

유럽의 중소기업융합지원제도 운용사례 조사

- 양현봉 선임연구위원(중소·벤처기업연구실)

1. 출장 개요

- 출장지: 벨기에 브뤼셀, 이탈리아 밀라노
- 출장기간: 2013년 2월 24일 ~ 3월 2일
- 출장자: 양현봉(선임연구위원, 중소·벤처기업연구실)

2. 출장 목적

- 유럽의 중소기업융합지원제도 운용사례 조사

3. 출장 주요내용

- 유럽의 중소기업 융합지원제도 운용실태 및 시사점

: < 별첨 자료 > 참조

<별첨> 유럽의 중소기업 융합지원제도 운용실태 및 시사점

1. EU의 융합 관련 지원제도

(1) 융합 관련 법률

1) EU의 중소기업법(Small Business Act for Europe, 2008)¹⁾

- 유럽연합의 중소기업법은 2010년까지 EU를 세계에서 가장 역동적이고 경쟁적인 지식기반 경제로 구축한다는 리스본 아젠다 아래 ‘성장 및 일자리 전략(Growth and Jobs Strategy)’의 핵심 내용으로, 다음과 같은 내용을 골자로 하고 있음.
 - 즉, EU 역내 중소기업의 △규제부담을 완화하고 △단일시장/공공시장 접근을 용이하게 만들며 △세계화와 기후변화 대비에 필요한 재정적/인적 지원을 제공함으로써 이들의 성장 잠재력을 실현하는 환경을 조성하는 데 목적을 두고 있음.
 - 여기에 ‘법(Act)’이라는 명칭을 붙인 것은 EU경제에서의 중소기업의 중심적 역할을 인정하고 사상 처음으로 EU와 회원국들을 총망라하는 종합적인 정책 틀을 확립하겠다는 강력한 정치적 의지를 나타내고자 하는 것임.
- EU 중소기업법의 10대 원칙은 다음과 같음.

1) COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES(2008)를 참조하였으며, EU의 중소기업 범위는 종업원 수 250명 이하이면서 연매출 5,000만 유로 이하인 기업으로 규정함.

- 1. 기업이 번창하고 기업가정신이 보상받는 환경 조성
 - 2. 도산한 정직한 기업가에게 빠른 시일 내에 재도전의 기회 부여
 - 3. ‘작은 것을 먼저 생각한다.’ 는 원칙에 따른 법률 제정
 - 4. 공공기관이 중소기업의 필요에 즉각 대응
 - 5. 중소기업의 필요에 부응하는 정책 채택: 중소기업의 공공조달참여를 지원하고 각종 지원에서 중소기업 우대
 - 6. 중소기업의 자금조달 환경을 개선하고 거래대금의 적시지급을 보장하는 법적 장치와 환경 조성
 - 7. 중소기업이 단일시장의 혜택을 보다 많이 향유할 수 있도록 지원
 - 8. 중소기업의 기술개발과 혁신 추진
 - 9. 중소기업이 환경문제를 기회로 활용할 수 있도록 지원
 - 10. 중소기업이 시장 확대로 이익을 얻을 수 있도록 지원
- EU 중소기업법에는 특히 중소기업에 영향을 미치는 다음 4부문에 대한 내용을 포함하고 있음.
- 국가지원과 관련된 일부 규제의 적용 면제(General Block Exemption Regulation on State Aids, GBER)
 - 중소기업에 대하여는 각종 지원에 대한 사전고지의무를 면제하는 것으로 직업훈련, 고용, 연구개발, 지역지원 등 모든 형태의 지원이 그 대상이 됨.
 - 중소기업을 둘러싼 규제를 단순화하고 중소기업의 투자에 대한 지원 강도를 높일 수 있게 됨.
 - 유럽 私기업법(Regulation for Statute for a European Private Company, SPE)
 - 전 회원국에서 통용되는 私기업의 창업과 운영에 관한 규칙을 제정 하자는 것으로 이를 위해 법인세 관련 지침도 수정할 예정임.

- 부가가치세 감면 지침

·주로 중소기업이 담당하는 지역 밀착형 서비스에 대한 부가가치세 감면 권한을 회원국에 부여함.

- 유럽 중소기업법의 지원을 위해 추가로 제시될 내용

·기업들의 부담을 경감하기 위한 부가가치세제 개선안

·대금지급 지연 관련 지침 ‘Directive 2000/35/EC’ 의 수정안

- 이 외에도 EU 중소기업법에는 1) 2012년까지 행정부담을 25% 줄이고, 2) 창업에 소요되는 기간을 일주일 이내로 단축하며, 3) 사업허가 취득 기간이 1개월을 넘지 않도록 하고, 4) 창업과 채용 절차를 지원하는 ‘원스톱 슝’ 을 창설하며, 5) 기업가정신에 대한 흥미를 고취시키면서 청년들이 기업가정신을 갖도록 장려하는 등의 내용이 포함되어 있음.

