

한국, 미국, 일본, 독일 주요 기업의 하도급 거래행태 및 협력사 지원실태 비교분석

· 韓,美,日,獨의 매출액 기준 500대 기업 조사결과를 중심으로 ·

2013.11

목 차

< 요 약 >	5
I. 조사개요	7
1. 조사목적	7
2. 조사대상	7
3. 조사방법 및 조사기간	7
4. 조사내용	7
II. 조사결과 : 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 하도급 거래행태 및 협력사 지원실태 비교분석 ..	8
1. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 납품대금 조정 및 지급현황	8
2. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 납품단가 조정방법	9
3. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 협력사 육성 시 지원분야	11
4. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 기업규제 대응방안 및 바람직한 중소기업 정책방향	13
III. 시사점 및 제언사항	15
1. 조사결과의 시사점	15
2. 제언사항	16
<별첨> 「한국, 미국, 일본, 독일 주요 기업의 하도급 거래행태 실태조사」 결과	17
<참고문헌>	21

■ 이 자료는 사업팀 윤지훈 연구원이 작성한 것입니다.
 내용과 관련하여 의견이나 문의사항이 있으시면 아래로 연락하여 주시기 바랍니다.
 TEL : 02-6336-0618 FAX : 02-3771-0143 E-mail : jhyun@fkilsc.or.kr

1. 조사개요

- 조사기간 : 2013.8.19~2013.10.7(50일간)
- 조사대상 : 한국, 미국, 일본, 독일의 500대 기업(금융업 제외, 매출액 기준)
- 조사방법 : 온라인 객관식 설문조사(전화·방문조사 병행)

2. 조사결과 : 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 하도급 거래행태 및 협력사 지원실태 비교분석

(1) 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 납품대금 조정 및 지급현황

- 한국의 주요 기업 10곳 중 8곳 이상(85.8%, 115社/134社)이 계약기간 중 원자재 가격이 상승하면 협력사의 요청에 따라 납품대금을 인상함
 - 또한, 원자재 가격 상승에 따라 납품대금을 인상하는 기업 중 협력사가 요구한 금액을 50% 이상 반영하는 기업도 한국이 65.2%(75社/115社)로 가장 많았음
- 한국의 주요 기업은 협력사 납품대금을 주요국 평균(50.5일)보다 2배가량 빠른 26.5일에 지급하는 것으로 조사됨
 - 미국, 일본, 독일(이하 ‘주요국’) 중에서는 독일기업의 납품대금 지급기일이 40.4일로 가장 앞섰고, 미국은 48.1일, 일본은 63일로 주요국 평균보다 10일 이상 뒤처짐

(2) 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 납품단가 조정방법

- 가격경쟁 심화와 소비자 수요 변화 등으로 판매가격을 인하해야 할 경우, 한국기업이 주요국 기업에 비해 가장 공정하게 납품단가를 조정하는 것으로 나타남
 - 우월적 지위를 이용해 일방적으로 납품단가를 인하한 경험이 있다고 응답한 기업은 한국이 41.0%로 독일(95.0%), 미국·일본(88.0%) 등 주요국 평균(90.3%)의 절반 수준임
 - 유사제품 공급하는 협력사에 일률적인 단가 인하 : 주요국 평균(57.7%) > 한국(19.4%)
 - 거래중단, 물량감축 등을 내세워 단가 인하 : 주요국 평균(39.3%) > 한국(9.7%)
 - 협력사가 구매하는 원자재의 가격 인상에도 단가 인하 : 주요국 평균(41.7%) > 한국(8.2%)
 - 협력사의 영업이익률이 높다는 이유로 단가 인하 : 주요국 평균(39.3%) > 한국(11.9%)
 - 판매량 감소 등 경영여건 변화를 이유로 단가 인하 : 주요국 평균(60.0%) > 한국(33.6%)

(3) 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 협력사 육성 시 지원분야

- 한국기업은 자금·기술·생산성 향상·교육·해외동반진출 등 5 분야에서 협력사 지원이 활발하고, 미국과 독일은 각각 생산성 향상, 해외동반진출 지원이 두드러짐
 - (자금지원) 협력사의 경영안정을 위해 자금을 무상으로 제공 또는 저리로 대여하는 기업은 한국이 52.2%로 독일(19.0%), 일본(19.0%), 미국(12.0%)에 비해 2.7~4.4배 높음
 - (기술개발지원) 협력사의 신기술·신제품 개발을 위해 연구시설과 장비를 지원하는 기업은 한국이 43.3%, 뒤를 이어 미국(42.0%), 독일(40.0%), 일본(31.0%) 順임
 - (생산성 향상 지원) 협력사의 경영혁신을 위해 전문인력을 파견하거나 경영컨설팅을 시행하는 기업은 미국이 56.0%, 한국(51.5%), 독일(48.0%), 일본(32.0%) 順임
 - (교육지원) 협력사의 인력개발을 위해 온·오프라인 교육 등을 직접 제공하거나 전문기관에 위탁하는 기업은 한국 62.7%, 미국(36.0%), 독일(34.0%), 일본(28.0%) 順임
 - (성장기회 제공) 협력사의 해외동반진출, 판로개척 등을 지원하는 기업은 독일이 49.0%, 한국(43.3%), 미국(29.0%), 일본(28.0%) 順임

(4) 美, 日, 獨 주요 기업의 기업규제 대응방안 및 바람직한 중소기업 정책방향

- 주요국 기업의 절반 이상(52.0%)은 현재 투자를 하고 있는 국가의 정부가 대기업의 납품단가 결정·지급에 개입(하도급법)하거나, 사업영역을 제한(중소기업적합업종)할 경우, 투자를 줄이거나(33.3%), 해당 규제가 없는 국가로 이전(18.7%)하겠다고 응답함
- 바람직한 중소기업 정책에 대해 주요국 기업 10곳 중 6곳 이상(67.3%)이 '대·중소기업의 자발적인 상생협력을 통한 상호 경쟁력 제고'(43.3%)와 '시장원리에 따른 유망 중소기업 육성·한계기업 퇴출'(24.0%) 등 경쟁촉진형 정책을 선호한다고 응답함

(5) 시사점 및 제안사항

- 한국기업은 주요국 기업보다 납품대금 지급조건 등 하도급 공정거래 수준이 앞서고, 협력사 육성에 적극적인 것으로 나타남
 - 다만, 하도급 공정거래나 협력사 지원을 민간 자율에 맡기기보다 법과 제도로 과도하게 규제할 경우, 오히려 대기업의 해외이전 등으로 대·중소기업 간 거래 위축 우려됨
- 정부는 글로벌 표준에 비해 과도한 기업규제를 국제수준에 맞게 조정할 필요 있음
 - 대기업은 유망 협력사의 역량강화에 주력하고, 중소기업은 정부와 대기업에 경영성과를 의존하기보다 독일의 히든챔피언처럼 스스로 시장에서 경쟁력을 갖추는데 집중해야 함

