

자동차산업의 원하청구조*

정 흥 준**

I. 머리말

피터 드러커가 자동차산업을 ‘산업 중의 산업’이라고 칭송한 이유는 자동차산업이 고용창출, 조세수입, 무역수지, 기술과급효과 등 여러 측면에서 어떤 산업보다도 국민경제에 대한 기여가 크기 때문이었다. 우리나라만 보더라도 자동차산업은 노사관계와 노동시장 측면에서 기준을 제시하는 역할(pattern setter)을 하는 등 다른 산업에 미치는 영향이 시대하다. 한편, 자동차산업은 조립공장운영, 부품공급구조 확보, 연구개발, 구매거래선 확보 등에 막대한 자본이 투입되는 자본집약적 산업이면서 동시에 마지막 조립공정은 사람의 손에 의해 이루어지기 때문에 노동에 대한 의존도 역시 높은 산업이기도 하다. 자동차산업의 이러한 특징, 즉 자본과 노동이 동시에 집약적으로 요구되는 산업적 특징은 다른 산업에 비해 후발주자들이 쉽게 경쟁력을 확보하기가 어렵다는 측면에서 국가경쟁력 유지에 매우 중요하다. 따라서 자동차산업은 단순 제조업 이상의 의미를 갖는다.

자동차산업은 여러 특징들을 갖고 있지만, 그 중에서도 원하청구조가 특징적인데 긍정적인 면과 부정적인 면을 동시에 가진다. 긍정적인 측면은 다른 산업에 비해 원청회사인 완성차기업과 하청회사인 부품회사들이 동반성장할 가능성이 높다는 점이다. 예를 들어 자동차산업은 전자산업 등에 비해 많은 부품대기업들이 존재하며, 이들은 글로벌 공급사로서 성장할 잠재력을 가지고 있다. 우리나라는 70-80년대에 자동차 부품의 국산화를 위해 부품업체를 육성하기 시작했으며 2000년대에는 완성차와 함께 글로벌 생산시스템을 갖춰 나가고 있다. 그러나 자동차산업의 원하청구조를 비판해 온 일각에서는 부품회사의

* 이 글은 『산업과 고용구조 정상화를 위한 정책과제 연구』(한국노동연구원 발간 예정) 원고의 일부를 정리한 것이다.

** 고려대학교 경영대학 BK연구교수(yoon2@korea.ac.kr)

성장은 극히 일부에 지나지 않으며 오히려 원하청구조로부터 파생된 부정적인 측면이 많다고 비판해 왔다. 그 중에서도 원청회사인 완성차기업이 단가인하압력, 지나친 품질수준 요구, 납기 촉박, 원자재가격인상 미반영 등 독점적 지위를 남용한 횡포가 크다고 지적한다. 그런데 자동차산업의 원하청구조의 부정적인 결과는 부품회사의 사용자에게만 불이익을 가져다주지 않는다는 데 더 큰 우려가 있다. 완성차기업의 부품 중소기업들에 대한 과도한 단가인하압력은 결과적으로 대-중소기업 간 현격한 임금격차를 가져오고 원하청기업 간 임금격차는 우수한 인재들이 부품회사로 채용되는 가능성을 가로막아 산업불균형과 부품회사의 혁신을 저해할 수 있기 때문이다.

이 글은 자동차산업의 여러 특성 중 이러한 원하청구조의 원인, 특징, 문제점 등을 살펴봄으로써 자동차산업이 사회통합성을 회복하는 동시에 원하청기업 모두 국제적인 경쟁력을 유지하기 위하여 어떤 노력을 기울여야 하는지를 모색하는데 목적을 둔다.

II. 자동차산업 동향

본 장에서는 완성차산업 및 자동차부품산업의 특징과 최근 동향을 간단히 개괄적으로 살펴보고자 한다. 자동차산업은 글로벌화가 되어 있기 때문에 세계시장의 동향과 우리나라의 현황을 동시에 살펴보았다.

1. 완성차산업 동향

지난 10년 동안 세계자동차산업은 인수합병의 절정기였으며 지금은 어느 정도 재편이 완료된 상태이다. 예를 들어 영국의 대표적인 자동차브랜드(롤스로이스, 벤틀리, 재규어, 랜드로버 등)들은 독일, 인도의 기업에 인수되었으며 미국의 빅 3 중 하나인 크라이슬러 역시 이태리의 피아트에 지분이 팔려나갔다. 우리나라도 예외는 아니어서 대우자동차, 쌍용자동차, 삼성자동차가 인도, 중국 등 신흥국은 물론 프랑스 기업에 인수되기도 하였다. 그러나 완성차 기업 간 M&A는 2008년 금융위기 이후 급격히 감소한다. 실제, 피아트의 크라이슬러 인수와 폭스바겐의 포르쉐인수를 제외하면 더 이상 대형 완성차기업의 인수는 없었다. 다만, 혼란스러웠던 자동차산업이 약 10개의 브랜드로 압축되면서 세계자동차산업은 안정화와 동시에 시장점유율을 둘러싼 치열한 각축의 장이 되고 있다. 전 세계적으로 GM, 도요타, 폭스바겐이 3강 체제를 구축하고 있으며 중간순위에 포드, 현대기아차, 혼다, 르노·니산, 피아트·크라이슬러 등의 기업들이 분포해 있다. 이중 미국의 경제위

기 이후 포드와 GM이 선전하고 있으며 일본의 도요타 역시 위기탈출에 성공, 성장세로 돌아서 시장점유율을 확대하고 있다. 여기에 중국 상하이 자동차와 인도 타타 등 후발 자동차기업들이 자국에서 시장점유율을 확대하고 있다. 현대기아차는 중국, 러시아, 브라질 등 신흥국의 자동차수요증가에 발맞춰 현지화모형을 개발하고 품질개발을 통해 세계 자동차판매순위 5위 자리를 유지하기 위해 주력하고 있다. 아래의 <표 1>은 2014년 판매량 및 시장점유율 기준 세계자동차산업의 순위이다.

