

대·중소기업간 상생협력 및 공정한 하도급거래 정책 방향

공정거래위원회 하도급총괄과 서기관 | 신 동 열

I. 추진 배경

글로벌 금융위기의 여파로 2009년 미국, EU, 일본 등 세계 주요국들이 마이너스 성장을 기록하는 상황에서도, 우리 경제는 플러스 성장을 이루어내는 등 빠른 회복세를 나타냈다. 그러나 안타깝게도 대기업에 비해 체력이 약한 중소기업의 경우는 경제위기에 따른 어려움이 더욱 컸으며 회복도 느린 모습을 보이고 있다.

〈 제조업 기업규모별 생산지수 (2005년=100) 〉

구 분	2009년 1월	2009년 5월	2009년 11월	2010년 4월
대기업	94.7	122.7	137.9	147.8
중소기업	85.5	100.3	116.1	124.6

* 통계청

어려운 때일수록 상생협력을 통해 함께 위기를 극복해 나가는 것이 중요함에도 불구하고, 갑을(甲乙) 관계에 기초해 힘의 우위를 앞세워 당장의 어려움을 모면하기 위해 하도급업체에게 부담을 떠넘기는 행태가 아직도 존재하는 것이 사실이다. 하도급 대금 결제일을 늦추거나 결제수단을 현금에서 어음으로, 단기어음에서 장기어음으로 대체하고 있는 것이다. 이를 통해 비록 단기간의 성과는 거둘지 몰라도, 결국에는 장기적 신뢰관계를 깨뜨려 중요한 파트너를 잃게 되는 결과를 가져온다. 발주자로부터 일선의 현장근로자로 내려갈수록 이러한 현상은 중층적으로 가속화 되면서, 결국 저가 하도급 및 저임금, 하도급대금 및 임금 체불 등으로 이어져 품질 저하와 부실시공을 가져오는 경우가 많다.

과거와 같은 갑을관계를 고집해서는 더 이상 좋은 성과를 기대할 수 없다는 것이 이론적으로도 밝혀지고 있다. 지난해 노벨 경제학상을 수상한 미국의 경제학자인 올리버 윌리엄슨(Oliver Eaton Williamson) 교수도 “협력사와의 관계 양상과 거래비용에 따라 기업의 성과가 엇갈리며, 위압적

계약관계보다는 신뢰에 기반한 계약이 더 효율적”임을 강조한 바 있다. 개별 기업간 경쟁에서 기업 생태계간 경쟁으로 변화하고 있는 상황에서 ‘나 혼자 잘 되면 된다’는 독불장군(獨不將軍)식의 경쟁은 더 이상 유효하지 않으며, 상생협력을 통해 자신의 체력만이 아닌 기업생태계 전체의 체력을 강화시켜야만 지속적인 생존과 성장을 보장받을 수 있다는 것이다. 이렇듯 대기업과 중소기업 간의 자율적인 상생협력이 글로벌 경제 하에서의 세계적인 경쟁력의 핵심 가치로 등장한 시대가 도래한 것이다.

이처럼 우리 경제가 지속적인 성장세를 유지하면서도 다음 단계로 재도약하기 위해서는 대·중소기업이 균형을 이루어 동반성장하는 것이 중요하다. 그러나 아직도 상당수의 중소기업¹⁾이 수익성이 낮은 저부가가치 하도급거래에 집중하고 있으며 성장을 위한 R&D 투자 여력이 대기업에 비해 턱없이 부족한 현실 등을 감안한다면, 여전히 대·중소기업간 격차는 해소되지 않고 있다.

〈 기업규모별 수익성·생산성 〉

	매출액 영업이익률	종업원 1인당 부가가치	연구개발비/매출액
대기업	5.82%	1억3,600만원	1.47%
중소기업	4.50%	4,700만원	0.91%

* 한국은행(2009년)

이와 같은 양극화의 원인으로 중소기업의 인력·기술 등의 역량 부족과 대·중소기업간 불공정 하도급거래 관행 등이 지적되고 있다. <납품단가 인하, 대금 미지급 → 채산성 악화 → 투자 여력 악화 → 경쟁력 약화 → 저가 하도급>의 악순환 구조가 고착되고 있다는 것이다. 1997년 당시 사업을 영위하던 중소기업 중에서 10년이 지난 2007년에 중견기업으로 성장한 기업이 119개사에 불과하다는 사실 또한 이와 무관하지 않다고 할 것이다.