I. 조사개요

1. 조사목적

- 한국은 협력사의 경영여건 개선을 위해 하도급 거래에 대한 규제를 강화하는 추세이나, 과도한 규제는 기업의 글로벌 경쟁력 약화와 대·중소기업간 거래 위축 등의 부작용 있음
- 이에, 한국과 주요국의 하도급 거래행태를 비교·분석하여 한국 기업과 정부의 보완과제를 발굴하고, 건전한 대·중소기업간 거래관계 정립을 위한 가이드라인을 제시하고자 함

2. 조사대상

- 조사대상 : 한국, 미국, 일본, 독일의 500대 기업(금융업 제외, 매출액 기준)
 - 한국(2011, 코참비즈), 미국(2012, Forbes), 일본(2011, Medinet Global), 독일(2012, Die Welt)
- 응 답 료 : 한국(26.8%, 134社), 미국·일본·독일(각 20%, 각 100社)

3. 조사방법 및 조사기간

- 조사방법 : 나우앤티처(외국기업), R&R·협력센터(국내기업)의 온라인·전화·방문 설문조사
- 조사기간 : 2013. 8. 19 ~ 10. 7(50일간)

4. 조사내용

- 협력사 선정 기준, 연간 협력사 교체 비율
- 납품대금 조정·지급 및 협력사 지원현황
 - 원자재가격 상승 시 납품단가 조정비율, 납품단가 조정방법, 납품대금 지급기일, 협력사 육성을 위한 지원방식
- 외국정부의 기업규제에 대한 대응방안, 바람직한 중소기업 정책

Ⅱ. 조사결과 : 韓,美,日,獨 주요 기업의 하도급 거래행태 및 협력사 지원실태 비교분석

1. 韓,美,日,獨 주요 기업의 납품대금 조정 및 지급현황

□ 한국의 주요 기업 10곳 중 8곳 이상(85.8%, 115社/134社)이 계약기간 중 원자재 가격이 상승하면 협력사의 요청에 따라 납품대금을 인상함

○ 미국, 일본, 독일(이하 ‘주요국’)의 주요 기업은 한국보다 22.1%p 낮은 평균 63.7%가 원자재 가격 상승분을 납품대금에 반영함

- 주요국 중에서는 독일(73.0%, 73社)이 원자재 가격 상승을 납품대금에 반영하는 기업이 가장 많았고, 뒤를 이어 일본(67.0%, 67社), 미국(51.0%, 51社)의 順으로 나타남

○ 또한, 원자재 가격 상승에 따라 납품대금을 인상하는 기업 중 협력사가 요구한 금액을 50% 이상 반영하는 기업도 한국이 65.2%(75社/115社)로 가장 많았음

- 독일은 53.4%(39社/73社), 일본 43.3%(29社/67社), 미국은 29.4%(15社/51社)만이 협력사 요구 금액을 50%이상 반영하여 한국과는 11.8%p~35.8%p의 격차를 보임

□ 한국의 주요 기업은 협력사의 경영여건 개선과 상생발전을 위해 자율적으로 납품단가 조정 근거를 계약서에 명시하는 등 원자재 구매가격 상승 시 납품단가 인상에 노력해 왔음

○ 한국의 200대 기업 중 92.2%가 계약서에 납품단가 조정근거를 명시했고, 2011년 동반성장지수 평가기업(56社)의 연간 협력사 납품대금 인상규모는 6,937억 원에 달함

- 예컨대, 현대·기아차는 알루미늄, 구리, 납 등 주요 원자재는 분기별로 한 번씩 국제시세(London Metal Exchange 기준)에 자동으로 단가를 연동하고, 플라스틱 등 기타 원자재는 시세변동폭 5%를 기준으로 수시 조정하고 있음

○ 반면, 미국기업들은 계약내용의 구속력과 계약 당사자의 이행의무를 중시하는 계약문화¹⁾가 발달하여 계약체결 이후에는 납품대금 인상에 소극적임

- 단가결정에서 경쟁입찰제를 채택하는 미국의 자동차산업의 경우, 계약 시 체결된 가격은 계약이 만료될 때까지 특별한 사정이 없는 한 불변임²⁾

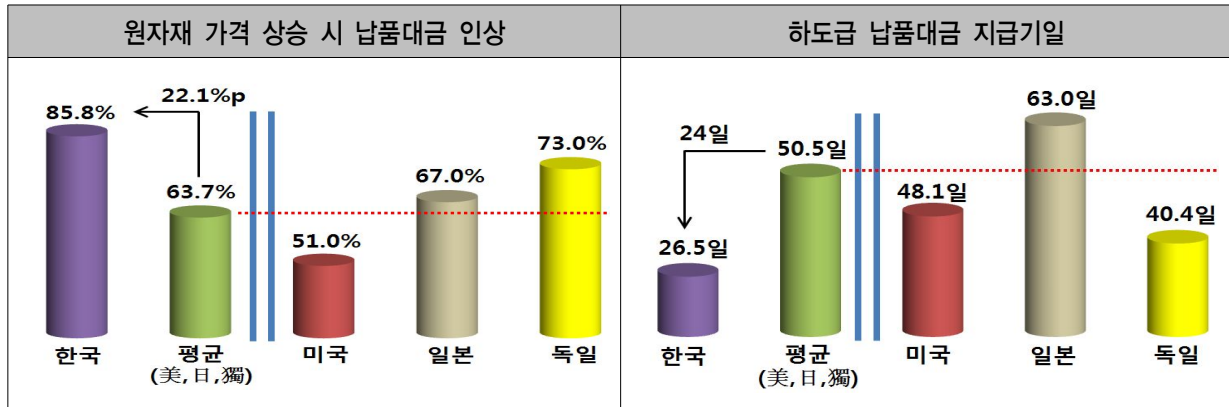
- 이에, 미국 자동차기업 F社는 한국의 현대·기아차와 달리 계약기간 중 협력사가 구매하는 원자재 가격이 상승해도 납품단가를 전혀 인상하지 않음

1) 1970년대 석유팽동으로 우라늄 가격이 10배 이상 폭등하자, 원자력산업 민간기업 웨스팅하우스는 27개 전력회사들과 체결한 계약(우라늄 고정가격 장기공급계약)이 상사적 이행불능(doctrine of commercial impracticability) 이론에 따라 법적 효력을 갖지 않는다고 주장하였으나, 1978년 10월 27일 미국 버지니아주 동부지방법원은 우라늄 가격의 폭등과 관계없이 웨스팅하우스가 최초로 맺은 계약을 그대로 이행할 의무가 있다고 판결한 사례가 있다.

