

LSC Report

www.fkilsc.or.kr

30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원실적 및 계획

- I. 30대그룹의 대·중소기업 상생
협력 지원실적과 2006년 계획
 - 1. 기술·품질생산·마케팅 부문 총괄
 - 2. 부문별 지원실적과 계획
- II. 그룹별 상생협력 지원현황과
2006년 계획

제2호 2006. 6

LSC Report

www.fkilsco.or.kr

Contents

I. 30대그룹의 대·중소기업 상생협력

지원실적과 2006년 계획 / 1

1. 기술·품질생산·마케팅 부문 총괄 / 1
2. 부문별 지원실적과 계획 / 3

II. 그룹별 상생협력 지원현황과

2006년 계획 / 6

1. 삼 성 / 7
2. 한국전력 / 10
3. 현대자동차 / 12
4. S K / 15
5. L G / 18
6. 롯데 / 22
7. 포스코 / 24
8. K T / 28
9. G S / 36
10. 한 진 / 38
11. 현대중공업 / 41
12. 한 화 / 45
13. 두 산 / 49
14. 금호아시아나 / 62
15. 동부일렉트로닉스 / 67
16. 현 대 / 69
17. 신세계 / 73
18. C J / 75
19. L S / 79
20. 동국제강 / 81
21. 대우조선해양 / 83
22. STX / 85

이 자료는 본 센터 사업팀 김동현 조사역이 작성한 것입니다. 내용과 관련하여 문의사항이 있으시면 아래로 연락하여 주시기 바랍니다.

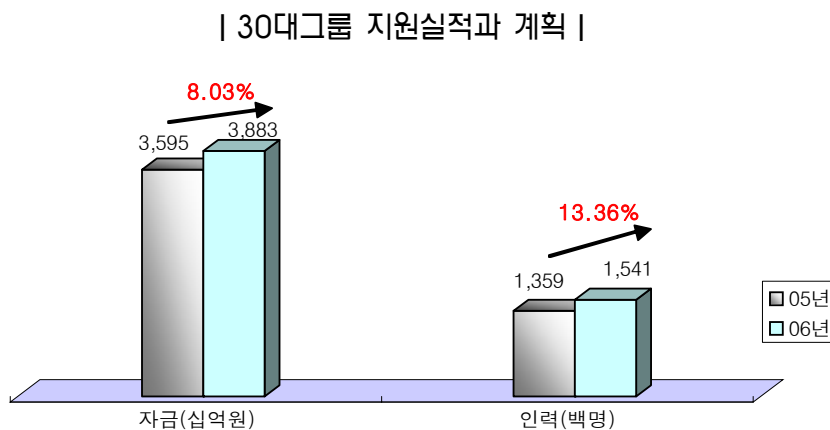
TEL : 3771-0293 FAX : 3771-0143 E-mail : dan5733@fki.or.kr

I. 30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원실적과 2006년 계획

1. 기술·품질생산·마케팅 부문 총괄

□ 기술, 품질생산, 마케팅 등 3개 부문의 30대그룹 자금지원 금액 및 인력지원 규모는 증가추세

- 3개 부문의 자금지원은 '05년 3조 6,000억 원에서 '06년 3조 9,000억 원으로 8.03%가 증가한 것으로 조사되었고, 대기업 인력파견 및 협력중소기업 인력교육 등의 인력지원은 '05년 13만 6,000명에서 '06년 15만 4,000명으로 13.36%가 증가

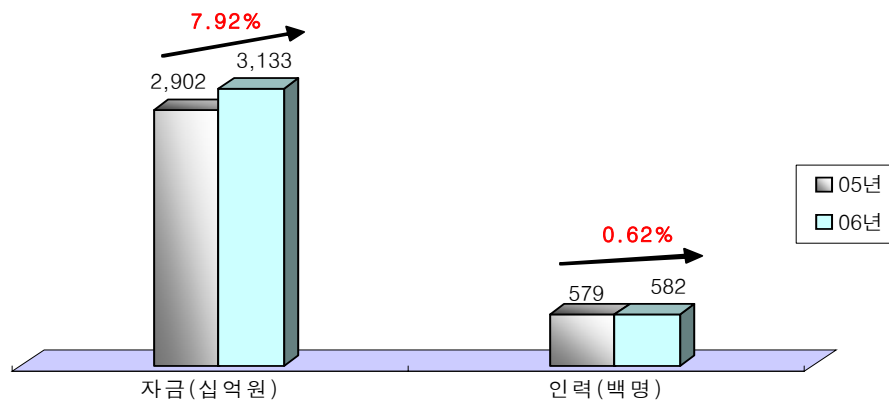


주 : 조사개요

- 조사대상 : 공정위 발표 자산총액순위 30대그룹(한전 외 공기업 제외)
- 조사기간 : 2006년 5월 4일~5월 15일
- 조사방법 : 설문조사
- 조사내용 : 기술, 품질생산, 마케팅 등 3개 부문의 협력 중소기업에 대한 지원실적('05년) 및 계획('06년)
- 유효표본 : 22개 그룹(회수율 73.3%)

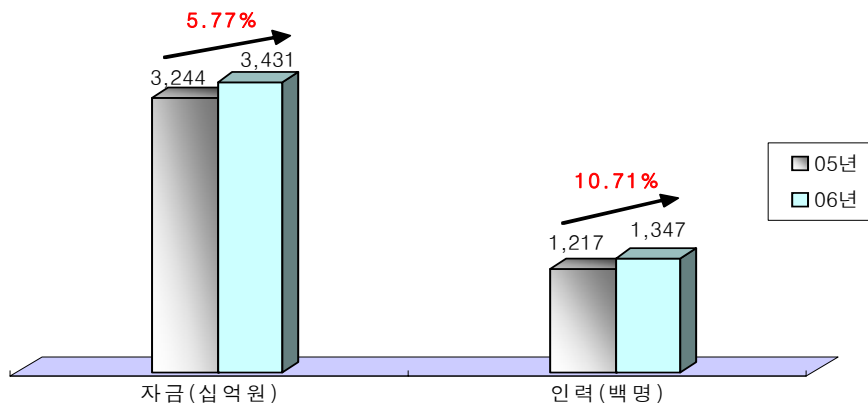
-삼성, 현대차, SK, LG 등 4대그룹의 지원추이는 자금지원의 경우 '05년 2조 9,000억 원에서 '06년 3조 1,000억 원으로 7.92% 증가하였고 인력지원은 '05년 5만 7,000명에서 '06년 5만 8,000명으로 소폭 증가 추세

| 4대그룹 지원실적과 계획 |



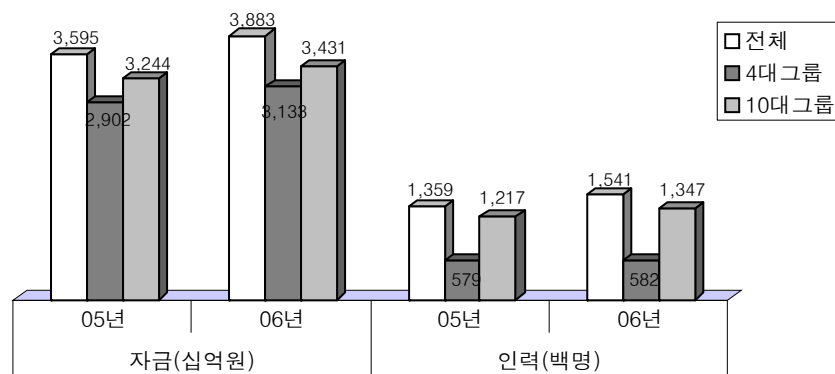
-10대그룹의 지원추이는 자금지원의 경우 '05년 3조 2,000억 원에서 '06년 3조 4,000억 원으로 5.77% 증가하였고 인력지원은 '05년 12만 2,000명에서 '06년 13만 5,000명으로 10.71%가 증가

| 10대그룹 지원실적과 계획 |



- 협력중소기업의 기술, 품질생산, 마케팅 등 3개 부문의 역량제고를 위한 전체 30대그룹의 자금지원 중 4대그룹의 비중은 80.7%로 상생협력을 주도하는 것으로 나타났으며, 10대그룹의 지원비중은 90.2%로 나머지 20대그룹의 상생협력 지원은 상위그룹에 비해 미흡한 실정

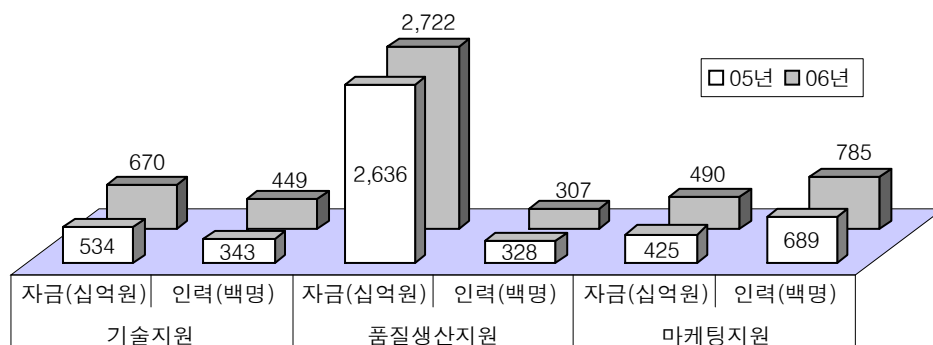
| 그룹별 지원추이(자금지원, 인력교육) |



2. 부문별 지원실적과 계획

- 자금지원은 품질생산 부문에, 인력지원은 마케팅 부문에 집중

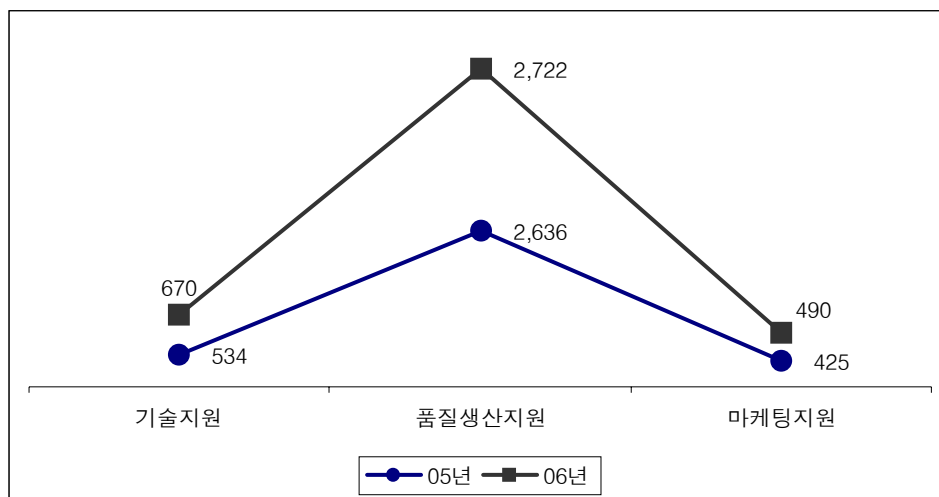
| 상생협력 부문별 지원추이 |



- 30대그룹의 협력중소기업에 대한 부문별 자금지원은 '05년도 품질생산 2조 6,000억 원, 기술 5,300억 원, 마케팅 4,300억 원 順이며,
- '06년에도 품질생산 부문 2조 7,000억 원, 기술부문 6,700억 원, 마케팅부문 4,900억 원 順으로 전체 자금지원 중 품질생산 부문이 차지하는 비중은 70%에 달함
- '05년 대비 증가율은 품질생산 부문 3.3%, 마케팅부문 15.3%, 기술부문 25.5%로 협력중소기업의 기술역량 제고를 위한 기술자금 용자, 출연, 투자, 장비지원 등의 자금지원규모가 빠르게 증가하고 있는 것으로 나타남

| 30대그룹 부문별 자금지원 추이 |

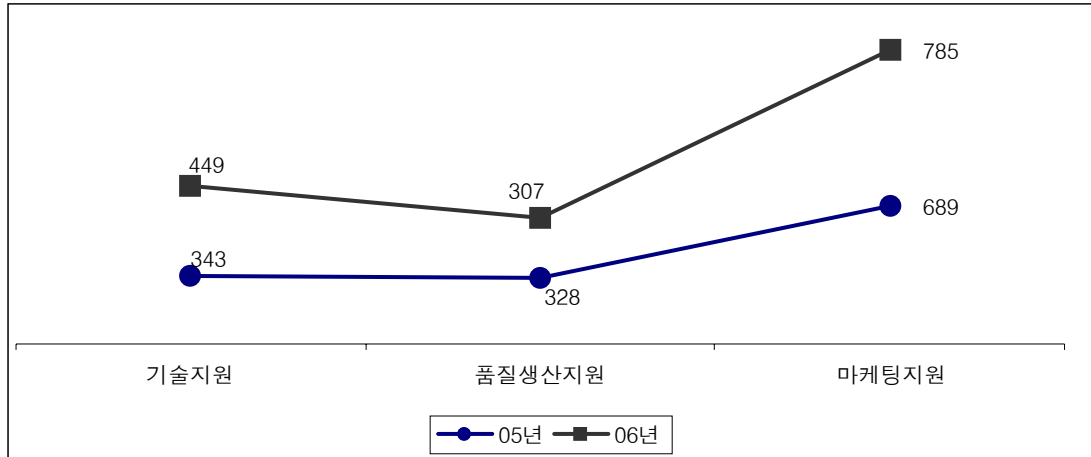
(단위 : 십억 원)



- 30대그룹의 협력중소기업에 대한 부문별 인력지원은 '05년도 마케팅 부문 6만 9,000명, 기술부문 3만 4,000명, 품질생산 부문 3만 3,000명 順이며,
- '06년에는 마케팅부문 7만 9,000명, 기술부문 4만 5,000명, 품질생산 부문 3만 1,000명 順임
- '05년 대비 증가율은 품질생산 부문 -6.4%, 마케팅부문 13.9%, 기술부문 30.9%로 기술부문의 인력지원 증가율이 자금지원과 마찬가지로 큰 폭으로 늘고 있는 것으로 나타남

| 30대그룹 부문별 인력지원 추이 |

(단위 : 백명)



Ⅱ. 그룹별 상생협력 지원현황과 2006년 계획

| 주요 그룹 실적과 계획 |

	2005년 성과	2006년 계획
삼성	① '05년 총 1,683억 원 지원 ② i-Manufacturing Hub 구축	① '06~'10년까지 총 1.2조 원 지원 ② 휴먼특허 3,061건 매각 추진
한전	① 자회사 경영평가시 상생실적 반영 ② 중소기업기술상담센터 설치	① 전문투자조합 펀드에 82억 원 출자 ② 여성벤처펀드 10억 원 출자
현대차	① 게스트엔지니어링제도 운영 ('01~'05, 311개사, 1,424명) ② 자동차부품재단 설립('02.7, 200억 원)	① 품질·기술 육성기금 500억 출연 ② 상생협력추진팀 신설 ③ 2차 협력업체 품질·기술지원
SK	① Business Relations 임원회의 신설 ② 신보 출연(20억 원), 협력사 보증지원	① 계열사별 종합교육시스템 구축 ② 성과공유제 시행
LG	① 대·중소기업협력펀드(250억 원), 블루오션펀드(300억 원) 조성 ② 전문인력 중소기업 파견제 시행	① 성과공유제 시행 ② 전문인력 파견제 상시운영 (연간 100명 목표)
포스코	① 연대임금제 도입 ('03~'07년간 2,603억 원 지원) ② 중소기업지원팀 신설	① 1사 1품목 세계일류제품 확보사업 ② 구매대금 전액 거래영업일 3일내 지급 ③ 출자사 상생협력위원회 확대운영
KT	① 협력사 기술교육(361개사, 51억 원) ② 휴먼특허 이전(98개 협력사, 54건)	① 파트너 비즈니스 센터 설치 ② 성과공유제 확대(8개 과제)