이제 우리의 대·중소기업간 거래관행도 갑을관계에 기초한 수직적이고 종속적인 관계를 벗어나 상생에 기반한 수평적이고 협력적인 관계로 전환되어야 한다. 즉 <대·중소기업간 상생협력 및 공정거래 → 중소기업 경쟁력 강화 → 양극화 완화 및 동반성장>의 선순환 구조를 정착시킬 필요가 있다. 대기업 스스로 공정한 거래질서를 준수하고 기술과 자금, 인력을 나누어 협력사를 지원하는 한편, 협력사 역시 경영 혁신과 기술개발을 통해 경쟁력을 향상시켜 대기업의 든든한 협력자가 성장할 때, 비로소 대기업과 협력사 모두 세계적인 경쟁력을 갖출 수 있기 때문이다.

공정거래위원회는 불공정 하도급거래행위에 대한 감시와 제재를 강화하는 한편, 기업들 스스로 상생협력과 공정한 하도급거래를 선택할 수 있도록 상생협약 체결을 확대시키고 성실한 이행을 독려함으로써, 잠재력을 가진 중소기업이 중견기업, 나아가 세계 일류의 대기업으로 성장할 수 있도록 지원하는데 노력하고 있다.

1) 2008년 제조업 기준, 중소기업의 47.9%가 부품을 제조·납품하는 수급사업자였음.(중소기업청·중소기업중앙회 실태조사)

II. 하도급거래 상황 평가

공정위가 지속적인 하도급법 집행 강화와 상생협약 체결 등 기업의 자율적 개선 노력을 유도한 결과, 하도급거래가 점차 개선되고 있는 양상을 보이고 있다. 우선 현금성 결제비율이 증가하고 법 위반 혐의비율이 낮아지는 등 객관적인 하도급거래 상황 지표가 개선되고 있음을 알 수 있다.

	2000년	2005년	2009년
하도급대금 현금성 결제비율	44.2%	80.3%	93.2%
원사업자의 법 위반혐의 비율	81.9%	58.5%	42.9%

* 하도급서면실태조사

또한, 중소기업이 체감하는 하도급거래 개선도와 원사업자와의 거래만족도 등 주관적 지표 역시 지속적으로 상승하는 모습을 보이고 있다.

	2005년	2007년	2009년
하도급거래상황 개선정도	66.8점	72.1점	73.1점
원사업자와의 거래만족도	77.4점	80.5점	81.3점

* 하도급서면실태조사(7점 척도를 100점 만점으로 환산)

그러나 아직도 대기업이 중소기업을 상생협력의 파트너가 아닌 힘의 우위를 이용한 비용 전가의 대상으로 인식하는 문화가 잔존(殘存)하고 있으며, 이에 따른 일방적 납품단가 결정, 구두발주, 기술 탈취 및 유용 등의 불공정 하도급거래가 여전히 근절되지 않고 있는 상황이다.

실제로 지난 2008년 중소기업중앙회가 '수급기업의 납품애로사항' (복수응답)을 조사한 결과, 중소기업들은 납품단가 인하(60.7%)와 원자재 가격 상승분 납품단가 미반영(54.7%)을 가장 큰 애로 요인으로 꼽았다. 또한, 지난해 하도급 서면실태조사 결과에서도 원사업자의 21%(제조업 47%)가 계약서를 교부하지 않고 거래한 혐의가 있는 것으로 파악됐으며, 구두발주로 인해 피해 경험이 있다고 응답한 중소기업도 26%에 이른다. 동 조사에서는 기술자료 제출을 요구받은 중소기업의 22%가 기술자료의 탈취 및 유용을 경험했다고 응답하기도 했다.

Ⅲ. 대·중소기업간 하도급거래질서 개선방안

1. 원자재 가격 상승에 따른 합리적 납품단가 결정 유도

최근 원유, 철광석, 폐지(廢紙) 등 주요 원자재 가격이 급등하면서 이를 가공해 대기업에 납품하는 중소기업의 어려움이 가중되었다.

