

2005년도 수·위탁거래 실태조사 결과 보고

2005. 12

중소기업정책국
기업협력과

목 차

I .조사개요	1
II .조사결과분석	2
1. 납품대금 결제조건	2
2. 법규사항 준수여부	3
3. 납품단가 결정 관련사항	4
4. 수탁기업 선정 방식·이유 및 거래기간	5
5. 수탁거래의 형태 및 수탁기업에 대한 요구	6
III . 개선과제 및 시사점	8
IV . 조치계획	10

<참고자료>

1. 납품대금 결제방식 · 지급기간별 결제현황
2. 시정조치 및 우수거래 기업명단

I. 조사 개요

□ 조사 목적

- 수·위탁 거래 실태를 조사하여 불공정행위를 시정함으로써 중소기업의 경영안정 도모
- 조사결과는 기업간 협력지원 정책 및 수·위탁기업간 공정 거래 여건 조성을 위한 제도개선 자료로 활용

□ 조사기간 : 상반기('05.7.5~8.16), 하반기('05.9.1.~11.30)

□ 조사대상 : 매출액 300억원이상 **1,016개** 위탁기업(상반기 355개, 하반기 614)

* 대상업체 선정기준

- 한국신용평가정보(주)로부터 제공받은 36,062개 기업중 매출액 300억원 이상인 4,253개 업체를 1차 선별
- 전년도 실태조사를 한적이 있는 업체 및 03년 조사결과 우수거래업체 (03년 292개사) 제외

□ 조사방법

- 조사전 조사계획을 통보하여 자발적 시정을 유도
- 서면조사와 현장 확인조사 병행(납품대금 결제조건 외에 기타 사항은 설문조사로 실시)
- 상반기에는 지방청과 깰럽이 공동조사, 하반기에는 각 지방청별 단독조사

□ 조사내용

- 납품대금 지급현황 : 법정기간 60일 준수여부, 지연이자 및 어음할인료 지급여부 등
- 납품단가 결정방법, 위탁기업 선정방식, 법정준수사항 이행 여부 등

II. 조사결과 분석

1. 납품대금 결제조건

□ 납품대금 결제 방식

- 현금결제 및 어음대체제도에 의한 결제비율이 모두 상승하여 **현금성 결제비율이 전년대비 11.5% 상승**
 - 조세감면 혜택 등의 인센티브로 어음대체제도에 의한 결제비율 증가하였고, 어음결제는 대폭 감소
 - * 어음대체제도 결제비율 : (03) 38.5%→(04) 43.6%→(05) 52.6%
 - * 어음결제비율 : (03) 27.2%→(04) 17.4%→(05) 6.2%

〈연도별 결제방법 비율〉

(단위 : %)

년도	어음	현금성결제			계
		현금,L/C	어음대체제도	계	
'03 상반기	27.2	34.3	38.5	72.8	100
'04 상반기	17.4	39.0	43.6	82.6	100
'05 상반기	6.2	41.2	52.6	93.9	100

- * 어음대체제도 : 기업구매자금대출, 기업구매전용카드, 외상매출채권담보대출, 구매론/네트워크론

- 납품대금의 **법정기간(60일) 초과 결제비율은 증가**
: ('03년) 16.4% → ('04년) 10.7% → ('05년) 20.4%
 - 어음대체제도에 의한 결제중 **60일 초과 결제비율이 대폭 증가한 것이 주요 원인**
 - * 어음대체제도에 의한 결제중 60일 초과 결제비율 추이
: ('03년) 17.0% → ('04년) 13.2% → ('05년) 35.3%

〈연도별 납품대금 결제기간별 비율 추이〉

(단위 : %)

구분	60일 이내	60일 초과				계
		61~90	91~120	121~150	150일 이상	
'03	83.6	6.1	5.3	3.5	1.5	16.4
'04	89.3	6.4	2.6	1.4	0.3	10.7
'05	79.6	11.9	8.2	0.2	0.1	20.4

□ 납품대금 결제지연이자 및 어음할인료 미지급

- 미지급금이 있는 업체는 1,016개 업체중 **246개 업체**이며, 미지급 총액은 **32.3억원**

- 1억원 이상의 미지급 금액이 있는 업체도 6개 업체

〈연도별 미지급 내역〉

(단위 : 백만원)

년도	조사대상 업체수	미지급 업체수	미지급 금액
'03	563	172	447
'04	605	102	231
'05	1,016	246	3,226

* 조사대상 업체 및 기간의 확대로 미지급 업체 및 금액이 증가

2. 법규사항 준수여부

□ 약정서(계약서) 교부실태 및 위탁관련서류 보존기간

- 대부분 물품 등을 위탁후 7일 이내(79.3%)에 약정서를 교부하고 있으나, 교부하지 않는 위법사례(5.0%)도 존재
- 수·위탁거래 관련서류를 3년이상(법정사항) 보관하는 경우는 전체의 83.6%
 - 대부분 규정을 준수하고 있으나 관련서류 보존기간이 3년 미만이거나, 비치하지 않는 위법사례도 16.4%