1. 삼 성

(1) 상생협력 지원현황 및 2006년 계획

□ 협력업체에 대한 지원규모를 2005년 1,683억 원에서 2006~2010년까지 5년간 1.2조 원으로 확대 추진 중

- ① 자금지원 : 신기술 도입, 국산화 개발, 공장 선진화, IT 인프라 구축 등 필요 자금 지원
- ② 전문인력 지원 : 그룹사 및 외부 전문인력을 파견하여 프로세스 혁신 및 선진 경영기법 전수
- ③ 교육지원 : 협력업체 직원에 6시그마, 3D-CAD 등 전문교육 및 미래경영자 연수 지원

(단위 : 억 원, 개사)

구 분		2004	2005	2006	2006~2010
자금지원	금 액	627	1,069	1,600	10,500
	업체수	38	106	-	-
전문인력 지원	금 액	39	294	300	1,080
	업체수	142	477	-	-
교육지원	금 액	236	320	100	320
	인원수	8,235	10,025	-	-
총 계		902	1,683	2,000	11,900

□ 2005년 삼성그룹 중소 협력업체는 총 1만 761개

구 분		협력업체 수
삼성그룹 전체		10,761
제조 부문 주요 계열사(7개)	삼성전자, 삼성전기, 삼성SDI, 삼성코닝, 삼성코닝정밀유리, 제일모직, 삼성테크윈	5,121
건설 부문 주요 계열사(3개)	삼성물산 건설부문, 삼성중공업, 삼성엔지니어링	3,465

(2) 세부 지원내용

□ 성과공유제 확산을 통한 공정한 파트너십 구축

- 협력사 사내외 전문가를 지원하여 혁신활동을 하는 경우 성과 전액을 협력사에 귀속
- 삼성전기, SDI 등은 협력업체와 공동과제를 수행하고 성과를 50 : 50으로 공유하는 성과공유제 시행 중

□ 자금지원, 자본제휴를 통한 전략적 파트너십 구축

- 삼성벤처투자를 통한 벤처기업 출자를 시행 중
- 삼성전자는 네트워크론을 통해 366개사에 2,807억 원 지원

□ 대·중소기업간 기술교류 촉진

- 협력사와 구매 조건부 신제품 개발사업 추진
- 2005.7.14일 삼성전자·중공업은 중기청과 MOU 체결,
- 삼성전자는 2005년 2개 과제, 2006년 5개 과제 진행
- 삼성전자는 휴면특허 3,061건의 중기 매각을 추진 중이며, 2006. 2월 회사가 보유한 특허 7만 건에 대한 정보를 협력회사에 제공하는 시스템을 Open

□ 대·중소기업간 인력교류 촉진

- 전문인력의 협력업체 단기파견, 사내외 전문인력의 협력사 혁신활동 지원 제도 등을 시행

- 2005년 삼성전자는 292개사 702개 혁신과제 지원

□ 중소기업 전문화 추진

- 삼성전자는 신제품 및 부품 개발시 신규업체 참여를 확대
(매년 5% 정도를 신규업체와 거래)

□ 중소기업 경영자문 지원

- 삼성전자는 매년 경영노하우 설명회, 협력사 혁신우수사례 발표회 등을 실시하고 있으며, SDI는 총 17회 세미나 개최

□ 대·중소기업 상생 협력관계 구축

- 삼성전자는 부품소재, 교육발전, 산업디자인 등 3개 분야에서 중소기업과 협력위원회를 운영 중
- SDI는 인프라, 품질지도, 교육지원, 사업영역 확대, 자금지원, SDI Family 등 6개 상생 프로그램을 시행 중

□ 협력업체 지원 상설조직 운영

- 삼성전자(2004년), 삼성SDI(2004년), 삼성전기(2005년) 등에서 상설 조직을 구성하여 운영 중

2. 한국전력

(1) 상생협력 지원현황

① '05년 중소기업 지원실적

(단위 : 억 원)

구 분	'05년 실적	비 고
순수지원 (협력연구개발사업 등)	256.6	
용자지원 (중전기기기금 용자)	94	
계	359.6	

② '05년 중소기업 제품구매 실적

(단위 : 억 원, %)

구 분		총구매액	중소기업 제품		기술개발 제품	여성기업 제품
한 전	물품	19,415	10,563	54.4	464	100
	공사	20,179	17,873	88.6	36	2,745
	용역	4,088	2,543	62.2	-	106
	소계	43,682	30,979	70.9	500	2,951
자회사	물품	22,632	7,883	34.8	324	212
	공사	5,478	2,612	47.7	-	34
	용역	4,536	2,781	61.3	-	28
	소계	32,646	13,276	40.7	324	274
합 계		76,328	44,255	57.9	824	3,225

③ '05년 펀드 출자실적 : 일자리창출펀드 20억 원

(2) 2006년 계획

① '06년 중소기업 지원계획

(단위 : 억 원)

구 분	'06년도 계획	비 고
순수지원(협력연구개발사업 등)	438.6	
융자지원(중전기기기금 융자)	80	
계	518.6	

② '06년 중소기업 제품구매 계획

(단위 : 억 원, %)

구 분		총구매액	중소기업 제품		기술개발 제품
한 전	물품	19,949	11,049	55.3	556
	공사	21,591	20,080	93	-
	용역	4,383	2,760	63	-
	소계	45,923	33,889	73.8	-
발전 자회사, 전력 그룹사	물품	10,645	7,183	67.5	235
	공사	5,964	3,304	55.4	28
	용역	4,137	2,000	48.3	10
	소계	20,746	12,487	60.2	273
합 계		66,669	46,376	69.6	829

③ '06년 펀드 출자실적 및 계획

(단위 : 억 원)

구 분	'05년 실적	'06년 계획	비 고
일자리창출 펀드	20		'04.10월 출자
여성벤처 펀드		10	'06. 2월 출자
전문투자조합 펀드		82	'06. 8월 출자 예정

3. 현대자동차

(1) 상생협력 지원현황

● 기본방향

협력회사의 기술, 품질 등 국제경쟁력 제고 및 경영안정화 지원 등을 통한 동반성장 추진

① 협력업체 자금지원 확대

- 부품 및 기술개발, 원자재 구매 등 자금지원 : 2조 4,048억 원
- 네트워크론 지원 : 124사 1,261억 원
- 현금성 결제 확대 : 상환청구권 없는 매출채권담보제도

② 협력업체 기술력 강화를 위한 기술개발 지원체제 강화

- 게스트엔지니어링 제도를 통한 협력업체 설계 지원
- 선진메이커 경쟁차 벤치마킹 지원 : 19차종 657사 1,634명

③ 협력업체 품질 및 생산성 향상 지도 및 교육

- 품질, 생산성, 전문기술 교육 연 1만 3,000명
- 직업훈련컨소시엄 운영 : 교육인력, 시설 및 비용을 무상지원

④ 부품산업진흥재단 설립 및 출연 지원

- 2002. 7월에 설립하여 누계 200억 원 출연
- 품질기술봉사단 운영으로 현장애로 지도 : 10업종 92사

- 생산시험용 측정장비 검교정 지원
- 협력사 품질시스템 지도 3개 업종 227사

⑤ 기타 지원사항

- 해외 공동수주 활동(3회) : 31개사, 9,600만 달러 수주
- 설비, 비품류 및 원자재 협력사 공동구매 : 672억 원
- 협력사 해외공장 동반진출 및 수출지원 상담, 자료, 정보제공

(2) 2006년 계획

① 협력사 자금지원 확대

- 협력업체 부품대금 현금지급(5월) : 14.7조 → 18.2조(3.3조 증가)
 - 중소기업 : 60일 어음 → 현금지급(현금지급률 65% → 100%)
 - 대기업 : 어음지급(120일 → 60일)으로 2·3차업체 지불조건 개선
- 부품개발, 연구개발, 운영자금 등 자금지원 : 2조 5,134억 원

② 품질·기술개발 육성지원

- 품질·기술 육성기금 출연 : 500억 원
 - 대상 : 1·2차 협력업체 대상 품질혁신, 기술개발 과제
 - 규모 : 업체당 20억 원 이내
- 품질봉사단 지도업종 및 대상업체 확대운영 : 11업종 126사
- 신기술 공동개발 및 HMC 자체개발 기술이전 : 6건
 - 연료탱크 일체형 서브 프레임 등

- 당사 휴먼특허 협력사 이전 신규 시행 : 4건
- 2차 협력사 품질기술 지원 확대
 - 2차협력사 취약업종 중점지도 : 모범라인 구축, 업체 상주지도 등
 - 교육훈련 및 정보화 지원

③ 교육훈련 및 인재양성

- 연간교육 인원 2만 명 수준으로 확대
 - 전문기술교육, 품질교육, 노무관리 등 확대
 - 직업훈련 컨소시엄 확대 : 1차업체 → 2차업체(1,000사)
- 퇴직인력 활용 경영자문단 신규운영

④ 기타

- 상생협력 전담조직 일원화를 위한 상생협력추진팀 신설
- 생생협력위원회 확대 개편 : 협력사 대표 위원구성
- 설비, 비품류 및 원자재 협력사 공동구매 : 3,050억 원

4. S K

(1) 상생협력 지원현황

- ☐ SK그룹은 중소 협력업체와 상생협력활동이 기업의 중요한 사회적 책임이며, 지속가능 경영의 핵심요소 중 하나임을 인식하고, 실질적으로 중소 협력업체에 도움이 되는 활동을 꾸준히 시행
- ☐ '05년 5월 '상생경영 주요 3대원칙 및 9대 실천과제'를 발표함으로써 보다 체계적인 지원체계를 구축

| 상생경영 주요 3대원칙 및 9대 실천과제 |

3대원칙	9대 실천과제
I. Biz. Partner(BP) 경쟁력강화를 위한 Process 개선	1. Bidding 시스템 개선
	2. 종합평가 시스템 마련
	3. 성과보상 시스템 마련
II. 적극적 우리정보 공개	4. 공유정보/기술수준 및 공개범위 Guideline 마련
	5. 정보전달 Process 및 커뮤니케이션 채널 확보
III. 협력업체 애로사항 지원	6. 기술 및 경영자문
	7. 인력교류 확대
	8. 대금결제 시스템 개선
	9. Finance 지원

- ☐ 상생경영 원칙하에 '05년에는 중소 협력업체 지원을 위한 기본 Infra 수준을 제고하고, 특히 협력업체의 애로사항을 지원하는데 중점을 두고 시행
 - 하나은행/신용보증기금과 연계한 '파트너금융지원제도'를 도입하여 협력업체의 재무적 애로사항을 지원(대통령 표창 수상)

- 대금결제기간의 단축 및 현금결제 도입을 확대함으로써 협력업체의 유동성 강화를 지원
- Mobile Test Lab, 네이트 비즈니스센터 등의 운영을 통한 기술개발/시험 Test-Bed 제공, 중소 협력업체와 기술협력 확대를 통한 수입대체 기술개발 및 협력업체와의 해외 공동진출을 통한 수출증대 등 중소기업의 경쟁력 강화를 지원

(2) 2006년 계획

- '06년에도 SK는 3대원칙과 9대 실천과제를 지속적으로 수행해 나갈 것이며, 특히, 정부의 핵심과제인 성과공유제 확산, 기술력 향상, 인력지원 강화, 자금지원 확대를 중점적으로 실천할 계획임

① 지속적인 현금결제의 확대 및 대금결제 기간의 단축

- 기존 100% 현금지급 17개 계열사 외에도 계열사 상황에 맞게 대금결제 주기 확대 및 대금결제 기간을 지속적으로 단축할 예정

② Network Loan 도입 확대

- 기존 3개 계열사(SK(주), SKT, SK C&C) 외에 추가적으로 확대할 계획

③ 성과공유제 도입 및 성과포상 확대

- SK텔레콤이 통신서비스 분야에 맞는 성과공유 모델 개발을 위한 TF를 구성하여 본격적인 시행을 준비 중이며, SK(주)를 비롯한 기타 회사들도 동 제도의 도입을 적극 추진할 계획

- 추가적으로 우수 협력업체를 대상으로 금전적 포상과 더불어 계약이행보증 보험증권의 면제 등 근본적인 혜택도 확대해 나갈 예정

④ 인력의 질 향상을 위한 종합적·체계적 교육기회 제공 및 자문활동 강화

- 기존 계열사별 협력업체 교육을 보다 개선/체계화한 종합교육 시스템을 구축/시행할 예정이며, 인력자문활동 강화를 위해 SK(주)와 SKT는 중기청의 K-Score 사업에 대한 업무협약을 체결

⑤ 구매조건부 신제품 개발사업의 적극적 참여

- 금년 2월 SKC가 2개 과제에 대해 협력업체와 구매조건부 신제품 개발사업을 신청하여 진행 중이며, SK(주)와 SKT를 비롯한 다른 주요 계열사들도 추가 참여를 계획

⑥ 협력업체와 해외 동반진출 확대(SK, SKC, SK건설 등), 중소기업의 환경경영시스템 구축 지원(SK(주)), 벤처기업의 홍보용 미니홈피 제작 지원(SK) 등 각 계열사별로 다양한 상생협력 프로그램을 계획/추진 중

※ 궁극적으로 SK는 실질적이고 진정성 있는 상생협력 활동을 통해 중소기업의 중장기적인 경쟁력을 강화하여 '행복동반자'를 확산함으로써 상호 Win-Win 관계 구축에 역점

5. L G

(1) 상생협력 지원현황

- LG는 정도경영을 기반으로 협력회사의 근본적인 경쟁력을 제고하여 동반성장 할 수 있는 방향으로 다양한 지원 방안을 마련하여 추진
- 협력회사를 대상으로 「정도경영서베이」를 실시하여 투명한 거래관행을 정착시키고, 애로 사항을 파악하여 지속적으로 개선활동을 전개

① 자금지원

- 중소기업의 어려운 자금 사정을 감안하여 LG전자, LG필립스LCD 등 주요 계열사들이 현금성결제(10.9조 원)를 대폭 확대
- LG전자는 대중소기업협력 펀드 250억 원과 블루오션 펀드 300억 원을 조성하여 유망 중소기업에 투자('05년 10개사 60억 원 투자)
- LG전자는 중소기업의 생산성과 품질 향상, 시설 확장 등을 위해 15개사에 165억 원을 지원

② 교육지원

- 중소기업들이 자체적으로 실시하기 어려운 전문교육에 대해서는 무상으로 교육을 지원('05년 협력회사 직원 6,557명에게 교육 실시)
- LG전자는 구미러닝센터를 활용하여 집합 교육을 실시하고 있으며, 중소기업 CEO(330명)를 대상으로 한 경영노하우 설명회 개최를 통해 LG전자의 경영관리/품질혁신 사례, 협력회사와의 상생협력 혁신 사례를 공유

- LG CNS는 협력 중소기업의 직원에게 신입사원 때부터 기술 단계별로 수준에 맞는 교육을 지원
- LG필립스LCD와 LG텔레콤은 혁신학교와 6시그마 교육 등 혁신체질 강화를 중심으로 교육을 실시하였으며, 특히 LG텔레콤은 중소 협력회사 경영진 41명에게 일본 도요타 연수 기회를 제공

③ 인력지원

- LG전자는 국내 최초로 중견인력 이동제를 실시. 디자인, 마케팅, 생산, 서비스 분야에서 15년 이상 근무한 중견인력을 중소기업에 파견(6명). 또한 사내외 전문가 30명을 전담조직을 구성하여 6시그마, 경영합리화, 원가절감, 공정개선 활동을 지원
- LG화학은 안전/환경/품질/표준화/경영지원 관련 직원으로 TF를 구성하여 협력회사의 개선이 필요한 사항이나 요청사항을 지원
- LG텔레콤은 PRM(Partner Relationship Management)팀을 신설하여 협력회사가 시급히 해결해야 할 혁신과제를 협력 중소기업과 공동으로 선정하고, 이 과제를 수행할 도구(6시그마, 원가절감, 프로젝트 관리 등)를 제공하고 훈련

④ 기술지원

- 부품 국산화를 위한 중소기업과의 공동기술 개발로 LG필립스LCD는 장비 국산화율을 '05년에는 50%까지 끌어올렸음. 이를 통해 협력 장비업체 9개사가 '03년 이후 1,200억 원 규모의 수출을 할 정도로 기술력이 향상
- LG전자는 24개 협력회사를 대상으로 ERP 기능 개선을 지원하였을 뿐 아니라, 해외에 동반 진출하는 중소기업에 부지 및 설비를 임대하고 필요자금을 지원(폴란드 2개사, 러시아 7개사 진출 지원)

