
‘원하청 불공정거래 근절’ 경제민주화를 향한 첫걸음

경제민주화시민연대(준) 국회 대토론회

일시 | 2012년 7월 12(목) 오후 2시

장소 | 국회 의정관 1층 회의실

주최 | 경제민주화와 재벌개혁을 위한 시민연대(준)

| 국회 경제민주화 포럼

주관 | 전국금속노동조합

‘원하청 불공정거래 근절’ 경제민주화를 향한 첫걸음

경제민주화시민연대(준) 국회 대토론회

일시 | 2012년 7월 12(목) 오후 2시

장소 | 국회 의정관 1층 회의실

주최 | 경제민주화와 재벌개혁을 위한 시민연대(준)

| 국회 경제민주화 포럼

주관 | 전국금속노동조합

전체 프로그램

1부 인사말 및 사례발표

14:00 사회 : 안진걸 경제민주화시민연대(준) 집행위원·참여연대 민생경제팀장

공동 대표단 소개 및 인사말

정당 참여 인사 소개 및 인사말

중소기업 원하청 불공정거래 사례 발표

2부 원하청 불공정거래 근절을 위한 토론회

14:40 사회 : 이정희 전국금속노동조합 정책기획실장

발제 1: 대·중소기업 간 양극화 현황과 하도급거래 제도개선방안

_홍장표 부경대 경제학부 교수

발제 2: 현대차로 본 '원하청 불공정거래 실태와 대안'

_송덕용 공인회계사

15:30 **토론자 발표**

토론1. 김병권 새로운 사회를 여는 연구원 부원장

토론2. 박원석 통합진보당 국회의원

토론3. 김성진 민변 민생경제위원회 중소기업팀장

토론4. 권오성 한겨레 경제부 기자

17:00 **종합토론**

17:30 **폐회**

자료집 목차

인사말 1. 경제민주화, 국민99%가 잘 사는 방법	5
인사말 2. 원하청불공정거래, 사회양극화의 주범	7
연대사 말이 아닌 행동으로 원하청 불공정거래 근절 법제도화를 실현하겠습니다.	9

원하청 불공정거래 근절을 위한 방안은?

발제1. 대·중소기업 간 양극화 현황과 하도급거래 제도개선방안_홍장표	13
발제2. 현대차로 본 '원하청 불공정거래 실태와 대안'_송덕용	43
토론1. 경제민주화와 하도급 공정화_김병권	55
토론2. 불공정 하도급 근절 방안, 이제는 실천이 필요할 때_박원석	61
토론3. 민주사회를 위한 변호사모임 하도급 관련 제도 개선안_김성진	69
토론4. 경제위기와 불공정 하도급거래, 현장 목소리_권오성	79

경제민주화, 국민 99%가 잘 사는 방법

이종걸 / 국회 경제민주화 포럼 대표(민주통합당 최고위원)

바쁘신 와중에도 「원하청 불공정거래 근절을 위한 토론회」에 참석해주신 모든 분들께 감사드립니다.

또한 저희 경제민주화포럼과 함께 우리사회의 경제민주화를 위해 힘을 모으기로 결의해주시고 이번 토론회를 공동주최해주신 경제민주화시민연대 관계자분들께도 감사드립니다.

저희 경제민주화포럼은 우리사회의 경제민주화 실현을 위한 정책과 법제도 개선 방안을 연구하여 국민개개인에게는 기회의 평등과 분배의 불균등을 시정하면서 국가경제가 건전하게 지속적으로 안정적인 성장을 할 수 있도록 경제민주화를 가능한 빨리 우리사회에 실현하게 하기 위해서 결성된 모임입니다.

2012년 대한민국은 중소기업, 중소기업, 노동자서민, 소비자들의 최소한의 안전한 삶마저 위협 당하고 있으며, 사회적 양극화를 더욱 심화되어 재벌공화국으로 변해 가고 있습니다.

‘군부독재 몰아내니, 재벌독재 웬말이냐?’라는 구호가 나올 정도로 우리사회에서 재벌문제, 비정규직문제 등에 대한 국민들의 분노와 경제민주화에 대한 요구는 우리가 생각하는 것 이상으로 높다고 하겠습니다.

원하청 불공정거래문제는 단가인하, 부당한 거래조건, 무분별한 발주처 변동과 같은 원청업체의 횡포로 인해 수많은 중소기업 노동자들의 생존권과 노동권이 직간접적으로 위협받고 있을 뿐만 아니라, 노사관계 자체를 왜곡시키는 주요한 요인으로 작용하고 있습니다. 이처럼 원하청 문제의 해결이야말로 경제민주화를 위한 가장 현실적인 과제중의 하나라고 하겠습니다.

이번 토론회는 이처럼 우리사회의 경제민주화를 위해 경제민주화시민연대와 국회 경제민주화포럼이 함께 구체적인 입법대안을 찾기 위한 노력의 일환입니다.

이와 같은 불공정하도급거래의 문제점을 개선하고 원하청간 공정거래와 기업간 협력관계를 발전시켜 노동자간 갈등요인들을 줄이기 위해서는 하도급거래와 관련된 법제도의 개선과 정책지원이 요구된다고 하겠습니다.

부족하지만 경제민주화포럼 공동대표를 맡고 있는 저도 이번 19대 국회에서 오늘 제기되는 방안들을 포함하여 우리 경제민주화포럼이 재벌개혁문제 등 경제민주화 정책을 효과적으로 선도하여 99% 국민이 잘 살수 있는 나라를 만들 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

다시 한번 오늘 이 자리를 빛내주신 모든 분들께 감사드립니다.

‘원하청불공정거래’ 사회양극화의 주범

박상철 / 전국금속노동조합 위원장

재벌개혁과 경제민주화를 위해 오늘 이 자리에 참석해 주신 모든 분들에게 가슴에서 우러나는 깊은 감사의 말씀을 올립니다. 또한 오늘 이 토론회를 주최한 ‘재벌개혁 경제민주화 시민연대’와 ‘국회 경제민주화 포럼’ 운영진을 포함한 관계자 여러분들에게도 고마움을 전합니다.

지금 우리사회는 사회양극화로 인한 고통 속에서 재벌개혁과 경제민주화에 대한 사회적 요구가 날로 거세지고 있습니다. 이제 재벌개혁과 경제민주화에 대한 사회적 요구는 거스를 수 없는 시대적 요구이기도 합니다. 지속가능한 건강한 경제발전을 위해서는 재벌중심의 경제체제로는 한계가 노출될 수밖에 없다고 생각합니다.

그동안 재벌대기업집단은 계열사 일감 몰아주기, 중소기업 사업 영역 및 골목 상권에 대한 무분별한 진출, 납품단가 후려치기 등으로 중소기업과의 거래에 있어 불공정거래를 관행처럼 해왔습니다. 또한, 재벌대기업집단에 대한 견제장치는 존재하지만 현재의 법과 제도는 형식적인 역할 그 이상의 역할을 못하고 있습니다. 원하청 간 불공정거래를 막기 위해선 법과 제도의 개혁이 시급한 상황입니다.

최근에 대기업집단과 중소기업 간의 하도급거래의 불공정행위는 제조업 뿐만 아니라 전 산업으로 확산되고 있습니다. 이로 인해 기업간 양극화는 날로 심화되고 있으며 계열사 중심의 거래와 밴드 간 수익률 격차는 중소기업들의 생존권마저 앗아가고 있는 실정입니다. 나아가 재벌대기업집단과 중소기업 간의 불공정거래는 중소기업들의 수익률을 떨어뜨리고 연구개발 의욕마저 저하시켜 제품에 대한 경쟁력을 상실케 함으로써, 중장기적으로 대기업들의 경쟁력까지 위태롭게 할 것입니다.

또한, 우리 산업구조에 있어 대기업과 중소기업의 거래에 있어 ‘전속 거래’ 등의 형태로 국내 중소기업의 43% 정도가 대기업에 종속된 상황입니다. 이러한 구조는 대기업의 납품단가 인하가 중소기업의 이익률 하락으로 직결될 수밖에 없으며, 중소기업 노동자의 임금을 대기업의 절반 수준으로 떨어뜨려 사회적 임금 저하라는 소득분배의 또 다른 문제를 낳고 있습니다.

현재 중소기업의 영업이익률은 대기업의 절반 수준에 머물고 있으며, 생산성은 대기업에 비해 1/3수준에 불과하지만 고용비중은 무려 87%를 차지하고 있습니다. 이런 상황에서 재벌대기업집단의 납품단가 후려치기로 대표되는 원하청 불공정거래는 부품사들을 힘들게 하고 있으며 우리사회 양극화의 주요한 원인이 되고 있습니다.

이에 금속노조는 지속 가능한 경제발전과 원하청거래에 있어 공정거래를 위한 법과 제도적인 해결방안 마련을 위해 각계 전문가들을 모시고 ‘원하청 불공정거래 근절’ 토론회를 준비했습니다. 오늘 이 토론회가 부품사에 대한 경쟁력 확보와 함께 사회적 분배의 정의 실현을 통한 노동자(국민)의 건강하고 행복한 삶을 추구하기 위한 초석을 마련하는 자리가 되었으면 합니다.

감사합니다.

연대사

말이 아닌 행동으로 원하청 불공정거래근절 법제도화를 실현하겠습니다.

노회찬 / 통합진보당 국회의원

오늘의 주제인 원하청 불공정거래 문제는 어제 오늘의 일이 아닙니다. 수많은 중소기업 등이 납품단가 인하, 부당한 거래조건 요구, 갑작스런 납품변경, 부당한 대금결제 관행 등 재벌 대기업의 횡포에 시달려왔습니다.

그동안 금속노조 등 노동조합과 진보개혁진영이 나서서 원하청 불공정거래를 근절하기 위한 여러 방안들을 제기하고 법제도화 하고자 하는 노력이 있었지만 충분히 만족스럽게 실현되지 못했습니다. 특히 이명박 정부와 새누리당은 말로는 상생이나 동반성장을 얘기하면서도 정작 그것을 실현하기 위한 법제도 개선에 대해서는 관심을 보이지 않았습니다.

이번 19대 국회에서는 말로만 하는 원하청 불공정거래 근절이 아니라 법제도의 실질적 개혁을 통해 원하청 불공정거래를 뿌리뽑아야 합니다. 현실의 다양한 불법 행태를 반영한 촘촘한 입법이 무엇보다 중요합니다. 그렇게 하기 위해서는 오늘의 이런 토론회를 비롯해 노동조합과 시민운동 그리고 진보정치가 함께 머리를 맞대고 연대해야 합니다.

저를 비롯한 통합진보당은 최선을 다해 여러분들과 연대하고, 그 힘으로 재벌 대기업들의 원하청 불공정 거래 근절에 앞장서겠습니다. 감사합니다

사 례 발 표

중소기업인의 호소

원하청 불공정거래 근절을 위한 방안은?

경제민주화시민연대(준)

[목 차]

발제

발제1. 대·중소기업 간 양극화 현황과 하도급거래 제도개선방안

_홍장표 부경대 교수

발제2. 현대차로 본 ‘원하청 불공정거래 실태와 대안’

_송덕용 공인회계사

토론

토론1. 경제민주화와 하도급 공정화

_김병권 새로운 사회를 여는 연구원 부원장

토론2. 통합진보당 국회의원

_박원석 통합진보당 국회의원

토론3. 민주사회를 위한 변호사 모임 하도급 관련 제도 개선안

_김성진 민생경제위원회 중소기업 팀장(변호사)

토론4. 경제 위기와 불공정 하도급 거래, 현장 목소리

_권오성 한겨레신문 경제부 기자

발제 1

대·중소기업간 양극화 현황과 하도급거래 제도개선방안

홍장표 / 부경대 경제학부 교수

[목 차]

1. 대·중소기업 간 양극화 현황
2. 하도급 납품단가 결정 실태와 문제점
3. 성과배분제도 실태와 문제점
4. 하도급거래 제도개선 방안

대·중소기업간 양극화 현황과 하도급거래 제도개선방안

홍 장 표(부경대 경제학부)

- I. 대·중소기업간 양극화 현황
- II. 하도급 납품단가결정 실태와 문제점
- III. 성과배분제도 실태와 문제점
- IV. 하도급거래 제도개선방안

I. 대·중소기업간 양극화 현황

1) 기업간 양극화의 등장배경

- 개발시대 대기업 위주의 경제성장
- 1987년 노동자대투쟁, 1997년 경제위기 이후 기업간 양극화 성장체제 성립

□ 개발시대 대기업 위주의 경제성장

- 개발시대 정부가 국내외에서 동원한 자금을 대기업에 집중적으로 배분한 결과 대기업은 고기술 자본집약적 고부가가치 부문, 중소기업은 저기술 노동집약적 저부가가치 부문으로 이원화, 생산물시장에서는 대기업은 독과점적 시장, 중소기업은 경쟁적 시장으로 분화

- 중소기업은 대기업과의 수직적 분업관계 속에서 성장기반 마련

□ 1987년 노동자대투쟁 이후 노동시장의 계층화와 기업간 양극화

- 1987년 노동자대투쟁 이후 대기업 생산직 내부노동시장이 형성되고 노동시장이 분단, 재벌 대기업은 대규모 사업장에서의 전투적 노동운동의 등장으로 노동시장을 분할하고 이를 이용하는 분할-지배전략으로 대응
 - 대기업 노동자에 대해서는 고임금과 고용안정성을 제공하는 반면, 외주 확대

로 중소기업의 저임금 노동력을 활용하여 원가경쟁력 확보

- 대기업은 고임금과 높은 고용안정성, 내부노동시장이 발달된 1차 노동시장, 중소기업은 저임금과 낮은 고용안정성이 낮은 외부노동시장이 발달된 2차 노동시장으로 분화

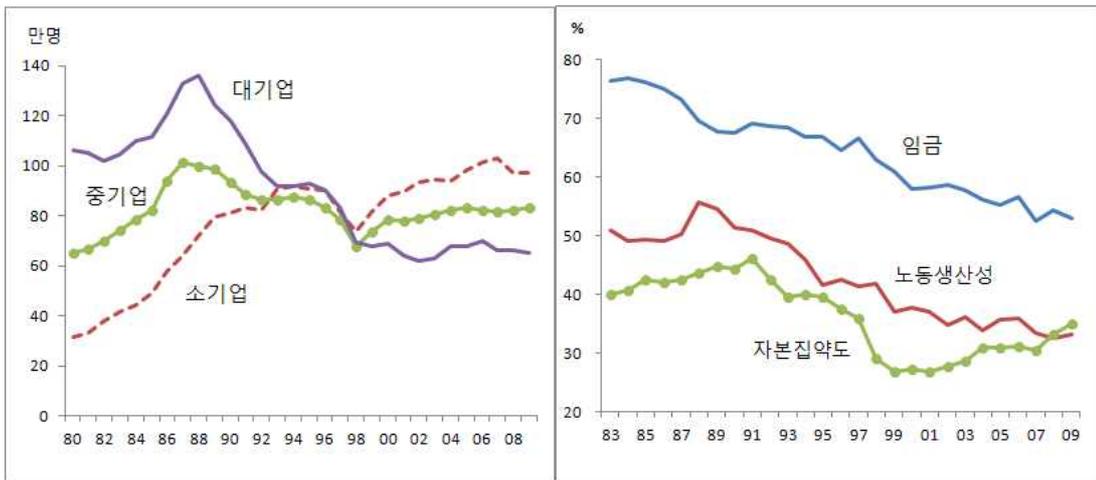
○ 노동시장의 계층적 분리와 하도급관계를 통한 통합 관리로 기업간 격차확대를 유발

- 노동시장의 분단화가 진행되면서 기업규모간 노동장비율 격차 확대→물적 생산성 격차 확대→부가가치생산성격차 확대→임금격차 확대의 메커니즘이 작동

○ 대기업은 노동집약적인 품목을 중소기업에 이양하여 외주를 확대하는 한편, 자동화를 수반하는 대규모 설비자본 투자를 통해 고용 축소

- 1987년 이후 제조업 대기업과 중규모 기업의 고용은 급속히 줄어든 반면 소규모 기업의 고용과 영세 자영업자가 증가, 대기업에서 방출된 노동력은 중소기업과 저부가가치의 생계형 서비스부문으로 이동
- 1990년대 대기업이 대규모의 설비투자로 자본장비율 증가, 기업간 자본장비율 격차 확대로 기업간 생산성 격차, 임금 격차 확대

<그림 1> 제조업 기업규모별 고용추이 <그림 2> 대-중소기업 임금, 노동생산성, 자본집약도 격차(대기업=100)



