

# 조선산업 하청구조의 공간 특성에 관한 연구

우 연 섭\*

## A Study on the Spatial Features of Shipbuilding Subcontract Structures

Youn-Sub Woo\*

**요약** : 본 연구의 목적은 조선산업 하청구조의 공간 특성을 고찰하는 것이다. 오늘날 기업은 다른 기업과 연관된 생산시스템을 통하여 기업의 목표를 달성해 나간다. 복잡하고 거대한 플랜트를 건조하는 조선산업의 하청구조는 모기업과의 거래관계를 규정하는 공간적 요인에 따라 상이한 특성을 보이고 있다. 우선 모기업의 생산공정에 직접 참여하는 사내하청기업이나 사외지역의 협동화단지업체들은 분사화된 특성을 보이면서 밀접하게 연결되어 있다. 그리고 기계산업으로 특화되어 있는 창원이나 전통적으로 조선기자재산업이 발달한 부산지역 업체들은 전문화의 정도가 상대적으로 높아 하청관계가 비교적 강하게 연결되어 있다. 이에 비해 비국지적으로 분포하거나 표준화된 제품을 공급하는 하청기업들은 대부분 연결도가 낮게 나타난다. 조선산업의 성숙한 발전을 위해서는 모기업 주변의 사내·외지역에 집적하는 조선전문 하청기업들과의 집중적 협력과 함께 기술적으로 특화된 원거리 업체들과의 선택적 거래관계를 강화해야 할 것이다.

**주요어** : 조선산업, 하청구조, 사내하청, 생산공정.

**Abstract** : The purpose of this study is to inquiry spatial features of shipbuilding subcontract structures. These days, firms are trying to get their goals by way of production system which is related to other firms. Shipbuilding subcontract structures which builds complex and grand plant show a different peculiarity according to spatial features having rules of business relations with contracting firms. First of all, internal subcontracting firms which takes part in the production process of contracting firm and shipbuilding cooperative complex firms which showing a peculiarity of spin-off firms are closely related with contracting firm. And firms in *Changwon* that have a specialized with machine industry and those of *Busan* that have made development in marine equipment industries traditionally are connected with subcontract relations because of a high level of specialization relatively. On the other hand, subcontracting firms which range from non-localized and provide standardized products are less connected with contracting firm. In order to develop of Korea' shipbuilding industry, first, close cooperative relation is important with subcontracting firms which concentrate internal and outside contracting firm. And, it is necessary to strengthen selective business relations with far distance firms which are specialized in technology.

**Key Words** : shipbuilding, subcontract structures, internal subcontracting firms, production process.

### 1. 서론

오늘날 경제활동의 주체로서 기업은 신고전적인 단순한 생산함수나 원자적 행동단위(김석용, 1996)도, 기업지리학에서의 동질적인 '블랙박스'(이재열, 1998)도, 나아가 1970~80년대 급진주의적 자본논리에서의 계급관계적 존재도 아니다. 기업은 다

른 기업과의 복잡하고 지속적인 관계 속에서 존재하며, 외부 산업환경과 결합되어 있는 구성체(Scott, 1983)로 이해되고 있다. 특히 조선, 자동차, 전자, 기계 등 다양한 부품들의 조립을 통하여 완성품을 생산하는 대기업들은 내부적으로 생산하여야 할 부품이나 공정의 전체 또는 일부를 다른 독립적인 기업에 외부화하는 연관 생산체계를 통하

\* 경상대학교 사범대학 사회교육학부 강사(Instructor, Department of Geography Education, Gyeongsang National University) happywys@hanmail.net

여 기업의 목표를 달성하고 있다.

우리 나라의 경우 조선산업을 비롯한 대부분의 국가 기간산업은 산업화 초기부터 선진국의 자본과 기술뿐만 아니라 고부가가치 부품을 직접 공급 받아 왔다. 내부 경쟁력을 확보한 오늘날 우리나라 조선산업은 국가적·지역적 생산공간을 통하여 국내·외 생산주체들과의 역동적인 생산네트워크를 형성해 나가고 있다. 이러한 상황에서 대규모 모기업을 허브로 하는 국내 하청기업의 공간 특성에 관한 논의는 우리 나라 조선산업 경제공간에 대한 이해와 함께 국가·지역 경제의 경쟁력을 강화할 수 있는 이론적 토대를 제공할 수 있을 것으로 사료된다.

1970년대 초반까지만 해도 기업의 하청전략은 시대에 뒤떨어진 것으로 결국 쇠퇴할 것으로 간주되기도 하였다(Pedersen, 1991). 하지만 기업간 하청관계는 1980년 이후 일본 경제가 수요와 공급 모든 측면에서 축적조건의 변화에 유연하게 대응하고 서구 경제체제를 능가하는 생산성과 상대적 고성장을 실현하는데 있어 중요한 기제로 평가(최상용 외, 1994)되면서 다시 주목 받기 시작했다. 하청관계에 관한 해외 연구(Powell, 1994; Da Villa and Panizzolo, 1996)는 기업간 네트워크 경제가 보편화되면서 전통적인 기업간 수직적 통합체계보다 수직적·수평적 분리에 따른 생산활동의 외부화를 지향하는 기업간 하청관계가 전반적으로 우수하다는 점을 밝히고 있다. 하청관계에 관한 국내 연구는 하청관계의 개념과 실태, 하청구조, 하청유형 등에 관한 연구(박재신, 1988; 김석훈 외, 1991; 홍장표, 1993; 양종택·송춘달, 1996)와 바람직한 하청관계의 방향에 관한 연구(김주훈·조관행, 1991; 이규억, 1997; 류태수, 2000) 등을 중심으로 연구 성과가 비교적 풍부하다. 이들 연구는 하청관계에 관한 전통이론을 비판적으로 고찰하고, 사례연구를 통하여 오늘날 변화하는 경제환경에서 하청전략을 통한 기업의 경쟁력 강화 방안을 제시하고 있다.

기업간 하청관계에 관한 지리학적 연구는 물자연계를 중심으로 거래관계의 공간구조 특성이나 지역경제 변화에 대한 다양한 논의들이 있어 왔다(유승환, 1988; 변창흠, 1990; 이상석, 1992; 이인선, 1993; 서정찬, 1994). 특히 변창흠(1990)은 전자 및 자동차, 섬유업체를 대상으로 한 연구에서 하청의

존도가 높고 거래관계가 지속적일수록 분산 입지한다는 Scott(1983)의 입장을 견지한 반면, 서정찬(1994)은 현대자동차를 대상으로 한 연구에서 하청 의존도가 높은 기업일수록 모기업에 가까이 입지하는 경향을 보인다고 주장하였다. 이상석(1992)은 하청체계에 따른 공간연계에 관한 분석에서 하청기업의 입지는 산업구조의 재편과정과 밀접한 관련을 가지며, 모기업을 중심으로 집중하는 경향을 보인다고 보았다. 이인선(1993)은 마산 수출자유지역 입주업체에 대한 연구에서 하청기업의 입지특성은 비용절약, 대면접촉, 긴급대응 등으로 모기업 주변에 집중하는 경향이 강하게 나타난다고 보았다.

이상에서 살펴본 기업간 하청관계에 관한 연구들은 하청구조가 가장 잘 조직화되어 있고, 자료가 비교적 풍부하고 수집이 용이한 자동차나 전자산업 등을 대상으로 하고 있으며, 주로 조립 대기업의 입장에서 분석하는 것이 일반적이었다. 뿐만 아니라 대부분이 특정 시점에서의 하청관계를 중심으로 고찰함으로써 국내 기술의 성장에 따른 하청구조의 공간 특성 변화에 관한 논의가 부족하였으며, 대기업과 하청기업간 거래관계를 종속적인 관계로 설정하고 논의를 전개하는 것이 보편적이었다. 이에 따라 본 연구에서는 기존의 연구대상에서 논의에 있었던 조선산업을 대상으로, 모기업과 하청기업의 쌍방향적 입장에서 접근하려 한다. 특히 국내 조선기술의 향상에 따른 하청구조의 공간체계 변화와 국내 조선산업의 안정적 성장을 위한 모기업과 국내 하청기업과의 상호 협력적 생산네트워크에 대한 논의가 필요할 것으로 사료된다. 뿐만 아니라 국내 조선산업의 성장과 발전가능성을 파악하기 위해서는 모기업과 하청기업을 중심으로 하는 생산시스템 내부의 전체 하청구조가 공간적으로 어떻게 구성되어 있으며, 이러한 구조는 어떠한 원리로 움직이는가를 분석하는 것은 매우 의미 있는 작업이라 할 수 있다.

