

# 비대칭적 시장지배력 완화를 통한 기업 간 임금격차 완화 방안\*

지민웅 · 박진\*\*

본 연구는 노사정 공조하에 조사된 482개 자동차 부품 전문기업 실태조사에 고용보험 피보험자 원자료를 결합하여 구축한 기업-근로자 연계 패널 데이터를 활용하여, 현기차 그룹이 독점적 시장지배력을 가지고 있다고 해도 과언이 아닌 국내 자동차 시장에서 하도급 관계에 있는 부품 전문기업의 협상력이 소속 근로자의 임금 수준 및 임금 증가율에 미치는 영향을 분석하였다. 이 과정에서 도출된 주요 연구 결과는 다음과 같다.

첫째, 원·하청기업 간 협상의 결과인 납품단가 하락 여부는 하도급 기업의 임금 증가율에 가장 분명하게 부정적 영향을 미친다. 둘째, 협상력의 주요 결정요인 가운데 하청기업의 기술력이 임금 수준에 긍정적인 영향을 미치지만, 해외 소재·해외 기업에 납품 여부는 임금 수준과 임금 증가율 어디에도 유의미한 영향을 미치지 못했다. 셋째, 전속거래 수준이 높아질수록 임금 수준이 감소되는 양상과 증가되는 양상이 모델에 따라 혼재되고 있는데, 이는 전속거래 수준이 임금 수준에 미치는 부정적 효과와 긍정적 효과가 공존하고 있음을 함의한다.

높은 전속거래 수준과 납품단가 인하가 일상화되어 있는 수요독점적 분업 생산구조하에서 경쟁적 시장구조로의 변화, 하도급 기업의 의미 있는 기술력 향상 및 판로 개척은 단기적으로 달성하기 매우 어려운 시장 실패적 성격을 띠는 만큼 정부는 긴 호흡 속에서 일관성 있는 각종 방안을 모색·추진할 필요가 있다.

## 1. 연구 개관

우리나라 중소기업이 인력 확보 및 유지에 큰 어려움을 겪고 있다는 사실은 어제오늘의 일이

\* 이 글은 경제인문사회연구회 협동연구사업으로 수행된 오상봉 외(2022), 『임금격차 해소방안에 관한 정책연구』 중 제5장을 요약·정리한 것이다.

\*\* 지민웅=산업연구원 중소기업연구본부 연구위원(econji@kiet.re.kr),

박진=산업연구원 중소기업연구본부 전문연구원(jjiny123@kiet.re.kr).

아니다. 산업기술인력 수급 실태조사(2021)에 따르면 부족한 전체 기술인력 가운데 92.3%가 중소기업에서 발생하고 있고 이러한 문제는 사업체 규모가 작아질수록 더욱 커지고 있다<sup>1)</sup>. 또한 중소기업은 상당수의 근로자가 입사 초기에 이직하는 양상으로 인해 인력 유지에도 큰 애로를 호소하고 있다. 구직자들이 중소기업에 취업을 꺼리고 설혹 취업한다고 해도 입사 초기에 상당수 이직하는 이러한 양상이 중소기업의 저임금과 장시간 근로로 상징되는 대기업 대비 중소기업의 낙후된 근로조건에서 주로 연유한다는 것은 박진·지민웅·윤명수(2017)를 비롯하여 수많은 문헌들이 주지하고 있는 사실이다.

문제는 이러한 대·중소기업 간 근로조건 격차와 이에 따른 중소기업의 구인난이 비대칭적 시장지배력에 의해, 특히 수·위탁거래 형태가 40%에 육박<sup>2)</sup>하는 제조업에서 (중소)수탁기업의 자구노력만으로는 해결하기 힘든 시장 실패적 성격을 띠고 있다는 점이다. 제조업 수위탁거래의 전형으로 알려져 있는 하도급 거래는 위탁기업과 수탁기업 간 쌍방향의 인질 관계에 기초한다. 위탁기업인 원청기업은 수탁기업인 하청기업이 싸고 좋은 품질의 제품을 제때에 납품하지 않으면 생산에 큰 차질이 발생한다. 반면 원청기업의 전용자산에 투자하는 하청기업의 경우, 물량이 감소하거나 거래가 단절되면 해당 투자가 매몰비용화된다. 따라서 하도급 관계의 협상력은 어떠한 인질적 속성이 상대적으로 강한가로 귀결된다.

이러한 하도급 거래의 전제적 속성이 재벌 대기업의 소유·지배구조 및 이에 따른 시장의 독과점화에 의해 심화된 수요독점적인 분업 생산구조와 결합하면서 비대칭적인 시장지배력을 양산하고, 이 과정에서 협상력의 절대적 열위에 놓이게 된 (하청)기업들의 상대적 임금 저하 혹은 임금 지체 양상이 초래될 수 있음은 물론이다. 소수의 원청기업에 다수의 하청기업군이 제품을 공급하기 위해 경쟁하는 우리나라와 같은 수요독점적인 시장구조에서 하청기업들은 주문량 감소·거래 단절이라는 잠재적 위협에 더 크게 직면할 수밖에 없다. 그 결과 원청기업과의 전속거래로부터 일정 수준의 (납품)매출을 보장받는 대신 이에 대한 반대급부로 지속적인 납품 단가 인하 등 각종 불리한 요구를 감내하면서 동일 품목을 생산하는 여타 하청기업들과 치열하게 경쟁하며 생존을 영위하고 있다. 이러한 상황에서 하청기업이 생존 전략으로 소속 근로자의 저임금과 장시간 근로에 의존하는 것은 어찌 보면 지극히 합리적이다. 저임금·장시간 근로 등의 노동비용 절감 전략에 기초하여 경쟁자들보다 낮은 가격의 제품을 원청기업에 적기에 공급할 수 있기 때문이다.

하지만 저임금·장시간 근로에 의존하게 될수록 하청기업의 경쟁력 제고는 현실적으로 요원

1) (기업당 평균 기준) 산업기술인력의 부족률을 기업 규모별로 살펴보면, 대기업은 0.4%, 중견기업은 0.8%, 중소기업은 3.0%로 나타났다. 특히 중소기업 가운데서도 종사자 규모가 작아질수록 부족률이 증가되며 - 100~299인 규모에서는 1.6%, 30~99인 3.0%, 10~29인 4.1% - 종사자 규모가 가장 작은 기업군에서 산업기술인력 부족률이 가장 높은 것으로 관찰되었다.

2) 중소벤처기업부·중소기업중앙회(2021), 『2020년 기준 중소기업실태조사 결과 : 통계표(1) 제조업』 참조.

해지고, 노동비용 절감형 전략에 의존하는 현실을 익히 알고 있는 구직자들은 이들 중소기업을 더욱 외면하게 된다. 이는 다시금 하청기업들의 경쟁력 약화와 (이에 따라) 납품 경쟁에서 살아 남기 위해 근로자의 저임금·장시간 근로에 더욱 의존하게 되는 악순환<sup>3)</sup> 양상으로 이어진다(지민용, 2018).

하청기업의 근로조건 및 경쟁력 측면에서의 이러한 악순환 양상은 수요독점적인 분업 생산 구조를 통해 소수의 재벌 대기업에 직접 납품하는 (그보다 많은) 1차 협력사 하청기업군부터, 1차 하청기업군에게 납품하는 (그보다 많은) 2차 하청기업군, 이후 후방의 납품단계에 위치하는 대규모의 하청기업군에까지 나타나고 있을 가능성이 있다. 다만 부품·소재를 공급하는 하청기업이 하위 납품단계에 위치할수록 (잠재)경쟁기업이 더 많이 존재하고 납품단계를 거치며 마진은 더욱 줄어들어, 임금 수준으로 대표되는 근로조건에의 악영향은 상위 단계 하청기업에 비해 훨씬 심화되고 있을 가능성이 있다.

비대칭적인 시장지배력을 공고히 하는 수요독점적인 하도급 분업 생산구조와 중소기업의 열악한 근로조건에 주목하여 그간의 선행연구들(이재성, 2007; 안주엽 외, 2015; 하봉찬·김성원, 2015; 김혜정·배진한·박창귀, 2017; 양준석·박태수, 2017; 문영만·홍장표, 2017; 문영만, 2019; 송상윤, 2018; 홍민기·황선웅·최한수, 2020)은 거래상 지위(예: 원청기업 vs. 하청기업 vs. 독립기업), 납품단계(예: 원청기업 vs. 1차 하청기업 vs. 2차 이하 하청기업), 거래 집중도 등에 따라 임금 격차가 존재하는지를 실증해 왔다. 이들 연구는 독립기업보다는 하청기업이, 하위 납품단계에 위치하는 하청기업일수록 감소하는 마진에 의해 임금이 대표되는 근로조건이 낙후됨을 제시함으로써, 기업 규모별 임금 격차의 상당 부분이 '후단에 단계별로 위치하는 대규모의 부품·소재 공급 중소기업군이 최정점에 위치하고 있는 소수의 재벌 대기업에 납품하는 하도급 분업 생산구조'에서 비롯되고 있음을 논하고 있다.

본 연구는 노사정 공조하에 조사된 500여 개 자동차 부품 전문기업 실태조사에 고용보험 피보험자 원자료를 결합하여 구축한 기업-근로자 연계 패널 데이터를 이용하여, 현기차 그룹(현대자동차·기아자동차·현대모비스)이 독점적 시장지배력을 가지고 있고 하도급에 기반한 수직적 분업 생산구조가 가장 진전되었다고 해도 과언이 아닌 국내 자동차 부품산업에서 부품 전문기업의 협상력이 임금 격차에 어떠한 영향을 미치는지를 분석한다.

기존 1차 협력사 중심의 기업규모가 상당한 자동차 부품기업을 대상으로 한 본 연구를 통해 낙후된 협상력이 임금 격차를 초래하거나 임금 증가율 지체로 이어지는 양상이 밝혀진다면, 소수의 대기업이 거의 전 부문에 뿌리내리고 있는 여타 제조업에서 동 연구의 조사대상 기업보다 규모가 작고 전문적이지 못한 하도급 거래 부품기업의 실태는 더욱 열악할 가능성이 있다고

3) 악순환 체계와 관련된 보다 자세한 설명은 지민용(2018)을 참조.