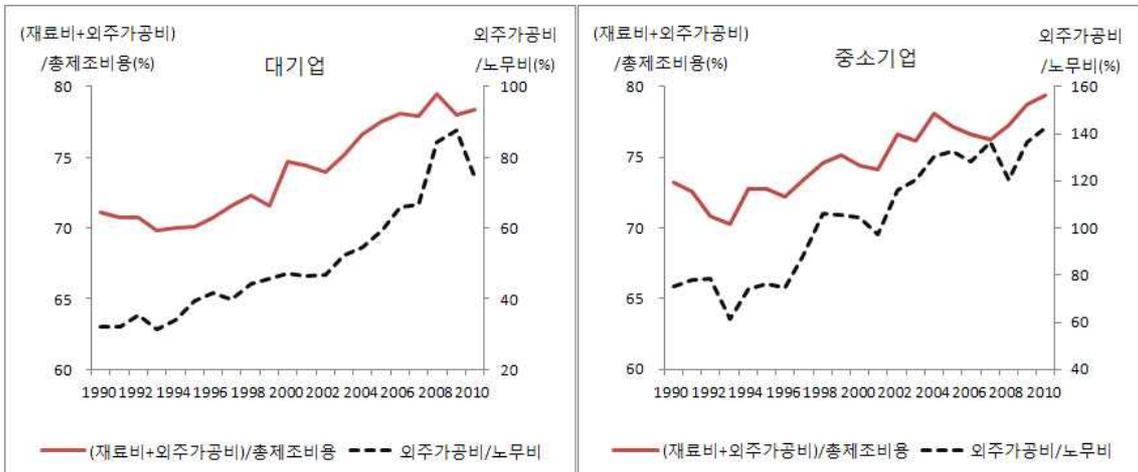
자료: 통계청, 광공업통계조사

주: 노동생산성은 종사자 1인당 부가가치 생산액

□ 1997년 경제위기 이후 단기 수익성 위주 경영과 양극화 심화

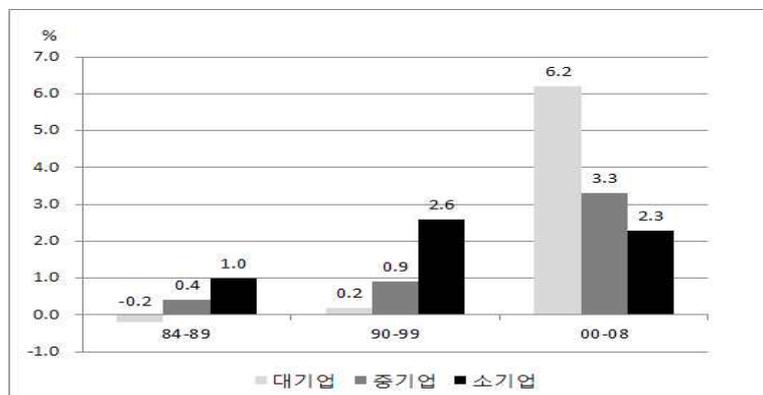
- 1997년 경제위기 이후 대기업의 단기 수익성 위주의 경영과 시장지배력 강화로 하도급 중소기업에 대한 비용절감 요구 강화. 시장개방 등 저임금국가로부터의 수입 확대로 저기술 저숙련 업종에서의 퇴출 압력이 증가, 중소기업은 외주와 비정규직 고용 확대에 대응
 - 대기업은 외환위기 이후 구조조정을 통해 이전의 요소투입(자본투입)증가 위주의 양적 성장방식에서 중요소생산성 증가 위주의 질적 성장방식으로 전환
- 기업간 자본장비율 격차 축소에도 불구하고 생산성 격차는 지속적으로 확대, 2000년대 이후 대중소기업간 중요소생산성 격차가 생산성격차를 유발하는 중요한 요인으로 등장

<그림 3> 제조업 대기업과 중소기업의 외주비중 추이



자료: 한국은행, 기업경영분석

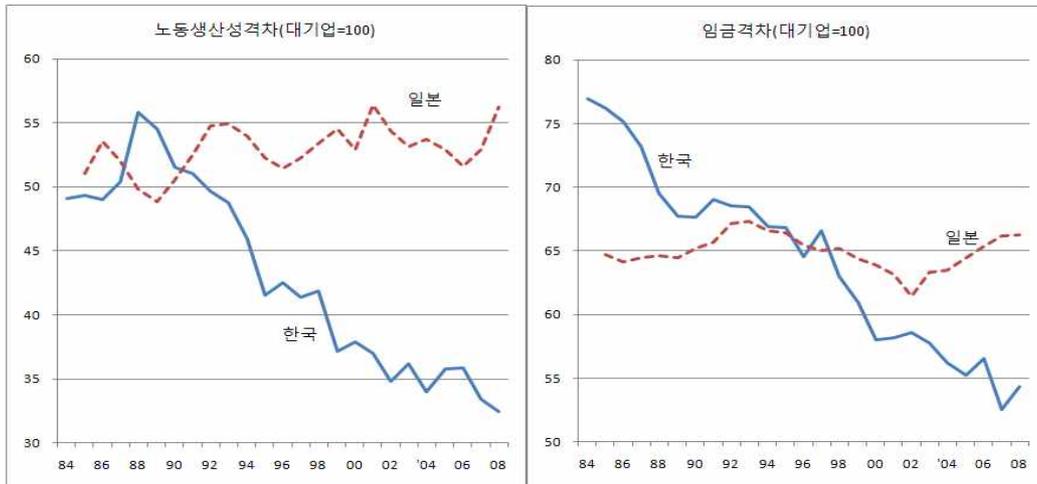
<그림 4> 대-중소기업 중요소생산성 증가율



자료: 홍장표(2010)

주: 대기업은 종사자수 300인 이상, 중기업은 50-299인, 소기업은 10-49인

<그림 5> 한국과 일본 대-중소기업 노동생산성 및 임금격차



자료: 통계청, 광업제조업통계조사; 日本經濟産業省, 工業統計表

주: 1) 대기업은 종사자수 300인 이상, 중소기업은 10-299인

2) 노동생산성은 종업원 1인당 부가가치 생산액, 임금은 종업원 1인당 연간급여액 기준

2) 기업간 양극화 현황

□ 중소기업 성장 둔화

○ 2000년대 중반 이후 제조업 중소기업 비중 감소

- 중소기업의 노동생산성증가 둔화로 저임금 활용의 이점이 상쇄됨에 따라 2000년대 중반부터 제조업내 중소기업 고용비중, 부가가치생산 비중 하락으로 반전

<그림 6> 제조업 중소기업의 비중 추이

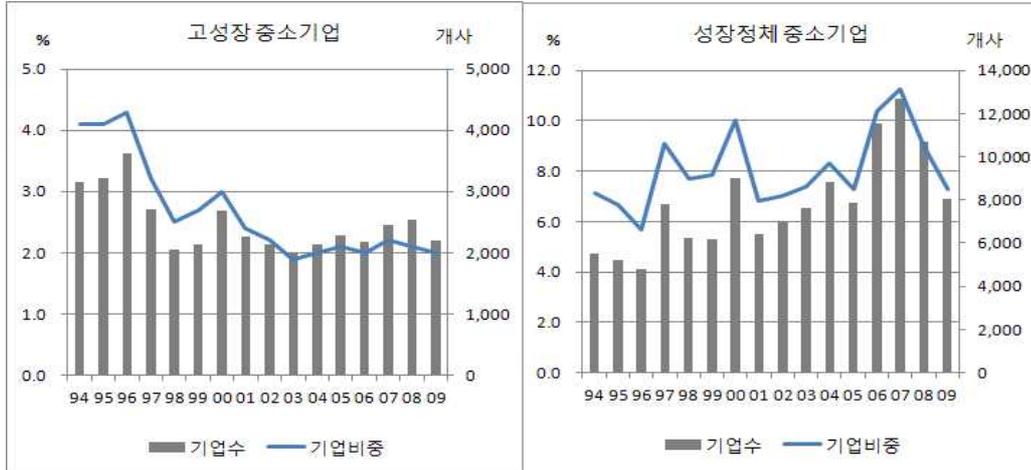


자료: 통계청, 광업제조업통계조사

○ 중소기업의 중견기업으로의 상향 부진과 성장정체

- 대기업의 독점적 시장구조 속에서 중소기업은 중견기업으로의 상향 이동이 부진한 반면, 성장정체 중소기업이 증가

<그림 7> 고성장중소기업과 저성장중소기업의 비중 추이



자료: 중소기업중앙회, 중소기업실태조사

□ 계층적 하도급 분업생산구조의 약화

- 중소기업의 원가경쟁력 약화를 배경으로 2000년대 중반 이후 하도급분업생산구조의 최하단에 위치한 영세 소기업 퇴출
- 2007년 이후 감소 하도급업체 수의 감소, 이는 분업생산구조의 최하층을 구성하는 2차 이하 하도급업체의 감소에 따른 것임, 하도급생산구조의 계층화가 더 이상 진행될 수 없는 지점에 도달

<그림 8> 제조업 하도급 중소기업체수 추이



자료: 중소기업중앙회, 중소기업실태조사

□ 제조업 창업률 저하

- 외환위기 이후 2001년까지 중소기업체가 증가하였지만 이후 사업체 증가가 둔화되었고 2006년 이후 창업률 저하로 감소추세로 반전
- 산업의 저변을 구성하는 소기업층의 감소로 지역 산업의 성장 기반 약화
 - 글로벌 아웃소싱으로 핵심부품에 대한 일본 의존도가 높아지고 범용 부품의 중국, 동남아시아 조달이 확대되면서 계층적 분업구조의 최하층에 위치한 소기업은 상향 이동이 제약된 가운데 해외이전이나 퇴출이냐의 기로

<표 1> 제조업 창업률 및 휴폐업률 추이: 2004-2009 (단위: 개, %)

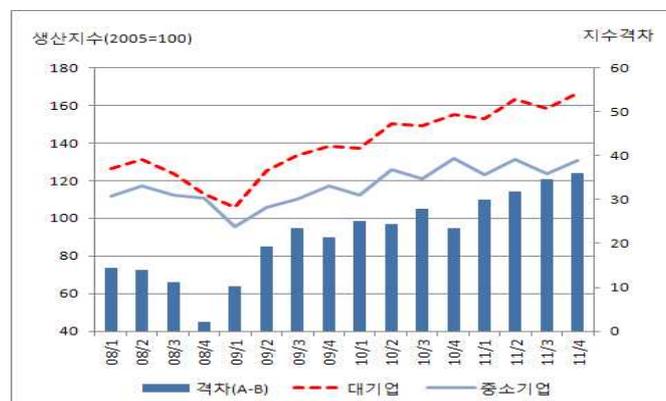
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
신규사업체수(A)	67,763	70,607	50,462	49,703	46,422	39,597
휴폐업사업체수(B)	64,193	59,186	52,259	51,824	61,568	38,192
사업체증감수(A-B)	3,570	11,421	-1,797	-2,121	-15,146	1,405
총사업체수(C)	329,658	341,544	339,613	336,575	319,146	319,805
창업률(A/C)	20.6	20.7	14.9	14.8	14.5	12.4
휴폐업률(B/C)	19.5	17.3	15.4	15.4	19.3	11.9
순창업률	1.1	3.3	-0.5	-0.6	-4.7	0.4

자료: 통계청(2011)

□ 2008년 글로벌 경제위기 이후 양극화 심화

- 대중소기업간 생산 양극화

<그림 9> 제조업 대기업과 중소기업 생산지수: '2008. 1/4-2011.4/4



자료: 통계청, 제조업 동향조사

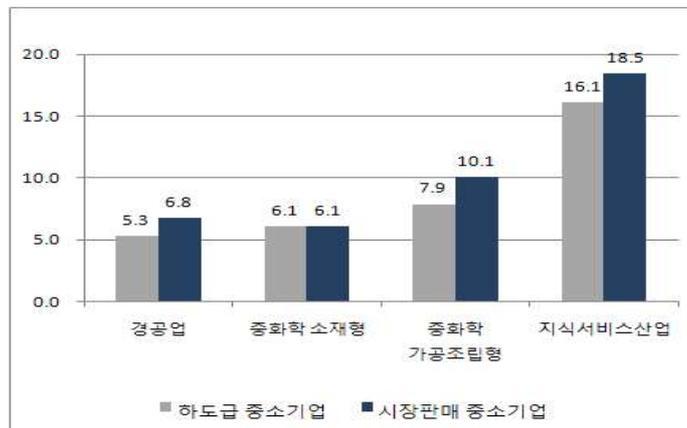
○ 대·중소기업간 수익성 양극화

- 글로벌 금융위기 이후 대기업은 사상 최대의 실적을 기록하였으나, 협력 중소기업들은 납품가격 인하, 원자재값 상승 등으로 수익률이 하락
- 제조업 대·중소기업간 매출액 영업이익률 격차
 대 기 업: (08) 5.60% → (09) 5.89% → (10.1Q) 7.22%
 중소기업: (08) 4.77% → (09) 4.65% → (10.1Q) 4.80%

○ 협력 중소기업 기술개발투자 유인과 여력 약화

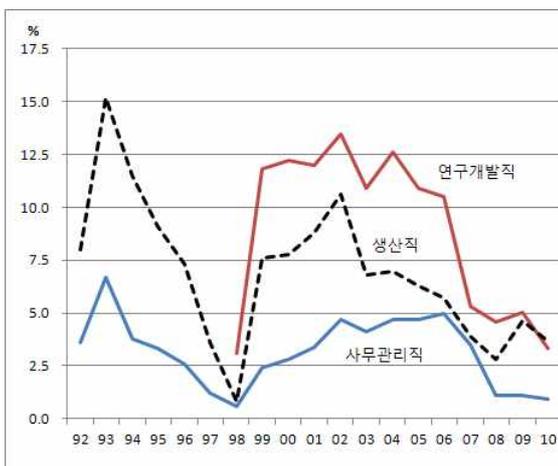
- 중소 제조업체의 절반이 수급사업자인 상황에서 “대기업의 납품가격 인하 → 기술개발 투자 유인과 여력 약화 → 경쟁력 약화”의 악순환

<그림 10> 하도급기업과 시장판매기업의 연구개발투자액/매출액 (단위:%)

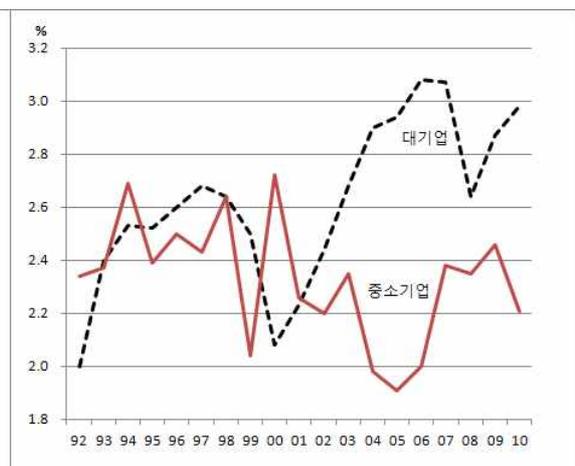


자료: 중소기업협동조합중앙회, 중소기업청

<그림 11> 중소기업인력부족률



<그림 12> 대·중소기업 R&D투자/매출액



자료: 중소기업중앙회, 중소기업실태조사; 한국과학기술기획평가원, 연구개발활동조사보고서

주: R&D투자액은 자체부담액 기준

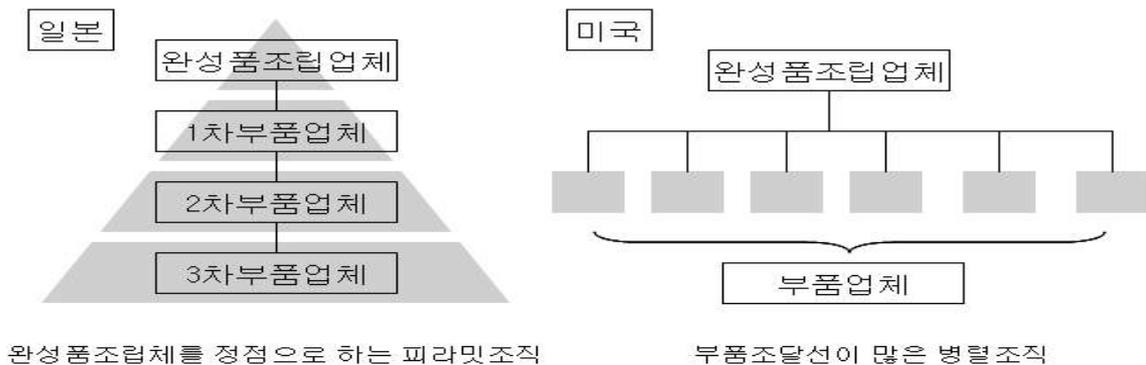
- 수직적 하도급관계에서 중소기업 기술투자 부진과 노동력 공급부족
 - 수직적 하도급관계에서 중소기업의 기술투자 부진에 따른 중소기업의 생산성 증가 둔화와 대기업과 중소기업의 기술능력 격차 확대
 - 2000년대 중반 이후 2차 노동시장에서 노동력 공급 부족 현상
 - 대기업으로부터 인력 방출이 줄면서 2차 노동시장에서 노동력 공급부족이 현실화
 - 취업대란 속의 극심한 중소기업 기술인력난

II. 하도급 납품단가결정 실태와 문제점

1) 하도급거래구조

□ 계층적 하도급 분업생산구조

<그림> 일본과 미국의 부품거래구조



- 일본: 피라밋형 계층적 조직
 - 높은 외주비율과 피라밋형 조직
 - 1차 부품업체의 다수는 대기업이고, 2차 이하 부품업체는 중소기업
 - 모델 설계단계에서 1차 부품업체, 경우에 따라서는 2차 부품업체도 부품개발에 참가. 개발 기간을 단축시키고 다수의 차종을 동시에 개발함으로써 산업 경쟁력 향상
- 미국: 부품조달선이 많은 병렬조직
 - 낮은 외주비율과 수평적 병렬조직
 - 부품업체는 완성차업체와 상호 독립적이고 대등한 거래관계 유지

○ 한국: 피라밋형 계층적 구조

- 계층적 구조: 자동차산업이 조선산업보다 분업구조의 중층화가 더 발달

<표 2> 동남권 자동차부품업체와 조선기자재업체의 도급단계별 구성

규모	자동차부품				조선기자재		
	1차 벤더	2차 벤더	3차 벤더	계	1차 벤더	2차 벤더	계
300인 이상	5 (1.3)	1 (0.3)	-	6 (1.6)	1 (0.4)	-	1 (0.4)
100-299인	11 (2.9)	7 (1.9)	-	18 (4.8)	17 (7.3)	-	17 (7.3)
50-99인	14 (3.8)	24 (6.4)	-	38(10.2)	24(10.3)	2 (0.9)	26(11.2)
20-49인	19 (5.1)	64(17.2)	1(0.3)	84(22.5)	57(24.5)	8 (3.4)	65(28.0)
10-19인	15 (4.0)	88(23.6)	3(0.8)	106(28.4)	49(21.1)	14 (6.0)	63(27.2)
10인 미만	6 (1.6)	92(24.7)	23(6.2)	121(32.4)	32(13.8)	28(12.1)	60(25.9)
계	70(18.8)	276(74.0)	27(7.2)	373(100.0)	180(77.6)	52(22.4)	232(100.0)

자료: 기술신용보증기금(주), KIBO-LINE

□ 수직적 하도급거래

○ 하도급기업: 전속형 다수, 네트워크형 소수

- 자동차산업: 전속형이 52.5%, 모기업 분산형 45.0%, 네트워크형 2.4%
- 조선산업: 전속형이 59.5%, 모기업 분산형 35.6%, 네트워크형 6.0%

