

위기의 중소기업하도급거래구조에 관한 실증분석*

- 전자산업의 경영성과격차를 중심으로 -

위평량

위기는 모든 분야 모든 종류에 적용될 수 있다. 재난위기도 중요하지만 경제위기의 단초를 제공하는 중소기업의 위기에 대한 구조적인 문제를 살펴 예방과 대비를 강조하였다. 본고에서는 대기업원사업자와 중소하도급사업자 간의 경영성과 격차를 실측하고 성과격차의 강건성(robustness)을 확보하고자 통계적 도구를 활용하였다. 전자산업의 원사업자인 삼성전자와 엘지전자에 속한 1,246개 중소하도급기업의 19년간(1990~2008)의 재무비율을 추적해 살펴보았다. 결론적으로 본 연구에서 설정한 분석가설과 실측된 성과지표가 대체로 일치하는 결과를 얻음으로써 두 집단의 성과 격차는 가설에 따른 이론적 접근에 대한 토대를 제공했고, 둘째, 하도급거래 관계에 있는 두 집단의 성과 격차는 순수한 경제적 요인에 의한 것이라기보다는 하도급거래에 내재된 비경제적 요인에 의해 발생할 개연성을 확인하였다.

주제어: 하도급거래, 원사업자, 수급사업자, 중소기업, 성과격차

1. 서론

정부는 2010년 9월, ‘중소기업과 대기업의 동반성장전략 추진대책’을 발표하는 등 중소기업 활성화를 위해 다양한 노력을 기울이고 있다. 중소기업의 경영 및 생존 등과 관련된 누적된 문제는 역대 모든 정부가 관심을 기울여 왔으나 여전히 우리사회의 핵심 과제의 하나로 남아있다.

정부가 구사해온 지원 대책들은 금융과 세제지원이 주를 이루었고, 특히 자유 시장 틀 속에 기반한 중소기업정책은 격심해지고 있는 글로벌 경쟁 속에 주목할 만한 성과를 나타내지 못하고 있다. 이 같은 결과는 대기업 중심으로 고착된 산업구조와 근본적인 시장구조와 제도 개선보다는 단기적 효과를 보기위한 금융 및 세제지원 중심의 결과라 할 수 있다.

* 본 논문은 저자가 ‘2010년 국가위기관리학회 동계학술대회’에서 발표한 논문을 크게 수정·보완하였으며, 이에 앞서 ‘하도급거래에 있어서 불공정한 지위남용행위에 관한 실증보고서(200. 9. 11)’를 토대로 대폭 수정 및 방향 전환한 것이다. 심사에 심혈을 기울여주신 익명의 심사자님께 감사드리고, 나머지 오류는 전적으로 저자의 책임이다.

우리나라는 다른 어떤 산업국가보다 수출대기업-부품중소기업이라는 수직적 산업구조(vertical industry structure)가 발전하였다. 수직적인 구조는 상위 대기업의 경쟁력 강화가 부품소재기업으로 연결되지 못할 경우 하위 중소기업의 어려움을 초래하고 궁극적으로는 상부의 대기업 경쟁력 약화를 초래하게 된다. 2000년 이후 수출대기업과 내수 중소기업 간의 양극화는 바로 이러한 구조속의 결과가 아닌지 면밀한 검토가 필요하다.

본 논문은 대·중소기업 사이의 하도급거래관행에 따른 경영성과 격차를 분석했다. 선행연구들은 대·중소기업 성과격차에 관한 주요원인을 두 가지로 정리하고 있다. 주류적 흐름은 중소하도급기업의 경영능력(성장성, 생산성, 효율성, 수익성, 안정성, R&D 역량, 구조조정능력, 경기대응능력 등)이 대기업 보다 열등함에 따라 양극화 등의 문제가 발생했다고 보는 견해이다. 비주류적 소수의견으로서 대기업과 중소기업 간에 내재된 근본적인 협상력(negotiation power)의 차이로 보며 이러한 협상력은 시장 및 하도급 구조 등 구조적 요인에 따라 나타나는 결과로 본다.

그러나 국내 대기업과 중소기업 사이의 성과격차에 관한 대부분의 선행연구는 결과적 경영격차를 논할 뿐 성과격차를 초래하는 하도급거래관행 및 하도급구조에 대해서는 거의 주목하고 있지 않고 있다. 아울러 분석에 있어서도 대기업과 중소기업을 단순비교하거나, 단기 비교함으로써 하도급거래의 중장기적 비교분석을 충분히 해오고 있지 못하고 있다. 따라서 본 연구는 하도급거래의 불공정한 거래관행에 따른 성과격차가 존재할 수 있다는 문제의식을 제기하여 대·중소기업 간의 하도급거래의 불공정성에 대한 추가적인 연구의 물꼬를 트는데 의미를 두었음을 밝힌다.

다른 한편으로 위기란 모든 분야에 적용될 수 있다. 지구적·국제 지역적·국가적·자치단체·가정·개인적 위기 등이다. 종류도 다양하다. 재난위기, 에너지위기, 정치적위기, 경제적 위기 등등이다. 지구 온난화로 인한 환경위기는 결국 잘 알려진 바와 같이 재난위기로 통칭되어진다. 이에 따라 재난의 예방·대비·대응·복구 단계를 모든 재난에 대한 대응원칙으로 삼고 있다. 이러한 재난은 대부분 물리적 피해를 중심으로 다루어져오고 있는 점이 없지 않다.

중소기업의 위기는 개인의 생활위기이며, 지역경제 파탄 위기에도 영향을 주며, 국가전반적으로 이러한 중소기업의 위기에 대해서 충분한 예방과 대비적 차원의 정책수립과 대응을 하지 못할 경우 1997년의 경제위기와 같은 국가적 재앙 혹은 국민생활 전반의 위기로 내달을 가능성이 매우 높다 할 것이다. 중소기업의 위기는 국가고용의 87%를 차지하고 있다는 점에서 거의 모든 국민의 생활 및 경제위기와 결부되지 않을 수 없으며 따라서 이 분야에 대한 전문가들의 연구와 활성화대책 촉구는 전통적인 재난에서의 예방과 대비를 위한 경고음이라 할 수 있다.

