root Mean Residual)은 RMR(Root Mean-square Residual)을 표준화한 수치로서 모델 간의 비교 시 유용하게 사용된다. 이 값은 대체로 0.08이하의 값이면 적합하고, 0.1 이하이면 수용 가능하다고 여겨진다(Hu and Bentler, 1999). 마지막으로 제안된 모형 전체의 적합성(Goodness of Fit)을 평가하였다. Goodness of Fit값의 경우 R^2의 평균값과 AVE의 평균값의 곱의 제곱근으로 최소 0.1이상이어야 한다(Tenenhaus et al., 2005). 본 연구의 구조모형의 적합도 결과는 [표 5]와 같으며, 2가지 요건을 충족하기 때문에 구조모형이 적합하다고 판단할 수 있다.

[표 5] PLS구조모형의 적합도 분석결과

요 인	R^2	Adjusted R^2
협 력	0.769	0.764
신 뢰	0.772	0.766
동반성장성과	0.733	0.729
SRMR	0.097	
Goodness of Fit	0.702	

(2) 가설검증

본 연구에서는 경로계수를 추정하기 위한 방법으로 부트스트랩(bootstrap)기법을 활용하였다. 부트스트랩(bootstrap)기법은 표본자료로부터 복원추출에 의해 동일한 분포를 갖는 측정치를 추정하는 방법으로, PLS경로모형에서 경로계수의 유의성을 평가하기 위해 사용된다(Tenenhaus et al., 2005).

분석결과, 동반성장을 위한 대기업의 노력 중 공동기술개발은 중소기업의 협력(경로계수 = 0.09, t = 0.85) 및 신뢰(경로계수 = 0.13, t = 1.08)에 통계적으로 유의미한 영향을 미치지

않으므로 가설 1.1과 1.2는 지지되지 않았다. 정보공유노력은 중소기업의 협력(경로계수 = 0.27, t = 2.52)에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 대기업에 대한 신뢰(경로계수 = 0.09, t = 0.88)에는 유의한 영향을 미치는 않는 것으로 파악되었다. 마지막으로 대기업의 중소기업에 대한 재무적 지원은 중소기업의 협력(경로계수=0.54 t=6.36) 및 신뢰(경로계수 = 0.68, t = 7.61) 모두 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 중소기업관점에서의 동반성장으로 통한 거래관계의 성과가 동반상장의 성과에 미치는 영향에 대해서는 협력(경로계수 = 0.49 t = 7.25)은 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 신뢰(경로계수 = 0.41 t = 5.61) 역시 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이상의 연구 가설에 대한 검증 결과를 요약하면 [표 6]과 같다. [그림 2]는 분석결과를 경로분석상의 모형에 나타낸 것이다.

[표 6] 연구가설에 대한 검증 결과 요약

가설	내 용	Path coefficient	S.E	t-statistics	가설 검정
1.1	공동기술개발 → 협력	0.097	0.114	0.852	기각
1.2	공동기술개발 → 신뢰	0.131	0.122	1.081	기각
2.1	정보공유 → 협력	0.268	0.106	2.519^{*}	채택
2.2	정보공유 → 신뢰	0.094	0.107	0.882	기각
3.1	재무적 지원 → 협력	0.544	0.086	6.363^{***}	채택
3.2	재무적 지원 → 신뢰	0.677	0.089	7.607^{***}	채택
4.1	협력 → 동반성장 성과	0.495	0.068	7.252^{***}	채택
4.2	신뢰 → 동반성장 성과	0.41	0.073	5.61^{***}	채택

