

원청-하청 간 거래관행이 혁신에 미치는 영향: 독일·미국의 자동차산업을 중심으로

- 조동희** 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
선진경제실 유럽팀장
dhjoe@kiep.go.kr, 044-414-1123
- 강구상** 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
선진경제실 미주팀 부연구위원
gskang@kiep.go.kr, 044-414-1099
- 권혁주** 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
선진경제실 미주팀 전문연구원
hjkwon@kiep.go.kr, 044-414-1086
- 문성만** 전북대학교 경제학부 부교수
nopasanada0501@gmail.com



차 례

1. 연구의 배경 및 목적
2. 조사 및 분석 결과
3. 정책 제언

주요 내용

- ▶ 자동차산업에서 완성차기업-부품기업 간 관계는 ‘공정경제’와 ‘혁신성장’이 만나는 지점
 - 부품기업이 혁신이라는 결과를 낳기 위해서는 연구개발투자라는 투입이 필요한데, 투자의 비용과 이익이 완성차기업-부품기업 간 배분되는 방식이 부품기업의 투자유인에 영향을 미침.
- ▶ 이론적으로, 부품기업이 특정 완성차기업과의 거래를 염두에 두고 미리 실시한 투자를 다른 완성차기업으로 전용(專用)하기가 수월할수록 해당 부품기업의 투자가 활발해짐.
 - 부품기업은 납품에 앞서 해당 부품의 개발·생산에 특화된 투자를 먼저 실시해야 함.
 - 이러한 투자를 다른 거래에 전용하기가 어려울수록 투자 이후 완성차기업과의 관계에서 협상력이 약해지고, 그 결과로 투자에 대한 충분한 보상을 받지 못할 수 있음.
 - 이를 우려하여 부품기업이 애초에 투자를 꺼리게 되는 과소투자문제 발생
 - 따라서 투자의 전용이 수월할수록 부품기업의 투자가 활발해지고, 그 결과로 혁신성 과도 좋아질 것이라는 예측 가능
- ▶ 실증분석 결과 부품기업의 매출이 다양한 완성차기업들에 고르게 분산되어 있을수록 혁신성 과가 더 좋아지는 것으로 나타남.
 - 이 결과는 매출처 다변화를 유도하거나 매출처 다변화에 대한 장애요인을 제거하는 정책이 자동차부품산업의 혁신성장에 도움을 줄 것임을 시사함.
 - 특히 완성차기업이 자신의 네트워크를 이용하여 협력업체의 매출처 다변화·해외 판로 개척을 지원하도록 유도하거나, 정부가 부품기업의 해외 전시회 참가·외국어 인력 등을 지원하는 것은 부품기업의 투자와 혁신을 촉진할 수 있음.

1. 연구의 배경 및 목적

- 본 연구는 완성차기업과 부품기업 간 원·하청 거래관행이 하청 부품기업의 혁신성과에 미치는 영향을 분석
 - 원·하청 간 거래관행은 문재인 정부의 경제정책기조인 ‘공정경제’의 관심사인데, 이는 하청기업의 투자유인에 영향을 미쳐서 궁극적으로는 문재인 정부의 경제정책기조인 ‘혁신성장’에 영향을 미칠 수 있음.
 - 특히 혁신성장의 중요 산업인 자동차산업에서는 완성차기업과 부품기업 간 원·하청 거래관행이 하청 부품기업의 투자유인에 큰 영향을 줄 수 있음.
- 선행연구를 따라 완성차기업과 부품기업 간 원·하청 거래관계를 시장거래, 관계계약, 수직통합으로 구분하고 이론분석, 사례분석, 실증분석을 실시
 - 상기한 3가지 유형은 하청 부품기업이 실시하는 관계특수 투자(relation-specific investment) 수준, 원·하청 간 정보 교류 및 신뢰수준, 협상력 분포 등에서 큰 차이를 보임.
 - 거래유형별 특징, 하청기업의 혁신성과에 영향을 미치는 요소 등을 분석하기 위해 경제학 이론, 독일 및 미국의 사례분석, 한국 및 미국 자료를 이용한 실증분석 실시
- 분석결과를 바탕으로 한국 자동차 부품산업의 혁신성과 제고를 위한 정책 시사점 도출

2. 조사 및 분석 결과

1) 이론분석

- 완성차기업과 부품기업 간 거래가 일회성일 경우 부품기업이 특정 거래관계를 위한 투자를 꺼리게 되는 과소투자문제가 발생할 개연성이 큰데, 반복거래(관계계약, relational contract)나 수직통합은 이를 완화시킬 수 있음.

