

현안과제연구

대기업과 중소기업 상생발전 방안

연구수행 : 신동호

CDI 충남발전연구원

대기업과 중소기업 상생발전 방안

목 차

I. 서론	1
II. 상생협력 관련 법제 및 추진시책 검토	2
III. 상생협력 부진원인 및 국내외 협력사례	5
IV. 상생협력 방안	12

I. 서론

- 경쟁의 패러다임이 기업간 경쟁에서 네트워크간 경쟁으로 변화됨에 따라 기업간 상생협력의 필요성이 증대되고 있음
 - 정보통신의 발달, 경제의 지역화 및 세계화가 급속도로 진행되고, 경쟁이 심화되면서 개별기업 차원에서의 대응력 약화가 초래됨
 - 이에 따라 경쟁력 있는 공급네트워크의 구축이 기업생존에 주요 요소로 부각
 - 이를 대중소기업간 네트워크로 국한시킨다면, 글로벌 경쟁시대에는 부품소재 등의 공급을 담당하는 중소기업의 경쟁력이 대기업의 경쟁력과 지역경제 나아가 국가경제의 발전과도 직결됨
 - 이로 인해 경쟁구도가 기업간 경쟁에서 네트워크간 경쟁, 기업생태계간 경쟁으로 양상이 변화됨에 따라 네트워크 내부 구성원들간 상호협력의 중요성이 더욱 증대되는 추세임
- 관련하여 노벨경제학상을 수상한 윌리엄슨 교수에 의하면“협력사와의 관계양상과 거래비용에 따라 기업의 성패가 엇갈리며, 위압적 계약관계보다는 신뢰에 기초한 계약이 더 효율적”임을 강조한 바 있음
 - 개별기업간 경쟁에서 기업생태계간 경쟁으로 변화하고 있는 상황에서 상생협력을 통해 기업생태계 전체의 펀더멘탈을 강화시켜야만 지속적인 생존과 성장을 보장 받을 수 있음을 지적함
- 따라서 기존 대기업과 중소기업간 수직적 관계가 상호협력하여 상호이익을 증진하는 상생 또는 수평적 관계로의 전환이 요구됨
 - 대·중소기업간 거래관계가 기존 수직적 갑·을 관계에 기초한 zero-sum게임에서 수평적 상생협력에 기반한 win-win 관계로의 전환이 시급함
 - 즉, 대·중소기업간 공정거래와 자율적 상생협력을 통한 동반성장의 토대를 구축해야함을 의미함
- 이러한 현실적 인식을 토대로 본 연구에서는 도내 대·중소기업간 상생협력 방안을 모색하고자 함
 - 이를 위해 관련 법제 및 기존 시책을 검토하고, 상생협력의 부진원인과 아울러 국내외 상생협력 사례를 통해 시사점 및 벤치마킹 요인을 파악하고자 함
 - 끝으로 이상의 연구결과를 토대로 대·중소기업간 상생협력을 위해 첫째, 고질적인 하도급 문제해소, 둘째, 대·중소기업간 선순환구조 정착방안, 셋째, 중소기업의 제품구매 촉진방안, 넷째, R&D개발 및 자금지원 관련 협력방안을 제시하고자 함

II. 상생협력 관련 법제 및 추진시책 검토

1. 대중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률

□ 개요[(타)일부개정 2010.4.12 법률 제10252호]

■ 목 적

- 「대중소기업상생협력촉진에관한법률」의 제정취지는 다음과 같음
 - － 이 법은 대기업과 중소기업 간 상생협력(相生協力) 관계를 공고히 하여 대기업과 중소기업의 경쟁력을 높이고 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성함으로써 국민경제의 지속성장 기반을 마련함을 목적으로 함