본 연구는 경남 거제시 신현읍 장평리에 소재하는 우리 나라 3대 조선소인 삼성중공업 거제조선소(그림 1)를 사례로 모기업의 하청전략 변화에 따른 국내 하청기업의 입지체계, 하청구조의 유형, 지역별 하청구조 등을 중심으로 고찰하였다. 이를 위하여 2001년 현재 삼성조선과 거래하는 국내 하

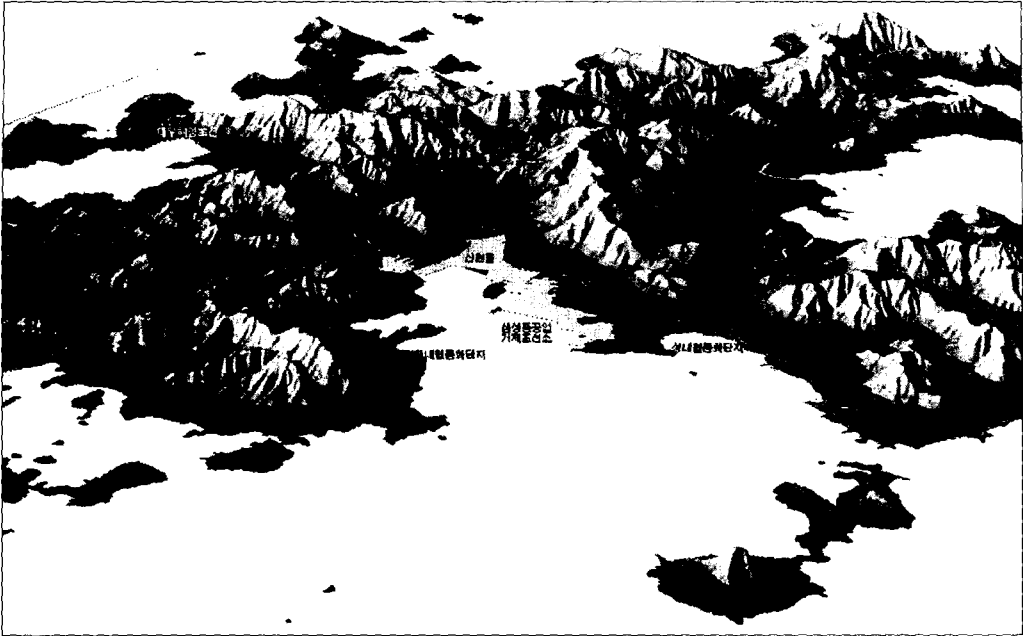


그림 1. 연구지역 개관

청기업을 대상으로 실시한 설문조사자료(200개 업체)를 토대로 빈도분석과 요소별 상관관계분석을 통하여 지역별 특성을 고찰하였다. 그런데 설문조사에 응한 하청기업은 대체로 모기업의 생산공정에 직접 참여하는 사내하청기업이나 협동화단지<sup>1)</sup> 입주업체, 혹은 모기업과 일정한 교감을 가지고 있는 협의회 소속 기업 등 모기업과의 연결도나 의존성이 높은 업체들의 비중이 높게 나타났다. 이에 따라 일부 분석결과는 실제 모기업의 전체 하청전략과 일치하지 않을 수도 있다. 하지만 이들 분석 대상 업체들은 삼성조선 생산시스템을 구성하는 핵심적인 업체이므로 전체 하청구조의 일반화를 설명하는 데는 부족함이 없으리라 본다. 따라서 조선산업 하청구조의 공간특성에 관한 본 연구의 결과는 타 산업 하청구조에 대한 경험적 연구와의 비교뿐만 아니라, 특정 지역의 경제구조를 이해할 수 있는 기초가 될 수 있을 것으로 사료된다.

본 연구는 다음과 같은 몇 가지 논의를 중심으로 고찰해 보고자 한다. 첫째, 우리 나라 하청구조의 일반적 특성과 선주문 후생산체계를 따르고 있는 조선산업 하청구조를 공간적 측면을 중심으로 유형화하여 그 특성을 살펴보고, 둘째, 생산환경 변화에 따른 삼성조선 하청구조의 공간 특성 변화

는 어떠하며, 경쟁력 강화를 위한 국가적·지역적 차원의 바람직한 전략은 무엇인가에 대하여 살펴보고, 셋째, 삼성조선과 하청관계를 맺고 있는 국내 1차 하청기업의 입지체계와 하청구조의 지역별 차이는 어떠한가에 대하여 살펴보고, 넷째, 조선산업 하청구조의 특성을 모기업이 입지한 지역과 기타 지역과의 차이를 통하여 향후 조선산업 하청전략의 변화와 국지화의 가능성에 대하여 고찰해 보고자 한다.

## 2. 조선산업의 하청구조 특성

### 1) 기업간 하청구조의 일반적 특성

수직적으로 통합되어 있던 대기업의 생산체계에 있어 경제 환경 변화에 적응하기 위한 외부화 전략은 일차적으로 대규모 설비가 필요하고 규모의 경제 실현이 가능한 경우는 분공장 생산을 시도하고, 노동집약적이고 부가가치가 낮은 경우는 중소기업과의 하청거래를 강화하는 경우가 일반적이다(Scott, 1987). 이 과정에서 대기업과 중소기업과의 관계에서 가장 직접적인 연결고리는 하청관계라

할 수 있다(김석훈 외, 1991).

일반적으로 하청이란 생산과정에서 나타나는 유기적인 분업구조의 결과로 “모기업(발주기업)과 하청기업(수주기업)사이에서 계약에 의하여 성립되는 제품, 부품, 부속품, 원재료 등의 주문생산거래”(Holmes, 1986)를 의미한다.<sup>2)</sup> 기업간 연관생산체계를 의미하는 하청관계는 자유의사에 의해 거래가 성립되는 점에서는 시장적 요소가, 장기적이고 안정적인 거래관계가 성립된다는 의미에서는 조직적 요소가 동시에 존재하는 준통합(quasi-integration) 의미를 갖는다(中村精, 1986). 그리고 하청기업은 모기업과의 의사결정이 독립적이기도 혹은 종속적이기도 하면서 다양한 형태의 네트워크를 통하여 협력관계를 형성하고 있다(박삼옥, 1994).

1960년 이래 우리 나라의 기업간 하청관계는 국민경제의 발전과 더불어 지속적으로 확대·발전되어 왔다. 선진자본주의의 외연적 축적전략을 통하여 산업화가 진행된 우리 나라는 산업화 초기부터 국제분업과의 연계하에서 대자본의 형성이 이루어져 국내 기업간 하청구조는 다소 파행적으로 이루어 졌다(박재신, 1988). 그 후 성공적인 산업화 과정에서 대기업의 생산체계 변화, 정부의 적극적인 의지, 중소기업의 경쟁력 증가 등을 통하여 하청기업의 역할이 기업 시스템간 경쟁에 있어 핵심적 기능으로 등장하게 되면서(류태수, 2000) 대기업과 중소기업이 공유할 수 있는 재생산 기반은 급속히 확대되고 있다.

이러한 기업간 하청관계의 발전은 국민경제의 안정적 성장이라는 대명제도 있지만, 가장 중요한 것은 거래 당사자들 상호간에 나타나는 실제적 이익에 따른 것이다. 즉 모기업은 비용절감, 투자절감, 경기변동의 조절판 등 전통적인 기능뿐만 아니라, 전문성 활용에 따른 기술 보완, 대면접촉을 통한 암묵지의 획득, 고객의 다양한 요구에 대한 유연성 확보 등을 통하여 궁극적으로 기업의 수익성을 향상시켜 나가고 있다. 하청기업 입장에서도 안정적 수주량 확보, 모기업의 지원, 명성을 담보로 시장 확대, 전문화를 통한 기술축적, 품질향상, 원가절감 등 다양한 부문에서 이점이 있다. 따라서 하청관계의 성숙한 발전은 산업의 기반을 다지게 하고, 생산설비의 효율을 높이며, 전문화된 생산 분

업체제를 구축함으로써 기술혁신을 가속화하고, 기업간 상호협력환경 조성에도 크게 기여할 수 있다.

