

2018 중소기업 하도급거래
실태조사 결과 보고서

2018. 11

- I. 조사 개요 2
 - 1. 조사 목적 2
 - 2. 조사 설계 2
 - 3. 조사 내용 2
 - 4. 중소기업 하도급업체 응답현황 4
- II. 결과 분석 6
 - 1. 하도급거래 전반 6
 - 1) 공정 하도급거래 여부 및 불공정 하도급거래 사유 6
 - 2) 원사업자 거래 단절 시 원사업자의 타협력사 대체 가능 정도 7
 - 3) 원사업자 거래 단절 시 타거래처 대체 가능 정도 8
 - 4) 가장 빈번하게 경험한 불공정행위 9
 - 5) 불공정 하도급거래 개선을 위해 가장 필요한 조치 11
 - 6) 불공정 하도급거래 개선을 위한 보완 제도 12
 - 2. 계약체결 13
 - 1) 원사업자의 계약체결방식 비중 13
 - 2) 계약서 양식 사용비중 14
 - 3) 표준하도급계약서 사용비중이 높지 않은 이유 15
 - 4) 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건 16
 - 3. 계약이행 17
 - 1) 원사업자 선급금 지급 여부 17
 - 2) 원사업자 부당 위탁 취소, 반품으로 인한 피해 경험 18
 - 3) 부당한 기술관련 자료 요구 받은 경험 19
 - 4) 경영정보 제공 요구 받은 경험 20
 - 4. 대금관련 21
 - 1) 제조원가 구성비중 21
 - 2) 직전연도 대비 제조원가 변동 현황 22
 - 2-1) 가장 많이 상승한 제조원가 구성요소 23
 - 3) 직전연도 대비 납품단가 변동 현황 24
 - 4) 불합리하게 납품단가 경정된 경험 25
 - 5) 원가 관련 자료 제출 요구 받은 경험 26
 - 6) 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험 27
 - 6-1) 하도급대금 감액 이유 28

7) 납품단가 인상 조정을 위한 협의 용이성	29
8) 납품단가 조정/재계약시 최저임금 인상분 반영 여부	30
9) 납품단가 조정협의권의 협상력 향상 도움 여부	31
10) 하도급대금 결제수단 비중	32
11) 하도급대금 평균 수취기일	33
12) 현금 초과기간에 대한 법정지연이자 지급 여부	34
13) 어음 초과기간에 대한 법정 할인료 지급 여부	35
5. 기타	36
1) 불공정 하도급행위로 피해 발생시 신고 의향	36
2) 징벌적 손해배상제도가 불공정행위 근절 미해자 구제 효과 여부	37
3) 징벌적 손해배상제도의 활용도를 높이기 위해 필요한 항목	38
4) 하도급거래 기간 중 보복조치 경험	39
6. 불공정 하도급행위 경험 사례	40
1) 불공정 하도급행위 경험 사례 1	40
2) 불공정 하도급행위 경험 사례 2	41
3) 불공정 하도급행위 경험 사례 3	41
4) 불공정 하도급행위 경험 사례 4	42
5) 불공정 하도급행위 경험 사례 5	42
6) 불공정 하도급행위 경험 사례 6	43

I. 조사 개요

I. 조사 개요

1. 조사 목적

- 중소기업의 하도급거래 실태를 파악하고, 하도급거래 개선을 위한 정책대안을 마련하고자 함
- 또한, 파악된 불공정 하도급행위 사례를 통해 정부 정책 및 제도 개선에 필요한 자료를 제공하여 하도급거래의 건전성을 회복하고자 함

2. 조사 설계

구분	내용
1) 조사 대상	하도급거래를 하고 있는 중소기업
2) 조사 방법	전화 및 FAX/E-MAIL조사
3) 표본 크기	중소기업 507개 사
4) 조사 기간	2018. 10. ~ 2018. 11.

3. 조사 내용

구분	내용
응답자 특성	<ul style="list-style-type: none"> ■ 매출액, 주생산물, 최대거래처 매출비중, 최대거래처 기준 협력 거래단계, 주력업종 등
I. 하도급거래 전반	<ul style="list-style-type: none"> ■ 하도급거래 공정성 여부 ■ 하도급거래 불공정 이유 ■ 가장 빈번하게 경험한 위반행위(원사업자 금지사항, 의무사항) ■ 불공정 하도급거래 개선을 위한 필요 조치 ■ 불공정 하도급거래 피해구제를 위한 필요한 조치
II. 계약체결	<ul style="list-style-type: none"> ■ 계약체결방식 비중 ■ 계약서 양식 사용비중 ■ 표준하도급계약서 사용비중이 높지 않은 이유 ■ 계약조건 중 불공정하다고 느끼는 부분

구분	내용
III. 계약이행	<ul style="list-style-type: none"> ■ 선금급 지급 여부 ■ 부당 위탁 취소·변경 피해 경험 ■ 부당 위탁 취소·변경 피해 사후 조치 ■ 기술관련 자료 요구받은 경험 ■ 기술관련 자료 요구받은 이유 ■ 경영정보 제공 요구받은 경험 ■ 요구한 경영정보
IV. 대금관련	<ul style="list-style-type: none"> ■ 제조원가 구성비중 ■ 제조원가 변동현황 ■ 납품단가 변동현황 ■ 불합리한 납품단가 결정 경험 및 이유 ■ 원가 관련 자료 제출 요구받은 경험 ■ 납품단가 부당 감액당한 경험 ■ 감액 비율 및 이유 ■ 납품단가 조정 협의 현황 ■ 납품단가 조정 시 최저임금 인상분 반영 여부 ■ 납품단가 조정협의권 도움 정도 ■ 납품단가 조정협의권 도움이 되지 않는 이유 ■ 하도급대금 결제수단별 비중 ■ 하도급대금 평균 수취기일(현금, 어음수취기일, 어음만기일) ■ 납품일 초과기간에 대한 법정지연이자 지급 여부 ■ 납품일 초과기간에 대한 법정할인료 지급 여부
V. 기타	<ul style="list-style-type: none"> ■ 불공정 하도급행위로 피해 발생 시 신고(소송)할 의향 ■ 신고(소송)하지 않는 이유 ■ 징벌적 손해배상제도의 효과 ■ 징벌적 손해배상제도 활용도 제고를 위해 필요한 것 ■ 보복조치 경험 여부 ■ 보복조치 유형 ■ 불공정 하도급행위 경험 사례

4. 중소기업 하도급업체 응답현황

○ 중소기업 하도급거래 실태조사 응답현황은 아래와 같음

<중소기업 하도급업체 응답현황>

(단위: 개, %)

구 분		빈도수	비율
전 체		(507)	100.0
최대거래처 기준 협력거래단계	1차	(402)	79.3
	2차	(90)	17.8
	3차 이상	(15)	3.0
매출액	1~5억원 미만	(22)	4.3
	5~10억원 미만	(42)	8.3
	10~50억원 미만	(200)	39.4
	50~100억원 미만	(84)	16.6
	100억원 이상	(159)	31.4
주력업종	식품	(21)	4.1
	섬유/의류	(19)	3.7
	화학	(42)	8.3
	고무/플라스틱	(21)	4.1
	금속/비금속	(85)	16.8
	전기/전자	(92)	18.1
	기계/설비	(89)	17.6
	자동차	(81)	16.0
	조선	(36)	7.1
	기타	(21)	4.1

II. 결과 분석

II. 결과 분석

1. 하도급거래 전반

1) 공정 하도급거래 여부 및 불공정 하도급거래 사유

- 하도급거래가 불공정하게 이루어지고 있다고 응답한 업체는 4.9%로 나타남
 - 구분별로 살펴보면, “전기/전자” 업종이 불공정 하도급거래를 한다고 응답한 비율이 6.5%로 타 업종 대비 높게 나타났고, 하위 협력거래단계로 갈수록 불공정 거래 비율이 높아지고 있음
- 불공정 하도급 거래 사유로는 “원사업자 공정거래 인식·의지 부족”이 36.0%로 가장 높게 나타났고, “불공정행위에 대한 소극적인 법 집행”(32.0%), “법·제도적 기반 미흡”(20.0%), “수급사업자의 협상력 부족”(12.0%) 순으로 나타남



<그림 1> 공정 하도급 거래 여부 및 불공정 하도급거래 사유

<표 1> 공정 하도급 거래 여부 및 불공정 하도급거래 사유

(단위 : 개, %)

구분	사례수	공정	불공정	불공정 하도급 거래 사유				
				원사업자의 공정거래 인식·의지 부족	불공정행위에 대한 소극적인 법 집행	법·제도적 기반 미흡	수급사업자의 협상력 부족	
전 체	(507)	95.1	4.9	36.0	32.0	20.0	12.0	
협력 거래 단계	1차	(402)	96.3	3.7	40.0	26.7	26.7	6.7
	2차	(90)	91.1	8.9	25.0	37.5	12.5	25.0
	3차	(15)	86.7	13.3	50.0	50.0	0.0	0.0
주력 업종	식품	(21)	95.2	4.8	100.0	0.0	0.0	0.0
	섬유/의류	(19)	94.7	5.3	100.0	0.0	0.0	0.0
	화학	(42)	97.6	2.4	0.0	100.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(21)	95.2	4.8	100.0	0.0	0.0	0.0
	금속/비금속	(85)	95.3	4.7	75.0	25.0	0.0	0.0
	전기/전자	(92)	93.5	6.5	33.3	33.3	0.0	33.3
	기계/설비	(89)	94.4	5.6	20.0	20.0	40.0	20.0
	자동차	(81)	95.1	4.9	0.0	50.0	50.0	0.0
	조선	(36)	94.4	5.6	0.0	50.0	50.0	0.0
기타	(21)	100.0	0.0	-	-	-	-	

2) 원사업자 거래 단절 시 원사업자의 타협력사 대체 가능 정도

- 원사업자 거래 단절 시 원사업자의 타협력사 대체 가능 정도를 질문한 결과 “다소 그렇다”는 응답이 65.9%로 가장 많아 4점 평균¹⁾ 2.88점으로 조사됨
 - 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 “3차”인 경우와 “섬유/의류”, “화학”, “금속/비금속”의 경우 3점 이상으로 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 2> 원사업자 거래 단절 시 원사업자의 타협력사 대체 가능 정도

<표 2> 원사업자 거래 단절 시 원사업자의 타협력사 대체 가능 정도

(단위 : 개, %, 점)

