

## 소모성자재산업 발전방향 연구

김경일<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>한국교통대학교 사회과학대학 경영정보학과

## A Study on Development Direction of MRO Industry for SMB

Kyung-Ihl Kim<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Division of MIS, Korea National University of Transportation

**요약** 본 연구는 소모성자재 유통에 관련된 구매사, 자재구매대행업자, 납품업체의 운영실태, 애로사항, 정책 및 지원사항 등에 대해 조사하고, 해외선진국가의 소모성 자재 관련 각종 지원정책과 사업운영 프로세스 등에 관한 내용을 벤치마킹하여 정부정책개발 및 대기업과 중소기업이 상생할 수 있는 방안을 도출하고, 나아가 영세 기업인 납품업체를 특화하여 육성할 수 있는 방안을 마련하는 것에 그 목적이 있다. 연구결과 공공기관, 중소납품업체를 대상으로 지원방향을, 자재구매대행업자와 민간구매회사를 대상으로 대응방향을 마련하여야 할 것으로 파악되었다. 지원 방향에 있어서는 첫째 공공기관에 대해서는 구매시스템을 구축하고 대행하며 검증된 중소납품업체 정보 제공이 지원되어야 하며, 구체적으로는 공공기관 통합 구매시스템이 구축되어 구매 대행 서비스를 지원하여야 할 것이다. 중소 납품업체에 대해서는 5대 의무구매품목 인증을 지원하여 공공기관의 입찰 기준을 개선하고 마케팅, 영업 교육이 실시되어야 한다는 것이다. 구체적인 실천방안으로는 영세업체 인증지원을 강화하고 조달청 등의 복잡한 입찰절차를 완화하고 권역별 대표 유통단지를 대상으로 현장교육을 실시하며 공동구매 서비스를 지원하여야 한다는 것이다. 대응방향에 있어서는 자재구매대행업체들에 대해서 소모성자재 대체 납품기준을 마련하여 가격 외의 기준으로 공공기관부터 적용하여야 할 것이며, 공동 MRO몰의 초기 포지셔닝 방향을 수립하고 지원하여 민간기업과의 차별화를 부각시켜 5대 의무구매품목만 취급하도록 하여야 할 것이다. 민간구매회사에 대해서는 납품업체 적정이익을 확보하여 납품업체 이익을 일정부분 보장한 정부주체의 운영물 등이 필요하다는 것이다.

**Abstract** This study is for preparation a solution develop small suppliers. For this goal survey for the buyers, agents, supplier's situation and difficulties, policy and support systems. And After benchmark the other's countries, develop government policy, support systems. As a results, the support must be made for public organization, small suppliers. The Response direction must be made for agents and private buyers. At the point of support systems, public organizations must implement the purchase systems and provide the verified informations of suppliers. And it's necessary to educate marketing and sales solutions. At the point of Response directions, it's necessary to make a standard for supply replaced MRO. And the beginning positioning directions of MRO-mall is needed to stress the differentials with private suppliers.

**Key Words** : MRO, Small MRO suppliers, MRO policy

## 1. 서론

소모성자재 시장에 있어서 가장 문제점으로 지적되어 온 것은 대규모 소모성자재 구매대행업자가 정부, 공공기관, 학교 등 중소기업 영역으로 인식되어 오더 시장까지 판로를 확대하여 납품하고 있다는 점이다. 또한 특수관계사에 일감을 몰아주고 이 관계사와 납품업체의 거래를 강제하면서 문제가 더욱 커지고 있다.

또한 비교 견적 요구 등을 통한 판가 인하 압박으로 영세 납품업체의 수익은 계속 감소하는 것으로 조사되었으며, 납품단가 인하요청에 대해 거부할 경우 다음 거래에 악영향을 미치는 것으로 파악되었다.

이에 소모성자재 소상공인단체(한국산업용재협회, 한국베어링판매협회단체연합회)는 대규모 소모성자재 구매대행업자를 상대로 집단 소송을 제기하여 자율 합의를 도출한 바도 있다.

