

# 자동차산업 협력중소기업 특성과 성과격차원인 실증분석

배진한\* · 강대석\*\* · 오근엽\*\*\*

본 논문은 자동차산업의 위탁대기업과 협력중소기업들의 성과격차원인을 실증 분석하였다. 설문조사를 통하여 기업특성을 파악한 후 이를 각 개별 기업의 재무 지표상의 성과지표(매출액이익률, 종업원 1인당 인건비)와 연계하여 회귀분석한 결과 다음의 결과를 얻었다.

첫째, 기술력이 높은 협력업체들은 영업이익률로 측정된 경영성과가 높다. 하지만 1인당 인건비로 측정된 경영성과에는 영향력이 상대적으로 작다. 이 때 공급사제안제도(value engineering)는 협력업체의 성과에 음(-)의 방향으로 영향을 미친다.

둘째, 판매시장이 다변화될수록 경영성과에 양의 방향으로 영향을 미친다. 하지만 1인당 인건비에는 별 영향을 미치지 못한다.

셋째, 노조가 존재하거나 기업규모가 큰 협력기업일수록 1인당 인건비는 커지는 경향이 있으나 영업이익률에는 큰 영향을 미치지 못한다.

전체적으로 위탁대기업과 협력중소기업 사이의 교섭력이 협력중소기업들의 성과에 영향을 미친다는 것을 발견할 수 있었다.

핵심주제어: 협력중소기업, 위탁대기업, 성과격차, 자동차산업  
경제학문헌목록 주제분류: J3

## I. 서 론

한국 경제의 대기업과 중소기업 사이에 성과격차가 심화되어, 이들 부문에 종사하는 근로자들 사이에서의 임금 및 근로조건의 격차도 심화되고 있으며 이러한 현상이 국민경제 전체의 균형발전이나 산업 간 연관효과를 약화시키는 중

\* 충남대학교 경제학과 교수(제1저자), 전화: (042) 821-5529, E-mail: jinhb@cnu.ac.kr

\*\* 충남대학교 국제경영학과 교수(공동저자), 전화: (042) 821-5557, E-mail: dskang@cnu.ac.kr

\*\*\* 충남대학교 무역학과 교수(교신저자), 전화: (042) 821-5560, E-mail: kyoh@cnu.ac.kr

논문투고일: 2008. 9. 7 수정일: 2008. 12. 30 게재확정일: 2008. 12. 31

요한 요인이 되고 있다. 특히, 한국 경제의 가장 대표적 산업의 하나인 자동차산업의 경우에도 위탁대기업과 협력기업 사이의 성과격차현상과 발생원인은 매우 중요한 주제가 되고 있다. 이러한 성과격차가 왜 발생하는가에 대해서는, 협력중소기업들의 생산성이 낮은 것 등으로 인한 것이므로 생산성 향상이 중요하다는 시각이 있는 반면, 위탁대기업의 협력중소기업들에 대한 불공정 행위 때문이라는 시각도 존재하고 있다.

이와 같이 대기업과 중소기업 사이의 성과격차, 이에 따른 근로자 임금 및 근로조건 격차문제도 중요한 연구대상으로 등장하고 있지만 아직까지 이에 대한 실증분석은 부족한 편이다. 특히, 일본 등 선진국의 경우 최종재 생산기업에 비해서 부품 및 소재 등 협력기업들의 기업성과가 더 우수하게 나타나는데 반하여, 우리나라의 경우에는 이와 반대로 최종재 생산업체인 대기업의 기업성과가 훨씬 높게 나타난다는 통계자료의 발표가 제시되고 있다. 하지만<sup>1)</sup> 아직까지 이러한 현상의 원인에 대해서 충분하게 분석되고 있다고 보기는 힘들다.

이 분야 기존연구를 보면, 먼저 일반적인 대·중소기업의 생산성 격차 상황에 대한 실증분석이 이루어지고 있는데, 예컨대 정균오 외(2005)에서는 Malmquist 생산성지수를 계산한 결과 예상과는 달리 대기업과 중소기업 사이에는 생산성 격차가 그다지 크지 않다는 결과를 얻은 바 있으며, 정연승(2006)의 경우에는 중소기업의 생산성도 증가하고 있으나 대기업의 노동생산성 약진으로 인해 양자 간에 생산성 격차가 나타나고 있다는 결과를 얻고 있다.

건설업의 경우 김승일·이상호·하정임(2006)에서는 대기업과 중소기업의 성과격차가 점점 커지고 있음을 분석하였으며, 성과격차의 주된 원인으로 업체수의 비정상적인 증가로 인한 수급불균형, 공공공사에 있어서 민자유치사업(build transfer lease: BTL)방식의 도입과 턴키공사 비중의 증가 등 발주방식의 변화, 민간주택시장에서 대규모 프로젝트 증가에 따른 대형 건설업체의 수주력 증대 등의 환경변화뿐 아니라 다단계 및 불법 하도급구조와 불공정 행위 등을 꼽았다.

한편, 본 연구의 대상이 되는 자동차산업에 관하여 위탁대기업과 협력업체 사이의 성과격차에 대한 연구로서 홍장표(2003)에서는, 자동차산업의 경우 외환위기 이후 기업들의 재벌적 특성이 약화되고 분업의 중층적 구조가 심화되기는 하였지만 완성차업체와 부품업체 간의 교섭력 차이는 여전히 임금격차도 확

1) 저자가 日本 經濟産業省(2004) 및 한국은행 기업경영분석 통계에 의거해 계산해 본 바에 의하면, 일본의 경우 전자산업의 경우에는 대기업이나 중소기업의 영업이익률의 차이가 없으나 자동차산업의 경우에는 중소기업이 더 낮게 나타났다. 그러나 1인당 인건비의 차이는 자동차산업의 경우에도 거의 나타나고 있지 않다.

대되고 있다. 이는 부품시장이 수요독점구조로 전환되고 완성차업체의 시장지배력이 좀더 강화되었다는 사실, 완성차업체는 노조의 임금인상 요구에 충분히 대응할 수 있었던 반면 부품업체의 지불능력은 개선되지 못하였다는 사실에 기인한다는 연구결과를 제시한 바 있다.

조성재 외(2004)에서는 대기업과 협력중소기업 사이의 성과격차문제는 ‘부가 가치 중 인건비가 차지하는 비율이 높았던 부품업체들로 하여금 인건비의 절감에 사력을 다하도록’ 하였으며, 그 결과 ‘외환위기 이후 자동차산업 내에서 총 임금격차와 순임금격차가 모두 확대된 것으로 귀결되었다’고 주장하였다.<sup>2)</sup>

다음으로, 위탁대기업들과의 관계가 아니라 주로 협력업체들 사이에서의 성과격차를 분석하는 송장준 외(2005)에서는, 최초 납품시기의 단가결정방식이 단순경쟁입찰에 비해서 협의계약형태의 비중이 클수록 납품하는 부품에 요구되는 기술수준이 높다는 것을 반영하고 있어, 협력업체 납품단가 결정에 유리하게 작용한다는 연구보고가 제시되고 있다.

배진한 외(2008)에서는 자동차산업의 위탁대기업의 성과와 협력업체의 성과를 계산해 본 결과 협력업체 전체로서는 영업이익률이 위탁대기업에 비해 별 차이가 없지만, 협력업체를 몇 개의 그룹으로 나누어 비교해 보면 중소기업 협력업체나 또는 비계열사 협력업체는 성과격차가 상대적으로 현저한 차이로 열악함을 보인 바 있다.

본 연구는 이러한 기존연구들의 성과를 바탕으로 자동차산업에 속한 기업을 대상으로 협력업체들의 성과차이를 만들어 낼 수 있는 요인들에 대해 각 협력업체들의 특성을 중심으로 분석한다. 이를 위한 사전조사를 위해 기업방문을 통해 심층면접을 거쳤으며, 기업특성 분석을 위한 설문조사, 재무자료를 이용한 회귀분석 등의 단계로 연구가 이루어졌다.

본 연구는 다음과 같은 점에서 기존연구와는 다르다. 첫째, 기존의 일반적인 대기업-중소기업 성과격차 분석 연구들과는 달리 자동차산업분야의 협력업체들만을 대상으로 집중 분석하였다는 점이다.

