

요 약

제1장 서론

- 최근 건설관련 각종 제도들의 지속적 개선에 따라 건설 생산 체계에 다양성과 유연성이 부여되고, 최저가낙찰제도도 확대됨. 또한, 민간 부문에 있어서도 주택 경기 침체와 분양가상한제 등으로 가격 압박이 가중됨에 따라 수익성 확보가 더욱 어려워질 전망이다. 이와 같은 일련의 변화는 이제 생존을 위해 원가경쟁력을 확보하는 것이 경쟁의 필수 요소임을 시사함.
- 건설 원가 중 가장 큰 비중을 차지하는 부분은 외주비임. 더욱이 현재 중견 이상의 대다수 일반건설업체들이 시공보다는 소프트 능력 강화를 통해 코디네이터(coordinator)로서의 역할을 강조함에 따라 일반건설업체들의 외주비 비중은 더욱 높아지고 있음.
- 이와 같이 일반건설업체의 시공 품질과 원가경쟁력이 시공을 직접적으로 담당하는 협력업체에 의존하는 비중이 더욱 높아짐에 따라 일반건설업체들은 우수 협력업체의 선발(등록 및 지명)뿐 아니라 기 선발된 협력업체에 대한 각종 지원·육성책의 강화를 통해 우수 협력업체와 지속적인 거래 관계를 유지할 필요성이 증대됨.
- 이에 따라 본 연구는 일반건설업체의 협력업체 관리 사항 중 특히 하도급업체(자재업체 등 제외)의 지원·육성 실태를 파악하여 현행 지원·육성책의 문제점을 도출하고, 이를 바탕으로 보다 효과적이고 체계적인 지원·육성책을 제시하고자 함. 더불어 일반건설업체의 협력업체 지원·육성을 촉진하기 위한 정부의 유인 제도들을 검토하고 보다 적극적인 지원·육성을 가능하게 하는 제도적 개선점도 모색해 보고자 함.

제2장 일반건설업체의 협력업체 지원·육성책 및 관련 제도 현황

1. 건설 환경 변화와 협력업체의 중요성

- 건설업의 ① 수주 산업으로서의 특성, ② 전문화된 여러 가지 업종이 생산 과정에 따라 참여하는 복합 산업적인 생산 체계, 그리고 ③ 건설상품의 규격 생산의 어려움과 노동집약적인 산업이지만 공사 규모나 성격, 건설 경기와 계절성에 따라 노동 인력 수요가 매우 유동적이라는 건설 시공상의 특징에 따라 협력업체는 건설 생산의 효율성과 품질을 좌우하는 중요한 요소가 됨.
- 시공 중심에서 시공 전(pre-construction) 단계인 기획 및 엔지니어링과 시공 후(post-construction) 단계인 유지 보수 단계까지 건설업의 범위가 확대되는 등 건설산업의 고도화 진전 역시 협력업체의 중요성을 부각시킴. 더불어 공사의 대규모화와 복잡화는 다양한 수직적 및 수평적 협력 관계(partnering)에 의한 사업 방식을 부상시켜 전체 공사에서 차지하는 협력업체의 비중은 점차 증가하고 있음.
- 한편, 정부가 추진하고 있는 건설 생산 체계 개선 역시 일반건설업체들의 조정/관리(coordination) 기능을 확대시키는 한편, 실질적인 시공 기능에 대한 협력업체의 의존도를 높임으로써 협력업체의 역할을 증대시킬 것으로 예상됨.

2. 일반건설업체의 협력업체 지원 육성 현황

- 현재 유형별로 가장 많이 실시되고 있는 지원 육성책은 자금 지원(77.3%, 17개사)이었으며, 다음으로는 교육 지원(59.1%, 13개사)과 경영 지원(50.0%, 11개사)임. 기술 관련 지원은 가장 저조한 것으로 나타남(31.8%, 7개사).