〈 주요 원자재가격 추이 〉

구분	2008년	2009년	2010년 1월	2010년 2월	2010년 3월	2010년 4월 30일	전월대비	전년대비
원유(Dubai)(\$/B)	94.29	61.92	76.75	73.6	77.34	85.78	10.9%	38.5%
철광석(\$/톤)	75	66.5	58.2	58.2	58.2	110	89.0%	65.4%
니켈(\$/톤)	21,219	14,778	18,500	19,050	22,523	25,900	15.0%	75.3%
폐지(고지)(\$/톤)	125	200	260	300	310	-	3.3%	55.0%

* 폐지(고지)는 2010년 3월 가격 기준

공정위는 중소기업의 피해를 최소화하기 위해 원자재 가격담합, 부당한 납품단가 결정 등에 대한 감시와 제재를 강화하고 있다. 본부 및 지방사무소에 ‘원자재 가격 관련 불공정거래 신고센터’를 설치(2010년 5월 4일)하고, 주요 원자재 품목별로 전담부서 지정해 운영하고 있다. 신고센터는 원자재 수입업자나 생산·판매업자의 가격담합 또는 부당한 출고 조절, 원사업자의 하도급업체에 대한 납품단가 조정 협의 거부 및 해태(解怠) 행위 등에 대한 신고를 접수해 신속하게 시정하고자 하는 목적으로 설치됐다. 이와 함께, 부당하게 낮은 납품단가를 책정하거나 납품단가 조정 협의를 거부 및 해태하는 행위에 대한 현장직권조사를 실시했다(2010년 5월 10일 ~ 6월 24일) 이번 현장조사에서는 납품단가 조정효과가 2·3차 협력사까지 미칠 수 있도록 모기업 외에 1차 협력사의 부당한 단가결정행위를 중점 조사했다. 규모가 영세한 2차 이하 협력사의 경우는 단가협약에 있어서 보다 열악한 지위에 있으며, 원재료 가격 상승에 따른 피해정도도 상대적으로 더욱 심각하기 때문이다.²⁾

공정위는 또한, 상생협력에 기반한 자율적인 납품단가 조정을 적극 유도하고 있다. 건설·제조업 등 40개 대기업 구매담당 임원회의를 개최해 원자재 가격 급등에 따른 적극적인 납품단가 조정을 요청(2010년 3월 31일과 4월 30일)했으며 주물, 단조, 골판지 등 납품단가 인상을 둘러싼 갈등이 심한 주요 업종에 대해서도 긴급 현장실태점검(2010년 5월 24일~28일)을 실시해 원만한 단가협의를 유도하기도 했다. 그러나 보다 근본적으로는 대·중소기업간 상생협력 및 공정거래 협약

2) 납품단계별 업체비중(제조업) : 1차 66.1%, 2차 27.4%, 3차 6.5%.
 불공정 하도급 경험비율(제조업) : 1차 19.0%, 2차 21.6%, 3차 23.8%.

! 기고문 !

체결을 확대하고, 납품단가 조정 등 성실한 협약 이행을 독려할 필요가 있다. 지금까지 76개 협약 체결 대기업에 대한 이행실적을 평가한 결과, 4,737개 협력사에게 총 1조 1,490억 원의 납품단가를 인상해 준 것으로 나타나는 등 그 효과가 매우 크기 때문이다. 이를 위해 공정위는 납품단가 조정실적 우수기업에 대해 협약 이행평가지 가점(加點)을 부여하고 하도급거래 모범업체 선정 시에는 이를 우대하는 등 인센티브를 확대해나갈 계획이다.

한편, 원자재 가격 상승에 따른 합리적인 납품단가 조정을 위해 2009년에 도입된 '납품단가 조정협의 의무제'를 더욱 활성화할 필요가 있다. 납품단가 조정협의 의무제에 따르면, 원재료 가격이 상승할 경우에 납품업체는 원사업자에게 납품단가 조정을 신청할 수 있으며, 원사업자는 정당한 이유 없이 조정 협의를 거부하거나 게을리³⁾하게 되면 공정위로부터 시정명령이나 과징금 등의 제재를 받게 된다.

