

# 의류산업의 국제생산시스템(Global Production System): 거버넌스 구조 및 생산의 공간적 패턴을 중심으로

전명숙 (한국노동연구원 연구위원)

## ■ 도입

최근 의류산업은 국제교역과 생산, 그리고 노동의 공간적 패턴을 밝히기 위한 연구의 핵심적 사례로 부각되고 있다. 이는 의류산업이 전 세계적으로 가장 광범위한 생산네트워크를 형성하고 있는 산업 중 하나일 뿐 아니라 전방, 그리고 후방 연계<sup>1)</sup>에 의해 다양한 직종을 포함하고 있기 때문이다. 특히 1970-1980년대 우리나라를 포함하는 동아시아 신흥공업국가에 이어 최근에는 중국 및 아세안 국가, 그리고 중남미 카리브해 인근 국가 등 수많은 개도국들이 새로운 의류 생산 및 수출국으로 부상함에 따라 의류산업의 재구조화와 국제적 가치사슬의 변화를 규명하고자 하는 학계의 노력이 지속되고 있다.

이하 본 글에서는 의류산업에서 나타나고 있는 국제생산시스템의 거버넌스 구조와 생산의 공간적 패턴을 살펴볼 것이다. 특히 논의를 전개하는 데 있어서 1990년대 후반 이후부터 사회과학계에서 큰 주목을 받고 있는 ‘국제상품사슬모형(Global Commodity Chain Model, 이하 GCC)’이 집중적으로 소개될 것이다. 이 모델에 따르면 미국을 중심으로 한 선진국의 거대 소매업자 및 유통업자가 의류산업의 국제상품사슬과 혁신을 주도하고 있다고 본다.

1) 이러한 전방·후방 연계에는 원료의 공급, 섬유공급, 의류 제조, 그리고 완성품의 판매 등을 포함한다.

## ■ 의류산업의 국제생산시스템

### 거버넌스 구조

최근 의류산업의 변화를 보여주는 가장 중요한 특징 중 하나는 “공장없는 제조업자들”이 국제적인 생산네트워크를 주도하고 있다는 점이다. 예를 들어, 나이키(Nike), 리복(Reebok), 갭(Gap), 리미티드(The Limited) 등 초국적 의류기업들은 본사에 생산공장을 두지 않은 채 브랜드 관리에만 중점을 두며, 주로 제3세계에 존재하는 하청공장을 통하여 의류 제조를 한다. 따라서 이들 기업의 수익은 제조 기능으로부터 나오는 것이 아니라 연구개발이나 디자인, 판매, 마케팅, 금융 등에서 나온다는 점에서 상업자본의 전형적인 특성을 보여준다.

의류산업이 최근 보여주고 있는 이러한 핵심적인 특성을 이론적으로 가장 잘 정리한 학자 가운데 한 명이 Gary Gereffi(1994, 2002, 2003)이다. 그는 상품의 기획과 생산, 판매에 이르는 가치 사슬의 전 과정에 주목하는 GCC 모델을 통해 국제적인 생산시스템내에서 이루어지는 경제활동을 분석하고 있다. 특히 GCC 모델에서는 조직과 기능의 국제적 분업 및 거버넌스 구조에 관심을 갖는데, 즉 기업 경영의 각 영역인 제품개발 및 디자인, 생산, 마케팅 등의 활동이 국경을 넘어서 이루어지면서 초국적 거대기업에 의하여 전체 네트워크가 조정되는 방식에 초점을 둔다.