추측할 수 있을 것이다.

그리고 (실증적 논거 제시 측면에서 선행연구들이 초점을 두지 않은) 수요독점적 시장구조 내 원·하청 기업 간 역학관계에 영향을 미치는 동인들이 하청기업 내에서도 임금 격차를 초래하는지 규명하는 과정에서 전속거래, 납품단가 인하 등 우리나라 하도급 거래에 구조화되어 있는 문제들은 물론 이로 인한 임금 격차 문제를 완화 혹은 해소할 수 있는 현실 적용 가능한 방안들을 모색한다.

## II. 연구자료

### 1. 연구자료 개관

2020년 노사정 공조하에 이루어진 500여 개 자동차 전문 부품기업의 실태조사는 한국 자동차산업 협동조합의 1차 협력사 경험이 있는 전문 부품기업 833개사 리스트와 자동차산업 부품진흥재단의 2차 협력사 이하 전문 부품기업 415개사 리스트에서 주력 품목 등을 고려하여 샘플링한 후 설문조사한 결과로서, 지민웅 외(2020)가 자동차 부품산업의 전속거래 실태를 규명하는 과정에서 사용된 적이 있다. 동 설문조사를 통해 경영일반 현황 - 매출액, 수출액, 영업이익, 유형자산액, 연구개발비 등 -, 법정 기업 유형(대기업, 중견기업, 중소기업), 주력 생산품목(이하 주력 품목)<sup>4)</sup> 관련 실태 - 주력 품목의 기술주도성 수준, 주력 품목의 납품단계, 주력 품목이 납품되고 있는 기업 수 등 -, 주거래기업<sup>5)</sup> 유형(국내 대기업 혹은 대기업 계열사, 국내 중소·중견기업, 국내시장에 있는 해외 기업, 해외시장에 있는 국내 기업, 해외시장에 있는 해외 기업), 주거래기업과 거래관계 실태 - 전속거래 수준, 최근 3년간 제조원가 및 납품단가의 변동 수준, 주거래기업에 납품하는 경쟁기업 수 등 -, 혁신 관련 실태, 고용 및 노사관계 등 자동차산업 전문 부품기업의 종합적인 실태(대부분의 실태조사 결과는 2018년 기준)를 파악할 수 있어, 협상

4) (이하 주력 품목이라고 언급되는) 주력 생산품목이란 해당 부품기업의 매출에서 가장 큰 비중을 차지하는 한 가지 생산품목을 의미한다. 동 실태조사를 통해 조사된 505개 전문 부품기업의 주력 생산품목과 동 품목의 비중은 다음과 같다(지민웅 외, 2020): 동력발생장치 관련 부품(13.66%), 동력전달장치 관련 부품(10.50%), 현가 부품(2.77%), 조향 부품(1.58%), 제동 부품(5.15%), 흡배기 관련 부품(1.78%), 공조 부품(3.76%), 시트 및 내장 관련 부품(7.33%), 차체 관련 부품, 전장 부품(31.68%), 전기동력차 관련 전용 부품(0.59%), 기타 부분품과 부속품(17.62%).

5) 주거래기업은 실태 기준시점(2018년 12월 말)에 하청기업의 주력 품목 판매액에서 차지하는 비중이 가장 높은(즉, 주력 품목을 가장 많이 납품하고 있는) '수요'기업 1개사를 의미한다.

력 관련 정보를 포함한 수요독점적 하도급 거래에 편입되어 있는 전문 부품기업의 전반적인 정보가 요구되는 등 연구에 적합하다.

다만 조사 대상이 기업이었던 까닭에 동 실태조사를 통해 해당 기업의 개별 근로자 임금 정보까지 확인하지는 않았다. 이에 본 연구는 고용노동부 협조하에 한국고용정보원이 구축하고 있는 2016~2019년 고용보험 피보험자 월별 데이터에서 실태조사에 응한 사업장의 개별 피보험자의 월평균 임금, 주당 소정 근로시간, 재직기간(근속), 직종, 성별, 연령 등의 정보를 제공받아 동 실태조사에 결합하였다<sup>6)</sup>. 그리고 이러한 과정을 통해 연계된 기업(482개사)-근로자(97,979명) 연계(employer-employee matched) 불균형 패널 데이터를 활용하여<sup>7)</sup>, 수요독점적인 하도급 거래구조에서 협상력 관련 요소들이 임금 격차에 미치는 영향을 실증적으로 규명한다.

## 2. 연구자료의 특성

먼저 분석 대상인 자동차 전문 부품기업 482개사의 특성을 살펴보자. <표 1>의 상단에 위치한 ‘경영관련 주요 현황’에 따르면, 기업당 평균 매출액은 약 1,714억 원, 평균 수출액은 약 147억 원, 전체 근로자 수는 약 175명 수준인데, 매우 큰 규모의 자동차 부품기업이 분석 대상임을 확인할 수 있다<sup>8)</sup>.

한편 분석 대상 기업의 주력 품목과 동일 혹은 유사한 품목을 주거래기업에 납품하고 있는 경쟁기업의 수가 1개 이상 존재하는 기업의 비중이 98%, 심지어 3개 이상 존재하는 기업의 비중은 85%에 달하는 것으로 나타났다. 이는 수요독점적인 자동차 부품산업에서 복수 이상의 기업을 서열 경쟁화(rank-order tournament)하여 고품질의 부품을 안정적으로 공급받고 납품당가를 지속적으로 인하하는 원청기업의 복사발주 전략이 일상화되어 있음을 함의한다<sup>9)</sup>.

6) 두 자료는 기업의 사업자등록번호를 기준으로 매칭되었는데, 자동차 부품산업 실태조사에서 조사된 총 505개 기업 가운데 최종적으로 482개 기업만이 고용보험 데이터의 유효한 정보와 결합되어 분석에 활용된다. 그 결과 임금 실태 분석에 사용된 (해당 482개 기업에 4년간 고용된) 전체 피보험자 관측치 수는 289,226명이다.

7) 동 연구의 주된 목적은 (특정 하청기업의 협상력과 관련된 요소가) 개별 근로자의 임금 수준 및 임금 증가율에 미치는 영향을 규명하는 것인데 협상력이 월별로 변화한다고 가정하는 것은 무리이다. 따라서 개별 근로자의 ‘월별’ 임금 수준이나 임금 증가율 등의 ‘월별’ 정보가 아니라 ‘연도별’ 임금 수준과 임금 증가율 등 ‘연도별’ 정보에 주목한다. 이를 위해 본 연구에서는 고용보험 데이터상의 개별 근로자의 월별 정보를 연도별로 ‘평균’하여 사용한다. 예를 들어, 특정 근로자의 월 임금 정보를 연도별로 평균한 후, 연도마다 한 개의 관측치로 간주하여 ‘월 평균 임금’ 정보를 사용한다.

8) 또한 분석대상 기업 가운데 법정 중견기업의 비중이 20.54%로서, (2020년 기준 통계청 기업생멸행정통계에 따르면) 전체 제조업 가운데 중견기업이 차지하는 비중이 0.35%임을 고려하면 규모가 큰 중견기업이 다수 포함되어 있다. 그뿐만 아니라 주거래기업이 완성차, 모듈업체를 포함한 1차 이상인 기업의 비중이 80%를 상회하고 있어 본 연구의 분석 대상이 완성차 업체에 직접 납품한 이력이 있는 대형화된 전문 부품기업들 중심이라는 점을 재확인할 수 있다.

9) 복사발주전략을 통해 원청기업은 안정적으로 부품을 수급할 수 있을 뿐만 아니라, 하청기업들의 원가 비교를 통해

〈표 1〉의 하단은 전문 부품기업 482개사에 2016년부터 2019년까지 피보험자로 고용된 적이 있는 97,979명의 4년간 전체 관측치인 289,226개로부터 산출한 임금을 포함한 주요 근로조건 관련 기초통계량을 나타내고 있다. 이에 따르면 분석 대상 근로자의 월 평균 임금은 392.8만 원, 시간당 임금의 평균은 2.45만 원으로 나타났는데, 2019년 기준 제조업 전체 근로자의 월 평균 임금 370.8만 원, 시간당 평균 임금 2.20만 원<sup>10)</sup>보다 유의하게 높은 수준임을 확인할 수 있다. 앞서 강조하였듯이 동 연구의 분석 대상 기업이 상대적으로 규모가 큰 부품기업인 특성에서 주로 연유하는 것으로 판단된다.

〈표 1〉 분석에 사용되는 자동차 부품기업의 기초통계량

		평균	중위값
경영 관련 주요 현황	매출액(백만 원)	171,469.15	29,944.50
	수출액(백만 원)	14,663.55	0
	영업이익(백만 원)	5,220.82	865.5
	유형자산액(백만 원)	50,067.86	8,007.50
	연구개발비(백만 원)	2,365.82	284.5
	총 근로자 수(명)	174.63	70
	정규직 비중(%)	97.85	100
	경쟁기업 수 1개 이상(%)	97.72	-
	경쟁기업 수 3개 이상(%)	84.86	-
	경쟁기업 수 5개 이상(%)	39.42	-
자동차 부품기업 '근로자'의 임금 및 주요 근로조건	월 평균 임금(만 원)	392.77	360.68
	시간당 임금(만 원)	2.45	2.13
	주당 소정 근로시간(시간)	40.47	40
	월 평균 임금의 1년 증가율(%)	5.52	2.83
	시간당 임금의 1년 증가율(%)	5.72	3.09
	재직기간(년)	7.66	5

주 : 1) 표에 제시된 수치 가운데 '경영 관련 주요 현황'은 482개 자동차 부품기업을 대상으로 산출된 (2018년 기준) 결과이며, '자동차 부품기업 근로자의 임금 및 주요 근로조건'은 482개 자동차 부품기업에 2016년부터 2019년까지 피보험자로 고용된 적이 있는 97,979명의 4년간 전체 관측치 수 289,226개로부터 산출한 결과임.

