Special Feature

의류 글로벌 가치사슬 내에서의 경제적·사회적 고도화와 인력개발*

Gary Gereffi (미국 듀크대학교 사회학과 교수)

■ 서 론

의류산업은 국가 발전에 중요한 촉진제로 여겨지고 있으며, 고정비용이 낮고 노동집약적 제조업에 큰 비중을 두고 있기 때문에 수출지향적 산업 국가에서 전형적인 시발 산업인 경우도 적지 않다. 이 부문의 확산은 오늘날 전 세계 의류 수출의 4분의 3을 차지하고 있는 여러 저소득 국가의 경제적 발전에 있어 중요한 역할을 해왔다. 의류산업은 저소득 및 중소득 국가에서 2,500만 개가 넘는 공식고용 일자리를 제공하고 있다.[1)]

* 이 글은 기존에 출간된 여러 논문을 바탕으로 한다. Stacey Frederick and Gary Gereffi(2011), "Upgrading and Restructuring in the Global Apparel Value Chain: Why China and Asia Are Outperforming Mexico and Central America," *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development* 4(1/2/3), pp.67~95; Stephanie Barrientos, Gary Gereffi and Arianna Rossi(2011), "Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World," *International Labour Review* 150(3/4), pp.319~340; Karina Fernandez-Stark, Stacey Frederick and Gary Gereffi(2011), "The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development," Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGGC_Ex.Summary_Apparel-Global-Value-Chain.pdf

1) ILO(2005), "Promoting Fair Globalization in Textiles and Clothing in a Post-MFA Environment", Geneva: International Labour Organization. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/meetingdocument/kd00003.pdf

최근 의류산업은 두 차례의 충격을 겪었으며 이로 인해 이 부문의 국제 경쟁은 더욱 치열해지고 있다. 첫 번째는 규제와 관련된 것으로, 1970년대 이후 미국, 캐나다, 다수의 유럽 국가들이 수입하는 의류 및 섬유 품목에 쿼터제 및 특혜 관세를 부과했던 "다자간섬유협정(MFA)"이 1995년과 2005년 사이 세계무역기구(WTO)에 의해 체결된 "섬유 및 의류에 관한 협정(ATC)"으로 단계적으로 폐지되었기 때문이다. 두 번째 위기는 경제적인 것으로, 2008년 촉발된 세계 경제침체가 미국과 그 밖의 산업 선진국의 수요를 위축시키면서 대부분 의류 수출국의 생산 둔화 및 공장폐쇄로 이어졌다.

무역 제한은 의류 공급 사슬의 국제적 분절화에 기여하였다. MFA/ATC 체제는 경쟁력이 매우 높은 공급국가들로부터의 수입을 제한함으로써 미국과 유럽연합(EU)의 국내 산업을 보호하기 위한 의도로 마련되었다. 가장 경쟁력이 큰 의류 수출국(지역)인 홍콩, 한국, 대만, 그리고 나중에 합류한 중국은 쿼터제에서 정한 최고치에 다다르자 제약이 덜한 인접 국가들에 공장을 세웠다. 의류 조립공정은 방글라데시, 스리랑카, 베트남과 같이 아시아 태평양 지역과 그 밖에 수출 쿼터가 해당되지 않는 저임금 개도국에서 하청의 형태로 이루어졌다.[2)]

결과적으로 MFA 체제 동안 주요 최종시장(미국과 EU 15개국)은 변동이 없었지만, 그러한 고소득 국가들에 공급하는 저임금 개도국들(LDCs)의 목록은 MFA 쿼터 규정에 따라 달라졌다. 의류 수출국은 주어진 쿼터에 근거하여 미국과 유럽의 주요 시장과의 관계를 유지하였다. 쿼터 접근을 통해 의류 글로벌 가치사슬(GVC)에 진입하였으며, 일단 GVC에 진입한 국가의 경우 주된 고도화 전략은 조립에서 풀패키지 생산으로의 이동과 관련되었다. 또한 제품 향상(상위 최종 제품으로 이동)과, 생산성 및 출시 속도를 높이기 위한 기계류 및 물류 투자를 내용으로 하는 공정 향상도 이루어졌다.

