



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

석사학위논문

중소기업의 체감성과가
동반성장지수평가 결과에 미치는
영향요인 연구
- 제조 대기업 협력사를 중심으로 -



한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버전스컨설팅전공

길 호 정

석사학위논문
지도교수 방선이

중소기업의 체감성과가 동반성장지수평가 결과에 미치는 영향요인 연구

— 제조 대기업 협력사를 중심으로 —

A Study on the Influence Factors on the Evaluation of
win-win Growth Index by Small and Medium Business
—Focusing on suppliers of large manufacturing companies—

2019년 12월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버저스 컨설팅전공

길 호 정

석사학위논문
지도교수 방선이

중소기업의 체감성과가
동반성장지수평가 결과에 미치는
영향요인 연구

- 제조 대기업 협력사를 중심으로 -

A Study on the Influence Factors on the Evaluation of
win-win Growth Index by Small and Medium Business
-Focusing on suppliers of large manufacturing companies-

위 논문을 컨설팅학 석사학위 논문으로 제출함

2019년 12월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버저스 컨설팅전공

길 호 정

길호정의 컨설팅학 석사학위 논문을 인준함

2019년 12월 일



심사위원장 _____(인)

심 사 위 원 _____(인)

심 사 위 원 _____(인)

국 문 초 록

중소기업의 체감성과가 동반성장지수평가 결과에 미치는 영향요인 연구

- 제조 대기업 협력사를 중심으로 -

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스 컨설팅전공

길 호 정



대·중소기업 간 양극화의 심화에 따라 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정되었고, 2010년 동반성장위원회가 발족하여 2011년부터 대기업의 동반성장 성과를 평가하는 동반성장지수를 발표하고 있다. 기존의 정책 연구 혹은 학술 연구들은 동반성장 평가를 통해 만들어진 성과에 대한 측정과 인과성 도출이 주로 이루어졌으며, 주로 중소기업의 재무적 성과 혹은 마케팅 효과를 측정하였다. 직접 평가를 받는 대기업들은 자체적인 상생협력 활동을 수행하는 과정에서 동반성장지수 평가 기준에 따른 대응 차원의 프로그램을 마련하는 것이 일반적이며 동반성장 활동에 따른 중소기업의 성과보다는 협력 중소기업들이 대기업을 평가할 때 어떤 평가를 하는지에 더 큰 관심을 가지고 있다. 본 연구는 중소기업 담당자들이 거래 과정에서 느끼는 체감성과를 원인변수로 하고, 거래 대기업을 평가하는 동반성장지수 조사 기준을 결과변수로 하여 체감성과가 동반성장지수 평가 결과에 미치는 요소들을 파악하였다.

대기업과 협력관계에 있는 중소기업을 대상으로 수집한 설문162부를 분석한 연구 결과는 다음과 같다.

거래관계 평가 결과에 영향을 미치는 중소기업의 체감성과는 신뢰관계와 경영성과이며 거래만족도와 지각된 노력은 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 협력관계 평가 결과에 영향을 미치는 체감성과는 지각된 노력과 거래만족도이며 경영성과와 신뢰관계는 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미치는 체감성과는 신뢰관계, 지각된 노력, 거래만족도이며 경영성과는 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

본 연구를 통해 대기업이 동반성장지수 평가 항목 중 거래관계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 협력 중소기업의 경영성과에 관심을 가지고 신뢰관계 구축을 위해 노력하여야 한다는 시사점을 발견하게 되었다. 아울러 협력관계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 거래 중소기업의 거래만족도 향상을 위해 노력하는 것이 중요하며 동반성장체계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 협력 중소기업의 경영성과보다는 체계적인 업무 개선 효과에 관한 신뢰성을 부각시킬 필요가 있음을 연구를 통해 발견하게 되었다.

【주제어】 동반성장, 동반성장지수, 상생협력, 상생, 대·중소기업협력

목 차

I. 서 론	1
1.1. 연구의 배경 및 목적	1
1.1.1. 연구의 배경	1
1.1.2. 연구의 목적	2
1.2. 연구의 범위와 방법	2
1.2.1. 연구의 범위와 방법	2
1.2.2. 연구의 방법	3
1.3. 연구의 구성	4
II. 이론적 배경	5
2.1. 동반성장에 관한 이론 고찰	5
2.1.1. 동반성장의 개념 및 필요성	5
2.1.2. 동반성장의 추진 현황	1
2.1.3. 동반성장위원회의 추진 방향	3
2.1.4. 동반성장의 평가 체계	5
2.2. 동반성장 지수 평가	6
2.2.1. 거래관계	7
2.2.2. 협력관계	9
2.2.3. 동반성장체계	0
2.3. 중소기업 체감성과	2
2.3.1. 경영성과	2
2.3.2. 거래만족도	3
2.3.3. 신뢰관계	4
2.3.4. 지각된노력	4
III. 연구 방법	26

3.1. 연구모형과 가설설정	8
3.1.1. 중소기업 체감성과와 거래관계와의 관계	62
3.1.2. 중소기업 체감성과와 협력관계와의 관계	72
3.1.3. 중소기업 체감성과와 동반성장체계의와의 관계	82
3.2. 변수의 조작적 정의 및 측정	92
3.2.1. 동반성장지수평가 결과의 조작적 정의와 측정항목	92
3.2.2. 중소기업 체감성과의 조작적 정의와 측정항목	13
3.3. 자료수집과 분석 방법	5
3.3.1. 자료수집	5
3.3.2. 분석방법	5
IV. 연구결과	38
4.1. 표본의 기초 통계량	8
4.1.1. 표본의 인구통계학적 특성과 변수의 기술통계량	83
4.2. 측정도구의 타당도와 신뢰도 분석	14
4.2.1. 동반성장 평가 지수의 요인분석	24
4.3. 중소기업 체감 성과 요인분석	34
4.4. 변수들 간의 상관관계 분석	4
4.5. 가설 검증	46
4.5.1. 중소기업 체감성과와 거래관계 관계	64
4.5.2. 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계	74
4.5.3. 중소기업 체감성과와 동반성장체계의 관계	94
V. 결론	53
5.1. 연구 결과 요약	5
5.2. 결론 및 시사점	4

참 고 문 헌	57
부 록	62
ABSTRACT	67



표 목차

[표 2.1] 동반성장지수 기본 구조	7
[표 2.2] 동반성장지수 추진현황1	21
[표 2.3] 동반성장지수 추진현황2	31
[표 2.4] 동반성장지수 평가 - 거래관계	9
[표 2.5] 동반성장지수 평가 - 협력관계	0
[표 2.6] 동반성장지수 평가 - 동반성장체제	2
[표 3.1] 동반성장 지수 측정항목	03
[표 3.2] 중소기업 체감 성과에 대한 측정항목	4 3
[표 3.3] 설문지 구성	5
[표 3.4] 자료의 통계 분석 방법	73
[표 4.1] 표본의 인구통계학적 특성	93
[표 4.2] 기술통계 결과	04
[표 4.3] 동반성장 지수 평가항목 요인분석결과	2 4
[표 4.4] 중소기업 체감 성과 요인분석결과	4 4
[표 4.5] 변수간 상관관계	54
[표 4.6] 중소기업 체감성과와 거래관계의 관계	7 4
[표 4.7] 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계	8 4
[표 4.8] 중소기업 체감성과와 동반성장체제의 관계	0 5
[표 4.9] 가설 검증 결과	5

그림 목차

[그림 3.1] 연구모형	8
[그림 4.1] 중소기업 체감성과와 거래관계의 관계	74
[그림 4.2] 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계	94
[그림 4.3] 중소기업 체감성과와 동반성장체계의 관계	105
[그림 4.4] 가설 검증 결과	25



1. 서 론

1.1. 연구의 배경 및 목적

1.1.1. 연구의 배경

대·중소기업 간 양극화의 심화에 따라 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정되었고, 2010년 동반성장위원회가 발족하여 2011년부터 대기업의 동반성장 성과를 평가하는 동반성장지수를 발표하고 있다. 평가를 받는 대기업들은 자체적인 상생협력 활동을 수행하지만, 동반성장지수 평가기준에 따른 대응 차원의 상생활동을 하는 것이 일반적이다. 대기업과 중소기업이 동반성장지수 평가 기준에 따른 상생 활동을 하는 과정에서 정책수립자, 중소기업 담당자, 대기업 담당자는 각기 관심사가 다른데, 이는 각 활동의 효과성에 영향을 주게 된다. 상생 활동의 성과로 대기업 담당자는 중소기업의 거래 만족도 향상에 관심을 두고 있으며, 중소기업 담당자는 자신의 역량 향상에 도움이 되는 사업에 관심이 있으며, 정책 수립을 하는 공공기관 담당자와 중소기업의 CEO는 중소기업의 실적 향상에 도움이 되기를 희망한다. 이에 따라 대·중소기업의 담당자들과 정책수립자는 각기 미묘한 관심의 차이가 존재하고 이에 따라 각 사업에 투입하는 자원과 노력이 변하게 된다.

1999년 이후 대·중소기업 간 영업이익률 차이가 확대되면서 양극화의 큰 원인으로 작용했다(김기찬·김수욱·박건수·박성택·박지윤·송창석·이종욱·임일·강호영·한정화, 2006). 특히 2008년 글로벌 금융위기로 인한 국내외 경제 환경이 급격히 변하면서 대·중소기업의 양극화는 더욱 심화 되었다.

이 문제는 단지 우리나라만의 문제가 아닌 외국의 경우도 비슷한 상황이며 우리나라는 이 문제를 해결하기 위하여 2006년 4월에 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」(이하 “상생법”)을 제정하였다. Global 금융 위기 이후, 2010년 9월 “대·중소기업 동반성장 추진대책”을 발표했다. 또한, 2010년 12월에 동반성장위원회를 출범하여 전문가구성, 각계 의견수렴과 실무적인 논의를 거쳐 공정거래위원회의 공정거래 협약평가와 동반성장위원회의 협력사 설

문조사 결과를 합산하는 평가의 기본구조를 만들었다(동반성장백서, 2015). 2005년 이후 추진된 상생협력은 정부가 주도하고 공기업이나 주요 대기업이 이에 호응하는 방향으로 추진되었고, 대부분의 상생협력 활동은 중소기업의 특성을 고려하기보다는 경제적 지원에 초점을 두고 이루어진 측면이 있다(이종욱·김기찬·송창석·박지윤, 2009).

1.1.2. 연구의 목적

본 연구는 동반성장지수평가를 받는 기업들이 어떤 부분에 방점을 두고 정책을 개발하고 상생활동을 수행할지 방향을 밝히는데 목적이 있다. 동반성장지수평가 체감도 조사를 받는 협력 중소기업 담당자들과 심층 인터뷰를 해 본 결과, 동반성장지수 평가는 여러 개의 질문을 받게 되어 개별 질문에 대해 심각하게 고려하고 응답하지 않는다는 의견을 들었다. 원인을 살펴보면 대기업은 각 응답 항목에 맞게 여러 가지 정책을 개발하여 수행하고 있으나, 조사 대상이 되는 중소기업은 대기업의 모든 정책에 참여하는 것이 아니다. 개별 중소기업은 각 회사의 필요에 따라 선택적으로 정책에 참여하기 때문에 대기업의 정책 전체를 알아야 할 필요를 느끼지 못하고 있으며 회사가 참여한 몇 가지 정책을 통해 혜택을 보게 되면 해당 대기업의 조사 항목 전부에 가급적 좋은 방향으로 응답하는 경우가 많다고 한다. 이와 반대로 거래 과정에서 공정하지 못하다는 생각을 갖게 되거나 인격적 모독 및 불합리한 상황에 부딪히게 되면 해당 기업에 대한 평가에도 전반적으로 부정적인 영향을 미치게 된다는 것을 발견하였다. 본 연구는 동반성장지수 평가를 받는 기업이 각 항목의 질문 하나하나에 대응하는 것 못지않게 응답을 하는 협력사 임직원의 체감성과 관리가 중요하다는 것을 증명하고 특히 어떠한 체감성과들이 동반성장지수 각 평가 영역에 영향을 미치는지를 규명하고자 한다.

1.2. 연구의 범위와 방법

1.2.1. 연구의 범위와 방법

본 연구를 위해 동반성장지수 평가를 받는 대기업의 담당자들과 설문조사 대상인 “공정거래 및 동반성장에 관한 협약”(이하 “동반성장협약”이라 한다)을 체결한 협력 중소기업의 대표 또는 영업담당자들을 연구대상으로 하였다. 연구 과제를 도출하기 위해 대기업 담당자들과 2019년 5월부터 10월까지 6개월 간 주1회 인터뷰를 통해 기업의 관심사와 동반성장 정책의 수립에 관한 자료를 수집하였다. 전체 협력 중소기업을 만나기 위해 대기업의 본사와 공장이 있는 서울, 울산, 여수, 대산 등에서 각각 동반성장 및 지속가능경영에 관한 교육을 실시하였으며, 교육 종료 후 간담회를 통해 의견을 듣는 시간을 가지고 연구를 위한 설문조사 협조를 요청하였다. 이와 별도로 2개 중소기업의 CEO들과 심층 인터뷰를 진행하여 대기업의 동반성장 정책이 회사 운영에 미치는 영향에 대해 연구하였다. 인터뷰 과정에서 대기업 담당자와 기업 CEO 및 담당자들이 공통적으로 언급한 거래에 대한 만족감, 신뢰관계의 형성, 대기업의 동반성장 노력에 대한 지각 등의 변수를 발견할 수 있었으며 다른 연구에서 공통적으로 측정하는 중소기업의 경영성과라는 지표를 추가하여 동반성장지수평가에 영향력을 미칠 수 있는 변수들을 찾아내었다.

연구대상이 되는 설문지는 동반성장지수평가에 이용되는 설문지를 활용하였으며, 중소기업의 체감성과를 측정하기 위해 다양한 논문을 참조하여 설문 문항을 추가로 구성하였다. 설문은 각 지역별로 진행한 교육을 통해 대기업의 협약 대상 중소기업 전체의 설문을 받아 총 162건의 조사 결과를 얻었다. 수집한 데이터는 SPSS 25.0를 활용해 분석하였다.

1.2.2. 연구의 방법

본 연구에서는 기존 정책자료 분석 연구와 FGI 설문조사 등 실증조사를 병행하였다. 정책 연구를 통하여 동반성장에 대한 배경과 역사를 살펴보고, 실증조사를 위하여 2019년 6월부터 10월까지 중소기업을 직접 방문하여 L사의 1차 협력 중소기업 영업담당자를 대상으로 자료를 수집 조사하였다. 설문 참여한 회사는 제조업 뿐 아니라 유통업, 서비스업 등 다양한 업종에서 응

답하였고, 업종 외에도 거래기간, 거래비중, 수출여부, 회사규모, 직급 등 인구 통계학적 범위도 포함하였다.

1.3. 연구의 구성

제 1 장은 서론으로 연구의 배경 및 정책 방향, 그리고 연구의 방법과 범위, 구성 등 개요를 제시하였다.

제 2 장은 동반성장지수, 거래관계, 협력관계, 동반성장체계, 신뢰관계, 지각된 노력 등에 대한 선행연구를 바탕으로 분석대상의 정의와 구성요소의 이론적 배경을 제시하였다.

제 3 장은 연구 방법으로 정책 연구를 통한 배경을 바탕으로 연구모형을 제시하고 FGI를 통해 도출된 가설을 설정하였다. 가설 검증을 위한 변수의 정의와 측정 방법, 분석 방법과 설문지 문항 구성의 내용을 제시하였다.

제 4 장은 연구의 결과로 표본의 특성과 변수의 신뢰성과 타당성을 분석하고, 연구모형의 분석을 통해 연구 가설을 검증하였고 동반성장 지수평가 결과에 미치는 심리적 영향 요인에 대한 결과를 제시하였다.

제 5 장은 연구 결과의 요약과 결론 및 시사점을 제시하였다.

2. 이론적 배경

2.1. 동반성장에 관한 이론 고찰

2.1.1. 동반성장의 개념 및 필요성

2.1.1.1. 동반성장의 개념

우리나라 경제는 과거 성장기 시대의 급속하게 성장하였던 글로벌추격형(catch-up) 성장 전략은 이제는 현실적으로 불가하게 되었다. 1997년 외환 위기로 인하여 그동안 차입경영에 의존하여 온 기업 대다수가 부도 사태를 맞이 함으로서 기업은 투자 보다는 현금 유동성을 높이려는 전략으로 인하여 성장 전략 자체가 움츠러 들게 되었다. 특히 2008년 이후 세계적인 경제위기로 인해 전혀 새로운 성장전략을 구사해야 하는 시기이기도 하다. 뿐만 아니라 또한 대기업 중심의 급속한 성장전략은 대기업과 중소기업의 양극화 문제를 더욱 가속화시키고 이는 급기야 사회.경제 문제로 대두 되게 되었던 것이다. 이처럼 누구도 쉽게 풀기 어려운 극단적 상황에서 동반성장이라는 화두는 이러한 대기업과 중소기업의 양극화 문제를 사회적 합의를 통한 현실적인 해결 방안의 물꼬를 트게 해준 것임이 분명하다. 급변하는 기업 환경에서 기업의 지속가능성을 위하여서는 대기업과 중소기업의 협력이라는 당연한 요구가 전제된 것이다. 따라서 대기업과 중소기업간 협력이 동반성장을 위해서는 무엇보다도 가장 중요하며, 이것이야말로 바로 사회적 합의를 위한 민주적 의사결정방법에 의한 이상적인 해법이다.