<표 1> 2014년 판매량 기준 세계 자동차 글로벌 Top 10

(단위 : 만 대, %)

순위	완성차명	2014년 판매	2013년 판매	증가율	2014년 시장점유율
1	폭스바겐	992	945	5.0%	11.5%
2	도요타	982	959	2.3%	11.4%
3	GM	802	803	-0.2%	9.3%
4	르노·니싼	795	774	2.7%	9.2%
5	현대기아차	755	725	4.1%	8.7%
6	포드	591	584	1.2%	6.8%
7	피아트·크라이슬러	456	431	5.8%	5.3%
8	혼다	446	426	4.6%	5.2%
9	푸조	315	297	5.8%	3.6%
10	스즈끼	291	274	6.1%	3.4%

자료 : 한국자동차산업연구소.

앞으로의 세계자동차산업을 전망해 보면 중국의 꾸준한 수요증가와 미국경제의 회복세 등의 영향으로 대체로 향후 2~3년 동안은 점진적인 성장이 예상되고 있다. 실제, 자동차판매증가율은 금융위기였던 2008년, 2009년 마이너스성장을 기록한 후 2010년 전년대비 14%가 급증한 후 현재까지 매년 3~5%의 성장을 안정적으로 유지하고 있는 추세이다. 다만, 세계자동차시장의 향후 전망은 중국의 자동차수요가 언제까지 계속 확대될 것인가와 미국의 점진적인 수요증가 추세가 언제까지 이어질지에 달려 있으며 위험요소인 유럽의 경제부진, 중국을 제외한 다른 BRICS국가들의 저성장추세, 러시아의 경제위기 가능성 등을 어떻게 제어할 것인가에 달려 있다. 이러한 이유에서 다수의 산업분석가들은 세계자동차산업의 저성장 및 경쟁심화를 예측하고 있기도 한다.

한편, 우리나라 완성차산업의 동향을 살펴보기 위해 2010년 이후 지표들을 살펴보았다. 예를 들어 2014년 불안정한 대내외의 경제적 상황에도 불구하고 국내자동차시장은 점진적으로 성장하여 2000년대 들어 처음으로 160만 대의 판매기록을 달성하였다. 완성차회사별 시장점유율을 살펴보면, 현대자동차의 경우 국내시장 점유율은 2010년 45.0%에서

2013년 46.3%로 다소 상승한 상태이다. 또 기아자동차의 경우 2010년과 2013년 모두에서 33.1%를 유지하고 있다. 결과적으로 2000년 이후 2013년까지 현대기아차는 거의 80%에 육박하는 국내시장 점유율을 보이고 있다(표 3 참조). 현대기아차 다음으로 한국GM이 10.9%의 내수시장 점유율을 보이고 있으며 그 밖의 르노삼성과 쌍용자동차는 5%미만의 낮은 시장점유율을 나타냈다. 현재 우리나라에서 기업 활동을 하고 있는 주요 완성차기업은 <표 3>에서 보는 바와 같이 시장점유율 순으로 현대, 기아, 한국GM, 쌍용, 르노삼성 등 5개 업체가 있으며 기타기업은 타타대우, 대우버스 등을 의미한다(수입차 제외).

<표 3> 완성차기업의 국내시장 점유율(2010~2013)

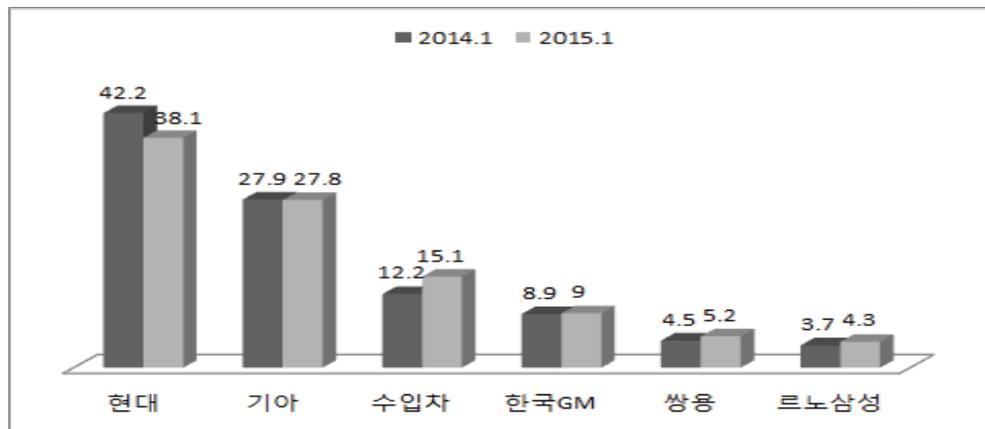
	2010	2011	2012	2013
현대	45.0	46.4	47.3	46.3
기아	33.1	33.4	34.2	33.1
한국GM	8.6	9.5	10.3	10.9
르노삼성	10.6	7.4	4.2	4.3
쌍용	2.2	2.6	3.4	4.6
기타	0.5	0.6	0.5	0.7

자료 : 한국자동차산업협회(KAMA).

국내자동차시장의 2015년 1월 판매현황을 2014년 1월과 비교해보면 현대자동차는 전년 동월대비 판매 비율이 감소, 쌍용과 르노삼성은 약간 증가, 수입자동차는 상당히 증가한 것으로 나타났다. 기아와 한국지엠은 거의 동일한 수준이었다(그림 1 참조). 최근 우리

[그림 1] 국내시장에서의 자동차판매 비율

(단위 : %)



자료 : 한국자동차산업협회(KAMA).

나라 자동차 내수시장의 주된 변화 중 하나는 수입자동차의 판매호조이다. 수입차의 시장점유율은 2007년 5.13%에 불과했으나 꾸준히 증가하여 2013년 이후부터는 12%를 넘어섰으며 2015년 1월에는 15.1%까지 상승하였다.

