

자율적 동반성장 기업문화 확산을 위한
경제계의 동반성장지수 보완의견

2013.6.21

목 차

I. 공정거래 및 동반성장협약 평가방식 부문

1. 협력사 자금지원 및 대금지급조건 평가기준 개선 5
2. 업종특성과 기업현실에 부합하는 방향으로 협약의 평가기준을 개선 8
3. 협약평가로 인한 업무부담 완화 및 평가자의 전문성 강화 11
4. 납품단가 조정실적 및 사급지원 평가기준 개선 14
5. 협약평가기준상 감점항목 및 가점항목의 동등한 배점부여 15
6. 매출액 적용기준 및 협약체결 방식 개선 16
7. 모기업 평가에 1·2차 협력사간 동반성장 실적의 최소수준 반영 18

II. 중소기업 체감도 평가방식 부문

1. 체감도 평가대상 선정기준 마련 및 운영기준 개선 20
2. 평가결과의 신뢰성을 높이도록 중소기업 체감도 설문방식 보완 22

III. 동반성장지수 평가결과 활용방식 및 가점 부문

1. 동반성장지수 평가결과 발표방식 개선 24
2. 협약평가 결과가 양호이상의 평가등급 기업에 대한 인센티브 부여 25
3. 지수 가점사항 개선 26

I. 공정거래 및 동반성장협약 평가방식 부문

1. 협력사 자금지원 및 대금지급조건 평가기준 개선

【건의요지】

- 자금지원 실적 평가 시 기업이 '매출액 기준'과 '매출액과 영업이익을 합산한 기준'을 선택할 수 있도록 허용하고, 협력사에 대한 대출실적은 평가에서 제외해야 함
- 기술지원·보호 실적 평가 시 건수로만 절대평가하고, 기술지원·보호를 위한 자금지원은 지원 방식에 따라 직접·간접·혼합·특별지원에 합산해야 함
- 사업부제로 복수의 업종을 영위하고 있는 기업은 평가대상으로 선정된 사업부의 매출액 또는 영업이익만을 기준으로 지원 실적을 평가해야 함
- 금형비 지원은 협력사에 소유권이 없는 경우에도 자금지원 실적으로 인정해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
㉠ 직접지원(대여 또는 무상제공) : 1.4점 -전년 매출액의 0.15%(무상제공시 0.075%) 대비 지원 규모 비율에 따른 <u>점수</u>	㉠ 직접지원(대여 또는 무상제공) : 1.4점 -전년 매출액의 0.15%(무상제공시 0.075%) 대비 지원 규모 비율에 따른 점수 또는 전년 매출액의 0.075%(무상제공시 0.0375%)와 영업이익의 0.75%(무상제공시 0.375%) 합산금액 대비 지원규모 비율에 따른 점수 중 큰 점수 적용
㉡ 간접지원(금융기관 연계 대출지원) : 0.2점 -제도도입(금융기관과 대출한도 약정체결)	㉡ 간접지원(금융기관 연계 대출지원) : 0.2점 -제도도입(금융기관과 대출한도 약정체결)
㉢ 혼합지원(금융기관 자금예치·펀드 조성으로 대출 지원) : 1.4점 -전년 매출액의 0.4% 대비 펀드(예금)규모 비율에 따른 <u>점수</u>	㉢ 혼합지원(금융기관 자금예치·펀드 조성으로 대출 지원, 의결권 없는 지분투자로 지원) : 1.4점 -전년 매출액의 0.4% 대비 펀드(예금)규모 비율에 따른 점수 또는 전년 매출액의 0.2%와 영업이익의 2% 합산금액 대비 펀드(예금)규모 비율에 따른 점수 중 큰 점수 적용
㉣ 특별지원(보증기금 출연) : 1점 -전년 매출액의 0.05% 대비 출연기금 규모 비율에 따른 <u>점수</u>	㉣ 특별지원(보증기금 출연) : 1점 -전년 매출액의 0.05% 대비 출연기금 규모 비율에 따른 점수 또는 전년 매출액의 0.025%와 영업 이익의 0.25% 합산금액 대비 출연기금 규모 비율에 따른 점수 중 큰 점수 적용
㉤ 통합지원(직접지원+혼합지원+특별지원) -전년 매출액의 0.6% 대비 통합지원 규모비율에 따른 <u>점수</u>	㉤ 통합지원(직접지원+혼합지원+특별지원) -전년 매출액의 0.6% 대비 통합지원 규모비율에 따른 점수 또는 전년 매출액의 0.3%와 영업이익의 3% 합산금액 대비 통합지원 규모비율에 따른 점수 중 큰 점수 적용
• 자금지원 평가시 협력사에 대한 대출실적 평가	• <삭제>

<ul style="list-style-type: none"> 기술지원·보호실적 : <u>지원금액과 건수로 상대평가</u> <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> 기술지원·보호실적 : <u>건수로 절대평가</u> 기술지원·보호를 위해 <u>협력사에 자금을 지원한 경우 이를 지원방식에 따라 직접·간접·혼합·특별지원 평가 시 합산</u>
<ul style="list-style-type: none"> 복수의 업종을 사업부제 등의 형태로 영위하는 기업은 평가대상으로 선정된 업종과 <u>관련있는 사업부의 매출액을 포함한 소사 매출액을 자금지원 기준으로 설정</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 복수의 업종을 사업부제 등의 형태로 영위하는 기업은 평가대상으로 선정된 업종과 <u>관련있는 사업부의 매출액을 자금지원 기준으로 설정</u>
<ul style="list-style-type: none"> 금형비를 납품전에 지급할 경우 직접지원 실적으로 인정(<u>다만, 금형 소유권이 협력사에 있어야 함</u>) 	<ul style="list-style-type: none"> 금형비를 납품전에 지급할 경우 직접지원 실적으로 인정(<u>다만, 계약기간 중 계약중단 등으로 금형을 회수하지 않은 경우에 한정함</u>)

【건의사유】

- 현행 협약기준과 같이 매출액만을 기준으로 자금 지원 규모를 설정할 경우, 매출은 늘었으나 업황 악화 등으로 영업이익이 발생하지 않거나 감소한 기업들의 현황을 반영하지 못하여 이들 기업들은 좋은 평가를 받기 어려운 구조임
- 실제로, 지수 평가결과 발표 시 업황이 좋지 못한 기업들이 평가결과가 낮게 나옴에 따라, 동반성장의 주체인 대기업과 중소기업을 각각 대표하는 전경련과 중소기업중앙회 양 단체는 업황을 반영하지 않은 동반성장 지수평가방식은 반드시 개선해야 한다는 입장임
- 따라서, 해당 기업의 업황을 반영한 평가가 이뤄질 수 있도록 매출액과 영업이익을 합산한 금액을 기준으로 하는 자금지원 기준을 기업들이 선택할 수 있도록 해야 함
- 대기업이 조성한 협력사 지원 펀드, 보증프로그램에 대한 협력사의 대출실적을 평가하는 것은 기업현실에 맞지 않을 뿐만 아니라 협약 평가기준에도 없는 사항을 평가하는 것으로 부당함
- 협력사 지원 펀드, 보증프로그램은 자금흐름이 어려운 협력사를 위한 제도이나, 현재 협약평가기준에 따라서 대기업이 결제수단 개선, 지급기일 단축을 충실히 이행할수록 협력사의 현금흐름이 개선되어 대출수요가 감소할 수밖에 없음
- 또한, 2차 협력사까지 지원 가능한 보증프로그램의 경우 금융권에 출연한 대기업이 아니라 신용도가 낮은 2차 협력사에 대한 보증서 발급에 보증기관이 적극 나서야 대출확대가 가능하므로 대출실적을 협약평가에 반영하기보다는 정부가 금융권을 독려하는 것이 필요함
- 대기업은 신용도가 낮은 영세업체에 대한 자금지원 확대를 위해 보증기관에 자금을 출연

