

성과공유제 지원정책의 문제점 분석 및 기업성과에 미친 효과성 연구

이홍열^{1*}, 이은구²

¹중소벤처기업부, ²한남대학교 행정학과

Problems of Benefit Sharing Support Policy and its Policy Effectiveness affecting the Firm Performance

Hongyeol Lee^{1*}, Eun-Ku Lee²

¹Ministry of SMEs and Startups

²Division of Public Administration & Policy Science, Hannam University

요약 본 연구의 목적은 정부의 성과공유제 운영 및 성과공유제 지원정책이 기업 성과에 미친 효과성에 대한 실증적 분석을 통해, 효과적인 성과공유제 지원정책의 개선방안을 제시하는 데 있다. 이에 따라, 정부의 현 성과공유제 운영현황 문제점을 분석하고, 225개 성과공유제 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업을 대상으로 기업성과에 대한 설문조사를 실시하였다. 연구 결과, 성과공유제는 다양한 인센티브 부족에 따른 도입기업의 증가와 확산 어려움, 현금배분 등 실질적인 성과공유 미흡, 신기술·신제품 혁신유도가 어려운 경영관리시스템 모델 증가, 1차 이외 2·3차 협력사로 제도 확산 한계 등 일부 개선점이 발견되었다. 반면, 그간 정부의 성과공유제 지원정책은 성과공유제 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업 모두에 긍정적 영향을 미쳤으며 특히 협력(수탁)기업의 성과에 긍정적 영향을 미쳤음이 확인되었다. 향후 과제로, 협력(수탁)기업의 매출증가 또는 R&D 역량증가 등과 같은 보다 객관적이고 정량화된 데이터를 기반으로 기업현황과 기업성과간 상호 연관성 등의 검증 등을 통한 연구 수행을 통해 객관성과 정확도를 제고할 필요가 있다.

주제어 : 성과공유제, 대·중소기업간 성과공유, 이익공유, 중소기업 지원정책, 동반성장, 상생협력

Abstract The purpose of this study is to suggest the improvement plan for an effective benefit sharing support policy through empirical analysis on the benefit sharing operation of government as well as the benefit sharing support policy of government affecting firm performance. Therefore, this study analyzed current problems on benefit sharing operation of government as well as performed a survey for 225 participating and cooperation firms regarding firm performance. This study found some improvements such as insufficient diverse incentive measures leading to the difficulty of participating firm's increase and spread, insufficient substantial benefit sharing such a cash allocation between consignment firms, the increase of biz management system model failing to induce innovation of new technology or product, and difficult spread into 2nd, 3rd cooperative firms besides 1st ones, meanwhile, verifying the positive influence of government benefit sharing support policy on both participating and cooperation firms, especially on the performance of cooperation firms. As a further study, it is necessary to increase the objectiveness and accuracy of a research through verification of the interrelationships between firm statue and performance on the basis of more objective and quantitative data such a sales increase or R&D capability of cooperation firms.

Key Words : Benefit Sharing, Benefit Sharing between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises, Profit Sharing, SME Support Policy, Shared Growth

*Corresponding Author : Hongyeol Lee (hongyeollee@daum.net)

Received August 6, 2018

Accepted August 20, 2018

Revised August 13, 2018

Published August 31, 2018

1. 서론

최근 4차 산업혁명에 따른 기술융복합 시대가 도래하며, 기업간 네트워크가 핵심 경쟁력으로 부상함에 따라, 기업의 경쟁력은 협력 중소기업들과의 네트워크를 얼마나 효율적으로 형성하여 공유가치를 창출할 수 있는가에 따라 결정되는 시대를 맞이하고 있다. 이에 따라 기업간 협력의 중요성이 강조되면서 성과공유제에 대한 관심이 높아지고 있으며, 도요타, 크라이슬러, 애플 등 세계적 기업들이 성과공유제를 통해 위기 극복과 성장의 해법을 찾아낸 사례들은 국내 기업들에게도 좋은 자극이 되고 있다[1-3].

Michael Porter는 공유가치창출을 기업이 사회적 책임을 다하기 위한 노력과 동시에 경제적 이윤을 달성할 수 있는 활동으로 정의하였고 경영환경의 변화에 맞서 기업이 이윤 추구에 그치지 않고 공유가치를 창출하는 방향으로 전환해야 함을 강조했으며[4] 사회·경제적 효용을 증가시킨다는 점에서 기업의 경쟁력 향상을 위한 기회로 인식하였다[5].

김경목은 성과공유제를 수탁기업과 위탁기업이 자신들뿐만 아니라 지역사회에 혜택이 돌아가는 제품이나 서비스 개발을 위해 서로가 보유하고 있는 지식을 적극 공유하는 것이 필요하다는 측면에서 대·중소기업간 공유가치 창출활동의 하나로 인식할 수 있다고 보았다[6].