- LG CNS는 지식관리 IT시스템을 활용하여 개발 노하우 등 LG CNS의 지식 자산을 공유

(2) 2006년 계획

- 전반적인 지원규모를 확대하여 운영할 계획이며, 특히 성과공유제를 도입하여 실시할 계획

① 자금지원

- LG 계열사들의 현금성 결제를 '05년보다 1.9조 원 늘어난 12.8조 원으로 확대 실시할 계획
- LG전자는 유망 중소기업에 대한 자본투자를 20개사 100억 원으로 확대하고, 시설 및 운전자금 지원도 30개사 200억 원으로 늘릴 계획
- LG생활건강, LG CNS도 시설 및 운전자금 지원을 시작할 계획

② 교육지원

- 협력회사 직원교육은 교육과정 및 교육비 지원확대를 통해 '05년보다 1,523명 늘어난 8,080명으로 확대 실시할 계획

③ 인력지원

- LG전자는 중견인력 이동제도를 '06년부터 상설운영체제로 전환. 상반기에만 28명의 이동을 실시하였으며, 연간으로는 100명을 중소기업으로 이동시킬 계획
- LG CNS 등 타 계열사에서도 중견인력 이동제도를 적극 검토

④ 성과공유제

- LG생활건강은 현재 실시하고 있는 성과공유제를 확대 시행할 계획
- LG전자는 협력회사와의 6시그마 활동을 통해 나온 성과에 대해서 공유하는 방안을 마련하여 실시할 계획

6. 롯데

(1) 상생협력 지원현황

- 롯데는 유통부문을 주력으로 13개 계열회사의 협력업체('05년 8,600여 개사)와 상생 협력을 위한 인력 교육 지원프로그램에 연인원 4만 5,000여 명이 참여했고 자금 면에 있어서도 유통협력사의 네트워크론, 미래채권담보대출 등 운영자금의 원활한 조달을 위해 다양한 제도를 시행중

| 2005년 중소기업 상생협력 실적 |

구분	기술역량 지원	품질생산 지원	마케팅역량 지원	계
인력(명)	1,050	432	44,002	4만 5,484명
자금(억 원)	121	712	2	835억 원

(2) 2006년 계획

- 현재 시행중인 '중소기업 상생협력을 위한 제도'를 정착시키고, 06년부터는 이의 발전과 더 많은 기회와 혜택을 공유할 수 있는 성과를 위해 노력, 올해에도 인재육성 교육 및 역량강화를 위한 프로그램에 협력사의 직원 참여를 30% 증가한 5만 8,000여 명을 계획하고 있으며, 기술개발 및 시설투자, 금융지원 부문을 통한 자금지원은 50% 증가한 1,240억 원을 계획

| 2006년 중소기업 상생협력 계획 |

구분	기술역량 지원	품질생산 지원	마케팅역량 지원	계
인력(명)	1,524	970	56,004	5만 8,498명
자금(억 원)	177	1,062	4	1,243억 원

- 중소기업과의 상생협력을 위해 보다 가까이 접근하여 애로사항을 청취하고 대안모색을 위한 기회로 인터넷을 통한 온라인 제안과 개선요구의 장을 항상 열어놓고 있으며, 정기적으로 협력 중소기업과의 간담회를 개최

● 사 례

- ① 유통부문의 계열사는 홈페이지 등을 이용, 공개된 입점상담을 할 수 있도록 되어있으며,
- ② 롯데건설은 금년 3월 16일 협력업체 간담회를 통해 상생프로그램의 일환으로 「성과공유제」를 도입, 시행하고 있으며, 전자조달시스템의 고도화 추진으로 더 큰효과가 발생토록 개선해 나갈 계획

- 향후에는 롯데그룹의 주력 계열사뿐만 아니라 모든 계열사에 전파 실행될 수 있도록 하고, 각 분야에서 중소기업과의 상생협력을 위한 제도발굴 및 실행으로 롯데와 관계된 모든 중소기업의 만족과 나아가 고객, 사회의 풍요를 위해 노력할 계획

7. 포스코

(1) 상생협력 지원현황

□ 포스코는 구매부문 성과공유제를 확대 실시하는 한편 외주부문에도 성과공유제를 본격 추진. 이 밖에 중소기업 발주물량 및 금융지원도 더욱 확대하고 ‘포스코 계열사 상생협력위원회’는 기존 6개사에다 포철산기 등 3개사를 추가해 출자사를 포함한 범 포스코 차원의 지원체제를 구축

□ 확대되는 성과공유제

- 성과공유제는 공급사와 공동으로 원가절감과 품질향상을 위한 혁신활동을 수행하고 여기에서 발생하는 성과를 공급사에 보상하는 제도로써 포스코의 가장 대표적인 상생경영 활동
- 미국 제너럴일렉트릭(GE), 일본의 도요타 등 일부 기업이 시행하는 것을 포스코가 국내 최초로 도입하여, 12월말 대통령 주재 ‘대중소기업 상생협력 간담회’에서 우수협력기업으로 선정돼 대통령 표창을 수상
- 포스코는 2004년 7월 이 제도를 시행, 총 67개사 120개 과제를 진행하며 지금까지 17개사 30개 과제에 대해 성과보상으로 95억 원을 지급했음
- 성과공유 대상을 외주 부문으로 넓혀나가, 39개 외주파트너사와 43개 과제를 발굴해, 경영혁신 프로그램인 ‘6시그마’ 기법을 통해 개선
- 포스코는 성과공유가 내부적으로 공정 개선문화를 더욱 공고히 하고 외주 파트너사에도 낭비 요소를 발굴, 제거하는 문화를 확산시킬 것으로 기대

□ 외주파트너와 함께하는 경영혁신

- 2007년까지 외주파트너사 채우 개선을 통한 파트너십을 강화해 나갈 계획
- 포스코 외주파트너사는 제철소내 운반, 포장 등 72개사 1만 408명이 종사
- 외주파트너사 직원의 임금을 2007년 포스코 직원의 70% 수준까지 높인다는 방침에 따라 생산성 향상 노력을 공동으로 전개
- 2003년 주5일 근무제 시행에 따른 외주파트너사 급여 하락분에 대해 110여 억 원 추가 지원
- 결제금액은 이미 '04년 말부터 전액 현금으로 지불. 포스코와 거래하는 1,500여 중소기업체에 현재까지 3조 2,149억 원을 현금으로 지불, 중소기업들은 70여 억 원의 금융비용을 절감하였고 추석 등 명절기간에는 소요 자금을 조기에 집행하고 집행 시기도 매주 두 번에서 매일 지불하는 방식으로 운영
- 기업은행과 포스코 협력기업지원펀드를 운영, 100여개 업체에 200억 원 가량 대출
- 금리는 일반금리보다 1~3% 가량 저렴
- 범포스코 차원의 상생경영 활동 확산을 위한 '계열사 상생협력위원회'를 설치, 분기 1회 정기회의를 갖고 있으며 올해부터는 포철산기 등 3개사가 추가돼 운영
- '05년 6월 신설된 '중소기업지원팀'은 상설조직으로 전사적인 중소기업 지원 활동 계획을 수립하고 각 분야별 추진활동을 모니터링
- 1,724개사의 중소기업으로부터 2조 6,900억 원의 제품을 구매하고 1,691개사의 중소 고객사에 4조 4,600억 원의 제품을 판매, 구매-판매에서의 중소기업 거래비율은 국내거래금액 기준 각각 35%, 31% 수준

□ 공동연구, 신제품 개발 부문 상생경영

- 지난 '99년부터 중소기업과 공동 연구를 진행해 온 이래, 중소기업은 정부와 포스코의 지원 속에 기술개발에 전념하고 포스코는 기술개발을 통한 원가절감과 품질향상의 성과
 - '05년 말까지 총 88개사 69개 과제를 수행했으며 99년 이후 172억 원의 연구비를 투입, 중소기업과 공동 연구 테마를 적극 발굴
- 구매조건부 신제품 개발사업은 '05년 11월 키텍엔지니어링을 지원업체로 선정하고 본격적인 연구를 진행중
 - 키텍엔지니어링은 포스코라는 안정적인 수요처를 확보한 상태에서 신제품 개발에 매진
- 특허기술의 이전을 위해 보유한 특허를 쉽게 이용할 수 있도록 전자상거래 사이트를 통해 공개하고 있으며, '05년말 기준 기술이전 요청건수는 15건이며 이중 5건은 이미 이전계약이 완료됐고 10건은 검토가 진행중

(2) 2006년 계획

□ 중소기업의 취약 부분인 인력양성, 기술개발을 위한 교육과 기술지원 활동을 강화

- 중소기업과의 동반 성장을 위해 구매부문에서 중소기업 대상 발주물량 지원, 협력 프로세스 운영, 성과공유제(Benefit Sharing) 확산·내실화, 우수 중소기업의 글로벌 경쟁력 확보, 외주파트너사 지원을 강화할 계획
 - 중소기업에 대한 발주규모는 지난해와 같은 2조 7,000억 원 수준을 유지할 계획이며, 또한 설계 발주 시부터 중소기업에서 구매 가능한 품목을 발굴, 구매하고 최적낙찰제를 개선, 가격외 기술력-품질 등을 고려해 선정함으로써 중소기업 수익성 개선에 일조할 계획
 - 성과공유제를 외주 부문으로 확산시켜 상생활동의 대표적인 모델로 정착

시킬 방침

- 외주파트너사 직원의 처우개선을 위해 올해 446억 원을 지원하여 이들 회사 직원의 임금 수준을 '07년까지 포스코 직원의 70% 수준으로 올릴 계획
- 중소기업의 취약한 기술력을 향상하기 위한 지원활동으로 기술자문단을 운영하고 포스코의 연구·실험설비를 중소기업에 개방할 계획이며, 신기술의 현장적용 기회를 확대하고 포스코의 해외 네트워크를 활용하여 해외판로 개척 지원 예정
 - 전사 차원에서 중소기업 연구개발을 지원하기 위해 공동연구과제를 기술연구소와 공동으로 수행하고, 중소기업이 포스코에 필요한 제품을 개발할 경우 일정기간 구매를 보장하는 구매조건부 신제품개발사업도 추진
 - 사업화가 가능한 미활용 특허를 이전해 중소기업이 기술력을 확충하는데 도움
- 중소기업의 인력 양성을 지원하기 위해 포항·광양지역 공급사를 대상으로 전년대비 대폭 늘어난 65과정 1,750명에 대하여 직무 노하우를 교육하고 인력난으로 집합교육이 곤란한 중소기업을 위해 e-러닝 교육도 병행할 계획
 - 또한 교양문화강좌도 지역 중소기업 임직원에게 문호를 개방, 평생학습의 기회 제공
- 중소 고객사의 경쟁력 향상을 위해 중소 조선사·자동차부품사 등 산업 호조로 물량이 부족한 조선용 후판, 자동차용 강재 등 고부가가치강 공급량을 지난해보다 25만 톤 많은 82만으로 늘려, 안정적으로 소재를 공급할 방침
- 중소기업의 경영에 실질적인 도움을 주기 위해 금융지원을 더욱 확대, 중소기업 구매대금 전액을 거래영업일 3일내 현금 지불하고 중소 직거래 실수요 고객사에 금융지원 확대
- 중소기업 전담조직, 출자사 상생협력위원회를 운영하고 중소기업 상생협력 모델 수립을 위한 용역작업을 추진함으로써 상생경영을 범포스코 차원에서 제도적으로 뒷받침

8. K T

(1) 상생협력 지원현황

□ IT산업 활성화 및 정부의 양극화 해소정책에 적극 참여하기 위해 설비투자를 확대하였으며, 중소기업 구매를 매년 확대하고 다양한 상생협력을 추진

○ 투자확대 : '04년(2조 3,100억 원) → '05년(2조 5,000억 원) → '06년(3조 원)

○ 중소기업 구매비중 확대 : '04년 66% → '05년 71% → '06년 73%

- 통신산업 평균 : 51%(KT 71%, SKT 32%, LGT 37%, 데이콤 49%)

○ 장비구매 협력 위주에서 다양한 사업분야(유통/공사/솔루션 등)로 협력확대

- 협력사수 : 4,162개사(계열사의 협력사 포함)

□ 중소기업 협력사의 경영안정화를 위해 금융지원 및 100% 현금결제로 경영환경 개선 및 업무혁신을 통해 경쟁력강화에 실질적인 도움이 되도록 경영지원

○ 금융지원 : 총 1,019억 원

- 네트워크론, 미래채권담보대출, KT파워대출, KB파트너십론('06.4월)

○ 대가지급조건 개선 : 중소기업 100% 현금결제

- 중소기업 대상 현금 결제액 : 총 2조 6,000억 원(장비/공사/용역 등)

○ 중소기업 IT정보화 지원 : 총 21억 원(건설분야 ERP 인프라 제공 등)

- 중소기업에 KT 보유 특허기술 이전, 중소기업 임직원 대상 무상기술교육 제공 및 기술개발 자금지원 등을 통해 협력사의 기술경쟁력 확보 및 품질개선을 유도하여 동반 성장 기반을 마련
 - 특허기술 등 지적재산권 이전 : 98개 협력사 대상 총 54건(기술이전, 라이선싱)
 - 중소기업 협력사 임직원 기술교육 : 367개 협력사 대상 총 7,354명(21개 과정)
 - 지원규모 : 총 51억 원
 - 중소벤처 기술개발 자금지원 : 21억 원('05년) 29억 원('06년)
- 글로벌, 유비쿼터스 환경에서 서비스 경쟁력 강화와 시장확대를 통한 신규매출 증대를 위해 글로벌시장, SI시장 공동진출 및 미래 핵심사업분야(Wibro 등)에서 중소기업과 새로운 사업가치를 적극 발굴
 - 중소기업과 글로벌사업 및 SI사업 공동 추진
 - 글로벌 사업 수주액 : 총 315억 원, SI사업 수주액 : 총 133억 원
 - Wibro 사업협력 강화
 - 총 70여 개사와 시스템/서비스 개발, 마케팅 분야 협력 추진('06.6월 상용화)
 - 중소벤처 아이디어 사업화 지원 : 총 52건

- 중소기업 협력사와 상호신뢰 구축 및 협력사와 유대강화를 위해 협력사의 정당한 노력에 대한 성과공유, 장기적 파트너십 구축 및 다양한 커뮤니케이션 채널을 통해 동반성장을 위한 상생문화 기반을 조성
 - 성과공유제 도입 : 협력사와 공동노력에 의한 비용절감, 품질개선 등 성과 공유
 - 총 8개 과제 시행(1차년도 100% 보상, 2~3년도 50%씩 공유) : KT 4개, KTF 4개
 - 협력사 장비가격 현실화 및 장기계약 품목 확대
 - 종합평가제 시행 : 47개 장비(전체 72개 장비 대비 63%)
 - 장기계약 품목 확대 : 22개('05년), 30개('06년)
 - 협력사 포털(partner.kt.co.kr) 구축 및 온라인 커뮤니티 운영

(2) 2006년 계획

- 단기적, 일시적 유행이 아닌 지속적, 실질적 동반성장을 위해 추진 중인 협력 프로그램을 더욱 확대하고 가시적인 성과를 도출하기 위해 중장기적인 관점에서 KT 고유의 상생협력 모델을 정립하여 실천할 계획
 - 지속적인 상생협력 강화
 - 협력사 유형(단순거래, 소수경쟁, 핵심기술)에 맞는 상생협력 추진 및 협력사 육성체계 구축
 - 동반자로서 협력사의 의견수렴 및 Feedback 강화
 - 협력사와 경영정보 공유 및 불합리한 사항에 대해 지속적인 제도개선 추진

- 협력사 One-stop 지원 및 ‘파트너 비즈니스 센터’ 운영(2006년 중)
 - 의견 제시, 커뮤니케이션, 업무협약, 사업협력 등 오프라인 비즈니스 창구 제공

(3) 세부 지원내용

☐ 설비투자 규모(장비, 상품 및 투자공사 포함)