■ 「상생협력」의 정의

- "상생협력"이란 대기업과 중소기업 간, 중소기업 상호간 또는 위탁기업과 수탁기업(受託企業) 간에 기술, 인력, 자금, 구매, 판로 등의 부문에서 서로 이익을 증진하기 위하여 하는 공동의 활동을 말함
 - － "수탁·위탁거래"란 제조, 공사, 가공, 수리, 판매, 용역을 업(業)으로 하는 자가 물품, 부품, 반제품(半製品) 및 원료 등(이하 "물품등"이라 한다)의 제조, 공사, 가공, 수리, 용역 또는 기술개발(이하 "제조"라 한다)을 다른 중소기업에 위탁하고, 제조를 위탁받은 중소기업이 전문적으로 물품등을 제조하는 거래를 말함

■ 대·중소기업 상생협력 촉진의 기본방향

- 1. 대기업과 중소기업 상생협력의 자율성 보장
- 2. 대기업과 중소기업의 이익에 서로 도움이 되는 상생협력의 촉진
- 3. 공공기관과 중소기업 간의 협력에서 공공부문의 선도적인 역할 강화

■ 대·중소기업 상생협력 촉진을 위한 시책

- 동법 제9조 대기업과 중소기업간의 기술협력 촉진에서부터 제20조 대중소기업 협력재단의 설립에 이르기까지 다양한 상생방안에 대한 시책을 포함

하고 있으며, 그 구체적인 내용은 아래의 표와 같음

분야	주요내용	근거
기술협력	·기술협력 촉진을 위한 기술개발 자금 지원 ·특허권 및 실용신안권을 이전촉진하기 위한 지원	·동법 제9조 각항 ·기술의이전및사업화촉진에 관한법률 제10조
인력교류	·인력교류 촉진을 위한 시책수립 및 인건비 일부 지원	·동법 제10조 각항
자본참여	·대기업의 자본참여 방안수립·시행 ·수탁기업의 기술개발, 설비투자 등 경영지원	·동법 제11조 1항 ·자산유동화에관한법률 제2조
환경경영협력	·기술·정보 등의 교류와 협력촉진 방안 수립·시행 ·협업화, 정보화 협력 촉진방안수립 및 지원 ·판로확대를 위한 협력촉진 및 지원	·동법 제9조 각항 ·환경친화적산업구조로의전환 촉진에관한법률 제2조
불공정거래행위 금지특례	·대기업의 중소기업 지원(불공정거래행위에서 제외)	·동법 제13조 ·독점규제및공정거래에관한 법률 제23조
상생협력 조사	·상생협력실태조사 ·상생협력지수 산정·공표	·동법 제14조, 15조 각항
우수기업 선정·지원	·상생협력 우수기업 포상	·동법 제16조 각항
협의회 구성	·위탁기업별·지역별·업종별 수탁기업 협의회구성 및 지원	·동법 제17조 각항
임금격차	·상생협력의 임금교섭 노력 지원	·동법 제18조
공공기관 협력	·지원계획 및 추진실적 추진 ·전담 지원조직 설치·운영	·동법 제19조 각항
협력재단 설립	·대중소기업협력재단 설립	·동법 제20조 각항

자료: 「대중소기업상생협력촉진에관한법률」.

2. 중기청 상생협력 사업

① 상호이익이 되는 파트너십문화 조성

- 대기업 구매를 조건으로 중소기업 기술개발 확대
- 대기업·정부 공동 R&D 펀드를 조성(130억원)하여 대·중소기업간 상생협력 확산
- 대기업·금융기관 연계 중소기업 지원펀드 조성 확대(6개 펀드, 1.1조원 → 10개 펀드, 2조원)

- 모기업이 은행과 공동으로 자금을 조성하여 협력업체의 원자재구입, 기술개발, 공장 신·증설 소요자금 등을 저리(시장금리보다 △1~2%)로 지원
- 싱글PPM 품질혁신 지원확대, 공정불량률 기준 추가 등 수탁기업 생산혁신 활동강화
- 납품 불량률 기준의 품질혁신 지도 외에 공정불량률 기준에 의한 지도 시스템으로 확충하고, 등급별 인증제도 도입
- K-Score를 모기업 맞춤형 지원이 가능한 지원제도로 개선
 - 모기업의 퇴직 기술 인력을 활용하여 모기업의 요구수준 충족(특정 모기업의 납품의존도 50% 수탁기업에 적용)