## 2) 기업간 관계의 공간 특성

기업간 관계에 있어 거래지역의 선택은 기업의 전략적 위치선정이라는 매우 본질적인 문제이다. 기업간 관계는 기업조직과 기업규모, 제품과 시장 특성, 기술수준 등과 관계하면서 지역적, 국가적, 국제적 규모에서의 광범위한 산업지도로 표현된다. 우선 기업의 조직과 규모에 있어 단일공장기업은 지역의존성이 강한 특성을 보이지만, 대기업은 국지적·비국지적 연계공간을 구성하는 것이 일반적이다. 제품의 특성에 있어서는 표준제품을 공급하는 기업은 일반적으로 거리에 민감하지 않고 비국지적인 공급망을 형성하지만, 제품의 표준화 정도가 낮고 모기업의 주문에만 의존하는 업체는 기업간 대면접촉과 신속한 정보교환 등으로 입지에 있어 거리의 제약이 크게 작용하기 때문에 국지적 입지를 지향한다. 그리고 기술수준에 따라서는 저기술 제품이나 단순 임가공 기업은 국지적 입지를 지향하지만, 고도의 기술을 요하는 첨단산업은 비국지적 연계공간을 가지려는 경향이 강하다(문미성, 1994). 그런데 거래관계를 형성하는 기업들의 상이한 기술적, 조직적, 전략적 조건에 있어 기업간 거리는 개별적 접촉체계의 중요성으로 기업간 상호작용 수준에 영향을 미친다(Green, 1993). 따라서 기업간 거래관계는 일반적으로 국지적 무대에서 뿌리내리기를 희망하기 때문에 일차적으로 모기업 주변에 보다 밀집하는 거리조락의 특성을 기대할 수 있다(Yeung, 1994).

1980년대 이후 기업간 관계는 린생산체계(lean production system)의 확장으로 최종 조립자와 공급자간 근접성이 강조되면서 생산의 공간적 집중이 강화되고 있다(Victor, and Liu, 2000). 이러한 지역적 하청관계는 경제적 상호의존성, 사회적 친숙성, 대면접촉의 산물인 상호작용적 지식과 신뢰를 통하여 거래비용(운송비에서 정보비에 이르기까지)을 경감시키고, 정보와 지식의 흐름을 원활히 하고, 지역적 관습을 침해하는 기업들의 행위를 통제하고, 경쟁과 협력간의 균형을 유도해 나갈 수 있다. 나아가 기업이 정신, 지역소속감, 혁신의 일상적 흐름, 틈새시장의 강화 등을 통하여 지역 전체

의 산업환경을 발전시키기도 한다(Amin, 2000). 이러한 지역적 차원에서의 기업간 하청관계가 강화될 경우 산업의 지방화(localization)가 이루어지게 된다.

이에 반해 교통과 정보통신기술이 발달함에 따라 거래관계에 있어 거리의 영향은 과거보다 훨씬 약해져 가고 있다. 이에 따라 기업간 하청관계는 단순히 지역적 차원에서만 형성되는 것이 아니라 국가 내의 다른 지역은 물론 세계적 차원에서 거래관계를 형성하고 있다. 공간적으로 분산된 기업간 관계는 생산물의 수요를 증대시키거나 생산비용을 절감시킬 뿐만 아니라, 기술혁신이나 시장환경에서 불확실성을 감소시킬 수 있다는 장점이 있다(Sternberg, 2002). 이러한 국제적 차원에서의 기업간 관계가 강화될 경우 산업의 세계화가 이루어지게 된다.

오늘날 자본이 세계를 활동무대로 발전하고 있다 하더라도 실제적인 재생산이 일어나는 공간은 여전히 국가 내의 일정한 지역이 그 중심이 된다. 그러나 하청구조의 공간 특성에 있어 중요한 것은 국제적인 네트워크가 발달되지 않은 채 지역적인 네트워크만 존재할 경우 국제경제의 변화에 따른 외부 충격이나 극심한 국제경쟁 하에서는 지역경제의 취약성을 면치 못할 수도 있다는 것이다(이정우, 1999). 따라서 기업간 하청관계의 공간구조는 자본의 안정적 생산과 재생산이 이루어지는 물리적·사회적 하부구조를 구축하고 있는 지역적 차원을 토대로 내부경쟁력을 강화하는 동시에 국제적 경쟁과 협력에 기초한 세계적 연계망을 통하여 보다 더 체계화되어 가고 있다.

### 3) 조선산업의 하청구조 유형

21C에 들어서면서 해양은 지구 최후의 보고로 등장하고 있다. 해양자원의 출발점은 조선산업에서 시작된다. 하나의 거대한 플랜트인 선박은 조선조립업체 혼자서 만드는 상품이 아니라, 모든 공학기술의 종합으로 건조된다. 대규모 조선소에 복잡하고 다양한 부품들을 납품하는 수많은 하청기업들은 시스템화된 체계(1차 하청기업 - 2차 하청기업 - 3차 하청기업)를 이루면서 완제품 생산구조에 결합되어 있다.

조선산업 하청구조는 일부 전속형(1위 모기업의

의존도 75%이상 납품)을 제외하고는 대부분이 특정 모기업에 지나치게 의존하지 않고 국내·외 다수의 모기업과 거래하는 수평적 하청관계를 보이는 것이 다른 산업<sup>3)</sup>과의 큰 차이라 할 수 있다. 이는 조선산업의 생산구조가 계획적으로 표준화된 제품을 일괄 생산하는 것이 아니라, 비표준화된 조선기자재나 일반 부품은 물론 공정기술까지도 선주의 요구대로 제작되는 철저한 주문자생산 방식을 따르고 있기 때문일 것이다. 이러한 조선산업의 특성은 다른 산업에 비하여 동반자적 하청관계의 가능성이 충분하다고 볼 수 있다.

본 연구에서는 조선산업의 하청구조 유형을 전속형, 국내 분산형, 국내 복합형, 국내·외 분산형, 국내·외 복합형으로 구분하였다(그림 2). 우선 전속형은 수직적인 분업구조하에서 계열화된 특정 모기업에만 배타적으로 납품하는 유형으로 사내지역에 입지하면서 재하청을 주지않은 A1형과 사외지역에 입지하면서 재하청관계를 형성하는 A2형이 있다. 이들은 주로 제품의 구상, 디자인, 설계 등은 모기업에 의존하고 실제 제작만을 전담하는 형태로, 경우에 따라서는 모기업 생산시스템에 종속된 분공장 성격의 기업으로 시스템 운영상 불균형 구조를 이룰 가능성도 크다(양종택·송춘달, 1996). 둘째, 국내 분산형은 모기업과 계열관계를 갖지 않고, 비교적 독립적인 지위를 유지하면서 모기업과 대등한 관계에서 상호 협력관계가 진행되는 유형이라 할 수 있다. 이들은 주로 조선전문 하청기업으로 국내의 다양한 조선조립업체에 납품하는 1, 2차 하청기업들이 해당되며, 우리 나라 조선산업의 실질적인 하부구조를 구성하는 전문적인 하청유형으로 볼 수 있다. 셋째, 국내 복합형은 국내의 다양한 조선조립업체와 비조선 부문에 납품하는 하청유형으로 전업도가 낮은 우리 나라 조선산업 하청구조를 잘 나타내어 주는 유형이며, 1차 하청업체보다 규모가 작아지고 전문성이 약해지는 2차, 3차로 내려갈수록 많이 나타나는 유형이다. 넷째, 국내·외 분산형은 국내 조선산업의 성장과 기술향상으로 동반 성장한 조선기자재산업이 국내 업체는 물론 해외 조선업체와 조선전문기자재를 공급하는 유형이다. 이 유형은 오늘날 조선기자재의 표준화와 국내 기술의 향상으로 점차 증가하는 추세에 있다. 다섯째, 국내·외 복합형은 기술력을

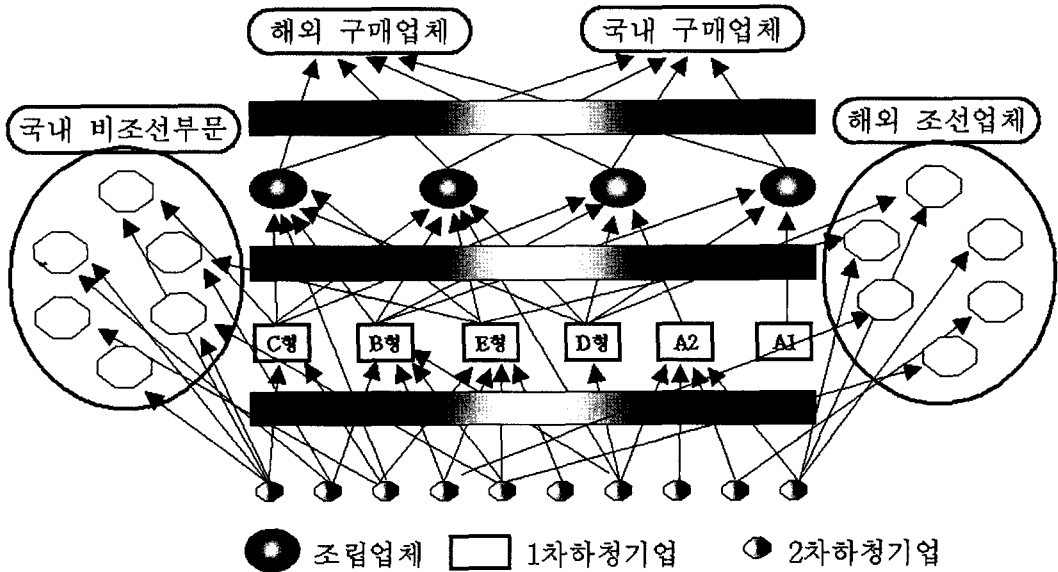


그림 2. 조선산업 하청구조 특성

자료: 오충현(2001)을 참고하여 재구성함.

