

LSC Report

www.fkilsc.or.kr

30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원실적 및 계획

I. 30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원현황

1. 총 괄
2. 부문별 지원실적과 계획

II. 그룹별 상생협력 지원현황

제4호 2007. 2

LSC Report

www.fkilsc.or.kr

Contents

I. 30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원현황 / 1

1. 총 괄 / 1
2. 부문별 지원실적과 계획 / 3

II. 그룹별 상생협력 지원현황 / 12

1. 삼 성 / 14
2. 현대자동차 / 17
3. S K / 19
4. L G / 23
5. 롯데 / 26
6. 포스코 / 29
7. K T / 34
8. G S / 38
9. 한 진 / 39
10. 현대중공업 / 40
11. 한 화 / 41
12. 두 산 / 42
13. 금호아시아나 / 43
14. 신세계 / 45
15. C J / 46
16. L S / 48
17. STX / 50
18. 효 성 / 51

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

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

I. 30대그룹의 대·중소기업 상생협력 지원현황

1. 총 괄

□ 30대그룹의 협력중소기업의 역량제고를 위한 시설·운전자금 지원, 기술개발, 인력교육, 경영혁신 등의 지원실적은 크게 증가 추세

- 현금결제, 네트워크론, 원재료·부품사급 등의 결제성대금 지원부분을 제외한 시설·운전자금, 기술개발, 인력교육 등의 지원실적은 '05년 1조 401억 원에서 '06년 1조 4,307억 원으로 37.6% 증가

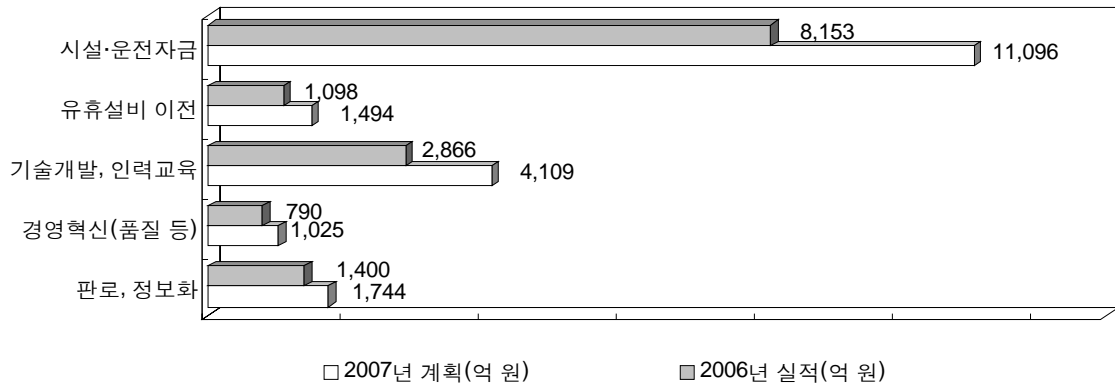
Ⅰ 30대그룹의 협력중소기업 역량 지원 추이 Ⅰ

2005년(실적)(A)	2006년(실적)(B)	2007년(계획)	증가율(B/A)
1조 401억 원	1조 4,307억 원	1조 9,468억 원	37.6%

주 : 응답그룹 기준 23개 그룹, 2007년은 추정 계획치임

- '06년 지원실적중 시설투자 및 운전자금 지원규모가 8,153억 원으로 가장 높았고 기술개발·인력교육 지원 2,866억 원, 판로개척·정보화 지원 1,400억 원, 유희설비이전 1,098억 원, 경영혁신(품질·생산성향상) 지원 790억 원 순임

| 30대그룹의 협력중소기업 역량제고 지원 |



주 : 조사개요

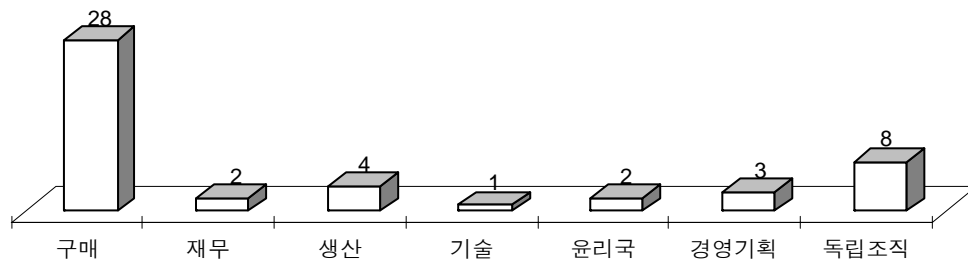
- 조사대상 : 공정위 발표 자산총액순위 30대그룹(한전 외 공기업제외)
- 조사기간 : 2006년 12월 5일~12월 20일
- 조사방법 : 설문조사
- 조사내용 : 일반개황(전담조직운영, 평가반영 여부 등), 부문별지원현황(자금·인력·경영혁신·기술개발·판로개척·성과공유제참여·원자재사급 등 '06년 실적 및 '07년 계획)
- 유효표본 : 23개 그룹(회수율 76.7%)

□ **상생협력의 지원 실효성 제고를 위해 30대그룹은 상생협력 전담조직을 설치·운영 중이며, 지원실적을 조직내 성과평가지표에도 반영**

○ 30대그룹중 전담조직을 운영 중인 그룹은 '05년 8개 그룹에서 '06년 15개 그룹으로 증가추세이며, 지원실적을 CEO경영지표나 임직원 MBO에 반영 중인 그룹은 '06년 현재 12개 그룹, 25개 계열사로 조사

- 전담조직을 운영 중인 15개 그룹, 48개 계열사의 전담조직 평균 구성원 수는 10.46명이며, 전담조직의 58%가 구매부서 소속이며, 독립조직 형태는 8개사

| 전담조직 소속부서 현황(전체 48개 계열사) |



2. 부문별 지원실적과 계획

(1) 자금지원

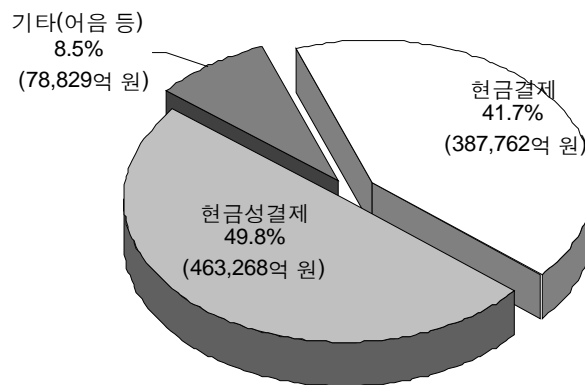
□ 현금·현금성결제, 네트워크론 확대 등에 더하여, 협력중소기업에 대한 시설·운전자금을 융자하여 유동성 안정화를 지원

○ '06년중 30대그룹의 협력중소기업에 대한 현금·현금성결제 규모는 전체 결제액의 91.5%

- 공정위 하도급조사결과 원사업자(2만 개)의 하도급대금 현금·현금성결제 비율이 '06년 82.5%(전년비 △2.2%)인 점을 감안할 때, 30대그룹의 현금성결제 비중은 매우 높은 실정으로 현금성결제 거래가 정착되고 있는 실정

• 현금성결제 : 기업구매대출, 기업구매전용카드(결제기간 60일 이내), 금융기관의 상환청구권이 없는 외상매출채권담보대출(결제기간 60일 이내) 등

Ⅰ 현금·현금성결제 비율 현황(2006년도) Ⅰ



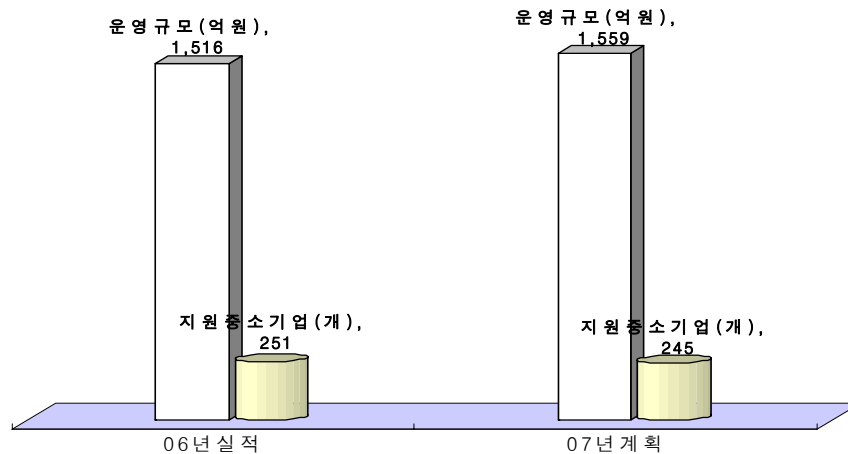
○ 30대그룹의 네트워크론 전체 운영규모는 '06년 24,000억 원, 4,012개의 협력중소기업이 지원받아, 원재료·부품구매 등 유동성해소에 도움

- '06년도 30대그룹의 그룹당 평균 운영실적은 1,516억 원, 251개의 협력중소기업에 대해 지원

• 네트워크론 : 기업은행 등 시중은행이 대기업들과 업무 협약을 맺고, 대기업에 납품한 실적

이나 앞으로 납품하게 될 발주서의 계약금액을 기준 삼아 자금을 대출해주는 상품. 대기업들이 구매조건 등 영업정보의 보안유지로 네트워크론은 납품실적을 기반으로 한 대출이 주종을 이룸

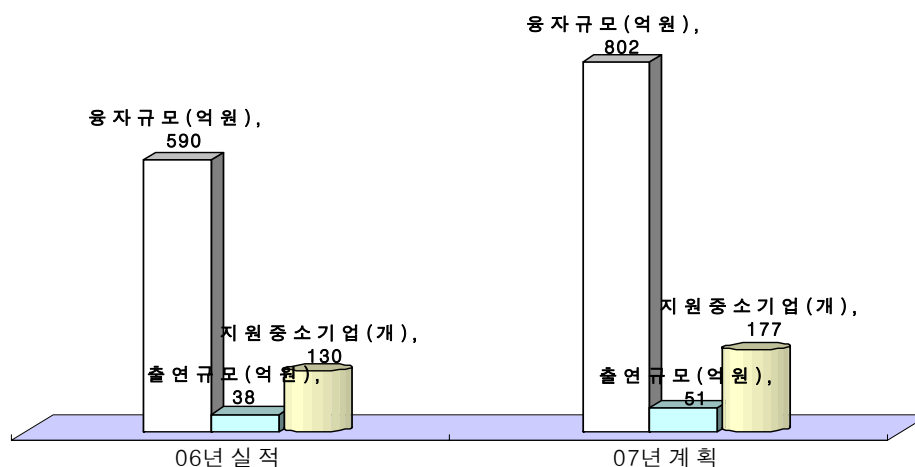
| 그룹당 네트워크론 지원 현황 |



- 시설투자 및 운전자금 지원실적은 '06년 그룹당 평균 628억 원 규모, 130개의 협력중소기업을 지원, 중소기업의 경영안정에 도움

- 자금지원 형태는 대출 등 용자가 94%, 출연 등 출자형태는 6%로 용자 위주로 지원

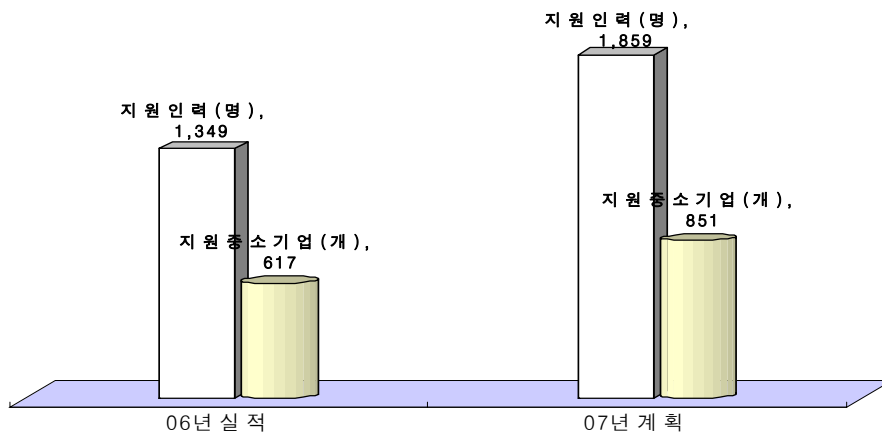
| 그룹당 시설·운전자금 지원 현황 |



(2) 경영혁신

- 품질혁신, 생산성혁신(6시그마), 기술지도 등을 통해 협력중소기업의 경영혁신을 지원
 - '06년중 30대그룹의 협력중소기업에 대한 경영혁신 관련지원 규모는 그룹당 평균 1,349명의 인력지원에 617개의 협력중소기업을 지원