- EU 중소기업법은 제8원칙을 통해 유럽집행위원회가 중소기업의 FP7 공동연구 프로그램에 참여를 촉진시키고, 상호협력에 기반한 다국간 클러스터에의 참여를 지원하도록 규정함.

- 회원국은 혁신 클러스터에 참여하는 등의 방법으로 중소기업의 국제화 및 고성장을 지원하고, 타 회원국과 공동으로 중소기업들의 다국간 연구개발 활동을 지원함.

유럽 중소기업법(2008)
“작은 것을 먼저 생각한다”

제8원칙 : 중소기업의 기술개발과 혁신 추진

They should encourage investment in research by SMEs and their participation in R&D support programmes, transnational research, clustering and active intellectual property management by SMEs.

< 집행위원회 >

- “Leonardo Da Vinci Programme for 2010”의 일환으로 견습공들의 유동성 향상을 위한 체제를 강화함.
- 기업들과 종업원들의 E-Skill 능력 향상, ‘2008 Online e-Business Guide’ 발간 등을 목표로 하는 ‘Online E-Skill and Career Portal in 2008’의 개발을 지원함.
- 절차 간소화, 정보제공 확대, 우대금리 적용 등을 통한 중소기업 자금지원 강화로 중소기업의 7차 연구기술 프로그램(7th RTD Framework Programme, FP7) 참여 여건의 최적화를 추진함.
- FP7 프로그램에 참여하는 중소기업이 시행기간 중 중소기업 자격을 상실하더라도 계속 중소기업 대우를 보장함으로써 중소기업의 성장을 촉진함.
- 일반면제규정(General Block Exemption Regulation) 등을 통하여 회원국의 연구개발, 혁신 지원 절차를 간소화함.
- 회원국 지원제도와 EU 지원제도의 상호보완성 강화를 통하여 중소기업의 연구개발, 혁신에 대한 실질적인 지원을 확대함.

- 회원국과 협력하여 국가간 클러스터 협력의 촉진과 신시장에의 참여를 지원하는 클러스터링 전략을 개발하고, 중소기업들의 혁신 클러스터에의 참여를 지원함.
- 지적재산권의 상용화 자금지원 등을 통하여 중소기업의 지식이전을 지원함.
- 중소기업들의 유럽공과대학(EIT) 추진 프로젝트에의 활발한 참여를 지원하여 EIT의 지식이전으로 혜택을 받도록 유도함.

< 회원국 >

- 혁신 클러스터에 참여하는 등의 방법으로 중소기업의 국제화, 고성장 기업화를 지원함.
- EU 신국가지원체제를 십분 활용하여 중소기업들의 공공 조사기관의 R&D 서비스 활용 및 기술인력 채용 및 훈련 등의 절차를 간소화함으로써 중소기업들이 연구개발 및 혁신을 통하여 경쟁력을 강화해 나가도록 유도함.
- 타 회원국과 공동으로 국가차원의 연구개발 프로그램을 가동하여 중소기업들의 다국간 연구개발 활동을 지원함.
- 통합정책 프로그램(joint programming)을 시행할 때 특히 중소기업들의 창업, 혁신, 연구개발 등과 관련하여 자금조달 등의 지원이 쉽게 이루어질 수 있도록 보장함.
- E-Invoice와 E-Government 거래가 가능하도록 기업들의 전자신원 증명 장치를 개발함.
- 기업(특히 중소기업)들과 조달기관들을 포함한 기타 이해관계자들이

‘선도 시장전략’ (Lead Market Initiative)의 신속한 이행을 위한 액션플랜에 많이 참여하도록 유도함.

(2) 중소기업 융합 관련 주요 지원제도

1) 프레임워크 프로그램(Framework Programme) : EU의 공동 R&D 사업

① 「프레임워크 프로그램」의 주요내용

- 1960 ~ 1970년대 유럽연합은 첨단산업의 글로벌 R&D 경쟁력 우위를 확보하고자 회원국 내에서 합병이나 보조금을 통해 대기업을 자국 내 선도기업으로 육성하는 ‘국내챔피언(National Champion) 육성 전략’을 추진했음.
 - 그러나 역내 국가의 지원으로 이루어진 선도기업의 성과는 미국과 일본에 비해 경쟁력이 낮았고, 점차 첨단분야에서의 시장점유율은 감소하기 시작함.
- 1980년대에 이르러 EU의 정책은 개별회원국에서 EU공동체로 옮겨졌고, EU는 기존의 ‘국내챔피언(National Champion)육성전략’을 회원국 간의 공동 R&D를 추진함으로써 ‘유럽챔피언(European Champion)육성전략’으로 전환함.
 - 이러한 전략은 ‘프레임워크프로그램(Framework Programme, 1984년 ~)’과 ‘EUREKA’²⁾ 등 회원국간 공동 R&D 프로그램으

