

중소기업 위기의 근본구조에 관한 분석*

- 자동차 산업을 중심으로 -

위평량**, 김상조***

본 연구는 4개 완성차기업과 실제 거래관계가 있는 하도급기업을 대상으로 하도급거래 관계에 대기업의 불공정한 행위가 내재해 있는가에 대해 검토하였다. 첫째, 분석가설에서 예측한 성과지표와 실측된 성과지표가 대체로 일치하는 결과를 얻음으로써 자동차산업 하도급거래에 있어서 불공정한 거래행위가 있다는 정황증거를 확인하였다. 둘째, 완성차기업의 하도급기업에 대한 불공정한 행위가 간접적으로 확인되었다. 따라서 완성차기업과 중소 하도급기업 간의 경영성과 격차를 공정한 거래구조 하에서의 자연스러운 결과로 해석할 수만은 없다. 셋째, 시장 지배적 사업자에 속한 하도급기업이 그렇지 않은 하도급기업에 비해 더 불공정한 거래구조에 직면할 가능성이 높다는 사실도 간접적으로 확인되었다. 이는 시장지배력을 갖는 업체가 하도급거래에서도 수요독점적 행태를 보인다는 의미이다.

주제어: 중소기업, 하도급구조, 전속성, 협상력.

I. 서론

1990년 중반 이후 한국 경제는 크게 세 차례의 위기를 겪었다. 1997년 경제위기와 2002년의 금융 및 카드채 위기, 그리고 2008년 하반기부터 진행된 세계금융 위기에 따른 국내경제 위기이다. 정책당국은 이러한 위기가 있을시 마다 다양한 정책을 구사해 오고 있으나 근본적인 구조개혁보다는 임시방편적인 대증요법으로 일관하고 있다. 특히, 최근 정부는 대기업과 중소기업의 상생을 위한 다양한 논의를 진행하고 있으나 중소기업과 대기업의 상생과 관련해서는 한국 경제의 구조적인 문제라는 점을 중시하지 않고 있다. 따라서 개선 가능한 경제의 틀과 산업구조, 그리고 기업 간 거래관행 등을 충분히 감안하지 못하는 가운데 여전히 피상적인 논의만 진행하고 있다.

* 본 논문은 저자가 기업지배구조연구(2009,9, 경제개혁연구소)에 발표한 보고서를 대폭 수정·보완하였다. 논문 완성도를 높일 수 있도록 세심한 심사를 해주신 세분 익명의 심사위원께 감사드리며, 나머지 오류는 전적으로 저자의 책임이다.

** 제1저자, *** 교신저자.

경제 각 분야의 위기는 외적 요인보다는 국민경제 내부적인 요인에 의해 발생하는 것이 더욱 심각하고, 아울러 이러한 내부적 위기요인을 개선하지 못할 경우 외부 충격에 따른 내적 모순이 더욱 확대재생산 됨으로써 국민경제 전체의 위기로 확산될 수 있다는 점을 인식할 필요가 있다. 우리나라는 현재 중소기업의 위기시대이다. 중소기업 매출의 60% 이상이 하도급거래에 의존하고 있다는 점에서 국내 하도급거래 관계는 해당기업의 경영성과는 물론 전체 국민경제 발전에 중대한 영향을 미치는 요소이나, 이에 대한 학계의 실증연구는 대단히 미흡한 실정이다. 이는 주요 원사업자의 수급사업자 명단조차 알려져 있지 않은 상황에서, 대부분의 하도급거래 분야 연구가 제한된 숫자의 표본에 근거한 사례연구 중심으로 진행되고 있는 한편, 신뢰성을 갖기 어려운 제한된 표본에 의한 설문조사 자료에 의존하고 있기 때문이다.

본 연구에서는 한국 자동차산업의 하도급구조가 완성차기업과 하도급기업 간의 주요 경영성과의 차이를 낳는 요인으로 작용하는지를 확인하려고 한다. 즉 자동차산업의 하도급구조에 이른바 수탈적 관행이 존재하는지, 존재한다면 그것이 하도급기업의 경영성과에 어느 정도 악영향을 미치는지를 다양한 재무비율 분석을 통해 살펴볼 것이다. 기본적인 분석틀은 산업조직론(industrial organization)의 전통적인 방법론에 따른다. 즉, 시장구조(Structure)가 각 활동주체의 행태(Conduct)를 결정하고, 그 행태는 각 주체 및 시장 전체의 성과(Performance)로 귀결된다는 것이다.

우선, 자동차산업의 하도급거래 관계에 ‘원사업자의 불공정한 행위’ 관행이 내재하고 있다면, 이는 완성차기업과 하도급기업의 행태를 통해 이들 양자의 경영성과 격차로 표출될 것이므로 완성차기업군과 하도급기업군의 경영성과를 비교해보고자 한다. 다음으로 우리나라 자동차산업은 비록 해외 판매 시장에서는 극심한 경쟁압력에 노출되어 있지만, 국내 판매시장 및 요소시장에서는 소수의 완성차기업에 의한 독과점적인 특성을 보인다. 특히 국내에서 시장지배적 사업자의 지위에 있는 업체(현대차·기아차)와 부차적 지위에 있는 업체(GM대우·르노삼성)로 분할되어 있는 시장구조가 하도급거래 관계에도 상당한 영향을 미칠 것으로 예상된다. 따라서 원사업자의 시장지배력 정도에 따라 하도급기업들을 구분하여 그 경영성과에 어떤 차이가 있는지도 비교해보고자 한다.

II. 하도급구조의 이론적 배경과 선행연구

1. 하도급구조의 이론적 배경

일련의 수직적 생산 흐름에서 상류(up-stream)의 소재·부품 기업과 하류(down-stream)의 조립·가공 기업 사이의 거래관계는 나라별로 또는 업종별로 그 특성이 상이하게 나타날 수 있으나, 거래조건을 유불리에 따라 거래상대방을 수시로 교체하는 시장거래 위주의 형태(an arm's-length transaction relationship)와 특별한 사유가 없는 한 특정기업과 장기 계속거래 관계를 유지하는 일종의

준(準)내부적 조직 형태(quasi-internal organization)로 대별해 볼 수 있다. 우리나라 하도급거래 관계는 후자의 대표적인 형태이다.

하도급거래 관계는 거래의 안정성을 제고함으로써 제도비용(institutional cost) 및 거래비용(transaction cost)을 절감하여 거래당사자 모두에게 이익을 주는 것으로 평가된다. 다른 한편으로는, 법적인 계약내용보다는 동족의식·충성심 등의 집단주의적 사회진통에 의존하는 이른바 일본식 하도급거래 관계는 그 자체로 전근대성의 반영일 뿐만 아니라, 상위의 '중핵기업'과 하위의 '주변기업'으로 분할된 계층적 이중 구조를 초래하는 것으로 비판받기도 한다. 특히 우리나라의 경우 일본보다도 그 문제점이 더욱 심각하게 나타나, 대규모 원사업자의 시장지배적 지위 남용 행위 및 불공정거래 행위 등(이하 '원사업자의 불공정한 거래행위'¹⁾라 함)으로 인해 중소 수급사업자의 발전이 지체되고, 나아가 중소기업 부문의 저임금 및 비정규직 위주의 고용 관행 등 노사관계에도 부정적인 영향을 미치는 것으로 평가된다.

자동차산업은 하도급구조가 가장 전형적으로 발전한 업종이다. 1980년대 들어 완성차 조립기업과 부품기업간의 신뢰와 협력을 특징으로 하는 일본 자동차산업의 하도급구조가 전 세계적인 주목을 받으면서, 미국과 유럽의 완성차기업들도 외주비율의 확대, 장기계속거래와 부품기업의 제품개발 참여, 부품기업 수의 감축 및 분업구조의 중층화 등 일본식 관리기법을 적극 도입하고 있다. 우리나라의 자동차 대기업들도 1980년대 이래 일본의 관리기법, 즉 복사발주(複社發注), 서열경쟁(rank-order tournament), 적기납입(JIT), 승인도(approved drawing) 방식, 가치공학(VE)/가치분석(VA), 목표원가(target cost), 정기적 단가인하 등을 흡수하면서 부품산업의 합리화를 추진해오고 있다.

