

중소벤처기업 법제연구(Ⅲ) - 상생협력법상 대·중소기업간 협력 강화 방안 연구 -

조혜신 | 최수정



중소벤처기업 법제연구(Ⅲ)
- 상생협력법상 대·중소기업간 협력 강화
방안 연구 -

A Legislative study on the SMEs and Startups(Ⅲ)
- A Study on the Promotion of Cooperation between Small and Large
Businesses under the Win-Win Cooperation Act -

연구책임자 : 조혜신(한동대학교 교수)
Cho, Hye-Shin

공동연구자 : 최수정(중소기업연구원 연구위원)
Soo Jung Choi

2018. 10. 30.

연구진

총괄연구책임	한정미(연구위원) 이기평(부연구위원)
연구책임(원외)	조혜신(한동대학교 교수)
공동연구(원외)	최수정(중소기업연구원 연구위원)
심의회원(원내)	김은정(연구위원) 백옥선(부연구위원) 최유경(부연구위원)
심의회원(원외)	맹수석(충남대학교 교수)

요 약 문

I. 배경 및 목적

- ▶ 대기업과 중소기업의 관계를 규율함으로써 균형있는 국민경제의 성장을 도모하는데 있어서, 공정한 경쟁 혹은 거래를 위한 행태적 규제와 자율적 협력의 유도는 결국 동일한 목적을 달성하기 위한 소극적 측면과 적극적 측면에서의 시도라 할 수 있음
 - 소극적 측면에서 대기업과 중소기업의 관계에서 발생하는 불공정 거래 혹은 경쟁을 시정하기 위한 규제 뿐 아니라, 적극적 측면에서 대기업과 중소기업이 자율적으로 협력의 관계로 나아가도록 하기 위한 유도 혹은 지도 역시 그 정책적 중요성이 충분히 강조될 필요가 있음
- ▶ 대·중소기업간 협력의 촉진이라는 적극적 측면에서 중요한 의미를 갖는 상생협력법은 그 중요성에도 불구하고 충분한 실효성을 거두기 어려운 한계를 노정하고 있는 것으로 보임

II. 주요 내용

- ▶ 현행 상생협력법 제8조제1항은 성과공유제의 적용을 수탁기업과 위탁기업에 한정하여 규정하고 있는데 실효성 확보를 위한 개선이 필요함

- 성과공유제의 성과와 수혜를 공유하는 대상을 확산하기 위하여 위탁기업뿐만 아니라 가맹사업본부, 대규모유통업자 등으로 그 범위를 확대할 필요가 있음
- 현행 성과공유제의 적용범위를 대기업과 거래관계에 있는 중소기업으로 확대하여야 함
- 대기업과 중소기업간 상생협력을 제고하기 위해 성과공유제의 적용범위 확대와 함께 다양한 협력이익공유제도에 대한 법적 지원을 통해 성과확산을 위해 노력하여야 함

▶ **수탁기업협의회는 상생협력법 제17조에 법적 근거를 두고 있는데, 수탁기업협의회가 협력네트워크 강화를 통한 구성사업자의 경쟁력 강화라는 입법자의 본래 취지에 부합하기 위해서는 수탁기업협의회 지원 및 운영에 대한 법률기반을 강화할 필요가 있음**

- 또한 현행 상생협력법 제17조에서는 협의회 구성을 수·위탁 거래관계로 한정하고 있어 유통·서비스 등 신산업분야 등에 있어 수탁기업협의회의 한계가 존재함
- 현재 ‘수탁기업협의회’의 명칭을 대규모유통업자에게 납품하는 납품업자를 포섭할 수 있는 협력기업협의회(안)로 용어 범위를 확대하는 방안을 모색해 볼 수 있음
- 이밖에 수탁기업협의회 구성에 관하여 신고제를 도입하거나 타 사업자단체와 같이 법인으로 상생협력법에서 규정하는 방안도 추후 입법적으로 검토해볼 필요가 있음

▶ **최근 동일 혹은 인접 분야를 넘어서 이종 분야의 사업자간의 기술적 협력을 통해서 다양한 기술혁신이 도모되고 있는데, 이를 위하여 대기업과 중소기업간, 특히 거래관계나 경쟁관계에 있지 않은 경우, 심지어 상품적 관련성이 상당히 적은 경우에도 협력이 이루어질 수 있는 제도를 강구할 필요가 있음**

- 이와 관련하여 이탈리아의 네트워크 계약법과 일본의 신연휴 제도의 예에서 볼 수 있는 네트워크 협력이 그러한 제도가 될 수 있을 것임
- 상생협력법에 있어서 ‘기업간 네트워크 협력’ 개념이 수용된다면, 그 독자적 의미는 주로 다음과 같은 경우, 즉 ① 경쟁관계도 아니고 거래관계가 아닌, 특히 이중 분야에 있는 대·중소기업 관계에서 협력이 이루어지는 경우, 그리고 ② 중소기업간 보다는 대기업과 중소기업 사이에서 협력이 이루어지는 경우에 있음
- 구체적으로 상생협력법상 네트워크 협력 제도를 수용한다면, 대기업과 중소기업을 모두 포함하는 네트워크로 한정하여 수용하는 것이 좋을 것이고, 공정거래법 제2조제8호에 따른 동일한 ‘일정한 거래분야’에 속한 대기업과 중소기업은 여기에서 배제하여야 함
- 네트워크 협력 촉진 정책을 기존의 상생협력 촉진 시책과의 관계에서 어떻게 운영하여야 할 것인지가 문제되는데, 한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책과의 중복을 피하여 네트워크 협력계약의 목적을 정하여 별도의 제도로 운영하는 방법이 있을 것이고, 또 한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책을 실현하는 수단으로서 네트워크 협력계약을 운영하는 방법이 있을 것임
 - 후자의 경우에는, ‘내용’에 해당하는 상생협력 시책과 ‘수단’ 혹은 ‘방법’에 해당하는 네트워크 협력계약 촉진을 결합하는 방식이라 할 수 있을 것임
 - 이 경우 종래 시책별로 제공되던 지원과의 조정이 필요할 것이나, 정부의 주도과 책임 하에 추진되던 시책을 협력계약이라는 자율적인 방식으로 추진할 수 있는 장점이 있을 것임

- 마지막으로 대·중소기업간 네트워크 협력계약의 요건 및 등록과 관련된 사항이 규정될 필요가 있는데, 일본의 예 보다는 이탈리아의 예와 같이, 가급적 실질적 심사의 부담을 줄이고, 필수적인 요소를 갖추으로써 등록이 가능하도록 하여야 할 것임
 - 다만, 상당한 지원과 혜택이 주어지는 점을 고려하면, 등록된 네트워크 협력체에 대해서는 정기적인 보고의무가 부여되어야 할 것이고, 적절한 감독 또한 이루어져야 할 것임
 - 하지만 이러한 의무와 부담이 지나쳐서는 안 될 것이기 때문에, 일정한 성과를 보이는 협력체에 대해서는 지원 수준을 높이는 동시에 의무와 부담을 줄여주는 인센티브 구조를 마련하는 것도 고려해 볼 수 있을 것임

Ⅲ. 기대효과

- ▶ 대·중소기업간 협력의 기반을 강화하고 실효성을 확보하기 위한 상생협력법 개정시 활용될 수 있을 것임

- ▶ 주제어 : 상생협력법, 중소기업, 성과공유제, 협력이익공유제, 수탁기업협의회, 네트워크 협력

Abstract

I. Backgrounds and Purposes

- ▶ In promoting the growth of a balanced national economy by regulating the relationship between large companies and small businesses, behavioral regulations for fair competition or trade and autonomous cooperation can be a passive and active endeavor to achieve the same goal.
 - In addition to regulations to rectify unfair trade or competition arising from the relationship between large and small businesses, inducement or guidance to let large and small companies move toward a cooperative relationship needs to be fully emphasized.
 - The win-win cooperation method, which is important in terms of promoting cooperation between large and small companies, is deemed to be the limit that is not effective enough despite its importance

II. Major Content

- ▶ Article 8 of the win-win cooperation act stipulates application of the performance-sharing system only to trust companies and trustees, and improvement is necessary to secure effectiveness.

- In order to expand the target and benefits of performance-sharing system, it is necessary to expand the scope to the franchise headquarters and large-scale distribution companies.
 - The scope of the current performance-sharing system should be expanded to small and medium-sized companies in connection with transactions with large companies
 - In order to enhance win-win cooperation between large companies and small businesses, efforts should be made to increase performance through legal support for various cooperative benefit-sharing systems as well as performance-sharing systems.
- ▶ In order for the Trustees' Commission based on Article 17 of the Win-Win Cooperation Act to meet the lawmakers' original intention of strengthening the competitiveness of the SMEs through strengthening the cooperative network, it is necessary to strengthen the legal basis for supporting and operating the trustees' Commission.
- We can explore ways to expand the term to the Partners' Commission to include suppliers who supply to large distribution company.
 - In addition, legislation should be reviewed to introduce a reporting system on the Partners' Commission or to stipulate as a legal entity under the win-win cooperation act.

- ▶ In recent years, in that various technological innovations have been promoted through technical cooperation between companies in diverse fields, It is necessary to develop a system that allows cooperation between large and small businesses, especially when there is no relationship for trade or competition, and even when there is very little commercial relevance
 - In this regard, the network cooperation shown in the example of the Italian Network Contract Act and Japan's New Network Promotion Act could be such a system.
 - If the concept of 'business-to-business network cooperation' is accepted in the win-win cooperation method, its stand-alone meaning is mainly especially when cooperation is made between large and small businesses in different areas.
 - Specifically, if the win-win cooperation law accepts the network cooperation system, it would be better to accept it only as a network containing both large and small businesses, excluding large and small businesses belonging to the same relevant market.
 - Finally, requirements and matters related to registration of network between large and small companies need to be defined. As in the example of Italy rather than in Japan, it is necessary to reduce the burden of due diligence and allow registration.

III. Expected Effects

- ▶ It can be used when revising the win-win cooperation law to strengthen the foundation and ensure effectiveness of cooperation between large and small companies.

- ▶ **Key Words** : Win-Win Cooperation law, SMEs, performance-sharing system, cooperative profit-sharing system, Trustees' Commission, network cooperation

목차

중소벤처기업 법제연구(III)
- 상생협력법상 대·중소기업간 협력 강화
방안 연구 -

korea legislation research institute

요약문	5
Abstract	9

제1장 서론 / 15

제1절 연구의 목적	17
제2절 연구의 범위 및 방법	20

제2장 상생협력법의 의의 및 한계 / 23

제1절 상생협력법의 제정배경	25
제2절 상생협력법의 목적	27
제3절 상생협력법의 지위	32
제4절 소결: 상생협력법의 실효성 확보를 위한 문제제기	36

제3장 상생협력제도 적용확대를 통한 대·중소기업간 협력 강화 / 39

제1절 상생협력법의 적용범위상 한계	41
1. 수위탁거래 중심의 규율	41
2. 수위탁거래 중심의 예외	42
제2절 성과공유제의 확대와 협력이익공유제 도입	43
1. 성과공유제 개관	43
2. 성과공유제 운영 현황 및 문제점	45

목차

중소벤처기업 법제연구(Ⅲ)
- 상생협력법상 대·중소기업간 협력 강화
방안 연구 -

korea legislation research institute

- 3. 성과공유제의 개선방향 49
- 제3절 협력네트워크 플랫폼으로서의 수탁기업협의회 강화 55
 - 1. 기업간 네트워크 플랫폼으로서의 수탁기업협의회 55
 - 2. 수탁기업협의회 의 법적 성격 56
 - 3. 수탁기업협의회 의 해외사례: 일본의 협의회 58
 - 4. 수탁기업협의회 운영 현황과 문제점 61
 - 5. 수탁기업협의회 개선방안 63

제4장 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입 방안 / 67

- 제1절 기업간 네트워크 협력의 의의 69
- 제2절 기업간 네트워크형 협력의 법제화 사례 71
 - 1. 이탈리아 71
 - 2. 일 본 77
 - 3. 시사점 82
- 제3절 상생협력법상 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입 방안 83
 - 1. 상생협력법상 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입의 의의 83
 - 2. 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입을 위한 상생협력법 개정 방향 87

제5장 결 론 / 93

- 참고문헌 99

korea
legislation
research
institute

제1장 서론

제1절 연구의 목적

제2절 연구의 범위 및 방법

제1장

서론

제1절 연구의 목적

우리나라에서 대기업과 중소기업간 양극화 문제는 경제 관련 주요 현안 중에서도 가장 시급한 해결을 요하는 문제로 지목되어 왔으며, 이를 위한 다양한 법·제도가 도입되었다. 대기업과 중소기업간 경쟁관계 및 거래관계에서 발생할 수 있는 여러 가지 부당한 행위들을 규율하는 입법이 존재하고, 이러한 규제 입법의 효과적인 집행도 매우 중요하지만, 이러한 행태적 규제만으로는 대기업과 중소기업간 양극화 및 불공정 거래관행이 온전히 해소되기 어렵다는 한계가 존재한다.

바로 이러한 이유에서 시도되는 것이 대기업과 중소기업간 자발적인 협력과 상생의 촉진이라 할 수 있을 것이다. 과거 참여정부의 ‘대·중소기업 상생협력 정책’이나 이명박 정부의 ‘대·중소기업 동반성장 정책’은 중소기업 관련 정책과 법제에 있어서, 대기업과 중소기업의 관계를 법적 개입을 통하여 해소하지 않으면 안 되는 갈등관계가 아니라, 자발적으로 협력하면서 함께 성장해 나가는 관계로 유도해 나가고자 하는 방향을 모색한 것이라 할 수 있을 것이다.

사실 대기업과 중소기업의 관계를 규율함으로써 균형있는 국민경제의 성장을 도모하는데 있어서, 공정한 경쟁 혹은 거래를 위한 행태적 규제와 자율적 협력의 유도는 결국 동일한 목적을 달성하기 위한 소극적 측면과 적극적 측면에서의 시도라 할 수 있다. 따라서 소극적 측면에서 대기업과 중소기업의 관계에서 발생하는 불공정 거래 혹은 경쟁을 시정하기 위한 규제 뿐 아니라, 적극적 측면에서 대기업과 중소기업이 자율적으로 협력의

관계로 나아가도록 하기 위한 유도 혹은 지도 역시 그 정책적 중요성이 충분히 강조될 필요가 있다.

이를 위해서는 특히 2006년에 제정된 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률(법률 제7864호, 2006. 3. 3. 제정, 2006. 6. 4. 시행)(이하 ‘상생협력법’이라 함)이 중요한 의미를 가질 것인데, 동법은 ‘대기업과 중소기업 간 상생협력(相生協力) 관계를 공고히 하여 대기업과 중소기업의 경쟁력을 높이고 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성함으로써 국민경제의 지속성장 기반을 마련함’을 목적으로 제정되었다. 구체적으로 대·중소기업 상생협력 촉진시책의 기본방향과 동반성장위원회의 설치, 수탁·위탁 거래의 공정화, 사업조정, 사업이양, 적합업종 지정제도 등을 그 주요 내용으로 한다. 동법의 제정으로 「중소기업의 사업보호 및 기업간 협력증진에 관한 법률」이 폐지되면서 중소기업 사업조정에 관한 사항이 이 법에 들어오게 되었다.

그러나 상생협력법은 그 중요성에도 불구하고 충분한 실효성을 거두기 어려운 다소간의 한계를 노정하고 있는 것으로 보인다. 특히, 최근 집중적으로 문제가 제기되고 있는 유통, 서비스, 가맹사업 등 분야에 적극적으로 적용되지 못하고 있다는 점에서 그 개선이 요구되고 있는 상황이다. 그 원인은 크게 다음의 두 가지 차원에서 논의될 수 있을 것인데, 하나는 동법 제4장은 ‘수탁·위탁 거래의 공정화’의 존재로 인해 제기되는 것인데, 과연 이것이 자율적 협력촉진을 수단으로 하는 중소기업법이라는 상생협력법의 성격에 부합하는 것인지, 혹은 이로 인하여 주로 제조업에서 행해지는 수·위탁거래로 동법의 적용범위가 불가피 축소된 것은 아닌지를 검토해 보아야 할 것이다. 오히려 상생협력법의 본령이라는 관점에서 활성화되어야 할 동법상의 다른 제도들이 제한적으로만 기능해 왔던 것은 아닌지 생각해 볼 필요가 있어 보인다. 이에 대해서는 본고의 제3장에서 논하도록 한다.

다른 하나는, 그간 대·중소기업 문제에서 크게 주목되어 온 것이 이들 관계에서의 불공정 거래였기 때문에, 상생협력법을 통하여 상생협력을 촉진하고자 한 관계 역시 여기에 한정되었던 것이 아닌가 하는 것이다. 우리의 경제현실에 있어서 대기업과 중소기업은

여러 관계에 놓일 수 있는데, 여기에는 수·위탁거래와 같은 거래관계도 있지만, 동일한 관련시장에서 경쟁하는 관계도 있을 수 있고, 상품적 관련성이 없는 이종(異種) 분야에 있으나 협력의 여지가 있는 관계도 있을 수 있다. 최근 동일 혹은 인접 분야를 넘어서 이종 분야의 사업자간의 기술적 협력을 통해서 다양한 기술혁신이 도모되고 있는 것은 주지의 사실이다. 따라서 상생협력법의 관심 역시 종래의 거래관계로부터 과감하게 넓어질 필요가 있다. 그러나 현행 상생협력법에는 이처럼 상품적 관련성이 없는 이종 분야간 협력이 이루어지기 위한 수단이 상당히 부족한 것으로 보인다.

이와 관련하여 최근에 이른바 ‘기업간 네트워크 협력’이 각광을 받고 있어서 주목을 요한다. 이미 세계 유수의 기업들이 네트워크형 협력을 시도하고 있을 뿐 아니라, 이탈리아의 네트워크 계약법(Network Contract Law)과 일본의 신연휴(新連携) 제도는 그 법제화의 예라 할 수 있다. 이러한 현상이 우리나라에 시사하는바가 큰 이유는, 종래 주요 대기업과 다수의 중소기업들이 수직적 거래관계를 통하여 연결되어 하나의 생산체계를 형성하는 방식이 오늘날의 변화하는 환경에서 그 경쟁력을 많이 잃었을 뿐 아니라, 그 수직적 관계에서 발생하는 다양한 문제점들에 대해서도 근본적 해결이 지속적으로 요구되고 있기 때문이다. 특히 기업간 네트워크 협력이 대기업과 중소기업간에 활성화될 수 있다면, 기존의 수직적 거래관계가 갖는 경직성과 비효율성을 상당 부분 개선한 유연하고 효율적인 협력체계를 구축함으로써 기업 전반의 효율성이 제고될 수 있을 것이다.

이에 본 연구에서는 상생협력법을 통한 상생협력 촉진정책을 보다 실효적으로 추진하기 위한 방안의 모색으로서, 위에서 제기된 두 가지 측면에 존재하는 상생협력법의 한계를 지적하고 이를 극복하기 위한 방안을 제시하고자 한다.

제2절 연구의 범위 및 방법

1. 연구의 범위

본 연구에서는 ‘대기업과 중소기업간 협력 강화’라는 목적을 달성하기 위한 다수의 법 중에서도, 특히 ‘상생협력법’을 연구의 범위로 설정하여 그 목적의 달성 방안을 모색하고자 한다. 구체적으로 앞서 제기한 상생협력법상 두 가지 한계 중에서, 먼저 첫 번째와 관련해서는 동법상 수·위탁거래에 국한된 규정들, 그 중에서도 제8조 성과공유제와 제17조 수탁기업협의회에 주목하게 된다. 이들은 대·중소기업간 협력의 성과를 실질적으로 공유하도록 하거나 장기적·지속적 협력 기반을 마련하는데 상당한 기여를 할 가능성이 있음에도 불구하고, 적용범위가 협소하거나 실효성에 의문이 제기되고 있어서, 이를 활성화 할 방안을 모색할 필요가 있어 보인다.

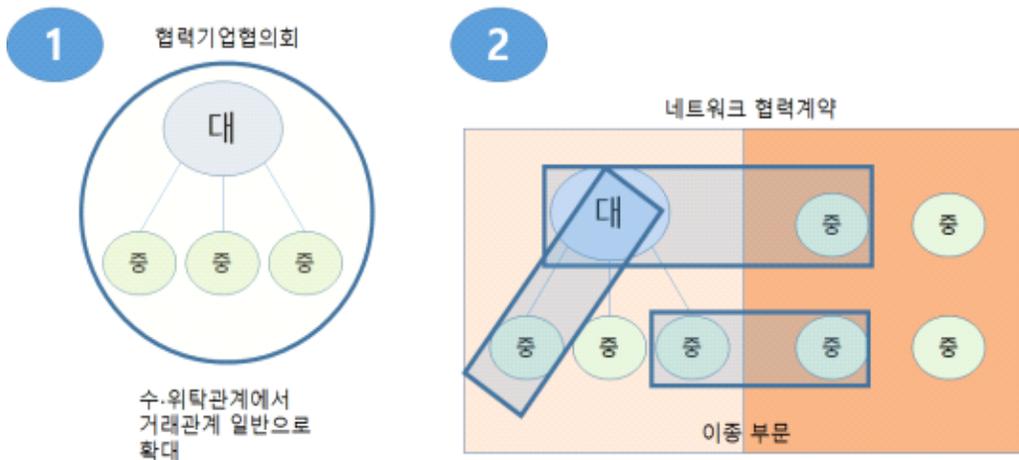
다음으로 두 번째와 관련해서는 대기업과 중소기업간, 특히 거래관계나 경쟁관계에 있지 않은 경우, 심지어 상품적 관련성이 상당히 적은 경우에도 협력이 이루어질 수 있는 제도를 강구할 필요가 있다. 이는 중소기업법제에 마련되어 있는 여러 가지 기업간 협력 제도와 차별되는 것이라 할 수 있으며, 현행 상생협력법 틀 내에서도 새로운 것이라 할 수 있다. 물론 동법상 ‘상생협력’의 개념에는 포함되는 것이지만, 이를 촉진하기 위한 구체적인 제도는 존재하지 않는다.

한편 위 두 가지 측면에서의 모색은 ‘대기업과 중소기업간 협력 강화’라는 목적에 비추어 볼 때 상호 보완적 관계에 있다고 할 수 있다. 즉, 본 연구에서 제시하고자 하는 ‘협력기업협의회’는 종래의 수·위탁거래로부터 그 범위를 넓혀서, 업종·분야나 거래유형을 제한하지 않고 일반적으로 거래관계를 맺고 있는 대·중소기업간 협의회로 확대하고자 하는 것이다. 한편 ‘네트워크 협력계약’은 이미 거래관계에 있거나, 심지어 종래 아무런 거래관계에 있지 않은 대·중소기업 사이에서도 협력을 목적으로 하는 자유로운 계약이 이루어질 수 있도록 이를 제도화하여 지원하는 것이다.¹⁾ 그렇다면, 협력기업협의회에 구성원인 대·중소기업은 이를 바탕으로 네트워크 협력계약으로 나아가는 것이 얼마든지

가능할 것이고, 오히려 이를 촉진하는 장으로 기능할 여지도 있다. 하지만 아무런 거래상 관련성이 없는 대·중소기업이라 하더라도 네트워크 협력계약을 체결하는 데에는 문제가 없을 것이다.

이들의 관계를 그림을 통하여 설명하자면 다음과 같다.

<그림 1> 대·중소기업간 협력 강화 방안



2. 연구의 방법

연구의 수행을 위하여 중소벤처기업부 담당부서와 정책실무협의회를 개최²⁾하였으며, 전문가 자문회의³⁾를 개최하여 의견을 반영하였다.

- 1) 물론 이 때 경쟁관계에 있는 대·중소기업간의 협력에 대해서는 경쟁법적 문제가 제기될 가능성이 있으므로 주의할 필요가 있다.
- 2) 이 과제의 수행을 위하여 2018. 3. 30에 중소벤처기업부 상생협력정책과장 등 관계자, 원내 연구진, 연구책임자가 참석한 정책실무협의회를 개최하였으며, 이 자리에서 대중소기업 상생협력 확산을 위한 연구 수행 방향과 구체적인 진행일정 등의 협의를 진행하였다.
- 3) 이 과제의 진행결과를 공유하고, 정책대안의 자문을 위하여 2018. 9. 13에 “상생협력법의 실효성 강화 방안”이라는 주제로 중소벤처기업부 상생협력정책과 담당자, 동반성장위원회 담당자 등 전문가와 연구진이 전문가 회의를 개최하고 의견을 수렴하였다.

제2장 상생협력법의 의의 및 한계

제1절 상생협력법의 제정배경

제2절 상생협력법의 목적

제3절 상생협력법의 지위

제4절 소결: 상생협력법의 실효성 확보를 위한 문제제기

제2장

상생협력법의 의의 및 한계

제1절 상생협력법의 제정배경

1997년 외환위기 이후 대기업과 중소기업의 격차가 모든 지표에서 확대되는 양극화 현상이 나타남에 따라,⁴⁾ 이것이 사회·경제적 문제로 심화될 수 있다는 우려를 해소할 필요성이 제기되었다. 이에 정부는 2004년 7월 정부는 「중소기업 경쟁력강화 종합대책」을 발표하였으며, 2005년 1월에는 중소기업 정책혁신 12개 과제를 발표하였다. 2005년 5월 16일에는 노무현 대통령 주재로 「대·중소기업 상생협력대책회의」가 개최되었다.⁵⁾⁶⁾ 그리고 2006년 대통령 신년연설에서 국정현안의 하나로써 대기업과 중소기업, 정규직과 비정규직, 그리고 소득 계층간 양극화 극복을 제시하였으며, 2006년 2월 14일 산업자원부(현 산업통상자원부) 장관은 대기업과 중소기업간 상생협력 강화를 위해 산업

4) 외환위기 이후 대기업에 대한 구조조정을 통한 수익중시경영과 중소기업의 역량 취약 등 여러 가지 상황들이 나타나면서 대·중소기업간 양극화 현상이 나타났다. 상생협력법의 제정배경 등은 국가기록원 사이트에 있는 박영구 교수(부산외국어대학교)가 집필한 내용을 참조하였다.