② 제도적 상생기반 조성

- 납품단가 조정협약제 도입에 따른 모니터링을 강화하고 성과 분석 후 미비점 보완
- 대기업의 진출 유예기간 연장 등 실효성 있는 “사업조정제도” 개편(현행 2년 → 3년 + 3년이내 추가연장)
- 기술자료 임치제도 본격 시행 및 활성화 기반 구축
 - 임치수요 확대를 위한 홍보강화, 분산 임치시설 설치로 임치물 안전성 강화, 지속적인 제도발전 연구 및 인식 확산

③ 공정거래 관행 인식공유

- 대기업 마케팅·기술노하우를 중소기업으로 이전 및 협력을 위한 대·중소기업 CEO 좌담회(가칭 “상생사랑방”) 정례화(연 20회)
- 지역별 대·중소기업 구매상담회 개최(연 10회)
 - 대기업의 구매품목·규모, 협력사 지원내용 등을 소개하는 구매방침 설명회 병행, 중소기업의 대기업 납품기회 확대
- 불공정거래 조사 확대 및 시정조치 강화
 - 조사범위를 대형유통업체(백화점, 대형마트, 홈쇼핑), 공기업으로 확대, 상습위반업체 공공입찰 자격제한, 명단공개 및 교육명령 등 제재 강화
- 수·위탁분쟁 「법률자문」 및 「자율조정」 기능을 강화하여 기업간 분쟁 방지
 - 납품대금 현금성 결제 및 표준약정서 사용 등 수·위탁 우수기업에 대한 실

- 태조사 면제(2년), 공공구매 가점부여, R&D 우대 지원 등
- 우수 상생협력 관련 기업에 대한 포상을 확대하고, 수위탁 거래 우수기업에 인센티브 강화
 - “아름다운 동행상” 시상, 납품대금 현금성 결제 및 표준약정서 사용 등 우수기업 실태조사 면제(2년), 공공구매 가점부여, R&D 우대 지원 등

Ⅲ. 상생협력 부진 원인 및 국내외 협력사례¹⁾

1. 상생협력의 부진원인

① 시장 구조적 측면

- 대기업 중심의 압축성장 과정에서 대·중소기업 관계는 중소기업의 저임노동력을 활용할 목적에서 형성·발전
- 일부 대기업은 중소기업을 원가절감의 수단으로만 인식하고 협력 동반자로서의 인식은 크게 부족함
 - 많은 대기업이 중소기업 부품구매 자체가 중소기업을 지원하는 것이라는 시혜적 시각을 보유함

② 대기업 측면

- 금융위기를 거치면서 대기업의 경영방식이 단기수익 위주로 전환되면서 중소기업 지원보다는 납품단가 인하에 주력함
- 특히, 사업부별 성과평가방식도 중소기업에 부담을 전가하는 중요한 요인으로 작용한 것으로 평가됨

1) 본 장은 대중소기업 상생협력방안 연구(산업연구원, 2005)의 내용을 인용하여 재정리함.

③ 중소기업 측면

- 기술인력, 자금 등의 한계로 인해 기술혁신능력이 부족하여 글로벌 혁신경제에 적합한 파트너로서의 역량 취약함
 - 중소기업 제품기술의 86.5%는 2년 이내 모방이 가능한 범용기술(중기협)
- 과당경쟁(가격인하 경쟁 → 채산성 악화 → 재투자 여력 감소 → 경쟁력 악화)으로 인해 협력 파트너로서의 지위가 약화됨

④ 기업문화 측면

- 유럽 등 선진국과는 달리 계약문화가 성숙되지 못하여 규칙에 입각한 관계보다는 힘의 우위에 의지하는 거래관행이 형성되어 있음
- 대기업이 중소기업과 전략적 관계를 가지기 위해서는 지분출자가 필요한데, 이를 재벌확장으로 보는 시각이 존재함