2. 분석 가설

국내 자동차산업은 1997년 경제위기 이후 현대자동차를 중심으로 재편(1999년 기아자동차가 현대차 그룹 계열사로 편입)되는 와중에, GM·르노 등의 외국기업이 국내 부실기업을 인수하는 등 큰 시장 변동이 있었다. 국내 시장규모는 2008년 매출액 기준으로 총 67조 7,903억 원으로서 현대자동차·기아자동차의 시장점유율 합계는 71.64%, GM대우가 18.15%, 르노삼성이 5.46%를 각각 점유함으로써 현대자동차그룹이 국내시장을 주도하고 있다. 이처럼 소수업체, 나아가 사실상 하나의 시장지배적 사업자에 의해 고착화된 독과점적 시장구조는 부품조달 측면에서도 하도급기업의 교섭력 및 지불능력 약화를 초래하는 중요한 요인으로 작용한다.

1) 원사업자의 수급사업자에 대한 이른바 '수탈적 행위'는 공정거래법 '제2장 시장지배적지위의 남용금지' 및 동법 '제5장 불공정거래행위의 금지' 규정에 위반되는 것으로 판단된다. 본 연구는 공정거래법 제2장과 제5장의 의미를 동시에 포괄하기 위해 '원사업자의 불공정한 지위남용 행위'로 표현한 것이다. 여기서는 최근 문제가 되고 있는 원사업자의 불합리한 납품단가 책정 행위, 원자재가격 변동의 납품단가 미반영 행위, 납품계약 내용의 임의 변경 행위, 핵심기술 및 세부자료 요구 행위, 하도급기업들 간의 과당경쟁 유도행위, 대가성 리베이트 요구 행위, 각종 비용의 전가 행위 등을 모두 포함하는 용어로 사용한다.

특히 부품의 수요독점(monopsony) 구조에서 수요독점자는 납품가격 결정에 있어서 압도적 우위의 지위를 갖게 되어 큰 독점적 이윤을 향유할 수 있다. 반면 하도급기업은 대체수요처에 대한 선택의 자유가 극히 제한되며, 신기술을 개발하거나 공정 개선을 이루었다 할지라도 그로부터 안정적인 이윤을 확보할 수 없게 된다. 이러한 원사업자의 불공정한 지위남용 행위로 인한 수급사업자의 어려움을 입증하기 위해서는 완성차기업과 하도급기업의 미시적 원가자료를 통해 그 인과관계를 엄밀히 분석하는 것이 필요하지만, 이는 자료의 한계상 불가능하다. 따라서 본 연구는 먼저 불공정한 지위남용 행위가 있다고 전제할 때 예상되는 각종 재무비율들의 상대적인 크기에 대한 가설을 제시한 다음, 계산된 실제 데이터가 이와 일치하는지를 확인하는 ‘간접적’ 접근방법을 사용하였다.

1) 완성차기업과 하도급기업간의 성과 격차에 관한 가설

하도급구조에 속한 부품 중소기업의 경영성과는 상위 대기업의 성과에 밀접하게 연동될 것이다. 이 때 하도급구조가 신뢰와 협력의 상생관계에 있느냐에 또는 불공정한 거래 행위가 만연한 이른바 수탈적 관계에 있느냐에 따라 양자의 경영성과는 확연하게 달라질 것이다. 만약 자동차산업의 하도급구조에 불공정한 거래 행위 관행이 내재되어 있다면, 완성차기업과 하도급기업의 각종 재무지표는 다음과 같은 양상을 보일 것이다.

우선, 유형자산증가율을 비롯한 성장성 지표에서는 하도급기업이 더 나은 성과를 나타낼 수 있다. 글로벌 시장의 경쟁압력에 노출된 완성차기업은 제한된 자원을 R&D 등의 핵심역량 강화에 집중시킬 필요가 있다. 따라서 완성차기업은 원가절감을 위한 각종 구조조정 전략을 수행하는 가운데 아웃소싱(outsourcing) 등을 통해 수요변동에 따른 위험을 하도급기업에 전가하고자 하는 유인을 갖는다. 반면, 협상력(negotiation power)의 열위에 있는 하도급기업은 거래관계의 유지를 위해 설비증설 제안 등 완성차기업의 위험전가(risk shifting) 요구를 수용할 수밖에 없을 것이다. 이에 따라 유형자산증가율은 하도급기업이 더 높을 것이다.

한편, 부채비율 등의 안정성 측면에서는 외환위기 이후 재벌개혁 정책에 따른 재무 구조조정, 자본시장에의 접근가능성 등의 대기업 프리미엄, 그리고 자본시장 개방에 따른 적대적 인수합병 우려 등을 반영하여 완성차기업이 하도급기업보다 우월한 결과를 보일 것이다. 수익성도 마찬가지이다. 완성차기업은 수익성 제고를 위해 납품단가 인하를 통한 원가절감을 추구할 것이다. 완성차기업은 국내외의 경쟁적인 부품생산 하도급기업을 비교적 자유롭게 선택할 수 있는 반면, 하도급기업은 부품수요처에 대한 선택의 자유가 제한되어 있어 완성차기업의 단가인하 요구에 순응할 수밖에 없다. 따라서 하도급기업의 수익성은 완성차기업의 경영전략, 특히 납품단가 결정으로부터 가장 큰 영향을 받게 된다.

반면, 생산성 지표는 다양한 양상을 보일 수 있다. 판매시장 및 요소시장에서의 독점력을 반영하여 종업원 1인당 부가가치는 완성차기업이 더 높을 것으로 예상되나, 이른바 수탈구조 하에서 하도급기업이 생존하기 위해서는 주어진 투자설비에서 최대한의 산출을 올려야 하기 때문에 투자효율성 등은

하도급기업이 우월할 수 있을 것으로 보인다.²⁾

마지막으로, 노동소득분배율 등의 분배 측면에서는 완성차기업이 우월할 것이다. 즉, 노동력의 질에 따른 임금격차 등의 순수 경제적 요인 이외에도, 사용자 측의 임금 및 복리후생 정책 차이, 노동조합의 유무 및 협상력 차이 등에 기인하는 노사관계상의 특징으로 인해 분배 지표는 상당히 영향을 받을 수밖에 없기 때문이다. 한편, 기업의 성과를 측정하는 성장성, 안정성 등의 각종 재무 지표는 그 하위 범주에 다양한 개별 지표를 포함하고 있지만, 여기서는 대표적으로 활용되는 성과지표만을 고려했다.

2) 완성차기업의 시장지배력 차이에 따른 하도급기업들 간의 성과격차에 관한 가설

상기 분석가설 1)은 4개 완성차기업 전체와 이들에 소속된 하도급기업 전체의 경영성과 격차에 관한 것이다. 전술한 바와 같이, 국내 자동차산업은 시장지배적 사업자의 지위에 있는 업체와 부차적 지위에 있는 업체로 양분되어 있으며, 이들 각각의 하도급기업간에도 경영성과의 격차가 발생할 가능성이 있다. 그 가능성은 두 가지 방향으로 열려 있다.

우선, 시장지배적 사업자는 보다 안정적인 경영성과를 바탕으로 하도급거래에서도 장기적인 관점에서 부품기업의 발전을 유도하는 전략을 취할 수 있다. 이 경우에 시장지배적 사업자에 속한 하도급기업의 경영성과는 그렇지 않은 하도급기업에 비해 상대적으로 우월할 수 있다. 반면, 시장지배적 사업자가 자신의 수요독점적 지위를 남용하는 경우에는 이들의 하도급기업은 오히려 협상력의 열위 문제가 더욱 심각하게 나타나 경영성과가 부차적 완성차 소속 하도급 기업보다 더 나쁠 수 있다.

