

동반성장지수의 태생적 한계 및 ‘초과이익공유제’의 개념적 오류

김 영 신 (한국경제연구원 부연구위원)

1. 서론

동반성장지수는 대·중소기업 동반성장 정책의 핵심적인 방안으로 2011년 2월 동반성장위원회가 56개 대기업을 선정, 발표함으로써 구체화 되었다. 협약 제도의 성격을 띤 동반성장지수는 대·중소기업이 공정거래와 동반성장을 협약하고, 협약 이행 실적이 우수한 대기업에 대해서는 공정위 직권조사를 면제하는 등 인센티브를 제공하는 대·중소기업·정부 삼각공조 프로그램이다. 정부는 동반성장지수 산정·공표를 통해서 동반성장 분위기를 조성하고 확산시키려고 한다. 민간의 자발적인 동반성장 추진동력 제공을 명분으로 관련지수를 통합하여 동반성장지수를 만들고 그 결과를 공표하려는 것이다.

정부는 동반성장위원회를 통해 기업별 동반성장지수 산정 및 이행실적을 반기별로 점검하고 발표해서 우수기업에게는 포상 및 정부 R&D 및 공공입찰 등 참여시 가점 부여, 그렇지 않은 기업에게는 불이익을 부과할 방침이다. 첫 평가를 받을 대기업은 6개 분야 56개 기업으로 정했는데, 선정기준은 2009년 매출액 상위 200대 기업 중 사회적 관심이 크고 동반성장 파급효과가 클 것이라고 동반성장위원회가 판단한 대기업 56개 사이다. 1차 동반성장 평가 대상 56개 기업의 총

매출은 2009년 기준 약 596조원이고 우리나라 국내총생산(GDP)대비 56%를 차지하고 있다.

이러한 대기업을 평가할 중소기업 협력사는 1,000여개 이상인 것으로 추정된다. 겉으로는 동반성장 정책의 추진목적이 동반성장지수를 통해 대기업과 중소기업의 거래관행을 개선한다는 것이나, 실제로는 대기업에게 중소기업을 일률적 지원하라는 성격이 짙은 것이다. 이러한 동반성장 정책에 추가적으로 정운찬 동반성장위원장은 완성품 대기업과 납품 중소기업 간의 초과이익공유제를 강력히 추진하고 있다. 동반성장위원회가 ‘초과이익공유제’를 추진하는 의도는 대기업에서 발생한 이익의 일부를 중소기업과 공유함으로써 중소기업의 수익구조를 인위적으로 개선시키고자 하는 것이라고 볼 수 있다.

그렇다면 과연 동반성장지수 및 ‘초과이익공유제’가 대·중소기업의 진정한 동반성장에 도움이 되는지, 문제점은 없는지 시장경제원리 관점에서 분석해 보겠다.

2. 동반성장지수의 태생적 한계 및 문제점

가. 동반성장지수의 한계

동반성장위원회의 대·중소기업 동반성장 정

〈표-1〉 동반성장지수 기본 구조

구분	동반성장 및 공정거래 협약 실적평가	중소기업 동반성장 체감도 평가
대상	대기업	협력사(1·2차) 및 주요중소기업
주체	공정거래위원회	동반성장위원회
방식	대기업 제출실적 평가(정량)	설문조사(정성)
주요 평가 항목	1. 협약의 충실도(30점) • 표준하도급계약서 등 도입 여부 • 지원내용의 규모·정도(금융, 대금지급, 기술지원, 교육훈련 등) • 1차 협력사의 2차 협력사 지원 계획	1. 공정거래(57점) • 불공정거래 경험(구주발주, 부당감액, 기술탈취 등) • 거래조건의 공정·적정성(납품단가, 결제수단, 결제기간 등)
	2. 협약내용의 이행도(70점) • 협약상의 동반성장 추진실적 • 1차 협력사의 2차 협력사 지원 실적	2. 협력(22점) • 자금, 연구개발, 생산, 판매, 경영관리 분야에 대한 대기업과의 협력
	3. 하도급법 위반(-10점) • 협약기간 중 법 위반에 따른 시정명령 이상 조치 시	3. 동반성장체제(21점) • 공식협의를기구, 보복금지 등 추진체제 • 대기업의 1·2차 협력사 연계 지원체제
	4. 사회적 물의 야기(-5점) • 임직원 비리 등	4. 중소기업 적합업종 참여 여부 • 적합업종 이양(가점), 지속(다소 감점), 진입·확장(크게 감점)