행정안전부 국가기록원 기록정보콘텐츠, 제1차 대·중소상생협력위원회(2006)

<<http://www.archives.go.kr/next/search/listSubjectDescription.do?id=007322&pageFlag=>>(2018. 6. 24. 최종방문)

5) 2005년 6월 3일 산업자원부 장관이 30대그룹 구조조정본부가 대·중소기업 상생협력의 헤드쿼터로서 기능을 강화할 것을 당부하였고, 같은 해 8월 전국경제인연합회는 「대·중소기업 협력강화를 위한 정책개선에 관한 의견」으로 건의서를 제출하였다. 이후 2005년 12월 「대·중소기업 상생협력회의」가 개최되었다. 행정안전부 국가기록원 기록정보콘텐츠, 제1차 대·중소기업상생협력위원회(2006) 참조.

6) 제1차 대·중소상생협력위원회에서 40개 과제로 구성된 2006년 하반기 추진계획을 발표하였다. 산업자원부 장관은 위원회에서 「2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획」을 발표하고, (1) 협력업체 역량개발 지원, (2) 공정거래를 통한 신뢰구축, (3) 건강한 기업생태계 조성 등 3대 상생협력 정책방향을 제시했다. 또 기술·인력·자금·판로 지원, 하도급거래 조사강화, 불공정거래 관리·제재 강화, 제도정비 및 정책수단 강화, 자발적 공정거래 유도, 상생정책 범위 확대, 상생 공감대 확산 등 10개 분야 40개 추진과제를 발표했다. 행정안전부 국가기록원 기록정보콘텐츠, 제1차 대·중소기업상생협력위원회(2006) 참조.

자원부장관이 주재하는 「30대그룹 구조조정본부장 회의」를 정기적으로 개최하겠다는 내용을 대통령에게 보고하였다. 즉, 대기업과 중소기업의 경쟁력을 동시에 제고함으로써 동반성장할 수 있는 기반을 마련하기 위한 제도 마련이 본격적으로 시도된 것이다.

2006년 3월 3일 「중소기업의 사업영역보호 및 기업간 협력증진에 관한 법률」을 폐지하고 이를 대폭 보완한 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」(이하 ‘상생협력법’이라 함)이 법률 제7864호로 제정되었다. 그리고 동법의 제정에 따라 국무총리 소속하에 대·중소기업상생협력위원회가 설치되었다. 제정 당시 상생협력법의 주요 내용은, 산업자원부장관 주도 하의 대·중소기업 상생협력 추진 기본계획 및 시행계획 수립·시행, 국무총리 소속 하의 대·중소기업 상생협력위원회의 설치, 수·위탁기업간 상생협력 성과의 공평한 배분을 위한 시책의 수립·추진, 대·중소기업간 인력교류 확대를 위한 인건비 지원, 대기업의 중소기업에 대한 자본 참여를 위한 방안 수립·시행, 공공기관의 중소기업 지원계획과 추진실적에 따른 경영평가 반영 등이었다. 그 후 상생협력법은 2007년, 2009년, 2010년에 잇달아 개정되었다.⁷⁾

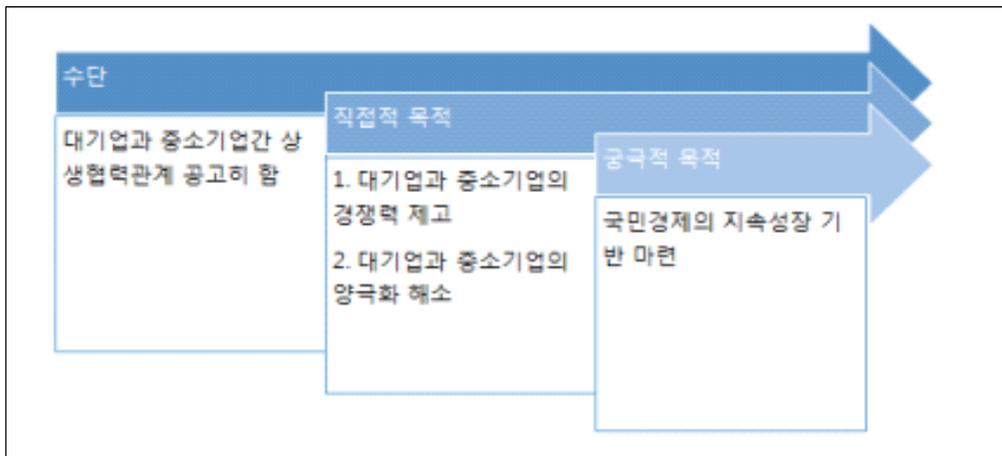
한편 이명박 정부는 2010년 9월 29일 ‘대·중소기업 동반성장 추진대책’을 발표하면서 동반성장 정책을 본격적으로 가동하였다. 이 대책에는 동반성장에 대한 민간부문의 합의 도출과 문화 확산의 구심체로 기능할 ‘동반성장위원회’의 설립에 관한 구상도 포함되어 있었다. 10월 12일에 열린 ‘동반성장전략회의’에서 위원회의 설립이 본격적으로 논의되었으며, 그 법적 근거는 상생협력법에 마련하기로 하였다. 이에 따라 같은 해 12월 13일 동반성장위원회가 출범하였다. 이로써 상생협력법은 ‘동반성장’ 정책의 추진 근거로서도 기능하게 된 것인데, 상생협력법 제정의 배경이 되었던 정책 기조와 비교해 볼 때 뚜렷한 차이는 없어 보인다. 대기업과 중소기업간 자율적 협력과 더불어 공정하고 합리적인 이익의 배분이 이루어지도록 유도한다는 정책 목적에 있어서는 그 궤를 같이하고 있다고 할 수 있을 것이다.

7) 상생협력법에 대한 각각의 개정에서 주요 쟁점이 되었던 사항에 대해서는 후술한다.

제2절 상생협력법의 목적

상생협력법 제1조는 “이 법은 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 한다.”고 규정하고 있다. 이를 분석하면 직접적 목적(제1차적 목적)과 궁극적 목적(제2차적 목적)으로 나눌 수 있다. 즉, 대기업과 중소기업의 경쟁력을 제고하고 대기업과 중소기업 사이의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성하는 것을 직접적인 목적으로 하며, 이를 통하여 국민경제의 지속성장 기반을 마련하는 것을 궁극적 목적으로 제시하고 있다(그림1 참조).

<그림 2> 상생협력법의 목적



상생협력과 동반성장으로 이어지는 대·중소기업간 협력촉진 정책은 기본적으로 한국 경제의 현실에 대한 진단에 기초하고 있다. 크게 저성장 기조와 양극화로 요약되는 한국 경제의 문제적 현실, 특히 기업의 양극화 문제를 해결하는데 있어서 기존의 정책적·법적 수단들이 소기의 목적을 달성하지 못하고 있다는 점에 공감대가 형성되었던 것으로

이해된다. 중소기업을 지원·육성하기 위한 다양한 정책들이 도입되었으며, 이를 법적적으로 구현한 중소기업법제 역시 양이나 규모면에서 결코 부족하다고 할 수 없으며, 대·중소기업간 거래관계 및 경쟁관계를 공정화하기 위한 규제⁸⁾가 지속적으로 강화되어 왔음에도 불구하고, 기업의 양극화 문제를 완화하거나 근본적 해결에 접근하는 데에는 큰 진전을 보지 못해 왔던 것이다.

기업의 양극화, 즉 대기업과 중소기업간 양극화가 심화되는 원인은 이른바 대기업으로부터 중소기업으로의 ‘낙수효과(trickle-down effect)’가 더 이상 나타나지 않기 때문이다. 이는 한국경제 성장의 견인 역할을 했던 제조업의 생산유발효과⁹⁾를 통하여 설명이 가능하다. 2011년 한국기업데이터(주)에서 제공하는 54,114사 기업간 거래자료를 바탕으로 분석한 결과를 보면,¹⁰⁾ 대기업으로부터의 생산유발효과는 대부분 1차 협력회사와 2차 협력회사에서 끝이 나고, 대기업의 생산유발계수가 해당 업종의 전체 생산유발계수에 비해 상당히 낮다는 점을 알 수 있다(표 1 참조). 우리나라에서 낙수효과 약화된 것은 1997년 외환위기를 계기로 2000년대 이후로 나타난 현상으로 보고 있는데, 한국은행 자료에 따르면¹¹⁾ 부가가치유발계수¹²⁾의 경우 2000년 0.617, 2005년 0.597, 2012년 0.514로 취업유발계수¹³⁾의 경우 2000년 19.2, 2005년 12.6, 2012년 7.7로 뚜렷한 감소추세가 나타났다.

8) 독점규제 및 공정거래에 관한 법률을 비롯하여 하도급거래, 가맹거래, 대규모유통업자와의 거래, 대리점거래 등을 공정화하기 위한 특별법들이 다수 존재한다.

9) 생산유발효과(effect on production inducement)란 어떤 재화나 서비스에 대한 최종수요, 즉 소비, 투자, 수출 등이 발생하는 경우 그 파급효과는 해당 재화나 서비스의 생산에 그치지 않고 관련되는 모든 사업부문 제품의 생산에 미치게 된다. 이처럼 최종수요에 의한 각 산업의 생산파급과정에서 총산출액의 수준을 생산유발효과라 하며, 생산유발계수에 최종수요를 곱함으로써 구한다. (출처: 매일경제용어사전)

10) 홍장표/장지상, 대기업 성장의 국민경제 파급효과 - 생산·고용유발효과를 중심으로, 경제발전연구(한국경제발전학회), 제21권 제2호, 2015.

11) 한국은행, 『산업연관분석해설』, 2015.

12) 부가가치유발계수는 소비, 투자, 수출 등 최종수요가 한 단위 발생할 경우 국민경제 전체에서 직간접적으로 유발되는 부가가치단위를 보여주는 계수이다. (출처: 매일경제용어사전)

13) 취업유발계수는 특정 재화를 10억 원 생산하기 위해 발생하는 직접적인 취업자 수 및 타 부문에서 간접적으로 고용되는 취업자 수의 합을 말한다. (출처: 두산백과)

<표 1> 대기업의 최종수요 1단위당 생산유발효과

업종	기업명	대기업	거래단계별 협력사				계열구분		생산유발계수	
			1차	2차	3차	4차이상	계열사	비계열사	기업단위	업종단위 ¹⁴⁾
전자	삼성전자	1.000	0.267	0.020	0.002	0.000	0.141	0.148	1.289	1.712
	LG전자	1.000	0.266	0.026	0.002	0.000	0.120	0.174	1.294	
	SK하이닉스	1.000	0.231	0.009	0.000	0.000	0.020	0.220	1.240	
자동차	현대자동차	1.000	0.423	0.056	0.003	0.000	0.242	0.240	1.482	2.293
	기아자동차	1.000	0.436	0.028	0.001	0.000	0.289	0.176	1.465	
	한국지엠	1.000	0.410	0.049	0.003	0.000	0.000	0.462	1.462	
조선	현대중공업	1.000	0.329	0.025	0.004	0.000	0.034	0.324	1.358	1.810
	삼성중공업	1.000	0.161	0.023	0.001	0.000	0.000	0.185	1.185	
	대우조선해양	1.000	0.196	0.010	0.000	0.000	0.051	0.155	1.206	

자료: KED(주), 2011년도 DB(홍장표, 한국경제 신성장 전략과 중소기업의 역할, 정운찬 엮음, 『한국사회가 묻고 동반성장이 답하다 - 위기의 본질과 대응 전략』, (사)동반성장연구소, 174면에서 재인용).

이는 오랜 동안 한국경제의 성장기제를 설명하는 것으로 여겨졌던 낙수효과, 즉 정부가 투자 및 지원정책을 통해 대기업의 생산이 확대되면 그 유발효과를 통하여 고용도 증가하고 중소기업의 생산도 확대될 뿐 아니라 소비자의 부도 증가하게 되는 효과가 별로 존재하지 않는다는 것을 보여주는 자료이다. 이처럼 낙수효과가 발생하기 어려운 기업 생태계가 형성된 배경으로서, 주요 수출 산업의 대기업에서 이루어진 생산의 세계화와 계열사 위주의 조달을 들 수 있다.¹⁵⁾ 즉, 주요 수출산업의 대기업들이 해외 계열사로부터 조달하는 비중이 국내 계열사로부터 조달하는 비중에 비해 상당히 많아졌다(표 2 참조).¹⁶⁾

14) 업종단위는 한국은행, 산업연관표(2011)의 해당 업종의(제조업내) 생산유발계수.

15) 홍장표/장지상, 대기업 성장의 국민경제 파급효과 - 생산·고용유발효과를 중심으로, 경제발전연구(한국경제 발전학회), 제21권 제2호, 2015., 175면.

16) 금융감독원의 2011년 감사보고서에 따르면, 삼성전자의 경우 해외계열사 조달이 55.1%, 국내계열사 조달이

그리고 대규모기업집단의 계열사 숫자가 최근 다시 늘어나고 있는 것과 함께,¹⁷⁾ 계열사간 거래, 즉 내부거래의 비중도 함께 늘어나고 있음을 알 수 있다(그림 2 참조).

<표 2> 수출 제조업 3개 업종 상위 3개사의 생산유발효과

업종	대기업명	매출액	수출 비중	부가 가치	부가가 치율	(지분보유)자회사수		
		(십억원)	(%)	(십억원)	(%)	국내	해외	계
전 자	삼성전자	120,816	84.2	13,120	10.9	64	75	139
	LG전자	28,097	85.6	1,470	5.2	23	77	100
	SK하이닉스	10,188	96.0	748	7.3	8	15	23
자동차	현대자동차	42,774	61.0	6,614	15.5	40	33	73
	기아자동차	27,742	60.5	3,221	11.6	19	27	46
	한국지엠	15,068	63.0	2,014	13.4			
조 선	현대중공업	25,020	62.5	2,905	11.6	62	29	91
	삼성중공업	13,359	86.1	1,272	9.5	14	7	21
	대우조선해양	12,258	98.2	1,082	8.8	3	18	21
계		295,322	77.5	32,446	10.4	233	281	514

자료: 금융감독원(2011), 「KED(주) DB의 2011년도 기업자료(54,269개사)」, 「기업별 감사보고서(2011)」(홍장표/장 지상, 대기업 성장의 국민경제 파급효과 - 생산·고용유발효과를 중심으로, 경제발전연구(한국경제발전학회), 제21권 제2호, 2015., 173면에서 재인용).

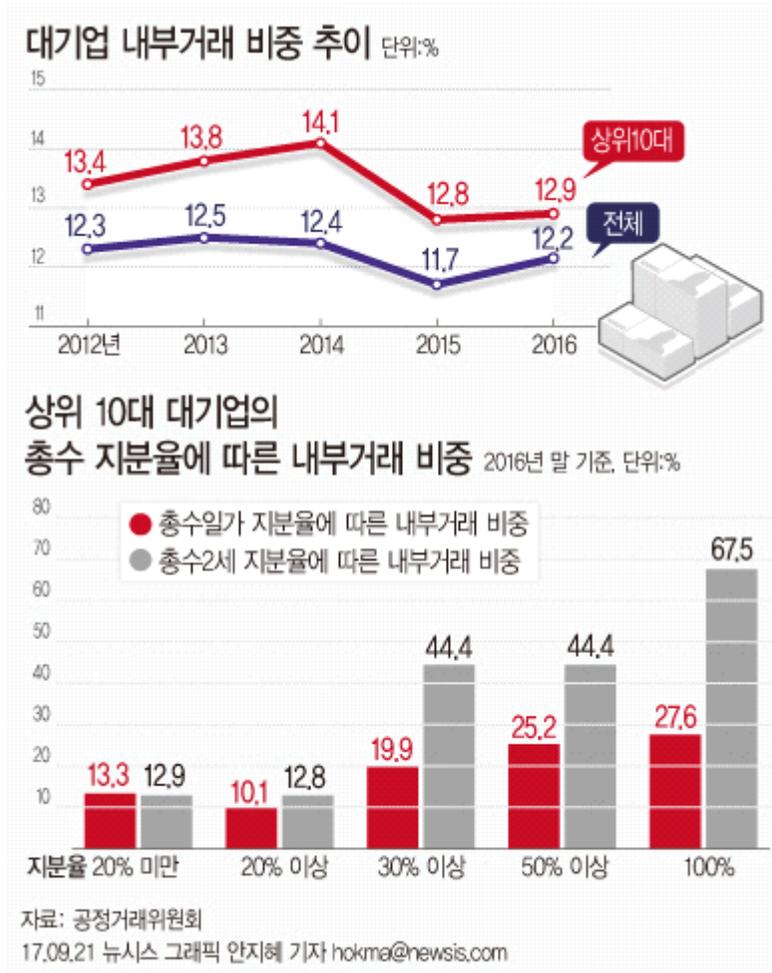
* 대기업 9사 매출액/제조업 전체 매출액=19.8%

* 대기업 9사 부가가치액/제조업 전체 부가가치액=6.8%

23.8%, LG 디스플레이의 경우 해외계열사 조달이 25.6%, 국내계열사 조달이 9.3%, SK 하이닉스의 경우 해외계열사 조달이 54%, 국내계열사 조달이 3.7%에 달했다. 반면, 자동차와 중공업의 경우에는 국내계열사 조달이 많다.

17) 제조업의 경우 전체 재벌의 계열사는 2015년 367개, 2016년 366개, 2017년 403개로 증가하였다.

<그림 3> 대기업 내부거래 비중 추이 및 상위 10대 대기업의 총수 지분율에 따른 내부거래 비중



이러한 상황에서 대기업의 이익이 산업 전반에 다시 선순환 할 수 있는 여건을 조성하기 위한 정책은 적극적인 측면에서 또한 소극적인 측면에서 모두 모색될 필요가 있다. 먼저 소극적 측면은 대기업과 중소기업간 거래관계 및 경쟁관계에 있어서 중소기업에게 정당한 몫이 돌아가지 못하게 하는 불공정한 행위를 근절하는 것이고, 적극적 측면은 대

기업의 이익이 그 이익의 형성에 참여한 중소기업에게 좀 더 많이 돌아갈 수 있도록 하는 것이다. 다만 이 적극적 정책의 경우 생산에 참여한 경제주체간 이익배분은 당사자간 합의에 따라 결정되는 것이 원칙이나, 합의 당사자간의 거래상 지위가 대등하지 못할 경우에는 그 합의가 일방에게 불리하게 이루어지지 않도록 정책적 관여를 하는 것은 헌법 제119조 제2항¹⁸⁾에 근거한 국가의 정당한 개입이라 할 수 있다.

이러한 의미에서, 대기업과 중소기업의 경쟁력 제고 및 대기업과 중소기업의 양극화 해소를 목적으로 하는 상생협력법은 바로 대·중소기업간 관계에 있어서 적극적 정책의 일환이라 할 수 있으며, 구체적으로는 대기업과 중소기업간 이익배분에 관한 합의가 일방에게 지나치게 불리하게 이루어지지 않도록 하기 위한 조정적 관여라 할 수 있을 것이다. 따라서 상생협력법상 다양한 정책수단들, 이를테면 수탁·위탁기업간 성과공유제 촉진, 대기업과 중소기업간 기술협력 및 인력교류 촉진, 중소기업에 대한 대기업의 자본 참여 촉진, 대기업과 중소기업간 임금격차 완화를 위한 임금교섭 지원 등은 위와 같은 관점에 따라 정당화되며 또한 한계지워진다.

제3절 상생협력법의 지위

상생협력법은 기존의 민법, 상법, 형법, 행정법 등 다른 법 분야와 다른 특징을 가진 새로운 법영역이다. 상생협력법은 주된 적용대상인 대기업과 중소기업간의 수·위탁거래는 원래 계약자유의 원칙상 사법의 규제를 받는 영역이다. 그러나 동법은 “대기업과 중소기업의 경쟁력을 높이고 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성”하는 것을 직접적인 목적으로 하면서 국가가 국민경제의 지속성장기반을 마련하기 위하여 정부가 규제하는 것도 주요 내용으로 포함하고 있으므로 공법 또는 사법의 어느 하나의 영역에 전적으로 속하지 않고 독자적인 제3의 법영역으로 보는 것이 바람직하다.¹⁹⁾

18) “국가는 균형있는 국민경제의 성장 및 안정과 적정한 소득 분배를 유지하고, 시장의 지배와 경제력의 남용을 방지하며, 경제주체간의 조화를 통한 경제의 민주화를 위하여 경제에 관한 규제와 조정을 할 수 있다.”

19) 대륙법체계인 우리나라에서는 실정법을 국가와 시민사회의 이원성을 바탕으로 공법과 사법으로 분류하고 있다.

법의 목적 및 내용을 고려할 때, 이 법은 중소기업의 지원·육성과 그 맥을 같이 하는 것으로서 일반적으로 ‘중소기업법’으로 파악되는 범주에 속하는 것으로 볼 수 있을 것이다. 동법을 관장하는 부처가 중소벤처기업부라는 점, 동법상 ‘중소기업’의 정의도 「중소기업기본법」 제2조에 따른 중소기업으로 정의된다는 점도 이를 뒷받침한다.

한편 상생협력법이 중소기업법의 일종임을 전제로 할 경우, 중소기업법으로 분류되는 법률²⁰⁾이 갖는 일반적인 성격이 비추어 볼 때 상생협력법이 갖는 특징에 주목할 필요가 있다. 일반적으로 중소기업법에 해당하는 법률들은 대체로 중소기업에 대한 지원 혹은 육성이라는 정책에 따라 마련된 것이기 때문에, 침익적 성격의 규제는 그리 많지 않다. 즉, 앞서 언급한 대·중소기업간 관계에 관한 적극적 측면과 소극적 측면 중에서, 중소기업법은 적극적 측면을 목적으로 하고 경쟁 및 거래 관계를 규율하는 다양한 규제법들이 소극적 측면을 목적으로 하는 것이 일반적이라 할 것이다.

상생협력법에서 정하는 대부분의 사항들도 위와 같은 중소기업법의 일반적인 특징을 보이고 있으나, 제4장 수탁·위탁거래의 공정화만큼은 그 일반적 특징에서 다소 벗어나 있다. 제2조제4항에서 정의하는 ‘수탁·위탁거래’에 있어서, 그 당사자인 위탁기업과 수탁기업에 대해서는 제21조 내지 제28조의2가 적용되는데, 그 주요 내용은 약정서의 발급, 납품대금의 지급, 검사, 품질보장, 기술자료 임치, 위탁기업의 준수사항, 분쟁조정 등이다. 특히 위탁기업에게 의무가 부과되는 제21조, 제22조, 제23조, 제25조제1항이 중요한데, 이는 제27조제1항 및 제2항에 따라 중소벤처기업부장관에 의한 주기적 조사 사항이 될 뿐 아니라, 그 의무위반이 「하도급거래 공정화에 관한 법률」(이하 ‘하도급법’이라 함) 혹은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 ‘공정거래법’이라 함) 위반에도 해당될 경우에는

20) 국가법령정보센터에서 ‘중소기업’ 분야로 분류된 법률에는, 1인 창조기업 육성에 관한 법률, 가맹사업 진흥에 관한 법률, 기업활동 규제완화에 관한 특별조치법, 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률, 도시형소공인 지원에 관한 특별법, 벤처기업육성에 관한 특별조치법, 소상공인 보호 및 지원에 관한 법률, 여성기업지원에 관한 법률, 전통시장 및 상점가 육성을 위한 특별법, 중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법, 중소기업기본법, 중소기업기술 보호 지원에 관한 법률, 중소기업 기술혁신 촉진법, 중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법, 중소기업 인력지원 특별법, 중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률, 중소기업진흥에 관한 법률, 중소기업창업 지원법, 중소기업협동조합법, 중증장애인생산품 우선구매 특별법, 지역신용보증재단법, 해외진출기업의 국내복귀 지원에 관한 법률 등이 있다.

공정거래위원회에 조치요구가 이루어지는 사항이기도 하다. 한편 상생협력법에는 그 위반행위에 대하여, 제40조의2에 의한 손해배상책임 이외에, 벌칙 등 제재가 없다.

상생협력법상 ‘제4장 수탁·위탁거래의 공정화’의 존재는 상생협력법의 성격 및 관련 법률과의 관계에 있어서, 해석 및 집행상 사소하지 않은 문제를 남기는 것으로 보인다. 이는 상생협력법상 수탁·위탁거래의 범위와 위탁기업에 대한 금지행위, 그리고 하도급법상 하도급거래의 범위와 원사업자에 대한 금지행위를 비교해 보면 알 수 있다.