특히 현대차·기아차는 GM대우·르노삼성에 비해 비교적 오래 전부터 하도급 관리체제를 구축하는데 노력해 왔다는 점에서, 이들에 속한 하도급기업의 이른바 종속성의 문제가 더 심화되었을 수도 있다. 따라서 시장지배적 사업자의 하도급거래 관행이 보다 협력적인지 아니면 보다 수탈적인지, 또는 이러한 요소는 하도급기업의 경영성과에 큰 영향을 미치지 않는지 분석해볼 필요가 있다. 만약 시장지배적 사업자의 하도급거래 관행이 보다 수탈적이라면, 즉 이들에 속한 하도급기업이 보다 종속적이라면(이하 이들을 ‘종속적 하도급기업’이라고 칭함), 그 경영성과는 다음과 같은 양상을 보일 것으로 예측된다.

종속적 하도급기업은 그렇지 않은 경우보다 완성차기업의 각종 위험전가 요구를 피동적으로 수용할 개연성이 크다. 따라서 시장 지배적 완성차기업의 자본비용 절감을 위해 그에 소속된 하도급기업들이 설비증설에 나설 가능성이 높기 때문에, 유형자산증가율 등의 성장성 지표는 종속적 하도급기업이 상대적으로 우위에 있을 것이다. 아울러 장기거래를 수단으로 하여 대기업은 하도급기업에 대해 거의 모든 정보를 확보하고 있으며, 따라서 대부분의 하도급기업에 대한 재무 상태를 충분히 파악하고 있다. 따라서 하도급 기업은 높은 수익창출로 인한 납품단가 인하 압력에 직면하기 보다는 차라리 대규

2) 물론 완성차기업은 대규모 설비투자를 요하는 장치산업이고, 부품기업은 상대적으로 노동집약적이라는 특성으로 인해 투자효율성이 차이가 나타날 수도 있다.

모 투자를 통해 대기업의 압력을 피할 개연성이 매우 높다.³⁾

그런데 이러한 규모 확장이 안정적인 경영성과에 의해 뒷받침되지 않는다면, 종속적 하도급기업의 부채비율 및 유동비율 등 안정성 지표는 오히려 나쁜 결과를 보일 수 있다. 또한 시장지배적 사업자의 하도급기업들이 납품단가의 산정, 원가변동의 반영 정도 등의 협상과정에서 보다 종속적이라면, 이는 당연히 수익성에 부정적인 영향을 미칠 것이다. 한편, 생산성 지표는, 앞서 가설 1)에서와 마찬가지로, 하위 지표별로 상이한 양상을 보일 수 있다. 즉 종속적 하도급기업이 부가가치율은 낮은 반면, 투자효율은 오히려 높을 수 있다. 마지막으로, 종속적 하도급기업이 납품단가 등의 수익성 측면에서 열위에 있다면, 이는 당해기업의 상대적 저임금 등 노사관계에도 악영향을 미칠 것이므로, 노동소득분배율 등의 분배 측면에서 종속적 하도급기업이 상대적으로 낮은 성과를 보일 것이다.

결론적으로, 완성차기업과 하도급기업 간의 경영성과 격차, 시장지배적 사업자에 속한 하도급기업과 그렇지 않는 하도급기업 간의 경영성과 격차에는, 본 연구가 관심을 두고 있는 원사업자의 불공정한 거래 행위 관행 이외에도, 다양한 요인들이 영향을 준다는 사실은 이미 알려져 있다. 따라서 이러한 요인들을 엄격하게 통제한 이론모형 구축 및 통계분석 작업을 시행해야 하지만, 회귀분석 등을 통하지 않고서도 실측된 데이터를 통해 가설입증이 가능하다면 이는 복잡한 수리모형을 거치지 않더라도 일반 정책 집행당국은 물론 많은 연구자들에게 보다 더 유의한 실증분석 결과를 제공할 수 있을 것이다. 이런 점에서 본 연구는 실측(實測)된 경영성과와 간단한 통계적 검증만으로도 대중소기업 간의 하도급거래의 불공정성을 추정한다는 점에서 다른 연구와 차별성이 있다.

III. 완성차기업과 하도급기업 간의 분석가설 및 재무비율 분석

1. 선행연구

하도급실태를 중심으로 한 대중소기업 간의 하도급거래에 관한 연구는 국내외적으로 매우 오래되었으며, 또한 매우 다양하게 이루어져 왔다. 그러나 대부분 구조적 특징을 충분히 감안하거나 하도급 구조에 접근하기 보다는 매우 제한된 표본을 통해 회귀분석을 하는 경향과 주로 거래실태 분석에 집중되고 있어서 그 신뢰성과 현장성에 대해서는 큰 의미를 갖지 못하고 있다.

산업연구원(2009)은 설문조사를 통해 하도급관계에서 불공정거래 행위는 더욱 심화되어 가고 있으며, 중소기업중앙회(2008)는 대기업이 환율변동, 유가 및 원자재가격 상승 등의 비용을 부당한 방법으로 중소기업에 전가하는 것이 대·중소기업 간의 격차를 악화시키는 원인으로 작동하고 있음을 지적

3) 하도급 기업들의 투자(유형자산증가율)는 신규설비투자를 통한 비용처리에 따라 세제혜택을 받기 위한 점도 있지만, 원사업자대기업의 중소기업에 대한 수익률관리가 치밀해진 결과 이윤폭을 키우기 보다는 설비 증설의 확장을 통해 이윤율을 낮춤으로서 대기업의 납품단가 요구를 피하고 있다는 증언이 상당수에 이른다.

하고 있다. 전인우(2008)는 일본과 한국의 하도급거래 관행이 자동차산업·전기전자산업 등의 조립가공업종에서 서구의 선진기업들을 추격·추월할 수 있었던 주요 요인이라는 점을 강조하고 있다.

정남기(2007)에 의하면 기술개발의 성과는 대기업이 차지하고 비용은 중소기업에 전가함과 동시에, 납품계약 임의 변경, 세부기술자료 요구, 과당경쟁 유도 등의 사례가 지적되고 있으며, 자동차산업에서의 각종 재무비율 분석을 통해 성장성(매출액 및 유형자산증가율)은 하도급기업이 원사업자보다 우월함을 보여주고 있다. 원사업자의 부품수요의 독과점적 실태를 파악한 송원근·이상호(2005)는 2004년을 기준하여 913개 1차 부품업체의 납품총액 29조 2,361억원 중 현대차와 기아차에 납품한 금액이 22조 7,930억원으로 전체 납품액의 78.0%에 이르고 있다는 조사를 하고 있다.

아울러 홍장표(2004)는 대기업은 자본비용을 절감하고 자본조달의 대규모화에 따른 위험을 분산하기 위해 아웃소싱을 확대하는 한편, 중소 하도급기업은 대기업의 요구에 따라 투자를 확대한다고 분석하고 있다. 이처럼 국내 선행연구의 경우 주로 실태파악에 중점을 주고 있는데 이러한 중요한 배경으로는 무엇보다 대기업 원사업자와 거래하고 있는 중소하도급기업의 실제적인 명단을 확보하지 못한 데 기인한 것으로 보인다.

2. 분석 대상

분석대상은 자동차산업의 4개 완성차기업과 그 기업에 속한 중소 하도급기업들(이하 하도급기업이라 함)이다. 하도급기업에는 대기업도 포함되어 있으나, 자본금 규모와 종업원 수를 기준으로 하여 분석대상을 중소기업으로 한정하였다. 분석대상이 포함된 4개 완성차기업과 그 각각의 하도급기업은 다음 <표 1>과 같다. 아울러 특히, 각 완성차기업에 속한 하도급기업들은 다른 완성차기업의 하도급기업과 중복되지 않도록 구분하였다. 이는 각 완성차기업 소속 하도급기업들 간의 성과를 비교분석할 때 중요하며, 무엇보다 본 연구는 원사업자와 하도급거래를 한 중소기업 명단을 확보해 이를 토대로 분석했다는 점에서 다른 연구와 큰 차별성을 갖고 있다.

