

식품산업에서 중소기업의 발전을 위한 상생협력

Win-win cooperation for the development of small and medium-sized enterprises in food industry

노봉수^{1*}
Bongsoo Noh^{1*}

¹서울여자대학교

¹Department of Food Science and Technology, Seoul Women's University

Abstract

The need for win-win cooperation between small and medium-sized enterprises and large corporations is emphasized. For the sustainable growth of a healthy industry, the attractive parts of large companies and the capabilities of small and medium-sized enterprises must be harmonized and shared. It was also examined what items large companies should consider in selecting small and medium-sized enterprises as a partner. In the case of food producers, when considering safety issues, a comprehensive safety system should be established, not just a single factor. And cooperation is expected between small and medium-sized enterprises and other partners with new technologies such as AI, IoT, 3D printers and 5G technology. It is suggested that corporate develop-

ment can be achieved by various models through win-win cooperation between large companies and small and medium-sized enterprises.

Key word : small and medium-sized enterprises, large corporations, partner, corporation

서론

최근 일본의 소재산업 규제에서 알 수 있듯이 강자는 약자를 자신의 마음대로 관리하고 지배하려는 경향이 높다. 우리나라의 대기업과 중소기업도 예외는 아니다. 그동안 중소기업에 대한 냉대는 여러 분야에서 경쟁력을 떨어뜨리는 결과로 나타났으며 최근 일본의 부품 소재에 대한 수출 규제문제를 통해서 다시 한 번 중소기업의 건전한 육성이 매우 중요하다는 인식을 하게

Corresponding Author: Bongsoo Noh
Seoul Women's University, Seoul, 01797, Korea
Tel: +82-2-970-5636
Fax: +82-2-970-5977
E-mail: bs210069@gmail.com

Received October 28, 2019; revised November 20, 2019; accepted November 20, 2019

된 계기가 아닌가 싶다.

기업이 존재하는 목적은 장기적으로 생존하고 번영 발전하는 것이지만 오랜 기간 기업을 정상위치에서 유지한다는 것은 매우 어려운 일이다. 아무리 큰 대기업도 또 견실하고 튼튼한 세계적인 기업들도 평균적으로 40년 이상을 버티기 어렵다고 한다. 그럼에도 거의 100여년 가까이 유지해온 대기업들도 있다. 이렇게 오랜 기간 사업을 유지해 올 수 있었던 원동력은 과연 무엇일까? 돈만 벌려고 노력하는 기업이 아니라 오랜 기간 살아 있는 존재로 많은 사람들이 인정하는 지속성을 가진 기업으로 운영하고자 하였다는 점이다.

이처럼 살아 숨쉬는 기업은 여러 환경 변화에 대하여 매우 민감하게 대처를 하고 있으며 함께 일하는 파트너 회사들과의 관계를 잘 결속시켜 나가고 있다. 마치 자신의 회사처럼 포용력을 가지고 대하면서 각 회사들이 맡아야 할 일들을 정확히 나누어 분권화하면서 역할 분담을 명확히 하고 무엇을 도와주고 협조를 해야 하는지 일의 공동체를 구축하여 운영을 하였다. 일확천금을 기대하지 않고 보수적으로 회사를 경영함으로써 급격한 성장보다는 꾸준히 발전할 수 있는 자세를 유지했다는 점이다.

한편, 중소기업의 경쟁력은 구조적으로 불리한 여건에 놓여있고 산업구조의 변화가 급격히 일어나는 전 세계적인 추세 아래 국내 산업체 간의 경쟁은 물론 글로벌 경쟁이 날로 심화되고 있어 대기업 혼자만 살아남기도 어려운 상황이다. 뿐만 아니라 인력 공급 면에서도 청년인구의 감소로 인하여 노동력 확보가 매우 어려운 실정으로 중소기업체들은 더욱 어려운 상황에 처해있는 점을 고려하면 중소기업 스스로 모든 문제들을 해결하기에는 힘에 벅찬 형편이다. 따라서 기업들이 살아남기 위해서는 대기업과 중소기업이 서로 협력을 통해서 잠재적인 능력을 향상시키고 상호 발전 하겠다는 전략을 통해서 위기를 극복하지 않으면 안 된다.

Kang 등(2007)은 대기업이 중소기업과의 협력이 왜 필요하게 되었는지 그리고 어떤 방향으로 지향해야 하는지에 대하여 보고한 바 있다. 2010년 이후 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률이 만들어져 기업체들

도 이런 문제를 해소하려고 노력하고 있다(Win-Win Cooperation Law, 2019). 또, 2012년 동반성장위원회의 백서가 발표되면서 대·중소기업 동반성장 추진대책의 주요 전략은 공정거래 질서 확립, 사업영역 보호 및 동반성장 전략의 확산, 중소기업의 경쟁력 제고 지원 등을 토대로 상생협력 정책은 정부 주도로 진행되어 왔지만, 최근 식품 분야에서도 CJ, 대상, 롯데, 오리온, 해태크라온, LG생활건강 등 대기업들도 대부분 참여를 하고 있다.