<표 3> 상생협력법과 하도급법의 적용범위 및 금지행위 비교

	상생협력법 제4장	하도급법
대상 거래의 정의	‘수탁·위탁거래’란 제조, 공사, 가공, 수리, 판매, 용역을 업을 하는 자가 물품, 부품, 반제품 및 원료 등의 제조, 공사, 가공, 수리, 용역 또는 기술개발을 다른 중소기업에게 위탁하고, 제조를 위탁받은 중소기업이 전문적으로 물품 등을 제조하는 거래를 말함	‘하도급거래’란 원사업자가 수급사업자에게 제조위탁(가공위탁 포함), 수리위탁, 건설위탁, 또는 용역위탁을 하거나, 원사업자가 다른 사업자로부터 제조위탁, 수리위탁, 건설위탁, 또는 용역위탁을 받은 것을 제조, 수리, 시공하거나 용역수행하여 원사업자에게 납품, 인도 또는 제공하고 그 대가를 받는 행위를 말함
대상 거래의 당사자	‘위탁기업’이란 수탁·위탁거래에 따른 위탁을 하는 자를 말함	‘원사업자’란 중소기업자가 아닌 자로서 중소기업자에게 제조 등의 위탁을 한 자, 혹은 중소기업자 중 직전 사업연도의 연간매출액이 제조 등의 위탁을 받은 다른 중소기업자의 연간매출액보다 많은 중소기업자로서 그 다른 중소기업자에게 제조 등의 위탁을 한 자를 말함
	‘수탁기업’이란 수탁·위탁거래에 따른 위탁을 받은 자를 말함	‘수급사업자’란 동법상 원사업자로부터 제조 등의 위탁을 받은 중소기업자를 말함
주요 금지행위	<ul style="list-style-type: none"> • 물품 수령 거부 혹은 납품대금 감액 • 납품대금의 지급 지연 • 현저히 낮은 납품대금 결정 • 발주자로부터 추가금액을 받은 	<ul style="list-style-type: none"> • 서면 계약서 지급 및 서류 보존 의무 • 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 부당한 특약 설정

	상생협력법 제4장	하도급법
	위탁기업이 수탁기업에게 납품대금을 증액하여 지급하지 아니하는 행위 <ul style="list-style-type: none"> • 지정물품의 구매강제 • 할인을 받기 어려운 어음 지급 • 정당한 사유 없는 발주수량의 현저한 감소 혹은 발주 중단 • 납품대금 대신 대물변제 • 정당한 사유 없이 내국신용장 개설 기피 • 정당한 사유 없이 물품 발주 기피 • 객관적 타당성이 결여된 검사기준 • 정당한 사유 없이 기술자료 제공 요구 • 기술자료 임치 요구 수탁기업에 대한 불이익 제공 • 위탁기업의 범위만 행위 고지로 인한 불이익 제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 부당하게 낮은 하도급대금 결정 • 정당한 사유 없이 물품 구매강제 • 정당한 사유가 없는 내국신용장 개설 거부 • 부당한 위탁 취소 • 객관적이고 공정·타당하지 않은 검사기준, 방법 및 시기 • 부당 반품 • 부당 감액 • 물품구매대금의 부당결제 청구 • 경제적 이익 부당요구 • 기술자료 제공 요구 • 부당한 대물변제 • 부당한 경영간섭 • 보복조치 • 탈법행위

이처럼 상생협력법 제4장은 특히 하도급법과 그 규율 대상의 거래, 거래당사자, 금지행위에 있어서 상당 부분 중첩되는데다가, 하도급법과 같은 실질적인 제재가 따르지 않는다. 그렇다고 상생협력법과 하도급법이 적용상 일반·특별 관계에 있다고 보기도 어렵다. 그런데도 중소벤처기업부와 공정거래위원회 모두로부터 동시적 혹은 중첩적 규제 하에 놓이게 되면서, 상생협력법상 주요 위반행위에 대해서는 공정거래위원회에 조치를 요구하도록 하고 있는 것이다. 게다가 상생협력법 제4장은 동법의 중소기업법으로서의 성격과도 다소 어긋나 있다는 점은 앞서 검토한 바와 같다.

이러한 점에서 상생협력법은, 특히 제4장의 의의 및 성격과 관련하여 다른 법률과의 관계에서 몇 가지 의문을 제기하고 있다고 생각한다. 상생협력법이 그 본연의 목적을 달성하는데 있어서 과연 제4장 수탁·위탁거래의 공정화를 위한 규제가 불가결한 것인지, 오히려 법 집행의 역량을 분산시킴으로써 법의 실효성을 저해하는 요소로 작용하고 있는 것은 아닌지, 관련 법과의 관계에서 그 지위 혹은 위상을 불명확하게 하는 것은 아닌지

생각해 볼 필요가 있다. 이것이 적용대상이 되는 사업자, 특히 위탁기업 혹은 원사업자에게 이중의 부담이 됨은 물론이다.

제4절 소결: 상생협력법의 실효성 확보를 위한 문제제기

상생협력법의 제정배경, 목적, 지위에 관한 이상의 논의를 바탕으로, 상생협력법을 통하여 중소기업의 경쟁력을 제고하고²¹⁾ 대·중소기업간 양극화를 해소하는데 있어서, 소기의 성과를 달성하지 못하게 하는 요인에는 무엇이 있는지 파악하고 이를 타개하기 위한 방안에는 무엇이 있는지 논의해 볼 필요가 있을 것이다.

먼저 상생협력법 제4장 수탁·위탁거래의 공정화를 위한 규제의 존재가 제기하는 몇 가지 문제점에 대한 검토가 필요하다. 앞서 제3절에서 논한바와 같이, 기본적으로 상생협력법은 대·중소기업의 상생협력의 촉진시책을 법제화하는데 그 의의가 있으며, 동법 제3조가 밝히고 있는 바와 같이 이는 대기업과 중소기업의 ‘자율성’을 근간으로 하는 것이다. 이를 고려한다면, 제4장에서 위탁기업에게 부과되는 금지의무들은 동법의 기본 방침과 완전히 부합하지는 않는다.

또한 동법 제4장에서 규율하고자 하는 수탁·위탁거래는 이미 하도급법에 의하여 규율되고 있으며, 그 규율의 밀도나 강도에 있어서 하도급법에 미치지 못하는 것이 사실이다. 그럼에도 이들 두 법률 및 당국에 의한 중첩적·동시적 규제는 중소벤처기업부의 집행역량을 분산시킬 뿐 아니라 수범자에게 지나친 부담으로 작용할 가능성도 없지 않다.

오히려 상생협력법의 본령은 상생협력 촉진시책의 대상이 되는 대기업과 중소기업의 자율성을 해치지 않는 범위 내에서, 이들을 이해가 ‘상충’하는 관계가 아닌 ‘일치’하는 관계로 유도하는데 있다고 할 것이다. 그리고 이를 위한 다양하고도 매력있는 선택가능성을

21) 상생협력법 제1조에서는 ‘대기업과 중소기업의 경쟁력’을 높이는데 그 목적이 있다고 규정하고 있지만, 중소기업법으로서의 상생협력법의 의의를 생각하면, 대기업보다는 다분히 ‘중소기업’의 경쟁력을 제고함으로써 대기업과의 양극화를 해소하고 거래상 지위를 강화하는데 주요 목적이 있다고 할 수 있을 것이다.

제공하는데 그 역할이 모아져야 할 것으로 본다. 이러한 점에서, 상생협력법의 실효성을 강화하는 방안은 다음의 두 가지 측면에서 궁구될 수 있으리라 생각한다.

첫째는, 현행 상생협력법상 제4장의 존재로 인하여 두드러진 수·위탁거래 중심의 구성을 재고하여, 상생협력이 긴절한 거래분야 일반으로 법의 적용범위가 확대되도록 하는 것이다. 물론 현행법상으로도 수·위탁거래가 주로 이루어지는 제조업 이외의 거래분야에 대한 법 적용이 불가능하지 않으며, 동법상 주요 제도로 꼽히는 중소기업 사업영역 보호를 위한 사업조정제도(제31조 이하) 및 중소기업 적합업종·품목제도의 경우에는 서비스업에 대해서도 적용된다.

하지만 연관 기업간 협력의 장으로 기능할 여지가 큰 ‘수탁기업협의회(제17조)’가 오로지 수탁기업과 위탁기업의 문제로 국한되어 있는 것에는 문제가 있어 보인다. 생각건대, 대등한 거래관계의 유지, 기술정보의 교환, 공동기술개발 등의 축진이 이루어질 수 있는 협력기업협의회 제도를 수·위탁관계 뿐 아니라 거래분야 전반으로 확대하는 방안에 대해서 검토할 필요가 있다. 이에 대해서는 이하 제3장에서 상술한다.

둘째로, 상생협력법이 상생협력에 참여할 주체로서 주로 수·위탁거래와 같이 일정한 거래관계에 있는 대기업과 중소기업을 상정하고 있는 것에서 비롯된 한계를 지적할 필요가 있어 보인다. 물론 제1조 및 제2조에서 동법의 적용대상 혹은 범위로서 ‘거래관계에 있는’ 대기업과 중소기업으로 특정하고 있지는 않으나, 동법상 규정들을 전반적으로 살펴보면 제8조는 성과를 공유하는 거래관계를, 제9조 및 제10조는 기술협력이 가능한 동종·인접 분야의 거래관계를 상정하고 있는 것으로 보인다.²²⁾ 무엇보다도 상생협력법상 수·위탁거래에 대한 규율이 상당 부분을 차지하고 있기 때문에, 그 이외의 거래분야, 더 나아가 전혀 거래관계 혹은 협력관계에 있지 않은 대기업과 중소기업에 대해 동법이 적극적으로 적용되는 것이 주저되었던 것이 아닌가 생각된다.

22) 다만, 제11조는 동종·인접 분야에 있지 않은 대기업과 중소기업간의 관계에서 이루어지는 자본참여에 대해서도 적용될 수 있을 것으로 보인다.

이러한 점에서 거래관계나 경쟁관계에 있지 않은, 즉 이종 분야에 있는 대기업과 중소기업 사이에서 상생협력이 이루어질 수 있는 다양한 방법이 동법의 틀 내에서 모색될 필요가 있을 것인데, 이와 관련하여 최근 활발하게 이루어지는 기업간 네트워크 협력 모델에 주목할 필요가 있다. 이에 본고의 제4장에서는 전혀 분야를 달리하는 기업들 사이에서, 특히 대기업과 중소기업 사이에서 다양한 협력이 이루어질 수 있는 플랫폼을 제도화할 수 있는 방안을 논하고자 한다.

제3장 상생협력제도 적용확대를 통한 대·중소기업간 협력 강화

제1절 상생협력법의 적용범위상 한계

제2절 성과공유제의 확대와 협력이익공유제 도입

제3절 협력네트워크 플랫폼으로서의 수탁기업협의회 강화

제3장

상생협력제도 적용확대를 통한 대·중소기업간 협력 강화

제1절 상생협력법의 적용범위상 한계

1. 수·위탁거래 중심의 규율

상생협력법은 크게 제1장 총칙, 제2장 대·중소기업 상생협력 촉진을 위한 계획의 수립 및 추진, 제3장 대·중소기업 상생협력 촉진을 위한 시책 추진, 제4장 수탁·위탁거래의 공정화, 제5장 중소기업의 사업영역 보호, 제6장 보칙 및 제7장 벌칙 등으로 구성되어 있다.

상생협력법상 수·위탁거래란 “제조, 공사, 가공, 수리, 판매, 용역을 업으로 하는 자가 물품, 반제품 및 원료 등의 제조, 공사, 가공, 수리, 용역 또는 기술개발을 다른 중소기업에 위탁하고, 제조 등을 위탁받은 중소기업이 전문적으로 물품 등을 제조하는 거래”를 말한다(법 제2조 제4호).²³⁾ 수탁·위탁거래의 적용대상은 수탁기업과 위탁기업이다.

23) 하도급법 제2조 제1항은 ‘하도급거래’를 원사업자가 수급사업자에게 제조위탁(가공위탁포함)·수리위탁·건설위탁 또는 용역위탁을 받은 것을 수급사업자에게 다시 위탁한 경우, 그 위탁을 받은 수급사업자가 위탁받은 것을 제조·수리·시공하거나 용역수행하여 원사업자에게 납품·인도 또는 제공하고 그 대가를 받는 행위로 규정한다. 따라서 학계에서는 하도급법상 하도급거래는 유상행위인 반면, 상생협력법의 수·위탁거래가 유상행위인지 여부가 명확하지 않다는 지적이 있다. 권재열, 대·중소기업 상생협력 촉진을 위한 법률의 적용범위, 기업소송연구회 제62차 월례발표회 발제자료(2010. 11)(인터넷검색). 서완석, “중소기업 보호와 대기업과의 상생을 위한 법적 제도에 관한 연구”, 『상사법연구』제30권 제4호(2012), 한국상사학회, 57면.

<그림 3> 수·위탁거래관계도



자료; 찾기쉬운 생활법령사이트

<<http://www.easylaw.go.kr/CSP/CnpClsMainBtr.laf?popMenu=ov&csMSeq=655&ccfNo=3&ccciNo=1&cnpClsNo=1>, 2018. 09.30 최종방문>.

따라서 현재 대·중소기업간 문제가 사회적으로 화두가 되고 있는 유통산업은 상생협력법상 기업간 협력네트워크의 대표적 제도라 할 수 있는 수탁기업협의회(법 제17조) 및 대·중소기업간 불공정거래를 규제하고 있는 제4장 수탁·위탁거래의 공정화(법 제21조-제28조의2)에는 그 개념상 포섭되지 않는다.

2. 수·위탁거래 중심의 예외

수·위탁거래 중심으로 규율되어 있는 상생협력법에서 예외적인 제도가 바로 중소기업 적합업종제도와 사업조정제도이다. 전자인 중소기업 적합업종의 경우 서비스업을 포함하고 있으며, 후자의 경우 유통을 포함하고 있다.

중소기업과 대기업의 합리적인 역할분담을 유도함으로써 중소기업의 사업영역을 보호하기 위하여 중소기업 적합업종·품목제도를 시행하고 있다(상생협력법 제2조 제11호). 중소기업 적합업종이란 대·중소기업간의 합리적 역할분담을 유도하기 위해 중소기업의 형태로 사업을 영위하는 것이 적합한 업종 즉 제조업과 서비스업이다.²⁴⁾

24) 동반성장위원회 홈페이지 <http://www.winwingrowth.or.kr/03_business_01_02_01_outline.do, 2018. 9. 30. 최종

또한 제5장 중소기업의 사업영역 보호를 위한 사업조정제도의 경우 제조업중심에서 유통업으로 확대되었다. 2010년 사업조정제도 실효성을 제고하기 위하여 정부는 사업조정 신청 대상업종을 대형마트 및 대형슈퍼마켓, 서점, 주유소 등 다양한 분야로 확대하여 제조업 위주로 규정되어 있는 규정 보완하기 위하여 상생협력법을 개정하였다.²⁵⁾ 이 당시 사업조정의 신청 대상업종이 대형마트 및 대형슈퍼마켓(SSM), 서점, 주유소 등 다양한 분야로 확대되고 있어 제조업 위주로 되어 있던 구법을 보완한 것이다. 따라서 현행법상 대기업이 운영하는 체인점포에 대하여도 중소기업청장에게 사업조정 신청 가능(대기업하고, 개점비용의 51% 이상을 부담하는 경우 기업형 슈퍼마켓(SSM)가맹점도 사업조정 대상에 포함(제32조 제1항)된다.

제2절 성과공유제의 확대와 협력이익공유제 도입

1. 성과공유제 개관

성과공유(Benefir Sharing)는 대기업이 자신에게 제품 또는 용역을 공급하는 수탁기업-주로 중소기업-과 공동 혁신활동 또는 위탁기업의 지원으로 영위하여 얻은 성과를 사전에 정한 방법에 의하여 배분하는 것으로 정의된다.²⁶⁾ 예를 들어 사전에 공동혁신의 성과를 1:1 로 나누기로 합의하고 10만원에 공급하고 있는 부품의 원가를 대기업과 중소기업이 공동혁신활동으로 9만원에 생산하는 경우 대기업과 중소기업이 각 5,000원씩 그 성과를 분배하는 것을 의의한다.²⁷⁾ 대기업과 중소기업의 공동활동으로 인하여 생기는 이익을

방문> 및 전극수, “중소기업적합업종제도에 대한 법적 고찰”. 『법학논집』 제18권 제3호, 이화여자대학교(2014.3), 157면 이하에서 중소기업적합업종제도에 대한 개괄적 설명 참조함.

25) 국가법령정보센터, 제정·개정이유 참고.

26) 김경목, “대·중소기업 간 협력 성과의 공유: 성과공유제도와 협력이익배분제도 비교(이하 “김경목, 앞의 글(성과공유제와 협력이익배분제도) ”, 『Korea Business Review』 제16권 제1호, 한국경영학회, 2012. 2., 53면.

27) 김경목, “국내·외 운영사례와 기업의 인식조사를 중심으로 한 성과공유제 운영실태 분석 및 확산방안-”, 동반성장 이슈시리즈 8., 전경련 중소기업협력센터, 2011. 11., 9면(이하 “김경목, 앞의 글(성과공유제 운영사례) ”).

분배하는 것을 이익공유(profit)라고 부르는 경우도 있고²⁸⁾ 성과공유(benefit sharing)라고 하기도 한다.²⁹⁾

대기업과 중소기업이 성과공유제를 도입해야 하는 시대적 상황으로는 글로벌 경쟁이 심화되는 기업환경을 들 수 있다. 특히 4차 산업혁명시대를 맞이하여 제품시장과 기술혁신이 극격하게 변화하고있고, 중소기업 뿐만 아니라 대기업도 이를 대비하기 위해서는 다양하고 혁신적 노하우 없이 경쟁력을 갖출 수 없다.³⁰⁾

성과공유제는 2006년 상생협력법³¹⁾에 법적 제도로 포섭되었고, 2012년 성과공유제 확인제가 도입되었다. 상생협력법 제8조는 성과공유제를 “수탁기업이 원가절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델”이라고 규정하고 있다. 우리나라에서는 수탁기업의 비용절감의 인센티브를 제공하는 계약모델로 성과공유제(benefit sharing contract)를 법적 제도화하였다.³²⁾

성과공유제는 일본에서 가장 먼저 도입되었다. 1959년 토요타는 납품가격과 실제 원가를 일정한 시간적 간격을 두고 서로 연동시켜 수탁기업의 지속적인 원가를 낮추는 활동을 유도할 목적으로 시행하였다.³³⁾³⁴⁾ 이후 1960년대 일본 주요 기업들이 성과공유제를

28) 대표적으로 Davenport(2004), Chen(2006), Chen & Jeter(2008), Nichiguchi(1993·1994), Nigar & Abbate(2011). 김경목, 앞의 글(성과공유제 운영사례), 9면.

29) 예를 들어 Ciannoccarao & Pontrandolof(2004), Jaber & Osman(2006), Nelson·Moody & Stenger(2005) 등이 성과공유제란 표현을 사용하고 있다. 김경목, 앞의 글(성과공유제 운영사례), 9면

30) 동일한 맥락으로 Jeffrey H. Dyer·Kentaro Nobeoka, “Creating and Managing a High-Performance Knowledge-Sharing Network: The Toyota Case”, Strategic Management Journal Vol. 21, No. 3, Special Issue: Strategic Networks (Mar., 2000), 345-347에서 설명하고 있다.

31) 중소기업에 근무하는 근로자의 임금 또는 복지 수준을 향상시키기 위하여 「중소기업 인력지원 특별법」 제27조의2에서는 중소기업과 근로자 간의 성과공유 촉진에 관해 규정하고 있다. 기업과 근로자간의 이익공유제(profit sharing plan)에 대한 자세한 논의는 Paul Milgrom·John Roberts, ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT (Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1992), 413.

32) 홍장표, “공급사슬에서의 이해 조정과 인센티브 계약”, 『사회과학연구』 제55집 제2호, 강원대학교 사회과학연구원, 2016.12, 121면(이하 “홍장표, 앞의글(인센티브 계약)”).

33) J.P. Hong, B.C. Ha & J.H. Kim (2012). Developomg the Creative Shared Growth Model for Promoting Shared Growth Culture between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises, Seoul : Korea Commission for Corproate Partnership (이홍열·이은구, “성과공유제 지원정책의 문제점 분석 및 기업성과에 미친 효과성 연구”, 『융합정보논문지』 제8권 제4호, 2018.8, 238면 재인용).

34) 토요타 자동차는 이익의 50%를 협력업체와 분배하였으며, 평가위원회까지 설치하여 성과공유제 발전을 위하여

채택하기 시작했다. 1980년 중반 이후 미국의 크라이슬러, 델파이, 존 디어 등이 도입하고, 1980년대 말 유럽의 볼스로이스, 보쉬, 노키아 등도 성과공유제를 도입하기 시작했다.³⁵⁾ 우리나라는 2004년 포스코가 처음 성과공유제를 도입하고, 법제화 논의를 거쳐 2006년 상생협력법에 도입되었다.

2011년 동반성장위원회에서는 성과공유제 이외에도 ‘초과이익공유제’, ‘협력이익배분제’ 등 다양한 상생협력방안을 검토하였다. 최근 정부는 성과공유제를 보완하여 “협력이익공유제”를 도입하겠다고 발표한 바 있다. 협력이익공유제는 현 정부의 “100대 국정과제”에서 협력이익배분제라는 개념으로 논의되었으며, 정부는 그 목표로 2022년까지 협력이익배분제 모델을 200개 기업의 도입을 설정하였다.³⁶⁾ 협력이익배분제는 원래 2012년 2월 동반성장위원회가 제13차 회의에서 이익공유제의 명칭을 변경하여 도입하기로 한 제도이다. 2006년 성과공유제가 도입되었으나, 그 성과가 뚜렷하지 않아 그 실효성에 관하여 논란이 지속되어 왔다.³⁷⁾

이하에서는 현행법을 중심으로 우리나라 성과공유제 현황과 최근 논의되고 있는 협력이익공유제에 관하여 논의해보고자 한다.

2. 성과공유제 운영 현황 및 문제점

(1) 성과공유제 현황

상생협력법 제4조에 따라 대·중소기업 상생협력 추진 기본계획은 대·중소기업간 성과공유에 관한 사항을 포함하여야 한다. 제8조에서 성과공유제에 관하여 규정하고 이를

노력하였다. 위평량, “초과이익제의 검토”, 철학과 현실, 철학문화연구소, 2011, 101면.

35) 위평량, “경제민주화와 동반성장의 확장과 이익공유제도입”, 『동반성장과 경제민주화, 어떻게 실현할 것인가?』 토론회 자료집, 2015.9, 29면.

36) “더불어 발전하는 대·중소기업 상생 협력”의 과제목표는 생계형 적합업종 지정 등을 통해 중소기업·소상공인 보호와 공정거래 환경 조성, 대·중소기업간 성장모델을 통한 상생협력 기반 구축이다. 대·중소기업 상생협력 내용으로 협력이익배분제 모델 개발 및 2022년까지 도입 확대가 있다. 국정기획자문위원회, “문재인 정부 국정운영 5개년 계획”, 55면.

37) 위평량, “문재인대통령 경제민주화정책 수행평가와 시사점(I)”, 『ERRI 경제개혁리포트』, 2017-12호, ERII 경제개혁연구소, 2017.12.12., 23면.

도입하거나 시행하고자 하는 기업 및 이를 시행하는 과제에 대한 확인 등에 필요한 사항을 규정하기 위하여 중소기업부고시로 「성과공유 확인제 운영요령(이하 “운영요령”)을 두고 있다.

상생협력법에 따라 정부는 수탁기업이 “원가절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동 목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델”로 정의되는 성과공유제의 확산을 위한 시책을 수립하고 이를 추진할 수 있다. 이때 「중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법」 제2조 제1호에 따른 중견기업도 수탁기업에 해당한다.

2017년 기준으로 성과공유제 도입현황을 보면 2012년 77개-대기업 47개와 공공기관 30개-에서 2017년 11월 290개로 그 수가 4배 가까이 증가하였다. 2012년 성과공유제 확인제도 도입할 때에는 중견기업 참여가 전무했으나, 2017년 11월 기준으로 살펴보면 290개 기업 중 중견기업이 144개나 되어 대기업 90개, 공공기업 56개에 비해 참여도가 높음을 알 수 있다. 성과공유 과제로 시스템에 등록된 과제는 10,670개로 이 중 약 40%에 해당하는 4,357건이 성과공유제 확인이 되었다.³⁸⁾

(2) 성과공유제 인센티브

대·중소기업·농어업협력재단(이하 “재단”)은 ‘성과공유제 확산추진본부’³⁹⁾를 두고 성과공유제를 도입하는 기업에 대해서 ‘도입 기업 확인서’와 성과공유를 확인받은 과제에 대해서 ‘성과공유 과제확인서’를 발급해주어 다양한 인센티브제도를 두고 있다.⁴⁰⁾ 추진본부는 성과공유제에 대한 연구·조사, 국내외 우수사례의 발굴·확산, 성과공유제 도

38) 성과공유제 도입현황은 박충렬, “성과공유제 운영 현황과 활성화 방안”, 이슈와 논점, 국회입법조사처, 2018. 1. 5.에 인용된 “2017.12.6. 협력재단 제출 자료”를 기준으로 정리하였다.

39) 성과공유제 확산추진본부(이하 “추진본부”라 한다)란 성과공유제의 확산을 지원하기 위하여 중소기업부장관이 법 제8조 제2항에 따라 설치한 기관을 말한다(운영요령 제2조 제6호). 법 제8조에 따르면 “중소벤처기업부장관은 성과공유제의 확산을 지원하기 위하여 중소기업부령으로 정하는 법인이나 단체에 성과공유제 확산추진본부(이하 “추진본부”라 한다)를 설치할 수 있”지만 시행규칙에서 대·중소기업·농어업협력재단의 설치근거 규정을 두고 있지 않다.

40) 동반성장위원회·대·중소기업·농어업협력재단, 「2015 동반성장백서」, 2015.12.18., 125면.