구분	사례수	매우 그렇다	다소 그렇다	다소 그렇지 않다	매우 그렇지 않다	4점평균	
전 체	(507)	12.0	65.9	19.7	2.4	2.88	
협력 거래 단계	1차	(402)	13.2	64.7	20.1	2.0	2.89
	2차	(90)	6.7	68.9	20.0	4.4	2.78
	3차	(15)	13.3	80.0	6.7	0.0	3.07
주력 업종	식품	(21)	4.8	61.9	33.3	0.0	2.71
	섬유/의류	(19)	36.8	47.4	15.8	0.0	3.21
	화학	(42)	11.9	78.6	9.5	0.0	3.02
	고무/플라스틱	(21)	4.8	61.9	23.8	9.5	2.62
	금속/비금속	(85)	16.5	72.9	9.4	1.2	3.05
	전기/전자	(92)	14.1	63.0	21.7	1.1	2.90
	기계/설비	(89)	10.1	74.2	12.4	3.4	2.91
	자동차	(81)	8.6	60.5	27.2	3.7	2.74
	조선	(36)	5.6	52.8	36.1	5.6	2.58
기타	(21)	9.5	57.1	33.3	0.0	2.76	

1) 매우 그렇다가 4점, 매우 그렇지 않다가 1점으로 점수가 높을 수록 원사업자가 타협력사와 거래 가능 정도가 높아지는 의미로 가지고 있음

3) 원사업자 거래 단절 시 타거래처 대체 가능 정도

- 원사업자 거래 단절 시 타거래처 대체 가능 정도를 질문한 결과 “다소 그렇지 않다”는 응답이 45.8%로 가장 많아 4점 평균²⁾ 2.30점으로 조사됨
 - 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 “2차”인 경우와 “자동차”의 경우 상대적으로 점수가 낮게 나타남



<그림 3> 원사업자 거래 단절시 타거래처 대체 가능 정도

<표 3> 원사업자 거래 단절시 타거래처 대체 가능 정도

(단위 : 개, %, 점)

구 분	사례수	매우 그렇다	다소 그렇다	다소 그렇지 않다	매우 그렇지 않다	4점평균
전 체	(507)	4.3	35.5	45.8	14.4	2.30
협력 거래 단계	1차 (402)	4.7	37.8	44.0	13.4	2.34
	2차 (90)	2.2	27.8	51.1	18.9	2.13
	3차 (15)	6.7	20.0	60.0	13.3	2.20
주력 업종	식품 (21)	4.8	38.1	42.9	14.3	2.33
	섬유/의류 (19)	0.0	31.6	52.6	15.8	2.16
	화학 (42)	7.1	40.5	42.9	9.5	2.45
	고무/플라스틱 (21)	0.0	33.3	52.4	14.3	2.19
	금속/비금속 (85)	5.9	43.5	38.8	11.8	2.44
	전기/전자 (92)	1.1	41.3	41.3	16.3	2.27
	기계/설비 (89)	4.5	42.7	41.6	11.2	2.40
	자동차 (81)	4.9	14.8	58.0	22.2	2.02
	조선 (36)	5.6	22.2	58.3	13.9	2.19
	기타 (21)	9.5	42.9	38.1	9.5	2.52

2) 매우 그렇다가 4점, 매우 그렇지 않다가 1점으로 점수가 높을 수록 타협력사 대체 가능 정도가 높아지는 의미를 가지고 있음

4) 가장 빈번하게 경험한 불공정행위

- 가장 빈번하게 경험한 불공정행위 중 원사업자 금지사항에 대해 복수응답 형태로 질문한 결과 “부당감액”이 66.7%로 가장 많았고, 다음으로 “부당대금 결정”(47.2%), “부당특약 설정”(22.2%), “부당반품”, “기술자료 제공요구”(각 11.1%) 등의 순으로 조사됨
 - 전반적으로 부당감액 응답 비율이 높게 나타난 가운데 협력 거래 단계가 “1차”인 경우 “부당특약 설정” 비율이 상대적으로 높게 나타남



<그림 4> 가장 빈번하게 경험한 불공정행위(원사업자 금지사항)(중복)

<표 4> 가장 빈번하게 경험한 불공정행위(원사업자 금지사항)(중복)

(단위 : 개, %)

구 분	사례수	부당감액	부당대금 결정	부당특약 설정	부당반품	기술자료 제공요구	부당위탁 취소/수령거부	부당결제 청구
전 체	(36)	66.7	47.2	22.2	11.1	11.1	2.8	2.8
협력 거래 단계	1차 (21)	71.4	42.9	38.1	9.5	14.3	0.0	4.8
	2차 (12)	58.3	50.0	0.0	16.7	8.3	8.3	0.0
	3차 (3)	66.7	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
주력 업종	식품 (1)	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	섬유/의류 (2)	100.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	화학 (2)	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱 (1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	금속/비금속 (6)	83.3	66.7	16.7	16.7	0.0	0.0	16.7
	전기/전자 (9)	66.7	22.2	22.2	11.1	11.1	11.1	0.0
	기계/설비 (5)	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	자동차 (7)	85.7	28.6	28.6	14.3	28.6	0.0	0.0
	조선 (2)	0.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	기타 (1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

주) 경험한 불공정행위(원사업자 금지사항)가 없다고 응답한 471개 업체 제외

- 가장 빈번하게 경험한 불공정행위 중 원사업자 의무사항에 대해 복수응답 형태로 질문한 결과 “공급원가 변동에 따른 납품단가 조정협의”가 67.5%로 가장 많았고, 다음으로 “하도급대금 지급”(27.5%), “서면발급, 서류보존”(12.5%), “선금금 지급”(10.0%), “내국신용장 개설”, “검사 및 검사결과통지”(각 7.5%) 등의 순으로 조사됨

(N=40, 단위: %)



<그림 5> 가장 빈번하게 경험한 불공정행위(원사업자 의무사항)(중복)

<표 5> 가장 빈번하게 경험한 불공정행위(원사업자 의무사항)(중복)

(단위 : 개, %)

구분	사례수	공급원가 변동에 따른 납품단가 조정협의	하도급 대금 지급	서면발급, 서류보존	선금금 지급	내국신용장 개설	검사 및 검사결과통지	설계변경 등에 따른 하도급대금 조정
전체	(40)	67.5	27.5	12.5	10.0	7.5	7.5	5.0
협력 거래 단계	1차	(24)	66.7	20.8	20.8	8.3	4.2	4.2
	2차	(12)	83.3	25.0	0.0	8.3	16.7	0.0
	3차	(4)	25.0	75.0	0.0	25.0	0.0	0.0
주력 업종	식품	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	섬유/의류	(2)	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	화학	(3)	66.7	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3
	고무/플라스틱	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	금속/비금속	(6)	66.7	33.3	0.0	0.0	16.7	0.0
	전기/전자	(8)	87.5	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0
	기계/설비	(6)	33.3	50.0	0.0	16.7	0.0	16.7
	자동차	(9)	66.7	11.1	22.2	22.2	22.2	11.1
	조선	(2)	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

주) 경험한 불공정행위(원사업자 의무사항)가 없다고 응답한 467개 업체 제외

5) 불공정 하도급거래 개선을 위해 가장 필요한 조치

- 불공정 하도급거래 개선을 위해 가장 필요한 조치에 대해 질문한 결과 “불공정행위에 대한 처벌 강화”가 42.4%로 가장 많았고, 다음으로 “관련 법·제도의 보완”(23.5%), “실태조사 및 직권조사 실시 등 감시 강화”(19.7%), “원사업자의 공정거래 인식 제고를 위한 교육 강화”(14.4%) 순으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



<그림 6> 불공정 하도급거래 개선을 위해 가장 필요한 조치

<표 6> 불공정 하도급거래 개선을 위해 가장 필요한 조치

(단위 : 개, %)

구분	사례수	불공정행위에 대한 처벌 강화	관련 법·제도의 보완	실태조사 및 직권조사 실시 등 감시 강화	원사업자의 공정거래 인식제고를 위한 교육 강화	
전체	(507)	42.4	23.5	19.7	14.4	
협력 거래 단계	1차	(402)	43.3	21.4	21.1	14.2
	2차	(90)	40.0	27.8	15.6	16.7
	3차	(15)	33.3	53.3	6.7	6.7
주력 업종	식품	(21)	47.6	14.3	14.3	23.8
	섬유/의류	(19)	31.6	21.1	31.6	15.8
	화학	(42)	40.5	19.0	26.2	14.3
	고무/플라스틱	(21)	61.9	19.0	9.5	9.5
	금속/비금속	(85)	34.1	24.7	21.2	20.0
	전기/전자	(92)	34.8	32.6	17.4	15.2
	기계/설비	(89)	48.3	22.5	22.5	6.7
	자동차	(81)	45.7	21.0	19.8	13.6
	조선	(36)	55.6	16.7	13.9	13.9
기타	(21)	38.1	28.6	14.3	19.0	

6) 불공정 하도급거래 개선을 위한 보완 제도

- 불공정한 하도급거래를 개선하기 위해 가장 시급히 보완해야 할 제도로는 “납품단가 조정협의권”이 49.1%로 가장 많았고, 다음으로 “부당특약 설정 금지 제도”(22.5%), “징벌적 손해배상제도”(18.3%), “기술탈취 금지 제도”(7.3%) 등의 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 전반적으로 “납품단가 조정협의권” 응답 비율이 높게 나타난 가운데 협력 거래 단계가 내려갈수록 “납품단가 조정협의권” 비율이 높아지는 경향을 보임

(N=507, 단위: %)



<그림 7> 불공정 하도급거래 개선을 위한 보완 제도

<표 7> 불공정 하도급거래 개선을 위한 보완 제도

구 분	사례수	납품단가 조정협의권	부당특약 설정 금지 제도	징벌적 손해배상제도	기술탈취 금지 제도	없음	
전 체	(507)	49.1	22.5	18.3	7.3	2.8	
협력 거래 단계	1차	(402)	46.8	24.9	17.7	8.0	2.7
	2차	(90)	56.7	13.3	22.2	5.6	2.2
	3차	(15)	66.7	13.3	13.3	0.0	6.7
주력 업종	식품	(21)	42.9	23.8	9.5	14.3	9.5
	섬유/의류	(19)	42.1	21.1	26.3	5.3	5.3
	화학	(42)	38.1	28.6	19.0	14.3	0.0
	고무/플라스틱	(21)	47.6	14.3	14.3	14.3	9.5
	금속/비금속	(85)	50.6	21.2	18.8	4.7	4.7
	전기/전자	(92)	46.7	21.7	20.7	9.8	1.1
	기계/설비	(89)	51.7	24.7	14.6	7.9	1.1
	자동차	(81)	51.9	19.8	24.7	1.2	2.5
	조선	(36)	58.3	27.8	11.1	0.0	2.8
기타	(21)	52.4	19.0	14.3	14.3	0.0	