■ 대기업의 중소기업 지분출자 관련 주요 쟁점사항

- 그 동안 우리 경제의 성장과정에서 대기업들이 사업확장을 위하여 중소기업지분을 취득하는 것을 문어발식 투자라는 부정적 인식이 지배적였음
- 특히, 대기업들의 선단식 경영이 IMF 위기발생의 한 원인이었다는 비판의 제기로 인해 대기업들의 중소기업 지분 투자는 크게 위축됨
- 외국의 경우 대기업의 중소기업지분투자에 대해서는 특별히 부정적 시각이 없으며, 오히려 벤처캐피탈을 통한 재무적 투자보다는 전략적 투자가 기업성장에 더욱 긍정적이라는 인식을 갖고 있음
- 우리나라에서는 대기업의 중소기업 지분투자와 관련하여 다음과 같은 부정적 견해와 긍정적 견해가 공존하고 있음
 - 부정적 견해 : 대기업의 중소기업영역침해와 중소기업에 대한 경영통제의 수단으로 악용될 우려가 있음
 - 긍정적 견해 : 대기업의 지분 투자시 중소기업에 대한 기술 지원, 자금지원 등 상생관계를 구축해야 할 유인으로 작용함
- 그런데, 대기업이 중소기업에 대하여 부담을 전가하는 것은 이해관계의 불일치에 기인하며, 지분투자시 대기업과 중소기업은 동일한 이해관계를 가짐
- 따라서, 대기업이 출자한 회사의 소유와 경영의 분리, 출자 회사의 대기업 납품독점 금지 등의 전제하에 대기업의 중소기업 지분취득에 대하여 긍정적 입장을 견지할 필요함.

5 시사점

- 대기업은 경영자원과 핵심역량을 보유·가용할 수 있다는 점에서 대중소기업간 성공적인 상생협력을 위해서는 무엇보다도 대기업의 역할이 중요
- 그러나 상생협력의 최대 관건은 대기업이 무조건적인 참여가 아니라 상생협력시 기업의 이익창출에 있음
- 다시 말해, 상생협력을 하지 않을 때에 비해 상생협력 참여시 더 큰 이익이 창출되어야 대기업의 자발적인 상생협력을 유도할 수 있음

2. 국내외 상생협력 사례

① 해외사례

■ 도요타 자동차 : 경쟁력 있고 공정한 파트너십 구축

- 성과공유(BenefitSharing):2000~2003까지 30%원가절감을 추진하는 CCC(Construction of Cost Competitiveness) 21 프로젝트를 추진하면서도 성과공유를 통해 부품업체에 적정마진을 보장함
 - 도요타의 내부 제조비율은 25%이며, 나머지는 213개의 1차 부품업체와 분업적 네트워크를 통해 조달함
 - 특히, 강력한 원가절감을 추진하면서도 부품업체의 마진을 일정수준 보장함과 아울러 부품업체의 개방적 거래관계를 인정하고, 도요타와의 전속적 거래관계를 고집하지 않았음
 - 그 결과 도요타도 성공하였을 뿐 아니라 부품업체들도 혁신적이면서 강력한 경쟁력을 지닌 기업으로 재탄생하는 상생협력의 모범사례를 창출함
- 개방적 협력관계를 지원한 대표적인 사례로서 도요타가 지분의 24%를 보유하고 있는 덴소(Denso)를 들 수 있는데, 덴소는 전체공급의 50% 이상을 도요타 이외의 기업에 공급함
 - 1949년 도요타 부품사업부에서 독립한 덴소는 창립초기부터 도요타 이외의 기업에 납품하였으며, 이는 덴소로 하여금 규모의 경제실현을 가능케 함
 - 그 결과 2004년에 약 25조원 규모의 세계3위 글로벌 부품회사로 도약하였음