(전경련중소기업협력센터(2013.4), 「납품단가 조정협의권 위임에 관한 주요 입법쟁점과 보완과제」)

2) 김관보(2006.10), 「부당한 하도급대금 결정 및 감액행위에 대한 심사지침 연구(2006년 공정위 연구용역 최종보고서)」

<원자재 가격 상승을 납품대금에 반영하는 기업비율 및 납품대금 지급기일 비교>



□ 한국의 주요 기업은 협력사 납품대금을 주요국 평균(50.5일)보다 2배가량 빠른 26.5일에 지급하는 것으로 조사됨

- 주요국 중에서는 독일기업의 납품대금 지급기일³⁾이 40.4일로 가장 앞섰고, 미국은 48.1일, 일본은 63일로 주요국 평균보다 10일 이상 뒤처짐
- 한국과 일본은 하도급 납품대금을 60일 이내에 지급하도록 법률⁴⁾에 규정되어 있으나, 일본의 전자업체 S社は 90일 이내에 지급하는 반면, 삼성전자는 S社보다 80일가량 앞선 10일 이내에 납품대금을 결제함
- 독일의 화학업체 B社は 평균 60일 이내에 납품대금을 협력사에 지급하는 반면, LG화학은 2010년 9월부터 대금지급기일을 ‘세금계산서 발행 후 10일 이내’에서 ‘7일 이내’로 단축함
- 미국의 항공업체 B社は 미국기업의 평균보다 18일가량 빠른 30일 이내에 납품대금을 지급하고 있으나, 대한항공은 올해 5월부터 모든 협력사에 대한 결제일시를 ‘세금계산서 접수 후 30~60일 이내’에서 ‘즉시 지급’으로 변경하여 납품대금을 평균 2.6일 이내에 지급함

2. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 납품단가 조정방법

□ 가격경쟁 심화와 소비자 수요 변화 등으로 판매가격을 인하해야 할 경우, 한국기업이 주요국의 기업에 비해 가장 공정한 방법으로 납품단가를 조정하는 것으로 나타남

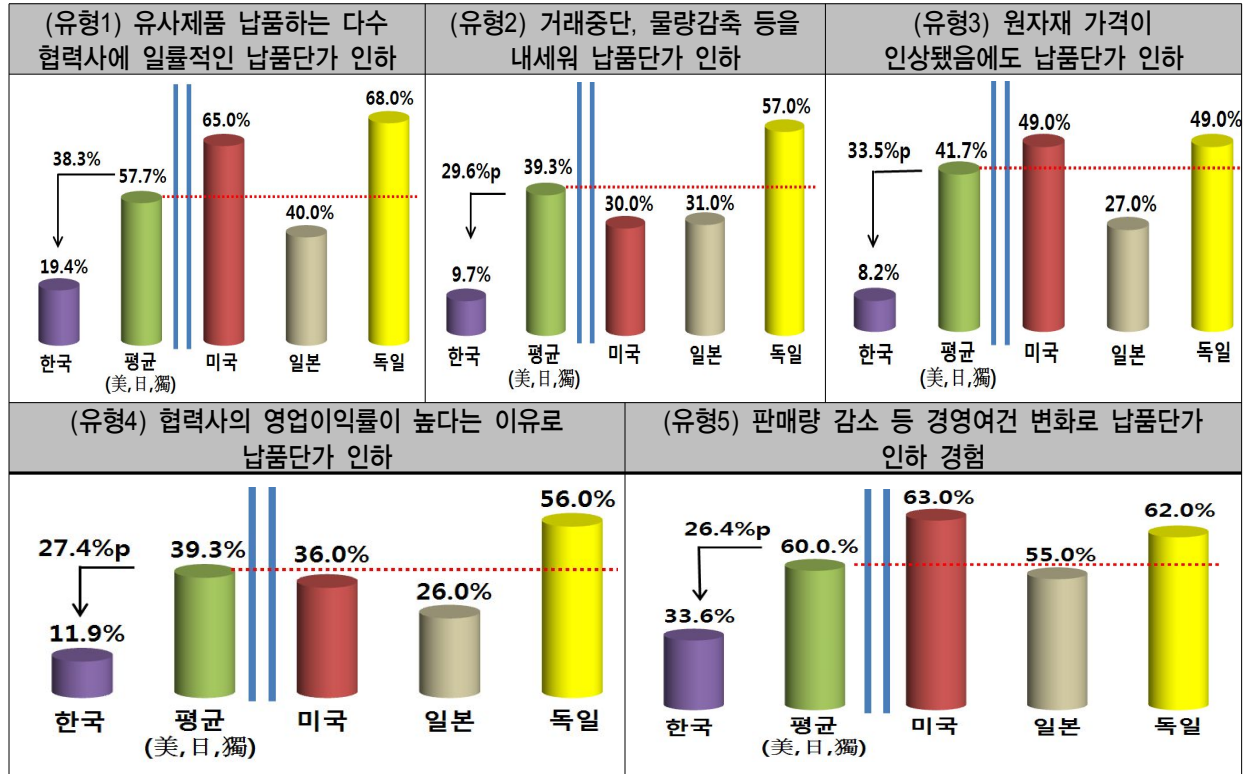
- 우월적 지위를 이용해 일방적으로 납품단가를 인하한 경험이 있다고 응답한 기업은 한국이 41.0%로 독일(95.0%), 미국(88.0%), 일본(88.0%) 등 주요국 평균(90.3%)의 절반 수준임⁵⁾

3) 대금지급기일이란 대기업이 협력사로부터 목적물(구매 대상)을 수령한 날(건설위탁의 경우에는 인수일, 용역위탁의 경우에는 수급사업자가 위탁받은 용역의 수행을 완료한 날, 납품 등이 빈번하여 대기업과 협력사가 월 1회 이상 세금계산서의 발행일을 정한 날)을 기준으로 하여 협력사에게 대금을 지급하는 날을 말한다.

4) 한국 : 「하도급거래 공정화에 관한 법률(이하 ‘하도급법’) 제13조의2」, 일본 : 「하청대금지급지연등방지법 제2조의2」

○ 또한, 일방적인 납품단가 인하의 주요 행위유형별 기업비율도 주요국 평균이 한국 기업을 26.4~38.3%p 상회함

<주요 행위유형별 일방적인 납품단가 인하 경험(유형1~5)(단위 : %)>



- 유사제품을 공급하는 복수의 협력사에 대해 일률적인 비율로 납품단가를 인하한 경험이 있는 기업은 독일(68.0%), 미국(65.0%), 일본(40.0%) 등 주요국 평균(57.7%)이 한국(19.4%)보다 3배가량 많음
- 협력사의 납품단가 인하 거부 시, 거래중단, 물량감축 등을 내세워 단가를 인하한 경험이 있는 기업은 독일(57.0%), 일본(31.0%), 미국(30.0%) 등 주요국 평균(39.3%)이 한국(9.7%)보다 4배가량 많음
- 협력사가 구매하는 원자재 가격이 인상됐음에도 납품단가를 인하한 경험이 있는 기업은 독일·미국(49.0%), 일본(27.0%) 등 주요국 평균(41.7%)이 한국(8.2%)보다 약 5.1배 많음