주 : A형-전속형, B형-국내 분산형, C형-국내 복합형, D형-국내·외 분산형, E형-국내·외 복합형

통한 국제 경쟁력을 확보한 강재류나 엔진류와 같은 대규모 생산업체가 국내·외에 독자적인 시장을 확보하고 있으면서 구매요구가 있을 경우 관련 부품을 공급하는 경우이다.

#### 4) 삼성조선 하청구조의 공간 특성 변화

조선산업 하청구조의 공간 특성은 다양한 협력 주체들이 국제적, 국가적, 지역적 범위에서 허브인 모기업과 거래관계를 변화·발전시켜 왔다는 것이다. 그런데 조선산업을 비롯한 우리 나라 대부분의 기간산업은 지역적·국가적 차원에서의 하청관계가 중심이 되어 산업화를 달성한 선진국과는 달리 일차적으로 선진국의 기술과 부품을 공급받아 산업화를 달성하였기 때문에 국제적 하청을 통하여 산업화를 진행시켰으며, 최근에 와서는 국가적·지역적 하청구조를 강화해 나가고 있는 실정이다(그림 3).

우진조선 인수로 조선산업에 진출(1977년)한 삼성조선은 설립초기부터 해외 조선업체(주로 유럽과 일본)와 공동으로 생산시스템을 구축하였고, 조선 선진국으로부터 직접적인 기술지원이나 부품공

급을 통하여 조선소 운영과 선박건조시스템에 관한 기초적인 생산능력을 확보하는 외부 의존적 하청구조를 구성하고 있었다. 이에 따라 국가적 차원에서는 연결정도가 비교적 낮은 수준에서 건설공사나 선박건조에 필요한 표준화된 부품이나 일반 기계류를 중심으로 공급체계를 형성하고 있었으며, 지역적 차원에서는 사내업체가 중심이 되어 모기업의 건설과정과 생산공정에 임노동 형태로 참여하는 정도였다. 따라서 이 시기 하청구조 특성은 전체적으로 모기업인 삼성조선과의 거래관계가 일방적이었고, 전반적인 기업운영과 관련된 핵심적인 거래관계는 해외 조선관련업체들로 구성되어 있다고 볼 수 있다.

이에 비해 1990년 초반부터 VLCC, LNG선, FPSO선, 셔틀탱크, 초고속여객선 등과 같은 고기술·고부가가치선을 자체 기술로 개발하면서 국내·외 관련업체들과의 상호 협력적 하청구조를 형성하게 되었다. 우선 국제적 범위에 있어서는 자주적인 선형개발기술을 토대로 해외 조선관련업체들과의 전략적 제휴나 협력을 적극적으로 추진하고 있을 뿐만 아니라, 미국과 같은 선진국에 설



관계 특성을 보이고 있다. 특히 조선산업협동화단지는 삼성조선 사내의 부지는 제한되어 있고, 수주량 증가에 따른 공급량이 증가함에 따라 더욱 더 확대·강화될 전망이다.

### 3. 삼성조선 하청기업의 일반적 특성

#### 1) 거래부문별 특성

삼성조선 하청기업의 거래부문별 특성은 임가공 부문(25.0%)이나 기관·기계부문(23.0%)의 비중이 높게 나타난 반면, 선체부문의 비중(7.5%)은 비교적 낮게 나타났다. 지역별로 살펴보면, 전속형 하청구조가 중심인 거제지역 업체들은 블록조립과 같은 임가공부문의 비중이 높게 나왔고, 분산형 내지 복합형 하청구조가 중심인 울산·경남지역은 엔진이나 기계류를 포함하는 기관·기계부문의 비중이 높으며, 국내·외 분산형 구조로 발전하고 있는 부산지역은 전문기자재의 비중이 높게 나타났다. 그리고 국내 복합형 하청구조를 가지고 있는 수도권 지역은 대규모 유통망을 통한 서비스부문이나 기타 표준화된 일반 부품을 공급하는 비중이 높게 나타났다(표 1).

#### 2) 입지동기별 특성

삼성조선 하청기업의 입지동기별 특성에서 모기업이 입지하는 거제지역 하청기업들은 중량과 부피가 크고, 단순 임가공을 요하는 업체들이 대부분이므로 모기업과의 인접성이 가장 중요한 결정요인으로 나타났다. 부가가치가 크고 규모의 경제나 전문

기술을 필요로 하는 부품을 공급하는 경남·울산지역 업체들은 관련업종의 집적이나 용지공급 요인이, 부산지역은 항만을 비롯한 조선관련 인프라시설이나 용지공급이 중요한 요인으로 나타났다. 그리고 수도권 지역은 전반적인 산업인프라의 이점을 들고 있고, 국내 기타지역은 용지공급 측면이나 개인적인 특성을 중요한 요인으로 나타났다(표 2).

#### 3) 기업간 하청거래 관련 요소별 상관관계 특성

본 절에서는 삼성조선과 거래하는 하청기업의 거래규모, 거래지속기간, 종업원 수, 거래 모기업 수, 납품 비중 등 일반적 요소들의 개별 특성과 그 상관관계 특성을 지역별로 살펴보았다. 첫째, 삼성조선과 거래하는 하청기업의 거래규모별 특성은 10억원~100억원 사이에 거래하는 업체(40.0%)가 가장 많았고, 100억원 이상 거래하는 업체(2.0%)도 소수 나타났다. 지역별로 거제지역 사내업체는 모두 10억~100억원 사이에 거래하고 있었고, 주로 전문기자재를 장기간 거래하는 부산지역은 1억원~10억원 사이에 거래하는 업체(45.1%)가 가장 높게 나타났으며, 수도권이나 국내 기타지역에서는 1천만원~1억원 사이의 소규모로 거래하는 업체의 비중이 높게 나타났다.

둘째, 삼성조선과의 거래지속기간은 전체적으로 7년 이상 장기간 거래하는 하청기업의 비중(39.0%)이 가장 높았으며, 최근 조선경기의 호황으로 2~3년 전부터 거래가 시작된 신규 거래 업체의 비중(27.0%)도 높게 나타났다. 이를 지역별로 살펴보면, 거제지역 업체들은 지리적 이점과 높은 공정 관련성으로 7년 이상 거래하는 업체의 비중

표 1. 거래부문별 특성

	선체부문	기관·기계부문	의장부문	전기·전자부문	임가공부문	서비스 및 기타	계
거제사내	-	-	-	-	36(100.0%)	-	36(100.0%)
거제사외	-	4(20.0%)	2(10.0%)	1(5.0%)	12(60.0%)	1(5.0%)	20(100.0%)
울산경남	3(7.1%)	13(31.0%)	9(21.4%)	5(11.9%)	1(2.4%)	11(26.2%)	42(100.0%)
부산	6(11.8%)	15(29.4%)	11(21.6%)	13(25.5%)	-	6(11.7%)	51(100.0%)
수도권	4(16.7%)	6(25.0%)	4(16.7%)	2(8.3%)	-	8(33.3%)	24(100.0%)
국내기타	2(7.4%)	8(29.7%)	7(25.9%)	3(11.1%)	1(3.7%)	6(22.2%)	27(100.0%)
계	15(7.5%)	46(23.0%)	33(16.5%)	24(12.0%)	50(25.0%)	32(16.0%)	200(100.0%)

자료: 설문조사에 의한.



표 2. 지역별 입지동기 특성

	모기업과의 인접성	노동관계	관련업종의 집적	산업인프라 시설	용지공급 측면	개인적 특성	기타	계
거제사내	24(66.7%)	4(11.1%)	7(19.4%)	-	-	1(2.8%)	-	36(100.0%)
거제사외	14(70.0%)	-	3(15.0%)	-	2(10.0%)	1(5.0%)	-	20(100.0%)
울산·경남	4(9.5%)	-	15(35.7%)	4(9.5%)	14(33.3%)	5(11.9%)	-	42(100.0%)
부산	-	5(9.8%)	12(23.5%)	17(33.3%)	13(25.5%)	4(7.8%)	-	51(100.0%)
수도권	-	-	6(25.0%)	8(33.3%)	6(25.0%)	3(12.5%)	1(4.2%)	24(100.0%)
국내기타	-	-	3(11.1%)	6(22.2%)	11(40.7%)	7(25.9%)	-	27(100.0%)
계	42(21.0%)	9(4.5%)	46(23.0%)	35(17.5%)	46(23.0%)	21(10.5%)	1(0.5%)	200(100.0%)

자료: 설문조사에 의함.