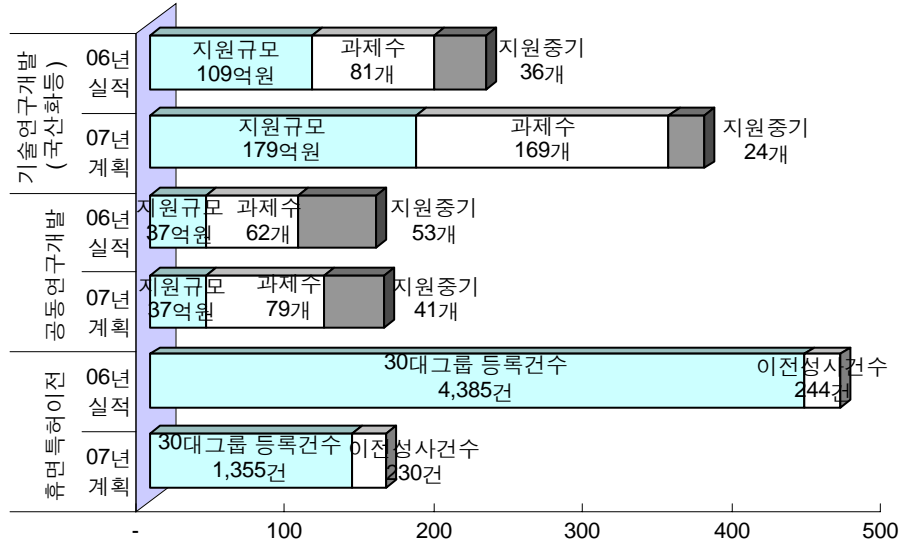
| 그룹당 경영혁신 관련지원 현황 |



(3) 기술개발

- 기술개발과제를 선정하여 협력중소기업의 기술연구개발을 지원하거나 협력업체와의 공동연구개발, 휴면특허이전 추진 등의 형태로 지원
 - '06년중 30대그룹의 협력중소기업에 대한 기술연구개발 및 공동연구개발 지원실적은 그룹당 평균 150억 원 규모, 140개의 연구과제를 진행하였고 휴면특허이전을 위한 등록건수는 4,300건 규모
 - 대기업 휴면특허의 이전은 등록건수 대비 5.6%인 244건만이 이전이 성사되어, 실적이 부진함. 따라서 대기업, 중소기업 모두에 대한 제도적 인센티브 마련이 필요함을 시사

| 그룹당 기술개발지원 현황 |



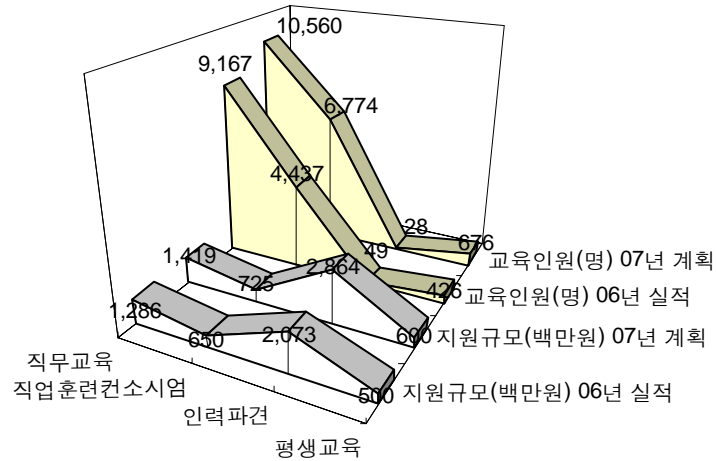
(4) 인력교육

□ 30대그룹은 협력업체의 인적역량 증진을 위해 직무교육, 정부의 직업훈련컨소시엄 참여, 협력업체 인력파견, 평생교육 등 다양한 형태의 인력교육을 지원

○ '06년도 그룹당 평균 9,167명의 협력업체 직원의 직무교육을 지원하였으며, 정부의 직업훈련컨소시엄에는 8개 그룹 12개 계열사가 참여, 그룹당 평균 4,437명의 협력업체 종업원을 교육

- 협력업체 각종 품질기술지도, 교육 등을 위한 대기업 인력파견('06년 그룹당 평균 49명) 및 어학 등의 평생교육 지원('06년 그룹당 426명 교육)도 활성화되는 추세

| 그룹당 인력교육지원 추이 |



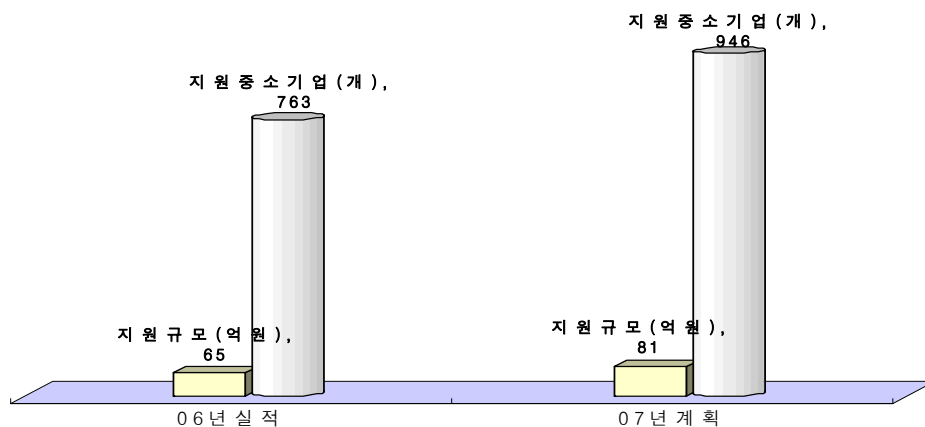
- 중소기업 직업훈련컨소시엄 : 중소기업의 인력난을 해소하고 대·중소기업의 상생협력을 강화하기 위해 중·장기 전략으로 지난 2001년부터 추진해온 사업으로 대기업, 사업주단체 등이 중소기업과 훈련컨소시엄을 구성하고, 맞춤형 훈련을 실시하면 정부는 필요한 훈련시설·장비 등을 지원

(5) 정보화지원

□ 협력중소기업의 정보화를 위해 ERP 구축, IT 사무자동화 기기를 중심으로 지원

- 30대그룹 '06년도 정보화 지원실적은 그룹당 평균 65억 원, 763개의 협력중소기업을 지원

| 그룹당 정보화지원 현황 |



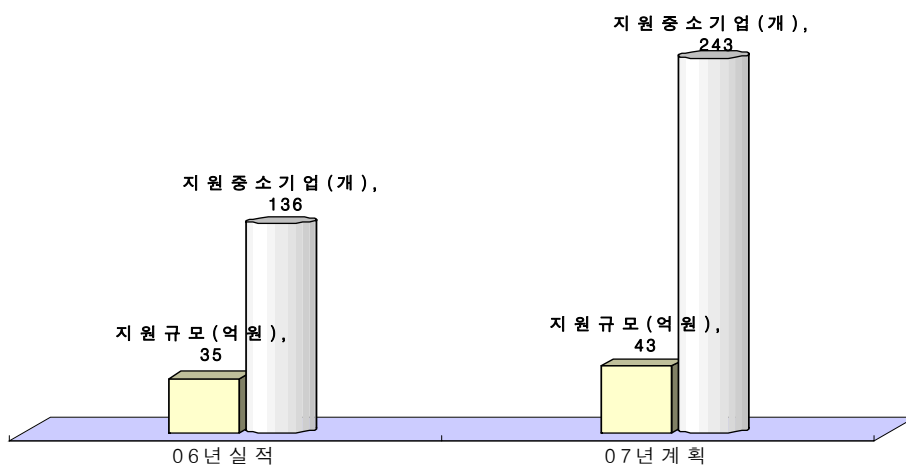
(6) 판로개척

□ 협력중소기업의 판로개척을 지원하기 위해 국내·외 박람회 참여지원, 해외공동진출 등을 중심으로 협력활동

○ 30대그룹의 판로개척지원 관련 '06년 실적은 그룹당 평균 35억 원 규모, 136개의 협력중소기업에 대해 지원

- 해외공동진출의 경우, 부품업체와 공동으로 현지시장 진출하거나, 협력중소기업의 제품이나 서비스를 대기업이 현지 마케팅하는 등 다양한 형태

| 그룹당 판로개척지원 현황 |

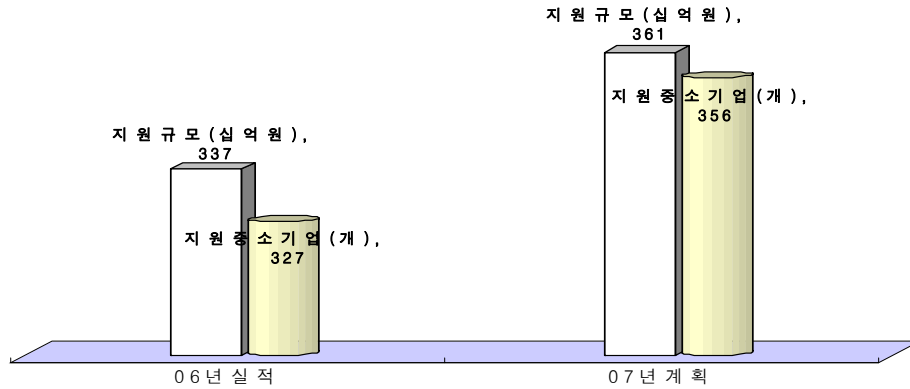


(7) 구매대행

□ 협력중소기업의 원자재, 부품조달 등의 애로해소를 위해 대기업이 직접 원자재나 부품을 구입하여 공급하는 형태로 지원

○ 30대그룹의 원자재·부품조달에 지원실적은 '06년 그룹당 평균 3,370억 원 규모, 327개의 협력중소기업에 대해 지원

| 그룹당 구매대행지원 현황 |

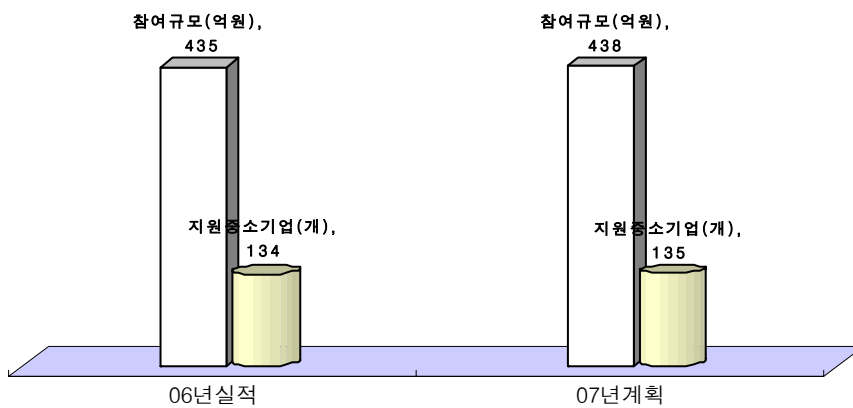


(8) 성과공유제 도입

- 부품·공정개선, 부품국산화 등의 협력활동의 성과를 현금배분, 납품가조정 등의 형태로 공유하여, 협력중소기업을 지원

○ '06년 그룹당 평균 134개의 협력중소기업과 435억 원 규모의 성과를 공유

| 그룹당 성과공유제 참여 현황 |

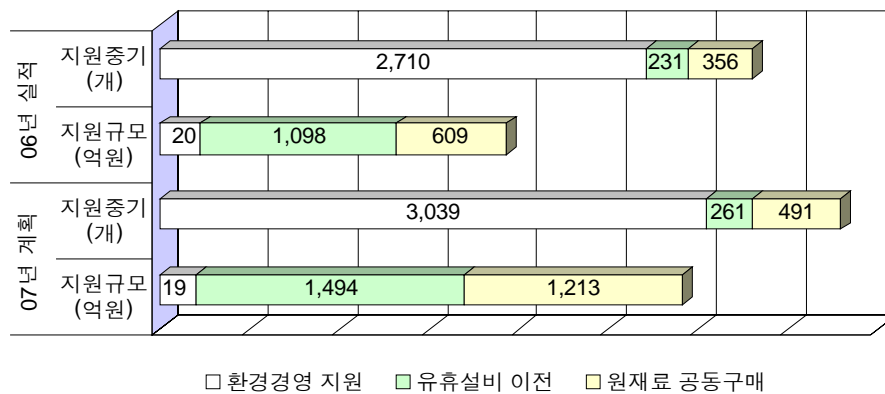


(9) 기 타

□ 협력중소기업에 대한 환경경영 관련 정보·기술지도, 유휴설비 이전, 원재료 공동구매 등을 지원

- 30대그룹의 환경경영지원, 유휴설비 이전 등의 지원실적은 '06년도 1,700억 원 규모('07년 계획 2,700억 원 규모)

| 30대그룹 기타 지원 현황 |

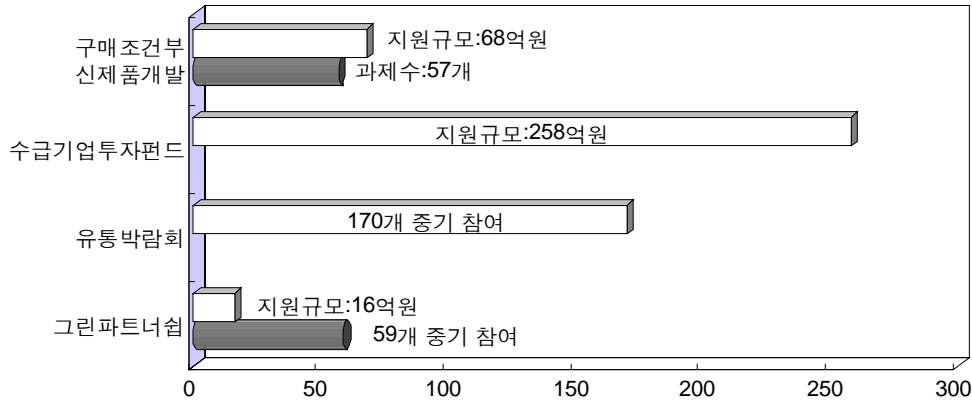


(10) 정부 상생협력 정책에의 참여

□ 수급기업투자펀드, 구매조건부신제품개발사업, 그린파트너십 등 정부의 상생협력 사업에도 적극 참여

- 30대그룹의 수급기업투자펀드의 참여실적은 '06년도 258억 원 규모

| 30대그룹 정부정책 참여 현황 |



■ 구매조건부 신제품개발사업

- 수요기관(정부, 공공기관, 민간기업)의 구매를 조건으로 중소기업이 수행하는 국산화 제품개발 및 신기술 제품개발 비용을 지원, 중소기업의 경영안정을 지원하며 수입품의 국산화를 촉진
- '05년부터 대기업의 참여로 민간부문까지 사업영역 확대
- '06년까지 총 45개의 수요기관이 참여, 47개 과제, 217억 원의 구매발생(과제당 4.6억 원)