2) EUREKA는 European Reserch Coordinating Agency의 약자로 EU를 포함한 서유럽 국가 전체를 대상으로 하며, FP와는 달리 EU의 중앙기관이 보조금을 지급하는 것이 아니라 해당국가에서 R&D지원금에서 받음. R&D분야도 FP와 차이가 있는 데, FP가 경쟁 전단계의 기초R&D에 중점을 두었다면 EUREKA는 광전자, 신소재, 고성능레이저, 대용량컴퓨터, 고속반도체 등 글로벌 시장에서 상용화 가능성이 높은 첨단연구개발 제품을 대상으로 함. EU의 공동R&D 정책은 정보통신(IT), 생명공학, 에너지 등 첨단산업에서 기초연구 및 상용화 연구에 상당한

로 구체화함.

- 프레임워크프로그램(FP)은 1984~1987년간 제1차 프로그램 이후 현재 제7차 프로그램(2007~2013년)까지 진행 중인데, 주요내용은 회원국들이 공동으로 기금을 조성하여 첨단산업에 종사하는 프로그램 참여자들을 체계적으로 지원하는 것임.

< 표 V-2 > 유럽연합 프레임워크 프로그램의 진행기간과 예산

	FP1	FP2	FP3	FP4	FP5	FP6	FP7
기간	'84-'87	'87-'91	'90-'94	'94-'98	'98-'02	'02-'06	'07-'13
예산 (백만 유로)	3,750	5,400	6,600	12,300	14,960	17,883	53,272

자료 : EC

- 주요 연구분야는 정보통신기술과 에너지분야이며, 소요기금은 EU 집행위원회 및 참여국가가 50%, 참여기업이나 관련 연구소가 50%를 부담함.
 - FP의 연구개발은 EU 역내 2개 이상 국가의 연구소, 중소기업, 대학의 컨소시엄에 의해 비용이 분담되는 간접적인 연구지원 형태(연구비의 50% 정부지원)가 대부분임.
 - 일부 EU 산하 공동연구센터(Joint Research Center; JRC)에 의한 직접 연구활동에도 지원되고 있음.

② 「FP7」의 주요 특징

- 제7차 FP는 EU가 추진 중인 중기재정계획(2007~2013)에 맞춰 프로그램의 기간을 5년에서 7년으로 연장함.

성과를 거둔 것으로 평가됨.

- 미국, 일본 등과 경쟁하기 위해 2010년 이후 전체 R&D의 규모를 GDP 대비 3%까지 올리겠다는 EU의 계획에 따라 7차 프로그램의 예산이 2배 이상(175억 유로에서 532억 유로로) 확대됨.
- 제7차 FP는 ‘성장을 위한 지식 기반의 유럽연구지역 구축(Building the ERA of knowledge for growth)’이라는 핵심 목표를 바탕으로
 - 협력(Cooperation), 창의(Idea), 사람(People), 역량(Capacity)이라는 4대 세부 목표를 설정함.
- 제7차 FP는 제6차 FP에서 추진한 연구활동의 집중과 통합에 의한 세계 최고의 연구개발지역-유럽연구영역(ERA)을 지속적으로 추진하고 있으나, 제7차 FP는 제6차 FP의 종합적이며 거시적인 접근방식에 비하여 대단히 구체적이며 실질적인 접근방식을 이용하여 성과 달성을 추구하고 있음.
- 제7차 FP는 제6차 FP에서 추진한 연구활동의 집중과 통합에 의한 세계 최고의 연구개발지역-유럽연구영역(ERA)을 지속적으로 추진하고 있으나, 제7차 FP는 제6차 FP의 종합적이며 거시적인 접근방식에 비하여 대단히 구체적이며 실질적인 접근방식을 이용하여 성과 달성을 추구하고 있음.
- 제7차 FP의 10개 협력연구 분야 중에서 정보통신기술, 보건, 식품/농업/생명공학기술이 차지하는 비중이 52.8%로 IT, BT, NT에 집중적으로 투자하고 있음.

FP7의 4대 세부목표

○ Cooperation(협력)

- 산학연 협동을 통해 중점분야에서 EU의 리더십을 획득하고자 함.
- 9개 중점기술: 보건, 식품(농업/바이오), IT(통신), 나노기술(신소재), 에너지, 환경(기후변화), 운송(항공), 사회경제과학, 보안/우주산업
- EURATOM 프로그램에 의해 에너지융합, 핵분열/방사능보호 기술 추가

○ Ideas(창의)

- 선진연구 활동을 조사하고 추진해 나가기 위해 유럽연구위원회(European Research Council)를 조직·운영함.
- 유럽연구위원회는 모든 과학기술분야에 걸쳐 우수연구사례를 발굴·지원하며 선도적인 연구개발 활동을 하는 과학자들을 격려하고 독립적인 연구분야에서 활동하는 연구자들을 지원함.
- 연구분야보다는 연구의 아이디어(혁신성)에 초점을 맞춰 혁신적 제안에 대해 상을 수여하는 등 유럽 연구활동의 중심적 역할을 수행함.

