

2024 KDI Conference

기업 간 거래 선진화

이진국

KDI 산업·시장정책연구부 선임연구위원

2024. 12. 11.

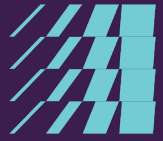
Table of Contents

01 기업 간 거래와 생산성

02 협상력 격차의 발생 원인

03 기업 거래 양상과 문제점

04 기업 거래 선진화를 위한 정책 방향

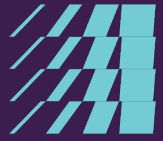


기업 간 거래와 생산성

01

공정한 기업 거래는 단기 생산성과 장기 생산성 향상의 기반

- 기업 간 거래(B2B)는 기업이 제품 및 서비스를 생산 또는 판매하는 과정에서 외부 기업과 맺는 다양한 형태의 거래 관계
 - 하도급, 유통, 대리점, 가맹 거래 등의 형태로 공급사슬 전반에 광범위하게 존재
- 공정한 기업 거래는 생산물이 공급망을 따라 순조롭게 흐르도록 하여 원활하고 효율적인 생산에 기여
 - 생산 효율화를 통한 단기 생산성 향상에 기여
- 각 단계에서의 공정한 가치 교환으로 합리적인 부가가치 배분에 기여
 - 부가가치의 재투자과 혁신을 통한 장기 생산성 제고에 기여

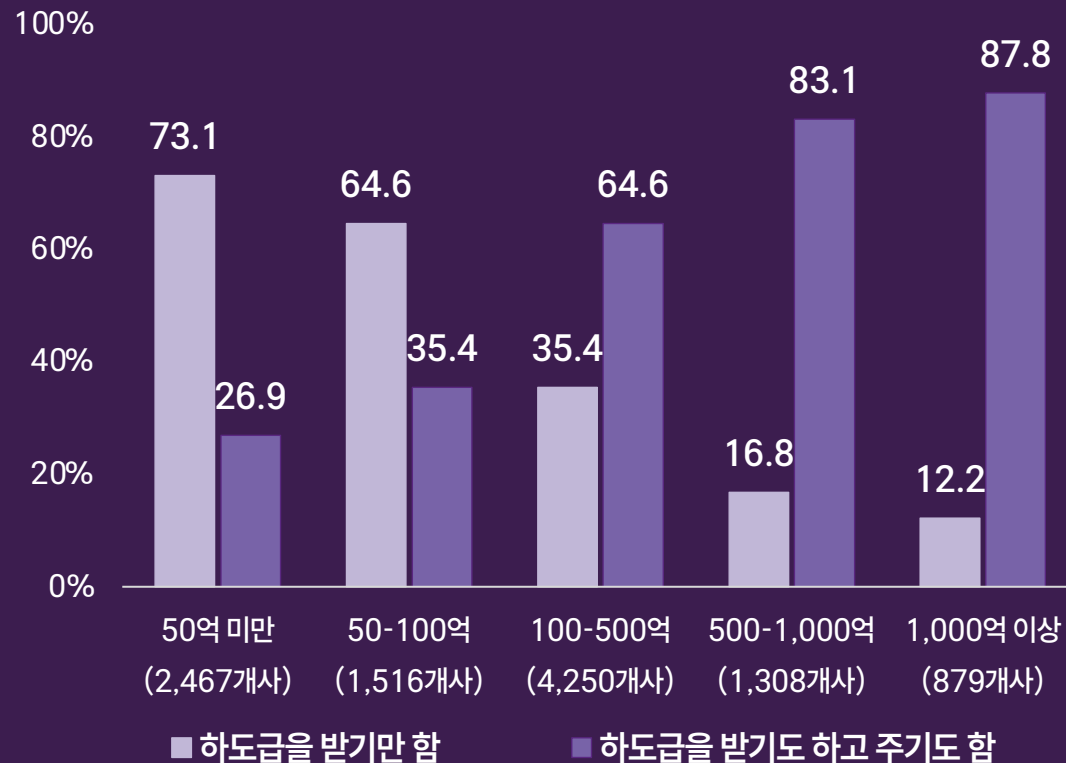


협상력 격차의 발생 원인

02

거래 의존도 심화에 따른 협상력 격차 발생

수급사업자의 매출액 규모별 하도급 거래 형태 (제조업, 2022년)