둘째, 기존의 자동차산업의 기업을 분석한 연구와 비교하면, 협력업체의 기업특성뿐 아니라 위탁대기업과 협력업체의 계약관계에서 나타나는 특성을 반영하

2) 이 밖에도 이성욱 외(2006)와 같이 경영학적인 측면에서의 연구들도 존재한다. 이 논문은 자동차 부품산업의 중소기업을 대상으로 경영성과에 영향을 미치는 주요 비재무적 동인을 분석한 결과 종업원 만족변수는 내부 프로세스 효율성에 직접적으로 영향을 미치며, 내부 프로세스 효율성은 경영성과에 직접적으로 영향을 미치지만, 종업원 만족은 경영성과에 직접적으로 영향을 미치지 않는 결과를 얻었다.

였다는 점에서 특징이 있다.

셋째, 협력업체들을 대상으로 설문조사를 실시한 결과와 객관적 지표라고 할 수 있는 재무제표상의 지표를 연결시킨 연구라는 점 등에서 새로운 특징을 가진다고 할 수 있다.

## II. 성과격차 유발요인 탐색

### 1. 설문지 작성과 자료수집

협력업체들의 성과격차원인을 각 기업의 특성을 중심으로 분석하기 위해 먼저 사전조사를 실시하여, 자동차산업의 대기업과 협력중소기업의 성과격차에 관한 인식, 현황을 파악하였으며, 기존연구 및 통계 등의 조사에서 나타난 내용이 현실과 부합하는지 여부를 판단하였다.<sup>3)</sup>

본 연구의 조사대상 선정을 위해서 자동차공업협동조합 홈페이지에 완성차업체의 협력업체로 표시된 업체와 기타 별도로 구한 주요 1차 협력업체의 명단을 이용하였다. 이들 중에서 한국신용평가정보(주)의 KIS-VALUE에서 자료를 구할 수 있는 기업들에 한정하여 조사를 진행하였다. 이에 따라 자동차공업협동조합 홈페이지에 제시된 협력업체 중 204개, 그 외 별도로 구한 195개를 합하여 총 399개 회사를 조사대상으로 선정하였다.

선정된 기업에 대하여 연구보조원들이 전화로 연락을 하여 총무부·영업부의 부장이나 팀장급을 상대로 설문조사 협조를 구하였다. 하지만 많은 협력기업들은 이러한 설문조사에 응하기를 꺼려하였다. 위탁대기업과의 관계를 유지하기 위해 조심하기 때문이다. 이로 인해 설문조사에 응한 기업이 66개사로 감소하였다. 설문조사 협조를 승낙한 조사대상자의 e-mail 주소, 직함, 성명, 직통전화번호를 받은 후, 온라인상에서 설문지에 응답할 수 있는 URL이 제시된 e-mail을 전송하였다. 설문응답 내용이 부실한 경우에는 전화로 응답자에게 확인전화

3) 이 사전조사에서는 협력업체를 직접 방문하여 심층면접을 실시하였으며, 그 결과를 바탕으로 본 연구를 위한 설문지를 작성하고, 이를 전문가와 심층면접 협력업체에 우송하여 교정작업을 하였다. 저자는 자동차산업 협력업체 도급거래에 관한 실태조사를 하였는데 본 논문에서는 이 결과들을 바탕으로 해당기업의 재무제표자료와 연계하여 실증분석한다. 위탁대기업과 협력중소기업의 하도급거래관계에 관한 실태조사는 자동차업종에서 1차와 2차 이하 협력업체들 399개에 대해서 이루어졌다. 최종적으로 확정된 설문지와 구체적인 설문조사 결과는 본 논문에서 제시하지는 않으나 저자들에게 요구하면 구할 수 있다.

〈표 1〉 설문조사 응답률

전화접촉 업체수	399개사	
응답업체수	66개사(회사명 확인불능 5개사 포함)	61개사
응답률	16.5%	15.3%

〈표 2〉 자료의 통계적 특성

대기업 여부	대기업	중소기업	결측치	유효자료수
	14(22.6%)	48(77.4%)	4	66(100%)
계열사 여부	계열사	비계열사	결측치	유효자료수
	2(3.0%)	64(97.0%)	0	66(100%)
설립연수	20년 미만	20년 이상	결측치	유효자료수
	32(52.5%)	29(47.5%)	5	61(100%)

를 다시 하였으며 설문조사에 성실하게 응답한 조사대상자들에게는 소정의 상품권을 우송하였다.

이런 과정을 거쳐, 총 66개 협력업체로부터 응답을 받았다. 이 중에서 5개 회사는 on-line 응답과정에서 익명을 원하여 회사명과 응답자명을 제시하지 않고 설문에 응하였기 때문에 본 연구의 빈도분석의 경우에는 66개사 전체를 분석대상으로 삼고, 부분집단 간 분석이 시도된 경우에는 5개사를 제외하고 61개사를 분석대상으로 하였다.

수집한 자료의 통계적 특성은 〈표 2〉에 나타나 있다.<sup>4)</sup> 응답자 중에서는 대기업 : 중소기업의 비율이 약 20 : 80으로서 본 연구대상 기업 399개 중에서 차지하는 비중과 거의 일치한다. 자동차산업 전체 협력기업 중에서는 중소기업의 비중이 이보다 더 높지만 KIS-VALUE 데이터의 특성상 일정한 규모 이상의 기업만이 본 연구의 대상이 된다.

## 2. 성과격차 유발요인 기초 분석

기존문헌을 검토하고 협력업체를 방문하여 심층면접을 한 결과 완성차업체와 협력업체의 성과격차를 유발할 가능성이 높다고 예상되는 요인들에 대하여 빈

4) 상시종업원 300인 이상이면서 자본금과 자본잉여금의 합계가 70억 이상인 기업을 대기업으로 분류하고, 나머지 기업은 중소기업으로 분류하였다.

## 62 자동차산업 협력중소기업 특성과 성과격차원인 실증분석

도분석한 결과는 다음과 같다.

첫째, 협력업체가 납품 이외에 독자적으로 직접 시장에 판매하는 제품이 있는가를 조사하였고, 덧붙여 직접 판매하는 제품이 있는 경우에는 매출액에서 차지하는 비중도 조사하였다. 본 연구대상이 된 기업 중 직접판매 제품이 없는 기업이 대부분(84.8%)이었다. 이는 분석대상 협력업체 대부분의 제품이 위탁대기업으로 향하는 생산재임을 알 수 있다.

둘째, 납품하는 위탁기업의 수를 조사한 결과, 납품처가 4개 이상인 기업이 56%나 되었으며, 특히 납품처가 5개 이상으로 응답한 비율이 30%를 넘었다. 이는 실제의 면접조사에서 많은 기업들의 경우, 한 완성차업체에 납품하는 기업이 타 완성차업체에도 납품하는 것은 쉽지 않다고 대답한 것과는 다른 결과이다. 이러한 결과가 나온 것은 본 연구에서의 응답협력업체들이 생산하는 제품들이 비교적 범용성을 가진 부품이라는 점을 확인시켜 주는 것이며, 특정 업체에만 납품하는 협력업체들의 경우 본 연구와 같은 조사에 답하는 것을 상당히 꺼려한다는 것을 알 수 있다.

셋째, 우리나라 자동차산업의 경우 협력업체들이 외국에 비하여 수직적 계열화의 단계가 상대적으로 낮아, 완성차업체가 대부분의 협력업체와 직접 1차 도급거래를 맺는 경향이 높다고 보고된 바 있는데(홍장표, 2003), 본 연구에서 분석대상 기업들의 협력단계를 조사한 결과는 1차협력(90.9%), 2차협력(9.1%)으로 구성되어 있다.

넷째, 노동조합이 존재함으로써 협력업체의 임금수준이 상승하고, 이것을 위탁대기업이 인정함에 따라 임플수준이 올라갈 가능성이 있다. 이와 관련하여, 분석대상 기업의 노동조합 존재 여부를 조사한 결과 노동조합이 없는 협력업체와 노동조합이 있는 협력업체가 거의 비슷한 수준으로 나타났다.

다섯째, 해외시장에 수출을 할 수 있다는 것은 협력업체의 경쟁력을 나타내 주는 것이고, 위탁대기업에 대한 교섭력도 강화시킬 수 있다. 조사에서는 분석대상 기업 중 대부분의 기업이 수출도 하고 있는 것으로 나타나고 있다. 단, 수출하는 기업들의 수출액이 전체 매출액에서 차지하는 비중의 단순평균은 26.8%로 나타나고 있다.