- 자금 지원 중에서는 현금결제가 가장 많았으며, 교육 지원 중에서는 품질 관리와 안전 관리에 대한 정기적 또는 비정기적 교육을 실시하는 기업이 가장 많았음. 경영 지원으로는 우수업체에 대한 수의계약 등을 통한 입찰 기회의 확대가 가장 많았음.
- 한편, 협력업체에 대한 지원이 협력업체의 규모별 또는 공종별 차별화되었는지의 여부를 조사한 결과 ‘아니다’라는 응답이 과반수 이상(59.1%)을 차지함.
 - 차별화된 지원·육성책을 실시하지 않는 주된 이유로는 첫째, 발주 규모에 비해 업체 수가 너무 많아 선별이 어렵거나, 둘째, 지원·육성책의 체계가 미흡하여 차별화된 지원 육성책을 실시하기 어렵거나, 셋째, 공통적이고 일반적인 지원 육성책 시행에 그치고 있기 때문인 것으로 나타남.
- 일반건설업체 관점에서 가장 효과적이라고 생각하는 지원 육성의 유형으로는 자금 관련 지원과 경영 관련 지원이라는 응답이 각각 13개사(복수응답)로 가장 많았음. 또한, 만족도의 경우 보통이라고 생각하는 업체들과 만족(매우 만족 포함)할 것이라고 생각하는 업체들이 각기 반 정도를 차지하고 있었음.
 - 가장 효과적인 지원책으로는 자금 관련 지원 중에서는 현금성 결제, 경영 관련 지원에서는 수의계약인 것으로 인식되고 있었음. 반면, 현재 일반건설업체에서 자금 지원 다음으로 많이 실시하고 있는 교육 지원의 경우에는 효과적이라고 응답한 업체가 하나도 없었음.
- 일반건설업체의 관점에서 향후 협력업체에게 필요하다고 생각되는 지원·육성 방안으로는 자금 지원이라는 응답이 27.3%, 수주 기회 제공과 교육 지원이 각각 22.7%와 18.2%를 차지함.

3. 협력업체 지원·육성 촉진 관련 제도

- 현재 건설업에서 시행되거나 또는 도입이 검토되는 상생 관련 제도들은 대부분 일반건설업체와 협력업체의 관계에 초점이 맞추어져 있으며, 협력업체의 지원·육성을 유도하고자 하는 성격이 짙음.
- 협력업체 지원과 관련된 대표적인 제도 중의 하나로 ‘저가하도급심사제도’가 있으며, 2006년 3월 이후 정부는 「건설산업 상생협력 방안」을 발표하고 그 구체적인 실천 계획으로 파트너링 공사 방식(주계약자 공동도급제도)의 도입과 ‘상생협의체’를 구성, 운영하도록 함.
- 이외에도 대·중소기업의 해외건설 공동 수주 활동의 지원 확대, 공사 입찰단계에서 하도급 관리계획서 제출 의무화 확대 및 강화, 하도급 관리계획에 대한 심사와 관리 강화 및 건설산업 관리 정보망에 하도급 정보망 추가, 불법 재하도급에 대한 형사처벌 신설, 「하도급법」 위반 관련 과징금 부과 기준 마련 등 협력업체 보호를 위한 제도를 강화함.
- 또한, 공정거래위원회는 대·중소기업 간의 공정한 하도급 거래 질서 확립을 위해서는 법 위반에 대한 감시 및 시정과 함께 자율적 공정거래 여건 및 상생 협력 기반을 조성하기 위하여 새로운 개념의 대·중소기업 협력사업인 삼각공조프로그램(TCP : Triangle Cooperation Program)을 2007년 9월 17일부터 본격적으로 추진함.

4. 소결론: 일반건설업체의 지원·육성 실태 및 관련 제도의 문제점

- 현재 일반건설업체들의 협력업체 지원육성책은 첫째, 협력업체에 대한 지원이 명확한 목적 없이 주로 협력업체의 단기적이고 즉각적

인 자금난 해소나 물량 제공에 초점이 맞추어져 있으며, 둘째, 주로 기업 차원(firm-level)의 지원이 중심이 되고 있어 지원에 따르는 명확한 성과 측정이 불가능하고, 셋째, 그 결과 지원 육성에 대한 feed-back이 거의 이루어지지 못하고 있는 실정임.

- 한편, 정부가 상생이라는 명분하에 협력업체의 지원 육성을 위해 실시하는 제도들의 경우 원도급업체와 하도급업체의 win-win을 추구하기보다는 원도급업체의 일방적인 희생을 강요하거나, 원하도급업체의 협력을 통해 건설 생산품의 품질이나 효율성 제고와 같은 분명한 성과를 추구하기보다는 형식적인 공동입찰만을 협력의 목표로 삼고 있는 것으로 보임.