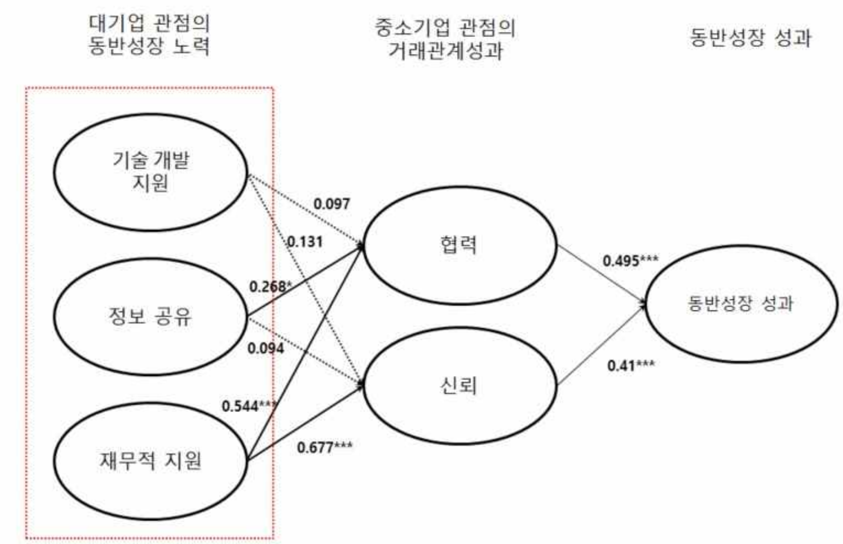
* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

통계적으로 유의한 변수들간의 매개효과검증을 위해 부트스트레핑(bootstrapping)을 실시하였다. 분석결과 통계적으로 유의한 정보공유 → 협력, 재무적지원 → 협력, 신뢰에 매개효과가 있음을 확인하였다. 간접유의성에 대해서 low interval과 high interval에서 0을 포함하지 않기 때문에 간접유의성이 확인되었다.

[표 7] 부트스트레핑 결과

경 로	Z score	Low interval	High interval
정보공유 → 협력	4.45($p < .001$)	.158	.439
재무적 지원 → 협력	5.33($p < .001$)	.218	.529
재무적 지원 → 신뢰	3.34($p < .001$)	.081	.333

[그림 2] 경로모형 분석 결과



$* p < 0.05$, $** p < 0.01$, $*** p < 0.001$

Ⅴ. 결 론

1. 연구결과의 요약 및 시사점

본 연구는 기존 선행연구들과는 달리 대기업의 동반성장의 노력이 중소기업이 인식하는 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이라는 가설설정을 중심에 두고, 협력과 신뢰를 적용하여 동반성장 성과와의 관계를 실증적으로 분석을 시도하였다. 본 연구결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 동반성장을 위한 대기업의 노력 중 공동기술개발은 중소기업의 협력 및 신뢰에 통계적으로 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이러한 이유는 국내의 동반성장의 인식이 막연하게 형성(김향미, 유경옥, 김재욱, 2015)되어 있으며 구조적으로 대·중소기업 간의 수직적인 거래구조의 형태로써, 거래 양방의 힘이 비대칭한 상태에서의 협력에 관한 Skinner, Gassenheimer and Kelley(1992)의 연구에서 주장하는 바와 같이 힘의 우위에 있는 거래 일방이 힘의 열위에 있는 일방에게 강압적인 힘(coercive power)을 행사하는 경우 협력에 부정적인 영향을 미친다는 것과 Bonoma(1976)는 힘의 비대칭한 경우 힘이 강한 쪽에서는 착취(exploitation)을 하고, 힘이 약한 쪽에서는 순응(compliance)하는 경우가

많아 협력이 잘 이루어 지지 않는다고 주장하는 것과 같은 맥락에서 해석해 볼 수 있다.

또한 과거 대기업의 중소기업의 기술 특허 침탈의 사례 등은 상대적 지위가 높은 대기업에 대한 중소협력사들의 불신이 여전히 남아있다는 것을 보여준다. 이는 동반성장을 위한 문화가 정착되지 않았기 때문으로 판단된다. 이와 유사한 맥락에서 대기업조차 진정성 있는 동반성장에 대한 정확한 이해가 부족할 수 있으며, 동반성장을 위한 자원 및 역량 구축이 미흡할 수 있다. 또한 사실상 대기업의 기술력과 중소기업의 기술력 격차가 크기 때문에 공동기술개발의 시도 자체가 어려울 수 있다.