5) 하도급법 제4조(부당한 하도급대금의 결정 금지), 제11조(감액금지) 및 동법 시행령 제7조(부당한 하도급대금 결정금지)를 명확하게 규정한 「부당한 하도급대금 결정 및 감액 행위에 대한 심사지침」 상 범위만 혐의가 있는 5가지 주요 행위유형 중 1가지 이상의 방법으로 납품단가를 인하한 경험이 있는 기업

※ 주요 범위만 행위유형 5가지

- ① 유사제품을 납품하는 동종 수급사업자에 대해 일률적인 비율로 납품단가를 인하
- ② 수급사업자가 납품단가 인하를 거부할 때, 거래중단 물량감축 등을 내세워 단가를 인하
- ③ 수급사업자가 구매하는 원자재 가격이 인상됐음에도 오히려 납품단가를 인하
- ④ 수급사업자의 영업이익률이 원사업자보다 높다는 이유로 납품단가를 인하
- ⑤ 판매량 감소, 가격경쟁 심화 등 경영여건 변화를 이유로 수급사업자의 납품단가를 인하

- 협력사의 영업이익률이 높다는 이유로 납품단가를 인하한 경험이 있는 기업은 독일(56.0%), 미국(36.0%), 일본(26.0%) 등 주요국 평균(39.3%)이 한국(11.9%)보다 약 3.3배 많음
- 판매량 감소, 가격경쟁 심화 등 경영여건 변화를 이유로 협력사의 납품단가를 인하한 경험이 있는 기업은 미국(63.0%), 독일(62.0%), 일본(55.0%) 등 주요국 평균(60.0%)이 한국(33.6%)보다 약 2배 많음

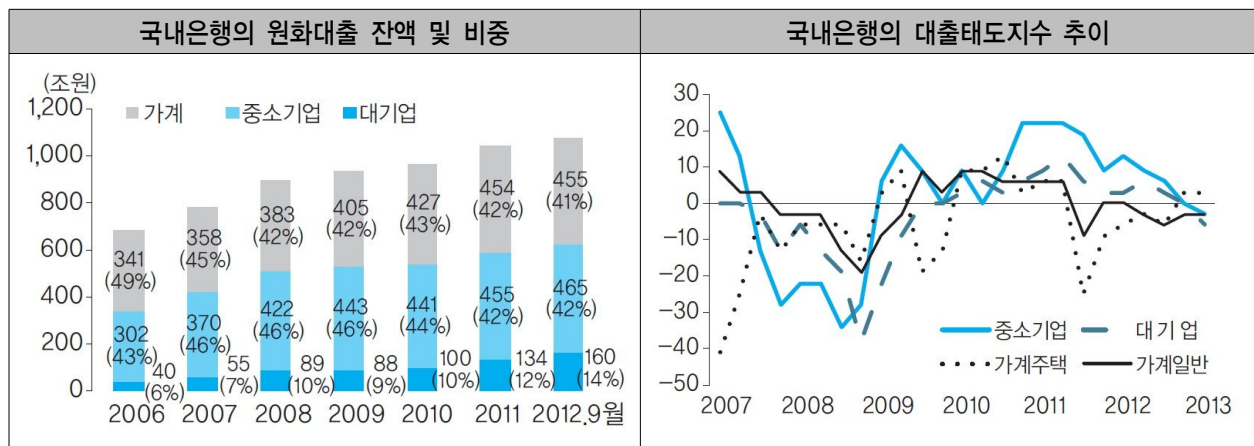
3. 韓, 美, 日, 獨 주요 기업의 협력사 육성 시 지원분야

□ 한국기업은 자금·기술·생산성 향상·교육·해외동반진출 등 전 분야에서 협력사 지원이 활발하고, 미국과 독일은 각각 생산성 향상, 해외동반진출 지원이 두드러짐

- (자금지원) 협력사의 경영안정을 위해 자금을 무상으로 제공 또는 저리로 대여하는 기업은 한국이 52.2%로 독일(19.0%), 일본(19.0%), 미국(12.0%)에 비해 2.7~4.4배 높음
- 한국의 경우, 은행의 對중소기업 대출 비중이 감소하는 등 중소기업의 자금사정이 악화됨에 따라, 협력사의 자금난을 덜어주기 위해 대기업이 자금지원을 확대하는 추세임

* 대기업(동반성장지수 평가기업 기준)의 자금지원⁷⁾ 규모 : 2조 2,081억 원(2011) → 3조 6,318억 원(2012)

<국내은행의 원화대출 잔액·비중 및 대출태도지수 추이⁸⁾>



- (기술개발지원) 협력사의 신기술·신제품 개발을 위해 연구시설과 장비를 지원하는 기업은 한국이 43.3%, 뒤를 이어 미국(42.0%), 독일(40.0), 일본(31.0%) 순임