과거에는 대기업과 중소기업간 거래상에 있어서의 불공정거래 문제를 가장 중요한 이슈로 생각하여 불공정한 행위에 대하여 독점규제및공정거래에관한법률 제23조는 공정거래위원회가 지정하는 불공정(不公正)한 행위(行爲)를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 것을 금하고 있다(독점규제및공정거래에관한법률). 구체적인 내용은 ① 부당하게 거래를 거절하거나 거래의 상대방을 차별하여 취급하는 행위, ② 부당하게 경쟁자를 배제하기

위하여 거래하는 행위, ③ 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하거나 강제하는 행위, ④ 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위, ⑤ 거래의 상대방의 사업활동을 방해하는 행위, ⑥ 사업자, 상품 또는 용역에 관하여 허위 또는 소비자를 기만하거나 오인시킬 우려가 있는 표시, 광고(상표의 사용을 포함한다)를 하는 행위, ⑦ 부당하게 특수한 관계 개인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금, 대여금, 인력, 부동산, 유가증권, 무체재산권 등을 제공하거나 현저히 유리한 조건으로 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위 등이다(독점규제및공정거래에관한법률).

그럼에도 불구하고 2000년대 이후 대·중소기업 양극화가 더욱 사회 문제화되고 경제문제의 양극화에 영향을 미치는 부정적 요인으로 인식되면서 본격적으로 논의되기에 이르렀다.

동반성장이란 대기업과 중소기업의 협력을 통해 상호 협력을 위하여 상생하는 성장방식으로 동반성장위원회(2015)는 동반성장에 대한 개념적 정의를 「성장과 분배를 동시에 추구하고 경쟁과 협력을 함께 중시하는 동시에 공정한 거래로 협력을 통해 상호 경쟁력을 확보하는 방안」으로 정리하고 있다.(동반성장백서, 2015) 이는 법과 규제를 통하여 강제로 할 수 있는 것이 아니라 사회적 권유의 실천으로 상당히 민주적 방법에 의한 이상적인 방안이라고 할 수 있다. 공급자와 수요자 간의 갈등은 기업생태계 가치사슬에서 어쩔 수 없이 나타나는 현상이며, 동일한 공급도 거래 상황에 따라서 경쟁 관계나 하도급에 관한 갈등이 나타날 수밖에 없다. 뿐만 아니라 지나친 경쟁과 부당한 하도급 관계라는 불공정거래는 사회적 손실임이 분명하다. 그리고 반드시 경쟁을 통하여서만이 아닌 이들 사회적 약자에게도 과실이 분배될 수 있도록 협력적 공생 관계가 현실적으로 필요한 것이다.

동반성장은 공정거래의 제도의 정착과 신뢰의 구축을 목표로 하고 있다고 주장하지만, 여전히 상생협력과 구분하기에 모호한 측면이 있다. 동반성장은 협력의 이론을 바탕으로 정부가 정책적으로 추진하기 위한 측면이 강하다. 시점과 배경의 차이가 있으나 기업 간 거래관계의 연구에서 출발한 협력이론에서 출발했다는 점에서 상생협력과 동반성장은 매우 유사하다고 볼 수 있다. 다만, 상생협력의 개념은 공정거래 측면이 상대적으로 강조되지 않고, 대기업과 중소기업

간 협력 관계 구축과 거래 만족도 향상을 통해 거래관계를 개선하는 것에 중점이 있는 반면 동반성장은 상생을 기반으로 공정한 거래 질서를 통해 중소기업의 일방적인 불이익을 막고 제도적으로 뒷받침하자는 성격을 가지고 있다. 따라서 동반성장은 상생협력의 개념을 포괄하는 넓은 의미의 개념으로 볼 수 있다. 동반성장을 잘하는 회사가 되기 위해서는 상생협력을 기반으로 체계적인 공정거래 제도를 통해 불공정 행위를 방지하고 나아가 협력사와의 신뢰를 구축하는 것이 중요하다.

[표 2.1] 동반성장지수 기본 구조

	실적평가(공정거래위원회)	체감도평가(동반성장위원회)
대 상	대기업(자료제출)	협력중소기업
방 식	제출자료 실적평가(정량)	설문 및 면접(정성)
주요 평가 항목	1. 계약의 공정성 ·계약체결과정의 공정성 ·서면계약 내용의 충실성, 공정성 ·계약 이행 과정의 공정성, 정당성	1. 거래관계 ·공정거래 (구두발주, 부당감액, 기술탈취 등) ·거래조건의 공정성·적정성 (납품단가의 적절성, 결제방법, 현금결제 등)
	2. 법위반 예방 및 법준수 노력 ·법위반 예방시스템 구축 ·법위반 감시시스템 구축	2. 협력관계 ·자금, 연구개발, 생산, 판로, 경영 복지, 인력 분야에 대한 대기업의 지원실적 등
	3. 상생협력지원 ·금융지원 ·기술지원 및 보호 ·인력채용지원 ·1-2차 협력사간 상생협력지원 등	3. 동반성장체제 ·인식, 추진체계, 환경조성 등

2.1.1.2. 동반성장의 필요성

지금의 한국 사회가 직면한 경제·사회적 문제에 대한 해결책으로는 ‘포용적 성장’이 필요하다. 우리나라는 1960년 대기업을 집중 육성하고 경제개발 5개년 계획을 통하여 전세계에서 그 유례를 찾아보기 어려울 정도로 높은 정도로 경제 성장을 이루었다. 더 나아가 몇몇 분야는 세계 최고 수준의 기술 경쟁력을 확보하고 국가가 주도하는 기간 산업에 대한 ‘선택과 집중’ 전략을 통하여 높은 수준의 기술력도 확보하게 되었다. 그리고 최근에 이르러 중소기업 중심의 여러 가지 정책을 국책사업으로 이끌어 가고 있지만 아직도 중소기업을 위주로 하는 경쟁력과 역동성은 많이 부족한 상황이다. 특히 대기업에게 집중된 성장정책에 의한 과실이 중소기업으로 과급되어 중소기업이 함께 동반성장한다는 과급 효과가 있어야 함에도 불구하고 그 효과가 중소기업입장에서 체감되지 아니 함으로서 대기업과 중소기업 간 임금격차는 더욱 벌어지고 있다. 따라서 중소기업이 중견기업을 거쳐 대기업으로 성장되기는 현실적으로 극소수에 이르고 있는 실정이다.

과거의 고속 경제성장의 시대가 종료되어 대기업 중심의 경제성장으로는 차세대 성장동력을 확보하면서 양질의 일자리를 창출하기 힘든 상황이 되었다. 이제는 경쟁력 있는 중소기업의 창업과 성장을 통하여 양질의 일자리가 창출되어야 한다. 그러므로 지속적인 차세대 성장동력과 양질의 일자리 창출을 위하여서는 공정성에 입각한 대·중소기업의 동반성장 전략이 절실히 요구되는 것이다. ‘공정성’ 개념에 대하여는 일반적인 사회·문화·경제의 모든 분야에 걸쳐 공정한 사회가 되었음은 1980대 이후 민주화 물결에 따라 대다수 국민들이 체감하고 있는 것은 사실이다. 그러나 아직도 산업 분야의 ‘공정성’에 대해서는 관대한 경향을 볼 수 있다. 우리의 기업 간 거래 관행은 역사적으로나 문화적으로나 선진국과는 다른 형태를 보이고 있다. 그 이유는 여러 가지가 있지만 특히 1960년부터 이루어진 대기업 중심의 급속한 경제 정책이 가져온 결과임은 분명하다. 중소기업에서 부품을 제조하여 대기업에 납품하는 경우가 대다수인 현재의 산업구조로는 중소기업 상호간 경쟁으로 인하여 대

기업은 자연스럽게 중소기업보다 우위에 서서 거래가 발생하기 때문인 것이다.

이러한 거래 관행은 단순히 대기업과 중소기업간의 기업 차원의 미시적 문제를 넘어서서 우리 사회의 경제.사회.문화 전반에 부정적 영향을 미치는 사회 문제로 자리 잡고 있다. 그러다 보니 공정하고 정정당한 경쟁보다는 인맥에 의하거나 부정적 거래에 의한 승리가 마치 능력 있는 것처럼 보이는 사회문제가 발생하게 되는 것이다. 고위 공직자 청문회에서 보듯 부동산 투기나 우수학군 배정을 받기 위한 위장 전입 문제, 이권개입에 의한 공공기관 특혜 입사, 사전 정보에 의한 주식 투자 등 사회 곳곳에 부정한 행위가 정당한 것인양 왜곡되어 있고 이러한 부정부패의 확산은 결국 국가 성장에 악영향을 미치게 되는 것이다.

최근 산업의 방향에 대하여 살펴보면 4차 산업 혁명에 대하여 살펴보자. 4차 산업은 “경제의 지식 기반의 일부를 기술하는 한 방법으로써 일반적으로 정보 배포 및 공유, 정보기술, 상담, 교육, 연구 및 개발, 금융 계획, 기타 지식 기반 서비스를 포함”하는 개념이다.(위키피디아 인용) 따라서 4차 산업 혁명은 융·복합화 방향으로 가게 되는데, 이제는 1개의 기업이 동시에 다양한 분야의 하드웨어와 소프트웨어를 모두 수용하고 해결해 간다는 것은 전혀 불가능하게 된 것이다. 자동차 산업이 무수한 중소기업의 생산품을 조립하여 완성하는 것처럼 4차 산업에 있어서도 하드웨어이건 소프트웨어이건 간에 그 기술의 깊이가 대충 익혀서 접근할수 없기 때문이다. 따라서 기업간 기술적 네트워크를 이루지 않고서는 원천적으로 불가능한 것이다. 기업의 경쟁력은 대기업일지라도 혼자만의 능력이 아닌 다른 대기업과 그리고 많은 협력관계에 있는 중소기업과의 네트워크가 반드시 필요하게 된 것이다.

기업의 사회적 책임에 대한 공감대가 형성되어 가고 있으며 국제적으로도 기업의 사회적 책임에 대한 요구 수준이 높아지고 있어 사회적 책임의 이행은 글로벌 진출을 위해서는 필수적인 요소로 자리잡고 있다. ISO26000에서 기업의 사회적 책임의 핵심주제 중 하나가 ‘공정운영 관행’이며, 여기에는 대·중소기업 동반성장의 이슈가 포함되어 있다(홍석일, 2011). 따라서 급변하는 기업환경 속에서 각 기업의 나름대로 지속가능한 경영을 위하여서는 대·중

소기업 동반성장이 절실히 요구되는 것이다.

2.1.2. 동반성장의 추진 현황

대기업과 중소기업간 거래 관계에서 협력의 중요성에 대해서는 1990년대부터 상호간 중요한 문제로 인식 되어 왔다. 1985~1988년의 이른바 3저 호황 이후 우리 경제는 국민 생활의 향상으로 경제 생활에 대한 국민들의 눈높이가 높아지고 되어 그동안 노동자들의 낮은 임금을 바탕으로 경쟁하던 기업들은 경쟁력이 떨어지게 됨으로서 대기업과 중소기업의 새로운 관계 설장이 필요하다는데 인식을 함께 하게 되었던 것이다.

특히 1997년 외환위기를 거치면서 각 기업은 외환위기에 경험한 유동성 부족이 기업의 운명을 좌우하게 된다는 판단하에 투자를 줄이고 유동성 현금 확보를 중요하게 여기게 된 것이다. 2000년대에 접어들자 원가 절감 등의 문제를 이유로 하여 대기업이 긴축경영을 하는 분위기로 전환 되어 대·중소기업 간 양극화 문제는 점점 심각해졌다. 그러자 대기업과 중소기업 간 경쟁력 확보를 위해 적극적으로 협력이 필요하다고 인식되기 시작했다. 즉, 2002~2004년 대기업의 수익성이 향상되는 동안에도 중소기업의 수익성은 나빠지고, 임금 및 복지가 상대적으로 열악한 중소기업에서는 직원 구하기가 어려워져 외국인 근로자가 투입됨으로서 현장 경쟁력은 더욱 떨어지는 악순환을 겪으며 대기업과 중소기업 간 양극화 문제가 더욱 심각한 문제로 나타나게 되었다.

상생협력이 본격적인 정책으로 논의된 것은 노무현 대통령 시절인 2004년부터이다. 2005년 5월 노무현 대통령 주재로 「대·중소기업 상생협력 대책회의」를 개최하여 대·중소기업 간 양극화 해소를 위해 대기업과 중소기업의 상생협력이 중요하다는데 의견을 모으게 된 것이다. 대기업과 중소기업의 상생협력 관련 사업과 상생문화 확산의 중장기 계획을 수립하고 이를 추진하기 위하여 2006년 12월에는 ‘대·중소기업협력재단’을 설치하여 상생협력 활동의 전담기구로서 활동하도록 하였던 것이다.

세부적으로 살펴보면 1차 기본계획(2008년~2010년)에서는 협력형 기술개발 확대, 거래관행·결제조건 개선 등 하도급제도 개선 등을 집중 추진하였고,

2010년 9·29 동반성장 종합대책 발표를 계기로 동년말에 ‘동반성장위원회’가 설립되고 동반성장에 대한 제도가 본격적으로 정비되기 시작하였다(이정화, 2017). 2차 기본계획(2011년~2013년)에서는 민간합의제인 동반성장을 중심으로 성과공유제 도입, 동반성장 펀드조성 및 기술 보호 장치 마련 등 중소기업의 경쟁력 강화에 중점을 두었으며(산업통상자원부, 2011), 3차 기본계획(2014년~2016년)에서는 대·중소기업 간 소통 활성화를 토대로 중소협력사의 경쟁력 제고 및 성장 촉진을 위해 3대 전략 및 6대 이행과제를 설정하고 대·중소기업 간 협력파트너 관계개선에 주력하였다 (산업통상자원부, 2014). 4차 산업혁명의 도래로 인한 새로운 산업의 패러다임 중심으로 동반성장 4차 기본계획(2017년~2019년)을 구축하여 시행하고 있다.



[표 2.2] 동반성장 추진현황1

기간	현상	특징	개선 방안
1985 ~1988년	3저 호황	저임 노동력 경제력 유지 불가	새로운 경제시스템을 모색
1997년	외환위기		위기에 대처하기 위한 평시 준비가 필요 인식
2000년대	원가 절감 문제	대기업 긴축경영 대·중소기업 간 양극화 문제가 심각	대기업과 중소기업 간 경쟁력 확보를 위해 적극적으로 협력이 필요 인식
2002 ~2004년	대기업의 수익성이 크게 향상	대·중소기업의 수익성은 악화, 대·중소기업 양극화 문제 극심	
2004년	본격적 논의 시작	「대·중소기업 상생협력 대책회의」를 개최	대·중소기업 상생협력 대책회의」
2006년	상생협력 활동의 전담기구	대·중소기업협력재단'	대기업과 중소기업의 다양한 상생협력 관련 사업, 중장기 계획을 마련, 추진

[표 2.3] 동반성장 추진현황 2

기간	전략	특징	개선 방안
2008~ 2010년	1차 기본계획 수립	저임 노동력 경제력 유지 불가	협력 기술개발 확대, 거래관행 정비, 결제조건 개선, 하도급제도 등
2010년	동반성장위원회 설립	동반성장 종합대책 발표	본격적 제도 정비
2011~ 2013년	동반성장 중심	성과공유제, 자금지원 정책, 중소기업 기술 보호	중소기업의 경쟁력 강화 중점
2014~ 2016년	3차 기본계획 수립	경쟁력제고, 성장촉진 3대 전략 6대 이행과제 설정	대·중소기업 간 협력파트너 관계개선 주력
2017~ 2019년	4차 기본계획 수립	4차 산업혁명	새로운 산업의 패러다임 중심

2.1.3. 동반성장위원회의 추진 방향

상생협력 정책 패러다임으로 저성장, 양극화 문제를 극복하고 지속성장 기반 조성을 위하여 경제 패러다임 전환을 추진하고 있다. 그것은 공정경제, 혁신성장, 일자리 소득 주도 성장을 통하여 더불어 잘사는 대한민국을 구현하는 것이다. 아울러 대·중소기업간 상생협력 정책도 공정경제에 기반한 신뢰구축을 바탕으로 하여 중소기업 중심의 혁신성장을 유도하고 상생의 성과가 사회경제 전반으로 확산될 수 있도록 전환하고자 하는 것이다, 기본방향을 과거 개별기업지원에서 기업생태계 혁신으로 전환하게 되었다.