제3장 현행 협력업체 지원·육성 방안의 유효성 평가

— 협력업체에 대한 설문조사 결과를 중심으로 —

- 일반건설업체와의 거래 현황을 보면, 대다수의 협력업체들이 비교적 장기적인 거래 관계를 유지하고 있어 하도급 거래의 본래 목적 중의 하나인 ‘장기적인 관계를 유지한다’는 취지에는 부합하고 있음. 그러나, 실제로는 대다수의 업체들이 10개사 내외의 일반건설업체에 중복 등록되어 있으며, 입찰 대비 낙찰 성공률은 30% 이하로 매우 낮고 주 거래업체에 대한 매출 의존도도 전반적으로 낮아 원도급업체에 대한 충성도(royalty)가 낮을 수밖에 없는 상황임.
 - 이러한 상황에서 자산의 전속성(asset specificity)을 높이는 지원육성책의 시행은 협력업체들이 기회주의적인 행동을 할 가능성을 높이며 이에 따르는 피해를 오히려 크게 하여 지원육성책의 효과에 부정적인 영향을 주는 요소로 작용할 개연성이 높음.
 - 따라서 지원육성책의 실효를 높이기 위해서는 소수정예주의를 통해 기회주의적으로 행동할 가능성을 낮추는 한편, 협력업체에 대한 평가 및 관리의 수준을 높일 필요가 있음.

- 지원 유형별로는 교육 관련 지원의 비중이 가장 높았으며, 기술 관련 지원의 비중이 가장 낮았음.
 - 교육 관련 지원의 경우 구체적인 교육 내용이 뒷받침되는 교육은 지원 효과와 만족도가 비교적 높은 반면, 내용이 분명치 않은 교육의 경우에는 효과와 만족도가 낮은 것으로 나타남.
 - 기술 관련 지원의 경우 특히 특허 공법에 대한 참여 요구가 높았으나 실제로 이루어지는 비중은 낮았음. 이는 하나의 협력업체가 대부분의 경쟁사에도 동시에 협력업체로 등록되어 있는 현 상황에서 자사의 특허 공법을 공유한 협력업체가 기회주의적으로 행동할 것에 대한 일반건설업체의 우려를 반영하였기 때문인 것으로 풀이됨.
- 전체 지원 중 40% 이상을 차지하는 경영 관련 지원과 자금 지원의 경우, 지원을 통한 경영 개선이나 만족도가 상대적으로 높은 것으로 나타났음에도 불구하고, 협력업체의 역량 제고와는 거리가 먼 지원이 대부분임.
 - 거의 대부분의 지원들이 기업 차원의 지원들로 구성되어 있어 원하도급업체 간의 공통의 목표 설정이 불가능하고 지원을 통한 실질적인 성과 측정도 어려워 일반건설업체 관점에서 지원을 위한 동기가 미미할 수밖에 없는 상황임.
- 아직 미미한 수준이기는 하나, 협력업체의 공종별 및 규모별로 실시되는 지원육성책에 차이가 있었으며, 각각의 지원육성책에 대한 협력업체의 경영 및 생산성 개선 효과와 만족도에도 차이가 있었음.
 - 전반적으로는 협력업체의 규모가 클수록 지원의 효과와 만족도도 큰 것으로 나타남.
 - 자금 지원의 경우 현금성 결제의 확대에 있어서는 거의 모든 협력업체가 효과가 높다고 지적하였으나, 기업의 규모가 클수록 간접 자금 지원에 대한 효과가 컸으며, 공종별로는 노임성 공종의 경우 상대적으로 현금의 직접 지원에 대한 요구가 높았음.

- 기술 지원에 있어서는 기업의 규모가 클수록 기술 지원의 효과도 큰 것으로 나타났으며, 공중별로는 노임성 및 비노임성 건축 공중에 있어서 특히 우수 사례 및 하자 사례집 배포에 대한 효과가 큰 것으로 나타남.
- 경영 지원의 경우에는 기업 규모가 클수록 업무 시스템의 전산화에 대한 지원의 효과가 컸음.