여섯째, 해외생산 특히 중국 현지공장이 있는가 여부도 조사하였으며, 중국 현지공장에서 생산한 부품들을 중국 현지의 최종 완성차 조립공장에 납품하는 것에 그치지 않고, 국내로 역수입하여 국내 완성차 조립공장에 납품단가를 인하하여 납품하도록 요구할 가능성에 대해 조사하였다. 그 결과 분석대상 기업

〈표 3〉 성과격차 유발가능요인의 빈도분석

요 인	설문구분				비 고
	없다		있다		
직접판매 여부	56(84.8%)		10(15.2%)		매출액 대비 직관비율 9.3%
	중속적(3개 이하)		다각화(4개 이상)		
납품처 다각화	29(43.9%)		37(56.1%)		
	1차협력		2차협력		
협력단계	60(90.9%)		6(9.1%)		
	무노조		노조존재		
노동조합	31(48.4%)		33(51.6%)		결측 2, 노조조직률 76.4%
	국내판매		해외수출		
해외수출	8(16.7%)		40(83.3%)		결측 18, 매출액 대비 수출비율 26.8%
	국내생산		중국 현지공장		
해외생산기지	42(70%)		18(30%)		결측 6, 납품액 대비 역 수입 비율 2.9%
	경쟁입찰	입찰 후 협의	단가조정협의		
최초 납품시기 단가결정방식	34.4%		30.4%		각 방식의 매출액 대비 비율 단순평균
	38/64		41/64		
승인도 납품비율	0.2 이하	~0.4	~0.6	~0.8	결측 1, ( ) 안은 %
	16(24.2)	8(12.1)	10(15.2)	7(10.6)	
				~1.0	
				24(36.4)	

중 중국 현지공장을 가지고 있는 협력업체는 18개(30%)로 나타났으며, 중국 현지공장이 있는 18개 기업의 부품역수입의 납품액 비중의 단순평균은 2.9%였다. 따라서 역수입문제는 그다지 큰 고려사항은 아닌 것으로 판단되었다.

일곱째, 최초 납품시기의 단가결정방식이 단순경쟁입찰에 비해서 협의계약형태의 비중이 클수록 납품하는 부품에 요구되는 기술수준이 높다는 것을 반영하고 있어, 납품단가 결정에 유리하게 작용한다는 연구보고가 있다(송장준 외, 2005). 본 연구에서 분석한 대상기업 66개 중 응답을 한 64개사에서 각 단가결정방식을 사용하는 빈도수를 살펴보면, 경쟁입찰(38개사), 입찰 후 협의(41개사), 단가조정협의(37개사)로 이루어져 있다. 많은 기업들이 복수의 단가결정방식을 사용하고 있으므로, 각 방식이 사용되는 비중을 매출액기준으로 측정된 결과 경쟁입찰, 입찰 후 협의, 단가조정협의 등이 비슷한 비율로 나타나고 있다.

마지막으로, 위탁대기업으로부터 부품설계도면을 가져와 제조만 하는 ‘대여

도' 납품보다 부품설계도를 자체 제작한 후 위탁대기업으로 승인을 받아 생산하는 '승인도' 납품의 비중이 커질수록 납품조건이 향상된다는 연구보고가 있다(이대창·김기찬, 2005). 본 연구에서는 전체 응답 65개사 중에서 16개사가 대역도방식을, 24개사가 승인도방식을 취하고 있다고 하였으며, 나머지 25개사는 두 가지 방식을 적절히 혼합하여 사용하는 것으로 나타나고 있다. 하지만 혼합하여 사용하는 경우 중에서는 승인도 비중이 80% 이상인 기업이 36.4%나 되고, 60~80% 미만인 기업도 10.6%나 되는 것으로 나타나고 있어 응답기업들은 승인도 비중이 다소 높음을 보여 주고 있다.

### 3. 성과격차에 대한 협력업체들의 인식

한편, 설문조사에서는 협력업체들에 대해 위탁대기업과의 성과격차에 대한 현상 및 원인에 대해 질문하였는데 협력업체들은 <표 4>와 같은 인식을 하고 있었다.

첫째, 예전에 비해 최근 위탁대기업과 협력업체 간 성과격차가 더 커지는 추세인가라는 질문에 그렇다 또는 매우 그렇다고 응답한 기업이 72%에 달하여, 협력업체들의 어려워진 처지를 반영하고 있으며, 시간이 흐름에 따라 이러한 상황이 오히려 악화되고 있음을 나타내고 있다.

둘째, 위탁대기업의 매출이 늘어나면 협력업체의 이익률도 높아지는가에 대해서는 보통이라고 답함으로써 중립적인 측면을 보여 주었다. 이는 위탁대기업의 매출이 증가해도 협력업체의 수익과는 별 상관이 없다고 인식하고 있음을 보여 준다.

셋째, 위탁대기업 종업원의 임금이 높아질수록 협력업체 노동자들의 상대적인 노동임률은 오히려 하락할 것이라는 인식을 하고 있는 것으로 나타나고 있다. 특히, 위탁대기업의 임금상승 부담을 협력업체에 전가하고 있다는 피해의식이 심각한 수준이다.

넷째, 높은 기술력이 요구되는 부품을 생산하는 협력업체일수록 이익률은 높을 것이고 기술개발에 노력하는 협력업체일수록 이익률은 높을 것이라고 인식하고 있다. 이는 응답기업들이 상당히 합리적으로 현실을 직시하고 있음을 보여 준다.

마지막으로, 협력업체 중에서도 대기업일수록 이익률이 높을 것이라고 생각하고 있으며, 위탁대기업의 소유지분이 높은 협력업체일수록 이익률이 높을 것



〈표 4〉 성과격차 현황에 대한 응답기업의 인식

설문항목	전혀 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다	평균
예전에 비해 최근 위탁대기업과 협력업체 간 성과격차는 더 커지는 추세이다.	0 (0)	3 (4.5)	15 (22.7)	40 (60.6)	8 (12.1)	3.80
위탁대기업의 매출이 늘어나면 협력업체의 이익률도 높아진다.	0 (0)	19 (28.8)	25 (37.9)	22 (33.3)	0 (0)	3.05
위탁대기업 임률이 높아질수록 협력업체 상 대적 임률은 오히려 하락할 것이다.*	0 (0)	11 (16.9)	22 (33.8)	28 (43.1)	4 (6.2)	3.38
높은 기술력이 요구되는 부품을 생산하는 협력업체일수록 이익률은 높을 것이다.	0 (0)	4 (6.1)	15 (22.7)	39 (59.1)	8 (12.1)	3.77
기술개발에 노력하는 협력업체일수록 이익 률은 높을 것이다.	0 (0)	4 (6.1)	16 (24.2)	40 (60.6)	6 (9.1)	3.73
대기업일수록 이익률이 높을 것이다.	0 (0)	9 (13.6)	35 (53.0)	20 (30.3)	2 (3.0)	3.23
위탁대기업의 소유지분이 높은 협력업체일 수록 이익률이 높을 것이다.*	0 (0)	8 (12.3)	32 (49.2)	22 (33.8)	3 (4.6)	3.31
여러 기업에 납품하는 협력업체일수록 이익 률은 높을 것이다.	0 (0)	19 (29.2)	22 (33.8)	22 (33.8)	2 (3.1)	3.11
수출비중이 높은 협력업체일수록 이익률이 높을 것이다.**	0 (0)	17 (26.6)	24 (37.5)	22 (34.4)	1 (1.6)	3.11

주: \* 결측값 1, \*\* 결측값 2.

이라고 보고 있다. 하지만 여러 기업에 납품하는 협력업체이거나 또는 수출비  
중이 높다고 해도 이익률과는 별 상관 없을 것이라는 견해도 보이고 있다.

〈표 5〉는 성과격차를 발생시키는 근본원인에 대한 협력업체들의 인식을 분석  
한 내용이다. 이 설문은 5개의 선택지를 주고 2개를 선택한 것이다. 응답내용을  
분석한 결과, 협력업체들은 협력업체의 수익성과 임률이 위탁대기업에 비하여  
낮은 주된 원인을 정부나 협의회와 관심부족이나 무능력보다는 우리 사회의 관  
행, 대기업의 불공정행위, 협력업체의 능력부족이라고 인식하고 있는 것으로 나  
타났다.