정부도 융복합된 산업생태계의 등장과 네트워크간 경쟁시대의 도래 및 대·중소기업간 양극화 해소 차원에서 '12년부터 대·중소기업·농어업협력재단을 통해 성과공유제를 도입해 운영해 왔으며 이를 널리 확산하기 위해 노력 중이다. 성과공유제란 대기업과 협력사가 공동의 협력활동을 통하여 원가절감, 품질개선, 생산성향상 등을 위해 노력하고 그 결과로 나타난 협력활동의 성과를 현금 보상, 장기계약 등 사전에 합의한 계약으로 상호 공유하는 대·중소기업간 경영활동이다.

기업들이 성과공유제를 도입하는 주된 이유는 더욱 심화되는 글로벌 경쟁 때문이다. 시장과 기술이 급변하고 이들을 구성하는 요소가 복잡해지면서 그 어떤 대기업도 시장과 기술의 변화를 모두 따라 잡을 수 있는 역량을 동시에 갖추기 힘든 상황을 맞이하고 있다. 따라서 성과공유제는 이러한 시대의 변화에 맞는 개방형 혁신이라고 할 수 있다.

본 연구는 정부의 성과공유제 운영현황 및 성과공유

제 지원정책의 문제점을 분석하고, 성과공유제를 도입한 위탁기업과 협력기업인 수탁기업을 대상으로 실시한 설문조사를 통해 정부의 성과공유제 지원정책이 기업성과에 미친 효과성에 대한 실증적 분석을 통해, 효과적인 성과공유제 지원정책의 개선방안을 제시하는 것이 목적이다.

2. 성과공유제 의의 및 운영현황 분석

2.1 성과공유제 의의

성과공유제(Benefit Sharing)란 수탁기업인 협력사가 대기업 등 위탁기업의 지원으로 달성한 성과(원가절감 등)를 사전에 정해진 배분규칙에 따라 대기업 등 위탁기업과 공유하는 제도이다. 상생협력법상 개념은 수탁기업이 원가절감 등 수탁·위탁기업간에 합의한 공동 목표를 달성할 수 있도록 위탁기업을 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델(대·중소기업 상생협력촉진에 관한 법률 제8조)을 말한다.

성과공유제는 1959년에 일본 자동차 회사인 도요타가 처음으로 도입하였으며, 납품가격과 실제 원가를 일정한 시차를 두고 연동시켜 협력사의 지속적인 원가절감활동을 유도할 목적으로 시행하였다[7]. 그 후 성과공유제의 효과가 알려지면서 1960년대 일본의 주요기업들로 확산되었고, 미주 지역과 유럽의 기업들은 1980년대 중반이후 도입하였으며, 우리나라는 2004년 포스코가 최초로 성과공유 제도를 도입한 이래로, 2005년 이후 현대자동차, 삼성전기, 한국전력, KT, 현대중공업, 삼성전기, 인천국제공항 등으로 확산되었다[8]. 2017년 12월 기준으로 대기업 93개, 공공기관 56개, 중견기업 144개, 총 293개 기업이 성과공유제를 도입하여 시행하고 있다.

정부는 성과공유제가 대·중소기업 양극화 해소와 상생을 위한 협력방안으로 부각됨에 따라 성과공유제의 도입 확산을 위해 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률(제8조, 상생협력 성과의 공정한 배분)」을 제정하여 성과공유제 시행 지원에 관한 법적근거를 마련하였다.

2011년 1월 '성과공유제 확산추진본부'를 「대·중소기업협력재단」에 설치하고 성과공유제의 확산을 촉진하기 위해, 2012년부터 『성과공유확인제』를 운영하고 있으며, 성과공유제 연구회를 통해 21업종 82개 유형의 모

델을 8개의 대표모델로 체계화하여 업종별로 국한되지 않고 전 분야에서 성과공유제를 시행할 수 있도록 하였다[9]. 또한, 2014년 12월, 1차에서 2·3차 협력사까지 성과공유 계약을 수직적·수평적으로 계약대상 및 범위를 확장한 ‘다자간 성과공유제’를 도입하였다.

최근에는 성과공유제 확산이 늦고 실질적인 성과공유도 미흡하다는 지적에 따라 위탁기업의 판매로 발생한 재무적 성과를 수탁기업과 공유하는 협력이익배분제 도입 필요성이 제기되고 있으며[10], 현 정부는 이를 대신 공약 및 국정과제(27-4번)로 채택하여, 제도 도입을 다시 추진하고 있다.