2) 경쟁기업 수는 분석 대상기업의 주력 품목과 동일 혹은 유사한 품목을 주거래기업에 납품하고 있는 경쟁기업의 숫자를 의미하며, 동 변수는 전체 기업 가운데 해당 기업이 차지하는 비중을 나타냄.

3) 표에 제시된 결과 가운데 '자동차 부품기업 근로자의 임금 및 주요 근로조건'은 2016~19년 기간 동안의 평균값을 의미함.

4) 시간당 임금은 월 평균 임금을 월 근로시간으로 나눈 1시간당 임금을 의미하는데, 월 근로시간은 정보로 제공되고 있는 주당 소정 근로시간에 4.3을 곱하여 환산된 값임.

자료 : 자동차 부품산업 실태조사(2020)에 2016~2019년 고용보험 피보험자 데이터를 결합한 불균형 패널 데이터.

최종재 생산에 최적화된 납품단가를 파악할 수 있다. 더 나아가 물량 축소·거래단절 등을 무기로 하청기업의 제조 원가를 자동적으로 파악할 수 있는 시스템을 구축하기도 한다.

10) 통계청(2020), 『2019 고용형태별근로실태조사 보고서』 참조.

한편 근로자의 평균 주당 소정 근로시간은 40.47시간으로 나타났는데, 이는 2019년 기준 제조업 전체 근로자의 평균 주당 소정 근로시간인 35.60시간보다 긴 수준이다<sup>11)</sup>. 이러한 결과만을 두고 (어떠한 경우에라도) 적기 납품을 요구하는 원청기업에 자동차산업의 전문화된 하청 부품기업들조차 장시간 근로로 대응하고 있는 결과로 해석하기에는 무리가 있지만, 이하의 분석에서 임금 격차를 실증할 때 월 평균 임금과 더불어 시간당 임금도 함께 관찰해야 하는 이유는 충분하다고 판단된다.

### III. 비대칭적 시장지배력과 자동차 부품기업의 협상력 실태

제II장에서 완성차업체에 직접 납품한 이력이 있는 (상대적으로) 대형 전문 부품기업도 자동차산업의 수요독점적 분업 생산구조에서 근본적으로 연유하는 비대칭적 시장지배력에 의해 극심한 납품경쟁을 하고 있음을 확인할 수 있었다.

복사 발주로 상징되는 원청기업의 강력한 서열납품경쟁 구사 전략에서 하청기업이 자유로워질 수 있는 근본적인 방법은 원청기업과의 거래조건 협상에서 동등하거나 우위를 점하는 것이다. 특히 납품경쟁 기업 간 기술력 격차에 의해 특정 하청기업의 부품·소재 공급에 대한 원청기업의 의존도가 높아지면, 복사 발주를 통한 서열납품경쟁 전략은 상대적으로 제한될 수 있다. 더욱이 이러한 하청기업이 판로 다변화를 통해 타 원청기업에 납품하게 되는 경우, 대안적 판로에 기초하여 납품단가 결정을 포함한 모든 거래조건 협상에서 동등 수준 이상의 협상력을 점할 수 있다. 이는 양자 상호 간 협력관계를 더욱 증진시켜 원청기업은 관련 하청기업에 공급을, 해당 하청기업은 동 원청기업에 판매를 대부분 의존하는 쌍방독점에 가까운 거래관계로 이어질 수 있다. 심지어 이 과정에서 발생할 수 있는 특정 원청기업에 대한 하청기업의 높은 매출 의존성은 우호적인 거래조건과 맞물리면서, 해당 하청기업 소속 근로자가 좋은 근로조건을 제공받을 수 있는 초석으로 작용할 수 있다<sup>12)</sup>.

상기 논의에 주목하여 본 장에서는 국내 원·하청 관계의 협상력에 크게 영향을 미치고 있다고 제기되어 온 주요한 요인들 - ① 전속거래 수준, ② 하도급기업의 기술력 수준, ③ 해외 소재·해외 기업 판로 보유 여부- 및 원·하청 기업 간 협상의 결과인 '납품단가' 변동 실태가 국내 자동차 전문 부품기업에서는 어떠한지를 살펴본다.

11) 통계청(2020), 『2019 고용형태별근로실태조사 보고서』 참조.

12) 물론 하청기업의 협상력 제고에 따른 영업이익의 증가가 반드시 소속 근로자의 임금 상승으로 이어진다는 보장은 없다.

## 1. 협상력 주요 결정요인의 실태

### 가. 전속거래 수준

수요독점적인 분업 생산구조에서 협상력을 크게 좌우한다고 알려진 전속거래 수준과 임금과의 관계를 관찰하기 위해 본 연구에서는 실태조사 과정에서 설문한 ‘특정 하청기업이 주거래(원청)기업에게 주력 생산품목을 판매한 금액이 (해당 하청기업의) 전체 매출액에서 차지하는 비중, 즉 주거래기업에 대한 하청기업 주력 생산품목의 매출 의존도’를 전속거래 수준으로 정의한다.

〈표 2〉 분석 대상 자동차 부품기업의 전속거래 수준(2018년 기준)

(단위: 개사, %)

	전체	주거래기업 매출 비중 33.3% 미만	주거래기업 매출 비중 33.3% 이상~50% 미만	주거래기업 매출 비중 50% 이상
관측치 수	482	190	121	171
비중(%)	(100.00)	(39.42)	(25.10)	(35.48)
<b>주거래기업에 대한 주력 품목 매출 의존도(%)</b>	<b>42.99</b>	<b>21.98</b>	<b>40.68</b>	<b>68.09</b>

주: 1) 전속거래 수준을 정의하는 데 사용된 주거래기업 매출 비중은 주거래기업에 주력품목을 판매한 금액이 전체 매출액(주거래기업에 대한 매출 의존도)에서 차지하는 비중, 즉 주거래기업에 대한 매출 의존도(%)를 의미.

2) ( ) 안은 전체 자동차 전문 부품기업(482개사) 가운데 해당 유형이 차지하는 비중을 의미.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020).

〈표 2〉에 따르면 자동차 전문 부품기업들의 평균 전속거래 수준은 43%에 이르고 있다. 또한 〈표 2〉는 자동차 전문 부품기업들의 전속거래 수준을 3개의 유형으로 그룹화 - ① 주거래기업에 대한 주력 품목 매출 비중 33.3% 미만(전체 매출액에서 차지하는 비중이 1/3미만), ② 매출 비중 33.3% 이상~50% 미만(전체 매출액에서 차지하는 비중이 1/3보다는 크고 1/2미만), ③ 매출 비중 50.0% 이상(전체 매출액에서 차지하는 비중이 1/2 이상) - 하여 제시하고 있는데, 주거래기업에 주력 품목을 판매한 금액이 전체 매출액의 절반 이상을 차지하는 기업의 비중이 35%, 1/3 이상을 차지하는 기업의 비중은 60%에 달하고 있음을 확인할 수 있다.

이러한 결과는 자동차산업 대형 전문 부품기업들의 60%에 가까운 기업들조차 주거래기업과의 거래관계에서 예상치 못한 발주량 감소, 거래 단절 등의 변화가 발생할 경우 심각한 경영 위기에 노출될 위험성이 매우 높으며, 그 결과 생존을 위해 주거래기업의 각종 불합리한 요청을 수용하지 않을 수밖에 없는 현실에 놓여 있음을 함의한다.

반면 이러한 하청기업의 매출 의존성이, 주거래 원청기업이 공고한 협력관계를 구축한 하청 기업에 물량을 몰아주는 과정에서 발생할 수 있다는 점도 강조될 필요가 있다. 뛰어난 기술력과 고품질의 적기 납품성 등을 보유한 하청기업과 장기지속거래를 유지할 유인이 있는 원청기업은 해당 하청기업에 상대적으로 우호적인 거래조건을 제공하면서 물량을 제공할 수 있는데, 그 결과 높은 수준의 전속거래 양상이 초래될 수 있다.

#### 나. 기술력 수준: 주력 품목의 기술 주도성

연구개발비와 같은 혁신 변수, 동종 기업 대비 기술력 수준에 대한 주관적 체감도 등 많은 변수들이 기술력 관련 지표로 간주될 수 있지만, 본 연구에서는 블랙박스 방식, 대여도 방식<sup>13)</sup>으로 대표되는 자동차 부품산업 고유의 속성을 반영하고 협상력에 주요하게 영향을 줄 수 있는 하청기업의 기술 주도성을 기술력 수준 지표로 고려한다. 실태조사 과정에서 설문한 ‘주력 품목에 대한 기술 주도적 성격’을 활용하여, 주력 생산품목의 기술 주도권을 (수요기업이 아니라) 해당 하청기업이 보유하고 있거나 수요(원청)기업과 공동으로 협력하여 주력 품목을 개발하고 있다고 응답한 하청기업을 ‘기술 주도형 기업’으로, 주력 품목의 기술 주도권을 갖지 못하고 수요기업의 요청에 맞추어 제조하는 경향을 가진 기업은 ‘기술 순응형 기업’으로 분류한다.

〈표 3〉은 분석 대상 자동차 부품기업의 주력 품목 관련 기술 주도성을 제시하고 있는데, 대형 자동차 전문 부품기업의 3/4 이상이 협상력의 열위를 초래하는 기술 순응적 성격을 띠고 있음을 확인할 수 있다.

〈표 3〉 분석 대상 자동차 부품기업의 기술 주도성(2018년 기준)

(단위: 개사, %)

	전체	주거래기업 매출 비중 33.3% 미만	주거래기업 매출 비중 33.3% 이상~50% 미만	주거래기업 매출 비중 50% 이상
순응형	377 (78.22)	165 (86.84)	96 (79.34)	116 (67.84)
주도형 또는 공동형	105 (21.78)	25 (13.16)	25 (20.66)	55 (32.16)

주: 1) 전속거래 수준을 정의하는 데 사용된 주거래기업 매출 비중은 주거래기업에 주력품목을 판매한 금액이 전체 매출액(주거래기업에 대한 매출 의존도)에서 차지하는 비중, 즉 주거래기업에 대한 매출 의존도(%)를 의미.