〈표 5〉 성과격차의 근본원인(택 2)

원 인	빈도	비율(%)
위탁대기업의 불공정 행위	30	28.6
협력업체의 능력 부족	22	21.0
정부 관련부처의 무관심과 무능력	12	11.4
납품업체 협의회 부실한 운영	10	9.5
계약서의 내용보다 갑(위탁대기업)의 이해관계를 우선시 하는 관행	31	29.5
합 계	105	100.0

### Ⅲ. 성과격차 영향요인 변수와 모형

#### 1. 성과격차를 가져오는 가능한 요인들

기존연구들의 결과와 본 연구의 사전조사 및 설문조사를 통해, 완성차업체와 협력업체의 성과격차를 유발할 가능성이 높은 다음 몇 가지 요인들을 추출할 수 있다.

##### (1) 기업기술력 관련요인

먼저 자동차산업의 위탁대기업에 대한 협력기업의 기술력 관련요인은 다음과 같은 측면에서 고려할 수 있다.

첫째, 최초 납품시 단가결정방식에서 단순경쟁입찰방식인가 또는 수의계약형태인가가 협력업체의 경영성과에 일정한 영향을 미칠 수 있다. 일반적으로 경쟁입찰방식에 의한 협력기업은 경영성과가 더 부진할 것으로 예상된다. 그러나 협의방식의 납품단가 결정이라 하더라도 위탁대기업의 압도적인 교섭력이 작용한다면 협력업체에게 더욱 불리한 결과가 초래될 수도 있다. 이러한 납품단가 결정방식이 협력업체 경영성과에 중요한 영향을 미친다면 이에 관한 제도개선도 위탁대기업과 협력중소기업의 상생협력에 도움을 줄 수 있다.

둘째, 위탁대기업으로부터 부품설계도면을 가져와 제조만 하는 대역도 납품보다 부품설계도를 자체 제작한 후 위탁대기업으로부터 승인을 받아 생산하는 승인도 납품의 비중이 클수록 협력업체의 독자성과 기술경쟁력 수준이 높다고 볼 수 있으므로, 경영성과에도 유리한 효과를 미칠 것으로 예상할 수 있다. 또

한 부품설계기술과 관련하여 승인도방식 채택비율이 높을수록 경영성고가 높을 것이다. 그렇지만 승인도방식의 비중이 높은 협력업체들이라 하더라도 정보통신기술의 발달이나 부품조달시장의 지구촌화 등 급격한 경제환경의 변화와 이에 따른 위탁대기업 교섭력의 상대적 강화 추세 때문에 이 방식이 반드시 협력업체의 수익성을 높여 줄 것인지 여부는 그렇게 분명하지 않다는 점도 지적할 수 있다.

셋째, VE(value engineering)활용을 적게 할수록 경영성고가 높을 것이다. VE는 협력업체가 자발적인 생산성 향상 노력으로 스스로 원가절감을 약속하는 공급사제안제도(위탁대기업과 협력업체 사이의 일종의 성과공유제도)를 말하는데 본 연구에서 VE는 이의 활용비율을 나타내는 변수이다.<sup>5)</sup>

## (2) 기업의 제품판매시장 관련요인

자동차 부품을 생산하여 위탁대기업에 납품하는 협력기업들은 경우에 따라서는 여러 대기업에 납품을 하기도 하고 또는 직접 소비자나 외국에 판매하기도 한다. 이는 기업의 기술력 및 위탁대기업과의 교섭력에 영향을 미칠 수 있으며 이를 통해 경영성고가 달라질 수 있다. 이러한 측면을 분석하기 위해 몇 가지 변수를 선정해 설문조사를 하였으며, 그 결과를 재무적 성과와 연결하여 다음과 같이 분석하도록 한다.

첫째, 생산한 제품을 소비자에게 직접 판매도 하고 있는가의 여부이다. 본 연구대상 기업 중 협력업체가 납품 이외에 독자적으로 직접 시장에 판매하는 제품이 있는 기업은 15.2%이었는데, 소비자들에게 직접 판매를 할 수 있는 업체들은 독자적인 제품개발 능력이 있는 기업들이므로 다른 조건에 크게 차이가 없는 한 기업의 경영성고가 높을 수 있다.

둘째, 납품하는 위탁대기업의 수가 다각화되어 있는 정도가 성과에 영향을 미칠 것이다. 납품다각화는 협력기업들 기술의 독자성을 나타내어 경영성과 향상에 유리한 요인일 수도 있으나, 다른 한편 생산물의 범용성이 높다는 의미이기도 하므로 경쟁 때문에 이윤을 낮추는 요인이 될 수도 있다. 따라서 이 변수의 효과는 사전적으로 예측하기 어렵다.

5) 한편, 해외에 현지공장을 가지고 있는가의 문제도 경영성과에 영향을 미치는지에 대해서도 생각해 볼 수 있다. 분석대상 기업 중에서는 협력업체가 18개(29%)로 나타났는데 해외 생산, 특히 중국 현지공장이 있는 협력업체의 경우 이는 생산비의 절감을 가능하게 하여 협력업체의 경영성과를 개선시켜 줄 수 있을 것으로 예상된다. 하지만 본 연구에서 실증 분석을 수행한 결과에서는 유의성이 있는 경우를 얻을 수 없었다.

셋째, 해외시장에 수출비중도 중요한 요인이 된다. 해외시장에 직접 판매를 할 수 있다는 것은 이들 협력업체의 경쟁력을 나타내 주는 것이고, 위탁대기업에 대한 교섭력도 강화시킬 수 있으므로 생산물 중 일정 비율 이상을 수출하는 협력업체들의 경영성과는 상대적으로 나올 것이라고 예상할 수 있다. 그런데 위탁대기업이나 협력중소기업들이 그 생산물을 수출하거나 원료 또는 중간재를 해외로부터 수입하는 경우에는 환율의 변화가 초래할 수 있는 차별적인 기업성과효과가 존재한다. 본 연구의 대상이 된 2005년까지 우리나라 수출기업들이 경험하고 있는 급속한 원화가치의 상승(환율의 하락)은 분명히 자동차산업의 이익률을 떨어뜨리는 효과가 있으며 또한 위탁대기업과 협력중소기업에 대하여 여러 가지 차별적인 효과를 미칠 수 있다.<sup>6)</sup>

### (3) 협력업체 기업특성에 관한 요인

위에서 고려한 요인들 이외에도 협력기업이 어떤 기업인가에 따라 성과는 달라질 것이다. 본 연구에서는 1차 협력업체인가 2차 협력업체인가, 대기업인가 중소기업인가, 노조가 존재하는가 등을 선정하여 설문조사를 하였고 이를 재무적 성과와 연계하여 분석하였다.

첫째, 우리나라 자동차산업의 경우 협력업체들의 수직적 계열화 수준이 상대적으로 낮아, 완성차업체가 대부분의 협력업체와 직접 1차 하청관계를 맺는 경향이 높은 것으로 조사되었는데 다른 조건에 큰 차이가 없다면, 1차 협력업체들은 2차 이하의 협력업체들에 비하여 경영성과가 더 나올 것으로 예상된다.

둘째, 협력기업의 특성상 대기업인가 중소기업인가도 성과에 영향을 미칠 수 있다. 기업의 규모가 클수록 위탁대기업과의 관계에서 교섭력을 발휘할 수 있고 이는 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.<sup>7)</sup>

셋째, 노동조합의 존재효과는 성과변수를 어떤 것으로 측정하는가에 따라 달라진다. 노동조합이 존재하면 협력업체의 임금수준이 상승하고, 이것을 위탁대기업이 인정함에 따라 임플수준이 올라갈 가능성이 있다. 본 연구대상 기업 중 노동조합이 있는 협력업체가 약 반 정도인 33개로 나타났다. 그런데 노동조합

6) 그렇지만 '여러 기업에 납품하거나 또는 수출비중이 높다는 사실은 협력업체의 이익률과는 별 상관이 없을 것'이라고 생각하는 협력업체 경영자들의 견해를 참고할 때 이들 변수의 통계적 유의성은 그리 높지 않을 수도 있다.

7) 협력기업 중 위탁대기업의 계열사들의 경우 특수관계로 인하여 납품계약에서 여타의 협력기업에 비하여 유리한 계약을 할 수 있기 때문에 성과가 높을 수 있다는 연구가 많다(배진한 외, 2008). 따라서 본 연구에서도 이를 검증하고자 하였으나 본 연구의 설문에 답한 기업 중에서는 계열사가 2개 밖에 없었기 때문에 적절한 실증분석을 할 수 없었다.