구 분	2004년	2005년	2006년
투자규모	2조 3,000억 원	2조 5,000억 원	3조 원
증 가 율		+8.2%	+20%

☐ 중소기업 장비 구매현황

구 분	2004년	2005년	2006년
장비구매 총액	1조 2,000억 원	1조 3,000억 원	1조 5,000억 원
중소기업 구매	8,000억 원	9,200억 원	1조 1,000억 원
중소기업 비중	66.6%	71%	73%

※중소기업 대상 인터넷(IP) 구매 별도 : 3,800억 원(2005년)

☐ 분야별 협력사 현황

장비	공사	유통	센터	사업	솔루션	와이브로	계열사	총 계
182	580	1,245	12	34	512	70	1,527	4,162

□ 금융지원

제 도	도입시기	주관은행	이용기업	이용금액
네트워크론	'04.12	기업은행	366개사	991억 원
미래채권담보대출	'05.05	국민은행	3개사	15억 원
KT파워대출	'05.11	기업은행	6개사	6억 3,000만 원
KB파트너십론	'06.04	국민은행	1개사	6억 5,000만 원

※네트워크론 및 미래채권담보대출 대출한도 : 전년도 또는 최근 1년간 납품 또는 계약금액의 6분의 1 범위내 최고 30억 원 대출(통상 대출금리 보다 0.5% 우대 혜택)

※KT 파워대출(신용대출) : 기업은행에 500억 원 예치로 약 1% 우대 대출

□ 중소기업 대가지급 조건 개선

○ 2억 원 미만 현금, 2억 원 이상 현금/어음 각각 50% 결제(2005년), 100% 현금결제(2006년)

○ 중소기업 대상 현금결제 규모 : 총 2조 6,000억 원

□ 특허기술 등 지적재산권 이전

구 분	2005년	2006년	총 계
이전건수	41건	13건	54건
기업수	67개사	31개사	98개사

□ 협력사 임직원 무상교육 제공

구 분	2005년	2006년	비 고
과정수	21개	18개	
교육인원	7,354명	7,146명	1인당 70만 원

※공사분야 위주에서 장비, 유통망 분야 등으로 확대

※협력사 CEO 대상 경영교육 등 교육과정 확대 : 2007년~

□ 중소기업 기술개발 자금지원

- 중소기업청 주관 ‘구매조건부 신제품개발사업’과 연계추진
- 지원자금 내역 : 정부 50%, 대기업(KT) 25%, 참여기업 25%
- 개발자금 지원 : 5개 과제 정부 10억 원, KT 5억 원(2006년)
- 계열사(KTF)의 중소기업 우수 콘텐츠 개발자금 지원
 - 21억 원(2005년), 24억 원(2006년)

□ 글로벌·SI사업 공동추진

구 분	2005년	2006.4월	총 계
글로벌사업	297억 원 (8개사)	15억 원 (3개사)	312억 원 (11개사)
SI 업	120억 원 (15개사)	13억 원 (8개사)	133억 원 (23개사)

□ 중소기업 아이디어 사업화 지원 : 총 52건

- 2005년 실적 : 총 121건 접수, 30건 사업협력
 - ‘원격PC제어 서비스’ 상용화, 반도체 칩 벤처에 9.5억 원 지분투자 등
- 2006.4월 현재 : 총 56건 접수, 22건 사업협력
 - U-City사업 협력사 Pool로 관련솔루션 분야 공동 참여 등

□ 성과공유제 시행

- 협력사와 공동노력에 의한 비용절감, 품질개선 효과 공유
 - 대상 : 국산화/품질개선/원가절감/사업화 분야에서 성과측정 가능한 과제
 - 1차년도 성과 100% 협력사에 제공, 2~3차년도 50%씩 공유

- 2006년 8개 과제 추진(KTF 4개 포함)

□ 종합평가제 및 장기계약 품목 확대

- 종합평가제 시행 : IP-VDSL(100M급-DMT) 장비포함 총 47건
 - 2005년 종합평가제 전체 대상(신규장비) 72건 대비 65%
 - 가격, 품질을 종합적으로 평가하여 가격현실화 : 가격 20%, 품질 80%
- 장기계약 품목 : 19개(2004년), 22개(2005년), 30개(2006년)
 - 구매거래 관계 안정화를 위해 품목 지속 확대계획(2006년 금액기준 17%)

□ 상생문화 기반 구축

- 협력사 포탈(partner.kt.co.kr) 통합으로 커뮤니케이션 활성화
 - 협력사와 구매업무 효율화를 위한 온라인 커뮤니티 운영 : 2006.3월~
 - 입찰/계약, 거래정보, 정보공유 등
- 협력사 다면평가, 간담회 등을 통한 의견수렴 및 Feedback
 - 협력사 다면평가를 통한 의견 Feedback : 반기 1회
 - 협력사 CEO와 간담회 : 연 2회

□ 파트너 비즈니스 센터 운영(2006년 계획)

- 목 적
 - 협력사에게 KT건물 내에 임시로 업무를 볼 수 있는 공간, 시설 제공 및 협력사의 의견수렴을 위한 창구

○ 제공시설

- 책상/의자, 인터넷(랜), 복사기, FAX 등
- 회의용 탁자/의자, 프리젠테이션 시설 등

○ 운영효과

- 협력사의 상시 의견수렴 및 신속한 Feedback으로 One-Stop 업무지원
- 협력사와 효율적인 업무협력, 사업제안 처리 및 상호신뢰 구축

9. G S

(1) 상생협력 지원현황 및 2006년 계획

회사명	협력내용	2005년 실적	2006년 계획
GS 칼텍스	협력업체의 현금유동성 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 납품 후 7일 이내 전액 현금결제 • 우수 협력사 선정 : 10개 업종 28개사 • 우수 협력사 지원내용 <ul style="list-style-type: none"> - 선금금 30% 지급, 수의계약(724억) - 장기계약으로 안정적 영업기회 제공 - 스타페스티벌 개최 :포상금/연수기회제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 업종별 우수 협력사 확대 • Incentive제도 확대 시행 • 해외 선진사례 소개 및 적용 지원
	우수협력사 포상·지원	<ul style="list-style-type: none"> • 회사내 교육장(여수, 대전) 제공 • 협력사 경영진 5명 HR-MBA 참가기회 제공 • 주요 협력사 사무실/SHOP부지(7,500평)제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 기능직 교육과정 개설 (연간 200명 교육) • 협력사 소장급 육성을 위한 자율 안전점검과정 개설
GS 리테일	실적방식 네트워크론 협약으로 자금지원	<ul style="list-style-type: none"> • 회사가 추천한 우수 협력업체의 발주서 및 납품 실적을 근거로 은행이 생산자금 지원 - 지원방안 검토 및 금융기관과 협의 	<ul style="list-style-type: none"> • 신청업체 : 17개사 (06.3월 시행)
	협력업체 투자자금 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 초기 투자자금 및 인테리어 비용 지원 - 38개사, 25억 원 지원 	<ul style="list-style-type: none"> • 지원대상 규모 확대 예정
	우수협력 업체 포상	<ul style="list-style-type: none"> • 협력업체와의 일체감 조성 및 동기 부여 - 총 61개사, 6,000만 원 포상(해외연수 포함) 	<ul style="list-style-type: none"> • 지원대상 규모 확대 예정
GS 홈쇼핑	네트워크론 협약	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업은행과 업무협약(저금리 지원) - 20개사, 100억 원 지원 	<ul style="list-style-type: none"> • 국민은행과 추가계약 예정 - 100개사, 300억 원 지원
	협력사 품질향상 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 품질향상 상생프로그램 검토 	<ul style="list-style-type: none"> • 지원 프로그램 확정 및 시행 - ISO9001 인증획득 지원 (4개사) - PPM품질혁신 추진지원 (7개사) - 품질인재 육성(11개사)
GS 건설	Mentor 제도 시행	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 1사당 2인의 Mentor를 선정하여 방문 방식의 Mentoring 실시(150개사) 	<ul style="list-style-type: none"> • 상생협력 활동 지속
	공동상품 개발	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사와 공동으로 상품을 개발하여 회사현장에 적용함 • 감성조명시스템 외 2건 	<ul style="list-style-type: none"> • 단기간 화상통화시스템 외 1건
	R&D 공동참여	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사의 기술개발 가능성이 있는 idea를 발굴하여 공동으로 연구개발(Hybrid복합재료를 이용한 Precast Deck개발) 	<ul style="list-style-type: none"> • 선정테마 R&D 시행
	협력사 품질향상을 위한 교육(안전 혁신학교 운영)	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 임직원의 안전시설 체험교육 실시 (현장 반장급 포함) 	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 330인 교육 참가

| 참고 |

GS건설 「협력회사 Mentor 제도」

○ 개요

- GS건설과 협력회사간 공식적인 커뮤니케이션 채널을 구축하여, 협력회사의 애로 및 건의사항을 기업정책에 반영

○ 배경과 목적

- 건설업은 협력회사의 의존도가 높은 산업이므로, 협력회사를 사업수행의 긴밀한 파트너로 인식하지 않으면 차별적 경쟁력을 확보하기 어려움. 이에, 고객만족 경영 등 회사의 목표달성을 위해서는 협력회사를 고객으로 인식하는 CRM 차원의 협력관계 구축이 필수적

○ 활동내용

- Mentor 선정 : 협력회사 1사당 2인의 Mentor 선정, 방문방식의 Mentoring 실시
 - Mentor(정)은 전임원 및 현장소장급이며, Mentor(부)는 현장경험을 보유한 관리자급임
- 활동내용 : 애로 및 건의사항 청취, 건설업 이슈 의견교류, 당사 경영방침 소개 등

○ 활동성과

- 협력회사 150개사 대표이사가 Mentee로 참여하고 있으며, 300명의 임직원으로 구성된 Mentor들이 방문활동을 실시하여 총 1,167건을 접수함. '04년 5월에 시작하여 현재 5차 활동('06.05월) 완료

10. 한 진

(1) 상생협력 지원현황

① 대한항공

- 항공우주사업본부는 76년부터 방위산업으로 출발하였으며 최첨단 여객기의 기체구조물 및 주요 부품의 제작수출과 정비수리 개조사업 및 무궁화위성, 아리랑위성, 통신·해양·기상위성 등 위성 및 발사체 사업에 참여
 - 우주사업본부는 항공기 제품제작에 소요되는 각종 부품들과 부품제작에 소요되는 공구류의 상당수를 23개 중소협력업체에 외주를 주어 협력 생산 체제를 구축하고 있으며, 품질수준 향상을 위해 중소기업에 기술능력 및 품질향상 교육을 수립하여 수행
 - 2005년에는 협력사의 기술능력 향상을 위해 치공구 설계과정 등 5개 과정에 13개 업체 29명에 교육을 지원하였으며, 국제인증취득을 위한 컨설팅 지원활동을 수행하고 있음
- 화물부문과 관련, 국내 항공화물 대리점이 국제항공운송협회(IATA)에서 인가받기 위해서는 Cargo Introductory Course와 Dangerous Goods Handling Course를 이수하여 자격을 보유하는 직원이 1명 이상 있어야 하지만 해외 출장수강 이외에 자격취득방법이 없는 실정
 - 대한항공은 이러한 문제를 인식하고 항공화물대리점이 국내에서 필요자격을 취득할 수 있도록 IATA와 협의하여 두 가지 과정을 개설하여 현재 까지 운영해 오고 있으며, 매년 50~100여 명씩 총 1,500여명에 교육기회를 제공함에 따라 이들이 항공화물업계 전반에서 활동하여 업계인력의 전문성 제고 및 대외경쟁력 강화에 기여
 - 이러한 협력성과는 해외출장 없이 국내항공사에서 운영하는 과정으로 대체함으로써 저비용으로 업무이해도 및 신속성과 정확성이 높아졌고, 특수화

물 운송과 관련하여 대한항공 안전정책에 부응하는 협력업체를 확보

- 구매와 관련 대금결제에 있어서 1,000만 원 이하는 전액 현금결제를 하고 있으며, 1억 원 이상일 경우 세금계산서 발행기준 60일 이내 전자어음결제를 통해 대금을 지급

② 한 진

- 택배사업과 관련 사무용품 및 제복, PDA구입 및 임차료와 간판비지원을 통해 대리점에 2005년에 27억 원 상당의 장비지원을 하였으며, 물품구매시 세금계산서 발행기준 최장 60일 이내 전자어음결제를 통해 대금을 지급

③ 한진해운 / 한국공항

- 중소기업 협력업체에 대한 납품결제를 이미 현금으로 지급
- 연간 현금결제액 : 한진해운(4,500억 원), 한국공항(1,000억 원)

(2) 2006년 계획

① 대한항공

- 항공우주사업부는 보잉사 및 에어버스사의 차세대 여객기(B787/A350) 개발 사업에 참여중이며, 개발이 완료되면 항공기 부품 제작물량의 상당부분을 국내 중소기업에 협력을 통해 공급할 계획
- 협력업체들의 기술, 품질, 경영능력 향상을 위하여 주기적인 방문 및 기술 지원 및 최첨단 항공우주 부품제작기술의 이전과 생산공정 개선의 유도, 인력계발의 지원, 첨단장비운용능력의 향상, LEAN/6시그마 생산활동을

비롯한 새로운 품질경영 기법들의 소개 및 제도정착과 인증획득 등을 지원하여 협력업체의 경쟁력을 향상시켜 나갈 계획

- 제품생산 초기부터 양산시기까지 기술/품질/외주관리 요원으로 개선지원 팀 운영을 통해 협력업체의 애로사항이나 고충사항을 보다 신속히 처리해 지속적인 생산성 향상을 위해 집중적으로 지원

- 화물부문에 있어 대리점 직원들에게 필수적인 Cargo Introductory Course와 Dangerous Goods Handling Course의 자격증 취득을 위해 교육지원을 지속하고 자체 강사진을 양성토록 교육제도 구축을 지원할 계획

② 한 진

- 택배사업과 관련 장비지원 등 역시 향후에도 지속적으로 유지하며, 전자어음결제를 통한 대금지급을 지속적으로 할 계획

③ 한진해운 / 한국공항

- 한진해운 및 한국공항은 현금결제를 지속적으로 유지해 나갈 계획

11. 현대중공업

(1) 상생협력 지원현황

항목	협력회사 지원내용	비 고
1. 물량 및 자금지원	1) 외상매출채권 담보 대출제도 도입 - 4개 은행(외환, 신한, 농협, 기업) 대상 약정체결 시행	
	2) 선금금 지급 확대 - 운전자금 지원(6억 원) - 원자재 수급자금 지원(49억 원) - 제작자금 지원(376억 원) - 설비투자자금 지원 등(39억 원)	470억 원 원청사 지정 선수금 지원금액(213억 원) 제외
	3) 시설자금 지원 - 시설자금 대여, 사내시설 이양 및 사내시설 대여	
	4) 운영자금 지원(Network Loan 제도 시행) - 현대중공업 추천서 발급업체에 연간 납품금액의 6분의 1 대출 (기업은행, 신용보증기금 등에서 발주서 납품기한 3개월 전 지원)	194개사 추천
	5) 분기별 평가 우수협력회사 납품대금지급 시 우대(3개월간) - 현금지급 : 5,000만 원 이하 - 어음(25일) : 5,000만 원 초과 - 선금금 지급 : 품질향상 목적	연 1.5억 원 이자부담
2. 경영·기술 지원	1) 공동 연구개발 및 국산화 개발 지원 - 선박용 엔진 배기밸브 스피들 국산화 개발 외 7건 추진	국산화개발 54건
	2) 제조공정 Audit 및 기술지도(조선, 엔진, 건설장비 사업부)	427회
	3) 외작확대 및 창업지원	
	4) 폐수처리운영 진단 및 지도, 안전진단 및 교육, 환경관리실태조사	
3. 인력·교육 지원	1) 우수협력회사 기술교육원 이용자격 부여	
	2) 우수협력회사 국내·외 산업시찰	
	3) 협력회사 생산기술직 사원 사내 기술교육원 위탁 교육	51명 교육 이수
4. 마케팅 (수출)지원	1) 해외지사망 이용 협력업체 수출 및 해외진출 지원	건설장비 부문 운영중
	2) 부품 A/S센터 운영	
5. 정보화 지원	1) e-Procurement System(HiPRO System) 가입확대 실시	
	2) 고속정보통신망 구축 지원	
	3) 전산프로그램 제공 및 지도	
	4) 견적용 도면 전송(HiPRO System 활용)	

