

# 대·중소기업 불공정거래 실태조사 보고서

2020

법무법인 도담은

한국노동조합총연맹, 전국금속노동조합연맹이 발주한

「대·중소기업간 불공정거래 실태조사 - 자동차부품업을 중심으로」의

용역보고서를 제출합니다.

## 법무법인 도담

책임연구원

대표변호사 김남주

연구원

변호사 서치원

연구원

변호사 박지석

# CONTENTS

1. 연구의 목적 및 방법 .....	6
2. 대·중소기업 불공정거래 규제 법제 .....	7
가. 하도급법 .....	7
나. 상생협력법 .....	8
다. 공정거래법 .....	8
3. 선행조사 및 공정거래위원회 제재 유형 .....	9
가. 중소기업중앙회 조사 .....	9
나. 공정거래위원회 하도급거래 서면실태조사 .....	10
다. 공정거래위원회 제재 사례 .....	10
4. 설문조사 결과 .....	12
가. 조사대상 .....	12
나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식 .....	12
다. 전반적인 거래 공정성 정도 .....	14
라. 불공정행위 유형 .....	15
마. 계약서 사전교부 .....	15
바. 납품단가 공정성 .....	16
사. CR의 공정성 .....	17

아. 납품단가 조정 신청 .....	18
자. 금형소유권의 공정성 .....	19
차. 부당한 기술자료 요구 .....	20
카. 납품대금 적시 지급 .....	20
타. 불공정 개선을 위해 필요한 조치 .....	21
파. 원사업자에 의한 비인격적 대우 .....	23
<b>5. 심층면접조사 결과 .....</b>	<b>23</b>
가. 조사개요 .....	23
나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식 .....	24
다. 전반적인 거래 공정성 정도 .....	27
라. 불공정행위 유형 .....	28
마. 계약서 사전교부 .....	28
바. 납품단가 공정성 .....	29
사. CR의 공정성 .....	30
아. 납품단가 조정 신청 .....	31
자. 금형소유권의 공정성 .....	32
차. 부당한 기술자료 요구 .....	33
카. 납품대금 적시 지급 .....	34
파. 원사업자에 의한 비인격적 대우 .....	34
타. 불공정 개선을 위해 필요한 조치 .....	36
<b>5. 시사점 및 개선방안 제언 .....</b>	<b>37</b>
가. 개요 .....	37
나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식 .....	38

다. 계약서 사전교부 .....	40
라. CR의 공정성 .....	43
마. 납품단가 조정 신청 .....	45
바. 금형소유권의 공정성 .....	46
사. 부당한 기술자료 요구 .....	47
아. 납품대금 적시 지급 .....	48
자. 원사업자에 의한 비인격적 대우 .....	51
차. 불공정 개선을 위해 필요한 조치 .....	52
첨부 1. 공정거래위원회 자동차부품산업 불공정하도급 행위 제재 현황 .....	57
첨부 2. 심층면접 면담자 목록 .....	58
첨부 3. 심층면접조사 전문 .....	59
첨부 4. 제20, 제21대 국회 발의 하도급법 개정법률안 .....	82
첨부 5. 본건 용역 제안 하도급법 개정법률안 .....	86
첨부 6. 본건 용역 제안 「하도급법위반 사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」 개정안 .....	91
첨부 7. 본건 용역 제안 표준하도급계약서 개정안 .....	92

## 1. 연구의 목적 및 방법

본 연구는 자동차부품제조업 대·중소기업 불공정거래 행위를 조사하여 시사점을 도출하기 위함이다.

조사 방법은 불공정거래 규제 법제를 조사하고 선행조사를 검토 한 후 중소기업중앙회가 실시한 설문조사를 분석하고, 본 연구에서 실시한 면접조사를 실시하여 설문조사와 비교하고 심층적인 사례를 도출한 다음 제도개선 방안을 도출한다.

불공정거래 규제 법제에 대한 조사는 하도급거래 공정화에 관한 법률(이하 하도급법), 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률(이하 ‘상생협력법’)을 살펴보고, 보충적으로 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하 ‘공정거래법’)을 하위법령과 관련 고시를 함께 검토하였다.

선행조사에 대한 검토는 중소기업중앙회가 연례적으로 실시하는 「중소제조업 하도급거래 실태조사」, 공정거래위원회가 연례적으로 실시하는 「하도급거래 서면실태조사」를 대상으로 분석하였다. 아울러 공정거래위원회가 자동차부품 제조하도급 거래에 관하여 하도급법 위반 혐의로 처분한 심결례를 조사하였다.

설문조사 분석은 중소기업중앙회가 2020. 11. 실시한 「2020년도 자동차부품 제조업 불공정거래 실태조사」를 대상으로 삼았다.

면접조사는 자동차부품 제조사 관련자와 노조를 대상으로 진행하였다. 제조사 관련자는 1차수급사업자의 사정에 정통한 자, 2차 이하 수급사업자의 사정에 정통한 자를 대상으로 집단면접과 개별면접의 방식으로 조사하였다. 노조에 대한 조사는 자동차부품 제조사의 노조위원장을 대상으로 집단면접과 개별면접으로 진행하였다. 개별면접은 전화조사 방식으로 진행하였다.

선행조사와 설문조사 분석, 면접조사 실시 및 분석을 통해 시사점을 도출하였다. 도출된 시사점에 대한 제도개선 제언을 위하여 20대, 21대 국회에서 발의된 하도급법 개정 법률안을 분석한 다음 하도급법 개정 방향과 자동차업종 표준하도급 계약서 개선 방향을 도출하였다.

## 2. 대·중소기업 불공정거래 규제 법제

### 가. 하도급법

공정한 하도급거래질서를 확립하기 위하여 「하도급거래 공정화에 관한 법률」(이하 ‘하도급법’)이 제정되었다. 하도급법은 공정한 하도급거래질서를 확립하기 위하여 원사업자에게 아래 표와 같은 금지사항과 의무사항을 규정하고 있다.

〈표 1〉 하도급법 상 원사업자 금지사항 및 의무사항

【원사업자 금지사항】		【원사업자 의무사항】	
①부당특약 설정	②부당대금결정	①서면발급, 서류보존	②선금금 지급
③부당감액	④물품등의 구매강제	③내국신용장 개설	④검사 및 검사결과통지
⑤부당위탁취소/수령거부	⑥부당반품	⑤하도급대금 지급	
⑦부당결제 청구	⑧경제적이익 부당요구	⑥건설하도급 계약 이행 및 대금 지급보증	
⑨기술자료 제공요구	⑩부당대물변제	⑦관세 등 환급액 지급	
⑪부당경영간섭	⑫보복조치	⑧설계변경 등에 따른 하도급대금 조정	
⑬탈법행위		⑨공급원가 변동에 따른 납품단가 조정협의	

원사업자는 하도급법을 위반한 경우 △시정명령<sup>1</sup>, △시정권고, △시정조치 사실 공표 명령, 과징금 부과, △상습법위반사업자 명단공표, △입찰참가자격의 제한, △기타 필요한 조치, △형사처벌, △징벌적 손해배상 등 제제가 가해진다.

1 시정명령은 하도급대금 등의 지급, 법 위반행위의 중지, 특약의 삭제나 수정, 향후 재발방지, 그 밖에 시정에 필요한 조치 등이 있다.

## 나. 상생협력법

대기업과 중소기업 간 상생협력(相生協力) 관계를 공고히 하여 대기업과 중소기업의 경쟁력을 높이고 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성함으로써 국민경제의 지속성장 기반을 마련함을 목적으로 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」(이하 ‘상생협력법’)이 제정되었다. 상생협력법은 제4장에서 수탁·위탁거래의 공평화를 위하여 위탁기업에게 아래 표와 같은 금지사항과 의무사항을 규정하고 있다.

〈표 2〉 상생협력법 상 위탁기업 금지사항 및 의무사항

【위탁기업 금지사항】		【위탁기업 의무사항】	
①부당수령거부	②대금감액	①약정서 발급	②납품대금 지급
③납품대금지연지급	④부당대금결정	③공급원가 변동에 따른 납품대금 조정 협의	④검사의무
⑤추가비용지급	⑥물품구매강제		
⑦할인권한어음지급	⑧부당발주중단		
⑨대물변제	⑩내국신용장개설기피		
⑪타당성결여검사기준설정	⑫부당기술자료제공요구		
⑬부당경영정보요구	⑭보복행위		
⑮부당기술유용			

위탁기업은 상생협력법을 위반한 경우 △공정위에 대한 조치요구, △개선요구, △공공 입찰 참가자격제한, △시정권고, △시정명령, △교육명령, △시정명령불이행공표, 등 제제가 가해진다.

## 다. 공정거래법

「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 ‘공정거래법’)은 불공정거래행위를 금지(제23조 제5호), 보복조치의 금지(제23조의3) 규정을 두고 있다. 공정거래법령 중 대·



중소기업 불공정거래 행위와 관련된 내용은 △거래상 지위 남용(구입강제, 이익제공강요, 판매목표강제, 불이익 제공, 경영간섭), △구속조건부거래, △사업활동 방해(기술의 부당이용, 인력의 부당유인채용, 거래처 이전 방해, 기타 사업활동방해)가 있다.

### 3. 선행조사 및 공정거래위원회 제재 유형

#### 가. 중소기업중앙회 조사

중소기업중앙회는 매년 하도급거래를 하는 중소기업 500개사를 대상으로 실태조사를 실시하고 있다. 주력업종이 자동차 관련 하도급거래인 회사는 이 조사 대상인 중소기업 회사 중 약 14.4%(19년 기준)을 차지하고 있다.

가장 최근 조사인 2019년도 조사 결과를 보면, 하도급거래가 불공정하게 이루어지고 있다고 응답한 업체는 2.0%에 불과했고, 자동차업종은 불공정 답변이 5.6%로 조사됐다. 가장 빈번하게 경험한 불공정행위 중 금지사항으로는 부당감액이 45.5%로 가장 많았다.

〈표 3〉 가장 빈번하게 경험한 불공정행위(원사업자 금지사항)(중복)

구 분	사례수	부당감액	부당대금 결정	부당특약 설정	부당반품	부당결제 청구	기술자료 제공요구	부당경영 간섭
자동차	(11)	45.5	36.4	18.2	36.4	27.3	18.2	27.3

가장 빈번하게 경험한 불공정행위 중 원사업자 의무사항으로는 선급금 지급이 66.7%로 가장 많았다.

〈표 4〉 가장 빈번하게 경험한 불공정 행위(원사업자 의무사항)(중복)

구 분	사례수	선금금 지급	공급원가 변동에 따른 납품단가 조정협의	하도급 대금 지급	서면발급, 서류보존	설계변경 등에 따른 하도급 대금조정	검사 및 검사 결과통지	건설하도급 계약이행 및 대금 지급보증
자동차	(9)	66.7	44.4	22.2	-	11.1	11.1	-

#### 나. 공정거래위원회 하도급거래 서면실태조사

공정거래위원회는 하도급법 제22조의2에 따라 매년 공정한 하도급거래질서 확립을 위하여 서면실태조사를 실시하여 그 조사결과를 공표하고 있다. 이 조사는 원사업자와 수급사업자를 대상으로 10만 개 사업자(이 중 원사업자 5,400개사)를 표본으로 제조, 용역, 건설 하도급 분야에 대해 조사를 실시하였다.

조사결과 전년도에 비해 전반적으로 하도급거래 관행이 개선되었다는 응답(95.2%)이 1.2% 증가했다. 납품단가 인하 경험도 전년도에 비해 1.9% 감소했고, 납품단가 조정 요청을 수용한 비율이 96%(전부수용 37.3%)로 매우 높았다. 하지만, 본 연구 결과와 전혀 다른 결과라서 면밀한 검토가 필요하다. 표준하도급계약서 사용 비중은 72.4%(제조하도급)로 조사됐다.

전속거래를 하는 원사업자는 전체 320개사, 자동차 등 제조업 분야는 8개사, 전속거래 기간은 10년 이상이 53.2%로 조사되었다. 전속거래를 하는 원사업자가 그렇지 않은 사업자에 비해 법 위반 비율이 높았고, 특히 부당한 경영간섭 유형에서는 11.7배 높았다.

#### 다. 공정거래위원회 제재 사례

공정위 홈페이지에서 2017년부터 2020 11. 19. 까지 자동차부품 하도급거래에 관한 하

도급법 위반 사례를 검색<sup>2</sup>하여 57건의 의결서와 결정서를 분석한 결과, 자동차부품 하도급 거래와 관련 있는 사건이 23건<sup>3</sup>, 관련 없는 사건이 34건으로 파악되었다.

〈표〉 하도급법 위반 유형<sup>4</sup>

단위(건수)

어음할인 수수료 미지급	대금감액	서면 미교부	부당특약	시정조치 불이행	대금 부당결정	대금 지연지급	대금지연 할인료 미지급
6	4	8	2	1	2	1	2

위반행위는 하도급대금과 관련된 유형이 15건으로 가장 많았다. 그 중에서도 어음할인 수수료 미지급 사례가 가장 빈발하였다. 개별 유형 중에서는 서면미교부가 8건으로 가장 높다.

대금부당결정 사안은 2건인데, 모두 경쟁입찰을 통해 낙찰된 금액보다 낮은 금액으로 납품대금을 결정한 사례다. 대금감액 사안은 4건인데, 원사업자가 하도급대금을 결정한 이후 대금을 변경하면서 소급 적용한 사안으로서, 형식적으로는 감액된 단가를 소급하여 적용하기로 하는 원사업자와 수급사업자 쌍방의 합의가 있었지만, 실질적인 합의가 있었다는 원사업자의 주장이 받아들여지지 않은 사안들이다.

서면미교부, 어음할인수수료 미지급, 대금지연지급 등과 관련된 제재 건수가 높다. 그 이유는 현실적으로 가장 기본이 되는 규정조차 현장에서는 지켜지지 않는다는 현실을 반영한 것일 수도 있다. 한편으로, 수급사업자에게 가장 피해가 직접적인 하도급대금의 불공정성을 판단하기는 어렵는데 반해 서면교부와 대금지급은 공정위에서 객관적으로 손쉽게 확인 가능하기 때문에, 입증난이도에 따라 이 부분 위반행위에 대한 제재가 주로 이루어질 가능성도 있다.

2 공정위 온라인사건처리시스템-사건처리정보-의결서

〈검색조건〉

○ 의결일 : 2017. 1. 1.~2020. 11. 19.

○ 대표조치유형 : 전체 / 대표위반유형 : 불공정하도급거래행위

○ 검색어 : 자동차(사건명, 파일명, 문서내용)

3 이 중 2건은 같은 피심인의 위반행위에 대하여 고발 결정한 결정서와 다른 제재처분을 내린 의결서가 각각 존재한다.

4 한 사건에 하도급법 위반 유형 행위가 다수인 사건 있음

#### 4. 설문조사 결과

##### 가. 조사대상

중소기업중앙회는 2020. 11. 2020년도 자동차부품 제조업 불공정거래 실태조사를 설문조사 방식으로 진행하였다(이하 ‘본건 설문조사’). 조사대상은 수급사업자 100개사를 대상으로 하였고, 그 중 주력업종이 자동차부품 제조업인 회사가 81개사, 주력업종이 자동차부품 제조업이 아닌 회사가 19개사이며, 1차 협력사가 71개사, 2차 협력사가 24개사, 3차 이상 협력사가 5개사로 구성되어 있다.

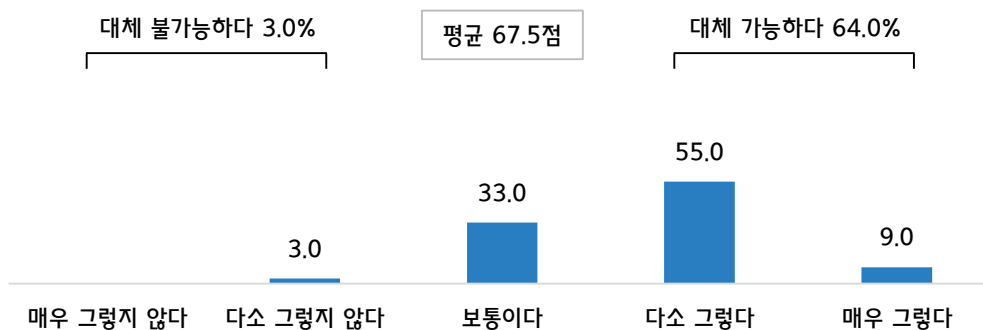
##### 나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식

자동차부품제조 하도급회사는 원사업자가 설문 답변 회사와 거래를 끊을 경우 다른 원사업자로 대체가능성에 관해 대체불가능 답변이 59%, 대체가능 답변이 4%로 대체가능성을 현저히 낮게 판단하고 있다. 2019년도 중소기업중앙회 설문조사에서 나타난 원사업자 대체불가능 답변(54.2%)<sup>5</sup>보다 높게 나타났다. 반면, 원사업자가 설문 답변 회사와 거래를 끊을 경우 타 수급사업자로 대체가능성에 관해 대체불가능 3%, 대체가능 64%로 대체가능성을 현저히 높게 판단하고 있다.

<그림 1> 귀사가 원사업자와 거래를 끊을 경우, 원사업자의 타 협력사 대체 가능 정도

[base=전체, n=100]

(단위: %, 평균(100점))

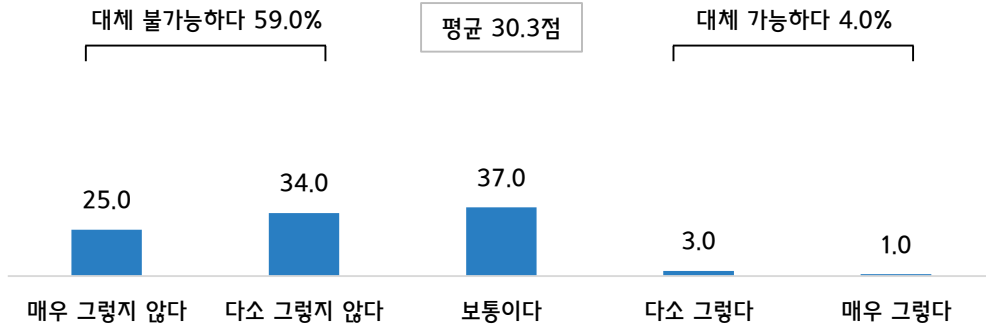


5 대체가능 13.9%

<그림 2> 원사업자가 귀사와 거래를 끊을 경우, 귀사의 타 거래처 대체 가능 정도

[base=전체, n=100]

(단위: %, 평균(100점))

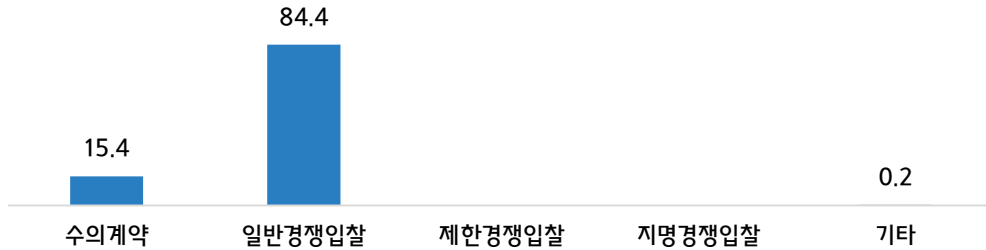


계약체결 방식은 일반경쟁입찰 방식이 압도적으로 높은 84.4%를 차지했다.

<그림 3> 귀사와 원사업자의 계약체결 방식 비중

[base=전체, n=100]

(단위: 평균(%))



이러한 거래상대방 대체가능성의 현저한 차이에서 비롯되는 교섭력의 격차에 주목할 필요가 있다. 또한 일반경쟁입찰 방식을 통해 원사업자는 수급사업자에게 경쟁을 유도하는 반면, 수급사업자는 다른 원사업자로 대체가능성이 매우 낮기 때문에 원사업자에게 경쟁을 유도할 수 없는 구조를 파악할 수 있다. 한편, 본건 설문조사와 다르게 2019년도 중소기업중앙회 조사에서는 수의계약 비율이 54.2%, 일반경쟁입찰이 37.3%로 나타났다. 참고로 본건 설문조사에서 표준하도급계약서를 사용한다는 응답이 99.2%로 압도적으로 높게 나왔다. 공정거래위원회가 실시한 2019 하도급거래 서면실태조사 결과에

따르면 제조하도급 중 표준하도급계약서 사용 비율이 72.4%로 조사됐다. 이를 통해 제도 개선에 있어서 법령 개정도 중요하지만, 표준하도급계약서의 변경도 중요한 수단임을 알 수 있다.

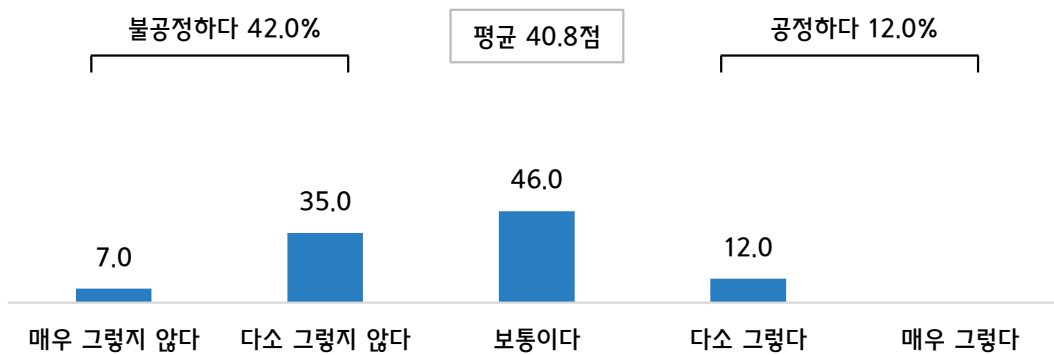
#### 다. 전반적인 거래 공정성 정도

이번 설문조사에서 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있다고 답한 회사는 12%에 불과하고, 불공정하다고 답한 회사는 42%, 보통이라고 답한 회사는 46%를 차지했다.

<그림 6> 원사업자와의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있는지에 대한 인식

[base=전체, n=100]

(단위: %, 평균(100점))



한편, 중소기업중앙회가 2019년에 조사한 결과에 따르면 주력업종이 자동차인 중소기업체 중 공정하다는 비율이 72%, 불공정하다는 비율이 5.6%, 보통 비율이 22.2%로 조사됐다. 이번 설문조사와 종전 조사 결과 사이에 상당한 차이를 보이고 있다.

2019년도 대비 하도급거래가 공정하게 개선되었는지에 관해, 악화됐다는 답변(35%)이 개선됐다(29%)는 답변에 비해 약간 우세했다. 한편, 공정거래위원회가 실시한 2019년도 하도급거래 서면실태조사에 따르면 전반적인 거래관행 개선 정도가 제조하도급의 경우 94.8%로 조사됐다.

#### 라. 불공정행위 유형

설문 대상회사가 경험한 불공정행위 유형은 원사업자 금지사항에 관해 무응답이 96%, 단가후려치기 4%, 부당특약설정 2%로, 원사업자 의무사항에 관해 무응답이 99%, 설계 변경에 따른 하도급대금 조정 1%로 답했다. 무응답이 대부분을 차지해 앞선 전반적 거래 공정성 정도에 대한 답변 결과와 배치되는 것으로 해석될 여지도 있다. 하지만, 뒤에 살펴보는 바와 같이 CR 불공정성에 관해 불공정하다는 답변이 54%를 차지하는 것으로 보아 이 설문항에서 답변자가 경험한 불공정행위 유형을 특정하지 못해 무응답으로 답변했을 가능성을 배제할 수 없다. 보복조치 등을 우려하여 응답하지 않았을 가능성도 고려해야 한다.