2.1.3.1. 더 견고한 신뢰를 구축하는 상생협력

더 견고한 신뢰를 구축하는 상생협력으로는 납품단가 제값 받기, 불공정거래 감시 및 피해 구제, 중소기업 사업영역 보호, 중소·중견 자율 공정거래 실천을 추진하고 있다. 이는 중소기업은 제조원가 상승 대비하여 납품 단가 반영은 매우 미흡하다고 인식을 하고 있다. 대기업과 계약을 체결 할 때부터 부당하게 납품 단가를 결정하거나, 계약을 하고 나서도 이행단계에 이르러 다시 한번 부당하게 감액되는 것을 주된 애로사항으로 호소하고 있다. 중소기업 상호간의 경쟁을 유도하여 최대한 낮은 납품 단가로 납품을 하게 되면 중소기업 입장에서는 실이익이 없고, 자칫 납품하고도 손해를 보는 상황에 이를 수도 있기 때문이다. 이를 위하여 대·중소기업농어업협력재단은 대기업과 중소기업의 상생 사업 추진을 위한 대·중소기업 상생협력기금을 운영하고 있다. 상생협력기금이란 민간기업이나 공공기관 등이 중소기업과의 상생협력을 위해 대·중소기업·농어업협력재단에 출연하는 재원을 말한다. 이 기금은 성과배분, 기술협력 촉진, 인력교류 확대, 임금격차 완화 생산성 향상 등을 위해 사용된다. 2017년 11월 중기부는 상생협력기금의 안정적 관리·운동을 목적으로 '대중소기업 상생협력촉진법'상 출연 근거를 마련했고 이를 통해 민간기업이 상생협력을 추진하면 정부가 매칭 지원하기로 했다.

2.1.3.2. 소득 주도 성장에 기여하는 상생협력

소득 주도 성장은 근로자 가계의 임금과 가처분 소득을 늘려 소비를 확대하여 기업 투자와 생산이 늘어나고 이것이 다시 소득 증가로 돌아오는 선순환을 만들어내 경제성장을 이룰 수 있다는 주장으로 포스트케인지언 학파의 임금주도성장론에 이론적 배경을 가지고 있다. 현정부의 경제 정책 철학으로 대기업의 낙수효과보다 근로자의 소득을 증대하는 것이 경제성장에 더 효과적이라는 인식이다. 정부의 이러한 정책적 인식을 기반으로 동반성장위원회는 주요 대기업 및 공기업들과 임금격차 해소협약을 순차적으로 체결하고 있는데, 대기업들의 중소기업 경쟁력 강화 정책을 집대성한 것으로 작게는 수백억

부터 많게는 수천억에 이르는 협력 중소기업 경쟁력 강화 정책들이 주요 내용이다.

2.1.3.3. 개방형 혁신을 선도하는 상생 협력

개방형 혁신이란 기업들이 내부 역량만으로 혁신을 하는 것 보다는, 외부 아이디어를 수용하고 연구개발(R&D)을 활용해 보다 큰 혁신을 이룰 수 있다는 이론이다. 미국 버클리대 헨리 체스브로 교수가 2003년에 저서 《Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology》에서 소개했다. IBM은 전통적으로 ‘폐쇄형 혁신(Closed Innovation)’ 방법을 사용했으나, 2000년 초 ‘이노베이션 잼(Innovation Jam)’ 프로그램을 통해 외부의 아이디어와 내부의 전략을 아우르는 방법을 활용하여 새로운 아이디어를 도출하고 문제를 해결했다. 최근에는 ‘개방형 혁신’의 범위가 확장되어 핵심 기술에도 개방형 혁신이 적용되고 참여자와 함께 공동 특허를 출원하는 등 적용의 범위가 넓어졌다.

개방형 혁신을 선도하는 상생 협력정책으로 대기업 혁신자원의 개방 및 중소기업 공유, 개방형 혁신 생태계 구축 지원, 업종별 상생협력 생태계 구축 등을 통한 중소기업의 역량 강화 사업 등을 추진하고 있다.

2.1.4. 동반성장의 평가 체계

동반성장위원회에서는 상생법에 근거하여 동반성장지수 평가 결과를 2011년부터 발표하고 있다. 동반성장지수 평가는 공정거래위원회의 “공정거래 협약이행 평가”와 동반성장위원회의 “대기업 협력사 체감도 설문조사” 결과를 합산하는 구조로서 체감도 조사의 주된 항목은 (1) 거래관계 (2) 협력관계 (3) 동반성장체계인데, 거래관계는 공정거래와 합리적 거래조건이며, 협력관계는 자금, 개발, 생산, 판로, 경영, 인력 협력에 관련된 항목이다(한상용외, 2018). 상생협력을 설명하는 이론으로 공급사슬관리(supply chain management)를 들 수 있는데 이는 제품의 자재 조달 부터 생산, 유통, 판매 관리라는 흐름을 이야기하는 것이며, SCM이란 이 과정을 효율적으로 관리하여 공급망 체인을 최적화를 통한 조달 시간 단축, 재고 관리, 유통 비용 절

감, 고객 요청사항에 대한 빠른 대응을 실현하는 것을 목표로 한다. 따라서 공급사슬관리(Supply Chain Management)는 정보기술을 활용, 재고를 적정하게 관리하고 리드 타임을 줄여주는 시스템으로 정의할 수 있다. 공급사슬관리의 방식을 크게 두 가지 접근법으로 거래기반관리(arms-length approach)와 협력적 관리(collaborative approach)로 구분되는 데, 거래 기반관리는 전통적인 공급사슬 관리 방식으로 제조(make)가 아닌 모든 것을 구매하는 활동(buy)으로 인식하여 시장에서 가격 위주의 경쟁에 기반을 둔 단기적인 거래에 집중하는 방식이다(한상용외 1인, 2009). 그러나 협력적 관리 방식은 단기적인 거래가 아닌 상호 신뢰에 기반을 둔 장기적 거래와 함께 파트너십을 중요하게 여기는 것이다.

2000년 7월 협력적 공급사슬관리(Collaborative Supply Chain Management)의 개념이 등장하였다. 개별 기업의 역량으로는 급변하는 시장 상황에 대응하기 어렵기 때문에 다른 유관 기업과 협력해야 하는 상황이 중요하게 여겨지게 되었다. 이런 흐름은 전자제품, 자동차 등 수직계열화가 일반적인 대규모 제조업 뿐 아니라 점차 넓은 영역으로 확장되었고, 최근의 흐름인 CSV에도 공급망의 관리가 중요한 이슈로 설정되어 있다. 이처럼 많은 기업들이 단순한 시장 거래 방식에서 협력 방식을 통한 방식으로 변화하고 있으며, 공급사슬관리가 단기적이고 일시적인 거래관계를 넘어 신뢰 관계에 기반을 둔 공정한 거래, 장기거래를 위한 전략적 협력사 육성 및 지원, 기업 생태계 경쟁력 강화를 위한 공급자 역량 강화 등으로 진화하고 있다. 이는 공급사슬경쟁력의 강화를 통하여 기업 생태계의 경쟁력을 증진할 수 있다는 이론을 기반으로 하여 시장변화가 급변하는 상황에서 상호 협력의 중요성을 강조하고 있는 것이다.

2.2. 동반성장 지수 평가

동반성장지수란 ‘대·중소기업 간 동반성장을 촉진하기 하여 동반성장의 수준을 계량화한 평가 지표’를 의미하는 것으로 「대·중소기업 상생협력 촉진에

관한 법률」에 따라 2011년 처음 도입됐다. 공정거래위원회가 대기업의 제출 자료를 평가한 이행실적 평가와 동반성장위원회가 거래 중소기업을 대상으로 조사한 체감도 평가를 합산하고 가감점을 더해 산출한다. 공정거래위원회의 이행실적 평가는 일 년간 실적을 합산하여 연 1회(매년 1~3월) 평가하며, 동반성장위원회 협력사 체감도 조사는 기존 상하반기 나눠서 두 번 하던 것을 최근 연 1회(1월~3월) 실시하는 것으로 변경하였다. 두 기관의 평가결과를 합산하여 통합 등급을 산정한 뒤 공표하는데 개별 기업의 점수는 공개하지 않고, 5등급으로 나눠 등급만 발표한다. 2012년 처음으로 2011년 동반성장 평가 결과를 발표하였으며 이후 연 1회 산정 결과를 공개한다. 등급의 명칭은 해마다 조금씩 변경되었으나 현재는 △최우수 △우수 △양호 △보통 △개선 등 5개 등급으로 발표한다.

상생법 제 15조에서 산업통상자원부장관은 대·중소기업의 상생력을 촉진하기 해서 대·중소기업 상생력의 수준을 평가하여 계량화한 지수를 산정하여 공표할 수 있다고 제시하고 있으며, 상생력 지수를 동법 제20조의 2항 1호에 따라 동반성장위원회가 산정·공표하는 동반성장지수로 체할 수 있다고 명시하고 있다(엄상인, 2016). 국가 경제는 물론이고 사회적으로도 중요한 과제인 동반성장지수는 국내 주요 기업의 동반성장 수준을 평가하는 최초의 평가모델이기도 하다. 동반성장위원회 출범 이후 「동반성장지수실무위원회」를 업종별 전문가로 구성·운영하여 각계의 의견과 논의를 진행하였으며, 대·중·소기업 전문가 의견 수렴을 실시하였다. 그 결과 공정거래위원회의 공정거래 동반성장 협약평가(정량평가)와 동반성장위원회에서 추진하는 기업 협력사의 체감도 조사(정성평가) 결과를 합산하는 기본 구조를 마련하였다. 이를 위한 체감도 조사는 기존 50개 문항에서 2019년부터 25개 문항으로 조정하였다.

2.2.1. 거래 관계

대기업과 중소기업 간 협력적 거래관계를 유지하기 위해서 공정한 거래관계의 확보는 필수적이다. 공정성이론은 모든 구성원은 자신이 투입한 노력에 대한 결과의 비율을, 유사한 직무 상황에 있는 타인의 투입 대비 결과 비율과

비교하여 행동을 결정한다는 동기이론에 관한 것이다. 조직구성원은 자신의 투입/산출을 다른 사람과 지속적으로 비교하고, 비교 대상과 투입/산출비가 일치하면 만족하지만, 자신이 손해를 보고 있다는 생각이 들면 보상 증대를 요구하거나 노력을 감소하는 등 투입을 줄이며, 반대로 자신의 투입/산출비가 크면 이의 비율을 맞추기 위해 노력을 더하는 등 투입을 증가시킨다는 것이다. 이 이론은 분배의 공정성이론(distributive justice theory), 사회적 비교이론(social comparison theory), 교환이론(exchange theory), 균형이론(balance theory)이라고도 한다. 공정성 이론은 조직내의 개인이 자신의 업무에서 투입한 것과 산출된 것을 준거인(準據人)의 그것과 비교하여 차이가 있음을 인지하면 그 차이를 줄이기 위하여 동기부여된다는 이론이다(이철수, 2009). 예를 들면 어떤 사람이 자신의 노력과 그 결과로 획득한 보상(報償)이 비슷한 상황의 다른 사람과 비교하여 차이를 인지하게된 경우 공평하지 않은 차이를 줄이기 위하여 동기가 유발된다고 한다.

대기업과 중소기업간에도 상생협력을 통한 동반성장이 가능하기 위해서는 대기업과 중소기업간에 협력 거래공정성이 지켜져야 한다. 거래공정성이 지켜지지 않는 기업 간 관계는 장기적으로 유지되기 어려우며 상생협력을 하더라도 동반성장 목표는 달성하기 어렵다. 상생협력 구축을 위해서는 무엇보다 대·중소기업 간의 신뢰를 바탕으로 한 협력적 관계의 구축이 요구되며, 다른 한편으로는 협상력의 차이를 가져오는 구조적 요인의 해소와 함께 대·중소기업간 공정한 거래질서의 확립이 중요하다. 흔히 대기업과 중소기업 간 거래관계를 ‘기울어진 운동장’이라 표현한다. 기울어진 운동장이란 우리 사회 전반에 걸친 불공정, 불합리, 불균형의 문제이며 특히 중소기업 현장에 심하게 나타나고 있다. 이는 정책적인 차원이 아닌 사회 구조적인 문제이다(한정화, 2017).

[표2.4] 동반성장지수 평가-거래관계

대분류	중분류	개별항목	배점
거래 관계	1. 공정 거래	구두 발주(서면 미교부) 및 부당한 발주 취소	30
		정당한 사유 없이 다른 기업과의 거래 제한	
		물품 인수의 부당 지연, 거절, 반품	
		부당한 전문 인력 유출	
		기술(산업(지식)재산권)의 부당 유용 및 탈취	
	2. 거래 조건	법정기한 내 납품대금 지급	
		납품단가의 합리적 결정	
		납품단가의 합리적 조정	
		공정하고 합리적인협력사 선정운영	
		상생협력 이익 (협력 성과)의 합리적 배분	

2.2.2. 협력관계

협력이란 힘을 합하여 서로 돕는 것인데 대기업과 중소기업간의 힘은 거래 양방의 힘이 비대칭 되어 있기 때문에 자연스럽게 공정성이 줄어들게 되고 “우월적 지위의 거래 일방이 열위의 일방에게 강압적인 힘(coercive power)을 행사하면 협력에 부정적인 영향을 미친다”고 한다(Skinner, Gassenheimer, and Kelley, 1992). 보나는 “힘이 비대칭한 경우 힘이 강한 쪽에서는 착취(exploitation)를 하고, 힘이 약한 쪽에서는 순응(compliance)을 하는 경우가 많아 협력에 부정적인 영향을 준다”고 하였다. 그러나 “때로는 힘의 비대칭성이 존재한다고 하더라도 전문적 힘(expert power) 혹은 준거적 힘(referent power)의 형태로 힘을 행사하는 경우라면 협력의 성과를 올려줄 수 있다”고 한다.(Bonoma, 1976) 즉, 대기업이 중소기업에게 어떠한 영향력을 주는 행위 자체가 나쁜 것이 아니라 이 힘의 행사 방법에 따라 받아들이는 입장에서 차이가 발생하고 이에 따른 협력관계의 성과가 달라진다.

동반성장위원회가 측정하는 동반성장지수의 협력관계는 자금, 연구 개발, 생산, 판로, 경영복지, 인력지원 등의 항목을 측정하는데 주로 대기업이 정책

을 통해 협력 중소기업들의 경쟁력 강화를 지원하는 사업의 실행 여부를 묻고 있다.

[표 2.5] 동반성장지수 평가 - 협력관계

대분류	중분류	개별항목	배점
협력 관계	1. 자금	자금,대여,투자 및 금융지원 제도 운영 및 협력(지원)	45
	2. 연구 개발	기술협력을 위한제도 운영 및 협력(지원)	
	3. 생산	(생산) 기술 공유 및 활용 지원	
		생산시설 및 원자재 구매 지원 제도 운영 및 협력(지원)	
	4. 판로	국내 및 해외 판로 확대 지원	
	5. 경영 복지	경영관리 및 컨설팅 등의 제도 운영 및협력(지원)	
		근로조건 및 작업환경 개선 협력(지원)	
	6. 인력	교육, 훈련, 연수 등의 제도 운영 및 협력 (지원)	
		인력 채용 지원	

2.2.3 동반성장체계

동반성장의 이론적 배경은 Fine(1998)의 공급사슬 이론에 기반한다. 동반 성장에 대한 학계의 관심은 정부에서 본격적으로 관련 법령을 정비하고, 정책에 대한 장기계획을 수립한 2006년부터 높아지기 시작하였다(전상길·노진수·탕위, 2014). 당시 지식경제부 주관으로 국내 저명한 경영학 교수들과 함께 ‘상생협력연구회’를 구성하고 동반성장 정책을 입안하기 위한 기본 틀 마련에 착수하여 최초의 동반성장에 관한 개념모델을 정립하게 되었으며, 당시 연구자들은 대기업과 중소기업의 수익과 경쟁력의 양극화 현상에 대해 기업생태계 차원에서 바람직한 문제해결 방안을 모색하고자 하였다(이정화, 2017). 개별기업의 경쟁력은 제품개발, 조립생산, 공급사슬의 3대 축으로 이루어진다고 한다(Fine, 1998). 즉, Fine의 공급사슬 이론을 바탕으로 동반성장에 대한 다양한 이론(핵심역량이론, 신뢰이론, 기업생태계이론, Voice-Exit 이론, 지식창조이론 등)을 종합하였고, 성공적인 동반성장을 위한 핵심요인으로 중소기업

의 혁신역량(부품경쟁력), 대·중소기업간 신뢰(연결경쟁력), 열린 혁신네트워크(기업생태계 경쟁력 및 가치혁신 경쟁력)을 제시하였다(이정화, 2017).

동반성장위원회의 동반성장체제의 협력관계는 그 요소로 인식, 추진 체계, 환경조성을 들수 있다.

[표2.6] 동반성장지수 평가 - 동반성장체제

대분류	중분류	개별항목	배점
동반 성장 체계	1.인식	대기업 CEO 및 임박원의 동반성장 의지 및 의식수준	25
	2.추진 체계	동반성장 계획 수립과 실천 (이행)	
		명문화된 보복금지 지침 보유 및 실천	
	3.환경 조성	애로사항 정취 및 반영	
		인격적 모독, 일방적 압박	
		산업재해 예방 지원과 적절한 처리	

2.3. 중소기업 체감성과

중소기업이 대기업과의 거래관계에서 느끼는 체감성과 항목을 결정하기 위하여 대기업 담당자들과 5월부터 매주 1회 인터뷰를 가졌으며 이를 통해 거래 협력사들이 생각하는 여러 관점들에 대해 논의하였다. 이를 검증하기 위해 대기업 실무 담당자들을 대상으로 대기업의 동반성장 정책들과 지속가능경영에 대한 교육을 진행하고 간담회를 가졌다. 이 과정에서 중소기업들은 동반성장지수 평가를 위한 조사과정에서 해당 질문에 대한 응답 보다는 대기업과의 거래 과정에서 느끼는 감정적인 측면이 매우 중요하다는 것을 발견하였다. 대기업 거래 담당자들에게 특히 중요하게 생각되는 항목은 거래만족도, 신뢰도, 대기업의 동반성장에 대한 노력 여부 등이 었다. 실무자 인터뷰와는 별도로 대기업 CEO들과 심층 인터뷰를 했는데, 중소기업 CEO들은 대기업의 협력사 정책의 세부적인 내용은 잘 모르는 경우가 많고 동반성장지수 평가를 위한 조사가 오더라도 해당 대기업과의 거래관계에서 정당한 단가와 물량이 보장되고 기업경영에 도움이 되는 거래라고 생각되면 대부분의 항목에 긍정적인

답변을 한다는 의견을 듣게 되었다. 대기업 CEO 들이 특히 중요하게 생각하는 것은 대기업과의 거래를 통해 달성할 수 있는 매출확대, 영업이익 확대 등 중소기업의 경영성과에 관련된 것들이 많았고, 이런 거래관계가 경기변동 등 외부적인 요인이나 담당자 변경 등 대기업 내부요인으로 인해 변경되지 않는다는 신뢰도 등도 중요한 요소라고 하였다.