입기업에 대한 교육 및 컨설팅, 기타 그 밖에 성과공유제 확산을 위하여 필요한 사업을 수행하고, 중소벤처기업부장관은 이들 사업에 필요한 지원을 할 수 있다(법 제8조 제4항). 성과공유제의 협력활동의 대표적 예로는 신제품·신기술개발, 기술이전, 공정개선, 성능개선, 원가절감, 관리시스템개선, 서비스용역개선, 해외동반진출 등이 있으며, 성과공유제의 방법은 현금보상, 물량·매출확대, 판로확보, 거래기간연장, 비현금성 보상 등을 들 수 있다.⁴¹⁾

기업이 성과공유제를 도입하고 확인을 받을 경우 첫째, 성과공유 확인 기업에 대한 평가우대를 받는다. 대기업의 경우 동반성장지수 산정 시 2점의 가산점을 받으며, 공공기관의 경우 공공기관 동반성장 평가산정 시 0.5점의 가점을 받는다. 둘째, 대기업·준정부기관·지방기업이 성과공유제를 시행하여 추진본부로부터 그 성과를 확인받은 경우 상생협력법 제8조 제5항에 따라 2년 이내의 수의계약 체결이 가능하다.⁴²⁾ 셋째, 성과공유제 시행실적이 우수한 기업에 대하여 정부포상이 이루어지고 홍보가 지원된다. 넷째, 성과공유 과제 확인을 받은 개발품에 대해서는 중소벤처기업부 우선구매 대상 기술개발제품으로 선정된다.⁴³⁾ 또한 주관기업이 성과공유제 도입기업 확인을 받고 해당과제에 대해 성과공유 사전계약을 체결하여 등록한 경우 정부 R&D 과제 선정시 우대를 받는다.⁴⁴⁾

그리고, 대기업은 대·중소기업·농어업협력재단에 출연을 할 수 있는데,⁴⁵⁾ 대기업은 그 출연금을 자신의 성과공유제 수행에 사용할 수 있도록 지정할 수 있다.⁴⁶⁾

41) 성과공유제의 구체적 사업내용에 대한 내용은 대·중소기업·농어업협력재단 웹사이트에서 제공하고 있는 정보를 중심으로 정리하였다.<https://www.win-win.or.kr/web/work.do?type=01_01, 2018. 9. 30. 최종방문>.

42) 수의계약 체결건수는 2017년 148건으로 2012년 6건과 비교할 때 기하급수적으로 증가하였다. 박충렬, “성과공유제 운영 현황과 활성화 방안”, 이슈와 논점, 국회입법조사처, 2018. 1. 5., 3면.

43) 중소기업기술개발제품 우선구매제도 운영 등에 관한 시행세칙 제3조의8.

44) 성과공유제 시행기업에 대한 인센티브는 대·중소기업·농어업협력재단 웹사이트에서 제공하고 있는 정보를 중심으로 정리하였다.<https://www.win-win.or.kr/web/work.do?type=01_01, 2018. 9.30. 최종방문>.

45) 대기업은 대·중소기업 협력재단에 재단에 출연한 「조세특례제한법」 제8조의3 제1항 제2호에 따라 출연금의 10%를 법인세 공제를 받는다.

46) 2017년 10월 기준으로 성과공유 확인받은 과제의 과반수가 넘는 과제에 출연금이 사용되었다. 박충렬, “성과공유제 운영 현황과 활성화 방안”, 이슈와 논점, 국회입법조사처, 2018. 1. 5., 3면.

(3) 성과공유방법

우리나라와 해외에서 주로 운영하고 있는 성과공유제를 크게 나누면 ① 협력사(우리나라로 볼 때 수탁기업) 제안 유형, ② 협력사(수탁기업) 개발 유형, ③ 공동 개발유형, ④ 목표 설정모유형 등으로 구분할 수 있다.⁴⁷⁾ 첫째, 중소기업이 대기업에게 협력관계에서 하고 있는 각 활동에 대한 기술 혁신, 납품하고 있는 제품에 대한 품질 개선 및 원가 절감, 배송 개선, 탄력성 개선 등에 제안을 대기업에게 하고, 대기업이 이를 검토한 이후 중소기업과 공동으로 활동을 하여 경과가 발생할 경우 사전에 정한 방법에 의하여 나누는 협력사(수탁기업) 제안모델이다. 둘째, 대기업의 수요에 맞추어 협력사(수탁기업)의 역량과 성과를 개선하기 위해 대기업과 중소기업이 공동으로 수행하는 공정 관리 혁신 활동인 협력사(수탁기업) 개발모델, 셋째, 대기업과 중소기업이 자원을 공동으로 자본을 투자하고 신제품 또는 신기술을 개발하여 성공하는 경우 그 신제품·신기술의 경제적 가치를 사전에 정한 방법에 의해 분배하는 공동개발유형을 들 수 있다. 넷째, 대기업과 중소기업이 기술, 품질, 원가, 이익 등에 대한 목표를 설정하고, 공동활동을 하여 목표 이상의 성과를 달성할 경우 사전에 정한 배분방법에 따라 그 초과 성과를 나누는 방법이 있다.⁴⁸⁾

(4) 성과공유제의 문제점

성과공유제는 그동안 그 실효성에 대한 논란이 지속적으로 제기되었다. 특히 위탁기업인 대기업이 수탁기업의 성과를 빼앗는 수단으로 악용된다는 문제점이 제기되었다.⁴⁹⁾ 이런 논의를 배경으로 2011년 동반성장위원회는 초과이익공유제, 즉 대기업과 중소기업의

47) 김경묵, 앞의 글(성과공유제 운영사례), 11면.

48) 성과공유제에서 대기업과 중소기업이 나누는 성과는 금전이 가장 일반적이다. 대기업과 중소기업이 공동활동의 성과를 미리 정한 방법에 따라 금액으로 환산하여 배분하게 된다. 예를 들어 앞의 예에서 원래 10만원에 생산하던 부품의 최종 목표원가를 9만원으로 할 경우 이중 절감된 금액 1만원 중 50%인 5천원만 부품 가격에 반영하여 1:1 비율로 분배하기로 했다면 연간 납품 수량을 계산하고 일정한 시기-예를 들어 연말-에 총액을 지불할 수 있다. 금전 지급 이외에는 공동특허 출원, 신규사업에 대한 우선권 부여, 납품 물량 확대, 위·수탁 계약기간 연장 등의 혜택 등으로 성과를 공유할 수도 있다. 이 외에 대기업의 기업경영방침, 대기업과 중소기업 간 네트워크 특성, 상호공동 활동의 내용에 따라 다양하게 정해질 수 있다. 공유기간은 통상 1년으로 하는 것이 일반적이다. 김경묵, 위의 글(성과공유제 운영사례), 11면.

49) 김경묵, 앞의 글(성과공유제와 협력이익배분제도), 72면.

목표로 설정한 목표를 초과한 이익을 수탁기업인 중소기업에 배분하는 제도를 성과공유제를 대체할 수 있는 상생협력방법으로 제시하였고, 동시에 이익공유제, 판매수입공유제 등 다른 인센티브모델들이 검토되었다.⁵⁰⁾

현행 성과공유제는 수탁기업이 자신의 비용과 성과 정보를 위탁업체인 대기업이 보유하는데 동의한다는 전제가 있어 위탁기업과 수탁기업간 정보비대칭 문제와 성과배분의 불평등 문제가 여전히 남아있다. 또한 원가절감형 성과공유제는 성과가 발생하는 초기에는 대기업과 중소기업간 그 성과를 분배할 이익이 있지만, 그 이후는 원가절감으로 낮아진 단가가 새로운 기준이 된다.⁵¹⁾

또한 현행 법문상 성과공유제는 위탁기업과 수탁기업에 한정된다. 해외 사례들을 살펴보면 가맹사업분야 및 유통분야에서도 성과공유가 이루어지고 있다. 가맹사업분야에 있어 던킨 도너츠의 이익공유 프로그램(profit-sharing program)이 그 예이다.⁵²⁾

3. 성과공유제의 개선방향

(1) 문제점

현행법상 성과공유제는 수탁기업이 위탁기업의 지원으로 달성한 성과를 사전에 배분규칙에 따라 대기업과 공유하는 계약모델로서 성과를 공유하기 위하여 수탁기업의 원가정보와 기술정보를 공유해야 한다. 또한 법문상 주체가 대기업으로 되어 있어 중소기업보다는 대기업의 정보우위 등에 의해 중소기업에게 불리할 수도 있다.

50) 홍장표, 앞의 글(인센티브 계약), 122면.

51) 홍장표, “왜 ‘협력이익배분제’인가? -협력이익배분제 법제화의 필요성”, 조배숙 의원실 주최 토론회(2016. 7. 25), 9면(이하 ‘앞의 글(협력이익배분제)’).

52) 최인식·이상윤, “프랜차이즈산업의 협동조합에 관한 연구 - 미국 던킨 도너츠를 중심으로”, 프랜차이즈경영연구 3(2), 한국프랜차이즈경영학회, 2012.12, 11-15에서 던킨 도너츠 사례를 소개하고 있다. 맥주마켓, 오니기리와 이규동 등 우리나라 가맹점 성과공유의 사례는 서민교, “프랜차이즈 산업균형발전의 의미와 방안 - 가맹본부와 가맹점 성과의 공유방안 제시”, 프랜차이즈 산업균형발전의 의미와 방안. 한국프랜차이즈경영학회 학술발표논문집, 2013, 65-84.

성과공유제를 시작한 토요다 자동차의 목표는 협력사의 원가절감이었다. 따라서 절감된 원가를 중심을 다시 단가협상을 하므로 협력사 입장에서는 납품단가가 낮아진 원가를 중심으로 다시 낮아지기 때문에 2-3년이 지나면 그 성과가 더 이상 공유되지 않을 수도 있다.⁵³⁾

또한 업계에서 성과공유제의 성과에 대한 회의적 시각도 있어⁵⁴⁾ 현재 이익공유제, 협력이익배분제 등이 논의되고 있고, 관련 법안이 국회에 계류되어 있다.⁵⁵⁾

(2) 성과공유제의 적용범위 확대

현행 대중소상생협력법 제8조 제1항은 성과공유제의 적용을 수탁기업과 위탁기업에 한정하여 규정하고 있다. 물론 처음 성과공유제는 토요타와 협력업체인 납품업체간에 도입되었지만, 성과공유제를 수탁기업과 위탁기업에 국한하여 운영할 이유는 없다. 성과공유제의 성과와 수혜를 공유하는 대상을 확산하기 위하여 위탁기업뿐만 아니라 가맹사업본부, 대규모유통업자 등으로 그 범위를 확대할 필요가 있다.

미국 던킨 도너츠는 프랜차이즈 구매협동 조합을 설립하여 “유통실행프로그램(Distribution Commitment Program, DCP)”을 중심으로 “DCP 협동조합” 회원사인 가맹사업자와 공급업체인 제조업체 사이의 장기계약을 추진하는 등 가맹점사업자의 이익보호 등을 목표로 하였다.⁵⁶⁾

또한 국내에도 맥주마켓 및 본죽 등에서 성과공유에 관한 사례가 있다.⁵⁷⁾ 대중소상생협력법상 성과공유제의 적용범위를 대기업과 거래관계에 있는 중소·중견기업으로 확대하여야 한다. 현행 성과공유제의 적용범위를 받는 수탁기업의 대상에 중견기업이 명문상

53) 홍장표, 앞의 글(협력이익배분제), 9면.

54) 2004년 도입된 성과공유제는 2017년 12월 기준으로 290개의 기업이 도입하였다. 박충렬, “성과공유제 운영현황과 활성화 방안”, 이슈와 논점, 국회입법조사처, 2018. 1.에서 표 1을 재인용하였다.

55) 아래 <표 2> 참조.

56) 조혜신, “해외이익배분제 해외사례에 관한 연구”, 최신외국법제정보, 2017, 21면.

57) 서민교, “프랜차이즈 산업균형발전의 의미와 방안 - 가맹본부와 가맹점 성과의 공유방안 제시”, 프랜차이즈 산업균형발전의 의미와 방안. 한국프랜차이즈경영학회 학술발표논문집, 2013, 65-84면.

으로 포함된다는 점과 성과공유제의 사회적 확산을 위하여 우선 중견기업을 그 대상으로 할 것을 본 연구에서는 제안한다.

(3) 협력이익공유제 도입

2011년 3월 동반성장위원회가 성과공유제의 대안으로 사전에 설정한 목표이익을 대기업이 초과할 경우 거래관계에 있는 중소기업에게 이익을 공유하는 모델을 성과공유제를 대체하는 대안으로 제시한 이래 이익공유제, 판매수입공유제 등 상생협력의 인센티브계약 모델로 논의되었다.⁵⁸⁾ 이익공유제는 대기업과 거래 관계에 있는 협력업체인 중소기업이 함께 추진한 협력사업의 최종 결과물인 대기업의 손익을 사전에 합의한 방식에 따라 배분하여 공동 이익을 극대화하여 상생협력을 추구하는 것을 말한다.⁵⁹⁾ 동반위가 제시한 이익공유제는 판매수익공유제, 초과이익공유제, 순이익공유제 유형으로 범주화될 수 있다.

판매수익공유제는 판매수입을 사전에 합의한 바에 따라 배분하는 것으로 미국 아마존사, 구글사 등 인터넷 제휴마케팅사업뿐만 아니라 IT 서비스산업, 미국 비디오 등의 대외사업자와 공급사업자간 판매수입공유협약, 미국 방송사와 스포츠리그 간 광고수입공유계약 등을 대표적 사례로 들 수 있다.⁶⁰⁾ 순이익공유제에서 대기업과 거래관계에 있는 중소기업이 공유하는 이익은 판매수입에서 비용을 감한 순이익이다. 대표적 예로 미국 할리우드 영화배급사와 제작사, 배우간에 통상 체결되는 순이익공유계약을 들 수 있다. 또한 미국 피자 프랜차이즈 사업의 대표적 주자인 도미노 피자와 가맹점간 체결되는 순이익공유협약도 대표적 예이다.⁶¹⁾ 목표초과이익공유제에서 대기업과 거래관계에 있는 중소기업에 공유되는 이익은 실현이익에서 목표이익을 제외한 목표초과이익이다.

58) 동반성장위원회, “대·중소기업 창조적 동반성장(안)”제협의, 발표자료, 2011.

59) 이하에서는 동반성장위원회, 앞의 글(2011)과 홍장표, 앞의 글(협력이익배분제)를 중심으로 개념을 정리하다.

60) 홍장표, 앞의 글(협력이익배분제), 9면은 이외에도 삼성, 현대, SK, GS 등의 인터넷 제휴마케팅 사업을 국내 판매수입공유제의 사례로 들고 있다.

61) 홍장표, 앞의 글(협력이익배분제), 9-10면에 있는 표를 참조하여 기술하였다.

<표 4> 협력이익배분제와 성과공유제의 비교

구 분	협력이익배분제	성과공유제
목 적	대기업과 협력사의 재무적 이익 증진과 손실 공유 ⁶²⁾	협력사의 성과 개선
공유대상	대기업의 판매수입	원가 절감 등의 협력사의 성과
공유정보	대기업 재무적 이익 정보	협력사 성과정보
시행단위	프로젝트, 사업부 등 대기업 조직단위	협력사 기업단위
협력사의 주요 동기부여활동	신제품/서비스개발 등 제품 혁신활동	원가 절감, VE ⁶³⁾ , 공정개선, 국산화 등 “공정혁신” 활동

자료: 조배숙 의원실 주최 토론회(2016. 7. 25), 「왜 ‘협력이익배분제’인가? - 협력이익배분제 법제화의 필요성」

대기업과 중소기업간 상생협력을 제고하기 위해 성과공유제뿐만 아니라 다양한 협력 이익공유제도에 대한 법적 지원을 통해 성과확산을 위해 노력해야 한다. 최근 국회에는 협력이익공유제도에 대한 법적 근거를 마련하는 여러 법안들이 마련되어 있다. 다만, 그 법안들의 대부분이 법적 제도의 적용범위를 위·수탁기업 관계에 한정하고 있다. 이러한 협력이익공유제를 비단 위·수탁관계에 한정할 필요는 없으며, 거래유형에 관계없이 대기업과 거래관계에 있는 중소기업간으로 그 범위를 확대해야 한다.

<표 5> 최근 국회에서 발의된 이익공유제(협력이익배분제) 주요 법안

의안번호/ 발의일/ 심사진행/ 발의의원	주요내용	법률안
2000493 2016-06-27 소관위접수 김경수 의원	이익개선 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 목표를 달성할 수 있도록 협력하고 위탁기업의 이익 중 합의한 목표를 초과한 이익을 사전에 합의한	(신설) 제2조 12. “초과이익공유제”란 이익개선 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 목표를 달성할 수 있도록 협력하고 위탁기

62) 다만, 개정안은 위험(손실) 공유에 대한 내용은 없음

63) VE: Value Engineering

<p><u>의안번호/</u> <u>발의일/</u> <u>심사진행/</u> <u>발의의원</u></p>	<p><u>주요내용</u></p>	<p><u>법률안</u></p>
	<p><u>배분규칙에 따라 수탁·위탁기업이 공유하는 초과이익공유제를 도입하려는 것</u></p>	<p><u>업의 이익 중 합의한 목표를 초과한 이익을 사전에 합의한 배분규칙에 따라 수탁·위탁기업이 공유하는 계약 모델을 말한다.</u> 13. “성과공유제”란 수탁기업이 원가 절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델을 말한다.</p>
<p><u>2000673</u> <u>2016-07-05</u> <u>소관위접수</u> <u>심상정 의원</u></p>	<p><u>상생협력 모델로 초과이익공유제를 법제화하고, 중소기업 적합업종 지정의 실효성을 높여 양극화를 완화하고 경제주체 간 균형발전을 도모하려는 것</u></p>	<p>(신설) 제2조 12. “초과이익공유제”란 이익개선 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 목표를 달성할 수 있도록 협력하고 위탁기업의 이익 중 합의한 목표를 초과한 이익을 사전에 합의한 배분규칙에 따라 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델을 말한다. 13. “성과공유제”란 원가절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델을 말한다.</p>
<p><u>2000959</u> <u>2016-07-18</u> <u>소관위접수</u> <u>조배숙 의원</u></p>	<p><u>협력이익배분제”는 2012년 2월 대기업, 중소기업 및 공익대표가 참여하는 동반성장위원회에서 사회적 합의를 바탕으로 기업 자율적으로 도입하기로 합의한 제도이지만, 강제성은 없으며 단지 이행 시 동반성장지수에 가점을 부여 하는 수준에 그치고 있음. 더욱이</u></p>	<p>(신설) 제2조 12. “협력이익배분제”란 위탁기업과 수탁기업이 공동의 협력으로 추진하여 위탁기업에 발생한 협력사업의 결과물인 협력이익을 사전에 양자간 약정한 바에 따라 공유하는 상생협력모델을 말한다.</p>

의안번호/ 발의일/ 심사진행/ 발의의원	주요내용	법률안
	<p><u>그 가점마저도 1점 뿐이며, ‘15년도에는 그 가점 반영 사항을 성과공유제와 통·폐합 함으로써, 사실상 “협력이익 배분제” 도입 합의는 유명무실해진 상황에서 법적근거 마련</u></p>	<p>13. “성과공유제”란 원가절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델을 말한다.</p>
<p>2006438 2017-03-28 소관위접수 정재호 의원</p>	<p>성과공유제는 2006년 현행법에 근거를 마련하고, 2012년 4월 성과공유 확인제를 실시하는 등 확산을 본격화하고 있음. 성과공유제 확인제 도입 이후 2016년 4월 현재까지 237개 기업이 성과공유제를 도입하였고 3,767개 협력중소기업이 함께 수행하는 과제가 7,319건으로 지속적 증가하고 있지만, 대·중소기업 상생협력의 공평한 배분에 따른 성과 확산은 미흡한 상황이고, 양극화 심화는 여전히 개선되지 않고 있음</p> <p>대·중소기업 상생발전과 대·중소기업 양극화를 해소하기 위해서는 대기업과 협력기업 간 공동의 노력으로 발생한 대기업의 이익을 사전에 양자 간 약정한 바에 따라 공유하는 한국형 이익공유제인 ‘협력이익 배분제’를 도입할 필요성이 있어 ‘협력이익배분제’의 개념을 정의하고, ‘성과공유제’와 ‘협력이익배분제’를 확산시킬 추진분부를 설치하며, 대·중소기업 간 임금격차 완화 지원 등 ‘협력이익배분제’와 관련한 시책을 정부가 수립할 수 있도록 규정</p>	<p>(신설)</p> <p>제2조 12. “성과공유제”란 수탁기업이 원가절감 등 수탁·위탁기업 간에 합의한 공동목표를 달성할 수 있도록 위탁기업이 지원하고 그 성과를 수탁·위탁기업이 공유하는 계약모델을 말한다.</p> <p>13. “협력이익배분제”란 수탁·위탁기업의 공동의 노력으로 발생한 위탁기업의 이익을 수탁·위탁기업이 사전에 상호간 약정한 이익배분 기준에 따라 공유함으로써 궁극적으로는 중소기업의 경영혁신과 기술력 향상 및 근로자 고용의 질적 개선 효과를 유인할 수 있는 계약 모델을 말한다.</p> <p>제8조 ⑥ 국가 및 지방자치단체는 성과공유제 및 협력이익배분제의 확산을 위하여 필요한 경우에는 성과공유제 또는 협력이익배분제를 시행한 위탁기업에 대하여 「조세특례제한법」, 「관세법」 및 「지방세특례제한법」에서 정하는 바에 따라 조세를 감면할 수 있다.</p>

제3절 협력네트워크 플랫폼으로서의 수탁기업협의회 강화

1. 기업간 네트워크 플랫폼으로서의 수탁기업협의회

수탁기업협의회는 위탁기업과의 수탁계약을 기반으로 하므로, 네트워크 신규 참여가 자유로운 개방적 네트워크이며, 원재료의 공급, 생산, 판매, 판매 이후 서비스 등 가치사슬의 동일한 단계에 있는 기업들 사이에 전문성, 지식, 인력을 공유하기 위하여 구성되는 수평적 네트워크 플랫폼으로서 매우 적합한 제도이다. 수탁기업의 기술개발, 대기업과 중소기업의 성과공유제의 플랫폼으로서 수탁기업협의회 기능을 강화할 필요가 있다.

이러한 수탁기업협의회는 상생협력법 제17조에 법적 근거를 두고 있다. “수탁기업은 위탁기업과 대등한 거래관계를 유지하고 기술정보의 교환 및 공동기술개발 등을 촉진하기 위하여 위탁기업별·지역별·업종별로 수탁기업협의회를 구성할 수 있다.”(법 제17조 제1항).⁶⁴⁾ 대·중소기업·농어업협력재단은 법 제20조 제2항 제3호에 근거하여 수탁기업협의회의 구성 및 운영을 지원한다.

수탁기업협의회는 상생협력법 제17조에 의한 법정단체이나 그 설립 자체는 법률에서 임의규정으로 두고 있다. 구법인 「중소기업의 사업영역 보호 및 기업간 협력증진에 관한 법」 제17조에 의하면 수탁기업체협의회 설립자체는 법률상 임의적이었으나, 시행령 제20조에 의하여 수탁기업체가 수탁기업체협의회를 구성한 때에는 2주일 이내에 일정 사항을 기재한 신고서를 계열화촉진협의회에 제출할 의무가 있었으나 1999년 시행령 개정으로 수탁기업체협의회를 구성하는 경우 신고제도를 폐지하였다.⁶⁵⁾

64) 국내에서는 1980년 기아자동차가 최초로 수탁기업모임인 “기아 협의회”를 구성하였으며, 이듬해 1981년 삼성전자가 일본 마쓰시다의 “협영화”를 벤치마킹한 “협성회”가 구성하면서 국내 수탁기업협의회 설립이 본격화되었다. 대·중소기업·농어업협력재단, “수탁기업협의회 활성화 지원 사업 안내”, 2015. 그러나 실체는 위탁기업별 수탁기업협의회만이 운영되어 대기업 중심이 되고 있다. 김승일, “도요타 사태가 한국자동차업계에 주는 시사점”, 「KOSBI 중소기업 포커스」 제4호, 중소기업연구원(2010), 12면.

65) 국가법령정보센터, 중소기업의사업영역보호 및기업간협력증진에관한법률 시행령 제정·개정이유 참조 [대통령령 제16257호, 1999.4.19., 일부개정] .

2. 수탁기업협회의 법적 성격

(1) 사업자단체로서의 수탁기업협회

수탁기업협회는 “협회”라는 명칭에도 불구하고 사업다단체에 해당한다. 즉 위탁기업과 대등한 거래관계 유지 및 기술정보의 교환 및 공동기술개발 촉진 등을 목적과 기능으로 한다. 수탁기업협회의 구성은 위탁기업별·지역별·업종별로 구성할 수 있는 복수의 사업자로 구성된 구성원의 이익이나 권리 보호 등을 위한 구성원 스스로 조직하는 자조직 사업자단체로 볼 수 있다.⁶⁶⁾

사업자단체의 법적 정의를 제공하고 있는 공정거래법은 사업자단체(trade association)를 “그 형태여하를 불문하고 2 이상의 사업자가 공동의 이익을 증진할 목적으로 조직한 결합체 또는 그 연합체”라고 정의한다(공정거래법 제2조 제4호). 즉 사단, 재단, 협회, 조합, 연합회 등을 의미한다.⁶⁷⁾ 사업자단체는 복수의 사업자로 구성되며 공동의 이익을 목적으로 조직된 결합체로서 사업자와는 별개의 독립된 법주체로서 취급된다. 둘 이상의 사업자가 조직한 결합체(00조합, 00협회, 00협의회, 00회의소, 00지부, 00지회 등)들의 연합체(○○연합회, 00중앙회)도 사업자단체에 해당한다.⁶⁸⁾ 동종의 업종에 종사하는 한국양회공업협회,⁶⁹⁾ 전국학생복발전협의회,⁷⁰⁾ 대한의사협회뿐만 아니라 상공회의소, 전국경제인

66) 국회 지식경제위원회 검토보고서에서는 박완주 의원 등 14인이 2012년 9월 27일에 발의한 ‘대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률 일부개정법률안’에 대한 검토에서 수탁기업협회의 법적 성격을 사업자단체에 해당한다고 밝히고 있다.