제4장 주요 외국의 협력업체 지원·육성책 사례 검토

- 우리나라 일반건설업체의 협력업체 지원의 경우 직접적인 자금 지원과 경영 지원 중 안정적인 물량 제공이 주를 이루고 있음. 그러나, 일본 제네콘의 경우 기업 베이스로 장기간에 걸친 지속적인 관계 형성을 목표로 하고 있다는 점에서는 우리나라와 유사하지만, 지원책은 시공 기술 및 제품 기술 등 기술 지원과 IT 시스템 지원, 현장 관리 시스템 구축 등 시스템 지원이 주를 이루고 있음. 한편, 영국 및 미국의 파트너링의 경우에는 주로 프로젝트 단위에서의 지원이 주가 되고 있음.
- 우리나라의 경우 협력업체의 단기적인 유동성 개선과 안정적인 물량 확보 등 공사 기간 중 협력업체의 부도를 방지하는 데 초점이 맞추어진 반면, 일본, 영국과 미국의 파트너링은 현장의 공기 단축, 원가 절감, 재해율 감소, 품질 제고 등 현장의 효율성 제고가 지원의 주목적이 되고 있음.
- 우리나라 일반건설업체들의 경우 지원의 목표에 따라 지원의 효과를 명확하게 측정하기 어려운 반면, 프로젝트 베이스로 지원의 목표를 명확히 하는 영국이나 미국의 파트너링의 경우 해당 프로젝트별로 지원에 따르는 효과(공기 단축, 절감된 원가, 재해율 감소 정도 등)에 대한 명확한 측정과 협력 주체 간의 가시적인 성과의 배분 또는 공유가 가능함.

- 이와 같이 일본, 영국, 미국에서 이루어지는 협력업체에 대한 지원은 ‘단순히 원도급업체의 입장에서 자사보다 규모가 작고 교섭력이 떨어지는 하도급업체나 자재업체와 같은 협력업체에게 일방적으로 혜택을 준다’는 개념이 아니라 건설 프로젝트에 참여하는 다양한 주체 상호 간의 협력을 통해 공통의 목표를 달성하고 그에 따르는 성과를 공유한다는 win-win의 개념에 기반을 두고 있음을 알 수 있음.

제5장 협력업체 지원·육성의 실효성 제고를 위한 개선방안

1. 개선의 기본 방향

- 현재 일반건설업체들에 의해서 시행되는 다양한 지원육성책들을 보면 목전의 경영 개선이나 유동성 확보에 치중되어 있는 경향을 보임. 이는 원하도급자 사이에 우호적인 관계 형성에는 도움이 되지만 상호 간의 협력을 통해 양자 모두에게 이익이 될 수 있는 소기의 성과를 달성하는 데에는 효과적이지 못해 원도급업체의 관점에서는 지원 동기가 취약해질 수밖에 없음.
- 따라서 향후 지원은 첫째, 기업 차원에서 장기적인 협력 관계를 지속하기 위한 지원과 현장의 성과를 제고하기 위한 지원을 명확히 하고, 프로젝트별 지원의 경우 성과 측정이 가능한 명확한 목표를 설정한 후 성과의 배분을 가시화할 수 있는 지원이 이루어져야 할 것임.
- 둘째, 기업 차원의 협력 관계 지속을 위한 지원도 단기적이고 즉각적인 효과를 추구하는 직접적인 자금 지원과 물량 지원 중심의 지원 비중을 점차적으로 축소하고 중장기적으로 협력업체의 경영 및 기술을 제고할 수 있는 지원의 비중을 늘려나가야 할 것임.
- 셋째, 규모별 및 공종별로 차별화된 지원육성책을 실시하여야 할 것임.

- 넷째, 지원의 효과성을 제고하기 위해서는 지원의 목표가 프로젝트의 품질과 공기 및 원가 절감 등 프로젝트의 효율성을 제고하기 위한 지원이나 또는 해당 협력업체와 장기적으로 우호적인 신뢰 관계를 구축하기 지원이나에 따라 지원 대상과 지원의 내역 등이 달라져야 할 것임.

2. 경영 및 생산성 개선 효과와 만족도에 따른 지원 육성 방안

- 단기적으로 한정된 자원을 바탕으로 이루어지는 협력업체 지원육성책의 실효성을 제고하기 위해서는 협력업체의 경영 및 생산성 개선 효과와 만족도가 높은 지원의 비중을 늘리는 한편, 경영과 생산성 개선 효과가 떨어지는 지원의 비중은 낮추어 나가거나 다른 지원으로의 대체를 검토할 필요가 있음.
- 자금 관련 지원의 경우 전반적으로 현금성 결제 확대, 명절 전 특별기성금 지원, 선급금 지원의 세 가지 지원이 협력업체의 경영 및 생산성 개선 효과와 만족도가 모두 높은 것으로 나타나므로 이 세 가지 지원을 우선적으로 시행할 필요가 있음.
 - 그러나 이 세 가지 지원은 모두 장기적인 관계 설정을 목표로 한 전략적 지원의 성격을 지니며, 즉각적인 유동성 개선 효과가 있기는 하나 중장기적으로 경영 및 생산성을 개선할 수 있는 지원이라고 보기는 어려움.
 - 따라서 중장기적으로는 현금성 결제는 현재의 비중을 유지하는 한편, 간접적인 자금지원 방식과 선진국에서 주로 활용되는 이익공유제와 같은 프로젝트별 지원의 범위를 점차 확대할 필요가 있음.
- 기술지원의 경우 동일 결함 방지를 위한 하자사례집 배포는 만족도