<표 3> 동남권 자동차산업과 조선산업의 하도급기업 유형별 구성

		전속형	모기업분산형	네트워크형	계
		자동차부품	전체	196(52.5)	168(45.0)
	1차 벤더	37(52.9)	29(41.4)	4(5.7)	70(100.0)
	2차 벤더	148(53.6)	123(44.6)	5(1.8)	276(100.0)
	3차 벤더	11(40.7)	16(59.3)	0(0.0)	27(100.0)
조선기자재	전체	138(59.5)	80(34.5)	14(6.0)	232(100.0)
	1차 벤더	104(57.8)	64(35.6)	12(6.7)	180(100.0)
	2차 벤더	34(65.4)	16(30.8)	2(3.8)	52(100.0)

자료: 기술신용보증기금(주), KIBO-LINE

- 주: 1) 전속형은 주거래모기업 의존도가 50% 이상, 주문판매비중이 60% 이상
 2) 모기업 분산형은 주거래모기업의존도가 50%미만, 주문판매비중이 80% 이상
 3) 네트워크형은 전속형이나 모기업 분산형에 속하지 않는 기업

○ 대기업과 중소기업간 수직적 거래관계

- 과거 개발시대 대기업이 협력 중소기업을 육성하고 지원하는 과정에서 대기업이 시장판매 리스크를 부담하고 중소협력사의 기본 이익마진을 보장하는 후견인-피후견인 관계(Patron-Client Relationship) 성립
- 수요독점적 시장구조에서 대·중소기업간 협상력 격차로 갑-을의 대등하지 못한 거래관계 지속

○ 이와 같은 후견인-피후견인, 갑-을의 거래관계를 배경으로 원가연동가격제, 단가인하 등이 시행

2) 납품단가결정

□ 원가연동가격제(Cost-Plus Pricing)

○ 납품가격은 원가연동가격제를 토대로 대기업과 협력사간 협의에 의해 결정

- 원가연동가격제: 제조회가에 일반관리비, 연구개발비, 이익마진 등을 가산하여 가격을 결정하는 제도
 - 납품가격=재료비+가공비+ 일반관리비+ 이익마진+ 연구개발비+ 금형개발비
 - 원가연동가격제에서는 납품가격이 계약기간중 실제원가에 연동하여 변경되는 반면, 이익마진은 원가의 일정 %로 고정 (고정가격제에서는 계약기간중 납품가격이 고정되는 반면 협력사의 이익마진은 원가에 따라 변동)

○ 도급단계별 납품가격 산정식

<표4>자동차산업 도급 단계별 납품가격 결정식

구분	기본식	특징
1차 도급거래	재료비+가공비+ 일반관리비+이익마진+연구개발비 (금형개발비)	일반관리비=가공비의 24% 이익마진=(가공비+일반관리비)의 15% 연구개발비 인정: 승인도업체와 대어도업체의 구분 개선제안제도 활용 정례화된 단가인하
2차 도급거래	재료비+가공비 +일반관리비+이익마진	일반관리비=가공비의 15-18% 이익마진=(가공비+일반관리비)의 15% 정례화된 단가인하 연구개발비 불인정 개선제안제도 활용 거의 없음
3차 도급거래	재료비+가공비 +일반관리비+이익마진	정례화된 단가인하 연구개발비 없음 개선제안제도 활용 없음
※ 가공비 = 노무비 + 제조경비 노무비 = 직접 노무비 + 간접 노무비 = (1 + 0.4) × 직접노무비 직접노무비 = 임률 × 공수(공수는 실사와 동작분석에 의거)		

자료: 조성재 외(2004)

□ 계약기간중 단가인상: 부분원가연동방식

- 배경: 계약기간중 원자재가격, 인건비, 에너지가격 상승 등 원가인상요인이 발생시 이를 100% 납품단가에 반영하면(=완전원가연동), 협력사의 원가절감 노력이 약화될 가능성
- 계약기간중 협력사의 원가상승요인이 발생하는 경우 대기업은 그 일부만 납품가격에 반영하고 나머지는 협력사의 원가절감활동으로 흡수하도록 하는 ‘부분원가연동방식’ 활용
 - 인건비 상승은 협력사의 생산성 향상으로 흡수하도록 하고 납품단가 인상요인으로 인정하지 않음
 - 재료비 인상분은 그 일부만 납품단가 인상으로 반영 (자동차산업에서는 원자재 가격상승을 5% 미만시 반영하지 않으며, 5% 이상부터 반영).

□ 계약기간중 단가인하(CR: Cost Reduction)

- 배경: 도요타사의 협력사 원가정보 파악능력 약화
 - 1970년 도요타사가 제품개발력을 보유한 협력사에 대해 일정 기간을 두고 납품단가를 일정 비율로 인하하면서 최초로 등장
 - 협력사의 기술능력이 향상됨에 따라 대기업은 협력사의 실제 원가를 제대로 파악하지 못하고 협력사의 실제 원가정보가 블랙박스(Blac Box)화됨, 이처럼 대기업이 원가정보 파악능력이 약화됨에 따라 협력사의 도덕적 해이가 발생할 수 있음
 - 단가인하(CR): 협력사의 기술개발능력 향상에 따라 원가절감활동을 촉구하고 도덕적 해이를 방지할 목적으로 계약기간중 일률적인 비율로 납품가격을 인하
- 국내 대기업의 단가인하(CR)
 - 대기업이 계약기간중 납품단가를 인하하여 대기업이 시장에서 직면하는 불확실성과 위험을 협력사에 분담시키고 협력사의 원가절감활동을 촉구
 - 대기업은 협력사에 대해 1년(6개월, 3개월) 단위로 단가인하율 목표를 정해 납품단가를 인하하고 단기적 원가경쟁력 추구
 - 수요독점적 시장구조에서 중소협력사에 대한 대기업의 교섭력 우위를 토대로 시행

□ 납품단가 결정제도의 문제점

○ 원가연동가격제도의 문제점

- 협력사업 성공시 혁신이익은 대기업에 귀속되고, 협력 중소기업에는 기본 이익마진만 제공됨
- 협력 중소기업 기술개발투자에 대한 보상 미흡과 투자 유인 부족
 - 원가연동가격제에서 협력사의 기술개발활동은 비용(기술개발비)의 일부만 보상될 뿐 그 성과(=혁신이익)는 보상되지 않음
 - 대-중소기업 연구개발투자가 수익성에 미치는 영향에 관한 한국금융연구원(2009)의 분석: 중소기업이 연구개발투자를 하면 대기업의 수익성은 개선되지만, 정작 중소기업의 수익성은 개선되지 못함

○ 부분원가연동방식의 문제점

- 원자재가격 인상분에 대한 낮은 납품가격 반영률로 원자재 구매가격 대비 납품단가 격차가 확대
 - 중소 협력사의 원자재가격 인상분 납품가격 반영률 인상 요구: 주물공업협동조합 사례

<표 5> 주요 산업의 원자재가격상승분 납품단가 반영률

	조사기업수	25% 미만	25-50%	50-75%	75% 이상
전자산업	176(100.0)	70.5	10.8	7.4	11.4
자동차산업	209(100.0)	53.6	11.0	16.3	19.2
조선산업	192(100.0)	59.4	12.5	13.5	14.6

자료: 한국직업능력개발원(2008)

○ 단가인하(CR)의 문제점

- 대기업의 위험을 협력사에 분담시키는 단가인하(CR)제도는 위험분담을 결정의 자의성과 일방성으로 거래관계의 신뢰 훼손과 협력사의 수익성 악화, 투자위축 유발
- 삼성전자의 단가인하 사례
 - 매출 신장세 둔화, 영업이익 감소 등 대기업이 직면한 리스크를 단가인하 강화로 국내 협력사에 부담시킴
 - 삼성전자 무선사업부(휴대폰)에서 2003년 1월 - 2005년 5월 (2년 5개월)간 국내 협력사 평균 단가인하율은 14.7%에 이름
- 협력사의 기술능력향상으로 원가과약능력이 떨어지면 대기업은 단가인하(CR)방식에 더욱 의존하게 됨
 - 이로 인해 협력사의 기술능력이 향상될수록 단가인하는 강화되는 경향

- 이때 협력사의 고수익은 도덕적 해이의 증거로 간주되므로 협력사로서는 숨겨야 할 사안이 될 수밖에 없음

<표 6> 삼성전자 무선사업부의 단가인하 (단위: 억원, %)

		2002년	2003년	2004년	2005년
정보통신 총괄	매출액	124,046	142,041	189,359	188,246
	원자재구입액(A)	57,392	78,356	111,667	112,151
영업이익		30,270	27,039	28,111	22,955
영업이익률		24.4	19.0	14.8	12.2
무선사업부 단가인하	내자(B)	3,387	6,141	9,264	11,236
	(B/A)	(5.9)	(7.8)	(8.3)	(10.0)
	외자(C)	6,739	6,104	6,579	6,067
	(C/A)	(11.7)	(7.8)	(5.9)	(5.4)
	계(D)	10,126	12,245	15,843	17,303
	(D/A)	(17.6)	(15.6)	(14.2)	(15.4)

자료: 공정거래위원회, 삼성전자 불공정하도급거래행위에 대한 건, 2008

- 주: 1) 정보통신 총괄 부문은 무선사업부, 네트워크사업부, 통신연구소로 구성
- 2) 무선사업부 단가인하액중 2002-2004년은 실적치, 2005년은 목표치

- 현대자동차의 사례

- 협력사 영업이익률을 기준으로 원가절감 목표치를 할당, 고수익업체(영업이익률 5% 이상)는 5%, 정상수익업체는 2.52%, 저수익업체(3% 이하)는 1%의 단가인하율 적용(공정거래위원회, 현대자동차 불공정하도급거래행위에 대한 건, 2008)

- 불공정 거래행위 빈번 업종: 출판인쇄·기록매체, 제1차 금속, 자동차·부품

<표 7> 업종별 하도급법 위반 혐의업체 비율

업종	원사업자 조사결과		수급사업자 조사결과	
	순위	법위반혐의비율*	순위	법위반혐의비율
출판인쇄·기록매체	1위	54.4%	1위	78.3%
제1차 금속	2위	51.2%	18위	47.6%
자동차부품	15위	38.3%	2위	70.0%

자료: 공정거래위원회, 2011년 하도급 서면실태조사 결과

주: 해당 업종의 원사업자수 대비 법위반혐의 업체의 비율

○ 기업간 수익성, 근로조건 격차 확대

- 대기업의 대규모 이익실현에도 불구하고 중소기업은 기본 이익마진만 얻음
- 원자재가격 상승시 부분 원가연동을 적용으로 협력사의 이익은 기본 이익마진 이하로 감소
- 다단계 하도급거래구조에서 1차 협력사의 단가인하 부담은 2차 이하의 협력사로 이어지는 '부담전가의 연쇄작용'으로 기업간 양극화가 심화

<표 8> 대기업과 협력사의 매출액 영업이익률 격차

구분	2006	2007	2008	2009	2010
현대자동차	5.6	6.4	5.8	7.0	9.5
현대차 부품	3.1	2.8	1.9	1.9	3.1
삼성전자	13.4	9.4	5.7	8.2	13.3
삼성전자 부품	5.4	6.3	5.0	2.8	5.2

주: 현대자동차와 삼성전자 협력사 775개

자료: 한겨레21;곽정수(2011)

III. 성과배분제도 실태와 문제점

1) 성과공유제(Benefit Sharing)

□ 성과공유제

○ 성과공유제의 개념

- 협력사가 대기업의 지원으로 달성한 성과(원가절감 등)를 사전에 정해진 배분규칙에 따라 대기업과 공유하는 제도
- 성과공유제: 수탁기업이 원가절감 등 수탁·위탁기업간에 합의한 공동 목표를 달성할 수 있도록 위탁기업을 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델(대중소기업 상생협력법 제8조)

○ 성과공유제의 성립 배경

- 1960년대 중반 도요타사가 최초 도입, 원가연동가격제에서 납품가격과 실제 원가를 일정한 시차를 두고 연동시켜 협력사의 지속적인 원가절감활동을 유도할 목적으로 시행
- 협력사 개선제안제도: 협력사가 기술개발활동을 통해 대기업에 개선 제안을 하면 그로부터 나오는 원가절감분을 공유

- 계약 초기에 납품가격 1,200원으로 합의→ 협력사가 기술개발활동으로 제조원가를 100원 절감할 수 있는 개선 제안을 하면, 일정 기간동안 납품가격을 1,150원 만큼만 인하(대기업과 협력사가 원가절감 성과를 5:5로 나눔)→ 그 후 단가는 1,100원으로 인하되고 협력사의 추가적인 제안을 유도

□ 성과공유제의 시행 현황

○ 국내 시행 현황

- POSCO사의 성과공유제를 모델로 2004년부터 도입된 이후 2010년 현재 93개 기업이 시행중
- 성과공유제를 도입한 국내 대기업의 누적 총수: 2005년 5개, 2006년 20개, 2007년 54개, 2008년 71개, 2009년 84개, 2010년 93개
- 국내에서는 협력사 개선제안제도를 활용한 원가절감형 성과공유제가 주로 활용(부품 공정개선, 생산합리화 등 제조원가 절감)
- 공동개발형 성과공유제는 부품국산화 등에서 제한적으로 활용

○ 성과공유제의 시행 실적 미흡

- 제도 도입 93개 대기업중 40개 대기업에서만 시행 실적, 53개 대기업은 보고된 시행 실적 없음(대중소기업 협력재단, 2011)

<표 9> 포스코사의 성과공유제 실적

	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	누계
참여회사수	12	36	85	104	107	132	137	613
과제수	35	59	104	172	240	307	275	1,192
보상금액(억원)	-	81	31	62	86	65	77	402

자료: 대중소기업 협력재단

- 시행 대기업의 경우도 협력사 보상금액이 작아 실질적으로 도움이 되지 못함
- POSCO사의 시행실적: 2010년 영업이익이 5조원을 넘지만 성과공유제를 통한 협력사 보상금액은 77억원에 불과

□ 문제점

○ 원가절감 위주 성과공유제도 운영으로 협력사 장기 수익성 악화

- 성과공유제가 원가절감을 주된 목적으로 도입된 만큼, VE제안, 공정개선 등 협력사의 원가절감 성과 개선 활동에 대한 보상 위주
- 원가절감형 성과공유제는 성과가 발생한 2-3년 동안은 이익을 나누지만, 이

후부터는 낮아진 납품단가가 가격협상의 새로운 기준이 되어 장기적으로 협력사의 수익성에 부정적인 영향(곽정수, 2011)

- 원가정보와 기술유출의 위험, 원하청간 교섭력 차이로 인한 비용전가의 수단으로 악용될 소지가 큼
 - 성과 개선활동이 없는 협력사에 대해서도 대기업이 개선제안과 단가인하를 요구하는 경우 발생
- 성과공유제는 협력사 단위에서 측정되는 성과 개선분만 보상할 뿐, 대기업의 최종제품에 포함된(즉, 대기업 이익이나 판매수입에 포함된) 협력사의 기여분은 보상되지 않음
 - 대기업이 성과 공유제를 시행하는 주된 목적이 협력사의 원가절감활동을 유도하는데 있으므로 제품개발, 디자인, 마케팅 영역에서의 협력과 제품경쟁력 강화에 한계가 있음

2) 이익공유제(협력이익배분제: Profit Sharing)

□ 배경

- 동반성장위원회의 초과이익공유제 도입 논란
 - 양극화를 유발하는 성과배분제도를 상생협력과 동반성장에 적합한 제도로 개혁
 - ‘갑’과 ‘을’의 대-중소기업간 관계를 전략적 파트너십 관계로 바꾸는 산출연동보상(output-based reward)제 모색
- 동반성장위원회 2012년 2월 협력이익배분제 자율 시행 조건으로 도입 합의
 - 협력이익배분제 도입 대기업에 2012년도 동반성장지수 평가시 가점 부여

□ 개념

- 이익공유제(profit sharing)
 - 대기업이 협력사와 협력하여 달성한 이익을 사전에 정해진 배분규칙에 따라 협력사와 공유하는 계약모델
 - 미국 주요 대학의 ‘조직경제학’ 교과서: Paul Milgrom(스탠포드대 교수), John Robert(스탠포드대 교수) 공저, “경제학, 조직과 경영” (Economics, Organization & Management, 1992)
- 성과공유제와의 차이점
 - ‘성과공유제=협력사의 성과를 대기업이 공유하는 제도, 이익공유제=대기업의 이익을 협력사가 공유하는 제도’

- 성과공유제: 협력사가 대기업의 지원으로 달성한 성과(원가절감 등)를 사전에 정해진 배분규칙에 따라 대기업과 공유하는 계약모델
- 이익공유제: 대기업이 협력사와 협력하여 달성한 이익(혹은 판매수입)이나 손실(혹은 이익감소분)을 사전에 정해진 배분규칙에 따라 협력사와 공유하는 계약모델

<표 10> 성과공유제와 이익공유제 비교

	성과공유제	이익공유제
목적	협력사의 성과 개선	대기업과 협력사의 재무적 이익 증진과 위험공유
공유대상	협력사의 성과(원가절감분 등)	대기업의 이익(혹은 판매수입)
공유정보	협력사 성과정보	대기업 재무적 이익 정보
시행단위	협력사 단위	대기업 조직단위(기업, 사업부, 프로젝트 단위 등)
협력사의 주요 동기부여활동	원가절감, VE제안, 공정개선, 국산화 등 공정혁신활동	신제품/서비스개발 등 제품혁신 활동
시행효과	저부가가치·저위험 협력사업에서의 원가경쟁력 추구에 적합	고부가가치·고위험 협력사업에서의 제품경쟁력 추구에 적합