(사내-47.2%)이 높게 나타났다. 그리고 조선산업의 전통이 비교적 긴 부산지역 업체들도 7년 이상 장기간 거래하는 비중(51.0%)이 높게 나타났다. 이에 비해 수도권이나 국내 기타지역 업체들은 거래지속기간이 매우 짧은 초단기간(1년 미만) 혹은 단기간(2~3년) 거래업체의 비중이 높게 나타났다.

셋째, 전통적으로 우리 나라 하청구조에 있어 본질적인 문제는 기술력이나 전문화(전업도, 집중도 등) 등의 문제보다는 업체의 영세성이 일차적으로 지적되어 왔다. 삼성조선 하청기업의 기업규모별 특성은 우리 나라 전체 조선관련산업의 규모<sup>4)</sup>보다는 상대적으로 크게 나타났지만, 강재류나 엔진류 등 일부 업체를 제외하면 매우 영세한 구조(50명 미만 업체가 전체의 49.0%)를 이루고 있다. 50명 이상을 고용하는 업체는 지역별로, 거제지역(사내-88.9%, 사외-55.0%)이나 국내 기타지역(59.3%)에서 높게 나타났지만, 경남·울산 지역(42.9%), 부산(27.5%), 수도권 지역(37.6%)은 비교적 낮게 나타났다.

넷째, 본 연구에서 조사된 삼성조선 하청기업의 평균 모기업 수(9.4개 업체)는 우리 나라 전체 제조업 평균(7.5개 업체)에 비해 많은 것으로 나타났다. 이는 조선산업 하청구조가 하나의 특정 조립업체에만 납품하는 폐쇄적 시스템이 아니라, 대부분의 경우 국내·외 조선업체뿐만 아니라, 자동차업체를 비롯한 일반기계 조립업체와도 거래관계를 형성하는 개방적 시스템을 가지고 있기 때문일 것이다. 그런데 이러한 개방적 하청시스템은 조선산업이 가지고 있는 표준화의 한계, 공기의 장기화,

내수보다는 수출위주, 거래의 불확실성과 단속성, 상대적으로 낮은 전업도(2000년 기준 41.8%) 등에 의한 것일 뿐만 아니라, 전반적으로 모기업과 하청기업과의 장기적인 거래관계를 통한 발전적 구조에 의한 것으로 이해할 수 있다.

이에 따라 삼성조선에만 납품하는 업체는 조사 대상의 20.5%, 2~5개 업체에 납품하는 업체는 28.0%, 6~10개 업체에 납품하는 업체는 21.0%, 11~20개 업체에 납품하는 업체는 19.5%, 그리고 21개 이상 업체에 납품하는 업체도 11.0%로 나타났다. 이를 지역별로 살펴보면, 삼성조선 사내업체는 입지와 공정 특성상 대부분이 삼성조선에만 거래관계를 가지고 있다. 거제지역 사외하청기업들은 인근에 입지하고 있는 대우조선에도 납품하는 업체들의 비중(65.0%)이 높게 나타났다. 그 외 경남·울산지역, 부산지역, 수도권지역 등 모기업과의 거리가 멀어질수록 모기업의 수는 대체로 증가하는 것으로 나타났다. 특히 10개 이상업체와 거래하는 업체들을 지역별로 살펴보면, 울산·경남지역은 26.1%, 부산지역은 45.1%, 수도권 지역은 79.2%로 나타났다.

다섯째, 삼성조선 하청기업의 모기업 의존도는 모기업 주변에 입지하는 거제지역을 중심으로 거리가 증가함에 따라 납품비중이 감소하는 거리 조락적 특성을 보인다. 전속형의 비중이 매우 높은 거제지역 업체를 제외한 대부분의 하청기업은 삼성조선에 대한 의존도가 매우 낮다. 특히 표준화된 일반 부품이나 서비스 부문을 중심으로 다양한 업종과 거래관계를 형성하는 수도권이나 국내 기타

표 3. 요소별 상관관계의 지역별 특성

구분		거래규모	거래지속기간	종업원 수	거래 모기업 수	납품비중
거제 사내	거래규모	1				
	거래지속기간	0.016	1			
	종업원 수	.962(**)	0.024	1		
	거래 모기업 수	0.168	0.087	0.045	1	
	납품비중	.(a)***	.(a)	.(a)	.(a)	.(a)
거제 사외	거래규모	1				
	거래지속기간	0.025	1			
	종업원 수	-0.21	.453(*)	1		
	거래 모기업 수	-0.480(*)	0.1	0.431	1	
	납품비중	0.203	-0.024	-0.387	-0.523(*)	1
울산· 경남	거래규모	1				
	거래지속기간	0.136	1			
	종업원 수	.584(**)	0.301	1		
	거래 모기업 수	-0.15	-0.082	-0.248	1	
	납품비중	.334(*)	-0.039	0.047	0.17	1
부산	거래규모	1				
	거래지속기간	-0.054	1			
	종업원 수	0.24	0.188	1		
	거래 모기업 수	-0.07	-0.058	-0.024	1	
	납품비중	0.063	0.063	-0.157	-0.024	1
수도권	거래규모	1				
	거래지속기간	.540(**)	1			
	종업원 수	0.192	0.204	1		
	거래 모기업 수	-0.224	-0.008	0.313	1	
	납품비중	0.137	-0.049	-0.161	-0.622(**)	1
기타 국내	거래규모	1				
	거래지속기간	0.175	1			
	종업원 수	0.362	-0.094	1		
	거래 모기업 수	-0.049	0	-0.014	1	
	납품비중	0.299	-0.088	.546(**)	-0.388(*)	1

주 1) \* 0.05 수준에서 유의함.

2) \*\* 0.01 수준에서 유의함.

3)\*\*\* 사내업체의 삼성조선 납품비중이 100%이므로 상관계수 값이 나타나지 않음.

러한 결과는 하청의존도가 높고 거래관계가 지속적일수록 분산 입지한다는 Scott(1983)의 입장과는 달리 하청의존도가 높은 기업일수록 모기업 가까이 입지한다는 것을 의미하고 있다.

이상에서 살펴본 요소별 상관관계의 지역별 특성을 살펴보면 다음과 같다. 우선 모기업과의 계약에 의해 생산공정의 일부 또는 전부를 임노동형태로 담당하는 거제지역 사내업체들은 종업원 수와 비례하여 거래규모가 크게 나타났고, 거제 사외지

역업체들은 종업원 수가 많은 대규모 업체일수록 안정적 거래관계를 지향하려 하기 때문에 거래지속기간이 길게 나타났다. 그리고 지리적으로 인접한 울산·경남지역은 하청업체의 종업원 수가 많은 업체일수록 삼성조선과의 거래규모가 크게 나타났고, 삼성조선과의 거래규모가 큰 업체일수록 납품 비중이 높게 나타났다. 수도권 지역은 거래지속기간이 길수록 거래규모가 크게 나타났지만, 거래 모기업 수가 많을수록 삼성조선과의 거래규모

나 납품비중은 감소하였음을 알 수 있다. 국내 기타지역은 종업원 수가 많을수록 납품비중이 증가하는 경향이 있는 반면, 거래 모기업 수가 많을수록 삼성조선과의 거래규모나 납품비중은 감소하는 경향이 나타났다(표 3).

#### 4. 삼성조선의 하청구조 특성

##### 1) 모기업의 하청기업 선정과 하청구조의 중층화

조선관련 부품은 선종이나 경기변동에 따른 수요변동이 불규칙하기 때문에 하청기업과 조립 조선소와의 안정적인 계열 생산체계가 정착되기에는 어려운 점이 많다. 따라서 중소기업 육성 정책에 의한 계열화 조성이나 장기 위탁계약 체결도 조선관련 하청기업의 안정적인 기업 경영에는 한계가 있다. 따라서 모기업과 하청기업 간에는 납품가격과 같은 거래방식을 두고 역학관계가 언제나 표출되고 있다.

대기업과 중소기업과의 하청관계가 권력의 차이에 따른 불균등한 관계에서 출발한 우리 나라 하청구조는 그 동안 변화와 발전을 거듭해 왔다. 하지만 산업구조가 성숙한 자동차나 전자산업을 제

외한 대부분의 산업부문에서는 하청구조의 중층화가 정착되지 못하고 여전히 다원적 단층구조에 머물러 있다. 오늘날 우리 나라 조선산업의 하청구조는 재하청을 주는 1차 하청기업의 수가 최근에 크게 증가하고 있고, 3 - 4차 하청기업도 증가하고 있어(동남발전연구원, 2002) 하청구조의 중층화가 조금씩 진전되고 있다.