현행 성과공유제 지원사업은 크게 확산협의회 운영, 우수기업 벤치마킹, 성과공유 종합관리시스템 운영, 설명회 및 교육, 우수사례집 발간, 업종별 성과공유모델 및 표준계약서 개발·보급 등이 있다. 특히 성과공유 확인제는 기업들의 자발적 참여 유도와 성과의 실효성 제고에 효과적인 사업으로, 대·중소기업·농어업협력재단이 성과공유제 시행의 객관적 실적을 측정·평가하여 도입기업 확인과 성과공유 과제확인 후 확인서를 발급하여, 해당기업이 정부가 제공하는 인센티브를 받을 수 있도록 하는 제도를 말한다.

2.2 성과공유제 운영현황 분석

2012.4월 성과공유제 도입 이후 성과공유제 도입(위탁)기업은 동반성장 평가대상 대기업과 공공기관을 중심으로 확산되어 2012년 77개사에서 2017.12월 293개사, 협력(수탁)기업은 566개사에서 5,452개사, 성과공유 등록과제는 997건에서 10,600건으로 증가하였다. 그러나 연간 순증 도입기업은 Table 1에 나타난 것처럼 2014년 60개에서 2017년 23개로 둔화되고 있으며, 탈퇴 기업 수는 동기간 4개에서 50개로 증가하고 있어 도입(위탁)기업의 지속적 유인을 위한 인센티브 제공 등 유인책 마련이 시급한 것으로 나타났다.

위와 관련 정부가 성과공유제 도입 유인을 위한 대표적인 인센티브로 도입(위탁)기업은 동반성장지수 평가우대를 하고 있으나 평가대상이 아닌 대다수 기업에는 해당되지 않아 이들 기업을 유인할 수 있는 새롭고 다양한 인센티브 개발이 필요한 것으로 나타났다.

Table 1. Firm introducing Benefit Sharing(B/S)

(unit : number of firm)

Year	Firm Introducing B/S	Firm Newly Introducing B/S	Firm withdrawing B/S
2014	170	60	4
2015	221	51	8
2016	270	49	47
2017	293	23	50

source : Ministry of SMEs and Startups

2017년 동반성장지수 평가대상 기업 185개를 조사한 결과 평가대상 기업 중 57.3%인 106개 기업, 공공기관 평가대상 58개 기업 중 89.7%인 52개가 성과공유제를 도입한 것으로 파악되었다. Table 2에 나타난 것처럼 대기업 대비 중견기업 참여율이 저조하며 공공부문은 민간기업에 비해 참여가 활발한 편이지만 도입기업 52개 중에 지방공기업은 3.5%인 2개에 불과하여, 중견기업과 지방공기업 중심으로 성과공유제 참여확대가 필요한 것으로 나타났다.

Table 2. Shared Growth Index Evaluation Firm introducing Benefit Sharing(B/S), 2017

(unit : number of firm)

Firm	Target Firm	'17 introducing
Large firm	95	71 (74.7%)
Middle (High Potential) firm	90	35 (38.9%)
Public firm	58	52 (89.7%)
Total	243	158 (65.0%)

source : Ministry of SMEs and Startups

성과공유제 도입기업에 대한 인센티브로 제공 중인 조세감면(10%)은 Table 3에 나타난 것처럼 대·중소기업·농어업협력재단이 운영 중인 상생협력기금 출연금을 활용하는 경우에만 세액공제 혜택이 가능하다. 현재 출연기업 외 공공기관이나 중견기업 등 79개사(38.9%)는 기금 출자가 아닌 자체적인 공유방식으로 성과공유제를 활용하고 있어, 조세감면 혜택에서 제외되는데, 상생협력기금 출자방식 활용이 어려운 기업에는 조세감면 인센티브를 제공할 수 없다는 문제점이 있어 이에 대한 개선책이 필요한 것으로 나타났다.

Table 3. Benefit Sharing(B/S) Participating Firm Contributing Win-Win Cooperation Fund, 2017

(unit : number of firm)

Firm	Large	Public	Middle	SME	Total
B/S Participating Firm (a)	84	55	39	25	203
Contributing Fund Firm (b)	81	25	18	-	124
Participant Ratio (b/a)	96.4%	45.5%	46.2%	0	61.1%

source : Ministry of SMEs and Startups

정부는 성과공유 실적으로 현금배분, 물량·매출액 확대 등의 재무적 공유방식과 거래기간연장, 지식재산권 공유 등 비재무적 공유방식 두가지를 모두 인정하고 있는데, Table 4에 나타난 것처럼 다수의 성과공유 방식은 물량·매출액 확대(502건, 8,473억원)와 성과귀속(1,150건, 2,975억원)으로 실제 현금배분 성과방식은 1,581건, 1,698억원, 확인과제당 1.1억원에 불과해 실질적인 성과공유가 미흡한 것으로 나타났다.