□ 이익공유제의 활용 사례: <부록 참조>

- 선진국에서는 기업간 이익공유제를 다양한 산업 분야에서 활용
 - 1920년대 할리우드(Hollywood) 영화산업 태동기에 처음 등장한 이래, 오늘날 미국, 영국, 호주, 뉴질랜드, 네덜란드 등 선진국에서 제조업, IT서비스, 건설, 유통, 광고, 인터넷판매, 가맹(franchise)사업 등 다양한 분야의 공동사업에 폭넓게 활용
- 국내에서는 인터넷 판매사업(삼성, 현대, SK, GS 등), 제조업, 유통업 등 일부 산업에서 활용

□ 이익공유제의 기대효과와 문제점

- 기대효과
 - 대기업이 실현한 이익(혹은 판매수입)에서 중소기업의 기여분을 보상함으로써 공동이익을 추구하는 상생협력(Win-Win) 모델
 - 협력사 기술혁신활동에 대한 보상으로 협력사 기술개발투자 활성화와 대기업과 협력사 공동개발 촉진

- 목표초과이익공유제 시행시 목표이익설정 협상에서 협력사대표 참여로 협력사의 교섭력 향상효과
- 이익공유적립금을 활용하여 2,3차 협력사 기술개발 및 인력개발을 지원함으로써 기업간 양극화 완화
- 협력사 위험분담금 사후 정산제도로 비합리적 단가인하(CR) 관행 개선
 - 대기업과 협력사간 협약을 통해 위험분담율을 사전에 정하고 실현된 대기업의 손실이나 이익감소분에 따라 협력사가 그 위험을 분담함으로써 단가인하(CR) 관행 개선

○ 문제점

- 동반성장위원회에서는 대기업의 자율적인 이익공유제 시행 권장, 동반성장지수 평가시 협력이익배분제 시행기업에 가점 부여
- 하지만 갑-을 관계 속에서 대기업이 중소협력사를 동반자적 파트너로 인정하고 협력이익을 공유하는 제도를 자발적으로 시행하기를 기대하기란 어려운 상황
- 이익공유제의 도입 여부는 어디까지나 대기업의 자발적 의지에 달려 있기 때문에 대기업이 이를 거부하면 제도 도입은 불가능

IV. 하도급거래 제도개선방안

□ 불공정 하도급거래 규제

○ 배경: 일본의 경험

- 과거 일본에서도 납품단가 인하, 대금결제 지연 등 하도급의 불공정성 문제가 심각해지자 정부가 하도급법 시행과 행정조치 발동으로 대기업의 불공정 행위를 강력히 규제한 결과 공존공영의 동반성장체제가 성립(노동부, 2004)

○ 법적 규제 강화

- 징벌적 손해배상제의 적용 범위 확대 및 손해배상액 한도 증액
 - 현행 하도급법에서는 징벌적 손해배상제(손해액의 최대 3배까지 배상 책임)가 대기업의 기술탈취에 한정하고 있으나 거래기간중 대금을 부당 감액하는 단가인하, 부당 물품수령거부 등에도 확대 적용하고 손해액 배상 한도 증액
- 공정거래법 및 하도급법 위반 사항에 대한 공정위의 전속 고발권 완화
 - 공정거래위원회가 경고 이상의 조치를 취한 사건은 전체의 1%에 불과
 - 담합, 지배력 남용행위 등의 중대한 범죄행위에 대해서는 전속고발권 폐지

○ 사회적 규제

- 정보공개: 도급단가결정에서 낮은 납품단가나 임플 문제는 기업간 양극화 유발요인, 납품단가 변동이나 임플 등 양극화와 관련된 하도급거래 주요 정보를 공개함으로써 양극화 유발요인을 사전 차단
- 공정거래위원회의 서면실태조사결과 공표 의무부과(하도급법 제22조 2항 개정)
- 사회적 감시: 하도급 거래 공정화를 위해서는 사회적 감시체제가 필요. 노사민정 합동 감시단을 구성하여 범위반 의심업체에 대한 조사권 부여

□ 성과배분제도 개선

○ 배경: 수요독점적 시장구조와 현행 성과배분제도의 문제점

- 대기업의 교섭력 우위로 납품가격을 가능한 낮게 결정할 수 있는 수요독점적 시장구조, 납품가격을 원가에 연동하고 단가인하를 통해 비용절감을 추구하는 현행 성과배분제도가 양극화를 유발
- 부당한 단가인하 등 대기업의 불공정거래 행위가 근절되더라도, 현 성과배분 제도에서는 대기업이 막대한 이익을 내도 중소 협력사는 이에 참여할 수 없음
- 불공정 거래 규제와 함께 단가협상, 성과배분제도 개혁 필요

○ 중소기업의 협상력 제고

- 납품단가 및 성과배분 협상시 중소기업의 취약한 교섭력 문제 개선
- 중소기업 집단교섭(협동조합의 대리교섭) 허용
 - 독일의 경쟁제한금지법에서는 중소기업의 공동행위에 대해 적용예외 인정
 - 공정거래법 제19조의 담합 금지 규정에서 중소기업협동조합에 예외 인정

○ 성과공유제의 전면 개편

- 기존 원가절감형 성과공유제를 지양하고 공동개발형, 신제품개발형 성과공유제 모델을 개발, 발굴함으로써 제도의 전면 개편 필요
- 공동개발형 신제품개발형 등 개선된 유형의 성과공유제로 개편

○ 이익공유제의 시행

- 2012년 동반성장위원회 대·중소기업간 협력이익배분제 도입 합의에도 불구하고 시행을 대기업의 자율적 판단에 맡겨 도입 여부가 불투명
- 이익공유제는 제도 시행에 대한 정부의 적극적인 의지 없이 대기업의 자발적 의지에 의존해서는 시행이 어려움, 이익공유제의 법적 근거를 마련하고 이익공유제 도입을 유도

- 이익공유제의 법적 근거 마련: ‘대중소기업 상생협력촉진에관한법률’ 제8조(상생협력 성과의 공평한 배분) 개정

□ 대기업의 사회적 책임 공시제도 개선

○ 현황과 문제점

- 현황: 민간기구인 동반성장위원회에서 2012년 56개 대기업의 ‘동반성장지수’ 산정 공표
- 문제점
 - 민간 자율 시행과 평가 결과 활용도 부족으로 정책 효과 미약
 - 평가분야가 동반성장(하도급거래 공정화)분야에 한정

○ 방안

- 동반성장, 상생협력 뿐 아니라 비정규직 고용개선, 노동시간 단축, 청년고용 및 일자리 창출 등 포괄적인 영역에서 ‘사회적 책임지수’(Social Responsibility Index)를 산정 공시하고, 평가 결과를 정부조달 및 국책사업시 활용
- (공공입찰) 회계예규 개정을 통해 공공입찰시 평가 가점 부여
 - 09년 기준 공공계약 규모는 122조원으로 GDP의 10%를 상회, 건설시장의 경우 공공계약이 49%를 차지
- (국가 SOC, R&D 사업) 사회적 책임지수 평가 가점 부여
 - 중앙정부, 지자체 및 공기업이 발주하는 건설, 용역계약에 활용

□ 대중소기업 근로조건 격차 해소

○ 배경

- 기업간 양극화는 노동시장에서 기업간, 고용형태간 구조화된 노동조건 격차를 바탕으로 하는 만큼 노동시장의 차별과 격차 시정없이 해결될 수 없음
- 중소기업 금융지원 위주 정책의 실효성 의문
 - 외환위기 이후 정부의 중소기업 금융지원 확대로 2009년 현재 우리나라 중소기업 대출총액 450조원 가운데 정책금융 비율은 29%, 정부 보증잔액 규모는 국내총생산(GDP)의 7%로 중소기업의 나라로 불리는 대만(3%)보다 높음
 - 중소기업 금융지원 성과 부진: 중소기업 가운데 잠재 부실기업이 차지하는 비중은 2002년 3.8%에서 2009년 7.7%(최요철 외, 2011), 2003~2009년간 이루어진 188만 건의 중소기업 정책금융이 안정성에는 기여했지만, 수익성이나 성장성을 높이지 못함(이기영, 2012)
- 중소기업 고용보조금 지급 위주의 고용촉진정책: 법인세액공제, 고용장려금 지급 등 기업 측에 대해 보조금 지급

- 세액공제: 2010년부터 중소기업 고용확대시 1인당 300만원 법인세액 공제
- 고용장려금: 중소기업 인력고용시 1인당 6개월간 매월120만원, 이후 6개월 매월 60만원 지급(재원: 고용보험기금)

○ 근로조건 격차 완화방안

- 중소기업 지원정책을 금융지원 및 채용보조에서 취업자 임금보조 위주로 전환
 - 중소기업 취업시 불리한 보수조건을 보정함으로써 중소기업을 청년들이 ‘기피하는 일자리’가 아니라 ‘팬찮은 일자리’로 탈바꿈시켜 청년 고용율을 높이고 중소기업의 성장을 동력으로
- 중소기업 노동자 임금보조 방안
 - 사회보험료 감면: 중소기업 취업자에 대해 일정 기간동안 사회보험료 감면혜택을 제공
 - * 100인 미만 사업장 사회보험료율 전액 감면시 고용규모 5.5%증가 효과(장지연 외, 2010)
 - 중소기업취업 조건부 대학장학금전액지급, 중소기업취업자 임대주택 우대
 - 복지후생 지원: 중소기업 취업자 공공기관, 공기업 관리 휴양레저시설 활용 혜택 제공
 - 지역중소기업 기술인력지원센터(공공부문) 설치, 공공부문이 청년을 고용하여 일정기간 중소기업 파견근무, 이후 중소기업 취업 유도
- 최저임금제 강화: 최저임금법 개정으로 전체 노동자 평균임금의 50%로 현실화(현 32.0% 수준)
- 연대임금제 도입, 상생협력기금 조성 등 노사의 자율적 노력 지원
 - 대기업의 노사가 격차해소를 위한 기금 출연을 유도하고 비정규직과 중소기업 인력개발투자와 임금지원에 활용
 - 자동차, 전자, 조선 등 대기업과 중소기업이 하도급관계를 통해 긴밀히 연관된 산업분야에서는 격차 완화 임금교섭을 유도
 - 격차완화 임금교섭시 정부지원의 법적 근거: ‘대중소기업상생협력촉진에 관한 법률’ 제18조에서 “정부는 대기업과 중소기업간의 임금격차 완화를 위하여 노사간 상생협력의 임금교섭 노력을 적극 지원하는 등 필요한 시책을 수립·시행할 수 있다”

참고문헌

- 공정거래위원회(2008a), “삼성전자 불공정하도급거래행위에 대한 건”
- 공정거래위원회(2008b), “현대자동차 불공정하도급거래행위에 대한 건”
- 곽정수(2010), “대중소기업간 하도급거래가 중소기업의 성과에 미치는 영향”, 서울대학교 박사학위논문
- 곽정수(2011), “초과이익공유제, 불공정하도급 해결의 시금석인가?”, 『초과이익공유제』, 금속노조 야3당 긴급토론회 자료집
- 김주훈(2012), “대기업과 중소기업간 양극화에 관한 해석”, KDI FOCUS 제16호
- 김필현(2009), 『제조업 소기업 편중 현상 평가와 시사점』, 한국경제연구원
- 대중소기업협력재단(2011), 『대·중소기업 간 동반성장 문화 확산을 위한 창조적 동반성장 모델 개발』, 연구보고서
- 신인석·한진희 편(2006), 『경제위기 이후 한국경제 구조변화의 분석과 정책과제』, 한국개발연구원
- 한국금융연구원(2009), 『대중소기업간 수익성 양극화와 경제성장: 기업간 협상력(bargaining power) 변화를 중심으로』, 한국금융연구원
- 이기영(2012), “중소기업 정책금융의 현황과 성과”, 중앙일보경제연구소·하나금융경영연구소
- 조덕희(2009), “제조 중소기업의 장기성장추세 둔화 진단”, 산업연구원
- 조덕희(2011), “영세소기업 편중 현상의 원인과 시사점”, 산업연구원
- 최요철·이지호·박성준(2011), “잠재 부실중소기업의 현황 및 특징”, 한국은행
- 통계청(2011), “2004-2009 사업체 생성·소멸 현황 분석”
- 한국개발연구원편(2006), 『양극화극복과 사회통합을 위한 사회경제정책 제안』
- 홍장표(2010), “제조업 대-중소기업 양극화에 관한 이중구조론적 검토”, 안현효 편, 『신자유주의시대 한국경제와 민주주의』, 선인
- 홍장표(2011), “하도급거래에서 구매업체의 기회주의가 공급업체의 연구개발투자에 미치는 영향”, 『사회경제평론』, 37(1)
- Gil C. & D. Mayer(2008), “High and Low Road Approaches to the Management of Human Resources”, *International Journal of Employment Studies*, 16(2), 67-112
- Milberg W. & E. Houston(2008), "The High Road and the Low Road to International

Competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model Beyond
Technology", *International Review of Applied Economics*, 19(2), 137–162

<부록> 이익공유제의 실행모델과 국내외 사례

□ 이익공유제의 실행모델

- 이익공유제는 협력사의 보상을 대기업의 매출(혹은 이익)에 연동시킴으로써 대기업과 협력사가 이익공유와 위험공유를 실현하는 제도로 세가지 실행모델이 있음
 - ① 판매수입공유제(Revenue Sharing): 협력사 납품시 납품대금을 지불하지 않거나 비용의 일부만 지불하는 대신 대기업 판매수입의 일정 몫을 사후 배분하여 보상
 - ② 순이익공유제(Net Profit Sharing): 협력사 납품시 비용은 보상하고 기본이익은 보상하지 않는 대신 대기업이 실현한 이익(판매수입-비용)의 일정 몫을 사후 배분하여 보상
 - ③ 목표초과이익공유제(Target Profit Sharing): 대기업이 협력사와 합의하여 목표이익을 설정하고 목표초과 달성시 초과달성분을 협력사와 공유, 목표미달시 협력사와 손실(혹은 이익감소분) 분담
- 협력사 납품대금 보상 시점이 협력사 납품일(대기업 이익 실현 전)을 기준으로 하는 현행 원가연동제와 달리, 이익공유제에서는 대기업의 매출(혹은 이익)실현 이후로 변경되는 것이 특징, 실행모델별로 변경항목이 다름

<부표 1> 현 원가연동제와 이익공유제의 협력사 보상 시점 비교

	현행 원가연동제	이익공유제		
		목표초과이익공 유제	순이익공유제	판매수입공유제
대기업 매출(혹은 이익) 실현 이전	협력사원가 이익마진	협력사원가 이익마진	협력사원가	
대기업 매출(혹은 이익) 실현 이후		목표초과(미달) 이익배분몫	이익마진	협력사원가 이익마진

- 이익배분방식: 협약과 성과연동보상
 - 대기업과 협력사간 이익배분: 협약체결시 대기업과 협력사간 이익배분을 합의 (제조/판매비용, 연구개발비 등 지표 활용 가능)
 - 협력사별 이익배분: 성과연동보상(Performance-based Profit Sharing)
 - 협력사별 이익배분기준: 협력사 납품액(혹은 거래액)과 성과평가등급(제품개발

기여도, 원가절감 기여도, 품질개선, 납기 등) 활용

- (예시) 협력사별 이익배분기준 = 납품액(혹은 거래액)×가중치(대기업의 협력사 평가등급)

□ 국내외 이익공유제 시행 사례

○ 프로젝트 계약형과 협약형

- 프로젝트 계약형: 특정 사업을 추진하기 위해 프로젝트 팀이나 컨소시엄을 구성하여 시행
- 협약형: 대기업의 사업부 혹은 기업전체 단위에서 협약을 체결하여 시행

○ 프로젝트 계약형

① 기술공동개발-특허공동출원

- 업종: 제조업, 지식서비스업(IT, 소프트웨어 등)
- 유사사례
 - 해외: 글로벌 IT기업 & 인도 소프트웨어업체
 - 국내: 삼성전자, POSCO, KT, 한국전력 등

② 신제품 공동개발

- 업종: 제조업, 지식서비스업(IT, 소프트웨어 등)
- 신제품 공동개발/판매→판매수입공유(혹은 이익공유)
- 유사사례
 - 해외: 글로벌 IT기업(애플, 후지쯔사)의 Cloud 서비스사업 판매수입공유계약, 글로벌 제약회사(미국 Eli Lilly사, 일본 Eisai사 등)의 이익위험공유계약
 - 국내: 남동발전의 판매수입공유계약 등

③ 제휴마케팅(Alliance Marketing)

- 업종: 인터넷판매사업, 유통업
- 대기업 판매유통사업 → 협력사 MKT, 광고대행→ 판매수입공유
- 유사사례
 - 해외: 아마존사, 구글사 등의 인터넷제휴마케팅
 - 국내: 삼성카드, AK몰, SK브로드밴드, GS Shop 등 인터넷마케팅

④ 프로젝트 제휴계약(Project Alliance Contract)

- 업종: 건설업
- 발주사, 시공사(대기업), 협력사 컨소시엄 구성(Project Alliance)→시공 → 컨소시엄 참가기업간 이익 공유
- 유사사례

- 해외: 호주, 네덜란드, 뉴질랜드 등 Project Alliance Contract

○ 협약형

⑤ (제조업) 협력사=중간재 공급/대기업=최종재 판매

- 협력사 부품공급 →대기업 최종재 생산 및 판매 →대기업이익 협력사와 공유
- 유사사례

- 종업원 : 미국 목표초과이익공유제(EVA Incentive), 삼성전자의 임직원 PS제
- 협력사 : 폴스로이스사의 위험판매수입공유협약(국내외 12개 협력사), STX조선해양(상위 평가등급 협력사중 영업이익률이 STX보다 낮은 경우 단가조정 등으로 이익을 개선 지원)

⑥ (제조/유통업) 대기업=중간재 공급/협력사=제조판매

- 대기업 원자재 공급→협력사 대기업이익 협력사와 공유
- 유사사례

- 미국 Domino's Pizza사(사업부 단위: 5,000 여개 가맹협력사)