그러나 자재구매대행업자를 통한 공동구매로 매입단가를 낮춰 실익을 보는 구매사들이 적지 않기 때문에 갑자기 대규모 소모성자재 구매대행업자와의 거래가 중단되면서 구매대행 시스템 도입 이전으로 회귀하여 필요한 품목을 구매하기 위해 개별 사업자를 일일이 찾아야하고, 개별 품목별로 구매가 진행되다보니 구매 시간이 지연되고 구매비용이 많게는 20%가지도 증가되는 현상이 발생된다는 반대의견도 또한 적지 않은 것이 현실이다.

이에 업체별 상충되는 이해관계문제를 해결할 보다 구체적이고 체계적인 연구를 통하여 지원방안 및 정책대안을 제시할 필요가 있으므로 본 연구를 통하여 그러한 대안의 초안을 제시하는 것이 본 연구의 목적이다.

## 2. 소모성자재 산업의 실태

한겨레신문에서는 20조원, 한국경제신문에서는 B2G 일부 포함하여 40조원으로 파이낸셜뉴스에서는 산업용자재 시장을 포함하여 150조원 가량으로 추정하고 있는 언론을 통해 공개된 소모성자재 시장규모의 편차는 매우 큰 편으로 소모성자재 시장규모에 대한 정확한 통계자료는 현재까지 존재하지 않고 있다.

따라서 본 연구가 연구목적에 적합하게 수행되기 위해서는 시장규모를 추정함에 있어 객관적 근거를 마련하는 것부터 시작되어야 한다. 이에 중소기업유통센터가 2012년도에 공공기관과 민간기업을 대상으로 조사한 바

Table 1. The present MRO firms' condition

category	2007	2008	2009
home electcity	10,066	9,793	9,767
construction materials	36,024	34,223	33,458
tools	7,974	8,238	8,610
machine materials	14,179	14,032	14,109
office furniture	11,484	11,234	10,939
office supplies	27,718	26,773	26,042
equipments	23,896	26,627	24,840
lab supplies	1,030	1,038	1,048
chemical	38,661	39,968	37,155
boxing	2,383	2,594	2,850
lighting	7,436	7,187	7,106
computer supplies	12,883	11,493	11,039
steels	15,818	15,624	15,059
cleaning	39,294	38,030	37,673
security	18,801	19,830	22,408
clothes	24,871	23,794	23,778
total	291,796	285,477	285,891

에 따르면 시장규모는 약 23조 4천억 정도로 추정되고 있다. 공공기관은 자재구매대행 1,500억, 직접구매 9,750억, 조달 7,750억원으로 총 1조 5천억 규모, 민간기업의 경우에는 자재구매대행 8조 9천5백억과 직접구매 13조로 총 21조 9천억으로 추정된다.

Table 2. Mascom's reports for MRO market  
(unit: hundred million)

category	size	etc	
mascom	SBS	438,000	'2010
	Daily Economics	300,000	'2011
	Korea Economocs	230,000	'2011
	Seoul News	200,000	'2011
Total	estimated	219,000	'2012

중소기업유통센터는 공공기관의 표본을 495개기관으로 하여 298개 기관이 응답한 자료와 비조사기관 즉 미응답 기관 197개기관에 대하여 유형별 평균구매액을 대입하여 평균구매액을 역추산하는 방법을 채택하여 조사하였다.

통계청 자료에 의하면 소모성자재와 관련된 물품을 취급하는 업체는 약 29만개 정도로 추정되며, 2007~2009년 기준으로 소폭 감소하는 것으로 조사되었다. 반면, 종사자는 약 70~80만명 정도로 추정되며 소폭 증가하는 것으로 조사되었다. 자재구매대행업자는 매출액, 상시 근로자 수와 그룹계열사 보유 여부에 따라 대규모와 중소기업으로 구분하였다. 대규모 자재구매대행업자로 조사된 업체는 약 20여개가 있으나 사업의 철수 등으로 최종 확인된 업체는 약 17개 정도이다.