2) ( ) 안의 비중(%)은 각 유형의 총 기업 수 대비 해당 규모의 기업 수를 의미: 따라서 각 열 비중의 세로 합은 100%.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020).

13) 블랙박스 방식은 기본설계만 원청기업이 하고, 상세설계와 (이에 따른) 제조를 부품기업이 하는 방식을 의미한다. 한편 대여도 방식에서는 기본설계 및 상세설계를 원청기업이 하고, 부품업체는 그러한 상세설계에 기초하여 제조만 한다(지민웅, 2000).

이와 동시에 전속거래의 수준이 높아질수록 기술 주도성을 보유하고 있는 기업의 비중이 높아지는 흥미로운 양상도 관찰되고 있다. 이러한 현상은 앞서 설명한 바와 같이 특정 부품의 전문 기술력을 보유한 하청기업에 주문량을 집중함으로써 안정적으로 고품질의 부품을 공급받고자 하는 원청기업의 유인이 현실에서 작동하고 있음을 시사한다.

#### 다. 해외 소재·해외 기업 판로 보유 여부

물량이 감소하거나 거래가 단절되면 원청기업 전용 자산에 대한 하청기업의 투자가 매몰비용화되는 하도급 거래의 인질적 속성을 고려하면, 판로가 한정적인 하청기업, 특히 특정 원청기업에 대한 매출 의존도가 심한 기업은 해당 원청기업과의 거래 속에서 일정 수준의 매출을 보장받는 대신 이에 대한 반대급부로 납품단가 인하 등 각종 불리한 요구를 감내할 수밖에 없다. 이와 같은 현실에서 하청기업이 판로 다변화를 통해 타 원청기업, 특히 국내 시장이 아닌 해외 시장의 해외 기업에 납품하게 되는 경우, 이러한 대안적 판로를 지렛대 삼아 기존 국내 원청기업과의 납품단가 결정을 포함한 모든 거래조건 협상에서 협상력을 제고할 수 있다.

이에 주목하여 본 연구에서는 협상력의 주요 결정요인 중 하나로서 ‘해외 소재·해외 기업에 납품 여부’를 고려하고, 이와 관련된 실태를 관찰한다.

〈표 4〉에 따르면 분석 대상 자동차 부품기업은 주력 품목을 평균 11.4개사의 기업에 납품하고 있는데, 이들 납품기업 가운데 약 1개사는 해외 소재·해외 기업이다. 하지만 이들 부품기업이 평균적으로 납품하고 있는 해외 소재·해외 기업 1개사의 존재 여부가 강력한 시장지배력을 보유하고 있는 국내 원청기업과의 협상에서 협상력의 동인으로 작동할 수 있을지 의문이다.

‘해외 소재·해외 기업에 납품’하고 있는 자동차 부품기업은 전체 분석 대상 기업의 20%에도 못 미치고 있을 뿐만 아니라, 이들 기업 역시 주거래기업은 모두 국내 기업이기 때문이다. 심지어 이들 기업의 국내 주거래기업에 대한 매출 의존도가 40%에 육박하고 있어(표 5 참조), 해외 소재·해외 기업에 납품하고 있다는 사실에 기대어 국내 주거래기업의 주문량 감소나 거래단절 위협에 대응하기는 쉽지 않아 보인다.

〈표 4〉 분석 대상 자동차 부품기업의 주력 품목 납품기업 수(2018년 기준)

(단위: 개사)

	납품하는 국내 소재 국내외 기업 수	납품하는 해외 소재 국내 기업 수	납품하는 해외 소재 해외 기업 수	납품하는 전체 기업 수
평균	9.93	0.42	1.07	11.41
중위값	4.00	0.00	0.00	5.00

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020).

〈표 5〉 해외 소재·해외 기업에 납품 여부별 주거래기업의 유형(2018년 기준)

(단위: 개사)

	관측치 수	주거래기업 유형					주거래기업 매출 의존도(%)
		국내 대기업 혹은 대기업 계열사	국내 중소·중견 기업	해외 소재 국내 기업	국내 소재 해외 기업	해외 소재 해외 기업	
해외 소재·해외 기업에 납품하고 있는 기업	96 (19.91)	61 [64.41]	28 [29.17]	7 [7.29]	0 [0.00]	0 [0.00]	38.20
해외 소재·해외 기업에 납품하고 있지 않은 기업	386 (80.19)	243 [62.95]	137 [35.49]	3 [0.78]	3 [0.78]	0 [0.00]	44.21

주: 1) ( ) 안은 전체 482개 기업 가운데 차지하는 비중(%)을 의미하는 한편, [ ] 안은 주어진 해외 소재·해외 기업 납품 유형에서 차지하는 비중(%)을 의미.

2) 주거래기업 매출 의존도는 주거래기업에게 주력 품목을 판매한 금액이 전체 매출액에서 차지하는 비중(%)을 의미.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020).

## 2. 협상의 산물인 납품단가 변동 실태

부품·소재를 원청기업은 가능한 한 싼 값에 구매하기를 원하고 하청기업은 가능한 한 비싼 값에 판매하기를 바라는 원·하청 관계에서 납품단가는 원·하청기업 간 협상의 대표적 산물이다. 납품 계약과정에서 앞서 살펴본 전속거래 수준, 기술력 수준, 타 기업과의 거래 가능성 등을 고려하여 원청기업은 납품단가를 낮추기 위해 하청기업은 올리기 위해 협상한다.

이러한 협상에서 부품·소재 생산에 필요한 원재료비의 변동과 함께 시간당 생산량을 고려한 임률(제품 한 개를 생산하는 데 소요되는 인건비)이 납품단가 결정의 가장 주요한 요소라는 점은 상식으로 일컬어진다. 임률이 납품단가 결정의 주요 요소 중의 하나라면 영업 마진을 보장하지 않는 납품단가 하락은 임금에 부정적인 영향을 미칠 수밖에 없다. 소수의 원청기업에 납품하기 위해 다수의 하청기업이 경쟁하고 있는 수요독점적 시장구조에서는 납품단가 관련 경쟁이 과열되어 하청기업 근로자의 (추후) 임금 수준이 더 크게 하락할 가능성이 상존한다.

이러한 논의에 주목하여 본 연구는 (수요독점적 시장구조에서 근본적으로 연유하는) 높은 전속거래 양상과 원청기업의 복사 발주 전략에 의한 하청기업 간 납품 경쟁이 일상화되어 있는 국내 자동차 부품산업에서 원·하청기업 간 협상의 산물인 납품단가 변동 실태를 관찰한다.

이를 위해 실태조사의 ‘최근 3년간(2016~18년) 주력 품목의 납품단가 변동 추이’ 관련 설문항목에 대한 부품기업의 응답을 세 유형 - ① 하락, ② 변동 없음 ③ 상승 - 으로 구분하고 납품단가 변동 수준의 지표로 활용한다.

〈표 6〉은 최근 3년(2016~18년) 동안 자동차 부품기업의 납품단가 변동 추이와 제조원가 변동 추이를 교차 분석(cross-tab)한 결과를 제시하고 있다. 이에 따르면 제조원가 변동이 납품단가 결정에 온전히 반영되지 않아 납품단가가 인하되었다고 체감할 수 있는 (즉, 짙은 회색 구역에

위치하고 있는) 하청기업의 비중<sup>14)</sup>은 22%로 관찰된다.

이에 더해 금색으로 표현된 구역에 위치한 기업(의 일부) 역시 제조원가 변동이 납품단가 결정에 온전히 반영되지 않아 납품단가가 인하되었다고 체감할 수 있다는 점도 강조될 필요가 있다<sup>15)</sup>. 높은 전속거래 양상과 원청기업의 복사 발주 전략에 의한 하청기업 간 납품 경쟁이 일상화되어 있는 국내 자동차 부품산업에서 원청기업이 제조원가 상승분 이상으로 납품단가를 인상하거나 제조원가 하락분만큼만 납품단가를 인하할 가능성은 흔치 않을 것으로 추측된다. 금색으로 표현된 구역에 위치한 하청기업의 납품단가 '모두'가 이렇게 제조원가의 변동을 온전히 반영하지 못한다면, 납품단가가 인하되었다고 체감하는 하청기업의 비중은 72%에 이르게 된다. 외생적인 환경변화에 의해 변동된 제조원가가 온전하게 반영되지 않은 납품단가를 수용한 하청기업이 상대적으로 악화된 수익 구조 개선을 위해 저임금·장시간 근로와 같은 노동비용 절감형 전략에 더욱 의존하게 될 가능성은 앞서 주지한 바와 같다.

〈표 6〉 최근 3년간(2016~18년) 주력 품목의 납품단가 변동 추이와 제조원가 변동 추이 간 관계

(단위: 개사)

		납품단가			
		하락	변동없음	상승	전체
제조원가	하락	43 (8.92)	7 (1.45)	1 (0.21)	51 (10.58)
	변동없음	5 (1.04)	117 (24.27)	9 (1.87)	131 (27.18)
	상승	30 (6.22)	72 (14.94)	198 (41.08)	300 (62.24)
	전 체	78 (16.18)	196 (40.66)	208 (43.15)	482 (100.00)

주: ( ) 안의 비중은 전체 기업 482개 가운데 해당 유형(제조원가 변화X납품단가 변화)의 기업 수(%)를 의미.  
 자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020).