했음에도, 보증기관은 B+++ (BBB) 등급 이상의 신용도가 양호한 업체만 보증서를 발급함에 따라 상생보증대출 제도의 사업효과가 크게 낮아짐

- 예컨대, M社는 상생보증대출제도의 취지가 신용도가 낮은 협력사에 긴급 운영자금을 지원하는 것이므로 신용도가 낮다고 거부하면 실효가 없는 제도라고 주장했으나, 보증기관의 담당자는 대출회수가 안 될 경우 인사평가에 불이익이 있기 때문에 승인할 수 없다고 함

○ 이에, 현금흐름 개선으로 인한 대출수요 감소와 신용도가 낮은 협력사에 대한 금융권의 소극적인 대출 등의 문제로 대출실적에 대한 평가결과가 낮게 나올 것을 우려한 일부 대기업에서 대출수요가 없는 협력사를 독려해 대출을 종용하는 부작용이 발생함

□ 평가대상으로 선정된 업종 이외의 사업에서 발생한 全社 매출을 자금지원 기준으로 설정하는 것은 기업에 과도한 부담을 가중시키고, 평가기업 간 형평성에 맞지 않음

○ 예컨대, 화학업종의 지수평가대상으로 선정된 A社는 화학, 중공업 등 다수의 업종을 사업부제로 운영 중이며, 화학부문은 全社 매출의 60% 내외 수준임

- A社가 사업부제 형태가 아니었을 경우, 자금지원 목표는 현재의 60% 수준에 해당되나, 전사 매출기준으로 자금지원을 요구함에 따라 40%의 추가적인 지원부담 요인이 됨

□ 자금지원 평가에 대한 배점이 이미 있는 상황에서 협력사에 대한 기술지원·보호에 대한 평가 시 자금지원 실적을 별도로 평가하는 것은 자금지원을 이중 평가하여 기업부담 요인임

○ 이미 매출액의 최대 0.6%를 협력사에 지원해야 하는 자금지원 목표가 법인세의 50%에 육박할 정도로 과도하여 기업에 상당한 부담요인이 됨

- 따라서, 기술지원·보호를 위해 협력사에 지원한 자금은 지원방식에 따라 현행 직접·간접·특별·혼합지원에 합산하고, 기술지원·보호는 건수로만 평가하는 것이 타당함

○ 또한, 교육·훈련 및 인력채용 지원은 올해부터 절대평가 방식으로 개선했으나, 이와 유사한 기술·보호 지원만 상대 평가하면 평가기준의 일관성이 훼손됨

□ 협약평가기준상 직접지원은 대기업이 직접 협력사에게 무상으로 제공하는 경우 이외에 자금을 저리 또는 무상으로 대여하는 경우까지 포함됨

○ 협력사에 소유권을 주지 않고, 금형비를 지원할 경우에도 협력사에 자금을 저리 또는 무상으로 대여하는 것과 동일한 효과가 있기 때문에 이를 자금대여 실적으로 인정해야 함

- 금형비 지원의 경우에만 협력사에 소유권을 제공한 경우에 한하여 지원실적으로 인정하면 자금대여를 직접지원 실적으로 인정하고 있는 현행 협약평가기준에 어긋남

2. 업종특성과 기업현실에 부합하는 방향으로 협약의 평가기준을 개선

【건의요지】

- 국내 매출액에서 수주계약이 차지하는 비율이 지수평가 대상기업의 평균을 상회하는 기업은 납품단가 조정실적에 가중치를 부여해야 함
- 조선·건설 등 수주산업과 홈쇼핑은 ‘결제수단 개선’ 및 ‘대금지급기일 및 지급 횟수 개선’ 평가 시 타업종 대비 완화된 기준을 적용해야 함
- 홈쇼핑은 판매수수료 및 판촉행사 결정에 대한 협의 이력을 현행 공문 및 이메일에서 사전 판촉행사 신청서 및 계약서로 대체하고, 유통업은 협력사 매출확대에 대한 평가를 제외해야 함
- 다수의 지수평가기업과 거래하고 있는 협력사에 대한 교육·훈련 지원은 해당 대기업들이 공동으로 교육·훈련을 추진하도록 허용하고, 이를 각 대기업의 지원실적에 반영해야 함
- 인력·채용 지원실적 평가 시 대기업의 인력이 협력사에 평일기준 연속하여 5일 이상 파견된 경우에만 인력지원실적으로 인정하는 기준을 누계일수 기준으로 개선해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>국내 매출액에서 수주계약이 차지하는 비율이 지수 평가대상 기업의 평균을 상회하는 기업은 납품단가 조정실적에 가중치 부여</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>목적물 수령일로부터 10일 이내 지급 또는 월 3회 지급 시 최대 12점 부여</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>조선·건설·철도 등 수주산업은 목적물 수령일로부터 월 1회 지급시 최대 12점 부여</u> • <u>홈쇼핑은 목적물 수령일로부터 40일 이내 지급을 만점으로 하고, 추가 단축 시 가점으로 반영</u>
<ul style="list-style-type: none"> • 홈쇼핑 업종은 판매수수료 및 판촉행사 결정에 대한 협의 이력을 공문·이메일로 보존 <p><신설></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 홈쇼핑 업종은 판매수수료 및 판촉행사 결정에 대한 협의 이력을 공문·이메일로 보존 <p>※ 다만, 사전 판촉행사 신청서 및 계약서가 있을 경우에는 이로 대체할 수 있음</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>(유통업 평가기준) 납품업자의 매출확대 지원계획(2점) 및 이행실적(5점)</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <삭제>
<ul style="list-style-type: none"> • 다수의 지수평가기업에 납품하는 협력사에 대한 교육·훈련을 각 지수 평가기업이 중복으로 추진 	<ul style="list-style-type: none"> • 다수의 지수평가기업에 납품하는 협력사에 대한 <u>교육·훈련은 관련 지수평가기업이 공동으로 추진하고 이를 각 대기업의 지원실적에 반영</u>

<ul style="list-style-type: none"> • 인력·채용 지원 : 대기업이 일정기간(평일 기준으로 연속하여 5일 이상) 동안 자기의 비용을 일정부분 부담하여 중간관리자, 전문엔지니어 등의 인력을 협력사에 파견(파견결과보고서가 있어야 함)하거나 (중략) 이에 소요되는 자금을 지원하는 것도 포함 • <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • 인력·채용 지원 : 대기업이 일정기간(평일 누계, 동일 과제 기준으로 5일 이상) 동안 자기의 비용을 일정부분 부담하여 중간관리자, 전문엔지니어 등의 인력을 협력사에 파견(파견결과보고서가 있어야 함)하거나 (중략) 이에 소요되는 자금을 지원하는 것도 포함 ※ 전경련 중소기업 경영자문단, 대한상의 중소기업 경영자문단 등 비영리 경영컨설팅 기관과 연계하여 전문 인력을 협력사에 파견한 경우 대기업의 비용부담이 없어도 이를 실적으로 인정함
---	--

【건의사유】

- 건설·조선·철도제조업 등을 영위하는 기업은 수주계약이 전체 매출의 80% 이상 차지하며, 최종 판매가격 및 협력사의 납품단가 인상에 대한 결정권을 발주처가 갖고 있기 때문에 납품단가 인상이 일반 제조업보다 어려운 실정임
- 56개 지수평가대상의 업종별 수주계약 비율은 전기·전자 38.97%, 화학·비금속·금속 36.50% 등 30% 내외이나, 건설업은 89.93%, 조선·철도제조업은 99.70%로 타 업종보다 50%p 이상 수주계약 비율이 크게 높음
- 따라서, 납품단가 조정실적 평가 시 전체 매출액에서 차지하는 수주계약 비율이 평가대상 기업의 평균을 상회하는 경우, 이를 감안하여 가중 평가해야 함
 - 가중평가 예시(74개 평가대상 기업의 수주계약 평균비율이 40%일 때, 수주계약 비율이 90%인 기업 : 평가대상 기업의 수주계약 비율(90%)에서 74개 기업의 평균비율(40%)을 차감한 비율(50%)의 1/2(25%)만큼 납품단가 조정실적을 가중 평가해야 함
- 조선·건설·철도제조 등 수주산업은 계약시점부터 최종 목적물의 공급까지 장기간의 시간이 소요됨에 따라 제조업과 동일하게 대금지급기일을 적용할 경우 현금흐름(Cash-Flow)에 영향을 미쳐 경영상 문제를 발생시킬 소지가 높음
- 실제로, 수주산업이 아닌 대기업에 비해 수주산업의 대기업은 연간 판매대금 회전횟수를 의미하는 매출채권 회전율이 절반에 그침¹⁾