■ 인텔 : 투자펀드를 통한 전략적 파트너십 구축

- 인텔펀드 운영 및 전략적 지분투자 : 인텔 캐피탈회사를 통해 인텔 펀드(Intel Fund)를 조성하고, 모바일, 인터넷, 디지털가전, 사무자동화, 차세대반도체 등 인텔칩을 사용하는 200여개 혁신 네트워킹 기술기업에 약 20억 달러를 자금을 전략적으로 투자하고 있음
 - 중소기업의 성장을 지원함과 동시에 자사제품의 시장도 확대해 나가는 것임.
- 협력기업들의 신시장 조성과 자율존중 : 협력기업들의 신시장 진출을 지원하고, 투자기업에 대해서는 경영상의 자율성을 존중함

- 이에 힘입어 인텔은 완제품이 아닌 오로지 부품만으로 브랜드 가치 세계 5위의 위치에 오름

■ 노키아 : 벤처투자 및 전담조직을 통한 전략적 파트너십 구축

- 벤처링(Venturing)제도를 통한 중소벤처기업 지원 : 투자펀드를 조성, 사업타당성이 있는 아이디어를 가진 중소기업에 투자함
- 벤처지원 전담조직(Nokia Ventures Organization) 운영 : 벤처기업 지원을 위한 전담조직으로 7천억원 규모의 벤처캐피털을 운영함
- 지역혁신클러스터의 중핵 역할 : 올루테크노폴리스에서 300여개 부품기업들과 상생적 협력을 맺으면서 지역혁신을 주도함
- 부품업체와의 상생 네트워크를 육성한 결과 노키아는 기업의 브랜드네임을 넘어서 핀란드라는 나라를 상징하는 기업으로 까지 급성장함

② 국내사례

■ 삼성전자

- 2005년부터 연간 14조원의 물품거래대금을 매월 2차례씩 현금 결제함
- 금형업체들과의 온라인상의 협업네트워크를 구축하기 위해 2005년 20억원의 i-매뉴팩처링 사업을 실시함

■ 현대자동차

- 게스트엔지니어링제도를 운영하고 있는데, 2004년의 경우 65개사 300여명이 참여함
- 게스트엔지니어링제도를 운영하고 있는데, 2004년의 경우 65개사 300여명이 참여함

■ LG전자

- 협력업체에 일정규모 이상의 생산물량을 확보해주기 위해 2007년까지 56%에 달하는 국내 생산비중을 계속 유지함
- 향후 5년간 1천억원의 투자자금을 4%의 저리로 협력업체에 지원함

■ SK

- 협력업체 육성·지원 프로그램 강화, 대금결제 제도·프로세스 개선, 상시 대화

채널 확대 등 협력업체 지원 3대 실천프로그램을 추진함

- 공동 연구개발 및 지원에 2005년 말까지 100억원을 투입함

■ POSCO

- 성과공유제(Benefit Sharing)를 도입하여 원가절감 보상을 실시함
- 2004년 말부터 중소기업과의 거래대금 전액을 현금으로 결제함

■ 한국전력

- 향후 5년간 2,000억원 규모의 중소기업 신기술개발을 지원함
- 자금기술·판로확보를 수요자 중심으로 지원하는 맞춤형 종합 지원체계를 구축하고 산·학·연 연구개발 협력체계를 구축함