자료 : 동반성장위원회, 지식경제부

책의 기본방향은 중소기업에게 지나치게 우호적으로 편향되어 있다. 동반성장지수도 이러한 선상에 나온 정책이기 때문에 근본적인 한계를 가질 수밖에 없다. 동반성장지수는 경쟁과정을 왜곡하고 '경쟁'이 아닌 '경쟁자'를 보호하는 문제를 안고 있다. 시장에서 기업의 경쟁은 최소한 자원을 보다 효율적으로 잘 사용해서 이익을 창출하려는 것이다. 기업의 성장은 이러한 경쟁압력을 극복하는 과정이며, 경쟁과정은 바로 경쟁력 있는 기업을 선택하는 과정이다.

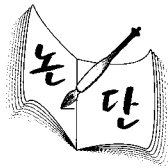
동반성장지수에 묶여 대기업이 어쩔 수 없이 납품중소기업에게 지원하는 것은 대기업과 거래하고 싶어 하는 잠재적 시장 진입자나 거래관계가 없는 중소기업에게는 공정한 경쟁의 기회를 제한하는 것이다. 인위적인 동반성장지수 정책은 경쟁원리보다는 중소기업에 편향되어 있어 협력중소기업이 지원과 보호에 안주할 유인을 제공한다. 또한 효율적인 기업과 사회적 비용을

초래하는 퇴출되어야 할 기업을 구분하기 어렵게 만드는 것이다. 동반성장지수 정책은 한계기업 스스로가 구조조정을 통해 새롭게 혁신하려는 유인을 감소시킨다. 구조조정과 혁신 가능성이 낮은 준비기업의 퇴출 지연은 다른 건강한 중소기업의 발전에 장애가 된다.〈표-1〉

이처럼 태생적 한계가 있는 동반성장정책은 다음과 같은 문제점을 야기할 수 있다.

나. 동반성장지수 정책의 문제점

첫째, 동반성장지수 정책은 지수산정의 합리성과 일관성이 결여되어 있다. 동반지수 평가의 항목이 주로 중소기업 경영애로에 초점이 맞춰져 있어 기존 '하도급 공정거래 협약'의 원형과 크게 다르지 않아 '경쟁력 확보'가 중요한 목표인 동반성장의 취지에 적합하지 않다. 더군다나 업종별, 기업별 특성이 고려되지 않은 획일적 기준



으로 동반성장지수를 산정하는 것은 형식적인 지원을 강요하는 것이다. 그러므로 동반성장지수의 중소기업 동반성장 체감도 평가는 비합리적이라고 볼 수 있다. 또한 대기업마다 공정거래 협약 이행에 대한 평가대상 및 항목이 다르기 때문에 체감도 평가를 검증하는데 한계가 있다. 게다가 체감도에 대한 정성평가 결과는 중소기업이 주관적으로 평가하기 때문에 객관성과 공정성이 담보되지 않았다. 사실관계 확인이 배제된 결과가 동반성장지수에 반영될 수 있고, 협력중소기업의 악의적 응답으로 대기업이 선의의 피해를 받을 수 있다.

둘째, 동반성장지수 정책은 인위적인 지수평가를 통해 대기업에게 준조세를 부과하는 셈이다. 대기업들이 동반성장 실적평가에서 좋은 점수를 받기 위해서는 매년 수천억 규모의 중소기업 지원금을 부담해야 한다. 구체적으로 대기업들이 부담해야 할 중소기업 지원자금 규모는 매출액의 0.6% 정도다. 이는 대기업의 자회사 매출은 제외하고 해외매출은 포함한 수치이다. 2010년 기준 삼성전자의 경우, 6,735억원의 지원금을 내야 하는데, 이는 동년 법인세의 38% 규모이다. 참 아이러니한 것은 LG전자는 2010년 적자를 기록했음에도 877억원의 지원금을 부담해야 한다는 것이다.