물량·매출액 확대는 협력(수탁)기업의 선호하는 성과공유 방식이나 추가적인 계약 체결에 따라 단순 매출금액을 성과공유 금액으로 산정한 것으로 실제 협력(수탁)기업과 해당 금액만큼 성과공유를 했다고 판단하기가 어렵다. 또한, 성과귀속 방식은 위탁(도입)기업의 컨설턴트가 협력(수탁)기업에 생산, 경영관리 등 다양한 영역에 대한 컨설팅을 제공하고 이에 통한 매출액 또는 손익 증대 등 기대효과를 금액으로 산정한 것으로 실제 매출이나 손익이 발생하지 않은 기대치이기에 성과공유 실적으로 인정하기에는 논란의 소지가 있다.

정부가 최근 이런 문제점을 해결하기 위해 성과공유 확인제 운영요령 개정('18.6.19)을 통해 Table 4의 기존 인정되던 성과공유 유형 중에 현금보상과 물량·매출확대 2개 유형만 성과공유 유형으로 인정하고, 그 이외 유형은 제외하였다[11]. 반면, 해당 개정안은 기업간 다양하게 발생할 수 있는 성과유형을 인정하지 않으므로 기업간 성과공유제 활성화를 오히려 위축시킬 수도 있다는 위험을 잠재적으로 내포하고 있어, 향후 기업간 성과공유 추이를 면밀히 지켜볼 필요성이 있다.

Table 4. Benefit Sharing(B/S) Method, 2017
(Performance unit : hundred million won)

B/S Method		# of Task	B/S Performance	Performance per Task	
C a s h	cash allocation	1,581	1,698	1.1	
	amount·sales extension	502	8,473	16.8	
	compensation for Pilot Product Purchase	502	880	1.8	
	unit price reflection	137	123	0.9	
	T y p e	engineering fee allocation	103	113	1.1
		Performance attribution	1,150	2,975	2.6
		total	3,975	14,262	3.5
N o n c a s h	transaction term extension(month)	138	3,220	23.3	
	sales guarantee(#)	19	19	1.0	
	intellectual property sharing (#)	218	284	1.3	
	additional point /bid opportunity(#)	236	236	1.0	
Total		4,586	-	-	

source : Ministry of SMEs and Startups

그간 도입(위탁)기업의 양적확대에 치중한 결과 성과공유 도입기업은 대폭 증가하였으나 성과공유 과제 확인은 부실한 것으로 나타났다. Table 5에 나타난 것처럼, 도입기업 상당수가 과제등록·확인 실적이 전무하고, '17년 도입(위탁)기업 중 실제 과제등록 기업은 203개사(69.3%)에 불과하며, 과제등록 기간 종료 후 성과공유 확인을 받지 않은 과제는 6,289건(57.8%)에 달한다.

정부가 도입(위탁)기업에 대한 인센티브로 제공하는 동반성장 평가지표는 (제도도입) 0.2점, (등록과제 실적) 1점, (확인과제 실적) 0.8점, (다자간 성과공유제 도입) 1점으로 성과공유 실적보다 등록과제수 위주의 평가체제로 구성되어 있다. 이에 따라 기업이 난이도가 낮은 과제를 다수 등록하는 현상이 발생하여, 기업들이 무분별하게 과제를 발굴·등록하는 환경을 정부가 제공했다는 비판에서 벗어나기는 힘들다.

또한, 특정기업의 확인과제 비중이 지나치게 높아 타 대기업으로의 확산이 미흡한 상황이다. 대기업의 경우를 보면 대기업의 확인과제 중에는 포스코 1,014건, 삼성전자 383건, SK텔레콤 334건, LG전자 203건 등 4개사의 비중이 60.5%에 달하는 등 특정기업 의존도가 매우 높다.

Table 5. Task Confirmation of Benefit Sharing(B/S) introducing Firm, 2017

(unit : number)

Firm	B/S Introducing firm	Registration Task	Confirmation Task	Ration of Task Confirmation
Large firm	91	6,559	3,197	48.7%
Middle (High Potential) firm	145	406	146	35.9%
Public firm	57	3,910	1,243	31.8%
Total	293	10,875	4,586	42.1%

source : Ministry of SMEs and Startups

성과모델을 조사한 결과 Table 6에서 나타난 것처럼 관리시스템 개선모델의 비중이 가장 높고 생산성 향상이나 기술혁신과 연계되는 신제품·신기술개발, 공정·성능 개선 모델 비중은 상대적으로 낮은 편으로 나타났다. 관리시스템 개선 모델은 협력사의 생산 및 경영 관리시스템을 개선하여 품질향상, 비용절감 및 납기향상 등의 성과를 상호 공유하는 유형이다.