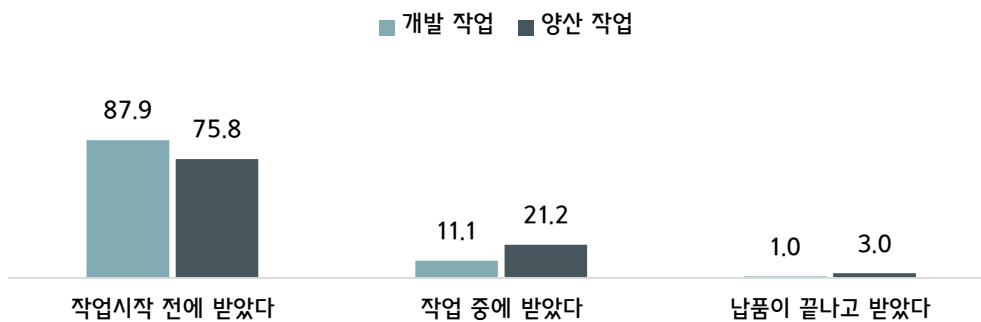
#### 마. 계약서 사전교부

계약서를 작업 중에 받았다는 비율이 개발작업의 경우 11.1%, 양산작업의 경우 21.2%로 나타났다. 권리의무가 명시된 계약서를 작업 전 제공받는 것이 기본임을 고려하면, 계약서 지연교부 비율이 상당히 높다고 평가된다. 이를 개선하기 위해 서면교부 의무 위반에 대해 공정거래위원회의 제재를 강화하는 방안을 고려할 필요가 있다.

<그림 7> 작업 시작 전, 하도급 계약 내용이 기재된 계약서 발급 여부

[개발작업 base=전체, n=99 / 양산작업 base=전체, n=99]

(단위: %)



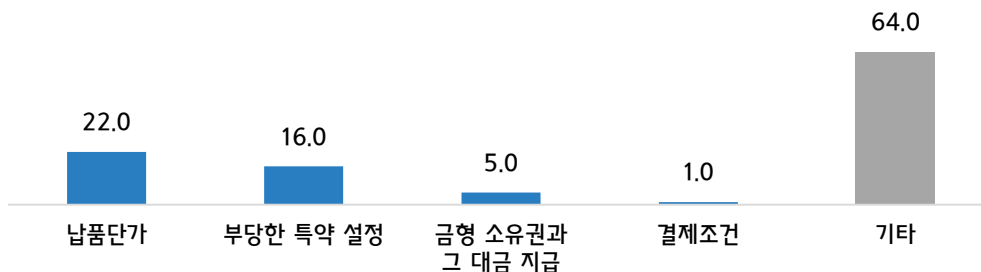
## 바. 납품단가 공정성

계약조건 중 납품단가(22%)에 관한 조건이 가장 불공정하다고 답변했다. 그 뒤로, 부당특약 설정, 금형소유권이라고 답변했다. 한편, 중소기업중앙회의 2019년도 조사에서도 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건이 납품단가(37.5%)로 조사됐다. 실제로 납품단가 협상에서 불합리한 단가로 결정되었다고 답변한 사례가 16%이고(2019년도 조사, 13.9%), 그 중 그렇게 결정된 이유로 경쟁업체와 부당한 가격비교가 43.8%로 가장 높았다. 자동차부품 제조업은 원사업자가 독과점화 되어 있고, 대부분 일반경쟁입찰로 계약체결을 하기 때문에 경쟁업체와 부당한 가격비교가 빈번히 일어나는 것으로 판단된다. 한편, 공정거래위원회가 실시한 2019년 서면실태조사에 따르면 납품단가 인하를 경험한 제조하도급업체의 비율이 7.9%로 조사되었다.

<그림 8> 원사업자와의 계약조건 중 불공정하다고 느끼는 부분

[base=전체, n=100, 복수응답]

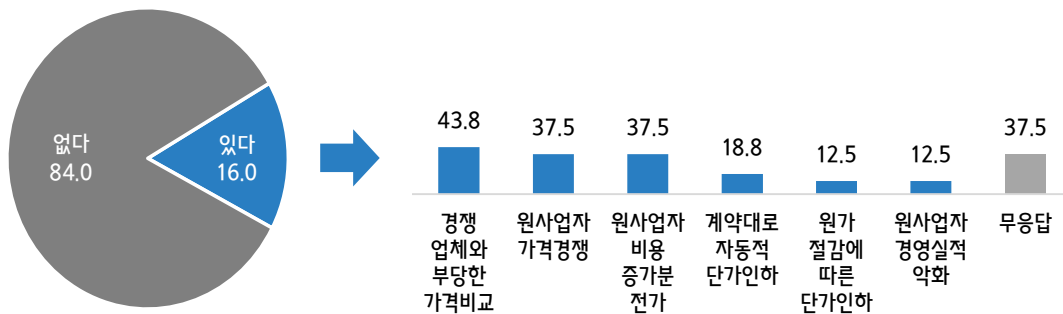
(단위: %)



<그림 9> 원사업자와의 납품단가 협상 시, 불합리한 납품단가 결정 경험 여부 및 이유

[경험 여부 base=전체, n=100 / 결정 이유 base=납품단가 협상 시, 불합리한 납품단가 결정을 경험한 경우, n=16, 복수응답]

(단위: %)





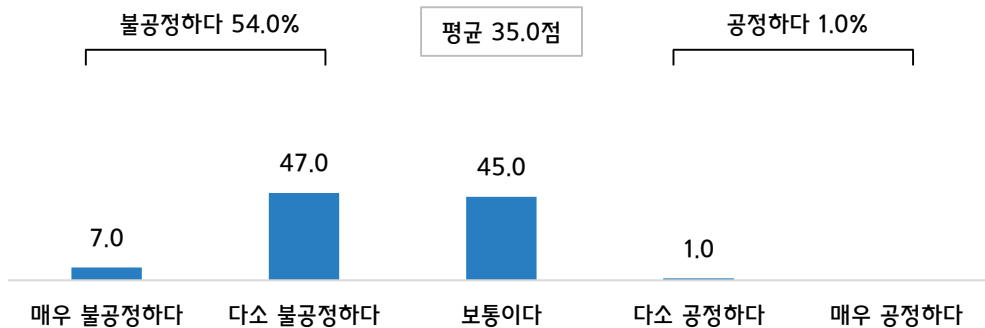
## 사. CR의 공정성

자동차부품 제조업 수급사업자들은 과반수(54%)가 CR에 대해 불공정하다고 인식하고 있다. 중소기업중앙회의 2019년도 조사에서도 불합리한 납품단가 결정 이유로 일방적 원가 인하(CR)가 50%로 가장 높았다. 불공정하다고 생각하는 이유는 △실질적 강요, △약정에 없는 단가인하 요구, △효율성 낮은 경우 인상 없는 불공평성, △효율성과 비례하지 않는 단가인하, △수급사업자 노력의 결과로 효율성 향상에도 인하 등 순으로 조사됐다.

〈그림 10〉 CR을 해야하는 것에 대한 공정성 인식

[base=전체, n=100]

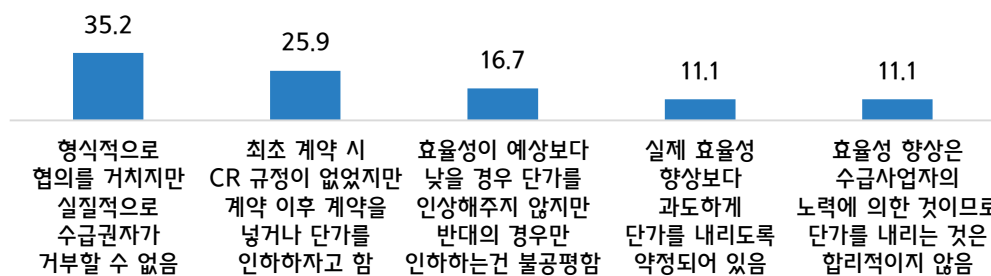
(단위: %, 평균(100점))



〈그림 11〉 CR을 해야하는 것이 불공정하다고 생각할 경우, 그 이유

[base=CR을 해야하는 것이 불공정하다고 생각하는 경우, n=54]

(단위: %)



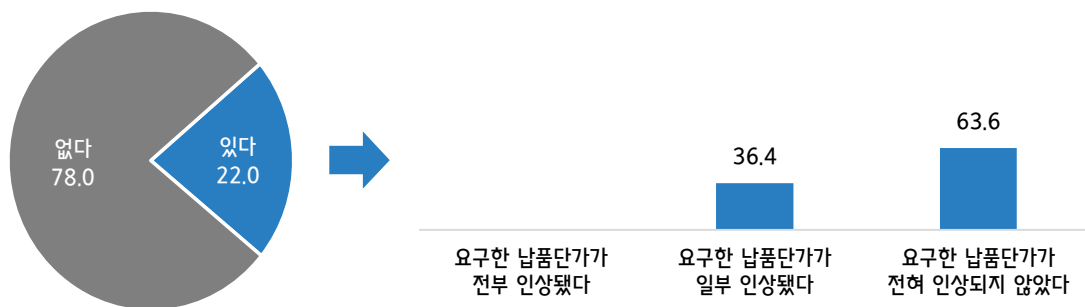
## 아. 납품단가 조정 신청

인건비, 원재료비 등 원가 상승으로 인한 납품단가 인상이 필요한 경우 납품단가 조정 신청한 비율은 22%에 불과하고, 그 중 63.6%는 전혀 인상되지 않았고, 나머지만 일부 인상되었다고 조사되었다. 한편, 조사대상 중 95%는 중소기업협동조합의 납품단가 조정 제도를 활용한 경험이 없고, 그 이유에 대해 그 중 절반에 가까운 회사(47.4%)가 제도를 알지 못해서라고 답했다. 반면, 공정거래위원회가 실시한 2019년 하도급거래 서면실태조사 결과에 따르면 납품단가 인상을 요청을 전부 수용한 비율이 39.3%, 일부 수용한 비율이 56.7%로 조사되었다. 이번 설문조사 결과와 현저히 차이가 난다. 차이가 나는 원인에 대한 검증이 필요해 보인다.

이 제도에 대한 홍보를 강화할 필요가 있다. 더 근본적으로는 납품단가 조정신청에 대해 원사업자가 전향적인 태도가 필요하다.

<그림 12> 인건비나 원재료비 상승으로 인한 납품단가 인상 필요 시, 원사업자에게 납품단가 조정 신청 여부 및 인상 여부

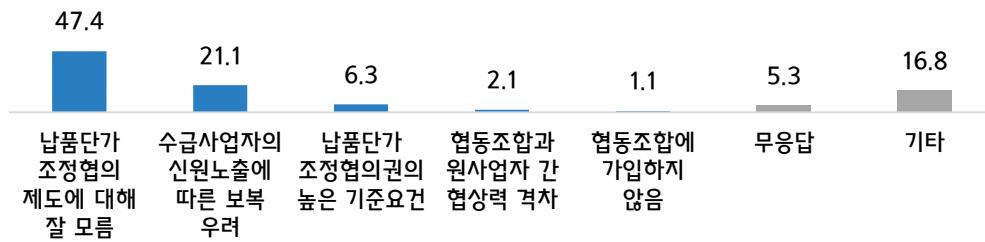
[신청 여부 base=전체, n=100 / 인상 여부 base=원재료비 상승으로 인한 납품단가 인상 조정 신청 경험이 있는 경우, n=22] (단위: %)



〈그림 13〉 중소기업협동조합의 납품단가 협의 제도 이용 미경험 시, 제도 미활용 이유

[base=중소기업협동조합의 납품단가 협의 제도 이용 경험이 없는 경우, n=95]

(단위: %)



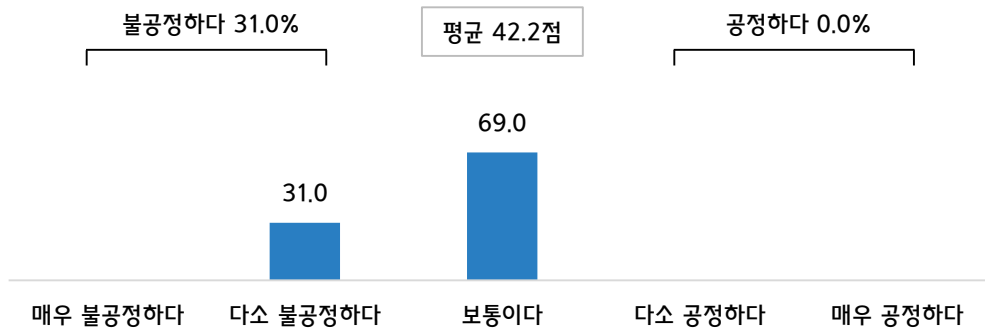
자. 금형소유권의 공정성

금형소유권에 관한 약정에 공정하다는 의견은 없고, 불공정하다는 의견이 31%로 우세하다. 금형 관리비용(66.7%)과 생산비용(11.1%)을 정당하게 지급받지 못한다는 이유가 주를 이뤘다. 원사업자를 대신해 금형을 장기가 수급사업자가 보관의무를 부담하지만, 그 대가를 제대로 지급받지 못하는 불합리를 개선할 필요가 있다.

〈그림 14〉 금형 소유권 계약 내용에 대한 공정성 인식

[base=금형 소유권 관련 규정이 포함된 경우, n=29]

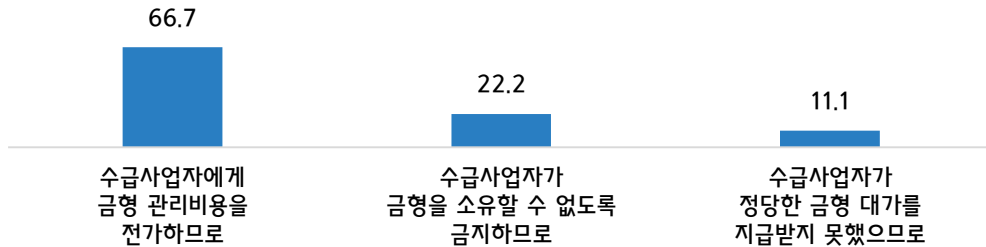
(단위: %, 평균(100점))



<그림 15> 금형 소유권 계약 내용이 불공정하다고 생각할 경우, 그 이유

[base=금형 소유권 계약 내용이 불공정하다고 생각하는 경우, n=9]

(단위: %)

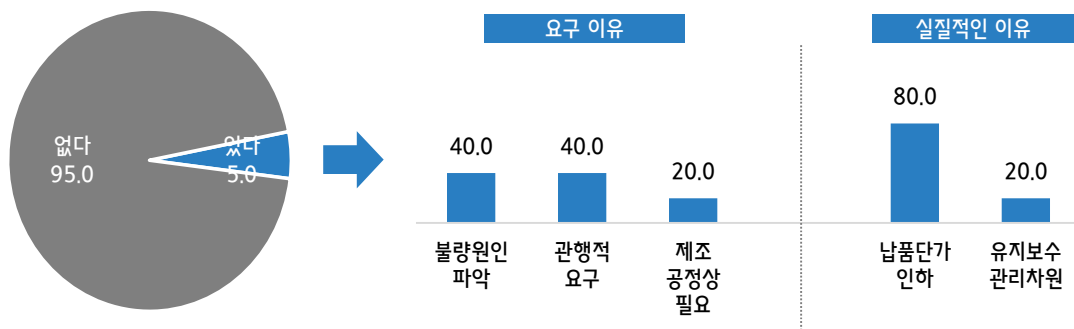


### 차. 부당한 기술자료 요구

기술자료를 부당하게 요구받았다는 응답은 5%로 비교적 낮다(2019년도 2.8%). 한편 공정거래위원회가 실시한 2019년 하도급거래 서면실태조사에 따르면 0.7%로 본건 설문조사보다 더 낮게 나타났다. 본건 설문조사에서 실질적인 이유가 납품단가 인하라고 응답한 비율이 80%를 차지하고 있다.

<그림 16> 원사업자로부터의 부당한 기술 관련 자료 요구 경험 여부 및 요구 이유

[경험 여부 base=전체, n=100 / 요구 이유 및 실질적인 이유 base=부당한 기술 관련 자료 요구 경험 있는 경우, n=5] (단위: %)



### 카. 납품대금 적시 지급

법정기일 이후 납품대금을 지급받고도 지연이자를 지급받지 못한 경우가 45%, 지급기

한 초과 어음을 교부 받고도 할인료 지급받지 못한 경우가 97%에 이른다고 답변했다. 중소기업중앙회의 2019년도 조사에 따르면 자동차 하도급거래에서 어음만기일 평균이 69.4일로 조사되었고, 초과기간에 법정 할인료를 지급하지 않은 경우가 77.8%(현금 지급시 법정기한 초과 지연이자 미지급한 경우 80.3%)에 달한다. 한편, 공정거래위원회가 2017년부터 2020 11. 19. 까지 자동차부품 하도급거래에 관한 하도급법 위반 행위를 제재한 23건 중 어음할인수수료 미지급 6건, 대금지연 할인료 미지급 2건을 차지했다. 납품대금이 법정된 기일에 맞춰 지급되고, 지연 지급되는 경우 지연이자 등이 지급될 수 있도록 관행이 개선되어야 한다.

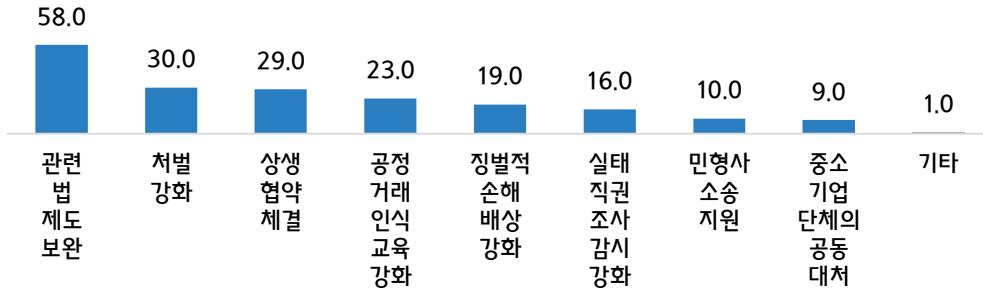
#### 타. 불공정 개선을 위해 필요한 조치

불공정 개선을 위해 필요한 조치와 관련해 58%가 관련 법제도 보완을 꼽았다. 피해 중소기업 지원과 관련해 압도적으로 높은 답변은 없으나 징벌적 손해배상 비율 상향(12%), 손해액 추정근거 마련(10%), 법률 지원 강화(9%), 입증책임 완화(9%), 원하청 노동조합 공동대응(9%) 등 순으로 조사되었다. 경영자를 대상으로 한 설문조사에서 원하청 노동조합의 공동대응이 9%로서 세 번째로 조사되었다는 점이 눈에 띈다. 또 소송 등을 하지 않는 이유는 신원 노출에 따른 보복 우려(36.3%), 사건처리의 공정성 결여(16.5%) 순으로 조사됐다. 불공정 사례를 기재해 달라는 주관식 질문에 11개사가 답변했지만, 대부분인 7개사가 신원노출을 우려로 말하기 어렵다고 답했다. 수급사업자들이 원사업자에 대해 거래의존도가 높고, 대체가능성이 낮은 구조적 이유로 보복을 우려하는 것으로 추정된다.

<그림 17> 불공정 하도급거래를 개선하기 위해 꼭 필요한 조치

[base=전체, n=100, 복수응답]

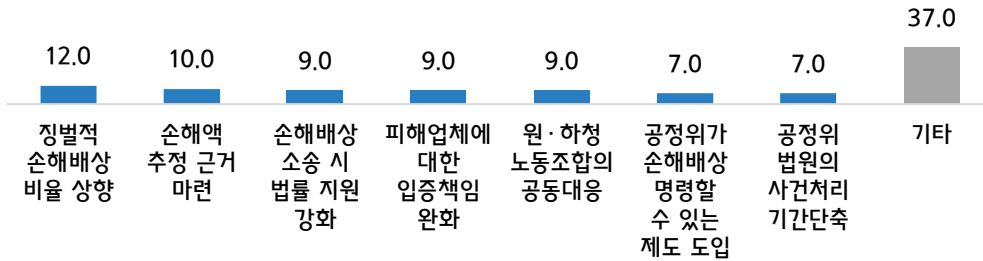
(단위: %)



<그림 18> 불공정 하도급거래로 인한 피해 중소기업을 지원하기 위해 가장 필요한 것

[base=전체, n=100]

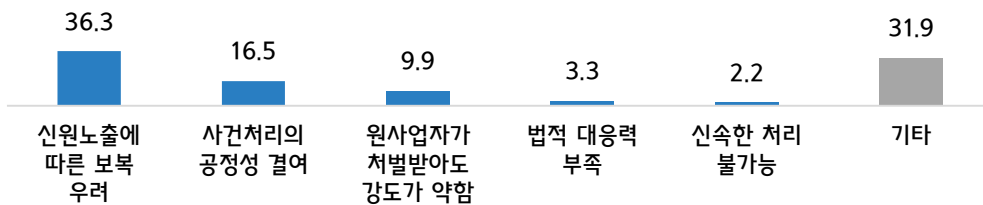
(단위: %)



<그림 19> 신고(소송)하지 않았거나 의향이 없는 경우, 그 이유

[base=전체, n=100]

(단위: %)



## 파. 원사업자에 의한 비인격적 대우

본건 설문조사에서 비인격적 대우에 관한 질문이 없었다. 2019년도 중소기업중앙회가 실시한 설문조사, 공정거래위원회의 하도급거래 서면 실태조사 모두 비인격적 대우에 관한 조사가 포함되어 있지 않다. 하지만, 아래에서 보듯이 심층면접조사 결과에 따르면 원사업자에 의한 비인격적 대우로 수급사업자 직원들이 심각한 스트레스를 받는다는 사례가 조사되었다. 이에 향후 하도급거래 공정화에 관한 실태조사에 비인격적 대우에 관한 조사가 반드시 포함될 필요가 있다.

## 5. 심층면접조사 결과

### 가. 조사개요

심층면접조사는 자동차부품제조사 관련자들과 노조위원장을 대상으로 집단면접과 개별면접 방식으로 진행하였다.

자동차부품제조사 관련자와의 집단면접은 2020. 10. 30. 중소기업중앙회에서 1차수급사업자의 사정에 정통한 자, 2차 이하 수급사업자의 사정에 정통한 자와 자동차 부품제조업에서의 불공정거래행위 실태와 관련한 인터뷰를 진행하였다. 자동차 부품제조업에서의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있다고 생각하는지에 대하여 자동차부품제조사 관계자들은 모두 제품의 납품단가 측면에서 업체들의 불만이 상당히 있다고 답했다. 특히 2차 이하 수급사업자의 사정에 정통한 자는 계약서에 기재된 단가가 확정단가가 아니라, 이른바 ‘가단가’ 라고 하여 원사업자 측에서 임의로 계약단가보다 낮은 단가를 요구하는 문제가 심각하다고 답했다. 자동차부품제조사 관련자들 공히 납품대금 지급기한을 단축할 필요성이 있다는데 공감하였다.

한편 수급사업자별로 불공정거래에 대한 정도는 차이가 있었다. 1차수급사업자의 사정에 정통한 자는 과거에 비해 불공정거래가 많이 개선되었고, 특히 최근에는 정책 CR이

없는 것으로 알고 있다고 답했다.