본 연구의 구성은 다음과 같다. 제Ⅱ절에서는 하도급거래구조의 이론적 배경과 선행연구를 살펴보고, 제Ⅲ절에서는 연구가설과 표본에 대한 설명, 제Ⅳ절에서는 표본기업들의 가설과 실측데이터를 비교하며, 제Ⅴ절에서는 T-TEST를 통해 통계적 유의성 검정과 함께 제Ⅵ절에는 결론과 시사점을 제시하고자 한다.

II. 이론적 배경과 선행연구

1. 하도급구조의 이론적 배경

기업이 다양한 생산요소를 동원함에 있어서는 먼저, 각각의 생산요소시장에서 직접 조달 하는 방법 (price mechanism)과 함께 생산요소 보유자의 내부조직화를 통하여 동원하는 조직내 조달 (internal-organization) 방식을 취하게 된다. 거래비용측면에서 본 Coase(1937)의 요지는 생산요소 조달에 있어서 시장조달방식과 조직조달방식의 비용을 비교하고 저렴한 방식을 택하게 된다는 것이다. 하도급거래는 준내부적조직(quasi-internal organization)이라는 점에서 위 두 가지 방식이 혼용된 것으로 볼 수 있다.

하도급거래에서의 이중구조가설(dual structure hypothesis)에 따르면 시장지배력과 협상력에서 우월한 대기업은 경기변동에 따른 위험전가와 함께 부품단가 절감을 통한 이윤극대화를 위해 중소기업의 저임금구조를 활용하는 전략으로서 하도급거래의 유인을 갖게 된다. 이와 관련하여 임준(2006,p.47) 등은 이중구조가설은 경기확장기와 수축기에 두 당사자가 직면하는 이윤극대유인을 충분히 설명하지 못하고, 사업위험이 높은 하도급기업도 원사업자인 대기업에게 위험 분담을 요구하는 점을 감안하지 않고 있다는 반론을 제기한다.

그러나 하도급기업들이 직면하는 경영환경으로 볼 때, 높은 위험성은 낮은 납품단가 등에도 불구하고 하도급기업으로 하여금 대기업(원사업자)과의 거래관계를 더욱 긴밀하게 유지하도록 하며¹⁾ 위험회피 혹은 위험분담(risk sharing)요구 행위는 양 당사자 모두에게 적용된다고 보았을 때 이러한 반론은 설득력이 약하다. 특히 중소하도급기업이 대기업의 기술력을 압도하지 못하거나, 부품판매에 대한 수요독점현상이 높은 현실에서 하도급기업이 위험분담을 요구하기보다 오히려 대기업의 위험전가(risk shifting)에 순응할 수밖에 없을 것이다.

이처럼 대기업과 하도급기업 사이에서 발생하는 생산과정에서의 근본적 이해상충(interest conflict)은 상호교섭, 그리고 법제도에 의해 완화되지만 원사업자(대기업 등)와 하도급사업자 간의 협상력(negotiation power)차이가 존재하는 한 대중소기업의 거래관계는 이중구조가설 관점이 더 설득력이 있다 할 것이다.

2. 선행연구

하도급거래에 대한 국내외 선행연구는 매우 오래 되었고 또한 매우 다양하게 이루어져 왔다. 그러

1) 김현정(2005)은 하도급기업의 100%가 장기적 관계를 유지하며, 60%이상도 명시적인 계약기간을 설정하지 않아도 암묵적인 장기거래관계를 형성한다고 한다.

나 하도급거래에 대한 구조적 특징을 감안하거나 산업구조 측면에서 접근 한 연구는 매우 희귀하다. 반면, 대부분의 연구는 매우 제한된 표본을 대상으로 한 설문조사와 이에 근거한 회귀분석을 하는 경향에 치우쳐 있으며 주로 성과격차 결과해석에 집중되고 있어서 그 신뢰성에 대해서는 여전히 큰 의미를 갖지 못하고 있다.

홍장표(2004)는 대기업은 자본비용을 절감하고 자본조달의 대규모화에 따른 위험을 분산하기 위해 아웃소싱을 확대하는 한편, 중소 하도급기업은 대기업의 요구에 따라 투자를 확대한다고 분석하고 있다.

조성재 외(2004)는 중소기업 중에서도 특히 50인 이하의 소기업들이 원사업자에 대한 매출의존도가 높고, 납품단가 인하 폭의 경우 중견기업보다 소기업이 더 크며 대체적으로 기업의 규모가 작아질수록 커지는 경향이 있다는 분석을 하였다.

박중구(2004)에 의하면 납품단가 결정시 대등한 입장에서 교섭에 의해 결정 한다는 응답률이 부품기업은 37%이며, 이 가운데 합의에 의해 결정하지만 자사의견이 강하다는 하도급기업은 28%에 불과하다. 즉, 대기업이 중소하도급기업일수록, 그리고 기업의 규모가 작을수록 납품단가 결정 등에 있어서 차별적임을 시사하고 있으며, 협상력열위 기업일수록 불공정한 구조에 취약하다는 것으로 볼 수 있다.

정남기(2007)는 국내 대기업과 하도급기업을 대상으로 일반적으로 활용도가 높은 재무비율을 비교 분석하며, 성과격차의 원인에 대해서는 중소기업의 경영능력 등이 주요 요인이라 하고 있다. 또한 기술개발의 성과는 대기업이 차지하고 비용은 중소기업에 전가함과 동시에, 납품계약 임의 변경, 세부기술자료 요구, 과당경쟁 유도 등의 사례를 제시하고 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 지적하고 있다.

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

이처럼 국내 선행연구의 경우 주로 실태파악과 경영성과 격차에 중점을 두고 있는 중요한 배경으로는 무엇보다 대기업 원사업자와 거래하고 있는 중소하도급기업의 실제적인 명단을 확보하지 못한 데 기인한 것으로 보이며, 또한 아직 산업구조 및 하도급구조가 주요한 성과격차의 중요 요인이라는 인식에 이르지 못하고 있다.