⑦ (유통업)협력사=제품공급/대기업(혹은 협력사)=판매

- 협력사 (혹은 협력사)판매 → 대기업 이익(손실) 협력사 공유
- 유사사례

- 해외: 미국 DVD/VIDEO 대여기업(Blockbuster사, Rentrak사 등)의 판매수입공유협약

- 국내: 롯데, 신세계, 현대백화점의 중소입점업체 판매수수료 인하

⑧ (제조, 건설, 서비스업) 사내 협력사 이익공유제

- 대기업의 목표이익 달성 → 사내 협력사 사내협력사 종업원 임금 개선
- 고용노동부 '사내하도급 근로자 근로조건 보호 가이드라인'(2011.7.18)
- 유사사례: 동국제강(목표생산량 달성시 협력사 직원에 성과급 지급)

□ 협약형 이익공유제 기대효과 예시

○ 이익공유제 도입시 협력사의 기술투자활동 증가

- 하도급기업의 연구개발투자 영업이익탄력성 및 연구개발투자 지출이 비하도급기업보다 20% 낮음(홍장표, 2011)
- 중소기업 연구개발자본 100% 증가시 중소기업 영업이익률 불변, 대기업 영업이익률 12-14% 증가 추정(한국금융연구원, 2009)
- 이익공유제 도입시 협력사 연구개발활동 최대 20% 증가, 대기업의 매출액(비용 불변 조건) 최대 2.4-2.8% 증가 가능
- (전제1) 협력사 연구개발투자/대기업 매출액 증가: 목표초과이익공유제

(10%/1%), 순이익공유제(15%/1.5%) 판매수입공유제(20%/2%)로 가정

○ 이익배분협약으로 이익배분율 합의

- 이익배분율은 협력사의 위험분담도에 따라 프리미엄 지급 합의
- **(전제2)** 이익배분협약: 목표초과이익공유제(=현 이익배분율+ 위험프리미엄 1%), 순이익공유제(=현이익배분율+ 위험프리미엄1.5%), 판매수입공유제(현 판매수입배분율)로 가정

○ 삼성전자

(단위: 조원)

	2010년 성과배분	협력이익배분제		
		목표초과이익 공유제	순이익공유제	판매수입공유제
- 이익배분협약 - 협약체결 시점 [협력사 영업이익률=5%협력사 연구개발비/매출액=5%로 계산]	- 협력사 판매수입배분율=47.6% - 협력사 이익배분율=17.5%	- 목표이익: 현대기업이익(=17.3) - 협력사목표초과이익 배분율=현 이익 배 분 율 (17.5%)+위험프리미엄(1%)	- 협력사 이익 배 분 율 (17.5%)+위험프리미엄 (1.5%)	- 협력사 판매수입 배분율=현 판매수입배분율(47.6%)
협력사원가(A)	69.98	70.35	70.53	70.71
대기업원가(B)	63.67	63.67	63.67	63.67
대기업 판매수입(C)	154.63	156.55	157.50	158.46
영업이익계(D=C-A-B)	20.98	22.53	23.30	24.08
협력사납품수수령액(E)	73.66	74.05	70.53	
대기업 매출 실현후 협력사수령액(F)		0.29	4.41	75.43
협력사이익(G=E+F-A)	3.68	3.97	4.41	4.71
대기업이익(H=D-G)	17.30	18.54	18.88	19.36
협력사이익증가분		0.31	0.73	1.03
대기업이익증가분		1.24	1.59	2.06

○ 현대자동차

(단위: 조원)

	2010년 성과배분	협력이익배분제		
		목표초과이익 공유제	순이익공유제	판매수입공유제
- 이익배분협약 - 협약체결시점 [협력사 영업이익률=5%협력사 연구개발/매출액=3%로 계산]	- 협력사 판매수입 배분율=47.4% - 협력사 이익배분율=21.0%	- 목표이익: 대기업이익(=3.26) 합의 - 협력사목표초과이익 배분율= 현 이익배분율(21%)+위험프리미엄(1%)	- 협력사 이익 배분율=현 이익배분율(21%)+위험프리미엄(1.5%)	- 협력사 판매수입 배분율=현 판매수입 배분율(47.4%)
협력사원가(A)	16.57	16.62	16.65	16.67
대기업원가(B)	16.10	16.10	16.10	16.10
대기업 판매수입(C)	36.80	37.22	37.43	37.65
영업이익계 (D=C-A-B)	4.13	4.50	4.68	4.87
협력사 납품시 수령액 (E)	17.44	17.50	16.65	
대기업 매출 실현후 협력사수령액(F)		0.08	1.05	17.84
협력사이익 (G=E+F-A)	0.87	0.96	1.05	1.17
대기업이익(H=D-G)	3.26	3.54	3.63	3.70
협력사이익증가분		0.08	0.18	0.30
대기업이익증가분		0.28	0.37	0.44

현대차로 본 ‘원하청불공정거래’ 실태와 대안

송덕용 / 공인회계사

[목 차]

1. 불공정거래 상태 진단
2. 불공정거래 실태
3. 부품업체의 단가 상황
4. 불공정거래의 배경과 문제
5. 어떻게 할 것인가?

원하청불공정거래 실태와 대안

1. 불공정거래상태 진단
2. 불공정거래 실태
3. 부품업체의 단가 상황
4. 불공정거래의 배경과 문제
5. 어떻게 할 것인가

2012. 07. 12

1. 키포인트(재미있는 기사)

정운찬 사퇴의 변

전경련 해체해야, 재벌들이 이익을 나눌 생각 없어
이에 대한 전경련의 반응은 ?

GM도 부러워 한 현대차의 수익성

현대차는 비용 절감으로 최고 수익성 확보

현대차 때문에 부품업체의 경쟁력이 올라간 것

그래서 현대차에 감사해야 하는 데, 요즘 현대차가 죄인인 양 취급

1. 키포인트

현대.기아차와 해외 완성차 업체의 수익성을 비교

수익성의 차이 요인 중 특히 재료비 관련 부분을 분석할 것

현대.기아차와 부품업체의 수익성 추이 및 차이 비교

수익성의 차이의 의미

각 부품업체의 판매단가 및 재료비 추이를 비교

부품단가와 수익성의 관계

현대차 지배구조와 부품업체와의 관계

모비스의 수익성과 지배구조, 그리고 부품업체의 단가 문제의 조건

3

2. 불공정거래 실태

2.1 완성차와 부품업체의 수익성 비교

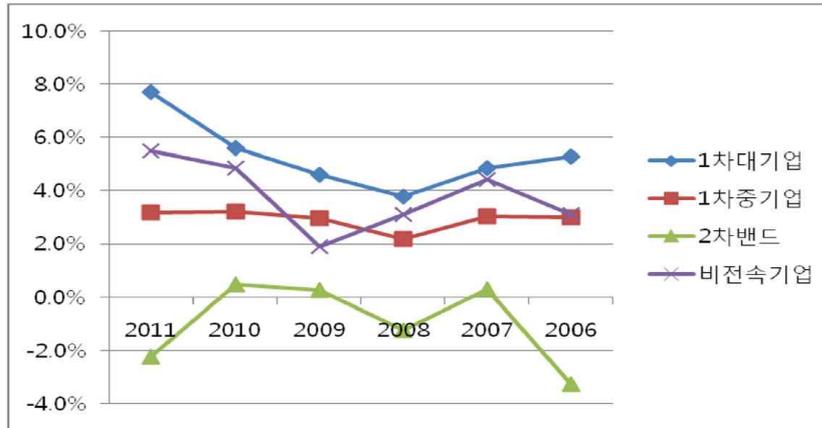
- 1차밴드 대기업은 현대차와 그 추이가 비슷하고, 현대차의 60% 정도 수익성
- 1차 중기업은 현대.기아차의 수익성 호조에 따른 혜택을 거의 받지 못함
- 2차밴드의 수익성 추이는 현대.기아차의 수익성 추이와 무관

구분	구 분	2011.3	2010	2009	2008	2007	2006
완성차	현대차	10.3%	8.8%	7.0%	5.8%	6.4%	5.2%
	기아차	7.0%	7.2%	6.2%	1.9%		
특수	모비스	14.2%	14.2%	13.4%	12.7%	9.7%	10.0%
1차대기업	평균	7.7%	5.6%	4.6%	3.8%	4.9%	5.3%
전속	평균	3.2%	3.2%	3.0%	2.2%	3.0%	3.0%
비전속	평균	5.5%	4.9%	1.9%	3.1%	4.4%	3.1%
2차 밴드	평균	-2.3%	0.5%	0.3%	-1.4%	0.3%	-3.6%

4

2. 불공정거래 실태

2.1 부품업체 군별 수익성 추이



5

2. 불공정거래 실태

2.2 해외 완성차업체와 부품업체

구분	2011.3	2010	2009	2008	2007	2006
완성차	폴크스바겐	7.7%	5.6%	1.8%	5.6%	1.9%
	도요타	0.9%	2.5%	0.8%	-2.2%	8.6%
	BMW	12.8%	8.4%	0.6%	1.7%	7.5%
	푸조	3.7%	-3.2%	-1.4%	1.0%	3.0%
부품업체	보쉬		7.4%	-3.1%	2.1%	8.2%
	텐소	3.7%	6.0%	4.6%	-1.2%	8.7%
	ZF		5.3%	-3.9%	6.1%	7.2%
	발레오	6.5%	6.1%	1.1%	-0.6%	3.3%
	쿤티넨탈	12.1%	7.4%	-5.2%	-1.2%	10.1%
	GKN	8.3%	7.6%	0.9%	-2.0%	5.7%
	TRW	7.8%	8.2%	2.5%	-3.1%	0.5%
	AAM	8.8%	8.9%	-13.4%	-49.8%	2.3%
	포레시아	4.0%	3.3%	-1.0%	0.8%	1.0%

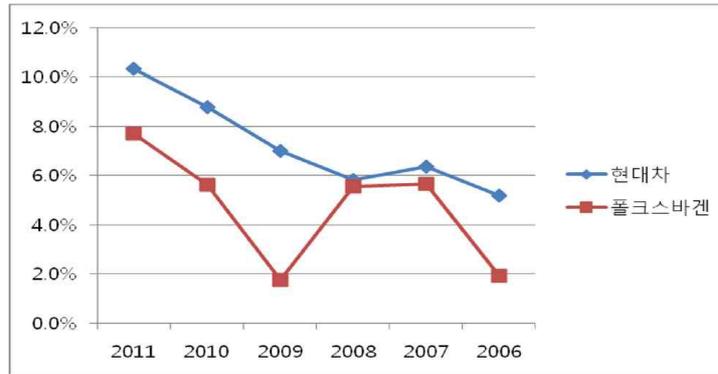
6

2. 불공정거래 실태

2.3 현대차와 폴크스바겐 비교

- 현대차는 폴크스바겐에 비해 평균 3% 이상 영업이익률이 높은 상황

<그림1> 현대차와 폴크스바겐 영업이익률 비교



7

2. 불공정거래 실태

2.3.1 차이의 원인 : 재료비

- 가장 중요한 원인은 재료비

매출 대비 재료비 비율이 최근 3년 평균 10% 차이, 그 만큼 재료비 비중이 낮다는 의미

- 현대차와 폴크스바겐 비교시 현대차에게 (+)요인은 재료비가 가장 크고, 연구비가 작다는 점, 인건비 비율도 작음
- (-)요인은 외부로의 이익 유출, 판매비(?), 경비 등임

<표> 현대.기아차와 폴크스바겐의 매출 대비 재료비 비율 비교

구분	2011.3	2010	2009	2008	2007	2006
현대차	54.7%	56.4%	56.9%	57.7%	59.0%	70.3%
기아차(추정)		59.5%	56.9%	61.7%	67.4%	67.8%
폴크스바겐		66.5%	72.9%	73.5%	72.2%	71.7%
BMW		71.8%	74.5%	76.8%	75.8%	75.1%
현대-폴크스바겐		-10.1%	-16.1%	-15.8%	-13.2%	-1.3%

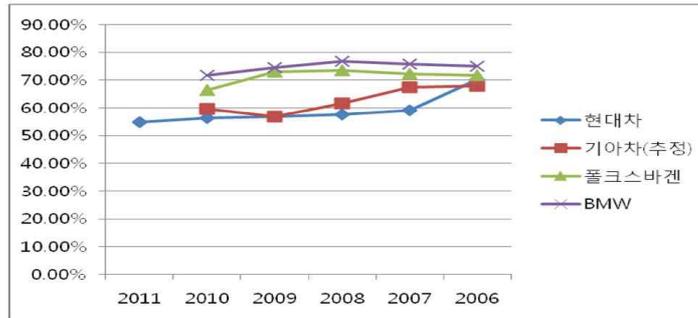
8

2. 불공정거래 실태

2.3.1 차이의 원인

- BMW 등 고려해도 비슷

<그림> 현대차와 폴크스바겐 등의 재료비/매출 비율 비교



9

2. 불공정거래 실태

2.3.2 차이의 의미

- 부품단가가 수익률 차이의 가장 중요한 원인
- 완성차업체의 재료비 비율
- 특히 부품단가 추이를 보면, 이러한 사실을 확인 할 수 있음

<표> 우리나라 자동차 완성차 업체의 재료비/매출 비율 추이(단위 : %)

구 분	2010	2009	2008
재료비/매출액	61.2	52.4	60.5
변동비/매출액	67.8	67.0	68.4

(*)한국은행 2010년 기업경영분석

10

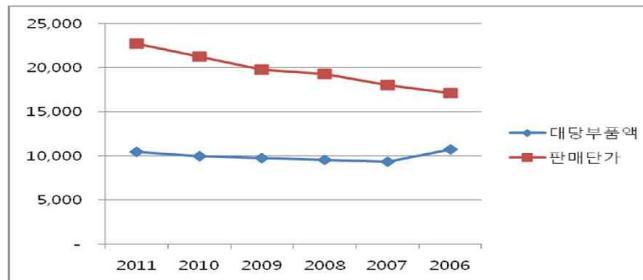
2. 불공정거래 실태

2.3.2 차이의 의미

- 대당부품단가와 판매가

구분	2011	2010	2009	2008	2007	2006
부품매입액(억원)	140,872	174,413	156,257	160,248	159,669	173,785
대당부품액(천원)	10,437	10,004	9,724	9,576	9,355	10,739
판매단가(천원)	22,704	21,242	19,764	19,290	18,006	17,087

<그림> 현대자동차 부품매입액과 대당 부품액 등 추이



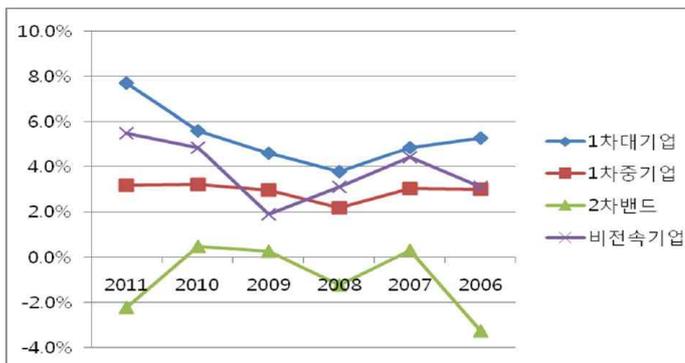
11

3. 부품업체 단가

3.1 부품업체 상태별 수익률 추이

- 부품업체 내에서도 계층이 존재
- 손실 전가 시스템 : 부품업체 내의 악순환 구조
- 이른바 낙수효과는 없음

<그림> 부품업체 수익률 추이 비교



12

3. 부품업체 단가

3.2 2차밴드의 실태

- 물량과 단가의 교환
- 매출은 크게 증가하는 데, 수익성은 크게 떨어지는 이상한 현상

<표> 2차밴드 경쟁업체 수익률 추이 비교(단위 : 백만원)

구 분		2011.3	2010	2009
코다코	매출액	136,152	148,458	66,649
	영업이익률	4.9%	6.0%	-6.8%
만도킵스	매출액	59,236	55,901	41,151
	영업이익률	-9.4%	-8.8%	-6.2%

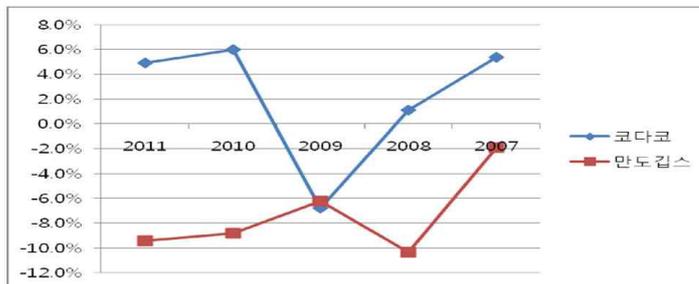
13

3. 부품업체 단가

3.2 2차밴드의 실태

- 재료비 상승과 단가에는 반영되지 않는 현실

<그림> 2차밴드 경쟁업체 수익률 추이 비교



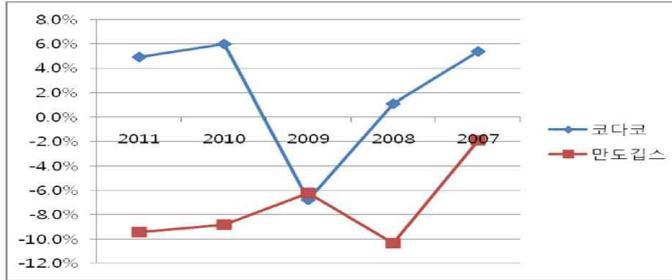
14

3. 부품업체 단가

3.2 2차밴드의 실태

- 재료비 상승과 단가에는 반영되지 않는 현실

<그림> 2차밴드 경쟁업체 수익률 추이 비교



<표> 원재료 단가 추이(단위: 원/대)

품목	2011	2010	2009	2008
AL-INGOT KDA380	2,889	2,807	2,464	2,531
AL-INGOT ADC12S	2,797	2,684	2,254	2,664

3. 부품업체 단가

3.2 2차밴드의 실태

- 경쟁의 악순환 : 서진캠과 이원정공
- 매출은 두 배 증가 수익률은 하락
- 한계 수익률의 공존

<표> 이원정공과 서진캠 매출과 수익률 비교(단위: 백만원)

과목		2010	2009	2008	2007
이원정공	매출액	79,477	69,780	69,720	75,107
	영업이익률	-4.8%	0.5%	-0.3%	0.7%
서진캠	매출액	114,374	61,493	56,268	47,906
	영업이익률	6.5%	6.7%	7.2%	7.6%

4. 불공정거래의 배경

4.1 2차밴드의 실태

- 경쟁의 악순환 : 서진캠과 이원정공
- 매출은 두 배 이상 증가, 수익률은 하락
- 한계 수익률의 공존

<표> 이원정공과 서진캠 매출과 수익률 비교(단위 : 백만원)

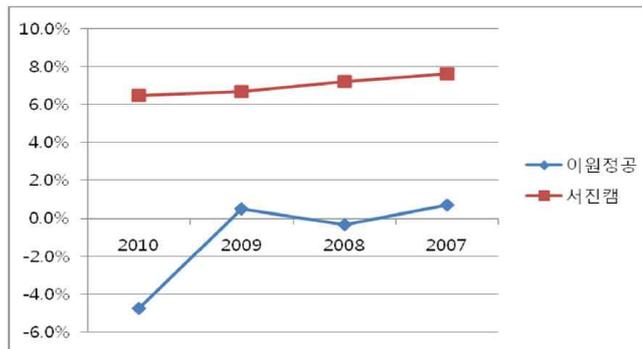
과 목		2010	2009	2008	2007
이원정공	매출액	79,477	69,780	69,720	75,107
	영업이익률	-4.8%	0.5%	-0.3%	0.7%
서진캠	매출액	114,374	61,493	56,268	47,906
	영업이익률	6.5%	6.7%	7.2%	7.6%

17

3. 부품업체 단가

3.2 2차밴드의 실태

<그림> 서진캠과 이원정공 수익률 추이 비교



18

4. 불공정거래의 배경

4.1 현대차 그룹의 지배구조 변화와 불공정 거래

- 경영권 승계 과정과 지주회사로의 전환
- 현대건설 인수 등 확장형 경영권 승계
- 탐욕의 함정

4.2 현대차 그룹의 독점적 지배력

4.3 법.제도의 운영 취약

4.4 노동소득 분배구조의 악화와 계급 내 계층화

4.5 개발과 혁신 노력의 약화

19

5. 어떻게 할 것인가

5.1 현대차 그룹의 지배구조 변화와 불공정 거래

- 매우 큰 차이
- 이유는 무엇인가
- 부품업체의 물량증가에 따른 수익 개선 효과와 하청단가

구분	2011.3	2010	2009	2008	2007	2006
모비스	14.2%	14.2%	13.4%	12.7%	9.7%	10.0%
덴소	3.7%	6.0%	4.6%	-1.2%	8.7%	8.4%
포레시아	4.0%	3.3%	-1.0%	0.8%	1.0%	0.6%

20

5. 어떻게 할 것인가

정부 정책 등의 신뢰성 상실

- 정운찬의 발언
- 노동조합은 어떻게 접근 할 것인가?