나트륨 저감화 정책을 수립해 나가면서 이미 앞서 이런 정책을 펴고 실행에 옮긴 대기업들의 노하우를 바탕으로 이를 활용하여 중소기업체들도 나트륨 저감화에 적극 참여할 수 있도록 유도하여 식품산업체 모두가 국민들의 건강증진을 위하여 노력한 적이 있다(Kim, 2016). 그러나 중소기업으로의 기술이전에 있어 단순히 기술 이전만으로 모든 문제가 해결되기에는 여러 어려움이 있다는 것이었다. 근본적으로 중소기업들이 스스로의 자생력을 키워 이런 기술을 활용할 수 있는 능력을 갖추고 있어야 한다는 것이다 그렇게 보면 기술이외의 여러 문제에 대하여도 함께 서로 돕고 상생할 수 있는 길을 마련하지 않으면 어렵다는 점이였다. 따라서 대기업들이 활용할 수 있는 가용 자원을 최대한 활용하여 중소기업의 체질 개선이 이루어지도록 함께 노력해야 할 필요가 있다(Committee of Shared Growth, 2012.). 많은 중소기업과의 상생 부분은 주로 제조업, 서비스, 유통 등의 분야에서 이루어지고 있는데 반하여 농업분야의 경우 농가와 기업 간의 상생협력으로 종자개량이나 원료공급 등으로 접근하고 있고(Lee 등, 2015) 특히 식품 분야의 경우 식품안전이나 위생관련 문제를 포함하고 있는데 이것은 한 부분만 철저히 해서는 안 되는 문제이고 전사적으로 회사의 구성 모두가 함께 해야 하는 통합적인 문제이기 때문에 중소기업으로서는 접근하기가 어려운 문제 중에 하나라고 볼 수 있다. 상급기관으로부터 안전에 관한 교육을 받는다 하더라도 당장 이를 실행에 옮기거나 배운 교육 내용을 가르칠 여건이 되질 못하는데 인적 자원의 부족함은 물론 가르치면서 일하기에는 현실적으로 어려움이 많은 실정이었다. 따

라서 본 논문에서는 식품분야 나름의 상생협력방안에 대하여 검토해보고자 한다.

본 연구의 목적은 과연 식품산업분야에서 중소기업체들은 어떤 분야에 대한 지원들이 필요하고 어떤 방식으로 이루어지는 것이 바람직한가를 살펴보고 바람직한 방향을 제시하는 것이다.

본론

2000년대 초반까지만 해도 대기업과 중소기업 간의 관계는 대등한 거래관계가 이루어지기 보다는 관습적인 하청에 가까운 관계를 통해 이루어졌으며 대기업의 입장에서 비용 절감 효과를 최우선으로 강조하여 왔다. 그리고 대기업과 중소기업 간의 지속성도 상호 발전하도록 협력하기 보다는 단기적인 계약이 주를 이루어 왔다. 특히 다국적기업의 경우 유리한 가격으로 할인하고 단기적인 편의를 추구해 왔다고 여겨진다. 기술적인 면에서도 표준화된 기술이 낙후한 저급의 기술이 많았으며 단순히 부품이나 OEM 제품을 생산하여 공급하는 역할만 할 뿐 독립적인 성장잠재력을 키워 나갈 수 있기 어려운 하청형태의 중소기업이 주를 이루고 있다. 고용측면에서 볼 때 고도의 기술을 요하지 않는 단순기술자로 낮은 임금과 임시고용직이 많은 형태로 이루어진 경우가 많은 편이다.

협력관계의 형태

두 기업군간의 협력적인 관계가 어떤 방향으로 발전해야하나 정부 차원에서도 이런 상생협력을 강조하고 있으며 기업들도 반강제적인 협력 형태에서 자발적인 협력단계로 조금씩 변화해 가고 있는 것은 사실이다. 상호 부족한 부분을 학습하고 있으며 선진 기술과 협력을 위한 신뢰에 기반을 두어 보다 부가가치를 창출하는 방향으로 변화해야 한다. 그러기 위해서는 기업군간의 연계가 지속적인 관계를 갖어야 하며 장기적인 파트너십을 유지하는 것이 중요하다. 협력관계에 있어서도 다양한 모델이 가능하다고 여겨진다. 어떤 모델

이 바람직할 수 있을지 그리고 그것은 사업체의 특성에 따라 약간은 다른 형태를 취할 수 있다. 현재 알려진 형태로 미국에서 이루어지는 형태와 독일이나 일본에서 협력 상태를 살펴보고(Kang 등, 2007) 우리나라에서는 어떤 방법이 이루어지는지를 살펴보고자 한다.