2. 자동차부품산업 동향

최근 세계부품산업의 화두 중 하나는 부품업체간의 인수합병이 크게 늘어난 것이다. 예를 들어 2014년 9월 독일계 부품회사인 ZF는 미국계 부품업체인 TRW를 인수하면서 매출 기준으로 일본의 덴소(Denso)를 제치고 보쉬(Bosch)에 이어 2위를 차지하였다. 이러한 변화는 전기자동차와 친환경, 스마트자동차의 등장으로 전장부품이 확대되고 있다는 점과 완성차 업체들에서 확대되고 있는 모듈생산방식³⁾에 대한 대응 및 글로벌 부품 공급의 확대에서 기인한다. 실제, 전문가들은 자동차에 전기전자제품이 장착되는 사례가 과거에 비해 크게 확산되고 있고, 향후에는 기계류부품보다 전기전자류 부품이 더 널리 사용될 것이며 원가절감을 위한 모듈생산방식의 활용도 지금보다 더 확대될 것으로 예견하고 있다. 일반적으로 자동차는 2만 여개 이상의 부품으로 구성되어 있는 것으로 알려져 있고 이러한 이유로 자동차부품회사 또한 부품별로 매우 다양하게 분포되어 있었으나 인수합병 및 모듈화의 진전으로 이러한 구분은 점점 점차 그 의미를 잃어가고 있는 상황이다. 완성차의 글로벌화 역시 주요 부품회사의 동반성장을 가져오고 있다. 완성차의 경우 신흥국에 진출할 경우 부품의 현지조달이 어려우면 적절한 공급망과 품질을 갖춘 글로벌 부품회사의 제품을 활용할 수밖에 없기 때문이다.

세계적인 추세로 보면, 부품업체들이 대형화·전문화될수록 완성차와 부품회사들 간의 관계 또한 재정립될 것으로 보인다. 일본의 경우 계열부품회사들이 탈계열화를 추진하고 있듯이, 특정 완성차에 전속적으로 수직 계열화되어 있던 대형 1차 부품업체들이 독립적인 성장을 꾀할 것이며 대형부품회사들은 완성차만큼의 경쟁력을 가질 수도 있을 것이다. 이러한 맥락에서 완성차와 마찬가지로 부품회사들 역시 선진국과 후발주자들과의 격차는 앞으로도 확대될 전망이다. 2010년 세계 100대 부품회사들을 국가별로 살펴보면, 미국(30개), 일본(26개), 독일(21개), 프랑스(7개) 등 4개국의 부품업체들이 전체의 84%를 차지하고 있었다. 이 가운데 국내기업은 현대모비스(27위)와 만도(76위) 두 곳에 불과했다. 그러나 2012년 기준으로 보면 미국회사들은 10위권 밖으로 밀려나고 대신 일본과 독일 부품회사들이 10위권 이내 순위의 다수를 점하고 있다. 다만 주목할 만한 것은 한국 부품회사 중 현대모비스(8위)의 순위가 크게 상승하였고, 그 외에도 현대위아(38위), 만도(46위), 현대파워텍(70위), 현대다이모스(90위) 등이 100위권 진입에 성공한 점이다. 이는

3) 모듈생산방식이란 여러 가지의 부품들은 하나의 부품모듈로 생산하는 방식을 의미한다.

현대기아차와 동반성장한 결과로 보인다. 아래의 <표 4>는 매출액 기준 부품회사의 글로벌 순위이다. 향후 자동차부품산업이 기계위주에서 전기전자장치위주의 지능형맞춤차량으로 바뀌어나갈 것이므로 IT 및 전기전자산업이 발달한 우리나라의 부품산업은 상당한 잠재력을 갖고 있는 것으로 평가받는다(전찬호, 2010).

우리나라 부품산업의 동향을 살펴보면, 첫번째로 드러나는 특징은 부품회사들의 외형적인 성장이다. 먼저, 전체적인 매출액규모가 2008년 49조 5,866억 원에서 2013년 74조 8,303억 원으로 크게 늘어났다(표 5 참조). 또 현대기아차의 외형적인 성장에 힘입어 부품회사의 대형화도 이루어졌다. 예를 들어 부품회사 가운데 대기업 군으로 분류되는 회사

<표 4> 매출액 기준 세계 자동차 부품회사 순위

순위	부품회사명	국적	매출(백 만 달러)
1	Bosch	독일	36,787
2	Denso	일본	34,200
3	Continental	독일	32,800
4	Magna	캐나다	30,428
5	Aisim Seiki	일본	30,080
6	Johnson Control	미국	3,515
7	Faurecia	프랑스	22,500
8	Hyundai Mobis	한국	21,351
9	ZF	독일	18,614
10	Yazaki	일본	15,801
38	Hyundai Wia	한국	5,885
46	Mando	한국	4,689
70	Hyundai Powertech	한국	2,858
90	Hyundai Dimos	한국	1,935

자료 : Automotive news(2013년 6월 17일).

<표 5> 우리나라 부품회사의 매출현황

(단위 : 억 원, %)

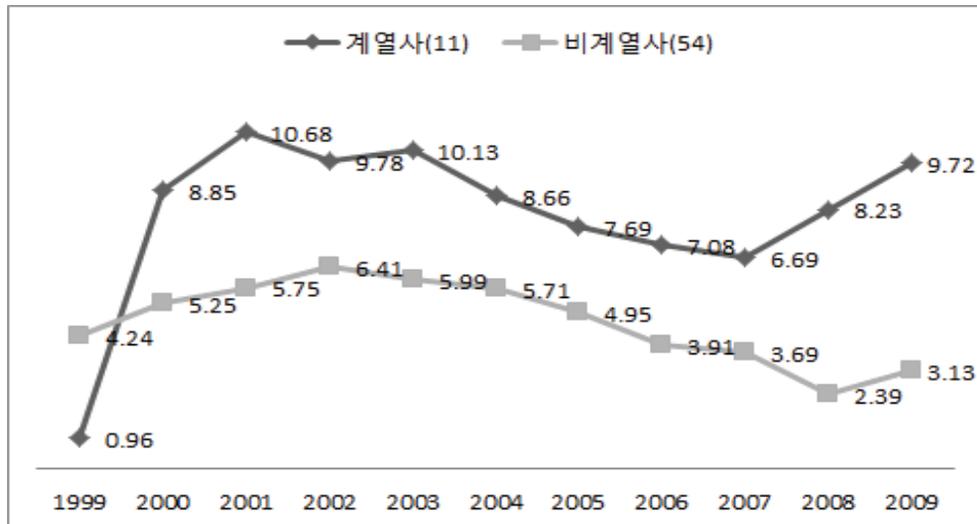
	매출실적							
	OEM		A/S		수출		전체	
2008	368,486	74.3	22,109	4.5	105,271	21.2	495,866	100.0
2009	342,236	76.8	20,533	4.6	82,689	18.6	445,458	100.0
2010	440,794	74.9	26,448	4.5	121,285	20.6	588,527	100.0
2011	516,293	76.1	30,978	4.6	130,912	19.3	678,183	100.0
2012	519,732	69.3	30,184	4.0	199,443	26.6	750,359	100.0
2013	507,352	67.8	30,441	4.1	210,510	28.1	748,303	100.0

자료 : 한국자동차산업협동조합(KAICA).