이러한 제도는 MFA의 종료와 세계 경제침체로 뒤바뀌었다. 쿼터와 보호조치의 폐지와 더불어 경제위기(2008~09)가 닥치면서 한정된 일부 대규모 의류 수출국들 간에 통합이 이루어진 반면, 여러 소규모 수출국들은 GVC에서 밀려났다. 또한 멕시코와 중미 자유무역협정(CAFTA) 국가들은 아시아 국가들과의 경쟁을 버티지 못하면서 크게 하향화 또는 후퇴하는 양상을 보였

2) Gary Gereffi(1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics* 48(1), pp.37~70.

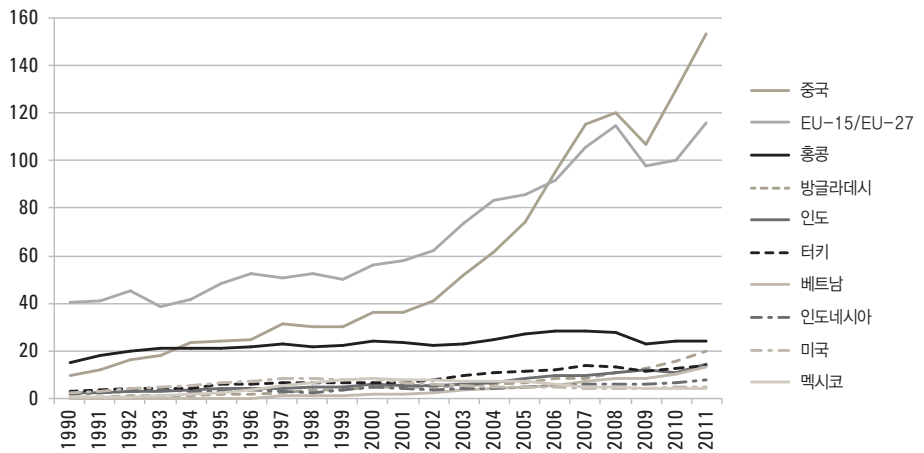
다. 지난 2년간 쿼터가 단계적으로 폐지되면서 이러한 경향들은 상당히 강화되었다. 중국, 방글라데시, 베트남, 인도네시아가 북미와 EU에서 차지하는 시장 점유율은 늘어나고 있는데, 이는 미국에 의류를 공급하고 있는 멕시코, 중미 및 카리브해 국가들에 의한 니어소싱의 비중을 크게 낮추었다.

■ 의류 GVC의 주요 수출국(지역)과 세계적 지형 변동

MFA 체제 이후의 시장에서는 주요 수출국(지역) 간에 극적인 통합이 이루어졌다. 전체적으로 상위 15개 의류 수출국이 총수출량에서 차지하는 비중이 점차 커지고 있다. 1995년에는 상위 15개국이 전체 무역에서 차지하는 비중이 88%였는데, 2009년에는 이 비중이 거의 92%로 늘어났다. 더구나, 상위 5개 수출국(EU-15 포함)의 비중은 1995년 67%에서 2011년 76%로 더욱 급속하게 증가하였다. [그림 1]은 1995년부터 2008년까지 상위 10개 의류 수출국(지역)

[그림 1] 10대 의류 수출국 동향(1990~2011년)

(단위 : US 10억 달러)



주 : 1) 10대 수출국(지역)은 2008년 통계에 의함.
2) EU 수치의 경우 1990~2000년은 EU-15, 2001~2011년은 EU-27의 수치를 사용함.
3) EU 수치는 EU 내 거래도 포함함.

자료 : WTO Interactive International Trade Statistics.

의 동향을 보여준다. 중국은 2006년에 EU 전체의 의류 수출량을 넘어서면서 그 이후로 세계 최대 의류 수출국 지위를 유지하고 있다

주요 의류 수출국은 다음과 같이 분류할 수 있다.