○ People(사람)

- 'Marie Curie Action'에 의한 연구인력 양성 및 교류 지원

○ Capacities(역량)

- 연구혁신 역량 제고를 위한 연구 인프라 구축
- 클러스터 등을 통한 지역연구 활성화
- 중소기업 지원
- 수평적 국제협력활동

2) HORIZON 2020

- EU의 ‘Horizon 2020’은 유럽 내에서 산업적 리더십을 창출하는데 기여하며, 궁극적으로 유럽의 지속가능성과 장기적 번영 및 웰빙에 필수적인 과학기반의 우수성을 증진하는데 목표를 두고 있음.
- ‘Horizon 2020’은 EU가 1984년부터 2013년까지 추진하는 FP7을 2014년부터 2020년까지 ‘Horizon 2020’이라는 새로운 명칭으로 확대·추진하기로 결정함.
 - 예산규모는 800억 유로이며, 유럽에서 새로운 성장과 일자리 창출을 견인하기 위한 노력의 일환으로 추진할 계획임.
- ‘Horizon 2020’의 제안서는 사업화, 상호보완성, 파트너링 등 연구·혁신 활동의 간접 분야 등에 대한 세부실행계획을 제시하고 있음.
 - 사업화와 관련해서는 과학기술 상의 획기적 진전을 근거로 한 신상품과 신서비스 개발에만 국한된 혁신뿐만 아니라, 새로운 응용에 기존 기술을 사용하여 지속적인 개선, 혁신에 대한 총체적 접근을 통해 사회적 과제해결과 경쟁력 있는 신사업 창출을 동시에 추구하고 있음.
 - 파트너링과 관련해서는 다양한 관점과 공동의 이해를 갖는 파트너 간의 상호작용으로부터 최고의 솔루션을 도출하도록 하고 있음.
 - 이를 위해 ‘Horizon 2020’은 관-관, 민-관 파트너십 구성을 위한 명확한 기준과 범위를 정하고 있으며, 정보통신기술, 바이오 기반 산업 등을 집중 지원하도록 함.
- 특히 ‘Horizon 2020’은 전반에 걸쳐 중소기업을 지원하기 위해

전담 기구를 통해 성장 및 국제화에 대한 의지가 강한 혁신적인 중소기업을 적극 지원할 계획임.

- 초기 단계 위험을 많이 수반하는 혁신연구에 자금지원을 확충하고, 연구결과의 상용화를 확대하기 위한 지원을 강화하며, 중소기업 전담기구는 유망한 기술·아이디어를 3단계의 간소화된 절차로 지원하도록 함.
- 제1단계(컨셉과 타당성) : 중소기업의 아이디어에 대한 개념검증 및 기술적 타당성과 상업적 잠재력을 조사하기 위한 펀딩 수혜 기회 제공
- 제2단계(연구개발 지원) : 제1단계에서 검증된 아이디어에 대해 특히 사업화에 중점을 두고 연구개발 지원
- 제3단계(상용화 지원) : 이 단계에서는 직접적인 자금 지원을 하지 않지만 민간 자본과 혁신을 가능하게 해주는 지원 강화
- 이러한 단계를 거치는 과정에서 중소기업은 네트워킹, 훈련, 코칭 및 컨설팅과 같은 지원을 받을 수 있도록 지원함.
- 또한 ‘Horizon 2020’은 기존의 FP7 사업에 경쟁력·혁신사업(CIP : Competitiveness and Innovation)과 EIT(유럽혁신기술연구소) 사업을 통합하여 관할하도록 함과 아울러, 중소기업에 대한 R&D 간접금융 지원을 실시할 계획임.

3) EURO-PARTENARIAT 등 기업간 협력프로그램³⁾

- EU는 지역개발정책 및 클러스터정책과 연계하여 기업간 협력을 지원함.
 - EU는 회원국들이 낙후지역의 개발을 위하여 지역혁신 네트워크의 활성화와 파트너십 구축을 도모할 경우 유럽구조기금을 통해 지원함.
- 대표적으로 EURO-PARTENARIAT은 EU 지역 또는 제3국의 중소기업들이 EU내 낙후지역에 있는 파트너와 거래관계를 구축하는 것을 지원하는 프로그램임.
 - 구체적으로는 EURO-PARTENARIAT 이벤트 개시 전에 해당지역 내에서 300~400개의 중소기업을 선발하고 5~6개월 전에 해당 중소기업의 이력이 담긴 다국어 자료를 발간하며, EURO -PARTENARIAT 참여국을 대표하는 특별 카운셀러가 기업간 협력을 촉진시키는 역할을 담당함.
 - 지원수단으로는 보조금이 사용되며, 해당 이벤트 총 예산의 2/3를 EU 집행위원회가 지원하고, 나머지 1/3은 해당 회원국의 정부가 제공함.
- 한편, 1980년대에 경쟁력 저하로 어려움을 겪었던 영국은 중소기업의 국제협력사업을 지원하기 위해 1993년 3년간 한시적으로 전략적 제휴 서비스 프로그램(Strategic Alliance Service Program)을 운용하였음.
 - 동 프로그램은 연 매출액이 500만~5,000만 파운드에 달하고 종업원 규모가 50~500명인 중소기업을 대상으로 지원을 실시함.