의 수가 2005년 86개에서 2009년 118개(전체 부품회사의 13%)로 늘어났으며 2013년에는 229개(전체 부품회사의 25%)까지로 늘었다. 특히, 대형부품회사를 중심으로 해외진출이 확대되고 있다. 현대기아차가 2000년대 이후 해외진출을 가속화하면서 대형 1차 부품업체들의 동반진출이 늘고 있기 때문으로 보인다. 한국자동차산업협동조합에 따르면, 2002년에 해외진출 부품업체는 65개에 불과했으나 2009년에는 247개로 3.8배로 늘어난 것을 확인할 수 있다.

그러나 우리나라의 모든 부품회사가 동일하게 성장한 것은 아니다. 최근 연구들에 따르면 완성차의 계열 부품회사들과 비계열 부품회사들 간에는 적지 않은 성과 차이가 있음이 나타나고 있기 때문이다. 아래의 [그림 2]는 금융감독원이 조사한 완성차계열 부품회사 11곳과 비계열 부품회사 54곳의 평균 영업이익률을 비교한 것으로 계열 부품회사의 영업이익률이 훨씬 크며 격차도 2007년 이후 점차 확대되고 있음을 보여준다. 한편, 비계열 부품회사들 중에서도 1차, 2차, 3차 비계열 부품회사별로 상당한 격차를 가질 것으로 예상되었다. 이항구(2011)는 부품회사 중 2차 부품회사들이 가장 큰 어려움을 겪을 수 있다고 내다보았다. 이는 1차 부품회사의 경우 납품시장 자체가 커지면서 어느 정도 성과를 내고 있고 3차 부품회사의 경우 자동차산업만이 아니라 여타 다른 판로를 가질 수 있기 때문에 버틸 수 있는 여력이 있지만, 자동차부품의 허리라고도 할 수 있는 2차 부품회사의 경우 대기업부품회사와 소기업부품회사 사이에서 1차 부품회사로 부터의 단가인하압력을 받으면서도 사업을 다변화하기 어렵기 때문이라고 이항구(2011)는 설명하였다.

[그림 2] 완성차계열 부품회사와 비계열 부품회사의 영업이익률



자료: 이항구(2011)에서 재구성.

Ⅲ. 자동차산업 원하청구조와 문제점

본 장에서는 자동차산업의 원하청구조의 특징과 그에 따른 문제점들을 살펴보고자 한다. 그 동안의 연구들은 자동차산업 원하청구조의 가장 큰 특징으로 첫째, 원하청기업의 강한 전속적 관계를 지적해 왔으며 둘째, 이로 인해 불공정거래가 관행화되었고 셋째, 이로 인해 완성차기업과 부품기업 간의 근로조건 격차가 크다고 지적해 왔다. 본 장에서는 이와 관련된 기존의 연구결과들을 살펴보았으며 통계청, 한국자동차산업협회 등의 최근 자료들을 통해 원하청 구조와 그 문제점들을 구체적으로 살펴보았다.

1. 자동차산업 원하청구조: 강한 전속적 관계

우리나라 자동차산업 원하청구조에 대한 연구는 1990년대 후반부터 시작되어 지금까지 꾸준히 진행되어 왔으며 그 동안 의미 있는 연구결과들을 축적해 왔다. 그 중에서도 조성재·이병훈·홍장표·임상훈·김용현(2004)의 연구는 우리나라 자동차산업의 도급 구조와 고용관계의 계층성을 어느 연구보다 잘 정리한 바 있다. 이들의 연구는 우리나라의 자동차산업이 완성차와 1차 부품회사 간의 전속성이 매우 강한 특성을 갖는다고 주장한다. 전속적 관계란 협력업체들의 거래가 특정 완성차기업에 집중되는 관계를 의미하며 이럴 경우 협력업체의 매출은 완성차의 구매에 의해 결정되게 된다. 따라서 협력업체는 독립적인 기업의 성격보다 원청기업에 의해 구속되는 관계를 갖기 쉽다. 예를 들어 2011년을 기준으로 전체 부품회사 중 74.6%가 거래관계에 있는 완성차업체가 1~2개로 조사되어 자동차 원하청의 전속적 관계는 여전히 유지되고 있다고 판단되었다(표 6 참조).

〈표 6〉 부품기업이 거래하는 모기업 수 현황(2011년 기준)

거래완성차업체 수	1개사	2개사	3개사	4개사	5개사	6개사	전체
기업 수	426	235	91	61	53	20	886
비율(%)	48.1	26.5	10.3	6.9	6.0	2.3	100

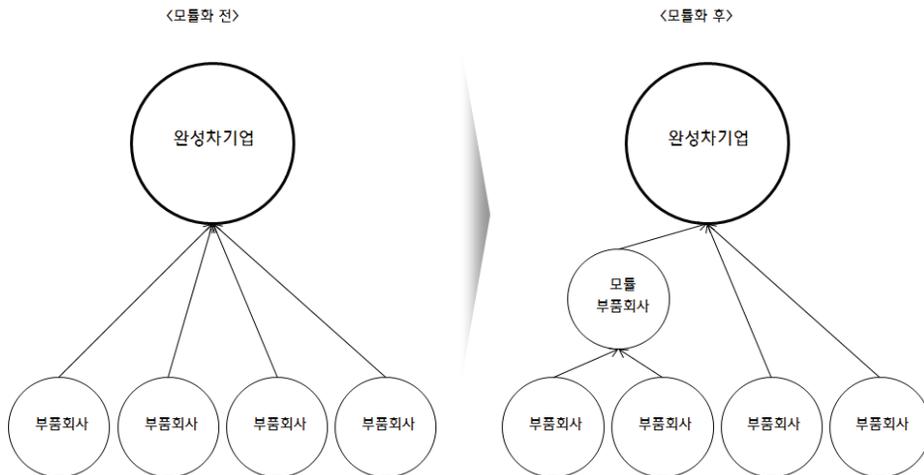
자료: 한국자동차산업협동조합(KAICA).