III. 연구모형과 가설

1. 연구모형

본 연구에서는 하도급구조가 조립대기업들과 부품하도급기업 간의 주요 경영성과의 차이를 낳는 요인으로 작용하는지를 확인하려고 한다. 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.

우리나라의 경우 하도급거래구조는 조립대기업의 독과점적인 시장지배력에 의해 중소하도급기업은 조립대기업의 종속적지위에 놓인 결과 대기업의 경영행태에 따라 그 성과가 크게 좌우된다. 예컨대 대기업원사업자의 수익성 중심 경영은 핵심 고부가가치로의 투자를 집행하는 대신 일반 범용제품의 경우 하도급기업으로부터 조달하는데, 이때 범용제품생산을 위한 시설투자 등은 과거의 대기업 원사업자가 직접 하던 것을 지양하고 이러한 시설투자는 하도급기업으로 하여금 구축하게 하는 것 등이다.

특히 전자산업의 특성은 시장경쟁적임에도 불구하고 대기업과 하도급기업을 구분해 보았을 때 대기업이 압도적 지위를 점하고 있고, 대표적인 이중구조적 하도급체제이다. 이는 핵심기술 및 원천기술의 확보, 해외현지생산투자 확대, 글로벌 연구개발 시스템구축 및 아웃소싱의 일반화, 경우에 따라 경쟁사와의 전략적 제휴를 추진하는 등 글로벌기업간의 격한 경쟁 등이 원가절감을 유인하며 가격하락을 추동하기 때문이다.

또 기술혁신과 가격하락, 신제품 대량생산이 전자산업의 경쟁력 원천인 반면 응용기술과 디지털기술에 의존하는 산업이라는 점에서 제품생산에 대한 낮은 진입장벽, 모방 및 범용화는 높은 고정비 구조를 위협하는 이중적 측면이 다른 산업보다 비교적 선명하다. 이런 특성은 대기업으로 하여금 생산과 경기변동에 따른 다양한 위험을 하도급기업에게 전가(risk shifting)할 수 있도록 하는 유인으로 작용한다고 볼 수 있다.

따라서 조립대기업과 부품하도급기업군의 경영성과를 바탕으로 한 가설을 설정하고 각 연도별 실측된 주요재무비율의 평균치와 가설의 일치성을 추적하고자 한다. 다른 한편으로 실측된 주요 재무비율의 평균치에 대해 통계적 신뢰도를 측정함으로써 두 집단 간의 격차에 관한 강건성(robustness)을 확보하여 집단 간의 성과격차에 대한 시사점을 획득하고자 한다. 이러한 인식하에 본 연구는 다음과 같은 가설을 설정해 볼 수 있다.

2. 연구가설

가설1> 성장성(유형자산증가율과 매출액증가율)은 하도급기업이 원사업자보다 우월할 것이다.

유형자산증가율은 하도급기업이 더 나은 성과를 나타낼 수 있다. 글로벌 시장의 경쟁압력에 노출된 대기업은 제한된 자원을 R&D 등의 핵심역량 강화에 집중시킬 필요가 있다. 따라서 원가절감을 위한 각종 구조조정 전략을 수행하는 가운데 아웃소싱(outsourcing) 등을 통해 경기변동 및 이에 따른 수요

변동 위험을 하도급기업에 전가하고자 하는 유인을 갖는다. 반면, 하도급기업은 장기거래관계 유지를 위해 설비증설 제안 등 대기업의 위험전가 요구를 수용할 수밖에 없을 것이다. 아울러 매출액증가율도 하도급사업자가 높을 것이다. 이는 원사업자의 범용제품 생산에 따른 설비투자 등의 위험을 하도급기업에서 받아들이기 때문이다. 즉, 원사업자는 설비투자 등을 하도급기업에 대신하게 하는 반면, 이에 따른 유인으로서 안정적인 작업물량확보의 유인을 제공하기 때문이다.

가설2> 수익성의 대표적인 지표인 매출액영업이익률과 매출액순이익률은 원사업자가 우월할 것이다.

수익성 측면에 있어서 대기업은 수익성 제고를 위해 납품단가 인하를 통한 원가절감을 강하게 추구할 것이다. 대기업은 국내외에서 부품생산 하도급기업을 비교적 자유롭게 선택할 수 있는 반면, 해외 마케팅과 정보력 및 자금력이 열악한 하도급기업은 부품수요처에 대한 선택의 자유가 제한되어 있어 대기업의 단가인하 요구 등에 순응할 수밖에 없다. 따라서 하도급기업의 수익성은 대기업의 전략으로부터 큰 영향을 받게 되어 수익성은 대기업이 우월할 것이다. 한편, 대기업원사업자는 수익성극대화 전략을 중심의 경영전략을 수행한 결과 매출액 순이익률에 있어서도 대기업원 사업자가 우월할 것이다.

가설3> 안정성지표인 부채비율과 유동성비율의 전 기간 평균은 하도급사업자가 우월하지만 금융비용 부담률은 원사업자가 우월할 것이다.

대기업의 부채비율은 1997년 외환위기 이전과 이후의 양상이 크게 차이가 나타나기 때문에 통계적인 유의성은 떨어질 것이다. 유동성비율은 종속적인 측면에서의 하도급기업은 대기업원사업자의 요구에 충분히 응하지 못할 경우 언제라도 거래축소 및 거래단절이라는 시장외적인 충격과 시장고유의 충격대응을 위하여 단기충격에 대응하는 것이 중요하다는 점에서 동 비율은 하도급기업이 우월할 수 있다. 반면 금융비용은 대기업의 금융 및 자본시장 접근용이성과 신용등급의 우월함에 영향 받아 대기업원사업자가 우월할 것이다.

가설4> 생산성의 대표지표인 1인당부가가치는 원사업자가 우월한 반면 설비투자효율성과 부가가치율은 하도급기업이 우월할 것이다.