해당모델은 관리시스템 개선에 대한 정부 지원 또는 사업을 연계하여 추진할 수 있는 장점이 있으나, 제3자 컨설턴트의 역량과 협력사의 관리역량 및 정보기술 활용 정도에 영향을 받는 유형으로 직접적인 기술이나 제품의 혁신과는 거리가 멀고 관리시스템 개선을 통한 매출향상 여부 등의 성과를 정량적으로 측정하기도 쉽지 않다는 문제점이 있다.

Table 6. Task Confirmation by Performance Model, 2017

	8 Models	# of Task	Ratio (%)
1	Management System Improvement	1,588	34.6
2	New Product, New Technology Development	1,062	23.2
3	Cost Reduction	723	15.8
4	Process Improvement	400	8.7
5	Performance Improvement	387	8.5
6	Service Improvement	244	5.3
7	Technology Transfer	98	2.1
8	Overseas Expansion	79	1.7
9	Others	5	0.1
	합계	4,586	-

source : Ministry of SMEs and Startups

성과공유제는 도입(위탁)기업 1개사와 협력(수탁)기업 1개사간의 협력활동에 대한 성과배분 방식으로 대기업 등 도입(위탁)기업의 1차에서 2,3차 협력사까지 성과공유 확산이 어렵다는 근본적인 한계가 있다. 이에 따라 2015년 다자간 성과공유제 도입을 통해 대기업에서 2:3차 기업까지 성과공유 계약을 수직적·수평적으로 계약 대상 및 범위를 확대하였으나 Table 7에서 나타난 것처럼 도입(위탁)기업은 71개에 불과해 다자간 성과공유 확산을 위한 적극적인 참여유인책이 필요한 것으로 나타났다.

Table 7. Multiple Side Benefit Sharing(B/S), 2017

(unit : number)

Firm	2015	2016	2017	Total
B/S Participating Firms	39	19	13	71
Registration Task	128	185	319	632
Confirmation Task	-	-	106	106
Participating SMEs	242	319	1,251	1,812

source : Ministry of SMEs and Startups

3. 연구의 설계

3.1 연구모형의 구축

성과공유제 참여기업은 위탁기업인 민간 대기업이나 공공기관인 공기업, 또는 수탁기업인 중소기업 등 다양한 기업유형이 존재하며, 그 유형에 따라 제도를 활용하는 목적이나 정부의 지원정책에 대한 민감성도 달라질 수 있다. 또한, 협력(수탁)기업인 중소기업의 실질적인 성과는 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업이 합의한 공동목표를 달성해야 확보가 가능한데, 이러한 성과는 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업간 공동목표를 달성하는 과정이나 그 결과로서 발생할 수 있는 기업간 신뢰진진, 기업간 거래문화의 공정한 변화, 기업간 장기지속거래 기반 마련 등 기업의 전반적인 측면과, 원가절감 등 생산성 향상이나, 신제품 또는 신기술 개발 등을 통한 R&D 역량 확보 등 기업의 경쟁력 강화의 형태, 또는 공동목표 달성 시 성과공유의 차원에서 도입(위탁)기업이 협력(수탁)기업에 주는 인센티브로 현금보상이나 매출 확대 등의 직접적인 형태로도 나타날 수 있다.

이에 따라 독립변수로는 기업유형, 성과공유제를 도입

한 도입(위탁)기업 또는 협력(수탁)기업 여부, 성과공유제 운영기간, 기업업종 4개를 선정했으며, 종속변수로는 매출 또는 이익확대, R&D 역량확보, 생산성 향상, 기업간 신뢰도 향상, 기업이미지 제고, 기업간 장기지속거래 기반 마련 6개 세부항목으로 기업성과를 분석했다.

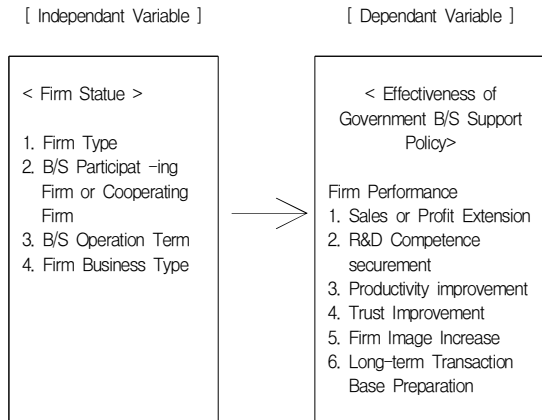


Fig. 1. Research Model

3.2 표본수집 및 특성

한국의 대기업 등 도입기업과 중소기업 등 협력기업 간 성과공유제 도입 및 운영현황을 파악하기 위해 그간 성과공유제를 도입하여 운영해 온 293개 도입(위탁)기업과 약 5,577개 협력(수탁)기업을 표본으로 설정하고 2018.4월 한 달간 이메일을 통한 설문조사를 실시하여 225개의 설문지를 수거하고 이를 수집 처리하였다.