한편, 이론적으로는 모듈방식의 생산체제가 자동차산업 원하청기업 간의 전속적 관계를 약화시킬 수 있다고 주장되어 왔다. 모듈생산은 여러 개의 부품이 하나의 모듈로 통합되는 생산방식의 변화를 의미하는데 이는 1차 부품회사를 중심으로 비교적 단층화 되어

있던 부품회사의 중층화(2차, 3차 부품회사)를 촉진하기 때문이다. 즉, 규모의 경제를 실현할 수 있거나 기술력을 갖춘 대형부품회사가 모듈생산을 하게 되므로 대형부품회사를 중심으로 1차 부품회사 그룹이 형성되면서 자연스럽게 여기에 포함되지 않는 부품회사들은 2차, 3차 부품회사로 전환되는 수직적 구조가 형성되어 하나의 원청과 다수의 협력업체가 수평적으로 존재하던 과거에 비해 관계의 수가 줄어들어 결과적으로 전속적 관계가 완화될 수 있다는 것이다(조형제, 2005). 예를 들어 아래의 [그림 3]에서 보면 모듈화 전의 생산방식에서는 완성차기업과 부품회사 간의 관계의 수가 4개였으나 모듈화 후에는 3개로 줄어들게 된다.

그런데 흥미로운 사실은 우리나라의 경우 부품의 모듈화에도 불구하고 부품회사에 대한 완성차의 교섭력은 여전히 매우 강하다는 점이었다. 이와 관련, 최근의 연구로 조성재·조철·김철식(2013)은 개별 완성차기업과 부품회사 간의 전속성이 떨어지더라도 완성차기업이 강한 교섭력을 유지할 수 있는 원인들을 크게 두 가지로 지적하였다. 첫째, 우리나라의 자동차산업은 이른바 ‘수요독점형 산업구조’를 형성하고 있기 때문에 전속성이 다소 떨어졌다고 할지라도 부품회사에 대한 완성차의 과도한 교섭력이 사라지지 않는다고 지적하였다. 예를 들어 국내 자동차산업이 현대자동차와 기아자동차 등 현대자동차 그룹으로 사실상 대변되고 현대/기아가 국내 자동차시장을 70%이상 점유하고 있는 특수한 상황이기 때문에 1차 부품업체들은 현대와 기아자동차 각 기업에 대한 전속성이 다소 떨어졌다고 할지라도 여전히 부품회사들의 대부분은 국내 1, 2위인 현대자동차와 기아자동차에 부품을 납품하고 있어 원청인 완성차기업의 교섭력이 유지될 수 있다는 것이다.

[그림 3] 모듈화 생산방식에 따른 완성차기업과 부품회사 간의 관계의 수 변화



둘째, 원청기업의 수직계열화가 오히려 완성차기업의 교섭력을 높게 유지하는데 기여했다는 평가이다. 예를 들어 현대기아차는 2000년대 초반부터 중반까지 집중적으로 계열부품회사를 설립한 후 계열부품회사가 중소기업의 주요 부품회사들을 다수 인수하는 전략을 취해 왔다. 즉, 부품의 모듈화를 완성차기업의 계열사 혹은 관계사로 재편하면서 완성차기업은 주요 부품에 대한 외부 의존도를 줄일 수 있었고 이는 비계열 부품회사들에 대한 강한 교섭력을 유지할 수 있는 원동력을 제공하였다. 이러한 내부의 수직계열화를 통한 생산구조는 주요 부품에 대해 규모의 경제를 실현할 수 있어 가격경쟁력을 확보할 수 있는 장점이 있으며, 비계열 협력회사들에 대해서도 상대적으로 높은 교섭력을 확보할 수 있는 토대를 제공한다. 이는 결과적으로 우리나라 자동차산업의 완성차기업이 부품회사에 대한 강한 교섭력을 발휘하게 된 근거를 제공한다. 현대기아차를 예로써 살펴보면, 특히 현대모비스는 주요 제품에 대한 모듈생산방식으로 완성차기업과 부품회사 간의 직접적인 거래를 줄일 수 있었고 이로 인해 부품회사들의 원청은 현대기아차에서 현대모비스로 바뀌었다. 앞의 <표 7>은 현대기아차의 계열부품회사의 형성과정을 나타낸다. 표에서 확인할 수 있듯이 현대기아차는 2000년대 중반에 주요 부품에 대한 내부화를 완성하였으며 이를 바탕으로 부품회사들에 대한 강한 교섭력을 확보할 수 있게 되었다.

<표 7> 현대자동차의 계열부품회사

계열부품회사	인수회사	인수연도
현대모비스(1999년 설립)	카스코(운전석) 인수	2001
	만도(새시모듈) 인수	2002
	서진산업(컴폴리트) 인수	2002
	에코플라스틱(범퍼) 인수	2004
	인화라이팅(헤드램프) 인수	2004
	카스코(제동장치) 인수	2005
현대다이모스	코리아정공(변속기) 인수	2002
현대 오토넷	본텍(오디오) 인수	2006
현대그룹차원	위아(변속기, 액셀) 인수	2002
	위스코(엔진) 인수	2002
	아주금속(주물) 인수	2003
	엠시트(카시트) 인수	2005

자료 : 이상호(2007)에서 재구성.