이와 같이 대기업 담당자, 중소기업 담당자, 중소기업 CEO들과의 인터뷰를 통해 동반성장지수 평가에 영향을 미치는 중소기업의 체감성과 항목을 추출할 수 있었다. 각 이해관계자들이 공통적으로 중요한 요소로 언급한 항목은 중소기업의 경영성과, 대기업과의 거래만족도, 대기업의 거래관계에서 느끼는 신뢰감, 대기업이 협력사 정책을 마련하고 수행하는 과정에서 발견하는 노력의 지각 정도 등이 었다. 본 연구자는 이와 같은 공통적인 지적 항목들을 각각 측정하기 위해 선행연구를 통해 개념과 측정 방법을 정리해보았다.

2.3.1. 경영성과

거래 상대에 대한 관계가치는 평가인 측면에서 이 관계가 다른 대안들에 비하여 자사에게 가치가 있는지를 의미하며, 한 시점의 가치라기보다는 관계를 통해서 누적된 가치라 할 수 있다(Ravald and Grönroos, 1996). 그리고 이러한 관계가치는 높은 수준의 상호의존적인 관계 즉, 신뢰에 기반하고 있는 가치를 형성하게 된다(Doney and Cannon 1997; Morgan and Hunt 1994). 이러한 신뢰 기반의 신뢰 관계는 상대방의 기회주의적 행동의 발생을 줄여주기 때문에 이로 인한 비용을 감소시키며(e.g., De Wulf, Odekerken-Schröder, and Iacobucci 2001; Wuyts and Geyskens 2005), 성과에 긍정적인 영향을 미친다(Anderson and Narus, 1990). 따라서 신뢰를 기반으로 하게 되면 고객지향성이 되며, 고객지향성은 당연히 성과에 기여하게 되는 것이다. 기업 간 거래를 통한 성과의 배분은 시장경제 원리에 기반한 상생협력의 실천이라는 전제하에, 신뢰관계는 이익증가와, 비용감소라는 경제적인 성과에 당연히 긍정적인 영향을 미칠 것이라고 보여진다.

민재형·김범석(2013)은 대업의 동반성장 노력이 기업의 재무성과에 미치는 영향을 연구하면서 기업의 재무성과를 나타내는 지표를 수익성, 안정성, 효율

성으로 나누고 다중회귀분석을 통하여 협력기업의 수익성, 안정성, 효율성에 어떠한 영향을 미치는지를 실증 분석 하였다(정영록, 2019). 김국·정용하(2007)는 공급망 관리 측면에서 크게 상생협력 성과와 파트너십 성과의 2개로 구분하고 상생협력 성과는 R&D 역량향상, 수익률 향상, 혁신역량 향상을 측정하고, 파트너십 성과로는 신뢰향상, 지속성, 공동의 목표달성을 위해 협력하고자 하는 의지 증대를 기준으로 분석하였다(김국, 정용하, 2007).

2011년 산업연구원은 대·중소기업의 동반성장 활동이 실제로 해당 기업의 경영성과에 긍정적 영향을 미치며 어떠한 경로를 거쳐 영향을 미치는지에 대하여 살펴 보았다. 실증분석에서 각 기업의 동반성장 협력 수준에 따라 각각 활발·보통·미흡 등 3개의 소집단으로 구분하여 경영성과를 비교한 결과, 대기업과 중소기업에서 모두 매출 증가율, 영업이익률 등 재무성과 지표 분석은 비교집단 간에 통계적으로 유의미한 차이를 보여주지 못하였으나 각 기업별 주관적 평가인 경영성과 체감 기여도 분석에서는 동반성장 활동이 활발한 기업집단이 미흡 집단에 비해 체감 기여도가 현저하게 높은 것으로 입증되었다(이정화, 2017).

2.3.2. 거래 만족도

거래만족도란 대기업과 중소기업의 거래 관계에 있어 중소기업이 느끼는 만족도를 의미한다. 거래만족도는 당연히 거래의 공정성에 기인하게 된다. 거래관계에 있어서 공정하다고 생각하면 만족도가 높아질 것이고, 공정하지 못하다고 생각 되면 거래만족도 역시 하락할 것이다. 이러한 거래공정성과 경영성과의 관계에 대하여는 최근에 이르러서야 조금씩 연구가 진행되어 왔지만 아직도 실증연구는 여전히 부족한 실정이며, 거래공정성에 대한 선행연구는 지금까지는 주로 경영적인 측면에서 마케팅 및 인사조직 분야의 조직간 공정성을 주로 다루었다. 예를 들어, 마케팅 분야에서는 최근까지 관계품질, 소비자 불평 행동에 대한 조직반응(Blodgett et al., 1997)에 제한적으로 공정성을 연구해왔다. 거래 만족도를 높이기 위하여서는 주로 문제시 되고 있는 대기업의 중소기업에 대한 하도급의 불공정한 거래 관계를 개선하는 것이 무엇보다도 먼저 선행 되어야 할 것이다. 이를 위해서는 정부의 동반성장 프로그램을 통

하여 관련 정책이 적극적으로 추진되어야 할 것이다.

2.3.3. 신뢰 관계

신뢰는 공통적으로 선의, 정직성, 약속에 대한 성실한 이행, 그리고 자신의 이익을 어느 정도 희생할 수 있는 타인에 대한 배려 등을 강조하는 개념으로 윤리적 함의를 내포하고 있다(Hosmer, 1995). 신뢰란 상대방의 정직함과 책임감에 대한 강한 믿음을 의미한다. 관계가 발전함에도 불구하고 '내가 이 사람을 신뢰할 수 있는가?'라는 스스로의 질문에 '예'라고 답할 수 없다면, 그 관계는 결국 악화되거나 단절되어 버릴 것이다. 따라서 긍정적인 인간관계의 형성에서 신뢰의 관계로 발전하는 과정은 매우 중요한 요소 중 하나다

신뢰는 조직의 경쟁우위를 형성하는 요소이며, 시장가격과 계층적 권위를 대신하거나 보완하는 새로운 조직의 통제수단으로도 인식되고 있다(유비비, 2013). Morgan and Hunt(1994)는 신뢰라는 것은 거래 관계에 있어서 상호간에 상대방의 말이나 약속이 믿을 만하고 의무를 다할 것이라고 기대하는 것으로 정의하였다.

Covey(2006)는 신뢰를 자기신뢰, 대인관계신뢰, 시장신뢰, 사회신뢰로 구분하였으며, Park, Lee, and Kim(2014)은 신뢰를 전문성에 관한 신뢰(expertise-based trust), 정직성에 관한 신뢰(integrity-based trust), 호의성에 관한 신뢰(benevolence-based trust)의 세 가지 차원으로 구분하여 해석하였다(권후진, 2019). 선행연구에서 나타난 신뢰의 공통적인 특성을 살펴보면 첫째, 신뢰는 상대방의 행동에 대한 믿음이며 상대방의 약속이 선한 의도에 기반하였으며 나에게 도움을 줄 것이라는 기대이다. 둘째, 신뢰는 상호작용에 의해 형성되며, 위험을 내포 하고 있는 개념이다. 신뢰의 역할에 관한 선행연구는 다양한 분야에서 공급자와 구매자 상호간의 거래 및 관계를 중심으로 이루어졌다. 관련 선행연구에서는 공통적으로 신뢰가 경쟁우위의 원천이자, 기업성장에 긍정적인 영향을 미친다고 주장하였다(Barney and Hansen, 1994).

2.3.4. 지각된 노력

상대방의 동반성장 노력에 대한 지각은 동반성장을 위한 협력적 행동을 진행하고 있는 상태에서, 거래 상대가 가시적인 동반성장의 성과를 내기 위해 얼마나 노력하고 있는지에 한 지각을 의미한다. 예를 들어, 대기업이 중소기업과의 동반성장을 위해 일련의 협력들을 하고 있는 상황에서 대기업이 얼마나 노력하는지를 중소기업이 잘 인지하고 있는지의 정도로 설명할 수 있다. 이러한 기업 간 거래관계에서 관계에 대한 지각의 중요성을 다룬 연구로 Vosgerau et al.(2008)의 연구를 들 수 있다. 이 연구에서는 거래 상대방이 지각하는 자사와의 친밀도(closeness)를 실제보다 과대평가(과소평가)하는 경우, 미래에 그 관계에서 나올 것이라고 예상되는 수익이 관계의 친밀도를 정확히 알 때보다 상대적으로 좋다고(나쁘다고) 평가한다는 결과를 도출한 바 있다. 이 결과를 통해 관계에 대해 상대가 지각하는 것 그 자체가 관계에 있어 중요한 영향을 미치는 요소라는 것을 추론 해볼 수 있다.

평가 시 상대에 대한 지각이 미치는 영향에 대한 중요성은 공정성이론을 통해서도 설명할 수 있다. 공정성이론에서는 상대가 얼마나 투입하고 얼마를 가져가는지(산출)가 성과를 평가할 때의 기준이 된다고 하였다. 즉, 관계가치를 평가할 때 상대방이 이 관계에 얼마나 투자하고 있는지에 대한 본인의 지각이 평가에 영향을 줄 수 있다는 것이다. 그러므로 상대방의 동반성장 노력의 정도에 대한 지각은 관계가치를 평가 할 때 영향을 줄 수 있는 것이다. 관련된 선행연구로, Kumar, Scheer, and Steenkamp (1995)는 공정성에 대한 지각 정도가 채널 내 관계의 질(relationship quality)에 대한 긍정적인 영향을 미친다고 밝혔다. 이는 상대방이 관계 내에서 공정하게 투자 혹은 노력을 하고, 성과를 얻고 있다고 생각할수록, 계의 질을 높게 평가한다는 것이다. 관계의 질은 관계가치를 향상시키는 중요한 요인이라는 (Ravald and Grönroos 1996)에서 상대방이 공정한 노력을 하고 있는지, 즉, 노력을 충분히 하고 있는 지에 대한 기업의 지각은 최종적으로 관계가치 평가에 있어서 긍정적인 영향을 끼칠 것이다.

3. 연구 방법

3.1. 연구모형과 가설설정

본 연구는 중소기업의 체감성과가 동반성장지수 평가 결과에 미치는 영향을 검증하였다. 앞에서 살펴본 선행연구 자료를 바탕으로 중소기업의 체감성과와 동반성장지수평가에 대한 변수를 선정하고 다음과 같이 연구모형을 만들어 인과관계에 대한 가설을 설정하였다.



[그림 3.1] 연구모형

3.1.1. 중소기업 체감성과와 거래관계와의 관계

거래관계의 지표는 주로 공정거래와 거래조건에 관한 질문으로 주로 공정 거래법 및 동법 시행령 등에 의해 금지된 행위에 관한 경험의 유무를 묻거나 거래조건이 합리적인 과정을 거쳐 한쪽 일방에게 유리하지 않게 결정된 것은

아닌지를 측정하는 것으로 주로 절차와 프로세스에 관한 경험을 측정한다. 거래관계에서 질문하는 항목은 현행 동반성장지수평가에서 축소 정비된 항목이 10개에 달한다. 대응하는 중소기업은 각 법령에 근거해 질문하는 내용이 너무 방대하고 직접 경험하지 못한 부분을 다루게 되므로, 앞서 진술한 대로 대기업과의 거래관계에서 좋은 성과를 내고 있고, 거래 대기업이 일방적으로 불공정한 계약조건을 제시하지는 않으리라는 믿음이 있으면 해당 항목 전체에 대해 좋은 평가를 주기도한다. 이러한 가정에 근거하여 중소기업의 체감성과 요소인 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된노력의 4가지 요인들이 거래관계에 영향을 미치는가 살펴보기로 한다.

앞서 살펴본 논거에 의하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

- H1. 중소기업의 경영성과는 거래관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.
- H2. 중소기업이 느끼는 대기업과의 거래만족도는 거래관계 평가 결과에 영향을 정(+)의 미칠 것이다.
- H3. 중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 거래관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다
- H4. 중소기업이 느끼는 대기업의 지각된노력은 거래관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

3.1.2. 중소기업 체감 성과와 협력관계와의 관계

협력관계는 대기업이 협력 중소기업에게 자금지원, 연구개발지원, 생산지원, 판로개척지원, 복지지원, 인력지원을 하고 있는지를 중소기업 임직원에게 질문하여 측정한다. 대기업 입장에서는 각 항목에 대응하는 지원정책들을 만들기 위해 가장 많은 자금을 투입하는 항목이다. 그러나 전술한 바와같이 대기업이 아무리 많은 지원제도를 만들어도 협력 중소기업들은 대기업 정책 전부에 참여하지 않으며 필요에 따라 선택적으로 참여하게 되고 다른 지원 정책에 대해서는 잘 모르거나 관심이 없는 경우가 많다. 각 회사 입장에서는 회사에서 당면한 과

제를 풀기 위한 효과적인 지원을 받은 경험이 있거나 평소 거래 관계에서 대기업이 노력하는 모습을 보이고 있다고 믿는 등 호의적인 감정을 가지고 있다면 본인들이 잘 모르는 정책에 대한 질문을 하더라도 전반적으로 높은 평가를 주는 경우가 많다.

따라서 중소기업 체감 성과 요소인 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력, 영향력의 4가지 요인들이 협력관계에 영향을 미치는가 살펴보기로 한다.

앞서 살펴본 논거에 의하여 다음과 같은 가설을 설정하였다

H5. 중소기업의 경영성과는 협력관계 평가 결과에 영향을 정(+)의 미칠 것이다.

H6. 중소기업이 느끼는 대기업과의 거래만족도는 협력관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

H7. 중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 협력관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다

H8. 중소기업이 느끼는 대기업의 지각된노력은 협력관계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다

3.1.3. 중소기업 체감 성과와 동반성장체계와의 관계

동반성장 체계는 인식, 추진체계, 환경조성 등 세가지 분야에서 얼마나 체계적인 프로세스를 갖추고 동반성장 활동을 추진하는지를 측정한다. 협력 중소기업은 대기업의 담당자 혹은 담당임원이 바뀌거나 매일의 상황에 따라 거래관계가 흔들리는 것을 매우 불안하게 생각하며, 거래관계에 변동이 일어나더라도 사전에 정해진 합리적인 절차에 따라 협의를 거쳐 변경되기를 원한다. 그러나 대기업이 합리적인 절차 체계를 갖춘다 하더라도 개별 중소기업들 입장에서는 중요한 변경이 계약 기간 중 일어나지 않는 이상 이런 과정을 경험해 볼 수 있는 기회는 많지 않다. 따라서 이와 관련한 질문들에도 평소 대기업과의 거래 과정에서 대기업이 일방적으로 불합리한 조건을 강요하지는 않으리라 믿을 수 있는 신뢰감이 있다면 이와같은 경험을 가지지 않더라도 해당 평가항목에 전반적으

로 높은 평가를 내릴 가능성이 높다고 할 수 있다.

앞서 살펴본 논거에 의하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

H9. 중소기업의 경영성과는 동반성장체계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

H10. 중소기업이 느끼는 대기업과의 거래만족도는 동반성장체계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

H11. 중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 동반성장체계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

H12. 중소기업이 느끼는 대기업의 지각된노력은 동반성장체계 평가 결과에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

3.2. 변수의 조작적 정의 및 측정

변수의 조작적 정의란 연구자의 연구모형과 연구가설에 사용되는 잠재변수(일반적, 추상적 개념)를 측정할 수 있는 변수로 구성되는 것으로 주요 변수들에 대하여 실제 현상을 측정하기 위한 추상적 개념으로 연구목적 달성을 보다 현실세계의 구체적 현상과 연결시키는 과정을 의미 한다(이훈영, 2013).

본 연구에서는 기존 동반성장 지수평가에 사용된 측정 항목들을 결과본수로 활용하고 중소기업의 체감성과 측정을 위해 다른 연구자의 학설과 논문을 참고하여 측정 지표를 개발하여 독립변수로 활용하였다.

3.2.1. 동반성장지수평가 결과의 조작적 정의와 측정항목

동반성장지수 평가 체감도 평가 기준과 동일하게 거래관계, 협력관계, 동반성장 체계의 25개 문항을 차용하여 5점 리커트 척도로 측정하였다.