Gereffi에 따르면, 이러한 국제상품사슬은 생산자주도형(producer-driven commodity chain)과 수요자주도형(buyer-driven commodity chain)으로 크게 나누어진다. 생산자주도형 상품사슬은 자동차, 항공기, 컴퓨터, 반도체 등 자본집약적이고 기술집약적인 산업에서 전형적인 특성을 보인다. 반면 의류, 신발, 완구 등에서 나타나는 수요자주도형 상품사슬은 거대한 소매업자 및 유통업자(big buyers)가 주도하는 네트워크로서 이들 거대 초국적기업은 제품 개발 및 디자인 개발에 중점을 두는 반면, 생산은 주문자 위치에서 전 세계에 구축되어 있는 하청공장을 통해 이룬다. 따라서 공급자주도형 상품사슬의 초국적기업들이 주로 규모의 경제와 선진기술에 의하여 수익을 확보하는 것과 달리, 이들 수요자주도형 거대기업은 브랜드 관리 및 마케팅을 통해 수익을 남긴다. 그러나 GCC 모델에서는 두 경우 모두 수익의 원천이 되는 핵심자원(신기술, 브랜드 등)에 대해 일반 기업들의 진입장벽은 높다

고 보며, 따라서 이러한 자원에 기반하여 거대기업은 국제적인 생산네트워크를 주도하는 권력을 갖게 된다고 분석한다.

1990년대 후반 이래로 GCC 모델은 많은 연구자들로부터 주목을 받게 되었으며 이 모델을 분석틀로 하여 다양한 사례연구가 진행되었다. 특히 수요자주도형 상품사슬 모델은 선진국 내부의 산업재구조화 과정을 분석하는 데 유용할 뿐 아니라, 개도국의 경제발전과 산업 업그레이딩의 조건을 분석하는 데도 주요하게 활용되었다. 의류산업을 통한 개도국의 발전전략을 모색하는 연구에 따르면 (Jennifer Bair and Gary Gereffi, 2002), 점점 더 많은 개도국이 국제생산네트워크에 편입함에 따라, 경제발전을 이룩하기 위한 첫 번째 조건으로 이들 국가들이 학습의 기회를 갖게 되었다는 것이다. 물론 이들 개도국들이 1970년대와 1980년대 동아시아 신흥공업국가 수준의 경제발전을 이루기 위해서는 단순히 저임금 저숙련에 기반한 단순조립(assembly production)만으로는 부족하며, 이보다 한 단계 더 나아가, 생산의 전 공정을 취급할 수 있는 주문자상표부착(original equipment manufacturing) 단계로 나아가야 한다고 분석한다.

한편 이미 많은 연구에서도 지적하고 있듯이, 의류산업이 전 세계적으로 생산네트워크가 확대되는 것은 미국 의류산업의 재구조화 과정과 함께 이루어졌는데, 이는 미국내 초국적기업의 국제적인 소싱전략에 기인한다는 것이다. 예를 들어 Bonacich & Walker(1994)는 “환태평양국가 삼각체제(Pacific Rim Triangle)” 분석을 통해, 어떻게 아시아국가와 카리브해 인근 국가가 미국의 의류생산네트워크 속에 편입되는지를 보여준다. 이 연구에 따르면 환태평양국가 삼각체제는 미국 의류업체가 국제 소싱전략의 일환으로서 일본으로 이동하는 1950년대부터 시작되었다고 설명한다. 이후 의류산업의 국제화는 홍콩, 한국, 그리고 대만으로 이어졌으며, 보다 최근에는 카리브해 국가로 확대되고 있다는 것이다. 이하에서는 이처럼 의류산업의 국제화에 따른 생산의 공간적 패턴을 살펴보겠다.

## 공간적 패턴

1950년대 이래로 미국으로부터 아시아 지역으로의 의류 생산기지 이동은 계속되었다. 첫 번째 단계는 1950년대와 1960년대 초 북미와 유럽에서부터 일본으로의 이주였다. 두 번째 단계는 일본에서

〈표 1〉 미국에 의류수출하는 각 국가 및 지역별 비중, 1983-2001

(단위 : 연도, US\$ 백만)