- 수령거부 및 발주량의 현저한 축소, 제품개발후 미발주
 - 수탁기업에 대하여 수령거부 및 반품 또는 발주량을 현저히 축소하거나 중단한 사례가 있는 기업이 26.1%
 - 그 이유중 제품불량, 주문사항과 불일치, 납기 미준수 등 수탁기업 귀책사유에 의한 수령거부 등이 75.9%
 - 수령거부 등의 정당한 사유로 볼 수 없는 제품/모델 단종, 해당사업 포기 등도 24.1%
 - 수탁기업에게 제품개발을 요청한 후 발주를 하지 않은 사례가 있는 기업은 6.4%
 - 동 사례중 필요성의 감소, 제품사양의 변경, 경영상의 이유 등은 정당한 사유로 볼 없음

3. 납품단가 결정 관련사항

- 납품단가 결정방법
 - 위탁기업의 과반수 이상이 경쟁입찰에 의한 최저가 낙찰제를 실시(경쟁입찰 60.2%)
 - 수탁기업 제시단가를 근거로 협상하여 최종단가를 결정하는 업체가 68.6%이며
 - 수탁기업 제시단가 대로 결정하는 비율은 6.0%에 불과
- 납품단가 변동 및 단가인하 이유
 - 최근 3년간(평균) 단가인하 품목이 인상된 품목보다 많음 : 인상품목 201개, 인하품목 310개
 - 변동비율은 인상률이 7.3~11.0%, 인하율은 5.7~5.9%로 인상비율이 대체로 큼

- 단가인하의 이유는 판매가격 인하, 환율문제, 유가상승 등 외부요인의 변동이 있을 경우가 대부분이나
 - 수탁기업간 가격인하 경쟁 유도과 수익목표 변화, 인건비 상승 등 자체요인을 수탁기업에 전가하는 경우도 있음
- * 단가인하 요인 : 판매가격 인하 38.8%, 환율문제 14.8%, 유가·원자재가 상승 7.7%, 수탁기업간 가격경쟁 19.3%, 이익목표 변화 및 인건비 상승8.9%

〈최근 3년간 수탁기업에 대한 평균적 단가 변화〉

(단위 : 개, %)

구분	2003년		2004년		2005년	
	인상 품목	인하 품목	인상 품목	인하 품목	인상 품목 (예정)	인하 품목 (예정)
품목수	186	301	201	321	217	308
인상(인하)율	7.3	5.9	11.0	5.7	8.6	5.8

4. 수탁기업 선정 방식 · 이유 및 거래기간

□ 수탁기업 선정방법 · 이유

- 수탁기업 선정기준은 우선적으로 “제품품질(48.7%)”을 꼽았고, 그다음은 “제품단가(38.6%)”
 - 품질보장이 되고 단가만 적정하다면 수탁기업의 성실도, 기술개발 능력 등은 무시되는 상황
- 국내기업을 수탁기업으로 선정한 가장 큰 이유는 “제품의 품질 경쟁력(35.7%)”, “중, 장기적 협력관계를 통한 시너지 추구 (22.7%)”가 가장 지배적
 - * 기타 선정이유 : 우수한 기술력·인력 16.4%, 낮은 물류비 11.8%, 낮은 인건비 6.0%, 정보파악 용이 4.7% 등

□ 주요 수탁기업들과의 평균 거래기간

- 협력관계를 맺은 이후에는 **5~10년간의 거래관계를 유지하는 기업이 51.1%**로 가장 많고
- 다음으로 3~5년이 24.0%이고, 10년이상 장기간 거래관계를 유지하는 기업은 18.8%에 불과

〈주요 수탁 기업들과의 평균적 거래 기간〉

(단위 :%)

	1년미만	1~3년	3~5년	5~10년	10~20년	20년~	계
평균	1.21	7.9	24.0	51.1	16.7	2.1	100

- 10년 이상의 장기적인 파트너쉽을 형성하고 있는 위탁기업의 비율은 높지 않음

5. 수탁거래의 형태 및 수탁기업에 대한 요구사항

□ 설계방식별 거래비율 및 위탁제품의 형태

- 대여도형 방식의 설계방법을 이용한 완제품 생산 납품, 단순 임가공이 주류를 이루며, 수탁기업은 **제품생산의 역할만을 담당**
- 수·위탁기업간 기술력 등에 대한 신뢰를 바탕으로 할 수 있는 **설계위탁, 모듈화 제품 위탁 등의 비율이 낮은 상황**