생산성 지표는 판매시장에서의 지배력, 자본집약도 등을 반영하여 종업원 1인당 부가가치는 대기업이 더 높을 것으로 예상된다. 반면, 하도급기업은 주어진 투자설비를 최대한 활용하여 하며, 가동률을 극대화하여 최대한의 산출을 시현해야 하므로 설비투자효율성은 하도급기업이 우월할 수 있을 것으로 보인다.²⁾ 아울러 부가가치율은 중소하도급기업이 우월할 것이다. 다른 조건이 일정할 때 생산요소, 즉

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

지대와 금융비용등에 지급하는 비용이 높기 때문이다.³⁾

가설5> 노동소득분배율은 원사업자가 우월할 것이다.

노동소득분배율은 하도급기업이 우월할 것이다. 이는 중소하도급기업은 자본집약적이기 보다는 여전히 노동집약적인 측면이 강하고 중소기업의 영업이익 대비 임금 등의 수준이 상대적으로 크기 때문이다.

IV. 가설에 따른 대기업과 하도급기업 간의 재무비율 실측분석

1. 성장성 분석

성장성은 특정 년도의 기업 경영 성과를 전년 혹은 그 이전과 비교하여 기업의 경쟁력이나 미래의 수익창출능력, 그리고 성장잠재력을 간접적 비교해 볼 수 있는 지표이다. 여기서는 유형자산증가율(=(당기말 유형자산/전기말 유형자산) \times 100-100)과 매출액증가율(=(당기말 매출액/전기말 매출액) \times 100-100)을 중심으로 살펴보기로 한다.

<표 1>에서 평균 유형 자산 증가율은 대기업원사업자보다 중소하도급사업자의 증가율이 평균적으로 3.76%p 높게 나타나고 있다. 하도급기업의 특징 가운데 하나는 1997년 위기 및 2001년의 IT위기에 있어서도 유형 자산 및 총자산, 그리고 재고자산 측면에서 높은 증가율을 나타낸다는 점이다. 그리고 매출액 증가율은 하도급기업이 비교기간 평균 6.04%p 높게 측정되었다.

이는 중소하도급기업이 납품단가 결정에서의 불리함을 극복하고자 과다한 신규설비투자 등을 통해 물량확보를 하고자 하는 측면도 있기 때문이며, 투자비용 처리를 통해 수익률을 보전하고자 하기 때문이다. 또한 중소하도급기업의 설비증설은 원사업자의 물량확보 지원 아래 이루어진다는 점에서 매출액의 증가도 하도급기업이 높다.

이처럼 성장성 측면에서 하도급기업이 더 우월한 성과는 대기업의 자본비용 및 투자위험 등을 하도급기업에게 전가하고 있기 때문은 아닌지 의심해 볼 수 있다. 따라서 대중소기업 성과격차에 대해서 많은 연구들이 하도급기업의 구조조정능력과 경기대응력 등 경영능력의 부족으로 진단하지만, 상호위험전가 룰(rule)이 적용되는 현실 등을 고려하면 하도급기업의 경영능력부족으로 해석할 수 없을 것이다.

3) 매출액 중 생산활동에 참여한 생산요소에 귀속되는 소득의 비율을 나타내는 지표이기 때문이다.

<표 1> 원사업자와 하도급사업자의 주요 재무비율 연도별 평균

(단위 : %)

재무 항목	연도	원사업자 평균	하도급 사업자평균	재무 항목	연도	원사업자 평균	하도급 사업자평균
유형 자산 증가율	1992	15.19	14.20	매출액 증가율	1992	11.00	10.62
	1994	28.61	42.90		1994	33.57	49.39
	1996	20.54	22.55		1996	2.61	18.45
	1998	3.17	14.60		1998	8.06	9.30
	2000	24.81	29.94		2000	33.97	40.40
	2002	5.96	15.79		2002	9.67	20.87
	2004	14.99	16.56		2004	29.07	30.32
	2006	14.85	13.20		2006	1.12	8.27
	2008	3.39	6.91		2008	16.05	2.96
매출액 영업 이익률	1990	9.50	7.52	매출액 순이익률	1990	1.36	3.49
	1992	12.33	7.02		1992	0.98	3.33
	1994	18.28	7.05		1994	6.30	3.66
	1996	8.63	7.01		1996	0.92	3.95
	1998	12.87	7.13		1998	1.42	2.96
	2000	17.01	7.21		2000	13.27	5.06
	2002	15.15	6.10		2002	13.64	4.09
	2004	16.12	7.01		2004	14.99	5.27
	2006	9.09	5.39		2006	9.93	3.89
2008	5.33	5.26	2008	5.97	1.50		
부채 비율	1990	392.08	178.11	유동 비율	1990	96.19	119.93
	1992	398.51	197.57		1992	76.10	110.78
	1994	233.79	206.05		1994	102.75	113.04
	1996	249.20	203.87		1996	126.77	110.79
	1998	234.93	168.79		1998	93.57	120.38
	2000	91.95	123.27		2000	75.49	131.98
	2002	63.18	112.42		2002	114.35	138.15
	2004	44.59	107.24		2004	132.09	137.62
	2006	38.38	98.72		2006	122.49	140.20
2008	35.08	96.45	2008	126.30	134.78		

※ 지면관계상 1990년부터 2008년까지 중 홀수 연도 제외하였음.

2. 수익성 분석

<표 1>의 수익성 지표는 자산이용의 효율성, 이익창출능력 등에 대한 평가에 활용된다. 대표적 지표로는 총자산세전순이익률, 매출액영업이익률, 자기자본순이익률, 매출액순이익률 등으로서 여기서는 매출액영업이익률과 매출액순이익률을 중심으로 살펴보고자 한다.

매출액영업이익률(=(영업이익/매출액)×100))은 기업의 주된 영업활동에 의한 성과를 판단하는 지표이며 제조 및 판매활동과 직접 관계가 있는 순수 영업이익을 매출액과 대비한 것으로 영업효율성을 나타낸다. 아울러 매출액순이익률(당기순이익/매출액×100)은 총투자에 대한 수익률(ROI)을 결정하는 하나의 요인이며, 기업의 전체적인 수익성을 의미하는 것으로서 높을수록 바람직하다.