둘째, 정보공유노력은 중소기업이 대기업이 협력하고 있다는 인식을 이끌어 낼 수 있으나, 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰를 구축하지는 않는 것으로 나타났다. 하병천, 이창훈, 박상규(2012)는 기업 간에 정보인프라가 구축될 경우, 정보의 수요자는 파트너와의 관계를 위한 노력 혹은 신뢰를 기반으로 한 관계자본이 없는 경우에도 정보를 취득할 수 있다고 하였으며, 이러한 맥락에서 대기업의 정보공유 노력이 중소기업이 인식하는 대기업에 대한 신뢰로 이어지지 않았을 가능성이 있다. 또한 중소기업이 대기업의 정보공유 동기가 상생협력을 위한 것이기 보다는 향후 거래관계에 있어 지배력을 추구하고자 하는 것에 있다고 인식하기 때문에 이러한 결과가 나타났을 가능성이 존재한다. 오늘날 정보는 기업 간의 경쟁에서 현실적으로 가장 우위에 둘 수 있는 부분이다. 하지만 중소기업들이 획득할 수 있는 정보는 한계가 있다. 우수한 기술을 있어도 판매, 공급, 홍보, 지역, 기술, 자금 등의 정보가 부족하다면 당장 어려움에 처할 수 있다. 따라서 중소기업들은 대기업의 정보협력에 예민하게 반응하고 있다. 시장의 불확실성이 증가할수록 이윤의 극대화와 거래비용 최소화를 위해서 대기업들의 정보협력이 중요함을 시사하고 있다.

셋째, 대기업의 중소기업에 대한 재무적 지원은 중소기업의 협력 및 신뢰에 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 이를 통해 중소기업이 인식하는 대기업의 동반성장 노력은 상위의 공동기술개발이나 정보의 공유의 질적인 지원과 노력보다는 재무적 지원과 같은 양적인 측면에서의 편중된 중요성을 인식하고 있다는 것을 짐작해 볼 수 있다.

마지막으로 중소기업이 인식하는 협력 및 신뢰는 동반성장의 성과에 긍정적인 영향을 미치는 것을 확인하였다.

본 연구는 대기업의 중소기업과의 동반성장 노력을 공동기술개발, 정보공유, 재무적 지원으로 구분하고 해당 노력들이 중소기업이 인식하는 대기업의 협력 수준 및 대기업에 대한 신뢰수준에 미치는 영향이 상이함을 밝혔다는 것에 그 의의가 있다.

중소기업이 대기업의 동반성장 노력을 재무적 차원에서만 유의하게 받아들인다는 점은 기업 간 동반성장 시스템의 개선 및 중소기업의 인식전환 노력이 지속되어야 함을 시사한다. 또한 정부는 대기업 중심의 경제구조 개선 및 공정 거래 질서 확립을 위한 정책을 입안함으로써 동반성장의 효과를 극대화 할 수 있는 지원체계를 마련해야 할 것이다.

2. 연구의 한계점 및 향후 연구 방향

첫째, 측정한 표본대상의 설정과 대상 업체 수의 한계이다. 본 연구를 위해 대기업과의 동반성장을 하고 있는 135개 중소기업체 대상으로 설문을 실시하였으나, 이를 통해 연구결과를 일반화하기에는 한계가 존재한다. 또한 중소기업의 임원 이상을 대상으로 한 표본 확보에도 어려움이 존재하였다. 향후 좀 더 많은 표본 수 확보 및 기업의 의사결정을 책임지는 임원을 대상으로 한 설문을 통해 연구의 신뢰성을 확보할 필요가 있다.

둘째, 대기업의 동반성장 노력을 나타내는 다양한 변수들을 고려하지 못했다. 향후 대기업이 동반성장 주체로서 동반성장 성과를 얻기 위해, 동반성장 협력 프로그램, 경영전략 포지셔닝, 실행 가능한 인프라 구축 등의 변수들을 척도로 고려한다면 흥미로운 연구가 될 것이다.