1) 매출채권회전율이 낮을수록 매출채권의 회수기간이 길어진다는 것을 의미함

구분	제조업 대기업 부문(2010)	수주산업(2010)	
		조선업	건설업
매출채권회전율	7.56회	3.86회	3.07회

출처 : 2010년 한국은행 기업경영분석

- 특히, 2012년에 지수평가 결과를 발표한 56개사 중 52개사의 경우 비수주산업의 매출채권회전율이 수주산업의 대기업보다 2배 이상 높게 나타남

<2012년 56개 동반성장지수 발표기업의 매출채권회전율 및 매입채무회전율>

구분	비수주산업(2011)	수주산업(2011)
매출채권회전율(A)	6.64회	3.03회

- 따라서, 이들 수주산업의 경우 협력사에 대한 대금지급기일 단축 노력이 현실적으로 평가받을 수 있도록 타 업종 대비 완화된 기준(월 3회 지급 ⇨ 월 1회 지급)을 적용해야 함
- 홈쇼핑은 고객이 주문한 이후 취소·반품 기한이 통상 30일 이내까지 허용하므로 취소·반품 허용기간 이전에 납품대금을 협력사에 先지급하기 어려움
- 예컨대, 홈쇼핑 업체 J社는 방송건별 소비자의 변심 등에 의한 주문취소·반품 비율이 10%를 상회함
- 현행 협약 평가기준은 판매수수료 결정 및 판촉행사 결정시 매건마다 이메일 또는 공문으로 협력사와 사전협의 이력을 남겨야 하나, 기업현실과 맞지 않음
- 홈쇼핑 업종은 방송분량 1시간 내외의 단위로 협력사와 계약을 체결하여 매일 20~30건의 계약과 방송이 진행됨에 따라 이를 매 건마다 이메일과 공문으로 이력을 남기기 위한 업무부담이 많음
- 따라서, 사전 판촉행사신청서 또는 계약서 등 상호 합의사항이 담긴 증빙자료로 협의 이력을 대체할 수 있도록 해야 함
- 대형마트는 영업시간 제한(24시간 영업금지 및 월 2회 일요일 휴무)으로 판매실적이 크게 낮아짐에 따라 협력사의 매출도 동반하락할 수밖에 없으므로 협력사의 매출확대 실적에 대한 평가항목은 영업시간 제한이 유지되는 동안에는 협약평가에서 제외해야 함
- 대형마트는 영업시간 제한으로 전년 매출액 대비 약 10%인 3조원 이상의 매출손실이 발생될 것으로 전망되며, 협력사의 매출도 이에 비례하여 하락하는 것이 필연적임
- 건설·유통 등 전속거래 비율이 낮은 업종은 동일한 협력사가 다수의 지수평가기업과 거래하는 경우가 많기 때문에 중복적인 교육·훈련 참여에 따른 업무공백을 우려함
- 예컨대, 중소 전문건설업체들은 영세기업이 많아서 교육·훈련 참여에 따른 업무공백에 대한 애로를 겪고 있으며, 전문건설협회는 관련 대기업이 공동으로 참여하는 방식으로 교육과정을 운영해줄 것을 요구하고 있음
- 협력사에 대한 대기업의 전문인력 파견은 대부분 경영지도, 기술지도 등 컨설팅을 위한 것이나, 기업현장에서 5일 연속으로 전문인력이 상주하는 경우는 매우 적음

- 대기업이 협력사에 지원하는 대표적인 컨설팅 활동 중 3정5S의 경우 3정5S 교육→현장 진단→개선방안 제시→개선상황 점검→개선상황 보완→개선상황 재점검→지속화 교육 등의 절차로 이뤄지며 각각의 단계별로 협력사가 개선하는 과정을 거쳐야 하기 때문에 전문인력이 연속적으로 상주하지 않고 일정기간을 두어 방문하는 것이 일반적임
- 하지만, 기업현실에 맞지 않게 5일 이상 연속으로 방문시만 평가에 반영할 경우 오히려 대기업과 협력사의 인력낭비만 발생하여 전문인력 파견의 실질적인 성과가 낮아짐
- 실제로, 정부의 중소기업컨설팅 지원사업의 경우, 컨설팅 수행 시 매일 연속으로 컨설팅을 수행해야 한다는 규정이 없고, 투입시간도 기업의 상황에 따라 8시간 이내에서 매번 탄력적으로 조정할 수 있도록 허용하고 있음
- 따라서, 동일과제로 전문인력이 동일한 협력사에 파견될 경우에는 연속 5일 기준에서 누계 5일 기준으로 평가기준을 개선해야 함

3. 협약평가로 인한 업무부담 완화 및 평가자의 전문성 강화

【건의요지】

- 협약 이행평가 포털 사이트를 사용자 위주로 개선하고, 평가자의 포털사이트 활용도를 높여 평가준비에 대한 기업의 업무부담을 완화해야 함
- 기업이 이행하기 어려운 수준의 증빙자료 제출은 최소화하고, 평가기간을 단축해야 함
- 협약 평가자는 일정 수준이상 협약에 대한 전문성을 갖췄는지에 대한 심사를 통과한 전문가로 한정하거나, 협약 평가자를 대상으로 협약, 하도급거래, 동반성장에 대한 교육을 강화해야 함
- 정성적인 평가항목은 동일한 평가자가 심사하거나, 평가자간 세부 평가기준을 공유해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> ● 2012년 지수평가기업부터 협약 이행평가 포털을 통해 평가 	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>협약 이행평가 포털을 통한 평가원칙 준수</u>
<ul style="list-style-type: none"> ● 인력채용 지원실적 평가시 채용인력의 인적사항, 평가 시점의 퇴사여부 등 증빙자료 제출 요구 	<ul style="list-style-type: none"> ● 채용기업의 확인서 등으로 증빙자료 간소화
<ul style="list-style-type: none"> ● 협약이행 실적평가 기간에 제한 없음 	<ul style="list-style-type: none"> ● 협약이행 실적평가 기간을 1개월로 제한
<ul style="list-style-type: none"> ● 포털사이트는 공정거래위원회 직원이 운영 	<ul style="list-style-type: none"> ● 공정거래위원회 감독 하에 외부 위탁 운영

<ul style="list-style-type: none"> • <u>협약과 관련 없는 부서에 소속된 공정거래위원회 직원 이 협약이행 평가</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>일정한 자격을 획득한 공정거래위원회 직원 및 전문가가 협약이행 평가</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>정성적인 평가항목은 평가자에 따라 평가결과가 다르게 나타남</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>정성적인 평가항목은 동일한 평가자가 심사(또는 평가자간 세부 평가기준 공유)</u>

【건의사유】

- 2012년 지수평가 대상기업부터 협약 이행평가 포털을 통해 평가받도록 하나, 대부분의 평가자들이 이를 준수하지 않고 있어 오히려 포털 개설이전보다 기업의 업무부담이 늘어남
 - 예컨대, A社は 포털 사이트에 이행평가 자료를 모두 등록했으나, 평가자가 포털사이트가 없었던 종전과 같이 문서형태로 평가자료 제출을 요구하여 부서 전원이 평가자료 작성에만 수일밤새 매달려 평가자료를 작성하느라 정상적인 업무에 차질을 빚음
 - 해당 기업이 평가자료를 문서화한 분량은 A4용지 10Cm 두께로 총 10여권에 달함
 - B社の 경우, 포털사이트에 이행평가 자료를 모두 등록했으나, 평가자가 본인이 원하는 엑셀양식에 따라 평가자료를 다시 작성해 줄 것을 요구함
 - 기업 부담을 줄이기 위해 해당 기업이 위치한 지역의 사무소가 협약을 평가하도록 운영 중이나, C社の 경우 포털사이트에 평가자료를 등록했음에도 지역 사무소의 담당 평가자가 본인의 거주지가 서울이라는 이유로 해당 기업 담당자들이 서울로 이동하여 평가받도록 함
- 협약이행 실적을 면밀히 평가하여 공정성을 높이는 취지에 동의하나, 평가에 따른 기업들의 업무부담을 완화하기 위해 증빙자료 제출 요구와 평가기간은 최소화해야함
 - 예컨대, 인력채용 지원실적 평가 시 채용인력의 인적사항, 평가시점의 퇴직여부 등의 개인정보에 대한 증빙자료 제출을 요구하고 있음
 - 지수평가기업이 일일이 채용인력에 확인하여 증빙자료를 제출하는 것은 업무부담이 과도하므로 채용기업의 확인서로 대체하는 등 증빙자료를 간소화해야 함
 - 협약이행 평가는 12월에 개시되나, 평가종료 시점이 정해져 있지 않아 수개월간 평가가 진행됨에 따라 기업의 업무부담이 가중됨
 - O社の 경우 12월에 협약평가가 시작되었음에도 평가자가 지수평가 결과를 발표하는 5월까지 계속적으로 추가적인 증빙자료 제출을 요구함