노조를 대상으로 한 집단면접은 2020. 10. 26. 충남 지역 소재 자동차부품 제조업 사업장 6개사 노조위원장을 대상으로, 11. 2. 경기 지역 소재 자동차부품 제조업 사업장 7개사 노조위원장을 대상으로 자동차 부품제조업에서의 불공정거래행위 실태와 관련한 인터뷰를 각 진행하였다.

자동차부품 제조업에서의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있는지에 대해서 대부분의 노조 위원장들은 그렇지 않다고 답했다. 다만, 올해가 작년보다 더 개선된 점이 있는지에 대해서는 코로나 사태로 업계 상황이 좋지 않다 보니 CR이 거의 없어졌다는 의견과 코로나 사태로 더욱 불공정거래가 심해졌다는 답변이 각각 있었다.

각 업체들이 원사업자로부터 겪었던 불공정행위로는 AS 및 기타 후속조치 비용전가, 공정감사를 명목으로 한 경영간섭, 원사업자 직원의 비인격적 대우, 기술탈취 및 원사업자가 지정하는 상대방과의 거래강제 등을 꼽았다.

아래에서는 주제별로 심층면접조사 결과를 살펴보겠다.

## 나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식

### (1) 거래처 대체가능성

자동차부품제조사 관련자와 노조위원장들 모두 원사업자와 거래를 끊을 경우, 다른 거래처와 쉽게 거래를 대체할 수 없는 구조라는 점에 대해 이견이 없었다.

자동차부품제조사 관련자들이 제시하는 그 이유는 차이가 있다.



[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]

“한 모기업만 단독으로 거래하는 납품업체가 전체 업체의 50%가량인데, 이러한 업체들은 인력과 설비 등이 그 모기업에 특화되어 있어 현실적으로 다른 모기업과의 거래인증을 받는 것이 불가능할 뿐이지, 그 외의 납품업체들은 큰 제약없이 자유롭게 다른 모기업과 거래를 하고 있다”

[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]

“납품을 위해서는 원사업자의 인증이 필요한데, 2차 및 3차 협력사들은 1차 협력사의 추천이 없으면 다른 원사업자와 거래할 수가 없기 때문에 사실상 다른 거래처와의 거래는 불가능하다”

노조위원장들도 대체거래처를 찾기 어렵다고 답변했다. 그 이유에 대해 원사업자가 다른 사업자와의 거래를 제한한다는 답변도 있었고, 제한하지 않지만 국내에 완성차업체가 한정적이고, 해외 거래처 발굴에 너무 많은 비용과 노력이 요구된다는 답변도 있었다. 이번 설문조사 결과와 부합되는 결과로 평가된다.

[충남지역 A업체 노조위원장]

“원사업자가 물량을 쥐고 있고, 다른 거래할 원사업자를 찾기 어렵다”

[충남지역 B업체 노조위원장]

“원사업자가 다른 사업자와의 거래를 제한하고 있어서 다른 사업자와 거래를 하고 싶어도 할 수가 없다. 원사업자 측에서는 다른 경쟁사업자와 거래하는 경우 자신들의 기술이 유출될 위험이 있다는 이유로 다른 경쟁사의 입찰에 참가하지 못 하게 하고 본인들과 거래를 강제하고 있다.”

[경기지역 B업체 노조위원장]

“실제로 고객사에서 다른 거래처와의 거래를 방해하는 행위를 하는 것은 아니다. 그러나 다른 거래처가 없으니 다른 거래처와의 거래는 시도조차 할 수 없는 것이다. 결국 고객사에서 다른 거래처와 거래를 방해하지 않더라도 할 수조차 없는 것이다.”

[경기지역 D업체 노조위원장]

“마음만 먹으면 해외업체와 거래를 할 수도 있겠으나, 처음 오더를 따내는 것이 워낙 힘들기 때문에 해외업체와의 거래를 시도하기 어렵다”

[충남지역 C업체 노조위원장]

“하청업체가 다른 국내 완성차 업체와 거래를 하려고 하는 경우 고객사로부터 압박이 들어온다. 물론 타업체와 거래하지 말라고 대놓고 이야기하지는 않지만, 타업체와 거래할 시 불이익을 줄 것이라는 무언의 압박을 느끼고 있다.”

[충남지역 D업체 노조위원장]

“우리나라에서 완성차업체는 한정적이고, 해외업체와 거래하기에는 너무 많은 비용과 노력이 요구되다 보니...”

자동차산업은 독과점적 시장 구조가 유지되고 있다. 2017년 기준으로 산업집중도 (CR3)는 88.5%로서 독과점 기준 75%를 상당히 초과하고 있다.

(2) 계약체결 방식

계약체결 방식은 경쟁입찰방식으로 이루어지고 있다. 협동조합 관계자와 노조위원장 모두 경쟁입찰방식으로 계약상대방이 결정된다고 답변했다. 이번 설문조사에서 일반경쟁입찰 방식으로 체결된다고 답한 비율이 84.4%로 높았다. 이 부분에 관해 설문조사와 심층면접 결과가 서로 유사하다고 평가할 수 있다.

[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]

“단가문제는 결국 경쟁입찰로 이루어지고 있는 최근 업계의 특성상 경쟁이 매우 치열하다 보니 발생하는 문제라고 생각한다.”

[경기지역 A업체 노조위원장]

“자동차 부품제조업체가 입찰방식으로 바뀌면서 경쟁이 치열해졌다”

[경기지역 B업체 노조위원장]

“입찰경쟁 때문에 회사들이 도저히 감당할 수 없는 수준의 CR이라도 받아들일 수밖에 없다, 과도한 CR로 인해 회사들의 영업이익이 마이너스가 되는 경우도 비일비재하다.”

[경기지역 C업체 노조위원장]

“공개입찰제도를 고객사가 단가 후려치기를 위한 용도로 사용하고 있는 것이 문제다”

노조위원장들은 경쟁입찰방식으로 변경되면서 경쟁이 치열해졌고, 과도한 CR을 감수해야 하는 상황에 놓였다고 지적했다.

#### 다. 전반적인 거래 공정성 정도

2차수급사업자의 사정에 정통한 자와 노조위원장의 대부분은 하도급거래가 불공정하다고 평가하고, 일부는 코로나 사태로 인해 더욱 악화되었다고 평가하였다. 반면에 1차수급사업자의 사정에 정통한 자와 기술경쟁력을 갖춘 외국계 수급사업자의 노조위원장은 하도급거래가 그나마 공정하다고 평가하였다. 특히 1차수급사업자의 사정에 정통한 자는 정책CR, 전속거래 강요, 기술탈취가 과거에 있었지만 최근에는 없고, 납품단가 조정 협의가 잘 이루어진다고 답변하였다. 그럼에도 불구하고, 공정하다고 평가한 이들도 경쟁입찰로 수주와 가격 경쟁이 격화되었고, 수급사업자의 이윤율이 낮아 경영상황이 어렵다고 평가했다.

<p>[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“(답변) 기업이 영속하기 위해서는 이익을 내야 하는데, 이익을 내지 못하니 납품가격(단가)에 대한 논쟁은 계속 발생할 수밖에 없다. 특히 단가문제는 결국 경쟁입찰로 이루어지고 있는 최근 업계의 특성상 경쟁이 매우 치열하다 보니 발생하는 문제라고 생각한다.”</p>
<p>[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“(질문) 자동차부품 제조업에서의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있다고 생각하십니까?</p> <p>“(답변) 여전히 문제가 많다.”</p>
<p>[경기지역 A업체 노조위원장]</p> <p>”(질문 : 귀사는 올해가 작년보다 원사업자와의 하도급거래가 공정하게 개선되었다고 생각하십니까?)</p> <p>답) 그렇지 않다. 오히려 이번 코로나 사태로 인해서 원청의 감질이 더 심해졌다고 느낀다. 코로나 사태로 인해 경기상황이 나빠짐으로써 원청들이 본인들의 이익률을 유지하기 위해 하청업체에게 더 무리한 요구를 하고 있다. 원청으로부터의 단가인하 요구는 기존보다 더욱 심해지고 있고, 원청의 관리감독에 있어 품질관리를 더 엄격하게 진행하고 있다. 원청들은 코로나 사태 이전과 동일하게 이익률을 유지하기 위해 하청업체들을 더 쥐어짜고 있다.”</p>

본건 설문조사에서는 불공정하다고 답한 비율이 42%, 보통이라고 답한 비율이 46%, 공

정하다고 답한 비율이 12%이다. 심층면접 결과를 정량적으로 평가하는데 제한적이지만, 이 부분에 관해 본건 설문조사 결과와 심층면접 결과가 서로 유사하다고 평가된다. 따라서 하도급거래 공정화를 위해 정책적 노력을 더 강화할 필요성이 있다.

#### 라. 불공정행위 유형

원사업자의 불공정행위 중 가장 많이 언급되고, 가장 심각한 문제는 이른바 CR(Cost Reduction)이라고 하는 납품단가의 일방적인 감액요구였다. 특히 납품단가와 관련하여 주목할 부분은 원사업자들이 최초 계약서에 기재된 단가를 ‘가(假)단가’라고 하여 계약서에 기재된 금액을 기준으로 하도급대금을 지급하지 않고 계약 중에 단가를 임의로 감액하여 감액된 단가를 기준으로 하도급대금을 지급하고 있다는 점이다.

그 외에도 ①금형소유권의 불명확 및 금형보관비용의 부담문제, ②원재료 및 장비 등의 거래강제, ③납품대금 지급기일 초과, ④부당한 A/S책임의 전가, ⑤원사업자의 수급사업자에 대한 비인격적 대우, ⑥수급사업자에 대한 경영간섭 및 기술탈취, ⑦납품단가 협의제도 미작동 등이 자동차부품 하도급거래에서 원사업자가 행하는 주요 불공정행위로 언급되었다.

이렇게 파악된 주된 불공정행위 유형을 심층적으로 살펴보고, 제도와 행정개선방안을 도출할 필요가 있다.

#### 마. 계약서 사전교부

원사업자가 계약서를 교부한다는 답변이 주를 이뤘다. 특히 CR 약정도 계약서에 기재되어 있다고 일치해서 답변했다. 다만, 일부 면접대상자들은 계약서에 확정단가가 아닌 일명 ‘가단가’를 정하고 추후에 확정단가를 정하는 방식으로 인해 원사업자에게 유리한 단가가 결정된다고 평가하고 있다. 따라서 가단가를 제한적으로 허용하고, 확정단가를 결정하는 방식과 기준을 미리 계약서 교부 당시에 명확히 정하도록 할 필요가 있다.

[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]
<p>“계약서는 일을 시작하기 전에 항상 미리 받고 있다. 그리고 계약서에 기재되어야 할 사항이 누락되는 경우도 거의 없다. 다만, 계약서대로 잘 지켜지지 않으니까 문제다.”</p> <p>“계약과정에서 단가를 확정하지 않고 이른바 ‘가단가’를 적용하는 것이 문제다”</p>
[경기지역 A업체 노조위원장]
<p>“CR은 기본적으로 계약서에 모두 포함되어 있다.”</p>
[경기지역 B업체 노조위원장]
<p>“CR은 모두 계약서에 포함되어 있는데, 문제는 그 정도가 과도하다는 것이 문제이지, CR이 계약서에 있냐 없냐는 최근에는 문제되지 않고 있는 것으로 보인다.”</p>
[충남지역 A업체 노조위원장]
<p>“(질문 : 귀사가 발급받은 계약서에 기재되어야 하는 내용이 모두 기재되어 있습니까?)</p> <p>그렇지 않다. 고객사로부터 발급받은 계약서는 ‘미완의 계약서’이다. 특히 단가같은 경우에는 ‘가단가’라고 하여 재협의를, 재협상의 여지를 항상 남겨놓는다“</p>
[충남지역 B업체 노조위원장]
<p>“계약 전반적으로 원청이 유리한 구조는 있겠지만, 계약서에 필요한 내용은 모두 포함되어 있어 우리 측에게 특별히 불이익이 되는 내용은 없다고 한다.”</p>

## 바. 납품단가 공정성

면접대상자 모두는 납품단가에 불만을 제시했다. 다른 사항보다 납품단가에 대해 가장 강도 높게 불만을 표시했다. 다수의 면접대상자들은 납품단가가 불공정하다고 평가했다. 납품단가가 불공정하게 결정되는 이유에 대해 원사업자가 한정되어 있는 구조적 원인과 과도한 CR과 경쟁입찰방식이라고 답했다.

[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]
<p>“원사업자가 일방적으로 낮은 납품단가를 강요하는 부분이 가장 심각한 부분이라고 생각한다.”</p>

## 사. CR의 공정성

다수의 면접대상자들은 계약서에 없이 원사업자가 일방적으로 요구하는 단가인하(일명 ‘정책CR’)은 과거에 있었으나 최근 2~3년 사이에는 발생하지 않는데, 계약서에 정한 약정CR이 너무 과도해서 불공정하다고 답했다. 반면, 2차수급사업자의 사정에 정통한 자는 2, 3차 수급사업자에 대해서 여전히 정책CR을 강요하고 있다고 답했다. 충남지역 B업체 노조위원장은 최근 CR이 행해지지 않는 이유에 대해 업계 상황이 좋지 않은 것이 원인이라고 분석했다.

[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]
“임의로 CR을 하는 경우가 많았는데 최근 2년간 이러한 정책CR이 없었다는 이야기는 들어본 적이 없다”
[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]
“CR은 기본적으로 계약서에 모두 포함되어 있다.”
[충남지역 B업체 노조위원장]
“최근에는 업계 상황이 좋지 못하여 계속 적자를 기록하다 보니 CR이 이루어지지 않은 것으로 보인다.”
[충남지역 C업체 노조위원장]
“CR은 현재에도 이루어지고 있는 것으로 알고 있다.”
[충남지역 B업체 노조위원장]
“10년 전에는 정책CR이 많았지만, 최근에는 없다. CR은 모두 계약서에 포함되어 있는데, 문제는 그 정도가 과도하다는 것이 문제이지, CR이 계약서에 있냐 없냐는 최근에는 문제되지 않고 있는 것으로 보인다.”

본건 설문조사에서 수급사업자의 54%가 CR에 대해 불공정하다고 답변했는데, 심층면접 결과와 유사한 결과로 평가된다. 따라서 CR제도 개선이 필요한데, 최근 감소했다는 정책CR이 코로나 상황에서 다시 강요될 수 있으므로, 공정거래위원회에서 행정감시를 강화하고, 과도한 약정CR을 개선할 수 있는 제도적 해결책을 강구할 필요가 있다.

## 아. 납품단가 조정 신청

충남지역 소재 자동차부품 제조사의 노조위원장들은 전부 납품단가 협의제도 자체를 알지 못했다. 심층조사 면접대상자의 대부분은 납품단가 조정신청 제도가 사실상 활용되지 않는다는 답변이 주를 이루었다. 다만 1차수급사업자의 사정에 정통한 자는 수급사업자가 원사업자에게 신청해서 납품단가 조정협의를 이뤄지고 있는데, 단가인상 요청이 제대로 반영되는 경우가 있는지는 모른다고 답변하였다.

<p>[충남지역 면담대상 노조위원장 전원]</p> <p>“(질문 : 하도급법에 따른 납품단가 협의제도를 활용해 본적이 있습니까?)</p> <p>그러한 제도가 있다는 사실을 몰랐다. 한 번도 납품단가 협의제도를 활용해 본 적이 없다.”</p>
<p>[충남지역 D업체 노조위원장]</p> <p>“(질문 : 인건비나 원재료비 상승으로 납품단가 인상이 필요한 경우, 귀사는 원사업자에게 납품단가 조정을 신청한 적이 있습니까?)</p> <p>납품단가 인상요구는 항상 있다. 그러나 대부분 받아들여지지 않는다. 예컨대 차량을 10만대 생산할 것을 계획하고 이에 맞춰 납품단가를 결정하였는데, 실제로 5만대만 생산하는 것으로 계획이 변경된 경우 기존 납품단가를 계속 유지하면 손해가 발생할 수밖에 없다. 이런 경우 납품단가 인상을 요구하는데 거의 받아들여지지 않는다.”</p>
<p>[충남지역 B업체 노조위원장]</p> <p>“우리 측에서는 고객사 측에 납품단가 인상을 요구한 적은 따로 없다. 어차피 요구해봤자 인상될 가능성도 거의 없고, 괜히 요구했다가 고객사로부터 밉보일 염려 때문에 쉽사리 납품단가 인상을 요구할 수가 없다.</p> <p>다른 회사에서 납품단가 인상을 요구해서 받아들여진 경우가 있다는 얘기는 들었지만, 그 회사의 경우는 도저히 그 단가로는 회사를 운영할 수 없어 폐업위기에 놓인 특이 케이스였다고 들었다.”</p>

심층면접조사 결과는 본건 설문조사 결과와 유사했고, 공정거래위원회가 실시한 2019년 하도급거래 서면실태조사 결과와 상당히 차이가 있다. 공정거래위원회는 납품단가 조정협의 제도에 관해 심층조사를 실시하고, 서면실태조사의 설문 설계를 검토할 필요가 있다. 본건 설문조사와 심층면접조사 결과 납품단가 조정협의 제도에 대해 인지도

가 여전히 낮으므로, 제도 홍보를 지속적으로 실시할 필요가 있다.

#### 자. 금형소유권의 공정성

금형에 관해 소유권 귀속문제보다 금형을 수급사업자에게 보관하도록 하면서 그에 대한 정당한 대가를 지급하지 않는다는 점, 단종된 부품을 소량 생산하도록 위탁하면서 생산에 소요되는 금형교체비용, 라인 가동비용 등을 고려하지 않은 낮은 단가를 지급하지 않는 점이 주로 지적되었다. 이러한 심층면접조사 결과는 이번 설문조사에서 수급사업자에게 금형 관리비용을 전가한다는 이유가 66.7%로 가장 높게 나온 것과 일맥상통한다.

이에 금형관리비용과 단종 부품 생산시 단가를 합리적으로 지급될 수 있도록 표준화도급계약서 등 변경이 필요하다.

<p>[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“하청업체가 금형을 보유하면서 발생하는 유지보수 및 관리비용이 상당해서 금형을 보유하는 것에 대해 대부분의 하청업체들이 큰 부담을 느끼고 있다. 특히 금형이 분실되거나 손상이 생긴 경우 이에 대한 책임은 하청업체가 온전히 모든 책임을 지다보니 이에 대한 부담이 상당하다.”</p>
<p>[경기지역 B업체 노조위원장]</p> <p>“금형을 10년 동안 협력업체에서 보관하도록 되어 있는데, 이에 대한 관리는 전적으로 협력업체가 책임을 진다. 출시된 지 오래된 제품의 금형은 처치곤란이다. 만약에 해당 금형이 분실이라도 되면 똑같은 금형을 새로 구매해서라도 가져다 놓아야 한다.”</p>
<p>[경기지역 C업체 노조위원장]</p> <p>“금형교체비용 등을 전혀 보전해주지 않고, 과거에 설정한 단가에 수량만 단순 곱하여 대금을 지급하다 보니 금형을 보관함으로써 발생하는 손실이 막대하다.”</p>



## 차. 부당한 기술자료 요구

다수의 면접대상자들이 원사업자가 수급사업자에게 기술자료를 부당하게 요구하고, 기술자료를 제3자에게 제공한다고 답했다. 특히 수급사업자가 개발한 기술을 독점적으로 사용할 수 없도록 제재를 가하는가 하면, 원사업자는 다른 수급사업자를 초빙해서 ‘모범라인’을 공개하고 기술을 설명하도록 한다고 증언하였다.

반면, 1차수급사업자의 사정에 정통한 자는 과거에는 기술자료를 요구해서 내재화하는 경우가 있었지만, 현재는 듣지 못했다고 답했다.

<p>[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“(질문 : 귀사는 원사업자로부터 기술자료의 공개 또는 제출을 요구받은 적이 있습니까?)</p> <p>상당히 비밀비재하다. 우리회사 노하우지만 수주를 위해서 제공했는데, 이를 원사업자 측에서 스스로 사용한다거나, 이원화를 위해 다른 업체에 공개해버린 경우가 많다.”</p>
<p>[경기지역 A업체 노조위원장]</p> <p>“협력사의 기술들은 제대로 관리가 되지 않는다. 협력사가 특허출원을 한 기술도 어느 날 다른 경쟁업체에 가보면 특허출원 했음에도 불구하고 똑같은 기술을 쓰고 있는 경우가 비밀비재하다.”</p>
<p>[경기지역 B업체 노조위원장]</p> <p>“협력사에서 자체 개발한 기술을 독점하려고 하면, 원사업자로부터 제재가 들어온다. 그렇기 때문에 원사업자나 경쟁사가 특허기술을 침해하더라도 이를 문제 삼을 수 없다.”</p>
<p>[경기지역 D업체 노조위원장]</p> <p>“고객사에서 기술평준화라는 명목으로 업체들을 관리한다. 고객사에서 관련 업체들을 모두 초빙해서 관련 기술에 대해 설명하도록 하는 경우도 있다. 이를 ‘모범라인’이라고 하는데, 사진을 찍지는 못하게 하지만 경쟁사들을 불러서 공장 견학까지 하게 한다.”</p>
<p>[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“과거에는 원사업자측에서 기술자료를 요구하여 내재화하는 경우가 많았는데 최근에는 그러한 경우가 있다는 얘기를 듣는 바가 없다”</p>

본건 설문조사에서 기술자료를 부당하게 요구받았다는 응답이 5%로 비교적 낮게 나왔

지만, 심층면접조사 결과에 따르면 실제 사례는 더 많을 것으로 추정된다.

이에 기술자료 부당 요구에 대한 제재 규정을 강화할 필요가 있다.

### 카. 납품대금 적시 지급

납품대금이 법정 기한 내에 지급되는지와 관련하여 다수의 면접대상자들은 대체적으로 지켜지고 있다고 답변하였다. 중소기업중앙회의 2019년 조사에 따르면 법정기한 초과 지급 시 지연이자 미지급 답변 비율이 80.3%에 달한 것과 상이하다. 다만, 2차 수급사업자의 사정에 정통한 자는 대금지급 기한이 잘 지켜지지 않는다고 답변하였다.

한편, 협동조합 관계자들은 납품일부터 60일 이내인 현행 납품대금 지급기한이 단축될 필요가 있다는 의견을 제시하였다.

<p>[1차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“납품대금 결제를 더 앞당길 수 있도록 제도가 정비되면 좋겠다. 현재 60일로 규정되어 있는데 현실적으로 너무 길다.”</p>
<p>[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]</p> <p>“하도급법에 따르면 원사업자의 수급사업자에 대한 대금결제가 60일 이내에 이루어지도록 되어 있는데, 실제로 이것이 제대로 지켜지지 않고 있다. 하청업체 입장에서는 대금결제가 빨리 이루어져야 원활하게 다음 사업을 추진할 수 있는데, 대금결제가 항상 미뤄지다 보니 이로 인해 발생하는 손해가 막심하다.</p> <p>그리고 하청업체 입장에서는 하도급법에 규정되어 있는 대금결제 기일 60일도 너무 길다. 최소한 일반 신용거래처럼 30일 정도로 대금결제기한이 정해지거나, 원사업자의 지급보증을 강제하는 제도가 마련되면 좋다고 생각한다. ”</p>

### 타. 원사업자에 의한 비인격적 대우

노조위원장들은 대다수가 원사업자의 직원들로부터 비인격적 대우를 받고 있고, 그 정도가 매우 심각하며, 수급사업자의 관리직원이 심각한 스트레스를 받고 있다고 호소하

거나 사직하는 사례가 있다고 답변하였다.