<표 1> 완성차기업별 표본 하도급기업들의 특성(단위: 개사)

	각 완성차기업별 하도급기업 표본 수			하도급기업 중 상장기업	
	소계	중소기업*	대기업	거래소상장	코스닥상장
현대자동차	216	207	9	9	5
기아자동차	106	102	4	1	2
르노삼성자동차	154	146	8	6	6
GM대우자동차	471	451	20	9	6

주: 본 연구의 분석대상 중소 하도급기업, 대·중소기업 구분 및 상장 여부는 2008년 12월 말 기준

분석대상 표본기업들은 2007년을 기준으로 4개 완성차기업과 이전 3년간(2005~2007년) 1회 이상의 하도급거래를 가졌던 중소기업들로, 총 906개 기업이다. 따라서 2004년 이전에 거래관계가 중단된 하

도급기업들이 포함되지 않았으며, 2008년에 신규 진입한 하도급기업들도 포함되지 않았다. 또한 완성차기업과 하도급거래 관계를 가졌던 기업들(즉 1차 수급기업)을 대상으로 하고 있으므로, 보다 열악한 상황에 있는 2차, 3차 수급기업들이 포함되지 않았을 수 있다. KIS-Line DB를 통해 이들 중소 하도급기업들의 2000~2008년간의 재무자료를 수집해 분석하였다.

표본기업 선정기준은 2005~2007년의 3년간의 하도급거래 관계 여부인데 반해, 분석대상 기간은 그보다 긴 2000~2008년의 9개년으로 한 것이 왜곡을 가져올 소지가 있다. 그러나 이들 표본기업 모두가 한국표준산업분류(KSIC) 상 자동차업종에 속하고, 업종전환이 쉽지 않을 뿐더러 하도급기업들이 장기거래관계를 선호하며, 특히 하도급기업 스스로가 거래 관계로부터 이탈하기 어려운 종속적 지위에 있음을 감안하면, 이로 인한 왜곡의 정도는 그리 크지 않으리라고 판단된다.

3. 재무비율 분석

여기서는 재무비율 분석을 통해, 완성차기업군과 하도급기업군의 부문별 경영성과 지표 추이가 앞서 설정한 분석가설과 어느 정도 부합하는지 살펴본다. 이 때 각 지표는 각 기업군 소속 기업들의 재무지표들을 단순 평균한 것이다. 아울러 해당 항목마다 한국은행 『기업경영분석』 상의 제조업 평균 지표를 함께 제시하여 제조업 내에서의 자동차 산업의 위상을 가늠코자 했다.

1) 성장성 분석

성장성은 기업의 경영척도 및 기업 활동의 성과가 당해연도 중 전년에 비해 얼마나 증가하였는가를 나타내는 지표로서, 기업의 경쟁력이나 미래의 수익창출능력을 간접적으로 나타낸다. 여기서는 유형자산증가율(=(당기말 유형자산/전기말 유형자산)×100 - 100)을 중심으로 살펴보기로 한다. 유형자산증가율은 생산시설에 대한 기업의 투자 결과를 의미하며, 기업의 성장잠재력을 측정하는 지표이다.

<표 2> 주요 재무비율 연도별 추이(단위: %, 백만원)

재무 항목	연도	제조업 평균	완성차 평균	중소 하도급	재무 항목	연도	제조업 평균	완성차 평균	중소 하도급
성장성 유형 자산 증가 율	2001	-1.54	-0.17	6.60	매 출 액 증 가 율	2001	1.69	15.72	11.73
	2002	-2.22	-14.80	8.25		2002	8.26	3.57	13.02
	2003	1.67	4.03	13.39		2003	6.12	4.38	11.80
	2004	4.78	5.54	12.53		2004	17.10	14.51	18.02
	2005	6.22	12.46	11.03		2005	5.87	5.93	17.36
	2006	5.97	4.04	9.14		2006	6.26	7.26	12.54
	2007	4.88	2.85	4.66		2007	9.28	8.63	6.37
	2008	15.47	7.84	14.14		2008	20.43	4.37	1.56

<표 2> 주요 재무비율 연도별 추이(단위: %, 백만원, 계속)

재무 항목	연도	제조업 평균	완성차 평균	중소 하도급	재무 항목	연도	제조업 평균	완성차 평균	중소 하도급	
안정성	부채비율	2000	210.57	142.55	207.52	유동비율	2000	83.23	35.90	95.96
		2001	182.20	125.27	175.88		2001	97.87	78.39	101.31
		2002	135.44	101.49	174.14		2002	106.07	118.15	101.67
		2003	123.39	106.59	165.01		2003	109.75	116.82	101.90
		2004	104.24	98.82	165.05		2004	116.97	133.03	102.64
		2005	100.90	92.96	165.02		2005	121.35	122.98	102.74
		2006	98.88	91.20	157.33		2006	120.51	113.76	105.03
		2007	107.1	93.11	147.07		2007	119.76	112.88	106.50
		2008	123.23	111.52	133.58		2008	112.77	100.37	105.38
수익성	매출액 영업 이익률	2000	7.40	2.95	4.77	1인당 부가가치액	2000	52	78	31
		2001	5.52	6.35	4.53		2001	48	93	33
		2002	6.74	5.36	4.92		2002	69	89	35
		2003	6.87	6.52	4.70		2003	74	72	35
		2004	7.56	4.12	4.54		2004	84	80	38
		2005	6.12	2.89	4.07		2005	80	81	42
		2006	5.34	2.93	3.94		2006	78	89	48
		2007	5.87	4.17	4.07		2007	77	97	51
		2008	5.59	4.04	3.46		2008	85	101	19
효율성 및 배	총자본 투자 효율	2000	19.47	23.96	63.43	노동생산율	2000	47.73	54.01	62.73
		2001	18.99	33.15	60.58		2001	51.51	51.16	63.95
		2002	23.67	48.77	63.37		2002	58.39	67.82	69.88
		2003	24.41	37.43	58.53		2003	58.78	78.12	69.12
		2004	26.15	38.78	57.96		2004	55.44	80.78	70.40
		2005	24.57	41.12	58.34		2005	60.88	80.02	70.45
		2006	22.95	45.02	57.51		2006	63.92	78.66	69.71
		2007	23.05	46.56	55.14		2007	62.79	79.29	69.96
		2008	22.24	74.56	12.47		2008	59.91	80.60	60.13

<표 2>에서 보듯이, 하도급기업의 유형자산증가율이 완성차기업보다 대체로 높게 나타나고 있다. 하도급기업은 2001~2008년간 연평균 9.97%의 유형자산증가율을 보인 반면, 완성차기업의 그것은 2.72%에 머물렀다. 추가적으로 살펴본 매출액증가율, 총자산증가율, 재고자산증가율 등에서도 분석대상 기간 동안 하도급기업의 성장성이 더 높게 나타났다. 이처럼 성장성 지표에서 하도급기업이 더 우월한 성과를 보이는 것은, 앞서 분석가설에서 추측한 바와 같이, 완성차기업이 압도적 협상력을 내세워 자본비용 및 투자위험을 하도급기업에게 전가하고 있기 때문인 것으로 볼 수 있다. 물론 완성차기업들의 고부가가치 중심의 투자성향에 따른 점도 간과할 수 없는 부분도 있을 것이다.

2) 안정성 분석

안정성이란 자산·부채·자본 등 대차대조표 각 항목간의 관계를 나타내는 지표로서 단기채무 지불 능력과 경기변동에 대한 대응능력을 측정한다. 여기서는 기본지표로서 부채비율과 보조지표로서 차입자의 단기지급능력을 판단할 수 있는 유동비율을 중심으로 살펴본다. 먼저, 부채비율(=(부채총계/총자본)×100)은 타인자본과 자기자본 간의 관계를 나타내며, 기업의 안정성을 측정하는데 가장 일반적으로

활용되는 지표이다.