Table 3. Type of organization

category	total		Region					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
individual	422	50.8	39	62.5	58.7	67.1	68.8	56.6	43.6
Corporation	405	48.9	61	37.5	40.9	30.4	31.3	43	56.2
Welfare Firm	1	0.1	0	0	0.4	0	0	0.2	0
limited Corporation	2	0.2	0	0	0	2.5	0	0.2	0.3

Table 4. Employ Size

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
2-3	249	30.0	24.8	37.5	32.1	40.5	34.4	42.5	17.3
4-5	211	25.4	21.0	33.3	25.8	35.4	34.4	29.6	21.2
6-10	231	27.8	29.9	23.6	29.4	17.7	25.0	19.3	36.5
above 11	139	16.8	24.3	5.6	12.7	6.3	6.3	8.6	25.1

Table 5. Whether for Possession of Warehouse

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
Yes	306	36.9	35.4	34.7	35.7	48.1	40.6	29.5	46.3
No	524	63.1	64.6	65.3	64.3	51.9	59.4	70.5	53.7

중소규모 자재구매대행업자로 조사된 업체는 약 17개 정도이다. 조사된 결과에 의하면 국내 소모성자재 시장은 약 22조 6,500억원으로 추정된다. 민간이 21조 900억원(86.2%), 공공이 1조 5,600억원(13.8%), 대기업이 11조 3,600억원(50.2%), 중소기업이 11조 2,900억원(49.8%)으로 집계되었다.

중소납품업체는 개인사업체 위주의 조직형태를 보이고 있으며, 대부분이 단순 유통업에 종사하는 것으로 조사되었다. 제조를 겸하는 중소납품업체는 5대 의무구매 품목과 같은 정부 우선구매 인증 등을 보유한 비중이 낮은 것으로 조사되었다. 또한 대부분이 5인 미만의 영세기업이며, 3인 이하 비중이 가장 큰 것으로 조사되었고, 소

모성자재 납품업체 평균 매출액이 일반 도소매업 평균 매출액보다 낮아 소모성자재 납품업체의 경영상태가 좋지 못한 것을 알 수 있다.

물류창고는 다수의 업체가 보유하지 않고 있었으며, 보유하고 있는 물류창고도 대부분이 상가 내 창고수준이었다. 공동물류창고 이용여부에 대해서는 필요성 문제로 이용의사가 높지 않았다. 영업전담 인력도 적고, 판매를 견인할 동인이 적어 매출 증대에 애로가 많은 것으로 조사되었고, 구매 담당자를 대상으로 한 관계형성이 영업의 주요 활동이었다. 판매대금 대부분은 2~3개월 이내 현금으로 회수되나 물품 매입대금은 구매즉시 현금으로 지급해야하는 관행으로 인해 자금흐름에 문제가 생길 경

Table 6. Possession of Sales experts

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
1	228	27.5	22.0	30.6	34.1	34.2	18.8	29.9	24.4
2	231	27.8	33.9	25.0	21.0	19.0	34.4	29.2	26.0
3	82	9.9	13.4	6.9	7.5	3.8	6.3	6.5	14.2
above 4	69	8.3	11.6	1.4	7.9	1.3	3.1	4.7	12.9
none	220	26.5	19.0	36.1	29.4	41.8	37.5	29.7	22.5

Table 7. Return of Receivable Account

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
Real time	106	12.8	11.1	16.7	11.5	17.7	21.9	16.6	7.9
till 1month	202	24.4	27.6	19.4	20.2	27.8	18.8	30.1	17.0
till 2month	292	35.2	36.5	38.9	34.5	22.8	43.8	29.7	41.9
after 3month	230	27.6	24.6	25.0	33.7	31.6	12.5	23.2	33.2