2. 계약체결

1) 원사업자의 계약체결방식 비중

- 원사업자와 계약체결방식에 대해 질문한 결과 “수의계약”이 55.4%로 가장 높았고, 다음으로 “일반경쟁입찰”(32.8%), “제한경쟁입찰”(4.8%) 등의 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 “3차”인 경우 수의계약 비율이 60% 이상으로 높게 나타났으며, 업종 중 “식품”, “화학”, “고무/플라스틱” 또한 수의계약 비율이 70% 이상으로 높게 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 8> 원사업자의 계약체결방식 비중

<표 8> 원사업자의 계약체결방식 비중

구 분	사례수	수의계약	일반경쟁입찰	제한경쟁입찰	지명경쟁입찰	기타	
전 체	(507)	55.4	32.8	4.8	3.0	4.0	
협력 거래 단계	1차	(402)	55.2	33.0	5.3	2.6	3.8
	2차	(90)	54.0	33.9	3.3	5.4	3.3
	3차	(15)	67.3	19.3	0.0	0.0	13.3
주력 업종	식품	(21)	76.2	9.5	4.8	4.8	4.8
	섬유/의류	(19)	55.3	15.8	2.6	5.3	21.1
	화학	(42)	72.1	22.1	1.2	0.0	4.5
	고무/플라스틱	(21)	71.4	16.7	4.8	4.8	2.4
	금속/비금속	(85)	48.2	41.2	4.0	2.9	3.6
	전기/전자	(92)	56.2	29.6	4.8	5.1	4.3
	기계/설비	(89)	53.1	32.1	7.8	2.5	4.5
	자동차	(81)	54.8	39.3	4.3	0.4	1.2
	조선	(36)	35.6	54.7	5.6	4.2	0.0
기타	(21)	55.5	28.8	6.0	6.0	3.8	

2) 계약서 양식 사용비중

- 계약서 양식 사용비중에 대해 질문한 결과 “표준하도급계약서”가 52.0%로 가장 많았고, 다음으로 “발주서, 메일”(28.8%), “개별양식”(17.7%) 등의 순으로 조사됨
 - 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 “1차”인 경우와 업종이 “식품”인 경우 표준하도급계약서 응답 비율이 상대적으로 높게 조사됨
 - 협력거래단계가 하위로 갈수록 표준하도급계약서 사용비중이 낮아지는 경향을 보이고 있음

(N=507, 단위: %)



<그림 9> 계약서 양식 사용비중

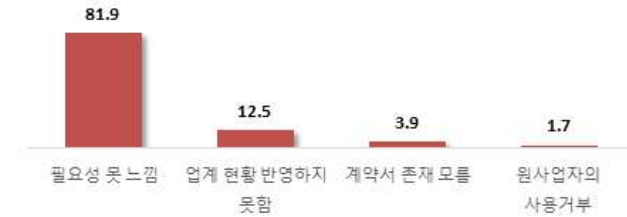
<표 9> 계약서 양식 사용비중

구 분	사례수	표준하도급 계약서	개별양식	발주서, 메일	구두계약	기타	
전 체	(507)	52.0	17.7	28.8	1.2	0.3	
협력 거래 단계	1차	(402)	53.3	16.8	28.9	0.7	0.3
	2차	(90)	49.9	21.9	25.2	2.6	0.3
	3차	(15)	30.7	17.3	48.0	4.0	0.0
주력 업종	식품	(21)	69.5	9.5	21.0	0.0	0.0
	섬유/의류	(19)	37.9	17.9	38.9	5.3	0.0
	화학	(42)	55.7	16.9	25.7	1.7	0.0
	고무/플라스틱	(21)	52.1	14.5	33.3	0.0	0.0
	금속/비금속	(85)	46.3	28.0	24.8	0.9	0.0
	전기/전자	(92)	53.0	17.3	27.2	1.1	1.4
	기계/설비	(89)	48.7	16.3	33.4	1.6	0.1
	자동차	(81)	58.8	12.2	27.8	1.2	0.0
	조선	(36)	52.2	19.4	28.3	0.0	0.0
기타	(21)	46.2	15.2	38.6	0.0	0.0	

3) 표준하도급계약서 사용비중이 높지 않은 이유

- 표준하도급계약서 사용비중이 30% 이하로 응답한 232명을 대상으로 그 이유에 대해 질문한 결과 필요성을 못 느낀다는 응답이 81.9%로 가장 많았음
 - 응답자 특성별로 살펴보면 전반적으로 “필요성 못 느낌” 응답 비중이 높게 나타난 가운데 “기계/설비”의 경우 “업계 현황 반영하지 못함” 응답 비율이 상대적으로 높게 나타남

(N=232, 단위: %)



<그림 10> 표준하도급계약서 사용비중이 높지 않은 이유

<표 10> 표준하도급계약서 사용비중이 높지 않은 이유

구 분	사례수	필요성 못 느낌	업계 현황 반영하지 못함	계약서 존재 모름	원사업자의 사용거부	
전 체	(232)	81.9	12.5	3.9	1.7	
협력 거래 단계	1차	(180)	81.7	12.2	3.9	2.2
	2차	(42)	81.0	16.7	2.4	0.0
	3차	(10)	90.0	0.0	10.0	0.0
주력 업종	식품	(6)	83.3	0.0	16.7	0.0
	섬유/의류	(10)	80.0	20.0	0.0	0.0
	화학	(17)	82.4	17.6	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(10)	80.0	10.0	0.0	10.0
	금속/비금속	(47)	80.9	10.6	6.4	2.1
	전기/전자	(41)	90.2	9.8	0.0	0.0
	기계/설비	(44)	70.5	20.5	6.8	2.3
	자동차	(33)	81.8	12.1	3.0	3.0
	조선	(14)	92.9	7.1	0.0	0.0
기타	(10)	90.0	0.0	10.0	0.0	

4) 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건

- 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건에 대해 질문한 결과 “없다”는 응답이 48.5%로 가장 많았고, 다음으로 “납품단가”(32.3%), “부당특약 설정”(12.2%), “결제조건”(6.9%) 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 없다는 응답 비율이 높게 나타난 가운데 “조선” 업종의 경우 “납품단가” 응답 비율이 더 높게 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 11> 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건

<표 11> 가장 불공정하다고 느끼는 계약조건

구분	사례수	없음	납품단가	부당특약 설정	결제조건
전체	(507)	48.5	32.3	12.2	6.9
협력 거래 단계	1차	49.3	32.3	11.9	6.5
	2차	46.7	32.2	14.4	6.7
	3차	40.0	33.3	6.7	20.0
주력 업종	식품	76.2	14.3	4.8	4.8
	섬유/의류	57.9	15.8	10.5	15.8
	화학	45.2	23.8	26.2	4.8
	고무/플라스틱	57.1	33.3	4.8	4.8
	금속/비금속	49.4	32.9	10.6	7.1
	전기/전자	52.2	30.4	10.9	6.5
	기계/설비	47.2	36.0	12.4	4.5
	자동차	42.0	33.3	13.6	11.1
	조선	30.6	55.6	11.1	2.8
기타	52.4	28.6	9.5	9.5	

3. 계약이행

1) 원사업자 선급금 지급 여부

- 원사업자 선급금 지급 여부에 대해 질문한 결과 “그렇다”는 응답이 28.2%로 가장 많았고, 다음으로 “그렇지 않다”(27.0%), “해당 없음”(25.0%), “모른다”(19.7%) 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 “2차”의 경우 “그렇지 않다”는 응답 비율이 더 높게 나타났고, “섬유/의류”의 경우 “그렇지 않다”는 응답 비율이 절반을 넘는 것으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



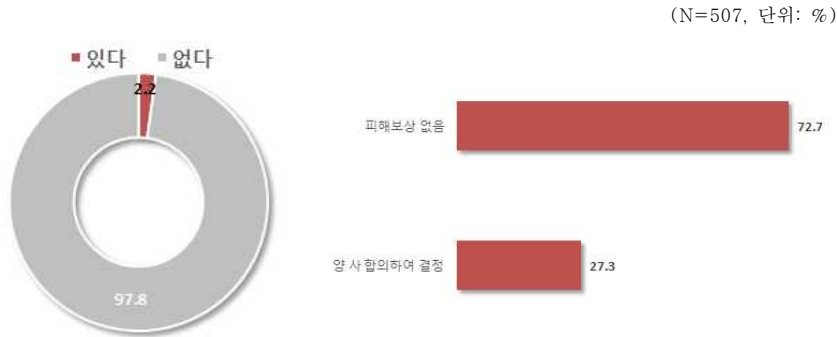
<그림 12> 원사업자 선급금 지급 여부

<표 12> 원사업자 선급금 지급 여부

구분	사례수	그렇다	그렇지 않다	모른다	해당 없음
전체	(507)	28.2	27.0	19.7	25.0
협력 거래 단계	1차	28.4	24.1	18.7	28.9
	2차	25.6	37.8	25.6	11.1
	3차	40.0	40.0	13.3	6.7
주력 업종	식품	38.1	33.3	14.3	14.3
	섬유/의류	5.3	52.6	26.3	15.8
	화학	26.2	19.0	21.4	33.3
	고무/플라스틱	23.8	28.6	42.9	4.8
	금속/비금속	31.8	27.1	16.5	24.7
	전기/전자	23.9	30.4	27.2	18.5
	기계/설비	38.2	20.2	10.1	31.5
	자동차	24.7	28.4	21.0	25.9
	조선	22.2	22.2	13.9	41.7
기타	33.3	28.6	19.0	19.0	

2) 원사업자 부당 위탁 취소, 반품으로 인한 피해 경험

- 원사업자 부당 위탁 취소, 반품으로 인한 피해 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답은 2.2%로 조사됨
- 경험이 있다는 11개 업체를 대상으로 피해 후 사후조치에 대해 질문한 결과 “피해보상 없음” 응답이 72.7%로 피해를 입은 10개 사업체 중 7개 이상이 피해보상을 받지 못한 것으로 조사됨



<그림 13> 원사업자 부당 위탁 취소, 반품으로 인한 피해 경험

<표 13> 원사업자 부당 위탁 취소, 반품으로 인한 피해 경험

구분	사례수	있다	없다	피해 후 사후조치		
				양사 합의하여 결정	피해보상 없음	
전체	(507)	2.2	97.8	27.3	72.7	
협력 거래 단계	1차	(402)	1.0	99.0	0.0	100.0
	2차	(90)	4.4	95.6	50.0	50.0
	3차	(15)	20.0	80.0	33.3	66.7
주력 업종	식품	(21)	0.0	100.0	-	-
	섬유/의류	(19)	5.3	94.7	0.0	100.0
	화학	(42)	0.0	100.0	-	-
	고무/플라스틱	(21)	4.8	95.2	0.0	100.0
	금속/비금속	(85)	1.2	98.8	0.0	100.0
	전기/전자	(92)	6.5	93.5	16.7	83.3
	기계/설비	(89)	1.1	98.9	100.0	0.0
	자동차	(81)	1.2	98.8	100.0	0.0
	조선	(36)	0.0	100.0	-	-
	기타	(21)	0.0	100.0	-	-