셋째, 본 연구는 매개변수인 협력과 신뢰가 동반성장 성과에 미치는 영향을 중소제조기업의 입장에서만 살펴보았기 때문에, 대기업 측면을 고려할 수 없었다. 따라서 대기업과 중소기업의 각각의 입장을 상호연계를 통해 동시에 살펴보는 연구가 진행될 필요가 있다.

마지막으로 대기업의 동반성장 노력이 협력과 신뢰와 상호 연관성이 있어서 긍정적인 영향을 미칠 것으로 가정한 것 같이, 협력과 신뢰의 각 구성요소들 간에서도 구조적인 연관성 및 영향 정도를 포함하여 다각도의 분석과 이를 반영한 향후 연구도 이루어져야 할 것이다.

[참고 문헌]

강남신(2013), "공급망에서 동반성장 활동의 기업간 확산과 기업의 성과에 관한 실증분석.", 호서대학교 대학원 박사학위논문.

권영철(2007), "대기업-중소기업간 생산협력 촉진 요인으로서 관계특유투자 분석.", 「Korea Business Review」, 11(1), 145-164.

김경묵(2012), "대·중소기업 간 협력성과공유: 성과공유제도와 협력이익 분배제도.", 「Korea Business Review」, 16(1), 51.

김 국·정용하(2007), "SCM 구축을 통한 대·중소기업 상생협력에 관한 연구.", 「산업공학」, 20(2), 142-153.

김금숙(2011), "대·중소기업 상생협력의 유형별 사례분석.", 「의사결정학연구」, 19(1), 111-130.

김기찬·송창석·박지윤(2007), "대·중소기업간 상생협력 유형의 세분화와 전략: 중소 기업의 L,A,J유형 분류와 성과를 중심으로.", 「중소기업연구」, 29(4), 133-149.

김범석·강맹수·민재형(2013), "원청-하청 기업 간 거래 건전성 평가를 위한 동반성장지수의 개발.", 「Korea Business Review」, 17(1), 225-241.

김상오·윤선희(2007), "정보공유 선행요인, 정보공유, 리스크 정보공유가 공급사슬성과에 미치는 영향

에 관한 연구.”「한국생산관리학회지」, 18, 117-146.
김세종(2011), “대 · 중소기업의 동반성장을 위한 정책과제.”,「응용경제」, 13(2), 71-97.
김이순(2012), “대기업의 동반성장 전략이 중소기업의 목표관리 효과성 및 경영성과에 미치는 영향.” 경남대학교 대학원 박사학위논문.
김익성·남기남(2008), “대형할인마트와 협력중소기업간 만족도제고를 위한 협력모델 및 정책제안.”,「e-비즈니스연구」, 9(3), 291-312.
김지연(2013), “중소기업의 대기업과의 협력이 기업성과에 미치는 영향: 기업가 정신과 시장지향성의 조절효과를 중심으로.”, 숭실대학교 대학원 박사학위논문.
김향미·유경옥·김재욱(2015), “동반성장노력에 대한 지각차이가 관계가치 및 성과에 미치는 영향에 관한 연구.”,「마케팅연구」, 30(3), 1-21.
김현수(2012), “IT서비스 대·중소기업 동반성장 전략 연구.”,「한국IT서비스」, 11(3), 177-199.
민재형·김범석(2013), “대기업의 효율성 추구는 협력기업에게 압박으로 작용하는가.”「한국생산관리학회지」, 24(4), 591-610.
박동환(2015), “동반성장 활동의 지속성이 기업의 재무성과에 미치는 영향.”, 부산대학교 대학원 석사학위논문.
박승욱·이돈희·이형재(2013), “대기업의 1·2차 협력사 간의 사회적 자본 형성이 1차 협력사의 동반성장 의지와 기업성과에 미치는 영향.”,「한국생산관리학회지」, 24, 513-535.
박주식(2011), “대, 중소기업 협력활동이 중소기업의 동반성장 인식에 미치는 영향에 관한 탐색적 연구: 울산 소재 H 조선사와 협력업체를 대상으로.”,「POSRI 경영경제연구」, 11(3), 105-129.
신호정·이남성·이윤숙(2011), “협력업체의 성과 및 구매기업의 신뢰가 주문량 결정에 미치는 영향에 관한 실증적 연구.”,「상품학연구」, 29(2), 113-126.
유동운(1999),「신제도주의 경제학」, 선학사.
유비비(2013), “기업간 신뢰의 결정요인 및 협력성과에 관한 연구.”, 울산대학교 대학원 석사학위논문.
유세준(2011), “글로벌 e-비즈니스시대 중소기업과 대기업의 상생협력 증진 방안.”「e-비즈니스연구」, 12(1), 231-255.
윤성민·홍장표·정우석(2000), “대·중소기업의 관계: 협력유형 및 산업정책.”「중소기업연구」, 22(2), 209-236.
이기대(2015), “중소기업 구성원의 동반성장 프로그램 수용의도에 관한 연구: 포스코의 활동사례를 중심으로.”, 동국대학교 대학원 석사학위논문.
이기철(2013), “전략적 조세행정을 통한 대기업과 중소기업의 동반성장 활성화에 관한 연구.”, 경희대학교 대학원 석사학위논문.
이문성·박상범·전인우(2011), “대·중소기업의 상생협력, 협력동인, 경영성과의 상호관련성 분석,”「물류학회지」, 21(5), 347-371.
이문용(2011), “대형조선사와 중소기업 협력의 하위차원이 신뢰와 동반성장 인식에 미치는 영향(H사 중심으로).”, 울산대학교 대학원 석사학위논문.
이상엽·이병희·김주권(2012), “국제 전략적 제휴에서 기업 간 신뢰의 다차원성과 위험이 신뢰에 미치는 영향에 관한 연구.”,「경영학연구」, 41(6), 1529-1554.
이장우(2011), “한국형 동반성장 정책의 방향과 과제.”,「중소기업연구」, 33(4), 77-93.