■ 그린파트너십

- 국내 중소기업의 경우 인력, 기술, 정보 등의 부족으로 국제환경규제 대응능력이 취약, 이에 '03년부터 정부지원 아래 환경규제대응 상생협력 프로그램인 『대·중소 그린파트너십 1차 시범사업』을 추진
- 모기업과 협력업체간 공급망(Supply Chain)을 활용하여 모기업이 환경경영체제 구축 노하우, 공정진단지도, 청정생산 기술이전 등을 종합 지원하여 협력업체의 환경경쟁력 향상을 지원
- '03~'06년, 6개 업종(전기전자, 자동차, 제지, 철강, 석유화학, 식품)의 8개 모기업, 122개 1차 협력업체가 참여(전체협력업체의 1.8%), 사업별 3년 소요, 총 소요자금 150억 원(정부 92억 원, 민간 58억 원)

■ 수급기업투자펀드

- 국산 부품·소재 산업의 육성을 촉진하기 위해, 대·중소기업간 구매 협력약정의 체결로 안정적인 판로가 확보된 수급기업의 후순위채 인수를 통한 자산유동화 방식으로 자금지원
- '05년부터 도입, 2,340억 원의 지원실적을 보였던 수급기업펀드(자산유동화증권 발행방식)는 '06년부터 지원방식을 달리함(보증부 대출방식)으로써 총량은 줄어든 대신 자금의 질이 대폭 개선 예정
- 삼성전자, LG전자, 하이닉스 등 3개사가 총 65억 원을 기술신용보증기금에 출연하고 정부예산(중산기금 500억 원)을 더해 총 1,500억 원 규모 수급기업펀드를 조성, 4.8%(3년 만기) 금리로 지원 계획

Ⅱ. 그룹별 상생협력 지원현황

그룹명	주요 협력내용
삼성	<ul style="list-style-type: none"> 성과공유제 시행중이며, 14조 원 규모의 현금결제 시행중('06년) 공장선진화, 국산화, ERP구축, 신기술 도입 등 지원(1조원 무이자) 6시그마, 3D-CAD 전문교육, 미래경영자 연수(2세 경영인, 10개월 삼성전자 순환근무) 벤처기업 출자 시행중, 네트워크론(380사 3,370억 원) 지원 90개 협력업체에 5,400억 원 규모의 원자재·부품 사급 지원 기술교류회 실시(108개 업체 참여, 선진기술 10개 도입), 금형기술센터 개소 에코파트너 인증제(유해물질 교육, 평가) : '06년 1차(4,250개), 2차(843개) 협력사 지원
현대자동차	<ul style="list-style-type: none"> 2, 3차 협력업체 상생협력 지원 확대 : 업체상주지도, 공동구매, 직업훈련교육 협력업체 부품대금 중소기업은 전액 현금지급(6조 원 규모), 대기업 어음지급 단축(120일 → 60일), 2, 3차 업체 지불조건 개선 품질·기술 육성기금 출연 : 500억 원 규모, 업체당 20억 원 이내 연간교육 인원 3만 명 수준으로 확대 216개 협력업체에 1조 7,000억 원 규모의 원자재 사급 지원 협력업체지원단 구성, 경영컨설팅('07년 35억 원 지원계획)
SK	<ul style="list-style-type: none"> 100%현금지급 17개 계열사, 네트워크론 확대(479억 원) 성과공유제 도입(SK텔레콤) 및 성과포상 확대 협력업체와 해외동반 진출 확대(SK텔레콤, SK건설 등) SK상생 아카데미 오픈, 그룹계열사 협력업체 교육 : '06년 2,000여 명 교육 그룹차원의 상생협력 추진 전담조직 신설, 계열사 상생협력 독려 교육 과정 확대 : 61개 과정 확대, '04~'06년 총 1,281개사 1만 3,440여 명 수강 협력 R&D(연구개발) 프로그램 CRP 운용 : '06년 100억 원 규모 R&D 자금 지원
LG	<ul style="list-style-type: none"> 현금결제 확대('06) : 12.8조 원 규모('05년 대비 1.9조 원 증가) 유망 중소기업에 대한 자본투자 확대(20개사 100억 원) 대기업 중견인력 협력업체 이동제도 상설화 : '06년 33명 이동 완료(전자) 성과공유제 확대 시행 : 70개사 60억 원 개선금액 협력사 귀속 산자부 수급기업투자Fund 출연(15억 원), 반도체, 디스플레이 평가패م 참여 블루오션 펀드 운영 : 신사업벤처대상 투자, 300억 원 규모 사내외 보육시설 건립 : 협력사에도 open, '06년 서울, 평택 '07년 구미, 창원사업장
롯데	<ul style="list-style-type: none"> 전자조달 시스템 구축 : '06년 협력사 약 33억 원 비용절감(건설) 입점 희망업체 상담회(연 3회) 및 구매절차 설명회 개최(쇼핑) 여성중소기업 발굴, 육성 : '00년 5.7%→'06년 9.6%(113개 업체 입점)(쇼핑) 전체구매 금액 중 4조 6,000억 원을 현금성 결제, 성과공유제 시행(건설) 샵매니저 패션 전문과정 연간 1,000명으로 확대(쇼핑) 자금지원 확대 : 플러스네트워크론, 선급금 등 '06년 415개사, 1,160억 원 지원(마트)
포스코	<ul style="list-style-type: none"> 성과공유제 확산 및 내실화 : '06년 129개사, 170개 과제, 33억 원 보상 중소기업에 대한 발주규모 '05년 수준 유지 : 2조 7,000억 원 규모 중소기업 대상 전액 현금결제, 협력기업지원펀드, 네트워크론 등 운영, 협력사 지원 외주파트너사 직원처우 지원 : 포스코 직원 70% 수준 목표('07), '06년 446억 원, 임금보전 우수중기 맞춤형 중소기업 기술지원(테크노파트너십) : 포항지역 37개사 지원중 65과정 1,750명에 대한 직무노하우 교육, E-learning 교육 병행

그룹명	주요 협력내용
KT	<ul style="list-style-type: none"> • 금융기관 신용대출 지원 : KT파워대출 등 '06년 453건 1,817억 원 대출 • 중소기업 현금결제 확대 : 1조 6,758억 원 규모, '06년 7월부터 100% 현금결제 • 협력사 교육지원 : '06년 총 24과정 11,000명 교육제공, '07년 무상교육 3,000명 • 특허 등 지적재산권 이전 : 375건 특허 매각 등 추진, '06년 신규기술이전(32개 업체) • 우수협력사와 해외사업 공동추진 : '06년 IT공동추진(54억 원), SI공동추진(380억 원) • 성과공유제 시행 : '06년 18.5억 원 추산, '07년에는 '06년 대비 50% 이상 확대 • 상생협력센터 확대운영 : 오프라인 전담창구, '07년 60평 → 100평 확대
GS	<ul style="list-style-type: none"> • 통합공사관리시스템(TPMS) 시범 운영(건설) • 경영혁신 공동수행('06) : 18개 현장, 20개 협력회사 참여(건설) • 안전혁신학교 및 협력회사 대표자 안전교육 실시(건설) • 협력회사 멘토제도 운영('06년 5회 시행)(건설) • 네트워크론 시행('06년) : 120개 협력사, 300억 규모(홈쇼핑)
현대중공업	<ul style="list-style-type: none"> • 납품대금 현금지급 확대 : 지급기준 3,000만 원 → 최대 1억 원 이하 결제금액으로 확대 • 성과공유제 시행, 전력전기산업 투자조합기금 출연(32억 원) • 휴면특허기술이전, 기술지도 인력파견, 생산공정 정보 공유시스템 구축 지원 • 공동배송센터(양산, 울산, 마산, 경인) 운영 활성화, 원자재 사급 확대 • 경영지도자문단 운영('07년), 협력사 사이버교육 전면개방('06년 54사 840명 이수)
한화	<ul style="list-style-type: none"> • '07년부터 현금성 결제비율 100% 목표(건설) 및 미래채권담보대출 시행(한화) • 구매대금 결제방식 변경 : 전자 외상매출채권담보대출로 변경('06년 4월, 화약) • 중소기업 기술교육 온라인 콘테츠 서비스 실시(S&C) • 전문가로 구성된 BPS팀(Best Partners) 신설, 진단 및 교육서비스 실시(석유화학) • 해외수주 PJT 수행시 우수협력업체 아웃소싱 시행확대로 동반진출(기계)
두산	<ul style="list-style-type: none"> • 중기청 구매조건부신제품개발사업 참여 • 협력업체 방문 제작기술 지도 : '05년 84개사 → '06년 108개사(중공업) • 네트워크론(448개사 2,545억 원), 유상사급지원(270개사 3,000억 원)(인프라) • 직무교육 지원 : 15개 교육과정 운영, 협력사 650개사 800명 교육(인프라) • 우수협력사 인센티브 적용 : 현금 지불, 보증증권 면제(중공업, 메카텍)
금호 아시아나	<ul style="list-style-type: none"> • 타이어, 항공, IDT, 개발상사, 렌터카는 전액 현금결제 실시 • 그룹 전체 중소기업 현금결제 금액 : '05년 9,400억 원(현금결제 비중 50%), '06년 1조 3,500억 원(현금결제 비중 63%), '07년 1조 8,000억 원(추정 / 현금결제 비중 78%) • 우수 협력사 결제일 단축(60일 이하), 계약이행/하자보증금 감면(건설) • 협력회사 교육 지원 확대 : 직무, 품질교육 등 '06년 2,300명, '07년 4,300명 계획 • 공동기술개발, 기술지도, 장비/설비지원 등을 통한 중소기업의 기술력 및 품질경쟁력 제고(협력회사관련 기술개발비: '06년 25억 원, '07년 37억 원 계획)
신세계	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 윤리경영 도입지원 : '06년 16개 협력회사, '07년 6개 협력회사 • 중소기업초청상품박람회 : '06년 1, 2회, '07년 6월 3회 예정 • 협력회사 직원 대상 신세계 유통대학 운영 • 협력사원 판매전문가 양성 : '06년 78명, '07년 120명 계획 • 백화점 협력회사 대금지불 개선 : 대금결제일을 25일 단축

1. 삼성

- 2010년까지 47조 원을 R&D에 투자할 계획인 가운데 협력업체와 동반성장을 위한 연구개발 지원금 등으로 1조 2,000억 원을 지원할 계획
 - 삼성전자의 경우 중소기업의 거래대금 14조 원('06년)을 전액 현금결제
- 전자 계열사를 중심으로 향후 5년간 연구개발 및 설비자금 등 1조 1,000억 원을 지원
 - 삼성전자 정보통신 부문은 '06년 협력업체 부품경쟁력 제고를 위해 215억 원을 지원했으며 '07년 30% 이상 지원규모를 늘릴 계획

① 제조업 계열사

- 삼성전자, 설비투자, 기술개발 등 지원실적 '06년도 1,661억 원 규모
 - 설비투자, 국산화 개발 등 무이자 자금 대여 437억 원
 - ERP 컨설팅 지도, 제조혁신, 전문인력 양성 등 비용 무상지원 1,224억 원
 - 재고일수 감축, 결산 마감시간 단축 등 협력사 경영관리력 제고에 기여
 - 협력사 구매대금 현금 지급 11.2조 원 규모
- 삼성전자, 협력사 중장기 경쟁력 확보위해 '04년부터 3년간 총 4,033억 원 지원예정
 - 무이자 자금대여 2,047억 원, 비용 무상지원 1,986억 원
 - 삼성전자 자체 협력사 지원 및 육성 활동 전개
 - 설비투자, 국산화 개발, ERP 시스템 구축 등 무이자 자금대여 2,047억 원,
 - ERP 컨설팅, 인력 양성, 선진 기술 벤치마킹 등 비용 1,986억 원 무상지원
 - 정부 및 경제단체 등 대외 상생협력 활동 적극 참여
 - 산자부 금형 설계 해석망 구축 지원, 구매조건부 신제품개발 사업 참여 등