네트워크형 : 네트워크형은 주로 미국에서 많이 선택되어 활용되는 형태로 이 형태의 장단점으로는 시스템이 전문화되어 있고 각각의 협력방법들이 표준화되어 있어 이를 통해서 경제효과를 기대할 수 있고 부품조달 방식이 개방화되어 있어 누구나 참여할 수 있으므로 생산비용을 절감할 수가 있다. 중소기업과의 연대관계가 무엇보다도 개방적이어서 정보전달이 효율적으로 이루어질 수 있으며 혁신을 추구하고자 할 경우 다른 회사로부터 다양한 정보를 수집할 수 있다는 점이 유리하다. 반면, 구성된 네트워크 조직으로부터 언제든지 퇴출시키는 것이 가능하기 때문에 상황이 변화한 상태에 대하여 유연성이 높다. 대기업의 측면에서는 유리한 측면이 있고 중소기업의 측면에서는 다소 불리하여 협력 파트너에 대한 헌신도가 높지 않을 수 있다. 상호간의 관계가 주로 계약을 통해 이루어지기 때문에 법제도에 이루어지기 때문에 중소기업에 대한 별도의 투자가 미미할 수 밖에 없으며 중소기업 나름의 제품을 차별화하기가 어려워 제품의 다양성을 기대하기가 어렵다.

도급형 : 독일이나 일본에서 많이 이루어지고 있는 형태로 도급형은 대기업과 중소기업이 비교적 강한 연계를 구성하고 있어 수직적 거래관계를 바탕으로 하고 있다. 이런 형태의 경우 기술정보가 유출될 가능성이 매우 적은 편이고 대기업으로부터 기술정보의 전달이 용이할 수 있다는 장점을 가지고 있다. 따라서 발주한 기업의 요구 사항이 수주한 중소기업에 신속하게 전달되며 이를 위해 발주기업으로부터 수주기업으로의 기술이전이라든가 학습과정이 쉽게 이루어지는 편이다. 하지만 거래 관계 면에서 보면 유연성이 떨어지고 대기업이 요구하는 사항만을 추구하다 보니 자체적으로 독창적인 개발을 하려는 능력이 취약하다 할 수 있다. 새로운 기술을 창출하고 개발하려는 능력을 펼치기가 어렵다. 아울러 내부에서 확보한 자원이거나 정보를 외부로

전달하거나 또는 외부로부터 얻어진 보완할 만한 역량을 이용하기가 쉽지 않다. 이런 형태의 관계에서 나타나기 쉬운 점은 혈연이나 가족관계 등의 내부거래 형태가 만연될 수 있으며 비용 면에서 의외의 추가 거래비용이 발생할 수도 있다는 점을 고려해야 한다.

융합형 : 우리 나라의 경우 초기에는 일본으로부터 도급형의 형태를 도입하여 적용하였고 아직도 이런 형태의 협력관계가 많은 회사에 남아있기도 하다. 수직적인 관계로만 거래나 협력이 고정된다면 새로운 신규 거래를 하고자 하는 기업들의 진입이 어려워질 수 있다. 점차 미국과의 교류가 확대되면서 네트워크 형태나 도급형의 장단점을 고려한 융합형 형태의 협력방법을 취하고 있는 기업들이 나타나기 시작하였다. 식품산업분야에서는 여전히 세계시장으로의 진출이 한계가 있어 많은 경우 수직적인 관계를 이루고 있다 하겠다. 최근 국가 식품클러스터가 발족하여 중소기업체들의 경우 여러 애로 사항 중 기술적인 면들은 대기업이 아닌 국가기관을 통하여 협조를 방안도 하나의 해결책으로 떠오르고 있다.

정보통신산업진흥원과 지경부에서 주관하는 “대중소기업 생생 IT 혁신”사업에 하나로 CJ제일제당과 18개 협력업체간의 공급망 관리와 제품의 생산과 유통 과정을 하나의 통합망으로 관리하는 경영전략시스템의 고도화와 관리 시스템 콜센터에 접수되는 고객의 불만 사항을 접수부터 처리가 완료될 때까지 처리상황을 실시간으로 관리하고 처리결과를 관리 부서별로 지표화하여 관리·평가함으로써 고객의 체감서비스를 향상시키는 일종의 고객관리시스템의 활용 확대를 위한 사업에 오픈드래프트의 플랫폼이 선정하여 2012년부터 실시 구체화 된바 있다. 이처럼 타 분야의 직종과의 다양한 협력도 가능하다.

상생협력할 수 있는 항목

상생협력을 받고자 하는 회사나 협력을 지원하고자 하는 회사들이 어떤 것들을 지원받아야할는지 혹은 요구할 수 있는지에 대한 고민이 많다. 최근에는 이런 어

려운 점들도 많이 해소되어 나가고 있다. 그동안 식품산업체들 간에 상생협력이 있었던 부분을 알아보고 또 앞으로 지원해 주면 좋을 사업항목들을 논의해 보고자 한다. 협력사에 대한 지업사업은 자금, 기술, 안전관리, 경영, 법률, 교육, 신제품개발, R&D 협력, 생산 지원 등 다양한 업무를 포함하고 있다.

자금지원 : 협력사가 자체 기금을 지원 자금으로 사용하거나 또는 정부와 함께 대용자금을 조성하여 자금 지원제도를 운영하고 있다. 새로운 공정 도입에 따른 시설 보완을 비롯한 기타사업 등을 지원한다. 대금지급의 조건을 보다 현실적으로 개선하여 운영을 하여야 하는데 중소기업의 경영 및 운영 상태에 따라 조절 수위를 조절할 수 있다. 대상(주)은 사급제도를 통하여 대기업이 물품제조에 필요한 원자재를 직접 구입하여 협력사에 일정한 가격에 공급함으로써 구매 가격의 등락에 따른 리스크를 줄여서 협력사의 경영안정화에 도움을 주고 있다.