〈설계방식별 거래비율〉

- ▶ **대여도형 방식 (53.6%)** : 위탁기업이 설계, 수탁기업은 공정개발·제조만을 담당
- ▶ **시판품형 방식(22.2%)** : 조달업체 자체설계 후 부품, 완제품 생산
- ▶ **승인도형 방식(24.2%)** : 위탁기업의 개괄적 설계를 기초로 수탁기업이 상세도면을 만들어 위탁기업의 승인을 얻는 방식

〈위탁제품의 형태〉

- ▶ **임가공등(36.0%) > 완제품(30.1%) > 단품(27.7%) > 모듈(6.2%)**

□ 수탁기업에 대한 만족도

- 현재의 수탁기업들에 대하여 “만족” 56.9%, “보통”38.9%, “불만족” 2.5%이며, 만족도는 평균 64.1점(100점 환산시)
- 수탁기업을 신뢰하지 못하는 이유로서 61.4%의 기업이 ‘전반적인 기술 및 경영역량 부족’으로 응답

<수탁기업을 신뢰하지 못하는 이유>

(단위 : %)

기술 및 경영 역량 부족	계약조건 불이행	협력적 자세 미흡	경쟁사 등 타업체와 거래	기타	계
61.4	13.5	11.3	3.9	9.9	100

□ 수탁기업에 대한 요구사항

- 지속적인 거래를 위한 주요조건은 생산기술(72.7%), 전반적 경영관리 능력(10.4%)
- 수탁기업에게 발주물품을 안정적으로 생산해 줄 것을 요구, 제품 개발·설계기술을 요구하는 위탁기업은 9.9%에 불과

<지속적인 거래를 위한 조건>

(단위 : %)

생산 기술	전반적 경영 관리 능력	신제품 개발	설계 기술	품질 관리 능력	기타	계
72.7	10.4	6.8	3.1	2.5	4.5	100

- 수탁 거래기업에게 타기업과의 거래를 제한하고 있다고 응답한 기업이 56.7%, 제한하고 있지 않다고 응답한 기업은 43.4%
- 거래제한 사유중 타당성이 인정되는 ‘설계도면 제공에 의한 생산제품에 한하여 타기업 거래를 제한’하는 경우는 30.4%
- 전면 거래제한, 기타 핵심부품·소재 납품기업에게 타기업과의 거래를 전면 또는 일부제한 하는 경우도 26.0%

Ⅲ. 개선과제 및 시사점

□ 어음대체제도에 의한 결제제도 보완 필요

- 어음대체제도에 의한 60초과 결제비율의 대폭 증가(04년 대비 221% 증가)로 전체 납품대금 60일 초과 결제비율이 증가(04년 대비 9.7% 증가)
- 어음대체제도로 결제시 위탁기업이 약정기일 전에 납품대금을 회수하고자 하면 은행에 할인료를 지불하여야 하나
 - 위탁기업과 은행간 약정기일이 납품일로부터 60일을 초과할 경우 초과일수에 대한 할인료 부과 근거 부재
- 따라서, 시행령개정으로 할인료 부과근거를 마련하여 중소기업이 납품대금을 조기에 회수할 수 있도록 간접 강제

□ 위탁업체 준수사항 위반사례 조사 강화

- 부당한 물품수령 거부(반품)·발주량의 현저한 축소, 제품개발 요청 후 정당한 사유없이 미발주, 약정서 미교부 등 사례 존재
- 별률개정으로 우리청도 납품대금 결제조건 외의 규정위반에 대한 직권조사·시정조치 근거를 마련 중
 - * 대·중소기업 상생협력 촉진법 제정(안), 국회 본회의 상정
 - 불공정 행위 전반에 대한 조사지침 마련·시행 필요

□ 일정금액 이상의 지연이자등 미지급업체에 대한 집중관리

- 규정위반 업체중 미지급 어음할인료만 최대 12억에 이르는 경우도 발생
- 미지급 지연이자 및 어음할인료 과다업체에 대하여 반기 거래내역 재조사 등