2. 원·하청기업 간의 불공정거래 관행

우리나라 자동차산업 원하청 관계의 주요한 특징 가운데 하나는 앞서 논의한 완성차기업의 강한 교섭력에서 비롯된 원하청기업 간의 불공정거래이다. 예를 들어 김영두(1997)는 30개 자동차부품업체의 노동조합을 대상으로 실태조사를 한 결과 낮은 단가의 계약과 계약 이후 추가적인 단가인하를 주된 불공정요인으로 꼽았다. 당시 조사에 따르면 낮은 단가와 단가인하를 경험하는 경우가 86.7%에 이르는 것으로 나타났다(표 8 참조). 자동차 원하청 관계의 특징 중 하나는 계약과정에서 정해진 납품가격이 이후 거래과정에서 변경된다는 점인데, 그 배경을 살펴보면 완성차업체는 부품업체의 생산과정에 대한 기술적·관리적 지원을 하고 이는 생산성 향상에 기여하므로 그 과실을 공유하는 것이 정당하다는 의견을 표명해 왔다(김영두, 1997).

〈표 8〉 원하청 관계에서의 문제점(복수로 응답함)

불공정내용	응답률(%)
낮은 단가와 단가인하	86.7
납품대금 결제 지연	6.7
거래선 변경가능성	46.7
엄격한 품질 및 납기관리	26.7
수시발주	13.3
과도한 설비투자 요구	3.3
경영개입	10.0

자료: 김영두(1997), 『자동차산업 원하청 실태조사』.

그런데 이러한 불공정거래는 15년이 지나도 크게 달라지지 않았다. 조성재·조철·김철식(2013)의 연구에 따르면, 자동차 원하청관계에서 납품단가인하, 계약 이후 기간 중 추가적인 단가인하, 원가연동가격제의 형식적인 적용, 최저가입찰제 등이 여전히 지속되고 있다고 주장한다. 특히 납품단가인하와 관련, 완성차기업들이 원자재가격 등을 충분히 고려하지 않은 채 일방적으로 부품가격을 정하고 있는 실정이라고 설명하였다. 다음의 <표 9>는 중소기업 자동차부품제조 중소기업을 대상으로 한 설문조사 결과로, 자동차 원하청기업과의 거래에서 나타나는 다양한 유형의 불공정거래들을 나타낸다. 2008년, 2009년, 그리고 2011년에는 가장 많은 불공정거래유형이 ‘납품단가인하’였다. 그러나 2013년에는 납품단가인하요구는 2위로 밀려나고 대신 ‘원자재가격 상승분을 납품단가에 미반영’의 비율이 더 높아진 것을 확인할 수 있다. 이러한 일련의 설문조사 결과는 자동차 원하청거래에 있어서 완성차의 납품단가인하 및 원자재가격 상승분에 대한 미반영이 어느 정도

관행화되어 있음을 잘 보여준다. 특히, 계약기간 중 추가적인 납품단가인하의 경우 기술 개발, 대량생산 등 부품가격을 인하할만한 요인이 발생하면 계약기간 동안 추가적으로 납품단가를 인하할 수도 있는 것으로 확인되었다.

〈표 9〉 자동차부품제조 중소기업체의 애로사항

(단위 : %, 중복응답)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
지나친 품질수준 요구	33.0	26.2	22.8	63.5	49.4	37.1
원자재가격 상승분 납품단가 미반영	52.5	54.3	46.2	43.0	39.0	51.5
납품단가 인하	68.2	68.3	42.8	65.5	37.6	44.5
납품대금 결제기일 장기화	14.2	11.2	16.6	6.0	17.7	17.6
불규칙한 발주(수시발주)	24.1	21.1	21.2	12.2	31.0	24.1
납기 단축, 촉박	22.1	20.2	16.3	25.3	28.5	14.9
일방적 거래선 변경통보	5.2	6.3	1.0	9.0	6.3	3.0
특허기술, 자료 제출요구	1.1	1.6	0.2	-	4.6	0.5
위탁기업과 원가산정에 대한 상충	11.3	7.4	8.6	3.4	3.2	6.1
어음할인료 미지급	8.7	2.1	5.1	2.8	7.9	4.4
응답기업 수	2,116	1,192	2,637	2,505	2,806	2,358

자료 : 통계청 중소기업제조업통계.

3. 원·하청기업 간의 거래에서 파생되는 문제점

가. 원하청기업 간 임금격차

원하청기업 간 불공정거래는 결과적으로 하청기업 근로자들의 근로조건에도 부정적인 영향을 미치는 것으로 보인다. 예를 들어 근로자 1인당 평균임금만 하더라도 대기업부품회사의 경우 완성차기업의 57.9%에 불과하며 중소기업회사의 경우 완성차기업의 36.5%에 불과한 것으로 조사된 바 있다(조성재·조철·김철식, 2013). 이러한 우리나라의 완성차기업-부품회사 간의 임금격차는 완성차공장이 존재하는 다른 주요 경쟁국인 일본, 독일, 미국에 비해 상대적으로 큰 편에 속한다. 다른 나라에서도 완성차기업과 부품회사 간의 임금격차가 존재하기는 하지만 대체로 부품회사의 임금이 완성차기업의 70~80%로 형성되어 있기 때문이다. 이병훈·유형근(2009)의 사례연구 결과에 따르면, 완성차기업 다음으로 1차 부품회사의 임금이 가장 높으며 그 다음이 완성차기업의 사내하청 근로자들인 것으로 나타났고, 2차 부품회사 근로자들은 가장 낮은 수준의 임금을 받는 것으로 조사된 바 있다. 구체적으로 비계열사 1차 부품회사의 평균임금은 완성차기업의 64~77%로

나타났으며 사내하청은 약 51%, 그리고 2차 부품회사의 경우 완성차기업 임금의 27.4%에 불과한 것으로 조사되었다(이병훈·유형근, 2009). 홍성우·형광석(2010)은 하청기업 근로자 776명에 대한 실태조사를 통해 월평균임금이 200만원 미만인 저임금을 받는 응답자들이 전체의 약 57.0%라고 보고하였다. 이러한 논의들을 살펴보았을 때, 완성차 부품회사의 임금은 1차 부품회사의 경우 완성차기업에 의한 부품단가 및 기업내부 요인(예: 노조와의 단체교섭 등)에 의해 결정되며 2차 부품회사는 전국적인 시장임금을 고려하되 1차 부품회사의 부품단가에 의해 임금이 결정되는 것으로 해석된다.