- 전문교육을 통한 인력육성으로 협력사 역량 강화 추진
 - 삼성전자 경영노하우 전수, 금형설계기술, 혁신기법 교육 등
- 협력사 경쟁력 제고를 위해 선진업체 기술교류회 실시
 - 2006년 일본, 유럽 등 선진업체 기술교류회 7회 실시
 - 참여규모 : 해외 선진업체 27개 참여, 38개 기술 소개, 국내 중소기업 108개 업체, 132명 참가
 - 기술도입 : 25개사에서 선진기술 10개 도입
 - 도입기술 : 스팀 몰드, 3D 자동설계, 이중 사출, 디지털 가공시스템 등

○ 삼성전기, Win-Win Plaza 운영

- 2005. 4월 삼성전기 수원사업장內에 협력회사와 공동작업 공간 마련
- 규모 : 83평(사무공간, Utility, PC 등 Infra 제공)
- 추진과제 : 2005년 10개사 과제 71건 완료, 2006년 9개사 과제 76건 진행중
- 주요 기능 : 삼성전기-협력회사간 협력 프로젝트 활동 공간, 연구 샘플 제작, 시작품 Test 및 특성 개선 활동 등
- 추진성과
 - 협력회사 : 매출액 증가 2005. 5월 37억 원 → 12월 68억 원, 삼성전기 기술 로드맵 공유
 - 삼성전기 : 개발기간 20% 단축, 샘플제작 기간 50% 단축

② 유통, 건설, 에너지 계열사

- 삼성그룹 관계사, 무역협회, 울산광역시 공동으로 울산지역 중소화학기업 판로개척 및 개발사업 지원(2006년 12월)
 - 울산지역 중소기업 수출 지원, 수입 대체 개발 및 판매 지원, 투자지원, 국내 납품 지원, 해외 마케팅 정보 제공 등을 지원 예정
- 삼성그룹 관계사와 울산 중소화학업체간 정례협의회 개최
 - 삼성SDI, 호성화학 등 15개사 참여, 2006년 10월 이후 2차례 협의회 개최

- 중소기업교육지원 프로그램 운영
 - 중소기업 마케팅 실무교육 운영 : 2005년 11월 18개사, 2006년 4월 25개사
- 2006년 5월 삼성SDI PDP공장 울산 이전에 따른 전략 설명회 개최(울산지역 중소기업 20개사 참여)
- 삼성물산 해외 지점을 활용한 중소기업 해외 박람회참가 지원
 - 2006년 4월 Chemspec India, 2006년 6월 Chemspec Europe, 2006년 10월 베트남 방문단 지원

2. 현대자동차

- 2010년까지 협력업체에 15조 원의 자금을 지원키로 하는 부품 협력업체 긴급지원 및 상생협력 방안을 지속 추진하는 한편, 2, 3차 협력업체와의 상생협력을 대폭 강화할 계획
- 협력업체의 원자재 구매, 연구개발, 개발투자 등에 2조 5,000억 원을 지원, 공동구매액도 '06년 296개사, 609억 원에서 '07년 421개사, 1,200억 원으로 증가 계획
 - 주로 1차 협력업체를 대상으로 하던 공동구매의 경우 2차 협력업체로 참여를 확대, 50억 원 규모의 공동구매 계획
- 2, 3차 협력업체의 경쟁력 제고를 위해 품질봉사단 활동 등을 통해 협력업체를 집중 지도하고, 2차 협력업체 2,500개사 대표가 참여한 경영혁신 세미나도 개최 예정
- 교육훈련 대상도 '06년 2만 8,000명에서 '07년 3만 4,000명으로 확대, 직업훈련컨소시엄 가입을 '06년 300개사에서 '07년 450개사로 확대
- 협력업체 핵심역량 강화를 위해 '02년 설립한 자동차부품산업진흥재단에 매년 50억 원씩 출연, 경영컨설팅, 품질관리 시스템 구축지원 활성화
- 협력업체 엔지니어가 현대차 그룹본사로 파견돼 본사 기술진과 공동연구하는 게스트엔지니어 제도도 운영, '06년 월평균 79개사의 협력사가 361명을 파견, 신형차종에 들어갈 부품 개발 기간을 단축하는 실적을 기록
- 협력업체의 품질 수준을 향상시키기 위해 품질 5-스타, 기술 5-스타 등 등급제도 운영 중

- 설계프로그램 장비인 CATIA 100대를 지원, 게스트엔지니어 자격 평가제도를 실시하고 R&D협력사 워크데이를 정례화

※ 현대차그룹 상생협력 프로그램 현황

1) 2005년 이전 도입 프로그램

- 5스타제도
- 게스트엔지니어링제도
- 선진기술 벤치마킹
- 공동기술개발
- 신기술전시회 & 신기술세미나
- 부품산업진흥재단 운영
- 자금지원(원자재구매자금 등)
- 성과공유제
- 공동구매
- 정보화 지원
- 직업훈련컨소시엄
- 해외공장 동반진출
- 환경경영네트워크 구축(SCEM)

2) 2006년 1·6월 도입 프로그램

- 납품대금 현금결제
- 해외공장 협력사 교육지원
- 환경경영체제 2차 업체까지 확대 추진(SCEP)

3) 2006년 7·12월 도입 프로그램

- 협력사 직원 어학집중과정 운영
- R&D 협력사 테크데이
- 2차업체 네트워크론 시행

3. S K

① SK(주)

- 협력사 임직원 교육프로그램 시행
 - SK 상생아카데미를 통해 체계적인 협력사 임직원 육성프로그램 시행 (MDP : Management Development Program)
 - 상생아카데미 시설개요 : SK그린빌딩 20층(총면적 276평)
 - 대강의장 1실(72석), 중강의장 2실(30석, 42석), 분과토의실 3실 총 144명 교육가능 규모
 - 전용교육장 설치를 통해 연중 지속적인 협력사 교육기반 조성
 - FMI(Future Management Institute)의 On-line 교육을 SK그룹내 전 협력사를 대상으로 개설(28개 과정)
- 협력업체에 대한 100% 현금결제
 - SK(주)는 창사이래 줄곧 협력업체들에 대한 납품 및 용역 제공에 대한 대금을 현금으로 지급하여 중소기업의 자금운영을 원활히 할 수 있도록 지원함
 - 결제일자 단축 : 세금계산서 수령일 + 14일 → 세금계산서 수령일+7일
 - 협력업체 납품대금 100% 현금결제(금액규모 무관) : 연간 4,500억 원
- 중소기업 자금지원 네트워크론 도입
 - 기업은행과의 제휴를 통해 실적방식에 의한 장기 저리 융자 지원
 - 협력업체 자금조달능력 증대를 통한 안정적인 사업 영위 가능
 - 네트워크론 약정현황 : 12개 업체 72.5억 원(기업은행)
- 협력사 정비동 증축 및 후생관 준공
 - '05년 9월 협력사 임직원 격려차 정비동을 방문한 신현철 사장이 현장에서 제기된 편의시설 확충 건의를 수락하여 증축 완료함

- 정비동 3층(250평) 공간확충, 임직원 식당(252석), 후생시설(360평)
- 협력사 정비동 전기/용수/난방 등 기본적인 Utility 무상 제공
- '06.6.14 준공식 개최(총 10억 원 투자)
- 대·중소기업 그린파트너십 구축
 - 대기업과 공급업체간 협력관계를 활용하여 공정진단 지도, 청정생산기술 보급, 환경경영 도입 등 중소기업의 환경경영체제 구축을 지원
 - 당사는 SCEM사업 석유화학업종 대표기업으로 선정되어 추진('03. 10 ~ '06. 9)
 - 대·중소 그린파트너십 확산 자발적 협약 체결('06.10)로 구축사업 지속 추진
- 인터넷구매시스템(skebid.com) 개선
 - 협력업체의 편의성, 시스템 안정성 및 인지비용 절감 등 협력업체와 당사 간 업무효율을 기하고자 구매시스템을 재개발
 - 보안시스템 강화, 공사/용역계약서 작성업무 On-Line화, 세금계산서 발행 업무 On-Line화로 협력사의 방문이 불필요하고 수입인지 비용이 상호 절감(전자공인인증서 도입)
- 공동기술개발로 협력사 경쟁력 강화

사례	협력사	추진기간	주요 성과
고압플랜지 Gasket면 검사장비	에스알 에스텍(주)	'04.12~'05.4	세계최초 비파괴 검사장비 개발(특허취득)
질소산화물 제거 선택적 환원촉매	(주)나노	'03.1~지속	외산촉매의 국산품 대체 및 해외시장 수출 (국내외 특허 다수 취득)
자동제어시스템 부품국산화	로알계기(주)	'02.9~'04.2	고가의 특수CRT 대체품 개발로 국산화 실현
산업용 Stretch Wrap Film 개발	일신화학 공업(주)	'03.7~'05.12	세계 최고수준의 포장용 Film 개발
매연저감장치 금형연구·생산	대지금속(주)	'04.3~지속	금형의 공동연구 및 제품 생산

○ 공동 해외진출로 동반자관계 구축

- SK(주)의 국내·해외 기술사업 수행시 협력사와 동반진출하여 공동작업 수행

사례	협력사	추진기간	협력사 매출
대만 FPCC社 RDS Reactor	(주)일성기업	'03.7~'06.4	18억 원
일본 KOC HOSC Service	(주)공명테크	'05년 이후	1.2억 원
가나 TOR사 RFCC Reactor 정비	(주)대창HRSG	'06.3	0.2억 원
태국 TOC New NIR Project	(주)새한하이테크	'04.8~'05.4	1.5억 원
나이지리아 EGP-3 Modular Lab 공급	(주)새한하이테크	'06.7	4.0억 원

○ 에너지 이용 최적화를 통한 경영환경 개선

- 산업폐기물 소각시 발생하는 폐열을 통해 기업의 원가절감 및 수입원료 대체효과. 신사업의 개발로 인근 산업단지의 경쟁력 향상

협력사	사업기간	협력사 매출증대 효과
(주)코엔텍	'02년 이후 계속	130억 원
(주)NCC	'04년 이후 계속	11억 원
(주)동서석유화학	'06.8월 이후 계속	6억 원

○ 상생협력 박람회 참가

- 대·중소기업간 상생협력의 장에 참여함으로써 상생협력 추진사례 전파(홍보부스 운영) 및 우수 중소기업을 구매상담후 유치함

• 제1회 : '05.10.27~10.29(3일), 제2회 : '06.6.7~6.8(2일) 코엑스

○ 협력사 직원 문화행사 지원

- 협력사 협의회 주관 'SK 협력사 행복대잔치' 행사 매년 개최

• 행복대잔치 : 매년 10월중 실시('06.10.28, 40개사, 1,000명 참석)

- 협력사 임직원/가족의 울산공장 견학 및 문화체험 Program 운영

- 울산시가 땅 매입비 505억 원을 부담하고 SK(주)가 공사비 1020억 원을 제공한 울산공원 조성

② SK텔레콤

- 협력업체 임직원의 역량제고를 위해 '04년부터 시행 중인 On-line 교육의 운영 차수와 과정 수를 확대 시행
 - 운영차수 : 연간 상하반기 2차수로 운영하던 것을 '06년부터 3차수로 확대
- 교육 과정 : '05년 37개 과정 → '06년 61개 과정으로 확대
 - 경영전략/재무/회계/마케팅/OA/어학/기술/IT 등
 - 참여인원 : '04~'06년 1차수까지 총 1,281개사 1만 3,440여명 수강
- 협력업체 CEO 및 임직원을 대상으로 하는 전문교육과정 신설, 이와 별도로 협력업체 임직원 대상 IT/기술 집합교육 프로그램도 신설 예정
 - '06년 하반기 Off-line을 통해 신설/운영
- 그룹과정 : 협력업체 핵심 임직원 대상 직급별 집합교육
 - 경영전략/마케팅/재무/인사 등
 - SKT 과정 : CP, R&D, N/W 협력업체 대상 IT/기술 집합교육
 - 교육대상 인원(예정) : 총 250~300명