항목	협력회사 지원내용	비 고
5. 정보화 지원	5) 협력회사 방문신청(HiPRO System 활용)	
	6) 현대중공업 뉴스, 공개매각 및 공개구매정보 제공	매일 제공
	7) 사이버 민원 접수(HiPRO System 활용)	
	8) 무역 EDI시스템 확대 - Local L/C 개설 및 물품수령증 발급 EDI시스템 운영	
6. 기타 지원	1) 공동배송센터(양산, 울산, 마산, 경인) 운영 활성화	11억 원 지원
	2) 원자재 사급 확대 - 원자재 수급 애로 협력회사에 원자재 유상사급 확대	유상사급 금액 : 347억 원
	3) 병원 의료시설 이용 - 임직원 및 직계가족의 종합검진 및 정밀검진 15% 할인 (최소 20명 단체계약) - 임직원의 정기 신체검사 우대 및 출장검사 지원(100명 이상)	
	4) 문화예술 및 스포츠(현대예술관, 한마음회관) 시설 이용 - 실내 체육관 대여료 25% 할인(20명 이상 단체) - 문화 및 예술공연 단체 관람시 5,00원 할인(20명 이상 단체) - 영화 단체 관람시 16% 할인(20명 이상 단체)	
	5) 호텔 이용 - 현대호텔(울산) : 객실요금 주중 30%, 주말 50% 할인 - 현대호텔(경주) • 객실 : 주중 50%, 주말·공휴일 40%, 성수기 20% 할인 • 식당 : 부페식당 가족이용 시 10%, 부페이용권 단체구매 시(20매 이상) 10% 할인 • 베이커리 : 상시 10%, 생일 및 결혼기념일 케익류 30% 할인 • 레포츠 시설 : 사우나 50%, 수영장 시설 50% 할인	

(2) 2006년 계획

항목	협력회사 지원내용	비 고
1. 물량 및 자금지원	1) 납품대금 현금지급 확대 - 1,000만 원 이하에서 3,000만 원까지 확대 - 연간 320.9억 원 자금부담	3월 20일 대금 지급분부터 시행 중
	2) 외담대 약정 체결 은행 기존 4개 은행(외환, 신한, 농협, 기업)에서 3개 은행(우리, 경남, 대구) 추가 7개 은행으로 확대 ※외담대 : 외상매출채권 담보(전자어음 담보) 대출	1월부터 확대시행 중
	3) 성과공유제(Benefit Sharing) 도입 - 국산화 및 신기술 개발 품목 성과 공유	3월부터 시행중 4.8억 원/12건 계획
	4) 현대중공업 협의회 회원사 안정적 물량 지원 - 단가계약 시 물량 우선 배분	3월부터 시행 중
	5) 전문화 업체 육성 - 전문화 품목/업체 집중 육성을 통한 중장기 안정적 물량지원	세부계획 검토중
2. 경영·기술 지원	1) 우수협력회사/현중회 회원사 인증서 교부	3월부터 시행 중 (290개사)
	2) 우수협력회사/현중회 회원사에 대해 고철 및 유류장비 입찰 시 우선 협 상권 부여	2월부터 시행 중
	3) 공동연구 기술개발/국산화 개발 지원 확대 - 압연강판 반폐형 전동기 공동개발 및 양산 외 6건 추진 중	06년 총 19건 계획
	4) 휴면 특허기술 이전 확대를 통한 협력회사 기술력 향상 - 휴면 특허기술 이전 관련 Site 개설 운영	6월부터 시행 (수요 파악 중)
	5) 핵심기술 개발 지원 - 연구소 보유 설비 및 기술 인력 지원 - 기술개발의뢰 관련 Site 개설 운영	6월부터 시행 (수요 파악 중)
	6) 경영 및 기술지도 - 기술인력 일정기간 협력회사 파견	하반기 시행 (수요 파악 중)
	7) 현대중공업 협의회 홈페이지 기능 확대 - 각종 현황정보, 경영 및 기술 관련 정보 제공	1월부터 시행 중
3. 인력·교육 지원	1) 사이버교육 개방(총 6과목 255개 과정) - 경영일반교육 : 22개 과정 - 전문직무교육 : 48개 과정 - 향상교육 : 13개 과정 - 정보기술교육 : 30개 과정 - 안전환경교육 : 1개 과정 - 외국어교육 : 119개 과정	4월부터 시행 중 (3,000명 계획)
	2) 교양강좌 수강 - 월 1회 울산 및 경주소재 협력회사 임원 대상	3월부터 시행 중 (240명 계획)

항목	협력회사 지원내용	비 고
3. 인력·교육 지원	3) 인재교육원 집합교육 - 간부사원 향상과정(코칭스킬과정) - 현장감독자 향상과정(신뢰구축과정)	시행 중(9·10월) (100명 계획)
	4) 신입사원 입직교육(현대중공업 현장 체험)	시행 중(5·10월) (150명 계획)
	5) 산학협동 지원 - 울산대학교 산학협동 지원을 통한 협력회사 인력 및 기술 지원	지속 시행 중
	6) 정년퇴직인력 협력회사 재취업 알선 - 구인·구직 Site 개설 운영	6월부터 시행 (10명 계획)
4. 마케팅 (수출)지원	1) 국내 품질우수 협력회사 해외업체 추천	4월부터 시행 중 (50개 품목 계획)
	2) 해외 전시회 공동 참가	시행 중 (협력회사 희망시)
5. 정보화 지원	1) 생산공정정보 공유시스템 구축 - 외주 블록제작업체 생산공정정보 실시간 공유	6월부터 시행
	2) 계약/출하정보 연동체계 구축 - 주요 원자재 공급업체(Mill)	6월부터 시행
	3) 출장검사 신청시스템 구축 - 출장검사 신청 및 검사서류 제출 업무 전산화	6월부터 시행
	4) 신용평가시스템 구축 - 신용평가기관의 협력업체 신용평가정보 연동시스템 구축	2월 구축 완료
	5) 무역 EDI시스템 확대 구축 - Local L/C Nego를 위한 판매대금추심의뢰 및 구매승인서 발급 EDI 시스템 구축을 통한 수출용 공사 납품 대금 지급 업무 효율성 증대	10월부터 시행
6. 기타 지원	1) 납품제도 간소화 및 하차장비 지원 확대	2월부터 확대 시행 중
	2) 협력회사 사이버 상담센터 개설 운영 - HiPRO시스템 활용 사이버 상담센터 운영을 통하여 부서별 상담관리 자 지정 협력회사 애로사항 청취 및 해결	6월부터 확대 시행
	3) 찾아가는 현장음악회 실시 - 울산 및 경주소재 협력회사 대상 중식시간 실시 - 연간 5회 실시	

12. 한 화

(1) 상생협력 지원현황

① 한화 S&C(주)

- 한화 S&C는 대중소기업 상생, 양극화 해소 및 중소기업의 인적자원 개발 활성화라는 차원에서 산업인력공단과 연계하여 ‘중소기업 기술교육 온라인 콘텐츠’ 개발에 착수하였으며, 교육과정은 32개의 기술과정(전기, 전자, 기계, 자동화, 품질, 안전관리)과 그 밖에 25개의 비즈니스 스킬 과정의 개발에 착수 하였으며 중소기업 교육운영담당자가 학습활동을 지원할 수 있도록 계획
- 온라인 교육 콘텐츠는 노동부와 산업인력관리공단의 지원 사업으로 중소기업근로자는 고용보협으로 교육비를 100% 환급 받을 수 있는 과정

② 한화석유화학(주)

- 한화석유화학(주)는 원료부문의 Know-How, 시장Network, 중앙연구소의 기술과 설비를 활용하여 ① 협력회사 기술지원, 기술/신제품 공동개발 ② 신규 시장개척 및 동반진출 ③ 연구개발 기술 이전 등을 추진
- 별도의 시장개발팀을 구성하여 국내외 신규 수요창출 등 신규시장에 대한 개척은 당사가 담당하고 동 업종내 중소기업간에 서로 협력할 수 있는 방안을 모색하여 이의 사업 추천, 마케팅 지원, 공동판매 및 설비구매 협력 등의 추진을 통해 중소기업의 실질적인 수익과 성장을 도모
- 또한, 섬유용 염화비닐 공중합체의 제조기술등 당사에서 연구개발하여 특허 출원한 기술의 중소기업으로의 이전 및 상용화 기술지원을 전개하고 있고 이와는 별도로 당사 연구소 내에 Venture Incubator 운영을 통해 유망 Venture 발굴 및 Venture기업에 사무실 및 실험실 등을 제공하여 조기 상업화 등을 지원하고 있으며 현재까지 9개 신생 Venture 기업에 지원을 추진

- 중소기업의 ① 생산성 향상, 공정 자동화, 원가절감, 작업환경 개선을 위해 Silo등 시설 설치 지원, ② 해외박람회/업체 동반견학 등을 통한 선진시스템 및 경영혁신시스템의 소개/교육을 통한 경영시스템 Up-Grade 지원을 추진
- 중소기업의 ① Bargain Power의 약점보완을 위한 원부재료 구매대행, ② 현금결제 조건 완화 등 거래조건 개선 ③ 외자로 수입하는 품목에 대한 국산 대체 확대

③ (주)한화기계

- 신제품 및 주요 원부자재 국산화 공동개발
 - LCD Clean Oven, 고속 S/Crain & EMS, FAB Clean 물류설비 개발진행
 - 공작기계 터렛타입 및 크로스 드릴유닛 개발
 - 자동선별기 공동개발
 - 래핑오일 국산화 개발
- 공정별로 사내협력업체제도(소사장제) 시행중이며(8개사), 회사측 입장에서는 고정비 감소, 재료비율 투명화, 생산성 향상유발 및 협력사의 소득증가와 근로의욕 고취 등의 효과
- 판매 및 마케팅 : 해외 수주 Project공사 수행시 협력사 동반 참여

(2) 2006년 계획

① 한화 S&C(주)

- 한화 S&C는 '06년 3월부터 '중소기업 기술교육 온라인 콘텐츠' 개발을 완료하여 중소기업을 대상으로 온라인 교육 서비스를 시행하고 있으며, 현재는 대구은행 경제연구소와 제휴하여 대구/경북지역 중소기업의 인적자원 개발 컨설팅에 콘텐츠를 제공. 향후 전국의 중소기업을 대상으로 기술교육 콘텐츠 제공을 확대 예정

② 한화석유화학(주)

- 기존의 협력 틀 안에서 향후 경영협력 및 거래협력 부문에 대한 활동을 확대 추진
- 경영협력 부문은 '06년 4월 당사의 생산현장 및 해당분야에서 10년 이상의 경력을 보유한 엔지니어와 전문가들로 구성된 별도의 BPS팀(Best Partners)을 신설하여 상시 중소기업 경영지원 활동을 확대, 전개중. 현재 BPS팀을 통해 ① 공정, 설비별 에너지 효율성 진단 및 에너지 절감 서비스 ② 설비 진단 서비스 ③ 통계적 기법을 이용한 최신 품질관리기법 교육서비스 ④ ISO 시스템 인증 획득을 위한 품질경영 지원서비스 ⑤ 설비 및 작업환경의 환경, 안전 등 위해요소 진단 및 개선을 위한 환경안전 지원서비스를 지원하고 있으며, 향후 구매, 정보화(IT) 등으로 서비스 지원부문을 확대할 예정
- 거래협력 부문은 현재 진행하고 있는 ① 원부재료 구매대행을 시설 기자재로까지 더욱 확대할 예정이며 ② 수입대체를 통한 국산화 비율을 확대 및 ③ 시설 기자재 및 공사의 선급금 지급비율을 확대하는 등 거래조건을 더욱 완화할 예정

③ (주)한화기계

- 신규 및 전략 Item에 대한 우수 전문협력업체 선정 및 육성하여 공동개발 추진
- 사내협력업체제도(소사장제) 활성화를 통한 고정비 감소, 재료비율 투명화, 생산성 향상 지속 추진
- 해외 수주 PJT 수행시 우수협력업체의 현지공사 Outsourcing 시행 확대로 동반 수출 추진

13. 두 산

(1) 상생협력 지원현황

[두산중공업]

① 협력업체와의 Communication Channel 구축

- 경영진과의 간담회 실시(115개 업체, 2회)
- Work Shop, 설명회 개최(500개 업체, 5회)

② 기술협력 : 해외구매 ITEM의 공동개발을 통한 국산화를 통해 일정기간 공급권 보장

- 보일러 튜브 판넬용 용접봉(협력업체 : 고려용접봉)
- 발전기 Exciter 시스템 개발(협력업체 : E2S)
- 발전기 Brush Holder Rigging Assembly(협력업체 : E2S)

③ 인력파견 및 양성 : 용접품질 및 제작기술 향상에 기여

- 매년 사외업체를 대상으로 무료 용접사 집합교육 실시(56개 업체, 112명)
- 매월 1회 이상 협력업체 관리자 및 작업자를 대상으로 불량사례, 품질규정 교육 등 실시
- 업체방문 기술지도(84개 업체, 산업/품질명장 16명 참여)
- 업체파견 기술, 품질지도(3개월 이상 파견, 25명)

④ 자금지원 : 금융부담 감소

- 사내 업체 기성대금 100% 현금 지급(50개사)
- 사외 우수 협력업체 선정 기성 대금 최대 75% 현금 지급, 계약보증증권 일부 면제(66개사)
- 추석명절 전 기성대금 조기 지급(15일 전 지급, 275개 업체, 126억 원)
- Network Loan 업무계약 체결(기업은행, 22개 업체, 약 40억 원)
- 신용인증제도 도입
 - 국민은행에서 자금지원(KB Partnership Loan)

⑤ 협력업체 지원조직 강화 : 외주협력팀 신설(6명)

- 협력업체 관계개선 및 합리적인 협력업체관리 목적

⑥ 공동 마케팅(전시장 설치 지원, 5개 업체, 2,500만 원)

- '05한국기계산업대전에서 협력업체와 함께 대-중소상생협력관 전시, 마케팅 실시

⑦ e-Sourcing System 운영 : 입찰 및 견적시 On-line 시스템 활용

- 기존 방문 입찰, 견적에 비해 시간과 비용이 절감되고, 입찰 및 견적의 공정성, 투명성 강화
- 윤리경영 시행을 통한 투명거래 실현

⑧ 기타 : 복지향상

- 사내 업체 사무실 및 전용작업장 무상임대
- 사내 업체 중식 무상제공(연간 9억 원 상당)
- 마산, 창원지역 협력업체, 지역주민 ‘가족음악회’ 개최
- 창원 공장 내에 사내 협력업체를 직원을 위한 전용식당, 휴게실을 사내직원 수준으로 개선

[두산인프라코어]

① 협력회사 협의체 운영지원

- 148개사 11개 분과위원회 운영 지원

② 기술협력

- 품질생산성 향상을 위한 설비투자 지원 : 40억 원

③ 인력파견 및 양성

- 15개 교육과정 개설 운영
- 협력회사 649개사 798명 교육

④ 자금지원 : 금융부담 감소

- 네트워크론 운영 : 105개사 344억 원

- 납품대금 조기 지원 : 42개사 352억 원
- 선급금 지원 : 18개사 393억 원
- 유상사급 지원(철판 등) : 271개사 2,600억 원
- 금형치공구 개발비 지원 : 156개사 141억 원

⑤ **협력업체 지원조직 운영 : 전담인원 4명**

- 협력업체 관계개선 및 합리적인 협력업체관리 목적

⑥ **경영지원**

- 품질혁신, 경영진단 활동 지원 : 당사 직원 4명 파견 지원

⑦ **정보화 협력**

- IT 기반 활용한 협업기반 구축 지원 : 1건 4,500만 원

⑧ **마케팅 협력**

- 국내외 전시회 참관 등 지원 : 43개사 9,000만 원

⑨ **공동사업 추진**

- 산업차량 OEM 지원 : 대상은 Rich Type Fork Lift 전기중
 - 개발업체 : (주)태화정공—시화
- 지게차 Modular 사업 지원
 - 대상 : Guard Modular
 - 적용기종 : 1톤, 2톤, 4톤