- 포털사이트의 시스템 오류가 잦으나, 이를 공정거래위원회(이하 '공정위') 직원이 담당하기 때문에 기업은 잦은 오류에 따른 애로가 있어도 불이익에 대한 우려로 개선을 요구하기 어려움
 - D社は 증빙파일 제출을 위해 다량의 대용량 파일을 업로드하는 과정에서 계속해서 오류가 발생하나, 오류 개선을 요구하지 못함
 - 따라서, 공정위 감독 하에 포털사이트를 외부 위탁으로 운영하는 등의 방법으로 기업들이 사용자 위주로 포털사이트 개선에 대한 요구를 자유롭게 할 수 있는 환경을 조성해야 함
- 협약 평가자들이 협약 평가기준과 하도급 거래에 대한 이해가 부족하여 정확한 평가를 하지 못해서 기업들의 애로가 큼
 - E社は 협약 평가자가 2011년도 평가기준과 2012년도 평가기준을 혼동하여 계속 2011년도 평가기준으로 평가하여 이를 바로잡느라 어려움을 겪었음
 - F社は 평가자가 심사할 때 포털사이트에 등록된 이행평가 자료를 전혀 읽어보지 않고 나온 후에 F社の 사무실에서 이행평가 자료를 열람하는 등 숙지되지 않은 상태에서 평가를 추진하여 F社の 이행현황을 이해시키는 데 평가시간의 대부분을 소모함
 - 앞으로 지수평가기업이 지속 확대될수록 평가자의 협약 평가기준 이해부족에 따른 기업의 애로는 계속 증가할 가능성이 큼
 - 이에, 협약 평가기준, 하도급 거래, 동반성장 등에 대한 이해도를 평가하여 일정 수준 이상의 자격을 갖춘 공정위 직원 또는 전문가에게 평가자 자격을 부여해야 함
- 평가기준의 변동이 없었음에도 평가자에 따라 전년도에 인정받았던 실적을 인정하지 않거나, 평가결과가 달라지는 등 평가의 일관성이 유지되지 못하고 있음
 - G社は 협력사에 대한 기술지원 제도를 수년전부터 운영하여 기술지원 실적으로 인정받았으나, 올해 파견된 평가자는 평가기준과 지원방식이 동일함에도 이를 교육 훈련 지원실적으로 평가하여, G社の 이행실적 총점이 하락함
 - H社は 협력사에 장비구입비를 대여하여 자금지원 실적으로 인정받았으나, 동일한 내용으로 협력사에 수백억원을 지원한 J社は 지원실적으로 인정받지 못했다는 사실을 평가결과 발표이후에 알게 된 이후 평가의 불이익을 받았음
 - 매출확대 지원은 정량평가와 정성평가 결과를 합산하여 산출되나, 정성평가지 평가자간 평가결과에 차이가 날 수 있다는 기업의 우려가 크기 때문에 동일한 평가자가 심사하거나 평가자간 평가내용을 공유하여 평가오차를 줄이는 것이 필요함

4. 납품단가 조정실적 및 사급지원 평가기준 개선

【건의요지】

- 납품단가 조정실적 평가 시 모든 협력사에게 동일하게 인상한 경우에만 납품단가 조정실적으로 인정하는 평가기준을 삭제하여 개별 협력사에 대한 조정실적이 반영 되도록 해야 함
- 임가공 업체도 협약기업일 경우 사급지원 대상에 포함하는 등 임가공 업체에 대한 사급지원실적 평가기준을 명확히 해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> ● 계속적 거래관계에서 종전의 계약체결 당시에 비해 원재료 등 가격 인하에도 종전가격을 적용하거나 원재료 등 가격변동이 없음에도 종전가격보다 인상한 경우 실적으로 인정 ※ 다만, 모든 협력사에게 동일하게 적용한 경우에만 인정 	<ul style="list-style-type: none"> ● 계속적 거래관계에서 종전의 계약체결 당시에 비해 원재료 등 가격 인하에도 종전가격을 적용하거나 원재료 등 가격변동이 없음에도 종전가격보다 인상한 경우 실적으로 인정 ※ <삭제>
<ul style="list-style-type: none"> ● 협력사 요청에 따른 사급 총금액이 하도급 거래 관련 원자재 구매금액(재료비) 총액의 60% 이상인 경우 2점 가산 ※ 평가기준에 없으나 임가공 업체는 사급지원 대상에서 제외 	<ul style="list-style-type: none"> ● 협력사 요청에 따른 사급 총금액이 하도급 거래 관련 원자재 구매금액(재료비) 총액의 60% 이상인 경우 2점 가산 ※ 임가공 업체에 대한 사급지원 평가기준 신설

【건의사유】

- 원재료 가격 인하에도 종전가격을 적용하거나, 재계약시 종전가격보다 인상한 경우 납품단가 조정실적으로 인정하나, 모든 협력사에 동일한 적용을 요구하는 것은 기업 현실에 맞지 않음
 - 예컨대, 원재료 가격이 상승할 때 상승폭이 커서 납품단가를 인상한 협력사는 원재료 가격이 하락할 때 단가를 인하할 수 있고, 상승폭이 작아서 단가를 조정하지 않은 협력사는 원재료 가격 하락 시 기존가격을 유지하여 종전에 납품단가를 인상 받지 못한 손실을 보전 가능함
 - 하지만, 원자재 가격 하락 시 모든 협력사에 종전의 단가를 유지하도록 요구할 경우 원자재 가격이 높게 상승하여 납품단가가 많이 인상된 협력사가 부당한 이득을 취하게 됨
 - 협력사의 경영실적이 악화되어 납품단가 인상이 필요하다고 판단할 경우 또는 협력사의 납품단가 조정신청 등으로 개별기업의 단가를 인상하는 경우가 있기 때문에 모든

- 협력사에 동일하게 단가인상 혜택을 적용한 경우만 평가에 인정하는 것은 옳지 않음
- 재계약시 계약기간 동안 불량률, 품질저하 등이 발생하여 종전가격보다 납품단가를 인하해야 하는 경우가 있음
 - 하지만, 협력사별로 납품하는 상품가치를 각각 고려하지 않고 재계약시 모든 협력사에 납품단가를 인상하도록 요구하는 것은 시장경제원리에 맞지 않음
 - 하도급법 제4조(부당한 하도급대금의 결정금지)에서 정당한 사유 없이 일률적인 비율의 감액을 금지하는 이유는 협력사별로 납품하는 상품가치가 모두 똑같을 수 없기 때문임
- 2012년 협약평가 시 평가기준에는 없으나, 임가공업체에 대한 사급 지원 실적은 인정하지 않음
 - 평가기업은 공정위가 제시한 협약 평가기준에 근거하여 협약을 이행하기 때문에 고시된 평가기준의 변경 없이 임의의 평가기준을 적용하는 것은 절차에 맞지 않음
 - 현행 협약기준에는 임가공업체에 대한 사급은 지원실적으로 인정하지 않는다는 기준이 없으나, 협약대상 협력사의 다수가 임가공업체인 P社は 이들 기업에 사급을 지원했으나 원자재의 대부분을 사급 받는 임가공 업체에 대한 사급지원 실적은 평가에 반영되지 않음
- 임가공 업체도 사급지원 실적 대상으로 인정하거나 협약기준 개정 시 임가공 업체에 대한 사급지원 평가기준을 명확히 하여 기업의 혼란이 없도록 해야 함