4. L G

① LG전자

구분	협력사업명	주요 내용	협력성과
기술 지원	국산화/공동 개발지원	<ul style="list-style-type: none"> • 도입 아이템의 국산화 기술 지원 • 협력사/연구소 공동 협력 개발진행 	삼신 이노텍(Bluetooth Headset) 신영 프레시전(휴대폰 사출케이스)
	친환경 인증제	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 친환경 심사자, 담당자 교육 • 업체별 인증현황 Monitoring 	본부별 설명회 및 300여 개사 인증서 부여
	IT 구축	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사의 ERP 기능개선 • 협력사 실시간 생산/구매 정보 공유 	LG전자 GERP 통합 후 지원 계획 - '07년 실시 예정
교육 지원	집합교육 운영	<ul style="list-style-type: none"> • 구미러닝센터를 통한 직능중심의 관리자 과정 및 신입사원 과정운영 <ul style="list-style-type: none"> - 교육 예산 2.6억 원 배정 - 60 추진리더 과정(4차수 운영) - 관리/감독자 과정(2차수 운영) - 신입사원 육성과정(3차수 운영) • 본부별 자체교육 운영(60 및 품질교육을 중심) 	550개사 약 1,300명 수강
	온라인 교육 운영	<ul style="list-style-type: none"> • 생산/기술분야의 다양한 교육 수강 • LG전자 직원과 같은 교육 과정 진행 	60개사 약 200명 수강
	전문 직업훈련 기관과 협력	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업연수원/대구 기능대와 연계전문 기술 IT/자동화/전기/전자 등 총 20개 과정 개설 	40개사 약 100명 수강
	중소기업 직업훈련 컨소시엄 운영	<ul style="list-style-type: none"> • 전체 협력회사 인적자원개발을 위한 기반 강화(전체 1,000여 개 회사) 	발대식('06.8월)
자금 지원	벤처 투자 재원 운용	<ul style="list-style-type: none"> • 대중소기업 협력 Fund 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 필요기술/부품 확보를 위한 투자 • Blue Ocean Fund 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 미래사업, 기술 Seeds 확보용 투자 - 신사업 진행 Venture 업체대상 	<ul style="list-style-type: none"> • 대중소기업협력 Fund : 250억 원 조성(70억 원 실적) • Blue Ocean Fund : 300억 원 조성(50억 원 실적)
	수급기업 투자Fund	<ul style="list-style-type: none"> • 산자부 주관 수급기업투자 Fund참여 <ul style="list-style-type: none"> - 반도체·디스플레이분야 장비·재료 산업 육성을 위한 투자 - 출연금의 25배 자금을 대한 협력회사 지원 	수급기업 투자Fund : 15억 원 출연 (11월, 기술보증기금 보증부 대출/중소기업진흥공단 융자 지원)
	협력회사 자금지원	<ul style="list-style-type: none"> • 생산성 향상, 핵심역량 기술개발을 위하여 저리로 장기 자금 지원 	150억 원 예상(12월末 기준)
	현금성결제 확대	<ul style="list-style-type: none"> • 하도급 업체 /협력회 회원사 대상 현금성 결제 확대 	1,300개 하도급 업체 대상 연간 3.6조 원 금액의 현금성 결제
	네트워크론 운영	<ul style="list-style-type: none"> • LG전자와의 거래실적을 근거로 협력회사의 거래 은행을 통한 대출 지원 	142개사 712억 원('06년 기준)

구분	협력사업명	주요 내용	협력성과
인력 지원	중견인력 협력회사이동제도	<ul style="list-style-type: none"> • 전경련 중견인력 이동안 바탕, 시행 • 디자인, 마케팅, 생산, 서비스 분야의 전문 가Pool에서 선정 • 15년 이상의 중견인력중에서 선정함 • 이동전 Internal Consultant 과정 교육 	국내 LG전자 최초 시행 (6개사 6명 이동完, '05.9월) 이동자 임금의 60% 지원 33명 이동完('06년)
	협력회사 컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 생산성 향상을 위한 컨설턴트 운영 • 품질개선 연계과제의 개선 추진 • 식스시그마 전문인력 육성 • 환경, 안전관련 협력사 ESH 교육실시 	컨설팅 받은 협력회사에 대한 품 질, 생산성 목표 유지/관리 컨설팅 인원 28명('06년)
성과 공유	구매조건부 신제품 개발사업 (중기청 주관)	<ul style="list-style-type: none"> • 구매 물품에 대해 중기청이 개발비의 일 정액을 지원하고, 수요기관은 일정기간 구 매보장 	MC 2개사 참여 1. 삼신 이노텍('06.6월完) - 구매조건부 시행 최초 성공사례 2. 신영 프레시전(진행중)
	성과공유제	<ul style="list-style-type: none"> • 산자부 주관의 성과공유제사업 참여 - 대기업과 중소기업간의 공동의 혁신활동 을 통하여 나타난 성과를 공유하는 제도 • 60 교육/활동지원 및 컨설팅지원을 통한 협력회사 품질/생산성 혁신 개선활동 진행 (개선금액 협력회사 귀속) 	70여 개사 약 60억 개선금액 협력회사 귀속
	협력회 운영	<ul style="list-style-type: none"> • LG전자 생산물량/경영실적/계획 등 정보 공유 • 본부별 협력회 사무국 운영 • B/P 선정 및 발표대회, 선진기업 B/M 시행 • 우수협력회사 포상 	4개 본부 307개 협력회 회원사 분기별 정보공유 및 협력회 행사 본부별 정기행사 진행(17회) B/M시행(6회) (도요타, 태국/브라질 법인공장, 중국진출 우수 협력사 등 B/M)
공정 거래	신규거래 신청절차 투명화	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 선정의 공정성/투명성 향상 - 시스템 등록을 통한 거래요청 접수 (상시문호개방 및 구매담당자 개별Contact 배제) - 프로세스 단계별 검토결과 관리자 승인/ 이력관리(담당자 임의판단 배제/단계별 결과 Feed Back) 	신규거래선 거래요청 및 관리 시스템 Open ※Portal Site 접속/등록 (www.lgesuppliers.com)
	고충상담실 운영	<ul style="list-style-type: none"> • 정도경영 실천, 공정거래 문화 정착 • 업무 프로세스 개선, 부정비리 사례 신고 접수 조사 	40건 처리('06년)
	공정거래 실천	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래 관련 사업부 자체 교육/진단 실시 • 윤리경영을 위한 정도경영 실천 서약서 작성 - 조직 책임자 및 진급자, 신규 전입자 대상 	2개 본부 상반기 진단 실시 2개 본부 하반기 진단 실시

- 저출산 대책 등 사회발전전략으로서의 상생협력을 위해 LG그룹(LG전자)는 '06년 9월 서울 가산동 휴대폰 연구소와 12월 평택사업장에 이어 내년에는 구미, 창원 사업장 등으로 사내 보육시설을 확대 예정
- 구미 사업장은 LG전자 LG필립스LCD LG마이크론 등 구미지역 3개 계열사가 공동으로 참여, 100여 평 규모로 '07년 6월 사내 보육시설 개원 계획
- 창원사업장은 40여 평 규모로 '07년 하반기 개원 계획
- 보육시설을 지역 협력회사 여성 인력에게도 개방기로 결정, LG전자뿐 아니라 협력회사 직원들도 1세부터 4세까지의 영·유아를 맡길 수 있음
- '06년 12월 개원한 평택사업장 보육시설은 90평 규모로 LG전자 및 협력업체 여직원의 만 1세부터 4세까지의 영유아를 대상으로 연령별 총 4개의 보육실을 운영

| 2007년도 대·중소기업상생협력 계획 |

구분	상생협력 추진계획 주요 내용
경영혁신	<ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 경쟁력 강화를 위해서 중소기업 상생경영 적극 추진 • 장기적 투자차원에서 협력업체에 대한 지원과 1등 협력회사 육성정책 수립
기술협력	<ul style="list-style-type: none"> • 국산화 지원 및 공동 개발을 통한 협력사 지원 • 우수 협력사에 대한 공동개발기회(Early Supplier Involvement)의 기회 제공
생산공정협력	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 생산성 향상을 위한 자사의 컨설턴트 지속 운영 • 협력회사와의 생산/구매 정보 교환을 위한 생산정보 채널(B2Bi)의 구축
인력파견 및 양성	<ul style="list-style-type: none"> • 핵심역량 기반의 핵심인재 교육, 6시그마 품질 교육등의 신과정 개발 • LG전자 OB Pool제 운영을 통한 우수인력 공급 지속 추진 • 협력회사에 대한 중견인력 파견제도 확대 운영
거래협력	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사에 대한 현금결제의 지속적 확대 운영 • 우수 협력사에 대한 지속적 지원
자본적 협력	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사의 전문화, 대형화를 위한 설비투자에 자금지원 지속적 시행 • 시중 은행과 연계하여 네트워크론을 통한 협력회사의 자금지원
기 타	<ul style="list-style-type: none"> • 전경련, 중기청, 산자부등 대외기관과 협력하여 국가 시책과 연계한 공동협력 진행 • 대중소기업과의 상생협력을 위한 협력회 등 중소기업 협의체 집중 육성 • 공정거래 확립을 위하여 협력회사에 대한 신문고 제도, 고충 상담실 운영

5. 롯데

| 그룹 상생협력 지원현황(실행 프로그램) |

'05년 이전	'06년 1~6월	'06년 7~12월
네트워크론	성과공유제	여성기업 상생협력
전자조달시스템	입점시설자금 지원	지역활성화 업체발굴
협력사 TPS연수	신규입점공개품평회	HACCP인증지원교육
협력업체 간담회		
기업구매카드제운용		

① 롯데마트

- 기업은행과 제휴를 통한 중소기업 지원제도를 운영, 상호 Win-Win 도모
 - 롯데마트 : 양질의 상품 수급 및 원가절감, 법인세 감면혜택 등 당사 자금 부담 없이 선급금 지급효과 발생, 대외이미지 향상
 - 협력업체 : 조기 생산자금 조달을 통한 안정적인 사업영위, 대출관련비용 절감효과(저리대출 및 보증수수료 경감)

○ 자금지원 내용

- 전 협력업체 상품대금 100% 현금결제(동업계 유일)
- 자금지원 제도

구 분	지원제도	내 용
경영안정자금 (협력적 Partner)	<ul style="list-style-type: none"> • 롯데마트 Network Loan - 플러스 네트워크론 - 실적방식 네트워크론 	<ul style="list-style-type: none"> • 생산자금 • 산지상품개발 • 비축상품 운영자금
경쟁력강화자금 (전략적 Partner)	<ul style="list-style-type: none"> • 우수 협력사 시설자금지원제도 (중소기업은행 상품화 개발완료) 	<ul style="list-style-type: none"> • 신규투자 • 신시장개척 • 생산시설 확충자금
경영회생자금 (우호적 Partner)	<ul style="list-style-type: none"> • 당사 선급금 지원제도 	<ul style="list-style-type: none"> • 단기 유동성 부족자금 지원

- '06년 8월 경영안정자금 제도 개선(네트워크론 → 플러스네트워크론)

구 분	플러스네트워크론	네트워크론	효 과
운영기간	'06년 8월부터	'04년 11월~'06년 7월	-
금융비용 (협력업체)	금리(5~6%) 신용보증수수료 없음	금리(7~9%) 신용보증수수료 업체부담	2~3% 절감
대출요청 소요기간	납품즉시 가능(통상) 납품 전 3개월부터(일괄)	납품 후 10일(통상) 좌동(일괄)	평균 8일 단축

-자금지원 실적

(단위 : 억 원 / 자료출처 : 기업은행)

구 분	'06년간		'05년간		도입시기	비 고
	업체수	금액	업체수	금액		
롯데마트	415	1,160	234	660	'04년 11월	

- 자금지원 제도 개선을 통한 활성화 : 전년 대비 대출액 +387억 (+59%) 증가

② 롯데백화점

- 여성기업 발굴 육성으로 WIN-WIN 파트너십 증대

- 여성기업 비중 증가 00년 5.7% → 06년 9.6%(113개 업체)

- 상호 협력 사례

협력내용	제도활용 회사	상생협력 내용
디자이너 브랜드 육성	루치아노치 외 1사	거래규모 증대 : '98년 330억 원 → '06년 726억 원
신규 브랜드 발굴	수콤마보니	거래규모 증대 : '05년 5억 원 → '06년 30억 원
공동라인 개발	R - 보석류 전문회사	소비자의 니드에 맞춘 브랜드개발 및 라인 개발 거래규모 증대 : '05년 5억 원 → '06년 20억 원
직매입 시행	(주)YK038	협력업체의 재고부담을 경감, 생산활동 전력

- 입점기회의 OPEN으로 우수 중소기업 발굴 지원

- 공정하고 투명한 품평회를 통한 입점 브랜드 유치

- 연 3회 박람회 개최 : 입점 희망업체 상담회
- 전경련 주관 중소기업 대상 PT : 당사소개 및 입점절차 등

③ 롯데건설

○ 전자조달시스템 구축을 통한 협력사와 Win-Win

- 자재구매 및 외주계약 분야의 협력사 등록 → 현장설명회 → 전자입찰 → 전자계약, 전자보증 → 전자 세금계산서 → 인터넷 실적증명서 발급 등의 업무를 One Stop 프로세스로 구축, 협력사에 인터넷으로 제공

○ 도입기간 : 2002. 9. 1

○ 시스템 구축 효과

- 협력사의 불필요한 방문업무 축소를 통한 관리비 절감
- 협력사와 원도급사간의 계약상 부담하는 인지세 부담 절감
- 입찰 투명성 향상을 통해 협력 주체간 상호간 신뢰성 제고

※ 2006년 5월 건설교통부 주최 '전국업체 우수혁신사례 경진대회' "대상"(5/29일)