- 매출액 규모가 작을수록 하도급을 받기만 하는 비중 증가
- 하도급을 받기만 하는 사업체의 경우, 하도급 계약 한 건의 경제적 가치가 상대적으로 높은 바, 원사업자와의 거래 단절 및 축소는 사업 운영에 지대한 차질
→ 원사업자에 대한 거래의존도 증가는 거래상 지위 불균형 및 협상력 격차를 심화시키기 마련

자료: 하도급거래실태조사(공정위, 2022)자료를 바탕으로 저자 가공.

2. 홀드업 문제(Hold-up problem)

거래 특유 자산 투자로 인한 장기 종속 경향

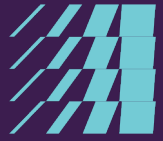
원사업자의 전속거래 현황

구분		제조업(206개사)	용역업(192개사)
전체 수급사업자 중 전속거래 업체 비중		54.1%	63.7%
전체 구매금액 중 전속거래 구매 비중		58.8%	66.4%
전속거래 평균 지속 기간	평균	48.3개월	23.7개월
	100개월 이상	17.2%	5.6%
	50~100개월	10.3%	6.7%
	10~50개월	62.9%	80.5%
	10개월 미만	9.6%	7.2%

- 홀드업 문제: 한 사업자가 특정 상대방에 특화된 자산을 투자함으로써 장기적으로 종속되는 상황
 - 하도급법 제18조: 수급사업자에게 전속거래 강요 금지
 - 제조업 2.1%, 용역업 2.9%가 전속거래 체결(2020년 조사)
- 전속거래는 높은 의존도와 장기 지속성이 주요 특징
- 전속거래 원사업자는 부당 경영간섭(25.7%), 하도급대금 감액(21.2%), 위탁취소(16.7%) 등 법 위반 혐의가 비 전속거래에 비해 3~11배 높게 나타남.

주: 전속거래경험이 있는 원사업자를 대상으로 함.

자료: 하도급거래실태조사(공정위, 2022) 자료를 바탕으로 저자 가공.



기업 거래 양상과 문제점

03

하도급 계약 진행단계에 따른 계약 요소

계약 전	계약 단계		계약 후
	협상·체결		이행·불이행·조정
거래의존도 심화 · 홀드업 문제 · 정보비대칭 ⇒ 협상력 격차 발생 (거래상지위 불균형)	계약 방식	경쟁입찰 수의계약	계약 변경 (취소·조정)
	계약 서류	표준계약서 자체계약서	
	단가(대금)	협상·통보	대금 조정·감액 지급 지연
		영향요인	
물품 수령	물량 장소·일시	수령 거부 물품 반품	

자료: 하도급 계약에 대한 이해를 바탕으로 저자 작성.