셋째, 동반성장지수 정책은 대외경제 환경의 불확실성과 외생적 충격에 대한 대기업의 대응력을 약화시킬 수 있다. 대기업이 관련 협력중소기업에 동반협약으로 묶여 있다면 고유가, 국제지역분쟁, 자연재해 등 대내외 거시경제 환경에 영향을 미치는 예상치 못한 외생적 충격에 신속하고 탄력적으로 대응하지 못하는 원인이 될 수 있다. 게다가 동반성장지수 정책으로 인하여 대기업이 자신에게 납품하거나 납품을 기대하는 잠재적 기업 간의 경쟁을 유도함으로써 얻을 수 있는 효율성 제고 효과가 저하될 수 있는 상황에서는 더욱 그러하다.

넷째, 동반성장지수 공개발표는 평가대상 기업들에게 규제로 작용할 수 있다. 즉 동반성장지수 공개발표는 글로벌 경쟁에 노출되어 있는 대기업들에게 잠재적 불이익 요소이다. 세계적 기업의 브랜드 이미지를 갖고 있는 대기업들에게는 동반성장지수 평가 상위권에 들어도 편익이 될 것이 거의 없다. 반면, 하위권에 포함되면 기업이미지가 실추되어 대외신인도에 부정적 영향을 끼칠 수 있다. 공개서열화의 구조적 문제점은 대상이 된 56개 기업들 모두 동반성장을 위해 최선의 노력을 기우려도, 결국 하위권은 존재할 수밖에 없다는 것이다. 따라서 대기업이 하위권에 속하지 않기 위해 원치 않는 동반성장지수 정책을 따르는 것은 결국 대기업에게는 규제로 작용하는 것이다.

3. 초과이익공유제의 개념적 오류와 문제점

가. '초과이익공유제'의 개념적 오류

'초과이익'이란 단어 자체는 경제학에서 존재하지 않는 개념이다. '초과이익'은 '정상이익(Normal Profit)'을 넘어서는 수준의 이익을 의미하는 것으로 판단되나, '정상이익' 수준은 경쟁균형에서 기초한 추상적 개념으로 계량화가 어렵기 때문에 '초과이익'을 경제학 용어로 사용하지 않는다. 왜냐하면 정상이익은 회계학적 이익을 의미하는 것이 아니고, 기회비용(Opportunity Cost)을 고려한 이익이기 때문이다.

글로벌 경쟁에 노출되어 있는 기업들은 개별 기업마다 처한 경영여건과 기업 상황이 다르기 때문에 그 기회비용이 상이하다. 게다가 단기적으로 얻고 있는 이익은 언제라도 경쟁기업에게 잃을 수 있고, 순식간에 적자로 돌아 설 수도 있다. 경쟁은 동적으로 연속되는 과정이기 때문에 기간을 구분하기에 따라서 이익이 날 수도 손실이 날 수도 있는 것이다. 하이에크(Hayek)는

시장은 균형 상태로 진행되는 과정이지만, 특정 시점에서 볼 때는 동태적 불균형 상태라 한다. 따라서 초과이익을 현실적으로 계량화하는 것은 매우 어렵다.

정운찬 위원장이 언급한 초과이익을 배분하기 위해서는 먼저 완성품 대기업의 이익에 납품중소기업의 기여도를 측정할 수 있어야 한다. 그런데 이것은 현실적으로 불가능하다. 대기업과 거래관계에 있는 협력중소기업의 수는 매우 많다. 11개 대기업의 1차 협력사만 대략 5만 6천여 개다. 게다가 완성품에 들어가는 부품의 수가 매우 많을 뿐만 아니라 각 부품의 중요도도 상이하다. 예를 들어, TV를 생산하는데 100여개 이상의 부품이 소요되는데, 1~2개의 부품을 납품하는 기업의 공헌도 측정은 매우 어렵다. 또한 나사를 제공하는 업체와 LED를 공급하는 업체 간의 기여도도 상이하다. 무엇보다도 제품이 최종 생산에서 판매되는 과정까지의 기여도는 측정이 거의 불가능하다.