이 존재하는 협력업체일수록 종업원 보수가 높아서 위탁대기업 종업원들과의 임금격차는 줄어들겠지만, 이익률 등의 협력업체의 경영성과는 더 높을 수도, 낮을 수도 있으므로 이익률로 판단한 경영성과에 대해서는 그 효과를 사전적으로 판단하기는 어려울 수 있다.<sup>8)</sup>

### 3. 회귀모형과 변수, 사용자료

이러한 일반적 예상과 협력업체들의 견해는 실증적으로 어느 정도 뒷받침되는 것일까? 설문조사된 기업들의 수가 많지 않아 통계적 분석의 신뢰도에 다소 문제가 있을 수 있지만, 본 논문에서는 이들 기업특성과 재무제표상의 재무적 성과 사이의 관계에 대해 회귀분석을 시도한다. 이제 성과격차 분석을 위해 성과지표로 가장 일반적으로 사용되는 지수인 매출액 영업이익률, 종업원 1인당 인건비 등을 종속변수로 사용하여 다음의 식들로 회귀분석을 실시하였다. 종속 변수는 두 가지로 이용되고 있으므로 이하에서는 각각에 대해서 표로서 그 분석결과를 제시한다. 먼저 기업의 기술력 관련변수들에 대한 분석을 위해 다음의 모형을 생각해 본다.

$$Y=f(BID, DESIGN, VE) \quad (1)$$

단, 여기에서 *BID*는 경쟁입찰 여부, *DESIGN* 승인도 유형변수, *VE*는 *VE* 활용 여부를 나타내며 구체적인 변수설명은 부록에 나타나고 있다. *BID*는 음(-)의 부호가 예상되며, *DESIGN*은 양(+)*의 부호, VE*는 음(-)의 부호가 기대된다.

이제 협력기업의 제품 판매시장 관련요인을 분석하기 위해 다음과 같은 식을 생각해 보자.

$$Y=f(DIRECT, COMP, XPORT) \quad (2)$$

8) 이러한 협력업체들의 성과격차 유발 추정요인들에 대한 협력업체들의 인식은 이론적 예상과 같은 부분과 또는 다른 부분이 공존한다. 위에서 이미 살펴본 바와 같이 협력업체들은 ① 위탁대기업의 매출증가 여부는 협력업체의 수익과 별 상관이 없으며, ② 위탁대기업 종업원의 임금이 높아질수록 이 부담이 협력업체에 전가됨으로써 협력업체 노동자들의 상대적인 노동임률은 오히려 하락할 것이라고 인식하고 있다. 그렇지만 ③ 높은 기술력이 요구되는 부품을 생산하는 협력업체일수록 이익률은 높을 것이며, ④ 대기업 협력업체일수록 이익률도 높을 것이고, ⑤ 위탁대기업이 가진 소유지분이 높은 협력업체일수록 이익률도 높을 것이고, ⑥ 여러 기업에 납품하거나 또는 수출비중이 높다는 사실은 협력업체의 이익률과는 별 상관이 없을 것이라고 생각하고 있다.

여기서, *DIRECT*: 직접 판매하는 부분이 존재하는가에 대한 더미변수  
*COMP*: 납품기업수  
*XPORT*: 수출비율

각 변수들은 모두 양(+)의 부호가 기대된다. 또한 협력기업의 기타 기업특성에 따라 성과에 차이가 나는가를 보기 위해 다음의 모형을 고려하였다.

$$Y = f(FIRST, LARGE, UNION) \quad (3)$$

여기서, *FIRST*: 1차 협력업체 여부를 나타내는 더미변수  
*AFF*: 계열사 여부를 나타내는 더미변수  
*LARGE*: 대기업을 나타내는 더미변수  
*UNION*: 노조 유무를 나타내는 더미변수

더미변수 모두 양(+)의 부호가 기대되고 있다. 회귀모형에 사용된 전체 변수들에 대한 간단한 기초통계와 상세한 설명은 <부표 1>에 정리되어 있다.

모형의 추정에 사용된 자료는 협력업체들에 대한 설문조사자료이다. 전체 관측치수가 66개로 제한적이라 통계적 유의성에 문제가 있을 수 있으므로 도입하는 설명변수들의 수도 가능한 한 제한하고자 하였다. 종속변수로 사용한 2005년도 매출액 영업이익률과 2005년도의 종업원 1인당 평균인건비 수준은 앞에서 언급한 KIS-VALUE 자료로부터 해당기업의 자료들을 추출 연결하여 사용하였다.

#### IV. 회귀모형 추정결과와 해석

본 연구의 회귀분석에서는 횡단면분석이기 때문에 이분산(heteroscedasticity)의 문제가 발생하는 것으로 나타났다. 따라서 이하에서 모든 분석은 이분산을 고려하여 가중최소자승법(weighted least squares)에 의한 회귀분석으로 이루어졌다. 즉, 모든 변수를 종속변수의 값에 0.5배곱을 한 값을 가중치로 상정하고 이 값으로 나눈 가중회귀분석 결과를 이용하였다.

##### 1. 기술력 관련변수의 영향

먼저 <표 6>은 영업이익률을 종속변수로 하여 기업들의 기술력 관련변수들에

〈표 6〉 기술력 관련변수들이 영업이익률에 미치는 영향

변 수	종속변수: 영업이익률						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	4.014** (2.983)	0.710** (2.339)	2.706** (5.428)	3.123** (2.455)	4.259** (3.443)	2.293** (3.217)	3.660** (2.860)
VE	-0.797** (-2.180)			-0.665* (-1.949)	-0.476 (-1.368)		-0.451 (-1.281)
DESIGN		1.647** (2.700)		1.589** (2.688)		0.493 (0.655)	0.655 (0.866)
BID			-2.149** (-3.695)		-1.923** (-3.211)	-1.777** (-2.430)	-1.473* (-1.931)
R <sup>2</sup>	0.336	0.376	0.439	0.429	0.464	0.448	0.470
N	45	44	44	44	44	43	43

주: ( ) 안은 t 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

대한 회귀분석을 하는 식 (1)에 대한 분석결과이다. 이 표에서 모형 (1)~(3)까지는 각 변수를 따로 따로 회귀분석한 결과이다. 본래 66개의 기업으로부터 설문지를 회수하였지만 이 중 5개 기업은 기업명을 밝히지 않았기 때문에 KIS-VALUE 자료와 연계시킬 수 없었으며, 따라서 61개의 기업이 본 분석대상이 되었다. 하지만 이 중에서도 항목에 따라서는 해당되지 않는 기업들도 있었으므로 실제 대상기업은 61개에 미치지 못함을 알 수 있다.

이 결과에서 보면, 대체로 선형적으로 예상하였던 부호들이 나타나고 있으며 대부분 유의한 결과를 얻고 있다. VE는 음(-)의 부호를 보여 주고 있으며 승인도가 큰 기업일수록 영업이익률이 높다는 이론도 지지되고 있다. 또한 경쟁입찰의 경우에는 성과가 작다는 것을 보여 주고 있다. 식 (4)~(6)에서도 비슷한 결과가 나타나고 있는데 다만 승인도 더미변수의 경우 값은 양(+)의 값이지만 유의하지는 않다. 식 (7)에서는 세 변수 모두를 포함하여 회귀분석을 실시하고 있는데, 변수가 많은 탓인지 유의도가 약간씩 떨어지기는 하지만 모두 이론적 부호에는 부합한다.

〈표 7〉에서는 위와 동일한 설명변수를 이용하였지만 종속변수로 1인당 인건비를 이용하여 분석한 결과이다. 이 표에서 보면, VE, 승인도, 경쟁입찰변수 중 VE의 경우에는 예상대로 부호가 나오고 있으나 나머지 변수의 경우에는

〈표 7〉 기술력 관련변수들이 1인당 인건비에 미치는 영향

변 수	종속변수: ln(1인당 인건비)						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	10.731** (66.697)	10.478** (156.5)	10.481** (190.1)	10.718** (62.053)	10.7504** (66.228)	10.464** (135.10)	10.734** (61.77)
VE	-0.071 (-1.533)			-0.071 (-1.503)	-0.087* (-1.758)		-0.086* (-1.729)
DESIGN		0.0258 (0.293)		0.019 (0.222)		0.028 (0.316)	0.023 (0.273)
BID			0.033 (0.370)		0.0876 (0.942)	0.035 (0.387)	0.089 (0.946)
R <sup>2</sup>	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999
N	45	45	45	45	45	45	45

주: ( ) 안은 *t* 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

유의한 결과를 얻고 있지 못하다. 다만 각 변수들의 부호는 양(+)의 값으로 나오고 있어 예상된 결과와 일치한다. 따라서 1인당 인건비에는 승인도 여부 또는 계약방식의 차이 등은 영향을 미치지 않는다고 할 수 있다.