수의계약에서 의무와 책임이 불명확한 경우, 계약 당사자 간의 분쟁 가능성 증가

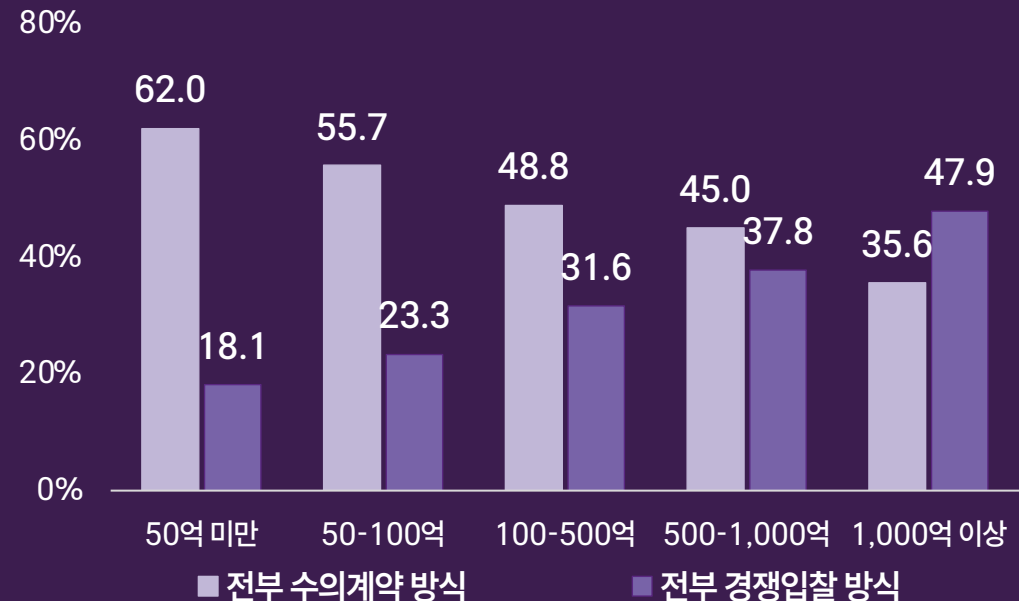
수급사업자로 선정된 방식 (%)

계약 방식 / 업종	제조업	용역업	건설업
전부 수의계약 방식	51.3	48.1	6.2
전부 경쟁입찰 방식	29.3	23.6	80.8
일부 수의계약, 일부 경쟁입찰 방식	18.1	26.2	12.1
기타	1.3	2.1	0.9
합계	100	100	100

주: 수급사업자 응답 기준.

자료: 하도급거래실태조사(공정위, 2022)자료를 바탕으로 저자 가공.

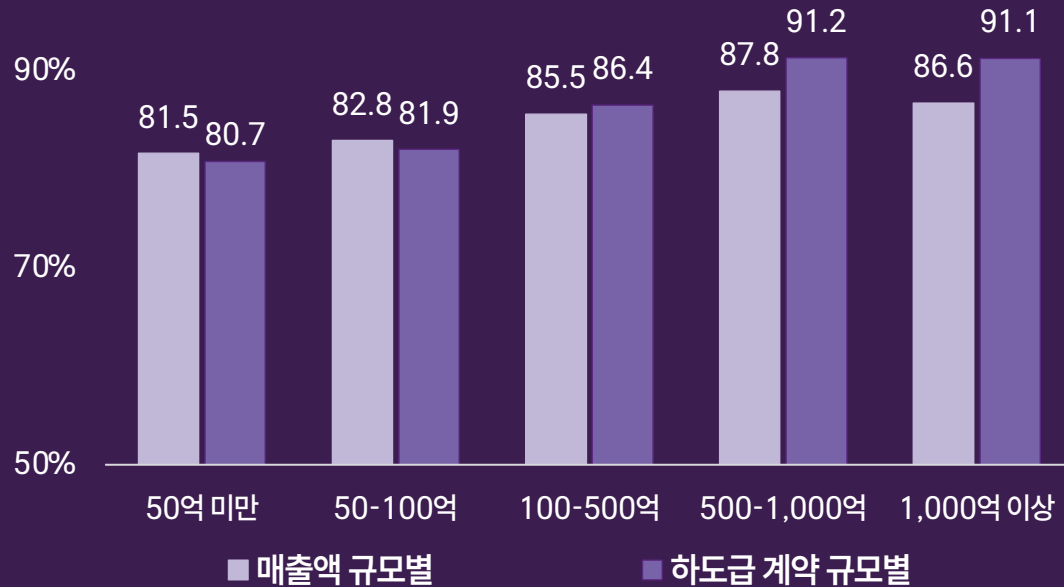
매출액 규모별 계약 방식 (제조업, 2022년)