신제품개발 : 신제품의 개발 능력이 부족한 업체를 위한 별도의 지원프로그램을 운영하여 제품개발을 지원하고 협력사가 개발한 우수한 제품의 OEM 판매를 담당하여 운영한다. 또 우수한 신제품개발을 토대로 스타트 창업을 지원한다. 소비자들이 원하는 제품의 컨셉을 제공하여 주기도 하고 마케팅 전략과 광고 전략에 대한 노하우를 전수하여 스스로 자립할 수 있도록 이끌어 주기도 한다.

R&D 협력 : 중소기업의 자생력 강화를 위하여 R&D 부분에 대한 협력과 지적재산권을 공개해 주거나 무상으로 이전하는 방안을 지원하고, 상생협력 중소기업들의 최고기술경영자(CTO) 포럼과 같은 것을 운영하여 기술적인 면에서 운영정보를 공유할 수 있도록 지원할 수도 있다. 신제품의 예비 테스트 관련 부분에 대한 시험을 지원해 주거나 이를 위한 감각평가시설 및 장비 등을 지원하여 연구기술개발을 위한 역량을 강화하고 지원한다.

교육 지원 : 교육 내용에는 협력사의 생산성 향상과 인적자원 역량 및 경쟁력 강화를 도모하기 위해 동반성장 아카데미, 품질 향상을 위한 교육, 원가절감을 위

한 교육, FTA 원산지 대응 교육, HACCP/소비자중심 교육(CCM), 생산성 향상을 위한 교육, 식품안전과 관련된 신진기업 관리기준과 audit 실무교육, 식품분석교육(중급숙, 타르색소, 일반미생물 등), 품질관리의 상주기술지도, 품질개선을 위한 팀별 활동전개를 위한 교육, 50세 이상 정년퇴임 이후의 장년설계교육, 공장 견학을 통한 벤치마킹 및 현장교육, CEO 세미나 등 각종 교육을 지원한다.

안전 관리 : 식품안전과 관련된 분석/audit/주요클레임을 분석하고 예방체계를 구축할 수 있도록 지원하며 중소기업이 스스로 운영관리하기에 어려운 것 중 하나인 안전관리에 대한 철저한 교육, 이물 방지를 위한 관리, 위생관리에 대한 사항, 소비자중심경영(CCM)의 신규 인증 및 유지관리와 관련된 컨설팅 지원, HACCP/소비자중심교육(CCM)의 운영 모니터링과 사후 관리에 관한 사항을 지원하고, 그에 따른 운영성과와 성공사례를 중소기업 간에 서로 공유할 수 있도록 유도한다.

법률 지원 : 대기업과 또는 소비자들과의 관계 속에서 발생할 수 있는 여러 가지 피해와 관련하여 법적인 소송 관계를 지원하거나, 특허를 출원하는 데에 필요한 사항을 해결할 수 있도록 도와주거나 등록된 특허를 활용하는 문제와 관련된 업무를 지원한다.

생산 지원 : 원료 농산물의 확보를 위하여 계약재배로 계약하여 지원하며 이런 경우 신상품 육종이나 우량종자의 보급 뿐만 아니라 영농기술을 지원한다. 아울러 농업부분에서 농촌 생산물의 부가가치를 높이는 활동에 참여함으로써 대기업 자체에 도움을 줄 수 있기도 하고 또 이를 활용한 다른 제품을 생산할 수 있도록 계약재배 단지의 실질적 자립을 위해 협력한다.

경영 지원 : 대기업이 물품제조에 필요한 원자재를 직접 구입해서 협력사에 일정한 가격에 공급하는 사급제도를 지원하고, 급격한 가격의 등락으로 인한 구매가격에 대한 리스크를 최소화 할 수 있도록 협력사의 경영안정화에 도움을 줄 수 있는 제도를 운영할 수 있게 지원한다. 협력회사와의 동반성장과 우수 협력사에 대한 인센티브를 지원한다거나, 연말 종합평가 결과에 따

라 선정된 우수협력사에 어음 대신에 현금지급을 시행하거나 동반성장 협약을 맺은 협력사에 대해 대금지급 기일을 월마감 D+10로 운영할 수 있다. 또 대중소 동반성장 정책으로 금융기관과 연계하여 특별펀드를 조성하거나, 협력 중소기업에게 저리의 운영자금(대출금리는 기업신용도에 따라 0.6~1.3% 감면)을 최대 20억 원까지 지원하는 상생펀드를 운영하고 있는데 이런 방향으로 자금투자, 판로개척에서부터 마케팅, 부진한 재고의 처리까지 지원한다.

기타 : 일반 소비자 상담을 어떻게 해 나가야 할는지 그 방법을 지도하고, 협력사 직원 자녀의 어린이유치원을 활용할 수 있도록 후원하거나, 협력사 자녀 또는 임직원의 영어캠프 프로그램에 지원하는 사업을 운영한다. 소비자의 식품안전 인식도를 개선하기 위한 교육과 인터넷 등을 통한 정보를 어떻게 전달하고 홍보하는 등 인터넷을 이용한 전략 및 SNS를 이용한 소통에 관한 사항까지도 지원을 이끼지 않는다. 또 인력채용을 지원하거나 해외 수출업무를 지원해 준다. 아울러 시기별 안전 이슈를 주제로 전문가를 섭외하거나 전문가토론회를 개최하여 상호 정보의 나눔의 장을 장려해 나간다.