[표 3.1] 동반성장 지수 측정항목

변수		문항내용
동반성장지수 평가지표	거래관계	1 구두발주 및 부당한 발주취소 경험에 있다
		2 거래대기업 경쟁업체에 납품(공사·용역)하는 것을 부당하게 제한받은 경험에 있다
		3 물품 인수 시 부당하게 지연·거절·반품당한 경험에 있다
		4 전문 인력(기술자 등)이 대기업으로 부당하게 유출된 경험에 있다
		5 부당하게 산업(지식)재산권 유용, 탈취당한 경험에 있다
		6 법정기한 내 납품(공사·용역)대금을 지급하고 있다
		7 납품(공사·용역)단가의 합리적 결정이 이루어졌다
		8 납품(공사·용역)단가 조정 사유 발생 시, 합리적인 조정이 이루어지고 있다
		9 공정하고 합리적인 협력사 선정과 운영 절차를 가지고 있다
		10 상생협력 이익(협력성과)배분이 합리적으로 이루어지고 있다
	협력관계	1 자금 대여·투자 및 금융지원 제도 운영 및 협력(지원) 제도를 운영하고 있다
		2 기술협력을 위한 제도 운영 및 협력(지원) 체계를 가지고 있다
		3 (생산)기술 공유 및 활용 지원하는 제도가 마련되어 있다
		4 생산시설 및 원자재 구매 지원 제도 운영 및 협력(지원) 제도가 있다
		5 국내 및 해외 판로 확대를 지원하고 있다
		6 경영관리 및 컨설팅 등의 제도 운영 및 협력(지원) 제도가 마련되어 있다
		7 근로조건 및 작업환경의 개선에 협력(지원)하는 제도가 운영되고 있다
		8 교육·훈련·연수 등의 제도 운영 및 협력(지원) 프로그램이 운영되고 있다
		9 인력 채용을 지원하는 제도가 운영되고 있다
	동	1 대기업 CEO 및 임직원의 동반성장 의지 및 의식 수준 정도

반 성 장 체 계	2	동반성장 계획 수립과 실천(이행)이 체계적으로 운영되고 있다.
	3	명문화된 보복금지 지침 보유하고 이를 실천하고 있다
	4	애로사항 청취 및 반영 절차가 마련되어 있다
	5	인격적 모독이나 일방적 압박을 받은 경험이 있다
	6	산업재해 예방 지원과 적절한 처리가 이루어지고 있다

3.2.2. 중소기업 체감성과의 조작적 정의와 측정항목

중소기업의 체감성과 측정을 위해 경영성과 4문항, 신뢰관계 2문항, 거래 만족도 3문항, 대기업의 동반성장에 대한 지각된 노력 3개 문항으로 구성하였으며, 중소기업 담당자의 역량향상이라는 3개의 질문을 포함하여 총 15개의 문항을 5점 리커트 척도로 측정하였으나 역량향상에 대한 측정 결과는 본 연구에서는 활용하지 않았다.

3.2.2.1. 경영성과

중소기업의 경영성과를 측정하는 것은 동반성장 혹은 상생관련 논문에서는 자주 발견할 수 있는 항목으로 다수의 연구논문을 참고할 수 있다. 그러나 설문조사 대상이 되는 사람들은 대기업과 거래관계를 맺고 있는 영업담당자들이며, CEO가 직접 답변하지 않는 경우 회사의 재무적 성과를 직접 물어보는 것은 의미가 없을 수 있으므로 영업담당자 눈높이에서 답변할 수 있는 매출의 증가, 이익의 증가, 불량률 및 클레임 감소, 원가절감 등에 대한 질문으로 구성하였다. 구체적인 설문은 2017년 컨텐츠 학회 배정호, 박현숙의 논문 “중소기업 조직역량이 CSR 및 경영성과에 미치는 영향”을 참고하였다.

3.2.2.2. 거래 만족도

대·중소기업 간 상생협력 관계를 위해서는 거래공정화를 통한 신뢰구축이 무엇보다 필요한데, 양자간 신뢰를 바탕으로 한 협력적 관계를 구축하고 다른

한 편으로는 불합리한 힘의 격차를 초래한 구조적 힘의 격차와 더불어 대·중소기업 간 거래에서의 불공정한 힘의 균형을 바로잡아야 할 것이다(박정구, 2010). 박찬권·김채복(2014)은 실증분석을 통해 기업 간 거래공정성이 신뢰에 긍정적 영향을 미치고 이는 다시 협력에도 긍정적 영향을 미친다는 것을 주장하였다(박찬권·김채복, 2014). 구체적인 설문 문항은 2017년 충북대학교 이정화의 박사학위 논문 “중소기업관점에서 기업간 동반성장 활동이 협력 성과에 미치는 영향”을 참고하였다.

3.2.2.3. 신뢰 관계

기업간 파트너십은 운영적 파트너십과 전략적 파트너십으로 구분할 수 있는데 여기서 특히 주목해야 할 것은 전략적 파트너십이다. 전략적 파트너십은 파트너 기업들과 협력, 조화, 상호간의 목표, 공동의 관심을 대표하며 기업의 전략적 니즈, 협력 요구를 충족시키기 위해서 다른 기업들과 함께 연결과 결합을 추구하거나 또는 외부 자원을 효과적으로 활용하기 위해서 핵심 역량에 기업의 제한된 자원을 집중하는 것을 말한다(Quinn, 1999). 대·중소기업 간 전략적 파트너십이 형성되면 공급체인 구성원들 사이에서 신뢰가 형성되고, 상호 보완적인 균형, 상호간의 이익, 조화와 의존으로 발전하게 되는데, 전략적 파트너십의 수준이 부족하면 공급체인 상의 거래비용을 향상시키기 때문에 기업 간 신뢰의 중요성이 증가하고 있다(Tian, Lai and Daniel, 2008). 반대로 파트너십을 통해 신뢰와 역량이 향상되면 거래비용이 감소하는 효과를 가질 수도 있다. 신뢰는 기업들 상호간의 의사전달에 필수적인 믿음으로 상호간의 목표를 기반으로 형성되지만 전략적 파트너십 수준은 공급자의 거래명세나 기업의 요구사항을 보장함으로써 기업의 만족도를 충족시킨다(Sahay, 2003). 따라서 전략적 파트너십의 구축은 신뢰가 형성되는 주요 요인이다. 구체적인 설문 문항은 2011년 한국로고스경영학회 김영애 외 3인의 학술대회 발표 논문 “대중소기업의 파트너십에 의한 상생협력이 이타적 공진화를 위한 경영성과에 미치는 영향에 관한 연구”를 참조하였다.

3.2.2.4. 지각된 노력

협력은 기업의 경영에 있어서 필요한 운영, 제품개발, 의사소통 혹은 문제 해결 등에 있어 자사가 얼마나 조율된 행동을 하고 있는지 그 노력의 정도이며, 이는 거래 상대가 동반성장을 위해 얼마나 노력하고 있는지에 대해 평가하고 지각하는 데 있어서의 기준점이 될 수 있다. 동시에 상대방의 동반성장 노력에 대한 지각은 상대가 가지고 있는 동반성장에의 의지임으로 이는 상대방에 대한 “확실성(certainty)”과 연결되어 있다고 할 수 있다. “확실성”이라는 것은 쉽게 말하면 상대방의 협력적인 행동이 다른 의도를 가지고 있는지 아니면 확실하게 함께 성장하기 위한 의도인지를 구별할 수 있는 정도라 할 수 있다.

여러 선행연구에서 협력적 행동(조율된 행동)이 진정한 협력관계와 거리를 두는 관계(arm's length relationship)를 구별해주는 기이 될 수 있다고 하였으며(Jap, 1999), 계획, 목표, 정보 그리고 문제해결의 공유와 같은 공동의 노력(joint effort)이 협력적인 관계에 필수인 것이라 밝힌 바 있다(Min et al., 2005). 이러한 협력적인 행동은 상대에 대한 평가에 긍정적인 영향을 미치기 때문에(Johnston, McCutcheon, Stuart, and Kerwood 2004)는 상대에 대한 지각에 긍정적인 영향을 줄 것이다. 또한 거래 양방의 협력적인 행동은 상대에 대한 몰입도, 혹은 신뢰에 긍정적인 영향을 미친다(Subramani and Venkatraman 2003). Das and Teng(1998)은 신뢰가 거래 상대의 협력에 대한 만족의 확신에 영향을 미친다고 주장하였으며(Das and Teng,1998), 신뢰는 기업 간 거래 의사결정예의 불확실성을 줄이는 역할을 한다(Gao, Sirgy and Bird, 2005). 협력적인 행동을 통해 거래 상대방에 대한 신뢰를 높이고, 이러한 신뢰는 상대방의 협력적인 행동이 다른 목적이 아닌 관계의 발전을 목적으로 한다는 확신, 즉, 상대방에 한 “확실성”을 갖게 해줄 것이다.

동일한 맥락에서 상대방의 동반성장 노력에 한 지각은 상대가 가지고 있는 동반성장에의 의지이므로 앞서 언급했듯이 상대방의 협력적인 행동의 목적에 대해 “확실성”이라고 볼 수 있다는 측면에서 협력적인 행동으로 인한

신뢰는 상대방의 동반성장 노력에 대한 지각에 긍정적인 영향을 미칠 것이다. 공동의 노력을 하고 있는 상대일 때, 진정한 협력관계의 거래 상대라고 인지할 가능성이 높다고 볼 수 있는 것이며, 선행연구 결과를 토대로 협력은 상대방의 동반성장노력에 대한 지각에 긍정적인 영향을 받을 것이라는 가설 3을 도출할 수 있었다. 지각된 노력에 대한 구체적인 설문 항목은 2015년 마케팅 연구 김향미 외 2인의 학술지 논문 “동반성장 노력에 대한 지각차이가 관계 가치 및 성과에 미치는 영향에 관한 연구”를 참조하였다.



[표 3.2]중소기업 체감성과에 대한 측정항목

변수			문항내용
중 소 기 업 체 감 성 과	경 영 성 과	1	거래대기업과 협력활동으로 원가절감이 이루어지고 있다
		2	최근 3년간 귀사의 매출액은 증가하고 있다.
		3	최근 3년간 귀사의 이익은 증가하고 있다
		4	심각한 고객 클레임 및 불량율이 감소하고 있다
	거 래 만 족 도	1	거래대기업과의 거래에 만족한다
		2	거래대기업과의 거래관계를 지속적으로 유지하고 싶다
		3	동반성장활동을 통해 거래대기업과 귀사의 신뢰관계가 깊어지고 있다.
	신 뢰 관 계	1	기업간 깊은 신뢰감이 형성되어있다
		2	파트너사는 기업에 도움을 제공하고자 하는 의지가 있다.
		3	우리회사 이익의 상당한 부분은 파트너사로부터 발생된 것이다
		4	파트너사와의 신뢰로 구성원간 일체감이 형성되어있다.
	지 각 된 노 력	1	거래대기업은 귀사와 수익성 동반성장하기 위해 노력한다.
		2	거래대기업은 귀사와R&D 역량의 동반성장하기 위해 노력한다.
		3	거래대기업은 귀사와 혁신 역량의 동반성장하기 위해 노력한다.

3.2.2.5. 설문지 구성

본 연구를 위해 사용된 설문지는 선행 연구를 통해 도출한 중소기업 체감성과, 동반성장 지수평가, 일반적 특성 등 총 3개의 카테고리로 구분하였다. 설문 문항은 선행연구에서 검토된 타당도와 신뢰도 확보를 검토한 문항을 참고하여 연구 목적에 적합하게 일부 수정 또는 보완하여 사용하였다.

설문지 평가에는 리커트 평가척도로 “매우 그렇다”, “그렇다”, “보통이다”, “그렇지 않다”, “매우 그렇지 않다”의 5점 척도를 이용하였다. <부록1. 설문지>에 실제로 배포한 설문지를 수록하였다.

[표 3.3] 설문지구성

구분	하위변수	문항수
동반성장지수평가	거래관계	10
	협력관계	9
	동반성장 체계	6
중소기업 체감성과	경영성과	4
	거래만족도	3
	신뢰관계	4
	지각된노력	3
일반적 특성	업종, 거래기간, 거래비중, 수출여부, 회사규모 직급	6
합계		45

3.3. 자료수집과 분석 방법

3.3.1. 자료수집

본 연구에서는 도출된 모형과 가설을 검증하기 위해 각 변수에 대한 설문 문항을 선행연구들을 바탕으로 작성하였으며, 조사 방법의 확정을 위해 대기업 중소기업을 방문하여 임직원들을 대상으로 자료를 수집하였다. 대기업에서 동반성장지수평가 업무를 수행하는 담당자 집단 면접법 16회와 중소기업 CEO 심층인터뷰 2회를 통하여 기초 자료를 수집하였다. 설문 조사는 대기업과 협력관계에 있는 중소기업에 근무하면서 직접 대기업의 정책에 대응하는

영업담당 임직원 대상으로 하여 동반성장정책에 대하여 설명회를 하고 설문 조사를 실시하였다. 면접과 설문조사를 포함한 조사 기간은 2019년 5월부터 10월까지 진행되었고, 설문지를 총 162건 수집하였다.

3.3.2. 분석방법

본 연구에서는 통계소프트웨어 SPSS 25.0 버전을 사용하여 수집한 자료를 분석하였다. 조사대상자의 인구통계학적 특성 및 빈도 및 기술통계 분석을 실시하였고, 집중 타당도와 판별 타당도를 파악하기 위해 요인분석을 실시하고, 리커트 5점 척도로 작성한 설문문항의 신뢰성 확인을 위해 신뢰성 분석을 실시하고 Cronbach's alpha 계수를 파악하였다. 변수간의 상관관계를 파악을 위해 Pearson 상관관계 분석을 실시하고, 다중회귀분석을 통해 설정한 가설을 검증하였다.

[표 3.4] 자료의 통계 분석 방법

구분	분석(검정) 방법	분석내용
표본의 특성	빈도분석	표본의 인구 통계학적 내용
변수의 특성	기술통계 분석	평균, 표준편차, 분산, 최대값, 최소값
타당도, 신뢰도	요인분석, KMO-Bartlett 신뢰도 분석 Cronbach's 알파	변수의 구성개념 타당성, 변수의 신뢰도 (탐색적 요인분석)
변수간의 관계	상관관계 분석	변수간의 상관관계
회귀식의 유의성과 모형의 적합도	F검정, VIF, DurbinWatson	분산분석, 다중공선성, 잔차의 독립성 확인
인과관계 영향력 관계	회귀분석	변수간의 인과 관계와 영향력의 검증

4. 연구결과

4.1. 표본의 기초 통계량

4.1.1. 표본의 인구통계학적 특성과 변수의 기술 통계량

표본의 특성을 살펴보기 위하여 빈도분석을 실시하였는데, 업종으로는 응답자 중 화학제조업이 14개(8.6%) 제조업이 54개(33.3%) 유통이 22개(13.6%), 서비스업이 36개(22.2%), 기타 36개(22.2%) 으로 나타났으며 제조업이 전체의 33.3%를 차지하며 가장 많았다. 거래기간으로는 1년이상 5년미만 36개(22.2%), 5년이상 10년미만 32개(19.8%), 5년이상 10년미만 70개(43.2%), 20년 이상이 24개(14.8%)로 응답자 중 5년이상 94개 (58%)로 전체적으로 높은 거래기간임을 알 수 있다. 거래비중에 대한 응답은 1%미만은 4개 (2.5%) 1%이상 5%미만은 26개(16.0%) 5%이상 10%미만은 38개(23.5%),10%이상 20%미만은 40개(24.7%),20%이상 50%미만 은 38개(23.5%), 50%이상은 16개(9.9%) 거래비중은 5%이상이 전체적으로 132개로(81.5%)로 높게 차지하였다. 수출여부는 수출계획없음 이 64개 (39.5%) 3년 이내에 수출 예정은 24개(14.8%), 일부 수출하나 내수 주력은 64개(39.5%), 수출이 주 매출원은 10개(6.2%)로 나타났다. 회사규모는 소상공인 20개(12.3%), 중소기업이 120개(74.1%), 중견기업이 20개(12.3%),기타 2개(1.2%)로 분류되었으며 중소기업이 120개(74.1%)로 가장 많은 것으로 나타났다. 응답자의 직급으로는 실무자 56명(34.6%), 중간관리자 44명(27.2%), 담당임원 38명(23.5%), CEO 24명(14.8%) 순이었다.

표본의 인구통계학적 특성에 대한 빈도와 변수의 기술통계 결과는 다음의 [표 4.1] 와 같다

[표 4.1] 표본의 인구통계학적 특성

구분	항목	빈도(N)	유효 백분율(%)	누적 백분율(%)
업종	화학제조	14	8.6	8.6
	제조	54	33.3	42.0
	유통	22	13.6	55.6
	서비스	36	22.2	77.8
	기타	36	22.2	100.0
	전체	162	100.0	
거래 기간	1년이상 5년미만	36	22.2	22.2
	5년이상 10년미만	32	19.8	42.0
	10년이상 20년미만	70	43.2	85.2
	20년 이상	24	14.8	100.0
	전체	162	100.0	
거래 비중	1%미만	4	2.5	2.5
	1%이상 5%미만	26	16.0	18.5
	5%이상 10%미만	38	23.5	42.0
	10%이상 20%미만	40	24.7	66.7
	20%이상 50%미만	38	23.5	90.1
	50%이상	16	9.9	100.0
	전체	162	100.0	
수출 여부	수출계획 없음	64	39.5	39.5
	3년 이내에 수출 예정	24	14.8	54.3
	일부 수출하나 내수주력	64	39.5	93.8
	수출이 주 매출원	10	6.2	100.0
	전체	162	100.0	
회사 규모	소상공인	20	12.3	12.3
	중소기업	120	74.1	86.4
	중견기업	20	12.3	98.8

	기타	2	1.2	100.0
	전체	162	100.0	
직급	실무자	56	34.6	34.6
	중간관리자	44	3.7	4.4
	담당임원	38	33.0	37.4
	CEO	24	14.8	100.0
	전체	162	100.0	
전체		162	100.0	

본 연구에서는 기술통계량분석을 통해 측정변수의 정규성(normality)을 확인하였다. 신건권의 기술통계량분석 결과에 대한 제시 기준에 따르면 표준편차 3이하, 왜도 절대값 3이하, 첨도 절대값 3 이하인 개별 측정 변수들은 정규분포를 가지는 것으로 확인되었다(신건권, 2013). 전체 측정변수에 대한 기술통계량 분석 결과는 다음 [표 4.2]과 같다.