67) 신현윤, 「경제법(제7판)」, 법문사, 2017, 335면.

68) 사업자단체활동지침(공정거래위원회고시 제2013-9호) 2.다.

69) 대법원 2008.2.29. 선고 2006두10443 판결에 의하면 한국양회공업협회는 시멘트 제조·판매업을 영위하는 사업자들이 설립한 단체로서 그 정관에서 회원의 복리증진을 도모하고 양회공업의 진흥과 국민경제의 발전에 기여함을 목적으로 하고, 사업 내용으로 시멘트산업 관련 조사·연구활동 외에도 시멘트공업에 관한 행정관청, 기타 관계기관과 회원 간의 연락 및 협조, 시멘트공업의 이익증진을 위한 사업을 규정하고 있으며, 국내에서 시멘트 제조를 하는 모든 회사가 회원으로 가입하고 있음을 알 수 있으므로, 이러한 정관의 규정과 원고 협회의 구성 및 활동내용을 종합하여 보면, 원고 협회는 시멘트 제조·판매업을 행하는 사업자들이 구성원이 되어 공동의 이익을 증진할 목적 등을 가지고 조직한 단체로서 법 적용대상인 사업자단체에 해당한다.

70) 대법원은 전국학생복발전협의회(이하 ‘중앙협의회’라 함)는 에스케이글로벌 주식회사, 제일모직 주식회사, 주식회사 새한(이하 위 3개 회사를 합하여 ‘학생복 3사’라 함)의 총판 및 대리점주들 중 유통업체별·지역별로 안배된 20명의 발기인들이 공동구매가 확산되는 등 영업환경이 악화되자 그에 공동으로 대처하기 위하여 1998. 11.

연합회 등 다양한 업종의 사업자를 포섭하는 단체도 여기에 포함다. 사업자들의 결합체 또는 연합체라면 사단법인의 여부 등 법적 형태는 묻지 않으며, 법정단체인지 순수한 임의단체 여부도 불문한다.⁷¹⁾

(2) 국내 유사사업자단체

사업자단체를 규정하고 있는 현행 법률 검토 결과 사단법인의 형태로 설립되어 운영되는 다수의 입법례가 발견된다. 사업자단체에 관한 유사입법례를 검토한 결과 사업자단체의 주요 역할은 ① 회원의 이익증진과 품질향상을 위한 조사 및 기술연구 개발, ② 전문인력 양성과 자질향상을 위한 교육, ③ 정부가 법령 또는 고시에 의거한 위임, ④ 각종 간행물의 발간, ⑤ 제도개선 및 정책건의 등을 수행하고 있는 것으로 파악된다.

「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」제14조의2는 가맹본부와 가맹점사업자의 권익 보호 및 경제적 지위 향상을 도모하기 위하여 가맹점사업자가 단체를 구성할 수 있도록 보장하고 있다. 가맹점사업자단체는 특정 가맹본부와 가맹계약을 맺은 가맹점사업자들의 자발적 단체라는 면에서 수탁기업협의회와 가장 유사한 사업자단체로 이해될 수 있다. 가맹점사업자단체는 가맹본부와 가맹점사업자가 동등한 입장에서 합리적인 협상을 하기 위한 협상 창구의 역할을 한다는 점에서 의의가 있다. 가맹본부는 현재 가맹점을 운영하고 있는 가맹점사업자가 가맹사업자단체에 참여하여 불이익을 주는 행위를 하거나 가맹점사업자단체에 가입하지 아니할 것을 조건으로 가맹계약을 체결할 수 없다.

24. 창립회의를 개최하고 이후 회장 등 집행부 구성 및 정관 제정 등을 마친 사업자단체인 사실, 그 이후 67개 지역별 협의회가 구성되어 원고 중앙협의회의 지시, 독려 및 점검을 받으며 활동하여 온 사실, 1998. 11.경부터 2001. 3.경까지 사이에 원고 중앙협의회는 각각 학생복 3사와 나머지 원고들이 참석한 가운데 수차례의 회의를 개최하여 학생복 판매가격의 결정방법이나 인하율 등의 기준을 제시하면서 지역별 협의회로 하여금 그 기준에 따라 판매가격을 일정한 수준으로 유지하도록 결의하고 그 결의내용의 이행을 위하여 수시로 지역별 협의회를 점검한 사실, 원고 중앙협의회가 학생복 제조·유통업체들이 학부모회 등에서 추진하는 학생복 공동구매 활동에 참여하는 것을 학생복 3사와 공동으로 대응하여 방해한 사실, 원고 중앙협의회가 학생복 3사 대리점들의 사은품·판촉물 제공을 금지하고 백화점 입점 수수료를 결정하거나 입점 자체를 제한하는 결의를 한 후 그 결의내용을 지역별 협의회를 통하여 실행시킨 사실 등을 인정하고, 중앙협의회의 이러한 행위는 학생복 판매 시장에서의 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위로서 법 제26조 제1항 제1호 소정의 ‘사업자단체의 금지행위’에 해당하다고 판단하였다.[대법원 2006. 11. 24. 선고 2004두10319 판결]

71) 권오승 외 8인공저, 「독점규제법(제4판)」, 법문사, 2015, 24면.

특정가맹본부와 가맹계약을 체결·유지하고 있는 가맹점사업자단체⁷²⁾는 그 가맹본부에 대하여 가맹계약의 변경 등 거래조건에 대한 협의를 요청할 수 있다. 또한 협의를 요청받은 가맹본부는 성실하게 협의에 응하여야 하며, 복수의 가맹점사업자단체가 협의를 요청할 경우 가맹본부는 다수의 가맹점사업자로 구성된 가맹점사업자단체와 우선적으로 협의하여야 한다.

이러한 가맹사업자단체의 협의권에는 한계가 있다. 즉 협의와 관련하여 가맹점사업자단체는 가맹사업의 통일성이나 본질적 사항에 반하는 거래조건을 요구하는 행위, 가맹본부의 경영 등에 부당하게 간섭하는 행위 또는 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 하는 것은 허용되지 않는다.⁷³⁾

3. 수탁기업협의회외 해외사례: 일본의 협력회⁷⁴⁾

대·중소기업간 격차는 모든 국가에서 발생하는 현상이지만 극복하기 위한 정책적 선택에는 국가별로 다르다.⁷⁵⁾⁷⁶⁾ 우리나라 수탁기업협의회와 유사한 제도가 바로 일본의 협력회(協力會)이다.⁷⁷⁾

72) 복수의 영업표지를 보유한 가맹점사업자단체의 경우 동일한 영업표지를 사용하는 가맹점사업자로 한정된다.

73) 2016년 7월 전해철 의원 등 10인이 발의한 “가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 일부개정법률안”은 가맹점사업자단체 구성 시 일정사항을 공정위에 신고하고, 공정위가 이에 대해 신고증을 교부하는 신고제 절차를 도입하는 것을 제시하고 있다(안 제14조의2). 가맹사업자단체의 설립이 공적으로 확인된다는 면에서 가맹사업자단체의 사실상 지위가 향상될 수 있다는 장점이 있지만 신고절차 도입으로 단체의 활성화가 저해될 수 있다는 우려도 있다. 자세한 내용은 “가맹점사업자단체 설립시 신고제 도입 등 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 일부개정법률안 (전해철 의원 대표발의(의안번호 제827호))” 검토보고서 참조.

74) 해외 사례는 이형오, 이형오, “일본 대·중소기업 간 협력의 진화과정 및 시사점: 국내 경제의 저성장과 계열 시스템의 약화”, 『韓日經商論集』제76권, 2017를 중심으로 요약하였다.

75) 해외 주요국의 동반성장 사례들을 분석해볼 때 일본의 문화기반형 모델, 미국의 시장중심형 모델, 유럽의 정책 주도형 모델로 구별할 수 있다. 이장우, “한국형 동반성장 정책의 방향과 과제”, 『중소기업연구』제33권 제4호, 2011, 87-88면 참조.

76) 대·중소기업간 협력에 관한 선행연구에 대한 개괄은 이형오, “일본 대·중소기업 간 협력의 진화과정 및 시사점: 국내 경제의 저성장과 계열 시스템의 약화”, 『韓日經商論集』제76권, 2017, 25-26면 참조.

77) 대·중소기업 상생협력 정책으로 일본과 한국이 유사한 점이 있는 것은 한국이 일본의 정책을 다수 반영하였고 우리나라 기업들도 일본 기업으로부터 경영기법 등을 많이 참고하였기 때문이라고 볼 수 있다. 이형오, 전계논문, 24면.

<사례> 일본의 협력회 발전현황

일본의 자동차산업 형성기는 1930년대였는데, 토요타는 1937년 설립되었다⁷⁸⁾ 토요타의 거래처 중 자동차부품을 본격적으로 생산하고자 하는 부품회사들이 1939년 협력회(協力會)를 구성하였다. 토요타는 구매규정을 제정한 이후 부품제조업체를 분공장(分工場)으로 지정하여 영속적인 거래를 원칙으로 하고 상호 번영을 도모한다는 경영방침을 수립하였다.⁷⁹⁾ 토요타는 이후 하청기업 확보 차원에서 1943년 기존 협력회를 협동회로 확대개편하였는데 이때 일본 계열거래의 원형이 만들어졌다.⁸⁰⁾ 일본에서 협력회가 단순한 친목단체로 시작하여 경영관리조직으로 그 성격이 변화하게 된 계기는 1952년에서 1953년까지 실시된 계열진단이다. 그 외 자동차회사들도 협력회를 구성하였다. 닛산의 경우 1958년 타카라회가 구성되었고,⁸¹⁾ 닛산의 독립계 공급업체들이 모여서 1966년 정보회를 설립하였다. 각 자동차 회사들은 1990년대 이후 협력회 조직을 재편하고 통합화를 추진하여 왔다.

일본의 자동차산업 형성기는 1930년대였는데, 토요타는 1937년 설립되었다⁸²⁾ 토요타의 거래처 중 자동차부품을 본격적으로 생산하고자 하는 부품회사들이 1939년 협력회(協力會)를 구성하였다. 토요타는 구매규정을 제정한 이후 부품제조업체를 분공장(分工場)으로 지정하여 영속적인 거래를 원칙으로 하고 상호 번영을 도모한다는 경영방침을 수립하였다.⁸³⁾ 토요타는 이후 하청기업 확보 차원에서 1943년 기존 협력회를 협동회로 확대개편하였는데 이때 일본 계열거래의 원형이 만들어졌다.⁸⁴⁾

일본에서 협력회가 단순한 친목단체로 시작하여 경영관리조직으로 그 성격이 변화하게 된 계기는 1952년에서 1953년까지 실시된 계열진단이다. 그 외 자동차회사들도 협력

78) 1934년 닛산자동차가 설립되기 이전에는 GM과 포드가 일본 내 조립공장을 통해 자동차를 공급하였다.

79) 이형오, 전개논문, 32면.

80) 협동회의 연혁에 대하여는 <https://www.kyohokai.gr.jp/outline/pdf/kyohokai_ayumi_08.pdf, 2018. 9. 30. 최종방문>

81) 닛산의 경우 1954년 요코하마 공장 협력사들이 옛 타카라회를, 요시하라 공장 협력사들이 므쓰회를 설립하였는데 양 협력이 1958년 새로운 타카라회로 통합되었다. 이형오, 전개논문, 33면.

82) 1934년 닛산자동차가 설립되기 이전에는 GM과 포드가 일본 내 조립공장을 통해 자동차를 공급하였다.

83) 이형오, 전개논문, 32면.

84) 협동회의 연혁에 대하여는 <https://www.kyohokai.gr.jp/outline/pdf/kyohokai_ayumi_08.pdf, 2018. 9. 30. 최종방문>

회를 구성하였다. 닛산의 경우 1958년 타카라회가 구성되었고,⁸⁵⁾ 닛산의 독립계 공급업체들이 모여서 1966년 정보회를 설립하였다. 각 자동차 회사들은 1990년대 이후 협력회 조직을 재편하고 통합화를 추진하여 왔다.

아래 표 2와 표3은 자동차회사의 협력회 구성 및 그 변화를 나타낸다. 아래 표를 살펴볼 때 단독가입 기업의 비중이 감소하고 복수가입 기업의 비중이 높아진다는 점을 알 수 있다.

일본의 거품경제가 무너지고 자동차회사에서 협력회 기능 및 역할이 약화되고 있음에도 불구하고 토요타의 협력회가 그 기능을 유지하고 있었던 것은 토요타의 글로벌화와 동시에 협력회의 글로벌화를 동시에 이루었기 때문이다.⁸⁶⁾ 토요타는 1998년 구매방침에서 납품을 하는 해외기업에게도 협력회 가입을 개방하였고 국내기업과 동일한 기준을 적용하였다.⁸⁷⁾ 즉 토요타는 협동회의 글로벌 오픈을 통하여 기업의 경쟁력을 강화시키는 동시에 다양한 활동의 통해 기업의 가치를 제고하고 있다.⁸⁸⁾

<표 6> 일본 자동차회사 협력회 현황

	1984년	설립연도	2001년	주요 변화
토요타	동양협동회 관동협동회 관서협동회	1943년 1946년 1947년	협동회	• 1999년 하나의 협동회로 통합
닛산	타카라카이(宝会) 정보회(晶宝会)	1958년 1966년	일상회, 신빈회	• 1991년 재편 통합

85) 닛산의 경우 1954년 요코하마 공장 협력사들이 舊 타카라회를, 요시하라 공장 협력사들이 모쓰회를 설립하였는데 양 협회들이 1958년 새로운 타카라회로 통합되었다. 이형오, 전계논문, 33면.

86) 토요타 협동회 홈페이지 참조. <<https://www.kyohokai.gr.jp/>>, 2018. 9. 5. 최종방문>.

87) 이형오, “일본 대·중소기업 간 협력의 진화과정 및 시사점: 국내 경제의 저성장과 계열 시스템의 약화”, 『韓日經商論集』 제76권, 2017, 37면.

88) 현재 협동회 가입기업수는 227개사이다.

	1984년	설립연도	2001년	주요 변화
미쯔비시 자동차	미쯔비시자동차카시와카이(三菱自動車 柏会)	1970년	카시와카이(柏会)	• 2002년 6월 해산 이후 2005년 재결성
마쓰다	서일본양광회 관동양광회 관서양광회	1981년 1981년 1981년	서일본양광회(洋光會) 관동양광회(洋光會) 관서양광회(洋光會)	• 2002년 양주회(洋進會)를 설립 • 자재 계열공급업체 협력회인 예전 양우회(洋友會)와 양영회(洋營會)를 해산하고 통합
스즈키	스즈키협력협동조합	1986년	스즈키협력협동조합	
스바루	스바루옹비회	1969년	군마협력회	
다이하쓰	다이하쓰협우회	1962년	다이하쓰협우회	
이스즈자동차	이스즈협화회	1962년	이스즈협화회	
히노자동차	히노협력회	1962년	히노협화회	
닛산디젤	닛산디젤야요이카이	1960년	신생회	

자료: 일본자동차부품공업회(2004)

4. 수탁기업협의회 운영 현황과 문제점

현행법상 수탁기업협의회는 위탁기업별·지역별·업종별로 수탁기업협의회를 구성할 수 있다. 2013년 상생협력법 개정을 통하여 수탁기업협의회의 지원주체가 ‘중소벤처기업부’ 또는 지방자치단체로 확대되었음에도 불구하고 지역별·업종별 수탁기업협의회는 활성화되지 않은 것으로 나타나고 있다. 2017년 기준 수탁기업협의회는 대기업-1차 160개 협의회, 1-2·3차 231개 협의회로 총 460개로 운영되고 있다.⁸⁹⁾

89) 대·중소기업농어업협력재단, 수탁기업협의회 운영현황, 2018년.

법 제17조 제1항 법문에 따르면 수탁기업협의회는 수탁기업이 위탁기업과 대등한 거래 관계를 유지하고, 기술정보의 교환 및 공동기술개발 등을 촉진하기 위해 구성하는 것으로 협의회 구성원을 위하여 활동하는 사업자단체라고 할 수 있다. 그러나, 수탁기업협의회는 상생협력법 제17조에 법적 근거를 둔 법정단체이나, 설립 자체는 법률에서 임의규정으로 두고 있어 여전히 활성화되지 못하고 있다는 한계를 노출하고 있다.

수탁기업협의회가 법인인 경우 협의회 존재에 대한 공적 확인절차로서 등록이 수반되기 때문에 협의회 사실상 지위가 향상될 수 있다는 장점이 있다. 수탁기업협의회 중 일부 협의회만이 법인형태로 운영되고 있다.

또한 다수 협의회가 여전히 거래상 지위가 열등한 ‘을’의 위치에 있다고 할 수 있어 위탁기업의 의도에 따라 운영되는 경향도 보이고 있다. 따라서 “대등한 거래관계 유지”, “기술정보의 교환” 및 “공동기술개발 등을 촉진”하기 위한 본래의 제도 취지와는 달리 실익없이 단순한 친목모임에 그치는 협의회도 존재하고 있다. 또한 정부의 예산지원이 미비하여 기업 입장에서 수탁기업협의회 운영의 인센티브를 강하게 가지지 못한다는 점도 존재한다. 현재 수탁기업협의회 운영으로 인한 기업의 인센티브는 우수수탁기업협의회에 대한 포상과 동반성장 평가지수 반영이 있다.

<표 7> 수탁기업협의회 연도별 현황

구 분		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
대기업-1차 수탁기업협의회	위탁기업수	57	66	79	84	86	92	99	116
	협의회수	68	79	95	108	110	114	132	160
1차-2·3차 수탁기업협의회	위탁기업수	3	4	12	108	176	188	206	231
	협의회수	3	4	12	109	177	188	221	300
합계	위탁기업수	60	70	91	192	262	280	305	347
	협의회수	71	83	107	217	287	302	353	460

자료: 대·중소기업·농어업협력재단(2018)

<표 8> 2012년 12월 기준 수탁기업협의회 지역별 현황(모기업 소재지 기준)

구분	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기	강원
대기업수	41	0	2	4	0	2	4	9	0
협의회수	47	0	3	7	0	2	5	12	0
구분	충북	충남	경북	경남	전북	전남	제주	총 계	
대기업수	0	3	3	10	0	1	0	79	
협의회수	0	3	5	10	0	1	0	95	

자료: 산업통상자원위원회 심사보고서(2013)

수탁기업협의회가 협력네트워크 강화를 통한 구성사업자의 경쟁력 강화라는 입법자의 본래 취지에 부합하기 위하여 수탁기업협의회 지원 및 운영에 대한 법률기반 강화가 필요하다. 현 상생협력법 제17조 제1항은 수탁기업협의회 구성을 임의적으로 규정하고 있으며, 동조 제2항에서 국가 또는 지방자치단체의 수탁기업협의회 활성화 지원근거를 두고 있다. 현행법은 대·중소기업·농어업협력재단의 사업으로 “수탁기업협의회의 구성 및 운영지원”을 규정함으로써 대중소기업농어업협력재단의 수탁기업협의회 사업의 근거를 두고 있다(동법 제20조 제2항 제3호). 이하에서는 수탁기업협의회가 수평적 협력네트워크의 중심적 역할을 할 수 있도록 제도 개선방안을 모색해보고자 한다.

5. 수탁기업협의회 개선방안

(1) 협력네트워크 강화를 통한 중소기업경쟁력 강화 필요

수탁기업협의회를 협력네트워크 관점에서 볼 때 위탁기업과의 수탁계약을 기반으로 네트워크 신규 참여가 다소 자유로운 개방적 네트워크라고 할 수 있다. 수탁기업협의회는 공급, 생산, 판매, 판매 이후 서비스 등 가치사슬의 동일한 단계에 있는 기업들 사이에

속련성, 지식, 인력을 공유하기 위하여 구성되는 수평적 네트워크에 해당된다.⁹⁰⁾ 수탁기업인 중소기업의 경쟁력과 효율성을 높이기 위하여 보유 지식의 네트워크화⁹¹⁾를 통하여 핵심역량을 제고할 필요가 있는데,⁹²⁾ 수탁기업협의회는 이를 위한 플랫폼으로서 매우 적합하다. 자본, 기술, 정보면에서 부족한 중소기업이 수평적 네트워크를 강화하기 위하여는 법제도의 지원이 필요하며, 대표적 예로 덴마크의 Danish Network Programme, 일본의 신흥업법 등이 있다.

중소기업간 협업은 중소기업의 경쟁력을 제고할 수 있는 전략으로 주목받고 있으며, 이를 위하여 수탁기업협의회를 기술정보의 교환 및 공동 R&D 플랫폼으로서의 기능을 강화하여 수탁기업간 협력을 통하여 기업의 경쟁력을 효과적으로 제고할 수 있다. 대기업·중소기업간 대등한 거래관계 형성 및 공동 협력사업 촉진을 위해 수탁기업협의회가 상생협력법상 마련되어 있으나 업종별·지역별 수탁기업협의회가 활성화될 필요가 있다.

(2) 유통·서비스 분야로의 수탁기업협의회의 확대

현행 상생협력법 제17조에 따라 협의회 구성을 수·위탁 거래관계로 한정하고 있어 유통·서비스 등 신산업분야 등에 있어 수탁기업협의회의 한계가 존재한다. 현재 유통산업발전법과 대규모유통업법에서 유통분야 대기업·중소기업의 양극화 해소 및 불공정거래행위 금지를 위한 규제를 도입하고 있지만, 유통·서비스분야에서 상생협력체제의 제도적 기반을 강화할 필요가 있다.

대규모유통업자에게 납품하는 납품업자의 경우에도 권익을 보호하고, 납품하는 중소기업의 정보교환, 공동기술개발 등을 목적으로 하는 사업자단체를 구성할 수 있도록 상생협력법상 수탁기업협의회 조항을 확대할 필요가 있다. 헌법상 결사의 자유가 보장되어

90) 이항구·주대영·김홍석, “네트워크 전략을 통한 주력산업의 성장기반 강화 방안”, 산업연구원, 2010, 36면.

91) 최근 일본 중소기업 사이에서는 부족한 경영자원을 보완하여 신규거래를 확대하려는 협업 움직임이 증가하고 있으며, 서로 다른 업종의 중소기업들간 교류와 협업을 목적으로하는 이업종교류회에 참가하는 기업수가 지속적으로 증가하고 있다. 일본 총무성, 경제센서스 활동조사(한국무역협회, “중소기업간 협업의 성공 전략: 일본 사례 분석”, 2016, 2면 재인용)

92) 이항구 외 2인, 전계보고서, 176면.

있기 때문에 상생협력법상 별도 조문이 없어도 단체를 결정할 수 있다. 다만, 대규모유통업자의 납품업자에 대한 거래상 우월적 지위로 인해 현실에서 납품업자가 스스로의 권익을 보호하기 위해 단체를 결성하기는 용이하지 않다.⁹³⁾ 따라서 가맹사업법과 같이 대규모유통업자의 납품업자 권익보호 및 경제적 지위향상을 위하여 납품업자가 단체를 구성할 수 있도록 상생협력법에서 보장할 실익이 있다고 본다. 가치사슬의 동일한 단계에 있는 수평적 협력네트워크 관점에서 납품업자 사업자단체와 수탁기업협의회를 동일하다고 볼 수 있다. 따라서 수탁기업협의회를 유통·서비스분야로 확대하고 중소기업간 수평적 상생협력 네트워크 플랫폼으로서의 기능을 강화하기 위하여 현재 ‘수탁기업협의회’의 명칭을 대규모유통업자에게 납품하는 납품업자를 포섭할 수 있는 협력기업협의회(안)로 용어 범위를 확대하는 방안을 모색해볼 수 있다.

또한 수탁기업협의회의 신고제 폐지로 인하여 기업간 협의체의 실체가 공적으로 확인되기 어려워 조직적 결속력이 강하지 못하는 문제점이 지적될 수 있다. 따라서 현행 수탁기업협의회 기능을 강화하기 위해서는 수탁기업협의회 구성에 관하여 신고제를 도입하거나 타 사업자단체와 같이 법인으로 상생협력법에서 규정하는 방안도 추후 입법적으로 검토해볼 필요가 있다.

93) 가맹사업법은 가맹본부와 가맹점사업자의 권익보호 및 경제적 지위 향상을 위하여 가맹점사업자가 단체를 구성할 수 있도록 법상 보장하고 있다(가맹사업법 제14조의2 제1항).

제4장

대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입 방안

제1절 기업간 네트워크 협력의 의의

제2절 기업간 네트워크형 협력의 법제화 사례

제3절 상생협력법상 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입
방안

제4장

대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입 방안

제1절 기업간 네트워크 협력의 의의

최근 기술이 비약적으로 발전하고 이에 따라 시장의 복잡성이 증가하면서, 산업생태계 내에서 형성되는 기업간의 관계도 단선적으로 설명하기 어려워졌다. 과거에는 일련의 생산 혹은 유통 단계에 따라 기업간의 수직적 협력이 이루어지는 경우 혹은 드물게는 동일한 상품의 생산에 있어서 경쟁관계에 있는 기업간의 수평적 협력이 이루어지는 경우가 있었다. 그러나 최근에 목도되는 경향은 종래의 수평적 혹은 수직적 협력을 넘어서, 이종(異種)의 기술 및 산업간 융합을 꾀하기 위한 협력이 이루어지고 있다는 것이다.⁹⁴⁾ 이러한 협력에서는 참여기업들이 경영적, 재무적, 법적 독립성을 유지함으로써 탄력적으로 협력관계를 구축한다는 점에서, 수직적 혹은 수평적 관계에서 이루어지는 영구적 통합이나 일회적 계약과도 구별된다. 요컨대, 가치창출을 위한 기업간의 느슨한 연결 및 상호작용을 ‘네트워크 협력’으로 이해할 수 있다.