중소기업중앙회

노동조합은 어떻게 접근 할 것인가

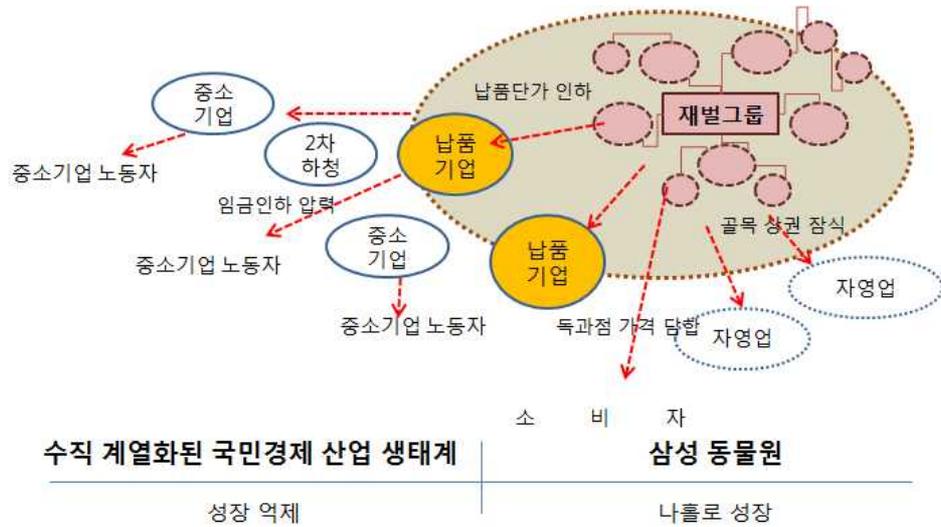
경제민주화와 하도급 공정화

김병권 / 새로운 사회를 여는 연구원 부원장(bkkim21kr@naver.com)

1. 대 중소기업 납품가격 불공정이 한국사회 양극화의 뿌리

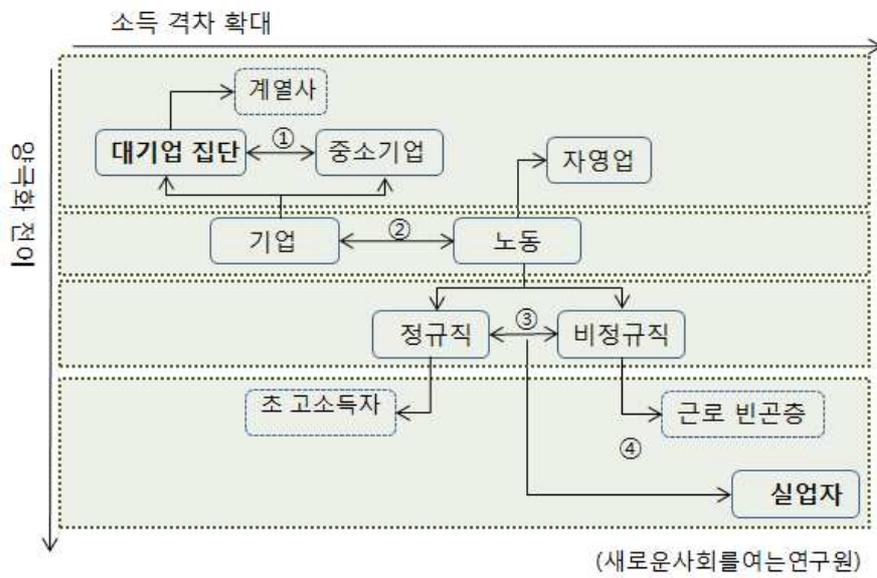
- ‘약탈적 공생 관계’ => 재벌이라는 압도적인 경제 주체와 여타의 경제 주체가 최소한의 ‘균형적인 거래관계’를 이루지 못하고 있음. 재벌과 하청 중소기업의 관계, 재벌과 지역상인, 자영업의 관계, 그리고 재벌과 소비자의 관계가 지극히 불평등하고 일방적인 거래를 하고 있고 이는 곧 부의 평등한 재분배를 심각히 왜곡시킴.
- 이것은 다양한 경제 주체들이 공존해야 할 ‘산업 생태계’에서 최고의 포식자인 재벌이 일방적으로 생태계를 파괴할 수 있다는 뜻임 -> 결국 지금의 재벌 대기업 집단 문제는 막강한 경제 권력으로 등장하여 이익을 독식하고 중소기업 을 포함한 여타 경제주체들의 생존환경을 파괴함에도 불구하고 이를 적절히 규제하고 통제할 수 있는 장치가 없다는데 있음.

[그림] 삼성 동물원과 산업 생태계 모형



- '양극화의 적하 효과' => 특히, ① 재벌 규제 완화, 중소기업 보호 폐지 -> ② 대 중소기업 사이의 교섭력 격차 -> ③ 불공정한 납품단가 책정 -> ④ 대 중소기업 사이의 영업 이익률 격차 -> ⑤ 대 중소기업 노동자의 임금 격차로 연결되면서, 궁극적으로 노동자에게 충격이 전달된다는 점에서 노동조합과 노동운동에게도 상당히 심각한 문제라고 할 수 있음.

[그림] 한국경제 양극화의 적하효과 구조



2. 대 중소기업 납품가격 문제는 결국 힘의 관계

- 헌법 경제 민주화 조항 대목 중 가장 중요한 부분이 “경제주체간의 조화를 통한 경제의 민주화를 위하여 경제에 관한 규제와 조정을 할 수 있다”는 부분임.
- 하도급 관련 문제의 핵심도 교섭력, 즉 대 중소기업 사이의 힘의 관계임 -> 현저한 차이가 나기 때문에 원자재 가격을 반영하지 못하고, 생산성 향상 결과를 지키지 못하는 현실이 고착되었던 것임. => 정부가 개입하여 재벌을 규제하고 중소기업의 교섭력을 높여주어야 한다는 것, 더 나아가 일정하게 법적인 강제력을 만들어서 지원해야 한다는 것.
- 이는 대기업과 중소기업 사이의 관계와도 다르다. 이 경우는 중소기업들의 영업권 내에 대기업이 침투하지 않으면 되지만, 납품업체들은 의존관계를 맺고 있다는 것, 이것이 정상적인 시장거래 형태와는 한참 동떨어진 전속계약 형식의 의존관계를 갖고 있다는 것임.
- 따라서 장기적으로 열쇠는 하청 중소기업의 교섭력을 강화시켜 스스로 납품가격의 정당한 부분을 협상을 통해 확보하는 것이라고 할 수 있음. 유력한 방법의 하나가 중소기업 협동조합에게 납품가격 협상권을 부여하는 것임.(현재는 협동조합에게 하도급대금조정 ‘신청권’ 부여하는 수준으로 법이 개정된 상태임.) => 이는 현재의 중소기업 협동조합이 과연 협상권을 행사할 정도로 조직화가 되지 못하고 있는 현실에도 불구하고 제도적으로 추구해야 함.
- 정부는 중소기업 협동조합에게 협상권을 부여하는 제도적 지원을 하고, 동시에 대 중소기업 관계에서 명백한 대기업의 위법행위에 대해 강력한 벌칙을 가해야 함. 기술탈취에 국한된 징벌적 손해배상제도를 보편적으로 확대하는 방안이 그 중 하나임.

3. 중소기업 원가계산센터를 통한 측면 지원

- 중소기업에서 요구가 많았던 납품단가 연동제의 구현 방법이 현실적으로 복잡하다면, 표준 원가계산센터를 통한 납품가 가이드라인 제시와 협상력 제고 지원 형태도 고려해 볼만 할 것임.-> 이는 2008년 원자재가격 폭등 당시 중소기업들이 제안 했던 것임.
- “특히, 납품가 연동제와 관련하여 대기업의 협조가 필수적인 바, 대기업의 명시적인 법조항에도 불구하고 지나치게 자의적으로 원가 산정을 강제할 것을 대비하여 중소기업 원가계산센터를 법제화하여 객관적인 중개기관으로서의 위상을 강화하는 것이 실효성 있는 법의 집행과 납품가 산정의 타당성을 위해 법제화 필요” (중소기업중앙회, “납품단가 연동제의 합리적 개선 방안 모색을 위한 토론회”, 2008)
- “납품단가의 원가연동과 관련하여 원자재가격 외에, 임금인상율을 추가하여 하도급대금 조정 폭을 현실화하고 납품단가의 객관적인 원가산정기준을 제시하는 ‘표준원가센터’를 ‘한국공정거래조정원’ 산하에 설립하고 운영하는 방안을 모색할 필요.”
- ‘표준원가센터’는 하도급업체의 원가가 재료비+가공비(노무비와 제조경비)+일반관리비로 구성된다는 점을 고려하여 최소한 매년 각 품목(부품과 원부자재)에 해당하는 재료비와 노무비의 가이드라인(표준가격)을 제시해야. 이 때 재료비는 한국은행이 발표하는 생산자물가지수 구성표(현재 조사대상품목수는 884개: 상품부문 801개/서비스부문 83개)를 참고하고 노무비는 전년도 업종별/규모별 임금인상율을 참고로 하여 제시할 수 있음. (민주노총, “불공정거래 근절과 대중소기업의 공생협력을 위한 공정거래법, 하도급법과 상생협력법 개정안”, 2012)

4. 무리한 3세 승계와 하청기업에 대한 이익편취

- 앞으로 멀지않은 시일 안에 우리나라 1,2위 재벌집단이자 한국재벌을 대표하는 삼성과 현대차 그룹이 3세 승계를 실시할 것으로 예상됨. 3세 승계를 전후하여 재벌 체제의 문제와 취약성이 다시 한 번 드러날 가능성이 있음. 특히 금속노조 보고서에서 평가하는 바와 같이 현대차 그룹이 3세 경영승계를 위한 무리한 자금 확보와 납품단가 후려치기가 의미 있는 상관관계가 있다면, 이는 중대한 사안일 수 있음.
- 현대차 그룹에서 “현대 모비스를 중심으로 사업형 지주회사로 가는 것은 계속 진행형이다. 실제로 현대 모비스의 규모는 급속도로 커지고 있다. 2011년 12월 말 현재 현대 모비스의 연결 총 자산은 약 22조 원이고, 2011년 매출은 약 26조 원이다. 사실상 현금성 자산도 3조원이 넘는다. 재무적 조건이 착착 갖추어져 가고 있는 것이다. 그럼에도 여전히 모비스의 규모를 더 키워야 한다. 2011년 연결 영업이익률이 11%가 넘고 개별 영업 이익률이 14%가 넘는 것 등은 이런 것들을 의식한 측면이 있다. 지주회사가 되기 위해서는 많은 현금이 필요하기 때문이다. 이렇게 모비스에게 이전되는 이익만큼 다른 곳에서 이익을 챙길 수 밖에 없다.”
- “문제는 돈이다. 특히 확장해나가면서 경영권을 승계하기 위해서는 더 많은 돈이 필요할 수밖에 없다. 정의선 사장은 모비스 지분을 20%이상 확보하기 위해서는 세금 외에도 최소 2조원 넘게 필요한 상황이다.”
- “2011년도 모비스와 현대차 내부 거래 총 규모는 5조 원을 넘을 것이다. 종속 회사가 아닌 특수 관계회사와의 거래 규모는 개별재무제표 기준으로 10조 원, 연결재무제표 기준으로 12조원이다. 이 돈의 5%면 5천억 원이다. 현재 부품매입 총액이 20조원이기 때문에 평균 단가 2% 이상을 인상할 수 있다.”
(금속 노조, “원하청 불공정 거래 실태 및 대안”)

불공정 하도급근절 방안

“이제는 실천이 필요할 때”

박원석 / 통합진보당 국회의원, 기획재정위원회

1. 작동하지 않는 낙수효과와 경제민주화

올해 들어 정치권에서 가장 많이 회자된 단어는 바로 ‘경제민주화’ 일 것이다. 2012년 총선을 앞두고 정치권에서는 여·야 가릴 것 없이 경쟁적으로 경제민주화 특위를 만들어 관련 정책을 공약으로 내세우고, 시민사회·노동진영 역시 최근 경제민주화시민연대를 꾸리고 운동을 진행·확장해 가고 있다. 여기에 더해 최근에는 여당의 유력 대선 후보까지 경제민주화를 핵심 공약으로 내세우고 나선 상황이다. 이쯤 되니 경제민주화의 시대가 눈앞까지 다가온 것만 같은 생각이 들 정도다.

최근 경제민주화가 사회 전체의 화두가 된 것은 무엇보다 우리나라가 극단적인 사회경제적 양극화 상황에 처해있기 때문이다. <표1>에 따르면 우리나라 지니계수는 0.312로 OECD평균인 0.311과 비슷하나 상대적 빈곤율은 15%로 OECD 평균(11.1%)을 상회한다. 뿐만 아니라 지난해 5분위 분배율은 4.82로 90년(3.72)에 비해 상당히 높아졌다. 여기에 중산층 비중은 하락하고 빈곤층 비중은 상승하고

있는 상황이다. 물론, 이는 지표상으로 확인할 수 있는 부분에 한해서다. 실제 서민들의 삶을 돌아보면, 숫자로는 표현할 수 없을 정도로 고통스러운 상황에 처해있다. 가계생활을 유지하는 것조차 부담스러운 상황에 놓인 가계가 속출하고 있다.

<표1> 국가별 지니계수 및 빈곤률 현황

국가	지니계수	빈곤률(%)
덴마크	0.232	5.3
스웨덴	0.234	5.3
체코	0.268	5.8
오스트리아	0.265	6.6
노르웨이	0.276	6.8
아이슬란드	0.280	7.1
프랑스	0.281	7.1
헝가리	0.291	7.1
핀란드	0.269	7.3
네델란드	0.271	7.7
룩셈부르크	0.258	8.1
슬로바키아	0.268	8.1
영국	0.335	8.3
스위스	0.276	8.7
벨지움	0.271	8.8
OECD평균	0.311	10.6
뉴질랜드	0.335	10.8
독일	0.298	11.0
이태리	0.352	11.4
캐나다	0.317	12.0
호주	0.301	12.4
그리스	0.321	12.6
포르투갈	0.385	12.9
스페인	0.319	14.1
대한민국	0.312	14.6
폴란드	0.372	14.6
아일랜드	0.328	14.8
일본	0.321	14.9
미국	0.381	17.1
터키	0.430	17.5
멕시코	0.474	18.4

주) 우리나라는 2006년, 일본과 뉴질랜드는 2003년, 이외국가는 2005년 기준임.

상대적 빈곤률은 중위소득의 50% 미만인구 비율임.

자료) 통계청

문제는 이렇게 심각한 양극화 구조가 최근 몇 년 동안 일어난 것이 아니라는 점이다. 중위소득 50%에서 150% 미만의 중산층 비중은 2000년 69.7%에서 2011년 63.8%로 줄어든 반면, 동 기간 중위소득 50% 미만의 빈곤층 비중은 10.4%에서 15%로 급증한 것만 봐도 양극화 현상이 어제 오늘 일이 아님을 알 수 있다. 더불어 이는 경제가 성장하지 않아서 벌어지고 있는 문제는 아니다. 실제 2008년 세계 금융위기 이후에도 수출대기업들은 분기별로 최대실적을 경신하고 있으며 1998년 이후 2010년까지 경제성장률은 여건에 따라 등락은 있었으나 마이너스(-)가 되진 않았다. 따라서 현재의 양극화 문제는 경제성장의 성과가 구조적인 문제로 인해 오랜 기간 서민에게 까지 흐르지 않고 있기 때문에 발생하는 것이다.