대기업의 매출액영업이익률(12.41%)은 하도급기업(6.53%)보다 5.88%p 높다. 대기업은 2004년 이후 큰 폭의 하락추세를 보이고 있으나 하도급기업은 상대적으로 안정적인 양상을 보이고 있다. 대기업의 매출액순이익률(7.13%)이 하도급기업(3.85%)보다 3.28%p 높다.

하도급기업의 매출액영업이익률과 순이익률이 급격한 경기변동 시기에도 불구하고 안정적인 흐름을 유지하고 있음으로써 대기업들의 철저한 납품단가 관리 등의 결과가 아닌지 의심해 볼 수 있다.

3. 안정성 분석

안정성이란 자산·부채·자본 등 대차대조표 각 항목간의 관계를 나타내는 지표로서 기업의 채무 지불능력과 경기변동에 대한 대응능력 등을 측정한다. 여기서는 기본지표로서 부채비율과, 단기지급능력을 판단할 수 있는 유동비율, 금융비용 부담률을 살펴본다.

부채비율(=(부채총계/총자본)×100))은 타인자본과 자기자본 간의 관계를 나타내며, 기업의 안정성을 측정하는 가장 일반적인 지표이다. 이 비율이 높을수록 기업 차원의 안정성은 떨어지지만, 경기팽창기에는 레버리지(leverage) 효과를 고려해야 한다.

대기업의 부채비율(173.53%)이 중소하도급기업(150.91%)보다 22.62%p 높다. 이는 대기업의 경제위기 이전의 높은 부채비율에 기인한 것으로서 1999년부터 2008년까지의 평균은 57.39%에 불과한 반면 중소기업은 같은 기간 109.95%로 측정되었다. 이러한 결과는 경제위기 이후 추진된 부채비율 200% 정책과 함께, 대기업의 외형 성장 중심 전략이 수익성 극대화 전략으로 변화한 가운데 핵심가치 중심의 구조개혁의 결과로 해석되며, 중소기업도 이러한 영향을 받아 지속적으로 하락하고 있다.

기업의 단기외부충격대응능력을 보여주는 유동비율(=(유동자산/유동부채)×100))이다 재무 분석에서 유동비율은 200% 이상을 유지하는 것이 바람직하지만, 전자산업 전체적으로 이 기준을 훨씬 하회하고 있다. 대기업의 유동비율(106.11%)은 하도급기업(126.56%)보다 평균적으로 20.45%p 낮다.

이와 관련해서는 조성재 외(2004, p.116)는 두 차례의 위기 이후 자금시장에서의 위험을 중소기업이 더욱 심하게 겪은 결과로 풀이하고 있다. 이와 같은 점은 일반적인 분석이라 할 수 있으며, 이보다는 하도급기업들이 수익성 제고와 부채비율의 하락을 통한 안정성 확보라는 경로보다는 단기유동성 제고를 통한 기업안정성 추구 전략을 구사하고 있는 것으로 분석되며, 아울러 보다 경쟁적인 상황에 노출된 하도급기업들의 특성이라 할 수 있다.

<표 2> 원사업자와 하도급사업자의 주요 재무비율

(단위 : %, 만원)

재무 항목	연도	원사업자 평균	하도급사업자 평균	재무 항목	연도	원사업자 평균	하도급사업자 평균
금융비용부담률	1990	4.34	2.03	1인당 부가가치액	1990	28,267	1,131
	1992	5.27	2.28		1992	32,607	1,792
	1994	2.27	1.47		1994	52,983	1,678
	1996	2.39	1.39		1996	57,939	2,048
	1998	4.80	2.14		1998	43,513	15,358
	2000	1.15	0.50		2000	67,678	22,438
	2002	-0.02	0.56		2002	108,487	24,493
	2004	-0.11	0.48		2004	133,630	28,786
	2006	-0.10	0.51		2006	119,162	39,996
	2008	-0.32	0.59		2008	153,165	27,945
부가가치율	1990	28.66	29.21	설비투자효율성	1990	86.17	94.94
	1992	24.81	30.43		1992	75.28	99.87
	1994	26.18	22.75		1994	94.54	80.24
	1996	23.15	21.74		1996	77.38	86.15
	1998	9.87	19.69		1998	30.90	66.91
	2000	10.44	20.41		2000	36.24	90.53
	2002	14.87	22.89		2002	51.04	100.73
	2004	14.97	17.39		2004	57.32	91.82
	2006	16.97	13.20		2006	47.29	63.52
	2008	17.19	20.82		2008	54.92	95.24
노동소득분배율	1998	73.72	81.31				
	2000	49.31	72.21				
	2002	50.77	75.71				
	2004	53.58	77.22				
	2006	51.24	72.36				
	2008	48.04	81.00				

※ 지면관계상 1990년부터 2008년까지 중 홀수 연도 제외하였고, 노동소득분배율은 1997년부터임.

<표 2>의 금융비용부담률 또는 금융비용대 매출액비율은 {금융비용(이자비용-이자수입)/매출액×100}로서 조업도와 관계없이 지급되는 고정성 비용으로서 경영활동의 장기적 안정성 확보와 경기변동에 대한 적응력을 향상시키기 위해 낮을수록 양호하다. 대기업의 금융비용부담률(2.01%)이 중소기업(1.17%) 보다 0.84%p 높다. 대기업의 경우 2002년부터 2008년까지는 (-) 0.11%를 나타내고 있어 이자비용보다 이자수입이 크며, 대기업의 현금보유 규모가 그만큼 크다는 것을 의미한다.

4. 생산성 분석

생산성은 경영활동의 성과 및 효율을 측정할 수 있으며 개별 생산요소의 기여도 및 성과배분의 합리성 여부를 규명하기 위한 지표이다. 여기서는 가장 일반적으로 측정되고 있는 종업원 1인당 부가가치산출액과 부가가치율, 설비투자효율과 노동소득분배율을 중심으로 살펴본다.