단순히 부품원가가 낮은 것이 하나의 기여 요인은 될 수 있지만, 반드시 이익의 원인이라고 볼 수 없다. 동일제품이라 하더라도 다른 요인, 예를 들면, 마케팅이나 홍보의 기여에 의해 이익이 실현된 것일 수도 있다. 이러한 미시적 환경뿐만 아니라 거시적 환경변화에 따른 시장수요 공급의 변화에 의해서 이익이 달라지기 때문에 이 모든 것을 다 고려하여 객관적인 초과이익의 공헌도를 산출해 내기란 불가능하다고 볼 수 있다. 사회주의 국가라면 모를까 기업 간 거래에서 '초과이익공유제'를 시행하고 있는 기업이나 국가를 해외의 사례에서 찾아 볼 수 없는 이유이다.

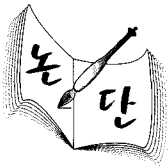
나. '초과이익공유제'와 성과급제의 차이점

일각에서는 기업 내에서 실시하고 있는 노사 간 성과급제를 보고, 기업 간의 '초과이익공유제'가 도입 가능한 것으로 오해하고 있다. 그렇다면

성과급제와 '초과이익공유제'는 어떻게 다른가?

첫째, '초과이익공유제'는 기업 간에 이익을 공유하는 것인 반면, 기업의 성과급제는 기업 내 노사관계에서 이익을 공유하는 것이다. 성과급제는 고용주와 피고용인 간에 적용되는 개념이기 때문에 완성품대기업과 납품중소기업과의 거래관계에서 적용하기 어렵다. 기업 내에서 고용주는 피고용인이 실제로 기업을 위해 열심히 일하는지 관찰하고 감독하기 어려울 뿐만 아니라 그에 따르는 비용이 따르기 때문에 성과급을 통해 피고용인이 열심히 일할 인센티브를 부여하는 것이다. 즉, 고용주와 피고용인 사이의 비대칭적 정보가 존재하기 때문에 발생하는 피고용인의 도덕적 해이 문제를 해결하기 위해서 고정급의 한계를 극복하는 성과급제를 이용하는 것이다. 그러나 기업 간 거래에서는 부품의 품질이 좋거나 동일 품질이라도 더 저렴하면 시장에서 상대적으로 더 많이 팔 수 있다. 그렇기 때문에 굳이 완성품 대기업이 이익 공유라는 인센티브를 부여하면서까지 부품업체에게 품질개선 노력을 할 이유가 별로 없다. 즉, '초과이익공유제'의 대상인 완성품대기업과 부품중소기업 간에는 시장에서 경쟁과정을 통해 '가격'이라는 메커니즘으로 거래가 이루어지기 때문에 성과급형태의 추가적인 보상을 해야 할 유인이 없다. 기업은 시장에서 거래를 할지 아니면, 기업 간에 준(準)수직통합과 같은 자발적 계약을 맺을 지, 또는 기업 내의 조직을 이용할 것인지 중에서 선택을 한 것이기 때문이다.

둘째, '초과이익공유제'는 상대적으로 높은 거래비용(Transaction Costs)이 따르는 반면, 성과급제는 이러한 거래비용을 줄일 수 있다. '초과이익공유제'는 기업거래당사자간 복잡한 협상과 합의의 과정이 필요함에 비해, 성과급제는 대체로 최고결정권자의 의사결정에 의해 시행되기 때문에 비교적 간단하다. 또한 '초과이익공유제'는 납품중소기업들과의 계약에 비해 우발적 상



황(Contingency)에 대해 대비해야 하는 경우가 많은 데 비해, 성과급제는 그러한 상황이 적을 뿐만 아니라 그에 따른 불확실성에 대해서도 공유하고 있다. 따라서 성과급제는 상대적으로 거래비용이 높은 거래를 내부화(Internalization)할 수 있다.