## 2. 제품 판매시장 관련요인 분석

〈표 8〉에서는 각 협력기업의 제품의 판매시장 관련변수들에 대해 회귀분석한 결과이다. 이 표에서 회귀계수의 부호들은 앞에서의 예상과 같이 양(+)의 값으로 나타나고 있다. 이는 직접 판매하는 시장이 존재할수록, 수출비중이 높을수록, 공급처가 많을수록 경영성과에는 양의 방향으로 영향을 미친다는 것을 의미한다. 하지만 공급처(COMP) 변수의 경우 유의성이 낮은 경우들도 나타나고 있어서 상대적으로 경영성과에 확실한 영향을 미친다고 결론 내리기 어려운 경우를 볼 수 있다(〈표 8〉에서 5, 6, 7 모형의 경우).

한편, 〈표 9〉에서 나타나는 바와 같이, 1인당 인건비 변수를 경영성과로 측정할 경우, 판매시장 관련 모든 변수의 회귀계수의 부호는 양의 값을 나타내고 있기는 하지만 유의성이 작아서 뚜렷한 영향을 미친다고 할 수는 없다. 따라서 판매시장 관련변수들은 1인당 인건비와는 별 관계가 없다고 할 수 있다.



〈표 8〉 판매시장 관련변수들이 영업이익률에 미치는 영향

변 수	종속변수: 영업이익률						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	1.014** (3.549)	0.860** (3.041)	0.670 (1.598)	0.829** (2.930)	0.679* (1.718)	0.682 (1.662)	0.685* (1.734)
<i>DIRECT</i>	2.643** (2.039)			1.502 (1.132)		2.301* (1.733)	1.418 (1.052)
<i>XPORT</i>		2.470** (2.953)		2.097** (2.339)	2.268** (2.531)		1.954** (2.071)
<i>COMP</i>			0.101 (1.528)		0.043 (0.656)	0.074 (1.125)	0.035 (0.528)
<i>R</i> <sup>2</sup>	0.327	0.387	0.300	0.405	0.393	0.347	0.409
<i>N</i>	45	5	45	45	45	45	45

주: ( ) 안은 *t* 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

〈표 9〉 판매시장 관련변수들이 1인당 인건비에 미치는 영향

변 수	종속변수: ln(1인당 인건비)						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	10.484** (221.881)	10.454** (171.509)	10.466** (201.743)	10.459** (191.369)	10.439** (162.496)	10.453** (169.173)	10.439** (160.350)
<i>DIRECT</i>	0.060 (0.504)			0.048 (0.403)		0.026 (0.209)	0.023 (0.185)
<i>XPORT</i>			0.088 (0.953)	0.084 (0.895)	0.072 (0.754)		0.072 (0.739)
<i>COMP</i>		0.006 (0.913)			0.005 (0.705)	0.006 (0.780)	0.004 (0.600)
<i>R</i> <sup>2</sup>	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999
<i>N</i>	45	45	45	45	45	45	45

주: ( ) 안은 *t* 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

### 3. 기타 기업의 특성관련 요인분석

기업의 특성 중 기업기술력 문제 및 판매시장 관련변수를 제외하고도 많은 특성들이 경영성과에 영향을 미칠 것이다. 이와 관련하여 위에서 제시한 여러 기타 요인들에 대해서 경영성과에 미치는 영향을 분석한 결과는 <표 10> 및 <표 11>에 제시되어 있다.

첫째, 영업이익률에 대한 회귀분석 결과를 보면, 첫째 대기업과 중소기업 사이에는 별 성과 차이가 없었다. 둘째, 노동조합의 경우에는 노동조합의 존재가 영업이익률로 측정된 성과에 유의한 정도로 양의 방향으로 영향을 끼치는 것으로 나타났다. 셋째, 1차 협력업체들은 2차 협력업체에 비해 성과가 나은 것으로 나타나고 있으나 유의성은 모형에 따라 약간씩 떨어지는 경우가 나타나고 있다.

<표 11>은 1인당 인건비에 미치는 영향을 보기 위한 것인데, 대기업일수록 노조가 존재할수록 협력기업의 1인당 인건비가 높아지는 것을 알 수 있다. 이는 앞에서 예상한 결과이다. 하지만 1차 협력기업이라고 해서 2차 협력기업에 비해서는 특별히 더 인건비가 높아진다고 할 수는 없는 결과가 나타나고 있다. 이상의 분석결과들을 종합해 보면, 대체로 이론적 예상과 부합하는 것을 알 수 있다. 기술력이 높은 기업일수록, 위탁대기업 이외의 판매처가 있을수록 성과가

<표 10> 기업특성이 영업이익률에 미치는 영향분석

변 수	종속변수: 영업이익률						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	1.044** (3.427)	0.830** (2.531)	-2.137 (-1.114)	0.829** (2.499)	-2.357 (-1.226)	-2.840 (-1.513)	-2.842 (-1.496)
LARGE	0.090 (1.006)			0.008 (0.079)	0.098 (1.125)		0.009 (0.091)
UNION		1.177* (1.850)		1.146 (1.519)		1.292** (2.091)	1.257* (1.718)
FIRST			3.203* (1.729)		3.314* (1.792)	3.555* (1.984)	3.556* (1.961)
R <sup>2</sup>	0.279	0.317	0.310	0.317	0.330	0.375	0.375
N	45	45	45	45	45	45	45

주: ( ) 안은 t 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

〈표 11〉 기업특성이 1인당 인건비에 미치는 영향

변수	종속변수: ln(1인당 인건비)						
	1	2	3	4	5	6	7
상수	10.390** (258.884)	10.322** (189.683)	10.378** (54.283)	10.292** (219.13)	10.305** (66.857)	10.116** (59.235)	10.136** (69.277)
LARGE	0.037** (5.041)			0.029** (4.137)	0.036** (4.974)		0.028** (4.035)
UNION		0.311** (4.242)		0.218** (3.272)		0.323** (4.397)	0.229** (3.411)
FIRST			0.108 (0.621)		0.080 (0.572)	0.187 (1.273)	0.142 (1.127)
R <sup>2</sup>	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999	0.999
N	45	45	45	45	45	45	45

주: ( ) 안은 t 값이며 \*, \*\*표시는 각각 10% 유의수준, 5% 유의수준에서 통계적으로 유의한(양측검정) 경우이다.

좋다고 할 수 있는 것이다. 하지만 여기에서는 공급사제안제도에 대해서 언급할 필요가 있을 것 같다. Value Engineering으로 포괄되는 이 제도는 협력업체가 자발적인 생산성 향상 노력으로 스스로 원가절감을 약속하는 제도로서 일종의 위탁대기업과 협력업체 사이의 성과공유제도라고 할 수 있다. 본 연구에서는 VE라는 변수로 사용되었는데 VE가 커질수록 영업이익률이나 1인당 인건비 어느 것으로 측정하건 성과에 음(-)의 영향을 주는 것으로 나타났다. 이는 위탁대기업과 협력기업 사이의 불균형 관계를 잘 나타내 주는 것이라고 하겠다. 원가절감을 하면 할수록 협력업체의 성과가 나아지는 것은 당연하지만, 이를 대기업과 공유하기로 하는 제도는 바로 그러한 원가절감 노력의 이득이 위탁대기업으로 돌아가는 현실을 보여 주고 있다고 해석된다.

끝으로 〈부표 2〉는 지금까지 회귀분석에 사용된 설명변수들의 상관관계를 살펴본 결과이다. 전체적으로 변수들 사이의 상관관계가 크지 않아서 다중공선성(multi-collinearity) 등은 우려되지 않는다고 할 수 있겠다.

## V. 결론 및 정책 제언

도급거래의 경제이론에 따를 때 도급거래의 효율지향적 성격을 부인하기는 어려우며 우리나라에서도 이러한 도급거래가 확산될 수 있는 조건이 충분히 존재하여 왔다. 이러한 도급거래를 기초로 현재 한국의 자동차산업은 최근까지 세계에서 가장 빠른 속도로 성장한 것도 사실이다.