- 개발업체 : 세화기공
- 건설기계부문 OEM 지원
 - 대상 : 굴삭기 1개 기종, 로더 3개 기종
 - 업체 : 선진정공(주)—천안
- 공기자동화 부문
 - OEM : L220기종 외 5개 기종
 - Unit Ass'y 부문 : Table bed Ass'y 제품 외 5개 제품

[두산엔진]

① 구매조건부 사업(중소기업청) 참여

- 중소기업의 기술혁신 촉진을 통한 기술력 향상 및 안정적 판로 확보를 통한 경영안정 도모
- 신제품 개발과제 2건 채택
 - Fuel Rail Pipe(Common Rail Unit) : (주)원일, 1억 1,300만 원
 - Fuel Control Valve(Supply Unit) : 한국 ENG, 1억 300만 원

② 협력사 현장 개선 활동

- Clean Factory, Clean Mind, Clean Engine의 3C활동을 통하여 품질향상 및 부품 사고사건예방 운동(55개사/2,385건)

③ 협력사 정보화 지원

- 협력사 정보시스템 재구축 계획에 대해 당사 EMS 시스템의 Web화 사례 및 전산기계실 운영기술지도 및 Consulting((주)환웅, 2회)

④ 협력사 품질포럼

- '05.1월, 7월 실시(연 2회)하였으며, 품질 우수업체에 대해서 현금성 결재지원(25개 품질우수 기업)

⑤ 현금성 결재

- 일등품질, 우수품질 업체에 대한 현금결재(79개사, 726억 5,900만 원)

[두산]

① 협력 중소기업의 품질, 생산지원(테크팩)

- 협력업체의 품질 향상을 위해 Single PPM 지도 지원
 - 대상 : 총 14개 업체
 - 기간 : 2005.8~2005.10
 - 지원금액 : 701만 8,000원
 - 주요 내용 : 총 지도일수 58일(지도위원 8명)

② 자금지원

- 명절(설/추석) 및 연말 현금 대금 지급
 - 테크팩 18억 원/왕관 2억 원
 - 주류BG : 연간 2회 명절 자금지원(자금에 대해 조기 집행, 당월 현금 지급)

③ 복지향상

- 사내 업체 사무실 및 전용작업장 무상임대

- 명절 및 기념일 선물지급

(연간 2,000만 원, 강릉 100명, 군산 40명, 경산 29명=169명×3만 원×4회)

[두산산업개발]

① 기술협력(공동연구 신기술개발, 부품설비 국산화, 기술지도 등)

- (주)성진건축사사무소와 신기술 공동연구

- 업무분장을 통한 공동연구 수행으로 건설신기술 제454호 지정('05.04.26)

- 한국정수(주)와 신기술 공동연구

- 신기술보호기간 연장을 위한 공동연구 수행으로 건설신기술 제342호 보호기간 연장('05.07.29)

- (주)국민씨아이와 신기술 공동연구

- 신기술보호기간 연장을 이한 공동연구 수행으로 건설신기술 보호기간 연장 추진 중

- (주)씨라그린과 에코경량골재를 이용한 경량콘크리트 실용화연구

- 골재생산 (주)씨라그린, 콘크리트 배합설계 당사가 연구하여 경제성 있는 골재생산을 위한 기초연구, 최적배합비 도출을 위한 연구 수행중

- 한솔티엘과 신기술 공동연구

- 업무분장을 통한 장비제작 및 현장 적용성 연구로 전력신기술 지정 추진 중

② 거래협력(현금성 결제 등)

○ 추석, 설 등 명절에 즈음한 노임성 외주비에 대하여 협력업체 지원목적으로 정기지급일을 배제한 선지급 현금지원 정책 실시

[두산메카텍]

① 협력업체와의 Communication Channel 구축

- 경영진과의 간담회 실시(72개 업체, 1회)

② 인력파견 및 양성

- A/S지정업체 기술교육 실시
- 가공업체 품질교육 실시
- 업체방문 기술지도

③ 자금지원 : 금융부담 감소

- 사내 도급업체 자금지원(10개사)
- 우수 협력업체 각종 보증증권면제(72개사)
- 명절 전 기성대금 조기 지급

④ e-Biding System 운영

- 기존 수의계약에 비해 시간과 비용이 절감되고, 투명성 강화
- 윤리경영 시행을 통한 투명거래 실현

⑤ 전자세금계산서 발행 실시

⑥ 기타 : 복지향상

- 창원2공장 감독관 사무실 신축-업체 무상임대

- 통근버스 운행 노선 확대(2곳 → 7곳)
- 사내헬스장 운영

(2) 2006년 계획

[두산중공업]

- ① 사내외 협력업체 대상 경영진과의 간담회 개최 확대(연 2회 → 연 4회)
- ② 중소기업진흥공단 주관 대·중소기업 협력사업 추진 중('06년 8개 업체 대상)
 - 협력업체의 기업 경영전반을 진단한 후 컨설팅 비용을 정부에서 50%, 대기업과 해당업체가 50% 분담
- ③ 우수 협력사 Incentive(현금 지불, 계약보증증권 일부 면제 등) 적용 확대 : 90개사 → 150개사
 - 사외 : 66개사 → 120개사
 - 사내 : 24개사 → 30개사
- ④ 협력업체 방문 제작기술 지도 확대(84개사 → 108개사)
- ⑤ 협력업체 대상 맞춤교육과정 개발/시행(100개사, 200명)
 - 품질, 설계, 용접, 가공 등 필요 분야의 교육과정 개설 후 업체별 Needs에 따라 중공업 기술교육Center에서 무료 교육 시행 예정

⑥ 산자부 주관 중소기업 체험단 참가

- '06년 실시한 3회 체험 행사 모두 우리 직원이 참가하여 중소기업의 고충에 대한 현장해결을 도모, 향후에도 계속 참가 예정(7회)

⑦ 자금지원 지속 실시

- 사내 업체 기성대금 100% 현금 지급(54개사)
- 사외 우수 협력업체 선정 기성 대금 최대 75% 현금 지급, 계약보증증권 일부 면제(120개사)
- Network Loan 업무계약 체결(기업은행)
- KB Partnership Loan 자금지원(국민은행)

⑧ 기타 : 복지향상

- 사내 업체 사무실 및 전용작업장 무상임대
- 사내 업체 중식 무상제공(연간 9억 원 상당)
- 마산, 창원지역 협력업체, 지역주민 '가족음악회' 개최

[두산인프라코어]

① 협력회사 협의체 운영지원

- 148개사 11개 분과위원회 운영 지원

② 기술협력

- 품질생산성 향상을 위한 설비투자 지원 : 10억 원

③ 인력파견 및 양성

- 15개 교육과정 개설 운영
- 협력회사 650개사 800명 교육

④ 자금지원 : 금융부담 감소

- 네트워크론 운영 : 448개사 2,545억 원
- 납품대금 조기 지원 : 60개사 800억 원
- 선급금 지원 : 26개사 400억 원
- 유상사급 지원(철관 등) : 270개사 3,000억 원
- 금형치공구 개발비 지원 : 160개사 150억 원

⑤ 협력업체 지원조직 강화 : 전담인원 6명 총원

- 협력업체 관계개선 및 합리적인 협력업체관리 목적

⑥ 경영지원

- 품질혁신, 경영진단, 기술지도 활동 지원 : 당사 직원 5명 파견 지원

⑦ 정보화 협력

- IT 기반 활용한 협업기반 구축 지원 : 2건 1억 300만 원

⑧ 마케팅 협력

- 국내외 전시회 참관등 지원 : 50개사 1억 원

⑨ 공동사업 추진

- 산업차량 OEM 지원
 - 대상 : 엔진식 1톤 전기종, 전동식 4톤 전기종, 3휠 전동지게차
- 지게차 Modular 사업 지원
 - 대상 : FCU, Guard Modular 전기종 확대, 운전석, Control valve
 - 적용기종 : 차세대 모델
- 공기자동화 부문
 - OEM : L220기종 외 5개 기종
 - Unit Ass'y 부문 : Table bed Ass'y 제품외 5개 제품

[두산]

① 자금지원

- 태크팩 : 명절(설/추석) 및 연말 현금 대금 지급
- 주류 : 연간 2회 명절 자금지원(자금에 대해 조기 집행, 당월 현금 지급)

② 복지향상 (주류)

- 사내 업체 사무실 및 전용작업장 무상임대
- 명절 및 기념일 선물지급
(연간 2,000만 원, 강릉100명, 군산 40명, 경산 29명=169명×3만 원×4회)

[두산산업개발]

① 기술협력(공동연구신기술개발, 부품설비 국산화, 기술지도 등)

- (주)쎄라그린과 에코경량골재를 이용한 경량콘크리트 실용화 연구 예정

② 거래협력(현금성 결제 등)

- 협력업체 명절 특별기성 지급정책 유지 및 네트워크론 지원 활성화

[두산메카텍]

① 사내외 협력업체 대상 경영진과의 간담회 개최 확대(연 1회 → 연 2회)

② 우수 협력사 Incentive 지속 적용 : 계약이행, 하자이행증권면제 71개사

③ 기술이전 및 기술지도 확대

- 공작기계 Sub Unit 사외 기술이전(Saddle Unit 5기종)
- 공작기계 OEN 확대(2기종 → 4기종)

④ 자금지원 지속 실시

- 사내 도급업체 자금지원(7억 8,000만 원)
- 명절전 조기 기성대금 지급

⑤ 협력업체 전산시스템 지원 : 협력업체 지원 System 설치

⑥ 기타 : 복지향상

- 창원1공장 주차장 신축 278면(협력업체 직원 이용 가능)
- 창원1공장 외국인 근로자 숙소 신축 지원(협력업체용 25실, 100명 이용 가능)
- 창원2공장 절단작업장 및 사무실 신축(업체 무상임대)

14. 금호아시아나

(1) 상생협력 지원현황

① 협력사 관리 슬로건 : ‘협력사와 함께 아름다운 미래로’

- 장기적으로 함께 할 수 있는 협력사 발굴, 육성 및 상생은 경쟁의 패러다임이 기업 간의 경쟁에서 네트워크간 경쟁으로 변화하고 있는 작금의 필연적인 과제
- 금호아시아나그룹은 아름다운 기업을 만들기 위하여 전그룹사 직원이 실천 노력
- 그중 ‘협력회사와의 상생’은 아름다운 기업의 메인테마로 ‘안정적 물량 및 적정 마진보장과 생산성 제고’를 중심으로 추진중

② 협력사와의 상생을 위한 프로그램 시행

- 기존에 각사에서 개별적으로 시행하고 있던 협력사 프로그램을 단순히 지원만 하는 것이 아니라, 경쟁에 이기고 지속적인 Win-Win관계의 협력사를 만들기 위하여 외부전문 컨설팅 회사(Bain & Company)의 도움을 받아 상생 전략을 수립
- 주요 회사직원을 상주시키고 외부 컨설팅회사와 공동으로 상생을 위한 프로젝트를 지난 1월부터 8월 초까지 7개월간 56억 원을 투자하여 실시
- 협력사와의 상생은 금호아시아나그룹의 ‘아름다운 기업’을 만들기 위한 주요 실천과제의 하나로 ‘협력사와 함께 아름다운 미래로’라는 슬로건 아래 이미 금년 초부터 시작하여 8월까지 프로젝트 기간에 전문 컨설팅회사와 공조하여 상생프로그램을 수립 중

③ 프로젝트 목표

(가) 협력사의 경영안정 지원

- 현금결제 확대 및 기준정립
 - 회사별로 현금결제를 확대하고 있으며, 결제기준을 수립
 - 그룹 전체 연간 중소기업 결제금액('05년 기준)은 1조 1,000억 원이며, 이중 71%를 현금결제중이며, 향후 100%까지 확대 계획
- 긴급자금지원 제도 및 협력사 투자자금 지원
 - 자생력 있고, 의지가 있는 협력사에 투자 및 운영자금 지원으로 수평적 파트너십 구축

(나) 운영효율성 향상

- 협력사 교육지원
 - 협력사 직원 대상 교육실시 : 회사별 특성에 따라 직무, 기술, 안전, 환경, 서비스 등의 교육을 정기적/수시로 실시
 - 예) 항공 : 직무 및 서비스교육, 타이어 : 품질관리 모니터링 및 Feed Back
건설 : 현장지도및 교육, 화학 : 제품교육, 기타사 : 현장교육 및 참여 교육실시
- 프로세스 개선 및 평가기준 재정립
 - 협력사와의 불합리한 프로세스를 개선하고, 평가기준을 재정립하여 강한 협력사가 될 수 있도록 지원(물량 발주 및 시기 등 정보공유, 공개입찰제도 실시합리적 평가시스템 도입으로 협력사의 자질 향상 및 우수협력사 성과보상 실시)

(다) 기술협력 강화

- 협력사에 기술개발 및 특허기술 이전
 - 기술전수, 공동개발, 장비공동사용, 특허기술 이전 등으로 중소협력사의 생산력 제고와 자생력 강화 및 금호아시아나의 우수한 품질 유지
 - 예) 건설 : 공동 R&D를 통한 교량 면진시스템 특허기술 획득, 탄성마찰포트받침
 - 화학 : 특허기술 이전(촉매제 제조기술), 국산화 지원, 품질관리 대행, 환경시설 개선
- 협력사 전담인력 배치 : 협력사에 전문인력 파견 및 전담직원 배치

(라) 동반성장 추구

- Win Win 전략 추구
 - 해외 동반 진출협력(해외 공장건설시 협력사 자금, 인력, 행정지원)
 - 예) 금호타이어의 남경, 천진공장 동반진출
 - 국내외 주요 납품처 공유로 협력사 원가 절감 및 공동 마케팅활동 실시
 - 협력사 지원시스템 구축(지분투자, 안정적인 물량 및 적정마진 보장, 인적 자원 교류 확대)

| 2005년 실적 |

구분		사례
경영안정 지원	현금결제 확대 실시 (7,000억 원)	• 항 공 : 거래업체 전액 현금결제(3,600억 원)
		• 타이어 : 중소기업 전액 현금결제(2,000억 원)
		• 화 학 : 현금 결제 비중 확대(석유화학, 미쓰이, 폴리캠, 피엔비 등) 555억 원
		• 건 설 : 외주 및 자재의 공종별/업체별 현금지급 확대(179억 원)
		• 기 타 : 전액 현금 결제 및 결제 기한 단축(677억 원)
	협력사 유동성 지원 (520억 원)	• 건 설 : 계약이행 보증금 면제범위 확대(13억 원), 전자어음제도 실시(12억 원), 긴급자 금지원제도 운영(264건, 258억 원 지원) • 초기 과다 투자 공종에 선금금 지급(232억 원)
운영효율 성향상	협력사교육	• 항 공 : 안전, 직무, 보안, 서비스 교육 실시(42차 977명 실시)
		• 화 학 : 제품교육 실시(사업장별 1회, 총 3회 실시)
		• 건 설 : 협력사 대표자 및 관리과장 대상 내·외부강사 초빙 교육 실시
		• 기 타 : 협력사 환경, 안전, 직무 등 수시 교육
	정보공유	• 타이어 : 품질관리 모니터링 및 협력사 Feed Back을 통한 경쟁력 강화
		• 건 설 : 건설 ERP시스템의 공유를 통한 우수공사사례 및 발주정보 공유, 협력사의 경 영방침 수립지원(구매규모 및 연간 방침 소개)
		• 미쓰이 : 협력사 대상 세미나 실시(최신 기술동향 및 응용사례 소개)
기술협력	윤리경영	• 전그룹사 : 윤리경영 홈페이지 운영 및 지속적 실천
	업무교류	• 고속, 렌터카, 레저, 폴리캠, 복합물류 : 분기/반기별 간담회 실시
	공동기술 개발	• 건 설 : 공동 기술표준 시방 정립(구매절차합리화, 품질, 가격경쟁력 확보), 공동 R&D 를 통한 특허기술 획득(교량의 면진시스템)
		• 화 학 : 연구설비, 신수종 및 원가절감 공동 연구개발(10개사 30회), NI 촉매(합성고 무 중합촉매) 공동개발(1개사)
		• 피엔비 : 예폭시/경화제 공동개발 및 자금지원(7,000만 원)
		• IDT(전산) : 공동 R&D 수행을 통한 연구개발비 절감
기술지원	기술지원	• 화 학 : 영세업체 설비운영 및 개선관련 기술이전을 통한 환경오염 위험 감소(4개사), 특허기술(Nd-BR 촉매제 특허기술) 이전 (1개사, 연간 2억 5,800만 원 효과), Film Wrapper(포장재)의 • 국산화 지원(1개사, 연간 4,000만 원 효과), Baler 유압설비 • 국산화 지원(1개사, 연간 8,400만 원 효과)
		• 폴리캠 : 다공 Film 개발 및 수입 Film 국산화 기술지도, 협력사의 열악한 작업환경 및 환경시설 문제점 개선 지도(연 2회)
		• 타이어 : 설비기술지원(14개사 54건)
		• 미쓰이 : 자동차 Seat 성능개선 기술 지원 등 12건, On-line 기술정보지원(49개사 185건 제공)
품질지원	품질지원	• 화 학 : 중소기업사에 품질실험관련 장비 연중지원
		• 피엔비 : 중금속, 환경규제 물질 분석 지원(5건), 품질분석 대행(5건), 품질향상을 위 한 기술지원, 환경안전교육 책자 배포 및 교육