Table 8. MRO agent's defile matters

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
price reduction	89	54.9	48.8	61.5	61.1	62.5	66.7	51.4	57.8
payment delay	30	18.5	23.8	0	18.5	0	0	25	13.3
care of particular firm	27	16.7	13.1	38.5	16.7	25	0	16.7	16.7
stoop transaction	11	6.8	9.5	0	3.7	0	33.3	5.6	7.8
excessive inspection	3	1.9	2.4	0	0	12.5	0	1.4	2.2
supplier's burden for error	1	0.6	1.2	.0	0	0	0	0	1.1
require entertains	1	0.6	1.2	.0	0	0	0	0	1.1

우 위험에 처하게 될 수도 있다. 사업운영의 가장 큰 애로사항은 지속적인 납품단가 인하요청이었으며, 공공기관은 거래절차의 복잡, 낮은 마진률로 인한 애로가 큰 것으로 조사되었다.

대규모 자재구매대행업자는 그룹 계열사의 지원이 가능한 업체 중심으로 성장하였으며, 충분한 자금력과 인력

을 활용하여 판매처를 확보하는 것으로 조사되었고, 대부분 물류인프라를 구축하고 있는 것으로 나타났다. 대규모 자재구매대행업자는 구매대금의 지급은 늦고, 판매대금의 회수는 빠른 것으로 나타났다. 중소납품업체와 마찬가지로 공공기관과는 최저가 입찰에 따른 저마진과 까다로운 입찰절차로 거래의사가 낮은 것으로 조사되었다.

Table 9. Difficulties in management

category	total		Regions					Sales (hundred million)	
	count	%	Seoul, Capital Region	Chung chong	Yongnam	Honam	Gangwon,Jeju	under 8	above 8
total	830	100	395	72	252	79	32	465	365
Low profit	14	56	57.1	50	62.5	0	41.7	69.2	57.8
complex procedure	7	28	14.3	50	37.5	100	41.7	15.4	13.3
difficult to get license	2	8	14.3	0	0	0	8.3	7.7	16.7
limitation for past results	2	8	14.3	0	0	0	8.3	7.7	7.8

중소규모 자재구매대행업자는 대규모 자재구매대행업자와 달리 구매대행 사업을 위한 별도의 시스템을 구축하지 못한 것으로 조사되었다. 대부분 자체 인력을 통해 영업하고 있으며, 공공기관과 거래하는 비중은 높지 않았다. 대부분 물류창고를 보유하지 않고 있었으며 지역에 기반한 제한된 영업을 실시하는 것으로 조사되었다. 대규모 자재구매대행업자와 마찬가지로 납품업체에게 다소 불리한 형태로 물품대금을 결제해 주고 있었다. 중소기업 자재구매대행업자는 공공기관과의 거래의사는 있으나 최저가 입찰에 따른 마진저하, 입찰요건 획득의 어려움 등으로 거래를 꺼리는 것으로 조사되었다. 공공기관은 나라장터를 통한 물품구매보다 직접거래에 의한 구매를 선호하는 것으로 나타났다. 나라장터는 의무구매품목, 중소기업 제품을 선별적으로 구매할 때만 이용한다는 의견이 대부분이었다. 공공기관의 구매담당자는 구매에 있어 신속성, 편의성, 공정성에 대한 요구가 높은 것으로 조사되었다. 구매인력은 평균 1명 이하였으며, 대부분이 인력충원이 필요하다고 응답 하였다. 주된 애로사항은 납품력이 검증된 중소납품업체를 발굴하는 것이었으며 현재 이용하는 시스템은 소량구매 및 분리발주가 어렵다는 기타 의견이 있었다.

민간시장에서는 경기침체가 장기화 되면서 소모성자재의 소비량도 감소될 것으로 예측되고 있다. 민간기업은 자재구매대행업자를 편의성과 효율성 증대의 이유로 선호하였으며, 직접구매는 비용절감 때문에 선호한다고 응답하였다. 반면 자재구매대행업자 이용 시 빈번한 납품지연이 가장 큰 애로사항이었으며, 직접구매는 부가업무과다를 뽑았다.