3) 부당한 기술관련 자료 요구 받은 경험

- 부당한 기술관련 자료 요구를 받은 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답은 3.7%로 조사됨
- 부당한 기술관련 자료 요구를 받은 경험이 있다는 19개 업체를 대상으로 기술관련 자료 요구의 이유를 질문한 결과 “유지보수 등 관리 차원”이 36.8%로 가장 많았고, 다음으로 “납품단가 인하”(31.6%), “타 업체로 기술 유출(유용)을 통한 거래처 다변화”(15.8%) 등의 순으로 조사됨



<그림 14> 부당한 기술관련 자료 요구 받은 경험

<표 14> 부당한 기술관련 자료 요구 받은 경험

구분	사례수	있다	없다	기술관련 자료 요구 이유					
				유지보수 등 관리 차원	납품단가 인하	타 업체로 기술 유출(유용)을 통한 거래처 다변화	기술 습득	기타	
전체	(507)	3.7	96.3	36.8	31.6	15.8	10.5	5.3	
협력 거래 단계	1차	(402)	4.0	96.0	31.3	31.3	18.8	12.5	6.3
	2차	(90)	3.3	96.7	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	3차	(15)	0.0	100.0	-	-	-	-	-
주력 업종	식품	(21)	4.8	95.2	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	섬유/의류	(19)	0.0	100.0	-	-	-	-	-
	화학	(42)	4.8	95.2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(21)	4.8	95.2	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	금속/비금속	(85)	1.2	98.8	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	전기/전자	(92)	5.4	94.6	20.0	20.0	40.0	0.0	20.0
	기계/설비	(89)	2.2	97.8	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	자동차	(81)	4.9	95.1	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0
	조선	(36)	8.3	91.7	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
	기타	(21)	0.0	100.0	-	-	-	-	-

4) 경영정보 제공 요구 받은 경험

- 경영정보 제공 요구를 받은 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답은 2.2%로 조사됨
- 경영정보 제공 요구를 받은 경험이 있다는 11개 업체를 대상으로 원사업자가 요구한 경영정보에 대해 질문한 결과 “매출 관련 정보”가 54.5%로 가장 많았고, 다음으로 “원가에 관한 정보”, “영업 관련 정보(납품조건, 거래처 명부 등)”(각 18.2%) 등의 순으로 조사됨



<그림 15> 경영정보 제공 요구 받은 경험

<표 15> 경영정보 제공 요구 받은 경험

구분	사례수	있다	없다	원사업자가 요구한 경영정보				
				매출 관련 정보	원가에 관한 정보	영업 관련 정보(납품조건, 거래처 명부 등)	경영전략 관련 정보	
전 체	(507)	2.2	97.8	54.5	18.2	18.2	9.1	
협력 거래 단계	1차	(402)	2.5	97.5	60.0	10.0	20.0	10.0
	2차	(90)	1.1	98.9	0.0	100.0	0.0	0.0
	3차	(15)	0.0	100.0	-	-	-	-
주력 업종	식품	(21)	0.0	100.0	-	-	-	-
	섬유/의류	(19)	0.0	100.0	-	-	-	-
	화학	(42)	0.0	100.0	-	-	-	-
	고무/플라스틱	(21)	0.0	100.0	-	-	-	-
	금속/비금속	(85)	1.2	98.8	100.0	0.0	0.0	0.0
	전기/전자	(92)	6.5	93.5	50.0	16.7	33.3	0.0
	기계/설비	(89)	2.2	97.8	50.0	50.0	0.0	0.0
	자동차	(81)	1.2	98.8	0.0	0.0	0.0	100.0
	조선	(36)	0.0	100.0	-	-	-	-
기타	(21)	4.8	95.2	100.0	0.0	0.0	0.0	

4. 대금관련

1) 제조원가 구성비중

- 제조원가 구성비중에 대해 질문한 결과 “재료비”가 45.8%로 가장 높았고, 다음으로 “노무비”(36.5%), “경비”(17.8%) 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 대부분의 업종에서 “재료비”의 비율이 높게 나타난 가운데 “조선”의 경우 “노무비”의 비율이 더 높게 나타남



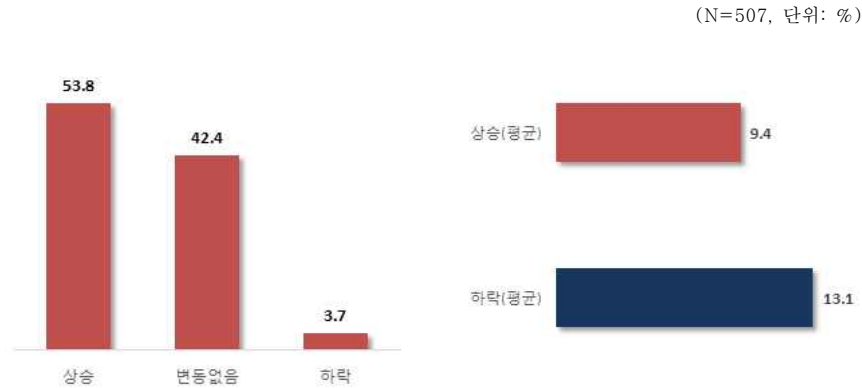
<그림 16> 제조원가 구성비중

<표 16> 제조원가 구성비중

구분	사례수	재료비	노무비	경비	
전 체	(507)	45.8	36.5	17.8	
협력 거래 단계	1차	(402)	45.2	36.9	17.9
	2차	(90)	48.3	34.9	16.8
	3차	(15)	47.3	33.0	19.7
주력 업종	식품	(21)	50.5	30.0	19.5
	섬유/의류	(19)	50.8	31.8	17.4
	화학	(42)	44.5	38.2	17.3
	고무/플라스틱	(21)	45.5	35.7	18.8
	금속/비금속	(85)	47.2	35.9	16.9
	전기/전자	(92)	45.4	36.8	17.8
	기계/설비	(89)	45.4	37.1	17.5
	자동차	(81)	46.7	35.3	18.0
	조선	(36)	39.8	41.6	18.6
	기타	(21)	44.3	37.9	17.9

2) 직전연도 대비 제조원가 변동 현황

- 직전연도 대비 제조원가 변동 현황에 대해 질문한 결과 “상승”했다는 응답이 53.8%로 가장 많았고, 다음으로 “변동없다”(42.4%), “하락”(3.7%) 순으로 조사됨
- 평균 상승 비율은 9.4%였고, 평균 하락 비율은 13.1%로 조사됨



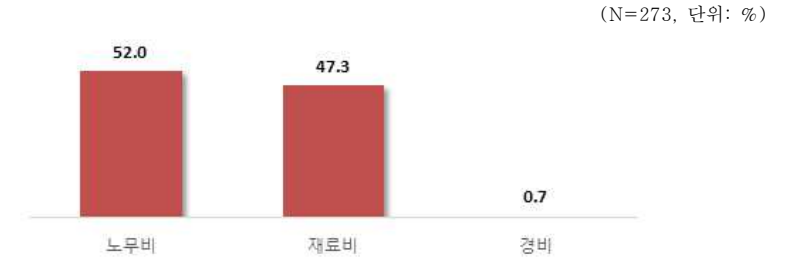
<그림 17> 직전연도 대비 제조원가 변동 현황

<표 17> 직전연도 대비 제조원가 변동 현황

구분	사례수	상승	변동없음	하락	상승(평균)	하락(평균)	
전체	(507)	53.8	42.4	3.7	9.4	13.1	
협력거래단계	1차	(402)	53.5	43.8	2.7	9.5	13.9
	2차	(90)	55.6	37.8	6.7	9.0	12.5
	3차	(15)	53.3	33.3	13.3	8.8	10.0
주력업종	식품	(21)	85.7	14.3	0.0	7.6	-
	섬유/의류	(19)	42.1	52.6	5.3	9.4	5.0
	화학	(42)	45.2	54.8	0.0	12.7	-
	고무/플라스틱	(21)	66.7	33.3	0.0	7.0	-
	금속/비금속	(85)	62.4	35.3	2.4	9.8	7.5
	전기/전자	(92)	52.2	41.3	6.5	10.6	20.3
	기계/설비	(89)	51.7	44.9	3.4	9.5	5.3
	자동차	(81)	49.4	45.7	4.9	8.4	3.8
	조선	(36)	47.2	44.4	8.3	8.5	25.0
	기타	(21)	47.6	52.4	0.0	7.5	-

2-1) 가장 많이 상승한 제조원가 구성요소

- 상승했다고 응답한 273개 업체를 대상으로 가장 많이 상승한 제조원가 구성요소에 대해 질문한 결과 “노무비”가 52.0%로 가장 많았고, 다음으로 “재료비”(47.3%), “경비”(0.7%) 순으로 조사됨
- 대부분의 구분에서 “노무비”의 비율이 높게 나타난 가운데, “2차”와 “3차”, “기계/설비”의 경우 “재료비”의 비율이 더 높게 나타남



<그림 18> 가장 많이 상승한 제조원가 구성요소

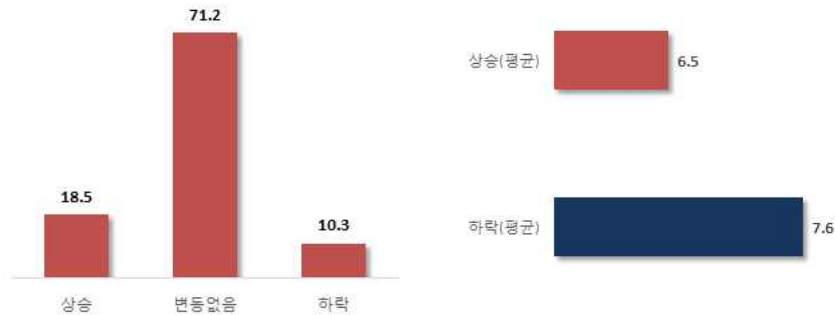
<표 18> 가장 많이 상승한 제조원가 구성요소

구분	사례수	노무비	재료비	경비	
전체	(273)	52.0	47.3	0.7	
협력거래단계	1차	(215)	54.4	45.1	0.5
	2차	(50)	48.0	50.0	2.0
	3차	(8)	12.5	87.5	0.0
주력업종	식품	(18)	50.0	50.0	0.0
	섬유/의류	(8)	75.0	25.0	0.0
	화학	(19)	52.6	47.4	0.0
	고무/플라스틱	(14)	57.1	42.9	0.0
	금속/비금속	(53)	52.8	47.2	0.0
	전기/전자	(48)	50.0	50.0	0.0
	기계/설비	(46)	41.3	56.5	2.2
	자동차	(40)	55.0	45.0	0.0
	조선	(17)	58.8	35.3	5.9
	기타	(10)	60.0	40.0	0.0