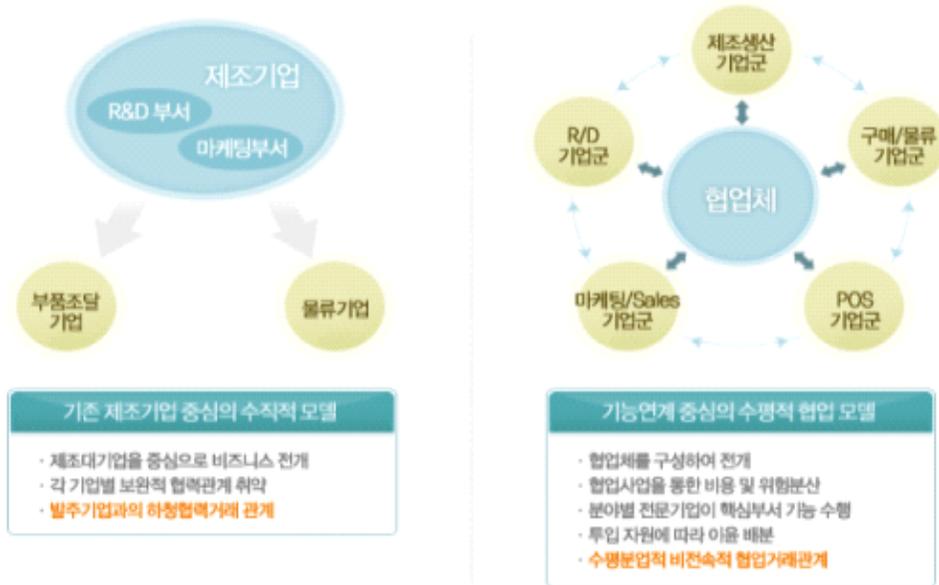
현재 중소벤처기업부의 주관 하에 ‘협업지원사업’이 이루어지고 있는데,⁹⁵⁾ 그 법적 근거는 「중소기업진흥 및 제품구매촉진에 관한 법률」에 있다. 동사업에서는 ‘협업’을 R&D, 제조, 마케팅 등에 특화된 전문기업이 핵심 역량분야만 직접 수행하고 나머지는 상호간

94) 이를 파악하기 위한 개념으로 Moore(1993)에 의해 처음으로 제시된 ‘비즈니스 생태계’가 있는데, 이에 따르면 비즈니스 세계는 하나의 유기체로서 그 구성원인 고객에게 가치를 제공하기 위하여 상호작용하는 경제적 공동체라고 한다. 한편 peltoniemi(2006)에 따르면, 비즈니스 생태계는 다수의 행위자가 서로 느슨하게 연결된 상태를 유지하면서 생존과 경쟁우위를 위해 상호의존하는 집단의 총체라고 한다. 양현봉 외, 『중소기업 네트워크형 산업 생태계 구축방안 연구』, 산업연구원, 2017. 12, 8면.

95) www.cobiz.go.kr(2018. 9. 15. 최종방문).

협력을 통해 조달하는 방식으로 정의하고 있다. 여기에 참여하는 기업들은 자금과 위험을 분담하면서 소기의 목표달성을 위해 협력하게 되는 것이다. 이러한 사업방식이 기존의 사업방식과 다른 점은 다음의 그림으로 설명되고 있다.

<그림 4> 기존 사업방식과 협력 중심의 사업방식의 비교



자료: 중소기업법제연구회 협업지원사업 홈페이지 사업 소개.
 <<https://www.cobiz.go.kr/index.php?ncn=s02>, 2018. 9. 30. 최종방문>

기존의 사업방식에서는 대기업을 중심으로 하여 다수의 중소기업들이 장기적·전속적 하도급 관계를 맺으면서 각각 생산 혹은 유통 단계의 일부를 담당하는 하나의 협력체계를 구축하는 방식이었다면, 새로운 네트워크형 협력에서는 다수의 기업들이 하나의 목표에 따라 기능적으로 결합하되 각각의 독립성은 유지하면서 일정한 기간 동안 계약적 협력관계를 형성하게 된다. 이 네트워크형 협력에서는 그 협력의 구체적인 내용이 참가기업들간의 계약을 통해서 정해지기 때문에, 협력의 방식과 내용이 자율적으로 결정될 수 있다. 협력의 유형에는 R&D 중심형, 생산 중심형, 마케팅 중심형, 지식서비스 중심형이 있다.

이처럼 기존의 사업방식과 비교해 보았을 때, 네트워크 협력의 핵심적인 표지는 ‘이종(異種) 부문’ 기업간 협력이라 할 수 있을 것이다. 아무래도 기존의 수직적 혹은 수평적 협력관계는 생산 혹은 유통 과정 중 일부에서의 협력이라는 ‘상품적 관련성’이 전제될 수밖에 없기 때문이다. 상품간 기술간 융합을 통한 기술혁신이 강조되는 최근의 기업환경에 있어서, 네트워크 협력이 각광을 받는 이유도 바로 여기에 있는 것으로 이해될 수 있을 것이다.

다만, 우리나라의 현행 중소기업법제, 적어도 상생협력법의 목적에 비추어 볼 때, 네트워크 협력의 제도로서의 잠재성은 중소기업간의 네트워크 협력보다는 ‘대기업과 중소기업’의 네트워크 협력에 있다고 보아야 할 것이다. 하나의 대기업을 중심으로 다수의 중소기업이 선단식으로 배치되는 지금까지의 산업생태계가 갖는 경직성과 취약성이 극복되어야 한다면, 이 네트워크 협력제도 역시 그러한 필요에 따른 제도로서 도입되는 것이 바람직하다고 본다.

이제 이하에서는 이러한 네트워크 협력을 법제화 하는 방안을 검토해 보고자 하는데, 본격적인 검토에 앞서 이미 이를 제도화 한 외국의 예를 이탈리아와 일본을 중심으로 먼저 살펴볼 필요가 있을 것이다.

제2절 기업간 네트워크형 협력의 법제화 사례

1. 이탈리아

(1) 네트워크 계약법의 의의 및 배경

2009년 이탈리아는 유럽에서는 최초로 ‘네트워크 계약법(contratto di rete, Network Contract Law)’을 제정하였는데, 이는 2008년 제정된 EU 중소기업법상 10 가지 원칙⁹⁶⁾ 중

96) 2008년 EU 집행위원회는 중소기업의 성장과 혁신을 유도하기 위하여 회원국이 이행하여야 할 다음의 10가지

8 번째 원칙인 ‘중소기업 기술개발 및 혁신 추진’에 근거한 것이다. 이 법이 도입될 당시 이탈리아에는 중소기업의 경쟁력 제고 필요성에 대해 널리 공감대가 형성되어 있었던 것으로 보인다.⁹⁷⁾ 즉, 유럽의 다른 경쟁자 뿐 아니라, 글로벌 차원에서 이루어지는 경쟁에 있어서 신흥국 경쟁자와의 관계에서 만족스럽지 못한 성과를 보이고 있었던 것이다. 그리고 그 원인으로서는 이탈리아 중소기업의 ‘적은 규모’가 지목되었다.⁹⁸⁾ 여러 가지 내생적 혹은 외생적 이유로 인해, 특히 자율성과 개인주의로 특징지어지는 이탈리아의 기업가 문화는 중소기업들이 (특히 인수·합병을 통하여) 규모의 측면에서 성장하기 어렵게 하였다.

이러한 점에서 중소기업 상호간 각자의 장점을 공유하되 조직이나 경영에 있어서의 독립성과 자율성을 유지할 수 있는 ‘네트워크’의 구축은 상당히 매력 있는 대안이 될 수 있을 것이다. 즉, 협력의 이익이 존재하는 기업의 양자간 계약을 기본으로, 그러한 계약의 집합에 대해 별도의 법적 의미를 부여함으로써, 참가자들 상호간의 관계를 규율하고 네트워크의 활동과 관계된 제3자의 관계에 있어서 주체가 되도록 하는 것이다. 이는 ‘계약과 중간적 성격을 갖는다고 할 수 있다.’⁹⁹⁾ 특히 서로 다른 업종 혹은 부문간에, 또한 서로 다른 지역간에 네트워크가 형성된다면, 상호협력의 이익을 더욱 극대화할 수 있을 것이다.¹⁰⁰⁾

원칙을 제시하였다.

- 개인기업과 가족기업의 영업활동에 친화적인 비즈니스 환경 조성
- 부도위기에 처한 성실한 기업에 대한 재기의 기회 보장
- ‘Think Small First’ 원칙에 부합하는 정책 개발
- 중소기업의 요구와 필요를 충족시킬 수 있는 행정청 설치
- 공공입찰 등 공공사업 과정에서 중소기업의 참여와 역할 강화
- 금융을 비롯한 법제도에 있어서 중소기업 친화적 환경 조성
- 공동시장에서 제공되는 기회에 있어서 중소기업의 이익 지원
- 중소기업의 기술혁신 및 업그레이드를 위한 유도 및 지원
- 잠재적 비즈니스 환경을 사업기회로 전환할 수 있기 위한 지원
- 시장의 성장과 함께 중소기업도 성장할 수 있도록 지원

97) Francesco Saverio Massari, Maria Teresa Riggio & Donat Calace, “Legal and Managerial Implications of the Italian ‘Contratto Di Rete’”, MANAGEMENT 10 (2), Summer 2015 참조.

98) Francesco Saverio Massari, Maria Teresa Riggio & Donat Calace, 위의 글, p. 132.

99) Maurizio Sciuto, The Network Contract in Italy: A Third Route between ‘Contract’ and ‘Organisation’? (July 16, 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2486311> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2486311>.

100) 실제로 이탈리아에서는 네트워크 계약법에 따라 업종과 부문을 달리하는 기업간, 소재지역을 달리하는 기업간 네트워크가 활발하게 형성되었다. 이에 대해서는 이하에서 살펴본다.

(2) 네트워크 계약의 의의 및 특징

이러한 배경 하에 도입된 이탈리아 네트워크 계약법에 따른 의의를 살펴보면 다음과 같다. 네트워크 계약은 기본적으로 ‘계약’이기 때문에, 그 계약의 당사자들에게 부과되는 권리와 의무를 그 내용으로 한다. 일반적인 계약과 비교하여 네트워크 계약이 갖는 가장 큰 실익은 대외적 관계에서 단일한 법적 주체로 존재하게 된다는 것이다. 이를 통하여 네트워크 활동과 관련하여 발생한 제3자와의 채권·채무를 분리해서 취급할 수 있게 된다.

네트워크 계약법에 따른 네트워크 계약의 목적은, 네트워크 참가 기업들이 하나의 네트워크 프로그램을 기반으로 정해진 방식과 한계 내에서 협력할 수 있도록 하고, 정보와 서비스를 교환할 수 있도록 할 뿐 아니라, 더 나아가 함께 영업 목적에 따른 활동을 수행하도록 하는 것이다.¹⁰¹⁾ 여기에서 ‘네트워크 프로그램’은 이행 절차를 규율하고 당사자들 각각의 권리와 의무를 정하는 거버넌스에 관한 사항과 함께 계약에 정의되어야 한다. 네트워크 계약은 ‘계약서에 대한 공증’, ‘참가기업 정관에의 기재’, 그리고 ‘참가 기업 각각의 기업등록부에의 기재’로서 효력이 발생한다.

동법에 따른 네트워크 계약의 요소들은 다음과 같다.¹⁰²⁾

- 다수의 네트워크 참가자
- 네트워크의 목표와 그에 대한 평가체계
- 네트워크 프로그램, 참가자들의 구체적인 권리와 의무, 그리고 네트워크 계약의 목표를 달성하기 위한 계획
- 네트워크 계약기간
- 새로운 참가자의 가입 조건
- 공동의 이익에 관한 의사결정 방법

101) Maurizio Sciuto, 앞의 글, p. 6.

102) Francesco Saverio Massari, Maria Teresa Riggio & Donat Calace, 앞의 글, p. 134.

이 밖에도, 네트워크 참가자들은 ‘공동 자금(joint fund)’을 조성할 수 있으며, 참가자들을 대표하여 계약 이행을 관리하는 ‘공동 기구(joint body)’를 설립할 수 있는데, 이들은 모두 임의 사항이다. 하지만 실제로는 대부분의 네트워크 계약에 이러한 사항들이 포함되어 있다고 한다. 이 네트워크 계약은 그 자체로 법인격을 갖지 않지만, ‘등기(registry)’함으로써 법인격을 갖는 것도 가능하다. 따라서 네트워크를 대표하는 기구는 그 네트워크가 법인격을 갖는 경우에는 그 네트워크의 명의로 법률행위를 할 수 있지만, 그렇지 않은 경우에는 네트워크 참가 기업의 명의를 법률행위를 하여야 한다.

만약 이 공동 기구가 네트워크 프로그램에 따라 채무를 부담하게 되면, 그 상대방인 제3자는 그 공동 자금을 대해서만 채권을 행사할 수 있다. 이는 그 네트워크가 법인격을 갖는 경우 뿐 아니라 갖지 않는 경우에도 그러한데, 법인격이 없는 네트워크의 경우에 공동 자금을 대한 소유권은 네트워크 참가 기업에게 안분하여(pro quata) 귀속된다.¹⁰³⁾

이러한 네트워크 계약의 요건을 제외하고는 참가 기업들이 자유롭게 협력의 내용을 정할 수 있다. 이 때문에 네트워크 계약법은 그 내용에 모호한 점이 있는데, 이는 입법자가 의도한 바이기도 하다.¹⁰⁴⁾ 이러한 점에서 네트워크 계약은 ‘자율성’과 ‘유연성’을 그 특징으로 한다고 할 수 있다. 뿐만 아니라 네트워크 계약법상 요건에 해당하는 계약에 대해서는 이하에서 살펴보는 바와 같이 다양한 측면에서의 지원이 제공되기 때문에, 도입 이후 지금까지 네트워크 계약 체결 건수가 꾸준히 늘어나고 있다.

(3) 지원

네트워크 계약에 대한 지원으로는, 금융지원(대출지원), 세제지원(세금감면), 보증지원 등이 있다.

103) 공동 자금을 대한 참가 기업의 소유에 관하여 상세한 내용은, Maurizio Sciuto, pp. 11 참조.

104) Andrea Borroni & Ilenia Sala, “The Network Contract: The Evolutionary Path of the Italian Model”, *Opinio Juris in Comparatione (Studies in Comparative and National Law)*, Vol. 1, n. 1, 2016, p. 9.

먼저 금융 지원 방안을 살펴보면, 개별 기업이 대출을 신청할 경우에는 대출조건이 매우 까다로우나 네트워크 계약의 공동 비즈니스 플랜이 있는 경우에는 대출을 용이하게 받을 수 있다. 이탈리아 네트워크 계약에 참여하는 기업들을 위한 대출금으로 유럽은행(Banca Europea)이 1억 유로까지 지원하고 있으며, 관련 자금이 이탈리아 내 은행(Bardlays Italia, Unicredit, BNL, Intesa Sanpaolo)에 배정되어 네트워크 대출금으로 제공되고 있다. 네트워크 계약법에 따라 인정된 기업은 임시특별법이 발효된 시점으로부터 45일 이내에 조세, 행정, 재정 혜택을 받을 수 있으며, 이탈리아 은행협회(ABI)와 계약을 체결할 자격을 부여한다.

또한 네트워크 계약에 참여하는 기업에게는 세제 지원이 제공되는데, 세제 혜택은 유럽연합 활동에 대한 조약 제108조 3항에서 정하는 절차에 따라 위원회의 승인이 필요하다. 네트워크 계약에 참여하는 기업들은 매년 5월까지 다음 연도 네트워크 협력 공동기금에 지출할 금액을 신고(100만 유로까지 신고 가능)하고, 정부는 그 신고 금액에 대한 세금공제 혜택을 부여한다. 세제 혜택의 최고 한도액은 2011년 20,000,000 유로이며, 2012년과 2013년 각 14,000,000 유로로, 공동 신탁자금 혹은 자산 거래로부터 발생한 수익에 대한 회계연도의 과세 기간에 해당하는 소득세를 납부하는 경우에 공제 혜택을 누릴 수 있다.

한편 네트워크 계약 및 세제 혜택의 적용을 받는 기업들은 투자의 실행을 감독받으며, 불법적으로 취한 이득에 대해서는 혜택을 받을 수 없다. 공동 기금 또는 투자 목적의 자산에 출연될 이익은 재무제표 상 적합한 적립금 계정에 기록되고, 이에 대한 설명이 재무제표의 주석에 제공되어야 하며, 네트워크의 공동 프로그램에서 규정한 투자를 실행할 목적으로 사용되어야 한다.

이탈리아 총리실(Presidenza del Consiglio dei ministri)에서는, 2013년부터, 재정경제부와의 합의를 통해 정해진 기준과 양식에 따라, 특별히 중소기업의 연구와 개발 및 조세부담 완화를 위해 세액공제 혜택을 위한 기금을 설립하였다. 위와 같은 조세

혜택은 연구 및 개발을 대학, 공공 연구기관, 연구협회에 맡기거나 혹은 직접 연구 및 개발에 투자하는 기업 및 기업 네트워크에 한정된다. 또한 네트워크에 가입한 기업들에 보증기금 이용 수수료를 면제한다. 그리고 기타 네트워크 계약 기업에 대한 행정절차 간소화를 지원한다.

출처 : 신상철, 『중소기업 네트워크형 협력사업 활성화 방안』, 중소기업연구원 (기본 연구 16-04), 2016, 100면 이하에서 요약 · 인용

(4) 성과 및 평가

2010년 기업간 네트워크가 처음 도입된 이후 급격히 성장하여, 2015년 8월 기준으로 불과 5년 사이에 1만개 이상의 기업이 참여하는 2천 2백 여개의 네트워크가 설립되었다.¹⁰⁵⁾ 구체적으로 살펴보면, 2015년 기준 2~3개 기업이 참여하는 네트워크가 42.2%, 4~9개 기업이 참여하는 네트워크가 41.5%, 10개 이상 기업이 참여하는 네트워크가 16.3%로, 소규모 네트워크가 대부분을 차지하는 것으로 나타나고 있다. 또한 네트워크 참가 기업 중 근로자 10명 미만의 기업은 45.8%, 근로자 10~49명인 기업은 41.8%, 근로자 50~249명인 기업은 10.3%, 근로자 250명 이상인 기업은 2.6%로, 영세·중소기업이 대부분이었다. 이는 실제로 네트워크 계약이 중소·영세기업의 규모상 한계를 극복하는데 활용되고 있음을 짐작케 하는 것이다.

같은 기간 동안 체결된 네트워크 계약의 80%가 동일 지역에 속하는 기업간들로 이루어졌으며, 나머지 20%는 서로 다른 지역에 소재하는 기업들간에 이루어졌다. 이는 지역적 근접성으로 인한 기존의 비공식적 관계와 이들의 협력을 지원하는 지역기관의 역할이 작용한 것으로 이해할 수 있을 것이다. 특히 (2012년 기준으로) 1개 부문 내 네트워크

105) 신상철, 위의 글, 100면 이하. 이 연구에서는, 이탈리아 상공회의소 협력 IT 기업인 인포카메레(Infocamere)의 공공자료, 이탈리아 통계청(ISTAT)이 개발한 이탈리아 기업통계 자료(Frame-SBS)를 바탕으로 분석하였다. 그리고 Riccardo Tiscinil & Laura Martiniello, "Italian Network Contracts: A New Instrument for Successful Cooperation", Journal of Business and Management Vol. 4 Issue 2, 2015도 함께 참고하였다.

계약이 37.4%, 2개 부문간 네트워크 계약이 38.3%, 3개 부문 이상간 네트워크 계약이 24.3%인데, 그 중에서도 3개 부문 이상간 네트워크 계약이 전년 대비 59.6% 증가한 결과라는 점에도 주목할 필요가 있어 보인다. 업종별로 살펴보면, 2012년 기준으로 전체 네트워크 계약 중 40.1%가 제조업에서 이루어졌으며, 기타 서비스업이 31.9%, 건설업이 9.9%, 유통이 8.4% 등이었다.

네트워크 계약의 기간은 평균적으로 5년 정도였으며, 그 이상의 장기 계약도 상당수 존재한다. 한편 네트워크 계약에 투자되는 자금은 매우 낮은 수준인데, 이는 대부분의 네트워크 계약이 기업에게 부담이 큰 투자 자체 혹은 연구개발보다는, 상대적으로 부담이 적은 비용절감, 정보공유, 시장진출 등을 목적으로 하기 때문이다.

앞서 설명한 바와 같이, 네트워크 계약은 법인격을 가질 수도 있고 그렇지 않을 수도 있는데, 이러한 선택이 가능하도록 한 2013년 법 개정 이후 1년 동안 체결된 500개의 네트워크 계약 중 법인격을 갖도록 한 경우는 43 건에 불과했다. 법 개정 당시에도 전문가들은 네트워크 계약에 법인격을 부여하는 것은 그 유연성과 자율성의 장점을 제약할 가능성이 있다고 지적했다고 한다.¹⁰⁶⁾ 실제로 네트워크 계약을 활용하고자 하는 기업들은 지나치게 경직된 틀은 선호하지 않는다는 것을 알 수 있다.

2. 일 본

(1) 신연휴(新連携) 제도의 의의 및 배경

2005년 6월 일본에서는 기존의 「중소기업의창조적사업활동의촉진에관한임시조치법(中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法)」, 「신사업창출촉진법(新事業創出促進法)」, 「중소기업경영혁신지원법(中小企業経営革新支援法)」 3개의 법률을 「중소기업의새로운사업활동의촉진에관한법률(中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律)」(이하 ‘신사업활동촉진법’이라 함)로 통합·재정비한바 있다. 이 과정에서 서로 다른 업종

106) Riccardo Tiscinil & Laura Martiniello, 위의 글, p. 52.

내 다수의 중소기업이 각자의 전문성을 바탕으로 네트워크를 형성하여 하나의 사업체처럼 협력하는 활동을 지원하고자 하는 이른바 ‘신연휴(新連携)’ 제도가 도입된 것이다.

신연휴(新連携)란 다른 업종에 종사하는 사업자가 유기적으로 연휴하여 그 경영자원(설비, 기술, 개인에게 있는 지식 및 기능, 그 외의 사업활동에 활용되는 자원을 말함)을 유용하게 조합하여 신사업활동을 함으로써 새로운 업종분야의 개척을 도모하는 것을 말한다(중소기업신사업활동촉진법 제2조제7항). 요컨대, 일본 신연휴 제도의 핵심은 ‘이종분야 중소기업간 협력을 통한 신 사업분야 진출 촉진’이라 할 수 있을 것으로 보인다.

이러한 제도가 도입된 배경에는 대기업과 중소기업의 경영환경 변화가 존재한다. 일본에서도 산업화 과정에서 대기업과 이를 중심으로 다수의 계열화된 중소기업이 포진하여 하나의 생산체계를 이루어 왔고, 이는 우리나라와도 유사한 점이다. 그런데 최근 일본에서는 비계열화 현상이 나타나고 있으며, 대기업의 중소기업에 대한 발주도 상세설계 지시형 발주에서 ‘기능형 발주’로 변화하고 있다. 즉, 대기업들이 더 이상 과거와 같이 자신의 계열회사나 장기적 도급 혹은 위·수탁 관계에 있는 회사하고만 거래하는 것이 아니라는 것이다. 이는 근본적으로 기술혁신의 속도가 빠르고 제품주기도 짧아졌을 뿐 아니라, 기술간 혹은 상품간 융합도 예측의 범위를 뛰어넘어 이루어지는 최근의 경향 때문이 아닌까 생각된다. 이러한 흐름에서 독자적인 기술을 가진 중소기업이라 하더라도 단독으로 새로운 사업에 진출하는 것은 쉬운 일이 아니다. 따라서 중소기업간의 제휴를 통하여 경영자원을 유효하게 활용하며, 각자의 강점을 최대로 발휘하여 시장의 요구에 대응해 나가고자 하는 것이다.¹⁰⁷⁾

(2) 신연계인증

중소기업신사업활동촉진법에 따라 타 분야 연계 신사업 분야 개발계획(신연계계획)을 인증하는 ‘신연계인증’ 제도가 운영되고 있다. 즉, 2개 이상의 다른 분야의 중소기업들이 유기적으로 연계하여 각각의 경영자원을 적절하게 결합하여 새로운 제품, 새로운 서비스

107) <https://www.chukai.or.jp/hotinfo/shinrenkei0602.pdf>(2018. 8. 22. 최종방문);

http://www.kansai.meti.go.jp/2-1chushourenkei/shinrenkei/02_syousai.html(2018. 8. 25. 최종방문) 등 참조.

개발 등의 새로운 사업 활동에 대해 협력계획(신연계계획)을 작성하고 국가의 인증을 받을 수 있도록 하고 있는 것이다. 그리고 이렇게 인증을 받은 신연계계획에 대해서는 그 계획에 따른 새로운 사업 창출 및 판로개척의 대책에 대한 지원을 제공하고 있다.

상업·서비스 경쟁력강화 연계지원 사업(신제휴 지원 사업)은 중소기업·소규모 사업자가 산·학·관으로 연계하며 타 업종 분야의 사업자와의 제휴를 통해 새로운 서비스 모델 개발 등을 수행하며, 지역경제를 위한 서비스 산업의 경쟁력 강화에 기여하는 활동에 대해 지원한다. 구체적으로 다음의 요건을 충족하여야 한다. ① ‘중소 서비스 사업자의 생산성 향상을 위한 지침’에 따라 실시하는 새로운 서비스 모델의 개발일 것, 혹은 ② 산업경쟁력 강화법에 근거하는 ‘기업실증특례제도’ 또는 ‘회색지대(그레이존) 해소 제도’를 활용하여 주무부처에 신사업활동의 일부 또는 전부의 실시가 가능하다는 취지의 통지를 받을 것.