- 제조업(51.3%)과 용역업(48.1%)에서 전부 수의계약 비중이 과반에 달하고, 소규모 수급사업자일수록 전부 수의계약 방식에 대한 의존도가 높은 상황
- 수의계약은 유연성 및 신속성이 장점이나, 투명성이 상대적으로 낮고, 협상력 열위 사업자가 불리한 조건을 감수할 우려

수의계약 의존도가 높은 소규모 사업자에서 표준하도급계약서 활용 비율도 낮은 경향

표준계약서 100% 사용 비율 (제조업, 2022년)



■ 표준계약서 미사용 이유

- 원사업자의 기존 양식 고수(26.9%), 표준계약서 내용의 현실 괴리(23.7%), 양식 변경으로 업무부담 증가(14.9%)
- 4차 이하 협력업체의 44%는 표준계약서의 존재조차 모르는 상황

- 수의계약 방식 의존도가 높은 상황에서 표준하도급계약서 활용은 분쟁 예방에 중요
 - 하도급 계약에서 표준계약서 활용 비율은 증가 추세
 - 제조업(76%→85%), 용역업(84%→88%)
 - 건설업은 97~98%로 매우 높은 활용률
- 그러나 매출액 및 계약 규모가 작고, 협력 단계가 낮아질수록 표준계약서 활용 비율이 감소
- 높은 수의계약 의존도 + 상대적으로 낮은 표준계약서 활용으로 표준계약서의 분쟁 억제 효과가 충분히 발현되기 어려운 상황

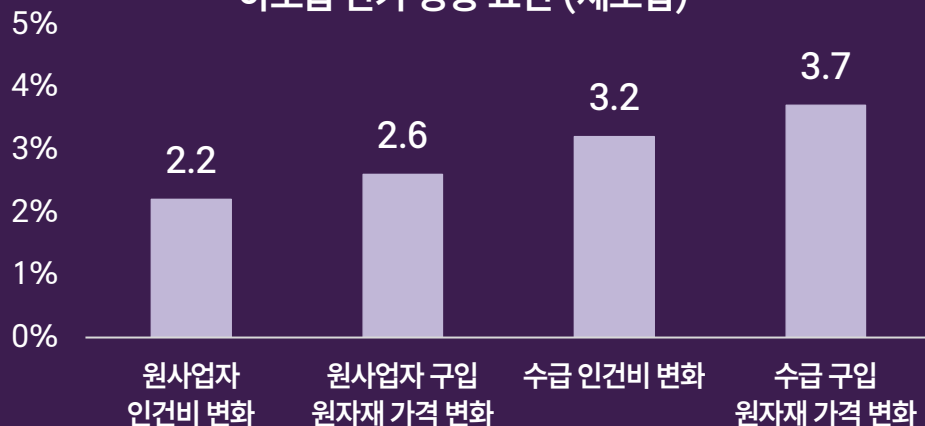
원자재·인건비 상승에 따른 하도급 대금 조정 불균형

하도급 대금 인상 경험 비율 (2022년)

인상 경험 비율 (%)		제조업	용역업	건설업
전체		45.6	65.0	43.9
매출액별	50억 미만	43.2	47.5	38.4
	50~100억 미만	45.4	70.3	46.1
	100~500억 미만	45.8	57.2	42.8
	500~1,000억 미만	46.4	69.6	54.6
	1,000억 이상	50.3	76.3	49.6

- 최근 원자재와 인건비 상승으로 하도급 대금 인상 비율이 40%대 이상으로 생산 요소 가격 상승이 대금에 일부 반영
- 다만 매출액 규모가 작을수록 인상 경험 비율이 낮아져, 소규모 수급사업자의 대금 조정이 원활하지 못할 가능성