3) 직전연도 대비 납품단가 변동 현황

- 직전연도 대비 납품단가 변동 현황에 대해 질문한 결과 “변동없음”이 71.2%로 가장 많았고, 다음으로 “상승”(18.5%), “하락”(10.3%) 순으로 조사됨
- 평균 상승 비율은 6.5%였으며, 평균 하락 비율은 7.6%로 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 19> 직전연도 대비 납품단가 변동 현황

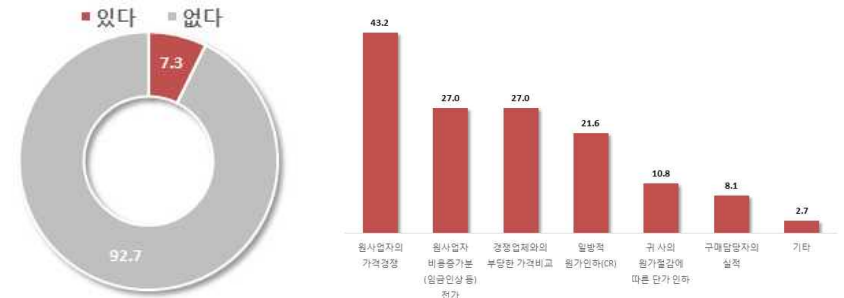
<표 19> 직전연도 대비 납품단가 변동 현황

구분	사례수	상승	변동없음	하락	상승(평균)	하락(평균)	
전체	(507)	18.5	71.2	10.3	6.5	7.6	
협력거래단계	1차	(402)	19.4	72.4	8.2	6.6	7.2
	2차	(90)	14.4	68.9	16.7	5.8	7.3
	3차	(15)	20.0	53.3	26.7	5.7	12.5
주력업종	식품	(21)	33.3	66.7	0.0	6.1	-
	섬유/의류	(19)	26.3	73.7	0.0	9.4	-
	화학	(42)	16.7	83.3	0.0	6.6	-
	고무/플라스틱	(21)	4.8	81.0	14.3	3.0	5.3
	금속/비금속	(85)	27.1	64.7	8.2	7.1	5.4
	전기/전자	(92)	17.4	66.3	16.3	5.1	8.9
	기계/설비	(89)	16.9	73.0	10.1	7.6	7.8
	자동차	(81)	16.0	72.8	11.1	4.4	5.4
	조선	(36)	13.9	69.4	16.7	6.0	12.5
기타	(21)	9.5	76.2	14.3	11.5	5.0	

4) 불합리하게 납품단가 결정된 경험

- 불합리하게 납품단가가 결정된 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답은 7.3%로 나타났고, 특히 협력거래단계가 1차의 경우 2~3차 대비 있다 응답 비율이 상대적으로 낮게 조사됨
- 경험이 “있다”는 37개 업체를 대상으로 납품단가를 불합리하게 결정하게된 이유에 대해 질문한 결과 “원사업자의 가격경쟁”이 43.2%로 가장 많았고, 다음으로 “원사업자 비용증가분(임금인상 등) 전가”, “경쟁업체와의 부당한 가격비교”(각 27.0%) 등의 순으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



<그림 20> 불합리하게 납품단가 결정된 경험

<표 20> 불합리하게 납품단가 결정된 경험

구분	사례수	있다	없다	납품단가를 불합리하게 결정하게된 이유							
				원사업자의 가격경쟁	원사업자 비용증가분 (임금인상 등) 전가	경쟁업체와의 부당한 가격비교	일방적 원가인하(CR)	귀사의 원가절감에 따른 단가인하	구매담당자의 실책	기타	
전체	(507)	7.3	92.7	43.2	27.0	27.0	21.6	10.8	8.1	2.7	
협력거래단계	1차	(402)	5.5	94.5	59.1	22.7	27.3	13.6	4.5	4.5	0.0
	2차	(90)	14.4	85.6	23.1	30.8	15.4	30.8	23.1	15.4	7.7
	3차	(15)	13.3	86.7	0.0	50.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0
주력업종	식품	(21)	14.3	85.7	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	섬유/의류	(19)	10.5	89.5	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	화학	(42)	2.4	97.6	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(21)	4.8	95.2	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0
	금속/비금속	(85)	7.1	92.9	33.3	16.7	16.7	66.7	0.0	16.7	0.0
	전기/전자	(92)	7.6	92.4	42.9	14.3	14.3	14.3	28.6	14.3	0.0
	기계/설비	(89)	5.6	94.4	40.0	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	자동차	(81)	12.3	87.7	60.0	30.0	30.0	10.0	20.0	0.0	0.0
	조선	(36)	5.6	94.4	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
기타	(21)	0.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	

5) 원가 관련 자료 제출 요구 받은 경험

- 원가 관련 자료 제출 요구를 받은 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답이 11.0%로 10개 업체 중 1개 이상의 업체가 원가 관련 자료 제출 요구를 받았던 것으로 조사됨
 - 응답자 특성별로 살펴보면 “2차”와 “50~100억원 미만”, “자동차”의 경우 “있다”는 응답 비율이 상대적으로 높게 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 21> 원가 관련 자료 제출 요구 받은 경험

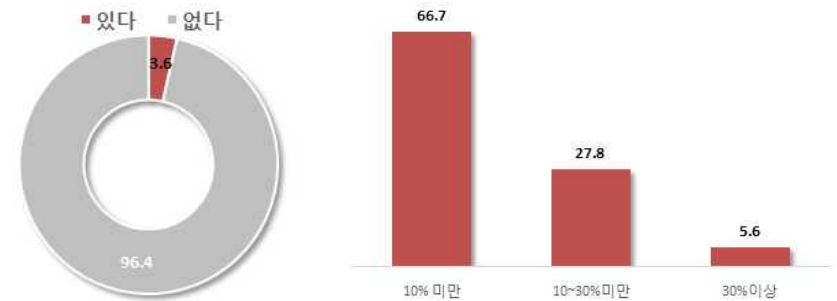
<표 21> 원가 관련 자료 제출 요구 받은 경험

구 분		사례수	있다	없다
전 체		(507)	11.0	89.0
협력 거래 단계	1차	(402)	10.0	90.0
	2차	(90)	17.8	82.2
	3차	(15)	0.0	100.0
매출 액	1~5억원 미만	(22)	9.1	90.9
	5~10억원 미만	(42)	4.8	95.2
	10~50억원 미만	(200)	11.5	88.5
	50~100억원 미만	(84)	15.5	84.5
	100억원 이상	(159)	10.1	89.9
주력 업종	식품	(21)	9.5	90.5
	섬유/의류	(19)	5.3	94.7
	화학	(42)	4.8	95.2
	고무/플라스틱	(21)	9.5	90.5
	금속/비금속	(85)	7.1	92.9
	전기/전자	(92)	10.9	89.1
	기계/설비	(89)	13.5	86.5
	자동차	(81)	18.5	81.5
	조선	(36)	8.3	91.7
	기타	(21)	14.3	85.7

6) 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험

- 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답이 3.6%로 조사되었으며, 특히 협력거래단계가 하위로 갈수록 있다는 응답 비율이 높아지는 경향을 보임
- 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험이 있다는 18개 업체를 대상으로 1년 평균 하도급대금 감액 비율에 대해 질문한 결과 평균 7.2% 감액된 것으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



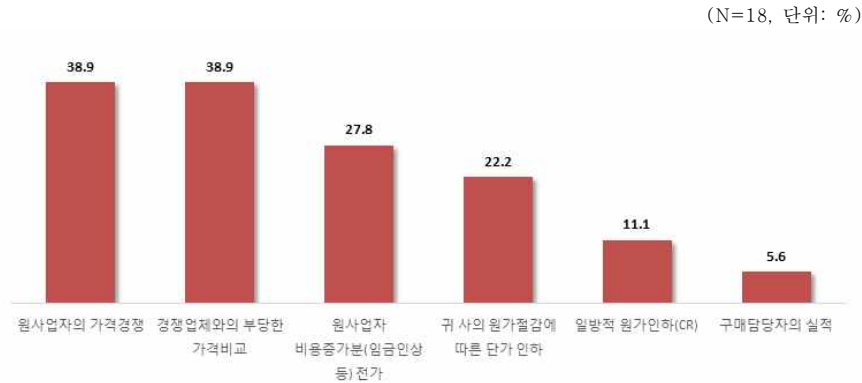
<그림 22> 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험

<표 22> 납품단가 결정 후 하도급대금 감액 경험

구 분		사례수	있다	없다	1년 평균 하도급대금 감액 비율			
					10% 미만	10~30%미만	30%이상	평균
전 체		(507)	3.6	96.4	66.7	27.8	5.6	7.2
협력 거래 단계	1차	(402)	2.0	98.0	75.0	25.0	0.0	5.4
	2차	(90)	8.9	91.1	62.5	25.0	12.5	8.9
	3차	(15)	13.3	86.7	50.0	50.0	0.0	7.5
주력 업종	식품	(21)	0.0	100.0	-	-	-	-
	섬유/의류	(19)	0.0	100.0	-	-	-	-
	화학	(42)	2.4	97.6	100.0	0.0	0.0	5.0
	고무/플라스틱	(21)	4.8	95.2	100.0	0.0	0.0	5.0
	금속/비금속	(85)	2.4	97.6	50.0	50.0	0.0	7.0
	전기/전자	(92)	3.3	96.7	33.3	33.3	33.3	15.0
	기계/설비	(89)	3.4	96.6	66.7	33.3	0.0	5.7
	자동차	(81)	7.4	92.6	83.3	16.7	0.0	4.7
	조선	(36)	2.8	97.2	100.0	0.0	0.0	5.0
	기타	(21)	4.8	95.2	0.0	100.0	0.0	10.0

6-1) 하도급대금 감액 이유

○ 하도급대금 감액 이유에 대해 질문한 결과 “원사업자의 가격경쟁”과 “경쟁업체와의 부당한 가격비교”의 응답비율이 각 38.9%로 가장 높았고, 다음으로 “원사업자 비용증가분(임금인상 등) 전가”(27.8%), “귀사의 원가절감에 따른 단가 인하”(22.2%), “일방적 원가인하(CR)”(11.1%) 등의 순으로 조사됨



<그림 23> 하도급대금 감액 이유(중복)