〈 납품단가 조정협의 개요 〉

① 계약 체결

계약 이후 발생한 사정에 따라 원·수급사업자가 납품단가를 조정할 수 있는 방법을 미리 하도급 계약서에 명시하도록 의무화



② 당사자간 조정협의

수급사업자의 납품단가 조정협의 신청권을 법적으로 보장하는 동시에 원사업자의 협의 거부 또는 해태 행위를 금지

* 신청일로부터 10일 이내 협의 개시, 30일 이내 합의



③ 제3자를 통한 조정

당사자간 조정협의를 성립되지 않을 경우, 객관적 제3자인 하도급분쟁조정협의회*를 통한 조정절차 개시

* 한국공정정쟁연합회, 중소기업중앙회, 대한건설협회 등 11개 단체에 설치되어 있으며, 총 9인의 위원(원사업자 대표 3인, 수급사업자 대표 3인, 공익 대표 3인)으로 구성

3) 납품단가 조정 협의 거부·해태의 구체적 유형(하도급거래공정화지침)

- ① 원사업자가 수급사업자의 협의 신청에 응답하지 않거나, 협의를 개시하겠다고 통보한 후 회의 개최, 의견 교환, 단가조정안 제시 등 실질적인 협의절차를 진행하지 않은 경우.
- ② 수급사업자가 협의를 신청한 후 30일이 경과하였음에도 불구하고, 실질적인 단가조정권한을 가지고 있는 책임자가 협의(담당자를 통한 단가 조정 관련 지시·보고 등 간접적 형태의 협의를 포함한다)에 임하지 않은 경우.
- ③ 단가조정을 위한 시장조사, 원가 산정 등 객관적 근거 없이 상대방이 수용할 수 없는 가격을 되풀이하여 제시하는 경우.

2010년 5월에 실시됐던 중소기업중앙회의 실태조사 결과 - 실효성에 대한 당초 우려와는 달리 - 납품단가 조정협의 의무제에 대한 중소기업의 기대와 효과가 상당한 것으로 나타났다. 조정협의 의무제를 적극 활용하겠다는 응답이 59.1%였으며(활용하지 않겠다는 2.9%에 불과), 실제 활용한 경험이 있다는 업체도 29.9%에 이르렀다. 원자재 가격 상승분의 납품단가 반영비율도 평균 40.3%에 달하는 등 해당 제도가 어느 정도 정착되어 가고 있는 모습이다. 물론 아직까지 제도에 대한 인지도가 높지 않고 조정협의 기회가 충분하게 주어지지 않고 있다는 점 등에서 개선할 점이 있는 것도 사실이다.⁴⁾

이에 따라 공정위는 홈페이지에 팝업창 설치, 중소기업협동조합의 안내공문 발송, 지하철 전광판 광고 등 중소기업중앙회 등과 협조해 중소기업을 대상으로 적극적으로 '납품단가 조정협의 의무제'를 홍보하면서 조정 신청을 장려하고 있다. 아울러 납품단가 조정신청현황과 반영정도 등에 대한 실태조사를 통해, 필요한 경우에는 관련 개선방안을 마련할 계획이다.

2. 대·중소기업간 자율적 상생협력 확산

감시와 제재만으로는 불공정 하도급거래 근절에 한계가 있기 때문에, 전통적인 갑을관계를 벗어나 서로를 상생 발전의 동반자로 인식하는 근본적인 거래문화의 전환이 필요하다. 따라서 강제적인 수단 이외에 대·중소기업간 상생협약 등 보다 시장친화적인 연성규범(Soft Law)의 역할이 중요하다. 이를 위해 공정위는 '대·중소기업간 상생협력 및 공정거래협약'을 확산시키기 위해 노력하고 있다. 협약은 대·중소기업이 공정한 하도급거래와 자금, 인력, 기술 지원 등에서의 상생협력을 약속하고, 공정위가 그 이행사항을 점검·평가해 우수기업에 대해서는 직권조사 면제 등의 인센티브를 부여하는 제도다. 2007년 제도가 도입된 이래 2010년 6월말 현재 26개 기업집단 136개 대기업이 5만 6,487개 협력사와 협약을 체결했다. 협약 체결 후 1년이 경과한 76개사에 대한 협약 이행 평가결과, 납품단가 인상과 자금 지원 등 총 3조 6,525억 원의 협력사 지원효과가 발생한 것으로 나타났다. 그 밖에도 결제기간 단축, 현금(성) 결제비율 제고, 공동특허출원, 인력 교육, 3대 가이드라인⁵⁾ 도입 등의 실질적인 성과가 도출됐다.