- 14) 짙은 회색으로 표현된 구역에 위치한 기업(제조원가는 변동하지 않았거나 상승했는데 납품단가가 하락한 기업, 제조원가는 상승하였는데 납품단가가 변동하지 않은 기업)이 전체 분석 대상 기업에서 차지하는 비중이 22%이다.
- 15) 납품단가와 제조원가 변동의 '폭'을 조사하지 않은 자료의 한계로 인해, 제조원가가 하락된 동일한 수준으로 납품단가가 하락되었는지, 제조원가 상승 폭이 온전히 납품단가 상승에 반영되었는지 확인이 불가능하다. 따라서 금색으로 표현된 구역에 위치한 기업 가운데 제조원가 변동이 납품단가 결정에 온전히 반영되지 않은 기업이 어느 정도인지 정확히 파악할 수는 없다. 이러한 편의(Bias)를 최소화하기 위해 본 연구에서는 제조원가의 변동을 더 미변수로 통제하여 납품단가의 변화가 임금에 미치는 영향을 추정하였다. 향후 보다 정확한 분석결과 도출을 위해서는 (사실 여부 확인이 불가능한 설문조사가 아닌) 공식적인 기업단위 납품단가 및 제조원가 정보가 요구되는데, 기밀에 가까운 이들 핵심 기업정보가 신뢰성 높은 수준으로 외부에 공개될 수 있을지 의문이다.

## IV. 연구방법 및 실증분석 결과

본 장에서는 임금 수준 혹은 임금 증가율에 영향을 미칠 수 있는 다양한 인적 속성·규모를 포함한 각종 기업 속성·노동조합 등 노사관계 속성·심지어 관심 협상력 관련 요소를 제외한 여타 협상력 속성이 불변하는 상황에서, 원·하청 관계의 협상력 결정요인 - ① 전속거래 수준, ② 하도급기업의 기술력 수준, ③ 해외 소재·해외 기업 판로 보유 여부 - 과 원·하청 기업 간 협상의 산물인 ‘납품단가 하락 여부’ 각각이 하도급 기업의 임금 수준과 임금 증가율에 어떠한 영향을 미치는지를 29만 명에 달하는 근로자를 관측치로 하는 기업-근로자 연계(employer-employee matched) 데이터에 패널 확률효과 모형을 적용하여 분석한다. 또한 협상력 주요 결정요인과 납품단가 하락 여부 간 매개효과를 추가적으로 분석함으로써, 높은 수준의 전속거래와 납품단가에 제조원가가 충분히 반영되지 않는 양상이 일상화되어 있는 하도급 관계 현실에서 협상력 관련 주요 요소가 임금 수준 및 임금 증가율에 미치는 영향에 대한 함의를 더한다.

### 1. 연구방법

아래의 임금방정식 (1)은 협상력 및 임금에 영향을 주는 여타 요인들을 가능한 한 통제된 상황에서 하청기업의 협상력 관련 요소들이 소속 근로자의 임금 수준 및 임금 증가율에 어떠한 영향을 미치는지를 추정하는 Baseline 성격의 분석모형이다. 동 분석모형은 종속변수와 독립변수 간 1년의 시차를 두고 있는데, 임금이 계약기간 동안 혹은 다음 임금협상 시까지 변화하는 것은 흔치 않을 뿐만 아니라 임금 변화에 영향을 미치는 요인(납품단가 변동, 성과보상 등)이 임금에 반영되어 근로자에게 지급되는 과정 사이에는 시차가 존재하는 현실을 고려한 것이다.

$$wage_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 exclusive_{(i)j} + \beta_2 tech_{(i)j} + \beta_3 market_{(i)j} + \beta_4 contract_{(i)j} \quad (1)$$

$$+ AX_{it-1} + \Gamma Z_{jt-1} + \gamma_{t-1} + \rho_i + \sigma_j + \xi_{ijt-1}$$

- $wage_{ijt}$ :  $t$ 기에 자동차 전문 부품기업  $j$ 에 종사하고 있는 근로자  $i$ 의 임금 수준(로그 월 평균 임금 및 로그 시간당 임금) 혹은 임금 증가율(월 평균 임금 증가율 및 시간당 임금 증가율)
- $exclusive_{(i)j}$ : [협상력 관련 변수] 근로자  $i$ 가 종사하고 있는  $j$ 기업의 전속거래 수준(전속거래 수준은 주거래기업에 주력 품목을 판매한 금액이 전체 매출액에서 차지하는 비중)

- $tech_{(i)j}$  : [협상력 관련 변수] 근로자  $i$ 가 종사하고 있는  $j$ 기업의 주력 품목 기술 주도성 여부 더미(주력 품목의 기술 주도권을 가진 기술 주도형 성격을 보유하고 있거나 수요처와 공동으로 협력하여 주력 품목을 개발하고 있는 공동형 성격을 보유하고 있는 기업이면 “1”, 그렇지 않은(기술 순응형) 기업이면 “0”의 값을 가지는 더미변수)
- $market_{(i)j}$  : [협상력 관련 변수] 근로자  $i$ 가 종사하고 있는  $j$ 기업이 주력 품목을 해외 소재·해외 기업에 납품하고 있는지 여부 더미(납품하고 있는 기업이면 “1”, 그렇지 않은 기업이면 “0”의 값을 가지는 더미변수)
- $contract_{(i)j}$  : [협상력 관련 변수] 근로자  $i$ 가 종사하고 있는  $j$ 기업 주력 품목의 지난 3년간 (2016~18년) 납품단가 하락 여부 더미(하락한 기업이면 “1”, 변동하지 않았거나 상승한 기업이면 “0”의 값을 가지는 더미변수)
- $X_{it-1}$  :  $t$ 기 근로자  $i$ 의 임금 수준과 임금 증가율에 영향을 미치되, 시간에 따라 변화하는  $t-1$ 기  $i$ 근로자의 속성 - 재직기간(근속), 연령, 직종 더미(표준직업분류 대분류)
- $\rho_i$  : 근로자  $i$ 의 임금 수준과 임금 증가율에 영향을 미치되, 시간에 따라 불변하는 근로자의 속성 - 성별 더미
- $Z_{jt-1}$  :  $t$ 기 근로자  $i$ 의 임금 수준 및 임금 증가율에 영향을 미치되, 시간에 따라 변화하는  $t-1$ 기 기업  $j$ 의 속성 - 업력, 매출액, 유형자산액, 연구개발비, 피보험자 수
- $\sigma_j$  : 근로자  $i$ 의 임금 수준 및 임금 증가율에 영향을 미치되, 시간에 따라 불변하는 기업  $j$ 의 속성 - 지난 3년간 제조원가 변동 더미, 경쟁기업 존재 여부 더미, 납품 단계 더미, 주력 품목 유형 더미, 주거래기업 유형 더미, 해당 기업의 법정 기업유형 더미, 다수 사업장 보유 여부 더미, 노동조합 존재 여부 더미, 근로자와 경영진 간 상호 신뢰 수준 더미, 지역 더미, 패널 확률효과 모형을 적용함으로써 제거하지 못하는 관찰되지 않는 기업  $j$ 의 속성은 기업  $j$ 를 대상으로 군집분석을 수행하여 표준오차를 조정함으로써 일정 부분 통제
- $\gamma_{t-1}$  :  $t$ 기 근로자  $i$ 의 임금 수준 및 임금 증가율에 영향을 미치되, 시간에 따라 변화하고 관찰되지 않는 요인 - 같은 해에 이러한 요인들이 모든 종사자에게 동일하게 영향을 미친다고 가정하여 ‘연도 더미’로 통제
- $\xi_{ijt-1}$  : 교란항
- $t$  : (종속변수) 2017년, 2018년, 2019년(그 결과  $t-1$ 기 독립변수 정보는 2016년, 2017년, 2018년)

상기한 식 (1)은 임금에 영향을 미치는 여타 요인들이 고정되어 있을 때 관심 협상력 관련 변수가 임금 수준 및 임금 증가율에 미치는 영향을 추정한다. 하지만 전속거래 수준이 40%를 상회하는 현실에서, 전속거래 수준이 심화될 때 여타 협상력 수준에 따라 임금에 미치는 영향

이 상이한지를 관찰할 수는 없다. 따라서 본 연구에서는 이를 관찰하기 위해 식 (1)에 <표 7>을 통해 제시되고 있는 교호항(interaction-term), 즉 전속거래 수준과 기술 주도성·해외 소재·해외 기업 납품 여부·납품단가 하락 여부 간 교호항을 포함한 분석을 추가한다.

<표 7> 임금방정식 (1)에 추가되어 분석되는 협상력 관련 변수들 간 교호항

식 (1)에 추가되는 교호항	교호항 변수 설명
$\beta_{5a}(exclusive \times tech)$	전속거래 수준 × 주력 품목 관련 기술 주도성
$\beta_{5b}(exclusive \times market)$	전속거래 수준 × 해외 소재·해외 기업에 주력 품목 납품 여부
$\beta_{5c}(exclusive \times contract)$	전속거래 수준 × 납품단가 인하 여부

## 2. 실증분석 결과

### 가. 임금 수준

<표 8>은 임금방정식 (1)을 적용, 개별 협상력 관련 변수가 월 평균 임금과 시간당 임금이 미치는 영향을 나타낸다. 다만 관심 협상력 관련 변수를 제외한 여타 협상력 관련 요소들은 통제하지 않은 결과이다. 한편 <표 9>의 Model 2-1의 결과는 여타 협상력 관련 요소들까지 통제 후 분석된 추정치를 나타내고 있다<sup>16)</sup>.

먼저, 전속거래 수준이 증가할수록 월 평균 임금 및 시간당 임금이 증가하는 것을 확인할 수 있다. <표 9>의 Model 2-1의 분석 결과에 따르면 전속거래 비중이 10% 높아지면, 월 평균 임금과 시간당 임금이 약 1.1% 증가하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 '동일한 조건이라면 원청기업에 전력을 기울이는 하청기업에 우호적인 주문량 및 거래조건을 제공하는 과정에서 파생되는 임금에 대한 긍정적인 효과'가 '높은 전속거래 수준으로 인해 거래 단절 등의 잠재적 위협을 우려하여 불합리한 거래조건을 수용하게 되는 과정에서 파생되는 임금에 대한 부정적인 효과'를 압도하고 있음을 시사한다.