4. 분석 결과

성과공유제 수행을 통해 얻은 귀사의 가장 큰 성과에 대한 응답을 조사한 결과, Table 8에 나타난 것처럼 원가절감 등 생산성 향상이 가장 높았고, 기업간 신뢰도 향상, R&D 역량확보, 매출 또는 이익확대 순으로 나타났다.

기업 유형은 유의미한 차이를 보이지는 않았으나 업종별 차이를 보였는데, 제조업은 원가절감 등 생산성향상을 가장 높게 응답했고(28.9%) 정보통신서비스는 기업간 신뢰도 향상(37.5%)을 가장 큰 성과로 응답했으며, 건설업은 매출·이익확대(4.8%)가 가장 낮았다. 업종에 따라 성과공유제 참여기업이 중요시 여기는 성과가 다르므로 성과공유제 활성화를 위해 업종별 적합한 성과공유

모델을 지속적으로 개발해 보급할 필요성을 보여주고 있다.

도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업간 응답은 일부 차이를 나타냈는데, 도입(위탁)기업은 원가절감 등 생산성 향상이 가장 높은 반면, 협력(수탁)기업은 기업간 신뢰도 향상이 가장 높게 나타났다.

매년 제품단가를 낮추어야 하는 도입(위탁)기업에게는 협력(수탁)기업을 통해 달성한 생산성 향상에 따른 원가절감으로 납품단가를 낮추는 것이 중요한 목표임에 비하여, 협력(수탁)기업은 성과공유 과제수행으로 도입(위탁)기업과 신뢰확보에 의한 장기적인 거래관계의 구축을 통하여 지속적인 매출 또는 이익확대를 중요한 목표로 생각하고 있음을 알 수 있다.

Table 8. Main Performance of Firm by Benefit Sharing

(unit : number of firm)

Category	Firm	Ration (%)
Sales or Profit Extension	34	15.1
R&D Competence Securement	45	20.0
Productivity Improvement such as Cost Reduction	52	23.1
Trust Improvement	47	20.9
Firm Image Increase	18	8.0
Long-term Transaction Base Preparation	17	7.6
Others, No Response	12	5.3
Total	225	100.0

(Participating/Cooperation Firm Comparison)

Category	Participating Firm		Cooperation Firm	
	number	Ratio (%)	number	Ratio (%)
Sales or Profit Extension	6	8.7	28	18.3
R&D Competence Securement	15	21.7	29	19.0
Productivity Improvement such as Cost Reduction	19	27.5	32	20.9
Trust Improvement	14	20.3	33	21.6
Firm Image Increase	7	10.1	11	7.2
Long-term Transaction Base Preparation	5	7.2	12	7.8
Others	3	4.3	8	5.2
Total	69	100	153	100

정부의 성과공유제 지원정책이 협력(수탁)기업 성과에 미친 영향에 대한 응답을 조사한 결과, Table 9에 나타난 것처럼 도입(위탁), 협력(수탁)기업 모두 정부의 성과공유 지원정책을 협력(수탁)기업의 성과에 긍정적으로 평가하였으며 기업 유형이나 업종 등이 유의미한 차이를 보이지 않았다. 협력(수탁)기업의 긍정적인 답변이 83%로 도입(위탁)기업의 긍정적인 응답 69.6%보다 높게 나타났다.

다만, 여기에서 눈여겨봐야 할 것은 도입(위탁)기업의 24.6%가 성과공유제 지원정책이 협력(수탁)기업 성과에 미친 영향이 없다고 답변했다는 사실이다. 위와 관련해, 도입(위탁)기업은 성과공유제 지원정책이 중소기업 등 수탁기업에 직접적인 R&D 등 정책자금 지원이 아니라, 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업간 성과공유 활성화를 통해 간접적으로 협력(수탁)기업의 성과를 높인다는 정책적 목적의 취지를 정확히 이해하는 것이 필요하다고 할 수 있겠다.