3) 동 프로그램은 1990년대 중반까지 운용하였고, 현재는 실시되지 않는 것으로 조사됨.

- EU의 클러스터 정책과 연계되어 실시되는 프로그램으로는 네트워크 브로커 육성, 네트워크 프로모터 지원, 네트워크 구축 인센티브제도 등을 들 수 있음.
- 동 프로그램은 특정 분야에 특화되어 있는 중소기업들을 대상으로 네트워크를 구축하여 복잡하고 다양한 시장수요에 공동으로 유연하게 대처할 수 있도록 지원하는 기능을 담당할 바 있음.

2. 이탈리아의 중소기업 융합 관련 지원제도

(1) 이탈리아 중소기업 현황 및 특징

1) 중소기업의 정의

- 이탈리아는 EU 위원회의 권고에 따라 1998년부터 중소기업 정의를 다시 마련하였으며, 제조업 부문 중소기업의 경우 종업원수 250명 이하이면서 연매출 5,000만 유로(한화 755억원) 이하 또는 총자산 4,300만 유로 이하인 기업으로 정의하고 있음.
- 소기업은 종업원 수 50명 미만이며 연매출 또는 총자산 규모가 1,000만 유로 이하의 기업
- 초소형기업(마이크로 기업)은 종업원 수 10명 미만이면서 연매출 또는 자산의 장부가액이 200만 유로 이하인 기업으로 규정

2) 중소기업의 현황

- 이탈리아의 중소기업은 2010년 현재 사업체 수 376만개, 종사자 수 123만명으로 우리나라와 비교하여 다소 많은 수준임.
- 전체 사업체 수에서 차지하는 중소기업 비중은 99.9%에 이르며, 이는

유럽연합 평균보다 0.1% point 높은 수준임.

- 특히 이탈리아의 경우 유럽연합 평균에 비교하여 초소형기업(마이크로 기업, 직원수 10명 미만)의 비중이 높은 반면(2.4%p), 소기업(직원수 50명 미만)과 중기업(직원수 250명 미만)은 각각 1.7%p, 0.6%p 낮음.
- 이같은 통계자료로 볼 때, 이탈리아 기업구조의 특성은 전체 사업체 중 초소형기업의 비중이 높은 수준에 있다고 할 수 있음.
- 이에 따라 종사자 수에 있어서도 EU 평균에 비해 중기업의 비중이 낮은 반면, 소기업 및 마이크로 기업의 비중이 상대적으로 높은 수준을 보이고 있음.

<이탈리아 및 EU 중소기업 현황 비교>

단위: 개, 명, 10억 유로

구분	이탈리아		EU 평균	이탈리아		EU 평균	이탈리아		EU 평균	
	기업수	비율	비율	종업원수	비율	비율	부가 가치	비율	비율	
중소 초소형 기업	초소형	3,557,818	94.5%	92.1%	7,134,461	47.3%	29.8%	213	32.6%	21.6%
	소기업	186,027	4.9%	6.6%	3,275,667	21.7%	20.4%	153	23.5%	18.9%
	중기업	19,076	0.5%	1.1%	1,854,280	12.3%	16.8%	99	15.2%	17.9%
소계	3,762,921	99.9%	99.8%	12,264,408	81.4%	66.9%	465	71.3%	58.4%	
대기업	2,904	0.1%	0.2%	2,803,386	18.6%	33.1%	187	28.7%	41.6%	
총계	3,765,825	100%	100%	15,067,794	100%	100%	652	100%	100%	

자료 : EU Commission, SBA Fact Sheet 2010/11

3) 중소기업의 특징

- 이탈리아 중소기업이 갖는 특징은 첫째, 시장수요에 신속히 대응하는 민첩성을 갖고 있다는 점을 들 수 있음.