2006년 11월 산업자원부 주최 '전국품질 분임조 경진대회' "대통령상 금상"(11/24일)

○ 전자조달시스템 구축을 통한 직접적 성과

(단위 : 백만 원)

구 분		2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	합 계
인지세절감	롯데건설	85	414	502	646	660	2,307
	협력사	85	414	502	646	660	2,307
	계	170	828	1,004	1,292	1,320	4,614
관리비절감	롯데건설	12	172	369	423	450	1,426
	협력사	58	677	1,445	1,585	1,600	5,365
	계	70	849	1,814	2,008	2,050	6,791
합계		240	1,677	2,818	3,300	3,370	11,405

6. 포스코

① Benefit Sharing 제도 확산 및 내실화

- 중소기업과 공동으로 개선활동을 수행하고 그 성과를 공유하는 Benefit Sharing 제도를 '04년 7월부터 국내에서는 최초로 도입하여 대·중소기업 상생활동의 구체적 모델을 제시함으로써 대·중소기업 상생협력의 Best Practice를 구현함
 - Benefit Sharing 제도는 공급사가 현재 납품하고 있는 물품에 대하여 공동으로 개선활동을 수행하고 그 성과를 공유하는 제도
 - 공급사는 자율적인 개선을 통해 체질개선 및 비용을 절감하고
 - 포스코는 품질개선과 장기적 측면에서 원가절감을 실현할 수 있는 제도
- 재무성과에 대해서는 1년차는 100%, 2년차부터는 50%를 보상하고, 장기계약권, 물량확대, 공동특허 등 혜택 부여
- Benefit Sharing제도의 확산 및 내실화를 위하여 '06년도부터는 자재부문에 서 외주부문으로 확대 시행하고, 2차에 걸쳐 제도개선을 추진

| 추진과제수 |

구 분	자 재		외 주	
	참여기업	개선과제	참여기업	개선과제
2004년	12개사	36개	-	-
2005년	36개사	59개	-	-
2006년	52개사	65개	77개사	105개
합 계	100개사	160개	77개사	106개

| 보상실적 |

구 분	자 재		외 주	
	공급사수	보상금액	참여기업	개선과제
2005년	17	9,293백만 원	-	-
2006년	25	3,334백만 원	-	-
합 계	42	12,627백만 원	-	-

○ 기타 성과

- 대·중소기업 상생협력의 모범사례로 선정되어 VIP 보고 및 산업자원부 정책 연구과제로 채택(생산성본부에 확산본부 설치)
- Benefit Sharing과제 추진을 6시그마 기법으로 수행함으로써, 중소기업에 6시그마 경영혁신기법 전수로 경쟁력 강화에 도움

② 맞춤형 중소기업 기술지원(테크노파트너십)

- 대·중소기업 상생협력의 일환으로 포항시, 포스코, 포항산업과학연구원, 포항공대, 포항테크노파크가 합동으로 중소기업의 기술경쟁력 향상 및 지역경제 활성화를 위해 마련한 국내 최초 맞춤형 기술지원 활동
- 추진경과('06년도)
 - 6. 28 : 테크노 파트너십 추진계획 수립
 - 7. 31 : 포항지역 소재 중소기업에 참여 희망 조사
 - 8. 18 : 테크노 파트너십 지원단 구성(총 512명)
 - 9. 13 : 테크노 파트너십 사업 협약 체결(37개 중소기업)
- 지원 대상기업
 - 포항, 광양지역 소재 중소기업중 당사와 거래실적이 있는 공급사/고객사 (총 37개사)

- 포항지역을 우선 시행하고 운영성과 분석을 통해 점진적 확대 예정 (광양 지역 : '07년 시행 예정)

○ 지원내용(무상지원)

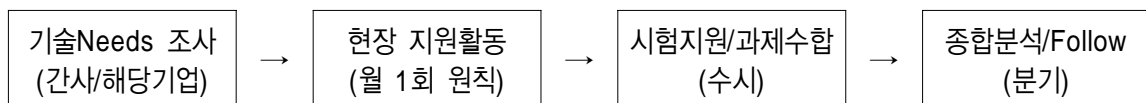
- 기술 컨설팅 : 생산 공정 및 제품의 기술적 애로사항 해결, 현장진단, 기술 자문, 기술교육 등
- 기관별 보유 연구설비 무상 활용, 시험분석 지원, 단기 현장문제 해결 지원 등
- 우수인력(박사)과 중소기업의 자매결연 추진

○ 지원분야 : 기계금속, 전기/전자, 계측/제어, 환경/에너지, 노재, 소재 등

○ 지원단 구성 및 방문일정

- 연구기관/해당 기업별 지원단 구성
- 월1회 해당기업 직접방문 원칙(매주 3주차 토요일), 1:1 맞춤지원

○ 지원절차



○ 현장 지원활동 착수 : '06. 9. 16(토)~

○ 기대효과

- 중소기업의 기술경쟁력 강화 및 지역경제 활성화 도모
- 취약한 인력구조 개선 및 기술수준 향상
- 비용절감(시험장비구입 비용, 시험/연구시설 사용료 절감 등)

- 현장문제 해결을 통한 품질향상 등

③ 외주파트너사 처우개선

○ 제철소 내에서 작업을 수행하는 주요 외주파트너사 직원의 임금수준을 높여 처우를 개선하고, 개인의 업무수행 동기를 높임으로써 포스코와 외주파트너사간의 상생의 파트너십 강화

- 2007년까지 외주파트너사 임금수준을 포스코 직원의 시간급 기준 70% 수준으로 개선

- 추진기간 : 2003~2007년(5년간)

- 대상회사 : 제철소내 주요 작업 수행회사(2006년 9월 현재 56개사)

구 분	'03	'04	'05	'06(계획)	'07(계획)	계
연도별 노무비 인상율(%)	9.0	11	11	7.2	미정	-
POSCO대비 임금수준(%)	57.8	61.8	63.0	66.4	70.0	-
투입재원(억 원)	661	520	600	446	376	2,603

○ 주5일 근무제 실시

- 외주사 직원의 삶의 질 향상과 생산성 제고를 위하여 주5일 근무제 POSCO와 동시 시행('03.6.16부)

- 외주파트너사 직원의 급여가 낮은 점을 고려, 소요금액 전액지원(112억 원 추가 지원)

○ 외주파트너사의 작업진행실 등 노후 후생 편의시설 보수 및 확장('03년)

- 작업진행실, 라카룸, 목욕탕 및 화장실 보수 비용 39억 원을 전액지원

| 포스코 상생협력 지원추이 |

~'05년	'06년 1~6월	'06년 7~12월
<ul style="list-style-type: none"> • 외주파트너사 처우개선 • 중소기업대상 전액 현금 지불 • 추석자금 조기지불 • 협력기업지원펀드 • 네트워크론 • 중소기업지원전담 조직 운영 • 출자사 상생협력위원회 운영 • 중소기업 상담센터 운영 • 6시그마 교육을 통한 중소기업 경영 혁신 활동 지원 • 베네핏쉐어링제도 시행 • 중소기업 발주물량 확대 • 해외제철소 연계 해외판로 지원 • 중소기업 소재공급 확대 • 중소기업 금융지원 확대 • 중소기업과의 공동연구과제 수행 • 구매조건부 신제품개발사업 수행 • 전문기관을 이용한 기술이전 추진 • 중소기업직업훈련컨소시엄 운영 	<p>좌동</p>	<p>좌동</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • 경영 Know-How 설명회 • 외주파트너사 ERP도입 지원 • 교양문화강좌 문호개방 • 대·중소기업 상생협력박람회 참가 	<ul style="list-style-type: none"> • 맞춤형 중소기업 기술지원 사업 • 포스코 보유특허기술이전 활성화 • 중소기업 특허상담센터 운영 • 포스코 보유특허기술 상용화 지원 • 포스코와 공공특허출원시 소요 비용 지원 • 정부주도 휴면특허 활성화 사업 • 1사 1품목 세계일류제품 확보 방안 수립

7. K T

- 체계적인 협력사 육성, 지원을 위한 상생협력 전담조직 및 창구(KT상생협력센터) 신설 운영(2006년)
 - 상생협력을 위한 협력사 전용공간(KT상생협력센터) Open : 2006.7월말
 - ‘KT상생협력센터’는 상담실, 회의실, 업무공간 및 휴게공간 등을 마련해 직원이 상주하여 협력사들의 업무 편의를 제공
 - 본사 사옥(경기도 분당) 2층에 60평 규모
- KT그룹 차원의 상생협력 추진체계 정립 및 추진실적관리를 통한 KT그룹 상생마인드 확산
 - 회사내(계열사 포함) 분야별 상생협력 전담자 지정 및 상생협력추진팀 운영으로 체계적인 업무협력 및 정보공유
- 우수 중소벤처 아이디어 사업화 지원 및 지분투자
 - 온라인 사업협력 제안 창구 운영 : 2006.4월~
 - Wibro 단말 핵심칩셋 개발사 소싱 및 지분투자(9.65억 원)를 통해 향후 신성장 사업분야에서 공동 마케팅 및 해외진출을 통한 매출증대 기대
- 정부의 양극화 해소를 위한 대·중소기업 상생협력 정책방향에 맞는 상생협력 체계 정립을 통한 제도화 추진 및 다양한 상생협력 프로그램 추진

| KT의 협력사 상생협력 3대 방안 주요 내용 |

협력관점	지원방향	주요 내용
협력사 역량강화	자금, 기술, 인력, 판매 지원	중소협력사 금융지원 확대, 대가지급 조건 개선(중소기업결제 우대), 기술이전료 납부개선(특허이전 포함), 협력사 임직원 무상 교육(장비분야), 중소벤처 기술개발 자금 지원, 우수 협력사와 해외/SI사업 공동추진, 종합평가제 확대, 협력사 등급제 시행, BMT 평가시설 제공, 중소협력사 제품 디자인 컨설팅 추진, 전자 상생협력 전담조직 운영
협력사 신뢰구축	공정하고 투명한 협력관계 구축	커뮤니케이션 활성화, 성과공유제 시행, 장기계약 확대, 재고 부담 해소 추진, A/S 및 유지보수 계약 제도개선, 상생협력 전담창구(KT상생협력센터) 운영
열린혁신 네트워크구축	외부혁신역량 수용, 기업생태계 조성	우수 아이디어/BM 사업화 지원, 장비별 커뮤니티 운영(경영 정보 공유)

| 2006년 상생협력 세부 추진실적 |

구분	제목	실적 내용
금융 지원	금융기관 신용대출 지원 (국민, 기업은행 등)	<ul style="list-style-type: none"> • 종류 : KT파워대출, 네트워크론 등 • 실적 : 453건 1,817억 원 대출
	대가 지급제도 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 현금 결제 : 1조 6,758억 원(99.9%) - 7.24일부터 중소기업 100% 현금결제
협력사 역량 강화	중소벤처 신제품 기술개발 사업	<ul style="list-style-type: none"> • 지원대상 : 5개 과제(5개사) 개발비 지원 • KT 투자금액 : 4.25억 원(정부지원 : 5.5억 원)
	기술지원	<ul style="list-style-type: none"> • 계측기, 환경시험장비 등 제공(32건 25개사, 2억 원 규모), 평가적합 인증서 교부(8개사)
	협력사 교육지원	<ul style="list-style-type: none"> • 실적 : 총 24과정 11,000명 교육 제공
	특허 등 지적재산권 이전	<ul style="list-style-type: none"> • 휴면특허 라이선싱 : 현재 375건 특허를 선별 후 라이선싱 및 매각 추진 중 - KT기술설명회 개최(COEX): '06.9.28 • 중소기업 대상 특허 로열티 정책 개선 - 변경: 착수금 방식 → 러닝로열티 방식 - 실적: C-PON 기술이전 등 13개 업체 • 기술이전 : 신규 기술이전(32개 업체), 재계약 기술이전(15개 업체)
사업 협력	우수 아이디어 / BM 사업화 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 사업협력제안 지원 : 44건 지원 (U-City솔루션, Wibro 단말칩셋 개발 등)
	우수 협력사와 해외 / SI사업 공동 추진	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 IT사업 공동진출 : 6건 54억 원 규모 • SI 사업 공동 추진 : 34건 380 억 원 규모