는 높으나 경영 및 생산성 개선 효과는 중간 정도인 것으로 나타났으며, 개선 효과가 가장 높은 당사 특히 공법 참여 유도는 만족도에서 떨어지는 것으로 나타남. 따라서 실효성 제고를 위해서는 일반건설업체들이 보다 적극적으로 협력업체들의 자사 기술 참여를 유도할 필요가 있음.

- 특히 이는 프로젝트별 지원제도에 속하는 것이어서 공통의 목표 설정이 쉽고, 목표 달성시 성과의 공유도 가능해 일반건설업체와 협력업체 양자 모두 협력을 통해 소기의 성과를 거둘 수 있는 지원이기 때문임.
 - 다만, 이 경우 원가 절감, 재해율 감소, 공기 단축 등 공유에 따르는 목표를 명확히 하고 목표 달성 여부에 대한 feed-back을 통해 향후 지원을 차별화시켜 나가야 할 것임.
- 경영 관련 지원 중 만족도와 개선 효과가 높다고 평가된 지원 중 공종별 간담회 실시, 전자 시스템을 통한 조달, 그리고 업무 전산화를 통한 부대 비용 절감은 중장기적으로 협력업체의 업무 역량과 생산성 및 업무 효율 제고에 기여할 수 있는 것으로서 하도급 거래의 본래의 목적에도 합당한 것이므로 더욱 확대되어야 할 것임.
- 교육 관련 지원의 경우에는 세부 내역별로 만족도와 실제 개선 효과에 있어서 상당한 차이를 보임. 개선 효과와 만족도가 모두 보통 이상인 것은 계층별(대표, 임원, 현장소장) 교육, 안전관리 및 품질관리 교육, 그리고 협력업체 PM 교육인 것으로 나타남.
- 교육지원의 경우 목표와 교육 내용이 분명한 교육 지원은 협력업체의 만족도와 경영 및 생산성의 개선에 영향을 미치는 반면, 교육의 목표와 내용이 명확하지 않은 교육은 지원을 받는 협력업체 뿐 아니라 원도급업체에게도 성과없이 시간과 비용을 지출하는 결과만을 초래한다는 사실을 알 수 있음.

3. 공종 및 규모에 따른 지원육성 방안

- 전반적인 지원 효과와 만족도가 낮은 소규모 협력업체의 경우 소수의 우수 협력업체를 선별하여 각 지원 유형 중 가장 효과가 큰 것으로 나타난 자금 지원의 비중을 늘리는 한편, 교육 지원 중 효과가 큰 계층별 교육, 안전 및 품질 관리 교육 등을 통해 역량을 제고할 수 있도록 유도하여야 할 것임.
- 중대형 협력업체들의 경우에는 자금 지원 중 간접지원 방식의 지원 비중을 늘려나감에, 기업 규모가 클수록 기술 지원의 효과도 크므로 특허 공법 참여 유도뿐 아니라 공동 기술 개발 등 프로젝트 파트너링 방식의 협력을 유도하고, 전자입찰이나 업무의 전산화 등 시스템 전반의 지원을 통해 업무 및 생산의 효율성을 제고할 수 있도록 지원을 확대할 필요가 있음. 교육에 있어서는 계층별 교육, PM 교육 등 관리 측면이 강화된 교육과 국내 연수나 사이버 교육 등 전반적인 역량 강화를 위한 교육이 우선되어야 할 것임.
- 공종별로는 노임성 공종과 그 외 공종, 그리고 토목 공종과 건축 공종을 구분하여 차별화된 지원을 실시하여야 할 것임.
 - 노임성 공종의 경우 대부분이 인건비로 구성되므로 결손금 지원이나 명절자금 등 직접적인 자금 지원이 더욱 요구됨. 기술 지원으로는 숙련을 목표로 동일 결합 방지를 위한 하자사례집이나 우수 시공 사례 전파 등에 초점을 맞출 필요가 있음.
 - 또한, 입찰의 공정성을 확보할 수 있는 전자입찰을 확대하고 우수 업체에 대해서는 안정적인 물량 확보를 할 수 있도록 배려해야 할 것임.
 - 비노임성 공종의 경우 자금 지원 중 선급금 지원의 비중을 상대적으로 높이며, 기술 개발에 있어서도 토목 공종의 경우에는 숙

