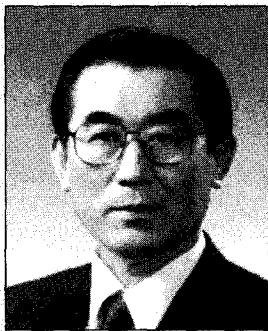


# 대기업과 중소기업의 새로운 거래관계의 정립



김경만

중소기업협동조합중앙회 전무이사

미국은 80년대에 산업의 주도권을 일본에 내 주었으나 90년대에 경쟁력을 회복하고 이니어서티브를 다시 잡았는데, 이는 정보통신산업의 진일보에 기초하였으며 실리콘밸리와 같은 중소기업군에 의하여 선도되어졌다. 구조적 실업문제를 갖고 있는 유럽에서는 중소기업은 새로운 고용창출자, 기술혁신의 선도자로서 중시하고 있으며, 독일의 콜 수상은 "독일의 흥망성쇠는 중소기업의 분투여하에 달려있다."고 강조하고 있다. 이와 같이 선진국들은 중소기업의 활성화를 통하여 국가경쟁력을 강화시켜 나가고 있다.

우리나라 중소기업이 국민경제에서 차지하는 몫은 꾸준히 커져왔다. 그러나 우리 중소기업은 1992년 이래 사상 최고의 부도수준을 기록하며 쓰러지고 있고, 또한 심각한 경기양극화 현상에 고통받고 있다. 중소기업 기반이 약화되면 부품·중간재 산업이 취약케 되어 산업기반과 국제수지 불안을 초래하고, 광범위한 고용불안을 가져오며, 창업의 부진으로 벤처기업이 활성화되지 못하고, 대기업이 발전할 수 있는 기반이 흔들리며 경제의 심각한 이중구조문제를 야기시켜 사회적·경제적 불균형을 초래, 성장의 발목을 잡게 된다.

우리는 전후 일본이 대기업과 중소기업의 이중구조문제로 각종 갈등을 야기하였으나, 60년대 이후 중소기업의 구조도고화와 함께 대기업과의 협력적 계열화를 성공적으로 추진함으로써 튼튼한 중소기업 기반위에서 세계 제일의 국제경쟁력을 확보하게 된 것을 눈여겨 보아야 할 것이다.

## 중소기업의 하도급거래 실태

우선 우리나라 중소기업의 하도급거래실태(중

소기업실태조사보고서, 기협중앙회, 1995)를 살펴보면, 중소기업중 하도급거래를 하고 있는 기업의 비율은 57.4%이며, 하도급거래를 하는 중소기업의 74.9%가 매출액의 95% 이상을 거래 모기업에 의존하고 있다.

하도급거래를 하고 있는 중소기업들의 거래모 기업수를 보면, 1개사와 거래하는 기업은 18.3%, 2~5개사와 거래하는 기업은 34.1%, 6~10개사와 거래하는 기업은 20.6%, 11~20개사와 거래하는 기업은 16.1%로 나타났으며, 평균 거래 모기업의 수는 9.5개사이다.

하도급 중소기업들의 주거래 모기업의 규모를 살펴보면, 위탁기업이 10대 기업집단내 대기업인 경우가 27.1%, 11~30대 기업집단내 대기업인 경우가 9.8%, 비계열 대기업 또는 중견기업인 경우가 29.4%, 중소기업인 경우가 33.7%로 나타났다.

납품단가 결정방식을 보면, 모기업이 일방적으로 결정하는 경우가 5.8%, 견적에 기초해 모기업이 결정하는 경우가 27.0%, 합의에 의해 결정하지만 모기업의 의향이 강하게 반영되는 경우가 41.2% 등 납품단가 결정에서 모기업의 입장이 더 크게 반영되는 경우가 74.0%에 달하였다.

중소기업이 납품대금을 결제받는 방법은 어음 58.9%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 현금 및 수표 30.7%, 외상 8.1%, 기타 2.1% 순으로 나타났고, 지난 1년동안 수취한 어음의 장당 평균금액은 500~1000만원이 32.0%로 가장 높게 나타났으며, 그 다음으로 1000~3000만원 24.0%, 500만원 미만 18.1%의 순으로 나타나는 등 3000만원 미만이 전체의 74.1%를 차지한 것으로 나타났고, 또한 하도급업체의 79.5%가 어음할인료를 받지 못하고 있는 것으

로 나타났다.