5. 협약평가기준상 감점항목 및 가점항목의 동등한 배점 부여

【건의요지】

- 협약 평가기준의 감점항목에 대한 배점인 19점과 가점항목이 동등하게 배점될 수 있도록 현행 최대 11.5점의 가점에 7.5점의 가점항목을 추가해야 함
- 신설된 가점(7.5점)은 협약기업의 특성에 맞게 동반성장에 주력한 평가항목 중 선택하여 기본 배점 수준의 가점을 추가로 받을 수 있도록 운영해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> ● 가점항목(최대 11.5점) : 협약기간 연장 및 재협약(2점), 납품단가 조정계획 수립(1점), 연동제 및 사급 실적(최대 2점), 협력사 경영과 관련한 직·간접 지원(0.5점), 해외 동반진출한 협력사에 대한 거래조건 상향실적(3점), CP평가성적(3점) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 가점항목(최대 11.5점) : 협약기간 연장 및 재협약(2점), 납품단가 조정계획 수립(1점), 연동제 및 사급 실적(최대 2점), 협력사 경영과 관련한 직·간접 지원(0.5점), 해외 동반진출한 협력사에 대한 거래조건 상향실적(3점), CP평가성적(3점) 및 협약평가항목 중 협약기업이 선택한 항목(최대 7.5점을 항목별 기본배점 이내에서 가점)

【건의사유】

- 감점사항과 가점사항 배점의 균형이 이뤄지지 않을 경우, 감점을 받은 기업이 좋은 평가를 받기 위한 노력을 포기하게 만드는 동인으로 작용할 우려가 큼
- 예컨대, 지수 평가결과가 상위기업에 속할 수 있는 기업이 하도급법 위반으로 14점의 감점을 받을 경우, 협력사에 대한 자금지원(13점)을 일체 하지 않았을 경우보다 점수가 낮아져 하위기업으로 평가되므로 해당 기업의 협약 이행 인센티브가 사라짐
- 또한, 지수평가대상 기업들은 협력사와 계약건수가 많게는 50만 건을 상회하는데, 이 중 극히 일부계약을 위반했다고 지수평가에서 회복 불가능한 패널티를 부여하는 것은 지나치게 과도한 제재임
- 따라서, 감점을 받은 기업의 협약이행에 더욱 적극적인 노력을 유도할 수 있도록 감점에 대한 배점과 가점에 대한 배점을 균등하게 적용하는 것이 바람직함
- 중소기업 체감도 조사는 2012년부터 감점항목과 가점항목에 대한 배점을 균등하게 보완함
- 특히, 이는 업종별로 동반성장 활동에 우선순위가 다른 업종특성을 반영하는 효과가 있음
- 예컨대, 유통업을 영위하는 대기업 T社는 협력사의 지원수요가 판로개척이 월등히 높아 이에 주력했으나, 판로개척에 대한 배점이 낮아서 좋은 평가를 받지 못함
- 하지만, 평가항목에 대한 선택적 가점제가 적용되면 T社의 평가결과는 향상될 수 있음

6. 매출액 적용기준 및 협약체결 방식 개선

【건의요지】

- 자금지원 등 협약이행 목표의 기준이 되는 매출액은 전년도 매출로 적용해야 함
- 협약 체결 이후 기업별 협약서(안)의 수정기간을 신설하고, 수정기간 중 협약사항을 변경한 기업에 재협약에 따른 가점을 유지해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> ● <u>협약이행 목표의 기준이 되는 매출액은 협약 체결 2년 전 결산 매출액으로 설정</u> ● <u>협약체결 이후 협약사항 수정불가</u> ※ <u>협약사항 수정 시 재협약에 따른 가점 미부여</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>협약체결 시점에는 2년 전 결산 매출액을 기준으로 협약서(안) 제출</u> ● <u>결산이 완료되는 3월 이후 전년도 매출액을 기준으로 협약서 수정기간(예시. 기업별 지수 세부 평가결과 회신 이후 30일 이내 등) 신설</u> ※ <u>수정기간 경과 이후 협약사항 변경 시 재협약에 따른 가점 미부여</u>

【건의사유】

- 매년 1월 협약체결 시점까지 기업의 결산이 완료되지 못하므로 2년 전 매출액을 협약 이행 목표의 기준으로 설정하고 있음
 - 2년 전 매출액을 기준으로 협력사 지원목표가 설정되므로 협약기간 중 기업의 경영 상황이 평가에 반영되지 못하여 평가결과가 왜곡되고 있음
 - 예컨대, 2년 전 매출액이 1조원이었으나, 전년 매출액이 5,000억 원으로 감소한 경우 기업이 협력사 지원에 활용할 수 있는 재원이 줄게 되나 1조원을 기준으로 협력사 자금지원을 해야 함에 따라 기업의 경영상 어려움이 크게 늘어남
 - 반면, 2년 전 매출액이 5,000억 원이었으나, 전년에 1조원으로 경영실적이 높아진 경우 가용자원이 증가하여 협력사 지원도 늘릴 수 있으나, 5,000억 원을 기준으로 자금지원 목표가 설정됨에 따라 이를 기업이 스스로 자금지원을 확대할 유인이 사라짐
- 또한, 차년도 협약서(안) 제출시점이 전년도 협약이행 평가결과 시점보다 5개월 가량 앞서기 때문에 기업이 전년도 평가결과에 따른 개선사항을 차년도의 협약서(안)에 반영하지 못함
 - 이에, 기업들은 1년 실적이 나쁠 경우 2년 연속 좋은 평가를 받기 어려운 점을 호소함
 - 현재, 기업들이 지수 평가결과가 발표된 이후에 협력사에 대한 지원목표를 상향하고자 하여도 협약서(안)을 수정할 경우 재협약에 따른 가점부여 대상에서 제외되어 불이익 받음
- 따라서, 공정위와 동반위가 지수평가기업에 협약이행 세부평가 결과 및 체감도 세부평가 결과를 회신한 이후에 지수평가기업에 협약서(안)을 일괄 수정하는 기간을 신설해야 함
 - 매출액 기준은 협약체결 시점에 제출하는 협약서(안)는 2년전 매출로 설정하고, 이후 기업별로 결산이 완료되는 시점에 매출액 관련 협약사항을 수정토록 허용해야 함

7. 모기업 평가에 1·2차 협력사간 동반성장 실적의 최소수준 반영

【건의요지】

- 협약 평가항목에서 1차 협력사의 2차 협력사에 대한 지원방안 도입계획 및 이의 실적에 대한 평가배점을 현행 15점에서 7.5점으로 축소해야 함

공정거래위원회 현행기준(2013.1.15 개정)	경제계 개선의견
<p>1-(3) 1·2차 협력사간 지원방안 도입계획(5점)</p> <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 1·2차 협력사간 협약체결 목표(1점) ㉡ 1차 협력사가 대기업으로부터 납품단가 인상, 현금결제, 결제기일 개선 및 금융지원을 받은 경우 이를 2차 협력사에게도 제공하도록 유도하는 방안 마련 계획(2점) ㉢ 납품단가 조정 정보를 내부 협력 채널을 통해 2차 이하 협력사가 알 수 있도록 공개하는 방안 마련 계획(2점) 	<p>1-(3) 1·2차 협력사간 지원방안 도입계획(2.5점)</p> <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 1·2차 협력사간 협약체결 목표(0.5점) ㉡ 1차 협력사가 대기업으로부터 납품단가 인상, 현금결제, 결제기일 개선 및 금융지원을 받은 경우 이를 2차 협력사에게도 제공하도록 유도하는 방안 마련 계획(1점) ㉢ 납품단가 조정 정보를 내부 협력 채널을 통해 2차 이하 협력사가 알 수 있도록 공개하는 방안 마련 계획(1점)
<p>2-(3) 1·2차 협력사간 지원방안 도입실적(10점)</p> <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 1·2차 협력사간 협약체결 실적(2점) ㉡ 1차 협력사가 대기업으로부터 납품단가 인상, 현금결제, 결제기일 개선 및 금융지원을 받은 경우 이를 2차 협력사에게도 제공하도록 유도하는 방안 마련 실적(5점) ㉢ 납품단가 조정 정보를 내부 협력 채널을 통해 2차 이하 협력사가 알 수 있도록 공개하는 방안 마련 실적(3점) 	<p>2-(3) 1·2차 협력사간 지원방안 도입실적(5점)</p> <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 1·2차 협력사간 협약체결 실적(1점) ㉡ 1차 협력사가 대기업으로부터 납품단가 인상, 현금결제, 결제기일 개선 및 금융지원을 받은 경우 이를 2차 협력사에게도 제공하도록 유도하는 방안 마련 실적(2.5점) ㉢ 납품단가 조정 정보를 내부 협력 채널을 통해 2차 이하 협력사가 알 수 있도록 공개하는 방안 마련 실적(1.5점)