협력항목이 위에서 언급한 항목들처럼 부분 단위로도 이루어질 수 있으나 식품안전과 같은 영역의 경우는 여러 항목을 총괄하여 일괄적으로 교육하고 지원해 주어야 할 것이다. 그리고 해당 부서 직원만이 알아야

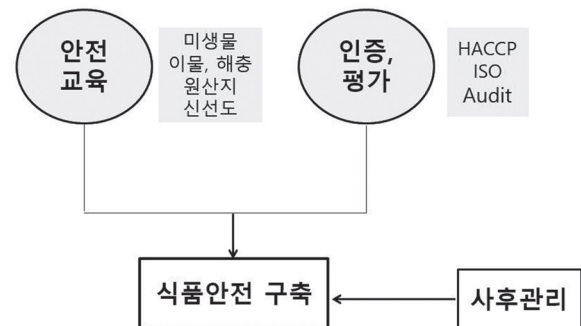


그림 1. 중소기업체를 위한 통합적 식품안전체계의 구축

하는 것이 아니라 전사원이 함께 공유해야하는 부분이기도 하다. 안전에 관한 사고는 어느 곳에서도 발생할 수가 있기 때문이다(그림 1).

협력사의 선발

대기업의 협력 중소기업체는 OEM 제품이 많게는 천여 가지까지 되는 경우도 있어 모든 협력 중소기업체를 다 지원해 줄 수는 없다. 따라서 회사마다 일정한 기준을 마련하여 일정 수의 상생 협력 회사를 선정하여 운영하기도 한다. 현재 CJ제일제당은 식품안전상생협회를 통하여 협력사 간의 상호 필요한 정보를 서로 공유하는 방향으로 프로젝트 구축을 완료하고 안정화단계로 안정적으로 전환되었다. 본 사업에 협력사로 참여한 기업들은 경북과학대학식품공장, (주)동화식품, 동방푸드마스타(주), (주)맑은식품, (주)미정, 세진식품(주), (주)엄지식품, (주)영진그린식품, (주)풍국면, 오가원, 우포의 아침, 전주주조, 백두대간조합공동사업법인, 화성산업, 고문당인쇄(주), (주)동진기업, 우신산업사 등 많은 업체들이 참여하고 있다. 이 협회는 CJ제일제당이 취급할 수 있는 제품에 대하여 협력하는 것 뿐만 아니라 CJ제일제당과는 아무 관련없는 중소기업이 자체적으로 출시하고자 하는 제품에 대하여도 협력 지원을 아끼지 않고 있다는 점이다. 이러한 형태는 가장 바람직한 경우라고 여겨진다.

대기업들이 협력사를 선발하는 데에 있어 중요한 평가 요소로 중소기업의 역량으로 보고 있는 것은 기술력, 품질, 가격경쟁력, 납기준수, 응답성 등을 토대로 1차적인 업체를 선발하며 구체적으로 다음과 같은 항목을 참고한다.

구매 실사 평가 : 잠정적으로 신청한 업체가 등록이 되면 일단 사전에 협력가능성을 확인할 필요가 있으며 그러한 경우, 구매담당자나 상생협력을 담당하는 자가 직접 현장 실사를 통해 해당사와의 상생협력을 위한 물품의 구매 조건이 적합한지 여부를 평가하고 적격하다고 판정한 업체는 예비업체로 관리하게 된다.

품질 실사 평가 : 상생협력 업무가 필요하다고 인정

된 경우, 예비업체에 대한 원료, 반제품, 포장재, 완제품 등의 품질실사평가를 실시하여 거래 성사가 적격하다고 판단이 되면 상생협력업무가 가능한 업체로 분류한다.

품목 평가 : 거래하고자 하는 품목의 특성에 따라, 샘플을 통해 안전성평가 등의 품목평가를 실시한다. 위생 안전에 관한 사항이 다소 부족하더라도 개선할 여지가 충분하다면 상생협력을 통하여 이를 극복한다.

신용 평가 : 신용평가는 회사 나름대로 지정한 객관적인 평가기관이 실시하는 것을 원칙으로 하나 회사 전반에 관한 신용평가를 실시하여 일정 수준 이상이 되면 적격하다고 판단하여 상생협력업무가 가능한 업체로 분류한다. 예외적인 경우로 신용등급이 B등급 이상이어야 하는 경우도 있다.

지원업무 가능 및 실태 파악 : 상생협력을 통하여 지원을 하고자하는 업무가 대기업이 수행 또는 지원할 수 있는 것인지를 파악하여 그 점을 토대로 선정하게 된다. 모든 대기업이 모든 부분에 걸쳐서 다 수행할 수 없고 대기업이 협력 가능한 범위 내에서 이루어져야 하기 때문이다. 따라서 위생, 안전 교육을 비롯한 각종 교육 협력 부분에 있어 중소기업체의 교육수혜가 가능한 인원이 어느 정도 되는지를 파악하며 지원 업무를 충분히 소화할 수 있는가를 통해 협력사를 선정한다.