<표 2>에서 부채비율 추이를 보면, 제조업 전반에 걸쳐 2000년 이후 지속적인 하락 추세를 나타낸 이후 최근 다시 증가하고 있다. 2000~2008년의 분석대상 기간 동안 대체로 하도급기업의 부채비율은 제조업 평균보다도 높은 반면, 완성차기업은 제조업 평균보다 낮았다. 외환위기 이후 재벌의 부채비율 축소 정책과 함께 자본시장 활용 측면에서의 대기업 프리미엄 등이 주요 요인으로 작용한 것으로 볼 수 있다. 또한, 앞서 본대로 하도급기업이 성장성에서는 더 높은 성과를 보이는데 이것이 안정적인 수익성 확보로 연결되지 못한다면, 이 역시 부채비율 격차의 한 요인이 될 수 있을 것이다.

다음으로는, 기업의 단기 지급능력을 보여주는 유동비율(=(유동자산/유동부채)×100)이다. 절대적인 기준은 없지만, 일반적으로 유동비율은 200% 이상을 유지하는 것이 바람직하다고 평가되고 있다. 유동비율은 자동차산업 내의 완성차기업과 하도급기업은 물론 제조업 전체의 평균도 200%에 크게 미치지 못한다고 볼 수 있다.

<표 2>에서 보면, 완성차기업의 유동비율은 2004년까지 빠르게 개선되었으나 이후 점차 악화되고 있는 반면, 하도급기업은 분석대상 기간 계속해서 100% 수준으로 거의 일정하게 유지되고 있다. 이처럼 하도급기업 전체의 평균 유동비율이 장기간 100% 수준을 유지하고 있는 것은 완성차기업의 체계적인 하도급 관리의 결과이거나 또는 최소한의 단기 지급능력을 보유하려는 하도급기업의 생존전략의 결과일 수도 있다. 이외에도 안정성 지표로서 당좌비율과 현금보유비율 등을 살펴본 결과, 완성차기업이 하도급기업보다 우월한 결과를 보였다. 결국 안정성 측면에서는 완성차기업이 하도급기업보다 더 나은 성과를 보이고 있다고 평가할 수 있다.

3) 수익성 분석

수익성 지표는 기업의 경영성과를 측정하는 것으로서 자산이용의 효율성, 이익창출능력 등에 대한 평가에 활용된다. 대표적 지표로는 총자산세전순이익률, 매출액영업이익률, 자기자본순이익률 등이 있다. 여기서는 매출액영업이익률을 중심으로 살펴보고자 한다. 먼저, 매출액영업이익률(=(영업이익/매출액)×100)은 기업의 주된 영업활동에 의한 성과를 판단하기 위한 지표로서, 제조 및 판매활동과 직접 관계가 없는 영업외손익을 제외한 순수 영업이익을 매출액과 대비한 것으로 영업효율성을 나타낸다.

<표 2>에서 보듯이, 자동차산업의 완성차기업과 하도급기업의 매출액영업이익률 수준은 제조업 평균보다는 낮았다. 완성차기업의 매출액영업이익률은 큰 등락을 보이는 반면, 하도급기업은 미미한 하락 추세 속에서도 상대적으로 안정적인 추이를 보였다. 이 역시 납품단가 결정을 통해 하도급기업의 수익성을 일정하게 관리하는 완성차기업의 전략에 기인하는 것이 아닌가 의심해볼 수 있다. 완성차기업과 하도급기업간의 격차는 시기에 따라 엇갈리는 양상을 보이는데, 2000~2008년간의 전체의 평균으로 보면 양자 간에 거의 차이가 없었다.

완성차기업의 매출액영업이익률이 하도급기업에 비해 상대적으로 높지 않은 배경으로는 매출총이익

률(=(매출총이익/매출액)×100)은 매우 높으나, 광고비 등의 판매 및 일반관리비의 비중이 큰 것과 함께 해외투자 및 그 부대비용, 그리고 수출비용 등의 영향으로 분석한다(홍장표, 2007:104-108). 본 연구에서도 완성차기업의 매출총이익률은 2000~2008년간 연평균 19.41%를 기록한 반면 하도급기업은 12.83%를 나타내었다.

이외에도 수익성 측면에서 추가적으로 살펴본 매출원가율(=(매출원가/매출액)×100)도 완성차기업이 하도급기업보다 분석대상 기간 전체 평균에서 6.58%p 낮게 나타났고(80.59% 대 87.17%), 법인세차감 전순이익률에 있어서는 완성차기업이 하도급기업보다 0.13%p(4.32% 대 4.19%) 높은 수치를 내고 있으며 특히 금융비용부담률 및 이자보상비율 등에서는 완성차기업이 압도적으로 양호한 경향을 나타냈다. 결론적으로, 수익성 측면에서는 완성차기업이 하도급기업보다 우월한 결과를 나타내고 있다.

4) 생산성 분석

생산성 지표는 기업 활동의 성과 및 효율을 측정하는 한편 개별 생산요소의 기여도 및 성과배분의 합리성 여부를 규명하기 위한 지표이다. 생산성은 투입된 생산요소 1단위에 대한 산출수준을 의미하며, 노동투입과 관련된 노동생산성, 자본투입과 관련된 자본생산성 등이 있다. 여기서는 종업원 1인당 부가가치와 총자본투자효율을 중심으로 살펴본다. 먼저, 종업원 1인당 부가가치(=부가가치/종업원 수)는 노동생산성은 물론 기업의 전반적 생산효율이 측정하는 지표로 널리 사용된다. <표 2>에서 나타난 바와 같이 완성차기업의 1인당 부가가치는 2000년대 초반의 침체를 지나 2003년부터는 꾸준한 증가세를 보이고 있다. 하도급기업의 1인당 부가가치 역시 지속적인 증가 추세를 시현하다가, 2008년 급락하였다.

한편, 1인당 부가가치의 '비율'(=(중소하도급/완성차기업)×100)은 점진적 증가세를 보였으나, 가장 높은 수준을 보였던 2006년에도 하도급기업의 1인당 부가가치는 완성차기업의 53.48%에 불과하였다. 이 비율은 2008년에 19.01%로까지 급락하였다. 그 외 부가가치율(=(부가가치/매출액)×100)이나 1인당 매출액(=(매출액/종업원 수) 등의 생산성 지표에서도 완성차기업이 하도급기업에 비해 우월한 성과를 보였다.

다음으로는 자본생산성을 나타내는 총자본투자효율(=(부가가치/총자본)×100)을 살펴보면, 완성차기업보다 하도급기업이 높게 나타나다가, 2008년에 크게 역전되었다. 그 외, 총자산 중에서 실제로 사용되고 있는 설비자산의 생산성을 나타내는 설비투자효율(=(부가가치/(유형자산 - 건설중인 자산)×100)에서도 완성차기업보다 하도급기업이 대체로 더 높게 나타났다. 한편, 모든 생산성 지표에서 2008년의 경우 기존의 추세와는 다른 양상을 보이는 배경으로는 당시 원자재 가격 상승 및 글로벌 금융위기에 따른 부담을 하도급기업에 전가한 것 때문으로 볼 수 있다.

정리하면, 대부분의 생산성 지표에서는 완성차기업이 하도급기업보다 우월한 성과를 나타내고 있지만 각종 투자효율 등의 자본생산성 지표에서만은 하도급기업이 더 높은 결과를 보였다. 이러한 배경

으로는 기본적으로 양자 간의 자본집약도 차이를 반영하는 한편, 완성차기업의 납품단가 인하 압력 등이 하도급기업으로 하여금 설비자산을 최대한 효율적으로 사용하도록 강제하는 효과도 간과할 수 없을 것이다.