[표 4.2] 기술통계 결과

	범위	최소	최대	평균	오차	편차	분산	왜도	첨도
거래 관계	3.00	2.00	5.00	4.1658	.04417	.71986	.532	-.665	-.145
협력 관계	3.00	2.00	5.00	4.0710	.04836	.80069	.631	-.521	-.616
동반성 장체계	4.00	1.00	5.00	3.6006	.05171	.84372	.719	-.275	-.207
경영 성과	4.00	1.00	5.00	3.4753	.06575	1.0865	1.181	-.179	-1.033
거래 만족도	3.00	2.00	5.00	4.0744	.04183	.69128	.477	-.359	-.690
신뢰 관계	3.00	2.00	5.00	4.3003	.04540	.75035	.562	-.787	-.327

지각된 노력	3.00	2.00	5.00	3.9718	.04758	.78617	.618	-.097	-1.105
--------	------	------	------	--------	--------	--------	------	-------	--------

4.2. 측정도구의 타당도와 신뢰도 분석

인과관계를 진실에 가깝게 추론하며 반복적인 측정에도 동일한 결과를 얻을 수 있는지를 담보하기 위하여, 경험적 연구에서 요구되는 측정도구의 구성 개념의 타당도(construct validity)와 신뢰도 검증을 실시하였으며 정보의 손실을 최소화하면서 측정도구들을 가능한 적은 요인으로 축소하기 위한 탐색적 요인분석의 방법으로 최대 우도 요인 추출법(maximum likelihood)을 사용하였다(이훈영, 2012). 요인행렬의 회전방식은 요인들간에 다소간의 상관성이 존재할 수밖에 없는 사회과학적 연구의 특성을 감안하여 직접 베리맥스 사각 회전(Varimax rotation)방식을 택하였다. 요인 적재량(factor loading) 0.5를 기준으로 하여 요인 적재량이 0.5 이하인 항목은 분석에서 제외하는 것을 고려하였다. 또 한 타 요인과 중복되는 요인 적재량이 0.5 이상인 항목의 경우 개념적으로 불투명하다고 판단되어 분석에서 제외시켰다. 최대 우도법에서의 요인분석 방법에 따라 고유값(eigen value) 기준이 아닌 이론적 배경과 선행 연구에서 논의된 변수를 기준으로 하여 중소기업 체감 성과 4요인, 동반성장 지수 3요인을 추출하였다(김주환 외, 2009).

요인분석을 위한 표본의 적합도를 검사하기 위하여 Kaiser-Meyer-Olkin (K M O) 측도를 검정하였으며, 이의 통계적 검증으로 Bartlett의 구형성 검증을 실시하였다. K M O 는 변수들 간의 상관관계가 다른 변수에 의해 잘 설명되는 정도를 나타내는 값으로, 일반적으로 사회과학분야에서 K M O 값이 .7이상이면 요인분석이 적절한 것으로 판단된다(송지준, 2015 P.81). 본 연구에서는 K M O 측도가 .869(동반성장평가 지수)로 .825(중소기업 체감 성과)로 나타나 자료의 표본 적합도에 문제가 없는 것으로 나타났다. 요인 모형의 부적절함을 나타내는 단위행렬 여부를 확인하는 Bartlett의 구형성 검정에서도 χ^2 의 유의확률이 모두 유의수준 $p < .001$ 을 만족시키고 있어 요인 모형은 적합한 것으로 판단된다. 신뢰도 분석을 실시하였어 설문 문항들이 내적 일관성(internal consistency)을 유지하며 동질적인 요소로 구성되어

있는지를 평가하였다. 신뢰도 계수인 Cronbach's α 의 값은 0~1의 범위를 나타내는데, 일반적으로 사회과학에서 Cronbach's α 의 값이 0.6이상이면 탐색적 연구에서 문제가 없는 것으로 평가된다(조철호, 2014). 본 연구에 사용된 변수들의 Cronbach's α 계수는 .817이상 .956까지로 기준치 이상의 신뢰도를 갖추었음을 확인하였다.

4.2.1. 동반성장 평가 지수의 요인분석

동반성장 평가 지수에 대한 요인분석에서 3개의 요인을 추출하였다. 각 요인의 적재량 값은 .773 부터 .833으로 나타났다. 표본의 적합도 검정에서 K M O = .869, Bartlett 구형성 검증에서 $\chi^2 = 3327.630$ (df 300), $p < .001$ 로 나타나 동반성장 평가 지수에 대한 요인분석은 적합한 것으로 판단된다. 각 요인들의 분산비율은 각각 31.408%, 16.862%, 14.679%,이고 총 누적 분산비율은 62.948%이다. 이후의 분석에서는 각 요인값을 산술평균하여 '협력관계'(Cronbach's $\alpha = .956$), '동반성장체계'(Cronbach's $\alpha = .817$), '거대관계'(Cronbach's $\alpha = .906$), 라는 요인명으로 구분하였으며, 신뢰도는 모두 적정수준 이상임을 확인하였다.

[표 4.3] 동반성장 지수 평가항목 요인분석결과

구 성	설문 번호	동반성장 평가지수			Cronbach's α
		(1)	(2)	(3)	
동 반 성 장 지 수 평 가	협력관계1	.833			956
	협력관계2	.837			
	협력관계3	.898			
	협력관계4	.864			
	협력관계5	.805			
	협력관계6	.844			
	협력관계7	.823			
	협력관계8	.794			
	협력관계9	.773			
	동반성장체계1		.597		817

동반성장체계3		.530		831
동반성장체계4		.778		
동반성장체계5		.567		
동반성장체계6		.639		
거래관계1			.578	
거래관계2			.611	
거래관계3			.673	
거래관계4			.833	
거래관계5			.776	
거래관계6			.590	
거래관계7			.829	
거래관계8			.841	
거래관계9			.489	
거래관계10			.744	
분산(%)		31.408	16.862	14.679
누적분산(%)		31.408	48.269	62.948
KMO		.869		
Bartlett's test of Sphericity	X2	3327.630		
	df(p)	300		

4.3. 중소기업 체감 성과 요인분석

중소기업 체감 성과에 대한 요인분석에서 4개의 요인을 추출하였다. 각 요인의 적재량 값은 .612 이상 .878로 나타났다. 표본의 적합도 검정에서 KMO = .825, Bartlett 구형성 검증에서 $\chi^2=1141.764$ (df 45), $p < .001$ 로 나타나 중소기업 체감 성과에 대한 요인분석은 적합한 것으로 판단된다. 각 요인들의 분산비율은 각각 29.038%, 20.333%, 18.748%, 16.669% 이고 총 누적 분산비율은 84.787%이다. 이후의 분석에서는 각 요인값을 산술평균하여 ‘지각된노력’(Cronbach’s $\alpha = .906$), ‘거래만족도’(Cronbach’s $\alpha = .898$), ‘신뢰관계’(Cronbach’s $\alpha = .956$), ‘경영성과’(Cronbach’s $\alpha = .957$)라는 요인명으로 구분하였으며, 신뢰도는 모두 적정수준 이상임을 확인하였다.

[표 4.4] 중소기업 체감 성과 요인분석결과

구 성	설문 번호	중소기업 체감 성과				Cronbach's α
		(1)	(2)	(3)	(4)	
중 소 기 업 체 감 성 과	지각된노력2	.872				.906
	지각된노력3	.801				
	거래만족도1		.612			.898
	거래만족도3		.763			
	신뢰관계1			.844		.956
	신뢰관계2			.878		
	경영성과1				.852	.957
	경영성과2				.890	
	경영성과3				.872	
	경영성과4				.878	
분산(%)		27.93	19.92	19.47	67.33	
누적분산(%)		55.65	47.85	67.33	86.45	
KMO		.825				
Bartlett's test of Sphericit y	X2	1141.764				
	df(p)	45				

4.4. 변수들 간의 상관관계 분석

가설검증에 앞서 상관관계분석(Pearson correlation analysis)을 실시하여 연구모형에 포함된 각 변수들 간의 관련성과 방향성을 살펴보았다. 일반적으로 상관계수 r 값이 -0.1 과 $+0.1$ 사이이면, 거의 무시될 수 있는 선형관계, r 이 $+0.1$ 과 $+0.3$ 사이이면, 약한 양적 선형관계, r 이 $+0.3$ 과 $+0.7$ 사이이면,

뚜렷한 양적 선형관계, r 이 +0.7과 +1.0 사이이면, 강한 양적 선형관계 로 해석된다.(채서일, 2003). 상관관계 분석 결과 모든 변수들 간의 상관관계는 $P\text{-Value} < 0.01$ 유의 수준 하에서 통계적으로 유의하며 정(+)의 상관관계를 이루고 있다. 독립변수인 중소기업체감 성과의 하위변수(경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력)는 종속변수인 동반성장 지수평가 결과 하위변수(거래관계, 협력관계, 동반성장 체계)와 (.460에서 .686까지) 정(+)의 상관관계를 보이고 있다.

상관관계분석 결과 거래관계는 동반성장체계와 0.686** 으로 가장 높은 상관관계를 보이고 있고, 협력관계는 동반성장체계와 0.670** 으로 가장 높은 상관관계를 보이고 있으며 동반성장체계는 거래관계와 0.686**으로 가장 높은 상관관계를 보이는 것으로 나타났고 지각된노력은 거래만족도와 0.731**으로 가장 높은 상관관계를 보이고 있으며, 지각된노력과 0.704**로 높은 상관관계를 보이보이는 것으로 나타났고 신뢰관계는 거래관계와 0.641**으로 가장 높은 상관관계를 보이는 것으로 나타났고 거래만족도는 경영성과와 0.739**으로 가장높은 상관관계를 보이고 있으며, 지각된노력과 0.731**로 높은 상관관계를 보이는 것으로 나타났고 경영성과는 거래만족도와 0.739**으로 가장높은 상관관계를 보이고 있으며, 지각된노력과 0.704**로 높은 상관관계를 보이고 있는 것으로 나타났다.

[표 4.5] 변수간 상관관계

변수	상관관계						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
거래관계 (1)	1						
협력관계 (2)	.460**	1					
동반성장체계 (3)	.686**	.670**	1				
지각된노력 (4)	.579**	.352**	.622**	1			
신뢰관계 (5)	.641**	.495**	.678**	.552**	1		
거래만족도 (6)	.612**	.377**	.637**	.731**	.589**	1	
경영성과 (7)	.632**	.425**	.585**	.704**	.542**	.739**	1

** . 상관관계가 0.01 수준에서 유의합니다(양측).

4.5. 가설 검정

독립변수인 중소기업의 체감성과의 하위변수 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력을 투입하고 동반성장 지수평가 하위요소인 거래관계, 협력관계, 동반성장체감을 각각 종속변수로 설정하여 다음과 같이 각각 회귀분석을 실시하였다.

4.5.1. 중소기업 체감성과와 거래관계 관계

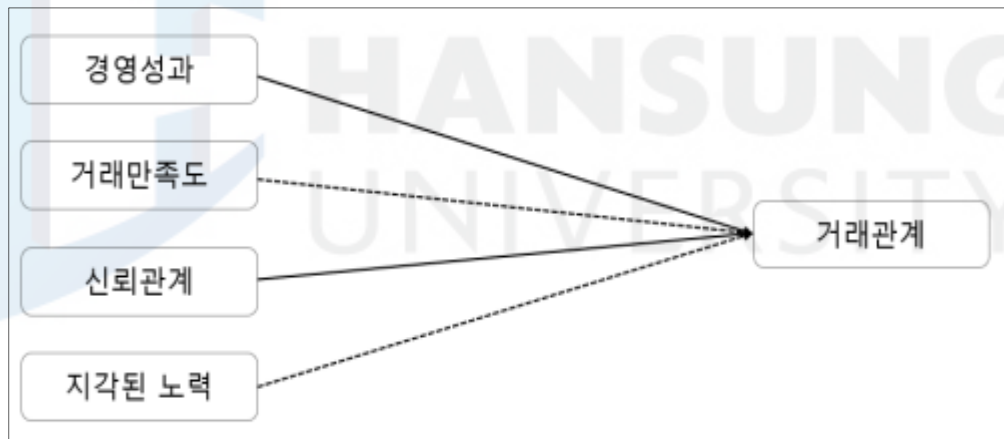
먼저 중소기업의 체감성과의 하위변수 경영성과(모형①), 거래만족도(모형②), 신뢰관계(모형③), 지각된 노력(모형④)을 독립변수로 투입하고, 거래관계를 종속변수로 설정하여 다중회귀분석을 실시하였다. 분산분석에서 모형①, 모형②, 모형③ 모형④ 모두 F 값의 유의확률이 $p < .001$ 로서 회귀식의 유의성을 확인하였으며, Durbin - Watson 지수가 1.636~2.569 잔차의 자기상관 없이 독립성이 확보되어 회귀모형이 적합하다는 것을 확인하였다. 독립변수인 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력이 종속변수인 거래관계에 미치는 영향력인 비표준화 회귀계수 B 값의 유의확률은 모형①과 모형③이 $p < .005$ 으로 통계적으로 유의미하게 나타났다. 즉 경영성과가 높을수록(모형① $\beta = .276$), 신뢰관계가 높을수록(모형③ $\beta = .368$), 거래관계에 정(+)적으로 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 그러므로 ‘중소기업 체감성과의 하위 요소인 경영성과는 거래관계에 정(+)의 영향을 미친다.’는 가설 H1., ‘신뢰관계는 거래관계에 정(+)의 영향을 미친다.’는 가설 H3,이 채택되었다. 거래관계에 가장 큰 영향을 미치는 것은 신뢰관계($\beta = .368$)로 나타났다.

이 회귀식의 설명력은 중소기업체감 성과가 거래관계에 미치는 영향이 53.9%($R^2 = .539$)로 나타났다.

[표 4.6] 중소기업체감성과 와 거래관계의 관계

모 형	종속 변수 독립 변수	거래관계								
		F	R^2	adj R^2	$Durbin$ － $Watson$	비표준화 계수		표준 화 계수	t	p
						B	SE	β		
①	(상수)	45.902 ***	.539	.527	1.956	1.817	.207		8.772	
	경영성과					.185	.058	.276 **	3.183	.002
②	거래만족도					.084	.062	.126	1.363	.175
③	신뢰관계					.300	.056	.368 ***	5.315	.000
④	지각된노력					.047	.046	.089	1.027	.306

p***< 0.001, p**< 0.05, p*< 0.1



[그림 4.1] 중소기업 체감성과와 거래관계의 관계

4.5.2. 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계

중소기업의 체감성과의 하위변수 경영성과(모형①), 거래만족도(모형②), 신뢰관계(모형③), 지각된 노력(모형④)을 독립변수로 투입하고, 협력관계를

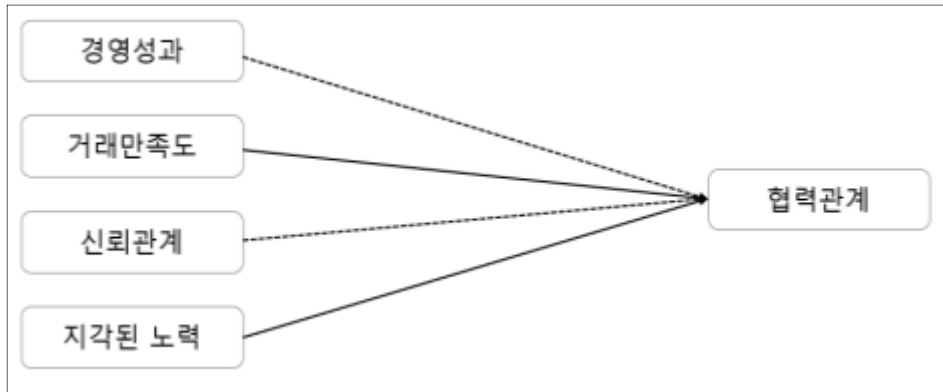
종속변수로 설정하여 다중회귀분석을 실시하였다. 분산분석을 통해 모형①, 모형②, 모형③ 모형④ 모두 F 값의 유의확률이 $p < .001$ 로서 유의수준을 만족시켜 회귀식이 유의하며, Durbin - Watson 지수가 1.386 ~ 2.784 잔차의 자기상관이 없이 독립성이 확보되어 회귀모형이 적합하다는 것을 확인하였다. 독립변수인 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력이 종속변수인 협력관계에 미치는 영향력인 비표준화 회귀계수 B 값의 유의확률은 모형②)과 모형④ 이 $p < .005$ 으로 통계적으로 유의미하게 나타났다. 즉 경영성과가 높을수록(모형② $\beta = .108$), 지각된노력이 높을수록(모형 ④ $\beta = .895$), 협력관계에 정(+)적으로 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 그러므로 ‘중소기업 체감성과의 하위 요소인 거래만족도는 협력관계에 정(+)의 영향을 미친다.’라는 가설 H6. ‘지각된 노력은 협력관계에 정(+)의 영향을 미친다.’라는 가설 H8,이 채택되었다. 협력관계에 가장 큰 영향을 미치는 것은 지각된 노력($\beta = .895$)로 나타났다.