하도급거래시 중소기업이 겪는 주요 애로요인(복수응답)은 과도하게 낮은 납품단가에 의한 수요요구(75.4%), 불규칙적 수시발주(44.5%), 대금결제 기일의 장기화(40.7%), 납기단축촉박(35.0%), 지나친 품질수준 요구(30.8%), 거래선 변경 가능성(23.1%) 등의 순으로 나타났다.

요컨대, 우리나라 모기업은 납품중소기업에 대하여 단가를 쥐어짜고 있으며, 그 대금도 장기어음으로 지급함으로써 금융비용을 전가시킨다. 이는 일본이 사전협의하에 기술개발, 원가절감의 성과를 공정히 배분하는 것과 다르며, 결제행태도 납품대금의 59.5%를 현금결제하고 외상대금(40.5%)을 평균 24일 뒤에 결제하는 일본과는 많이 다르다.

하도급거래하면 통상 공정거래위원회가 소관하는 하도급법을 떠올린다. 하도급법 시행 12년이 지났지만 우리나라 중소기업이 수취하는 어음의 결제기일(수취기일+결제기간)은 그때나 지금이나 130일 내외로서 전혀 개선된 바 없다. 법정결제기일 60일은 거의 지켜지지 않고 있다. 법시행이 뭔가 잘못되어도 단단히 잘못됐다.

지난 70년대 의류가 주력수출품목일 때, 정부는 수출쿼타를 의류제조자인 중소기업에 주자 아니하고 수출 대기업에 줌으로서, 중소기업을 수출상사의 봉제라인화 또는 임가공사업자로 변질시켜 우리의 의류제조 중소기업들이 이태리처럼 세계패션의 총아로 성장하는 것을 가로막았다. 우리나라 주력산업을 영위하는 중소기업의 하도급거래 실태를 보면, 과거 섬의류쿼타 정책이 떠오른다. 중소기업의 일방적 희생을 강요하는 척박한 거래풍토에서 중소기업이 과연 미래산업의 선도자로서 성장할 수 있을 지 반문케 된다.

## 대·중소기업의 협력실태

우리 중소기업은 국민경제에 있어 고용 69.1%, 생산량 47.9%, 부가가치 49.2%(항공업 센서스, 1994)를 점하는 중요한 위치에 있다. 1994년도 전체 중소제조업체중 도급거래관계가 있는 사업체수와 부가가치는 각각 48.4%, 49.1%로서 우리경제에서 도급거래가 큰 비중을 차지하고 있다. 이는 도급거래 관계의 효율성이 전반적인 산업조직의 효율성에 큰 영향을 미침을 시사한다.

도급거래구조에 대해 살펴보면, 전반적으로 1차 도급거래관계 중심의 구조를 갖는 단층적 구조를 갖고 있다. 이들 도급거래 중소기업은 여타 중소기업에 비하여 자본장비율, R/D 투자비율이 높음에도 불구하고 부가가치생산성이 낮아 상대적인 저효율성을 보이고 있고, 이러한 상대적 저효율성은 2차 이후 단계로 심화되고 있다. 또한 주거래모기업에의 매출비중이 75% 이상인 전속적 중소기업이 29.4%, 50% 이상인 준전속적 중소기업은 21.1%로서 주거래모기업에의 종속성이 높다.

단층적구조, 저효율성, 배타적 전속성의 문제점을 안고 있는 도급거래구조는 생산의 분화 또는 분업의 확대·심화를 요하는 것으로, 이는 전문기술을 가진 전문생산업체가 늘어나고 그 기반도 확충되어야 함을 의미한다. 아울러 모기업은 유니트발주의 증대, 거래선 복수화를 피함으로서, 전반적인 도급거래 조직이 네트워크화로 발전해나갈 수 있도록 해야 할 것이다.

도급거래 구조 또는 중소기업의 기반인 기계류·소재·부품산업이 취약한 것은 경제개발 이래 조립대기업 중심의 산업정책에 기인하는 것은

주지의 사실이거니와, 현실적으로는 도급거래 구조가 취약한 원인을 대기업의 거래행태, 요소시장, 정책적 측면에서 살펴볼 수 있다.