이장우·강용운(2006), "대·중소기업간 협력이 기술혁신 성과에 미치는 영향에 관한 탐색적 연구.", 「중소기업연구」, 28(3), 243-268.

전인우(1996), "한국 기업집단의 다각화 결정요인에 관한 연구." 연세대학교 대학원 박사학위논문.

정락체(2011), "제조기업과 유통업체의 정보공유와 SCM협력업체파트너십의 상호작용이 물류성과에 미치는 영향에 관한 실증 연구.", 「한국경영교육학회」, 26(1), 365-390.

정선양(2008), 「전략적 기술경영 제2판」, 박영사.

정용하(2006), "기업의 사회적 책임으로서의 SCM 구축에 관한 연구-대·중소기업 상생협력을 중심으로." 「대한산업공학회 추계학술대회 논문집」

정재을(2002), "자동차기업 협력업체들의 이전가격 결정에 관한 분석: 거래비용접근법.", 「회계저널」, 11(2), 31-65.

정한규(2011), "글로벌 경쟁 시장에 대응하기 위한 동반성장 방안에 대한 연구: 제조업 중심으로."호서대학교 대학원 석사학위논문.

주 현·홍지승·홍석일(2011), "대중소기업 동반성장을 위한 정책과제.", 산업연구원.

하병천·이창훈·박상규(2012), "공급사슬에서의 정보인프라공유와 관계자본형성에 관한 연구." 「한국생산관리학회지」, 23(1), 23-42.

Anderson, E., and Weitz, B.(1992), "The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels." *Journal of Marketing Research*, 29(1), 18-34.

Axelrod, R.(1986), "An Evolutionary Approach to Norms." *American Political Science Review*, 80(4), 1095-1111.

Barney, J. B. and Hansen M. H.(1994), "Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage." *Strategic Management Journal*, 15(1), 175-190.

Beamish, P. W., and Banks J. C.(1987), "Equity Joint Ventures and the Theory of the Multinational Enterprise." *Journal of International Business Studies*, 18(2), 1-16.

Bennett, R., and Gabriel, H.(2001), "Reputation, Trust and Supplier Commitment: The Case of Shipping Company/Seaport Relations." *Journal of Business & Industrial Marketing*, 16(6), 424-438.