마지막으로 성과급제와 '초과이익공유제'의 가장 중요한 차이는 미래의 이익뿐만 아니라 불확실성과 손실의 위험을 공유하는지 여부이다. 성과급제는 기업 내의 고용주와 피고용인 간 관계에서 미래에 발생할 수 있는 이익뿐만 아니라 손실도 공유하기 때문에 이익공유의 정당성을 인정할 수 있다. 기업의 고용주(또는 주주)는 사전적으로 약속된 소득을 생산요소 공급자(채권자 포함)에게 지불하고 모든 손실을 책임지는 잔여이익 청구권자(Residual Claimant)이므로(만약 있다면) 남은 이익을 취할 자격을 부여 받는다. 그러나 '초과이익공유제'는 사전적(ex ante)으로 손실에 대한 위험을 공유하지 않기 때문에 사후적(ex post)으로 발생한 이익에 대해서 공유를 주장하기에 정당하지 않다. 대·중소기업 거래관계에서 납품중소기업은 대기업이 원하는 부품의 질과 가격을 맞출 수 있느냐 하는 것이 주된 위험이다. 이와 달리, 대기업은 생산에서 최종 판매까지의 모든 불확실성을 흡수하고 납품중소기업에게 안정적인 가격을 제공해야 하는 상황에 있다. 이처럼 대기업과 납품중소기업이 직면하고 있는 위험과 불확실성도 다르고 그 책임도 다르기 때문에 그에 따른 이익이 달라야 하는 것은 타당하다.

따라서 손실의 위험과 불확실성을 공유하지 않고 이익만 공유하려는 '초과이익공유제'는 합리적이지 않을 뿐만 아니라 기업이 기회주의적으로 행동할 유인을 발생시키는 문제가 있다. 그러므로 기업 내에서의 이용되고 있는 성과급제와 같은 제도를 기업 간 '초과이익공유제'로 확대·적용하는 것은 비현실적인 것이다.

다. '초과이익공유제'의 反동반성장 문제점

지금까지는 우리는 '초과이익공유제'가 개념적으로 오류가 있음을 지적하였다. '초과이익공유제'의 시행은 동반성장위원회의 의도와는 달리 다음과 같은 동반성장에 반(反)하는 문제점이 예상된다.

첫째, '초과이익공유제'는 기업의 이윤동기와 혁신활동에 대한 유인을 치명적으로 훼손시킬 수 있다. 기업은 잠재적 이윤이 존재할 때 자원을 효율적으로 이용하거나, 불확실성과 위험을 감수하고 시장에서 팔릴 수 있는 새로운 상품을 개발할 유인을 가진다. 시장에서 결정된 납품 가격을 통해 이루어진 대·중소기업 간의 거래에 완성품대기업이 부품중소기업에게 추가이익을 제공해야 한다면 대기업이 열심히 이윤을 창출할 유인을 훼손할 가능성이 높아진다. 시장에서 결정된 가격에는 그 거래자체에서 발생하는 위험, 이윤 등이 다 포함되기 때문이다. 납품중소기업입장에서도 완성품대기업에 '초과이익공유제'를 통해 미래의 불확실한 이익 공유를 기다리는 것보다, 납품 당시에 가격을 제대로 받는 것을 선호할 것이다. 따라서 '초과이익공유제'와 같은 반(反)시장적인 이익배분방식은 기업의 혁신이나 효율성 제고, 신상품 개발과 같은 활동을 저하시킬 것이다.

둘째, '초과이익공유제'는 기업의 시장가치를 저하시킬 수 있다. 기업 대차대조표의 장부상 가치와 달리, 기업의 시장가치는 브랜드 인지도, 지적 자산, 기업 문화, 고객과의 관계, 마케팅 채널, 공급업체와의 관계 등의 무형자산의 가치를 통틀어 포함하는 것이다. 일정기간 동안 기업 활동의 결과과정에서 발생된 이익은 임직원 상여금 또는 사내유보를 통한 기술 및 설비투자 그리고 배당을 통해 주주에게 분배된다. 그런데, 결산 시 배당으로 돌아갈 수 있는 기업이익의 일부가 납품중소기업에게 돌아간다면, 이는 주주의 이익

을 침해하는 것이다. 배당이란 주주들이 그 자금을 다른 곳에 빌려주었다면 받을 수 있었던 이자 수입을 희생한 것이기 때문이다. 따라서 ‘초과이익공유제’는 주주의 재산권 침해 및 기업의 투자매력을 저하시킬 수 있다. 외국인 주주의 경우 이 같은 재산권 침해에 대해 큰 반발이 예상되고, 관련주식을 대거 처분할 경우 주가에 부정적 영향을 미칠 수 있다.