이에 공정거래위원회와 고용노동부가 원사업자에 의한 비인격적인 대우, 괴롭힘, 폭언, 폭행 등이 있는지 실태를 조사하고 대책을 강구할 필요가 있다.

<p>[경기지역 A업체 노조위원장]</p> <p>“고객사 직원으로부터의 비인간적 대우는 이루 말할 수 없을 정도로 많다. 우리 회사에서도 최근 차장 한 명이 고객사의 비인간적 대우를 견디지 못해 사표를 쓰고 퇴사한 경우가 있다.”</p>
<p>[경기지역 B업체 노조위원장]</p> <p>“특히, 협력사의 사무직들이 고객사 직원을 응대하면서 겪는 스트레스가 상당하다고 들었다.”</p>
<p>[충남지역 A업체 노조위원장]</p> <p>“공정감사라는 명목으로 원청에서 하위직 직원이 내려오면, 우리 측에서는 최고 고위직이 응대를 해야 한다. 공정감사를 하면서 기분이 안 좋으면 억지로 꼬투리를 잡으면서 불필요한 공정을 추가시키는 경우도 많다.”</p>
<p>[충남지역 B업체 노조위원장]</p> <p>“고객사로부터 공정감사가 나오는 경우에는, 고객사의 차장급 직원이 오게 되는데 이때 하청업체의 공장장 또는 대표이사급이 응대해야만 한다. 그 이하 직급의 직원은 아예 상대조차 해주지 않는다.</p> <p>한편, 납품하는 제품에 문제가 생겨 우리 직원들이 고객사에 직접 방문하게 되면 사람취급도 하지 않고 막말을 일삼는다.”</p>
<p>[충남지역 D업체 노조위원장]</p> <p>“고객사 직원으로부터의 비인간적 대우는 당연히 많다. 특히 영업부나 개발부의 사무직급들이 고객사 직원으로부터의 비인간적 대우에 많이든 고통을 호소하고 있다. 막말, 하대는 기본이고 고객사의 라장급 직원이 방문하여 우리회사의 대표이사를 불러내고, 그 밑의 직급의 직원이 응대하면 대꾸도 하지 않는 경우가 많다.”</p>
<p>[충남지역 E업체 노조위원장]</p> <p>“현장 직원들은 그나마 괜찮은데, 고객사로부터 감사 나온 직원들은 응대해야 하는 관리직, 사무직 직원들은 고객사 직원의 비인간적 대우로 스트레스를 많이 받고 있는 것으로 알고 있다. 고객사 직원이 우리 회사 직원들을 하대하는 것은 당연하고, 항상 강압적이고 명령조로 이야기를 한다.”</p>

[충남지역 F업체 노조위원장]

“원사업자의 차장, 과장급 직원이 회사로 찾아와서 우리 회사의 대표이사가 바로 응대해주지 않으면 안 된다. 대표이사가 없어 다른 직원이 응대를 하면 사람취급도 하지 않고 무작정 하대를 한다. 특히, 하자문제가 발생해서 원사업자 직원이 찾아오는 경우에는 나이, 직급에 상관없이 우리 측 직원에게 야자하면서 하대를 하는데 이를 응대하면서 오는 스트레스가 이루 말할 수 없을 정도다.”

파. 불공정 개선을 위해 필요한 조치

보복이 두려워서 신고를 할 수 없다는 답변이 있었다. 또 불공정한 거래환경을 개선하기 위해서 행정청의 직권 조사와 같은 적극 행정이 필요하다는 답변이 있다. 제도적인 개선 방안으로는 불공정 거래 단속하는 인력을 확충하고 사법경찰권을 포함한 권한을 확대하여야 하며, 근로감독관처럼 하도급감독관 제도를 도입할 필요가 있다는 의견이 있었다.

한편, 하위 수급사업자로 갈수록 임금 격차가 심각하므로, 임금격차 해소를 위해 ‘동일노동 동일임금’ 원칙에 부합하는 제도 정비가 필요하다는 의견이 있었다.

[2차수급사업자의 사정에 정통한 자]

“납품단가에 대해 집행력 있는 기관에 사법경찰권을 부여 및 강화하여 더 철저한 관리, 감독이 이루어지길 바란다. 근로감독관처럼 더 많은 집행인력 및 권한이 필요해 보인다. 또한 임금구조가 지나치게 불합리한 측면이 있다. 원사업자-1차벤더-2차벤더-3차벤더로 갈수록 임금격차가 심하다. 동일노동 동일임금이 이루어질 수 있도록 제도적 정비가 필요해 보인다.”

[충남지역 A업체 노조위원장]

“지금까지 수많은 법적대응, 집회참여 등의 여러 방법은 시도해보았지만 아직까지 불공정행위 문제는 해결되지 않았다. 현 상황을 개선하기 위한 움직임에 참여하는 순간 보복조치가 들어오기 때문이다. 현실적으로 현 상황이 개선될 수 있는지 의문이다.”

[충남지역 B업체 노조위원장]

“현실적으로 수급사업자들은 보복조치가 두려워 원사업자의 불공정행위를 신고할 수가 없다. 그러니 근로감독관과 같이 불공정 하도급 거래행태를 감독할 수 있는 하도급감독관 같은 행정체계가 마련되어 불공정 하도급 거래행태를 감시·감독하게 된다면 좋을 것 같다.”

“원사업자가 직접적으로 보복조치를 얘기하지는 않지만, 라거 공정위에 신고하였다가 거래가 끊겨 폐업한 부품제조사들이 있었고, 모든 부품제조사들이 이러한 사실을 인지하고 있기 때문에 원사업자의 불공정행위를 신고할 수가 없다.”

[충남지역 C업체 노조위원장]

“현행 공정거래법에서는 담합을 금지하고 있는데, 하도급업체들이 단결할수 있는 권리를 부여해서 원사업자와 동등한 협상력을 갖게 하면 하도급거래에서 불공정행위가 완화되지 않을까 생각한다.”

심층면접결과 수급사업자들은 신원노출에 따른 보복을 두려워하고, 그로 인해 소송 또는 신고를 할 수 없다는 사정을 파악할 수 있었는데, 이번 설문조사 결과와도 부합한다. 이를 개선하기 위해 보복조치를 근절할 필요가 있다.

## 6. 시사점 및 개선방안 제언

### 가. 개요

본건 조사를 통해 시사점을 도출하고, 하도급법 개정법률안, 관련 고시 개정안, 표준 하도급계약서 개정안을 제시하였다.

본건 용역에서 제안한 하도급법 개정안은 △동등한 지위에서 자유의사에 따른 하도급 거래조건의 합의 원칙, △CR 약정 예상 못한 사정 발생 시 납품대금 조정 신청 사유로 추가(정부안과 같음), △징벌적 손해배상 금액 상향, △납품대금 지급 기한 등 30일로 단축 및 현금지급 의무화, △수급사업자 등에 대한 괴롭힘 금지, △하도급감독관제 신설, △거래조건 개선을 위한 수급사업자 공동행위 허용을 내용으로 하고 있다.

본건 용역에서 제안한 하도급법위반 사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시 개정안은 서면미교부에 대한 과징금 등 제재 강화를 내용으로 하고 있다.

본건 용역에서 제안한 표준하도급계약서 개정안은 △가단가 정하는 사유와 확정단가 결정 예정기일 명시 등, △가단가 관련 부당행위 유형 추가, △보수용 부품 납품대금

및 금형 보관비 현실화, 멸실훼손 책임 제한을 내용으로 하고 있다.

## 나. 거래처 대체가능성 및 계약체결 방식

### (1) 시사점

본건 조사를 통해 자동차부품 제조사들은 원사업자와 거래선을 대체할 가능성이 매우 낮고 반면에 그 역의 관계는 대체가능성이 매우 높다고 조사되었다. 공급사업자 선정 방식이 경쟁입찰방식으로 변화되면서 공급사업자 사이에 경쟁이 격화되었고, 납품단가 인하로 이어졌다고 조사되었다.

〈표 5〉 자동차산업 산업집중도<sup>6</sup>

(단위: %, 십억 원, 2017년 기준)

산업명	CR3	HHI	총 출하액	평균 출하액	R&D 비율	내수 집중도	해외 개방도
승용차	88.5	3,175	79,070	4,651	3.6	77.7	12.1

자동차산업의 독과점 정도를 나타내는 산업집중도는 2017년 기준으로 관련 산업의 전체매출액에서 상위 3개사가 차지하는 매출 비중이 88.3%로 조사되었다. 공정거래위원회는 산업집중도가 75%를 넘어설 경우 독과점 시장으로 분류하고 있다.

이러한 구조적 불균형이 불공정한 거래의 배경이라고 할 것이다. 한편 계약서는 대부분 표준하도급계약서를 통해 이루어지는 것으로 나타났다.

### (2) 개선방안 제언

#### (가) 불공정한 거래조건 수용에 대한 제한적 인정

6 출처 : 공정거래위원회

\* 시장지배적사업자 추정 기준(CR1≥50 또는 CR3≥75)

국제적 경쟁 상황을 고려할 때 자동차산업의 독과점적인 구조를 해소할 방안을 찾기 어렵다. 하지만, 이러한 독과점적 구조 하에서는 계약당사자인 원사업자와 수급사업자 사이에 교섭력의 격차가 극심하므로, 민법의 대원칙인 계약자유의 원칙을 무제한적으로 보장해야 하는지 재고가 필요하다. 근로기준법도 교섭력의 차이에 따른 불공정한 계약 체결에서 근로자를 보호하기 위하여 근로조건을 근로자와 사용자가 동등한 지위에서 자유의사에 따라 결정하여야 한다고 명시하고 있다.

공정거래위원회와 법원은 납품단가 인하에 관한 형식적 합의가 있는 경우와 같이 수급사업자가 불공정한 거래조건을 수용한 경우에도 수급사업자의 진의(眞意)를 살펴 자발성에 의한 실질적인 합의가 있었는지 신중한 판단이 필요하다.

공정거래위원회와 법원의 해석 지침이 되기 위해서는 하도급법에 명시될 필요가 있다. 하도급법 제3조제3항을 신설하여(기존 제3항 이하는 그 아래로 변경) “제2항의 사항은 원사업자와 수급사업자가 동등한 지위에서 자유의사에 따라 결정되어야 한다.”는 내용을 추가할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

하도급법 제3조제3항 <신설>

③제2항의 사항은 원사업자와 수급사업자가 동등한 지위에서 자유의사에 따라 결정되어야 한다

7 하도급대금과 그 지급방법 등 하도급계약의 내용 및 하도급법 제16조의2 제1항에 따른 하도급대금의 조정요건, 방법 및 절차 등 대통령령으로 정하는 사항

<하도급법시행령 제3조(서면 기재사항)>

1. 위탁일과 수급사업자가 위탁받은 것(이하 "목적물등"이라 한다)의 내용
2. 목적물등을 원사업자(原事業者)에게 납품·인도 또는 제공하는 시기 및 장소
3. 목적물등의 검사의 방법 및 시기
4. 하도급대금(선급금, 기성금 및 법 제16조에 따라 하도급대금을 조정한 경우에는 그 조정된 금액을 포함한다. 이하 같다)과 그 지급방법 및 지급기일
5. 원사업자가 수급사업자에게 목적물등의 제조·수리·시공 또는 용역수행행위에 필요한 원재료 등을 제공하려는 경우에는 그 원재료 등의 품명·수량·제공일·대가 및 대가의 지급방법과 지급기일
6. 목적물등의 제조·수리·시공 또는 용역수행행위를 위탁한 후 목적물등의 공급원가 변동에 따른 하도급대금 조정의 요건, 방법 및 절차

(나) 표준하도급계약서를 활용한 공정한 거래관행 유도

이번 설문조사결과에 따르면 표준하도급계약서 사용 비중이 99.2%로 조사되었다. 불공정 거래 관행을 근절하기 위해서는 강력한 법 개정도 필요하겠으나 세세한 사항까지 법을 개정하기 어렵고, 적시 개정이 어려운 점 등을 고려하여 표준하도급계약서를 변경함으로써 공정한 거래관행을 유도할 필요가 있다.

다. 계약서 사전교부

(1) 시사점

양산작업의 경우 계약서를 작업 시작 전 교부하는 비율이 상대적으로 낮은 21.2%로 조사됐고, 가단가를 적용하는데 수급사업자가 불공정하다고 인식하고 있다. 계약서는 모든 법적 분쟁에서 기본이 되는 증거로서 기능을 하므로, 정확하고 공정한 작성이 필수적이다. 근로기준법도 근로계약서를 교부의무를 두고 있고, 이는 근로자가 사전에 근로조건을 충분히 알지 못하여 예기치 못한 불리한 근로조건을 감수하게 될 수 있는 위험을 제거하자는 데에 그 취지가 있다.

따라서 거래조건에 중요한 내용이 기재되어 있는 서면이 사전에 교부될 필요가 있다.

한편, 심층면접조사 결과 가단가의 문제점이 강하게 지적되었다. 수급사업자는 가단가로 인해 납품단가 불공정이 비롯된다고 인식하고 있다. 가단가를 정하는 사유를 제한하고, 확정단가를 정하는 시점을 특정해야하며, 가단가와 관련된 불공정행위 유형을 표준하도급계약서에 반영할 필요가 있다.

(2) 개선방안 제언

(가) 계약서 미교부시 제재 강화



공정거래위원회가 2017년부터 2020 11. 19. 까지 제재한 사례를 보면 23건 중 서면미교부 사례가 8건으로 그 비중이 상당히 높다. 서면미교부는 불리한 거래조건을 강요하는 수단으로 활용될 위험이 높다. 그리고 공정거래위원회 조사에서 입증이 비교적 용이한 서면미교부만 드러나고, 그 이면에 있는 납품대금의 불공정은 드러나지 않는 경우가 많다. 서면미교부는 빙산의 일각(一角)이고, 불공정의 씨앗이라고 할 것이다. 따라서 서면미교부에 대한 제재 수위를 강화할 필요가 있다.

이에 「하도급법위반 사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」 중 「위반행위의 중대성 판단기준」에 따르면 서면미교부는 ‘하’로 평가되어 1점이 부과될 뿐이다<sup>8</sup>. 이에 동 고시를 개정하여 서면미교부를 ‘상’ 3점으로 상향할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 「하도급법위반 사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」 개정안을 제안한다.

위반행위의 중대성 판단기준		
2. 세부평가 기준표		
3점(상)	2점(중)	1점(하)
① ~ ⑦ <현행과 동일>  ⑧ 법 제3조를 위반하여 적법한 서면을 발급 또는 보존하지 아니한 행위 <신설>	① ~ ⑦ <현행과 동일>	① <삭제>  ② ~ ⑩ <현행과 동일>

(나) 가단가 방식 변경

하도급법 제3조제3항에 따르면 정당한 사유가 있는 경우에 한하여 가단가를 약정할 수 있고, 이 경우 그 이유와 확정단가를 정하는 예정기일을 계약서에 기재하도록 하고 있다. 그런데, 공정거래위원회가 정한 표준하도급계약서(제9조제4항)에는 가단가 관련 내용이 “신제품(초도품) 제작 등과 같이 발주 전에 확정단가를 정하기 어려운 경우와 같은 특별한 사정이 있는 때에는 갑과 을이 협의하여 정한 임시단가를 우선 적용하되,

8 '상'3점, '중' 2점, '하' 1점

추후 확정단가가 정해지는 때, 임시단가와 확정단가의 차액을 정산하여야 한다”라고만 되어 있어 가단가를 정하는 이유와 확정단가 정하는 예정기일을 명시하도록 하지 않고 있고, 가단가도 쌍방의 합의가 아니라 협의에 의할 수 있도록 했다.

이에 표준하도급계약서에 제9조제4항을 아래와 같이 변경하고, 제5항, 제6항을 신설할 필요가 있다.

표준하도급계약서 제9조(하도급대금의 결정)

④종전제품과 사양이 현저히 변경된 신제품(초도품)의 제작 발주 전에 원가계산, 견적가격 등의 산출이 불가능하여 발주 전에 확정단가를 정하기 어려운 경우, 개발 단계에서 확인된 원가계산, 견적가격 정보만으로 발주 전에 확정단가를 정하기 어려운 경우와 같은 특별한 사정이 있는 때에는 갑과 을이 합의하여 정한 임시단가를 우선 적용하되, 추후 확정단가가 정해지는 때, 임시단가와 확정단가의 차액을 정산하여야 한다.

⑤갑과 을은 확정단가를 정하는 예정기일은 제1회차 목적물이 납품된 날과 가까운 날로 정하고, 갑은 을에게 제3조제1항의 서면에 가단가를 정하는 사유와 예정기일을 기재하여 교부한다.

⑥갑은 임시단가보다 확정단가를 낮게 결정하려고 하는 경우, 을에게 객관적이고 합리적이며 충분한 확정단가 산출 근거를 제시하여야 한다.

이에 더하여 수급사업자가 가단가와 관련된 부당행위를 쉽게 인식할 수 있도록 가단가와 관련된 부당한 하도급대금 결정 행위를 표준하도급계약서 제10조제2항제8호 이하에 아래 내용을 추가한다.

이에 다음과 같이 표준하도급계약서 개정안을 제안한다.

표준하도급계약서 제10조제2항

8. 임시단가(또는 가단가)를 정해 위탁한 뒤 나중에 원가계산, 견적가격 등의 산출이 가능할 때(예컨대, 제1회차 납품후) 대금을 확정하기로 수급사업자와 합의한

- 후 정당한 이유없이 1회차 목적물이 납품된 후 상당한 기간을 경과하여 대금을 확정하는 경우
9. 신규 개발품이 아님에도 원사업자가 임시단가(또는 가단가)로 발주 받았다는 이유로 수급사업자에게 임시단가로 위탁한 후 발주자가 가격을 인하할 경우 그 만큼을 인하하여 단가를 확정하는 경우
  10. 원사업자가 지속적인 거래관계에 있는 수급사업자에게 신규 품목에 대해 종전 가격보다 낮게 임시단가(또는 가단가)를 정하여 위탁한 후 단가를 확정하기 위한 추가적인 협의 없이 원사업자 일방의 의사결정을 통해 임시단가 그대로 하도급대금을 결정하는 행위
  11. 원사업자가 신개발품을 발주하면서 우선 임시단가(또는 가단가)를 정하고 추후 목적물의 최초 납품분에 대한 가격산출이 가능한 때 단가를 확정하기로 수급사업자와 합의하였으나 이후 해당 합의를 무시하고 객관적이고 합리적인 산출 근거 없이 임시단가 보다 낮게 하도급대금을 결정하는 행위

## 라. CR의 공정성

### (1) 시사점

근래 정책CR이 감소했다고 하나 코로나 사태로 인한 불경기로 인해 다시 증가할 가능성을 배제할 수 없다.

약정CR에 대해 심층면접대상자 대다수가 불공정하다고 지적하고 있다. 이로 인해 수급사업자의 영업이익률이 낮아지게 되고, 기술개발과 해외 거래처로 다변화할 자금력이 약화되므로 종속적인 상황에서 벗어날 수 없게 될 우려가 있다. 하지만, 수급사업자가 입찰 당시에 제시한 조건에 따라 약정CR이 시행되고 있다는 점에서 일률적으로 불공정하다고 평가해 금지할 수 없는 난점이 있다. 따라서 불공정 해소 방안을 쉽게 도출할 수 없으므로 약정CR은 장기적으로 과제로 설정하고 제도개선 방안을 도출할 필요가 있다.

## (2) 개선방안 제언

### (가) 정책CR 관련 개선방안

정책CR은 현행 하도급법에서 납품대금 감액에 해당하여 금지되고 있다. 따라서 제도를 개선하기 보다는 공정거래위원회가 감독행정을 철저히 하고, 피해기업이 구제될 수 있도록 제재로서 지급명령을 발할 필요가 있다.

법원은 정책CR을 통해 납품대금을 감액한 사안에 대해서는 그 폐해가 크고 근절 필요성이 높다는 점을 감안하여 정책CR이 근절될 때까지 하도급법에 법정된 손해배상액 한도 3배를 일률적으로 선고할 필요가 있다.

제도적으로는 아래에서 제언하는 바와 같이 원사업자가 정책CR을 감행할 유인을 차단하기 위해 징벌적 손해배상 강화하고, 감독행정력을 확충하기 위한 하도급감독관제 신설이 필요하다.

### (나) 약정CR 관련 제언

과도한 약정CR을 개선할 수 있는 제도적 해결책을 강구할 필요가 있다. 이에 공정거래위원회는 CR 약정 당시 예상 못한 사정으로 공급원가 등 비용이 변동하지 않거나 하락률이 하도급대금 인하비율보다 낮은 경우 하도급조정 신청 사유에 추가(제16조의2제1항제3호 신설<sup>9)</sup>하는 하도급법 개정을 추진 중이다. 구체적으로 수급사업자가 하도급대금 조정을 신청할 수 있는 사유에 약정CR에서 사전에 예상할 수 없었던 사유로 공급원가 등이 변동하지 않거나 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우를 추가하는 방안이다. 예상하지 못한 사정변경의 경우에 단가협의를 신청할 수 있도록 하는 개정 법률안은 긍정적이다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

---

9 하도급법 개정법률안 제16조의2 제1항 제3호 <신설>

3. 계약기간 경과에 따라 단계적으로 하도급대금을 인하하는 내용으로 계약을 체결한 이후 목적물등의 물량 변경 등 계약 당시에는 예상할 수 없었던 사유로 목적물등의 공급원가 및 공급원가 외의 비용이 변동하지 않거나 공급원가 및 공급원가 외의 비용의 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우

하도급법 개정법률안 제16조의2 제1항 제3호(신설)

3. 계약기간 경과에 따라 단계적으로 하도급대금을 인하하는 내용으로 계약을 체결한 이후 목적물등의 물량 변경 등 계약 당시에는 예상할 수 없었던 사유로 목적물등의 공급원가 및 공급원가 외의 비용이 변동하지 않거나 공급원가 및 공급원가 외의 비용의 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우

마. 납품단가 조정 신청

(1) 시사점

납품단가 협의제도에 대한 인지도가 아직 높지 않다. 공정거래위원회가 홍보를 지속할 필요가 있다.

납품단가 협의제도는 이번 조사를 통해 사실상 효과가 없는 것으로 조사되었다. 또 이번 조사에서는 수급사업자가 조사를 요구해도 받아들여지지 않거나 보복 조치가 두려워 신청할 수 없다는 답변이 많았다. 중소기업협동조합에 협의권이 부여되어 있으나 전문성 등의 한계가 지적되었다.

(2) 개선방안 제언

납품단가 조정에 관해 이번 조사와 공정거래위원회의 2019년 조사 결과와 상당히 다른 결과를 보인다. 공정거래위원회 조사 결과를 보면 일부라도 대금을 조정한 비율이 86%에 달한다고 조사되었는데, 하도급거래 현실에 비추어 신뢰하기 어렵다. 따라서 정부는 납품단가 협의제도 운용현황을 심층적으로 조사할 필요가 있다.

전문성을 갖춘 중소기업중앙회에 협의권을 부여할 필요가 있다. 이에 공정거래위원회는 중소기업중앙회에 납품단가 협의권을 부여하는 하도급법 개정법률안을 입법예고 했는데, 긍정적이라 할 것이다.

## 바. 금형소유권의 공정성

### (1) 시사점

금형소유권의 공정성에 대해 부정적 답변이 많았다. 금형의 보관과 관리비를 공급사업자가 부담하는 점, 단종 부품을 소량 생산 시에 적절한 납품대금을 지급하지 않는 점이 대두되었다. 단종차량의 부품도 의무적으로 공급하여야 할 법정 의무는 완성차제조사에 있음에도 불구하고, 적절한 대가의 지급 없이 그와 관련된 금형을 현실적으로 공급사업자가 보관하고, 보관에 따르는 위험인 파손과 분실 위험까지 부담하는 문제가 있다. 또한 단종 부품을 생산하기 위해서는 보관되어 있는 금형으로 교체를 하는 비용, 그 외 생산을 위해 소요되는 부대비용이 상당히 발생함에도 불구하고 납품대금이 종전 양산대금을 기준으로 소액 상향되는 정도에 그친다는 문제가 있다.