- 이탈리아 중소기업은 산업 클러스터와 장인정신을 바탕으로 다양한 시장의 수요에 신속하고 융통성 있게 대응할 수 있는 유연한 기획 및 생산 방식을 갖고 있음.
- 둘째, 국제화 능력이 상대적으로 낮다는 점이 지적되고 있음.
 - 중소기업 조직규모의 협소함으로 글로벌 경쟁을 위한 규모의 경제를 획득하지 못하는 것이 단점으로 지적됨.
- 셋째, 중소기업의 독자적 수출활동이 부진하다는 점임.
 - 수출활동에 참여하는 중소기업 및 이들의 부가가치 창출 비중이 EU 평균에 비해 상대적으로 낮게 나타남.
- 넷째는 대기업으로부터 독립적인 중소기업이 많아 하도급비율이 낮다는 점임.
 - 이탈리아 중소기업은 산업별로 차이는 있으나 대체로 개별 기업이 고유 기술력을 바탕으로 생산에서 판매까지 담당하며 독립적인 위치를 유지하고 있음.
 - 중소기업과 대기업이 협력관계를 맺는 경우, 분업 및 협력 체계가 잘 발달되어 있어 중소기업은 제품 생산, 품질 관리, 숙련공 육성을, 대기업은 마케팅 전략수립, 유통망 관리, R&D 등에 주력하는 등 업무 영역이 비교적 잘 구분되어 있다고 할 수 있음.

(2) 이탈리아의 중소기업 융합활동 및 지원제도

- 소비자의 선호가 다양하고 급격하게 변화하는 21세기 산업사회에서는 대규모 시장을 전제로 운영되었던 대량생산방식 대신 소비자 수요 변화에 유연하게 대응할 수 있는 생산방식이 더 효율적일 수 있음.

- 이탈리아 중소기업 특히 소규모기업들은 경쟁하면서 협력관계를 유지하는 체제를 오래 전부터 유지해오고 있으며, 이러한 공동체 의식이 기업간 신뢰관계 형성에 중요한 역할을 해옴.
- 이는 결국 중소기업들이 협력하면서 상호 경쟁하는 기업간 네트워크를 구축하고, 공동체 의식에 기반한 신뢰관계가 조성되어 왔기 때문이라고 할 수 있음.
- 이탈리아는 우리나라와 같이 산업융합 또는 중소기업간 융합이라는 개념보다 기업간 탄력적인 네트워크 형성을 통해 융합활동을 수행하고 있기 때문에, 여기서는 네트워크 구성 및 운영시스템, 정부의 지원제도 등에 대해 살펴보고자 함.

1) 네트워크의 구성 및 운영

- 이탈리아의 네트워크 구성은 오거나이저와 공정전문기업이라고 할 수 있음.
 - 오거나이저는 수요자와 산업지구의 전문기업을 연결하는 기능을 담당하며, 제품의 기획, 제조, 판매에 이르기까지 다양한 영향력을 행사함.
 - 공정전문기업은 각 공정상에서 세분화된 분업형태를 취하고 있으며, 이들은 대부분 특정한 공정에 전문화하여 활동하는 소규모 기업 들임.
- 오거나이저와 공정 전문기업간의 거래는 주문거래이지만 이들의 관계는 지배종속 관계가 아니라 대등한 관계라고 할 수 있음.
 - 즉, 오거나이저는 다수의 공정 전문기업과 거래를 하고, 이들 기업과 장기 지속적 거래관계를 맺기보다는 기획한 상품의 유형에 따라

거래선을 수시로 바꾸기 때문에 구매자의 선호변화에 따라 신속히 새로운 제품을 생산할 수 있는 유연성을 가질 수 있음.

2) 네트워크 거래시스템 및 지원제도

- 이탈리아에서 운용하고 있는 네트워크 거래시스템이란 중소기업간 협업계약을 통해 각자의 취약한 부분을 보완하는 한편, 글로벌 시장에서 경쟁력을 강화시키기 위한 것임.
 - 즉, 2개 이상의 기업이 계약을 통해 각자의 핵심 역량을 유기적으로 연계하고 시장경쟁력 증진을 위해 협력을 촉진하는 것임.
 - 이를 위해 이탈리아는 유럽 최초로 중소기업간 네트워크 계약을 촉진할 수 있도록 2009년 법적 조치를 마련함.

□ 제도의 도입 배경

- 2008년 EU 집행위원회는 중소기업의 성장과 혁신을 유도하기 위해 중소기업법을 제정함.
 - 동법은 앞서 EU의 사례에서 언급한 바와 같이 각 회원국이 이행할 10가지 원칙을 제시함.
- 이후 EU의 중소기업 지원정책은 글로벌 경제위기로 인한 중소기업의 리스크 감소를 위해 재정지원 확대와 불필요한 행정부담의 경감에 초점이 맞추어졌음.
- 이탈리아는 지나치게 세분화되고 파편화된 기업 구조를 극복하고자 유럽국가중 제일먼저 중소기업간 협력(Inter-firm cooperation)을 유도하는 네트워크 거래계약법(the Network Contract Law)를 2009년 국내법으로 도입함.