<표 1> 대·중소기업 상생협력 주요사례

부문	세부 부문	협력내용	
대중소기업 역량강화	기술역량강화 및 고부가가치 창출형 상생협력	공동기술개발을 통한 신기술·신제품 개발, 장비국산화	삼
		대기업의 특허를 활용한 중소기업 기술역량제고	LS
		대기업 기계·장비 중소기업 제공	SK
		열린 혁신의 자세로 중소기업 아이디어 수용	LG
		기술컨설팅 및 기술인력 파견을 통한 역량제고	포
	협력 중소기업 인적역량 강화	협력업체 임직원 역량제고를 위한 교육프로그램 운영	SK
		모기업에 축적된 경영노하우 협력사에 이전	한
	국내외 판로개척 지원을 통한 협력업체 수익성 강화	해외진출 협력업체의 현지활동 지원	현
		협력업체와 해외 공동진출	신
		협력업체의 국내판로 개척 지원	롯데
		협력업체의 해외판로 개척 지원	포
	협력 중소기업 생산성 및 품질역량 강화	협력업체 생산성 행상을 위한 품질개선 지원	KT
	협력 중소기업 정보화 구축 지원	공급사슬 내 정보의 효율적 관리를 위한 시스템 구축	포
대중소기업간 신뢰구축	중소기업 자금운용 및 납품대금 지급개선	현금결제확대, 어음지급기일 결제기일 단축	GS
		시설운용자금, 중소기업 대출 등 자금지원책 마련	삼
	경쟁력 강화비전 공유 및 파트너십 강화	협력사 초청행사개최, 우수협력사 시상, 격려 등	KT
		협력업체 근무여건 개선 및 복지증진	현
	공정거래 프로그램·제도마련 및 윤리경영 추진	모기업과 협력사의 윤리경영 실현	KT
		협력업체 애로사항, 불공정 거래 개선 프로그램 마련	KT
		공정거래 정착노력	LG
	성과공유제 시행		한
상생협력 확산 및 상생경영 정착을 통한 건강한 기업생태계구축	10대 그룹에서 30대 그룹으로의 상생협력 확대	상생경영전략 구축, 판매데이터 제공, 품질관리 기술	정
	제조업 중심에서 유통건설산업으로 상생협력 확대		상
	1차 협력업체에서 2, 3차 협력업체로 확대		현
	상생협력의 경영전략 착근을 위한 인프라 구축강화	전담조직 및 인프라 구축	상

IV. 상생협력 방안

1. 비전체계

① 비전

■ 건강하고 지속가능한 기업생태계 구현

- 중소기업을 대기업의 동반자로 인도하여 기업생태계의 선순환 구조 정착
- 중소기업과 대기업이 서로 Win-Win할 수 있는 협력의 문화 조성

② 정책방향

■ 대·중소기업 역량강화

- 기술역량의 강화 및 고부가가치 창출형 상생협력 유도
 - 공동기술개발 및 대기업특허 이전 등을 통해 신기술·신제품개발 및 중소기업 기술역량 제고
- 국내외 판로개척 지원을 통한 협력업체 수익성 강화
 - 공공부문의 판로개척 지원 외 대기업의 협력업체 대상 판로개척 지원을 유도

■ 대·중소 기업간 신뢰기반 구축

- 중소기업 자금운용 지원
 - 대기업이 자발적으로 협력업체의 시설운용자금 및 중소기업 대출지원을 유도
- 공정거래문화 및 윤리경영 추진
 - 모기업과 협력사간 윤리경영 및 불공정 거래 개선프로그램 마련

■ 상생협력 확산 및 상생경영 정착

- 업종별 상생협력 기반 구축 및 상생경영 전략 구축
 - 상생협력의 우수사례를 업종별로 확산하고 상생협력의 경영전략 착근을 위해 관련 인프라 구축

2. 실행방안

① 하도급 문제해소

■ 도내 대·중소기업간 하도급 공정거래 협약 확대

- 도내 대기업과 협력사간 하도급 공정거래 협약체결 유도 및 확산
 - － 대기업의 거래물량 유지 및 납품가격 안정화 등에 관한 사항을 협약내용에 포함시켜 중소기업의 안정화 도모

■ 공정거래위원회와 연계한 「충남 하도급 119」 가동

- 충남도 차원의 불공정 하도급 신고센터 설치·운영
 - － 사업자가 하도급 대금을 지급하지 않을 경우 하도급 업체의 피해를 최소화하기 위한 조치로 「공정거래위원회 대전지방사무소」와 연계하여 불공정 하도급 거래행위 완화

■ 「하도급 계약 추정제도」 및 「납품단가 조정협의 의무제」 조기정착

- 구두발주로 인한 하도급 분쟁을 근원적으로 해결하기 위해 일정요건을 갖춘 경우 계약을 한 것으로 간주하는 제도 활용
- 원사업자와 하도급업자간 거래대금이 적정하게 반영되지 않을 경우 협상테이블에서 협의를 하도록 하고 원사업자가 협의에 응하지 않으면 과징금을 부과하는 제도 활용