6) 중소기업중앙회(2013.12), 「2014년 중소기업경기전망 조사결과」

중소기업중앙회의 자금부담률 경기전망지수(SBHI)는 100.3(2011)→89.5(2012)→87.5(2013)으로 꾸준히 하락

7) 동반성장위원회의 동반성장지수 평가결과 보도자료(2012.4, 2013.5) 참고

① 직접지원 : 대기업이 직접 협력사에게 자금을 무상으로 제공하거나 기준금리보다 저리 또는 무상으로 대여하는 제도

② 혼합지원 : 대기업이 금융기관과 공동으로 펀드를 조성한 후, 대기업의 추천을 받아 협력사가 저리로 대출받는 제도

③ 특별지원 : 대기업이 보증기금을 출연하여 당해 대기업 또는 계열사의 협력사에게 보증 또는 대출을 지원하는 제도

8) 한국금융연구원(2013.2), 「중소기업 자금조달시장에서 정책금융의 역할과 향후과제(주간 금융브리프)」

- 한국의 삼성전자는 탁월한 기술력과 혁신역량을 보유한 중소기업을 글로벌 비즈니스 파트너로 육성하기 위해 2010년부터 혁신기술기업협의회(이하 ‘혁신기회’)를 출범하였고, 2012년까지 47개 중소기업이 삼성전자로부터 新기술·제품개발을 지원받아 총 5,300억 원의 매출을 창출함
- 미국의 크라이슬러는 1980년대 후반 입찰제도를 폐지하고, 부품 설계 이전에 부품 공급 업체를 선정하여 공동으로 제품을 개발하는 방법을 채택함⁹⁾
 - * 특히, 부품 공급업체가 설계나 절차상의 개선사항을 제안하도록 장려하는 성과공유 프로그램 SCORE (Supplier Cost Reduction Effort)를 시행하여, 1990~1995년까지 20억 2,000만 달러의 원가를 절감하였고, 신형 모델 개발 기간을 5년에서 3년으로 단축함
- 일본의 도요타는 부품업체와 제품개발 콘셉트 단계에서부터 협력함으로써 원가절감의 80% 이상이 설계개선으로 달성되고, 부품업체의 적극적인 선행개발(design-in) 조기 참여를 유도하여 기술 노하우 등을 공유함¹⁰⁾
 - * 도요타와 협력사의 공동 특허 건수는 1,500건에 달하는 등 공동개발의 성과가 나타났으나, 닛산은 경영위기 이후 경쟁입찰에 치중함으로써 협력사의 이익률은 낮아지고 공동 특허 건수도 줄어드는 결과가 초래됨
- 독일의 Siemens AG와 Elettónica GmbH(중소기업)는 바이에른 기술센터의 산학연 연합전략 파트너십인 센서학(Sensorik) 분야 클러스터에 참여하여 新센서요소 및 기술개발, R&D 분야 자료 발간, 新시장 개척 지원 활동 등을 수행함¹¹⁾
- (생산성 향상 지원) 협력사의 경영혁신을 위해 전문인력을 파견하거나 경영컨설팅을 시행하는 기업은 미국이 56.0%, 한국(51.5%), 독일(48.0%), 일본(32.0%) 順임
- 한국의 현대중공업은 기계산업동반성장진흥재단에 매년 6억 원을 출연, 조광정밀, 용신정공, 한국엠엘, 정우기계 등 8개 2차 협력사에 경영 컨설팅을 제공(주)ACC컨설팅)함
 - * 지원결과 : 불량률 4.44%p ↓ (5.78%→1.34%), 매출액 26.1% ↑ (4억 2,700만 원→5억 3,800만 원), 생산 소요시간 23.67%p ↓ (100%→76.32%), 생산비용 30.66%p ↓ (100%→69.33%)
- 인텔은 전 세계 생산 공장의 구조를 동일하게 운영하기 위해 협력업체의 작업환경을 단일 매뉴얼에 따라 만들도록 하는 ‘Copy Exactly’ 프로젝트를 시행하여, 협력관계가 종료되어도 중소기업이 스스로 자립할 수 있도록 지원함¹²⁾
- 美 중소기업청은 기업경영에 풍부한 경험을 가지고 있는 전·현직 경영자들을 통해 중소기업들에게 경영 컨설팅 서비스를 제공하는 ‘SCORE(Service Corp. of Retired Executive)’ 운영¹³⁾
 - * SCORE 제도는 1964년부터 시행되었으며, 현재까지 약 10,000명의 경영자문가들이 760만 건의 경영자문 수행

9) 호서대학교 산학협력단(2010.12), 「바람직한 대·중소기업 동반성장 모델 분석」

10) 한국자동차산업연구소(2006.11), 「자동차산업 환경 변화와 상생협력의 필요성」 발표자료

11) 코트라(2011.12), 「무역 1조 달러 가입국가의 중소기업 현황 비교」

12) 코트라(2011.12), 「무역 1조 달러 가입국가의 중소기업 현황 비교」

13) 코트라(2011.12), 「무역 1조 달러 가입국가의 중소기업 현황 비교」

- (교육지원) 협력사의 인력개발을 위해 온·오프라인 교육 등을 직접 제공하거나 전문 기관에 위탁하는 기업은 한국(62.7%), 미국(36.0%), 독일(34.0%), 일본(28.0%) 順임
- 한국의 LG CNS는 신입인력 채용 및 양성에 어려움을 겪는 중소기업의 고충을 해결하고, SW산업 일자리 제도(U-CAMP)를 실시하여 올해까지 총 900여 명의 수료생을 배출함
- (성장기회 제공) 협력사의 해외동반진출, 판로개척 등을 지원하는 기업은 독일이 (49.0%), 한국(43.3%), 미국(29.0%), 일본(28.0%) 順임
- 한국의 현대자동차는 협력사의 판로개척을 지원한 결과, 협력사의 해외 자동차 메이커 직수출액이 2012년 총수출액(30.1조 원)의 60%(18.1조 원)에 이르는 성과를 달성했고, 해외 생산공장에 동반진출한 협력사 수는 34社(1997)에서 599社(2012)로 약 17.6배 증가함
- 미국의 포드는 잠재력이 풍부한 소수기업(소수인종, 여성오너 기업)에 성장기회를 제공하고자 1978년 공급업체 다양화 프로그램(Supplier Diversity Development; SDD)을 도입하고, 소수인종(Minority-Owned)·여성오너(Women-Owned) 1차 공급업체, 소수인종·여성 오너 2차 업체와 거래하는 1차 공급업체에 부품 공급 할당 목표제를 시행함¹⁴⁾

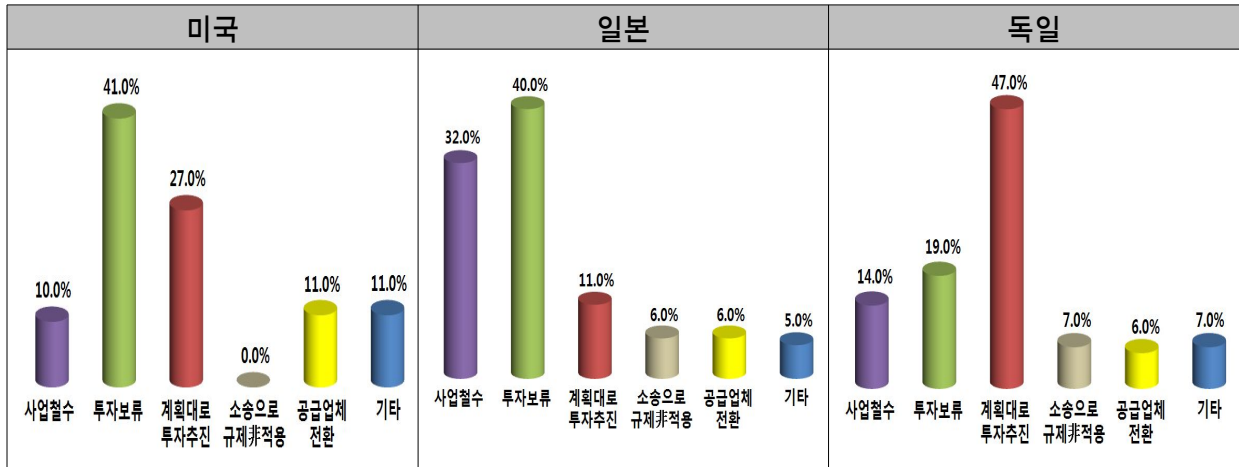
4. 美,日,獨 주요 기업의 기업규제 대응방안 및 바람직한 중소기업 정책방향