또한 신연휴사업의 조건으로서,¹⁰⁸⁾ 계획기간은 3~5년이고, 중핵이 되는 중소기업이 존재하여야 하며, 둘 이상의 중소기업자가 참가하여야 한다. 그리고 참가사업자간 규약 등을 통하여 역할, 책임 등이 명확하게 정해져야 한다.

(3) 지원

신사업활동촉진법상 지원은 크게 세 가지로 나눌 수 있는데, 예산지원(보조금 등), 금융지원(융자, 보증 등), 세제지원(감세혜택)이 그것이다. 그 상세한 내용은 아래의 표와 같다.

<표 9> 일본 신연휴 사업에 대한 지원 내용¹⁰⁹⁾

구분	지원사업	주요 내용
보조금	연휴체 구축 지원	<ul style="list-style-type: none"> 연휴체 구축에 소요되는 규약작성, 컨설팅 등의 비용 보조(사업비의 2/3 이내)

108) 신상철, 『중소기업 네트워크형 협력사업 활성화 방안』, 중소기업연구원 (기본연구 16-04), 2016, 119면 이하.

109) 이용준(산업통상자원위원회 전문위원), 중소기업의 네트워크형 협력사업 촉진에 관한 법률안(운영석의원 대표발의) 검토보고서, 2016. 11, 참고 4.

구분	지원사업	주요 내용
	사업화·시장화 지원	<ul style="list-style-type: none"> 신상품 개발에 관계되는 실험, 시제품 제작, 연휴체 내의 규정 작성, 연구회, 마케팅, 시장조사 등의 소요경비 보조(사업비의 2/3 이내)
용자우대	정부금융기관의 저리용자제도	<ul style="list-style-type: none"> 신연휴사업에 소요되는 설비자금 및 운전자금에 대하여 정부금융기관이 우대금리로 용자
	고도화 용자제도	<ul style="list-style-type: none"> 신연휴사업의 신상품 생산이나 연구개발에 필요한 시설(토지, 건물, 건축물, 설비)에 소요되는 자금을 중소기업기반정비기구가 지자체와 협의하여 용자(무이자로 20년 이내의 대부기간)
신용보증우대	신용보증 특례	<ul style="list-style-type: none"> 신용보증협회의 채무보증을 받을 경우 우대 보통보증 2억엔, 무담보보증 8천만엔, 특별소구보험 1,250만엔, 외상채권담보용자보증 1억엔에 더해져 각각 같은 금액의 보증 가능 신사업 개척 보증의 한도액을 2억엔에서 4억엔으로 확대
	IPA(독립행정법인 정보처리추진기구)의 채무보증제도	<ul style="list-style-type: none"> 신연휴 프로젝트의 실시에 필요한 소프트웨어 개발·구입 자금 및 소프트웨어 개발자의 교육·연수 자금에 대해서 참가기업의 변제능력과 내용을 평가하여 무담보 채무보증
기타 우대조치	투자 특례	<ul style="list-style-type: none"> 중소기업투자육성주식회사가 주식, 신주인수권, 신주인수권부사채 등을 인수하고 컨설팅을 통하여 자본의 충실성과 건전한 성장 지원
	설비투자 감세	<ul style="list-style-type: none"> 신연휴계획 승인 기업이 취득한 기계장치의 취득가의 7%(리스의 경우 총비용의 60%) 세액공제 또는 구입 첫 해의 30% 감가상각 인정
	특허료 감면	<ul style="list-style-type: none"> 신연휴계획 승인 기업(신연휴계획 종료 후 2년 이내의 기업도 포함)이 신연휴사업의 연구개발과 관련된 특허 신청서 심사청구료, 특허료(제1년~제3년)의 50% 감면

(4) 성과 및 평가

2010년 경제산업성 정책평가 자료에 의하면,¹¹⁰⁾ 승인된 신연휴 건 중 시장거래 달성율은 80%에 달하며, 누적 승인 건 수, 사업화 이후의 판매금액 등의 지표로 보았을 때 전반적인 성공적인 것으로 평가되고 있다. 특히 마케팅에 있어서 지원이 이루어진 점에 대해 긍정적으로 보고 있다.¹¹¹⁾ 구체적으로, 승인을 1.9%의 엄격한 승인심사 후 집중적 지원을 통하여 높은 성공률을 달성하였으며, 기술융복합형이 57.6%, 연구개발형이 19.3%, 생산위탁형이 17.2%를 차지하였다.¹¹²⁾

신연휴에 참여한 코어기업들은 지명도 상승, 금융기관이나 거래처와의 관계에서 신용도 제고, 연구개발 능력 향상, 직원에 대한 동기 부여 등의 효과를 거둔 것으로 평가되고 있다. 즉, 신연휴의 본래의 목적인 신사업 개척, 기술력 향상 등의 효과를 거둔 것은 물론이고, 고객, 금융, 직원 등과의 관계에서 긍정적인 결과를 얻은 것이다.¹¹³⁾ 특히 위험이 큰 신사업 진출의 경우 직원의 이해와 동기부여가 관건이고, 사업자금의 조달도 쉽지 않다는 점을 고려하면 고무적이라 할 수 있을 것이다. 신연휴에 대한 지원에는 보조금, 세제우대, 신용보증 혹은 특별융자 등이 있는데, 그 중에서도 보조금과 정부계 금융기관에 의한 저금리융자가 많이 활용되고 있다.

한편 향후 보완이 요구되는 과제들도 제기되고 있는데,¹¹⁴⁾ 먼저 연휴 구축 단계에서는 연휴에의 참가기업 확보, 연휴 참가기업간의 의견조정, 연휴 규약 책정 등에 있어서 어려움이 있다고 하고, 사업화 단계에서는 판로 확보, 마케팅, 사업화 자금 확보 등에 있어서 보완이 요구되고 있다. 무엇보다도 판로 확보에서의 애로가 크다는 점에서, 신연휴 사업 개시 전부터 시장의 동향을 객관적으로 파악하고, 고객군을 명확히 파악할 필요가 있다.

110) http://www.meti.go.jp/policy/policy_management/22fy-hyouka-new/21.pdf(2018. 8. 25. 최종방문).

111) 신연휴지원전략회의위원(連携支援地域戦略会議委員)의 의견(2007년 2월).

112) 이용준(산업통상자원위원회 전문위원), 중소기업의 네트워크형 협력사업 촉진에 관한 법률안(윤영석의원 대표발의) 검토보고서, 2016. 11, 35면.

113) 2007년 2월 신연휴 실태조사에서의 중소기업 측 의견.

114) 이하의 내용은, 中原秀登, 중소기업의 경영개혁에 대한 연휴형태의 비교 고찰 (하편), 2010, 214~7면 참조.

신연휴 제도에 존재하는 문제점으로는, 그 인정요건으로서 타사가 쉽게 모방할 수 없는 기술, 상품·사업의 신규성(新規性)이 요구되는데, 그 개념이 추상적이며 객관적 평가 지표가 존재하지 않는다는 점이 지적되고 있다. 또한 신규성이 높은 사업일수록 비밀리에 진행하고자 할 가능성이 높고, 신사업의 정보가 공중에 노출되는 것을 꺼려할 것이기 때문에, 이러한 사업들이 신연휴 지원에 적극적으로 나설 것인지가 의문이다. 그리고 신연휴 지원이 주로 제조업 중심으로 이루어지고 있으며, 그 이외의 업종에서는 지원을 받기 힘들다는 것도 문제로 제기된다. 신연휴 사업에 대한 모니터링에 대해서도, 구체적인 모니터링 방식에 대해서는 명확하지 않다는 과제도 남아 있다. 다만 신연휴 사업에 대한 지원은 어디까지나 신사업 창출을 위한 보조에 지나지 않으며, 신사업을 하는 연휴체 스스로의 노력이 기본이 되어야 하는 것은 말할 것도 없다.

3. 시사점

이탈리아 네트워크 계약법과 일본의 신연휴 제도에서 촉진하고자 하는 네트워크 계약은 ‘중소기업간 협력, 특히 ‘지리적으로 근접한 중소기업간 협력’을 주된 목표 혹은 성과로 하고 있기 때문에, 우리나라 상생협력법에 있어서 특히 큰 의미를 갖는 ‘대기업 및 중소기업간 협력’의 모델과는 다소 거리가 있어 보인다. 상생협력법 제2조제3항에서 정의하는바 ‘상생협력’에는 그 협력이 이루어지는 관계가 상당히 포괄적으로 규정되어 있음에도 불구하고, 그간 상생협력법에서 강조해 온 것으로 보이는 상생협력은 주로 대기업과 중소기업 또는 위탁기업과 수탁기업 사이의 상생협력, 특히 대기업인 위탁기업과 중소기업인 수탁기업 사이의 상생협력이었기 때문이다.

그 근거는 여러 곳에서 찾을 수 있는데, 먼저 제1조의 목적에서부터 ‘대기업과 중소기업’의 관계를 전제하고 있으며,¹¹⁵⁾ 제3조 상생협력 촉진시책, 제4조 상생협력 추진 기본계획에서도 마찬가지이다. 특히, 상생협력법상 핵심적인 과제라 할 수 있는 성과공유제

115) 물론 중소기업간 협력도 궁극적으로는 동법 제1조가 밝힌바 “대기업과 중소기업 간 상생협력 관계를 공고히 하여 대기업과 중소기업의 경쟁력을 높이고 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성”하기 위한 수단이자 방법으로 기능하는 것으로 이해할 수 있다.

확산(제8조), 기술협력 촉진(제9조), 자본 참여(제11조), 환경경영 협력(제12조)에서도 마찬가지로 대기업과 중소기업의 관계를 전제로 하고 있다. 이러한 점에서 앞서 검토한 바와 같이 네트워크 협력이 우리 상생협력법에 주는 시사점은 다음의 경우, 즉 ① 기업간 경쟁관계도 아니고 거래관계가 아닌 관계에서 협력이 이루어지는 경우, 그리고 ② 중소기업간 보다는 대기업과 중소기업 사이에서 협력이 이루어지는 경우에 있다고 할 것이다.

그럼에도 불구하고 이탈리아와 일본의 중소기업간 네트워크 협력 사례에 있어서 그러한 협력이 2 혹은 그 이상의 이종 분야간에 활발하게 이루어지는 양상은 시사하는 바가 큰데, 이는 상품 혹은 기술간 융합이 활발하게 이루어지는 흐름에서 비롯된 것으로 이해되기 때문이다. 이에 따라 기업간 협력의 동기가 이전과는 상당히 다르게, 다양하게, 그리고 매우 빈번하게 형성될 것이며, 이를 제도적으로 뒷받침하고자 하는 시도가 바로 이탈리아와 일본의 예라 할 수 있을 것이다.

제3절 상생협력법상 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입 방안

1. 상생협력법상 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입의 의의

(1) 대기업과 중소기업간 협력 촉진 수단 제공

먼저 상생협력법상 네트워크 협력제도의 도입은 이것이 대기업과 중소기업간 협력을 촉진하는 정책적 수단이 될 수 있다는 점에 그 의의가 있다. 상생협력법¹¹⁶⁾ 제2조제3호에서는 ‘상생협력’을 ① 대기업과 중소기업 간, ② 중소기업 상호간, 또는 ③ 위탁기업과 수탁기업 간 서로 이익을 증진하기 위하여 하는 공동의 활동으로 정의하고 있다. 이 정의에 의하여 위 세 가지 관계에서 이루어지는 네트워크 협력 역시 상생협력법상 상생협력의 한 가지 방법으로 해석될 수 있다. 비록 앞서 살펴본바 이를 법제화한 예인 이탈리아 네트워크 계약법이나 일본 신연휴 제도의 경우에도 주로 중소기업간의 협력을 다루고

116) 상생협력으로 중소기업 네트워크 협력의 근거가 될 수 있을 것이다. 산업연구원, 『중소기업의 네트워크형 산업 생태계 구축 방안 연구』(산업연구원 연구용역보고서), 2017. 12, 36면 이하 참조.

있으나, 이를 상생협력법상, 특히 동법에서 주안점을 두고 있는 ‘대기업과 중소기업간 상생협력의 한 가지 방법으로서 수용하는 것도 얼마든지 가능할 것이다.

물론 기업간 네트워크 협력을 촉진 및 지원하기 위한 다양한 제도가 이미 여러 중소기업 관련 법률에 다수 마련되어 있는데, 그 예로는 「중소기업진흥에 관한 법률」 제28조 내지 제36조에 따른 ‘중소기업 협동화지원사업’, 「중소기업 진흥에 관한 법률」 제39조 내지 제40조에 따른 ‘협업지원사업’, 「중소기업기술혁신촉진법」 제10조에 따른 ‘중소·중견기업 기술경쟁력강화 파트너십 사업’, 「중소기업 진흥에 관한 법률」 제5조에 따른 ‘중소기업간 교류협력 강화사업’, 「농촌융복합산업 육성 및 지원에 관한 법률」에 따른 ‘농공상융합형 중소기업 활성화 사업’ 등이 있다.

그런데 위와 같은 기업간 네트워크 협력을 촉진·지원하기 위한 제도 내지 사업들은 주로 이종 혹은 동종 ‘중소기업간’ 협력을 겨냥하여, 컨설팅이나 용자를 지원하는 것이라는 점에서 대체로 그 성격이 일치한다. 이들 사업 중에서 대기업과 중소기업간 협력에 주안점이 있거나 혹은 그러한 협력이 촉진되도록 할 만한 지원을 제공하는 사업은 잘 보이지 아니한다. 이러한 점에서 상생협력법상 네트워크 협력을 촉진·지원하는 근거가 마련된다면, 대기업과 중소기업간 협력에 초점을 두고 운영할 수 있다는 장점이 있다 할 수 있을 것이다.

대기업과 중소기업간 네트워크 협력은 대기업이 보유한 자본, 기술, 인력, 노하우 등이 중소기업에게 이전되는 측면이 비교적 두드러질 것이라는 점에서 중소기업간 네트워크 협력과 차이가 있을 것으로 생각된다. 즉, 중소기업간 네트워크 협력이 그 네트워크에 참여하는 중소기업 각자가 갖는 장점을 상호 주고받으면서 보완하거나 결합하여 새로운 가치를 창출하는 양상으로 이루어질 것인 반면, 대기업과 중소기업간 네트워크 협력에서는 대체로 중소기업에 비하여 강점이 있는 요소들이 대기업으로부터 참가 중소기업에 이전되면서 이를 바탕으로 중소기업의 약점이 보강되는 측면이 더 클 것이다. 물론 대기업과 중소기업간 네트워크 협력이 이와는 반대의 양상으로 이루어지는 경우도 얼마든지 있겠으나, 적어도 상생협력법의 취지에 부합하는 대·중소기업간 네트워크 협력은 바로

대기업으로부터 중소기업으로 요소의 이전이 이루어지는 경우를 주로 상정하는 것이 필요하지 않나 생각된다.

(2) 이종 부문 기업간 협력 촉진 수단 제공

다음으로 상생협력법상 네트워크 협력제도의 도입은 이것이 ‘이종 부문’ 기업간 협력 촉진 수단이 될 수 있다는 점에 그 의의가 있다. 여기서 문제는 ‘이종 부문’이 의미하는 바가 무엇인지를 정확하게 이해하는 것이다. 이 문제는 법적인 관점에서 볼 때 네트워크 협력이 종전의 일반적인 기업협력 방식과 어떠한 점에서 구별되는지를 설명하는 것이라 할 수 있다.

일반적으로 기업과 기업의 관계를 규범적으로 파악하는 틀은 ‘경쟁관계인가 아니면 거래관계인가’라 할 것이다. 즉, 둘 이상의 기업이 수요자의 관점에서 볼 때 수요대체적 상품·서비스를 생산할 경우에는 이들을 경쟁관계에 있다고 말할 수 있을 것이고, 기업간 계약관계를 통하여 상품·서비스의 생산 혹은 유통 단계의 일부를 수행하는 경우에는 이들을 거래관계에 있다고 말할 수 있을 것이다. 대체로 이 두 관계가 중첩되어 나타나기는 어렵기 때문에, 시장에 있어서 기업이 다른 기업과 맺는 관계는 경쟁관계, 거래관계, 아니면 그 이외의 관계, 이렇게 세 가지 관계로 분류될 수 있다. 바로 이러한 분류를 취하는 예가 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 ‘공정거래법’이라 함) 제7조 기업결합 규제이다.

경쟁관계에 있는 기업들이 일종의 협력관계를 형성하는 것은 공정거래법 제19조에서 금지하는 ‘부당한 공동행위’가 될 수 있기 때문에, 상당히 민감한 문제라 할 수 있다. 물론 중소기업간 공동행위의 경우에는 예외적으로 허용될 여지가 있지만, 이를 상생협력의 차원에서 정책적으로 촉진·지원하는 것에는 문제가 제기될 소지가 있다. 반면 거래관계에 있는 기업들간의 협력은 상생협력법에서 ‘위탁기업과 수탁기업’으로 지칭하는 기업간의 관계가 대표적일 것이고, 상생협력법에서 이 위탁기업이 대기업일 것을 명시하고 있지는 않지만, 대체로 위탁기업이 대기업이고 수탁기업이 중소기업인 경우를 주로 다루게 될 것으로 보인다(동법 제4장 제21조 내지 제28조의2 참조). 따라서 네트워크 협력을 이러한 관계에 있는 기업들간의 협력으로만 국한하여 이해한다면, 현행 상생협력법에 크게 유의

미한 개선을 가져온다고 보기 어려울 것이다.

요컨대, 상생협력법에 있어서 ‘기업간 네트워크 협력’ 개념이 수용된다면, 그 독자적 의미는 주로 다음과 같은 경우, 즉 ① 경쟁관계도 아니고 거래관계가 아닌, 특히 이종 분야에 있는 대·중소기업 관계에서 협력이 이루어지는 경우, 그리고 ② 중소기업간 보다는 대기업과 중소기업 사이에서 협력이 이루어지는 경우에 있다고 정리할 수 있을 것이다.

그러한 협력의 예로서, 업종의 특성상 협력 중소기업이 없는 금융이나 IT 업종에 의한 상생협력을 들 수 있을 것이다. 이들 업종의 기업들은 비록 협력 중소기업이 없다 하더라도 대중소기업농어업협력재단에 출연하는 등이 방법으로 상생협력법 제2조제3호에서 정하는바 상생협력 활동을 할 수 있으며, 이 경우 해당 기업들은 조세특례제한법 제100조의 32제2항 제1호 다목에 따른 ‘대중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률’ 제2조제3호에 따른 상생협력을 위하여 지출하는 금액¹¹⁷⁾으로서 세제혜택을 받을 수 있게 될 것이다. 이러한 활동이 상생협력법 제2조제3호에 따른 대기업과 중소기업간 서로 이익을 증진하기 위하여 하는 공동의 활동에 해당하는 것으로 보는데 큰 문제는 없어 보인다. 물론 재단 출연 행위가 문언상 ‘대기업과 중소기업간 공동의 활동’에 해당하지 않는다는 해석이 있을 수 있으나, 동법 제20조의5에서 정하는바 ‘대·중소기업상생협력기금’의 의의 및 용도를 살펴해보았을 때,¹¹⁷⁾ 이를 상생협력 활동의 개념에 해당하지 않는 것으로 보는 것은 지나치게 형식적인 해석이라 할 수 있다.

117) 제20조의5(대·중소기업상생협력기금의 설치 등) ① 대·중소기업 간의 지속가능한 발전, 상생협력 촉진 및 동반성장을 통한 국민경제의 지속성장 기반을 마련하기 위하여 재단에 대·중소기업상생협력기금(이하 “상생협력기금”이라 한다)을 설치한다.

② 재단은 상생협력기금을 다른 회계와 구분하여 별도 회계로 관리·운영하여야 한다.

③ 상생협력기금은 내국법인 출연금 등으로 조성한다.

④ 제3항에 따라 출연하는 자는 그 용도와 사업을 지정할 수 있다. 이 경우 재단은 그 지정된 용도와 사업에 출연금 등을 사용하여야 한다.

⑤ 상생협력기금은 다음 각 호의 용도에 사용하여야 한다.

1. 대·중소기업 간 상생협력 성과의 공평한 배분에 관한 사업

2. 대·중소기업 간 기술협력 촉진 사업

3. 대·중소기업 간 인력교류 확대 사업

4. 대·중소기업 간 환경경영협력 촉진 사업

5. 대·중소기업 간 임금격차 완화 및 일자리 창출 지원 사업

6. 상생협력기금의 조성·운영 및 관리를 위한 경비

7. 그 밖에 대·중소기업 간 협력을 위한 것으로서 대통령령으로 정하는 사업

2. 대·중소기업간 네트워크 협력제도 도입을 위한 상생협력법 개정 방향

(1) 상생협력법의 추진체계와 집행수단

대·중소기업간 네트워크 협력을 촉진하기 위하여 이를 상생협력법상 제도로서 도입할 경우, 동법의 개정시 고려되어야 할 쟁점들을 검토할 필요가 있다. 이탈리아의 예에서와 같이 별도의 법률로 제정하여 상생협력법 체계 밖에서 추진한다면 몰라도, 네트워크 협력 촉진이라는 새로운 정책 목표를 상생협력법상 추진체계와 집행수단을 통해서 달성하고자 한다면, 먼저 상생협력법상 추진체계와 집행수단의 특징을 파악할 필요가 있을 것이다.

상생협력법의 핵심적인 추진주체는 제20조의2에 따라 설치된 ‘동반성장위원회’이다. 동 위원회는 대·중소기업간 동반성장 관련 민간부문의 합의를 도출하고 동반성장 문화를 조성 및 확산하기 위하여 대·중소기업·농어업협력재단¹¹⁸⁾에 설립된 민간위원회이다. 즉, 위원장 1인, 대기업 대표, 중소기업 대표, 공익요원 등으로 30명 이내의 민간인으로 구성되어 있으며, 그 업무를 정부기관이나 재단 등으로부터 독립적이고 자율적으로 수행한다.

기본적으로 상생협력법의 집행수단은 ‘민간의 자율적 합의’이다. 이 점은 동법에 따른 동반성장위원회의 주요 활동이 동반성장지수의 산정·공표 및 적합업종의 합의 도출·공표인 것에서 잘 나타난다(제20조의2제2항제1호및제2호). 그렇다고 해서 동법상 강제처분이 불가능한 것은 아니고, 일정한 법 위반 행위에 대한 형사제재 혹은 과태료 부과가 가능하다(제41조 내지 제43조). 하지만 대·중소기업간 네트워크 협력 촉진은 본질적으로 직접적 혹은 간접적 강제를 통하여 달성할 정책목표가 될 수는 없고, 정책적 지원을 통하여 유도하지 않으면 안 된다. 이탈리아와 일본의 예를 보아도 이 점은 자명해 보인다.

118) 동법 제20조.

문제는 기업들로 하여금, 특히 네트워크 협력을 사실상 주도해 나가야 할 대기업으로 하여금 자율적으로 중소기업과의 네트워크 협력을 추진해 나가도록 유도할 수 있을 정도의 정책지원을 제공하는 것이라 할 수 있을 것이다. 앞서 이탈리아와 일본의 예에서 살펴본 바에 따르면, 공통적으로 금융지원과 세제지원이 제공되고 있음을 알 수 있다. 특히 금융지원의 경우에는 대출, 보증, 보조금 등이 제공되고 있다. 우리 법의 경우에도 이 두 가지 측면의 지원이 기본적인 체계가 될 수 있을 것이다. 이는 네트워크 협력제도의 운영에 있어서 가장 중요한 사항 중 하나라 할 수 있지만, 지원의 구체적 내용은 정책적으로 결정될 사항이므로 본고에서 상세히 다루지는 않는다.

(2) 대·중소기업간 네트워크 협력의 정의

물론 중소기업들로 이루어지는 네트워크도 상생협력법상 유도정책의 대상이 될 수 있겠으나, 앞서 살펴본바 여타 중소기업 관련 법률에 존재하는 제도들과 상당한 중복이 발생할 수 있을 뿐 아니라, 정책의 집중도 측면에서도 이를 포함시키는 것이 그리 바람직하지는 않을 것으로 생각된다. 따라서 상생협력법상의 네트워크 협력은 대기업과 중소기업 모두 포함하는 네트워크로 한정하여 수용하는 것이 좋을 것으로 본다.

다음으로는 네트워크 협력의 주체인 대기업과 중소기업의 관계에 관한 문제가 있다. 공정거래법 제2조제8호에 따른 동일한 ‘일정한 거래분야’에 속한 대기업과 중소기업은 여기에서 배제하여야 한다. 그 이유는 공정거래법 제19조에서 금지하는 부당한 공동행위의 문제 때문이다. 또한 공정거래법 제2조제3호에 따른 ‘계열회사’ 관계에 있는 대기업과 중소기업도 제외하여야 한다. 이러한 관계에서의 협력은 상생협력법이 촉진하고자 하는 상생협력과 거리가 있으며, 오히려 해당 기업집단으로의 경제력 집중을 심화시키는 요인이 될 여지도 있다. 상생협력법상 경쟁관계에 있는 대기업과 중소기업 사이의 관계에 대해서는 제5장 ‘중소기업의 사업영역 보호’에서 주로 다루고 있다고 볼 수 있을 것이다.

(3) 대·중소기업간 네트워크 협력의 목적

상생협력법상 상생협력 촉진을 위한 시책들을 살펴보면, 특히 ‘수탁기업과 위탁기업’을 특정하여¹¹⁹⁾ ‘수탁·위탁기업간 성과공유제’를 상생협력 시책의 하나로 정하고 있는 제8조 이외에, 대·중소기업간 기술협력 촉진(제9조), 대·중소기업간 인력교류 확대(제10조), 중소기업에 대한 대기업의 자본 참여(제11조), 대·중소기업간 환경경영협력 촉진(제12조) 등에서는 그 시책의 대상을 모두 ‘대기업과 중소기업’으로 정하고 있다. 즉, 이들 대기업과 중소기업이 경쟁관계에 있는지 아니면 거래관계에 있는지는 가리지 않고 상생협력 촉진 시책의 대상으로 정하고 있다.