지역/국가	1983 (9,731)	1986 (17,341)	1990 (25,518)	1994 (36,878)	1998 (53,874)	2001 (63,789)
동북아시아 “빅 쓰리”(홍콩, 한국, 타이완)	68%	60%	54%	43%	31%	29%
중국	8%	10%	13%	17%	13%	14%
동남아시아(인도네시아, 태일랜드, 필리핀, 말레이시아, 싱가포르)	8%	9%	13%	14%	13%	12%
남부 아시아(방글라데시, 인디아, 스리랑카, 파키스탄)	4%	5%	7%	10%	10%	10%
중앙 아메리카와 캐리비안 국가(혼두라스, 도미니카 공화국, 엘살바도르, 과테말라, 코스타리카, 자메이카, 기타)	4%	5%	8%	12%	15%	15%
멕시코	2%	2%	3%	5%	13%	13%
기타 국가들	6%	9%	2%	0%	5%	7%

자료 : Gary Gereffi and Olga Memedovic (2003).

부터 홍콩, 대만, 그리고 한국으로의 전환이었으며, 이후 이들 국가들은 1970년대와 1980년대 중반 까지 전세계 의류수출 중심국으로 부상하였다. 1980년대 후반에 이르러 세 번째 의류산업의 이동이 전개되었는데, 아시아의 “빅 쓰리”인 홍콩, 대만, 그리고 한국에서부터 다른 개도국으로의 이주가 시작되었다. 이 당시 의류생산은 중국에 집중적으로 몰리게 되었으며, 다른 동남아시아 국가들, 예컨대 인도네시아, 태국, 말레이시아, 필리핀, 그리고 스리랑카 등으로도 옮겨갔다. 마침내 1990년대 들어와 방글라데시, 인도, 파키스탄 등 남부 아시아국가와 라틴아메리카 국가 등이 주요한 의류 수출국으로 포함됨에 따라, 대부분의 제3세계 국가가 의류생산국으로 자리매김을 하게 되었다.

이러한 최근의 변화는 세계 최대의 의류시장을 형성하고 있는 미국에 수출하는 국가의 동향 (1983년부터 2001년)을 보여주는 <표 1>에 잘 나타나 있다. 이에 따르면, 1983년에는 아시아의 빅 쓰리와 중국이 합쳐서 미국 전체 시장의 2/3를 구성하였으나, 2001년에 이르러서는 27%로 그 비중이 하락

하였다. 이 표에 따르면 두 가지 경향성이 두드러진다. 첫째, 아시아 빅 쓰리의 비중이 점차 감소하고 있는데, 처음에는 중국에 의해, 그 다음에는 동남 아시아와 남부 아시아에 의해 대체되고 있다. 둘째, 중앙아메리카와 카리브해 인근 국가의 비중이 점차 증가하고 있으며, 멕시코의 경우에는 1990년부터 2001년 사이 3%에서 13%로 무려 4배가 넘는 증가율을 보이고 있다.

그렇다면 이처럼 미국 의류시장에서 국가와 지역 간 비중 변화는 왜 발생하는가? 많은 연구자들은 쿼터(quota)와 특혜관세에 대한 소매업자, 유통업자, 그리고 제조업자의 전략적 대응에 기인한다고 본다. 즉 의류와 섬유 아이템에 대한 쿼터 통제는 1970년대의 다자간섬유협정(Multi-Fiber Arrangement)에 의해 규제되었으며, 1995년 이래로는 섬유와 의류에 대한 WTO 협정에 의해 규제되었다. 이러한 쿼터 제한은 미국, 캐나다, 그리고 몇몇 유럽 국가들에서 자국의 의류와 섬유제품에 대한 보호를 위해 수입품에 대한 물량 제한을 두는 것이었다. 그러나, 애초 자국의 의류산업에 대한 보호를 목적으로 한 이러한 제한이 실제로는 정반대의 결과를 초래하게 되었는데, 즉 몇몇 해외 의류 제조업자들의 경쟁력을 높이는 결과를 가져온 것이었다. 실력을 갖춘 해외 하청업체들은 보다 더 정교한 제품생산을 통해 쿼터 제한을 피해 나가는 동시에, 미국 시장에서 다른 저가품을 판매하는 개도국과의 경쟁을 피해 나가는 방식을 택한 것이다. 이에 따라 미국을 포함한 선진국 의류시장 내에서는 고가품과 저가품에 따른 생산지의 차별화가 심화되었다. 보다 최근에는 북미자유무역협정(North American Free Trade Agreement)에 따른 특혜관세로 인해 미국 의류업체의 소싱 전략에 지대한 변화를 가져오게 되었다. 이는 <표 1>에서도 나타나듯이 미국시장에서 멕시코의 비중을 증가시키는 효과를 가져온 것이었다.