먼저, 종업원 1인당 부가가치산출액(=부가가치/종업원 수)은 노동생산성의 대표적 지표이다. <표 2>에서 나타난 바와 같이 대기업의 1인당 부가가치액(78262.6만원)이 하도급기업(17177.5만원) 보다 무려 4.56배 높다.

대기업의 1인당 부가가치 산출액의 연평균증가율은 12.84% 성장세를 보였으며, 중소하도급기업도 연평균 10.12%증가율을 나타내고 있다. 이러한 격차확대 배경의 하나로 볼 수 있는 요인은 하도급기업의 고용 증가율이 대기업보다 훨씬 높아 1인당 생산성 격차가 확대되는 것으로 풀이할 수 있다.⁴⁾

다음으로 불 설비투자효율은(총부가가치/(유형 자산-건설 중인 자산)×100)은 설비투자에 대한 부가가치 생산성을 나타내는 것으로서 기업의 물적 생산요소의 효율성을 나타낸다. <표 3>에 보듯이 대기업의 설비투자효율성(60.29%)이 하도급기업(84.60%)보다 24.31%p 낮게 측정되고 있다. 이와 같은 점은 대기업의 납품단가 인하 압력 등이 하도급기업으로 하여금 설비자산을 최대한 효율적으로 사용하도록 강제하는 효과도 간과할 수 없을 것이다.

마지막으로 노동소득분배율((인건비+복리후생비)/부가가치×100)은 기업이 창출한 부가가치 중에서 노동에 분배된 몫의 비중을 의미한다. 대기업의 노동소득분배율(53.15%)이 중소하도급기업(76.16%)보다 23.01%p 낮다. 이는 중소하도급기업이 노동집약적인 반면, 대기업의 임금복리수준이 높다하여도 자본집약적이기 때문이다.

V. 주요 성과지표에 관한 T-검정

1. 표본과 기술통계량

본 연구의 대상인 전자산업은 전자 및 IT기술이 중심이 된 분야를 포괄하며 본 연구에서는 통계청의 2008년 신분류 기준에 따랐다.⁵⁾ 분석의 표본은 국내 전자시장의 독과점지위를 누리고 있는 한편, 부품수요시장에서의 수요 독점적 지위를 가지고 있는 삼성전자 및 LG전자와 그 원사업자에 소속된 하도급기업들이다. 분석대상에 포함된 2개 대기업과 그 각각의 하도급기업은 <표 1>과 같다. 특히 이 논문의 장점이기도 한 원사업자 소속 하도급기업의 대규모 추출은 이전 선행연구에서는 취하지 못한 방식이다.

4) 참고로 두 집단의 근로자 증가율은 하도급기업이 5.21%, 대기업이 1.54%의 증가율을 기록하고 있다.

5) 본 연구에서는 한국표준산업분류(KSIC)의 신 분류체제 따른 전자산업과 정보통신기술, 정보통신기기제조업을 포괄하였다. 즉, 분석대상은 제조업(C), 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비(C26), 반도체 및 전자부품(C261,C262), 컴퓨터 및 주변장치(C263), 통신 및 방송 장비(C264), 영상 및 음향기기, 마그네틱 및 광학 매체(C265,C266), 의료, 정밀, 광학기기 및 시계(C27)이며, 정보통신기술산업, 정보통신기기제조업이다.

<표 3> 대기업별 표본 하도급기업들의 특성

(단위 : 개사, %, 억원)

	표본		업력(%)		자산규모	상장여부	
	중소 하도급	연평균 분석대상	6-10년	11-19년	평균	거래소	코스닥
삼성전자	645	380	55.27	44.73	376.8	9	85
엘지전자	601	335	64.15	35.85	342.7	7	36

※ 대·중소기업 구분, 자산규모 및 상장 여부는 2008년 12월 말 기준.

분석대상 기업들의 재무자료는 KIS-Line DB를 통해 수집하였고 분석기간은 1990~2008년간이다. 표본기업 선정기준은 2005~2007년의 3년간의 하도급거래 관계 여부인데 반해, 분석대상 기간은 그보다 긴 1990~2008년의 19개년으로 한 것이 분석결과에 왜곡을 초래할 소지가 있다.

<표 4> 기술통계량

	최소값	최대값	중위값	평균	표준 오차
유형자산증가율(원)	2.230	37.025	15.093	15.471	2.312
유형자산증가율(하)	1.926	42.899	15.738	19.234	2.546
매출액증가율(원)	-1.288	36.685	17.283	16.137	2.915
매출액증가율(하)	1.657	58.424	19.156	22.177	3.933
매출액영업이익율(원)	5.329	21.083	12.871	12.410	0.948
매출액영업이익율(하)	4.726	7.523	6.824	6.529	0.183
매출액순이익율(원)	0.776	14.987	7.052	7.126	1.205
매출액순이익율(하)	1.497	5.838	3.844	3.849	0.216
부채비율(원)	35.082	431.305	104.639	173.529	32.113
부채비율(하)	93.458	218.984	145.166	150.908	10.757
유동비율(원)	71.902	134.344	109.267	106.108	5.055
유동비율(하)	109.082	140.951	129.813	126.560	2.814
금융비용부담율(원)	-0.324	5.269	2.272	2.013	0.467
금융비용부담율(하)	0.476	2.283	0.893	1.167	0.159
부가가치율(원)	7.361	34.576	16.975	18.507	1.673
부가가치율(하)	6.397	30.433	21.084	21.262	1.345
1인당부가가치액(원)	27918	153165	67678	78263	9663
1인당부가가치액(하)	2048	41547	17948	15936	3559
설비투자효율성(원)	23.580	127.754	52.336	60.287	5.825
설비투자효율성(하)	30.605	107.745	90.534	84.598	4.128
노동소득분배율(원)	40.147	74.387	50.478	53.147	2.973
노동소득분배율(하)	71.885	81.310	76.034	76.158	0.988

그러나 이들 표본기업 모두가 한국표준산업분류(KSIC) 상 전자업종에 속하고, 일반적으로 업종전환을 하지 못한 점은, 하도급기업들은 장기거래관계를 선호하며, 특히 업력 5년 미만의 기업들을 제외함으로써 이로 인한 왜곡의 정도는 크지 않을 것이다.