그렇지만 본 논문의 분석에서 발견한 결과를 종합하면, 우리나라 자동차산업에서의 도급거래는 현재까지는 매우 효율적이었을지 모르지만 아직 伊藤元重(1993)이 말하는 ‘인질’적 성격은 매우 강하되 ‘평판메커니즘’은 충분하게 구축되어 있지 못한 것 같다. 왜냐하면, 매출액 영업이익률과 종업원 1인당 인건비 면에서의 격차는 크지만 설문조사에서 나타난 바와 같이 위탁대기업에 대한 협력업체들의 신뢰도가 그렇게 높은 편이 아니기 때문이다. 협력업체들은 성과격차의 근본원인에 대해서, 계약서의 내용보다 갑(위탁대기업)의 이해관계를 우선시하는 우리 사회의 관행이나 위탁대기업의 불공정 행위, 협력업체의 능력부족 등을 들고 있다. 따라서 성과격차를 완화하기 위해서는 생산효율을 반영한 표준원가표의 현실화, CR수준의 적정성 확보(현 수준의 완화) 등에 이어서 협력업체의 치열한 기술개발 노력들이 필요하다고 보고 있다.

하지만 본 분석의 결과는 협력중소기업의 성과에 중요한 영향을 미치는 영향중의 하나는 위탁대기업과 협력중소기업 사이의 교섭력이라는 사실이다. 우리의 분석에서 우선 다른 요인들을 통제할 때 기술력 향상을 통한 교섭력 증진이 나름대로 협력기업의 경영성과에 양의 방향으로 영향을 미칠 수 있음을 볼 수 있었다. 특히, 부품설계기술과 관련하여 승인도방식 채택비율이 높을수록, VE 활용을 적게 할수록 경영성과가 높을 것이라는 가설이 지지되고 있다.

다음으로 시장다변화 정도가 협력업체의 경영성과에 미치는 효과를 살펴보면 부품의 직접 판매가 가능할수록, 그리고 수출비중이 높을수록 협력업체의 성과가 높아진다는 결과가 통계적으로 유의하게 나타나고 있다. 예컨대, 수출비율이 높을수록 기업경영의 독자성과 생산물의 기술수준 및 경쟁력이 높다고 해석할 수 있으므로 이는 어느 정도 예상되는 결과이다. 그렇지만 시장다변화 요인들로서 수출비율과 납품기업수 등이 종업원 1인당 인건비에 대해서는 통계적으로 유의하지 않은 결과를 보여 주고 있다. 결국 수출의 확대 등 시장다변화 노력은 종업원 인건비에는 별로 향상효과가 없으며 영업이익에는 유리한 성과를 초

래할 수 있다는 것을 의미한다. 이러한 새로운 사실들은 앞으로 협력업체의 경영성과를 개선하기 위한 정책수단을 선택할 때 주목할 수 있는 분석결과이다. 한편, 노동조합의 조직이나 기업규모 등 통제변수들은 종업원 인건비를 높이는 쪽으로 유의하게 작용하지만 협력업체들의 영업이익에는 기업규모 변수가 영향을 미치지 못하고 있다.

본 논문의 이러한 분석결과들이 위탁대기업과 협력중소기업들의 도급거래 관계 및 상생협력의 진전, 나아가서 우리나라 중소기업들의 성장에 관하여 어떤 의미를 가지는 것일까?

우선 협력중소기업에 주는 의미를 생각해 보자. 첫째, 협력중소기업들은 수출 시장 개척 등을 통한 시장다변화 추구나 생산성 향상과 기술개발투자 확대 등으로 자신의 위탁대기업과의 협력거래에서 시장교섭력을 한 단계 높일 필요가 있다는 점이다. 기업 혁신활동이나 R&D 투자활동 등은 기업의 규모와는 직접적인 관련이 크게 없다는 연구들도 많이 나타나고 있다.<sup>9)</sup>

둘째, 종업원들에 대한 교육훈련 등으로 종업원들의 숙련수준과 생산성을 꾸준히 향상시키려는 치열한 노력이 필요하다. 사실 일본이 자랑하는 세계 최고수준의 고도부품·소재산업들은 대부분 중소기업들로 이루어져 있다. 그들은 세계적으로 경쟁력이 있는 오늘날 일본의 고도부품 소재산업의 집적은 과거 수십 년간에 걸치는 경쟁력 있는 최종재 생산 국내산업들과 경쟁하는 과정에서 부단히 단련된 결과로서 국내에서 형성되었다는 면이 강하다고 평가하고 있는 것이다(經濟産業省, 2004, p. 99).

우리의 분석은 위탁대기업들에게도 중요한 함의를 가질 수 있다. 특히, VE가 클수록 협력기업의 성과가 낮아진다는 것은 위탁대기업과 협력기업 사이의 관계를 잘 보여 주고 있다. 위탁대기업들의 시장지배력이 매우 압도적이라서 협력업체는 원가절감 노력을 경영성으로 보상받지 못하고 있는 것이다. 그러므로 위탁대기업들은 도급거래의 효율화는 계속 추진하되 협력중소업체들의 자본축적과 기술개발이 곧바로 위탁대기업 경쟁력의 핵심이 된다는 장기적 시각을 확보할 필요가 있다. 이러한 면에서 일본 토요타사의 생산관리지도반(Operations

9) 기업의 혁신활동에 관한 여러 연구들은 이러한 혁신활동에 기업규모의 이점이 존재하지 않는다는 사실을 보여 주고 있다. Scherer(1965), Gellman and Research Associates(1982), The Futures Group(1984), Pavitt *et al.*(1987), 그리고 Acs and Audretsch(1991) 등은 넓은 기업규모 범위를 포괄하는 패널자료 또는 횡단면자료로 보다 작은 기업들이 그 규모에 비하여 보다 큰 혁신활동 비율을 설명해 주는 경향이 있다는 것, 그리고 R&D 생산성(R&D 단위당 혁신의 수)은 기업규모와 함께 하락하는 경향이 있음을 보여 주었다.

Management Consulting Division: OMCD, 이는 토요타와 그 부품공급자들의 생산관리를 개선하기 위하여 1968년에 창설된 TPS전문가 엘리트집단이다)에 의한 협력업체들과의 공동학습 및 공동작업 사례는 매우 시사적이다.<sup>10)</sup> 그러기 위해서는 이제 위탁대기업들은 협력업체들에게 일정 수준 이익률을 보장해 주면서 그 기술이나 생산성 수준이 자신들의 수준과 유사해질 정도로 협력업체들을 지도하고 단련시켜 나갈 필요가 있다. 뿐만 아니라 설문조사 결과에서 밝혀진 바와 같이 협력업체들의 신뢰를 얻기 위한 노력도 절대 불가결하다.

또한 정부의 중소기업 정책면에서도 중소기업에 대한 여러 가지 지원정책들과 아울러 위탁대기업과 협력중소기업 사이의 교섭력 격차 때문에 발생할 수 있는 불합리한 단가인하 요구, 하도급대금 어음지급 또는 지급 지연, 하도급대금 물품지급 등 눈에 보이지 않는 다양한 불공정거래를 감시·감독·시정하는 확실한 노력들이 계속될 필요가 있다(김승일·이용기·전현선, 2005, pp. 105~107).

본 연구에는 다음과 같은 한계점이 있음을 지적해 두고자 한다. 먼저, 분석대상 및 자료의 문제이다. 본 연구는 한국신용평가정보(주)에서 편제하고 있는 KIS-VALUE 자료로부터 자료를 추출하여 이루어졌으며 한국은행 경영분석자료, 자동차공업협회의 자료 등이 보완적으로 이용되었다. KIS-VALUE 자료에 포함된 어느 정도 이상의 규모가 되는 기업만이 분석대상이 되었기 때문에 표본추출 편향(bias)이 있을 수 있다. 또한 이들 공표된 자료만으로는 심층적 분석이 어렵고, 특히 완성차업체의 내부 자료에 일정 부분 접근할 수 있어야만 분석가능한 부분은 연구가 어려웠다. 물론 공표된 자료를 이용하여 객관적인 결과를 제시하였다는 점에서 본 연구는 의의를 가질 수 있다. 특히, 협력업체들은 이러한 연구에 대한 설문조사에서 답변하는 것을 극도로 조심한다는 점에 유의할 필요가 있다. 위탁대기업에 대한 자신들의 의견이 공개되는 경우 받을 수 있는 불이익을 염려하기 때문이다. 이러한 이유로 인해서 전화 및 방문 등을 통해 최대한 표본수를 증가시키고자 하였으나 결국 많은 표본을 구하지 못하였기 때문에 표본수가 제약적이어서 만족한 수준의 성과를 얻지 못한 점도 본 연

10) 일본의 토요타자동차는 상시적으로 협력업체들과 공동프로젝트를 수행함으로써 이른바 토요타 생산체제(Toyota Production System: TPS)를 협력업체들에게 학습시키고 있다. 토요타사로서는 JIT방식으로 고품질 부분품들을 조립하고 배급함에 있어서 그 부품공급자들이 자신의 공장수준만큼 유능해질 것을 필요로 하였기 때문이다. 토요타사는 단순히 부품공급자들에게 비용절감을 밀어붙이지는 않는다고 한다. 협력업체들과의 공동작업은 생산관리지도반에 의해서 1977년 일본에서 시작되었다(Liker, 2004).