Table 9. Government B/S Support Policy Influence on the Performance of Cooperation Firm (unit : number of firm)

Category	Firm	Ratio (%)
Very Positive	56	24.9
Somewhat Positive	121	53.8
No Influence	40	17.8
Somewhat Negative	5	2.2
No Response	3	1.3
Total	225	100.0

(Participating/Cooperation Firm Comparison)

Category	Participating Firm		Cooperation Firm	
	number	Ratio (%)	number	Ratio (%)
Very Positive	12	17.4	43	28.1
Somewhat Positive	36	52.2	84	54.9
No Influence	17	24.6	23	15.0
Somewhat Negative	2	2.9	3	2.0
No Response	2	2.9	0	0
Total	69	100.0	153	100.0

정부의 성과공유제 지원정책을 통해 협력(수탁)기업이 얻은 가장 큰 성과가 무엇인지에 대한 응답을 조사한 결과, Table 10에 나타난 것처럼, 매출 또는 이익확대, R&D 역량 확보, 원가절감 등 생산성 향상, 기업 간 신뢰도 향상 순으로 높게 나타났으며, 가장 비중이 높은 제조업은 원가절감 등 생산성 향상을, 정보통신서비스와 건설업은 기업간 신뢰도 향상을 각각 43.8%, 28.6%로 가장 높게 응답했다. 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업은 미묘한 차이를 보였는데, 도입(위탁)기업의 응답은 매출 또는 이익확대가 가장 높았고, 원가절감 등 생산성 향상, R&D 역량 확보 순으로 나타난 반면, 협력(수탁)기업의 응답은 매출 또는 이익확대와 원가절감 등 생산성 향상이 동일하게 가장 높았고 기업 간 신뢰도 향상이 두 번째 순으로 높게 나타났다.

협력(수탁)기업의 매출이나 이익확대는 협력(수탁)기업 근로자의 임금수준을 높이고, 이는 우수한 인재확보를 통한 R&D 역량 등 기술 경쟁력을 높여, 새로운 매출 및 이익창출에 따라 기업이 성장 발전하는 선순환 구조 측면에서 매우 의미심장한 결과라고 볼 수 있겠다.

여기서, 협력(수탁)기업은 성과공유제를 통한 기업간 신뢰도 향상을 높은 두 번째로 높은 성과로 보고 있는 점이 눈에 띄는데 이는 협력(수탁)기업이 성과공유제를 기업간 신뢰도를 향상할 수 있는 중요수단으로 여기고 있음을 알 수 있다. 정부도 이런 점을 활용하여 도입(위탁)기업과 기존 거래하던 기업을 포함해 거래관계가 없는 미거래 중소기업 등이 협력(수탁)기업으로 성과공유제에 적극적인 참여를 유도할 수 있는 제도를 마련할 필요가 있다.

Table 10. Main Performance of Cooperation Firm by Benefit Sharing (unit : number of firm)

Category	Firm	Ratio(%)
Sales or Profit Extension	51	22.7
R&D Competence Securement	33	14.7
Productivity Improvement such as Cost Reduction	45	20.0
Trust Improvement	36	16.0
Firm Image Increase	23	10.2
Long-term Transaction Base Preparation	27	12.0
Others, No Response	10	4.4
Total	225	100.0

(Participating/Cooperation Firm Comparison)

항목	Participating Firm		Cooperation Firm	
	number	Ratio (%)	number	Ratio (%)
Sales or Profit Extension	17	24.6	33	21.6
R&D Competence Securement	11	15.9	22	14.4
Productivity Improvement such as Cost Reduction	12	17.4	33	21.6
Trust Improvement	7	10.1	29	19.0
Firm Image Increase	7	10.1	16	10.5
Long-term Transaction Base Preparation	10	14.5	16	10.5
Others	3	4.3	4	2.6
No Response	2	2.9	0	0
Total	69	100.0	153	100.0

5. 결론

위에 따른 본 연구결과의 시사점은 다음과 같다. 첫째, 2012년 정부의 성과공유제 도입 이후 성과공유제 도입(위탁)기업은 동반성장평가 대상 기업을 중심으로 지속 확산 되었으나 최근 도입(위탁)기업 수의 증가폭이 감소하고 있고, 다수의 성과공유 과제가 일부 특정 대기업에 편중되어 있으며, 1차 이외 2, 3차 협력사로의 확산이 지체·정체되고 있다. 또한, 그간 도입(위탁)기업의 양적확대에 치중한 결과 도입기업 상당수가 현금배분 등 재무적 성과공유 실적이 부진하고, 신기술과 신제품의 혁신을 유도하기 보다는 구체적 실적입증이 곤란한 경영관리 시스템 개선모델이 다수를 차지하고 있다.

이에 따라 정부는 동반성장평가 대상 이외 기업과 중견·지방공기업 등으로 제도 확산을 위해, 인센티브 등 정부의 지원정책을 다양화·강화하는 동시에 성과공유를 내실화 할 수 있도록 성과공유 평가체계를 실제 성과공유 실적 중심으로 개편해야 한다. 또한 성과공유 실적 검증을 통한 관리감독 방안을 강화하고 2·3차 협력사로의 확산을 위해 다자간 성과공유제를 활성화해야 한다.