## ■ 맺음말

그렇다면 의류산업의 국제적 생산네트워크에 편입되고 있는 이들 개도국들이, 과연 GCC 모델에서 제안하고 있듯이 산업 업그레이딩을 통해 경제발전을 이룰 수 있을까? 요컨대, GCC 모델에서 제시하고 있는 동아시아 발전모델이 다른 개도국들에게도 적용 가능할 것인가? 물론 이에 대한 회의적인 견해도 만만치 않다. 예컨대, Humphrey (2004)가 요약한 바에 따르면 우선 개도국에서 수행되는 작

업 과정은 일반적으로 노동집약적이고 미숙련공에 의존함에 따라 숙련형성에 많은 제약이 따르게 된다. 또한 대부분의 경우 생산네트워크 내에서 개도국업체들은 거대 다국적업체들과 불평등한 권력관계 속에 놓이게 되며, 결국 이로부터 벗어나려는 시도는 좌절되기 싫다는 것이다. 더욱이 점점 더 많은 개도국업체들이 의류산업의 생산네트워크 속에 편입됨에 따라, 다국적 기업은 이들간 아래로 향한 경쟁을 심화시킬 수 있다는 것이다.

그렇다면 이들 개도국들이 저임금 저숙련의 메커니즘으로부터 벗어날 수 있는 방안은 무엇인가? 한국의 의류산업 사례를 통해 볼 때, 한 가지 분명한 것은 학습의 자원과 혁신의 동력이 지역생산시스템에 축적되어 있었다는 점이다. 즉 단순히 지역 생산업체가 해외 바이어들의 주도에 의해 생산네트워크에 편입된 것이 아니라, 이미 축적되어 있는 생산능력을 활용하기 위해 해외 바이어들이 찾아왔다는 것이다. 다시 말하면, 지역 주체들의 높은 제품생산 능력이 해외 바이어들을 끌어들이었다는 것이다. 따라서 개도국들이 아래로 향한 경쟁의 악순환으로부터 벗어나 거대 기업과 교섭능력을 갖춘 의류제조업체로 살아남기 위해서는 수요자주도형의 상품가치사슬 속으로 일단 들어가는 것이 중요하다기보다는 이들 수요자들을 적극적으로 끌어들이 수 있는 지역생산시스템을 강화하는 것이 일차적인 과제가 될 수 있다. **KLI**

---

## 참고문헌

---

- Bair, Jennifer and Gary Gereffi (2002), “NAFTA and the Apparel Commodity Chain: Corporate Strategies, Interfirm Networks, and Industrial Upgrading,” in Gary, Gereffi, David Spener, and Jennifer Bair, eds., *Free Trade and Uneven Development*, Temple University Press, pp. 23–50.
- Bonacich, Edna and David Waller (1994), “Mapping a Global Industry: Apparel Production in the Pacific Rim Triangle,” in Bonacich, Edna, Lucie Cheng, Norma Chinchilla, Nora Hamilton and Paul Ong, eds., *Global production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, Philadelphia: Temple University Press, pp. 21–41.
- Gereffi, Gary (1994), “The Organization of Buyer–Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape overseas Production Networks,” in Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz, eds.,

*Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger, pp. 95–122.

- \_\_\_\_\_ (2002), *The International Competitiveness of Asian Economies in the Apparel Commodity Chain*, ERD Working Paper Series No. 5, Asia Development Bank.
- Gereffi, Gary and Olga Memedovic (2003), “The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?,” UNIDO.
- Humphrey, John (2004), “Upgrading in global value chains,” Working Paper No. 28., Policy Integration Department, ILO.