이 회귀식의 설명력은 중소기업체감 성과가 협력관계에 미치는 영향이 89.8%($R^2 = .898$)로 나타났다.

[표 4.7] 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계

모 형	종속 변수 독립 변수	협력관계								
		F	R^2	adj R^2	$Durbin$ - $Watson$	비표준화 계수		표준 화 계수	t	p
						B	SE	β		
①	(상수)	275.834 ***	.898	.895	1.909	-.163	.205		-.797	
	경영성과					.064	.053	.051	1.205	.230
②	거래만족도					.172	.068	.108 **	2.541	.012
③	신뢰관계					.045	.054	.029	.830	.408
④	지각된 노력					.779	.026	.895 ***	29.772	.000

p***< 0.001, p**< 0.05, p*< 0.1



[그림 4.2] 중소기업 체감성과와 협력관계의 관계

4.5.3. 중소기업 체감성과와 동반성장체계의 관계

중소기업의 체감성과의 하위변수 경영성과(모형①), 거래만족도(모형②), 신뢰관계(모형③), 지각된 노력 (모형④)을 독립변수로 투입하고, 동반성장체계 종속변수로 설정하여 다중회귀분석을 실시하였다. 분산분석에서 모형①, 모형②, 모형③ 모형④ 모두 F 값의 유의확률이 $p < .001$ 로서 유의수준을 만족시켜 회귀식이 유의하며, Durbin - Watson 지수가 1.386 ~2.784 잔차의 자기상관이 없이 독립성이 확보되어 회귀모형 이 적합한 것으로 나타났다. 독립변수인 경영성과, 거래만족도, 신뢰관계, 지각된 노력이 종속변수인 동반 성장체에 미치는 영향력인 비표준화 회귀계수 β 값의 유의확률은 모형②, 모형③과 모형④ 이 $p < .005$ 으로 통계적으로 유의미하게 나타났다. 즉 거래만족도가 높을수록(모형② $\beta = .187$), 신뢰관계가 높을수록(모형③ $\beta = .413$), 지각된노력이 높을수록(모형 ④ $\beta = .198$) 동반성장체계에 정(+)적으로 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 그러므로 ‘ 중소기업 체감성과의 하위 요소인 거래만족도는 동반성장체계에 정(+)의 영향을 미친다.’라는 가설 H10., ‘신뢰관계는 동반성장체계에 정(+)의 영향을 미친다’라는 가설 H11. 지각된 노력은 동반성장체계에 정(+)의 영향을 미친다.’ 라는 가설 H12.가 채택되었다. 동반성장체계에 가장 큰 영향을 미치는 것은 신뢰관계 ($\beta = .413$)로 나타났다.

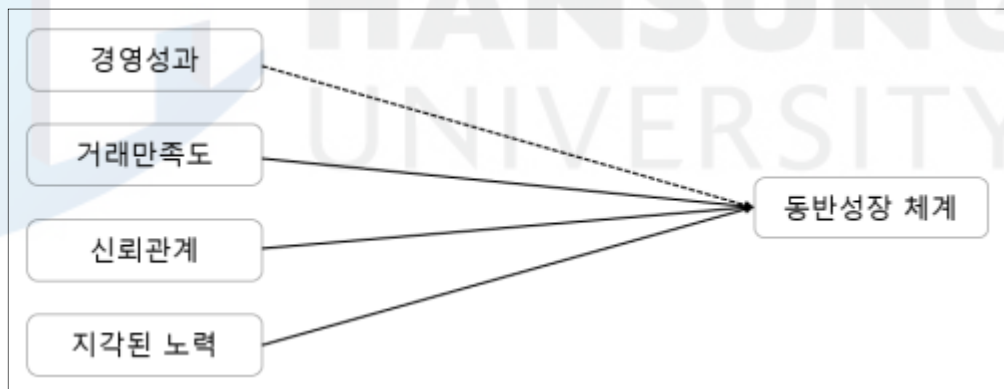
이 회귀식의 설명력은 중소기업체감 성과가 협력관계에 미치는 영향이

57.1%($R^2 = .571$)로 나타났다.

[표 4.8] 중소기업 체감성과와 동반성장체계의 관계

모 형	종속 변수 독립 변수	동반성장체계관계								
		F	R^2	adj R^2	$Durbin$ － $Watson$	비표준화 계수		표준 화 계수	t	p
						B	SE	β		
①	(상수)	52.249 ***	.571	.560	1.826	.597	.264		2.260	
	경영성과					.074	.074	.084	1.004	.317
②	거래만족도					.165	.079	.187 **	2.101	.037
③	신뢰관계					.444	.072	.413 **	6.175	.000
④	지각된노력					.139	.059	.198 **	2.376	.019

**** < 0.001, *** < 0.05, ** < 0.1

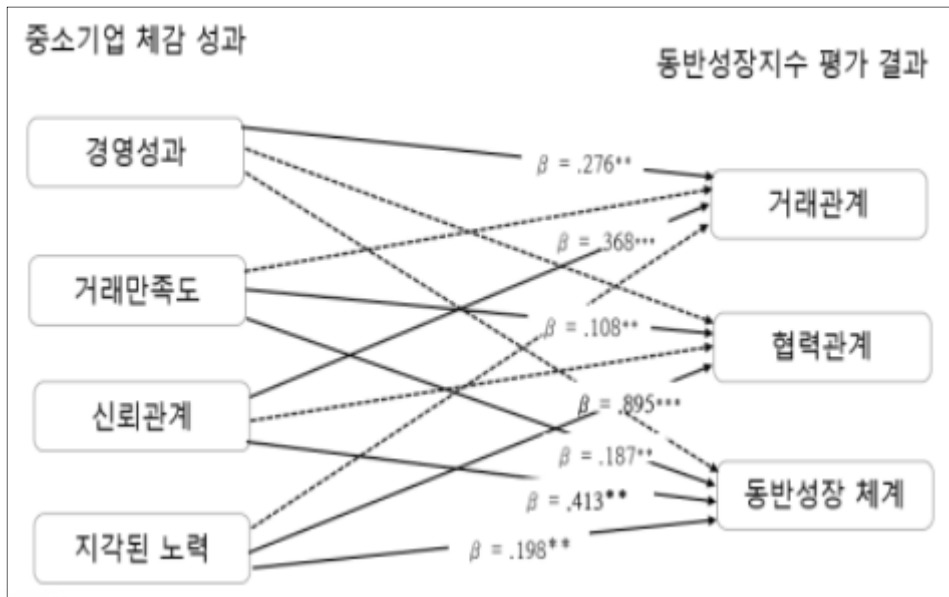


[그림 4.3] 중소기업 체감성과와 동반성장체계의 관계

중소기업 체감성과와 동반성장지수평가에 대한 가설 검증 결과를 정리하면 다음[표 4.9]과 같다.

[표 4. 9] 가설 검증 결과

가설		결과
H1	중소기업의 경영성과는 거래관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H2	중소기업이 느끼는 대기업과의 거래 만족도는 거래관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	기각
H3	중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 거래관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H4	중소기업이 느끼는 대기업의 지각된 노력은 거래관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	기각
H5	중소기업의 경영성과는 협력관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	기각
H6	중소기업이 느끼는 대기업과의 거래 만족도는 협력관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H7	중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 협력관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	기각
H8	중소기업이 느끼는 대기업의 지각된 노력은 협력관계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H9	중소기업의 경영성과는 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	기각
H10	중소기업이 느끼는 대기업과의 거래 만족도는 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H11	중소기업이 느끼는 대기업과의 신뢰관계는 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택
H12	중소기업이 느끼는 대기업의 지각된 노력은 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미칠 것이다.	채택



[그림 4.4] 가설 검증 결과



HANSUNG
UNIVERSITY

5. 결론

5.1. 연구 결과 요약

2011년 56개 대기업을 대상으로 동반성장지수 평가가 시작된 이후 2019년에는 220개사가 평가대상이 되어 평가를 받고 있다. 동반성장지수평가 대상기업은 공정거래위원회의 협약 이행실적 평가와 동반성장위원회의 체감도 조사에 대응하기 위하여 각자 회사의 상황과 업종 특성에 맞는 동반성장 활동을 하고 있으며, 지난 8년간 회사별로 차이는 있지만 불공정 거래행위가 감소하고 중소기업의 거래만족도가 상승하는 등 성과를 거두고 있다. 그러나 동반성장지수 평가의 결과가 등급으로만 제시되고 세부적으로 제공되지 않아, 개별 대기업들은 동반성장지수 개선을 위한 방향을 설정하기 어려운 것이 현실이다.

본 연구는 대기업과 중소기업 담당자 및 CEO와의 심층 면접을 통해 각자의 위치에서 동반성장 활동에 대한 기대가 다르다는 것을 확인하였다. 협력 중소기업들이 어떤 관점에서 동반성장 활동을 바라보고 어떤 체감성과를 통해 지수평가결과에 영향을 미치는지를 규명하여, 대기업 입장에서 어떠한 방향으로 동반성장 정책을 구성하고 거래관계에서 어떤 면을 중점적으로 개선해야 하는지를 제시하고자 하였다.

연구문제의 확정과 해결을 위하여 2019년 5월부터 10월까지 대기업과 협력 중소기업의 CEO 및 담당자와 인터뷰를 진행하고, 전국의 순회 교육을 통해 설문조사를 실시하여 전체 협력사 수에 해당하는 총 162개의 표본을 획득하여 분석하였다,

본 연구결과를 요약하면 다음과 같다.

거래관계 평가 결과에 영향을 미치는 중소기업의 체감성과는 신뢰관계와 경영성과이며 거래만족도와 지각된노력은 유의미한 영향을 미치지 않았다. 협

력관계 평가 결과에 영향을 미치는 체감성과는 지각된노력과 거래만족도이며 경영성과와 신뢰관계는 유의미한 영향을 미치지 않았다. 동반성장체계 평가 결과에 영향을 미치는 체감성과는 신뢰관계, 지각된노력, 거래만족도이며 경영성과는 유의미한 영향을 미치지 않았다.

5.2. 결론 및 시사점

본 연구는 중소기업의 체감성과가 동반성장지수평가 결과에 미치는 영향 요인에 관한 연구로서 대기업과 협력관계에 있는 중소기업을 대상으로 연구를 실시하였다. 본 연구 결과의 시사점은 아래와 같다.

대기업이 동반성장지수 평가 항목 중 거래관계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 협력 중소기업의 경영성과에 관심을 가지고 신뢰관계 구축을 위해 노력하여야 한다. 협력관계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 거래 중소기업의 거래만족도 향상을 위해 노력하고 이들이 지각할 수 있을 정도의 노력하는 모습을 보여야한다. 동반성장체계 항목의 평가를 개선하기 위해서는 협력 중소기업의 경영성과보다는 체계적인 업무 진행이 이루어진다는 신뢰감을 심어 주고 거래 만족도의 향상과 노력하는 모습을 보여주어야 한다.

본 연구자는 국가정책과제의 일부로 이루어지는 동반성장 지수평가를 받는 기업들이 관심을 가지는 동반성장지수 평가의 개선을 위해 협력 중소기업의 임직원들의 심리적 요인이 어떠한 영향을 미치는지 알아보고자 하였다. 특히 체감도 조사의 각 분야별 결과가 어떠한 요소에 영향을 받는지 논증하여 기업들이 어떠한 방향에서 정책을 수립하고 실행해야 하는지를 증명할 수 있는 것이 수확이라고 할 수 있다.

대기업은 동반성장 지수평가의 개선을 위해 많은 노력을 기울이고 있다. 본 연구 결과를 통해 협력사들에게 대기업과의 거래관계 결과를 설문형식으로 측정하는 체감도 조사의 상향을 위해서는 개별 지문에 대한 대응을 넘어 협력 중소기업 임직원의 심리적 요인인 체감성과를 중점적으로 개선하고 관리

할 필요가 있다는 점을 시사한다.

동반성장위원회는 2017년 이후부터 각사의 체감도 조사 결과를 해당 기업에 제공하고 있는데, 본 연구를 통해 각 회사가 개선해야 되는 항목을 어떻게 관리해야될지 인식할 수 있는 기회가 되고, 컨설턴트는 개별 회사의 정책을 컨설팅 할 때 거래상 발생할 수 있는 심리적인 부분을 고려하고 보다 효과적으로 정책을 제안할 수 있을 것이다.

특히 체감성과 조사에서 기업간 편차가 크게 나타내는 협력관계와 동반성장체계의 경우 각각 지각된 노력과 신뢰관계가 가장 큰 영향을 미친다는 것을 알게 되었는데, 이를 응용하면 각각의 평가결과 상향을 위해 효율적인 정책 제안이 가능하다. 본 연구를 위해 협조해준 L사의 경우 가장 저조한 결과를 받았던 협력관계 개선을 위해 각각의 지표에 대응하는 정책을 개발하는 것만으로는 무리가 있고, 지각된 노력이라는 원인변수를 충족하기 위해 각 정책에 대한 교육과 홍보 리플릿을 제작하여 배포하는 정책을 제안할 수 있었다. 다음으로 문제가 되었던 동반성장체계에 관한 부분도 역시 각각의 평가항목이 요구하는 정책의 수립 뿐 아니라 구매, 공무, 연구소 등 모든 협력사 관계부서들이 협력 중소기업과의 약속을 관리하기 위한 제도를 만들고 기존에 사용하던 계약서를 보다 정밀하게 분석하여 협력 중소기업들이 안심할 수 있는 거래 기반을 만드는 방식의 개선 제안을 할 수 있었다. 이를 통해 거래 신뢰도가 향상되면 이는 동반성장 체계의 평가 상향 뿐 아니라 거래관계 평가에도 긍정적인 영향을 미칠 수 있다는 것도 본 연구를 통해 알 수 있었다.

본 연구자는 이번 연구를 통해 협력 중소기업이 거래 대기업을 바라볼 때 어떠한 심리적인 요소들이 있는지 겉으로 드러나는 조사 문항 이면을 볼 수 있어서 매우 보람되었고, 대기업은 이를 활용하여 보다 효율적으로 정책을 수립할 수 있는지 조언할 수 있게 되었다.

중소기업의 체감성과가 동반성장지수평가 결과에 미치는 영향 요인에 관한 본 연구는 다음과 같은 한계가 있다.

첫 번째 한계는 각 평가결과에 영향을 주는 심리적 요인에 대한 파악을 할 수 있었지만 심리적 요인에 직접 영향을 주는 구체적인 정책이나 방법들에

대한 연구를 하지 못했다는 점인데, 이는 각 기업의 상황과 업종에 따라 다르고, 각 상호작용하는 주체들마다 다를 수 밖에 없다는 것으로 스스로의 합리화를 하고자 한다. 이는 온전히 해당 기업을 지도하는 컨설턴트의 영역이며 컨설턴트는 표면적으로 드러나는 체감도 조사의 각 항목에 대응하는 것에 그치지 말고 대기업의 담당자들의 특성과 상대하는 협력 중소기업 담당자의 특성, 그리고 상황과 업종의 특수성을 고려하여 효율적인 정책을 제안해야 할 것이다.