최근 경제민주화를 요구하는 목소리가 높아지는 것은 경제성장의 성과가 국민 모두에게 전달되도록 구조적 문제를 해결하자는 것이며, 그 중심에 재벌개혁이라는 과제가 자리하고 있다. 재벌이 급속한 경제성장 과정에서, 성장의 동력이 되었던 것은 사실이다. 따라서 그동안 재벌은 경제성장의 견인차이자 그 성장의 열매를 사회전반에 전달해주는 전달자로서 정부로부터 온갖 특혜를 부여받았고 시민들은 그것을 당연하게 생각하고 용인해 주었다. 그 결과 종교적 맹신과도 같은 ‘재벌 대기업에 의한 낙수효과’ 프레임이 사회 전반에 자리하게 되었다. 오랫동안 몸담았던 참여연대가 90년대 말부터 2000년대 초반까지 삼성의 각종 특혜와 불법에 맞서 재벌개혁운동을 벌였을 때, 가장 많은 비난의 요지는 ‘삼성이 망하면 나라가 망한다.’는 것이었다. 그만큼 낙수효과의 프레임은 견고 했고, 깨지지 않을 것처럼 보였다. 그러나 최근의 경제민주화 이슈가 야당을 넘어 여당으로 그리고 대선 주자에게까지 영향을 미치는 것을 보면, 더 이상 낙수효과 프레임은 작동하지 않고, 오히려 재벌개혁 등 경제민주화를 통해 경제성장의 결과를 모두에게 전달하도록 하자는 국민적 요구가 상당히 높아져 있음이 확인된다.

2. 재벌개혁과 하도급 불공정 문제

경제민주화에 대한 국민적 요구가 상당히 높지만 경제민주화라는 틀 속에 어떤

내용을 담을지에 대해서는 의견이 분분하다. 그럼에도 그 모든 의견을 중심을 관통하고 있는 주제는 바로 ‘재벌’이다. 낙수효과가 사라진 현재, 재벌의 불법까지 눈감아 주고 수많은 비과세·감면제도를 통해 부여하는 각종 특혜를 각종 철폐하고 경제력 집중을 해소하자는 것이다. 이러한 재벌개혁의 과정에서 빠질 수 없는 것이 바로 재벌·대기업과 중소기업 간의 상생 문제다.

한국경제에서 중소기업이 차지하는 위상은 사업체 수나 고용 비중에서 절대적이다. 중소기업 수는 2009년 전 산업기준으로 306만6484개로 전체 사업체수의 99.9%를 차지한다. 또 중소기업 종사자수는 1175만1022명으로 전체 종사자의 87.7%에 이른다. 그러나 중소기업이 한국경제 전체 생산액이나 부가가치에서 차지하는 비중은 절반 수준에 그친다. 이는 중소기업의 생산성과 경쟁력이 대기업에 비해 훨씬 뒤진다는 것을 뜻한다. 한국경제에서 절대적인 비중을 차지하는 중소기업의 생산성과 경쟁력이 대기업에 비해 크게 뒤떨어지는 것은 경제 전체의 활력과 효율성을 떨어뜨리는 요인이다.

더불어 고용비중이 높은 중소기업의 생산성과 경쟁력 약화는 고용 난을 더욱 심화시키고, 고용의 질을 떨어뜨리는 주요 요인으로 작용할 뿐만 아니라 중소기업에 고용된 88%의 고용자들의 삶은 물론 그 가족들까지 어려움에 빠져 있다. 대·중소기업 간의 양극화가 사회적양극화로 이어지는 셈이다.

2011년 중소기업 실태조사에 따르면, 현재 중소기업의 절반가량이 수급기업이고, 그들의 모기업 의존도(전체매출액에서 모기업 납품액이 차지하는 비중)가 80%를 상회하고 있다. 즉, 많은 경우 중소기업의 경영성과 혹은 지표는 모기업과의 관계에 기인하는 것이다. 그런데 <표2>에 드러난 바와 같이 중소기업들은 모기업과의 거래관계에서 원자재가격상승분을 납품단가에 반영해 주지 않는다든지, 납품단가를 인하할 것을 요구 받는다든지, 대금 결제 기일이 늘어진다든지 하는 이유로 인해 어려움을 겪고 있는 것으로 드러났다.

<표2> 수급기업의 모기업 거래시 애로사항 (단위 : %)

구 분	지나친 품질 수준 요구	원자재 가격상 승분납 품단가 미반영	납품 단가 인하 요구	납품 대금 결제 기일 장기화	불규칙 발주 (수시 발주)	납기 단축, 촉박	거래선 변경 시도	특허기 술자료 제출 요구	위탁 기업과 원가 산정시 상충	어음 할인료 미지급
'09	20.8	50.0	55.1	28.5	22.7	29.7	4.9	1.3	12.2	7.4
'10	16.2	48.8	42.4	26.6	23.0	22.8	2.7	1.4	7.5	7.6

* 주 : 복수응답 결과로 합계가 100%를 초과

이에 대해 김상조 교수(2011)는“원사업자는 하도급기업에게 생존에 필요한 최소한의 수익만을 보장하는 수준으로 납품단가를 조정하고 있으며, 이러한 경향은 2000년대 전반에 비해 후반에 더 심화된 것으로 보인다. 또한 2008년 글로벌 금융위기와 같은 충격이 왔을 때 납품단가 인하를 통해 그 부담을 하도급기업에 전가하고, 경기침체에서 벗어나는 국면에서도 하도급기업의 수익성의 회복 속도에는 상당한 시차가 존재하는 것으로 판단된다.”고 이야기 하고 있다. 더불어 한 예로 2011년 현대차의 영업이익은 사상 처음으로 8조원을 돌파했는데 납품업체들은 현대차가 기본적으로 마진(이익률)을 3% 이상 허용하지 않는다고 하소연한 바 있다. 여기에 발제에서 이야기 하는 바와 같이 2차 벤더, 3차 벤더로 내려갈수록 그러한 문제가 심화될 것으로 보면, 대·중소기업의 하도급문제는 결코 단순한 문제가 아니다.

3. 하도급 불공정 문제, 어떻게 해결할 것인가

그러나 대·중소기업간 하도급 문제가 사회적 갈등으로 불거진 것 역시, 최근의 일이 아니며 참여연대를 포함해 시민사회와 전문가들은 이 문제를 해결하기 위한 해법을 강구해 왔다. 그 결과 표준하도급계약서 사용을 의무화 하고, 그 내역과 변경사항 등이 있다면 공정위에 이를 알리도록 하며 자재가격이 일정수준 이상으로 상승하면 의무적으로 납품단가를 인상하도록 한 후 이를 지키지 않을 경우 배상명령제나 3배 손해배상제도를 통해 그 책임을 묻도록 하는 <하도급거래 공정화에

관한 법률 개정안>을 마련했고, 더불어 경쟁에서 약자의 지위에 있는 중소기업의 공동행위를 허용하도록 하는 <공정거래법 개정안>을 마련한 바 있다.

또한 통합진보당에서도 지난 19대 총선 공약으로 공정거래법상 상호출자제한 기업집단이 한해 목표이익을 초과할 경우 그 이익을 원 하청이 정한 규칙에 따라 나누고, 수급기업의 몫 중 80%를 협력업체에게 재배분하도록 하고 나머지는 이익 공유기금으로 적립하는 방안을 마련한 바 있다. 더불어 중소기업조합에 불공정 거래행위에 대한 고발권을 부여하는 한편 납품단가 협의권을 부여하는 방안도 함께 마련했다. 오늘 발제에서도 같은 맥락에서의 중소기업 협상력 제고 방안, 성과공유제 개편, 이익공유제의 시행 등을 그 해법으로 제시하고 있다. 시민사회·정치권·학계의 해법이 미시적인 차이는 있겠으나 큰 틀에서 다르지 않다.

대·중소기업간 하도급 불공정 거래가 이들 기업 간 양극화를 초래하고 이 상황이 경제사회 전반에 걸친 양극화를 초래하는 중요한 원인중 하나라는 상황인식과 그 해법에 대해 이미 상당한 정도의 공감대가 형성되어 있다. 그런 점에서 중소기업들이 대기업들과의 하도급관계에서 어려움을 호소하고 있고, 대기업의 불법 횡포가 근절되지 않는 이유가 사회적 공감대나 해결 방법이 없어서는 아니다. 그 이유는 다른 곳에 있다. 하도급 문제를 사회적으로 부각하고 정치권을 압박하기 위해서는 직접 피해 당사자인 중소기업들이 전면에 나서 목소리를 내주는 것이 필요하다. 다소 미진한 부분이 있었으나 SSM문제를 해결하기 위한 유통법·상생법이 통과될 수 있었던 힘은 시민단체와 전문가의 노력에서도 찾을 수 있겠지만 무엇보다 직접적인 당사자인 중소기업들이 앞장서서 문제를 해결하고자 했던 공동행동에서 나왔다.

그러나 앞서 살펴본 바와 같이 수급기업의 모기업 의존도가 80%에 이르는 상황과 여러 모기업과 거래하기 보다는 소수의 모기업과 거래하는 한국적 하도급 거래의 특성을 고려해 볼 때, 중소기업이 직접 나서서 재벌·대기업의 횡포를 고발하고 개선을 요구하는 것은 거의 불가능에 가깝다. 재벌·대기업들은 이 점에 대해서 한 발자국도 물러서지 않을 자세다. 극단적 시장주의 뿐 아니라 친 재벌 정책으로 일관해 온 MB정부까지도 막바지에는 사회적 요구에 못 이겨 동반성장위

원회를 구성 대·중소기업 간의 상생을 도모하려 했으나 재벌은 여전히 이에 응하지 않고 있다.

그런 점에서 최근 경제민주화가 대선을 앞둔 핵심 공약으로 제시되고 여·야 모두가 재벌개혁을 외치는 지금 상황은 오랜 동안 해결하지 못했던 과제를 해결할 수 있는 아주 중요한 순간이다. 이명박 대통령은 대선 당시 반값등록금을 비롯해 수많은 공약들을 내놓았다. 이제는 어슴푸레한 7·4·7 공약도 그 중 하나다. 그러나 당선 이후 그것이 모두 말뿐임을 우리 모두가 확인했다. 하도급 불공정 거래 근절을 포함한 경제민주화도 마찬가지다. 따라서 지금 순간 우리는 쏟아져 나오는 같은 이름의 경제민주화 중에서 어떤 것이 진정성을 갖고 있는 구호인지 살펴야 한다. 그것이 시민들이 지금 할 수 있고, 해야 하는 역할이다. 그 점에서 최근 구성된 경제민주화시민연대의 활동을 기대해 본다.

정치권의 책임 또한 막중하다. 그간 정치권은 시민들의 폭발적인 사회적 요구를 끌어안아 제도화 하지 못했다. 시민들의 요구를 받아 결과물을 내놓지 못하는 정치체제는 고장 난 것이다. 기존 정치권은 MB정부 하에서 벌어진 쇠고기 수입 반대, 보편적 복지체계의 구축, 반값등록금, 한·미FTA 등 굵직한 요구들 중 단 하나도 제대로 요구를 수렴해 결과를 도출해 낸 바 없다. 그러나 지금은 상황이 다르다. 수적으로 야당이 절대적 열세였던 상황이 아니다. 정치권 밖에서 변화의 목소리를 내왔던 많은 사람들이 정치권 안으로 들어와 있고, 이들이 힘을 모아 기존의 구태 정치를 견제하면서 변화를 만들어야 한다. 경제민주화 실현, 재벌개혁, 대·중소기업 상생과 공존을 위해 통합진보당이 앞장서겠다.

민주사회를 위한 변호사모임

하도급 관련 제도 개선안

김성진 / 민변 민생경제위원회 중소기업팀장(변호사)

1. 중소기업의 공동행위 허용(독점규제 및 공정거래에 관한 법률 개정)

1) 의의

현행 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하 ‘공정거래법’) 제19조 제1항은 사업자는 계약·협정·결의 기타 어떠한 방법으로도 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위¹⁾를 할 것을 함의하거나 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 할 수 없도록 하고 있다. 위반하는 경우에는 공정거래법 제66조 제1항에 의해 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금에 처해진다.

부당한 공동행위 금지의 예외에 해당하기 위해서는 공정거래법 제19조 제2항, 동법 시행령 제28조에 의해 (1) 공동행위에 의한 중소기업의 품질, 기술향상 등 생산성 향상이나 거래조건에 관한 교섭력 강화가 명백한 경우, (2) 참가 사업자 모두가 중소기업자인 경우, (3) 공동행위 외의 방법으로는 대기업과의 효율적인 경쟁이나 대기업에 대항하기 어려운 경우로 명시되어 있다.

2) 중소기업 공동행위의 필요성

공정거래법 제19조 제2항 규정의 부당한 공동행위의 예외 규정으로 승인을 받기 위한 인가절차가 까다롭고, 교섭력의 효과를 측정하거나 대기업에게 대항하기 어려운 수준 등을 객관적으로 평가할 수 있는 자료 등을 작성할 수 있는 여력 있는 중소기업이 거의 없는 실정이어서 경제적 약자에 해당하는 중소기업이 이러한 요건을 충족시키는 것은 거의 불가능하다.

경쟁에서 상대적 약자에 해당하는 중소기업은 경쟁력 강화를 위해 공동구매, 공동판매 및 공동연구개발이 필요함에도 불구하고, 공정위의 사전 인가를 얻어야 하는 어려움 때문에 이를 실행하지 못하고 있다. 중소기업의 경쟁력 향상을 피하고 공정한 거래질서의 확립을 위해서 경쟁에서 약자의 지위에 있는 중소기업이 협동조합이나 사업조합 단위로 공동구매·공동납품·공동해외진출·공동사업 등을 위한 공동행위를 허용할 필요가 있다.

일본이나 대만이 경제성장 과정에서 중소기업 강국이 될 수 있었던 것은 중소기업이 사업조합 단위로 공동납품, 공동해외진출, 공동기술개발 등 공동행위가 허용되었기 때문이다²⁾. 독일의 하도급거래 관련법에서도 중소기업의 교섭력을 강화하기 위해 공동행위를 카르텔 적용에서 제외하여 허용하고 있다.

3) 결론

우리나라의 중소기업협동조합수는 901개이고 조합원 업체 수는 65,558개로 전체 산업조직화율은 2.1%, 제조업의 조직화율은 9.5%에 불과하다. 그러나 일본은 조합수가 47,207개이고 조직화율이 70.5%에 달한다. 우리나라의 조직율이 이렇게 저조한 것은 중소기업이 단체에 가입한다고 해도 별 이익이 없기 때문이다³⁾. 우리나라의 중소기업은 영세한 규모로 경쟁력 강화와 납품단가 등의 결정에 대한

대기업의 횡포에 대항하기 위해서는 공정거래법을 개정하여 중소기업의 단체화를 통한 공동연구개발·공동납품 등 공동행위를 허용해야 할 것이다.

2. 하도급거래 공정화에 관한 법률의 개정

1) 의의

우리나라 중소기업 사업체는 2006년 말 3,022,053개로 총 사업체의 99.9%를 달하고 있고 종업원수는 12,445,088명으로 87.5%를 차지하고 있다. 1997년 외환위기 이후 중소기업의 비중이 급증했다. 당시 대기업의 구조조정과정에서 조기퇴직당한 자들이 정부의 실업대책인 주로 영세자영업으로 진출했다. 우리나라 자영업의 취업자 비중은 27.1%로 OECD의 평균 14.4%의 약 2배에 달하고 있다. 2006년도 말 자영업자 숫자는 2,671,928개로 전체 중소기업의 88.4%, 종업원 수는 5,159,639명으로 전체 중소기업의 41.5%이다⁴⁾.

그런데, 중소기업에 종사하는 사람들의 월 평균 급여는 2,426,000원으로 대기업의 64.8%에 불과하고, 중소기업은 2,255,000원으로 대기업의 58.4%에 불과하다. 이러한 급여차이로 인해 젊은이들이 중소기업 취업을 회피하고 있다.

우리나라의 중소기업은 국민경제의 중추적 역할을 담당하고 있고, 사업자수나 고용인원 등 양적인 면에서 압도적인 비중을 차지하고 있으나, 앞에서 본 바와 같이 중소기업은 과거보다 더 열악한 지위로 떨어지고 있다. 이러한 양극화 현상은 불합리한 하도급 구조관행 때문이다. 수요 독점적 구조에서 발생하는 교섭력의 차이와 그에 따라 거래상의 불공정성에 기인하는 잘못된 하도급거래에 기인한 것이다. 이러한 왜곡된 하도급 구조관행은 원자재 가격 상승을 납품단가에 반영하지 못해 대기업이 부담해야 비용을 중소기업이 부담하고, 납품업체인 중소기업이

창출한 부가가치가 대기업으로 이전되고 있다. 이러한 왜곡된 거래구조는 우리 경제의 성장기반을 약화시키고, 고용 없는 성장을 가져오고 있다.

이러한 대기업과 중소기업의 동반성장을 위해서는 이러한 왜곡된 하도급거래질서를 바로잡는 것이 시급하다.

2011. 3. 11. 하도급법의 일부 개정이 이루어졌으나 여전히 미흡한 수준이다. 시급히 바로잡아야 할 제도로써, 표준하도급계약서 작성의 필요성, 납품단가 연동제 도입, 하도급거래에서 피해를 입은 중소기업의 재산적 피해를 회복하기 위한 배상명령제도의 도입, 하도급분쟁조정협의회의 실질적인 기능회복, 전속적 고발권의 폐지, 중소기업협동조합이 피해 중소기업에 갈음하여 소송수행권을 행사할 수 있도록 하는 제도를 도입할 필요가 있다.

2) 표준하도급계약서의 사용제도의 실효성 제고

하도급거래 공정화에 관한 법률 제3조의2에 의하면, “공정거래위원회는 이 법의 적용 대상이 되는 사업자 또는 사업자단체에 표준하도급계약서의 작성 및 사용을 권장할 수 있다.”라고 규정하고 있다.