### (2) 개선방안 제언

표준하도급계약서 중 금형에 관한 부분(제26조)와 보수용 부품의 납품에 관한 부분(제18조)를 개정할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 표준하도급계약서 개정안을 제안한다.

#### 표준하도급계약서

##### 제18조(보수용 부품의 납품) <제2문 신설>

갑이 사양을 변경하였거나 생산을 중단한 자동차의 부품일지라도 이미 출하된 자동차의 사후관리에 지장을 초래하지 않도록 갑과 을이 별도로 정한 협약에 따라 갑이 보수용 부품을 발주하는 경우에는 을은 이를 계속 생산하여 납품할 책임을 진다. 이 경우 갑과 을은 보수용 부품을 생산하기 위하여 필요한 금형교체 비용 등 제반 비용을 고려하여 납품대금을 결정하여야 하고, 보수용 부품을 생산하기 위한 원가

<p>이하로 납품대금을 결정하여서는 아니된다.</p> <p>제26조(금형 등의 양도, 대여) &lt;제2항 제2문 신설, 제3항 개정 및 각호 신설&gt;</p> <p>②제1항 규정에 의한 금형 등의 양도 또는 대여의 경우에 가격, 임대료, 보관 또는 반납 등은 갑과 을이 협의하여 정한다. <u>양산이 종료된 금형의 보관비는 보관에 소요되는 비용 이하로 정할 수 없다.</u></p> <p>③을은 대여 받은 금형 등이 멸실 또는 훼손된 경우에는 즉시 갑에게 통지하여야 하며, 그 원인이 <u>다음 각호의 하나에 해당하는 경우를 제외하고</u> 갑의 요구에 따라 을의 부담으로 원상 복구하거나 대체품을 제공하는 등 갑의 손해를 배상하여야 한다.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 갑에게 있는 경우</li> <li>2. 불가항력적인 경우</li> <li>3. 양산이 종료된 이후 을의 경과실에 의한 경우</li> </ol>
--

#### 사. 부당한 기술자료 요구

##### (1) 시사점

이번 설문조사를 통해 실질적으로 납품단가 인하를 목적으로 부당한 기술자료를 요구하는 사례가 4%로 조사되었다. 문재인정부 집권 이후 공정거래위원회는 기술침해 전담팀을 구성하고 다수의 기술유용 행위를 적발하여 제재조치를 내렸다. 소재·부품·장비 강소기업을 육성하기 위한 정부의 계획이 실효성이 있기 위해서는 원사업자에 의한 수급사업자의 기술침해를 근절할 필요성이 있다. 이를 위해 공정거래위원회 행정력 강화뿐만 아니라 징벌적 손해배상액을 높이고, 증거편제를 시정하는 방법으로 민사적 제재 강화할 필요가 있다.

##### (2) 개선방안 제언

부당기술자료 요구 및 기술유용 행위에 대해 20대, 21대 국회에서 이학영의원 대표발의안을 비롯해 의원안으로 징벌적 손해배상액을 현행 3배 이하에서 10배 이하로 상향하는 내용의 하도급법 개정법률안이 다수 제출되었다. 중소기업의 기술력을 유지하고 강화하기 위해 기술탈취에 대한 제재를 강화한다는 취지에서 개정법률안은 긍정적이다. 다만, 현행 징벌적 손해배상제도가 법원에서 인정되는 사례가 극히 소수이고, 인정되는 경우에도 3배에 크게 미치지 못하는 문제가 있다. 이에 징벌적 손해배상액을 손해액의 3배 이상 10배 이하에서 정하도록 하한도 상향할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

하도급법 제35조(손해배상 책임) <제2항 개정, 각호 신설>

② 원사업자가 제4조, 제8조제1항, 제10조, 제11조제1항·제2항, 제12조의3제3항 및 제19조를 위반함으로써 손해를 입은 자가 있는 경우에는 그 자에게 발생한 손해에 대하여 다음 각 호에서 정한 범위에서 배상책임을 진다. 다만, 원사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 그러하지 아니하다.

1. 제4조, 제8조제1항, 제10조, 제11조제1항·제2항 및 제19조를 위반한 경우: 손해액의 3배
2. 제12조의3제3항을 위반한 경우: 손해액의 3배 이상 10배 이내

아. 납품대금 적시 지급

(1) 시사점

심층면접을 진행한 자동차부품 제조업 관계자들은 모두 하도급대금 지급 법정기일이 60일로 장기로 설정되어 있어 수급사업자들의 자금 운용에 곤란이 있고, 이를 개선하기 위하여 법정기일을 단축할 필요가 있다는 의견을 제시하였다. 2차수급사업자의 사정에 정통한 자는 법정기일을 30일로 단축하자는 개선 의견을 제시하였다.

한편, 이미 전자적 방식으로 대금청구 및 세금계산서 발행 시스템이 구축되어 있으며



로 납품대금 지급을 위한 행정에 장기간 소요되지 않는다. 그리고 대기업의 경우 부채 비율이 하락하고 사내유보금이 증가하는 등 자금여력이 충분할 것으로 평가된다.

이에 하도급법을 개정하여 법정기일을 단축하고, 대기업과 중견기업의 경우 현금결제를 원칙으로 정할 필요가 있다.

## (2) 개선방안 제언

20대, 21대 국회에서 법정 납품대금 지급기일을 단축하는 내용의 하도급법 개정법률안이 다수 발의되었다. 구체적으로 현행 60일을 15일로 단축하자는 안(전재수 의원 대표발의안, 2022004), 45일로 단축하자는 안(최운영의원 대표발의안, 2003585), 50일로 단축하자는 안(박정의의원 대표발의안, 2006455)이 있다.

20대 국회에서 납품대금을 현금으로 지급하도록 하는 내용의 하도급법 개정법률안이 복수 발의되었다(윤후덕 의원 대표발의안, 2014080), (전해철 의원 대표발의안, 2019792).

법정기일을 단축할 필요성이 크지만, 현행 하도급법에서 목적물 수령 후 10일 이내에 검사 결과를 통지하여야 하는 규정을 고려할 때 전재수 의원 대표발의안과 같이 15일 이내로 단축하기에는 무리가 있으므로, 2차수급사업자의 사정에 정통한 자 의견과 같이 30일로 단축하는 것이 타당해 보인다. 한편, 원사업자가 발주자로부터 선급금을 받은 경우 수급사업자에게 선급금을 지급하여야 하는 법정기한도 현행 15일에서 7일로 단축할 필요가 있다. 다만 중소기업은 현금 보유가 충분하지 않으므로, 중소기업 간 거래에는 현행 60일로 유지할 필요가 있다.

그리고, 현금지급 의무를 부과할 대상도 대기업에 한정하기보다 매출규모를 고려할 때 현금유동성이 상대적으로 높은 중견기업까지 포함할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

하도급법 개정안
----------

## 1. 하도급대금 법정지급 기한, 선급금 지급 법정기한 개정 관련

제6조제1항 중 “15일”을 “7일”로 하고, 같은 조 제3항 후단 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로, “15일”을 “7일”로 한다.

제11조제4항 중 “60일이”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 한다.

제13조제1항 각 호 외의 부분 본문 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로 하고, 같은 조 제2항 중 “60일이”를 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 하며, 같은 조 제3항 중 “15일”을 “7일”로 하고, 같은 조 제6항 단서 중 “60일(제1항 단서에 따라 지급기일이 정하여진 경우에는 그 지급기일을, 발주자로부터 준공금이나 기성금 등을 받은 경우에는 제3항에서 정한 기일을 말한다. 이하 이 조에서 같다)”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)을, 제1항 단서에 따라 지급기일이 정하여진 경우에는 그 지급기일을, 발주자로부터 준공금이나 기성금 등을 받은 경우에는 제3항에서 정한 기일을 말한다. 이하 이 조에서 같다)”로 하며, 제7항 단서 중 “60일”을 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로, “60일이”를 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 하며, 같은 조 제8항 중 “60일이”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 한다.

제16조제4항 후단 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로 한다.

## 2. 하도급대금 현금 지급 의무화

제13조의3을 다음과 같이 신설한다.

제13조의3(하도급대금 등의 지급에 관한 특례) ① 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조제2호에 해당하는 원사업자가 제6조, 제11조제4항, 제13조, 제15

조, 제16조 또는 제16조의2에 따라 하도급대금 등을 수급사업자에게 지급할 때에는 이를 현금 또는 현금성 결제수단으로 지급하여야 한다.

② 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조제2호에 해당하는 발주자가 제14조에 따라 하도급대금을 수급사업자에게 직접 지급할 때에는 이를 현금 또는 현금성 결제수단으로 지급하여야 한다.

## 자. 원사업자에 의한 비인격적 대우

### (1) 시사점

이번 심층면접조사를 통해 원사업자의 사용인으로부터 수급사업자 및 그 사용인이 비인격적인 대우를 당하고 있는 실태가 확인되었다. 공정거래위원회가 매년 실시하는 서면 실태조사에 이와 관련된 설문문항이 포함되어 있지 않아 포착되지 않았던 것으로 보인다. 이에 설문문항에 비인격적 대우와 관련된 사항을 포함할 필요가 있다.

한편, 직장 내 괴롭힘 금지 규정이 근로기준법<sup>10</sup>에 고객의 폭언 등으로 인한 건강장해 예방조치 규정이 산업안전보건법<sup>11</sup>에 법정되었다. 그런데, 원사업자로부터 당하는 비인격적 대우는 원사업자 또는 그 사용인이 근로기준법상 사용자 또는 근로자가 아니므로 위 근로기준법 규정으로 규율할 수 없고, 피해를 당하는 수급사업자의 근로자가 “주로 고객을 직접 대면하거나 정보통신망을 통하여 상대하면서 상품을 판매하거나 서비스를 제공하는 업무에 종사하는 근로자(‘고객응대근로자’ )가 아니므로 산업안전보건법으로도 규율할 수 없는 한계가 있다.

이에 하도급법으로 원사업자에 의한 비인격적 대우를 금지할 필요가 있다.

### (2) 개선방안 제언

10 제6장의2 직장내 괴롭힘 금지

11 제41조

21대 국회에서 윤미향의원 대표발의안은 신체적·정신적 고통을 주는 행위를 금지하는 하도급법 개정안을 발의하였다. 이 법안은 비인격적 대우가 만연해 있는 하도급거래 갑을 관계를 해소하기 위하여 긍정적이라고 평가된다. 다만, 금지행위를 산업안전보건 법과 같이 상세히 규정할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

#### 하도급법 개정안

제12조의4를 다음과 같이 신설한다.

제12조의4(수급사업자 등에 대한 괴롭힘 금지) 원사업자 또는 원사업자가 사용하는 근로자는 거래상의 지위 또는 관계 등의 우위를 이용하여 수급사업자 또는 수급사업자가 사용하는 근로자에게 폭언, 폭행, 그 밖에 업무상 적정범위를 벗어난 신체적·정신적 고통을 주거나 근무환경을 악화시키는 행위를 하여서는 아니 된다.

제22조제5항 중 “제11조제1항·제2항 또는 제12조의3제3항”을 “제11조제1항·제2항, 제12조의3제3항 또는 제12조의4”로 한다.

제25조제1항 중 “제12조의3”을 “제12조의3, 제12조의4”로 한다.

#### 차. 불공정 개선을 위해 필요한 조치

##### (1) 시사점

이번 조사를 통해 신원이 노출되어 보복조치를 당할 것을 우려되어 신고나 소송을 하거나 심지어 설문조사에 개별응답 자체를 꺼려하는 점이 드러났다. 일각에서는 기업을 옥죄는 규제와 처벌이 너무 강하다는 비판이 있으나 이러한 조사결과를 볼 때 하도급법의 제재 규정을 강화하고 현실화 할 필요성이 있다.

특히, 하도급거래 불공정을 단속하는 공정거래위원회에 사법경찰권을 부여하여야 한다는 의견, 근로감독과 같이 하도급감독관제도를 도입해야 한다는 의견이 제시되었다.

제도 개선 방향에 관해 시사하는 바가 크다고 할 것이다.

## (2) 개선방안 제언

### (가) 징벌적 손해배상액 상향

20대, 21대 국회에서 징벌적 손해배상제도를 개선하는 내용의 하도급법 개정법률안이 다수 발의되었다. 징벌적 손해배상 대상 금지행위를 확대하자는 안, 손해배상액을 3배로 정률화 하자는 안, 기술탈취에 대해 징벌적 손해배상액을 10배 이하로 상향하자는 안으로 구분할 수 있다.

이에 위에서 제안한 바와 같이 징벌적 손해배상액을 3배로 법정하되 다만 규제 필요성이 높은 기술탈취 행위에 대해 3배 이상 10배 이하로 더욱 강하게 제재할 필요가 있다.

### (나) 하도급감독관제 신설

20대 국회에서 하도급감독관제 신설을 내용으로 하는 김경협 의원 대표발의안이 발의되었다. 그 내용은 수급사업자 등이 변호사 등 경력이 있는 자 중에서 하도급감독관을 지정하고, 하도급감독관이 월 1회 이상 사업장을 방문하여 필요한 조사를 하고 위반행위를 확인한 다음, 권고하거나 공정거래위원회에 통보하도록 하는 것이다.

근로기준법은 근로현장에서 비교적 잘 지켜지고, 근로자의 작은 권리도 근로감독관에 의해 간이하게 구제되고 있다고 평가된다. 따라서 근로기준법상 근로감독관을 차용하여 하도급감독관제를 도입하는 방안은 긍정적이다. 그러나, 수급사업자등이 지정한 하도급감독관은 공무원이 아니라는 신분적 한계로 인해 강한 조사권, 조치권을 부여하기 어렵고, 결과적으로 실질적인 감독이 이뤄질지 의문이다. 따라서 공무원인 하도급감독관을 임명할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

하도급법 개정안
----------

제22조의3을 다음과 같이 신설한다.

제22조의3(하도급감독관) ① 공정한 하도급거래질서를 확립하기 위하여 공정거래위원회와 그 소속기관 및 특별시·광역시·특별자치시·도·특별자치도(이하 “시·도”라 한다)에 하도급감독관을 둔다.

② 하도급감독관의 자격, 임면, 직무 배치에 관한 사항은 대통령령으로 정한다.

제22조의4를 다음과 같이 신설한다.

제22조의4(하도급감독관의 권한) ① 하도급감독관은 이 법에 따른 하도급감독을 위하여 사업장이나 그 밖의 부속 건물을 출입하여 검사하고 장부나 서류의 제출을 요구할 수 있으며, 발주자, 원사업자 및 수급사업자에 대하여 질문할 수 있다.

② 제1항에 따라 출입·검사를 하는 하도급감독관은 그 권한을 표시하는 증표를 지니고 이를 관계인에게 보여주어야 한다.

제22조의5를 다음과 같이 신설한다.

제22조의5(하도급감독관의 의무) ① 하도급감독관은 직무상 알게 된 비밀을 엄수하여야 한다. 하도급감독관을 그만 둔 경우에도 같다.

② 하도급감독관은 직무를 공정하고 독립적으로 수행하여야 한다.

③ 하도급감독관은 하도급감독과 관련하여 직접적 또는 간접적인 이해관계가 있는 업무를 수행하여서는 아니 된다.

(다) 납품단가 협의를 위한 수급사업자의 공동행위 허용

(1) 시사점

완성차사업자가 수요와 구매 측면에서 독과점적 구조를 형성하고 있음을 앞서 확인하였다. 구조적 교섭력 격차에서 오는 불공정한 거래 관행을 시정하기 위하여 다양한 행정

적 규제가 필요하다. 그러나 이와 병행하여 구조적 해결도 강구하여야 하는데, 완성차 사업자의 독과점적 구조를 개선하는 것은 사실상 불가능하므로 수급사업자들의 공동행위를 통해 교섭력을 강화할 필요가 있다.

## (2) 개선방안 제언

갑을관계에서 공동행위를 통해 을의 교섭력을 강화하는 방안은 노동자들의 근로3권 보장하는 헌법상 제도를 비롯하여 가맹점사업자의 단체구성과 거래조건 협의권을 규정한 가맹사업법이 있다.

한편, 공정거래법은 부당한 공동행위의 예외로 인가제도와 소규모사업자로 구성된 조합에 공정거래법 적용을 배제하는 제도를 두고 있으나 실효성이 없다. 중소기업협동조합법에 중소기업협동조합이 하는 일정한 행위에 공정거래법상 부당한 공동행위 규정을 배제하는 제도개선이 이루어 졌으나 납품단가 인상을 위한 수급사업자들의 공동행위는 여전히 금지되는 한계가 있다. 공정거래위원회는 중소기업단체의 교섭력을 강화하기 위하여 소규모 사업자로 구성된 조합의 공정거래법 적용 배제기준을 예규 제정을 통해 마련하기로 하였다. 하지만, 대법원이 소규모 사업자의 기준을 80억 원 수준으로 매우 낮게 판단하고 있는 문제점이 있다. 이러한 문제점은 하도급법 이외에 가맹사업과 대리점 사업에도 공통으로 있으므로, 근본적으로 공정거래법을 개정하여야 할 것이나 이를 기대하기 어렵다.

따라서 하도급법에 납품대금 등 거래조건 개선을 위한 수급사업자의 공동행위를 허용하도록 개정할 필요가 있다.

이에 다음과 같이 하도급법 개정안을 제안한다.

### 하도급법 개정안

제28조 제목 외의 부분을 제1항으로 하고, 같은 조에 제2항, 제3항을 다음과 같이 신설한다.

② 하도급거래 조건의 합리화를 위한 목적으로 다수의 수급사업자 또는 수급사업

자들로 구성된 사업자단체가 원사업자를 상대로 하도급거래 조건을 협의하는 경우에는 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제19조제1항 또는 제26조제1항제1호를 적용하지 아니한다.

③제2항의 공동행위를 하려는 수급사업자나 사업자단체는 사전에 공정거래위원회에 공동행위가 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」에 위반되는지 여부에 관한 심사를 받을 수 있다.



**공정거래위원회 자동차부품산업 불공정하도급 행위 제재 현황**  
**(2017~2020. 11. 19.)**

순번	사건번호	위반유형	처분유형
1	의결 2020-279호	어음할인료 미지급	재발금지, 지급명령
2	결정 제2020-017호	대금감액	고발(법인)
3	의결 제2020-248호	서면미교부, 어음할인료 미지급	재발금지, 지급명령
4	의결(약) 제2020-044호	서면미교부	재발금지
5	의결(약) 제2020-036호	부당특약	재발금지
6	의결(약) 제2020-029호	서면미교부	재발금지
7	의결(약) 제2019-086호	부당특약	재발금지
8	의결(약) 제2019-070호	서면미교부	재발금지
9	의결 제2019-005호	서면미교부	과징금, 재발금지
10	의결 제2018-280호	서면미교부, 어음할인료 미지급	과징금, 재발금지, 지급명령
11	결정 제2018-045호	시정조치불이행(지연이자 미지급)	고발(법인, 대표)
12	의결 제2018-029호	대금감액, 어음할인료 미지급	재발금지,
13	의결(약) 제2017-119호	대금지연이자 미지급	재발금지, 지급명령
14	의결 제2017-271호	서면미교부	재발금지, 과징금
15	결정 2017-054	부당대금결정	고발(법인)
16	의결 2017-272	상동	재발금지, 과징금
17	의결 제2017-266호	대금지연지급, 대금지연이자 미지급	재발금지, 과징금
18	결정 제2017-039호	부당대금결정, 대금감액	고발(법인)
19	의결 제2017-223호	상동	재발금지, 과징금
20	의결 제2017-156호	대금감액	재발금지, 과징금
21	의결(약) 제2017-057호	서면미교부	재발금지
22	의결 제2017-139호	어음할인료미지급, 대금지연이자미지급	재발금지, 과징금
23	의결 제2017-013호	어음할인료미지급	재발금지, 지급명령

## 심층면접 면담자 목록

### ■ 자동차부품제조사 관계자

△ 일자 / 장소 : 2020. 10. 30. / 중소기업중앙회 비전룸

△ 면담자 : 1차 수급사업자의 사정에 정통한 자 1명, 2차 수급사업자의 사정에 정통한 자 1명

### ■ 노동조합

△ 충남지역 사업장

- 일자 / 장소 : 2020. 10. / 한국노총 충남지역본부 사무실
- 면담자 : 충남지역 소재 자동차부품 제조사 노조위원장 6명

△ 경기지역 사업장

- 일자 / 장소 : 2020. 11. 2. / 한국노총 경기지역본부 사무실
- 면담자 : 경기지역 소재 자동차부품 제조사 노조위원장 7명

[첨부]

## 심층면접조사 전문

### 가. 자동차부품제조사 관계자 면담

【 2020. 10. 30. 자동차부품제조사 관계자 2명 집체면담 】

문1) 자동차부품 제조업에서의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있다고 생각하십니까?

답) 2차 수급사업자의 사정에 정통한 자(이하 '2차 협력사') : 여전히 문제가 많다. 1차 벤더에서 2차벤더, 2차 벤더에서 3차 벤더로 단계가 내려갈수록 특히 단가 측면에서 불만이 많이 생긴다. 거래조건, 기술유용 등 자동차부품 제조업에서 불공정거래 이슈가 많지만 그 중에서도 단가문제는 여전히 가장 큰 이슈이며, 제일 중요한 부분이다.

답) 1차 수급사업자의 사정에 정통한 자(이하 '1차 협력사') : 기업이 영속하기 위해서는 이익을 내야 하는데, 이익을 내지 못하니 납품가격(단가)에 대한 논쟁은 계속 발생할 수밖에 없다. 특히 단가문제는 결국 경쟁입찰로 이루어지고 있는 최근 업계의 특성상 경쟁이 매우 치열하다 보니 발생하는 문제라고 생각한다.

문2) 하도급거래에서 역시 가장 큰 이슈는 단가문제일텐데, 업계에서 CR(Cost Reduction)이 적용되고 있습니까?

답) 2차 협력사 : 당연히 적용되고 있다. 입찰과정에서 선정된 이후 단가가 바로 확정이 되면 좋은데, 그렇지 않다. 원사업자들이 계약과정에서 단가를 확정하지 않고 이른바 '가단가'를 적용하는 것이 문제다. 예컨대 계약과정에서 부품 하나당 단가를 900원으로 설정하여 수급업체에서 부품을 모두 납품하고 900원에 맞추어 대금을 지급받았는데, 원사업자 측에서 추후에 이 단가가 확정단가가 아닌 '가단가'라고 하여 단가를 800원으로 낮추게 되면 수급업체들은 900원을 기준으로 지급받은 대금 중 낮아진 단가만큼의 차액을 도로 돌려주어야 한다. 즉 이처럼 계약 후 일정기간 후에 확정단가를 정하는 것이 가장 큰 문제이다.

답) 1차 협력사 : CR이라는 것은 신차출고 이후 시간이 지날수록 발생하는 가격인하율을 미리 부품대금에 반영하는 것이다. 계약과정에서 부품업체들도 이러한 사정을 알고 계약을 하는 것이므로 이러한 CR은 문제될 것이 없다. 다만, 과거에는 이른바 '정책CR'이라고 하여 원재료의 원가, 생산량과 관계없이 경기상황, 상대방 회사의 영업이익률 등을 고려하여 임의로

CR을 하는 경우가 많았는데 최근 2년간 이러한 정책CR이 있었다는 이야기는 들어본 적이 없다.