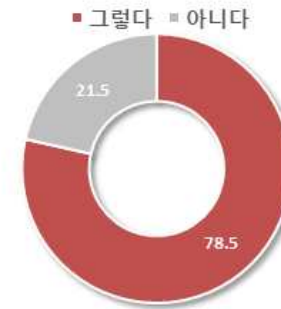
<표 23> 하도급대금 감액 이유(중복)

구분	사례수	원사업자의 가격경쟁	경쟁업체와의 부당한 가격비교	원사업자 비용증가분(임금인상 등) 전가	귀사의 원가절감에 따른 단가 인하	일방적 원가인하(CR)	구매담당자의 실적	
전체	(18)	38.9	38.9	27.8	22.2	11.1	5.6	
협력 거래 단계	1차	(8)	50.0	25.0	12.5	12.5	25.0	12.5
	2차	(8)	37.5	37.5	25.0	37.5	0.0	0.0
	3차	(2)	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	합계	(18)	38.9	38.9	27.8	22.2	11.1	5.6
주력 업종	식품	(0)	-	-	-	-	-	-
	섬유/의류	(0)	-	-	-	-	-	-
	화학	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	금속/비금속	(2)	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	전기/전자	(3)	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	33.3
	기계/설비	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
	자동차	(6)	66.7	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
	조선	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	기타	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0

7) 납품단가 인상 조정을 위한 협의 용이성

○ 납품단가 인상 조정을 위한 협의 용이성에 대해 질문한 결과 “그렇다”는 응답이 78.5%로 원활히 협의가 이루어 지는 업체가 10개 중 7개 이상인 것으로 조사됨
 - 하지만 협력 거래 단계가 내려갈수록 “그렇다”의 응답 비율이 낮아지는 경향을 보임

(N=507, 단위: %)



<그림 24> 납품단가 인상 조정을 위한 협의 용이성

<표 24> 납품단가 인상 조정을 위한 협의 용이성

구분	사례수	그렇다	아니다	
전체	(507)	78.5	21.5	
협력 거래 단계	1차	(402)	81.1	18.9
	2차	(90)	68.9	31.1
	3차	(15)	66.7	33.3
매출액	1~5억원 미만	(22)	68.2	31.8
	5~10억원 미만	(42)	71.4	28.6
	10~50억원 미만	(200)	75.5	24.5
	50~100억원 미만	(84)	77.4	22.6
	100억원 이상	(159)	86.2	13.8
주력 업종	식품	(21)	95.2	4.8
	섬유/의류	(19)	89.5	10.5
	화학	(42)	78.6	21.4
	고무/플라스틱	(21)	76.2	23.8
	금속/비금속	(85)	78.8	21.2
	전기/전자	(92)	72.8	27.2
	기계/설비	(89)	77.5	22.5
	자동차	(81)	76.5	23.5
	조선	(36)	77.8	22.2
	기타	(21)	90.5	9.5

8) 납품단가 조정/재계약시 최저임금 인상분 반영 여부

- 납품단가 조정/재계약시 최저임금 인상분 반영 여부에 대해 질문한 결과 “그렇다”는 응답이 51.3%로 조사됨
 - 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 하위로 갈수록 “그렇다”의 응답 비율이 낮아지는 경향을 보이는 것으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



<그림 25> 납품단가 조정/재계약시 최저임금 인상분 반영 여부

<표 25> 납품단가 조정/재계약시 최저임금 인상분 반영 여부

구분	사례수	그렇다	아니다	
전체	(507)	51.3	48.7	
협력 거래 단계	1차	402	52.2	47.8
	2차	90	48.9	51.1
	3차	15	40.0	60.0
매출액	1~5억원 미만	22	40.9	59.1
	5~10억원 미만	42	45.2	54.8
	10~50억원 미만	200	45.5	54.5
	50~100억원 미만	84	44.0	56.0
	100억원 이상	159	65.4	34.6
주력업종	식품	21	71.4	28.6
	섬유/의류	19	36.8	63.2
	화학	42	47.6	52.4
	고무/플라스틱	21	47.6	52.4
	금속/비금속	85	52.9	47.1
	전기/전자	92	52.2	47.8
	기계/설비	89	50.6	49.4
	자동차	81	56.8	43.2
	조선	36	30.6	69.4
	기타	21	61.9	38.1

9) 납품단가 조정협의권의 협상력 향상 도움 여부

- 납품단가 조정협의권의 협상력 향상 도움 여부에 대해 질문한 결과 “도움이 된다”는 응답이 51.1%로 조사됨
- 도움이 되지 않는다는 248개 업체를 대상으로 그 이유에 대해 질문한 결과 “수급사업자의 신원노출에 따른 보복 우려”가 33.9%로 가장 많았고, 다음으로 “납품단가 조정협의권의 높은 기준요건”(31.9%), “협동조합과 원사업자간 협상력 격차”(29.0%) 등의 순으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



<그림 26> 납품단가 조정협의권의 협상력 향상 도움 여부

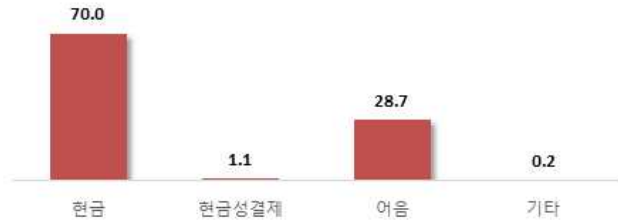
<표 26> 납품단가 조정협의권의 협상력 향상 도움 여부

구분	사례수	도움이 된다	도움이 되지 않는다	납품단가 조정협의권이 협상에 도움이 되지 않는 이유						
				수급사업자의 신원노출에 따른 보복 우려	납품단가 조정협의권의 높은 기준요건	협동조합과 원사업자간 협상력 격차	협동조합의 소극적인 태도	없음	기타	
전체	(507)	51.1	48.9	33.9	31.9	29.0	4.0	0.8	0.4	
협력 거래 단계	1차	402	51.5	48.5	33.8	34.9	26.7	3.6	0.5	0.5
	2차	90	51.1	48.9	36.4	18.2	40.9	2.3	2.3	0.0
	3차	15	40.0	60.0	22.2	33.3	22.2	22.2	0.0	0.0
주력업종	식품	21	47.6	52.4	54.5	18.2	18.2	9.1	0.0	0.0
	섬유/의류	19	52.6	47.4	44.4	11.1	22.2	22.2	0.0	0.0
	화학	42	42.9	57.1	20.8	45.8	33.3	0.0	0.0	0.0
	고무/플라스틱	21	42.9	57.1	33.3	25.0	33.3	8.3	0.0	0.0
	금속/비금속	85	44.7	55.3	29.8	38.3	31.9	0.0	0.0	0.0
	전기/전자	92	65.2	34.8	56.3	18.8	21.9	3.1	0.0	0.0
	기계/설비	89	55.1	44.9	35.0	27.5	32.5	5.0	0.0	0.0
	자동차	81	44.4	55.6	31.1	35.6	24.4	6.7	0.0	2.2
	조선	36	44.4	55.6	25.0	50.0	20.0	0.0	5.0	0.0
	기타	21	61.9	38.1	0.0	12.5	75.0	0.0	12.5	0.0

10) 하도급대금 결제수단 비중

- 하도급대금 결제수단 비중에 대해 조사한 결과 “현금” 비중이 70.0%로 가장 높았고, 다음으로 “어음”(28.7%), “현금성결제”(1.1%) 등의 순으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 낮아질수록 “어음” 결제 비율이 높아지는 경향을 보임

(N=507, 단위: %)



<그림 27> 하도급대금 결제수단 비중

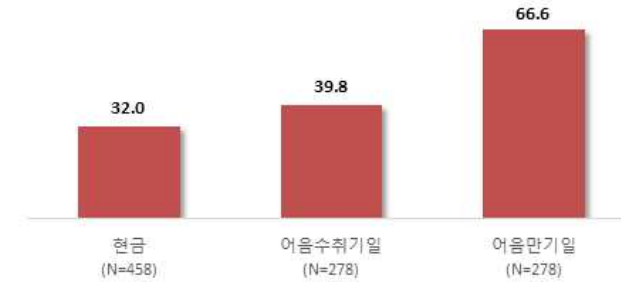
<표 27> 하도급대금 결제수단 비중

구 분		사례수	현금	현금성결제	어음	기타
전 체		(507)	70.0	1.1	28.7	0.2
협력 거래 단계	1차	(402)	70.8	1.2	27.8	0.2
	2차	(90)	67.4	0.9	31.7	0.0
	3차	(15)	63.3	0.0	36.7	0.0
주력 업종	식품	(21)	72.4	0.0	27.6	0.0
	섬유/의류	(19)	74.7	0.0	25.3	0.0
	화학	(42)	79.2	0.0	20.8	0.0
	고무/플라스틱	(21)	72.9	0.0	27.1	0.0
	금속/비금속	(85)	70.8	0.0	29.2	0.0
	전기/전자	(92)	69.4	1.2	29.4	0.0
	기계/설비	(89)	69.9	2.7	26.5	0.9
	자동차	(81)	52.2	2.8	44.9	0.0
	조선	(36)	85.0	0.0	15.0	0.0
기타	(21)	83.6	0.0	16.4	0.0	

11) 하도급대금 평균 수취기일

- 하도급대금 평균 수취기일에 대해 조사한 결과 “현금”의 경우 평균 32.0일, “어음”의 경우 평균수취기일은 39.8일, 어음만기일은 66.6일로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 낮아질수록 “현금”과 “어음수취기일”이 길어지는 경향을 보이고 있음

(단위: 일)



<그림 28> 하도급대금 평균 수취기일

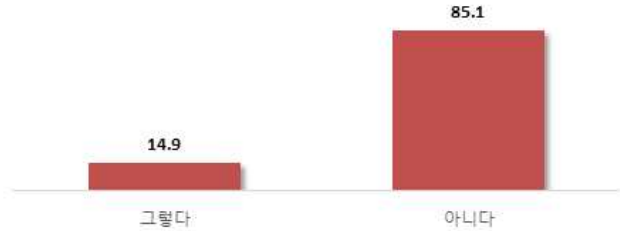
<표 28> 하도급대금 평균 수취기일

구 분		현금		어음수취기일		어음만기일	
		사례수	평균	사례수	평균	사례수	평균
전 체		(458)	32.0	(278)	39.8	(278)	66.6
협력 거래 단계	1차	(366)	30.7	(222)	39.1	(222)	65.2
	2차	(80)	36.7	(47)	42.2	(47)	73.1
	3차	(12)	40.8	(9)	46.7	(9)	67.2
주력 업종	식품	(18)	30.0	(11)	36.4	(11)	54.5
	섬유/의류	(18)	33.1	(9)	41.1	(9)	56.7
	화학	(41)	33.5	(22)	41.6	(22)	74.5
	고무/플라스틱	(19)	37.2	(10)	33.5	(10)	57.0
	금속/비금속	(76)	31.5	(48)	38.4	(48)	65.6
	전기/전자	(82)	32.3	(53)	42.0	(53)	66.8
	기계/설비	(84)	32.8	(51)	42.7	(51)	75.1
	자동차	(64)	32.3	(52)	39.1	(52)	63.1
	조선	(35)	26.2	(14)	29.3	(14)	58.2
기타	(21)	31.2	(8)	46.3	(8)	71.3	