【건의사유】

- 1차 협력사의 2차 협력사에 대한 지원결정은 모기업이 이행을 강제하거나 모기업 스스로 실행이 불가능한 부분이므로 이에 대한 과도한 배점은 평가결과를 크게 왜곡시킴
 - 타 항목에서 최고점을 받아 협약평가의 최우수 등급(95점)을 받을 수 있는 기업도 현재 배점의 15%를 차지하는 1·2차간 협력에 대한 평가가 좋지 못할 경우, 최우수 등급보다 2등급 낮은 양호 등급(85점) 이하로 낮아질 수 있음
 - 1차 협력사의 2차 협력사에 대한 지원이 미흡하다는 이유로 대기업의 협약평가 결과를 2등급 이상 낮추는 것은 대기업에 과도한 책임을 요구하는 것이므로 1등급 수준에서 평가등급이 조정될 수 있도록 관련 배점을 15점에서 7.5점으로 축소해야 함
 - 평가는 피평가자의 노력과 의지여하에 따라 평가결과가 증감될 수 있어야 개선효과를

기대할 수 있으나, 1·2차 협력사간 협력실적을 모기업에 전적인 책임을 묻는 방식은 부적합하므로 이에 대한 배점을 적정수준으로 축소하는 것이 합리적임

- 예컨대, A社の 경우 1차 협력사 B社에 납품대금을 100% 현금지급하고, 2차 협력사에 동일한 지급을 요구했으나, B社は 부당한 경영간섭이라고 호소하며 그 이행을 거부함

□ 동반성장지수(이하 '지수')는 대기업-1차 협력사 간 관계를 평가하고, 1·2차 협력사 간 협력은 1차 협력사를 피평가자로 하는 별도의 평가제도를 만들어 직접 협력을 유도하는 방법이 바람직함

○ 모기업이 수천 개가 넘는 1·2차 협력사간 동반성장 현황을 관리하는 것은 현실적으로 불가능하며 기업경영에 상당한 부담요인이 됨

- 예컨대, 대기업 B社の 2차 협력사는 5,500개사로 이들에 대한 동반성장 현황을 대기업이 일일이 체크하고 개선을 유도하는 것은 과도한 업무 부담과 비용이 소요됨

- 반면, 1차 협력사가 2차 협력사와 동반성장에 직접 나서도록 유인하는 별도의 지수 등 제도가 마련되면, B社の 380개 1차 협력사 각각이 평균 14.5개사와 동반성장을 이행하면 되므로 현행처럼 특정기업에 일방적으로 과도한 책임을 부여할 때보다 더 큰 효과를 기대할 수 있음

II. 중소기업 체감도 평가방식 부문

1. 체감도 평가대상 선정기준 마련 및 운영기준 개선

【건의요지】

- 1차 협력사 체감도는 현행 수준인 30개사를 대상으로 하고, 조사표본은 해당기업의 협약체결 기업과 일관성을 유지해야 함
- 체감도 조사대상은 모기업과 거래기간, 매출의존도, 거래현황 등을 고려하여 선정하고, 대표이사가 직접 평가하기 어려운 경우 임원이 작성하되, 대표자 위임서를 동봉하여 위임여부를 확인하도록 개선해야함
- 체감도 조사 횟수는 협약 종료시점에 1회 조사로 횟수를 축소해야 함

중소기업체감도 평가방식(2013년)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • 1차 협력사(30社→50社로 상향), 2차 협력사(20社)를 대상으로 체감도를 조사하고, <u>조사표본은</u> 체감도 조사 업체의 5배수를 제출 	<ul style="list-style-type: none"> • 1차 협력사(30社), 2차 협력사(20社)를 대상으로 체감도를 조사하고, <u>조사표본은 해당 대기업이 협약을 체결한 협력사 수를 넘지 않는 범위에서</u> 체감도 조사 업체의 5배수를 제출
<ul style="list-style-type: none"> • <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>대기업과 거래기간 4년 이상, 해당 대기업에 대한 매출 의존도가 35% 이상인 협력사로 조사대상 한정</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>지수 평가기간 중 거래관계가 종료된 협력사의 체감도 응답은 평가에서 제외</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>평가자는 대표이사를 원칙으로 하되, 부득이한 사유로 임직원이 평가 시 대표이사가 위임서 날인</u>
<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 체감도 조사는 <u>2회/年 실시</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 체감도 조사는 <u>1회/年 실시 또는 2회차 조사 결과만 지수평가에 반영</u>

【건의사유】

- 체감도 조사대상을 50개사로 확대하고, 조사표본을 이의 5배수 제출토록 할 경우 협약을 체결하지 않은 중소기업에도 협약 이행효과에 대한 체감을 묻게 되는 모순이 발생함
 - 2011년 기준, 56개 지수평가 기업 중 공정거래협약을 체결한 1차 협력사 수가 250개사 미만인 경우가 42.8%(24개사)에 달함
 - 특히, 협력사 수가 적은 기업은 협력사 수가 많은 기업보다 체감도 평가에서 불리해지는 구조이므로 평가결과의 형평성을 높이기 위해 체감도 조사대상 확대는 바람직하지 않음
 - 예컨대, 비제조업종의 대기업 A社は 협력사가 2012년 체감도 조사표본 제출 수량인 150개사에

못 미쳐 거래비중이 낮거나 비하도급 관계로 협력관계가 취약할 수밖에 없는 협력사들까지 조사표본으로 모두 제출함

- 반면, 제조업종의 대기업 B社는 체감도 조사표본 제출 수량의 수배에 달하는 협력사가 있기 때문에 이들 중 계약기간, 매출액의존도 등이 높은 기업을 선별하여 체감도 조사표본으로 제출했고, 이를 통해 체감도 평가가 좋게 나온 것을 평가결과 발표 후 뒤늦게 파악한 A社는 평가의 형평성이 맞지 않다고 호소함

□ 무작위로 전체 협력사를 대상으로 조사가 이뤄지는 현재의 체감도 조사방식은 협력사의 역량, 거래비중, 전략적 중요도 등에 대한 합리적인 고려 없이 모든 협력사에 동일한 지원을 획일적으로 요구하는 것으로 기업생태계 경쟁력 강화와 동반성장 취지에 맞지 않음

○ 동반성장위원회(이하 ‘동반위’)가 2012년도 동반성장지수 워크숍에서 발표한 「2011년도 동반성장지수 산정 및 체감도 조사결과」에서도 지수평가원칙은 대기업의 협약 이행실적과 중소기업의 체감도를 크로스체크(Cross-Check)하는 것이라고 밝혔듯이, 체감도는 협약을 체결한 협력사에 국한하여 조사돼야 함

○ 본 센터가 2011년~2012년 지수평가 대상 기업 77개사를 대상으로 조사한 결과, 응답기업(응답률 57.14%)들은 체감도 평가방식에 대한 만족도 향상을 위해 ‘체감도 조사 대상 선정 시 대기업과의 거래규모·기간, 현재 거래여부 등을 고려해야 한다(38.0%)’가 가장 높음

- 특히, 이들 기업들은 해당기업과 협력사간 거래기간 4.16년 이상, 협력사의 거래전속율(해당 대기업에 대한 협력사의 매출의존도)이 35.27% 이상을 충족하는 협력사가 동반성장 체감도 평가대상으로 적합하다고 응답함