협력 대상의 다양화

상생협력이 이루어지는 것은 주로 대기업과 직접거래를 하고 있는 중소기업 중에서 선발을 하고 있다. 많은 경우가 여기에 해당되지만 상생협력이 보다 진취적으로 발전해야 한다고 보면 앞으로는 전혀 거래가 없는 일반 업체들도 포함하여 발전시켜 나갔으면 한다. 실제로 비협력업체를 대상으로 일정 자격을 갖춘 중소기업체를 공정하게 경쟁 선발하여 상생협력 프로그램을 통하여 협력 사업을 운영하는 경우도 있다(Meconomynews, 2019). 공개적으로 선발하는 경우로 어떤 중소기업이든 협력대기업과 관계가 없더라도 지원이 가능하도록 유도하는 것이다. 이런 경우 대기업회사 내에서

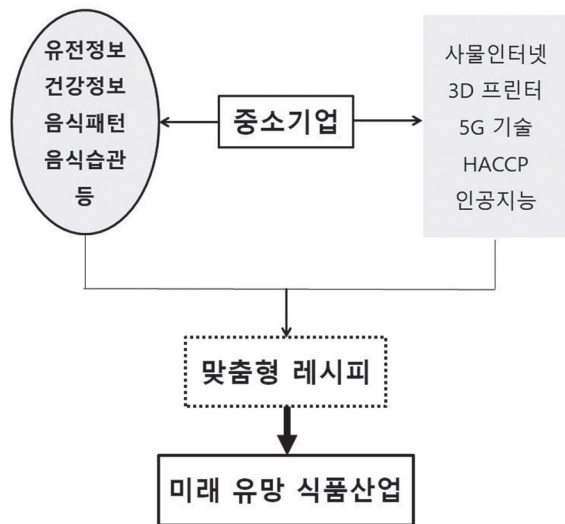


그림 2. 중소기업 간의 상생협력을 통한 미래의 맞춤형 제품의 개발 모델

관리하지 않고 별도의 상생협력 재단과 같은 운영체제를 갖추어 지원을 하는 것이다. 물론 이런 방향으로 자리 잡아가기까지는 다소 시간이 소요되리라 본다.

최근에는 업종분야가 다른 중소기업 간에도 협력이 이루어지는 경우도 있다. 이것은 동종의 업종이 아니라 전혀 다른 업종 간의 협력이다. 오리온의 경우 스마트팜의 운영에 있어 SK 텔레콤 등 통신회사와의 협력시스템을 구축하여 협력하고 있는바(Foodnews, 2019) 이처럼 중소기업과 IT기업 혹은 중소기업이나 벤처기업 간에도 상생협력이 이루어질 수 있다. 예를 들어 장내세균의 증식을 위해 프로바이오틱스를 섭취하는 것이 좋다고는 하나 모든 사람에게 적용되는 것이 아니다. 각자 장내세균내의 균형이 중요한 영향을 미친다. 그렇다면 장내세균에 관한 정보를 토대로 각자에 맞는 유산균들을 선택하여 줄 필요가 있다. 이것은 대기업이 일률적인 제품으로 다룰 수가 없다. 따라서 중소기업에 의해 이루어져야 하는 부분이다. 또한 이런 부분에 변수가 될 수 있는 소비자가 좋아하는 음식정보와 소비자의 유전 정보 및 건강상태를 바탕으로 한 데이터를 기반으로 소비자에 맞는 맞춤형 음식 레시피 sheet를 개발하여 서비스를 제공할 수도 있다. 여기에는 딥러닝 기술을 활용한 인공지능(AI)의 질의응답 검색엔진 프

로그램도 일조 할 수 있을 것이라고 여겨진다(그림 2). 그러므로 중소기업의 맞춤형 매력을 소화할 수 있는 업체간의 상생이 절대적으로 필요하다고 본다.

인공지능 기술을 확보한 업체뿐만 아니라 사물인터넷, 블록체인, 5G, 3D프린터 등 미래 유망 혁신기술을 바탕으로 중소기업과의 상생협력이 가능할 것으로 보인다. 신제품 개발을 위한 제품의 컨셉을 설정함에 있어 소규모 집단의 특수층을 위한 제품 개발에도 상호협력이 이루어질 수 있어 맞춤형 식품의 소개가 가능하게 되어 식품분야에서의 다양한 새로운 모델이 생성될 수 있도록 협업이 가능할 것으로 보인다.

유럽으로의 수출품은 친환경 포장재를 요구하고 있으며 여기에 사용되는 잉크 또한 유해하지 않은 것이어야 하는데 이런 부분에 대하여 해당 분야의 중소기업체들과 상생 협력이 이루어질 수 있다. 이처럼 직종이 다르지만 해당 분야의 새로운 기술을 갖춘 중소기업들 간에 공동협력과 신뢰를 바탕으로 상생협력이 이루어진다면 여러 장벽들을 극복할 수 있을 것이다.