〈 평가 완료 76개사의 협력사 지원효과 〉

구분	계	금융 지원	납품단가 인상	자재구매 대행, 설비 지원 등
지원금액 (대상 협력사 수)	3조6,525억원 (9,631개)	2조903억원 (3,925개)	1조1,490억원 (4,737개)	4,132억원 (969개)

5) 서면계약서 교부, 납품단가 조정협의 절차·기준 마련, 공정한 협력사 선정 및 거래기회 부여, 내부감시·지원 시스템 운용 등을 규정.

2010년에는 기존의 제조업과 건설업 중심에서 공기업과 유통분야로 협약 체결을 확대하는 한편, 협약에 따른 지원효과가 2차 협력사에게까지 수직적으로 확산되도록 유도할 계획이다. 현재 협약은 모기업과 1차 협력사 간에서만 이루어지고 있는 상황에서 모기업의 1차 협력사에 대한 지원효과는 큰 반면, 2차 협력사에게까지는 자금 지원이나 결제조건 개선 등의 효과가 제대로 전달되지 못하는 경우가 많은 실정이다. 이를 개선하기 위해 모기업과 1차 협력사간 협약의 내용 및 평가항목에 '1차 협력사의 2차 협력사에 대한 지원'을 포함시켜, 2차 협력사도 실질적인 혜택을 받을 수 있도록 유도할 계획이다.

협약은 체결하는 것보다 제대로 이행하는 것이 더욱 중요하다. 공정위는 협약 체결이 단순히 1회성 행사에 그치지 않도록, 엄정하고 객관적인 협약 평가 및 인센티브 확대를 통해 성실한 이행을 독려하고 있다. 우선 협약 평가의 합리성을 제고하고 협력사의 유동성 지원을 유도하기 위해 매출 규모에 따라 자금 지원 평가기준을 차등화하고, 평가항목에 '선급금 지급' 항목을 추가할 계획이다. 또한 '하도급정책 정부부처 협력네트워크'⁶⁾를 통해 대출한도 우대(금융위원회), 공공입찰 심사시 가점 부여(조달청) 등의 인센티브 제공을 확대해 나갈 계획이다.

이와 관련해 '대·중소기업간 상생협력 및 공정거래협약'의 성과를 평가하고 우수사례를 공유하는 한편, 발전방안을 모색하기 위해 지난 5월 '대·중소기업 상생협력 워크숍'을 개최한 바 있다. 중소기업중앙회와 전국경제인연합회가 공동 주관하고 공정위가 후원한 이날 워크숍에서는, 70여 개 대기업의 상생협력 및 구매담당 임원과 협력사 대표 70여명 등 총 150여명이 참석했다. 주제발표에 나선 김관보 카톨릭대학교 교수는 게임이론적 접근을 통해 상생협약제도를 분석하는 한편, 협약 체결 대기업 및 협력사에 대한 설문조사결과 등을 종합한 발전방안을 제시했으며, 이에 대한 학계 및 업계 전문가들의 활발한 토론이 진행됐다. 또한, 포스코, 현대·기아차 등의 대기업과 협력사가 짝을 이루어 서로의 관점에서 상생협력 우수사례를 각각 발표함으로써, 보다 생생하고 균형 잡힌 시각에서 상생협약의 성과를 평가하고 서로간의 공감대를 형성하는 계기가 마련됐다.

3. 구두발주, 기술 탈취에 따른 하도급업체의 피해 방지

원사업자가 계약서 없이 발주한 후, 일방적으로 위탁을 취소하거나 설계를 변경하고 하도급 대금을 감액하는 등의 행위가 여전히 성행하고 있기 때문에 하도급업체가 피해를 보는 경우가 많고, 계약서가 없다는 이유만으로 피해를 구제받기도 어렵다. 이를 방지하기 위해서는 공정한 하도급거래의 출발점인 공정한 계약서 작성 문화를 정착시키는 것이 무엇보다 시급하다.

공정위는 이미 2009년을 '구두발주 근절의 원년'으로 선포하고, 대한상의·중기중앙회·전경련과 공동주관으로 '서면계약문화 정착 캠페인'을 전개한 바 있다. 대한건설협회와 전문건설협회 등 14개 사업자단체가 참여해 전광판·현수막 광고, 표준하도급계약서⁷⁾ 안내 책자 발간 등을 통해

다양한 홍보활동을 실시하고 있다.