두 번째 한계는 동반성장지수 평가 대상 업종 전체에 대한 연구를 하지 못했다는 점이다. 동반성장지수 체감도 평가는 총 11가지 업종에 대해 각각 다른 질문지를 가지고 있다. 업종별로 공통된 항목도 있으나 몇몇 업종은 크게 상이한 경우가 있는데, 이번 연구에서는 제조업 중에서도 화학, 금속, 비금속 분야에 적용되는 지표를 활용하여 해당회사의 협력 중소기업만을 연구 대상으로 하였다. 다른 분야에 대한 추가적인 조사. 특히 유통 3분야(백화점·면세점/마트·슈퍼·전문점/홈쇼핑)와 가맹 분야의 체감도 조사는 제조업과 달리 전속적 거래가 거의 없는 유통 분야와 판매자 입장이 아닌 구매자 입장을 가진 가맹 분야라는 특징이 있으며 이러한 특징들은 제조업 분야와는 다른 연구 결과가 도출될 수 있을 것으로 추론된다. 이러한 다양한 분야에 관한 연구를 통해 대기업과 협력 중소기업 간의 동반성장을 통해 지속가능한 경쟁력을 확보할 수 있는 중요한 요인들을 발견할 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

1. 국내문헌

- 김국, 정용하. (2007). SCM 구축을 통한 대·중소기업 상생협력에 관한 연구. 『산업공학』, 20(2), 142~153
- 김기찬, 송창석, 박지윤. (2007). 대·중소기업간 상생협력 유형의 세분화와 전략: 중소기업의 L, A, J유형 분류와 성과를 중심으로. 『중소기업연구』, 29(4), 133-15.
- 김기찬. (2014). 『동반성장지수 시행효과 검증모형 연구』, 서울: 전경련중소기업협력센터.
- 김기찬, 김수옥, 박건수, 박성택, 박지윤, 송창석, 이종옥, 임일, 강호영, 한정화. (2006). 대·중소기업 상생협력의 이론적 모형설계: 건강하고 지속 가능한 기업생태계 구축. 『중소기업연구』, 28(3), 381-410.
- 김영애, 신호균, 김현우, 노경수. (2011). 대·중소기업의 파트너십에 의한 상생협력이 이타적 공진화를 위한 경영성과에 미치는 영향에 관한 연구 -파트너 형태에 따른 조절효과를 중심으로. 『한국로고스경영학회』, 33-49
- 김향미, 유경옥, 김재욱. (2015). 동반성장노력에 대한 지각차이가 관계가치 및 성과에 미치는 영향에 관한 연구. 『마케팅연구』, 30(3), 1-21.
- 관계부처합동. (2011). 『대·중소기업동반성장기본계획 (2011년 ~ 2013년)』. 세종: 산업통상자원부
- 관계부처합동. (2014). 『대·중소기업동반성장기본계획 (2014년 ~ 2016년)』. 세종: 산업통상자원부.
- 박진수, 박광태. (2015). 대기업과 중소기업의 협력방안 - 공유가치창출(CSV) 관점을 중심으로-. 『생산성 논집』, 29(2), 253-275
- 박완호. (2018). 중소기업의 동반성장 전략과 기업성과의 인과 관계, 『한국산학기술 학회』, 19(12), 552-560.
- 신봉삼. (2019). 『공정거래협약 이행평가 및 기준 개정 설명회 자료』. 세종:

공정거래위원회.

안충영. (2015). 『2015 동반성장백서』. 서울: 동반성장위원회.

이광호, 이승우, 김성홍. (2014). 기업 간 협업 환경에서 거래공정성이 관계품질을 매개로 업무효율성에 미치는 영향. 『대한경영학회지』, 27(9), 1425-1447.

이수열. (2013). 상생협력과 공급사 성과: 관계적 사회자본의 매개효과, 『경영학연구』, 42(4), 1105-1130.

이장우. (2011). 한국형 동반성장정책의 방향과 과제. 『중소기업연구』, 33(4), 77-93.

이원희, 이수열. (2014). 지속가능 공급사슬 관리가 관계자본 및 공급사의 지속 가능 성과에 미치는 영향: 거래공정성, 친환경, 사회책임의 통합모형, 『경영학연구』 43(2): 275-302.

이항구. (2017). 『대·중소기업동반성장기본계획 (2018년 ~ 2020년)』, 세종: 산업통상자원부.

엄상인. (2016). 대·소기업 동반성장 정책결정에 한 분석 - Kingdon의 다흐름모형(MSF)을 심으로. 연세대학교 행정대학원, 석사학위논문.

임종태. (2015). 대·중소기업 상생협력활동이 협력성장에 미치는 영향 - 조선산업을 중심으로. 부산대학교 대학원, 박사학위논문.

임병선. (2017). 구매관리자의 동반성장에 대한 적합성과 동기 인식이 기업의 동반성장 성과에 미치는 효과에 대한 연구. 인하대학교 대학원, 박사학위논문.

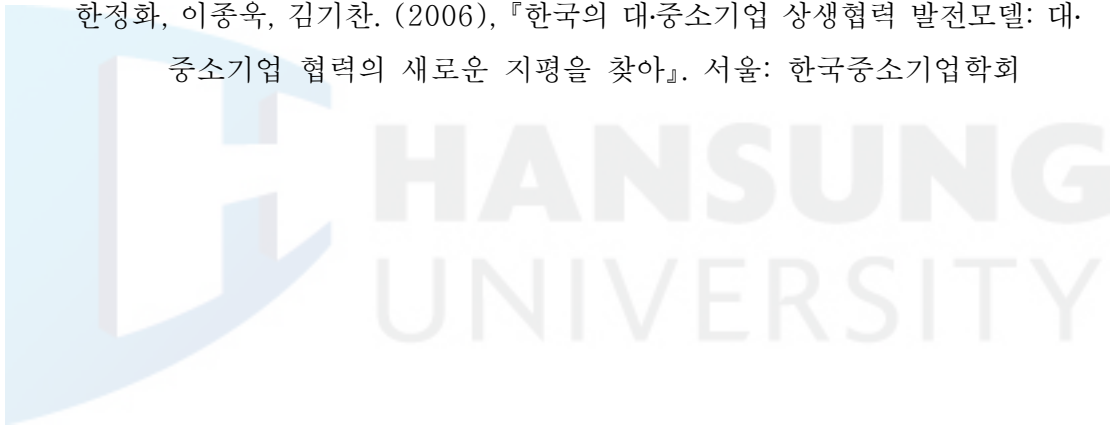
유비비. (2013). “기업 간 신뢰의 결정요인 및 협력성장에 관한 연구”, 울산대학교, 석사학위논문.

장명균, 임성재. (2016). 대기업의 중소기업과의 동반성장 노력이 중소기업의 동반성장에 대한 지각에 미치는 영향중소기업의 협력과 신뢰의 매개를 중심으로. 『윤리경영연구』, 16(2), 39-65.

조금제, 전인오.(2017), 대·중소기업간 상생협력 활동이 핵심역량 및 경영성
과에 미치는 영향에 관한 연구, 『유통경영학회지』, 20(2): 5-15.

주현, (2014). 『대·중소기업 동반성장의 구성요소 및 평가』, 세종: 산업연구원,

- 주현, 홍지승, 홍석일. (2011). 『대·중소기업 동반성장을 위한 정책과제』. 산업연구원, 13(2), 71-97.
- 전상길, 노진수, 탕위. (2014). LG전자 동반성장 사례연구: 개념모델 도출. 『Korea Business Review』. 18(4), 27-58.
- 전상길, 노진수. (2013). POSCO 동반성장의 기본원리와 9대 성공 DNA: 공급사슬측면을 중심으로. 『Korea Business Review』, 17(3), 207-231.
- 한상린, 이명성, 안명아, 이승원. (2013). 사회교환 이론을 중심으로 한 대기업과 중서기업 간의 장기적 동반성장 구축요인 연구. 『Korea Business Review』, 17(4), 1-21
- 한상용, 김주일. (2018). 상생협력, 핵심역량 강화가 관계자본과 중소기업 성과에 미치는 영향 연구, 『한국인적자원관리연구』, 25(3), 35-60.
- 한정화, 이종욱, 김기찬. (2006). 『한국의 대·중소기업 상생협력 발전모델: 대·중소기업 협력의 새로운 지평을 찾아』. 서울: 한국중소기업학회



2. 국외문헌

- Anderson, J. C. and Narus, J. A. (1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. *Journal of Marketing*, 54, 42-58.
- Carey, S., Lawson, B., & Krause, D. R.(2011), Social capital configuration, legal bonds and performance in buyer-supplier relationships, *Journal of Operations Management*, 29(4): 277-288.
- Doney, P. M. and Cannon, J. P. (1997). An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 61(2), 35-51.
- Fine, C. H. (1998). Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantag. *Perseus Publishing*, Cambridge, MA.
- Gulati, R. and Sytch, M. (2007). Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of Embeddedness on a Manufacturer's Performance in Procurement Relationships. *Administrative science*, 52(1), 32-69.
- Kumar, N. Scheer, L. K. and Steenkamp, J. B. E. (1995). The Effects of Supplier Fairness on Vulnerable Resellers. *Journal of marketing research*, 54-65.
- Morgan, R. M. and Hunt, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *The journal of marketing*, 20-38.
- Porter, M. and Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, Jan-Feb.
- Prajogo, D., & Chowdhury, M.(2012), The relationship between supplier management and firm's operational performance: A multi dimensional perspective, *Int. J, Production Economics*, 136(2): 123-130.
- Sahay, B. S. (2003). Understanding Trust in Supply Chain Relationships.

- Industrial Management and Data Systems*, 103(8), 553–563.
- Subramanian, N. and Venkataraman, S. (2003). U.S. Patent No. 6,546,381. Washington, DC : U.S, Patent and Trademark Office.
- Tian, Y., Lai, F. and Daniel, F. (2008). An Examination of the Nature of Trust in Logistics Outsourcing Relationship: Empirical Evidence from China. *Industrial Management and Data Systems*, 108(3). 346–367.
- Villena, V. H., Revilla, E., & Choi. T. Y.(2011),The dark side of buyer–supplier relationships: A social capital perspective, *Journal of Operations Management*, 29(6): 561–576.



부록 설문지

안녕하십니까?

바쁘신 중에도 설문에 응해 주셔서 대단히 감사합니다.

본 설문지는 **중소기업의 체감성과 동반성장 지수평가 결과에 미치는 영향요인 연구(제조 대기업 협력사 중심으로)** 관련해서 컨설팅 관점에서 연구 하고자 작성된 것입니다.

모든 자료는 연구를 위한 통계 처리에만 사용되고, 그 외의 목적에는 사용되는 일이 없습니다. 설문의 협조에 진심으로 감사드리며, 귀하의 솔직하고 성의 있는 응답은 귀중한 연구 자료가 될 것입니다.

귀하(귀사)의 협조에 다시 한 번 깊은 감사를 드리며, 무궁한 발전을 기원합니다.

2019년 9월

※ 각 질문에는 **정답이 없습니다.** 귀하의 경험을 바탕으로 느끼신 생각을 그대로 기록하여 주시기 바랍니다.

※ 서로 비슷하다고 느껴지시는 문항일지라도 다른 부분의 측정을 위한 것이니 **빠트리지 마시고** 모든 문항을 읽고 귀하의 생각과 일치하는 곳에 √ 표하여 주시길 바랍니다.

연 구 자 : 길호정(한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원)

연 락 처 : 휴대폰(010-5852-1848), 이 메 일 :

(ironkil@naver.com)

지도교수 : 방 선 이

1. 다음은 귀하의 거래관계에 관한 설문입니다.

본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	구두발주 및 부당한 발주취소 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
2	거래대기업경쟁업체에 납품(공사·용역)하는 것을 부당하게 제한 받은 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
3	물품 인수 시 부당하게 지연·거절·반품당한 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
4	전문인력(기술자 등)이 거래대기업로 부당하게 유출된 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
5	부당하게 산업(지식)재산권 유용, 탈취당한 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
6	법정기한 내 납품(공사·용역)대금을 지급하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
7	납품(공사·용역)단가의 합리적 결정이 이루어졌습니까?	①	②	③	④	⑤
8	납품(공사·용역)단가 조정 사유 발생 시, 합리적인 조정이 이루어지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
9	공정하고 합리적인 협력사 선정과 운영 절차를 가지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
10	상생협력 이익(협력성과)배분이 합리적으로 이루어지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

2. 다음은 귀사의 협력관계에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	자금 대여·투자및 금융지원 제도 운영 및 협력(지원) 제도를 운영하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
2	기술협력을 위한 제도 운영 및 협력(지원) 체계를 가지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

3	(생산)기술 공유 및 활용 지원하는 제도가 마련되어 있습니까?	①	②	③	④	⑤
4	생산시설 및 원자재 구매 지원 제도 운영 및 협력(지원) 제도가 있습니까?	①	②	③	④	⑤
5	국내 및 해외 판로 확대를 지원하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
6	경영관리 및 컨설팅 등의 제도 운영 및 협력(지원) 제도가 마련되어 있습니까?	①	②	③	④	⑤
7	근로조건 및 작업환경의 개선에 협력(지원)하는 제도가 운영되고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
8	교육·훈련·연수등의 제도 운영 및 협력(지원) 프로그램이 운영되고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
9	인력 채용을 지원하는 제도가 운영되고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

3. 다음은 귀사의 동반성장체계에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	대기업CEO 및 임직원의 동반성장 의지 및 의식 수준은 어느정도 입니까?	①	②	③	④	⑤
2	동반성장 계획 수립과 실천(이행)이 체계적으로 운영되고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
3	명문화된 보복금지 지침 보유하고 이를 실천하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
4	애로사항 청취 및 반영 절차가 마련되어 있습니까?	①	②	③	④	⑤
5	인격적 모독이나 일방적 압박을 받은 경험이 있습니까?	①	②	③	④	⑤
6	산업재해 예방 지원과 적절한 처리가 이루어지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

4. 다음은 귀사의 경영성과에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	거래대기업과 협력활동으로 원가절감이 이루어지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
2	최근 3년간 귀사의 매출액은 증가하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
3	최근 3년간 귀사의 이익은 증가하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
4	심각한 고객 클레임 및 불량율이 감소하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

5. 다음은 귀사의 거래만족도에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	거래대기업과의 거래에 만족하십니까?	①	②	③	④	⑤
2	거래대기업과의 거래관계를 지속적으로 유지하고 싶습니까?	①	②	③	④	⑤
3	동반성장 활동을 통해 거래대기업과 귀사의 신뢰관계가 깊어지고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

6. 다음은 귀사의 신뢰관계에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	거래대기업과 귀사는 신뢰관계가 형성되어 있습니까?	①	②	③	④	⑤
2	거래대기업은 파트너사에게 도움을 제공하고자 하는 의지가 있습니까?	①	②	③	④	⑤

7. 다음은 귀사의 지각된 노력에 관한 질문입니다. 본인의 생각과 가장 일치하는 곳에 표시해 주시기 바랍니다.

설 문 항 목		매우 그렇 다	그렇 다	보통 이다	그렇 지 않다	전혀 그렇 지 않다
1	거래대기업은 귀사와 동반성장 하기 위해 노력하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
2	거래대기업은 귀사의 기술역량 강화를 위해 노력하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤
3	거래대기업은 귀사의 혁신역량 강화를 위해 노력하고 있습니까?	①	②	③	④	⑤

8. 다음은 응답자 및 회사(조직) 특성에 대한 질문입니다.

1. 귀사의 업종은?

- ① 화학제조 ② 제조 ③ 유통 ④ 서비스 ⑤ 기타 ()

2. 귀사와 거래대기업의 거래기간은?

- ① 1년 미만 ② 1년이상5년미만 ③ 5년이상 10년 미만
④ 10년이상 20년 미만 ⑤ 20년 이상

3. 귀사 매출에서 거래대기업이 차지하는 거래비중은?

- ① 1%미만 ② 1%이상 5%미만 ③ 5%이상 10%미만
④ 10%이상 20%미만 ⑤ 20%이상 50% 미만 ⑥ 50% 이상

4. 귀사는 수출을 하고 있거나 수출할 계획이나 실적이 있습니까?

- ① 수출계획 없음 ② 수출을 하고 있지 않으나 3년 이내에 할 계획임
③ 일부 매출을 수출로 이루고 있으나 주력은 내수임 ④ 수출이 주요 매출원임

5. 귀사의 규모는?

- ① 소상공인 ② 중소기업 ③ 중견기업 ④ 기타

6. 설문에 응하신 분의 직급은?

- ① 실무자 ② 중간관리자 ③ 담당임원 ④ CEO

설문에 응해주셔서 감사합니다.

ABSTRACT

A Study on the Influence Factors on the Evaluation of
win-win Growth Index by Small and Medium Business
—Focusing on suppliers of large manufacturing
companies—



Kil, Ho Jeong

Major in Convergence Consulting

Dept. of Knowledge Service & Consulting

Graduate School of Knowledge Service
Consulting

Hansung University

The Act on Promotion of Win-win Cooperation between Large and Small Businesses was enacted in 2006 in response to the deepening polarization between large and small companies, and the Commission on Win-Win Growth was launched in 2010 to announce a win-win growth index that evaluates the achievements of win-win growth by large companies from 2011. Existing policy studies or academic studies were

mainly conducted to measure performance and derive causality made through assessment of win-win growth, mainly to measure financial performance or marketing effects of small and medium-sized companies. In the course of carrying out their own win-win cooperation activities, it is common for large companies to come up with a response-level program based on the criteria for evaluating the win-win growth index, and they are more interested in how cooperative SMEs evaluate large companies than the achievements of small and medium-sized companies. This study identified the factors that affect the results of the assessment of the win-win growth index by making the results of the survey of the win-win growth index, which evaluates large trading companies, and the results of the assessment of the win-win growth index.

The results of the study, which analyzed part 162 of the survey collected for small and medium-sized companies in partnership with large companies, are as follows.

It was shown that the performance of the incremental entity that affects the outcome of the transaction relationship assessment is the reliability and the management performance, and that the transaction satisfaction and perceived efforts do not have a significant effect. The results of the assessment of the cooperative relationship are perceived efforts and transaction satisfaction, and the management performance and the trust relationship do not have any significant impact. The results of the assessment of the win-win growth system are trust relationships, perceived efforts, and transaction satisfaction, and management performance does not have any significant impact.

Through this study, we discovered the implications that large companies should pay attention to the management performance of small and medium-sized business partners and strive to build trust in order to improve the evaluation of items related to transactions among items

assessed for the win-win growth index. In addition, it was discovered through research that it was important to strive to improve the transaction satisfaction of small businesses in order to improve the assessment of cooperative relationship items, and to improve the assessment of items of win-win growth systems, the reliability of systematic improvement of work rather than the management performance of small and medium-sized companies should be highlighted.

Key words: win-win growth, win-win growth index, win-win cooperation, win-win and small business cooperation