- 주요국 기업의 절반 이상(52.0%)은 현재 투자를 하고 있는 국가의 정부가 대기업의 납품 단가 결정·지급에 개입(하도급법)하거나, 사업영역을 제한(중소기업적합업종)할 경우, 투자를 줄이거나(33.3%), 해당 규제가 없는 국가로 이전(18.7%)하겠다고 응답함
- 미국은 ‘사업축소·투자보류’(41.0%), ‘투자계획 이행’(27.0%), ‘공급업체·사업영역 전환’(11.0%) ‘사업철수·규제 없는 국가로 이전’(10.0%) 등의 順임
- 일본은 ‘사업축소·투자보류’(40.0%), ‘사업철수·규제 없는 국가로 이전’(32.0%), ‘투자 계획 이행’(11.0%), ‘공급업체·사업영역 전환’(6.0%), ‘소송으로 규제대상에서 탈피’(6.0%) 등의 順임
- 반면, 독일은 ‘투자계획 이행’(47.0%) ‘사업축소·투자보류’(19.0%), ‘사업철수·규제 없는 국가로 이전’(14.0%), ‘소송으로 규제대상에서 탈피’(7.0%) ‘공급업체·사업영역 전환’(6.0%) 등의 順임

14) 1978년 이래로 400여 공급업체로부터 총 670억 달러의 부품을 구매했으며, 2012년 구매액은 총 80억 달러(소수인종오너 1차 공급업체 57억 달러, 여성오너 1차 공급업체 12억 달러, 기타 1차 공급업체 21억 달러)로 구매목표를 초과달성하였다. 또한, 1차 공급업체가 소수인종오너 2차 업체로부터 연간 구매규모의 6% 이상, 여성오너 2차 업체로부터는 2% 이상을 구매하는 목표를 설정하도록 하고, 이를 평가하는 제도를 운영 중이다.

(코트라(2011.12), 「대·중소기업 해외 동반진출 확대방안 연구」, Ford 홈페이지(<http://www.Fordsdd.com>))

<주요국 기업별 기업규제 대응방안(단위 : %)>



□ 바람직한 중소기업 정책에 대해 주요국 기업들은 과도한 기업규제와 보호보다는 경쟁을 촉진시키는 환경을 조성하는 것이 중요하다고 인식함

○ 주요국 기업 10곳 중 6곳 이상(67.3%)이 ‘대·중소기업의 자발적인 상생협력을 통한 상호 경쟁력 제고’(43.3%)와 ‘시장원리에 따른 유망 중소기업 육성·한계기업 퇴출’(24.0%) 등 경쟁촉진형 정책을 선호한다고 응답함

* ‘대·중소기업의 자발적인 상생협력을 통한 상호 경쟁력 제고’ : 미국(55.0%) > 일본(44.0%) > 독일(31.0%)

* ‘시장원리에 따른 유망 중소기업 육성·한계기업 퇴출’ : 독일(42.0%) > 미국(17.0%) > 일본(13.0%)

○ 반면, ‘모든 중소기업에 자금지원과 세제혜택 등을 확대’(10.3%)하고, ‘불공정거래 행위 방지를 위한 대기업 규제, 중소기업 보호’(9.0%), ‘공공 및 민간시장에서 중소기업의 사업영역을 보호’(7.7%) 등 기업 간 경쟁을 제약하는 정책이 필요하다는 응답은 27.0%에 불과함

* ‘모든 중소기업에 자금지원과 세제혜택 등을 확대’ : 일본(22.0%) > 미국(6.0%) > 독일(3.0%)

* ‘불공정거래 행위 방지를 위한 대기업 규제, 중소기업 보호’ : 독일(18.0%) > 일본(5.0%) > 미국(4.0%)

* ‘공공 및 민간시장에서 중소기업 사업영역을 보호’ : 미국·일본(10.0%) > 독일(3.0%)

Ⅲ. 시사점 및 제언사항

1. 조사결과의 시사점

□ 납품대금 지급조건 등 한국기업의 하도급 공정거래 수준이 주요국가의 기업들보다 우수함

○ 이에 따라, 원자재가격 상승을 중대한 경영애로로 인식하는 국내 중소기업이 평균 58.6%(2011)→46.0%(2012)→31.6%(2013)로 연간 13.5%p 감소하고 있음

* 원자재가격 상승 시 납품대금 조정 : 한국(85.8%) > 독일(73.0%) > 일본(67.0%) > 미국(51.0%)

* 협력사 요구액의 50% 이상으로 납품대금 조정 : 한국(65.2%) > 독일(53.4%) > 일본(43.3%) > 미국(29.4%)

○ 경쟁이 심화되는 글로벌 시장에서 가격경쟁력을 갖추기 위해 납품단가를 내려야 할 경우에도 한국기업들은 주요국 기업에 비해 공정한 방법으로 단가를 인하함

* 일방적인 납품단가 인하경험 : 독일(95.0%) > 미국·일본(88.0%) > 한국(41.0%)

□ 한국기업은 주요국 기업들과 견주어도 양·질적으로 손색이 없는 협력사 육성을 위한 지원 제도를 운영 중이나, 자금지원에 주력하는 경향 있음

○ 한국과 주요국에서는 협력사에 대한 지원이 다른 중소기업의 사업참여를 제한하는 공정거래법상 부당행위이나, 한국은 협력사 지원이 보편화되어 있어 불공정거래행위 금지에 대한 특례조항¹⁵⁾을 신설하여, 이를 허용하는 법적근거를 마련했음

- 한국은 협력사 지원의 5가지 유형 중 자금지원(52.2%), 기술지원(43.3%), 교육지원(62.7%)의 3개 분야에서 5개국 중 가장 앞섰고, 생산성 향상지원(51.5%)과 성장기회 제공(43.3%)의 2개 분야는 5개국 중 2위로 상위집단에 속함

□ 다만, 주요국 기업은 하도급 공정거래나 협력사 지원을 민간 자율에 맡기기보다 법·제도에 과도하게 의존할 경우, 투자축소, 대·중소기업간 거래관계 위축 등 부작용을 우려함

○ 미국·일본·독일의 주요 기업들은 투자국가에서 정부가 납품대금 결정에 개입하거나, 중소기업적합업종으로 대기업의 사업영역을 제한할 경우 ‘투자를 줄이거나’(33.3%), ‘사업체를 규제 없는 국가로 이전한다’(18.7%)는 응답이 절반 이상 차지

* 기업규제 시 사업철수·투자보류 : 일본(72.0%) > 미국(51.0%) > 독일(33.0%)

15) 상생협력촉진법 제13조(2010.1.27 개정) : 대·중소기업 상생협력을 촉진하기 위하여 대통령령으로 정하는 바에 따라 대기업이 사전에 공개한 합리적인 기준에 따라 중소기업(「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제14조에 따른 상호출자제한기업집단에 속하는 회사는 제외한다)을 지원하는 것은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제27조제1항제7호에 따른 불공정거래행위에 해당하지 아니하는 것으로 본다.