답) 2차 협력사 : 1차벤더에서는 정책CR이 없는지 모르겠지만, 2차, 3차벤더의 경우 약정CR 이외에 정책CR도 여전히 존재하고, 매년 온갖 이유로 CR을 요구받고 있다.

문3) 원사업자가 귀사와의 거래를 끊으면 귀사는 다른 거래처와 쉽게 거래를 대체할 수 있습니까?

답) 2차 협력사 : 거의 불가능하다고 본다. 납품을 위해서는 원사업자의 인증을 받아야 하는데, 2차, 3차벤더들은 1차벤더의 '리딩'이 필요하다. 즉, 1차벤더 측에서 원사업자에 2차, 3차벤더의 인증을 신청해주어야 하는데 1차벤더에서 이러한 '리딩'을 해주지 않으면 2차, 3차벤더들은 인증을 받을 수 없어 납품을 할 수 없다.

답) 1차 협력사 : 국내 완성차 제조사는 7개인데 반해, 거기에 납품하는 업체가 국내에 800개 가량이 된다. 그 중 50% 정도는 한 모기업만을 단독으로 거래하고 나머지는 중복적 거래를 자유롭게 하고 있다. 그런데 한 모기업만 단독으로 거래하는 납품업체는 그 모기업에 특화되어 있는 업체의 특성상 다른 모기업의 인증을 받기가 쉽지 않다. 따라서 아무리 그러한 업체가 낮은 가격으로 입찰에 참가한다고 해도 이를 받아줄 수 없는 것이다. 따라서 한 모기업과 단독 거래를 하고 있는 납품업체들은 그 특성상 다른 거래처와 쉽게 거래하기 어려운 점이 있는데, 이들을 제외한 나머지 업체들은 자유롭게 경쟁을 하고 있다. 과거에는 다른 모기업에 납품하는 것을 금지했으나 현재는 그렇지 않다.

문4) 계약체결과 관련하여, 작업을 시작하기 전에 하도급계약의 내용 등이 기재된 계약서를 미리 발급받고 있습니까? 또한 발급받은 계약서에 기재되어야 하는 내용은 모두 기재되어 있습니까?

답) 2차 협력사 : 계약서는 일을 시작하기 전에 항상 미리 받고 있다. 그리고 계약서에 기재되어야 할 사항이 누락되는 경우도 거의 없다. 다만, 계약서대로 잘 지켜지지 않으니까 문제다. 특히 앞서 설명했듯이 '가단가'가 가장 문제다. 계약서에는 확정단가인 것처럼 기재되어 있지만, 계약서에 기재된 확정단가를 지키지 않고 '가단가'라고 하여 추후에 대금을 결정하는게 문제다.

문5) 금형소유권은 누가 가지고 있습니까? 금형의 보관, 유지 및 관리비용은 어떻게 처리되고 있습니까?

답) 1차 협력사 : 각 부품마다, 또 회사마다 다르지만 일반적으로 금형소유권은 모기업에게 있다. 금형은 발주자의 소유로 되어 있는 것이 기본이다. 한편 금형의 보관, 유지 및 관리비용은 이를 보관하고 있는 부품업체가 부담한다.

문6) 귀사는 원사업자 또는 상위업체로부터 부당한 계약종료 또는 부당반품을 겪은 경험이 있습니까?

답) 2차 협력사 : 상당히 많다. 물론 상위업체에서 반품을 요구하는 명목은 하자인데, 실질적으로는 사내정치 등을 이유로 한 부당한 반품요구가 상당수 존재한다. 분명히 상위업체에서 요구한 스펙대로 제품을 제작해서 납품했고, 제작과정에서 상위업체가 현장까지 찾아와 품질관리를 제대로 하고 있음에도 불구하고 하자를 문제삼아 반품을 요구하는 경우가 많다.

문7) 귀사는 원사업자로부터 기술자료의 공개 또는 제출을 요구받은 적이 있습니까?

답) 2차 협력사 : 상당히 비밀비재하다. 우리회사 노하우지만 수주를 위해서 제공했는데, 이를 원사업자 측에서 스스로 사용한다거나, 이원화를 위해 다른 업체에 공개해버린 경우가 많다.

답) 1차 협력사 : 1차벤더의 경우 과거에는 원사업자측에서 기술자료를 요구하여 내재화하는 경우가 많았는데 최근에는 그러한 경우가 있다는 얘기를 들은 바가 없다. R&D인력 및 장비가 충분한 1차벤더의 경우 원사업자와 공동개발 프로젝트를 진행하는 경우가 많은데 이러한 공동개발 시 특허 또는 소유권과 관련한 문제는 공정하게 처리하고 있는 것으로 알고 있다.

문8) 협동조합의 납품단가 조정협의 제도를 활용하거나, 자체적으로 단가조정을 요청하여 단가를 조정받은 적이 있습니까?

답) 2차 협력사 : 납품단가에 대한 조정요청은 항상 이루어진다. 그러나 이러한 요청이 받아들여져서 단가가 조정되는 경우는 거의 없다. 납품단가 조정협의 제도는 이용해 보았지만, 전문인력의 충원 및 관련 교육이 아직 많이 필요하다고 느낀다.

답) 1차 협력사 : 원재료값의 인상, 생산량의 변화 등의 문제로 가격이 변동되는 경우 모기업에 신청해서 조정협의가 이루어지고 있다. 다만 실제로 조정협의 과정에서 단가인하 요청이 제대로 반영되는 경우가 있는지는 잘 모르겠다.

문9) 하도급거래에서 불공정행위를 근절하기 위해 필요한 방안은 무엇이라고 생각하십니까?

답) 2차 협력사 : 납품단가에 대해 집행력 있는 기관에 사법경찰권을 부여 및 강화하여 더 철저한 관리, 감독이 이루어지길 바란다. 근로감독관처럼 더 많은 집행인력 및 권한이 필요해

보인다. 또한 임금구조가 지나치게 불합리한 측면이 있다.

원사업자-1차벤더-2차벤더-3차벤더로 갈수록 임금격차가 심하다. 동일노동 동일임금이 이루어질 수 있도록 제도적 정비가 필요해 보인다.

**답) 1차 협력사 :** 납품대금 결제를 더 앞당길 수 있도록 제도가 정비되면 좋겠다. 현재 60일로 규정되어 있는데 현실적으로 너무 길다. 또한, 하도급거래 관련하여 중소기업 위주로 제도적 혜택을 누리고 있는데 대기업이 아닌 이상 중견기업들도 이러한 제도적 혜택을 받을 수 있도록 제도가 정비되길 바란다.

**【 개별면담 - 2차 수급사업자의 사정에 정통한 자 】**

**문1) 원사업자와 하도급거래에 있어서 납품단가와 관련하여 특히 불공정하다고 느끼는 부분은 어떤 부분입니까?**

**답)** 원사업자가 일방적으로 낮은 납품단가를 강요하는 부분이 가장 심각한 부분이라고 생각한다. 예컨대 우리가 납품단가로 100원을 산정하여 원사업자에게 요구하면, 원사업자는 아무런 근거도 제시하지 않고 막무가내로 단가를 80원으로 정해버린다.

이런 식으로 원사업자 측에서 낮은 단가를 강요하면 우리는 도저히 80원으로 납품할 수 없음에도 불구하고 원사업자와의 지속적인 거래관계를 유지하기 위해 마진하나 남기지 않고 80원으로 납품이 가능한 다른 업체에 하도급을 맡긴다.

그러면 원사업자 측에서는 우리가 마진을 하나도 남기지 않았음에도 불구하고 마진을 남긴 것으로 간주하고 납품단가를 더 깎아버려서 우리가 오히려 더 큰 손해를 보게 된다.

**문2) 원사업자와의 거래에서 납품기일과 관련하여 불공정하다고 느끼는 부분이 있습니까?**

**답)** 원사업자가 납품기일을 일방적으로 통보하듯이 정하고 있는데, 이 때문에 하위협력업체들은 물리적으로 불가능한 납품기일을 맞추기 위해 손해를 감수하고서 추가비용을 지출하고 있다. 심지어 원사업자 측에서 지정한 납품기일까지 도저히 불가능하다고 우리가 이야기하면, 원사업자 측에서 인력지원을 해준다고 하면서 인력을 파견해주는데 파견된 인력은 관련 생산라인에 대한 지식이 전무한 인원들이라 보니 제품생산에 전혀 도움이 되지 않는다. 실제로 도움이 전혀 되지 않는 인원을 파견해주면서, 인력을 파견해줬다는 이유로 납품기일을 억지로 앞당기고 있다.

하위협력업체들은 원사업자와의 거래선을 유지하기 위해 손해를 감수하면서 억지로 납품기일에 맞춰 제품을 납품하는데, 이에 대해 소요되는 추가비용은 단가에 전혀 반영이 되지 않는다.

**문3) 인건비 및 원자재값의 인상 등을 이유로 원사업자에게 단가인상을 요청한 사례가 있습니까?**

**답)** 해마다 최저임금은 상승하고, 원재료값은 인상되는데 실제로 이러한 인상분이 단가에는 전혀 반영되지 않는다. 또한 환경관련 규제로 인한 비용지출도 해마다 확대되고 있는데, 이 부분 역시 단가에 반영되지 않는다.

하위협력업체 입장에서는 이러한 부분들을 반영한 단가인상을 요구하고 싶지만, 그러한 선택이 거의 없기 때문에 여러 가지 비용 상승요인들을 단가에 어떻게 반영해야 하는지 조차 알 수 없어서 단가인상 요구를 하고 싶어도 할 수가 없다.

**문4) 귀사는 금형소유권 및 금형관리비용과 관련하여 불합리하다고 느끼는 부분이 있습니까?**

답) 금형에 대한 소유권은 원사업자가, 금형의 실제 보유는 하청업체가 하고 있다. 그런데 하청업체가 금형을 보유하면서 발생하는 유지보수 및 관리비용이 상당해서 금형을 보유하는 것에 대해 대부분의 하청업체들이 큰 부담을 느끼고 있다. 특히 금형이 분실되거나 손상이 생긴 경우 이에 대한 책임은 하청업체가 온전히 모든 책임을 지다보니 이에 대한 부담이 상당하다.

**문5) 대금결제와 관련하여 불공정하다고 느끼는 부분 또는 제도가 개선되어야 한다고 느끼는 부분이 있습니까?**

답) 하도급법에 따르면 원사업자의 수급사업자에 대한 대금결제가 60일 이내에 이루어지도록 되어 있는데, 실제로 이것이 제대로 지켜지지 않고 있다. 하청업체 입장에서는 대금결제가 빨리 이루어져야 원활하게 다음 사업을 추진할 수 있는데, 대금결제가 항상 미뤄지다 보니 이로 인해 발생하는 손해가 막심하다.

그리고 하청업체 입장에서는 하도급법에 규정되어 있는 대금결제 기일 60일도 너무 길다. 최소한 일반 신용거래처럼 30일 정도로 대금결제기한이 정해지거나, 원사업자의 지급보증을 강제하는 제도가 마련되면 좋다고 생각한다.

**문6) 원사업자 직원의 비인격적 대우를 경험한 바 있습니까? 있다면 구체적인 사례는 무엇인가요?**

답) 원사업자 또는 상위협력사 직원으로부터의 비인격적 대우는 항상 있다. 1차 협력사는 완성차 업체로부터, 2차 협력사는 1차 협력사로부터, 또 3차 협력사는 2차 협력사로부터 단계별로 그 아래 단계의 협력업체에 대한 소위 ‘갑질’이 존재한다. 이런 ‘갑질’이 제일 많이 발생하는 상황은 상위업체 직원이 공정감사라는 명목으로 현장을 방문하는 경우인데, 상위업체의 대리나 과장급 직원을 하위업체의 대표이사나 임원급 직원이 응대해주어야 한다. 그보다 낮은 직급의 직원들은 아예 상대조차 해주지 않고 “대표 불러와!”라면서 소리치기도 한다. 제품에 하자라도 발견되는 경우에는 자신보다 나이도 어리고 직급도 낮은 상위업체 직원으로부터 막말이나 욕설을 들어야 한다.



## 나. 노조위원장

【 2020. 10. 26. 자동차부품 제조업체 충남지역 노동조합 위원장들과의  
집체면담 】

문1) 자동차부품 제조업에서의 하도급거래가 공정하게 이루어지고 있다고 생각하십니까?  
올해가 작년보다 원사업자와의 하도급거래가 공정하게 개선되었다고 생각하십니까?

답) A업체 : 4~5년 전까지만 해도 원사업자의 단가후려치기, CR(Cost Reduction) 관련하여 회사 측으로부터 이야기를 많이 들었다. 그런데 최근에는 CR과 관련된 이야기가 회사 측으로부터 나오지 않는다. 그러나 원사업자 측에서 CR을 더 이상 하지 않아서라기보다는 노조 측에 이러한 사실을 이야기하더라도 해결이 되지 않으니 노조 측에 이와 관련된 이야기를 하지 않아서 그러한 것일 수도 있다는 생각이 든다.

답) B업체 : 우리 역시 2~3년 전만 해도 매출액이 1,000억이라면 CR이 20~30억에 이를 정도여서 이슈가 많이 되었는데, 최근에는 업계 상황이 좋지 못하여 계속 적자를 기록하다 보니 CR이 이루어지지 않은 것으로 보인다.

답) C업체 : 예전에는 CR이 계속 있었고 이에 대한 불만이 지속적으로 나왔었다. 그런데 근래에는 이에 대한 불만을 토로해도 해결되지 않고, 도저히 해결방안이 없어 보이니 다들 무더져서 이에 대해 불만을 토로하지 않게 된 것 같다. CR은 현재에도 이루어지고 있는 것으로 알고 있다.

답) D업체 : 우리는 과거보다 원사업자의 갑질이 더 심해졌다. 예전에는 부품제조사들이 제작하는 부품의 원재료를 부품제조사들이 지정·관리했었다. 그런데 최근에는 중요부품에 대한 원재료를 원사업자가 직접 지정·관리하는 등 간섭이 심해졌다.

문2) 원사업자로부터 귀사가 경험한 불공정행위는 어떠한 것들이 있습니까?

답) A업체 : 원사업자의 귀책사유로 인해 불량이 발생한 경우에도, 부품업체 측에 책임을 물으면서 A/S 및 이에 대한 후속조치 비용까지 전부 전가하는 경우가 있었다.

답) B업체 : 우리도 비슷하다. 원사업자가 처음 주문한 내용대로 부품을 완성하여 납품하였는데, 원사업자 측에서 생긴 사정으로 치수 등 변경사항이 발생한 경우, 이에 맞춰

다시 부품을 제작 납품하라는 요구를 받은 적이 있다.

**답) C업체 :** 원사업자 측에서 우리회사의 사업부 중 적자가 발생하고 있는 사업부 목록을 요구한 다음 적자가 나고 있는 기업에는 물량을 줄 수 없다고 하면서 적자가 발생하고 있는 사업부의 매각을 강요한 적도 있었다.

**답) D업체 :** 원사업자 측에서 수시로 공정감사라는 명목으로 현장에 나와서 부품제조사의 모든 현황을 파악한다. 현장의 투입인원까지 간섭하면서 현장에서 숙련도 등의 이유로 일시적으로 인원을 감축하거나 추가하는 경우가 있는데 원사업자에서 감사를 나와서 이를 발견하면 이를 문제 삼아 종전에 협상했던 단가를 낮춰버리기까지 한다.

**답) E업체 :** 원사업자 측에서 현장으로 공정감사를 진행하는 경우, 원사업자의 직원으로부터 비인격적 대우를 받는 경우가 많다. 원사업자의 직원들이 공정감사를 진행하면서 고압적 태도로 부품제조사 직원들에게 욕설 및 반말을 하기도 하고, 제품을 집어 던지는 경우도 많이 있다.

**문3) 원사업자가 귀사의 기술자료 및 제조노하우 또는 경영관련 자료를 요구한 적이 있습니까?**

**답 )A업체 :** 임플 협상과정에서, 우리 측에서 제시한 임플이 높다면서 임플을 높게 설정한 이유를 확인한다는 명목하에 내부 기술자료 및 경영관련 자료들을 요구한다. 이 과정에서 대부분 부품제조사들의 영업비밀이 원사업자에게 공개될 수밖에 없다.

**문4) 원사업자의 불공정행위에도 불구하고 원사업자의 입찰에 참가할 수밖에 없는 이유는 무엇입니까?**

**답) A업체 :** 원사업자가 물량을 쥐고 있고, 다른 거래할 원사업자를 찾기 어렵다. 차기 거래를 위해서는 손해를 감수하고서라도 낮은 단가로 입찰할 수밖에 없다.

**답) B업체 :** 원사업자가 다른 사업자와의 거래를 제한하고 있어서 다른 사업자와 거래를 하고 싶어도 할 수가 없다. 원사업자 측에서는 다른 경쟁사업자와 거래하는 경우 자신들의 기술이 유출될 위험이 있다는 이유로 다른 경쟁사의 입찰에 참가하지 못 하게 하고 본인들과 거래를 강제하고 있다.

**문5) 하도급법에 따른 납품단가 협의제도를 활용해 본적이 있습니까?**

**답) 모든 업체 :** 그러한 제도가 있다는 사실을 몰랐다. 한 번도 납품단가 협의제도를 활용해 본적이 없다.

문6) 원사업자의 불공정행위를 공정거래위원회, 법원 등을 통해 신고(소송)하였거나 할 의향이 있습니까?

답) A업체 : 원사업자의 불공정행위가 아무리 심해도 우리 부품제조사들은 이를 공정위에 신고하거나 소송을 할 수가 없다. 법을 잘 몰라서, 돈이 없어서가 아니라 원사업자와 거래가 끊기게 될 것이기 때문에 신고를 할 수 없다.

답) B업체 : 원사업자가 직접적으로 보복조치를 얘기하지는 않지만, 과거 공정위에 신고하였다가 거래가 끊겨 폐업한 부품제조사들이 있었고, 모든 부품제조사들이 이러한 사실을 인지하고 있기 때문에 원사업자의 불공정행위를 신고할 수가 없다.

문7) 하도급거래에서 불공정행위를 근절하기 위해 필요한 방안은 무엇이라고 생각하십니까?

답) A업체 : 지금까지 수많은 법적대응, 집회참여 등의 여러 방법을 시도해보았지만 아직까지 불공정행위 문제는 해결되지 않았다. 현 상황을 개선하기 위한 움직임에 참여하는 순간 보복조치가 들어오기 때문이다. 현실적으로 현 상황이 개선될 수 있을지 의문이다.

답) B업체 : 현실적으로 수급사업자들은 보복조치가 두려워 원사업자의 불공정행위를 신고할 수가 없다. 그러니 근로감독관과 같이 불공정 하도급 거래행태를 감독할 수 있는 하도급감독관 같은 행정체계가 마련되어 불공정 하도급 거래행태를 감시·감독하게 된다면 좋을 것 같다.

답) C업체 : 현행 공정거래법에서는 담합을 금지하고 있는데, 하도급업체들이 단결할수 있는 권리를 부여해서 원사업자와 동등한 협상력을 갖게 하면 하도급거래에서 불공정행위가 완화되지 않을까 생각한다.

【 2020. 11. 2. 자동차부품 제조업체 경기지역 노동조합 위원장들과의 집체면담 】

문1) 원사업자 측에서 CR(Cost Reduction)을 계약에 포함시키고 있습니까? 과거에는 약정되지 않은 이른바 ‘정책CR’이 있었다고 하는데, 지금도 ‘정책CR’이 존재한다고 생각하십니까?

답) A업체 : CR은 기본적으로 계약서에 모두 포함되어 있다. 과거에는 계약서에 포함되지 않으면서 회사의 경영상황 등을 이유로 한 ‘정책CR’이 만연했었는데, 최근에 이러한 정책CR이 있었다는 이야기는 들어본 바가 없다.

답) B업체 : 10년 전에는 정책CR이 많았지만, 최근에는 없다. CR은 모두 계약서에 포함되어 있는데, 문제는 그 정도가 과도하다는 것이 문제이지, CR이 계약서에 있냐 없냐는 최근에는 문제되지 않고 있는 것으로 보인다.

문2) 계약서에 그렇게 과도한 조건의 CR을 명시되어 있음에도 불구하고 부품제조업체들이 원사업자와 계약을 하는 이유는 무엇입니까?

답) A업체 : 자동차 부품제조업체가 입찰방식으로 바뀌면서 경쟁이 치열해졌다. 고객사로부터 낙찰을 받기 위해서는 손해인 것을 알면서도 어쩔 수 없이 낮은 단가를 제시할 수밖에 없고, 과도한 조건의 CR을 받아들일 수밖에 없다.

답) B업체 : 입찰경쟁 때문에 회사들이 도저히 감당할 수 없는 수준의 CR이라도 받아들일 수밖에 없다. 과도한 CR로 인해 회사들의 영업이익이 마이너스가 되는 경우도 비일비재하다. 이 때문에 제품의 품질 저하 문제도 심각하다.

답) C업체 : 공개입찰제도를 고객사가 단가 후려치기를 위한 용도로 사용하고 있는 것이 문제다. 자동차 부품제조업의 경우 단가도 중요하지만, 고객사가 요구하는 부품을 생산할 수 있는 적절한 설비를 갖추었느냐가 굉장히 중요하다. 따라서 형식상으로는 공개입찰이지만, 단가만 저렴하게 제시하고 설비가 따라주지 않는 회사들은 선정되지 못하고 설비를 갖추고 있는 회사가 선정된다. 그런데 이 때 가장 낮은 단가를 제시한 회사의 단가로 계약을 하게 되니 결과적으로 제대로 된 설비를 갖추고 있는 회사들은 억지로 더 낮은 단가로 계약할 수밖에 없게 된다. 이처럼 고객사들은 공개입찰제도를 단가 후려치기를 위한 용도로 사용하고 있는 것이다.

문3) CR에 대하여 원사업자 측에 조정을 요구할 수 있다는 내용을 계약서에 포함시키고 있다고 하는데, 단가 조정을 요청하여 반영된 사례가 있습니까?

답) A업체 : 계약서에 그러한 내용이 있다는 것을 다들 잘 알고 있지만, 실제로 단가 인상을 요구해서 이것이 반영되는 경우는 거의 없다고 본다. 예컨대 원재료의 가격이 변동되어 단가 인상을 요구하는 경우에도 고객사에서는 이를 단가 조정에 반영해주지 않는다.

답) B업체 : 고객사 측에서 온갖 이유를 들어 단가를 더 깎는 경우는 많이 있어도, 우리 측에서 단가인상을 요구해서 이것이 반영되는 경우는 거의 없다.

답) C업체 : 우리 업체의 경우, 원재료 값의 상승으로 인한 단가조정이 이루어진 경우가 많이 있었다. 다만, 원재료 값 상승으로 인한 단가 인상분이 언제 반영되는지 그 시기가 항상 불명확하다는 점이 문제다.

답) D업체 : 공정개선을 인정해주지 않는 것도 문제다. 예컨대, 협력사가 자체적으로 공정개선을 통해 두 사람이 작업해야 할 것을 한 사람이 작업할 수 있도록 하더라도 고객사에서 실사를 나와 애당초 보고한 대로 두 사람이 작업하고 있지 않으면 이를 문제 삼는다. 이처럼 업체가 노력해서 효율성을 높이더라도 이를 고객사 측에서 반영해주지 않으면 협력사들은 노력할 이유가 없다.