5) 노동소득분배율 분석

노동소득분배율($=\frac{\text{인건비}+\text{복리후생비}}{\text{부가가치}}\times 100$)은 기업이 창출한 부가가치 중에서 노동에 분배된 몫의 비중을 나타낸다. <표 2>에 나타난 바와 같이, 자동차산업의 노동소득분배율은 제조업 평균보다는 높게 나타난다. 완성차기업의 노동소득분배율은 2002년과 2003년 급격한 상승세를 보인 후 2004년부터는 80% 수준의 안정세를 유지하고 있다. 하도급기업도 2002년 70%선에 도달한 이후 큰 변화를 보이지 않았으나 2008년 60%로 급락했다. 양자의 격차를 보면 2000년대 초에는 완성차기업의 노동소득분배율이 낮았다가, 2003년부터는 계속 높은 상태를 유지하고 있다. 특히 2008년 하도급기업의 노동소득분배율이 급락하면서 그 격차가 크게 확대되었다. 노동소득분배율 측면에서 본 완성차기업과 하도급기업간의 격차는 다양한 관점에서 해석할 수 있다. 이 연구로 한정하면, 합리적이지 못한 원가를 산정, 강압적 납품단가 인하 등 원사업자의 불공정한 지위남용 행위 관행이 영향을 준 것으로 추측해 볼 수 있다. 이는 하도급기업들을 상대로 한 각종 설문조사에도 드러나듯이, 분배 측면에서의 격차는 결국 낮은 수익성 등 하도급기업의 지불능력 열위와, 저부가가치 제품 및 노동집약적 제품의 생산에 따른 것으로 추정할 수 있다.

IV. 완성차업체의 시장지배력 차이에 따른 하도급기업들 간의 재무성과 비교분석

여기서는 원사업자의 시장지배력 정도에 따라 그 하도급기업들은 구분한 다음, 이들의 재무비율 격차를 살펴보고자 한다. 앞서 본 연구는 완성차기업의 시장지배력이 클수록 그 하도급기업들은 완성차기업에 더욱 종속적일 가능성이 있고, 따라서 ‘종속적 하도급기업’의 경영성과가 그렇지 않은 하도급기업에 비해 열등할 것이라는 가설을 제시한 바 있다. 만약 실제 재무비율 분석을 통해서 이러한 가설과 부합하는 결과를 얻는다면, 이는 원사업자의 불공정한 지위남용 행위의 또 다른 간접적 증거가 될 수 있을 것이다.

1. 성장성 비율과 안정성 비율 분석

먼저, 성장성의 대표적 지표로서 유형자산증가율을 살펴본다. <표 3>에 나타나듯이 하도급업체들은 평균적으로 10% 안팎의 증가율을 보여 왔다. 그런데 2001~2008년간에 걸친 전체 평균을 보면, 현대차

· 기아차 소속 하도급기업들(11.88%)이 르노삼성·GM대우 소속의 하도급기업들(8.35%)보다 더 높은 유형자산증가율을 나타내고 있다. 최근 4년간(2005~2008년)도 마찬가지이다(11.32% 대 8.61%).

물론 현대차·기아차의 성장이 르노삼성·GM대우보다 더 빨랐기 때문에 그 산하 하도급기업의 성장 속도에도 격차가 발생한 것으로 추론할 수 있겠지만, 실제로는 2000년대 초반에 비해 최근에 이를 수 록 현대차·기아차의 시장점유율 합계는 오히려 약간 하락했다는 점을 감안하면, 이런 추론은 설득력을 갖기 어렵다. 따라서 시장지배력이 큰 완성차기업이 그 산하 하도급기업들에게 자본비용과 투자위험을 전가하는 능력 또한 더 크다고 추정해 볼 수 있을 것이다.⁴⁾

다음으로 안정성 지표인 부채비율을 보자. <표 3>와 같이 하도급기업 전체적으로 부채수준은 감소세를 유지하고 있다. 2000~2008년 전체의 평균 부채비율을 비교하면, 현대차·기아차 산하의 하도급기업들(190.18%)이 르노삼성·GM대우의 하도급기업들(169.38%)보다 높게 나타난다. 이는 주로 GM대우 산하 하도급기업들의 부채비율 하락이 미미하였기 때문이다. 반면, 르노삼성 산하 하도급기업들은 최근 들어 가장 낮은 부채비율을 보인다.

<표 3> 각 완성차기업별 하도급기업들의 성장성과 안정성 비율추이 비교(단위 : %)

재무 항목	연도	현대차 하도급기업	기아차 하도급기업	르노삼성 하도급기업	GM대우 하도급기업
성장성의 유형 자산 증가율	2001	6.84	10.09	5.5	5.81
	2002	3.32	13.46	8.04	9.52
	2003	16.97	18.36	3.29	13.3
	2004	14.75	15.77	7.48	11.77
	2005	14.45	19.25	6.33	7.66
	2006	12.39	9.58	6.95	7.65
	2007	4.95	3.24	6.12	4.62
	2008	12.21	14.48	14.36	15.16
	2001~2008 전체 평균	10.74	13.03	7.26	9.44
	2005~2008 4년 평균	11.00	11.64	8.44	8.77
		11.32		8.61	
안정성의 부채 비율 추이	2000	240.61	268.36	223.65	177.3
	2001	189.48	214.07	185.29	158.75
	2002	183.17	208.1	190.85	157.68
	2003	185.64	200.2	201.89	140.12
	2004	192.5	214.47	205.11	134.65
	2005	182.87	194.2	214.4	139.4
	2006	171.3	178.31	184.37	138.4
	2007	159.6	165.27	171.97	130.61
	2008	142.75	132.25	173.42	121.06
	2000~2008 전체 평균	183.1	197.25	194.55	144.22
		190.18		169.38	
2005~2008 4년 평균	164.13	167.51	186.04	132.37	
		165.82		159.2	

4) 상위완성차업체의 시장점유율 증감은 하위 하도급기업들의 재무성과에 영향을 줄 수 있다. 그럼에도 현대기아차 소속 하도급기업들의 수익률 수준은 GM 및 르노 소속 하도급기업들 보다 열위에 처해있다는 점은 완성차기업들의 시장점유율 변화를 통제할 후 보다 엄밀하게 추정해 볼 필요가 있다.

이와 함께 <표 4>에서의 안정성 측면의 주요 지표인 유동비율을 보면 GM대우의 하도급기업들이 가장 높다. 현대·기아차 산하 하도급기업들의 유동비율은 르노삼성·GM대우 산하 하도급기업들에 비해 분석대상 기간 전체 평균(91.21% 대 103.65%) 뿐만 아니라 최근 4년 평균(90.63% 대 108.78%)에서도 열등한 결과를 나타내고 있다.

<표 4> 각 완성차기업별 하도급기업들의 안정성의 유동비율 비교(단위 : %)

	현대차 하도급기업	기아차 하도급기업	르노삼성 하도급기업	GM대우 하도급기업
2000	88.39	89.65	84.67	105.46
2001	93.55	92.42	88.45	111.84
2002	97.44	91.49	86.09	111.55
2003	94.70	89.81	84.44	114.78
2004	93.23	86.07	91.38	116.86
2005	93.50	86.07	95.05	115.92
2006	95.45	82.08	102.33	119.72
2007	95.79	85.53	100.59	121.82
2008	100.67	85.98	97.85	116.95
2000~2008년 전체 평균	94.75	87.68	92.35	114.99
	91.21		103.65	
2005~2008년 4년 평균	96.35	84.92	98.96	118.60
	90.63		108.78	

결론적으로, 현대차·기아차 산하 하도급기업과 르노삼성·GM대우 하도급기업으로 양분하여 살펴 보면, 분석가설에서 제시한 바와 같이, 시장지배력이 낮은 완성차기업 산하의 하도급기업들이 안정성 지표 측면에서 더 우월한 결과를 시현했다. 향후 르노삼성과 GM대우 간의 하도급거래 관행의 차이에 대해서도 더 구체적으로 확인해볼 필요가 있다.

2. 수익성 비율과 생산성 비율분석

<표 5>에서 수익성 대표 지표인 매출액영업이익률을 보자. 각 완성차기업별 하도급기업들 모두 2000년대 초반에 비해 최근 들어 하락하는 양상을 보이고 있음을 알 수 있다. 특히 현대차·기아차 산하의 하도급기업들의 수익성 하락 추세가 더욱 두드러져, 분석대상 기간 전체 평균(3.70% 대 4.37%) 뿐만 아니라 최근 4년의 평균(2.93% 대 4.25%)에서도 현대차·기아차 산하의 하도급기업들이 여타 하도급기업들보다 열등한 성과를 나타내고 있고 그 격차가 더 커졌다.