모기업의 하청기업 선정방법과 하청구조 특성을 지역별로 살펴보면, 우선 거제지역 하청기업은 대부분 상호분업적 관계에서 모기업의 초과분을 공급하거나 생산비 절감을 목적으로 모기업과 거래 관계를 형성한다. 이에 비해 비국지적으로 분포하는 대부분의 업체들은 전문적인 기술이나 장비를 보유하고 모기업이 요구하는 부품을 공급하는 경우가 많다. 기업간 거래관계의 결정방식에 있어서는 모기업 의존성이 강한 사내하청기업은 다른 지역에 비해 모기업의 일방적 결정(25.0%)이 비교적 높게 나타났으며, 국내의 다양한 업종과 거래관계를 형성하는 복합형 하청구조로 대표되는 수도권이나 국내 기타지역 업체들은 모기업의 영향력이 상대적으로 떨어지기 때문에 완전합의에 의한 결정 비중이 비교적 높게 나타났다. 그리고 하청구조의 중층화 정도는 모기업의 생산공정에 임노동 형태로 직접 참여하는 거제지역 업체들은 재하청을

표 4. 모기업의 하청기업 선정과 하청구조의 중층화

구분		거제사내	거제사외	울산경남	부산	수도권	국내기타	계
하청기업 선정기준	생산비 절감	13(36.1%)	6(30.0%)	6(14.3%)	8(15.7%)	5(20.8%)	4(14.8%)	42(21.0%)
	기술장비 보유	2(5.6%)	1(5.0%)	15(35.7%)	28(54.9%)	13(54.2%)	12(44.4%)	71(35.5%)
	초과분 공급	14(38.9%)	10(50.0%)	2(4.8%)	3(5.9%)	-	3(11.1%)	32(16.0%)
	부품공급 안정	2(5.6%)	1(5.0%)	15(35.7%)	11(21.6%)	3(12.5%)	7(25.9%)	39(19.5%)
	기타	5(13.9%)	2(10.0%)	4(9.5%)	1(2.0%)	3(12.5%)	1(3.7%)	16(8.0%)
거래조건 결정방법	모기업 일방적	9(25.0%)	2(10.0%)	5(11.9%)	8(15.7%)	4(16.7%)	4(14.8%)	32(16.0%)
	모기업 중심	24(66.7%)	16(80.0%)	25(59.5%)	32(62.7%)	14(58.3%)	14(51.9%)	125(62.5%)
	완전 합의	3(8.3%)	-	8(19.0%)	10(19.6%)	6(25.0%)	9(33.3%)	36(18.0%)
	하청기업 중심	-	1(5.0%)	-	-	-	-	1(0.5%)
	불규칙적	-	1(5.0%)	4(9.5%)	1(2.0%)	-	-	6(3.0%)
재하청 유무	재하청 유	8(22.2%)	13(65.0%)	39(92.9%)	41(80.4%)	19(79.2%)	21(77.8%)	141(70.5%)
	재하청 무	28(77.8%)	7(35.0%)	3(7.1%)	10(19.6%)	5(20.8%)	6(22.2%)	59(29.5%)
계		36(100%)	20(100%)	42(100%)	51(100%)	24(100%)	27(100%)	200(100%)

자료: 설문조사에 의한.

표 5. 모기업의 지원과 하청기업의 거래 만족도

구분		거제사내	거제사외	울산경남	부산	수도권	국내기타	계
거래관계 애로사항	단가인하	7(19.4%)	3(15.0%)	11(26.2%)	13(25.5%)	5(20.8%)	4(14.8%)	43(21.5%)
	품질검사	2(5.6%)	7(35.0%)	9(21.4%)	12(23.5%)	6(25.0%)	12(44.4%)	48(24.0%)
	결제지연	-	-	2(4.8%)	2(3.9%)	-	1(3.7%)	5(2.5%)
	발주 불규칙	14(38.9%)	4(20.0%)	8(19.0%)	12(23.5%)	4(16.7%)	1(3.7%)	43(21.5%)
	납기단축	7(19.4%)	1(5.0%)	7(16.7%)	5(9.8%)	-	4(14.8%)	24(12.0%)
	거래선변경	-	1(5.0%)	5(11.9%)	6(11.8%)	-	1(3.7%)	13(6.5%)
	이동거리	-	-	-	-	8(33.3)	4(14.8%)	12(6.0%)
	기타	6(16.7%)	4(20.0%)	-	1(2.0%)	1(4.2%)	-	12(6.0%)
모기업 지원사항	금융지원	3(8.3%)	3(15.0%)	-	-	-	-	6(3.0%)
	제품개발	3(8.3%)	-	4(9.5%)	10(19.6%)	1(4.2%)	3(11.1%)	21(10.5%)
	기술정보	11(30.6%)	8(40.0%)	16(38.1%)	12(23.5%)	8(33.3%)	11(40.8%)	66(33.0%)
	인력훈련	11(30.6%)	4(20.0%)	8(19.0%)	5(9.8%)	-	-	28(14.0%)
	자재장비	8(22.2%)	4(20.0%)	1(2.4%)	-	2(8.3%)	2(7.4%)	17(8.5%)
	기타	-	1(5.0%)	11(26.2%)	18(35.3%)	8(33.3%)	6(22.2%)	44(22.0%)
	전혀없다	-	-	2(4.8%)	6(11.8%)	5(20.9%)	5(18.5%)	18(9.0%)
거래만족도	매우 만족	21(58.3%)	9(45.0%)	4(9.5%)	5(9.8%)	1(4.2%)	-	40(20.0%)
	만족	10(27.8%)	7(35.0%)	16(38.1%)	19(37.3%)	3(12.5%)	6(22.2%)	61(30.5%)
	보통	5(13.9%)	4(20.0%)	19(45.2%)	17(33.3%)	11(45.8%)	9(33.3%)	65(32.5%)
	불만족	-	-	1(2.4%)	9(17.6%)	7(29.2%)	11(40.7%)	28(14.0%)
	매우 불만족	-	-	2(4.8%)	1(2.0%)	2(8.3%)	1(3.7%)	6(3.0%)
계	36(100%)	20(100%)	42(100%)	51(100%)	24(100%)	27(100%)	200(100%)	

자료: 설문조사에 의함

주지 않는 비중이 매우 높게 나타났다. 재하청 비중이 가장 높은 곳은 다양한 공정을 필요로 하는 기계관련 산업이 발달한 경남·울산지역(92.9%)으로 나타났다(표 4).

2) 모기업의 지원과 하청기업의 거래 만족도

현실적으로 기업간 거래관계에 있어 하청기업이 체감하는 애로사항이 없을 수는 없다. 특히 공정이 다양하고 개별계약 건수가 많은 조선업종은 하도급법의 취지에 부합하는 계약서를 사용하지 않아 분쟁이 자주 발생하고, 이 과정에서 하청기업이 불이익을 당하는 경우가 많을 수 있다. 공정거래위원회에서는 1987년부터 표준하도급계약서를 보급하여 기업간 협상력 차이를 보전함으로써 거래계약 체결과정에서 야기되는 불이익과 분쟁발생요소를 사전에 예방해 나가고 있다.<sup>5)</sup> 그런데 대기업을 중

표 6. 하청기업협의회 가입여부

	가입	미가입	계
거제사내	36(100.0%)	-	36(100.0%)
거제사외	10(50.0%)	10(50.0%)	20(100.0%)
울산·경남	11(26.2%)	31(73.8%)	42(100.0%)
부산	10(19.6%)	41(80.4%)	51(100.0%)
수도권	2(8.3%)	22(91.6%)	24(100.0%)
국내기타	1(3.7%)	26(96.3%)	27(100.0%)
계	70(35.0%)	130(65.0%)	200(100.0%)

자료: 설문조사에 의함

심으로 성장해온 우리 나라의 기업간 하청구조에 있어 대기업을의 역할과 책임은 기업간 관계의 핵심 변수로 작용해 왔다. 특히 오늘날 기업간 관계가 시스템화된 네트워크관계로 나아가고 있는 시점에