주력 품목에 대한 기술 주도성을 보유한 기업이 기술 순응형 기업보다 임금 수준이 높은 양상도 관찰된다. <표 9>의 Model 2-1의 분석 결과에 따르면 기술 주도성 보유 기업이 기술 순응형 기업보다 월 평균 임금과 시간당 임금 수준이 약 4% 높은 것으로 나타났는데, (전통적인 수준에서는 통계적으로 유의하지 않았지만) 협상력 관련 변수 가운데 가장 큰 규모의 영향력을

16) 하청기업의 기술 주도성이 강할수록 전속거래 비중이 높은 경향이 있고, 해외 소재·해외 기업에 납품할 가능성이 높으며, (상대적으로 우수한 협상력에 의해) 하청기업 우호적인 납품단가가 책정될 가능성이 있음을 고려하면, 관심 협상력 변수를 제외한 여타 협상력 변수들까지 모두 통제된 <표 9>의 Model 2-1의 결과가 가장 설득력 있다고 판단된다.

〈표 8〉 하도급 기업의 협상력이 임금 수준에 미치는 영향

관심변수	종속변수				로그 월 평균 임금				로그 시간당 임금			
	Model1-1	Model1-2	Model1-3	Model1-4	Model1-1	Model1-2	Model1-3	Model1-4				
협상력 대리변수(1): 전속거래 수준(%)	0.00112*** (0.00008)				0.00113*** (0.00008)							
협상력 대리변수(2): 주력 품목의 기술주도성		0.05014** (0.02345)				0.04680** (0.02240)						
협상력 대리변수(3): 해외 소재·해외기업에 납품			0.00350 (0.02197)				-0.00045 (0.02096)					
협상력 결과변수: 납품단가 하락 여부				0.00389 (0.00400)				-0.00922** (0.00420)				
관측치 수	152,160	152,160	152,160	152,160	144,991	144,991	144,991	144,991				
패널 수	62,424	62,424	62,424	62,424	59,933	59,933	59,933	59,933				

- 주: 1) 표에 제시된 결과는 이하의 기업 속성, 원·하청 관계 속성, 근로자 속성 등이 모두 통제된 결과임.  
 · 기업 속성: 해당 부품기업의 법정 중소기업 여부, 다수사업장 보유 여부, 업력, 지역, 노동조합 유무, 근로자와 경영진 간 상호 신뢰 수준, T-1기 매출액, T-1기 유형자산액, T-1기 연구개발비, T-1기 피보험자 수.  
 · 원·하청 관계 속성: 주력품목 유형, 납품 단계 유형, 주거래기업 유형, 경쟁기업 존재 여부, 제조원가 상승 여부.  
 · T-1기 근로자 속성: 직종(표준직업분류 대분류), 재직기간(근속), 연령, 성별.  
 2) ( ) 안은 특정 기업 j에 대한 군집 분석(cluster analysis)을 적용한 강건 표준오차(robust standard error).  
 3) 이 표는 패널 확률효과 모형으로 추정된 결과이며, \*, \*\*, \*\*\*는 각각 10%, 5%, 1% 수준에서 통계적으로 유의하다는 것을 의미.  
 4) 이 표에 제시된 주요 변수들을 차례대로 설명하면 다음과 같음.  
 · 협상력 대리변수(1): 주거래기업에 주력 품목을 판매한 금액이 전체 매출액에서 차지하는 비중을 활용해 전속거래 수준을 측정.  
 · 협상력 대리변수(2): (수요기업이 아니라) 해당 기업이 주력 품목의 기술 주도권을 보유하고 있거나 수요처와 공동으로 협력하여 주력 품목을 개발하는 기업이면 “1”, 그렇지 않은 기업(순응형)이면 “0”의 값을 가지는 더미변수.  
 · 협상력 대리변수(3): 주력 품목을 해외 소재·해외 기업에 납품하는 기업이면 “1”, 그렇지 않은 기업(해외 소재 국내 기업 또는 국내 소재 기업에 납품하는 기업)이면 “0”의 값을 가지는 더미변수.  
 · 협상력 결과변수: 최근 3년간(2016~18년) 주력 품목의 납품단가가 하락한 기업이면 “1”, 변동 없거나 상승한 기업이면 “0”의 값을 가지는 더미변수.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020)에 2016~19년 고용보험 피보험자 원자료를 결합한 불균형 패널 데이터.

자랑한다<sup>17)</sup>. 이러한 결과는 우수한 기술력을 보유한 하청기업이 상대적으로 우월한 협상력에서 비롯된 높은 수준의 영업 마진에 기초하여 성과 보상 차원에서, 동시에 현재의 높은 기술력 수준을 유지하고 발전시킬 수 있는 우수 인재를 확보하고 유지하기 위한 차원에서 근로자에게 높은 수준의 임금을 제공한 결과로 이해된다.

반면 협상력 결정요인의 주요 변수 중 하나로 간주되던 해외 소재·해외 기업에 납품 여부는 임금 수준에 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 〈표 8〉과 〈표 9〉의 Model 2-1의 분석 결과 모두에서 해외 소재·해외 기업에 납품하는 기업의 월 평균 임금 및 시간당 임금은 그렇지 않

17) 동 변수의 월 평균 임금 관련 p-value는 0.100, 시간당 임금 관련 p-value는 0.114이다.

은 기업과 통계적으로 유의한 차이를 보이지 않았다. 이러한 결과는 (제Ⅲ장에서 언급했듯이) 해외 소재·해외 기업에 납품하고 있는 모든 기업의 주거래기업이 국내 기업이고 전속거래 수준도 40%에 육박하고 있어, 해외 소재·해외 기업에 대한 납품 여부가 이들 주거래기업과의 협상에서 주요한 지렛대로 작동하지 않고 있음을 시사한다.

마지막으로, 협상의 산물인 납품단가 하락 여부는 임금 수준에 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 최근 3년간 제조원가 변동 추이와 협상력에 영향을 미치는 요인이 동시에 통제된 <표 9>의 Model 2-1 분석 결과에서 납품단가가 하락한 기업의 임금 수준은 변동하지 않았거나 상승한 기업과 통계적으로 유의한 차이를 보이지 않았다. 이러한 결과는 적어도 납품단가 하락과 같은 변동이 임금의 근본적인 수준에는 영향을 미치지 못한다는 점을 시사한다.

<표 9>는 전속거래 수준과 여타 협상력 관련 주요 요소-기술 주도성, 해외 소재·해외 기업 납품 여부, 납품단가 하락 여부-간 교호항(interaction-term) 분석을 추가한 결과도 제시하고 있

<표 9> 하도급 기업의 협상력이 임금 수준에 미치는 영향(전속거래 수준과의 교호항 추가)

종속변수 관심변수	로그 월 평균 임금				로그 시간당 임금			
	Model2-1	Model2-2	Model2-3	Model2-4	Model2-1	Model2-2	Model2-3	Model2-4
협상력 대리변수(1): 전속거래 수준(%)	0.00106** (0.00044)	0.00080 (0.00052)	0.00069 (0.00043)	0.00277*** (0.00064)	0.00100** (0.00043)	0.00076 (0.00051)	0.00067 (0.00041)	0.00264*** (0.00061)
협상력 대리변수(2): 주력 품목의 기술주도성	0.03986 (0.02426)	0.00101 (0.04697)	0.04262* (0.02430)	0.03442 (0.02402)	0.03670 (0.02323)	0.00133 (0.04359)	0.03944* (0.02318)	0.03234 (0.02312)
협상력 대리변수(3): 해외소재·해외기업에 납품	0.00959 (0.02191)	0.00995 (0.02177)	-0.05675 (0.04912)	0.00473 (0.02072)	0.00534 (0.02098)	0.00569 (0.02085)	-0.05394 (0.04544)	0.00049 (0.01991)
협상력 결과변수: 납품단가 하락 여부	0.00474 (0.02369)	0.00779 (0.02433)	0.00342 (0.02374)	0.14025*** (0.03956)	-0.00617 (0.02273)	-0.00366 (0.02326)	-0.00704 (0.02276)	0.12367*** (0.03703)
교호항: 전속거래 수준 X 협상력 대리변수(2)		0.00086 (0.00084)				0.00078 (0.00079)		
교호항: 전속거래 수준 X 협상력 대리변수(3)			0.00166 (0.00119)				0.00147 (0.00113)	
교호항: 전속거래 수준 X 납품단가 하락				-0.00310*** (0.00075)				-0.00297*** (0.00072)
관측치 수	152,160	152,160	152,160	152,160	144,991	144,991	144,991	144,991
패널 수	62,424	62,424	62,424	62,424	59,933	59,933	59,933	59,933

주: 1) 표에 제시된 결과는 개별 협상력 관련 요소는 물론 식 (1)의 기업 속성, 원·하청 관계 속성, 근로자 속성 등이 모두 통제된 결과임.

2) 기타 주석내용은 <표 8>과 동일.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020)에 2016~19년 고용보험 피보험자 원자료를 결합한 불균형 패널 데이터.

는데, 해당 결과는 주거래기업에 대한 평균 전속거래 수준이 50%에 육박하는 현실에서 전속거래가 심화될 때 협상력 관련 주요 요소들이 임금 수준에 미치는 영향을 관찰하는 데 적합하다.

먼저 전속거래 수준이 동일하게 상승할 때 기술 주도형 기업의 월 평균 및 시간당 임금 변화분과 기술 순응형 기업의 증가분 간 유의미한 차이가 없는 양상이 관찰된다. <표 9>의 Model 2-2에 따르면, 전속거래 수준이 10% 증가할 때 기술 주도형 기업이 기술 순응형 기업에 비해 임금이 약 1%p 높게 증가하는 것으로 나타났지만 통계적으로 유의한 수준은 아니다. 이러한 결과는 전속거래 수준이 심화되면 거래 단절에 따른 전용자산에 대한 투자의 매몰비용화에 기초한 잠재적 위험이 커져 기술 주도성과 같은 하청기업의 기술력 수준도 더 이상 협상력의 주요 동인으로 작용하지 않게 된다는 점을 시사한다.