그런데 이들 제9조 내지 제12조에서 정하고 있는 상생협력 시책들을 살펴보면, 실제로 네트워크 협력계약이 체결될 경우 그 목적으로 삼을 수 있는 것들을 구체화하고 있는 것이어서, 이들 시책과는 별도로 네트워크 협력계약의 목적을 상생협력법에 정하고 여기에 대한 지원을 규정할 경우 위 시책 관련 조항들과 상당 부분 겹칠 가능성이 있다. 게다가 제9조 이하의 시책 조항에서는 ‘자금 혹은 예산 지원(제9조)’, ‘인건비 지원(제10조)’, ‘유동차증권 발행 지원(제11조)’, ‘필요한 지원(제12조)’ 등과 같이 지원의 내용도 대략적으로 특정하고 있다. 따라서 네트워크 협력 촉진 정책을 기존의 상생협력 촉진 시책과의 관계에서 어떻게 운영하여야 할 것인지가 문제된다.

한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책과의 중복을 피하여 네트워크 협력계약의 목적을 정하여 별도의 제도로 운영하는 방법이 있을 것이고, 또 한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책을 실현하는 수단으로서 네트워크 협력계약을 운영하는 방법이 있을 것이다. 후자의 경우에는, ‘내용’에 해당하는 상생협력 시책과 ‘수단’ 혹은 ‘방법’에 해당하는 네트워크 협력계약 촉진을 결합하는 방식이라 할 수 있을 것이다. 이 경우 종래 시책별로 제공되던

119) 거래관계에 있는 대기업과 중소기업 관계 중에서도 상생협력법에서는 특히 ‘수탁기업과 위탁기업’을 특정하면서, 이들에 대해서는 제4장에서 ‘수탁·위탁거래의 공정화’라는 표제 하에 여러 가지 의무, 금지행위, 기술임치제도, 분쟁조정 등에 대하여 규정하면서, 본격적인 상생협력으로서는 제8조 ‘수탁·위탁기업간 성과공유제’를 상생협력 시책의 하나로 정하고 있다.

지원과의 조정이 필요할 것이나, 정부의 주도와 책임 하에 추진되던 시책을 협력계약이라는 자율적인 방식으로 추진할 수 있는 장점이 있을 것으로 생각된다.

(4) 대·중소기업간 네트워크 협력의 요건 및 절차

마지막으로 대·중소기업간 네트워크 협력계약의 요건 및 등록과 관련된 사항이 규정될 필요가 있다. 이탈리아와 일본의 예에 비추어 살펴보면, 네트워크 협력으로서 법에서 정한 지원 혹은 혜택을 누리기 위해서는 일정한 요건 하에 등록하거나 인가를 받도록 하여야 할 것이다. 이탈리아 네트워크 계약법은 ‘등록’ 절차를 두고 있는 반면 일본의 중소기업신사업활동촉진법은 ‘인가’ 절차를 두고 있는데, 이 두 개념 자체로부터 알 수 있는 바와 같이 전반적으로 일본의 인가 요건이 좀 더 엄격한 것으로 보인다.

먼저 이탈리아의 예를 보면, 네트워크 계약으로서 효력을 갖기 위한 요건은 ① 계약서에 대한 공증, ② 참가기업의 정관 기재, ③ 참가기업 각각의 기업등록부 기재가 전부이다. 관련 법률에서는 네트워크 계약의 요소를 정하고 있는데, 다수의 네트워크 참가자, 네트워크의 목표와 그에 대한 평가체계, 네트워크 프로그램, 참가자들의 구체적인 권리와 의무, 그리고 네트워크 계약의 목표를 달성하기 위한 계획, 네트워크 계약기간, 새로운 참가자의 가입 조건, 공동의 이익에 관한 의사결정 방법 등이 그것이다. 하지만 이들 요소에 대해서 당국에 의한 실질적 심사가 이루어지는 것은 아니며, 그 이외의 사항들에 대해서는 참가기업들의 자율에 맡겨져 있다. 제도의 도입 이후 네트워크 계약의 활용이 꾸준히 증가하고 있는 배경도 이러한 자율성 혹은 유연성과 무관하지 않은 것으로 생각된다.

반면, 일본에서는 신연휴사업을 ‘인증’ 절차를 바탕으로 운영하고 있는데, 이 인증에 요구되는 요건은 ① ‘중소 서비스 사업자의 생산성 향상을 위한 지침’에 따라 실시하는 새로운 서비스 모델의 개발이거나, ② 산업경쟁력강화법에 근거하는 ‘기업실증특례제도’ 또는 ‘회색시대(그레이존) 해소 제도’를 활용하여 주무부처에 신사업활동의 일부 또는 전부의 실시가 가능하다는 취지의 통지를 받아야 한다. 이들 요건에 대해서는 관련 당국에 의한 실질적 심사가 이루어지게 되며, 특히 ‘타사가 쉽게 모방할 수 없는 기술·상품·사업의

신규성(新規性)'이 요구된다. 그런데 신규성 여부의 판단기준이 아직 명확하게 마련되어 있지 않을 뿐 아니라, 그 자체로도 어느 정도 주관적 판단이 이루어지는 것이 불가피하다는 점에서, 이 제도를 활용하고자 하는 기업들 입장에서는 상당히 부담이 될 것으로 보인다. 이 뿐 아니라, 앞서 지적한 바와 같이, 신규성이 높은 사업일수록 비밀리에 진행하고 자 할 가능성이 높고, 신사업의 정보가 공중에 노출되는 것을 꺼려할 것이기 때문에, 이러한 사업들이 신연휴 지원에 적극적으로 나설 것인지가 의문이다.

그렇다면 우리 상생협력법에 네트워크 협력을 제도화 할 때에도, 일본의 예 보다는 이탈리아의 예와 같이, 가급적 실질적 심사의 부담을 줄이고, 필수적인 요소를 갖춤으로써 등록이 가능하도록 하여야 할 것으로 생각된다. 다만, 상당한 지원과 혜택이 주어지는 점을 고려하면, 등록된 네트워크 협력체에 대해서는 정기적인 보고의무가 부여되어야 할 것이고, 적절한 감독 또한 이루어져야 할 것이다. 하지만 이러한 의무와 부담이 지나쳐서는 안 될 것이기 때문에, 일정한 성과를 보이는 협력체에 대해서는 지원 수준을 높이는 동시에 의무와 부담을 줄여주는 인센티브 구조를 마련하는 것도 고려해 볼 수 있을 것이다.

korea
legislation
research
institute

제5장
결론

제5장

결론

대기업과 중소기업의 관계를 규율함으로써 균형있는 국민경제의 성장을 도모하는데 있어서, 공정한 경쟁 혹은 거래를 위한 행태적 규제와 자율적 협력의 유도는 결국 동일한 목적을 달성하기 위한 소극적 측면과 적극적 측면에서의 시도라 할 수 있다. 따라서 소극적 측면에서 대기업과 중소기업의 관계에서 발생하는 불공정 거래 혹은 경쟁을 시정하기 위한 규제 뿐 아니라, 적극적 측면에서 대기업과 중소기업이 자율적으로 협력의 관계로 나아가도록 하기 위한 유도 혹은 지도 역시 그 정책적 중요성이 충분히 강조될 필요가 있다. 그러나 그 적극적 측면에서 중요한 의미를 갖는 상생협력법은 그 중요성에도 불구하고 충분한 실효성을 거두기 어려운 한계를 노정하고 있는 것으로 보인다.

먼저 상생협력법 제4장 ‘수탁·위탁 거래의 공정화’의 존재로 인해서, 주로 제조업에서 행해지는 수·위탁거래로 동법의 적용범위가 불가피 축소됨으로써, 오히려 상생협력법의 본령이라는 관점에서 활성화되어야 할 동법상의 다른 제도들이 제한적으로만 기능해 왔던 것은 아닌지 생각해 보아야 할 것이다. 이와 관련하여 제8조 성과공유제와 제17조 수탁기업협의회를 살펴볼 필요가 있다.

현행 상생협력법 제8조제1항은 성과공유제의 적용을 수탁기업과 위탁기업에 한정하여 규정하고 있다. 물론 처음 성과공유제는 토요타와 협력업체인 납품업체간에 도입되었지만, 성과공유제를 수탁기업과 위탁기업에 국한하여 운영할 이유는 없다. 성과공유제의 성과와 수혜를 공유하는 대상을 확산하기 위하여 위탁기업뿐만 아니라 가맹사업본부, 대규모유통업자 등으로 그 범위를 확대할 필요가 있다. 또한 상생협력법상 성과공유제의 적용범위를 대기업과 거래관계에 있는 중소·중견기업으로 확대하여야 한다. 현행 성과

공유제의 적용범위를 받는 수탁기업의 대상에 중견기업이 명문상으로 포함된다는 점과 성과공유제의 사회적 확산을 위하여 우선 중견기업을 그 대상으로 할 것을 제안한다. 이와 더불어 대기업과 중소기업간 상생협력을 제고하기 위해 성과공유제뿐만 아니라 다양한 협력이익공유제도에 대한 법적 지원을 통해 성과확산을 위해 노력해야 한다. 최근 국회에는 성과공유제를 보완하고자 협력이익공유제도에 대한 법적 근거를 마련하는 여러 법안들이 마련되어 있다. 다만, 그 법안들의 대부분이 법적 제도의 적용범위를 위·수탁기업 관계에 한정하고 있다. 이러한 협력이익공유제를 비단 위·수탁관계에 한정할 필요는 없으며, 거래유형에 관계없이 대기업과 거래관계에 있는 중소기업간으로 그 범위를 확대해야 할 것이다.

수탁기업협의회는 상생협력법 제17조에 법적 근거를 두고 있다. “수탁기업은 위탁기업과 대등한 거래관계를 유지하고 기술정보의 교환 및 공동기술개발 등을 촉진하기 위하여 위탁기업별·지역별·업종별로 수탁기업협의회를 구성할 수 있다(법 제17조 제1항)”. 하지만 아직 지역별·업종별 수탁기업협의회는 활성화되지 않은 것으로 나타나고 있으며, 법정단체임에도 불구하고 설립 자체를 법률에서 임의규정으로 두고 있다는 한계를 노출하고 있다. 수탁기업협의회가 협력네트워크 강화를 통한 구성사업자의 경쟁력 강화라는 입법자의 본래 취지에 부합하기 위하여 수탁기업협의회 지원 및 운영에 대한 법률기반 강화가 필요하다.

또한 현행 상생협력법 제17조에서는 협의회 구성을 수·위탁 거래관계로 한정하고 있어 유통·서비스 등 신산업분야 등에 있어 수탁기업협의회의 한계가 존재한다. 현재 유통산업발전법과 대규모유통업법에서 유통분야 대기업·중소기업의 양극화 해소 및 불공정거래행위 금지를 위한 규제를 도입하고 있지만, 유통·서비스분야에서 상생협력체제의 제도적 기반을 강화할 필요가 있다. 이를 위하여 현재 ‘수탁기업협의회’의 명칭을 대규모유통업자에게 납품하는 납품업자를 포섭할 수 있는 협력기업협의회(안)로 용어 범위를 확대하는 방안을 모색해볼 수 있다. 이밖에 수탁기업협의회의 구성에 관하여 신고제를 도입하거나 타 사업자단체와 같이 법인으로 상생협력법에서 규정하는 방안도 추후 입법적으로 검토해볼 필요가 있다.

다음으로, 우리의 경제현실에 있어서 대기업과 중소기업은 여러 관계에 놓일 수 있는데, 여기에는 수·위탁거래와 같은 거래관계도 있지만, 동일한 관련시장에서 경쟁하는 관계도 있을 수 있고, 상품적 관련성이 없는 이종(異種) 분야에 있으나 협력의 여지가 있는 관계도 있을 수 있다. 최근 동일 혹은 인접 분야를 넘어서 이종 분야의 사업자간의 기술적 협력을 통해서 다양한 기술혁신이 도모되고 있는 것은 주지의 사실이다. 이를 위하여 대기업과 중소기업간, 특히 거래관계나 경쟁관계에 있지 않은 경우, 심지어 상품적 관련성이 상당히 적은 경우에도 협력이 이루어질 수 있는 제도를 강구할 필요가 있다.

이와 관련하여 이탈리아의 네트워크 계약법과 일본의 신연휴 제도의 예에서 볼 수 있는 네트워크 협력이 그러한 제도가 될 수 있을 것이다. 물론 이탈리아와 일본의 예에서는 주로 중소기업간의 협력을 다루고 있으나, 이를 상생협력법상, 특히 동법에서 주안점을 두고 있는 ‘대기업과 중소기업간’ 상생협력의 한 가지 방법으로서 수용하는 것도 얼마든지 가능하다. 대기업과 중소기업간 네트워크 협력은 대기업이 보유한 자본, 기술, 인력, 노하우 등이 중소기업에게 이전되는 측면이 비교적 두드러질 것이라는 점에서 중소기업간 네트워크 협력과 차이가 있을 것으로 생각된다. 상생협력법에 있어서 ‘기업간 네트워크 협력’ 개념이 수용된다면, 그 독자적 의미는 주로 다음과 같은 경우, 즉 ① 경쟁관계도 아니고 거래관계가 아닌, 특히 이종 분야에 있는 대·중소기업 관계에서 협력이 이루어지는 경우, 그리고 ② 중소기업간 보다는 대기업과 중소기업 사이에서 협력이 이루어지는 경우에 있다고 정리할 수 있을 것이다.

구체적으로 상생협력법상 네트워크 협력 제도를 수용한다면, 대기업과 중소기업을 모두 포함하는 네트워크로 한정하여 수용하는 것이 좋을 것이고, 공정거래법 제2조제8호에 따른 동일한 ‘일정한 거래분야’에 속한 대기업과 중소기업은 여기에서 배제하여야 한다. 그리고 네트워크 협력 촉진 정책을 기존의 상생협력 촉진 시책과의 관계에서 어떻게 운영하여야 할 것이냐가 문제되는데, 한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책과의 중복을 피하여 네트워크 협력계약의 목적을 정하여 별도의 제도로 운영하는 방법이 있을 것이고, 또 한 가지 방법은 기존의 상생협력 정책을 실현하는 수단으로서 네트워크 협력계약을

운영하는 방법이 있을 것이다. 후자의 경우에는, ‘내용’에 해당하는 상생협력 시책과 ‘수단’ 혹은 ‘방법’에 해당하는 네트워크 협력계약 촉진을 결합하는 방식이라 할 수 있을 것이다. 이 경우 종래 시책별로 제공되던 지원과의 조정이 필요할 것이나, 정부의 주도과 책임 하에 추진되던 시책을 협력계약이라는 자율적인 방식으로 추진할 수 있는 장점이 있을 것으로 생각된다.

마지막으로 대·중소기업간 네트워크 협력계약의 요건 및 등록과 관련된 사항이 규정될 필요가 있는데, 일본의 예 보다는 이탈리아의 예와 같이, 가급적 실질적 심사의 부담을 줄이고, 필수적인 요소를 갖춤으로써 등록이 가능하도록 하여야 할 것으로 생각된다. 다만, 상당한 지원과 혜택이 주어지는 점을 고려하면, 등록된 네트워크 협력체에 대해서는 정기적인 보고의무가 부여되어야 할 것이고, 적절한 감독 또한 이루어져야 할 것이다. 하지만 이러한 의무와 부담이 지나쳐서는 안 될 것이기 때문에, 일정한 성과를 보이는 협력체에 대해서는 지원 수준을 높이는 동시에 의무와 부담을 줄여주는 인센티브 구조를 마련하는 것도 고려해 볼 수 있을 것이다.

korea
legislation
research
institute

참고문헌

참고문헌

1. 단행본

권오승 외 8인공저, 「독점규제법(제4판)」, 법문사, 2015.

신현윤, 「경제법(제7판)」, 법문사, 2017.

Paul Milgrom · John Roberts, ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT,
Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1992.

2. 논문 및 연구보고서

권재열, “대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률의 적용범위”, 기업소송연구회 제62차
월례발표회 발제자료, 2010. 11.

김경묵, “국내·외 운영사례와 기업의 인식조사를 중심으로 한 성과공유제 운영실태
분석 및 확산방안-”, 동반성장 이슈시리즈 8, 전경련 중소기업협력센터, 2011. 11.

김경묵, “대·중소기업 간 협력 성과의 공유: 성과공유제도와 협력이익배분제도 비교”,
Korea Business Review 제16권 제1호, 한국경영학회, 2012. 02.

김승일, “도요타 사태가 한국자동차업계에 주는 시사점”, 「KOSBI 중소기업 포커스」
제4호, 중소기업연구원, 2010.

박충렬, “성과공유제 운영 현황과 활성화 방안”, 이슈와 논점, 국회입법조사처, 2018. 01.

산업연구원, 「중소기업의 네트워크형 산업생태계 구축 방안 연구」(산업연구원 연구용역
보고서), 2017. 12.

- 서민교, “프랜차이즈 산업균형발전의 의미와 방안 - 가맹본부와 가맹점 성과의 공유방안 제시”, 한국프랜차이즈경영학회 · 한국외식산업학회 2013년도 추계공동학술대회, 2013.
- 서완석, “중소기업 보호와 대기업과의 상생을 위한 법적 제도에 관한 연구”, 『상사법연구』 제30권 제4호, 한국상사학회, 2012.
- 신상철, 『중소기업 네트워크형 협력사업 활성화 방안』, 중소기업연구원 (기본연구 16-04), 2016.
- 양현봉 외, 『중소기업 네트워크형 산업생태계 구축방안 연구』, 산업연구원, 2017. 12.
- 위평량, “경제민주화와 동반성장의 확장과 이익공유제도입”, 『동반성장과 경제민주화, 어떻게 실현할 것인가?』, 동반성장연구소 제23회 동반성장포럼 토론회 자료집, 2015. 9.
- 위평량, “초과이익제의 검토”, 철학과 현실, 철학문화연구소, 2011.
- 위평량, “문재인대통령 경제민주화정책 수행평가와 시사점(I)”, 『ERRI 경제개혁리포트』 2017-12호, ERRI 경제개혁연구소, 2017.12.12.
- 이용준(산업통상자원위원회 전문위원), 중소기업의 네트워크형 협력사업 촉진에 관한 법률안(윤영석의원 대표발의) 검토보고서, 2016. 11.
- 이장우, “한국형 동반성장 정책의 방향과 과제”, 『중소기업연구』제33권 제4호, 2011.
- 이항구 · 주대영 · 김홍석, “네트워크 전략을 통한 주력산업의 성장기반 강화 방안”, 산업연구원, 2010.
- 이형오, “일본 대 · 중소기업 간 협력의 진화과정 및 시사점: 국내 경제의 저성장과 계열 시스템의 약화”, 『韓日經商論集』 제76권, 한일경상학회, 2017.

- 이홍열 · 이은구, “성과공유제 지원정책의 문제점 분석 및 기업성과에 미친 효과성 연구”, 「융합정보논문지」 제8권 제4호, 2018. 8. (재인용)
- 전극수, “중소기업적합업종제도에 대한 법적 고찰”. 「법학논집」 제18권 제3호, 이화여자 대학교, 2014. 3.
- 조혜신, “협력이익배분제 해외사례에 관한 연구”, 최신외국법제정보 제10호, 법제연구원, 2017.
- 최인식 · 이상윤, “프랜차이즈산업의 협동조합에 관한 연구 - 미국 던킨 도너츠를 중심으로”, 프랜차이즈경영연구 3(2), 한국프랜차이즈경영학회, 2012. 12.
- 한국은행, 「산업연관분석해설」, 2015.
- 홍장표, “공급사슬에서의 이해 조정과 인센티브 계약”, 「사회과학연구」 제55집 제2호, 강원대학교 사회과학연구원, 2016. 12.
- 홍장표, “왜 ‘협력이익배분제’인가? -협력이익배분제 법제화의 필요성”, 조배숙 의원실 주최 토론회, 2016. 07.
- 홍장표, 한국경제 신성장 전략과 중소기업의 역할, 정운찬 엮음, 「한국사회가 묻고 동반 성장이 답하다 - 위기의 본질과 대응 전략」, (사)동반성장연구소, 2015.
- 홍장표/장지상, 대기업 성장의 국민경제 파급효과 - 생산 · 고용유발효과를 중심으로, 경제발전연구(한국경제발전학회), 제21권 제2호, 2015.
- Andrea Borroni & Ilenia Sala, “The Network Contract: The Evolutionary Path of the Italian Model”, *Opinio Juris in Comparatione (Studies in Comparative and National Law)*, Vol. 1, n. 1, 2016.

Francesco Saverio Massari, Maria Teresa Riggio & Donat Calace, “Legal and Managerial Implications of the Italian ‘Contratto Di Rete’”, *MANAGEMENT* 10 (2), Summer 2015.

Jeffrey H. Dyer · Kentaro Nobeoka, “Creating and Managing a High-Performance Knowledge-Sharing Network: The Toyota Case”, *Strategic Management Journal* Vol. 21, No. 3, Special Issue: Strategic Networks (Mar, 2000).

J.P. Hong, B.C. Ha & J.H. Kim, *Developing the Creative Shared Growth Model for Promoting Shared Growth Culture between Large Enterprises and Small and Medium Enterprises*, Seoul : Korea Commission for Corporate Partnership, 2012.

Maurizio Sciuto, *The Network Contract in Italy: A Third Route between ‘Contract’ and ‘Organisation’?* (July 16, 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2486311> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2486311>.

Riccardo Tiscinil & Laura Martiniello, “Italian Network Contracts: A New Instrument for Successful Cooperation”, *Journal of Business and Management* Vol. 4 Issue 2, 2015.

中原秀登, *중소기업의 경영개혁에 대한 연휴형태의 비교 고찰 (하편)*, 2010.

3. 자료집

금융감독원, 「기업별 감사보고서」, 2011. (재인용)

금융감독원, 「KED(주) DB의 2011년도 기업자료 (54,269개사)」, 2011. (재인용)

국정기획자문위원회, “문재인 정부 국정운영 5개년 계획”, 2017.

- 대·중소기업·농어업협력재단, “수탁기업협의회 활성화 지원 사업 안내”, 2015.
- 대·중소기업농어업협력재단, “수탁기업협의회 운영현황”, 2018.
- 동반성장위원회·대·중소기업·농어업협력재단, 「2015 동반성장백서」, 2015. 12.
- 동반성장위원회, “대·중소기업 창조적 동반성장(안)”재협의, 발표자료, 2011.
- 한국무역협회, “중소기업간 협업의 성공 전략: 일본 사례 분석”, 2016. (재인용)

3. 웹사이트

kyohokai, 토요타 협동회 연혁.

<https://www.kyohokai.gr.jp/outline/pdf/kyohokai_ayumi_08.pdf>

대·중소기업·농어업협력재단, 성과공유제.

<https://www.win-win.or.kr/web/work.do?type=01_01>

동반성장위원회, 중소기업적합업종 합의/공표.

<http://www.winwingrowth.or.kr/03_business_01_02_01_outline.do>

생활법령정보, 수탁·위탁 거래의 개념.

<<http://www.easylaw.go.kr/CSP/CnpClsMainBtr.laf?popMenu=ov&csmSeq=655&ccfNo=3&cciNo=1&cnpClsNo=1>>

일본 경제산업성 홈페이지.

<http://www.meti.go.jp/policy/policy_management/22fy-hyouka-new/21.pdf>

일본 경제산업성 킨키경제산업국 홈페이지.

<http://www.kansai.meti.go.jp/2-1chushourenkei/shinrenkei/02_syousai.html>

일본 중소기업단체중앙회 홈페이지.

<<https://www.chuokai.or.jp/hotinfo/shinrenkei0602.pdf>>

중소벤처기업부 협업지원사업 홈페이지.

<<https://www.cobiz.go.kr/index.php?ncn=s02>>

행정안전부 국가기록원 기록정보콘텐츠, 제1차 대·중소상생협력위원회(2006).

<<http://www.archives.go.kr/next/search/listSubjectDescription.do?id=007322&pageFlag=>>>

현안분석 18-04

중소벤처기업 법제연구(Ⅲ)

- 상생협력법상 대·중소기업간 협력 강화
방안 연구 -

2018년 10월 28일 인쇄
2018년 10월 31일 발행

발행인 | 이 익 현

발행처 | 한국법제연구원
세종특별자치시 국책연구원로 15
(반곡동, 한국법제연구원)
전화 : (044)861-0300

등록번호 | 1981.8.11. 제2014-000009호

홈페이지 | <http://www.klri.re.kr>

값 7,000원

1. 본원의 승인없이 전재 또는 역재를 금함. ©
2. 이 보고서의 내용은 본원의 공식적인 견해가 아님.

ISBN : 978-89-6684-911-6 93360

저자명(책임)

조혜신

학 력

서울대 법학박사

(현) 한동대학교 교수

연구실적 및 논문

협력이익배분제 해외사례에 관한 연구

미국의 서민지원 주택금융법제에 관한

연구

한국의 경제성장과 입법발전의 분석

- 자본시장법제

저자명(공동)

최수정

학 력

연세대 법학박사

(현) 중소기업연구원 연구위원

연구실적 및 논문

유니콘기업 창업 규제 개선 연구

중소기업협동조합법령 체계정비 연구

벤처·창업기업 규제특례제도 관련 국내외

사례연구



한국법제연구원

KOREA LEGISLATION RESEARCH INSTITUTE



9 788966 849116 93360
ISBN 978-89-6684-911-6

값 7,000원