표준하도급계약서는 하도급계약단계에서 수급업자인 중소기업이 원사업자인 대기업에게 납품단가의 조정을 요청할 경우 납품단가 조정의 요건, 방법 및 기준을 제시해 줌으로써 공정한 내용이 담긴 하도급계약을 체결토록 하기 위한 것이다. 원사업자는 표준하도급계약서를 사용할 경우 공정거래위원회로부터 별점감면 등 인센티브를 부여받을 수 있다.

그러나 표준하도급계약서를 작성하여 사용하는 것은 법에 의해 권고되는 것에 그쳐 현재 크게 활성화 되지 못하고 있다⁵⁾. 구체적으로 대기업인 원사업자가 표준하도급계약서를 활용하지 않는 경우 이를 강제할 방법이 없는 것이 현실이다. 표준하도급계약서의 활용을 촉진하기 위해서 표준하도급계약서의 사용을 법적으로 의무화하고 사용의무를 위반하는 경우 과징금 또는

별금·과태료를 부과하도록 하자는 의견이 있으나 표준하도급계약서 사용 의무화는 사적자치 원칙에 지나치게 개입하는 것으로 위헌의 소지가 있어 표준하도급계약서 활용 촉진의 필요성과 사적자치 원칙이라는 두 가지 이념을 모두 만족시킬 수 있는 대안으로서, 원사업자로 하여금 공정위에 정기적(6개월 내지 1년)으로 대통령령이 정하는 바에 따라 하도급거래내역에 대한 보고의무를 부과하도록 하며, 표준하도급계약서와 다른 계약서를 사용하는 경우에는 표준하도급계약서와 다르게 정한 주요내용을 상대방에게 표시하게 하고, 공정위에 이러한 사실을 보고하게 하고, 이러한 의무를 위반할 경우 과태료를 부과하도록 함으로써 표준하도급계약서의 활용을 촉진토록 할 필요가 있다.

개정법에서는 공정위로 하여금 하도급거래 서면실태조사를 실시하여 그 결과를 공표하도록 하고 있다(법 제22조의2). 그러나 공정위는 경제 등을 이유로 서면실태조사를 하지 않거나 하더라도 그 결과를 공표하지 않을 수도 있어 그 실효성이 의문시 된다.

3) 납품단가 공정 결정제도

최근 정부 주도로 공정사회를 이루기 위한 시도 중 하나로 대기업과 중소기업간 상생협력을 강화하자는 목소리가 높아지고 있을 뿐만 아니라 대기업이 납품단가를 중소기업에 전가하여 이로 인하여 발생하는 중소기업들의 절박한 요구를 입법화할 필요성이 있다.

중소기업중앙회가 실시한 ‘중소제조업의 원자재와 납품단가 반영실태 및 애로요인 조사’에 따르면 ‘원자재 가격 상승분을 제품 가격에 전혀 반영하지 못하고 있다’고 답한 중소기업이 44.2%에 달하고 있다⁶⁾. 2009년4월 자율적인 납품단가 조정을 위해 도입한 ‘납품단가조정협의의무제’는 그 시행이후 조정협의를 부처진 것이 단 1건에 그칠 정도로 유명무실하다.

이에 중소기업들은 원자재 가격이 일정 수준 이상 오르면 의무적으로 납품단가를 인상하도록 하는 ‘납품가격 연동제’의 도입이 요구된다. 원자재 가격이 급격하게 변동하여 조정이 불가피한 경우에는 원사업자에게 조정을 신청할 수 있고, 조정이 원만히 이루어지지 않는 경우 다시 하도급분쟁조정협회에 조정을 신청할 수 있도록 하는 것은 그 절차와 기간 등에 비추어 실효성을 담보하기 어렵다. 종국적으로 조정이 이루어지지 않더라도 원사업자에 대한 제재수단도 없다.

따라서 원자재 가격의 급격한 변동으로 인한 수급사업자의 시의적절한 구제를 위해서는 수급사업자에게 민법상의 차임증감청구권과 같은 권리를 신설할 필요가 있다고 하겠다. 민법 제628조는 임대물에 대한 공과부담의 증감 기타 경제사정의 변동으로 인하여 약정한 차임이 상당하지 아니할 경우에는 당사자는 장래에 대한 차임의 증감을 청구할 수 있도록 규정하고 있다.

4) 하도급 거래에 있어서 구제 제도의 실효성 확보 방안

가) 손배배상명령 제도의 도입

공정거래위원회가 심결에 의해 중소기업인 수급사업자를 보호하는 현행방법은 원사업자에 대한 시정명령 내지 과징금 부과로 수급사업자 보호에 실효성이 거의 없다. 그러나 원사업자의 불공정거래행위로 인하여 수급사업자는 구체적 재산적 피해를 입는 경우가 많아 수급사업자가 원사업자로 인해 발생한 재산적 피해를 직접 배상 받도록 하는 것이 중소기업의 실효적인 보호수단이다. 따라서 피해자인 수급사업자가 간이신속하게 원사업자의 부당행위로 인하여 발생한 재산적 피해를 배상받도록 하는 제도를 도입할 필요가 있다. 수급사업자가 부당한 하도급거래로 인하여 재산적 피해가 발생한 경우 간이신속한 행정적 구제를 허용해야 할 것이다.

나) 징벌적 배상제도의 도입

2011. 3. 11. 자 하도급법 개정에서 원사업자가 기술자료를 유용하여 손해가 발생한 경우 발생한 손해의 3배까지 배상할 수 있도록 하고, 기술자료의 탈취, 유용에 대한 고의, 과실 책임을 원사업자에게 지우고 있다(법 제35조 신설).

개정법에서 기술 탈취의 경우 3배 배상 제도를 도입한 것은 바람직하지만 그 범위를 기술 탈취 등에 한정할 것이 아니라, 원사업자가 고의를 넘어서 해의를 가지고 수급사업자에게 재산적 피해를 가한 경우로 확장해야 할 것이다. 미국에서도 Clayton법은 반독점법 위반은 잘 발각되지 않기 때문에 일반예방효과를 달성하기 위해 실제 손해액의 3배 배상제도를 채택하고 있다. 이러한 3배 배상 제도는 미국 등 선진국에서 대부분 받아들이고 있어 위헌논란도 발생하지 않을 것으로 보인다.

다) 전속적 고발권의 폐지

2011. 3. 11. 자 개정에서 하도급법 위반의 정도가 명백하고 중대한 경우 공정거래위원회로 하여금 고발을 의무화 하도록 했으나 ‘명백하고 중대한’이라는 기준이 애매하여 고발권은 사문화될 가능성이 크다.

공정위의 전속적 고발권을 폐지해야 할 것이다. 공정위에 전속고발권을 부여한 것은 범죄의 적발과 제재에 있어 전문성을 갖춘 행정기관이 국가의 형벌권을 행사하는 것이 고발권의 오남용을 방지하고 이를 공평하게 행사하여 피해자 구제가 합리적으로 수행될 것이라는 신뢰가 전제가 된 것이나 현실적으로 공정위는 지금까지 2002년에 1건의 고발권을 행사한 외에는 그 권한을 행사한 적이 없어 그 신뢰가 상실되고 있다. 국민의 재판을 받을 권리를 보장하고, 하도급법 피해자와 다른 법 관련 피해자간의 평등권 침해 소지를 없애는 한편, 하도급거래 질서의 공정성을 제고하기 위해 공정위의 전속고발권을 폐지할 필요가 있다.

라) 하도급거래 위반업체에 대한 제재

왜곡된 하도급거래 관행을 단절시키기 위해서는 하도급법을 위반한 대기업에 대해 보다 강력한 제재수단이 필요하다. 하도급법 거래 위반행위를 한 원사업자로 하여금 하도급거래 위반행위를 한 날로부터 일정한 기간(2년간) 정부조달에 참여할 수 없도록 하는 제재 규정을 도입할 필요가 있다.

5) 임의적 소송담당제도 도입의 필요성

수급사업자인 중소기업이 원사업자로부터 납품단가 결정 등에 있어서 부당한 대우를 받아도 보복이 두려워 현실적으로 법적 대응을 하지 못하고 있는 실정이므로 중소기업협동조합 등이 수급사업자로부터 소송수행권을 위임받아 소송할 수 있는 임의적 소송담당제도를 도입할 필요성이 있다.

개정법 제16조의2에서는 원재료 가격의 급격한 변동에 따른 하도급 대금의 조정이 필요한 경우 중소기업협동조합이 조합원에 갈음하여 조정을 신청할 수 있는 제도를 두고 있다. 즉 중소기업협동조합이 직권으로 판단하여 조정을 할 수 있는 것으로 규정한 것으로 보인다. 그러나 중소기업협동조합이 조합원에 갈음하여 소송을 수행할 수 있는 경우를 원재료 가격의 급격한 변동에 한정해서는 아니될 것이다. 부당한 하도급거래가 발생한 경우 일반적으로 확장할 필요가 있을 것이다.

6) 하도급분쟁조정협의회의 실질적 기능 확보

2011. 3. 11. 하도급법을 개정하여 사업자 단체 외에도 공정거래법 제48조의2에 따른 한국공정거래조정원에 하도급분쟁조정협의회를 추가로 설치할 수 있도록 했다.

그러나 개정 하도급에 의하면, 하도급분쟁조정협의회는 원재료 가격의 급격한 변동으로 하도급 대금의 조정이 불가피한 경우 수급사업자와 원사업자 사이에

원만한 조정이 이루어지지 않는 경우 하도급대금의 조정을 해야 하는데 사업자 단체에서 설치된 하도급분쟁조정협의회는 그 공정성에 의문이 야기될 뿐만 아니라 원만한 조정을 기대하기도 어렵고 그 집행력을 담보하기도 어렵다고 할 것이다.

그 실효성을 확보하기 위해서는 하도급분쟁조정협의회를 한국공정거래조정원으로 일원화하는 것이 타당할 것이다. 그 구성에 있어서도 중소기업의 입장을 대변할 수 있는 위원수를 확보해야 할 것이다. 하도급법에서는 공익을 대표하는 위원, 원사업자를 대표하는 위원과 수급사업자를 대표하는 위원이 각각 같은 수가 되도록 해야 한다고 규정하고 있으나 경제적으로 열악한 지위에 있는 중소기업의 입장이 제대로 대변되기 위해서는 수급사업자를 대표하는 위원의 수가 공익을 대표하는 위원 및 원사업자를 대표하는 위원을 합한 수와 같도록 되어야 할 것이다.

7) 하도급 대금 지급방법의 개선

중소기업의 가장 큰 애로사항중의 하나는 하청 받은 공사를 하고서도 공사대금을 제때에 받지 못하거나 아예 받지 못하는 경우이다. 공사대금을 어음으로 받을 경우 할인을 통해 현금화를 할 수 밖에 없어 실제 마진은 더욱 줄어든다. 하도급거래공정화에 관한 법률 제13조 제6항, 제7항은 “원사업자가 하도급대금을 어음으로 지급하는 경우에는 교부한 날부터 어음의 만기일까지의 기간에 대한 할인료를, 어음대체결제수단을 이용하여 지급한 경우에는 그 지급일부부터 하도급 대금 상환기일까지의 기간에 대한 수수료를 수급사업자에게 지급하여야 한다.”라고 규정하고 있고, 이를 위반할 경우 법 제30조에서 공사대금의 2배 이하의 벌금을 부과할 수 있는 것으로 규정되어 있으나 이를 지키는 원사업자는 거의 없는 것으로 보인다.

원사업자가 발주자로부터 공사대금을 현금으로 지급받고서도 수급사업자인 중소기업에게는 어음 등으로 지급하는 경우는 원사업자는 하청을 통해 수급사업자가 가져가야 할 정당한 이익을 부당하게 가로채는 것이다. 이중, 삼중의 하청을 통해

부실공사가 이루어지는 원인이 되는 것이다. 원사업자는 공사대금을 발주자로부터 현금으로 결제 받은 비율에 상응하여 현금결제비율을 지키도록 해야 할 것이다.

경제 위기와 불공정 하도급 거래, 현장 목소리

권오성 / 한겨레신문 경제부 기자

○ 자본주의 경제 시스템의 전환기

- 미국발 금융위기, 오쿠파이 월스트리트 운동, 유럽 부채위기
- 경제 민주화는 한국의 시대적 과제.

“지금은 대공황보다 심각한, 자본주의 사상 최악의 위기다. 1929년 대공황은 미국·유럽 등 서구에 타격을 주는 것으로 국한됐지만, 이번 위기는 전세계 모든 나라에 예외 없이 여파를 끼친다.”

-엘릭스 니컬스, 영국 옥스퍼드대 비즈니스스쿨 교수, 2012.7.2

아시아 사회적기업 리더 공동포럼(SELF)에서 만나

○ 중소기업 하청업체에 닥쳐오는 어려움

- 중소기업 47% “유럽 부채위기 장기 불경기로 이어질 것” 응답 (중소기업중앙회, 2012.7.1)
- 중소기업 하반기 반기별 채용계획 53%에 불과. 금융위기를 맞았던 2009년 30.6%에서 꾸준히 증가해오다가, 상반기 68.3%에 비해 크게 하락한 수치. (중소기업중앙회, 2012.7.10)

“대기업과 중소기업의 불공정 거래 문제는 경기가 좋을 때는 안나와. 그런데 경기가 나쁘면 무자비하게 나온다. 법이나 제도가 만들어져도 비밀로 해서 무자비하게 후려친다.”

-서병호 중소기업중앙회 수석 부회장, 2012.6.28 중소기업리더스 포럼

○ 현장에서 나타나는 중소기업의 대기업 하도급 거래 문제점 지적

“동반성장위원회에서 하시는 일에 방향성에서는 참 공감한다. 정운찬 위원장 대기업의 탐욕 지적하셨던 것도 맞는 말씀이다. 하지만 하나만 알고 둘은 모르시는 것 같다. 대기업을 쪼면 1차 벤더들은 혜택을 볼지 모르지만 그 밑에 2,3차 벤더는 그 만큼 더 쥐어 짜인다. 주변에 보면 상황이 더 악화됐다고 호소하는 사장들 많다.”

-부산 소재 한 부품 판매대행업체 대표, 2012. 5월

“중소기업 사장님들 말씀 들어보면 여전히 어렵다 한다. 대금 결제면에서는 확실히 좋아졌다. 위의 규제가 반영된다. 대신 아예 함께 하려던 사업을 취소하는 문제를 호소하는 분들이 있다. ‘이런 사업 해 보자. 그럼 우리가 구매해줄게’ 하는 대기업의 말을 믿고 개발하고 투자했다가 ‘경기가 안 좋아져서 어려울 것 같다’ 하면 투자는 그대로 날리는 것이다. 대기업의 말이니 믿고 계약서 작성 같은 것 작성도 안 했으니 뭐라 할 수도 없다. 또 납품 업체 입장에선 기업의 생사여탈권을 쥐 담당자가 하는 말인데 토를 달 수도 없지 않느냐.”

-전직 중소기업 대표 출신 중소기업중앙회 한 간부, 2012년 6월

“납품단가 인하 불공정 문제가 어떻게 변해왔냐면 원사업자 즉 대기업들이 태도가 변했어. 비딩(입찰)을 하자. 경쟁 입찰 안하려면 자의적으로 (단가를 낮추던지) 해라. 결국 (중소기업 지원을 위한)

분위기는 바뀐 것 같은데 결과는 그대로다. 제도화가 안 되면 안 돼.”

-한 중소기업 업체 대표, 2012년 6월28일

“위에서는 좋은 정책을 추진하더라도 아직 현장에서 느끼기가 쉽지 않다. 실제 중소기업과 거래를 하는 이들은 대기업의 부장, 과장급들이다. 그 사람들은 자신도 위에서 평가 받는 사람들이라 잘 해주고 싶다고 해 줄 수 없는 사정들이 있다. 자기도 평소 거래하는 업체 사장들인데 단가 후려치고 싶겠나. 그래도 얼마나 납품 단가를 낮췄는가 등에 따라 자기 평가와 수입이 걸려있는데 어쩔 수 없다고들 한다.”

-중소기업중앙회 현장 조사 담당자, 2012년 6월

○ 경제의 새 틀 짜기

- 총수의 지배구조 문제

“경제를 비롯해 사회 전반을 장악하고 있는 재벌의 지배력을 약화시키기 위해선 중소기업을 비롯한 다른 경제 주체의 역량을 키워야. 복지정책을 통해 생계를 보장하는 안전망이 만들어지면 그것이 중소기업의 협상력을 강화하는 바탕이 될 것.”

-김기원 방송통신대 경제학과 교수, 2012년 5월

- 재벌 대기업의 높은 성과 바탕에는 국내 중소기업의 고통과 동시에 성장이 바탕에 있음.곽정수 <한겨레> 기자 논문 ‘대중소기업간 하도급거래가 중소기업의 성과에 미치는 영향’ 등.

“한국이 10대 경제대국으로 도약하는 와중에 중소기업도 경쟁력 생겼어. 제품 경쟁력. 일례로 우리나라 자동차가 세계적으로 잘 나가는 것은 부품 업체들의 경쟁력이 바탕에 있다. 거칠게 말하자면 현대·기아차는 디자인과 조립만 잘 한

것 아닌가. 들어가는 부품은 모두 중소기업이 만들었다. (중략) 신흥 개발국 시장에도 눈을 돌릴 필요. 대기업에 안주하지 않는 자세도 필요.”

-유관희 한국 경영학회 회장, 2012년 6.28. 중소기업 리더스 포럼

- 중소기업 자체 브랜드 개발로 마케팅, 협상력, 수출 역량 강화 등

ex) 중소기업 공동 브랜드 ‘테라’의 사례

- 중소기업의 협상력 강화:

징벌적 손해배상 제도 강화. 중소기업 선별적인 카르텔 허용. 정부 주도 납품단가 산정의 공적 시스템 구성 등

- 세계적인 자본주의 경제 전환기:

중소기업의 역량 강화로 다양한 아이디어가 육성될 수 있는 한국 경제 시스템의 적응력 확보. 인간의 얼굴을 한 경제 시스템. (자본 가치+사회적 가치 결합)