<표 5> 각 완성차기업별 하도급기업들의 수익성과 생산성비율 비교(단위 : %)

재무 항목	연도	현대차 하도급기업	기아차 하도급기업	르노삼성 하도급기업	GM대우 하도급기업
수익성의 매출액 영업 이익률	2000	4.02	5.36	2.98	5.4
	2001	4.11	4.34	4.17	4.92
	2002	4.57	4.63	4.47	5.31
	2003	3.84	4.44	3.36	5.55
	2004	3.57	4.24	3.12	5.41
	2005	3.13	2.86	4.15	4.87
	2006	3.31	3.03	3.7	4.6
	2007	2.98	3.17	4.6	4.8
	2008	1.92	3.04	2.68	4.57
	2000~2008년 전체 평균	3.49	3.7	3.69	5.05
	2005~2008년 4년 평균	2.84	2.93	3.78	4.71
생산성의 부가 가치 비율	2000	14.36	16.18	21.12	14.98
	2001	14.79	14.74	19.9	15.64
	2002	18.63	15.06	17.54	15.78
	2003	16.09	16.01	18.75	15.38
	2004	15.52	16.86	19.68	14.45
	2005	15.43	16.31	18.68	14.34
	2006	14.56	17.1	18.35	14.6
	2007	14.79	17.21	18.32	14.75
	2008	5.12	2.22	4.15	4.08
	2000~2008년 전체 평균	14.37	14.5	17.39	13.78
	2005~2008년 4년평균	12.48	12.84	14.88	11.94

다음으로 생산 측면에서 본 부가가치율과 투자효율성 등을 살펴보자. <표 5>의 부가가치율은 현대차·기아차 산하 하도급기업들이 나머지 하도급기업들보다 낮은 수준을 보이고 있다. 그런데 완성차기업 4사에 속한 하도급기업 중 르노삼성의 하도급기업들이 전체 평균과 최근 4년 평균에서 가장 높은 반면, GM대우의 하도급기업들이 가장 낮은 성과를 보이고 있다.

<표 6>의 총자본투자효율은 각 완성차기업 산하의 하도급기업들이 모두 하락하는 추세를 보이고 있다. 총자본투자효율은 GM대우 산하의 하도급기업들이 특히 낮은 수준을 보이는데, 이를 반영하여 현대차·기아차 산하 하도급기업들이 전체 평균과 최근 4년의 평균에서 모두 우월한 성과를 기록하였다. 한편, 총자본투자효율에서도 르노삼성과 GM대우의 하도급기업들 간에 상당한 차이를 나타낸다.

3. 노동소득 분배율 분석

<표 6>의 노동소득분배율을 보자. 현대차·기아차 산하 하도급기업들보다 르노삼성·GM대우 산하

의 하도급기업들이 더 우월한 성과를 나타내고 있다.

<표 6> 각 완성차기업별 하도급기업들의 생산성과 노동소득분배율 비교(단위 : %)

재무 항목	연도	현대차 하도급기업	기아차 하도급기업	르노삼성 하도급기업	GM대우 하도급기업
생산성의 총자본 투자효율	2000	110.78	134.7	102.65	81.81
	2001	92.48	110.14	95.18	82.38
	2002	93.41	97.98	90.82	83.41
	2003	97.24	95.65	96.64	73.79
	2004	94.52	98.45	102.78	61.91
	2005	85.8	82.46	94.21	58.12
	2006	78.52	77.3	84.61	53.05
	2007	52.42	62.74	52.63	24.62
	2008	19.68	18.81	26.66	22.27
	2000~2008 전체 평균	80.54	86.47	82.91	60.15
			83.5		71.53
2005~2008 4년 평균	59.11	60.33	64.53	39.52	
		59.72		52.02	
노동 소득 분배율	2000	60.62	60.42	58.55	65.73
	2001	63.06	62.64	62.34	65.29
	2002	71.8	66.88	67.93	70.1
	2003	67.75	66.78	70.42	70.14
	2004	67.88	69.18	69.94	72.27
	2005	66.88	69.18	68.46	73.41
	2006	65.74	67.52	70.3	72.36
	2007	65.7	66.09	71.43	73.18
	2008	59.56	37.53	57.72	64.69
	2000~2008 전체 평균	65.44	62.91	66.34	69.69
			64.18		68.01
2005~2008 4년 평균	64.47	60.08	66.98	70.91	
		62.28		68.94	

특히 현대차·기아차 산하 하도급기업들의 노동소득분배율은 2000년대 초반에 비해 최근 들어 하락하는 추세를 보인 반면, 르노삼성·GM대우의 하도급기업들은 2008년을 제외하면 오히려 상승하는 모습을 보여 그 격차가 더 커졌다.

4. 가설에 대한 통계적 검정(T-TEST)

<표 7>은 현대차·기아차 산하 하도급기업들과 르노삼성·GM대우 산하 하도급기업들 간의 각 재무비율 평균의 차이에 대한 통계적 검증을 시도한 것이다. T검정은 두 집단 간의 평균의 차이가 통계적으로 유의한지를 파악할 때 활용하는 기법으로서 여기서는 대응표본(Paired-Samples)검정을 하였다. 이 원리는 각 표본의 분산과 두 표본을 합한 전체 집단의 분산을 이용하여 평균의 차이가 어느 정도

유의한가를 살펴보는 것이다. 제시된 각 재무비율은 908개 하도급기업들의 8년간 성과를 단순 평균한 값이다.

<표 7> 원사업자의 시장지배력 차이에 따른 하도급기업들 간의 성과 비교(단위 : %)

	종속적 하도급기업	여타 하도급기업	예상 부호	실제 부호	T값	유의 확률
유형자산증가율	11.88	8.35	>	>	2.221	0.062*
부채비율	190.18	169.39	>	>	3.519	0.008***
유동비율	91.22	103.66	<	<	-3.543	0.008***
매출액영업이익률	3.70	4.37	<	<	-2.922	0.019**
부가가치율	14.5	15.58	<	<	-3.013	0.017**
총자본투자효율	83.5	71.53	>	>	3.762	0.006***
노동소득분배율	64.17	68.01	<	<	-2.985	0.017**

주 1: 각 하도급기업의 재무비율 값은 분석대상 기간 전체의 단순평균

주 2: (***) <p. 0.01, ** <p. 0.5, * < p.0.1)

시장지배력이 강한 완성차기업에 속한 하도급기업의 지난 8년간 성과가 시장지배력이 약한 완성차기업에 속한 하도급기업들의 성과보다 수익성, 부가가치율, 노동소득분배율 등에서 더 열악한 것으로 나타나고, 종속성이 강한 하도급기업들의 의도되지 않은 투자(유형자산증가율)와 이에 따른 부채비율의 열위는 종속적인 하도급기업들로 하여금 자본의 효율성을(총자본투자효율) 극대화 하도록 유인하고 있다는 추정이 가능한 결과를 나타내고 있다.

요약하면, 본 연구에서 ‘종속적 하도급기업’으로 설정한 현대차·기아차 산하 하도급기업들과 나머지 하도급기업들 사이의 각 재무비율 격차는 모두 분석가설 2)에서 예상한 부호와 일치하였으며, T검증(t-test) 결과 모두 1%, 5%, 또는 10% 유의수준에서 유의한 결과를 얻었다. 이는 이른바 종속적 하도급기업과 그렇지 않은 하도급기업들의 재무성과 사이에 분명한 격차가 존재한다는 사실을 의미하며, 이는 원사업자의 불공정한 지위남용 행위 관행에 대한 또 다른 간접증거로 볼 수 있다.

V. 결론 및 정책적 시사점

본 연구에서는 각 완성차기업별로 실제 거래관계가 있는 중소 하도급기업의 명단 자료를 토대로 한 재무비율 분석이며, 이 분석을 통해 자동차산업의 하도급거래 관계에 이른바 원사업자의 불공정한 지위남용 행위가 내재해 있는가에 대해 검토하였다. 국내 중소기업의 위기는 임금 및 원자재 등 생산비용의 증가에 따라 중소기업의 해외이전 등 국내 제조업의 공동화 현상으로 나타나기도 하였다. 그러나 이러한 위기는 생산 순환 관계의 거시적 측면에서 보면 피할 수 없는 현상이다.