### 3. 관련법률 및 지원정책

소모성자재 관련 법률은 2011년 「중소기업제품 구매 촉진 및 판로지원에 관한 법률」을 통해 처음으로 제정되었다. 소모성자재에 관한 특별조항을 신설한 이유는 대기업에 편향된 왜곡된 시장 구조가 시장의 자구적 노력으로 해결될 가능성이 적고, 소모성자재 납품업체를 기존 중소기업과 동일한 기준으로 관리할 경우 그 효과가 적다는 판단에서이다.

주요 내용으로는 공공기관이 소모성자재 구입 시 중소 소모성자재 납품업자와 우선계약을 체결해야 하고, 중소 소모성자재 납품업의 활동을 지원하기 위한 종합지원센터를 설치하도록 규정하고 있다. 그리고 중소기업청은 중소 소모성자재 납품업의 현황에 관한 실태조사를 2년마다 실시하고 그 결과를 공표하도록 하는 내용을 포함하고 있다.

소모성자재 산업을 지원하는 중앙부처로는 기획재정부, 중소기업청, 지식경제부, 조달청 등이 있으며, 주요 지원기관으로는 중소기업진흥공단, 중소기업유통센터, 중소 소모성자재 납품업 종합지원센터(MRO종합지원센터) 등이 있으며, 지방자치단체는 서울특별시와 전국 6대 광역시 및 9개 지방자치단체가 있다.

소모성자재를 지원하는 형태로는 직접 지원과 간접 지원이 있는데 직접 지원방식으로는 「소모성자재 납품업 실태조사 실시」, 「중소 소모성자재 납품업체 마케팅 지원」, 「중소기업 공동MRO물 운영」 등이 있고, 간접 지원방식으로는 「공공조달계약제도」, 「중소기업제품 공공구매제도」, 「MRO 동반성장 가이드라인」 등이 있다.

국내처럼 소모성자재 관련업체를 일반 기업과 구분하여 별도의 지원정책을 마련한 나라는 없다. 각 국가마다

산업발전 양태가 서로 상이하어 소모성자재 산업 지원에 대한 인식차가 존재하기 때문이다.

미국은 원칙적으로 시장경제를 지향하는 국가이기 때문에 경제활동에 대한 정부의 개입을 최소화하는 경향이 있다. 정부는 독과점의 폐해를 방지하고 자유롭고 공정한 경쟁질서를 확립 하는데 정책의 초점을 맞추고 있다.

일본은 국내처럼 중소기업을 적극 지원하는 형태로 산업이 발전되었지만 몇 가지 차이가 있다. 대기업과의 거래에서 일방적인 거래조건으로 기업경영이 악화된다거나 기술을 빼앗는 등의 상도에 어긋나는 행위들이 없어 대기업과의 상생이 자연스럽게 발전하였다.

프랑스는 1950년대 후반 대기업 독과점에 대한 대대적인 정비를 통해 다수의 중소기업이 자유롭게 사업을 할 수 있는 분위기를 마련하였다. 주요 제도로는 유통업자의 우월적 지위 남용이 되는 상행위의 명확화 등을 위한 신경제조정법이 있고, 기업설립 시 수속 간소화와 세제우대 조치를 통한 중소기업에 적합한 투자 촉진을 조성하는 창업촉진법이 있고, 기존 중소기업 및 신규 설립된 기업의 발전을 확보하고 성장을 지원하는 것을 목적으로 한 중소기업진흥법 등이 있다.

독일의 소모성자재 산업은 민간 협회를 중심으로 성장·발전 하였다. 독일도 소모성자재만을 위한 지원제도나 전담 기관이 존재하는 것은 아니지만 민간 협회를 중심으로 규격의 제정, 공동구매, 서비스 지원 등 활발한 활동들이 일어나고 있다.