마찬가지로 전속거래 수준이 동일하게 상승할 때 해외 소재·해외 기업에 납품하는 기업의 월 평균 및 시간당 임금 변화분이 그렇지 않은 기업과 유의미한 차이가 없는 양상도 관찰된다. 해외 소재·해외 기업에 납품하고 있는 모든 기업의 주거래기업이 국내 기업이고 전속거래 수준도 40%에 육박하고 있어 해외 소재·해외 기업에 대한 납품 여부가 이들 주거래기업과의 협상에서 주요한 동인으로 작동하지 않는다는 앞선 합의가 전속거래가 심화되는 경우에도 지속된다는 점을 의미한다.

<표 9>의 Model 2-1에서 전속거래 수준이 변화하지 않을 때 임금 수준에 유의미한 영향을 미치지 못했던 납품단가 하락 여부가, 전속거래 수준이 동일하게 상승하는 상황에서 월 평균 임금 및 시간당 임금에 부정적 영향을 미치는 것으로 나타난 점은 주목할 만하다. 제조원가 변동이 통제된 <표 9>의 Model 2-4에 따르면, 전속거래 수준이 10% 증가할 때 납품단가가 하락한 기업이 변동하지 않거나 상승한 기업에 비해 임금이 약 3%p 이상 감소하는 것으로 나타났다. 전속거래 양상이 심화될수록 (인질을 무기로 한 원청기업의 위협 수준이 높아져) 하청기업이 더욱 낮은 납품단가를 수용하는 과정에서 임금 수준까지 낮아진 직접적인 유발효과인 셈이다.

#### 나. 임금 증가율

<표 10>과 <표 11>은 임금방정식 (1)을 적용, 협상력 관련 변수가 월 평균 임금 증가율과 시간당 임금 증가율에 어떠한 영향을 미치고 있는지를 나타내고 있다.

앞서 살펴본 임금 수준에 대하여 임금 증가율에 미치는 영향을 추가적으로 살펴보는 이유는 납품단가 변동과 같은 협상력 관련 주요 요인들이 임금 수준 자체를 직접적으로 높이거나 낮추기보다는 임금 증가율에 영향을 미칠 가능성이 있다고 판단했기 때문이다. 일례로 원청기업과의 종전 계약하에서 임금을 연평균 1% 상승해 왔던 하청기업이 납품단가가 인하된 계약 갱신 후 근로자의 임금을 동결할 수 있다. 납품단가 인하에 따른 임금 증가율 지체 현상으로 인해

〈표 10〉 하도급 기업의 협상력이 임금 증가율에 미치는 영향

관심변수	종속변수				시간당 임금의 1년 증가율			
	Model1-1	Model1-2	Model1-3	Model1-4	Model1-1	Model1-2	Model1-3	Model1-4
협상력 대리변수(1): 전속거래 수준(%)	0.00110 (0.00808)				0.00220 (0.00828)			
협상력 대리변수(2): 주력 품목의 기술주도성		0.12020 (0.44858)				0.09170 (0.45940)		
협상력 대리변수(3): 해외 소재·해외기업에 납품			-0.41074 (0.34767)				-0.43732 (0.35847)	
협상력 결과변수: 납품단가 하락 여부				-1.09573** (0.53642)				-1.13916** (0.53876)
관측치 수	176,980	176,980	176,980	176,980	169,774	169,774	169,774	169,774
패널 수	74,883	74,883	74,883	74,883	72,365	72,365	72,365	72,365

주: 주석 내용은 〈표 8〉과 동일.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020)에 2016~2019년 고용보험 피보험자 원자료를 결합한 불균형 패널 데이터.

〈표 11〉 하도급 기업의 협상력이 임금 증가율에 미치는 영향(전속거래 수준과의 교호항 추가)

관심변수	종속변수				시간당 임금의 1년 증가율			
	Model2-1	Model2-2	Model2-3	Model2-4	Model2-1	Model2-2	Model2-3	Model2-4
협상력 대리변수(1): 전속거래 수준(%)	0.00053 (0.00751)	-0.00583 (0.00714)	-0.00097 (0.00827)	0.01441 (0.01446)	0.00083 (0.00767)	-0.00593 (0.00733)	-0.00080 (0.00843)	0.01531 (0.01482)
협상력 대리변수(2): 주력 품목의 기술주도성	0.07698 (0.42097)	-0.88690 (0.80210)	0.09050 (0.42029)	0.04107 (0.41520)	0.03962 (0.43129)	-1.00267 (0.83927)	0.05552 (0.43078)	0.00873 (0.42576)
협상력 대리변수(3): 해외 소재·해외기업에 납품	-0.33866 (0.33509)	-0.32913 (0.33386)	-0.62072 (0.71337)	-0.37497 (0.33608)	-0.37239 (0.34223)	-0.36132 (0.34111)	-0.68076 (0.73228)	-0.41163 (0.34409)
협상력 결과변수: 납품단가 하락 여부	-1.07596** (0.51181)	-1.00030** (0.49172)	-1.07956** (0.51132)	0.01611 (0.77140)	-1.09089** (0.51604)	-1.01641** (0.49613)	-1.09326** (0.51577)	0.04546 (0.78074)
교호항: 전속거래 수준×협상력 대리변수(2)		0.02132 (0.01690)				0.02297 (0.01746)		
교호항: 전속거래 수준×협상력 대리변수(3)			0.00710 (0.01687)				0.00771 (0.01724)	
교호항: 전속거래 수준×납품단가 하락				-0.02493 (0.01729)				-0.02589 (0.01771)
관측치수	176,980	176,980	176,980	176,980	169,774	169,774	169,774	169,774
패널 수	74,883	74,883	74,883	74,883	72,365	72,365	72,365	72,365

주: 1) 표에 제시된 결과는 개별 협상력 관련 요소는 물론 식 (1)의 기업 속성, 원·하청 관계 속성, 근로자 속성 등이 모두 통제된 결과임.

2) 기타 주석내용은 〈표 8〉과 동일.

자료: 자동차 부품산업 실태조사(2020)에 2016~2019년 고용보험 피보험자 원자료를 결합한 불균형 패널 데이터.

추후에는 타 기업 대비 임금 수준 자체가 낮아질 수 있음은 물론이다.

협상력 관련 변수 가운데 납품단가 인하 여부는 이러한 이론적 기대에 부합하는 것으로 나타났다. 임금 수준에는 영향을 미치지 않았던 납품단가 인하 여부가 해당 하청기업 근로자의 임금 증가율에는 부정적 영향을 미치는 것으로 확인되었는데, 제조원가 변동을 통제한 <표 11>의 Model 2-1에 따르면 납품단가가 하락한 기업은 변동하지 않았거나 상승한 기업에 비해 임금 증가율이 약 1.1%p 낮았다. 납품단가 인하가 이를 수용한 하청기업 근로자의 임금 증가 지체 현상을 초래하고 있는 것이다.

반면 임금 수준에 긍정적인 영향을 미쳤던 하청기업의 전속거래 수준과 기술 주도성 여부는 임금 증가율에는 유의미한 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는, 연도마다 크게 변화하기 어려운 하청기업의 전속거래 수준과 기술 주도성은 변동성이 상대적으로 심한 임금 증가율보다는 근본적인 임금의 수준 자체에 영향을 준다는 사실을 함의한다.

한편 해외 소재·해외 기업 납품 여부는 임금 수준에 미친 영향과 마찬가지로 임금 증가율에도 유의미한 영향을 미치지 못했다.

## V. 결론

본 연구에서는 노사정 공조하에 조사된 482개 자동차 부품 전문기업 실태조사에 고용보험 피보험자 원자료를 결합하여 구축한 기업-근로자 연계 패널 데이터에 패널 확률효과 모형을 적용하여, 현기차 그룹이 독점적 시장지배력을 가지고 있다고 해도 과언이 아닌 국내 자동차 시장에서 부품 전문기업의 하도급 관계에서의 협상력이 소속 근로자의 임금 수준 및 임금증가율에 어떠한 영향을 미치는지를 분석하였다. 이 과정에서 도출된 주요 연구 결과와 정책적 시사점을 요약하면 다음과 같다.

우선적으로, 여타 협상력의 주요 결정요인들과는 달리 원·하청기업 간 협상의 산물인 납품 단가 하락 여부가 하도급 기업의 임금 증가율에 가장 분명하게 영향을 미치고 있음을 확인할 수 있었다. 전속거래 수준과의 교호항이 고려된 모형에서만 지난 3년간 납품단가가 하락한 기업이 그렇지 않은 기업에 비해 통계적으로 유의미하게 임금 수준이 낮았던 반면, 임금 증가율의 경우 모든 모형에서 납품단가 하락 기업이 그렇지 않은 기업에 비해 약 1%p 낮았다. 이러한 결과는 수요독점적 시장구조에서 하도급 기업이 불가피하게 수용할 수밖에 없는 원청기업의 납품단가 인하 요구에 하청기업이 노동비용 절감 전략으로 대응함으로써 악화되는 마진을 (일부) 보전하고 있음을 함의한다. 납품단가 하락에 따른 하도급 기업 근로자의 임금 증가율 정체

는 누적되어 중국에는 원·하청 기업 간 절대적 임금 수준의 격차 확대로 이어질 가능성이 있음은 물론이다. 심지어 최근과 같이 원부자재 가격이 폭등하는 경우에는 (협상력 열위에 의해) 납품단가에 그러한 제조원가의 상승을 온전히 반영하지 못하는 하도급 기업의 임금 증가율이 크게 정체되어 원·하청 기업 간의 임금 수준의 격차 양상이 더욱 확대될 가능성이 있다.