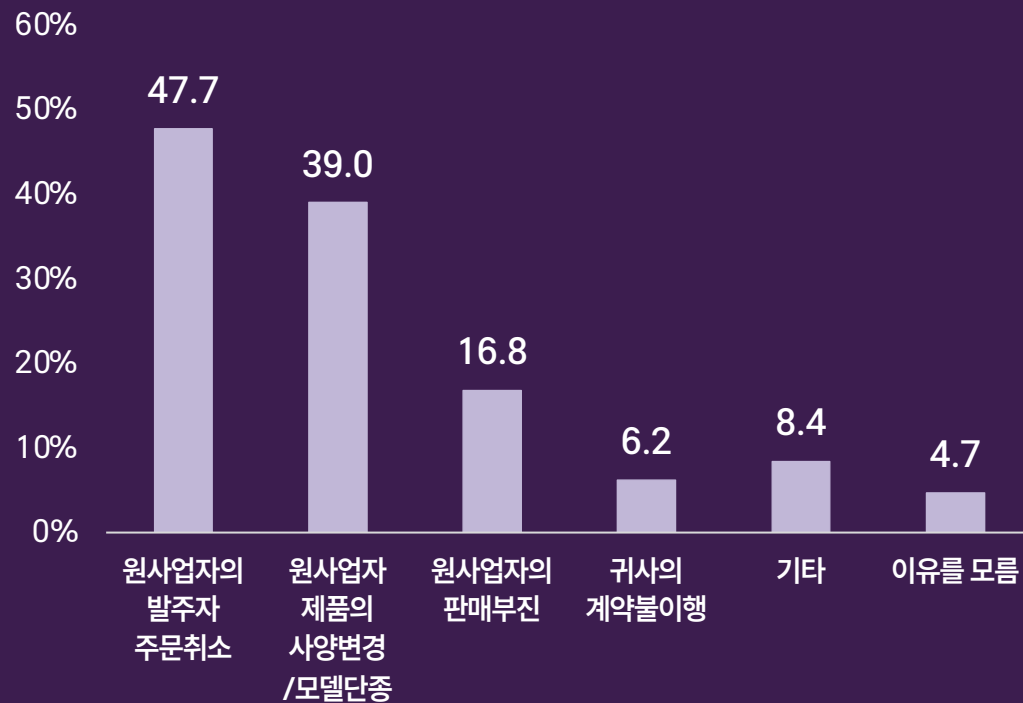
하도급 단가 영향 요인 (제조업)



- 수급사업자의 인건비 및 원자재 가격 변화의 영향이 높은 점은 부가가치의 합리적 배분 측면에서 긍정적
- 1차 협력사(3.3)에서 4차 협력사(3.0)로 갈수록 인건비 및 원자재 가격 변화가 하도급 대금에 미치는 영향 감소

수급사업자의 귀책 사유가 아닌 위탁 취소 및 변경은 하도급법 위반 가능성

위탁 취소 및 변경 사유 (제조업)



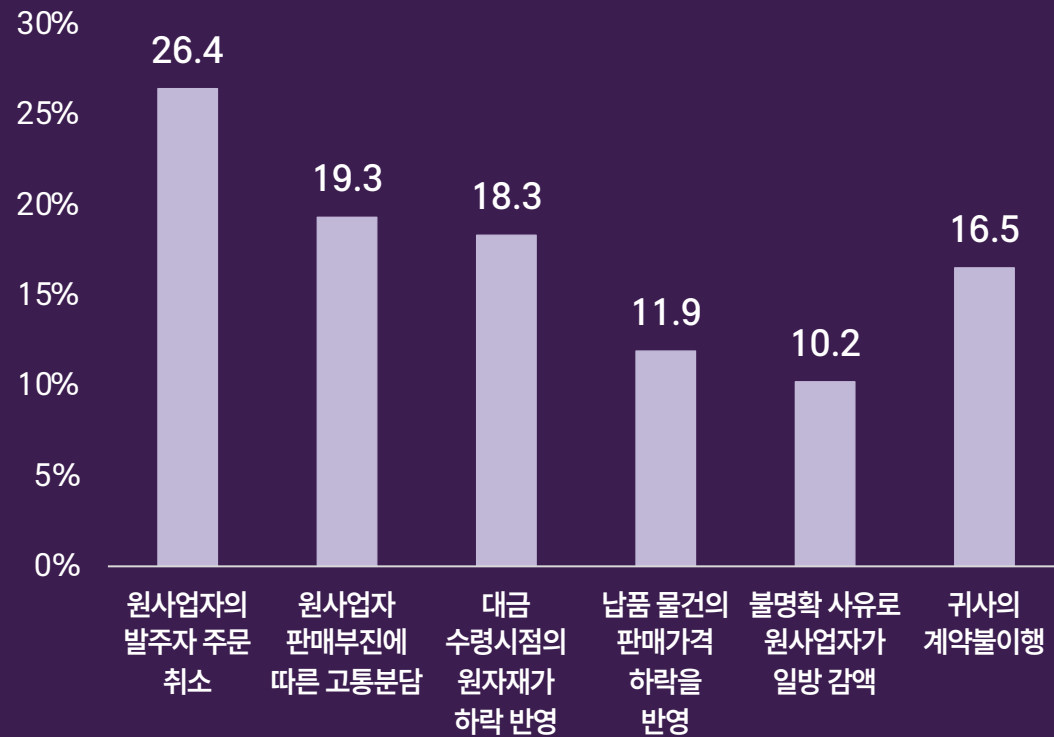
주: 수급사업자 응답 기준.