12) 현금 초과기간에 대한 법정지연이자 지급 여부

- 현금 초과기간에 대한 법정지연이자를 지급 받는지에 대해 질문한 결과 지급받지 못한다는 응답이 85.1%로 가장 많았음
- 응답자 특성별로 살펴보면 모든 분류에서 “아니다” 응답 비율이 높게 나타난 가운데, “섬유/의류”와 “식품”의 경우 “그렇다” 응답 비율이 상대적으로 높게 나타남

(N=377, 단위: %)



※ 해당 사항 없음(현금결제없음), 모름 응답 제외

<그림 29> 현금 초과기간에 대한 법정지연이자 지급 여부

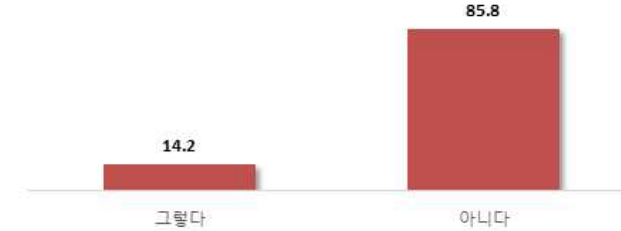
<표 29> 현금 초과기간에 대한 법정지연이자 지급 여부

구 분		사례수	그렇다	아니다
전 체		(377)	14.9	85.1
협력 거래 단계	1차	(307)	14.3	85.7
	2차	(58)	19.0	81.0
	3차	(12)	8.3	91.7
주력 업종	식품	(14)	28.6	71.4
	섬유/의류	(15)	26.7	73.3
	화학	(33)	12.1	87.9
	고무/플라스틱	(17)	11.8	88.2
	금속/비금속	(62)	12.9	87.1
	전기/전자	(67)	14.9	85.1
	기계/설비	(69)	8.7	91.3
	자동차	(55)	18.2	81.8
	조선	(28)	17.9	82.1
	기타	(17)	17.6	82.4

13) 어음 초과기간에 대한 법정 할인료 지급 여부

- 어음 초과기간에 대한 법정 할인료를 지급 받는지 질문한 결과 받지 못한다는 응답이 85.8%로 가장 많았음
- 응답자 특성별로 살펴보면 모든 분류에서 “아니다” 응답 비율이 높게 나타난 가운데, “섬유/의류”의 경우 “그렇다” 응답 비율이 상대적으로 높게 나타남

(N=239, 단위: %)



※ 해당 사항 없음(어음결제없음), 모름 응답 제외

<그림 30> 어음 초과기간에 대한 법정 할인료 지급 여부

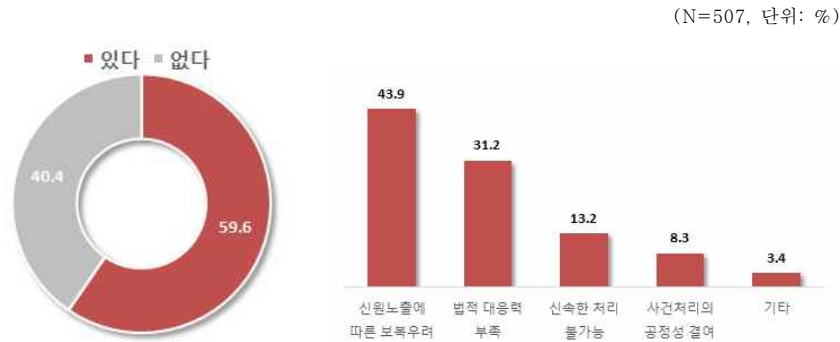
<표 30> 어음 초과기간에 대한 법정 할인료 지급 여부

구 분		사례수	그렇다	아니다
전 체		(239)	14.2	85.8
협력 거래 단계	1차	(194)	13.9	86.1
	2차	(37)	16.2	83.8
	3차	(8)	12.5	87.5
주력 업종	식품	(9)	22.2	77.8
	섬유/의류	(7)	42.9	57.1
	화학	(20)	10.0	90.0
	고무/플라스틱	(8)	12.5	87.5
	금속/비금속	(40)	12.5	87.5
	전기/전자	(44)	11.4	88.6
	기계/설비	(43)	16.3	83.7
	자동차	(47)	14.9	85.1
	조선	(14)	7.1	92.9
	기타	(7)	14.3	85.7

5. 기타

1) 불공정 하도급행위로 피해 발생시 신고 의향

- 불공정 하도급행위로 피해 발생시 신고 의향에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답이 59.6%로 과반 이상인 것으로 조사됨
- 신고 의향이 없다는 205개 업체를 대상으로 그 이유에 대해 질문한 결과 “신원노출에 따른 보복우려”가 43.9%로 가장 많았고, 다음으로 “법적 대응력 부족”(31.2%), “신속한 처리 불가능”(13.2%) 등의 순으로 조사됨



<그림 31> 불공정 하도급행위로 피해 발생시 신고 의향

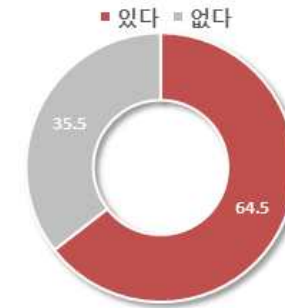
<표 31> 불공정 하도급행위로 피해 발생시 신고 의향

구분	사례수	있다	없다	신고/소송 하지 않는 이유					
				신원노출에 따른 보복우려	법적 대응력 부족	신속한 처리 불가능	사건처리의 공정성 결여	기타	
전체	(507)	59.6	40.4	43.9	31.2	13.2	8.3	3.4	
협력 거래 단계	1차	(402)	59.7	40.3	38.9	34.0	14.2	9.3	3.7
	2차	(90)	58.9	41.1	59.5	24.3	8.1	5.4	2.7
	3차	(15)	60.0	40.0	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0
주력 업종	식품	(21)	47.6	52.4	45.5	45.5	0.0	0.0	9.1
	섬유/의류	(19)	47.4	52.6	40.0	20.0	30.0	10.0	0.0
	화학	(42)	50.0	50.0	33.3	28.6	19.0	14.3	4.8
	고무/플라스틱	(21)	52.4	47.6	40.0	30.0	0.0	30.0	0.0
	금속/비금속	(85)	62.4	37.6	25.0	50.0	9.4	9.4	6.3
	전기/전자	(92)	51.1	48.9	57.8	28.9	11.1	2.2	0.0
	기계/설비	(89)	64.0	36.0	56.3	18.8	15.6	9.4	0.0
	자동차	(81)	66.7	33.3	48.1	25.9	11.1	11.1	3.7
	조선	(36)	72.2	27.8	30.0	50.0	10.0	0.0	10.0
기타	(21)	66.7	33.3	28.6	14.3	42.9	0.0	14.3	

2) 징벌적 손해배상제도가 불공정행위 근절 및 피해자 구제 효과 여부

- 징벌적 손해배상제도가 불공정행위 근절 및 피해자 구제 효과가 있는지 여부에 대해 질문한 결과 “있다”는 응답이 64.5%로 조사되 징벌적 손해배상제도에 대해 긍정적으로 생각하는 업체가 더 많은 것으로 조사됨
- 응답자 특성별로 살펴보면 협력 거래 단계가 낮아질수록 “있다”는 응답 비율이 높아지는 경향을 보이고 있는 반면, “식품”의 경우 “없다”는 응답 비율이 더 높게 나타남

(N=507, 단위: %)



<그림 32> 징벌적 손해배상제도가 불공정행위 근절 및 피해자 구제 효과 여부

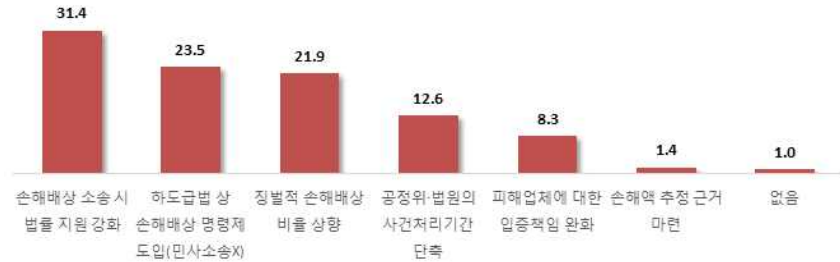
<표 32> 징벌적 손해배상제도가 불공정행위 근절 및 피해자 구제 효과 여부

구분	사례수	있다	없다	
전체	(507)	64.5	35.5	
협력 거래 단계	1차	(402)	63.4	36.6
	2차	(90)	67.8	32.2
	3차	(15)	73.3	26.7
주력 업종	식품	(21)	38.1	61.9
	섬유/의류	(19)	63.2	36.8
	화학	(42)	71.4	28.6
	고무/플라스틱	(21)	52.4	47.6
	금속/비금속	(85)	62.4	37.6
	전기/전자	(92)	65.2	34.8
	기계/설비	(89)	74.2	25.8
	자동차	(81)	63.0	37.0
	조선	(36)	55.6	44.4
	기타	(21)	76.2	23.8

3) 징벌적 손해배상제도의 활용도를 높이기 위해 필요한 항목

○ 징벌적 손해배상제도의 활용도를 높이기 위해 필요한 항목에 대해 질문한 결과 “손해배상 소송 시 법률 지원 강화”가 31.4%로 가장 많았고, 다음으로 “하도급법 상 손해배상 명령제 도입”(23.5%), “징벌적 손해배상 비율 상향”(21.9%), “공정위·법원의 사건처리 기간 단축”(12.6%) 등의 순으로 조사됨

(N=507, 단위: %)