- 일회성 거래(시장거래)에서 과소투자문제의 심각성은 △특정 완성차기업을 위한 투자를 다른 완성차기업을 위해 전용하는 것이 수월할수록 완화되고 △부품기업의 투자가 해당 완성차기업에 미치는 영향이 클수록 증가함.
- 반복적인 거래관계(관계계약)를 통해 과소투자문제가 해결될 여지는 △부품기업이 특정 완성차기업을 위해 실시한 투자를 다른 완성차기업에 전용하는 것이 더 수월할수록 △부품기업의 투자가 해당 완성차기업의 성과에 미치는 영향이 클수록 △투자비용이 작을수록 커짐.
- 수직통합, 즉 부품기업과 완성차기업이 함께 결합이윤을 극대화하는 경우에는 이들이 분리되어 각자의 이윤을 극대화시키는 경우보다 과소투자문제가 덜 심각한데, 수직통합으로 과소투자문제가 해결될 여지는 특정 완성차기업을 위한 투자를 다른 완성차기업을 위해 전용하는 것이 어려울수록 커짐.

2) 사례분석

① 현황

- 경영성과와 연구개발투자로 볼 때 독일, 미국, 일본이 세계 자동차 부품산업의 3대 주요국
 - 이론적 예측대로, 매출액의 지역 간 분산도가 클수록, 즉 매출이 특정 지역에 덜 의존하고 있을수록 경영성과가 우수한 경향
 - 또한 매출의 지역 간 분산도가 클수록 연구개발투자가 절대적으로 더 활발할 뿐만 아니라 설비투자와 비교할 때, 즉 상대적으로 더 활발한 경향

② 독일 사례

- 독일은 자동차부품산업이 세계에서 가장 오래된 편이고 경영성과·혁신성과·연구개발투자가 가장 뛰어나며, 완성차기업보다 부품기업이 혁신을 주도하는 경우가 더 많음.
 - 이 배경에는 역사적 특수성에 따라 완성차기업과 부품기업 간 관계에서 부품기업의 협상력이 높다는 것과 완성차기업과 부품기업 간 신뢰수준이 높다는 것이 있음.

③ 미국 사례

- 미국 또한 세계 100대 자동차 부품기업을 가장 많이 보유하고 있는 강국인데, 완성차기업과 부품기업 간 관계가 역사적으로 시장거래 및 수직통합에서 관계계약으로 변해왔음.
 - 초기에는 영세 완성차기업들이 난립하였다가 3대 기업으로 정리된 후, 1970년대까지는 이들이 시장거래와 수직통합을 병행하며 하청 부품기업에 대한 높은 협상력 유지

- 이후 일본차의 미국 진출 확대로 경쟁이 심화되었고 전기·전자 산업의 혁신이 자동차에 적용됨에 따라, 완성차기업과 부품기업 간 긴밀한 정보교류에 기반한 혁신의 필요가 높아져 관계계약이 보편화됨.

3) 실증분석

- 한국과 미국의 기업단위 관측자료를 이용한 패널분석결과 매출분산도가 클수록 혁신성과가 좋아진다는 인과관계 발견

설명변수	피설명변수: 특허출원건수	
	한국	미국
매출분산도	2.778*** (56.76)	3.337*** (6.02)
R&D 투자	0.186*** (12.49)	-0.356** (-2.83)
총자산	-0.397*** (-7.77)	0.153** (2.83)
최대 거래 비중	-0.183** (-2.59)	0.046*** (7.54)
관측치 수	513	167

주: 괄호 안은 t 값. 유의수준은 * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.
 자료: 한국기업데이터(KED); Compustat DB; 미국특허청(USPTO) DB를 이용하여 저자 계산.

- 다수의 원청 완성차기업으로부터 고르게 매출을 발생시킬수록 혁신성과가 좋아지는 것으로 나타났는데, 이는 하청기업이 특정 원청기업을 위해 실시한 관계특수투자를 다른 원청기업을 위해 전용하는 것이 수월할수록 하청기업의 투자가 증가하고, 따라서 혁신성과가 좋아질 것이라는 이론적 예측을 뒷받침함.
- 또한 한국의 경우 외상결제가 하청 부품기업의 혁신성과에 부정적인 것으로 나타남.
 - 이는 한국의 정책당국이 하도급거래의 주요 문제로 외상결제를 꼽고 있는 것을 뒷받침함.
 - 한편 원·하청 간 거래관행이 하청기업의 혁신성과에 미치는 영향은 해당 하청기업의 자산규모, 계열사 여부 등에 따라서도 달라짐.