셋째, ‘초과이익공유제’는 대기업과 국내 납품 중소기업과의 거래를 위축시킬 수 있다. 이는 부품조달에 따른 거래비용을 증가시켜 완성품대기업의 납품업체 수직계열화를 통한 자체 생산 가능성을 높이기 때문이다. 시장에서 기업 간 거래에서 교섭비용(Bargaining Costs), 분쟁조정비용(Coordination Costs), 정보수집비용(Information Collection Costs)이 증가하는 경우 기업은 수직결합을 통해 기업내부 거래를 할 유인이 강하다. 특히, 부품중소기업의 완성품대기업의 의존도가 클 경우, 즉 특정부품이 특정기업에게만 필요가 될 때, 또는 반대로 완성품대기업이 특정 부품을 납품하는 중소기업에 대한 부품의존도가 매우 큰 경우 수직계열화의 가능성이 높다. 대기업입장에서는 ‘초과이익공유제’를 위하여 쌍방이 합의할 수 있는 세세한 계약 내용을 만들기도 어려울 뿐만 아니라 시장의 불확실성으로 인해 그 계약을 집행하기도 쉽지 않아서 거래비용이 크게 증가할 것이기 때문이다. 또한 ‘초과이익공유제’는 국내 대기업들의 글로벌 소싱(Global sourcing)을 확대할 유인을 제공한다. 국내 대기업들이 ‘초과이익공유제’로 인해서 거래비용의 증가와 잠재이익의 감소를 예상한다면 국내 부품업체와의 거래를 줄이고 해외 부품업체들과의 거래를 확대할 것이다.

4. 정책적 시사점

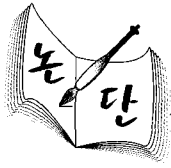
지금까지는 우리는 동반성장지수 정책과 ‘초

과이익공유제’가 대·중소기업의 진정한 상생발전에 도움이 되지 않고 오히려 문제점을 야기할 수 있다는 것을 상술하였다. 그러므로 경제 원리적 관점에서 대·중소기업의 동반성장 정책에 대한 몇 가지 기본원칙과 방향을 제시하고자 한다.

첫째, 동반성장 정책은 어느 한쪽에 편향되지 않은 순수 경제 원리로 대·중소기업간 그리고 중·소기업간의 자율적인 판단에 맡겨야 한다. 업종마다 기업마다 특성이 다르고, 경제 환경이 다르므로 획일적이고 일방적인 동반성장의 기준은 대·중소기업의 동반성장에 적합하지 않다. 납품 중소기업을 지원하는 동반성장 프로그램은 지원하는 대기업의 의사가 제대로 반영되어야 한다. 법과 규제에 의한 일방적 지원이 아니라 지원을 하는 대기업의 경쟁력도 향상시키는데 도움이 되어야 하기 때문이다. 그러기 위해서는 먼저 부실 중소기업이 정리되고 경쟁력 있는 중소기업이 건강한 일자리를 만들 수 있어야 한다. 부실한 기업이 동반성장 정책에 의지하여 연명한다면 해당 기업은 근근이 유지될지 몰라도 업계에 부정적인 이미지를 초래하여 다른 건강한 기업까지 협력관계를 맺을 수 없는 불이익이 발생할 수 있다.