문4) 최저임금에 의한 인건비 변동을 납품단가에 반영하여 조정된 사례가 있습니까?

답) A업체 : 최저임금 상승에 의한 인건비 변동으로 납품단가를 조정해주었다는 얘기는 들어본 적이 없다.

답) B업체 : 최저임금 상승 때문에 고객사에서 2,3차 협력사에게 지원금을 지급했다는 이야기는 들어본 적 있다.

문5) 제품의 하자 및 A/S 관련해서 원사업자로부터 불공정한 대우를 받은 경험이 있습니까?

답) A업체 : 고객사에서 실시한 검사를 통과하였더라도, 추후에 해당 부품에 하자가 발생하여 리콜이 이루어지면 그 책임을 모두 협력업체에게 떠넘긴다. 해외업체들은 검사를 통과하여 납품을 완료했으면 거기서 더 이상 책임을 지지 않는데, 우리나라의 경우 리콜 관련하여 모든 책임은 실질적으로 협력업체가 모두 떠안는다.

답) B업체 : 리콜문제가 발생했을 때 거의 모든 경우 협력사가 100% 책임을 진다. 이처럼

책임비율을 정하는 과정에 있어서 불공정함을 심하게 느낀다.

**문6) 원사업자로부터 비인간적 대우를 받은 경험이 있습니까?**

**답) A업체 :** 고객사 직원으로부터의 비인간적 대우는 이루 말할 수 없을 정도로 많다. 우리 회사에서도 최근 차장 한 명이 고객사의 비인간적 대우를 견디지 못해 사표를 쓰고 퇴사한 경우가 있다.

**답) B업체 :** 특히, 협력사의 사무직들이 고객사 직원을 응대하면서 겪는 스트레스가 상당하다고 들었다.

**문7) 금형소유권은 원사업자가 보유하도록 되어 있는데, 금형의 보관, 유지 및 관리 비용은 어떻게 처리되고 있습니까?**

**답) A업체 :** 고객사 측에서 협력업체에게 금형을 보관하도록 하면서, 이로 인해 발생하는 비용은 전혀 보전해주지 않는다.

**답) B업체 :** 금형을 10년 동안 협력업체에서 보관하도록 되어 있는데, 이에 대한 관리는 전적으로 협력업체가 책임을 진다. 출시된 지 오래된 제품의 금형은 처치곤란이다. 만약에 해당 금형이 분실이라도 되면 똑같은 금형을 새로 구매해서라도 가져다 놓아야 한다.

**답) C업체 :** 금형교체비용 등을 전혀 보전해주지 않고, 과거에 설정한 단가에 수량만 단순 곱하여 대금을 지급하다 보니 금형을 보관함으로써 발생하는 손실이 막대하다.

**문8) 원사업자로부터 기술자료의 제출을 요구받는다던가, 원사업자가 수급사업자의 기술을 부당하게 사용하는 경우가 있습니까?**

**답) A업체 :** 협력사의 기술들은 제대로 관리가 되지 않는다. 협력사가 특허출원을 한 기술도 어느 날 다른 경쟁업체에 가보면 특허출원 했음에도 불구하고 똑같은 기술을 쓰고 있는 경우가 비일비재하다.

**답) B업체 :** 협력사에서 자체 개발한 기술을 독점하려고 하면, 원사업자로부터 제재가 들어온다. 그렇기 때문에 원사업자나 경쟁사가 특허기술을 침해하더라도 이를 문제 삼을 수 없다.

**답) C업체 :** 협력사의 생산기술 및 노하우는 모두 고객사 연구소의 승인을 받아야 한다.

그러므로 협력사의 기술은 모두 공개된다고 보아야 한다.

답) D업체 : 고객사에서 기술평준화라는 명목으로 업체들을 관리한다. 고객사에서 관련 업체들을 모두 초빙해서 관련 기술에 대해 설명하도록 하는 경우도 있다. 이를 ‘모범라인’이라고 하는데, 사진을 찍지는 못하게 하지만 경쟁사들을 불러서 공장 견학까지 하게 한다.

문9) 원사업자가 귀 사와의 거래를 끊으면 귀 사는 다른 거래처와 쉽게 거래를 대체할 수 있습니까?

답) A업체 : 다른 선택지가 없다. 다른 고객사와 거래하려고 하면 고객사에게 밉보이기 때문에 시도조차 할 수 없다.

답) B업체 : 실제로 고객사에서 다른 거래처와의 거래를 방해하는 행위를 하는 것은 아니다. 그러나 다른 거래처가 없으니 다른 거래처와의 거래는 시도조차 할 수 없는 것이다. 결국 고객사에서 다른 거래처와 거래를 방해하지 않더라도 할 수조차 없는 것이다.

답) C업체 : 해외 고객사와 거래를 하려면 국내 고객사의 허가가 필요하다. 즉, 해외 고객사와 거래를 하더라도 고정적으로 국내 고객사의 제품을 몇 년간 공급이 가능하다는 확인을 받아야만 해외 고객사와 거래를 할 수 있는 것이다.

답) D업체 : 마음만 먹으면 해외업체와 거래를 할 수도 있겠으나, 처음 오더를 따내는 것이 워낙 힘들기 때문에 해외업체와의 거래를 시도하기 어렵다. 해외로 나가고 싶어도 연구, 인력, 투자비용 등이 만만치 않다.

**【 개별면담 - A사】**

**문1) 원사업자와의 하도급계약 체결 시, 계약의 내용 중 가장 문제가 되는 부분은 무엇이라고 생각하십니까?**

**답)** 계약서에 기재된 단가가 확정단가가 아니라는 점이 가장 큰 문제라고 생각한다. 계약서에는 분명히 단가가 기재되어 있으나, 원사업자 측에서는 이를 ‘가단가’라고 하여 이런저런 사유를 들어 계약 후 단가를 일방적으로 변경 통보한다.

계약서 상으로 기재된 단가가 ‘가단가’라거나 해당 단가가 변경될 수 있음을 명시하지도 않았으면서 이를 일방적으로 ‘가단가’라고 주장하여 단가를 계속 깎는 것이다. 우리 하청업체들 입장에서는 계약 당시의 단가를 보장받아야 그나마 이익을 낼 수 있는데, 계약 당시의 단가조차 보장받지 못하고 이런저런 이유로 거기에서 단가가 더 깎이니 계속 적자를 볼 수밖에 없다.

**문2) 귀사는 원사업자의 부당한 위탁 취소, 수령거부 또는 반품으로 인해 피해를 본 적이 있습니까?**

**답)** 납품단계에서 원사업자의 품질검사를 다 통과했음에도 불구하고, 이후에 하자문제가 발생한 경우 이에 대한 책임을 하청업체들에게 모든 책임을 전가한다. 원사업자 측의 잘못으로 생긴 하자임에도 불구하고 하청업체에게 일방적으로 반품, 위탁 취소를 하는 경우가 많다. 우리 측의 귀책사유가 없음에도 불구하고 하자처리를 위한 모든 비용을 우리가 모두 부담하다 보니 한 번 하자이슈가 발생하면 회사 측에 발생하는 손해가 이루 말할 수 없을 정도로 심각하다.

**문3) 원사업자로부터 비인간적 대우를 받은 경험이 있습니까?**

**답)** 원사업자의 차장, 과장급 직원이 회사로 찾아와서 우리 회사의 대표이사가 바로 응대해주지 않으면 안 된다. 대표이사가 없어 다른 직원이 응대를 하면 사람취급도 하지 않고 무작정 하대를 한다.

특히, 하자문제가 발생해서 원사업자 직원이 찾아오는 경우에는 나이, 직급에 상관없이 우리 측 직원에게 야자하면서 하대를 하는데 이를 응대하면서 오는 스트레스가 이루 말할 수 없을 정도다.

**문4) 귀사는 원사업자로부터 부당하게 기술관련 자료를 요구받은 적이 있습니까?**

**답)** 기술관련자료를 원사업자 측에서 요구하는 것은 당연하고, 우리 회사가 개발한 특허까지 뺏어가는 경우도 많다. 우리 회사가 개발한 아이템을 특허 출원하려면 우리 회사 단독으로 출원할 수가 없고, 원사업자 명의로 특허 출원하거나 최소한 원사업자와 공동으로 특허출원을 할 수밖에 없다.



문5) 귀사는 원사업자로부터 부당하게 경영정보의 제공을 요구받았거나, 원사업자로부터 경영간섭을 받은 경험이 있습니까?

답) 우리 회사가 일본의 부품업체와 MOU체결을 추진한 적이 있었다. 그런데 원사업자 측에서 기술유출을 이유로 일본업체와의 MOU체결을 반대해서 불발되고, 원사업자가 지정해 준 업체와 MOU체결을 한 경우가 있다.

**【 개별면담 - B사】**

**문1) 귀사는 금형소유권에 관한 계약 내용이 공정하다고 생각하십니까? 그렇게 생각하는 이유는 무엇입니까?**

답) 금형소유권과 관련하여 계약이 다소 불공정하다고 느낀다. 수급사업자에게 불필요한 금형을 소유하도록 하는 경우가 있다. 그리고 수급사업자에게 금형 관리비용을 전가하기도 하는데, 불필요한 금형을 소유하면서 금형관리비용까지 수급사업자가 부담하는 경우에는 수급사업자 측에서 부담이 너무 크다.

**문2) 원사업자와의 계약조건 중 불공정하다고 느끼는 부분은 주로 어떤 부분입니까?**

답) 앞서 말한 금형관리비용을 포함한 각종 비용을 수급사업자 측에 전가하는 등 부당한 특약 등이 많다. 또한 어음거래 시 수급사업자 측에 불리한 조건으로 결제조건이 결정되는 경우도 있다.

**문3) 인건비나 원재료비 상승으로 납품단가 인상이 필요한 경우, 귀사는 원사업자에게 납품단가 조정을 신청한 적이 있습니까?**

답) 납품단가 인상요구는 항상 있다. 그러나 대부분 받아들여지지 않는다. 예컨대 차량을 10만대 생산할 것을 계획하고 이에 맞춰 납품단가를 결정하였는데, 실제로 5만대만 생산하는 것으로 계획이 변경된 경우 기존 납품단가를 계속 유지하면 손해가 발생할 수밖에 없다. 이런 경우 납품단가 인상을 요구하는데 거의 받아들여지지 않는다.

**문4) 하도급법에 의해 수급사업자의 공급원가가 일정 수준 이상 오를 경우 중소기업협동조합이 수급사업자를 대신해 원사업자와 납품단가를 협의할 수 있습니다. 이 제도를 활용해 본 적이 있습니까?**

답) 협동조합에서 단가뿐만 아니라 고객사의 사고 또는 고객사와의 관계에서 발생하는 불공정거래에 대해 건의할 수 있는 시스템이 있다는 것은 잘 알고 있다. 실제로 협동조합 측에 단가 등 불공정거래행위에 대한 개선을 구하는 건의를 많이 하고 있으나, 그 결과가 어떻게 처리되었는지에 대해서는 들은 바가 없다.

**문5) 원사업자로부터 비인간적 대우를 받은 경험이 있습니까?**

답) 고객사 직원으로부터의 비인간적 대우는 당연히 많다. 특히 영업부나 개발부의 사무직군들이 고객사 직원으로부터의 비인간적 대우에 많이들 고통을 호소하고 있다. 막말, 하대는 기본이고 고객사의 과장급 직원이 방문하여 우리회사의 대표이사를 불러내고, 그 밑의 직급의 직원이 응대하면 대꾸도 하지 않는 경우가 많다.

【 개별면담 - C사】

문1) 귀사는 올해가 작년보다 원사업자와의 하도급거래가 공정하게 개선되었다고 생각하십니까?

답) 그렇지 않다. 오히려 이번 코로나 사태로 인해서 원청의 갑질이 더 심해졌다고 느낀다. 코로나 사태로 인해 경기상황이 나빠짐으로써 원청들이 본인들의 이익률을 유지하기 위해 하청업체에게 더 무리한 요구를 하고 있다. 원청으로부터의 단가인하 요구는 기존보다 더욱 심해지고 있고, 원청의 관리감독에 있어 품질관리를 더 엄격하게 진행하고 있다. 원청들은 코로나 사태 이전과 동일하게 이익률을 유지하기 위해 하청업체들을 더 쥐어짜고 있다.

문2) 귀사는 원사업자로부터 부당한 경영간섭을 받은 경험이 있습니까?

답) 하청업체가 다른 국내 완성차 업체와 거래를 하려고 하는 경우 고객사로부터 압박이 들어온다. 물론 타업체와 거래하지 말라고 대놓고 이야기하지는 않지만, 타업체와 거래할 시 불이익을 줄 것이라는 무언의 압박을 느끼고 있다.

또한, 고객사에서 공정감사라는 명목으로 하청업체 현장을 수시로 방문한다. 그러면서 기술보안이라는 이유로 하청업체들의 내부정보를 요구한다. 하청업체들의 핵심공정이 어디인지, 영업비밀은 어떻게 어떤 방법으로 관리하고 있는지 등의 정보를 공문을 통해 직접 요구하기도 한다.

문3) 귀사가 발급받은 계약서에 기재되어야 하는 내용이 모두 기재되어 있습니까?

답) 그렇지 않다. 고객사로부터 발급받은 계약서는 '미완의 계약서'이다. 특히 단가같은 경우에는 '가단가'라고 하여 재협의를, 재협상의 여지를 항상 남겨놓는다. 계약서에 기재된 대로 단가나 결제조건 등이 확정이 되어야 하청업체 입장에서 예측하고 준비할 수 있는데, 계약서에 기재된 대부분의 내용들에 대해 재협상의 여지를 남겨놓으니 문제다.

문4) 원사업자가 제조 등의 위탁을 하는 경우 정당한 사유가 없음에도 특정 물품·장비·원재료 등을 지정하여 귀사에 매입, 사용, 이용하도록 강요한 사실이 있습니까?

답) 대부분의 물품·장비·원재료에 대하여 원청에서 지정하여 매입, 사용하도록 하고 있다. 원청에서 지정해주지 않은 장비나 원재료를 사용할 수가 없다. 하청업체에서 자체적으로 더 효율이 좋은 장비나 저렴한 원재료를 찾아 사용할 수 있어야 어느정도 영업이익을 남길 수 있는데, 그렇지 못하고 원청에서 지정한 것들만 사용할 수 있다 보니 이익을 남길 수가 없다.

문5) 귀사는 원사업자의 부당한 위탁 취소, 수령거부 또는 반품으로 인해 피해를 본 적이

**있습니까?**

**답)** 원청에서 아무런 이유도 대지 않고 갑자기 위탁을 취소하거나, 제품을 수령거부하는 경우가 있었다. 이러한 원청의 요구는 대부분 일방적 통보로 이루어진다. 원래 30만개를 생산하여 납품하기로 약정되어 있음에도 어느 날 갑자기 아무런 이유도 제시하지 않고 일방적으로 납품물량을 3만개로 줄여버리는 경우도 있었다. 이미 30만개 생산을 위해 설비랑 시스템을 마련해 놓았는데, 납품물량이 갑자기 줄어드는 바람에 울며 겨자먹기로 손해를 감수하면서 원청에 제품을 납품했다.

**문6) 귀사가 원사업자로부터 경험한 비인간적 대우는 어떤 것들이 있습니까?**

**답)** 공정감사라는 명목으로 원청에서 하위직 직원이 내려오면, 우리 측에서는 최고 고위직이 응대를 해야한다. 공정감사를 하면서 기분이 안 좋으면 억지로 꼬투리를 잡으면서 불필요한 공정을 추가시키는 경우도 많다. 그리고 노골적으로 접대를 요구하기도 한다. 다른 업체에서는 어떻게 접대해주던데 여기는 접대를 잘 못 한다는 식으로 경쟁업체와 비교하여 접대를 요구한다. 심지어 자기의 지인들에 대해 취업청탁을 하는 경우도 있었다.

**【 개별면담 - D사】**

**문1) 귀사는 금형소유권에 관한 계약 내용이 공정하다고 생각하십니까? 그렇게 생각하는 이유는 무엇입니까?**

**답)** 금형소유권 및 관리에 대한 부분은 매우 불공정하다고 생각한다. 금형의 소유권은 고객사가 보유하고 있으면서, 하청업체들에게 금형의 보관 및 관리를 모두 떠넘기는 것이 문제다. 고객사의 승인이 없으면 이미 단종된지 한참된 제품의 금형을 계속 보유하고 있어야 하는데, 그 관리비용은 모두 하청업체 측에서 부담해야 하니 이로 인해 발생하는 비용이 너무 크다.

**문2) 귀사는 원사업자와의 계약조건 중 불공정하다고 느끼는 부분은 무엇입니까?**

**답)** 매년 인건비는 상승하는데, 고객사 측에서 제품가격을 계속 낮추는 것이 가장 큰 문제라고 생각한다. 고객사 측에서는 시간이 갈수록 제품생산이 숙달되어 비용이 절감된다는 이유로 제품가격을 해마다 낮춘다. 그러나 매년 인건비는 상승하는데 이것이 제품가격에 반영되지 않다보니 하청업체들은 자체적으로 구조조정 등을 통해 비용을 절감하여 고객사 측에서 제시한 가격에 맞출 수밖에 없다. 이런 사정이니 하청업체들은 영업이익을 도저히 낼 수가 없다.

**문3) 원사업자가 제조 등의 위탁을 하는 경우, 정당한 사유가 없음에도 불구하고 특정 물품, 장비, 원재료 등을 지정하여 귀사에 매입, 사용, 이용하도록 강요한 사실 있습니까?**

**답)** 고객사에서 물품, 장비, 원재료 등 모든 사항들은 강제로 지정하고 그 회사의 제품만 사용하도록 하고 있다. 과거에는 하청업체들이 자체적으로 거래처를 정하여 그 안에서 원가절감을 통해 이익을 낼 수 있었는데, 이제는 고객사에서 모든 것들을 다 지정해주니까 하청업체 자체적으로 원가를 절감할 수 있는 여지가 아예 차단되어버렸다.

**문4) 귀사가 원사업자로부터 경험한 비인간적 대우는 어떤 것들이 있습니까?**

**답)** 현장 직원들은 그나마 괜찮은데, 고객사로부터 감사 나온 직원들을 응대해야 하는 관리직, 사무직 직원들은 고객사 직원의 비인간적 대우로 스트레스를 많이 받고 있는 것으로 알고 있다. 고객사 직원이 우리 회사 직원들을 하대하는 것은 당연하고, 항상 강압적이고 명령조로 이야기를 한다.

## 【 개별면담 - E사】

문1) 귀사는 금형소유권에 관한 계약 내용이 공정하다고 생각하십니까? 그렇게 생각하는 이유는 무엇입니까?

답) 자세한 내용은 알 수 없지만, 회사로부터 금형 관련한 계약 내용은 전반적으로 공정하게 결정되고 있다는 이야기를 들었다. 물론 계약 전반적으로 원청이 유리한 구조는 있겠지만, 계약서에 필요한 내용은 모두 포함되어 있어 우리 측에게 특별히 불이익이 되는 내용은 없다고 한다.

문2) 인건비나 원재료비 상승으로 납품단가 인상이 필요한 경우, 귀사는 원사업자에게 납품단가 조정을 신청한 적이 있습니까?

답) 우리 측에서는 고객사 측에 납품단가 인상을 요구한 적은 따로 없다. 어차피 요구해봤자 인상될 가능성도 거의 없고, 괜히 요구했다가 고객사로부터 밉보일 염려 때문에 쉽사리 납품단가 인상을 요구할 수가 없다.

다른 회사에서 납품단가 인상을 요구해서 받아들여진 경우가 있다는 얘기는 들었지만, 그 회사의 경우는 도저히 그 단가로는 회사를 운영할 수 없어 폐업위기에 놓인 특이 케이스였다고 들었다.

문3) 원사업자와의 계약내용이 불공정함에도 불구하고 계약을 체결하는 이유는 무엇이라고 생각하십니까?

답) 차기 오더를 위해 울며 겨자먹기로 낮은 단가에 계약을 할 수밖에 없다. 우리나라에서 완성차업체는 한정적이고, 해외업체와 거래하기에는 너무 많은 비용과 노력이 요구되다보니 그 단가로 계약하면 당장 손해가 발생할 수밖에 없는 상황이라든가 차기 오더를 위해서는 억지로 낮은 단가에 계약할 수밖에 없는 것이다.

문4) 귀사가 원사업자로부터 경험한 비인간적 대우는 어떤 것들이 있습니까?

답) 고객사로부터 공정감사가 나오는 경우에는, 고객사의 차장급 직원이 오게 되는데 이때 하청업체의 공장장 또는 대표이사급이 응대해야만 한다. 그 이하 직급의 직원은 아예 상대조차 해주지 않는다.

한편, 납품하는 제품에 문제가 생겨 우리 직원들이 고객사에 직접 방문하게 되면 사람취급도 하지 않고 막말을 일삼는다.

**【 개별면담 - 인알파코리아 (자동차 선루프 제조업체)】**

**문1) 원사업자의 CR로 인하여 최근 귀사의 경영상태가 많이 악화되고 있다고 생각하십니까?**

**답)** 우리업체의 경우, 다른 부품제조업체와는 다르게 경쟁이 치열하지 않다 보니 다른 업체들이 겪는 갑질이나 불공정거래행위는 비교적 적은 편이다. 그래서 다른 업체들이 많이 겪고 있는 정책CR은 우리회사의 경우 전혀 들은 바가 없고, 단지 계약서 상에 포함되어 있는 약정CR만 있는 것으로 알고 있다.

이 약정CR의 경우도, 우리업체는 그 정도가 심하지 않아서 크게 무리없이 회사가 잘 따라가고 있다고 알고 있다. 단지 국내 완성차 제조업체가 한정되어 있다보니 입찰을 위해서 낮은 단가로 계약을 체결하는 바람에 영업이익률이 3%대에 불과하다는 점은 다소 불합리하다고 느끼고 있다.

**문2) 원사업자와의 계약내용 중 단가를 조정하는 내용이 포함되어 있습니까? 실제로 단가 인상을 요청하여 조정이 이루어진 경험이 있습니까?**

**답)** 내가 아는 범위 안에서는 단가인상을 요청했다거나, 요청하여 받아들여졌다는 이야기는 들은 적이 없다. 다만, 우리업체 측에서 고객사에 초도금형 생산비용을 미리 지급하여달라고 요청하여 이것이 받아들여진 적은 있다고 들었다.

**문3) 제품의 하자 및 AS관련하여 책임소재를 다룰 때 불합리함을 느낀 사례가 있습니까?**

**답)** 제품의 하자 발생으로 인한 AS를 처리하는 과정은 고객사와 우리업체 간의 책임소재가 분명하게 나누어져 있어서, AS처리는 비교적 잘 시스템화되어 있다고 생각한다.

다만, AS가 들어오면 우리업체의 수리기사가 직접 수리를 해주도록 되어 있는데, 이러한 AS기록이 모두 고객사 측에 남아서 품질평가지수에 반영이 된다는 점은 다소 문제가 있다고 본다. 이렇게 품질평가지수에 AS기록이 남으면서 고객사에서 차후 거래 시, 종전 제품에 대한 AS기록을 근거로 예상AS비용을 단가에 삽입하도록 요구하는 부분이 있는데 이 부분은 불합리하다고 생각한다.

**문4) CR이나 단가문제 이외에 원사업자와의 거래에서 불합리하다고 느끼는 부분이 더 있습니까?**

**답)** 서두에서 이야기했듯이 우리업체는 다른 부품업체에 비해 경쟁이 덜 치열하다보니 고객사로부터의 갑질이 거의 없는 편이다.

다만, 공정거래위원회에서 조사를 나온다거나 하는 경우에는 고객사 측에 꼭 해당 사실을

보고하도록 하고 있는데 이처럼 고객사가 하청업체를 간섭, 관리하려고 하는 측면이 있다는 점은 불합리하다고 생각한다.