올해에는 한 단계 더 나아가 하도급업체가 원사업자의 계약서 교부를 기다리는 소극적인 지위에서 벗어나, 적극적으로 계약서 작성을 주도해 나갈 수 있는 제도적 장치를 마련했다. 7월 26일부터 시행되는 개정 하도급법 상의 ‘하도급계약 추정제’에 따르면, 구두로 작업을 지시받은 하도급업체는 원사업자에게 서면으로 계약내용(작업내용, 하도급대금 등)에 대한 확인을 요청할 수 있으며, 이에 대해 원사업자가 15일 이내에 회신하지 않을 경우는 하도급업체가 통지한 내용대로 하도급계약이 성립되었으므로 추정한다. 이에 따라 추후 하도급계약과 관련한 분쟁이 발생할 경우, 계약서 등의 증거가 없어 제대로 피해를 구제받지 못하는 사례를 방지할 수 있을 것으로 예상된다. 만약 원사업자가 계약내용을 부인할 경우는 하도급업체는 제조·시공에 착수하지 않거나 이를 중단함으로써 불필요한 손해를 차단할 수 있다.

또한, 개정 하도급법에서는 원사업자가 설계 변경이나 물가 변동 등에 따라 발주자로부터 도급금액을 증액 받은 경우, 증액내용을 하도급업체에게 반드시 15일 이내에 통보하도록 했다. 이는 발주자로부터 증액이 있더라도 하도급업체는 그 구체적인 내용을 알 수가 없어, 원사업자가 하도급대금을 증액해주지 않거나 일부만 반영하더라도 이의를 제기하기 어려운 상황을 개선하기 위함이다. 실제로 지난 2008년 대한건설정책연구원의 조사결과에 따르면, 수급사업자의 40.6%가 설계 변경 등에 따른 추가공사를 완료하고도 원사업자로부터 하도급대금을 증액 받지 못한 경험이 있다고 응답했다.

이밖에도 기술력이 있는 중소기업의 성장을 가로막는 대기업의 중소기업 핵심기술 탈취 및 유용행위 금지규정이 신설됐다. 이와 관련해 하반기에는 하도급업체가 개발한 기술자료를 강제로 넘겨받아 자신이 직접 제조·시공하거나 다른 업체에게 제공해 더 낮은 가격으로 제조·시공하도록 하는 행위 등에 대한 직권현장조사도 실시할 예정이다. 기술자료는 “상당한 노력에 의하여 비밀로 유지된 제조·수리·시공 또는 용역수행방법에 관한 자료와 그밖에 영업활동에 유용하고 독립적 가치를 가지는 것”으로서 특허권 등 지식재산권에 국한되지 않는다.

4. 하도급대금 지급 관행 개선

하도급법의 가장 중요한 목적 중 하나가 적정한 하도급대금이 적기에 지급되도록 하는 것이다. 특히, 규모가 영세하고 재무구조가 취약한 하도급업체는 하도급대금을 제대로 지급받지 못할 경우에 심각한 유동성 부족에 빠질 수 있다. 공정위는 하도급업체의 유동성 개선을 위해 하도급대금 현금 결제를 유도하고 있다. 특히, 올해부터는 발주자로부터 현금을 수령하고도 하도급업체에게는

7) 2010년 6월 현재 자동차, 전자, 건설 등 25개 업종의 표준하도급계약서가 제정되어 있으며, 원사업자의 65%가 표준하도급계약서를 사용하고 있다.(2009 하도급 서면실태조사 결과)

현금성 결제수단⁸⁾으로 지급하는 것을 금지할 계획이다. 과거 어음결제가 성행하던 시기에 현금성 결제를 장려하고자 현금성 결제수단을 현금 범위에 포함시키는 방식으로 이를 허용해 왔었다. 그러나 과거와는 달리 어음결제비율이 상당부분 축소됐고, 현금성 결제수단은 현금과는 달리 하도급 업체의 부채비율을 상승시키고 이자 및 수수료 부담을 발생시키는 등 불리한 결제조건이라는 비판이 제기됨에 따라 조만간 「하도급거래공정화지침」을 개정해 현금성 결제를 현금에서 제외할 예정이다. 또한, 과징금이나 벌점 감경 등에 있어서도 현금성 결제수단 사용에 따른 감경폭을 축소하고, 현금 결제에 대한 감경을 신설·확대할 예정이다.