② 선순환 구조 정착

■ 충남 상생협력 협의회 조직

- 중소기업 관련 전문가, 기업, 유관기관 실무자 등을 포함한 연구회를 구성하여 상생경영을 위한 간담회, 컨퍼런스 등을 개최
- 동 연구회를 통해 대·중소기업간 상생협력문화의 선도 및 확산을 도모

■ 상생협력기금 조성

- 대·중소기업간 성장격차를 완화하고 상호협력을 촉진하기 위한 민간 차원의 상생협력기금 조성

- 도내 대기업을 대상으로 대·중소협력사업의 추진을 위해 충남도와 기업차원의 출연금을 조성하여 기업간 협력사업을 보다 원활하게 추진할 수 있는 기반 마련

■ 건강한 기업생태계 조성

- 상생경영의 조직적 실행을 위한 기업간 업종별 전담조직 구축을 유도하거나 공급사슬(supply chain)별 공동발전 연구회를 구성

③ 제품구매 촉진

■ 공공구매 확대 및 美 SBIR 프로그램 도입

- 도 산하기관의 중소기업 제품 공공구매액을 확대하되, 산하기관의 조기집행 및 점검계획을 토대로 중소기업 제품에 대한 공공구매 조기집행 유도
- 공공기관의 입장에서 필요한 구매품목을 미리 설정하고 이를 기술개발과 상호 연계하는 구매조건부 신제품 개발사업 확대
 - * SBIR : 중소기업의 아이디어가 기술개발 및 사업화로 이어지도록 기술지원을 타당성 검토, 기술개발, 사업화의 3단계로 나누어 단계적으로 지원하는 프로그램
- 영세기업의 공공조달 참여확대
 - 경쟁입찰에 참여할 수 있는 조합의 요건을 완화하고, 제품의 특성에 따라 계약입찰 방식을 다양화

■ 중소기업 제품 구매제도의 홍보 및 교육

- 공공기관 구매담당자들의 중소기업 제품에 대한 신뢰를 높이기 위해 중소기업과 제품에 대한 정확한 정보를 전달할 수 있는 정보망 구축
- 구매담당자들에 대한 교육과 홍보를 지속적으로 추진하여 중소기업구매제도에 대한 인식의 확산을 유도

■ 공동마케팅 지원강화

- 중소기업들간의 공동사업을 통해 규모에 따른 비교열위를 극복하기 위한 일환으로 전문 컨설팅과 연계한 맞춤형 지원을 추진하고 모범사례를 창출·확산

■ 판로개척

- 해외시장조사 및 바이어 발굴지원, 해외무역사절단 및 해외전시박람회 참가지원, 충남 우수상품 전시상담회 개최, 해외바이어 초청 수출상담회 개최, 수출보험료 지원 등을 통해 판로개척을 지원
- 아울러 대기업으로 하여금 협력업체의 국내외 판로개척 지원을 유도하고 우수사례를 선정하여 포상지원

4 R&D개발 및 자금지원 협력

■ 핵심기술 공동개발 지원

- 공급가치사슬 및 분업구조를 고려하여 대기업과 중소기업 공동의 기술개발 수요를 파악하고, 이를 토대로 대·중소기업간 공동의 기술개발을 유도하고 지원함

■ 대기업 특허의 중소기업 이전 유도

- 중소기업이 활용하기에 불완전하여 추가적으로 실용화가 필요한 기술에 대해서는 연구 및 실험지원을 통해 중소기업의 기술상용화를 추진
- 대기업으로 하여금 협력업체의 신제품 개발비용 지원 및 휴면특허를 이전토록 유도

■ 플러스 네트워크론 활용 유도

- 기존 대기업의 네트워크론 활용을 확대·유도하고, 나아가 기존 네트워크론 이용 시 제한요건인 신용보증수수료 및 납품 후 10일 이내 대출요청이 가능한 사항을 없애는 플러스 네트워크론 활용을 유도
- 대기업의 협력업체 지원펀드를 활용하여 중소기업의 저리대출을 도모