(2) 2006년 계획

구분		사례
경영안정 지원	현금결제확대 실시	• 항 공 : 거래업체 전액 현금결제(계속)
		• 타이어 : 중소기업 전액 현금결제(계속)
		• 화 학 : 현금 결제 비중 계속확대(석유화학, 미쓰이, 폴리캠, 피엔비 등)
		• 석유화학(기업은행과 네트워크론 협약 37억 원 한도)
		• 건 설 : 외주 및 자재의 공중별/업체별 현금지급 확대
		• 기 타 : 전액 현금결제 및 결제기한 단축
운영효율성 향상	협력사 교육	• 항 공 : 안전, 직무, 보안, 서비스 교육 실시(4,138명 대상)
		• 화 학 : 제품교육 실시(사업장별 1회, 총 3회 실시)
		• 건 설 : 협력사 교육상설화(신련교례회, 특화기술, 개선사례 교육)
		• 기 타 : 협력사 환경, 안전, 직무 등 수시 교육
	정보공유	• 타이어 : 품질관리 모니터링 및 협력사 Feed Back을 통한 경쟁력 강화
		• 건 설 : ERP시스템의 공유를 통한 우수시공사례 및 발주정보 공유, 협력사의 경영방침 수립지원(구매규모 및 연간 방침 소개)
		• 미쓰이 : 협력사 대상 세미나 실시(최신 기술동향 및 응용사례 소개)
	윤리경영	• 전그룹사 : 윤리경영 홈페이지 운영 및 지속적 실천
	업무교류	• 협력사 참여 사회공헌활동 추진 : 항공, 건설
기술협력	공동 기술개발	• 고속, 렌터카, 레저, 폴리캠, 복합물류 : 분기/반기별 간담회 실시
		• 건 설 : 상호 인력교류에 필요한 공중선정 검토, 공동 R&D를 통한 특허기술 획득(교량 탄성마찰포트받침, 고감쇠 고무받침)
		• 화 학 : 연구설비, 신수종 및 원가절감 공동 연구개발(연 30회),
		• 피엔비 : 에폭시/경화제 공동개발 및 자금지원(3억 원)
	기술지원	• IDT(전산) : 공동 R&D 수행을 통한 연구개발비 절감
		• 화 학 : 영세업체 설비운영 및 개선관련 기술이전을 통한 환경오염 위험 감소(4개사), Nd-BR 촉매제 품질향상(1개 업체), 여수공장 Film Wrapper(포장재)의 국산화지원, 울산공장 국산화 지원(2개 업체 7억 원)
		• 타이어 : 설비기술지원(14개사 54건), 협력사 공동 설비/원재료 국산화(설비 11대, 원재료 4건), 협력사 방문시스템 진단 및 지도
	품질지원	• 기 타 : 홈페이지를 통한 협력사 기술 지원 및 애로사항 접수
		• 화 학 : 중소협력사에 품질실험관련 장비 연중지원
동반 성장 추구	성과공유제 도입	• 피엔비 : 중금속, 환경규제 물질 분석 지원(10건), 품질분석 대행(10건), 품질향상을 위한 기술지원, 환경안전교육(분기별)
		• 건 설 : 공법이나 설계변경으로 인한 원가절감에 대하여 협력사 이윤 공유
	해외진출동반	• IDT(전산) : 협력사와의 단계적 재무성과 공유제도 마련
		• 건설/타이어 : 금호아시아나 해외 프로젝트에 참여한 협력사 지원
		☞ 금호타이어의 남경, 천진 동반진출 및 베트남 계획, 건설 베트남 계획

15. 동부일렉트로닉스

(1) 상생협력 지원현황

- 중소기업(Fabless) 지원을 위한 MPW를 운영하고 있고 2005년도에는 국내외 Fabless 제품 및 IP 검증을 위한 목적으로 MPW를 16회 계획대비 16회 운영하여 46 Product 검증을 하였고 IP는 자사IP를 포함하여 44 IP검증
 - MPW는 Multiple-Project-Wafer의 약어로서 한 Mask Set 내에 Customer가 설계한 여러 종류의 Chip(Design Circuit)을 집어넣고 Mask를 제작하여 생산
 - 주요 목적으로는 여러 중견업체(Fabless)들의 높은 Mask Set에 대한 비용부담을 줄이고 설계한 회로 검증 및 여분의 Mask면적을 활용하여 IP Porting 및 연구목적에 효율적으로 활용하는데 목적
 - '05년도에는 MPW 16회 계획대비 16회 운영하여(0.13 μ m 4회, 0.18 μ m 9회, 0.25 μ m 1회, 0.35 μ m 2회) 21 Customer 46Code를 검증하였고, 산학협회 과제 33 Codes 완료
 - 높은 Forecast volume과 향후 양산 가능성이 있는 업체가 아니더라도 당사의 기본공정과 일치하면 기술 및 Business Support, 현재 Fabless업체로 성장한 회사중 Corelogic, Mtekvision 등 여러 업체들은 당사에서 2002년부터 기술개발 및 공동개발을 통해 함께 성장해온 회사
 - 국내 벤처 업체중 글로넷시스템(GNS), DMB 업체는 전략적 제휴로 당사와 중소기업 간의 Win-Win 관계 확립을 위한 제품개발 차원에서 지원
 - 정통부 산하기관 IT-SoC사업단 소프트웨어진흥원과 공동으로 중소기업 IP 지원사업을 위한 목적으로 10Bit 20M ADC IP 및 300MHZ PLL IP 검증을 위한 0.13 공정으로 FAB 투입 및 진행 중에 있으며, 향후 국내중소기업의 IP 수요조사를 위한 내용으로 소프트웨어 진흥원 주체로 IP심사 및 대외적인 활동 수행중

(2) 2006년 계획

- 멀티미디어 콘텐츠 사용확대로 Gigabit Ethernet 시장은 향후 CAGR 60% 이상의 고속성장이 예상되고 높은 기술 진입장벽으로 큰 시장규모 대비 한정적인 업체만 참여하는 이러한 시장동향으로 볼 때 GNS의 발전가능성을 볼 수 있으며, 또한, GNS가 보유한 IP(예 : SerDes, MAC)를 활용한 마케팅 활동 및 추가 사업기회를 발굴할 예정
- 당사 0.13um & 0.18um Process MPW를 적극적으로 지원함으로써 개발기간 단축 및 양산화 연결에 적극 협력할 예정. 또한, Mobile Multimedia의 Audio Part에 필요한 IP를 적극 지원함으로써 향후 Mobile 업체의 130nm Biz. 대폭 확대할 계획
- '06년 MPW 진행 방향은 원가 절감과 효율적 Fab운영에 목적을 갖고 전체 MPW 수를 25% 줄이고 탑재율을 높이며 비용을 최대한 줄일 예정
- 또한, 내부적으로 효율적 MPW 운영을 위한 System화 구축을 하여 실시간으로 그룹웨어 상에서의 정보공유를 통한 신속하고 빠른 업무진행을 하고 있으며, 양산물량증가에 따른 MPW와 같은 ER Lot의 흐름지연을 사전에 방지하고자 Hot Budget 운영안을 새롭게 강구

16. 현 대

(1) 상생협력 지원현황

- 현대그룹은 현대상선, 현대택배 등의 물류기업과 현대증권, 현대아산 등의 금융·서비스, 제조업인 엘리베이터 등으로 구성되어 있으며, 엘리베이터를 제외하고 대부분의 기업들은 대기업 또는 중소기업의 물품을 받아 국내외의 필요한 곳에 배송하거나 주식거래와 관련된 금융서비스 또는 금강산 관광과 같은 여행사업을 영위
 - 따라서 중소기업의 부품을 제공받아 이를 근거로 완성품을 만들거나 중소기업의 제품을 판매조직을 이용하여 판매를 대행하는 등의 실질적인 중소기업과의 관련비중이 높지 않은 상태
- 현대그룹은 중소기업의 기업활동을 지원하기 위해 그룹 계열사인 현대경제연구원을 중심으로 기업경영의 Know-How에 대한 교육과 적절한 정보의 제공을 통한 지원을 지속적으로 시행하였으며, 인터넷 발주, 협력사 제안제도 시행, 품질향상을 위한 검사 및 금형을 무상지원 하는 등 지속적인 협력업체 지원활동을 시행 중

① 현대상선

- 중소기업 수리비 지불조건 전액 현금지급
- 육상정비를 외주업체에 의한 정비방식으로 전환하여 중소기업체 지원
- 인터넷 상거래 시스템 구축을 통한 구매조달 업무의 편리제공
- 항만의 Feeder선 활용시 국내 중소기업체 이용

② 현대아산

- 금강산 관광대리점들과 광고, 판촉 공동 마케팅 시행
- 현지 협력업체 직원들을 대상으로 한 서비스마인드 향상교육
- 개성공단내 중소기업의 건설인력 조달
- 북측인력에 대한 인사관리, 소양교육, 안전교육 지원을 통한 협력업체의 품질 향상 지원

③ 현대E/L

- 협력사 제안제도 실시
- 인터넷 발주 및 계약시스템 도입을 통한 업무절차 단순화
- 중소협력업체 생산 자동화 설비 지원
- 품질향상을 위한 검사, 생산성 향상용 설비(금형 등) 무상지원

④ 현대택배

- 영업소(협력업체) 근무인력 본사차원 모집 및 인력 POOL제도 도입
- 우수영업소(협력업체) 포상 및 장기운영 우수업체 공로상 수여 등 지속적인 협력관계 유지
- 우수협력업체 물류연수 및 교육실시
- 지역별 취약영업소(협력업체) 선정 경영환경 개선 및 업무지원 시행
- 경조사 지원, 가족동반 등산, 체육대회 실시 등을 통한 협력업체 구성원의 사기진작 및 소속감 고취 지원

(2) 2006년 계획

- 지금까지 수행해 오던 지원 및 협력 프로그램을 계속 강화하고 대중소기업 비용지급기일 단축을 위해 지속적으로 노력하며, 가격/품질 경쟁력이 있는 국내 중소기업에 대한 활용도를 제고할 계획
 - 해외 진출기업의 기술지원 및 국내에서의 수입물량을 확대하여 중소협력 업체로 하여금 해외적응 및 국내산업의 수출 등에 지속적으로 기여할 수 있도록 추진하는 한편 협력업체와의 멘토링 개념을 도입 협력업체의 시행 착오와 비용손실을 최소화 할 수 있도록 추진 예정
- 교육강화 측면에서는 Good Manufacturing Program을 개발 중소기업 직원들이 업무와 교육을 병행할 수 있도록 온라인 과정을 개발 중에 있으며 비즈니스 한자 과정을 e-Learning으로 개발 보급예정인 있으며, 중소기업 클러스터 교육을 통해 극한상황에서 역경을 극복할 수 있도록 리더의 리더십 강화, 중소기업 상호간 정보교류를 목표로 새로운 공개교육 시스템을 준비

① 현대상선

- 중소기업 수리비 전액 현금지급(기시행) 지속 및 기타 협력업체 비용지급기일 단축 추진
- 육상정비의 중소외주업체 위주의 정비방식 지속
- 인터넷 상거래 시스템 지속 및 개선을 통한 거래 편의성 제고
- 항만의 Feeder선 활용시 국내 중소업체 이용 적극추진

② 현대아산

- 금강산 관광대리점들과 광고, 판촉 공동 마케팅 확대

- 현지 협력업체 직원들을 대상으로 한 서비스마인드 향상교육 지속
- 개성공단내 중소기업의 건설인력 조달협조
- 북측인력에 대한 인사관리, 소양교육, 안전교육 지원을 통한 협력업체의 품질향상 지원지속

③ 현대E/L

- 협력사 제안제도 실시
- 인터넷 발주 및 계약시스템 도입을 통한 업무절차 단순화
- 중소협력업체 정보화 기술 지원
- 품질향상 및 생산성 향상을 위한 지속지원
- 해외(중국) 진출 협력업체에 대한 기술지원 확대
- 중국진출 엘리베이터 자회사의 국내협력업체 수입물량 확대
- 현금 결제 지원확대

④ 현대택배

- 영업소(협력업체) 근무인력 본사차원 모집 및 인력 POOL제도 유지
- 경조사 지원, 가족동반 등산, 체육대회 실시 등을 통한 구성원의 사기진작 및 소속감 고취 지원 지속
- 협력업체에 대한 물류연수 및 교육실시 등을 통한 내부역량 강화 지원
- 멘토링 제도 도입을 협력업체(영업소)의 시행착오 및 비용손실 최소화 유도
- 협력업체 결제조건 개선 추진

17. 신세계

(1) 상생협력 지원현황

① 중소기업 자금지원

구 분	세 부 내 용	시 행
대금결제일 단축	<ul style="list-style-type: none"> • 특정매입 : 결제일 25일 단축(기존 익월 5일 → 익월 10일) • 임대 율 : 결제일 20일 단축(기존 익월 말일 → 익월 10일) ※ 신세계 자금 소요 증가 : 1,142억 원 	'05년 1월
SPEED 카드	<ul style="list-style-type: none"> • 하나은행 연계, 협력회사 대출 보증 - '05년 213개 업체(1,112억 원) - '06년 132개 업체(488억 원, 4월 누계) 	'05년 1월
네트워크론	<ul style="list-style-type: none"> • 기업은행 연계, 이마트 발주명세서 근거, 발주금액 80%까지 대출 - '04년 135개 업체(53억 원) - '05년 246개 업체(133억 원), - '06년 206개 업체(138억 원, 4월 누계) 	'04년 8월

② 중소기업 상품 개발 및 구매

구 분	세 부 내 용	시 행
중소기업 박람회	<ul style="list-style-type: none"> • 우수 중소기업 발굴을 통한 입점업체 선정(매년 2회, 상/하반기) - 1회 : 105社 입점, 2회 : 85社 입점, 3회 : 100여社 예정('06.6월) 	'05년6월
지역물산전	<ul style="list-style-type: none"> • 지자체의 추천 및 상담 등을 통해 신규업체 및 상품 발굴/판매 - 제 주 도 물산전 : '05.3월 (46개 지역업체) - 전라남도 물산전 : '05.6월 (87개 지역업체) - 경상북도 물산전 : '05.8월 (43개 지역업체) - 부산경남 물산전 : '05.10월(30개 지역업체) 	'05년
지역제품 구매	<ul style="list-style-type: none"> • 이마트 지역 신선식품 구매 - '03년 : 6,623억 원, '04년 : 8,433억 원, '05년 : 8,696억 원 	
무반품제	<ul style="list-style-type: none"> • 직매입 제품에 대한 무반품 시행 	'04.10월