○ 체감도 조사대상 선정 시 거래기간, 거래전속율을 적용할 경우에는 모든 기업이 동일한 선정기준을 적용받게 됨에 따라 협력사 수가 적은 기업이 협력사 수가 많은 기업보다 평가에서 불리해지는 문제점이 개선될 수 있음

- 뿐만 아니라, 일정 기준 이상을 충족한 협력사에만 체감도를 평가하게 되면, 지수평가 대상에 속한 다수의 대기업과 거래하는 협력사가 줄게 되어 체감도 평가를 중복으로 회신해야하는 중소기업의 업무부담도 감소될 수 있음

- 예컨대, 건설업종의 1차 협력사 H社사는 지수평가 대상 중 2개 대기업의 협력사로 등록되어 있어 체감도 조사도 2개 사에 대해 중복 평가해야 함에 따른 불편을 겪고 있음

□ 대기업의 공정거래협약 이행이 완료되지 않은 시점에서 협력사에 체감도를 조사해 지수 평가에 반영하는 것은 1년 단위의 동반성장 실적 평가취지에 맞지 않으며, 중소기업의 업무부담도 가중되는 단점이 있음

- 따라서, 체감도 평가는 협약 완료시점에 한해 1회만 평가하거나, 상·하반기 각 1회 평가하되 상반기 평가는 지수평가에서 제외하고, 해당 기업에 참고자료 제공으로 중간 점검 및 개선을 유도하는 용도로 활용하고 하반기 평가만 지수 평가에 반영이 바람직함
- 또한, 상반기 체감도 조사를 지수평가에 반영하지 않을 경우 상반기는 체감도 조사의 문제점을 점검·보완하는 기회로 활용할 수 있게 되어, 하반기 실제 평가 시에는 보다 객관성을 높인 조사가 이뤄질 수 있는 장점이 있음

2. 평가결과의 신뢰성을 높이도록 중소기업 체감도 설문방식 보완

【건의요지】

- 업종별 특성이 반영되도록 설문 내용과 응답방식 등을 수정해야 함
- 통신·식품업종은 2차 협력사 체감도 조사대상에서 제외해야 함
- 협력부문에 대한 체감도는 지원경험을 묻는 방식에서 지원제도 구축여부에 대한 인식을 설문하는 방식으로 개선해야 함

중소기업체감도 평가방식(2013년)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • <u>업종 구분 없는 획일적인 설문항목</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>설문 및 응답항목에 업종별 특성반영</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>통신·식품업종의 지수평가 시 2차 협력사 체감도 평가결과 반영</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>통신·식품업종은 2차 협력사 체감도 조사대상에서 제외</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>[협력부문] 지원을 받은 경험을 설문하는 방식</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>[협력부문] 지원제도 구축여부에 대한 인식을 설문하는 방식</u>

【건의사유】

- 업종 특성에 맞지 않는 설문내용과 응답방식은 체감도 평가결과를 왜곡할 수 있음
 - 예컨대, 공개입찰로 협력사와 계약하는 방식은 건설·유통 등의 업종이나 하도급 계약이 아닌 일반구매 시 활용되나, 수의계약 중심인 전기·전자, 자동차 등의 업종에는 해당 없음
 - 공개입찰을 통한 계약방식은 협력사들이 공급하는 재화, 서비스가 동일한 특징을 가진 경우가 많으나, 전기·전자 등의 업종은 모기업의 니즈특성에 맞춘 사양제품으로 공개입찰 방식을 적용할 수 있는 품목이 거의 없음
 - 따라서, 공개입찰 방식을 모든 협력사를 대상으로 적용하는 것이 불가능하므로 ‘해당 없다’는 응답항목이 추가되어야 함

<업종특성 반영 예시 : 전기·전자, 자동차 업종 등>

중소기업체감도 평가방식(2013년)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • 귀사는 거래 대기업이 공개(전자) 시스템 운영 등 입찰을 공정하게 운영하고 있습니까? ① 매우 그렇다 ② 다소 그렇다 ③ 보통 ④ 별로 그렇지 않다 ⑤ 전혀 그렇지 않다 <신설> 	<ul style="list-style-type: none"> • 귀사는 거래 대기업이 공개(전자) 시스템 운영 등 입찰을 공정하게 운영하고 있습니까? ① 매우 그렇다 ② 다소 그렇다 ③ 보통 ④ 별로 그렇지 않다 ⑤ 전혀 그렇지 않다 ⑥ <u>해당사항(필요) 없다(수의 계약 방식 : 사양제품, 공동개발 제품 공급 등)</u>

- 통신·식품 업종은 실질적인 하도급 관계에 있는 2차 협력사가 없기 때문에 2차 협력사 체감도 조사대상에서 제외해야 함
 - 통신업종은 2차 협력사가 없기 때문에 공정위 협약 평가 시 2차 협력사 관련 평가 항목의 평가대상에서 이미 제외되었으므로 체감도 조사도 이를 반영해야 함
 - 식품업종의 경우 2차 협력사의 대부분이 농가, 어민 등으로 하도급 관계가 아니기 때문에 2차 협력사 체감도 조사대상에서 제외하는 것이 타당함
- 모든 협력사를 대상으로 공동기술개발 등 협력활동을 추진할 수 없으므로 협력부문의 설문항목은 관련 지원제도가 있는지에 대한 인식을 묻는 방식이 되어야 함
 - 지수평가기업들의 체감도 평가결과, 협력부문 평점이 2년 연속 최하위를 기록함
 - 모든 기업과 협력활동을 할 수 없는 상황에서 협력사에 지원을 받은 경험이 있는지를 설문하면 평가결과가 크게 낮아질 수밖에 없음
 - 또한, 원자재가격 변동 시 납품단가 조정실적에 대한 만족도 설문 시 대기업은 협력사의 요청이 없을 경우 조정을 원하는지 여부를 파악할 수 없음
 - 따라서, 원자재 가격 변동 시 이를 단가에 반영할 수 있는 조정제도가 구축되어 있는지에 대한 인식을 설문해야 함

<중소기업 체감도 설문방식 수정(예시)>

중소기업체감도 평가방식(2013년)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • 귀사는 환율이나 원자재 가격 인상 등 원가 상승요인 발생시 거래 대기업으로부터 제품의 납품단가를 적정하게 반영받고 있습니까? 	<ul style="list-style-type: none"> • 귀사의 거래 대기업은 원자재 가격 또는 환율의 급격한 인상에 따른 원가 상승요인 발생시 단가에 반영하는 조정제도를 구축하고 있습니까?
<ul style="list-style-type: none"> • 귀사는 생산이나 용역에 관련된 설비(금형 등)나 시설을 대여 또는 이전받고 있습니까? 	<ul style="list-style-type: none"> • 귀사의 거래 대기업은 생산이나 용역에 관련된 설비(금형 등)나 시설을 대여 또는 이전하는 지원제도를 운영하고 있습니까?