구의 한계점으로 지적할 수 있다.

## 참 고 문 헌

- 김승일·이상호·하정임, 『건설업 분야 대·중소기업 상생협력 방안』, 중소기업연구원, 2006.
- 김승일·이용기·전현선, 「대·중소기업 협력 기본 연구」, 『대·중소기업 협력연구 로드맵』의 협력방안 1, 중소기업청·대·중소기업협력재단·중소기업연구원, 2005.
- 배진한·강대석·오근엽, 「대기업과 협력중소기업 성과지표와 격차 분석: 자동차산업을 중심으로」, 『경제연구』 제26권 제1호, 한국경제통상학회, 2008, 21~44.
- 송장준·손용엽·권용주·최승진, 「수·위탁거래에서의 가격결정모델 개발」, 『대·중소기업 협력연구 로드맵』의 협력방안 2, 중소기업청·대·중소기업협력재단 중소기업연구원, 2005.
- 이경주, 「일본의 대·중소기업 협력관계와 경쟁력」, 『대·중소기업 협력연구 로드맵』의 협력방안 1의 부록, 중소기업청·대·중소기업협력재단·중소기업연구원, 2005.
- 이대창·김기찬, 「자동차산업의 대 중소기업 협력방안」, 『대·중소기업 협력연구 로드맵』의 협력방안 4, 중소기업청·대·중소기업협력재단·중소기업연구원, 2005.
- 이성욱·정연도, 「자동차 부품산업의 중소기업 경영성과에 영향을 미치는 비재무적 동인 연구」, 『관리회계연구』 제6권 제1호, 2006, 47~69.
- 정균오·이영수·신철오, 「한국 중소기업의 생산성 격차 분석—Malmquist 분석을 중심으로—」, 한국중소기업학회 하계학술대회, 2005.
- 정연승, 「대·중소기업 간 노동생산성 및 노동소득 격차에 관한 연구: 광·제조업 통계조사를 중심으로」, 『중소기업연구』 제28권 제4호, 2006, 135~161.
- 조성재·이병훈·홍장표·임상훈·김용현, 『자동차산업의 도급구조와 고용관계의 계층성』, 한국노동연구원, 2004.
- 한국은행, 『기업경영분석』, 각 연도호.

- 한국자동차산업50년사편찬위원회, 『한국자동차산업50년사』, 한국자동차공업협회 한국자동차공업협동조합, 2005.
- 홍장표, 「외환위기 이후 자동차산업 도급관계의 변화와 임금격차」, 『산업노동연구』 제9권 제2호, 2003, 187~221.
- 伊藤元重, 「第3章 日本的去來慣行—繼續的去來の機能と評價」, 伊丹敬之·加護野忠男·伊藤元重, 『日本の企業システム: 企業と市場』, 有斐閣, 1993, 74~94.
- 日本 經濟産業省, 『新産業創造戰略』, 2004.
- Acs, Z. J. and D. B. Audretsch, "R&D, Firm Size, and Innovative Activity," in Z. J. Acs and D. B. Audretsch, *Innovation and Technological Change: An International Comparison*, New York, Harvester Wheatsheaf, 1991.
- Futures Group, "Characterization of Innovation Introduced on the U.S. Market in 1982," (Washington D.C.: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, March 1984, NTIS #PB84 212067).
- Gellman Research Associates, "The Relationship between Industrial Concentration, Firm Size and Technological Innovation," *Final Report*, U.S. Small Business Administration, 1982.
- Liker, J., *The Toyota Way: 14 Management Principles From The World's Greatest Manufacturer*, McGraw-Hill, 2003.
- Liker, J. K. et al., *Inside the Mind of Toyota: Management Principles for Enduring Growth*, Productivity Press, 2005.
- Pavitt, K., M. Robson, and J. Townsend, "The Size Distribution of Innovating Firms in the UK: 1945~1983," *Journal of Industrial Economics*, Vol.35, March 1987, 297~316.
- Scherer, F. M., "Firm Size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Inventions," *American Economic Review*, Vol. 55, No. 5, Part 1, Dec. 1965, 1097~1125.



## 부 록

〈부표 1〉 회귀분석에서 사용된 변수들의 요약통계

변 수	관측수	평균	설 명
<i>BID</i> (경쟁입찰 여부)	64	0.359	최초 납품단가 결정방식이 경쟁입찰방식이면 1, 아니면 0
<i>VE</i> ( <i>VE</i> 활용 여부)	66	2.152	‘그렇다’ 또는 ‘매우 그렇다’이면 3, 보통이면 2, 나머지는 1
<i>DESIGN</i> (승인도 여부)	65	0.476	승인도를 하고 있으면 1, 나머지는 0
<i>DIRECT</i> (직접판매 여부)	66	0.152	소비자에게도 직접 판매할 수 있는 상황이면 1, 아니면 0
<i>COMP</i> (납품기업수)	66	5.650	납품하는 위탁대기업의 수
<i>XPORT</i> (수출 여부)	48	0.301	수출액이 있으면 1, 아니면 0
<i>LARGE</i> (대기업 여부)	62	0.230	종업원수가 300인 이상이면 1, 아니면 0
<i>UNION</i> (노조 유무)	64	0.516	노동조합이 조직되어 있으면 1, 아니면 0
<i>FIRST</i> (1차 협력업체 여부)	66	0.909	1차 협력업체이면 1, 2차 이하 협력업체이면 0
ln(1인당 인건비)	45	10.50	2005년의 1인당 인건비의 자연대수값
영업이익률(05)	53	3.457	2005년도 매출액 영업이익률(%)

〈부표 2〉 회귀분석 설명변수들 사이의 상관계수

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>BID</i> (경쟁입찰)	1.000								
<i>VE</i> ( <i>VE</i> 활용)	0.283*	1.000							
<i>DESIGN</i> (승인도)	-0.018	0.086	1.000						
<i>DIRECT</i> (직접판매)	0.164	0.010	-0.018	1.000					
<i>COMP</i> (납품회사수)	0.241*	-0.160	-0.144	0.223*	1.000				
<i>EXPORT</i> (수출)	-0.045	0.015	0.335**	0.030	0.321*	1.000			
<i>LARGE</i> (대기업)	0.138	-0.017	0.116	0.023	0.170	0.218	1.000		
<i>UNION</i> (노조)	0.295*	0.165	0.071	0.205	-0.079	-0.116	0.300*	1.000	
<i>FIRST</i> (1차 협력업체)	-0.104	-0.325**	-0.161	0.042	0.443*	0.065	0.000	-0.201	1.000

주: 여기에서 ln(1인당 인건비)는 2005년 1인당 인건비의 자연대수값임. \* 표시는 유의수준 0.05에서 유의하며(양측검정), \*\* 표시는 유의수준 0.01에서 유의한 경우임.

「Abstract」

## An Empirical Analysis on the Performance Differentials of Subcontracted Small Firms in Motor Vehicle Industries

Jin Han Bai\* · Dae-Seok Kang\*\* · Keun-Yeob Oh\*\*\*

This paper analyses empirically the causes of performance differentials among subcontracted firms in motor vehicle industries in Korea. We get the characteristics of subcontracted firms from a survey and get the data of financial performances from their financial statements. We regress the financial performances on those characteristics. The main findings are as follows.

First, more 'value engineering' system gives rise to the lower performance to the subcontracted firms. Second, when the firms have more various markets, their performances will be higher. Third, the firm size and labor union are very important determinants for the firms' performance. This results shows the bargaining power between the firms are the real determinants for the subcontracted firms' performance.

**Keywords:** subcontracted small firms, performance differentials, motor vehicle industries

**JEL Classification:** J3