- 이에, 주요국 기업들은 투자를 위축시키는 ‘대기업 규제, 중소기업 보호’의 이분법적인 정책보다는 대·중소기업의 경쟁력을 제고하고, 시장원리에 부합하는 경쟁촉진형 정책이 바람직하다고 인식함

* 주요국 기업들이 인식하는 바람직한 중소기업 정책방향 : 대·중소기업의 자발적인 상생협력을 통한 상호 경쟁력 제고(43.3%) > 시장원리에 따른 유망 중소기업 육성·한계기업 퇴출(24.0%) > 모든 중소기업에 자금지원·세제혜택 확대(10.3%) > 불공정거래행위 방지를 위한 대기업 규제, 중소기업 보호(9.0%) 등

2. 제안사항

- 정부는 글로벌 표준에 비해 다소 과도한 기업규제를 완화하는 등 대기업의 협력사 지원과 협력관계가 더욱 강화될 수 있도록 親기업·시장적인 정책 환경을 조성해야 함
 - 한국기업들의 납품대금 지급조건이 주요국 기업들에 비해 우수하다는 점은 고무적이나, 한편으로는 대기업들에게 글로벌 스탠더드 이상을 과도하게 요구하는 정책적 분위기가 형성되어 있으며, 이는 기업의 글로벌 경쟁력을 훼손할 수 있음
 - 예컨대, 주요국 기업에서 통용되는 납품단가 인하방법이 한국에서는 하도급법상 부당한 단가인하 행위로 금지되어 있어 원가경쟁력을 확보하는데 불리함
 - 하지만, 여전히 한국은 하도급법상 징벌배상 적용범위 확대, 납품단가 협상권 위임제 도입, 과징금 부과기준 상향 등 대·중소기업간 거래규제를 강화하는 추세임
 - 이에, 정부가 주요 선진국의 대·중소기업간 거래행태를 참고하여 국내투자자와 기업간 거래를 오히려 위축시킬 우려가 있는 과도한 규제를 경제단체 기업등과 함께 발굴하고, 국제 수준에 맞게 조정하는 것을 검토해야 함
- 대기업은 유망 협력사의 역량을 높이는데 주력하고, 중소기업은 정부와 대기업에 경영성과를 의존하기보다 스스로 시장에서 경쟁력을 갖추는데 역점을 두어야 함
 - 협력사의 경영안정을 위한 자금지원도 중요하나, 한국과 경쟁관계인 미국·일본·독일 등 주요 선진국들은 협력사의 경쟁력 강화에 주력하고 있음
 - 대기업은 물고기를 잡아주는 자금지원보다 유망 협력사를 중심으로 물고기 잡는 법을 알려주는 경영혁신 지원, 기술개발 지원을 확대해야 함
 - 중소기업은 법과 제도를 통한 경영수익과 사업영역 보호에 의존하기보다 부단한 경영혁신으로 글로벌 경쟁력을 높이는 등 본연의 경영활동에 매진해야 함
 - 히든챔피언 등 탄탄한 기술력에 기초한 중소기업의 기여로 글로벌 금융위기 이후 수출, 고용 등 경제지표가 호조를 보이는 독일과 달리 한국의 총수출에서 중소기업 비중은 지속 감소 추세

「한국·미국·일본·독일 주요 기업의 하도급 거래행태 실태조사」결과

◆ 조사개요

- 조사기간 : 2013. 8. 19 ~ 2013. 10. 7(50일간)
- 조사표본 : 한국, 미국, 일본, 독일의 500대 기업(금융업 제외, 매출액 기준)
* 한국(2011, 대한상의 코참비즈), 미국(2012, Forbes 中 미국기업), 일본(2011, Medinet Global), 독일(2012, Die Welt)
- 응답률 : 한국(26.8%, 134社), 미국(20%, 100社), 독일(20%, 100社), 일본(20%, 100社)
- 조사방법 : 나우앤티처(외국기업 조사), R&R·협력센터(국내기업 조사)가 온라인·전화·방문을 통해 설문조사
- 조사내용 : 협력사 변동비율, 납품대금 지급기일, 원자재가격 변동 시 납품단가 조정비율, 납품단가 인하비율, 납품단가 조정방법, 중소 협력사 지원방식, 기업규제 대응방안, 바람직한 중소기업 정책 등

1. 협력사 선정 시 중점 고려사항(1, 2순위)

구분			품질	가격	납기	신뢰/평판	발전가능성	충성도/전략적 이해관계	합계
응답률 (%)	한국	1순위	82.1	13.4	3.8	0.7	0.0	0.0	100.0
		2순위	11.2	52.2	22.4	6.0	5.2	3.0	100.0
		종합	46.6	32.8	13.1	3.4	2.6	1.5	100.0
	미국	1순위	54.0	28.0	12.0	2.0	1.0	3.0	100.0
		2순위	18.0	34.0	34.0	10.0	2.0	2.0	100.0
		종합	36.0	31.0	18.0	11.0	1.5	2.5	100.0
	일본	1순위	35.0	23.0	13.0	17.0	8.0	4.0	100.0
		2순위	39.0	29.0	15.0	7.0	7.0	3.0	100.0
		종합	37.0	26.0	14.0	12.0	7.5	3.5	100.0
	독일	1순위	74.0	19.0	4.0	2.0	0.0	1.0	100.0
		2순위	18.0	51.0	20.0	10.0	1.0	0.0	100.0
		종합	46.0	35.0	11.0	7.0	0.5	0.5	100.0

2. 매년 협력사를 교체하는 비율

구분		0~9%	10~19%	20%~29%	30~39%	40% 이상	합계
응답률 (%)	한국	36.6	43.3	12.7	5.2	2.2	100.0
	미국	59.0	35.0	5.0	1.0	0.0	100.0
	일본	74.0	20.0	6.0	0.0	0.0	100.0
	독일	47.0	49.0	2.0	0.0	2.0	100.0
	평균(미,일,독)	60.0	34.7	4.3	0.3	0.7	100.0

3. 협력사의 원자재 가격 상승 시 납품단가 조정

□ 납품단가를 조정하는 기업의 비율

구분		납품단가 조정 안 한다	납품단가 조정한다	기타	합계
응답률(%) / 응답 수(社)	한국	14.2(19)	85.8(115)	0.0(0)	100.0(134)
	미국	40.0(40)	51.0(51)	9.0(9)	100.0(100)
	일본	33.0(33)	67.0(67)	0.0(0)	100.0(100)
	독일	25.0(25)	73.0(73)	2.0(2)	100.0(100)
	평균(미,일,독)	32.7	63.7	3.6	100.0

□ 협력사가 요구한 납품단가가 반영되는 비율(납품단가를 조정하는 기업만 응답)

구분		협력사 요구금액의 50% 이하 반영	협력사 요구금액의 50% 초과 반영	합계
응답률(%) / 응답 수(社)	한국	34.8(40)	65.2(75)	100.0(115)
	미국	70.6(36)	29.4(15)	100.0(51)
	일본	56.7(38)	43.3(29)	100.0(67)
	독일	46.6(34)	53.4(39)	100.0(73)
	평균(미,일,독)	56.5	43.5	100.0