구분	제목	실적 내용
상생 문화 정착	재고부담 해소	<ul style="list-style-type: none"> 표준납기 준수 및 조기납품 개선 계약기간 연장, 사업정보 제공 등 시행
	성과공유제시행	<ul style="list-style-type: none"> 1차 wave 성과공유 4개 과제 완료(11월말) (장비개발 : 1, 품질개선 : 2, 원가절감 : 1) 성과공유제 창출 재무성과 : 18.5억 원 추산
	커뮤니케이션 활성화	<ul style="list-style-type: none"> 커뮤니티 운영(협력사 포털내) 협력사 사장단 간담회 및 설명회 개최
	우수협력사 발굴 및 육성	<ul style="list-style-type: none"> 협력사 등급제 정착(2006.1월~) 장기협력사 운영확대 : 22개('05년) → 27개('06년)
	4군 / 초고속 협력사 지원	<ul style="list-style-type: none"> 협력사 사기진작 프로그램 운영 : KT복지시설 이용 등 커뮤니케이션 활성화 : 고충 처리센터 운영 등 협력사 사무실 환경개선 : 전국 350개소 사무실 리모델링 업무프로세스 개선 : 수수료 정산프로세스 개선
	사외 유통망 협력사 지원	<ul style="list-style-type: none"> 실적 우수 유통망 지원 <ul style="list-style-type: none"> 자금 지원 : 4.3억 원 복지지원 : KT 수련관 이용 교육 지원 : 상품교육, CS마인드 교육 등 연수원 교육시행(8기 240명)

| 2007년도 협력사 상생협력 세부 추진계획 |

구분	제목	추진계획
협력사 역량강화	협력사 납품대금 결제지원 확대	<ul style="list-style-type: none"> 중기청과 업무협약 MoU 체결('06.11.21) 납품대금 결제지원(생산자금, 현금결제 등)을 1차 협력사 및 2차 협력사 확대
	협력사 무상 기술품질 교육	<ul style="list-style-type: none"> 협력사 임직원 인력 양성 교육 프로그램 제공 : 온/오프라인 7개 과정, 총 3,000명
	협력사 기술역량 지원	<ul style="list-style-type: none"> 중기청 구매조건부사업 참여 : 3개 과제, 3억 원
	협력사 품질 컨설팅 제공	<ul style="list-style-type: none"> 우수 협력사 대상 역량 강화를 위한 품질(TL 9000 인증) 컨설팅 및 사후관리 추진 품질 컨설팅 지원 : 약 20~30개사(2억 원)
	전사 상생협력 총괄 관리	<ul style="list-style-type: none"> 전사(계열사 포함) 상생협력 총괄 관리 및 실적강화 : 사내 분야 별 성과관리를 통한 상생 확산 워크숍, 성과분석 회의 경비 : 600만 원

구분	제목	추진계획
협력사 신뢰구축	성과공유제 확대	• 중소기업사와 원가절감, 품질개선 등 성과 공유 : 2006년 대비 50% 이상 확대
	상생협력센터 확대 운영	• 협력사 오프라인 전담창구 리모델링 및 지속개선 : 60평, 100평으로 확대(인테리어 1억 원) • 온라인 상생협력센터 운영과 연계하여 협력사 상생협력 활성화 및 성과 강화
열린혁신 네트워크 구축	미래가치창출형 I&BD(투자사업개발) 사업 추진	• 정부(중기청)와 공동자금 조성을 통해 미래 핵심 신기술 제품개발 및 사업화 추진 - 총 조성금액 : 200억 원 매칭 형태(협의 중) - KT 투자금액 : 100억 원, 정부 100억 원 - 투자대상 : 미래 유망 신기술/신사업(지능형 로봇 핵심기술, Wibro/4G, IP-TV, 디지털콘텐츠 관련 핵심기술, 기타 미래 유망 신기술)
	온라인 상생협력센터 운영 (장비별 커뮤니티, 구매VOS포함)	• “온라인 상생협력센터” 사이트 개설('06.11월) - 협력사 상생 프로그램 전담 사이트 - 이용자 편의성, 접근성 확보 • 협력사와 정보공유를 위한 분야별 커뮤니티 운영 지원 : 평균 30개 커뮤니티, 1,000만 원 • 구매 VOS 처리 체계 정립
	우수 아이디어/BM 사업화 지원 확대	• 온/오프라인 협력사 전담창구(상생협력센터)를 통한 고객기반의 사업개발 지원 • 신사업부문(고객가치혁신센터)와 업무조정 및 협력사의 우수 역할을 통한 신규 BM 채널로서 사업화 지원

8. G S

기업	주요 협력내용
GS건설	<ul style="list-style-type: none"> • 통합공사관리시스템(TPMS; Total Project Management System) 운영 <ul style="list-style-type: none"> - TPMS는 일일작업관리를 통해 이동·대기·검사 등 비가치창출 업무를 최소화하고 생산성을 향상시킬 수 있는 현장중심의 공사 관리 시스템으로서, 협력업체와 신뢰구축을 전제로 시스템 공유 및 원활한 커뮤니케이션을 통해 궁극적으로 획기적인 비용절감 효과(Cost Innovation)를 가져올 수 있는 공사관리의 혁신모델 - 1차적으로 일부 협력업체와 시범운영 중에 있으며, 향후 전체 협력업체로 확대 계획 • 경영혁신활동 공동수행 <ul style="list-style-type: none"> - 현장의 시공상 문제점을 도출하고 개선방안을 모색, 시행하여 시공성과를 향상시키는 경영혁신활동을 실행의 주체가 되는 협력사도 정식팀원으로 포함하여 활동시키고 심사결과 협력사의 공헌도가 큰 테마에 대해서 포상('06년 18개 현장, 20개 협력사 참여) • 신기술 보유업체 조사 및 당사 현장의 적용 <ul style="list-style-type: none"> - 협력사의 기술적 Know-how가 사장되지 않도록 하기 위해 협력사의 보유 신기술을 적극 검토하여 당사 진행 현장에서 활용 • Xi CEO Forum 개최 : <ul style="list-style-type: none"> - 협력회사 대표자의 경영 Mind 제고를 위한 명사 초청 강연, 협력회사 대표자 상호간의 정보 교류의 장 마련('06년 11회 시행) - 규모 : 당사 임원진 약 60人 + 협력사 대표 150人 • 협력회사 대표자 안전교육 : <ul style="list-style-type: none"> - 안전사고 방지를 목적으로 한 협력사 대표자의 안전사고 사례 및 점검결과 등의 교육 실시(매년 1회 실시) • 안전혁신학교 <ul style="list-style-type: none"> - 안전관리 선진화를 위해 차수별 당사 임직원 20명 및 협력회사 임직원(반장급 포함)10명이 안전시설 체험 교육 실시('06년 33차수 실시) • 협력회사 Mentor 제도(당사 임원진 약 300人 + 협력사 대표 150人) <ul style="list-style-type: none"> - 상호 Communication 활성화를 위해 당사 임직원 2인이 협력회사 사무실을 방문하여 애로 및 건의사항을 수렴하고 협력회사 관리시책에 적극 반영 - 전년도 당사의 시공성과에 따른 우수협력사를 심사하여 선정하고 이를 통해 협력회사의 수준을 향상시킬 수 있는 동기를 부여 - '06년 5회 시행
GS홈쇼핑	<ul style="list-style-type: none"> • 네트워크론 시행 1년 만에 120개 협력사, 대출 약정액 289억 원 기록 • 협력업체에 대한 납품 결제일을 월 1회에서 월 3회로 늘려 상품 판매 확정 후 4~15일 이내에 결제

9. 한 진

① 대한항공

- 협력 중소기업 인력 전문성 제고를 위해 자격취득과정 운영
 - 추진 배경 : 업계 중소기업 비용절감 및 경쟁력 강화 도모
 - 국내 항공화물 대리점이 국제항공운송협회(IATA)에서 인가 받기 위해서는 Cargo Introductory Course와 Dangerous Goods Handling Course를 이수해야 하나, 국내에 교육과정이 없어 해외출장수강 이외에 자격취득 방법이 없어 해외출장비용 등 중소기업 부담
 - 항공 화물 대리점이 국내에서 필요자격을 취득할 수 있도록 IATA와 협의하여 두 가지 과정을 모두 개설
 - 매년 50~100여 명에게 교육기회를 제공, 협력 중소기업 비용 절감 및 경쟁력 강화 도모
- 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, 중소기업에 기술능력 및 품질향상 교육 지원
- 구매 대금결제에 있어서 1,000만 원 이하는 전액 현금결제를 하고 있으며, 1억 원 이상일 경우 세금계산서 발행기준 60일 이내 전자어음결제를 통해 대금을 지급

10. 현대중공업

○ 재무지원

- 선급금 지급확대, Network Loan 알선, 시설/운영자금, 우수협력회사 우대 제도, 부산 조선기자재물류센터 건립기금 출연
- 납품대금 현금지급 확대(1,000만 원 → 3,000만 원), 성과공유제 도입, 전력 전기산업 투자조합기금 출연 등
- 납품대금 현금지급 확대(3,000만 원 → 5,000만 원), 우수협력회사 우대 확대(현금지급 5,000만 원 → 1억 원)

○ 경영 및 기술지원

- 공동연구개발 및 국산화 개발 지원 확대, 제조공정 AUDIT 및 기술지도
- 휴면특허기술 이전, 기술지도 인력 파견, 기술자문단 운영, 6시그마지도

○ 인력교육

- 기술교육원 위탁교육, 사이버 교육 개방, 협력사 신입사원 및 간부사원 모 기업 입직교육, 퇴직인력 협력사 취업 알선(구직/구인사이트 개설)

○ 마케팅지원 : 모기업 해외지사망 이용 지원

○ 정보화지원

- e-Procurement(HiPRO System) 지원, 생산공정정보 공유시스템 구축, 출장검사 신청시스템 구축, 사이버 상담센터 운영

○ 기타 : 협력사 사이버 상담창구 운영, 찾아가는 현장음악회 등

11. 한 화

○ 한화건설 도입 상생협력 프로그램

- 우수협력사 지원제도
- 문서 전자화
- 현장별/공종별 통합발주
- 교육지원
- 현금성 결재확대
- 공동 R&D 시행
- 특징적인 상생협력 사례 : '07년부터 현금성 결재비율 100% 목표

○ 한화/화약 도입 상생협력 프로그램

- 구매대금 결제 방법의 변경 : 당사의 구매대금 결제방식을 전자방식 외상 매출채권담보대출(이하 '외담대')으로 변경시행('06년 4월 개시)
 - 기대효과 : 기존 실물어음 할인율보다 우대금리 적용 및 기존 실물어음과 달리 분할대출이 가능하여 이자비용을 절감, 은행 방문 없이 인터넷 뱅킹에 의한 자금인출 가능(어음 수령에 따른 제비용 절감, 어음 분실 및 도난 사고 예방)
- 미래채권담보대출(이하 '네트워크론') 시행에 따른 협력업체에 자금지원 :
 - 시행사항 : 협력업체가 한화/화약과의 거래실적을 담보로 은행에서 대출을 받을 수 있는 금융상품 제도 시행('07년 1월 예정)
 - 기대효과 : 협력업체가 저리의 유동자금 확보 가능

12. 두 산

| 상생협력 지원현황(실행 프로그램) |

'05년	'06년 1~6월	'06년 7~12월
• 협력회사 진단 및 인센티브 체계 구축 운영	• 협력회사 종합관리시스템 운영	• 대중소기업 상생협력사업 추진 (중소기업진흥공단연계)
• O.E.M 사업	• 구매조건부신제품개발사업 (상반기)	• 구매조건부신제품개발사업 (하반기)
• 사내공정 외주화	• 대기업 전문인력 활용 중소기업 경영자문	
• Network Loan	• O.E.M 사업 확대	
• 공동연구신기술개발	• 공동연구신기술개발	• 공동연구신기술개발
• 명절 선지급 현금지원	• 명절 선지급 현금지원	• 명절 선지급 현금지원
• 중기청 구매조건부 신제품 개발 사업	• 중기청 구매조건부 개발 사업	• 중기청 구매조건부 신제품개발 사업
	• 정부 혁신 미니 클러스터	• 정부 혁신 미니 클러스터
• 경영진 간담회	• 경영진간담회 1차	• 경영진 간담회 2차
• 인력 파견 및 양성	• 협력사 Incentive 적용	• 협력업체 전산시스템 개발
• 자금 지원	• 기술 이전 및 지도	
• E-Biding System 운영	• 자금 지원	
• 전자세금계산서 발행		
• 직무교육 지원	• 직무교육 지원	• 직무교육 지원
	• 판로 개척	• 판로 개척
• 협력업체 생산, 품질지원	• 협력업체 생산, 품질지원	• 거래처 어음 기일 단축
• 선물, 행사비 지급	• 선물, 행사비 지급	• 선물, 행사비 지급

13. 금호아시아나

- 협력회사와의 상생 전략 및 실천방안 수립(VM프로젝트 : 2006.1~2007.1)
 - 금호석유화학, 건설, 타이어, 항공 4개사가 전문컨설팅기관(Bain & Company)과 함께 진행
 - 상생경영 비전 수립 : “협력회사와 함께 아름다운 미래로”
 - 상생경영 실천 방안 수립 : 협력회사의 경영안정 지원, 협력회사의 운영 효율성 향상, 협력회사의 성장 지원, 기술협력을 통한 경쟁력 강화

○ 상생협력 실적

① 협력사의 경영안정 지원

- 현금결제 기준정립 및 확대
 - 회사별로 현금결제 기준을 완화하여 결제 범위를 확대하고 있음
 - 타이어, 항공, IDT, 개발상사, 렌터카는 전액 현금결제를 실시하고 있음
 - 그룹 전체 중소기업 현금결제 금액은 '05년 9,400억 원(현금결제 비중 50%), '06년 1조 3,500억 원(현금결제 비중 63%), '07년 1조 8,000억 원(추정 /현금결제 비중 78%)으로 증가하고 있으며, 향후 지속적으로 확대해 나갈 계획
- 협력회사에 대한 혜택 및 자금 지원
 - 우수 협력회사에 대해 결제일 단축(60일 이하), 계약이행/하자보증금 감면(건설), 네트워크론 지원(화학)