2. T-검정

최근 우리나라의 경우, 그간 대기업원사업자와 하도급기업의 격차확대에 대해서 많은 논란이 지속되고 있다. 그러나 대체적으로 중소기업 전체와 대기업전체를 비교하거나, 매우 단기간의 성과격차를 비교함으로써 보다 의미 있는 정책대안을 마련하지 못하고 있다. 따라서 본 연구에서는 비교적 중장기 기간에 있어서 원사업자와 하도급사업자의 경영성과에 대한 가설과 비교, 그리고 이에 대한 통계적 검증을 함으로써 두 집단 간의 평균 격차에 대한 신뢰성을 더욱 강건하게 할 수 있을 것이다.

<표 5> 주요 재무비율에 관한 T-TEST결과

변수		평균	N	표준 편차	T-값	유의확률
성장성	유형자산증가율(원)	15.47129	18	9.808468	-1.91637	0.072*
	유형자산증가율(하)	19.23361		10.79991		
	매출액증가율(원)	16.13735	18	12.36564		
	매출액증가율(하)	22.17708		16.68739		
수익성	매출액영업이익율(원)	12.40991	19	4.130596	6.835824	0.000***
	매출액영업이익율(하)	6.528577		0.797378		
	매출액순이익율(원)	7.125509	19	5.251157		
	매출액순이익율(하)	3.848588		0.943289		
안정성	부채비율(원)	173.529	19	139.9794	0.95434	0.352
	부채비율(하)	150.9082		46.88687		
	유동비율(원)	106.1076	19	22.03511		
	유동비율(하)	126.5598		12.26805		
	금융비용부담율(원)	2.013114	19	2.037559		
	금융비용부담율(하)	1.167073		0.692426		
생산성	부가가치율(원)	18.50659	19	7.292421	-1.66884	0.112
	부가가치율(하)	21.26244		5.863453		
	1인당부가가치액(원)	78262.6	19	42118.97		
	1인당부가가치액(하)	15935.8		15512.38		
	설비투자효율성(원)	60.28744	19	25.39032		
	설비투자효율성(하)	84.59762		17.99353		
분배	노동소득분배율(원)	53.14747	12	10.29798	-9.39116	0.000***
	노동소득분배율(하)	76.15813		3.422574		

※ *** 1%내에서 유의함, ** 5%내에서 유의함, * 10% 내에서 유의함.

<표 5>는 이상으로 살펴 본 대기업원사업자와 중소하도급사업자의 주요 재무비율에 대해 두 집단 간의 각 재무비율 평균의 차이가 통계적으로 유의한지를 검정한 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. 아울러 대응표본 검정은 하도급거래관

계에 있는 동일한 집단에서의 두 가지 평균을 통해 격차를 비교하는데 사용할 수 있는 적합한 방법이다.

대체적으로 본 연구에서 설정한 가설과 그 실측결과 동일함을 보였다. 특히 이러한 결과에 대해서 두 집단 간의 평균차이가 통계적으로 유의미한 것인지에 대해서 본 결과, T검증에서도 유의한 결과라 볼 수 있다. 만일, 유의하지 않다면 경기변동 등의 영향에 따라 그 평균이 큰 폭의 변화와 차이를 보일 것이며 두 집단의 성과격차는 경기변동 등의 영향에 따라 좌우 된다는 해석이 가능할 것이다.

반면, 유의하다면 경기변동 등 보다는 하도급거래관계에 내재한 어떤 구조적인 요인에 의해 평균의 격차가 구조적으로 발생할 수 있다고 추정할 수 있다. 따라서 본 연구의 결과에 근거하여 추정해 볼 수 있는 것은 원사업자와 하도급사업자간의 성과격차는 순수한 경제적 요인에 따라 시현되는 것이라 주장할 수 없다는 것으로 요약할 수 있다.

아울러 주요 재무비율을 놓고 볼 때 중소하도급기업과 대기업의 경영성과 격차는 경영능력의 격차라기보다는 또 다른 경제외적인 변수가 작용한다고 볼 수 있다. 예컨대 생산성의 설비투자효율성이나 부가가치율, 각종 성장성 지표로 볼 때 하도급기업이 우월한 성과를 시현함에도 불구하고 수익성에서 열악한 성과를 내는 것에 대해서는 일반적인 기업경영 패턴으로 볼 때 쉽게 납득이 가지 않기 때문이다.

한편, 부채비율변수와 부가가치변수에서는 가설 설정과 동일하게 평균이 실측되기는 하였으나 통계적으로는 유의하지 않았다. 이는 대기업의 부채비율이 1997년 경제위기를 전후하여 급격한 변동과 변화폭을 보였기 때문으로 판단된다.

VI. 결론 및 시사점

본 연구에서는 전자산업에서 원사업자로서의 삼성전자와 엘지전자, 그리고 두 대기업에 속한 각각의 중소 하도급기업 명단 자료를 기초로 하도급 거래관계에 의한 경영성과를 분석하고 원사업자와 하도급사업자의 주요 경영성과 격차가 경기변동 등 순수 경제적 요인에 의한 것인지를 판단하고자 통계적 기법을 동원해 살펴보았다.

많은 경우 위기는 부지불식간에 도래한다. 재난위기는 그나마 과학기술의 발전으로 인해 상당 수준 예측가능하며 따라서 예방 및 대비를 충분히 한다면 인명의 피해 및 재산상의 피해를 최소화 할 수 있다. 그러나 경제위기는 그 어느 전문가도 객관적으로 예측 불가능한 것이다. 역사적으로 모든 공황과 각종 크고 작은 경제위기는 예측할 수 없었고, 따라서 이에 따른 재산상의 손실 및 인명(자살)손실을 최소화할 수 없었다.