Ⅲ. 동반성장지수 평가결과 활용방식 및 가점 부문

1. 동반성장지수 평가결과 발표방식 개선

【건의요지】

- 동반성장지수 평가결과 발표방식은 각 부문별 평가 상위기업과 전년 대비 평가결과 개선도 우수기업을 공개하는 방식으로 개선되어야 함

동반성장지수 현행 운영방식	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • 상대평가로 우수, 양호, 보통, 개선의 4개 등급으로 분류하고 평가대상 기업의 평가결과를 전체 공개 • 발표등급 명칭 : 우수, 양호, 보통, 개선 	<ul style="list-style-type: none"> • 절대평가로 협약과 체감도의 각 부문별 상위기업 및 전년 대비 평가결과 개선도 우수기업만 공개 • 발표등급 명칭 : 4스타~1스타 또는 Perfect~Good

【건의사유】

- 평가대상 기업의 평가결과를 하위그룹까지 발표하면 동반성장을 선도하고 있는 기업이 오히려 동반성장을 못하는 기업으로 낙인찍힐 수 있음
 - 지수평가기업은 매출액의 최대 0.6%를 협력사에 지원하는 등 하위등급의 기업도 미체결 기업보다 동반성장에 앞장서온 기업이므로 기업이미지 훼손 등 불이익 부여는 바람직하지 않음
 - 평가대상 기업의 전체성적을 공개하면, 여론의 관심은 상위등급보다 하위등급에 속한 기업에 관심이 집중됨
 - 올해, 동반위의 지수 평가결과 발표 시 하위등급을 ‘낙제기업’, ‘꼴찌’ 등의 원색적인 표현으로 비난하는 보도가 대부분을 차지함
 - 본 센터가 지수평가기업을 대상으로 지수시행 이후 기업의 변화를 설문한 결과, ‘과도한 자금지원 및 등급서열화로 인한 기업부담 가중’ (26.4%)을 부정적 효과로 가장 많이 꼽음²⁾

<지수시행 이후 기업의 변화>

구분	긍정적 효과				부정적 효과					합계	
	대기업의 동반성장 시스템 구축 지원 확대	하도급 공정한 개선	중소 경영역량 강화	소계	자금지원 등급서열화로 기업부담 가중	대중소간 협력사차 저차	중소자생력 약화	동반성장 효과 체감 곤란	소계		
대	응답수(건)	41	16	3	60	28	14	3	1	46	106
	응답률(%)	38.7	15.1	2.8	56.6	26.4	13.2	2.8	1.0	43.4	100.0
협	응답수(건)	99	106	37	242	21	16	28	72	137	379
	응답률(%)	26.1	28.0	9.8	63.9	5.5	4.2	7.4	19.0	36.1	100.0

- 2) • 조사기간 : 2013. 5. 14 ~ 2013. 5. 22(9일간)
 • 조사대상 : 2012년 동반성장지수 평가대상 대기업 72社 및 이들 기업의 1차 협력사 915社
 - 대기업 : 2012년 동반성장지수 평가대상 72社(53社 응답, 응답률 73.6%)
 - 1차 협력사 : 2012년 동반성장지수 평가대상 72社의 915개 1차 협력사(213社 응답, 응답률 23.3%)

2. 협약평가 결과가 양호이상의 평가등급 기업에 대한 인센티브 부여

【건의요지】

- 지수평가 대상기업 중 지수평가결과가 인센티브 부여기준에 미달될 경우에도, 해당 기업의 협약평가 결과가 최우수, 우수, 양호에 속할 경우 협약평가에 대한 인센티브를 부여해야 함

동반성장지수 현행 운영방식	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> ● 지수평가 대상기업은 협약과 체감도를 합산한 지수 평가결과 우수, 양호 등급의 기업에 인센티브 제공하고, 지수평가대상에 속한 기업 중 지수평가결과가 인센티브 부여기준에 미달될 <u>경우에는 협약 평가에 대한 인센티브 미제공</u> * 지수 평가대상에 속하지 않은 기업들은 협약평가결과 최우수, 우수, 양호만으로 인센티브 부여됨 	<ul style="list-style-type: none"> ● 지수평가 대상기업은 협약과 체감도를 합산한 지수 평가결과 우수, 양호 등급의 기업에 인센티브 제공하고, 지수평가대상에 속한 기업 중 지수평가결과가 인센티브 부여기준에 미달될 <u>경우에도 해당 기업의 협약평가 결과가 최우수, 우수, 양호에 속할 경우 협약평가에 대한 인센티브 제공</u>

【건의사유】

- 지수평가 대상에 속한 기업들은 비평가 대상 기업보다 평가결과 발표, 체감도 조사 등으로 더 많은 노력을 기울이고 있으나, 이들 지수평가대상 기업들이 오히려 비평가 대상 기업보다 강화된 인센티브 부여기준을 적용받아 이들에게 피해를 주는 것은 불합리함
 - 지수 평가대상에 속하지 않은 기업들은 협약평가결과만으로도 협약 인센티브가 부여되고 있으나, 지수평가대상에 속한 기업들은 협약평가 결과상 협약 인센티브 부여 기준에 충족되어도 지수평가결과가 좋지 못하면 인센티브를 얻지 못하는 역차별을 받고 있음
 - 이는, 기업에 득보다 실이 많다는 인식을 키워 동반성장지수에 대한 자발적인 동참 의지를 저해할 우려가 높으므로 지수평가대상 기업들도 지수평가 결과와 상관없이 협약 인센티브 부여기준에 충족되면 동일한 인센티브를 받을 수 있도록 해야 함
- 2012년도 지수평가기업 중 공정거래협약에서 우수·양호를 받은 기업은 48개사로 이들 기업은 지수평가 대상이 아닐 경우 협약 이행에 따른 인센티브를 받게 됨
 - 하지만, 이들 기업의 협약이행 평가결과와 체감도를 합산한 지수평가결과에서 우수·양호를 받은 기업이 38개사에 불과하여, 10개사는 지수평가참여로 인해 오히려 인센티브를 받지 못하는 불이익이 생김

3. 지수 가점사항 개선

【건의요지】

- 중소기업 적합업종과 관련 없는 기업에 1.0점의 기본 가점을 부여해야 함
- 해외 동반진출의 개념에 맞게 모기업과 협력사가 공동으로 해외 진출한 실적을 인정해야 함

동반성장위원회 개정안(6/26)	경제계 개선의견
<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 적합업종 이행시 최대 5점 이내 가점, 불이행시 최대 5점 이내 감점(신설) 	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 적합업종 이행시 최대 5점 이내 가점, 불이행시 최대 5점 이내 감점(적합업종과 관련 없는 기업은 1.0점 가점)
<ul style="list-style-type: none"> • 해외동반진출 평가 시 모기업의 해외진출여부와 무관하게 협력사의 독립적인 해외 판로개척을 지원한 경우만 가점으로 인정 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 동반진출 평가 시 모기업과 협력사가 공동으로 해외진출한 실적과 해외 판로개척을 지원한 경우 모두를 가점으로 인정

【건의사유】

- 중소기업적합업종에 해당 없는 기업은 중소기업의 사업영역을 보호하는 것으로 볼 수 있음
 - 따라서, 이들 기업에 중소기업적합업종 이행에 대해 가점을 일부(1점 내외) 부여하고, 추후 해당 기업의 사업이 중소기업적합업종으로 선정될 경우, 적합업종 이행결과에 따라 가감점하는 것이 합리적임
- 해외 동반진출은 모기업의 해외진출 여부와 무관하게 협력사의 개별적인 해외 판로개척을 지원한 경우뿐만 아니라, 상호 필요로 해외 생산기지에 공동진출한 경우도 포함되는 개념임
 - 오히려, 해외 동반진출은 협력사의 개별적인 판로개척 지원보다 상호 해외에 투자한 경우를 지칭하는 측면이 강하나, 현행 지수 가점에서는 후자의 경우를 인정하지 않고 있음
 - 공정거래협약 평가에서도 상호 해외에 투자한 경우를 인정하고 있고, 지식경제부(現 산업통상자원부)가 코트라에 위탁하여 연구한 「대·중소기업 해외 동반진출 확대방안 연구용역 보고서」에도 상호 해외투자를 해외 동반진출의 개념으로 정의함

< 「대·중소기업 해외 동반진출 확대방안 연구용역 보고서(2011)」 발췌 >

해외 동반진출이란 해외 또는 해외 진출과정에서 우리 대기업과 중소기업 간에 이루어지는 **공동 마케팅, 프로젝트 공동 수주 수행, 또는 공동 투자진출 등의 협력활동**을 말한다. 해외 시장의 의존도가 높은 우리나라 경제 구조를 고려할 때, 동반진출은 해외시장 개척의 새로운 시도임에 틀림없다.

해외 동반진출의 개념에 대해 학계에서는 1980년대 일본 완성차업체들의 미국 시장 진출 사례에서 ‘동반진출’ 개념이 유래했다고 보고 있다. 일본의 완성차 업체들은 1980년대 중반 미국 현지 생산을 선택할 수밖에 없었다. 이 때 **일본 자동차 관련 부품 기업들이 미국 시장에 동시에 진출하면서 대·중소기업 해외동반진출이라는 개념이 생겨났다.**