4. 부당하게 납품단가를 인하한 소지가 있는 기업의 비율¹⁶⁾

□ 부당한 납품대금 인하 소지가 있는 기업 : 한국(41.0%), 미국(88.0%), 일본(88.0%), 독일(95.0%)

□ 부당하게 납품대금을 인하한 소지가 있는 기업의 유형별 비율

구분		(4-1) 유사제품을 공급하는 복수의 협력사에 대해 일률적인 비율로 납품단가를 인하한 경험이 있다.	(4-2) 협력사의 단가 인하 거부시, 거래중단, 물량감축 등을 내세워 납품단가를 인하한 경험이 있다.	(4-3) 협력사가 구매하는 원자재가격이 인상됐음에도 납품단가를 인하한 경험이 있다.	(4-4) 협력사의 영업이익률이 높다는 것을 이유로 납품단가를 인하한 경험이 있다.	(4-5) 판매량 감소, 가격경쟁 심화 등 경영여건 변화를 이유로 협력사의 납품단가를 인하한 경험이 있다.
응답률 (%)	한국	19.4	9.7	8.2	11.9	33.6
	미국	65.0	30.0	49.0	36.0	63.0
	일본	40.0	31.0	27.0	26.0	55.0
	독일	68.0	57.0	49.0	56.0	62.0
	평균 (미,일,독)	57.7	39.3	41.7	39.3	60.0

16) * 부당한 납품단가 인하 소지가 있는 업체란? : 한국의 하도급법상 위의 5가지 방법을 통한 납품단가 인하는 금지되어 있음. 다만, 실제 하도급법 위반여부는 납품단가 결정 절차의 공정성, 거래상 지위남용, 유사제품의 시장가격보다 낮게 납품단가가 책정됐는지 여부 등의 위법성 요건을 종합적으로 고려하여 판단하기 때문에 공정거래위원회는 위의 방법으로 납품단가를 인하한 기업을 하도급법 위반혐의 업체로 지칭함(위반혐의 업체가 실제 법위반 업체를 의미하지는 않음)

* 법위반 소지가 있는 업체 비율 산정방식은 공정거래위원회와 동일함

- 전체 위반 소지 있는 업체비율 : 법위반행위 유형 중 1건 이상 응답기업 수÷응답업체 수×100

- 행위유형별 위반 소지 있는 업체비율 : 행위유형별 위반혐의 업체 수÷응답업체 수×100

5. 납품대금 지급기일

구분	한국	미국	일본	독일	평균(미, 일, 독)
지급기일(일)	26.5	48.1	63.0	40.4	50.5

6. 협력사 지원방식

구분		협력사의 경영안정을 위해 자금을 무상으로 제공 또는 저리로 대여	협력사의 신기술·신제품 개발을 위해 연구시설과 장비를 제공	협력사의 경영혁신을 위해 전문인력을 파견하거나 경영컨설팅 시행	협력사의 인력개발을 위해 온·오프라인 교육 등을 직접 제공하거나 전문기관에 위탁	협력사의 해외 동반진출, 판로개척 지원 등 성장기회 제공
응답률 (%)	한국	52.2	43.3	51.5	62.7	43.3
	미국	12.0	42.0	56.0	36.0	29.0
	일본	19.0	31.0	32.0	28.0	28.0
	독일	19.0	40.0	48.0	34.0	49.0
	평균 (미, 일, 독)	16.7	37.7	45.3	32.7	35.3

7. 기업규제에 대한 대응방안

- ▶ 현재 투자를 하고 있는 국가에 납품단가 인하방식, 납품대금 지급기일 등 대·중소기업간 거래조건을 법에 명시하거나, 중소기업의 경영여건 악화 시 동종 사업을 영위하는 대기업의 사업확장자제·사업철수 등 대기업으로부터 중소기업 보호를 위한 규제가 도입될 경우 응답기업의 대응방안

구분		사업 철수하고, 규제 없는 국가로 이전	사업 축소하거나, 신규투자 보류	국내외기업에 동일한 규제가 적용될 경우 계획대로 투자	규제기관에 소송 제기하여 규제대상에서 탈피	협력사를 대기업으로 바꾸거나 사업영역을 전환하여 규제회피	기타	합계
응답률 (%)	미국	10.0	41.0	27.0	0.0	11.0	11.0	100.0
	일본	32.0	40.0	11.0	6.0	6.0	5.0	100.0
	독일	14.0	19.0	47.0	7.0	6.0	7.0	100.0
	평균 (미, 일, 독)	18.7	33.3	28.3	4.3	7.7	7.7	100.0

8. 바람직한 중소기업 정책

구분		불공정거래 방지 위해 대기업은 규제하고 중소기업은 약자이므로 보호	대·중소 기업의 자발적인 상생협력 으로 상호 경쟁력 제고	시장원리 에 따라 유망 중소기업은 육성하고, 한계기업은 퇴출	모든 중소기업에 자금지원, 세제혜택 등을 확대	창업이후 일정기간 경과 시 해당기업에 대한 지원을 단계적으로 축소	공공 및 민간 시장에서 중소기업의 사업영역을 보호	기타	합계
응답률 (%)	미국	4.0	55.0	17.0	6.0	6.0	10.0	2.0	100.0
	일본	5.0	44.0	13.0	22.0	5.0	10.0	1.0	100.0
	독일	18.0	31.0	42.0	3.0	1.0	3.0	2.0	100.0
	평균 (미,일,독)	9.0	43.3	24.0	10.3	4.0	7.7	1.7	100.0

참고문헌

- 김관보(2006.10), “부당한 하도급대금 결정 및 감액행위에 대한 심사지침 연구”
- 동반성장위원회(2012.4, 2013.5), 동반성장지수 평가결과 보도자료
- 전경련중소기업협력센터(2012.10), “200대 기업의 2012년 동반성장 추진성과 실태분석”
- 전경련중소기업협력센터(2011.12), “독일의 기업 간 거래규제 특징 및 시사점”
- 전경련중소기업협력센터(2013.4), “납품단가 조정협의권 위임에 관한 주요 입법쟁점과 보완과제”
- 중소기업중앙회(2013.12), “2014년 중소기업 경영전망 조사결과”
- 코트라(2011.12), “무역 1조 달러 가입국가의 중소기업 현황 비교”
- 코트라(2011.12), “대·중소기업 해외 동반진출 확대방안 연구”
- 한국금융연구원(2013.2), “중소기업 자금조달시장에서 정책금융의 역할과 향후과제”
- 한국자동차산업연구소(2006.11), “자동차산업 환경 변화와 상생협력의 필요성” 발표자료
- 현대자동차그룹(2013), “2013 현대·기아자동차 동반성장 추진현황”
- 호서대학교 산학협력단(2010.12), “바람직한 대·중소기업 동반성장 모델 분석”