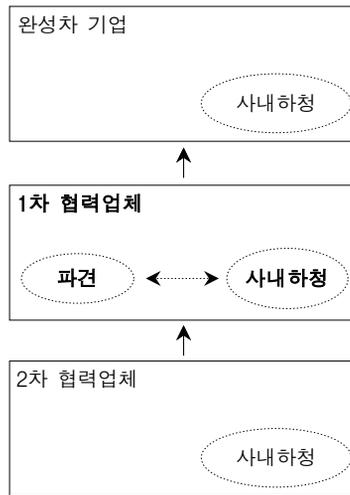
나. 비정규직 고용

협력업체의 비정규직 활용은 2014년 발표된 고용노동부의 근로형태 공시자료를 활용하여 그 현황을 살펴보았다. 고용노동부의 근로형태 공시자료는 자료의 신뢰성이 높다는 장점을 가지지만 기업규모가 상장기업 수준이 되어야 한다는 점에서 제한적이다. 이러한 한계로 인해 이 글에서는 고용노동부의 근로형태 공시자료를 통해 현대기아차의 계열 부품회사들과 주요 비계열 부품회사들의 비정규직 고용현황을 살펴보았으며 2차 이상의 협력업체의 실태는 파악하기가 어려웠다. 현대기아차의 계열 1차 부품회사 8곳의 비정규직 총수는 직접고용비정규직(기간제)이 416명이었고 소속 외 근로자인 간접고용비정규직은 8,647명에 이르는 것으로 나타났다. 그런데 이중 절대다수인 6,179명이 현대모비스에 속해 있는 간접고용 근로자 수였다. 현대기아차 계열부품회사 8곳 중 비정규직을 많이 활용하는 회사는 현대모비스(84.11%)와 현대위아(72.11%)로 나타났다. 또 전체적으로 현대기아차 계열부품회사 8곳의 평균 비정규직 비율은 57.20%로 매우 높게 나타났으며, 이 중 현대모비스를 제외하더라도 계열부품회사 7곳의 평균 비정규직 비율은 35.00%로 나타났다. 한편, 현대기아차의 비계열 1차 부품회사 중 잘 알려져 있고, 상대적으로 중요한 부품을 생산하는 10곳을 선택하여 비정규직 고용현황을 살펴보았다. 덕양산업이 43.87%로 비정규직 비율이 가장 높았으며 현대EP도 31.03%로 높은 편에 속했다. 그러나 전체적인 비정규직 고용비율은 12.68%로 계열부품회사 비정규직 비율(57.20%)에 비해 훨씬 낮게 나타났다.

이러한 결과는 비계열 1차 협력업체의 경우 완성차의 계열협력사보다 더 많은 비정규직을 활용할 것이라는 애초의 예상과 다른 결과였다. 이러한 결과는 다음과 같이 해석되었다. 첫째, 계열사 1차 부품회사의 경우 규모가 상대적으로 크며 다른 1차 부품업체에 비해 상대적으로 고임금 구조를 가지고 있을 수 있다. 따라서 사용자들은 사내하청을 활용하여 인건비를 절감하려고 했을 수 있다. 둘째, 비계열사 부품회사의 경우 완성차와의 안정적인 거래측면에서 계열협력회사에 비해 불리한 위치에 놓여 있고 더 경쟁적인 구조

를 가질 수 있다. 이 경우 부품의 품질관리(예 : 불량률감소 등)가 중요하므로 외주하청을 줄이고 정규직이 직접 생산하는 고용구조를 선호할 수 있다. 다만, 수요에 따라 추가적인 인력이 필요한 경우 파견 등의 방식도 널리 활용되고 있을 것으로 예상하였다. 이상의 내용들을 종합하여 도식화하면, 아래의 [그림 4]와 같다.

[그림 4] 자동차산업의 고용구조



다. 인적자원개발의 어려움

규모가 큰 완성차의 1차 협력업체와는 달리 중소규모의 2·3차 부품회사들은 적지 않은 인력조달의 어려움을 겪고 있는 것으로 예상되었다. 이를 확인하기 위해 기존의 자료 중에서 통계청의 중소기업제조업통계자료를 활용하여 자동차/트레일러산업 중소기업제조업의 다양한 현황을 살펴보았다. 먼저, 중소부품회사의 경우 인력유치의 어려움이 심한 것으로 나타났다. 다음의 <표 10>에서 보는 것처럼 인력유치가 어려운 이유로 ‘근무여건이 열악해서’라는 응답이 전체의 62.0%로 나타났다. 또 아예 ‘취업지원자가 없다’라는 응답도 49.0%에 이르러 양질의 인력확보가 매우 어려운 것으로 나타났다.

연간평균 이직률은 15.1%에 이르는 것으로 나타났다(표 11 참조). 종업원 수가 10인에서 49인 사이인 사업장에서의 이직률이 가장 높았으며, 200~299인 사업장의 이직률은 10.9%로 평균 이직률 보다 낮은 것으로 나타났다. 이러한 결과는 규모가 작은 소기업에 비해 중기업 수준에서 생산직근로자들이 더 높은 임금과 더 나은 근로조건으로 인해 직장을 바꿀 가능성이 높은 것으로 해석되었다.

이직사유를 살펴보면, 전체적으로 임금불만족이 47.7%로 가장 높았다. 임금불만족은

제조업전체(38.8%)에 비해 훨씬 높은 것으로 나타났다. 여타 제조업에 비해 경영상의 이유로 인원이 감축되는 비자발적인 이직비중은 낮았으나 임금이나 작업환경에 대한 불만족으로 인한 이직비중은 높았다(표 12 참조).

〈표 10〉 중소기업 자동차제조업의 인력유치의 어려움(중복응답)

	2014(326개)
취업지원자 없음(%)	49.0
직무능력 갖춘 지원자 없음(%)	6.3
근무여건 열악(%)	62.0
장기발전 가능성이 낮아서(%)	-
타 사업체 인력유치 경쟁(%)	21.6
회사 주변 문화복지시설 부족(%)	1.2
구직자에 대한 정보제공 부족(%)	9.2
출/퇴근불편(%)	35.3

자료 : 통계청 중소기업제조업통계(2014).