#### 4. 소모성자재 산업의 개선과제

소모성자재 산업의 주요 문제점은 대기업의 무분별한 사업확장에 따른 폐해와 소모성자재 산업의 성장과정에서 발생된 중소납품업체의 지속적인 경쟁력 저하로 특징 지울 수 있다.

대규모 자재구매대행업자의 무분별한 사업 확장에 따라 중소납품업체와 중소규모 자재구매대행업자의 피해가 큰 것으로 조사되었다. 이들이 주요 피해는 「기존 거래사의 일방적인 거래중단 통보」, 「거래처 축소」, 「수익 악화」, 「일방적 납품단가 인하 수용」으로 나타나고 있다.

납품업체 입장에서는, 전국 유통망을 구축한 일부 업체들이 특정지역을 기반으로 한 영세 중소납품업체 영역까지 침범하여 특정지역에서 발생한 거래행위가 지역경

제 활성화에 미치는 기여도가 낮은 것으로 조사되었다.

구매사 입장에서는, 원가 절감 요구 증대, 시스템을 통한 구매업무 효율화 추구 등 영세 납품업체가 지원하기 어려운 서비스의 요구가 지속적으로 증대하고 있어 중소 납품업체의 입지가 좁아지고

중소납품업체의 경우 불충분한 영업인력으로 판로개척이 쉽지 않고, 공공시장도 각종 절차의 복잡 및 납품 진입장벽으로 납품이 용이하지 않다.

#### 5. 소모성 자재 발전과제와 전략

실태조사 결과 소모성자재 납품업 발전을 위한 전략 방향은 「중소납품업체 육성」, 「입찰 참여 기회 확대」, 「지원 인프라 발전 전략 구축」, 「사회적 재투자 유도」 등으로 요약할 수 있다. 실태조사 결과에 의하면 소모성자재 납품업은 자체 역량개발을 위한 지원이 부족하고, 납품구조가 지나치게 납품가격에 편향되어 있고, 커져가는 마케팅·영업교육에 대한 니즈를 충족시키지 못하는 것으로 조사되었다. 또한 적자생존의 법칙이 지배하여 경쟁력 있는 업체만 계속 거래하는 경향이 있으며, 국내 유일의 소모성자재 지원기관인 MRO종합지원센터의 인지도가 낮아 지원을 필요로 하는 납품업체가 시의 적절한 지원을 받지 못하고 있다.

영업·마케팅 역량 지원을 위해 MRO종합지원센터의 교육커리 보완, 교육 횟수 증대 및 지역거점 교육실시 등이 보완되어야 한다. 또한 교육의 한계를 보완하기 위한 멘토링 지원사업을 병행하여 소모성자재 산업 종사자의 질적 성장을 유도해야 한다.

판로개척 지원을 위해 소모성자재 납품업체의 제품만을 전문적으로 판매할 전문 몰의 구축이 필요하다.

중소기업 전문 홈앤쇼핑 등이 중소기업 제품만을 판매하여 연간 5천억원 이상의 매출을 올려 중소기업의 실질적인 판로개척에 일익을 담당하고 있다. 따라서 소모성자재만을 전문적으로 취급하는 몰을 구축하여 직접적인 판로개척을 지원해야 한다.

수출 역량 강화를 위해 중소기업 수출지원제도의 문제점을 도출하고 실질적인 수출력 증대를 위한 장기적인 지원계획을 수립해야 한다.

박람회 참가지원 뿐만 아니라 소모성자재 관련기업을 수출기업으로 육성·발전하기 위한 장기적인 관점에서 정

부의 지속적인 지원이 필요하다. 평균 3~4년에 걸쳐 전시회에 참가해야 바이어 개척의 효과가 있다는 수출기업의 의견을 고려하여 장기적인 지원이 가능한 형태로 수출지원사업을 운영해야 한다.

또한 수출 집중지역을 선정하여 토탈 마케팅을 지원해야 한다. 현지시장에 대한 정보 습득, 현지 바이어 발굴 및 상담 등의 서비스 제공이 필요하다.