③ 윤리경영 프로그램 지원

구 분	세 부 내 용	시 행
윤리경영 프로그램 지 원	<ul style="list-style-type: none"> • 윤리경영 매뉴얼, 강령 제정 지원(지원협력사 70여 개) <ul style="list-style-type: none"> - 매년 협력사 애로점 및 문제점 해결 • 윤리경영 협력회사 교육 <ul style="list-style-type: none"> - 협력회사 CEO 세미나 실시(연 1회) - 협력회사 담당자과정(3,296명 이수) 	'04년
	【추진사례】 <ul style="list-style-type: none"> - 신세계페이 등록시스템 운영(3만 3,315건) - 신세계페이 실천장려금 지급(28억 원) - 협력회사 협조공문 발송(3,400매) 	'03년

18. C J

(1) 상생협력 지원현황

① CJ(주)

- 협력회사 지원을 위한 전담조직 신설
 - 구매지원팀 산하에 협력회사 지원파트 신설('05.1월)하고 협력회사 경쟁력 강화 및 협업 강화를 위한 체계를 수립
- 파트너십 강화를 위한 행사
 - 파트너스 컨퍼런스를 통해 CJ(주)의 경영방침과 구매전략을 협력회사와 공유하고 상호 경쟁력 강화를 위한 방안 모색(2월 22일)
 - 최고 경영자 세미나를 통해 Partners Club의 경쟁력 향상과 지속적 성장을 도모하여 상호 Win-Win 실현의 장을 마련('05년 8월)
 - 참석 : 파트너스 클럽 회원사 대표, CJ(주) 임직원
 - 지역별 주요 협력회사 간담회를 통해 협력회사와의 거래관계 증진을 도모하고 상호 이슈사항 및 정보 공유(년 7회)
 - 참석 : 지역별 주요 협력회사(50개사), 전략구매실장, 협력회사 지원파트
 - 사업장별 주요 협력회사 간담회를 통해 품질/수급 등 주요 이슈사항을 사전에 공유하고 점검함으로써 기회손실 방지 및 파트너십 강화
 - CJ 파트너스 클럽 주요 활동으로는 정기 총회(연 1회, 전회원사 대상), 운영위원 간담회(분기 1회, 운영위원 대상), 분과위원회(분기 1회, 분과별), 워크숍(연 1회, 전회원사 대상), 회원사 견학(연 1~2회, 전회원사 대상) 등
- 협력회사 경쟁력 강화
 - 주요 협력회사 품질 교육을 통해 품질 클레임 발생을 최소화하고 장기적으로 해당 협력회사의 경쟁력을 강화
 - '05년 시행 결과 : 228개사 협력회사 대상 6회 교육 시행

- 협력회사 오디트 및 리스크 점검(지속적인 Feed Back과 개선)
- Supplier 중점 개선활동을 통해 CJ(주)와 공동으로 현장 및 공정 개선활동 추진
 - '05년 시행결과 : 2개사(부인산업, 유진프린팅)
- OEM 협력회사 HACCP 활동지원 및 시설투자를 통해 협력회사의 HACCP 지원을 통한 식품안전 사고 예방 및 최소화

② CJ홈쇼핑

- CJ홈쇼핑은 1995년 개국 이중소기업 상품을 적극적으로 기획/유치함으로서 판로개척에 어려움을 겪는 많은 우수 중소기업과의 Win-Win 전략을 유지 ('05년 방송/카탈로그제작비 311억, '06년 : 388억 원)
- 또한, 상품판매시 협력업체측에 고객유형, 고객의견 등의 Data를 제공, 신제품개발 및 제품개선에 기여
 - 2005년에는 협력업체-당사간의 Web기반 IT System을 구축함으로서 협력업체에게 대금지급 및 상품의 입고/배송/재고관리 등의 편의를 제공
- 지급조건의 지속적 완화를 통해 자금난을 겪고 있는 많은 우수중소기업의 유동성개선에도 기여('05년 특별 선지급 159억 원, '06년 191억 원)

(2) 2006년 계획

① CJ(주)

- CJ Partners Club 운영
 - 회원사 확대 : 38개 → 43개사

- 주요 활동

- 정기 총회(연 1회, 전회원사 대상)
- 운영위원 간담회(분기 4회, 운영위원대상)
- 분과위원회(분기 4회, 분과별)
- 워크숍(연 1회, 전회원사 대상)
- 회원사 견학(연 1~2회, 전회원사 대상)

○ 파트너십 강화를 위한 행사

- 파트너스 컨퍼런스를 통해 상호 Win-win 실천방안 논의('06년 2월 21일)
 - 90개 협력회사 참석 예정
- 최고 경영자 세미나('06년 8월경 시행 예정)
 - 참석 : 파트너스 클럽 회원사 대표, CJ(주) 임직원
- 사업장별 주요 협력회사 간담회 실시, 협력회사 대표자 및 담당자가 CJ(주) 사업장 방문하여 주요 현안을 논의하고, 모범사례는 다른 협력회사와 공유
- 사회공헌활동(연 4회 무료 급식활동 / 기부금 지원(1회 100만 원, 총 4회))

○ 협력회사 경쟁력 강화

- 주요 협력회사 품질 교육(병원성 미생물 및 일반 미생물 분석 교육, 품질 관련 교육)
 - '06년 계획 : 120개사(3회 실시)
- 협력회사 오디트 및 리스크 점검('06년 계획 : 225건)

② CJ홈쇼핑

- 상품판로의 제공과 상품판매에 관련된 일차원적인 정보제공 등에서 탈피, 당사의 마케팅 Know-How를 협력업체에게 제공, 중소기업의 상품개발 및 마케팅역량을 제고시킬 예정('05년 품질/마케팅 지원인력 34명, '06년 38명)

- 낙후된 협력업체의 IT Infra 개선을 위해 상반기 중 협력업체 IT프로젝트를 Kick-Off하여 협력업체와의 업무유대 및 협력사 IT 환경을 개선하여 나갈 예정('05년 협력업체 IT 개선 3억 원, '06년 : 5억 원)
- 중국 상해에 위치한 동방CJ를 통해 국내의 우수 중소기업상품의 중국 진출을 적극적으로 지원하도록 할 예정('05년 동방CJ 한국 중소기업 매출 85억 원 → '06년 120억 원)

19. L S

(1) 상생협력 지원현황

경영전반에 걸친 Partnership 강화를 통한 상호Win-Win 전략 추구

① 중소협력업체 경쟁력 강화 프로그램 개발/추진을 통해 기술 및 품질의 글로벌 경쟁력 확보

○ LS전선 : 「품질인증제」

- '05년 도입/시행 → '06년 확대 추진

- 품질인증마크 “Q Partner” 지정 → 각종 인센티브(사내/해외연수, 현금결제, R&D지원 등) 제공

○ LS산전 : 「ACE+」, Active(실행중심), Challenge(높은도전), Excellent(최고지향), Plus(계승발전)

- 활동내용 : 협력업체의 업무Process 개선 지도(BPR), 제품/기술/경영정보 제공, 변혁 Program 실시

- 지원사항 : 분야별 전문가로 구성된 ‘협력업체지도팀’(5명) 구성, 상시무료 지도실시

- 실적 : '05년까지 9개사 지원 → '06년에도 확대 실시 예정

- 성과 : 품질(PPM) 평균 40% 향상, 납기준수율 10% 향상, 파트너십 강화 등

○ 가온전선 : 협력업체 연 2회 품질평가 및 지도

② 공동연구를 통한 상호협력체제 강화

- LS산전 : 우수중소기업을 발굴하여, R&D단계에서는 공동연구, 사업화단계에는 부품공급우선권 부여
- '06년 7개 Project(25억 규모)에 8개 업체와 공동연구 추진 계획

③ 중소기업과의 협력강화를 위한 교육 등 지속적인 협의 채널 강화

- LS전선 : 협력회사 협우회 구성 → 상시 경영/기술정보 교류, 의견수렴
- LS산전 : 협력업체 역량강화용 교육/벤치마킹 지원 : 경영자세미나, 국내외 벤치마킹 지원('03년 이후 25개사 이상), 협력업체 관리자 대상 전문교육
- 가온전선 : 협력업체 기능인력 교육 및 제조기술 전수

④ 중소기업과의 거래 및 금융지원 확대

- 현금지급 확대(전선/산전) 및 어음결제일 단축(동제련, 90일 어음 → 30일, 60일 어음)
- 중소 고객사를 대상으로 판매가격을 2% 인하(동제련) : '06년 5월부터 추진
- 설비/금형 무상 대여(산전) : 설비 151종, 금형 6,252종
- 「전력산업 전문 투자조합」에 출자
- 목적 : 전력전기 분야 창업 중소기업 및 벤처기업 육성
- LS출자규모 : 12억 원(조합규모 400억 원 조성)

⑤ 투명성제고를 위한 「사이버신문고」 제도 운영

- 그룹 공통으로 거래관련 불편/불만사항을 듣고, 해결하기 위한 「사이버신문고」 제도를 지속적으로 운영

20. 동국제강

(1) 상생협력 지원현황

① 자금부문

- 협력업체 대금 지급 현금화(어음 → 현금)
 - 포항제강소 100% 현금지급 2005년부터 시행
- 인센티브제
 - 연2회 협력업체 평가를 통해 상위 3개 업체 자금 대금 결제 시 인센티브 부여
- 시황악화에 대한 생산량 감소시 협력작업비 최소한도액 보전(95%)
- 주요 설비 발주 시 선금금 지원(10~15%)
- 협력사 사용건물 무상임대 및 관리지원
- 외상 매출채권 담보대출 지원

② 기술개발 및 생산성 향상 부문

- 제안활동 성과 및 경영실적에 따른 격려금 지원
 - 팀/개인별 제안활동에 따라 평가과정을 거쳐 격려금 지급
 - 기술개발 및 생산성 향상 도모

③ 업무효율성 증대 부문

- 전자계산서 발행 등 e-business를 통한 업무효율성 증대

④ 교육훈련 부문

- 협력업체 연수비용 지원
 - 생산직 : 인성교육, 조직일체감 교육
 - 협력업체 대표 : 경영관리 교육

21. 대우조선해양

(1) 상생협력 지원현황

○ 협력사 직원의 교육실시

- '05년에 양성훈련과 기능향상 과정등 약 4,000명의 교육을 완료했으며, '06년에는 약 4,100명 교육 예정
- 외환거래 실무교육(외환거래)을 1차수 100여명 완료

○ 공동기술개발 및 국산화 지원

- 협력사와 협업으로 공동기술개발과 국산화 지원을 수행했으며, 당사 연구소 및 설계인력의 기술지원과 공정간 품질지도, 시제품 품평회 개최지원 및 개발 완료후 제품사용을 확대

○ 지속적 품질지도 및 지원

- 공장개선을 통하여 선주의 신뢰성 확보 및 선박 A/S비용 절감 획득
- 기술협의회/자재담당회의등 주기적 모임 활성화

○ 국내판로 및 해외마케팅 지원

- 마린위크 '05박람회시 해외선주 21개사를 초청하여 국내업체 공장 견학 및 면담실시(10개사)
- 중국진출 투자설명회 개최 및 5개사 선정후 신뢰 극대

○ 정보화 지원

- '05년 약 30억 원 지원('06년에는 약 31억 원 지원예정)

- 시설운영자금 출연(부산기자재 협동조합 물류센터 건립자금 2.1억 원 포함)
 - '05년 약 210억 원 지원('06년에는 약 180억 원의 지원예정)
- 현금결제 확대
 - 소액 자재 대금의 현금지급을 1,000만 원에서 2,000만 원으로 확대

22. STX

(1) 상생협력 지원현황

- STX그룹은 중소 협력기업을 비즈니스 파트너로 인식하고, 전략적 협력을 강화하여 강력한 공급망 체계를 구축하기 위해 STX MEMBERS를 중심으로 다양한 대중소기업 상생 협력 사업을 추진중
- 지난 '05년 7월에 STX그룹과 협력기업 협의체인 STX MEMBERS간 결성된 「상생협력위원회」를 중심으로 신규 협력사업을 발굴하고, 공동 추진하며, 정기적인 보고 검토를 함으로써 자칫 한쪽 방향으로 흘러갈 수 있는 협력 사업을 그룹과 업체 양 방향으로 시행중
- STX그룹의 주요 협력사업 분야는 중소기업 진흥공단과 연계하여 협력기업의 종합경쟁력 향상을 목표로 추진하는 구조고도화 사업의 컨설팅 사업분야와 중소기업청 및 대 중소기업협력재단과 연계하여 업체의 기술개발 의욕을 고취 시키고 기술개발을 지원하는 기술개발 지원분야 사업인 구매조건부 신제품개발 사업과 INNO BIZ 기업인증 홍보 및 지원, 각종 중소기업 지원 정책 소개 및 상담을 위주로 하는 중소기업 애로상담 및 지원분야
- STX그룹의 '06년 이후 협력사업의 주요 계획으로서는, 구조고도화 사업 및 구매조건부 신제품 개발사업을 협력기업 지원 육성의 Process로 정착시키기 위한 제반 제도적 장치를 완비할 계획
- 또한 중소기업이 정부의 각종 지원정책을 수혜할 수 있도록 정부의 중소기업 지원정책에 대한 홍보와 상담을 수행할 계획이며, 특히 INNO-BIZ 업체 인증 비율을 높이기 위한 정책적 지원활동을 강화하고, 성과공유제를 단계적으로 도입하여, 상호 신뢰를 바탕으로 한 상생협력사업을 펼칠 계획

① 구조고도화 사업

- 개요 : 중소기업진흥공단과 경남도 그리고 STX그룹이 연계하여 중소기업의 종합경쟁력 향상을 위한 컨설팅 사업을 추진
- 주요 추진실적 : 대신금속 외 11개 업체 추진 중
 - 진행경과 : 업체별 종합진단 실시 및 생산구조고도화 전문컨설팅 수행 중
 - STX그룹 지원 : 업체별 Mentor 지정 운영 및 컨설팅 교육비용 분담(교육비용 : 500만 원 지원/컨설팅비용 : 1,400만 원)
- '06년도 추진계획 : 2차 사업추진 및 성과 우수업체 인센티브 제공(시설투자 자금지원, 물품대금 현금지원, 사내교육비용 지원)

② 기술개발 지원사업 분야

- 구매조건부 신제품개발 사업
 - 개요 : 대기업의 구매를 확약하여 중소기업의 신기술 개발의욕 고취 및 지원
 - 주요 추진실적 : 강림기연(LNG용 IGG 개발) 현진소재(중속엔진용 CRANK SHAFT 개발) 엔케이(선박용 N2 소화시스템개발) 추진 중
 - STX그룹 지원 : 개발비용 25% 현물지원 및 구매 확약
 - '06년도 추진계획 : 개발품목 추가 확대 및 모기업 (현금)지원 확대

③ 중소기업 경영지원 분야

- 우수업체 인센티브 확대
 - 평가 우수업체 물품대금 현금지급 : 130억 원('05년) → 390억 원('06년)

- 시설 장비 치구 및 원자재 구매자금 지원
 - 시설 장비 치구 구매자금 지원 : 15억 원
 - 원자재 구매자금 지원 : 50억 원(사내협력기업 지원실적 제외)
 - '06년 자금지원 계획 : 70억 원(생산자재 구매자금 위주 지원)
- 성과공유제 도입 : '05년 1단계 도입 중, '06년 하반기 2단계 도입 예정
 - 1단계 : 제안제도 활용하여 공급사로부터 비용절감 회피 위주 제안 수렴
 - 2단계 : 구매조건부 신제품 개발사업 연계하여 성과공유제 도입
- 중소기업 지원정책 홍보 및 상담지원
 - INNO-NIZ 기업 인증사업을 위주로 각종 중소기업 지원제도에 대한 홍보 및 수혜 지원

④ STX MEMBERS 운영

- STX그룹 지원금 : 4,000만 원
- 물량 집중도 : 70%('05년 가중평균거래금액 : 30억 원) → 75%('06년) 상향조정
 - 엔진 강판 대기업 구매품 제외



우)150-756 서울특별시 영등포구 여의도동 28-1 전경련회관 1층
전화 02)6336-0611 팩스 02)6336-0620 홈페이지 www.fkilsc.or.kr