〈표 11〉 중소기업 자동차제조업의 이직률

(단위 : 명, %)

종업원 수	이직인원(명)	이직률(%)
5~ 9인	1,352	11.8
10~ 19인	2,658	17.3
20~ 49인	7,085	18.5
50~ 99인	5,024	13.5
100~ 199인	4,551	15.5
200~ 299인	1,819	10.9
전 체	22,489	15.1

자료 : 통계청 중소기업제조업통계(2013).

〈표 12〉 이직사유

(단위 : %)

	자동차 전체	제조업전체	자동차소기업	자동차중기업
대기업 스카우트	0.5	1.5	0.6	0.0
유사중소기업 스카우트	11.9	12.7	13.1	8.4
타업종 근무 선호	26.4	32.1	22.2	37.6
경영상 이유로 인원감축	5.9	12.1	5.7	6.4
작업환경 불만족	20.3	17.2	19.4	22.7
임금불만족	47.7	38.8	49.8	41.7

자료 : 통계청 중소기업제조업통계(2011).

교육훈련이 제대로 이루어지지 않는 이유로는 첫째, 예산부족이 가장 많이 응답(64.9%) 되었으며 업무공백에 대한 우려 때문에 교육이 어렵다는 응답도 60.3%로 나타나 중소기업의 자동차제조업체에서는 예산과 여유인력이 확보되지 않아 품질향상이나 개인적인 숙련 및 자기계발을 위한 교육이 어려움을 확인할 수 있었다(표 13 참조).

〈표 13〉 중소기업 자동차제조업의 교육훈련이 어려운 이유

(단위 : %)

	제조업전체	자동차제조업
유능한 외부위탁교육기관 부재	2.2	2.5
직원들의 무관심	7.3	6.6
교육훈련관련 정보부족	10.5	11.1
업무공백 우려	51.2	60.3
예산부족	29.6	64.9
효과적 교육프로그램 부족	12.1	4.7
경영진 무관심	7.9	0.6
기타	18.7	6.6

자료 : 통계청 중소기업제조업통계(2012).

IV. 맺음말

이 글을 요약하면서 우리나라 자동차산업 원하청 관계 제고를 위해 다음의 과제를 제시하고자 한다. 자동차 원하청기업 간 전속적 관계의 문제점을 극복함으로써 원하청기업 간의 새로운 관계정립이 필요하다. 지금까지 원하청기업 간의 전속적 관계에서 비롯되는 교섭력의 불균형은 다양한 측면에서 협력업체의 어려움을 야기하는 것으로 나타났다. 예를 들어 임금의 경우 최근의 연구결과만 하더라도 1차 협력업체 근로자의 평균임금은 주요 완성차업체 생산직 근로자의 평균임금대비 56% 정도이며, 2차 협력업체는 완성차업체 생산직 근로자의 평균임금 대비 49% 미만일 것으로 추정되었다(안주엽, 2015). 이와 같이 낮은 임금은 부품회사의 인재유치 어려움을 유발하고 결과적으로 부품산업의 경쟁력 약화로 이어질 수 있다는 점에서 중요한 해결과제이다. 이를 바로 잡기 위해서는 자동차 원하청기업 간 거래구조의 근본적인 변화가 필요하며, 이는 완성차기업의 인식 전환 및 부품회사의 자발적인 노력을 전제로 해야 한다. 우선, 완성차기업의 경우 부품회사와의 거래에서 협력 및 동반성장의 관점에서 다양한 방식의 단가인하 압력을 중단하는 대신 부품회사와의 장기적인 협력을 통한 품질개선을 전략적인 목표로 삼아야 한다. 다음으로,

부품회사 역시 자체적인 기술력 확보를 통해 거래의 다변화를 장기적인 목표로 삼아야 한다. 최근처럼 글로벌 부품회사들이 독립적으로 글로벌화하며 독자생존능력을 키워가고 있는 상황에서 우리나라의 부품회사들도 특정 완성차기업만이 아니라 기술력을 바탕으로 보다 많은 거래처를 확보하는 등 글로벌 경쟁력 강화에 관심을 가져야 한다. **[KLI]**

<참고문헌>

- 김영두(1997), 『원하청 노동조합 실태조사 결과』, 한국노동사회연구소.
- 안주엽(2015), 『원하청 구조와 근로조건의 격차』, 노사정위원회 토론회 발제문.
- 이병훈·유형근(2009), 「자동차산업의 임금결정메커니즘에 관한 사례연구」, 『한국사회학』 43(2), pp.1~24.
- 이상호(2007), 「완성차업체의 협력업체에 대한 사회적 책임: 현대자동차의 사례를 중심으로」, 『동향과 전망』 70, pp.173~208.
- 이항구(2011), 「자동차산업 수직계열화의 득실」, KAIBM & KASME 춘계학술대회, pp. 309~325.
- 전찬호(2010), 『현대자동차그룹의 계열 및 비계열 부품업체의 경영성과 비교』, 국민대학교 경영대학원 석사학위논문.
- 조성재·이병훈·홍장표·임상훈·김용현(2004), 『자동차산업의 도급구조와 고용관계의 계층성』, 한국노동연구원.
- 조성재·조철·김철식(2013), 『자동차부품 업종별위원회 발전방안 연구』, 경제사회발전 노사정위원회.
- 조형제(2005), 『한국적 생산방식은 가능한가?』, 한올아카데미.
- 홍성우·형광석(2010), 『자동차부품사업 하청기업 근로자 실태분석』, 한국노총 중앙연구원.
- 고용노동부 고용형태공시정보.
- 통계청국가통계포털 중소기업제조업통계(www.kosis.kr).
- 한국자동차부품협회(www.ikapa.kr).
- 한국자동차산업협동조합(www.koica.or.kr).
- 한국자동차산업협회(www.kama.or.kr).

Roland Berger(2013), *Driving on thin ice*, Roland Berger Strategy Consultants.