본 본문의 의미는 위기를 단지 재난위기로 한정하기 보다는 모든 분야 및 종류의 위기로 확대해야 한다는 것을 강조한 것이며, 이런 관점에서 국내 경제의 커다란 문제로 대두되고 있는 중소기업의 위

기를 살펴본 것이다.

첫째, 전체적으로 분석가설에서 예측한 경영성과지표와 실측된 성과지표가 대체로 일치하는 결과를 얻음으로써 두 집단 사이의 성과격차는 경제외적인 요인에 의해 이루어 질 수 있음을 의미한다는 점에서 이와 관련한 심층적인 연구와 분석이 필요함을 시사하고 있다.

둘째, 평균비교를 위한 T검증은 두 집단 간의 그와 같은 경영성과 격차가 통계적으로 유의미하다는 점에서 목적(目測)으로 강조해 온 두 집단 간의 격차관계를 보완해 주고 있다.

셋째, 대규모 기업과 하도급기업 간의 경영성과 격차를 공정한 거래구조의 결과로 해석할 수만은 없으며, 하도급거래의 불공정성 등이 반영되고 있는지 의심케 하고 있다.

넷째, 대중소기업의 경영성과 격차는 일반적으로 언급되는 중소기업의 경영능력부족에 따라 발생하기 보다는 또 다른 요인이 크게 작용하고 있을 것으로 볼 수 있다.

시사점은 다음과 같다. 중소기업의 활성화를 위한 대책의 출발점은 국내 산업구조를 충분히 감안해야 하며, 이로부터 비롯된 기업 간 거래관행을 면밀히 검토하는 것부터 시작해야 한다. 특히 우리와 같은 재벌중심의 산업구조를 중소기업 중심으로 전환하는 것은 사실상 불가능에 가깝다. 따라서 거래관행에서의 공정성을 마련해 주는 것이 가장 시급한 과제라 할 수 있겠다. 구체적으로는 공정거래법의 진속고발권제도의 폐지 및 하도급법의 3배 손해배상제도의 완전한 도입이 가장 직접적인 것이 될 수 있다.

한편, 본 연구는 장기 분석의 장점과 특히 대기업원사업자 별 중소하도급기업을 추출해 냈다는 점에서 기존 연구에 비해 진전된 측면이 있다. 그러나 대기업과 하도급기업 간의 경영성과 격차에는 하도급거래구조의 불공정한 거래 행위 관행 이외에도 다양한 요인들이 영향을 줄 것이다. 따라서 이러한 요인들을 엄격하게 통제한 이론모형 구축 및 통계분석 작업을 시행해야 한다. 아울러 경제위기(금융, 기업, 가계부채, 국가재정, 국민실업 등)의 원인과 결과에 대한 재난관리 관점에서의 예방·대비·대응·복구 프레임적 시스템 마련이 중요하며, 이런 관점에서 추가적인 연구가 필요하다.

참고문헌

- 김현정. 2005. 기업간 협력과 산업경쟁력. 제도연구. 6: 91-146.
- 박중구. 2004. 한국 제조업내 조립기업과 부품기업간 도급관계와 경제적성과에 대한 영향분석. 경제발전연구. 10(1): 73-95.
- 산업연구원. 2006. 미시산업통계. 2001년·2003년·2006년.
- 임준·이경원·정부연·김민식·정현준. 2006. IT서비스 산업의 공정경쟁과 수익성제고. 정보통신정책연구원.
- 위평량. 2009b. 하도급거래에 있어서 불공정한지위남용행위에 관한 실증분석(I) 자동차산업. 기업지배

- 구조연구. 2009 winter: 3-28.
- 중소기업청·중소기업중앙회. 2008. 2007년 기준 중소기업실태조사보고. 중소기업청.
- 전인우. 2008. 디지털화와 산업의 양극화. 삼성경제연구소. 160-169.
- 정남기. 2007. 대기업과 협력기업의 경영성과 분석. 중소기업연구원. 16-39.
- 조성재·홍장표·신원철·황준욱·김용현. 2004. 부당한 납품단가 인하를 방지하기 위한 하도급거래 관련 정보공개. 한국노동연구원. 10-157.
- 홍장표. 2004. 재무분석을 통해 본 규모 간 지불능력 격차. 원하도급업체간 임금격차 실태분석 및 개선방안. 한국노동연구원. 104-126.
- 한국은행. 2007. 기업경영분석 해설. 서울.
- 한국은행. 2008. 기업경영분석. 각호. 서울

魏枰良: 중앙대 대학원에서 경제학박사학위를 취득하였으며(2002), 현재 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 '중소기업 위기의 근본구조에 관한 분석(2010)', '예산분석을 통한 민방위제도 효율화에 대한 연구(2008)', '경제적 관점에서의 해양오염피해지역 연구(2008)', '대기업출자규제에 따른 소유구조 정착과정의 국제비교(2007)' 등이 있으며, 주요 저서로는 '청소년을 위한 유토피아(2011)', '재난관리 예산과 관리기금 운용(2009)', '21세기 사회경제사상(2007)' 등 다수가 있다 (wiwe61@erri.or.kr).

투 고 일: 2011년 07월 09일
수 정 일: 2011년 08월 07일
게재확정일: 2011년 08월 15일

A Study on the Subcontracting Structure and Performance Gap
-Focusing on the Electronics Industry-

Pyoung Ryang Wi

The purpose of this study is to find out the performance gap between large company and SMEs in subcontracting transaction structure which is to be known dual-subcontracting system. We understanding unfair transaction behavior of large corporate, and the difference of negotiation power in Korean subcontracting structure, and these are known as influencing of SME's performance. It analyze 1,246 belong to the subcontracting companies of Samsung Electronics and LG Electronics, and the sample period is 19(1990-2008)years. Through this research, we present the following results. First, the corporate's financial data was shown conformable result with established hypothesis. Therefore, sequence of above can be show the fundamental which is approach on theoretical study. Second, we confirm the probability of performance gap not only economic causes but also non-economic causes such as unfair trading and unfair business relations in subcontracting transaction.

Key words: subcontracting transaction, mother company, performance gap, SMEs