마케팅이나 영업능력이 부족한 중소기업이 셀업(sellup)을 통해 협력을 이어 나가는 경우도 있다. SNS 등의 파워블로거에 해당되는 셀업이 온라인 마케팅 활동을 통하여 소비자들의 니즈를 파악하고 이를 토대로 신제품에 대한 컨셉을 확정하여 기업체에 전달하면 제공된 정보를 바탕으로 신제품을 만들게 된다. 만들어진 신제품의 판매에 대해서는 셀업이 전담하는 형태로 이루어져 서로 상생협력해 나가는 경우도 있다.

소규모의 중소기업 또는 스타트업자들이 상호 협력 지원을 받을 수 있는 비즈니스 모델이다. 셀업의 판매수익이 확대되고 평판도가 올라가면 셀업의 회사이름으로 제품을 제조하여 납품함으로써 셀업이 판매를 토대로 하게 되고 제품 생산한 중소기업체는 셀업의 OEM업체가 되어 하청업체와도 같은 형태로 발전하는 경우도 일어나고 있는 실정이다. 갑을의 관계를 떠나서 서로가 잘할 수 있는 영역을 토대로 협력해 나간다는 의미에서 상생협력의 또 하나의 모델이라고 볼 수 있다. 이러한 모델은 또 다른 IT 분야를 활용한 새로운 형태의 상생협력이 가능하게 된다(그림 3).

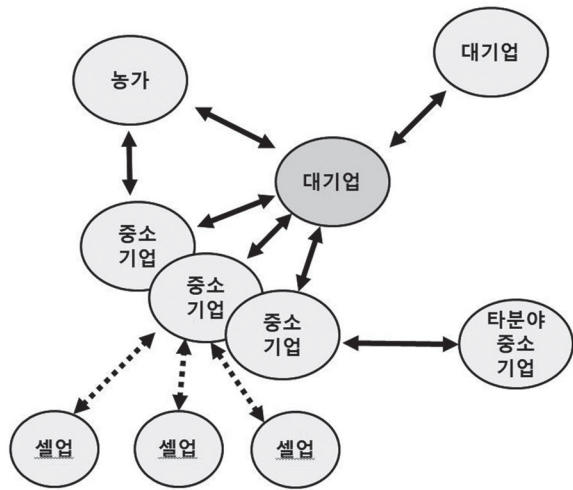


그림 3. 식품분야에서의 중소기업체의 상생협력 방안

대기업과 중소기업 간의 관계에서 상생협력이 필요 하듯이 중소기업과 셀업 간의 관계로도 확대되는 모 델을 발전시켜 나갔으면 한다. 그것은 보다 다양성을 추 구할 수가 있고 참신한 아이디어를 활용한 제품이 가 능할 수 있기 때문이다.

뿐만 아니라 해외로 수출할 수 있는 상품을 개발하기 위한 전략으로 글로벌 기업과의 상생협력도 구축한다 면 수출시장 확대는 물론 우리 중소기업의 능력을 더 욱 발전시켜 나갈 수 있을 것이다. 이런 경우 중소기업 스스로 해결하기에는 어려우므로 한국무역개발공사나 국가식품클러스터 등 정부 산하기관의 협조를 바탕으 로 협력관계가 맺어지도록 유도해야 할 것이다.

중소기업과 대기업간에 협력관계가 튼튼하다면 특 정 기술을 서로가 깊이 있게 이해할 수가 있어 서로 도 움을 주고 기존 기술을 효과적으로 개선할 수가 있다. 그러나 다양한 아이디어를 도출하는 데에 실제로 어려 운 면도 있고 특히 외부로부터 발생하는 기술을 이용 하여 개선점을 신속하게 반영하기가 쉽지 않다는 단점 도 충분히 예상해 볼 수 있다. 상생협력은 기술적인 부 분에서 많이 이루어지지만 무엇보다도 두 기업체간의 마음을 주고 받는 신뢰감을 구축하는 분위기가 먼저 이 루어져 할 것이다.

개선 방향

상생협력은 이제 필수적인 요소다. 홀로 모든 문제를 극복하기는 어렵다. 대기업도 중소기업의 도움이 필요 한 부분이 많기 때문이다. 함께 살아야 국제경쟁력을 높여 나갈 수 있다. 기업체들 간의 노력만으로는 한계 가 있다. 이에 따른 세제지원이나 제도 마련 등 다양한 방법으로 이끌어 나가야 한다고 본다. 대부분의 기업들 이 자신의 회사와 관련된 업체들만을 대상으로 협력시 스템을 구축해 나가는 경향인데 CJ가 주관하는 식품안 전상생협회에서의 활동처럼 비관련 업체들도 능력이 있고 조금만 도움을 준다면 단단한 중소기업체로 발전 한 가능성이 높은 업체들을 키워주는 일에도 확대해 나 갔으면 한다(Food Safety Win-Win Association, 2019). 정부는 이런 상생 협력의 장을 보다 많이 만들어 중소 기업체가 건실하게 발전할 수 있는 토대를 만들어 주 는 것이 중요하다고 본다.