자료: 하도급거래실태조사(공정위, 2020-22)자료를 바탕으로 저자 가공.

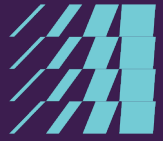
- 하도급 계약 100% 이행률은 90% 내외로 높은 수준이나 매출액이 작을수록 이행률이 낮아지는 경향 존재
- 위탁 취소의 주된 사유는 발주자 주문취소(47.7%), 사양변경·모델 단종(39%), 판매부진(16.8%)
→ 수급사업자의 귀책 사유가 아니므로 하도급법 위반 가능성
- 위탁 취소의 이유를 모르는 수급사업자(4.7%)의 경우는 임의 취소 가능성을 시사
→ 수급사업자의 부가가치 확보에 차질을 초래하는 경우로 구체적 사유 조사와 정책적 대응이 요구됨

대금 감액 및 미지급은 생산성 저하와 직결되므로 지속적인 정책적 관심이 필요

하도급 대금 감액 사유 (제조업)



- 대금 미지급 사례는 평균 1~2%대로 낮은 수준
- 미지급 사례가 소수이나, 대금 감액 및 미지급 사례는 분쟁과 사회적 비용 증가, 생산성 저하와 직결되므로 지속적 정책 관심 필요
- 주된 대금 감액 사유는 판매 부진에 따른 고통 분담, 원자재 가격 하락, 판매 가격 하락, 원사업자의 일방적 감액이 보고
→ 협상 및 계약에 기반한 정당한 부가가치 배분이 제대로 이행되지 않았을 가능성



기업 거래 선진화를 위한 정책 방향

04

중소기업 간 거래 공정성 강화를 위한 하도급 실태조사 대상 확대 필요

- 기업 거래 공정성 제고 정책은 (대·중소기업 간의 거래를 넘어) 중·중소기업 간 거래까지 포괄할 필요
- 현행 하도급 실태조사는 매출액 상위(15,000개) 기업 중 원사업자를 선정하고, 이들과 거래하는 수급사업자를 선정
→ 중소기업 간의 불공정 거래 문제를 충분히 반영하지 못할 가능성
- 중견·중소기업은 상위 기업보다 하도급 거래 비중이 높아, 이들 간 발생하는 불공정 행위가 기업 생존에 직접적인 영향을 미치는 만큼 조사 대상에 포함시킬 필요
- 매출액 중상위권(15,001~30,000위) 및 중위권(30,001~45,000위)의 기업들을 원사업자 조사 대상에 포함하는 방안을 제안
→ 중소기업 간 거래 실태 반영, 불공정 행위 조기 대응, 정책 신뢰성 제고에 기여할 것으로 기대