Black, J. A., and Boal, K. B.(1994), "Strategic Resources: Traits, Configurations and Paths to Sustainable Competitive Advantage." *Strategic Management Journal*, 15(S2), 131-148.

Bonaccorsi, A., and Piccaluga, A.(1994), "A Theoretical Framework for the Evaluation of University-Industry Relationships." *R&D Management*, 24(3), 229-247.

Bonoma, T. V.(1976), "Conflict, Cooperation and Trust in Three Power Systems." *Behavioral Science*, 21(6), 499-514.

Buckley, P. J., and Casson, M. C.(1998), "Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach." *Journal of International Business Studies*, 29(3), 539-561.

Carson, S. J., Madhok, A., Varman, R. and John, G.(2003), "Information Processing Moderators Of The Effectiveness Of Trust-based Governance in Inter Firm R&D Collaboration." *Organization Science*, 14(1), 45-56.

Capaldo, A.(2007), "Network Structure and Innovation: The Leveraging of a Dual Network as a

Distinctive Relational Capability." *Strategic Management Journal*, 28(6), 585-608.

Cohen, J.(1988), "*Statistical Power Analysis for the Behavioral Science*." Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ.

Covey, S. M.(2006), "*The Speed of Trust: The One Thing that Changes Everything*." Simon and Schuster.

Das, T. K. and Teng B. S.(2003), "Partner Analysis and Alliance Performance." *Scandinavian Journal of Management*, 19(3), 279-308.

Dyer, J. H., and Chu, W.(2003), "The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea." *Organization Science*, 14(1), 57-68.

Fornell, C., and Larcker, D. F. (1981), "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error." *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

Ganesan, S.(1994), "Determinants of Longterm Orientation in Buyer-Seller Relationships." *Journal of Marketing*, 58(2), 1-19.

Håkansson, H.(1982), "*International Marketing and Purchasing of Industrial Goods*." Chichester: Wiley.

Häusler, J., Hohn, H. W., and Lütz, S.(1994), "Contingencies of Innovative Networks: A Case Study of Successful Interfirm R&D Collaboration." *Research Policy*, 23(1), 47-66.

Hosmer, L. T.(1995), "Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics." *Academy of Management Review*, 20(2), 379-403.

Hu, L. T., and Bentler, P. M.(1999), "Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria versus New Alternatives." *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.

Kaufman, A., Wood, C. H. and Theyel, G.(2000), "Collaboration and Technology Linkages: A Strategic Supplier Typology." *Strategic Management Journal*, 21(6), 649-663.

Kline, S. J., and Rosenberg, N.(1986), "*An Overview of Innovation-The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*." National Academy Press.

Kurokawa, S.(1994), "*Technological Alliance Strategies in Japanese Manufacturing Firms*." Working Paper.

Kwon, I. W., and Suh, T. W.(2004), "Factors Affecting the Level of Trust and Commitment in Supply Chain Relationships." *The Journal of Supply Chain Management*, 40(2), 4-14.

Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D.(1995). An Integrative Model of Organizational Trust. Academy of Management Review, 20(3), 709-734.

McCann, J. E., and Ferry, D. L.(1979), "An Approach for Assessing and Managing Inter-Unit Interdependence." *Academy of Management Review*, 4(1), 113-119.

Mentzer, J. T., Min, S., and Zacharia, Z. G.(2000), "The Nature of Interfirm Partnering in Supply Chain Management." *Journal of Retailing*, 76(4), 549-568.

Mohr, J., and Spekman, R.(1994), "Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques." *Strategic Management Journal*, 15(2), 135-152.

Morgan, R. M. and Hunt, S. D.(1994), "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing." *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38.

Nunnally, J. C., and Bernstein, I. H.(1994), "The Assessment of Reliability." *Psychometric Theory*, 3(1), 248-292.

Park, N. K., Mezias, J. M. and Song, J.(2004), "A Resource-Based View of Strategy Alliances and Firm Value in the Electronic Marketplace." *Journal of Management*, 30(1), 7-27.