- 즉, 기업간 유연한 협력시스템을 구축해 유기적 성장을 유도하여 그들의 잠재된 혁신역량을 향상시키고 시장에서의 경쟁력을 확보하도록 지원하는 것이 주요 목적임.

□ 거래계약에의 참여 기업

- 네트워크 거래계약은 두 개 이상의 기업이 독립적으로 참여 가능하며 참여기업 수에 제한은 없음.
- 기업의 성격, 규모, 산업군, 국적에 관계없이 이탈리아 내 모든 기업이 참여할 수 있음.
- 이미 네트워크 거래계약을 맺은 상태라도 다른 기업과 또 다른 계약을 맺을 수 있는 등 계약의 숫자에 제한을 두지 않음.

□ 거래계약의 목적 및 책무 등

- 네트워크 거래계약의 목적은 참여기업의 혁신 역량을 증대시키고 시장경쟁력을 강화시켜 성장하도록 하는 것임.
- 네트워크 거래계약시 협력목표 달성을 위해 시장조사·마케팅부터 재무, 법무, 경영 등 전문분야까지 중소기업이 독자적으로 수행하기 어려운 업무에 대한 협력방안을 계약서에 명기해야 함.
- 네트워크 거래계약 기간은 보통 5년 이상 지속될 수 있음.
- 네트워크 거래계약은 구체적 실행계획에 근거하여 정보교환, 생산, 기술, 마케팅 등 최소 한 가지 이상 사업의 공동 수행을 의무화함.
- 네트워크 거래계약법은 필요시 참가기업이 공동 기금을 출연하거나 공동의 관리조직 구성이 가능하다고 명기하고 있음.

- 네트워크 거래계약에는 다음과 같은 사항이 명시되어 있어야 함.
 - 네트워크 명칭, 네트워크가 수행하려는 혁신 및 경쟁력 강화 목표, 실적 측정 방법, 참가 기업의 권리와 의무, 공통의 목표를 실현하기 위한 전략(필요시 공통 기금 출연, 운영 규정, 양도 방식 포함), 계약 기간, 네트워크 참가 방식, 필요시 계약 해지 사유, 네트워크 계약 실행을 관장하는 관리 조직, 참가기업의 의사결정방식 등임.

□ 거래계약의 효력 발생

- 네트워크 거래계약의 효력은 다음과 같은 절차를 거쳐 발생함.
 - 계약서에 대한 공증
 - 참여기업 각자의 정관에 네트워크 거래계약 등록

□ 거래계약 활성화 지원제도 및 유인책

- 이탈리아 정부는 중소기업의 네트워크 거래계약 활성화를 위해 세금감면, 대출 지원 등의 장려책을 마련함.
- 네트워크 거래계약에 참여하는 기업에게는 세금감면 혜택을 부여함.
 - 관련 법률에 따라 정부는 네트워크 거래계약을 맺는 기업에 대해 세금감면 혜택을 제공함.
 - 네트워크 거래계약에 참여하는 기업들은 매년 5월까지 다음연도 네트워크 협력 공동기금에 지출할 금액을 신고하고(백만 유로까지 신고 가능), 정부는 그 신고금액에 대한 세금공제 혜택을 부여함.
- 네트워크 거래계약 참여기업에게는 금융지원 혜택도 부여함.

- 개별 기업이 대출을 신청할 경우 대출조건이 매우 까다로우나 네트워크거래계약의 공동 비즈니스 플랜이 있는 경우 대출이 용이함.
- 이탈리아 네트워크 거래계약에 참여하는 기업들을 위한 대출금으로 유럽은행(Banca Europea)이 1억 유로까지 지원하고 있으며, 관련 자금이 이탈리아 내 은행(Bardlays Italia, Unicredit, BNL, Intesa Sanpaolo)에 배정되어 네트워크 대출금으로 제공되고 있음.
- 기타 네트워크 거래계약 기업에 대한 행정절차 간소화를 지원함.

□ 거래계약의 참여 유형 및 참여기업 수

- 네트워크 거래계약은 중소기업이 단독으로 수행하기에 부담이 큰 R&D분야와 생산원가를 낮추기 위한 공동생산이 가장 많은 협력 유형으로 나타나고 있음.
- 네트워크 거래계약 참여기업 수는 대체로 4~9개 기업이 가장 많은 것으로 조사됨.

□ 기대 효과

- 네트워크 거래계약에 참여하게 될 경우의 기대효과로는 첫째, 중소기업의 한계인 규모의 제약과 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있음.
 - 관련 법에는 기업의 규모에 대한 한계규정 없어 모든 형태의 기업 간 협력이 가능하나, 주로 중소기업간 협력을 통해 규모의 비경제를 극복하는데 기여할 것으로 기대됨.
 - 이탈리아 중소기업의 가장 큰 단점으로 꼽히는 낮은 글로벌 경쟁력을 네트워크 거래계약을 통해 향상할 수 있을 것으로 기대함.