서 대규모 모기업의 중소 하청기업에 대한 지원과 관심은 기업집단 전체의 운명과 직결된다.<sup>6)</sup>

모기업과의 거래관계에 있어 모기업의 지원과 하청기업의 거래 만족도를 지역별로 살펴보면, 거제지역 사내업체들은 주로 불규칙한 모기업의 발주방식(38.9%)에, 거제지역 사외업체들은 까다로운 품질검사(35.0%)에 대한 애로를 느끼고 있다. 이에 비해 기타지역에서는 무리한 단가인하 요구나 까다로운 품질검사 등 일반적인 기업간 관계에서 나타나는 애로사항들이 높은 비중을 차지하고 있다. 이를 해소하기 위한 모기업의 주요 지원사항에 있어 거제지역 업체들은 주로 기술이나 정보제공, 인력훈련 등에 대한 지원이 많은 것으로 나타났으며, 기타 지역에서는 기술이나 정보의 비중이 높은 가운데, 경영지도나 시장지도 등 기타부문의 지원 비중도 상대적으로 높게 나타났다. 모기업과의 연결도가 다소 떨어지는 수도권(20.9%)이나 국내 기타 지역(18.5%)에서는 모기업의 지원을 '전혀 받지 않는다'고 응답한 업체들도 상당부분 나타났다. 그리고 하청관계에 있어 거래 만족도에 있어서는 전속형 하청구조로 대표되는 거제지역은 대체로 '매우 만족'하고 있는 업체의 비중(사내지역-53.8%, 사외지역-45.0%)이 높게 나타났으며, '불만족'하거나 '매우 불만족'하다고 응답한 업체는 하나도 없었다. 분산형 내지 복합형 하청구조를 이루고 있는 울산·경남지역이나 부산지역 업체들도 '만족' 혹은 '보통'이라고 응답하는 업체의 비중이 높아 긍정적으로 평가되고 있다. 이에 비해 수도권(37.5%)이나 국내 기타 지역(44.4%)에 입지하는 하청기업들은 '불만족' 비중이 다른 지역에 비해 상대적으로 높게 나타나고 있는데, 이는 거리 요인이나 비전문화된 부품을 모기업에 납품하는 요인에 의하여 모기업과의 친밀성이 다소 떨어지기 때문으로 이해할 수 있다(표 5).

### 3) 하청기업협의회 활동의 공간 특성

기업간 협력관계의 효율성 제고와 쌍방향적인 자율 조정기구로서 하청기업협의회<sup>7)</sup>의 역할은 매우 중요하다. 협의회 소속업체들은 거래관계에 있어 일반업체와는 달리 모기업인 삼성조선과 적극적인 협력관계로 발전해 나가고 있다. 본 연구의 조사대상 하청기업의 협의회 가입 비율(35.0%)은

실제(16.7%)보다 높게 나타났다. 지역별로 거제지역 업체들은 협의회 가입비중이 매우 높은 반면, 기타 지역은 그 비중이 매우 낮게 나타났다(표 6).

협의회 가입업체들의 활동정도는 전체적으로 적극적인 활동(41.4%)을 원칙으로 하고 있으며, '미온적'으로 응답한 업체는 하나도 없었다. 지역적으로 살펴보면, 거제지역 업체들은 적극적으로 참여하는 비중(50%)이 가장 높은 가운데, 거리가 멀어질수록 활동정도는 다소 떨어지고 있다. 이러한 협의회 활동을 통하여 하청기업들은 어느 정도 효과를 보고 있을까? 상당부분의 업체들이 '매우 많다'라고 응답(42.9%)하였고, '미진하다'라고 응답한 업체(28%)는 매우 적게 나타나 긍정적으로 평가되고 있다. 특히 지리적으로 인접하고 기업관계가 역동적인 거제지역과 경남·울산지역 업체들은 협의회 활동의 효과를 매우 긍정적으로 판단하고 있었다.

## 6. 요약 및 결론

오늘날 기업간 하청관계는 모기업 중심체제에서 기업간 공존체제로 발전해 나가고 있으며 공간적으로 집중과 분산의 과정을 경험하고 있다. 이에 따라 기업간 관계는 전문화·시스템화되고, 개방적이고 수평적인 협력관계로 변화되고 있다. 전통적으로 기업간 하청관계에 관한 연구는 자동차나 전자산업 등을 중심으로 비공간적 차원에서 주로 진행되어 왔다. 하청관계에 관한 지리학적 연구에서는 기업간 물자연계를 중심으로 거래관계의 공간구조 특성이나 지역경제 변화에 대한 논의들이 있어 왔다.

우리 나라 조선 대기업의 1차 하청기업을 대상으로 하청기업의 입지에 따른 하청구조의 유형과 지역별 하청구조 특성을 고찰한 결과 다음과 같은 결론을 도출하였다. 첫째, 조선산업 하청구조는 공간적 차원에서 임가공부문이 중심이 되는 거제지역은 전속형, 엔진이나 기계류의 비중이 높은 울산·경남지역은 분산형 또는 복합형, 조선 전문가가재를 공급하는 부산지역은 국내 기술의 향상으로 국내·외 분산형, 서비스 부문이나 표준화된 일반 부품을 주로 공급하는 수도권 지역은 국내 북

합형 구조를 이루고 있다. 표준화 정도와 전업도가 낮은 우리 나라 조선산업의 경우 국내의 조선조립업체나 비조선 부문업체에 납품하는 국내 복합형이 가장 일반적 유형으로 볼 수 있다. 둘째, 삼성조선 하청구조의 공간 특성은 설립초기에는 국제적 거래관계를 중심으로 외부 의존적 유형이 보편적 경향이었지만, 1990년 이후 국내 조선산업이 성장하고 자체적인 기술력이 향상됨에 따라 국가적, 지역적 거래관계가 강화되는 상호 협력적 구조로 발전하고 있다. 셋째, 삼성조선 하청기업의 입지체계 특성은 일차적으로 창원이나 부산 등 인접 공업지역으로부터 기계나 기자재 등 핵심적이고 전문화된 부품을 공급받는 지역적 네트워크를 형성하고 있다. 이를 토대로 조선소 내에서 실제적인 선박 건조공정이 이루어지며, 생산과정에서 발생하는 초과공정부분은 거제지역에 입지하는 사내·외업체들이 담당하고 있다. 이에 비해 수도권이나 국내 기타지역에 입지하는 업체들은 생산과정에 직접적인 연결고리를 구성하는 것은 아니지만, 서비스 부문과 표준화된 일반부품들을 중심으로 전체 생산 시스템에 이차적으로 참여하고 있다고 볼 수 있다. 넷째, 삼성조선 하청구조 특성에서 모기업에 인접하면서 전속형 하청구조를 이루고 있는 거제지역 업체들은 다음과 같은 특성을 나타내고 있다. 모기업과의 계약관계를 통하여 공정의 일부를 용역서비스 형태로 참여하고 있기 때문에 종업원 수에 비례하여 거래규모와 거래지속기간이 높게 나타났으며, 모기업의 하청업체 선정 동기나 과정은 모기업 의존도가 매우 높기 때문에 모기업의 입장이 강하게 반영되는 특성을 보이고 있다. 그리고 기술정보나 인력훈련 등 모기업의 직접적인 지원체제가 구축되어 있기 때문에 모기업과의 거래관계에 있어 만족하는 정도가 매우 높게 나타났다. 특히 하청기업협의회활동을 통하여 모기업과의 거래관계를 적극적이고 발전적인 관계로 설정해 나가고 있다. 다섯째, 거제지역을 제외한 국내 하청기업의 특성은 거래규모, 거래지속기간, 종업원 수, 거래모기업 수, 납품비중 등에 있어 거리 조락적 특성을 보이고 있다. 모기업의 하청업체 선정 동기나 과정은 자체적인 기술이나 장비를 보유하고 있는 업체의 비중이 거제지역보다 높기 때문에 모기업과의 쌍방향적 입장에서 거래조건을 결정하는 경

향이 높으며, 하청구조의 중층화 정도도 매우 높게 나타났다. 하지만 모기업과의 상호작용 정도가 비교적 낮기 때문에 실제적인 거래관계에서는 단가 인하나 까다로운 품질검사 등 전통적인 문제들이 높은 비중을 차지하고 있다. 이를 위한 모기업의 지원은 기술정보 제공 등을 중심으로 다양하게 진행되고 있지만, 거래관계에 있어 만족도는 거제지역에 비하여 낮게 나타났다.