중소납품업체의 입찰참여 확대를 위해 지역 연고 우선구매 제도를 추진하여 대기업 대비 경쟁력 열위로 판로개척에 어려움을 겪고 있는 다수의 지역거점 중소기업업체가 물품 공급, 즉 판로개척의 기회를 획득하여 수익 증대는 물론 지역경제 활성화에도 기여할 수 있도록 해야 한다.

지역 연고 우선구매와 더불어 쿼터제를 병행하여 특정 기업에게 일감이 집중되는 것을 막고, 다수의 지역업체에게 동일한 납품기회를 줄 수 있도록 해야 한다.

소모성자재 산업 인프라 발전을 위해서는 전세계 유일의 소모성자재 지원기관인 MRO종합지원센터의 기능을 강화·확대해야 한다. MRO종합지원센터는 소모성자재 산업에 대한 정책연구 및 개발, 산업정보 제공 등의 역할에 더욱 충실해야 한다.

소모성자재를 별도로 구분하여 관리하는 기관도 없고, 소모성자재에 대한 개념도 명확하게 인식하지 못하고 있다. 따라서 데이터 집계에 대한 오류가 예상될 수 밖에 없다. 이러한 문제를 해결하기 위해 국가 시스템을 구매 관점에서 보완해야 할 필요성이 증대되고 있다.

소모성자재 납품업체가 갖고 있는 여러 가지 애로사항 중에 자금에 대한 부분도 큰 문제가 되고 있다. 하지만 국내 소모성자재 납품업체는 대부분 영세업체로 자격요건 미달에 따른 자금지원이 어려운 경우가 다수이다. 따라서 공제조합을 설립·운영하여 사각지대에 놓여 있는 영세업체를 지원해야 할 필요성이 증대되고 있다.

정부의 지원을 통해 소모성자재 납품업체가 매출증대, 수익증대와 같은 효과가 발생되었다면 그 혜택을 다시 사회에 환원할 수 있는 선순환 구조를 만드는 것이 필요하다. 중소기업이나 소모성자재 납품업체가 단순히 지원의 대상으로만 인식되는 것이 아니라 지원을 통한 수익을 분배하는 과정을 통해 정부는 지원의 당위성을, 수혜업체는 지원의 당위성을 제고할 수 있다.

## 참고 문헌

- [1] Jin Gyu Lee, "Study on the factors in the MRO market transactions between buyer-supplier relationship & mutual cooperation & the relationship between the performance & A Study on the Relationship", MA disserted paper, 2013.2.Pusan Chatholic University Business School
- [2] Chang Hee Won, "Study on the efficient management of MRO outsourcing in R&D field", MA Diserted Paper, 2012.8. Hannam University Business School
- [3] Seong Ho Kang, "The Antecedents of Influencing Relationship Strength in MRO Market", The Journal of Marketing Management, Vol 17. No.2, pp.97-118, 2012.4. Korean Marketing Management Association
- [4] Frank Morning Jr., "Small Florida from offering MRO to commercial space flight industry that may shuttle's place", Aviation week & space technology, vol. 174 no.45, p.52-52, McGraw-Hill Companies, 2012.
- [5] Maxim Pyadushkin, "Volga-Dnepr expands Middle East MRO facilities to serve wider variety of aircraft types", Aviation week & space technology, vol. 174 no.43, p.54-54, McGraw-Hill Companies, 2012.
- [6] SMBA, "A White Book of MRO in SM", 2012.

## 저자 소개

김 경 일(Kyung-Ihl Kim)

[정회원]



- 1983년 2월 : 명지대학교 경영학과(경영학사)
- 1993년 2월 : 명지대학교 대학원 경영학과(경영학박사)
- 1987년 4월 ~ 1993년 3월 : 한국산업경제기술연구원 시스템분석팀 선임연구원
- 1993년 4월 ~ 현재 : 한국교통대학교 경영정보학과 교수  
<관심분야> : 정보화경영체제, 중소기업정보화, 회계정보시스템