**문5) 그밖에 자동차부품 제조업에서의 불공정거래 관련하여 하고 싶은 이야기가 더 있습니까?**

**답)** 우리업체 뿐만 아니라 자동차부품 제조업에서 많은 하청업체들은 영업이익률이 다른 제조업에 비해 너무 낮다. 자동차의 경우 국내 완성차 업체의 수가 한정적이다보니 완성차 업체와 거래하기 위해 출혈을 감수하고서라도 계약을 체결하고 있는 실정이다.

실제로 자동차 부품제조업에서 하청업체들의 영업이익률은 3%에 불과하다. 이러한 상황이 계속되다보면 하청업체들은 도저히 살아남을 수가 없다.

완성차 업체와 동일한 수준의 이익률까지 요구할 수는 없지만, 하청업체들이 자력으로 살아남을 수 있을 정도의 이익률을 확보할 수 있도록 산업구조가 변화될 수 있기를 바란다.



**【 개별면담 - F사】**

**문1) 원사업자의 CR로 인하여 최근 귀사의 경영상태가 많이 악화되고 있다고 생각하십니까?**

**답)** 과거에는 정책CR등 여러 가지 CR이 있었지만, 최근에는 계약서에서 미리 정해놓은  
약정CR외에는 추가적인 CR은 없다. 계약서에서 미리 정해진 약정CR만 있기 때문에 CR로  
인해 경영상태가 악화되고 있다고 보기는 어렵다.

**문2) 단가를 조정하는 내용이 원사업자와의 계약에 포함되어 있습니까? 실제 단가 조정은  
이루어지고 있습니까?**

**답)** 우리업체의 경우, 재료비나 인건비 등은 이미 결정되어 있는 부분이 단가에 반영되기  
때문에 별도로 단가인상을 요청할 유인이 없다. 따라서 굳이 단가 조정을 계약서에 반영할  
필요가 없고, 실제로 단가 인상요청을 한 사례도 없는 것으로 알고 있다.

**문3) 귀사 제품에 대한 원사업자의 AS정책과 관련하여 불합리하다고 느끼는 부분이 있습니까?**

**답)** 제품에 하자가 발생하였을 때 AS절차 및 책임소재는 비교적 분명하게 관리되고 있기  
때문에 AS절차나 책임소재 관련해서 크게 불만은 없다. 다만, 우리업체의 경우 납품하는 제품의  
특성상 수리가 아니라 기존제품을 반송받아 신규제품을 보내주어야 하는데, 여기서 발생하는  
과도한 비용은 다소 불합리한 점이 있다고 느낀다.

**문4) 금형의 소유권 및 유지관리와 관련하여 불공정하다고 느끼는 부분이 있습니까?**

**답)** 고객사에게 금형의 소유권이 있고, 하청업체가 금형을 보관하는 부분에 대해서는 크게  
불합리하다고 느끼지 않는다. 다만, 금형을 보유하도록 되어 있는 기간이 너무 장기간이다 보니  
거기에서 발생하는 유지관리비용이 부담되는 측면이 있다.

**문5) 단가 이외에 부분 관련하여 원사업자와의 거래에서 불공정하다고 느끼는 부분이  
있습니까?**

**답)** 우리업체는 단일품목을 생산하는 업체이다 보니 다른 업체들에 비해 원사업자의 갑질이  
심하지 않다고 본다. 우리업체의 경우에는 대금결제나 납기 관련해서도 크게 불만이 없다.

## 제20, 제21대 국회 발의 하도급법 개정법률안

-본건 개선방안 관련

의안 번호	제안 회기	대표발 의자	주요내용	심사진행 단계
202058	20대 국회	제윤경 의원	징벌적 손해배상제도 확대 - 물품등의 구매강제(제5조), 부당결제청구(제12조), 경제적이익 부당요구(제12조의2), 부당한 대물변제(제17조), 부당한 경영간섭(제18조), 보복조치(제19조), 탈법행위(제20조)까지 징벌적 손해배상 사유로 추가	임기만료 폐기
2002069	20대 국회	최운열 의원	징벌적 손해배상제도 강화 - "3배를 넘지 아니하는 범위에서"를 "3배에 해당하는"으로 개정	임기만료 폐기
2007513	20대 국회	박찬대 의원	징벌적 손해배상제도 확대 및 강화 - "3배를 넘지 아니하는 범위에서"를 "3배에 해당하는"으로 개정 - 물품등의 구매강제(제5조), 부당결제청구(제12조), 부당한 대물변제(제17조)까지 징벌적 손해배상 사유로 추가	임기만료 폐기
2007865	20대 국회	채이배 의원	징벌적 손해배상제도 확대 및 강화 - 부당한 특약(제3조의4), 물품등의 구매강제(제5조), 부당결제청구(제12조), 경제적이익 부당요구(제12조의2)까지 징벌적 손해배상 사유로 추가 - 배상액 감액사유 중 위반행위에 따른 벌금 및 과징금(제4호) 및 원사업자의 재산상태(제6호) 삭제	임기만료 폐기
2008041	20대 국회	정재호 의원	징벌적 손해배상제도 확대 - 물품등의 구매강제(제5조), 부당결제청구(제12조), 경제적이익 부당요구(제12조의2), 부당한 대물변제(제17조)까지 징벌적 손해배상 사유로 추가	임기만료 폐기
2011595	20대 국회	김철민 의원	손해배상청구의 소에서 상대방의 자료제출명령제도 신설	임기만료 폐기
2103850	21대 국회	허영 의원	손해배상청구의 소에서 상대방의 자료제출명령제도 신설	소관위 심사
2102547	21대 국회	김경만 의원	기술유용행위 입증책임 전환 및 상대방 자료제출명령제도 신설	소관위 심사

2014809	20대 국회	이학영 의원	기술탈취 10배 손해배상제도 신설	임기만료 폐기
2101124	21대 국회	송갑석 의원	기술탈취 10배 손해배상제도 신설	소관위 심사
2102419	21대 국회	이학영 의원	기술탈취 10배 손해배상제도 신설	소관위 심사
2102758	21대 국회	이용우 의원	기술탈취 10배 손해배상제도 신설	소관위 심사
2101126	21대 국회	이상만 의원	기술탈취 손해배상에서의 손해액 추정조항 신설	소관위 심사
2103727	21대 국회	윤영석 의원	기술탈취 손해배상에서의 손해액 추정조항 신설	소관위 심사
2012815	20대 국회	박광은 의원	기술자료 유출금지 및 처벌조항 신설	임기만료 폐기
2013171	20대 국회	조배숙 의원	기술자료 유출금지 및 처벌조항 신설	임기만료 폐기
2101875	21대 국회	신정훈 의원	계약체결 전 단계의 기술편취행위 금지조항 신설	소관위 심사
2003585	20대 국회	최운열 의원	하도급대금 지급기일 단축 - 원사업자의 하도급 위탁 목적물 수령 후 대금 지급 기일을 60일 이내에서 45일 이내로 단축 - 원사업자가 발주자로부터 선금금 받은 경우 수급사업자에 대한 선금금 지급기일을 15일 이내에서 7일 이내로 단축 - 원사업자가 발주자로부터 준공금 또는 기성금 받은 경우 수급사업자에 대한 대금지급기일을 15일이내에서 7일 이내로 단축	임기만료 폐기
2006455	20대 국회	박정의 의원	하도급대금 지급기일 단축 - 원사업자의 하도급 위탁 목적물 수령 후 대금 지급 기일을 60일 이내에서 50일 이내로 단축	임기만료 폐기
2022004	20대 국회	전재수 의원	하도급대금 지급기일 단축 - 원사업자의 하도급 위탁 목적물 수령 후 대금 지급 기일을 60일 이내에서 15일 이내로 단축	임기만료 폐기
2005330	20대 국회	어기구 의원	대금지급을 위한 보험계약체결 규정 신설 - 국가, 지자체 또는 공공기관이 발주자인 경우 하도급대금 적정 지급관리 시스템 구축 조치	임기만료 폐기

			규정 신설 - 하도급대금 미지급을 대비한 보험계약 체결 규정 신설	
2014080	20대 국회	윤후덕 의원	하도급대금 현금지급의무 조항 신설	임기만료 폐기
2019792	20대 국회	전혜철 의원	하도급대금 현금지급의무 조항 신설	임기만료 폐기
2014412	20대 국회	이인영 의원	하도급대금 압류금지 조항 신설	임기만료 폐기
2021324	20대 국회	조정식 의원	○ 부당특약 무효조항 신설 ○ 하도급대금 압류금지조항 신설 ○ 하도급대금 증액사유 확대 - 목적물의 납품기일 변경을 하도급대금 증액사유로 추가	임기만료 폐기
2101567	21대 국회	민형배 의원	부당특약 무효조항 신설	소관위 심사
2015440	20대 국회	고용진 의원	표준하도급계약 작성의무화 및 부당특약 무효조항 신설	임기만료 폐기
2018302	20대 국회	서형수 의원	표준하도급계약 작성의무화	임기만료 폐기
2023234	20대 국회	정재호 의원	원사업자가 지정하는 사업자와의 거래강제 제한	임기만료 폐기
2019126	20대 국회	추혜선 의원	원사업자가 지정하는 사업자와의 거래강제 제한 - 제11조(감액금지), 제12조(물품구매대금 등의 부당결제청구의 금지)에 원사업자가 지정하는 제3자를 포함하도록 개정	임기만료 폐기
2009577	20대 국회	전혜철 의원	물품대금 등의 부당결제 청구금지 범위 확대 - 원사업자가 지정하는 사업자로부터 사게 하거나 자기가 지정하는 사업자의 장비 등을 사용하게 하는 것을 금지하는 규정 신설	임기만료 폐기
2007940	20대 국회	김기선 의원	발주자의 하도급대금 직접지급 책임 강화 - 수급사업자가 위탁업무를 수행하는 중 발주자로부터 직접 계약내역에 없는 제조등 위탁을 받은 경우 하도급대금을 발주자에게 직접 지급 요청한 때, 발주자가 하도급대금을 직접 지급하도록 하는 규정 신설	임기만료 폐기
2007285	20대 국회	박선숙 의원	위법행위금지청구권 규정 신설	임기만료 폐기

2007635	20대 국회	김경협 의원	하도급감독관제도 신설	임기만료 폐기
2104063	21대 국회	윤미향 의원	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 비인격적 대우 금지 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 원사업자 또는 원사업자가 사용하는 근로자는 거래상의 지위 또는 관계 등의 우위를 이용하여 업무상 적정범위를 넘어 수급사업자 또는 수급사업자가 사용하는 근로자에게 신체적·정신적 고통을 주거나 근무환경을 악화시키는 행위를 할 수 없도록 함</li> </ul> </li> </ul>	소관위 접수
2105213	21대 국회	임오경 의원	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 수급사업자 공동행위 허용 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 하도급거래 조건의 합리화를 위한 정당한 사유가 있는 경우로서 다수의 수급사업자가 원사업자와 하도급대금을 협의하는 경우에는 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제19조를 적용하지 않도록 함(안 제28조제2항 신설).</li> </ul> </li> <li>○ 지방자치단체에 현행법위반에 대한 조정권 및 조사권을 부여함(안제22조부터제24조까지 및 제24조의4).</li> </ul>	소관위 접수
발의 전	입법 예고 완료( 의견 제출 기한 10.5.)	정부( 공정위 )	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ CR 약정 등 사유 하도급 조정 신청 사유 추가 <ul style="list-style-type: none"> <li>- CR 약정 당시 예상 못한 사정으로 공급원가 등 비용 변동하지 않거나 하락률이 하도급대금 인하비율보다 낮은 경우 하도급조정 신청 사유에 추가(16조의2 1항 3호 신설)</li> </ul> </li> <li>○ 중기중앙회 하도급대금조정협의권 부여(동조4항,5항)</li> <li>○ 자료제출제도 도입(35조의2)</li> </ul>	입법예고 완료(의 견제출 기한 10.5.)

## 본건 용역 제안 하도급법 개정법률안

### ■ 동등한 지위에서 자유의사에 따른 하도급 거래조건의 합의 원칙

하도급법 제3조제3항 <신설>

③ 제2항의 사항은 원사업자와 수급사업자가 동등한 지위에서 자유의사에 따라 결정되어야 한다

### ■ CR 약정 예상 못한 사정 발생 시 납품대금 조정 신청 사유로 추가(정부안과 같음)

하도급법 제16조의2 제1항 제3호(신설)

3. 계약기간 경과에 따라 단계적으로 하도급대금을 인하하는 내용으로 계약을 체결한 이후 목적물등의 물량 변경 등 계약 당시에는 예상할 수 없었던 사유로 목적물등의 공급원가 및 공급원가 외의 비용이 변동하지 않거나 공급원가 및 공급원가 외의 비용의 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우

### ■ 징벌적 손해배상 금액 상향

하도급법 제35조(손해배상 책임) <제2항 개정, 각호 신설>

② 원사업자가 제4조, 제8조제1항, 제10조, 제11조제1항·제2항, 제12조의3제3항 및 제19조를 위반함으로써 손해를 입은 자가 있는 경우에는 그 자에게 발생한 손해에 대하여 다음 각 호에서 정한 범위에서 배상책임을 진다. 다만, 원사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 그러하지 아니하다.

1. 제4조, 제8조제1항, 제10조, 제11조제1항·제2항 및 제19조를 위반한 경우: 손해액의 3배

2. 제12조의3제3항을 위반한 경우: 손해액의 3배 이상 10배 이내

### ■ 납품대금 지급 기한 등 30일로 단축 및 현금지급 의무화

## 하도급법 개정안

### 1. 하도급대금 법정지급 기한, 선급금 지급 법정기한 개정 관련

제6조제1항 중 “15일”을 “7일”로 하고, 같은 조 제3항 후단 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로, “15일”을 “7일”로 한다.

제11조제4항 중 “60일이”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 한다.

제13조제1항 각 호 외의 부분 본문 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로 하고, 같은 조 제2항 중 “60일이”를 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 하며, 같은 조 제3항 중 “15일”을 “7일”로 하고, 같은 조 제6항 단서 중 “60일(제1항 단서에 따라 지급기일이 정하여진 경우에는 그 지급기일을, 발주자로부터 준공금이나 기성금 등을 받은 경우에는 제3항에서 정한 기일을 말한다. 이하 이 조에서 같다)”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일을, 제1항 단서에 따라 지급기일이 정하여진 경우에는 그 지급기일을, 발주자로부터 준공금이나 기성금 등을 받은 경우에는 제3항에서 정한 기일을 말한다. 이하 이 조에서 같다)”로 하며, 제7항 단서 중 “60일”을 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로, “60일이”를 각각 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 하며, 같은 조 제8항 중 “60일이”를 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)이”로 한다.

제16조제4항 후단 중 “60일”을 “30일(원사업자가 중소기업자인 경우는 60일)”로 한다.

### 2. 하도급대금 현금 지급 의무화

제13조의3을 다음과 같이 신설한다.

제13조의3(하도급대금 등의 지급에 관한 특례) ① 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조제2호에 해당하는 원사업자가 제6조, 제11조제4항, 제13조, 제15조, 제16조 또는 제16조의2에 따라 하도급대금 등을 수급사업자에게 지급할 때에는 이를 현금 또는 현금성 결제수단으로 지급하여야 한다.

② 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조제2호에 해당하는 발주자가 제14조에 따라 하도급대금을 수급사업자에게 직접 지급할 때에는 이를 현금 또는 현금성 결제수단으로 지급하여야 한다.

### ■ 수급사업자 등에 대한 괴롭힘 금지

#### 하도급법 개정안

제12조의4를 다음과 같이 신설한다.

제12조의4(수급사업자 등에 대한 괴롭힘 금지) 원사업자 또는 원사업자가 사용하는 근로자는 거래상의 지위 또는 관계 등의 우위를 이용하여 수급사업자 또는 수급사업자가 사용하는 근로자에게 폭언, 폭행, 그 밖에 업무상 적정범위를 벗어난 신체적·정신적 고통을 주거나 근무환경을 악화시키는 행위를 하여서는 아니 된다.

제22조제5항 중 “제11조제1항·제2항 또는 제12조의3제3항”을 “제11조제1항·제2항, 제12조의3제3항 또는 제12조의4”로 한다.

제25조제1항 중 “제12조의3”을 “제12조의3, 제12조의4”로 한다.

### ■ 하도급감독관제 신설

#### 하도급법 개정안

제22조의3을 다음과 같이 신설한다.

제22조의3(하도급감독관) ① 공정한 하도급거래질서를 확립하기 위하여 공정거래위원회와 그 소속기관 및 특별시·광역시·특별자치시·도·특별자치도(이하 “시·도”라 한다)에 하도급감독관을 둔다.



② 하도급감독관의 자격, 임면, 직무 배치에 관한 사항은 대통령령으로 정한다.

제22조의4를 다음과 같이 신설한다.

제22조의4(하도급감독관의 권한) ① 하도급감독관은 이 법에 따른 하도급감독을 위하여 사업장이나 그 밖의 부속 건물을 출입하여 검사하고 장부나 서류의 제출을 요구할 수 있으며, 발주자, 원사업자 및 수급사업자에 대하여 질문할 수 있다.

② 제1항에 따라 출입·검사를 하는 하도급감독관은 그 권한을 표시하는 증표를 지니고 이를 관계인에게 보여주어야 한다.

제22조의5를 다음과 같이 신설한다.

제22조의5(하도급감독관의 의무) ① 하도급감독관은 직무상 알게 된 비밀을 엄수하여야 한다. 하도급감독관을 그만 둔 경우에도 같다.

② 하도급감독관은 직무를 공정하고 독립적으로 수행하여야 한다.

③ 하도급감독관은 하도급감독과 관련하여 직접적 또는 간접적인 이해관계가 있는 업무를 수행하여서는 아니 된다.

## ■ 거래조건 개선을 위한 수급사업자 공동행위 허용

### 하도급법 개정안

제28조 제목 외의 부분을 제1항으로 하고, 같은 조에 제2항, 제3항을 다음과 같이 신설한다.

② 하도급거래 조건의 합리화를 위한 목적으로 다수의 수급사업자 또는 수급사업자들로 구성된 사업자단체가 원사업자를 상대로 하도급거래 조건을 협의하는 경우에는 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제19조제1항 또는 제26조제1항제1호를 적용하지 아니한다.

③ 제2항의 공동행위를 하려는 수급사업자나 사업자단체는 사전에 공정거래위원회

에 공동행위가 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」에 위반되는지 여부에 관한 심사를 받을 수 있다.

**본건 용역 제안**  
**「하도급법위반 사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」**  
**개정안**

■ 서면미교부에 대한 과징금 등 제재 강화

위반행위의 중대성 판단기준		
2. 세부평가 기준표		
3점(상)	2점(중)	1점(하)
① ~ ⑦ <현행과 동일>  ⑧ 법 제3조를 위반하여 적법한 서면을 발급 또는 보존하지 아니한 행위 <신설>	① ~ ⑦ <현행과 동일>	① <삭제>  ② ~ ⑩ <현행과 동일>

## 본건 용역 제안 표준하도급계약서 개정안

### ■ 가단가 정하는 사유와 확정단가 결정 예정기일 명시 등

#### 표준하도급계약서 제9조(하도급대금의 결정)

- ④ 종전제품과 사양이 현저히 변경된 신제품(초도품)의 제작 발주 전에 원가계산, 견적가격 등의 산출이 불가능하여 발주 전에 확정단가를 정하기 어려운 경우, 개발 단계에서 확인된 원가계산, 견적가격 정보만으로 발주 전에 확정단가를 정하기 어려운 경우와 같은 특별한 사정이 있는 때에는 갑과 을이 합의하여 정한 임시단가를 우선 적용하되, 추후 확정단가가 정해지는 때, 임시단가와 확정단가의 차액을 정산하여야 한다.
- ⑤ 갑과 을은 확정단가를 정하는 예정기일은 제1회차 목적물이 납품된 날과 가까운 날로 정하고, 갑은 을에게 제3조제1항의 서면에 가단가를 정하는 사유와 예정기일을 기재하여 교부한다.
- ⑥ 갑은 임시단가보다 확정단가를 낮게 결정하려고 하는 경우, 을에게 객관적이고 합리적이며 충분한 확정단가 산출 근거를 제시하여야 한다.

### ■ 가단가 관련 부당행위 유형 추가

#### 표준하도급계약서 제10조제2항

8. 임시단가(또는 가단가)를 정해 위탁한 뒤 나중에 원가계산, 견적가격 등의 산출이 가능할 때(예컨대, 제1회차 납품후) 대금을 확정하기로 수급사업자와 합의한 후 정당한 이유없이 1회차 목적물이 납품된 후 상당한 기간을 경과하여 대금을 확정하는 경우
9. 신규 개발품이 아님에도 원사업자가 임시단가(또는 가단가)로 발주 받았다는 이유로 수급사업자에게 임시단가로 위탁한 후 발주자가 가격을 인하할 경우 그 만

큼을 인하여 단가를 확정하는 경우

10. 원사업자가 계속적인 거래관계에 있는 공급사업자에게 신규 품목에 대해 종전 가격보다 낮게 임시단가(또는 가단가)를 정하여 위탁한 후 단가를 확정하기 위한 추가적인 협의 없이 원사업자 일방의 의사결정을 통해 임시단가 그대로 하도급대금을 결정하는 행위
11. 원사업자가 신개발품을 발주하면서 우선 임시단가(또는 가단가)를 정하고 추후 목적물의 최초 납품분에 대한 가격산출이 가능한 때 단가를 확정하기로 공급사업자와 합의하였으나 이후 해당 합의를 무시하고 객관적이고 합리적인 산출 근거 없이 임시단가 보다 낮게 하도급대금을 결정하는 행위

#### ■ 보수용 부품 납품대금 및 금형 보관비 현실화, 멸실훼손 책임 제한

##### 표준하도급계약서

###### 제18조(보수용 부품의 납품) <제2문 신설>

갑이 사양을 변경하였거나 생산을 중단한 자동차의 부품일지라도 이미 출하된 자동차의 사후관리에 지장을 초래하지 않도록 갑과 을이 별도로 정한 협약에 따라 갑이 보수용 부품을 발주하는 경우에는 을은 이를 계속 생산하여 납품할 책임을 진다. 이 경우 갑과 을은 보수용 부품을 생산하기 위하여 필요한 금형교체 비용 등 제반 비용을 고려하여 납품대금을 결정하여야 하고, 보수용 부품을 생산하기 위한 원가 이하로 납품대금을 결정하여서는 아니된다.

###### 제26조(금형 등의 양도, 대여) <제2항 제2문 신설, 제3항 개정 및 각호 신설>

② 제1항 규정에 의한 금형 등의 양도 또는 대여의 경우에 가격, 임대료, 보관 또는 반납 등은 갑과 을이 협의하여 정한다. 양산이 종료된 금형의 보관비는 보관에 소요되는 비용 이하로 정할 수 없다.

③ 을은 대여 받은 금형 등이 멸실 또는 훼손된 경우에는 즉시 갑에게 통지하여야 하며, 그 원인이 다음 각호의 하나에 해당하는 경우를 제외하고 갑의 요구에 따라

을의 부담으로 원상 복구하거나 대체품을 제공하는 등 갑의 손해를 배상하여야 한다.

1. 갑에게 있는 경우

2. 불가항력적인 경우

3. 양산이 종료된 이후 을의 경과실에 의한 경우