첫째, 도급거래 중소기업의 최대 애로는 낮은 단가, 장기결제, 발주 불안정의 순서이다. 일본이 기여도에 따라 이익을 나누는 것과는 달리, 우리 대기업은 우월적 지위를 이용하여 중소기업에게 부등가교환을 강요하여 지대차익을 취한다. 또한 수취부터 결제일까지 평균 128일의 장기어음을 지급함으로써 금융비용을 전가한다. 이러한 거래형태는 대기업의 비관련 다각화경영과 마찬가지로 대·중소기업간 협력의 틀과 유기적인 네트워크 형성을 저해한다.

둘째, 고금리, 고임금, 고물류비, 고지가란 생산요소의 고비용은 중소기업의 자생력을 저해하고 있으며, 특히 95년중 은행은 대기업 대출에서  $\Delta 2.35\%$ 의 손실을 입고, 중소기업 대출에서는 1.64%의 순익을 보았음에도 대출이자율은 중소기업에 4%를 추가 부담시키고 있는 바, 이러한 상대적 격차가 더욱 문제가 되고 있다.

셋째, 정부는 도급거래 진흥시책으로서 지정계열화품목지정, 수급기업체협의회 구성권고, 사업이양을 펴고 있으나, 지정계열화품목 자체가 대기업이 영위 하는 것이 적어 이양권고수단으로서 품목지정은 실효성이 없으며, 협의회 구성 운영과 사업이양은 권고사항으로 모기업의 필요에 따라 수행되는 실정이며, 관련법에 지원규정이 있음에도 금융·세제 인센티브는 사실상 전무하다.

앞으로 도급거래 기본시책은 모수급기업을 연계하는 방향으로 기술개발능력 제고·교육강화·자금사정완화 측면에서 접근해야 할 것이다.

## 세계경제의 변화와 새로운 패러다임

세계경제는 70년대 후반 오일쇼크 이후 저성장기에 접어들면서 기술혁신이 가속화되고, 소비자 수요의 다양화·고급화와 함께 상품수명의 단축화로 고객 지향형 다품종소량생산체제로 변화하기 시작했다. 기업경영에서는 기술·정보·디자인·시장접근 등과 같은 소프트자원과 그 다면적인 응용이 중요케 되었으며, 80년 전후부터 ME기술 및 정보통신기기의 광범위한 보급은 소비자수요의 세분화에 대응을 가능케 했을 뿐만 아니라 그 생산의 효율성도 높여주었다.

아울러 정보통신을 용이케 하는 한편, 대규모 경제의 비효율을 드러내 규모의 경제(Economies of Scale)를 약화시키며 산업의 서비스화를 진전시켰다. WTO출범에 따른 무역장벽의 해소, 규제완화는 경쟁을 더욱 촉진시킴으로서 시장경제의 동태적 변화에 가세하고 있으며, 우리 기업들에게 변화에의 적정대응을 요하게 되었다.

이와 같은 세계경제의 변화에 대하여, 미국의 미래학자 존네이스비트는 "세계경제의 규모가 커질수록, 기업들의 단위규모는 더욱 작아지는 현상이 세계도처에서 나타난다(Global Paradox라 칭함)."고 하였다. 이는 세계경제의 변화가 중소기업에게 유리하게 작용한다는 것을 뜻한다. 정보화사회의 진전에 따른 산업의 서비스화·소프트화·정보화가 생산과 시장을 각각 분화시키고, 기업을 세분화된 전업경영의 방향으로 진행시킨다.

기업에게 기술적 자립과 시장의 자립을 요하고 있다. 즉, 전문화를 요하며, 나아가 복합적 전문성으로 고도화시켜 다품종소량생산이 시너지 효

과로 오히려 비용을 감소시키는 범위의 경제(Economies of Scope)로 빠르게 진전되고 있다.

구미선진국에서는 대기업의 역할(미국 : 기업생산의 20%, 독일 : 30%)은 줄어들고 성공적인 중소기업이 경제성장의 주도역할을 하고 있다. 기술혁신·시장변화의 대응·전문화에 유리한 중소기업은 이제 기술혁신의 온상으로서, 새로운 산업조직형성의 주체로서 부각되고 있다.

범위의 경제에서 기업은 전문적이고 개성적인 소규모 단위로 분화되며 이들은 수평적으로 연결된다. 기업 내부생산 보다는 외부효과를 이용하는 전문적인 외부생산이 경제효율을 높여준다. 요컨대, 기업간 네트워크의 구축이 경쟁력의 새로운 원천이며, 이는 기업간 협력을 통하여 이룩된다. IBM, GE, 일본의 종합상사들이 분사화하여 작은 회사의 연합구조로 바꾸는 현상은 이러한 변화를 잘 나타내고 있다.