식품분야는 아니지만 다른 분야에서 발생하는 그릇 된 경우로 상생협력기금에 대한 세제혜택을 이용하여 터무니없는 분야에서의 비용을 마치 상생협력을 위하 여 발생한 것처럼 이용하려는 태도는 엄격하게 제한을 받아야 한다. 뿐만 아니라 중소기업체의 경우 대기업으 로부터 자금 지원을 통해 상생협력이 이루어지고 있는 데도 불구하고 회사경영이 어려워진 경우 이것이 주변 환경이나 기업주의 잘못보다는 대기업의 갑질 문화 때 문에 발생된 것으로 신고하여 부당이익을 보려는 경향 이 있다. 잘못 경영한 중소기업체가 상생협력이 원만히 이루어지도록 오히려 정부기관에서 조사해줄 것을 요 청하는 사례가 발생하기 시작하여 서로간의 신뢰를 바 탕으로 이루어지는 상생협력이 그릇된 방향으로 확산 되는 문제를 야기하고 있다. 일반 시장에서 블랙 컨슈 머의 활동으로 기업체가 접하고 있는 문제를 식품의약 품안전처가 나서서 잘 잘못을 가림으로써 해당 문제를 중재하여 해결하듯이 객관적인 평가 심의 절차에 따라 이와 같은 문제를 적절한 절차에 따라 상호 신뢰할 수 있는 방법으로 원만히 해결하여 상생협력의 사회적인 분위기가 성숙되어 발전하기를 기대한다.

셀업의 활동 범위를 다양하게 발전시켜 나간다면 많은 젊은 창업자들의 기업 활동도 활성화될 것으로 여겨진다. 창업자가 홀로서기로 버티기 보다는 상생 협력할 수 있는 회사나 단체 들과 협의를 통하여 자신들의 부족한 점을 보완해 나갈 수 있는 방안을 모색해 나가는 것이 필요하다. 정부는 창업지원의 틀에서 소규모 업체들 간의 상생협력도 이끌어 낼 수 있는 제도적 장치 마련도 고려해 볼직하다.

요약

대기업과 중소기업 간의 도움이 필요한 부분을 서로 보완시키는 상생협력방안은 우리나라 실정에 맞게 선진국의 장점을 토대로 구성하며 중소기업체를 선정하는데 필요한 여러 항목들이 일반기업체들과는 달리 식품안전이라는 문제를 다룬다는 특징이 있어 이 부분은 통괄적인 지원이 적용되기도 한다. 협력을 통해 지원함에 있어서 기술, 자본, 교육외에도 다양한 영역을 고려하여 발전시켜 나아가야 할 것이다. 식품산업에서 미래의 상생협력의 방향은 각 개인의 특성에 따른 맞춤형 형태를 취하게 되므로 인공지능, 사물인터넷, 블록체인, 5G, 3D프린터 등 미래 유망 혁신기술을 바탕으로 하여 상생협력이 가능할 것으로 보인다. 제도 운영에 따른 비리 발생 가능성을 차단할 수 있는 방안도 모색하여 지속적으로 발전할 수 있는 방향으로 운영되었으면 한다. 여기서 언급된 사항들의 일부는 이미 기업에서 부분적으로 시행하고 있는 것들도 있다. 앞으로 많은 기업체들이 상생협력 프로그램에 적극 참여하길 바라면서 아울러 그런 시행을 하기에 앞서 참고가 될

만한 사항을 정리한 것이다. 아무쪼록 대기업의 매력적인 부분과 중소기업의 능력들이 서로 조화를 이루면서 부족한 부분을 채워 최대한의 효과를 산출함으로써 우리나라 식품산업체의 발전을 가져 오기를 기대한다.

감사의 글

본 연구를 위해 자료를 제공해 주신 대상, 오리온, 해태크라운, 롯데, LG생활건강에 깊은 감사를 드립니다.

참고문헌

- Food Safety Win-Win Association, Introduction to Support Activities, Available from <http://www.cfs.or.kr/activity/activity.asp> Accessed Nov.18, 2019
- Meconomynews Pulmuone receives minster award for small and medium venture business (2019). Available from <http://www.meconomynews.com/news/articleView.html?idxno=34788>, Accessed Dec.16, 2019
- Foodnews, Orion establishes 'Smart Farm' for potato contract cultivation. Available from <http://www.foodnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=66522>, Accessed Nov.18, 2019
- Kang HY, Chun IJ. Strategies and Challenges of Win-Win Cooperation with Small and Medium Enterprises. Foreground Small and Medium Enterprises Cooperation Center. (2007)
- Kim IS. Final Report on Sodium Reduction of Processed Foods. Ministry of Food and Drug Safety (2016)
- Act on Promotion of Win-Win Cooperation between Large and Small Businesses, Small and Medium Venture Business Department (Win-Win Cooperation Policy Division), [Act No. 16290, 2019. 1. 15., Revised] [Enforce 2019. 7. 16.] (2019)
- Committee of Shared Growth, 2012 Shared Growth Committee White Paper. Seoul (2012)
- Lee KI, Choi JW, Han JH, Huh SY, Jea CW. Institutionalization of win-win cooperation between agriculture and industry. National R&D Report, Korea Rural Economic Institute (2015)