아울러, 원사업자의 하도급대금 미지급 시에 보증기관의 보증책임을 강화하는 방안도 검토하고 있다. 현재 일부 보증기관은 원사업자가 하도급대금을 지급하지 않더라도 부도나 파산 등의 지급 불능상태가 아닐 경우에는 보증금을 지급하지 않고 있어, 실질적인 하도급업체의 피해구제가 어려운 실정이다. 보증금 지급요건을 지나치게 엄격하게 설정하거나 보증범위를 부당하게 축소하는 것도 방지함으로써 하도급업체가 신속하고 안정적으로 하도급대금을 확보할 수 있도록 개선할 예정이다.

한편, 하도급업체의 경우에는 하도급대금을 지급받지 못하거나 부당하게 감액되는 등의 원사업자의 불공정 하도급거래로 인한 피해가 발생했음에도 불구하고, 거래 중단이나 거래량 축소 등의 보복조치 대한 우려로 인해 신고를 기피하는 경향이 있다. 공정위는 이런 하도급업체의 특성을 감안해 매년 익명성 보장방식의 대규모 서면실태조사를 실시하고 있다. 올해에는 제조업(원사업자 4,000개, 수급사업자 6만개), 건설업(원사업자 200개, 수급사업자 3만개), 용역업(원사업자 800개, 수급사업자 5,000개)의 총 10만개 업체를 조사대상으로 선정했다. 원사업자와 수급사업자의 설문결과를 상호대조해 검토·분석한 후, 대금 미지급 등의 불공정행위 혐의가 드러나는 업체에 대해서는 자진시정을 유도하는 한편, 현장조사도 실시할 계획이다. 1999년 3,000개 업체를 대상으로 서면실태조사를 실시한 이래 조사대상이 지속적으로 확대되어 왔으며, 현재까지 약 20만개의 하도급업체가 총 3,567억 원의 하도급대금을 지급받는 효과를 거뒀다.

이와 관련해 2011년부터는 상습적인 하도급법 위반업체의 명단을 공정위 홈페이지에 게시하는 등 일반국민에게 공개할 예정으로, 이를 통해 법 위반 가능성이 높은 업체와의 거래에 따른 하도급업체의 피해를 방지하고, 평판(Reputation) 메커니즘을 통해 법 준수를 유도하는 효과가 있을 것으로 기대하고 있다. 상습 법 위반업체에게는 명단 공표 이외에도 하도급법 위반에 따른 벌점에 따라 관계 행정기관에 입찰 참가제한요청(10점)이나 영업정지 요청(15점) 등의 제재가 가해지게 된다.

8) 외상매출채권담보대출과 기업구매전용카드 등이 포함되며, 어음과는 달리 하도급업체에게 상환의무는 없지만 대출이자나 수수료를 부담시킨다.

IV. 향후 과제와 전망

하도급법이 시행된 지 25년이 지났다. “여전히 불공정하도급거래가 근절되지 않고 있다”면서 보다 강력한 제도와 법 집행을 요구하는 목소리도 있는 반면, “정부가 지나치게 사적 거래의 영역에 개입한다”는 비판도 있다. 장기적인 관점에서 볼 때, 하도급거래 상황이 많이 개선된 점은 부인할 수 없는 사실이다. 어음결제비율이 감소하는 등 대금결제조건이 개선됐으며 공정한 하도급거래의 필요성에 대한 기업들의 인식도 높아졌다.

공정위는 향후에도 납품단가 조정협의 의무제나 하도급계약 추정제와 같은 다양한 제도적 보완 장치를 마련하고 법 집행을 강화하는 동시에, 기업간 자율적인 상생협력을 유도하는 정책기조의 큰 틀은 유지될 것이다. 다만, 이런 과정에서 과도하게 시장에 개입해 시장경제 시스템을 왜곡하거나 비효율을 발생시키지 않도록 경계할 필요도 있다. 따라서 우리 경제와 중소기업의 특수성을 충분히 감안하면서도 시장경제의 보편성과 조화를 이루어 나가는 것이 중요하다.

이와 관련해 우리나라와 비슷한 하청법을 운용하고 있는 일본을 포함해 미국, EU 등 별도의 하도급법이 없는 국가의 하도급거래 정책에 대한 비교연구도 보다 활성화될 필요가 있을 것이다.