둘째, 정부의 역할은 동반성장지수와 같은 준 규제정책을 추진하기 보다는 기업 간 동반성장 프로그램이 효과적으로 추진되기 위한 환경을 조성해야 한다. 불공정행위를 방지하는 시스템을 만든다는 명분으로 새로운 규제를 만들기 보다는 기존의 제도를 잘 활용하는 것이 추가적인 사회적 비용을 발생시키지 않는 것이다. 새로운 규제정책은 정책의 수혜자들에게 당장의 일시적인 혜택을 줄지 모르지만 결국은 그 정책 수혜자들이 규제정책의 함정에 빠져서 사회적 비용을 크게 초래할 것이기 때문이다.

셋째, 반강제적인 ‘초과이익공유제’의 도입보다는 납품중소기업의 경쟁력이 강화되어야 한다. 이를 위해서 우선, 납품중소기업의 기술개발



및 경영혁신이 필요하다. 납품중소기업은 제품의 경쟁력과 부가가치를 높이기 위해 기술개발의 노력을 경주하고 경영쇄신을 통해 이익을 창출할 수 있는 구조를 조성할 수 있어야 한다. 동일한 부품을 납품받고도 큰 이익을 내거나 또는 이익을 내지 못하는 완성품대기업이 있는 것처럼, 납품중소기업도 효율을 높이고 경쟁력을 향상시킬 수 있는 방향으로 움직여야 한다. 또한 대기업은 물론 납품중소기업도 거래구조를 다변화할 필요가 있다. 수직적 거래관계는 부품중소기업이 납품가격에 대한 경직성을 높일 수 있는 요인이다. 만약 부품을 납품하는 중소기업이나 부품을 공급받는 대기업 모두 부품 수급의 거래선을 다양하게 할 수 있다면 대·중소기업간 수직적 거래관계가 완화될 것이다.

따라서 정부의 역할은 기존의 공정거래 정책을 잘 준용해서 불공정행위에 대한 감시를 철저히 하고 거래비용을 감소시켜 시장이 보다 원활하게 작동되게 하여야 한다. 즉, 기업의 관심이 많은 수요가 예상되는 분야에 대한 연구개발 및 투자 정보가 잘 교환되고 협정될 수 있는 환경을 조성해서 기업의 교섭 및 탐색비용을 줄여줄 수 있도록 해야 할 것이다. 제도적으로는 거래비용을 낮추는 자본공유나 인수·합병에 대한 규제완화가 필요하다. 대기업과 납품중소기업간 그리고 납품중소기업 간에도 공정한 바탕위에서 자본공유나 인수·합병을 통해 거래비용이 감소하고 효율적 성장이 가능하도록 관련 규제가 완화될 필요가 있다. ▲

시사 용어 해설

▶ 포괄주의(Negative System)와 열거주의(Positive System)

규제 원칙을 지칭하는 말이다. 포괄주의(Negative System)는 제한하거나 금지하는 규정이나 사항을 나열하고 나머지는 원칙적으로 자유화하는 반면, 열거주의(Positive System)는 원칙적으로 모든 것을 금지하고 예외적으로 규제하거나 금지되지 않는 사항을 나열하는 체제이다. 따라서 포괄주의가 열거주의보다 훨씬 자유로운 제도라고 할 수 있다. 경제개발기간 중 수입 가능한 품목을 허용하는 것이나 남북교역에 있어서 교역허용 품목을 별도로 지정하는 것 등이 열거주의의 대표적인 사례이다. 그러나 경제가 발전하면서 일부 지정된 제한품목 외에는 모든 품목에 대한 자유로운 수입이 허용되고, 남북교역에 있어서도 점차 규제가 완화되고 자유가 확대되어 가면서 열거주의에서 포괄주의로 바뀌고 있다. 열거주의와 포괄주의의 예는 단지 이러한 교역분야뿐만 아니라 다양한 부문의 법률조항에도 적용되고 있다. 예를 들어 조세포괄주의란 세법에 규정되어 있지 않더라도 비슷한 행위에 대해서 세금을 부과할 수 있도록 하는 방식이다. 유형별 포괄주의란 과세대상으로 열거한 것과 유사한 것이면 구체적으로 열거되지 않은 것에 대해서도 과세하는 방식을 말한다. 반면, 조세 열거주의는 열거된 것만을 과세하는 방식을 말한다.