<그림 33> 징벌적 손해배상제도의 활용도를 높이기 위해 필요한 항목

<표 33> 징벌적 손해배상제도의 활용도를 높이기 위해 필요한 항목

구분	사례수	손해배상 소송 시 법률 지원 강화	하도급법 상 손해배상 명령제 도입(민사소송)	징벌적 손해배상 비율 상향	공정위·법원의 사건처리 기간 단축	피해업체에 대한 손해액 추정 근거 마련	손해액 추정 근거 마련	없음	
전체	(507)	31.4	23.5	21.9	12.6	8.3	1.4	1.0	
협력 거래 단계	1차	(402)	30.6	23.4	22.6	12.2	8.5	1.5	1.2
	2차	(90)	35.6	25.6	16.7	14.4	7.8	0.0	0.0
	3차	(15)	26.7	13.3	33.3	13.3	6.7	6.7	0.0
주력 업종	식품	(21)	23.8	19.0	23.8	19.0	9.5	0.0	4.8
	섬유/의류	(19)	15.8	26.3	42.1	5.3	5.3	5.3	0.0
	화학	(42)	31.0	19.0	38.1	4.8	7.1	0.0	0.0
	고무/플라스틱	(21)	52.4	9.5	19.0	9.5	9.5	0.0	0.0
	금속/비금속	(85)	22.4	36.5	15.3	11.8	12.9	0.0	1.2
	전기/전자	(92)	30.4	20.7	19.6	16.3	10.9	1.1	1.1
	기계/설비	(89)	33.7	21.3	23.6	13.5	7.9	0.0	0.0
	자동차	(81)	38.3	21.0	17.3	13.6	6.2	3.7	0.0
	조선	(36)	30.6	33.3	22.2	8.3	2.8	0.0	2.8
기타	(21)	38.1	9.5	19.0	19.0	0.0	9.5	4.8	

4) 하도급거래 기간 중 보복조치 경험

○ 하도급거래 기간 중 보복조치 경험에 대해 질문한 결과 있다는 응답은 0.4%에 불과함

○ 보복조치 경험이 있다는 2개 업체를 대상으로 그 유형에 대해 질문한 결과 “물량감소”와 “납품단가 인하”가 있었음

(N=507, 단위: %)



<그림 34> 하도급거래 기간 중 보복조치 경험

<표 34> 하도급거래 기간 중 보복조치 경험

구분	사례수	있다	없다	보복조치 경험 유형		
				물량감소	납품단가 인하	
전체	(507)	0.4	99.6	50.0	50.0	
협력 거래 단계	1차	(402)	0.2	99.8	100.0	0.0
	2차	(90)	1.1	98.9	0.0	100.0
	3차	(15)	0.0	100.0	-	-
주력 업종	식품	(21)	0.0	100.0	-	-
	섬유/의류	(19)	0.0	100.0	-	-
	화학	(42)	0.0	100.0	-	-
	고무/플라스틱	(21)	4.8	95.2	0.0	100.0
	금속/비금속	(85)	1.2	98.8	100.0	0.0
	전기/전자	(92)	0.0	100.0	-	-
	기계/설비	(89)	0.0	100.0	-	-
	자동차	(81)	0.0	100.0	-	-
	조선	(36)	0.0	100.0	-	-
기타	(21)	0.0	100.0	-	-	

6. 불공정 하도급행위 경험 사례

1) 불공정 하도급행위 경험 사례 1

주력업종	섬유/의류	협력거래단계	1차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“납품단가 인하” 납품단가를 조정하고 확정된 다음에도 변경되는 경우도 있고, 변경이 되지 않았다 하더라도 원사업자 측에서 판매가 대비해서 마진이 맞지 않으면 중간에 또 수정을 하는 경우가 있다. (계약서 자체는 맨 마지막에 쓰고, 중간에 단가 조정이 되서 합의서를 작성한다.)</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
<p>피해규모가 그렇게 크진 않다. 피해규모는 마진의 범위에서 조정된다. 그때마다 달라서 피해규모는 정확하게 산출하기 쉽지 않지만, 대개 마진의 10%~15%사이에서 조정된다.</p>			
업체의 대응방안			
<p>원사업자 측에 단가 인하로 인해 힘들다 말해도 단가나 판매가가 이러한 이유로 책정될 수밖에 없다고 하면 어쩔 수 없는 상황이다.</p> <p>공정거래 위원회에서 부당하니까 이자지급하라고 하지만 명목상으로는 지급을 한 것이고, 나중에 결제대금에서 금액을 빼버린다. 그럼 이자를 받게 아닌게 된다. 이렇게 많이 한다.</p> <p>원사업자가 ‘안할 거 같으면 하지 마라’이런식으로 나온다. 이의를 제기하게 되면 찍혀서 다음부터는 발주자체가 안 들어온다. 거래관계를 유지 못할까봐 받아들이는 경우가 많다.</p> <p>다른 거래처가 별로 없기 때문에 저희 입장에서는 거래를 진행해야하고, 발주관계도 있기 때문에 손해를 보더라도 그냥 진행할 수밖에 없다. 마진포기하고 진행하기도 한다.</p> <p>간혹 원사업자에게 조정해달라고 요청하기도 하지만, 나중에 조정해준다고 얘기만하고 실제로 해주지는 않는다.</p>			

2) 불공정 하도급행위 경험 사례 2

주력업종	전기/전자	협력거래단계	1차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“일방적 단가 인하” 단가 인하를 할 때, 일단은 원사업자 측에서 일방적으로 진행하고, 그 다음에 어느선까지 협의를 한다. 거래관계를 유지해야하기 때문에 어쩔 수 없이 협조하게 된다. 나름대로 경영상태가 안좋으니깐 그렇게 할 수밖에 없다.</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
<p>정확히는 모르겠다. 단가 자체를 항상 2~3%를 인하한다. 매출액의 2%정도 줄어든다. 마진이 줄어든다.</p>			
업체의 대응방안			
<p>우리 입장을 얘기한다. 거기서 원하는 선과 우리가 원하는 선을 맞춰 협의한다. 협의를 한다 하더라도 거의 60%는 그쪽에 유리한 쪽으로 조정된다.</p> <p>그래도 거래를 지속하는 이유는 10년동안 거래를 유지해왔고, 거래의 비중을 많이 차지한다. 그래서 앞으로도 계속 거래할 수밖에 없다.</p>			

3) 불공정 하도급행위 경험 사례 3

주력업종	전기/전자	협력거래단계	1차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“기술탈취” 기술을 개발해서 주면 제품 오더를 다른회사에 준다. 저회회사는 개발업체이기 때문에 원사업자가 다른 것을 주력으로 만들지만, 원사업자 측에서 개발의뢰가 들어왔고, 이후에 이걸로 주력으로 밀고가자고 연락이 왔는데, 그런 식으로 무르익어 가다가 결국에는 무산되었다. 최종적으로는 저회한테 컨택이 안되고 다른쪽으로 넘어갔다.</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
<p>기회비용이 크다. 개발의뢰가 와서 개발했는데 원사업자의 요구로 계속적으로 수정, 보완해서 샘플개발에만 일년이 걸렸다. 샘플 한 대 만드는 비용은 얼마 안되지만, 기회비용이 컸다. 다른 사업에 주력하고 있는데 이거 수정하고 만들고, 다른 일을 미루고 하다보니 이에 대한 산정비용이 꽤 된다. 인건비를 계산해도 꽤 된다.</p>			
업체의 대응방안			
<p>이 일로 인해 거래관계가 거의 끝나가고, 대체할 거래처가 있다.</p>			

4) 불공정 하도급행위 경험 사례 4

주력업종	기계/설비	협력거래단계	1차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“대금 결제 지연” 2차 하도급인 경우에는 원청에서 대금을 못받아서 지연되는 경우가 있고, 업체자체가 부도가 나서 못받은 경우도 있다.</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
계약금액의 반정도를 못 받았다.			
업체의 대응방안			
내용증명을 보내고, 채권가압류를 신청한 적도 있었지만, 손해 받은 것은 돌려받지 못했다.			

5) 불공정 하도급행위 경험 사례 5

주력업종	금속/비금속	협력거래단계	1차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“납품 단가 인하” 원사업자측에서 소재 등과 같은 제반 비용 상승에 따른 합리적인 단가인상을 전혀 고려해주지 않는다. 직접적으로 단가를 인하해달라고 요구하기보다는 5, 6년이 지나서 단가인상요인이 많이 발생하는데도 불구하고 그것을 반영하지 않는 경우가 많다. 다른 산업분야에서는 단가인하사례가 많겠지만 저희쪽(제조업)에서는, 예를들어 철강소재 등이 인상이 되고, 직원의 급여도 인상이 되는 등 여러요인이 있는데 이를 반영해준 단가를 책정하지 않기 때문에, 결과적으로는 인하된 단가로 받거나 마찬가지로이다. 마진이 줄어들다. 지금같은 경우는 이로인한 비용부담이 커서 단가인상을 요구했지만 받아들여지지 않고 원사업자 측에서 다른 거래처로 옮겼다.</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
납품하는 제품이 금액이 꽤 나가는데, 그 제품납품이 없어지면서 저희 매출의 7-8%는 줄어들었다. 적어도 15% 단가를 인상했어야 했는데 원사업자 측에서 10%로도 안되게 인상했으니까 결과적으로 아예 생산을 안하게 되었고, 다른쪽이 가져갔다. 그 제품을 아예 생산 못하게 되었기 때문에 매출액이 그만큼 빠졌다.			
업체의 대응방안			
다른 대처 방안은 없다. 가공노하우를 갖고 있는 기존의 제품생산을 다른 업체에 뺏겼기 때문에(원사업자가 거래처를 옮겼기 때문에) 저희 나름대로 다른 부분에서 만회하려고 노력은 한다. 하지만 그 해당제품에 대해서는 다른 방법이 없다. 매출을 제대로 올리려면 새로운 기술을 개발해서 또 다른 회사에 새로운 제품을 앞으로 계속 생산해야 되는데 연구개발에 시간과 비용이 많이 소요되어서 금방 매출을 회복할 수 없다.			

6) 불공정 하도급행위 경험 사례 6

주력업종	금속/비금속	협력거래단계	2차
불공정 하도급 행위 내용			
<p>“대금 지급 지연” 초반에 계약금, 중도금 등 대금을 받긴 받지만 나머지 잔금같은 경우가 늦어지는 경우가 많다. 대금을 미루는게 거의 일방적인 경우가 많고, 계약서 자체에 언제까지 대금기한이 명확히 표기가 안되어있는 경우가 많다. 그래서 업체는 확답을 안하고 공사에 들어가는 경우가 많다.</p>			
하도급 행위로 인한 피해 내용			
1년 전체 매출로 보면 그렇게 크진 않다. 매출의 0.05%-0.1%정도 손해를 본다.			
업체의 대응방안			
대금 지연에 대해서 대처한 적이 많이 있다. 법무사 통해서 지급도 2건 정도 진행하고 있고, 고려신용정보 같은데 의뢰를 맡긴 적도 있다. 그러나 이런 대처를 해도 원금을 다 못돌려 받는다. 조정료, 합의금 등이 빠지기도 하고, 이자를 포함해서 받는 것도 아니기 때문에 받아야될 금액의 5-10%정도는 못 돌려받는다.			