지금 세계경제는 집중화가 아니라 분산화되고 있다. 경영자원과 시장을 전유하고 지배하는 패러다임으로부터 공유하고 연합하는 새로운 패러다임으로 변하고 있다. 이것이 기업간 협력이며 전략적 제휴(Strategic Alliances)이다. 기업간 협력 패러다임 안에선 전유는 공유로, 명령은 신뢰로, 지배는 협력으로 대체된다. 한마디로 오너쉽이 파트너쉽으로 바뀐다. 최근 우리산업계에서 나타나고 있는 대기업간의 제휴, 중소기업간 각종 네트워크 구축, 외부조달 등은 모두 세계적인 커다란 움직임과 궤를 같이 한다.

## 맺음말

후기산업시대에 있어서 산업경쟁력은 산업내

분화구조가 심화되고 동시에 산업내 또는 산업간 협력이 강화됨으로서 광범위한 생산력 기반이 확충되고, 기업간 협력을 통한 경제의 연결화가 이루어질때 강화된다. 즉, 강력하고 효율적인 네트워크가 형성될 때 경쟁력은 강화된다.

강력한 네트워크 구축을 위하여 대기업과 중소기업의 협력이 다양하고 광범위하게 활성화되어야 한다. 우리경제에서 도급거래의 규모가 약 50%를 차지하고 있고, R/D능력을 가진 대기업과 생산기술 및 아이디어를 가진 중소기업의 협력은 변화의 과도기에 있는 우리경제에 파급효과가 크므로 매우 중요하다. 그리고 중소기업은 전문화를 이루어 기술자립과 시장창출능력을 갖추어야 한다. 이러한 관점에서 해결해야 할 과제를 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 대기업은 중소기업과의 협력관계를 질적으로 심화시켜야 한다. 부등가교환에 의한 지대차익 발생을 지양하고 분배를 고르게 하며, 유니트발주를 늘리고 거래선을 복수화하여 도급거래의 단층적 구조, 배타적 전속성의 문제점을 개선하고 자본협력·금융협력·공동기술개발 등 개발협력을 본격화하여야 한다.

둘째, 공정한 경쟁의 틀을 마련해야 한다. 이중구조가 형성되어 있거나 독과점 구조가 정착되어 있는 여건에서는 자유경쟁을 촉진할 수 없으므로 중소기업의 성장발전을 저해한다. 특히, 하도급대금의 현금결제 및 조기결제가 조속히 정착되어야 할 것이다.

셋째, 대·중소기업의 연계적 지원을 강화해야 한다. 대기업의 중소기업에 대한 무이자/저리 자금지원시 금융비용, 협력업체 공동사업용 무상지원금, 기계·장치·설비의 무상양도시 잔존가액, 무상검사비용, 시상금에 대해 현행세제상 손금산

입이 되지않아 협력증진에 절대 애로가 되고 있으므로, 이들을 포함하여 손금산입을 확대하고, 부품국산화지원을 위한 적립금제도, 지급보증금의 준비금설정제도를 도입하는 등 대·중소기업의 질적인 협력강화를 유도해야 한다.

넷째, 요소시장에서 중소기업의 상대적 불리가 시급히 해소되어야 한다. 고비용·저효율 구조를 개선하고, 특히 산업인력, 자금조달에서의 상대적불리 해소에 대기업이 나서야 한다. 정부는 재정지원을 대폭 확대하고 용자제도를 개혁하여 자금조달접근을 용이케 해야 한다.

다섯째, 전략적 제휴를 활성화하여 대·중소기업간, 중소기업간 협력체제를 적극 구축해야 한다. 제휴유망업종 및 분야의 선정, 관련정보 인프라의 구축, 이업종교류의 확대지원과 함께 법률 및 제도의 준비를 통하여 실천적인 금융세계 지원체제를 갖추어야 할 것이다. 기업은 인재양성과 핵심역량확보에 주력하고, 제휴활동과 혁신활동을 동시에 추진함으로써 협력의 성공가능성을 높여야 한다. 아울러 협동조합의 조직화를 강화하여 독일 산업지구에서의 조합협력과 같은 제휴 중개기능을 활성화한다. ■