그럼에도 불구하고 국내 중소기업의 위기는 세계적으로 독특하게 발전해 온 국내 하도급거래 관계

에서 찾아 볼 수 있으며, 이는 최근 공론화 되고 있는 대중소기업 간의 파행적인 거래관계에서 비롯된 것이다. 즉, 대기업들의 하도급기업들에 대한 불공정한 지위남용행위가 국내 중소기업 위기의 또 다른 핵심요인으로 작동하고 있다는 점을 간과해서는 안 될 것이다.

그 결과를 정리하면 다음과 같다.

총괄적으로, 분석가설에서 예측한 성과지표와 실측된 성과지표가 대체로 일치하는 결과를 얻음으로써 자동차산업 하도급거래에 있어서 원사업자의 불공정한 거래 행위가 있다는 정황증거를 확인했다. 첫째, 완성차기업의 하도급기업에 대한 불공정한 지위남용 행위가 간접적으로 확인되었다. 즉, 유형자산증가율·설비투자효율 등의 측면에서는 하도급기업이 우월했고, 부채비율·매출액영업이익률·부가가치율·노동소득분배율 등의 측면에서는 완성차기업이 우월했다. 따라서 대규모 완성차기업과 중소하도급기업 간의 경영성과 격차를 공정한 거래구조 하에서의 자연스러운 결과로 해석할 수만은 없으며, 불공정 하도급거래로 인한 이른바 수탈의 효과가 반영된 것으로 추론할 수 있다. 둘째, 시장지배적 사업자에 속한 하도급기업이 그렇지 않은 하도급기업에 비해 더 불공정한 거래구조에 직면할 가능성이 높다는 사실도 간접적으로 확인되었다. 즉, 이른바 종속적 하도급기업들이 유형자산증가율·총자본투자효율 등은 상대적으로 우월한 반면, 부채비율·매출액영업이익률·부가가치율·노동소득분배율 등은 열등한 것으로 나타났다. 이는 현대차·기아차 등 완성차 판매 측면에서 시장지배력을 갖는 업체가 부품조달을 위한 하도급거래에서도 수요독점적 행태를 강하게 보일 가능성이 높은 것으로 판단된다.

본 연구의 정책적 시사점은 다음과 같다. 첫째, 자동차산업은 전후방 연관효과가 매우 큰 기간산업이다. 따라서 자동차산업의 하도급거래 구조를 건전하게 발전시키는 것은 완성차기업의 국제경쟁력 제고는 물론, 중소기업 육성 및 양질의 고용창출을 통한 국민경제의 선순환 구조 확립, 나아가 양극화 해소를 통한 사회통합의 핵심적 과제라고 할 수 있다. 둘째, 공정거래법상의 계열사 간 내부거래에 대한 공시 수준까지는 아니더라도, 일정규모 이상의 원사업자에 대해서는 하도급거래의 기본적인 내용을 공시하도록 함으로써 제3자에 의한 객관적인 연구 성과가 축적될 수 있도록 법령적 기초를 마련하여야 할 것이다. 셋째, 무엇보다, 공정위가 하도급 관련법을 엄정하게 집행하는 것이 중요하다. 또한 제품시장에서의 시장지배력이 부품시장에서의 수요독점력과 상승 작용하는 측면에 주목하여, 제품시장에서 유효경쟁 압력을 제고하는 것에도 노력을 기울여야 한다. 마지막으로, 하도급기업 스스로 피해 구제에 나설 수 있는 제도적 장치를 강화하여야 한다. 하도급법 위반에 대한 3배 손해배상 제도(treble damages) 도입과 함께 공정위의 '전속고발권' 폐지를 통해 민·형사적 구제제도를 개선하여야 한다.

한편, 본 연구는 선행연구에서 다소 미흡 했던 표본수를 대폭 확장해서 총 908개 표본을 분석했다는 점과, 특히 선행연구에서 나타난 해당 산업의 하도급기업으로서의 불투명성을 극복하고 자동차 산업의 하도급기업을 특정하였다는 점, 아울러 원사업자와의 직접거래 중소하도급기업을 원사업자별로 각각 구분하여 분석했다는 점에서 기존 연구에 비해 진일보한 측면이 있다. 그러나 각 하도급기업의 거래품목, 거래관계 지속기간, 매출액 하도급거래 비중 등의 세부적인 자료가 결여되어 있다는 점에서

는 여타 논문과 마찬가지로 한계를 가지고 있다. 특히, 지금까지 살펴본 각종 재무비율 분석으로는 불공정한지위남용행위가 중소기업 위기의 모든 원인으로 추정하기에는 무리가 있다. 따라서 원사업자의 불공정한 거래 행위 이외의 다른 요인들을 엄격히 통제한 이론모형 구축 및 통계분석을 시행하는 것은 추후 연구과제로 남겨둔다.

참고문헌

- 산업연구원. 2009. 최근경제위기에 따른 하도급거래 현안과 시사점, 산업경제정보.
- 송원근 · 이상호. 2005. 재벌의 사업구조와 경제력집중. 서울: 나남출판사.
- 이상호. 2008. 자동차산업 불공정하도급거래의 문제점과 정책대안 모색. 원 · 하청 불공정거래 근절을 위한 정책 토론회. 민주노총. 10-60.
- 전인우. 2008. 디지털화와 산업의 양극화. 삼성경제연구소.
- 정남기. 2007. 대기업과 협력기업의 경영성과분석. 중소기업연구원.
- 중소기업청 · 중소기업중앙회. 20080 2007년 기준 중소기업실태조사보고.
- 중소기업중앙회. 20050 대중소기업 상생축진을 위한 업무편람.
- 조성재 · 이병훈 · 홍장표 · 임상훈 · 김용현. 2004. 자동차산업의 도급구조와 고용관계의 계층성, 한국노동연구원. 5-95.
- 홍장표. 2004. 재무 분석을 통해 본 규모 간 지불능력 격차. 원하도급업체간 임금격차 실태분석 및 개선방안. 한국노동연구원. 110-135.
- 한국은행. 2007. 기업경영분석 해설. 서울.
- 한국은행. 기업경영분석. 각호

魏杵良: 중앙대 대학원에서 경제학박사학위를 취득하였으며(2002), 현재 민간 독립 싱크탱크인 경제개혁연구소 상임연구위원과 경희대 NGO 대학원 강사로 활동하고 있다. 주요 관심분야는 산업조직이며 재벌 및 중소기업과 공정거래, 금융 산업 발전 및 빈부격차, 재난관리 등 경제전반에 걸쳐있다. 주요논문으로는 '예산분석을 통한 민방위제도 효율화에 대한 연구(2008)', '경제적 관점에서의 해양오염피해지역 연구(2008)', '대기업출자규제에 따른 소유구조 정착과정의 국제비교(2007)' 등이 있으며, 주요 저서로는 '재난관리 예산과 관리기금 운용(2009)', '21세기 사회경제사상(2007)' 등 다수가 있다(wiwe61@erri.or.kr).

金尙祚: 서울대 대학원에서 경제학 박사학위를 취득하였으며(1993), 현재 한성대학교 무역학과 교수로 재직하고 있다. 주요 관심분야는 재벌대기업의 공정거래에 관한 것이며 재벌의 소유구조와 지배구조에 관하여 활발한 활동을 전개하고 있다. 주요 논문으로는 '한국경제의 명과 암, 재벌:성장의 엔진인가, 위기의 원인인가?(2009)', '1986-2006년간 한국의 200대기업의 동태적 변화(2009)', '대중소기업 관계의 변화: 양극화 심화 및 연관관계약화(2007)' 등이 있으며, 주요 저서로는 '한국경제 새판짜기(2007)', '생활 속의 경제(2005)' 등 다수가 있다

(sjkim4059@hansung.ac.kr).

투 고 일: 2010년 8월 11일

수 정 일: 2010년 8월 31일

계재확정일: 2010년 9월 9일