② 운영효율성 향상

- 협력회사 교육 지원 확대
 - 일반경영, 직무, 전문기술, 품질부문 교육을 회사별 특성에 따라 정기/수시로 실시(교육연인원 : '06년 2,300명, '07년 4,300명 계획)
 - (예) 항공 : 직무, 서비스교육, 타이어 : 리더십, 공정, 전문기술교육, 화학 : 제품 교육, 건설 : 일반경영, 원가절감, VE교육, 기타사 : 일반경영, 직무, 품질, 서비스교육
- 협력회사 관리 프로세스 및 평가기준 재정립
 - 기존 협력회사 관리 프로세스를 개선/보완하고, 평가기준을 재정립, 우수 협력회사에 대한 성과보상과 자질 및 경쟁력 향상 방안을 지속적으로 추진

- 협력회사와의 정보공유 확대 : 경영, 입찰/공사, 발주, 기술 정보 등 협력회사 포털사이트 운영

③ 기술협력 강화

- 협력사와의 기술개발 활성화

- 공동기술개발, 기술지도, 장비/설비지원, 특허기술 획득을 통한 중소기업협력회사의 기술력 및 품질경쟁력 제고(협력회사관련 기술개발비: '06년 25억 원, '07년 37억 원 계획)

(예) 타이어 : 설비/원재료 국산화개발, 설비기술 지원, 화학 : 신소재 공동개발, 기술 지원, 건설 : 신기술 공동개발, 기타사 : 기술개발 지원, 품질개선/향상을 위한 기술지원

- 협력회사 제안제도 활성화 및 성과공유제도 검토(건설, 타이어, 화학)

④ 동반성장 추구

- 해외 공동 진출 협력

- 그룹사 해외공장에 우수 협력회사의 동반진출 혜택 부여(자금, 행정, 시설/장비 등 지원)
- 타이어 해외공장 동반진출 중소기업 : 남경(선우기전 등 12개사), 천진(유진종합기계 등 10개사)

- 협력회사 지원시스템 구축(지분투자, 적정 물량 및 마진 보장, 전담인력 배치 등) 기간별 상생협력 프로그램 실시

14. 신세계

○ 협력회사 윤리경영 도입 지원

- 2004년 9개사, 2005년 16개사, 2006년 6개사 선정, 윤리경영 도입 세미나, 윤리경영 매뉴얼 제공, 윤리강령 제정, 윤리경영 교육, 회사방문 자문활동 등을 통해 지원

○ 판로지원 확대를 통한 우수중소기업과의 동반성장

- 중소기업 초청 상품박람회를 통해 244개 회사가 이마트와 신규거래를 개설하였고 공동상품개발을 통해 '10년까지 매출 구성비 20%인 2조 원을 목표로 하고 있으며, 우수중기와 중국시장진출 등을 도모

○ 교육지원을 통해 협력회사의 판매전문가와 유통전문인력 육성

- 현재 348명의 협력사원이 유통대학에 입학해 자기개발을 통한 자아실현과 직무능력 향상을 위해 노력 중

○ 물류거점을 통한 협력회사의 생산성 향상에 기여

- 납품의 편의성과 상품발주 효율성 향상을 통해 EDLP(Everyday Low Price)를 달성하고 협력회사의 생산성 향상에 기여

구분	내용
2005년	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 윤리경영 도입지원(16개 협력회사) • 제1, 2회 중소기업초청상품박람회(6월, 10월) • 협력회사 직원 대상 신세계 유통대학 운영 • 협력사원 판매전문가 양성(78명) • 백화점 협력회사 대금지불 개선(대금결제일을 25일 단축)
2006년	<ul style="list-style-type: none"> • 협력회사 윤리경영 도입지원(6개 협력회사) • 제3회 중소기업초청상품박람회(6월) • 협력사원 판매전문가 양성(120명)

15. C J

○ CJ Partners Club 운영

- 설립 : 1989.12.16

- 목적 : CJ(주)와 협력회사 간 원활한 협력관계를 유지하고 활발한 정보교류와 공동기술 개발을 통해 상호 이익을 증진하고 건전한 발전을 위해 협력

- 회원현황 : 42개 협력회사(06년 10월 현재)

- 주요 활동

- 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)

○ 협력회사 지원을 위한 전담조직 신설

- 구매지원팀 산하에 협력회사 지원파트 신설('05년 1월)

- 협력회사 경쟁력 강화 및 협업 강화를 위한 체계 수립

○ 파트너십 강화를 위한 행사

- 파트너스 컨퍼런스

- 목적 : CJ(주)의 경영방침과 구매 전략을 협력회사와 공유하고 상호 경쟁력 강화를 위한 방안을 모색
- 일시 : 매년 2월 중에 시행(90개 협력회사 참석)
- '06년 주제 : 선택과 집중을 통한 상호 Win-win 실천 방안

- 최고경영자 세미나

- 목적 : 최고 경영자 경영 전략 세미나를 통해 Partners Club의 경쟁력 향상과 지속적 성장을 도모하여 상호 Win-Win 실현의 場을 마련
- 일시 : '06년 8월 23일
- 주제 : 원가·품질경쟁력 강화

- 참석 : 파트너스 클럽 회원사 대표(37개사 참석), CJ(주) 임직원

- 사회공헌활동

- 목적 : 기업의 사회적 책임을 실천하고 봉사 활동을 통하여 CJ와 Partners Club간의 유대 강화를 도모
- 활동방향 : CJ그룹 사회공헌활동의 방향인 결식이웃 지원사업과 연계한 결식노인 무료급식 지원 활동
- 일시 : 연 4회 무료 급식활동 / 기부금 지원(1회 100만 원, 총 4회)

○ 협력회사 경쟁력 강화

- 주요 협력회사 품질 교육

- 목적 : 지속적인 교육을 통해 품질 클레임 발생을 최소화하고 장기적으로 해당 협력회사의 경쟁력 강화
- '05년 시행결과 : 65개사 협력회사 대상 2회 교육 시행
- '06년 계획 : 자체 교육 및 연 1회 이상의 위탁교육 실시 6월 14일~16일

○ 협력회사 현금 지원 확대

- 매년 우수 협력회사 선정(연 평가결과) 후 현금 지급 시행

- '05년 18개 협력회사, 약 300억 원(10%)

- 기타 현금 지급 확대 시행 중

○ 제안제도 실시

- 일시 : 2006년 9월 22일~

- 협력회사 제안에 대한 실질적 인센티브 제공을 통하여 제안제도를 활성화하고자 하며, 이를 통하여 협력회사의 품질, 원가경쟁력 향상을 도모함으로써 상생 협력관계의 발전을 실현함

- WWW.CJPIS.CO.KR(CJ 구매정보시스템)으로 제안서 제출

16. L S

○ 상생협력 체계 구축

- 기업 자체적으로 주요 계열사 경영기획 담당 임원들로 구성된 상생협력 위원회 발족
- 상생협력 위원회를 통해 경영진의 상생에 대한 의지를 전사적으로 확산
- 위원회에서 사내 상생협력 활동에 대한 현황을 공유, 향후 상생협력 발전 방향 논의

○ 중소기업업체 경쟁력 강화 프로그램 개발/추진을 통해 기술 및 품질의 글로벌 경쟁력 확보

- LS전선 : 「품질인증제」

- '05년 도입, 품질인증마크 "Q Partner" 지정, 각종 인센티브(사내/해외연수, 현금결제, R&D 지원 등) 제공

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

- 협력업체의 업무Process 개선 지도(BPR), 제품/기술/경영정보 제공, 변혁Program 실시
- 지원사항 : 분야별 전문가로 구성된 "협력업체지도팀"(5명) 구성, 상시무료 지도실시
- 실적 : '05년 9개사 지원
- 성과 : 품질(PPM) 평균 40% 향상, 납기준수율 10% 향상, Partnership 강화 등

- 가온전선 : 협력업체 년2회 품질평가 및 지도

○ 공동연구를 통한 상호협력체제 강화

- LS산전 : 우수중소기업을 발굴하여, R&D 단계에서는 공동연구, 사업화단계에는 부품공급우선권 부여

- '06년 7개 Project(25억 규모)에 8개 업체와 공동연구 추진

○ 중소기업체와의 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
- 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 6252종
 - 「전력산업 전문 투자조합」에 출자
 - 목적 : 전력전기 분야 창업 중소기업 및 벤처기업 육성
 - LS출자규모 : 12억(조합규모 400억 조성)
- 투명성제고를 위한 「사이버신문고」 제도 운영
- 그룹 공통으로 거래관련 불편/불만사항을 듣고, 해결하기 위한 「사이버신문고」 제도를 지속 운영

17. STX

- 협력업체의 품질을 높임으로 STX의 최종제품의 품질을 향상하고자 중소기업진흥공단 및 경상남도와 연계하여 협력업체의 생산 부문을 종합적으로 개선, 발전시키는 컨설팅 사업을 실시 중
 - 중진공에서는 컨설팅 수행을, STX에서는 컨설팅 과정에서의 애로사항 해결 지원 및 컨설팅 비용 지원과 성과 우수업체에 대한 포상을 실시하고 있으며, 경남도에서도 컨설팅 비용을 지원
 - 경남도 50% 부담, STX 25% 부담, 협력업체 25% 부담
 - 아울러 동 컨설팅 수행과정에서 협력업체 직원의 마인드 개선 전사교육을 유도하고 그 비용을 지원(50%)
- 협력업체협의회인 STX MEMBERS를 운영, 1품 1사 원물량 원칙을 견지하며, 업체간 과당 경쟁을 지양하고, 장기물량 보장 및 제반 협력업체 육성지원정책(원자재 공동구매, 해외산업시찰 지원, 경영특강, 체육대회 주최)을 시행함으로써 STX와 협력업체간 유대관계를 강화

| STX그룹 상생협력 지원실적 |

프로그램명	시행년도
1. 맞춤형지원협약 (경남도, 중진공, STX그룹, 협력업체협의회) 2. Network Loan 협약(기업은행, STX그룹) 3. 수탁기업협의회 운영(STX MEMBERS) 4. 평가우수업체 포상(물품대 현금지급 135억 원)	2005년
1. 구조고도화사업(7개 업체) (협력업체 생산성향상 컨설팅사업) 2. 구매조건부신제품개발사업(3개 과제) 3. 평가우수업체 포상 확대(물품대 현금지급 : 193억 원) 4. 상생협력박람회 및 구매상담회 참가	2006.1~6월
1. 구조고도화사업(4개 업체) (구조고도화사업추진업체 실적발표대회) 2. 구매조건부신제품개발사업(5개 과제) 3. 평가우수업체 물품대 현금지급(193억 원)	2006.7~12월

18. 효 성

- 협력사 기술지도 및 이전
 - 펄브라이저 감속기 윤활장치 국산화개발 지원
 - 차단기 170KW GIS상일괄 주물품 조작기 등 신규격품 개발지원
 - 초고압TR 154KV Tank제관품 구매전환 품목 기술 지원
 - 몰드TR 단철 ASS'Y구매 전환품목 기술 지원
 - 구매전환 품목 기술 지원 지속적 실시
 - 차단기 145KV 미국 수출품 OEM 추진
- 전자구매시스템 도입으로 비용절감
 - 도면 수발신, 견적제출 등 On-line 처리로 부대비용 절감
 - 관련전담인원 축소로 인건비 절감
 - 업무처리 신속화
 - 생산계획정보 사전제공으로 생산성증대
- 장기간소요 Project품목 선급금지급
 - 산업기계, 공사성 품목 등
- 중소기업체 자재수급 애로 품목에 대한 유상사급확대
- 협력사 개선, 제안 활동 활성화
 - 주대상업체 : 40개사
 - 개선, 제안 건수 : 231건('06년 예상)
 - 개선, 제안 효과에 대하여 모기업과 양분함을 원칙으로 함

○ 협력회 활동 지원

- 품질, 원가절감 Idea 발굴 공동추진

○ 협력사 교육 지원

- 품질향상을 위한 작업표준 정비 및 구축
 - 지도, 점검 : 48개사 대상, 5~6월 실시
 - 부진협력사 집체교육 : 24개사, 7월 실시
 - 부진협력사 재심사 : 24개사 7월~8월
- 매년 상/하반기 5S평가 지도 : 42개사 대상
- Sub-ass'y업체 품질지도(품질부서 주관 수시로 품질지도)
- 전자구매시스템이용 교육(426개사/18차)
- 중소기업진흥공단 컨설팅 지원
 - 현장개선, 경영 관리 개선지도,

○ 협력사와의 기술 공동협력

- 실적 : '06년 8.1억 원, 7개사, '07년 계획, 9.8억 원, 5개사
- 성과 : 공동연구, 중소기업 기술경쟁력강화 및 성과극대화

○ 전력·전기산업 투자조합 출자

- 출자금 : 10억 원
- 목적 : 전력산업 연구/개발 기술의 사업화 촉진 및 우수 중소·벤처기업 육성



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