□ 과도한 단가인하에 대한 대책 마련 필요

- 경쟁입찰(최저가 낙찰제) 실시업체가 60.2%이고, 수탁기업 제시단가를 토대로 협상후 단가를 결정하는 업체는 68.6%임
 - 단가결정 방식, 단가인하 요인 등 감안시, 입찰에 의한 가격인하 경쟁 유도, 원가계산 자료에 의한 단가인하 등이 있는 것으로 판단
 - * 단가인하 요인 : 판매가격 인하 38.8%, 환율변동원자재가 상승 22.5%, 수탁기업간 가격인하 경쟁 19.3%, 내부 인건비 상승 등 8.9%
- 따라서, 단가협상시 원가계산자료 요구를 불공정행위 유형으로 지정하여 최소한의 정상이윤만 보전해 주는 사례 방지
 - '동종 또는 유사 물품의 범위', '현저히 낮은 가격' 등 위탁기업 준수사항중 과도한 단가인하 판단기준 명확화
 - * 협력증진법 제23조(준수사항) 3. 수탁기업체가 납품하는 물품 등과 동종 또는 유사한 물품등에 대하여 통상 지급되는 대가보다 현저히 낮은 가격으로 납품대금을 정하는 행위
 - 수탁기업협의회 결성 확대, 통합 홈페이지 구축 및 협의회 정례화 등을 통한 수탁 중소기업의 교섭력 제고

□ 수탁 중소기업의 품질경쟁력 제고를 위한 수·위탁기업간 협력분위기 확산

- 단순 생산만 맡기는 대역도형 방식의 거래와 임가공, 완제품 위탁이 대부분이며, 발주물량의 안정적 공급처 기능만 요구
 - 수탁 중소기업이 기술·품질 경쟁력을 제고할 수 있는 제품 설계·기술개발을 담당토록하는 승인도형방식의 거래 및 모듈화 제품 위탁 등을 확대할 필요
- 수탁 중소기업의 경쟁력 제고 및 대기업과의 상호 신뢰관계 구축 등을 위하여 구매조건부 기술개발사업 및 공동개발에 수반되는 설비투자 사업 등에 대기업의 적극적인 참여 유도

IV. 조치계획

□ 우수/불공정 거래 기업에 대한 조치

- 지연이자 및 어음할인료 등 미지급금을 지급토록 시정 조치 (246개 업체, 3,226백만원) (기 조치완료)
- 우수/불공정 거래업체 명단을 공정위 등 관계부처 및 신용정보기관에 통보 (12월 넷째주)
 - 우수거래기업 : 294개사 (1천만원이상 거래, 60일내 대금지급)
 - 불공정 거래기업 : 31개사 (미지급금액 3천만원 이상)
- 우수업체는 '06년 실태조사 대상에서 제외하고, 불공정 업체는 '06년도 실태조사 대상업체에 포함
 - 미지급금액이 1억원 이상인 업체(6개)의 경우 '06년 실태조사시 세부 재조사(반기 거래내역) 실시

□ 불공정 거래행위 개선을 위한 제도개선 추진

- 단가협의회시 원가계산 자료 요구 금지 근거 마련을 위한 법률 개정 추진 ('06 상반기)
- 어음대체제도에 의한 결제중 지연결제에 대한 할인료 부과 근거 마련을 위한 시행령 개정 ('06년 상반기)
- 불공정행위 전반에 대한 조사지침을 마련·시행('06. 1/4분기)
- 위탁기업 준수사항중 과도한 단가인하 관련조항의 판단기준 명확화 ('06년 중)

□ 수·위탁기업간 협력증대 유도

- 수탁기업협의회 결성 확대, 회원간 활발한 정보교류를 위하여 통합홈페이지 구축 등을 통한 수탁 중소기업의 교섭력 제고
- 구매조건부 기술개발사업 확대, 공동개발에 수반되는 설비투자 사업 등에 대한 정부지원 확대 및 대기업의 적극적인 참여 유도

< 참 고 >

1. 납품대금 결제방식 · 지급기간별 결제현황

□ 납품대금 결제방식별 비율

연도	현금성결제			어음	계
	현금,L/C	어음대체제도	계		
2001	42.2%	7.5%	49.7%	50.3%	100%
2002	27.6%	33.0%	60.6%	39.4%	100%
2003	34.3%	38.5%	72.8%	27.2%	100%
2004	39.0%	43.6%	82.6%	17.4%	100%
2005	41.3%	52.6%	93.9%	6.17%	100%

□ '05년도 납품대금 지급기간별 비율

구 분		60일 이내	60일 초과				계
			~ 90일	~ 120일	150일	151 ~	
어 음		72.9%	19.2%	4.6%	2.4%	1.0%	27.1%
현금/LC		99.5%	0.4%	-	-	-	0.4%
어음 대체 결제	기업구매 자금대출	70.6%	2.9%	26.3%	-	0.2%	29.4%
	기업구매 전용카드	94.7%	4.3%	0.7%	0.2%	0.1%	5.3%
	외상매출채권 담보대출	55.6%	26.4%	17.9%	0.1%	-	44.4%
	구매론/ 네트워크론	89.8%	4.1%	3.6%	2.0%	0.6%	10.2%
	소계	64.7%	20.0%	15.0%	0.2%	0.1%	35.3%
계		79.6%	11.9%	8.2%	0.2%	0.1%	20.4%