표준계약서 활성화를 위한 맞춤형 개발과 활용 지원 방안

[표준계약서의 손쉬운 활용]

- 소규모 업체를 위한 간소화된 버전 등 업종별·거래 규모별 특화된 표준계약서 개발로 표준계약서의 현실성 및 활용성 제고

[표준계약서의 유연한 활용]

- 표준계약서 내 필수 조항과 선택 조항을 구분하고, 선택 조항은 업종과 거래 특성에 맞게 조정할 수 있도록 구성
- 계약 당사자가 거래 조건에 맞는 모듈을 선택해 표준계약서를 유연하게 활용하도록 유도

[표준계약서 활용의 인센티브 마련]

- 표준계약서를 사용한 경우, 계약 분쟁 시 우선적 해결 방안을 제공하는 등 인센티브 마련
- 표준계약서 활용 촉진과 공정한 계약 관행 확산에 일조

[표준계약서에 대한 인지도 제고]

- 온라인 강좌, 워크숍, 세미나 등으로 표준계약서 사용 방법과 중요성을 체계적으로 홍보
- 온라인 플랫폼 구축으로 소규모 사업자의 표준계약서 활용을 지원

하도급대금 조정제도 활성화를 위한 협력·지원·제재 방안

- 중소기업중앙회의 하도급대금 조정 협의 대행은 수급사업자의 협상력 강화를 위한 유익한 조치로 평가되나, 협동조합 가입률(10%)이 저조한 제조업 등에서는 수급사업자의 제도 활용이 미흡한 상황

하도급대금 조정제도 활성화를 위한 정책 방안

- 수급사업자가 하도급대금 조정 요청으로 불이익을 받을 경우,
 - 공공조달 가산점이나 우선권을 통해 거래 단절 우려를 감소
 - ▷ 새로운 거래선 제공 + 중소기업 간 네트워킹 강화 → 거래선 다변화 + 수급사업자 협상력 강화 지원
- 원사업자가 하도급대금 조정 협의에 성실히 임할 경우,
 - ▷ 정부사업 참여 시 인센티브 제공으로 자발적 협력 유도
- 보복 행위 적발 시 과징금, 공공조달 제한, 영업정지 등 강력한 제재로 억지력 강화

4. 하도급 법률 조항의 구체성 제고

- 하도급법에서 '정당한 사유'는 23회 언급되나, 이 중 18회는 구체적인 예시나 기준이 명시되지 않아 해석의 모호성을 초래
→ 계약 당사자 간 해석 차이로 분쟁을 유발하고, 모호한 기준이 악용되어 불공정 행위가 반복되는 원인이 될 수 있음.

정당한 사유에 대한 설명이 미제시된 하도급법 조항 사례

하도급법		법 위반 사항
제4조 (부당한 하도급대금 결정 금지)	2항1호	정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하는 행위
	2항3호	정당한 사유 없이 특정 수급사업자를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하는 행위
제12조의2 (경제적 이익의 부당요구 금지)		원사업자가 정당한 사유 없이 수급사업자에게 (중략) 금전, 물품, 용역, 그 밖의 경제적 이익을 제공하도록 하는 행위
제18조 (부당한 경영간섭의 금지)	2항1호	정당한 사유 없이 수급사업자가 기술자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하는 행위
	2항2호	정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 구속하는 행위

자료: 『하도급거래 공정화에 관한 법률』(2024.2.9.)을 바탕으로 저자 가공.

- ‘정당한 사유’의 명확한 기준을 마련하고, 법적 해석의 일관성을 확보하기 위해 구체적인 가이드라인을 제정할 필요
 - 사례 및 판례 분석으로 정당한 사유에 관한 체계적인 기준을 제공
 - 계약 당사자들이 수월하게 이해할 수 있도록 교육과 홍보를 강화
- 불공정 거래 신고 촉진, 적발 가능성 제고, 기업 간 명확한 이해로 불공정 거래 예방에 기여할 것으로 기대