협상력의 주요 결정요인 가운데 주력 품목의 기술 주도성으로 측정된 하청기업의 기술력 수준이 임금 수준에 유의미한 영향을 미치는 결과도 확인되었다. 즉 원·하청 관계에서 기술을 주도하거나 원청기업과 공동기술 개발을 하는 등 주력 품목의 기술력이 상대적으로 높은 하도급 기업이 기술 순응적인 하도급 기업에 비해 임금 수준이 유의미하게 높았다. 특히 이러한 기술력 요인은 협상의 산물인 납품단가 인하 여부나 해외 소재·해외 기업 납품 여부와 같은 여타 협상력 결정요인과는 비교할 수 없을 만큼 크게 임금 수준을 높이는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 우수한 기술력을 보유한 하청기업이 상대적으로 우월한 협상력에서 비롯된 높은 수준의 영업 마진에 기초하여 성과 보상 차원에서, 동시에 현재의 높은 기술력 수준을 유지하고 발전시킬 수 있는 우수 인재를 확보하고 유지하기 위한 차원에서 근로자에게 높은 수준의 임금을 제공한 결과로 이해된다. 수요독점적인 생태계 성격에 의해 비대칭적인 협상력이 공고한 원·하청 관계에서 하도급 기업의 기술력 제고가 임금 격차 완화는 물론 협상력을 제고할 수 있는 주요한 수단으로 작용할 수 있음을 시사한다.

반면 협상력 결정요인의 주요 변수 중 하나로 간주되던 해외 소재·해외 기업에 납품 여부는 임금 수준은 물론 임금 증가율에도 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 동 결과는 전속거래 수준이 유사한 하도급 기업 가운데 해외시장에도 부품을 납품하는 기업보다는 (국내 원청기업) 자사에 매출을 전락하는 하도급 기업에 주문량 증대를 포함한 상대적으로 우호적인 거래조건을 제공하는 원청기업의 전략에 의해 비롯된 것으로 풀이된다. 또한 해외 소재·해외 기업에 납품하고 있는 모든 기업의 주거래기업이 국내 기업이고 전속거래 수준도 40%에 육박하고 있어, 해외 소재·해외 기업에 대한 납품 여부가 이들 주거래기업과의 협상에서 주요한 동인으로 작용할 여지가 적은 양상도 주요한 몫을 담당하고 있는 것으로 풀이된다. 해외 소재·해외 기업에 납품 여부가 협상력의 주요 동인으로 작용하기 위해서는 유의미한 수준의 매출 달성이 가능한 해외 판로 개척 노력이 요구된다.

한편 전속거래 수준이 임금 수준에 미치는 결과는 매우 흥미롭다. 전속거래 수준이 높아질수록 임금 수준이 감소되는 양상과 증가되는 양상이 모델에 따라 혼재되어 관찰되었기 때문이다. 이는 국내 자동차 부품산업에서 전속거래 수준이 높아질수록 원청기업에 대한 매출 의존도가 높아져 협상력의 열위에 놓이게 되는 하도급 기업이 상대적으로 좋지 않은 거래조건을 수용할 수밖에 없는 현실과, 원청기업 입장에서 납품 물량이 적은 하도급 기업보다는 거래 물량이 많은 전속거래 기업과 협력관계를 구축하여 상대적으로 우호적인 거래조건을 제공할 필요가 있

는 현실적 유인이 공존하고 있음을 함의한다.

마지막으로, 수요독점적인 성격에 의해 원청기업에 대한 하청기업의 매출 의존도가 매우 높고 (이에 따라) 원청기업의 납품단가 하락 요구가 일상적인 국내 자동차 부품산업에서, '전속거래 수준'과 납품단가 하락 여부를 포함한 협상력 주요 결정요인 사이의 교호항(interaction-term) 분석 결과는 시사하는 바가 크다. 먼저 전속거래 수준이 증가할 때 납품단가가 하락한 하도급 기업의 임금 수준이 변동하지 않았거나 상승한 하도급 기업에 비해 더 크게 감소하는 것으로 나타났다. 이는 전속거래 수준이 심화될수록 임금에 미치는 부정적 효과가 긍정적 효과를 압도하게 된다는 사실을 시사한다. 또한 전속거래 수준이 증가할 때 기술 주도형 기업의 임금 하락 수준은 기술 순응형 기업의 임금 증가 수준과 유의미한 차이를 나타내지 않았다. 이는 전속거래 수준이 심화될수록 거래 단절에 따른 전용자산에 대한 투자의 매몰비용화에 기초한 잠재적 위험이 커져 기술 주도성과 같은 하청기업의 기술력 수준도 더 이상 협상력의 주요 동인으로 작용하지 않게 된다는 점을 시사한다.

대·중소기업 간 임금 격차가 근본적으로 완화되기 위해서는 그 무엇보다 비대칭적인 시장 지배력 문제를 초래하고 공고히 하는 수요독점적 시장구조가 경쟁적인 성격으로 변화될 필요가 있다. 경쟁적인 시장구조로 변화하는 과정에서 하도급 기업은 물론 소속 근로자의 화두인 전속거래의 폐해와 불합리한 납품단가 인하 요구가 감소될 것이기 때문이다. 동시에 하도급 기업의 경쟁력 향상도 수반되어야 한다. 분명 이러한 변화는 시장에 맡겨두어서는 해결되기 힘든 시장 실패의 영역이어서 정부의 적극적인 개입이 요구된다. 하지만 경쟁적 시장구조로의 변화, 하도급 기업의 경쟁력 향상은 단기적으로 달성하기 매우 어려운 과제인 만큼 긴 호흡 속에서 일관성 있는 각종 방안이 모색·추진되어야 할 것이다. 특히 가치사슬 시스템 및 경제 안보가 강조되고 있는 최근의 환경변화에 주목, 원·하청 기업은 물론 소속 근로자의 경쟁력이 국내 분업 생산구조, 더 나아가 국가 경쟁력을 담보한다는 관점에 입각하여 각종 정책이 추진될 필요가 있다.

동시에 비대칭적인 협상력에서 근원하는 각종 하도급 문제, 특히 불공정거래에 대한 단호하고 강력한 처벌의 적용이 요구된다. (전속거래 양상을 심화시키는) 하청기업이 타 원청기업과 거래하는 것에 대한 보복과 생태계 자체를 뒤흔들 수 있는 무리한 납품단가 인하 요구에 대한 단호한 처벌이 대표적인 예이다. 이러한 조치는 단기적으로 해당 문제를 완화하는 동시에 수요독점적 시장구조하의 원·하청 관계에 대한 정부의 명확한 목표 및 방향, 그리고 의지를 민간 부문에게 전달하는 시그널(signal)로 작용할 것이다. 이와 함께 '불공정거래 행위에 대한 신고 유인의 제고'를 위한 정책적 지원 또한 강화될 필요가 있다. 신고 이후의 하도급 기업의 생존권이 보장될 때, 불공정거래에 대한 처벌은 물론 수요독점적 시장구조의 변화 및 하도급 기업의 경쟁력 향상을 위한 각종 정책 방안이 실효성을 떨 것이기 때문이다. 이 과정에서 대·중소기업

간 임금 격차가 일정 부분 완화될 것으로 기대된다. **KLI**

## [참고문헌]

- 김혜정·배진한·박창귀(2017), 「위탁대기업과 협력중소기업 간 임금격차 확대 영향요인」, 『노동경제논집』, 40(1), pp.1~36.
- 문영만(2019), 「대기업과 중소기업 임금격차 및 결정요인」, 『노동경제논집』, 42(1), pp.43~72.
- 문영만·홍장표(2017), 「원·하청기업 간의 임금격차 및 임금결정요인」, *Journal of The Korean Data Analysis Society*, 19(3), pp.1403~1417.
- 박진·지민웅·윤명수(2017), 「생애 첫 전일제 일자리에에서의 자발적 이직 결정요인: 입사 초기에 발생하고 있는 높은 수준의 이직 문제를 중심으로」, 『중소기업정책연구』, 겨울호, pp.1~38.
- 송상윤(2018), 「기업규모간 임금격차 원인 분석」, 『노동경제논집』, 41(4), pp.63~105.
- 안주엽 외(2015), 『산업과 고용구조 정상화를 위한 정책과제 - 원하청관계를 중심으로』, 고용노동부.
- 양준석·박태수(2017), 「대중소기업간 임금격차 원인 분석: 최근의 쟁점을 중심으로」, 『산업관계연구』, 27(1), pp.1~19.
- 이재성(2007), 「기업규모별 임금격차의 원인에 관한 실증분석: 노사관계, 고용, 하청 및 기업 지배 구조의 요인분석」, 경제학 석사학위논문, 성균관대학교.
- 지민웅(2000), 『일본식 하청체제 도입에 따른 한국 자동차 산업의 하청체제 변화에 관한 일 연구』, 경제학 석사학위논문, 인하대학교.
- \_\_\_\_\_ (2018), 「제6장 하도급 정책 실효성 제고방안」, 조성재 외, 『소득불평등과 임금격차 해소를 위한 전방위적 제도 개선방안』, 고용노동부·한국노동연구원, pp.173~208.
- 지민웅 외(2020), 『중소기업 공정거래 기반 구축 및 혁신역량 강화』, 경제인문사회연구회.
- 하봉찬·김성원(2015), 「산업 내 거래네트워크가 기업 간 임금격차에 미치는 영향 분석」, 『경제발전연구』, 34(3), pp.119~139.
- 홍민기·황선웅·최한수(2020), 『기업 이윤과 소득 불평등』, 한국노동연구원.

### <기타 참고자료>

- 산업통상자원부·한국산업기술진흥원(2021), 『2021년도 산업기술인력 수급 실태조사 결과』.
- 자동차산업 노사정포럼 - 산업통상자원부, 고용노동부, 한국자동차산업협회, 한국자동차산업협동조합, 전국금속노동조합, 전국금속노동조합연맹, 산업연구원, 한국노동연구원(2020),

『자동차 부품산업 실태조사』.  
중소벤처기업부·중소기업중앙회(2021), 『2020년 기준 중소기업실태조사 결과: 통계표(1) 제  
조업』.  
통계청(2020), 『2019년 고용형태별근로실태조사 보고서』.  
\_\_\_\_\_(2021), 『2020년 기업생멸행정통계 결과』.  
한국고용정보원, 「고용보험데이터: 2016~2019년 원자료」.