조선산업 하청구조에 대한 공간 특성에서 국제적 하청관계를 통하여 토대를 형성한 우리 나라 조선산업은 이제 지역적, 국가적 차원에서의 안정적 하청구조가 경쟁력의 관건이 되고 있다. 이 과정에서 하청구조를 결정하는 다양한 요소들은 지역이 가지고 있는 산업적 토대를 반영하면서 지역별로 상이한 특성을 보이고 있다. 모기업의 생산공정에 직접 참여하는 사내하청기업은 분사화된 형태의 특성을 보이면서 기업 속의 기업으로 결합되어 있다. 거제지역의 사외하청기업 또한 협동화단지를 중심으로 모기업과의 연결도가 점점 강화되어 가고 있다. 그리고 기계산업으로 특화되어 있는 창원이나 전통적으로 조선기자재산업이 발달한 부산지역의 업체들은 전문화의 정도가 상대적으로 높아 하청관계가 비교적 강하게 연결되어 있다. 이에 비해 비국지적으로 분포하거나 표준화된 제품을 공급하는 하청기업들은 대부분 연결도가 낮게 나타났다. 따라서 기업간 협력관계를 강화하고 분업화된 생산시스템의 통합도를 높이기 위해서는 모기업 주변의 지역적 범위를 중심으로 조선전문 하청기업들이 집적하는 지역적 생산네트워크를 강화하고, 기술적으로 특화되거나 공정상 연계정도가 높은 원거리 업체들과는 선택적 협력관계를 강화할 수 있는 통합적 생산시스템이 필요할 것으로 사료된다.

## 註

- 1) 삼성조선은 사내의 공장부지부족으로 1994년과 1995년에 인근의 한내지역과 성내지역에 각각 90억원과 187억원을 투입하여 각 15,000평, 16,000평에 이르는 하청협력업체 전용공단인 '삼성조선협동화단지'를 조성하여 전체 25개사(종업원 900명 정도)를 입주시켜 조선 원가 경쟁력 확보를 도모하고 있다.

- 2) 발주기업과 수주기업과의 관계에 관한 용어는 '하청' 이외에도 '도급'이나 '계열화' 등이 의미상의 구분없이 일반적으로 사용되고 있지만, 본 연구에서는 기업간 관계에서 주로 사용되는 일반적이고 포괄적 의미에서의 하청이라는 개념으로 통일하여 사용하고자 한다.
- 3) 우리 나라 자동차 산업은 동일 계열 조립업체에 전속 공급하는 부품업체가 70%에 달하는 전형적인 수직적 계열화 형태로 볼 수 있다(홍장표, 1997).
- 4) 우리 나라 조선산업의 규모별 특성은 2000년 현재 전체 등록업체 730개 중 종업원 50인 이하 소규모 업체 비중이 77.8%인 반면, 300인 이상 대규모 업체는 2.0%에 불과하다(통계청, 2001).
- 5) 조선분야 표준하도급 기본계약서에는 개별계약에 시공 내역과 물량, 단가, 계약금액, 검사방법 등을 반드시 기재하도록 규정하고, 계약변경은 상호합의에 의하고 변경 계약서를 교부하도록 명시하는 한편 부당 감액 및 부당 반품 금지를 명시하고 있다. 조선산업의 경우 1999년 '조선업종 자체거래 표준기본계약서'를 조선공업협회와 조선기자재공업협회에서 보급하고 있다(동남발전연구원, 2002).
- 6) 최근 삼성그룹은 대기업과 중소기업 관계를 '부부관계'로 선언했다. 삼성그룹은 약 52만 5천 가지의 부품을 중소 하청협력업체에서 조달한다. 부품 및 원자재 구매금액도 연간 5조원을 넘어섰으며, 이는 전체 원가의 약 55%에 해당되는 것이다. 이로 인해 중소기업 부품이 세계 최고가 되어야 삼성그룹 제품도 세계 최고가 될 수 있다는 상생관계를 인식하게 된 것이다(한국경제신문, 2003. 05. 15).
- 7) 삼성조선 하청업체협의회는 현재 '사내협력업체협의회'(95개 업체)와 사외하청기업들로 구성된 '성조회'(86개 업체)로 이원화되어 있다.

## 文 獻

- 김석용, 1996, "신제도학파적 기업이론과 기업간 네트워크 이론의 고찰," 경영학연구, 25(1), 한국경영학회, 107-152.
- 김석훈 외, 1991, 진주지역 중소기업과 하청구조 - 상평공단을 중심으로 -, 교육부지원 학술진흥재단 자유공모과제.
- 김주훈·조관행, 1991, 개방화와 하도급 체제의 개편, 한국개발연구원.
- 동남발전연구원, 2002, 조선분야에 있어서의 하도급 거래 공정화 추진방안, 부산지방공정거래사무소.
- 류태수, 2000, "하청형 중소기업의 전략적 분업혁신 - 기술베이스의 동태적 다각화를 중심으로 -," 기술혁신연구, 8(2), 97-117.
- 문미성, 1994, 수도권 통신기기 산업의 생산 네트워크에 관한 연구, 서울대학교 석사학위논문.
- 박삼욱, 1994, "첨단산업발전과 신산업지구 형성 - 이론과 사례 -, " 대한지리학회지, 29(2), 117-136.
- 박재신, 1988, 한국의 하청체형식 요인과 그 구조에 관한 일고찰, 서울대학교 석사학위논문.
- 변창흠, 1990, 하청제의 구조와 공간적 특성에 관한 연구, 서울대학교 석사학위논문.
- 서정찬, 1994, 자동차산업의 하청구조와 하청기업의 입지, 경북대학교 석사학위논문.
- 양종택·송춘달, 1996, "하청기업의 유형과 생산특성에 관한 연구," 산업과 경영, 9(2), 충북대학교 산업경영연구소, 63-80.
- 오충현, 2001, 전자상거래 환경하에서 조선산업의 Web 기반 구매시스템에 관한 연구, 부산대학교 석사학위논문.
- 유승한, 1988, 한국 자동차산업의 하청생산과 그 입지에 관한 연구, 동국대학교 석사학위논문.
- 이규익, 1997, 한국자동차 산업의 도급관계와 활성화 방안, KIET정책자료, 한국산업연구원.
- 이상석, 1992, 한국자동차산업의 생산조직 및 기술과 입지에 관한 연구, 전남대학교 박사학위논문.
- 이인선, 1993, 마산 수출 자유 지역 하청제 구조와 입지 분포에 관한 연구, 서울대학교 석사학위논문.
- 이정우, 1999, "경제의 세계화와 지역경제," 경제학논집, 8(1), 한국국민경제학회, 159-176.
- 이재열, 1998, "사회적 연결망으로서의 기업," <http://plaza.snu.ac.kr/~jyee/trust.html>.
- 최상용 외, 1994, "현대 일본의 경제와 그 특질 - 주요 연구성과의 검토 -, " 일본, 일본학 - 현대일본연구의 쟁점과 과제 -, 오름, 188-224.
- 통계청, 2001, 2000년 기업체 통계 보고서.
- 홍장표, 1993, 한국에서의 하청계열화에 관한 연구, 서울대학교 박사학위논문.
- 中村精, 1986, 中小企業と大企業 - 日本の産業發展と準垂直的統合 -, 東洋經濟新聞社, 東京.
- Amin, A., 2000, Industrial districts, in Sheppard, E., and Barnes, T.J.(eds.), *A Companion to Economic Geography*, Blackwell, Oxford.

- Da Villa, F. and Panizzolo, 1996, Buyer-subcontractor relationships in the Italian clothing industry-an interpretive framework, *International Journal of Operations & Production Management*, 16(7), 38-67.
- Green, M. B., 1993, A geography of institutional stock ownership in United States, *Annals of the Association of American Geographers*, 83.
- Holmes, J., 1986, The Organization and structure of production subcontracting, in A. J. Scott and M. Storper(eds.), *Production, Work, Territory*, Allen and Uniwin, Boston, 84-86.
- Pedersen, P. O., 1991, A Network approach to the small enterprise, in Bergman, E., Maier, G. and Tdling, F. (eds.), *Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrial Countries*, Mansell, London, 79-99.
- Powell, W. W., 1994, Flexibility and the emergence of large firm-led production, in N. Nohria and R Eccles(eds.), *Networks and Organizations Structure, Form and Action*, Boston Harvard Business School Press.
- Scott, A. J., 1983, Industrial organization and the logic of intra-metropolitan location II: theoretical considerations, *Economic Geography*, 59(4), 343-367.
- Scott, A. J., 1987, Industrial organization and location: the division of labor, the firm and spatial process, *Economic Geography*, 63, 226-292.
- Sternberg, R., 2002, The regional impact of innovation networks, in Schaeztl, L. and Diez, J. R.(eds.), *Technological Change and Regional Development in Europe*, Physica-Verlag, Heidelberg, 135-155.
- Victor, F.S., and Liu, W., 2000, Restructuring and spatial change of China's auto industrial under institutional reform and globalization, *Annals of the Association of American Geographers*, 90(4)
- Yeung, H. W., 1994, Critical review of geographical perspectives on business organization and the organization of production: towards a network approach, *Progress in Human Geography*, 18(4), 483-484.

최초투고일 03. 09. 16

최종접수일 04. 01. 16