련보다는 신공법 개발 등에 중점을 둔 기술 개발 지원이 요구되며, 건축공종의 경우에는 비노임성이라도 결함 방지를 위한 사례집 등 숙련을 위한 지원의 비중을 늘려나가야 할 것임.

4. 지원·육성의 실효성 제고를 위한 제도 개선방안

- 협력업체 지원의 합리성을 제고하고 일반건설업체의 자발적인 지원 육성을 유도하기 위해 다음과 같은 제도 개선이 요망됨.
- 첫째, 최저가낙찰제도가 적용되는 공사의 경우 저가하도급심의제도에서 제외하든가 그것이 불가능하다면 최소한 저가하도급 심사를 위한 심사항목을 조정하여야 할 것임.
- 둘째, 원하도급자가 공통의 목표를 설정하고 이의 달성을 통해 이룩한 소기의 성과를 공유한다는 프로젝트별 파트너링제도인 주계약자 공동도급제도가 형식적인 공동 도급에 그치지 않고 본래의 취지를 살려 성과를 거두기 위해서는 원하도급자의 공통의 이해를 반영하는 명확한 목표의 설정이 요구되며, 이를 어떻게 측정할 것인가와 성과 배분에 대한 절차와 프로세스가 뒷받침되어야 할 것임.
- 셋째, 일반건설업체의 자발적인 지원 육성의 활성화를 위해서는 규제나 처벌을 강화하기 보다는 보조금 지급 등 정부의 보다 적극적인 지원이 요구됨.
 - 표창이나 PQ제도의 가산점이라는 소극적인 방법이 아니라 보조금 지급과 같은 보다 적극적인 방법을 통해 협력업체에 대한 일반건설업체들의 자발적인 지원 육성을 유도하여야 할 것임.
 - 구체적으로는 현재 중소기업청에서 시행되고 있는 ‘정보화 구축 지원사업’ 확대를 통한 업무 전산화를 위한 지원과 교육 환급금의 확대가 요망됨.

- 이에 부가하여 현재 지방 공사시 지방자치단체에서 ‘사업자 준수 사항’이라는 명분하에 과도하게 요구하고 있는 지역 하도급업체 참여 요구는 등록업체를 유지하고 해당 업체들을 적극적으로 지원 육성하여 장기적이고 지속 관계 구축을 통해 win-win하고자 하는 하도급 거래 본래의 취지에 어긋나는 것이므로 개선되어야 할 것임.

제6장 결론

- 하도급 거래는 거래 상호 간의 조직적 기술 교류, 인간 관계 등을 전제로 신뢰와 협력이 바탕이 되어 장기·계속적인 거래 형태를 띠는 지속적 협력 관계를 형성하는 데 그 근본 취지가 있음. 여기서 협력업체에 대한 지원·육성은 이를 촉진시키는 촉매제로서의 역할을 함.
- 협력업체의 등록, 입·낙찰과 더불어 일반건설업체의 협력업체 관리의 3대 요소 중 하나로 현재 그 중요성이 더욱 강조되고 있는 지원육성이 효과적으로 이루어지기 위해서는 지원의 효과와 만족도를 고려하여 보다 전략적으로 지원하고자 하는 기업의 노력과 더불어 정부의 지원제도들이 합리적인 방향으로 개선되어야 필요가 있음.
- 향후의 협력업체 지원 육성의 지속적인 개선을 위해서는 정량적인 측정을 통한 효과를 평가해보는 연구가 시도될 필요가 있음. 이와 더불어 내년부터 활성화될 프로젝트 파트너링이 형식에 그치지 않고 본래의 효과를 발휘하기 위해서는 파트너링의 명확한 개념과 이를 위한 절차, 목표, 성과 측정 및 성과 배분 방법 등에 대한 보다 구체적인 지침과 공동 기술 개발 등을 활성화시킬 수 있는 정부의 지원방안에 대한 심도있는 연구가 이루어져야 할 것임.