Park, J., Lee, H., and Kim, C.(2014), "Corporate Social Responsibilities, Consumer Trust and Corporate Reputation: South Korean Consumers' Perspectives." *Journal of Business Research*, 67(3), 295-302.

Powell, Walter W.(1990), "*Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization*." In L. L. Cummings and B. M. Staw (eds.), *Research in Organizational Behavior*, 12: 295-336. Greenwich, CT: JAI Press.

Ring, P. S., and Van de Ven, A. H.(1992), "Structuring Cooperative Relationships between Organizations." *Strategic Management Journal*, 13(7), 483-498.

Ring, P. S., and Van de Ven, A. H.(1994), "Development Processes of Cooperative Interorganizational Relationships." *Academy of Management Review*, 19(1), 90-118.

Sako, M.(1992), "*Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relationships in Britain and Japan*." Cambridge University Press.

Skinner, S. J., Gassenheimer, J. B., and Kelley, S. W.(1992), "Cooperation in Supplier-Dealer Relations." *Journal of Retailing*, 68(2), 174.

Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y. M., and Lauro, C.(2005), "PLS Path Modeling." *Computational Statistics & Data Analysis*, 48(1), 159-205.

Tidd, J.(1995), "Development of Novel Products through Intraorganizational and Interorganizational Networks: The Case of Home Automation." *Journal of Product, and Innovation Management*, 12(4), 307-322.

Tidd, J., Bessant, J., and Pavitt, K.(2005), "*Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*." Chichester: John Willey and Sons.

Tyler, B. B., and Kevin Steensma, H.(1995), "Evaluating Technological Collaborative Opportunities: A Cognitive Modeling Perspective." *Strategic Management Journal*, 16(S1), 43-70.

Williamson, O. E.(1985), "*The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*." New York: Free Press.

Woolthuis, R., Hillebrand, B., and Nooteboom, B.(2005), "Trust, Contract and Relationship Development." *Organization Science*, 26(6), 813-840.

Zaheer, A., McEvily, B., and Perrone, V.(1998), "Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance." *Organization Science*, 9(2), 141-159.

Zineldin, M., and Jonsson, P.(2000), "An Examination of the Main Factors Affecting Trust/Commitment in Supplier-Dealer Relationships: An Empirical Study of the Swedish Wood Industry." *The TQM Magazine*, 12(4), 245-266.

The Effects of Shared Growth Efforts between SMEs and Large Business on Perception of SMEs' Shared Growth: Focusing on Cooperation and Trust of SMEs

Jang, Myoung Gyun·Lim, Sung Jae

In the era of the global infinite competition, Korean small and middle sized firms face a lack of various aspects including technology, finance, and domestic and foreign conditions. Therefore, the government does all the best to provide the environment of shared growth and reasonable policy to cooperate and co-exist between large companies and small and middle sized enterprises. Therefore, on the assumption that the cooperation and trust of small and middle sized manufacturers positively influence the performance of shared growth that they perceives, the purpose of this study is to investigate the factor that give the biggest influence, and to examine whether a business period influences the shared growth that small and middle sized firms perceive.

The variables used for the hypotheses in this study are operationally defined on the basis of various literatures. And based on previous studies, the mostly used measurement scale was applied. Five points Likert scale was applied to all items of the questionnaire of this study. A questionnaire survey was conducted with small and middle sized manufactures in shared growth cooperation with large companies. With the collected questionnaire data, PLS(Partial Least Square Path Analysis), one of structural equation models, was used to examine hypotheses.

According to the analysis on the examination of study hypotheses, information sharing and financial support, as the efforts of large companies for shared growth, positively influenced cooperation. In particular, financial support also positively influenced trust. In addition, cooperation and trust positively affected the performance of shared growth.

There was almost no theoretical research on the effects of cooperation and trust between large companies and small and middle sized firms on their performance of shared growth. Therefore, this study is meaningful in such a point. Therefore, it is expected that the study results will be used as a fundamental material to come up with a growth strategy to realize shared growth from the standpoint of small and middle sized manufacturers and to conduct practical alternative research.

Key words: Shared Growth, Joint Technical Development, Information Sharing, Fund Support, Cooperation, Trust