3. 정책 제언

1) 자동차 부품산업이 소수의 국내 완성차기업에 의존하고 있는 구조를 개선할 필요

- 부품기업의 매출이 특정 완성차기업이나 특정 지역에 집중되어 있을수록 완성차기업과의 관계에서 협상력이 낮아지고 이에 따라 완성차기업의 기회주의적 행위에 더 노출되는데, 이러한 상황에서 부품기업은 혁신을 위한 투자에 대해 적절한 보상을 받지 못할 것을 우려하여 투자를 꺼리게 될 수 있음.
 - 따라서 자동차 부품기업의 매출처 다변화를 유도하거나, 매출처 다변화에 대한 장애요인을 제거할 필요
- 공정거래위원회의 「공정거래협약 이행평가」에서 협력업체의 매출처 다변화, 수출지원 등에 높은 가중치를 부여하여, 원청기업이 자신의 네트워크를 활용하여 하청기업의 매출처 다변화를 지원할 유인을 제공할 필요
 - 협력업체의 매출처 다변화 지원 실적이 우수한 원청기업을 정기적으로 발굴하여 공정거래협약 모범사례로 제시하는 것도 같은 기능을 할 수 있음.
 - 2017년에 현대자동차가 협력기업들의 해외진출을 지원하겠다고 선언한 것을 참고할 필요
 - 또한 동반성장위원회의 「동반성장지수」에도 유사한 접근 가능
- 자동차부품기업의 해외판로 개척을 위해 박람회·전시회에 참가하는 것을 지원하고 외국어(특히 영어) 인력을 지원하여 이들이 매출처를 다변화하는 데 대한 장벽을 완화시킬 필요
 - 본 연구에서 면담한 독일 자동차산업 원·하청 거래 종사자는 새로운 하청기업 물색 시 박람회·전시회를 활용하고 있고, 해외 하청기업 물색 시 언어장벽이 큰 걸림돌이라고 지적하였음.
- 본 연구에 따르면 현행 하도급법이 전속거래를 금지하는 것, 「대·중소기업 상생협력 추진 4차 기본계획」이 '대기업의 해외인프라를 활용한 중소기업의 해외진출 지원'을 과제로 설정한 것 등은 적절한 접근임.

2) 완성차시장의 경쟁 저해요인 식별·개선, 경쟁력 낮은 자동차 부품기업의 퇴출 원활화, 완성차 기업·부품기업 간 수직적 계열화의 적정성 재평가 필요

- 완성차시장의 경쟁이 심화되면 자동차 부품시장에서 완성차기업 간 수요 측 경쟁도 심화될 것이고, 따라서 부품기업의 협상력을 개선시킬 수 있음.
- 또한 자동차 부품산업에서 경쟁력 낮은 기업의 퇴출이 더 원활해지면 부품기업 전반의 협상력이 개선될 수 있음.
- 한편 한국의 특성인 수직적 계열화 또한 하청 부품기업의 혁신성장에 영향을 미치는 것으로 나타난 만큼, 한국의 완성차기업이 세계적인 경쟁력을 갖춘 상황에서 이러한 계열구조의 적정성을 재평가할 필요

3) 원·하청 간 신뢰증진을 위한 유인책 필요

- 본 연구에 따르면 완성차기업과 부품기업 간 거래가 신뢰에 기반한 장기거래일수록 부품기업의 혁신유인과 혁신성고가 증진됨.
 - 납품대금의 외상결제가 하청기업의 혁신성고에 부정적인 영향을 미치는 것으로 나타난 만큼, 정책당국이 외상결제에 대해 가지고 있는 문제의식을 지속·발전시킬 필요
 - 원·하청 간 신뢰를 결정하는 요인들을 정확하게 파악하고 이들이 하청기업의 혁신에 미치는 영향을 분석하여 원-하청 간 신뢰를 증진시킬 적절한 유인구조 설계 필요
 - 이를 통해 완성차기업과 부품기업 간 거래관계가 신뢰에 기반한 장기거래(즉 관계계약)로 자리 잡도록 유도할 필요 **KIEP**