둘째, 그간 정부의 성과공유제 지원정책은 성과공유제 도입(위탁)기업과 협력(수탁)기업, 모두에 긍정적 영향을 미쳤으며 특히 협력(수탁)기업의 성과에 긍정적 영향을 미쳤음이 확인되었다.

업종에 따라 성과공유제 참여기업이 중요시 여기는 성과가 다르므로 성과공유제 활성화를 위해 업종별 적합한 성과공유 모델을 지속적으로 개발해 보급해야 한다. 아울러 협력(수탁)기업이 도입(위탁) 기업과의 신뢰도 향상을 높은 성과로 보고 있는 점을 고려하여 정부는 도입(위탁)기업과 기존 거래하던 기업 이외에도 거래관계가 없는 미거래 중소기업 등이 협력(수탁)기업으로 성과공유제에 적극적인 참여할 수 있는 제도를 마련할 필요성이 있다.

향후 과제로, 협력(수탁)기업의 매출증가 또는 R&D 역량증가 등과 같은 보다 객관적이고 정량화된 데이터를 기반으로 기업현황과 기업성과간 상호 연관성 등의 검증을 통한 연구 수행이 필요하며, 이런 후속연구를 통해 성과공유제 지원정책이 기업성과에 미치는 효과성 연구에 대한 객관성과 정확도를 제고할 필요가 있다.

REFERENCES

- [1] G. M. Kim. (2012). In Search of the Best Profit-Sharing Practices in a Korean Society. *Korean Business Review*, 16(1), 51-79
- [2] G. M. Kim. (2009). Toward a Cultural Framework for Exploring Fit and Flexibility in Partnership Networking : A Comparative Study on Benefit Sharing Practices. *Korean Management Review*, 38(1), 133-163
- [3] H. Joo, J. S. Hong, M. W. Ji & G. M. Kim. (2012). *Analysis on the Status and Promotion Measure of Benefit Sharing*. Seoul : Korea Institute for Industrial Economics & Trade.
- [4] M. E. Porter & M. R. Kramer. (2011). Creating Shared Value : How to reinvent capitalism—and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review*, January - February
- [5] H. S. Yang. (2014). Study on The Impactive Relations on Management Performance by Marketing Activities for Creating Shared Value. *The Journal of Cultural Exchange*, 3(3), 5-22
- [6] G. M. Kim. (2014). Value-Sharing in Purchasing and Supply Chain: Microfoundations for CSV. *Knowledge Management research*, 15(3), 189-208
- [7] J. P. Hong, B. C. Ha & J. H. Kim. (2012). *Developing the Creative Shared Growth Model for Promoting Shared Growth Culture between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises*. Seoul : Korea

Commission for Corporate Partnership.

- [8] Ministry of Trade and Industry. (2014). *Research on Global Export Benefit Sharing Support Business for Promoting Benefit Sharing*. Seoul
- [9] Korea Foundation for Cooperation of Large and Small Business & Rural Affairs. (2015) *Benefit Sharing Manual*. Seoul
- [10] J. P. Hong. (2016). Benefit Sharing Improvement Measurement for Shared Growth between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises. *Conference on Building Economic Structure for Win-Win Cooperation between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises*. Seoul : H.E. B. S. JOO, a Member of the National Assembly, Policy Commission of The People's Party.
- [11] Ministry of SMEs and Start-ups. (2018). *Measures for Establishing Shared Growth Cooperation Ecosystem between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises*. Daejeon.

이 홍 열(Lee, Hongyeol) [정회원]



- 1997년 2월 : 한남대학교 경영학과 (경영학사)
- 1999년 7월 : 미국 뉴욕주립대 경영학과 (경영학 석사, MBA)
- 2018년 8월 : 한남대학교 행정학과 (행정학 박사과정)

- 2000년 6월 : 삼성전자 대리
- 2004년 6월 : SK텔레콤 과장
- 2006년 2월 : 팬택엔큐리텔 (구 SK텔레텍) 과장
- 2018년 8월 현재 : 중소벤처기업부 사무관
- 관심분야 : 중소기업 지원정책, 중소기업 경영
- E-Mail : hongyeollee@daum.net

이 은 구(Lee, Eun-Ku) [정회원]



- 1985년 2월 : 연세대학교 행정학과 (행정학사)
- 1987년 2월 : 연세대학교 행정학과 (행정학 석사)
- 1994년 2월 : 헝가리 학술원 경제학 박사

- 2018년 8월 현재 : 한남대학교 행정학과 교수
- 관심분야 : 행정학, 정책학
- E-Mail : eklee@hnu.kr