- 기업 규모 확대를 위해 인수합병에 의존하지 않아도 되며, 개별 기업의 독립성을 유지할 수 있음.
- 둘째, 기업간 협력시 정부 및 은행의 금융지원을 받는데 용이함.
- 셋째, 중소기업의 한계로 지적되어온 인력확보 및 기술개발 여건을 제고할 수 있음.
- 각기 다른 부문에 전문 역량을 지니고 있거나 비슷한 문제를 가지고 있는 동종 분야 기업간 협력으로 시너지를 창출할 수 있음.

3) 네트워크 거래계약제도와 기존 유사기관간 차이점

- 네트워크 거래계약제도는 상공회의소 등 유사·동종 업종의 기업간 협력을 통한 시너지를 추구한다는 점에서 유사한 제도라고 할 수 있음.
- 그러나 네트워크 거래계약제도는 계약의 형태를 통해 참가기업의 의무, 프로젝트 수행 절차와 기간을 명시적으로 합의함으로써 협회, 컨소시엄과 차이점이 있음.
- 또한 특정의 제한된 기능 수행을 목적으로 형성된 협회는 관련 기능의 기간을 설정하지 않는다는 점에서 네트워크 거래계약과 차이가 있다고 할 수 있음.

(3) 시사점

- 중소기업을 둘러싼 국내외 경쟁환경은 개별 중소기업의 능력만으로 대처하는 데 한계를 보이고 있어 상호 보완적인 역량을 연계한 중소기업간 융합활동을 필요로 하고 있음.
- 유럽연합(EU) 및 이탈리아는 전략적 제휴와 협력촉진 프로그램을 통해 중소기업들이 네트워크를 구축하여 경쟁력을 강화할 수 있는 환경을 조성해 주고 있음.
 - 유럽연합은 중소기업법을 제정하는 등 다국간·다자간 협력활동을 활성화시키고자 하는 포괄적인 합의를 이끌어내는 수준에서 중소기업간 협력을 지원하고 있음.
 - 이탈리아는 중소기업 거래계약 관련 법률 제정을 통해 기업의 경쟁력을 강화할 수 있는 지원제도를 마련하여 운용함.
- 이처럼 이탈리아를 포함한 EU 주요 국가들은 기업간 상호협력과 연계에 기반하여 중소기업의 융합(협력) 활성화 정책을 추진해 오고 있다고 할 수 있음.
- 유럽의 중소기업 융합(협력) 관련 제도 운용사례를 바탕으로 몇 가지 시사점을 정리해 보면 다음과 같음.
- 첫째, 중소기업 융합활동을 체계적으로 추진하기 위한 지원제도 마련이 필요하다고 할 수 있음.
 - EU 및 이탈리아가 중소기업의 경쟁력 강화 차원에서 기업간 협력(융합)과 관련한 지원제도를 마련하여 운용하고 있다는 점은 시사하는 바가 크다고 할 수 있음.

- 둘째, 중소기업의 약점인 규모의 경제를 달성할 수 있는 협력정책 (Network)으로 중소기업의 경쟁력을 향상해 나가도록 해야 할 것임.
 - 개별 중소기업이 보유한 다른 분야 기술 및 비즈니스 모델간 융합을 통한 기술혁신을 기대할 수 있다는 측면에서 벤치마킹 대상이 될 수 있을 것임.
 - 실제 상당수의 이탈리아 중소기업들이 거래계약제도를 통해 규모의 경제 혜택을 누리고 있는 것으로 조사됨.
- 셋째, 중소기업간 융합화를 체계적으로 지원하고, 그 성과를 확산하기 위해서는 중소기업의 융합 활성화 인프라 구축을 강화할 필요가 있음.
 - 이탈리아의 혁신위원회가 중소기업간 협력정책을 집중적으로 지원하고 있으며, ENEA와 같은 기관이 기업간 협력을 촉진하기 위한 기관으로서의 역할을 수행하고 있다는 점은 시사하는 바가 크다고 할 수 있음.
- 넷째, 중소기업의 융합활동 촉진을 위해서는 지역전략산업 육성 등과 연계할 필요가 있으며, 지역경제 활성화를 위해서도 중요하기 때문에 중앙정부와 시·도별 지방자치단체가 함께 추진하도록 유도하는 방안을 강구할 필요가 있음.
 - 이탈리아의 경우, 대부분의 기업간 협력강화 프로그램은 중앙정부의 정책방향에 따라 지방정부 주도로 추진하고 있다는 점은 지방자치 시대에 지방경제 활성화를 위해서도 바람직한 방향이라고 할 수 있음.
 - 이를 위해서는 지방정부의 정책역량 강화 및 중소기업간 협력 관련 지원프로그램 마련을 위한 적극적 노력이 필요함.