세계 시장 점유율 증가, 유지 국가들

- 중국 : 지난 15년간 세계 의류 수출 경쟁에서 명실상부한 승자이다. 1995년과 2009년 사이에 중국의 세계 의류 수출 점유율은 22%에서 41%로 증가하였고 이를 가치로 환산하면 329억 달러에서 1,224억 달러로 증가하였음을 의미한다.
- 성장 국가 : 전체적으로 이 국가들은 1960년대 초반 이후로 경제위기를 거치면서도 세계 시장 점유율이 증가하였다. 방글라데시, 인도, 베트남, 인도네시아, 스리랑카, 파키스탄, 그리고 상대적으로 성장 정도가 약한 캄보디아가 이에 포함된다.
- 유지 국가 : EU-15, 터키, 튀니지, 모로코가 해당되며, 2009년 경제위기 영향이 체감되기 전까지는 수출가치가 증가하였지만 이후 쿼터의 단계적 폐지와 경제침체를 겪으면서 비교적 안정적인 세계 시장 점유율을 유지하는 데 그치고 있다.

세계 시장점유율 감소 국가들

- 단계적 쿼터 폐지로 인한 감소 국가 : 이 국가들은 MFA/ATC 체제하에서 쿼터가 단계적으로 폐지되는 동안 점유율이 감소하였고 이러한 감소는 경제위기 중에도 계속되었다. 미국, 캐나다, 멕시코, DR-CAFTA, 태국, 루마니아, 폴란드가 이에 해당한다.
- 과거 전성기 국가 : 한때 선두 의류 수출국이었지만 1990년대 초반 이후로 세계 시장 점유율이 하락한 국가(지역)들이다. 홍콩, 한국, 대만, 필리핀이 포함된다.

■ 경제적 고도화

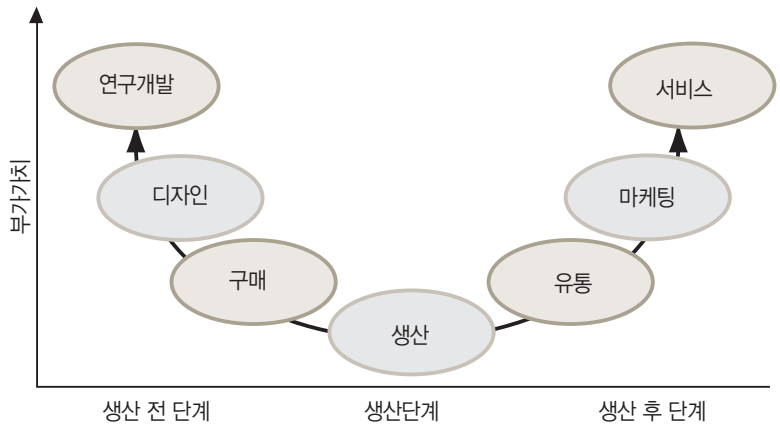
의류 GVC에서 경제적 고도화란 '스마일 곡선(smile curve)'으로 설명할 수 있는데, 이는 생산 공정에 있어 최고 부가가치 활동이 생산 전 단계(연구개발, 디자인)와 생산 후 단계(브랜드

마케팅, 물류, 서비스)에 있음을 뜻한다(그림 2 참조). 이는 생산 활동이 비교적 표준화되어 있고 다수의 공급자 간에 경쟁이 치열한 다른 여러 성숙한 제조부문에서도 마찬가지다.

의류 GVC에서 경제적 고도화의 주요 단계는 다음과 같다.

1. 조립/재단, 제작, 장식(CMT) : 의류 제조업자가 직물 또는 편물을 재단, 재봉하거나 직접 실로 의류를 직조한다.
2. 주문자상표부착생산(OEM)/풀패키지(Full Package)/ 본선인도조건(FOB) : 의류 제조업자가 완성뿐만 아니라 CMT를 포함한 모든 생산 활동에 책임을 진다. 해당 기업은 생산에 필요한 원재료, 조각 제품, 장식의 조달(소싱 및 융자)을 포함하는 상류부문 물류(upstream logistics) 역량을 갖추어야 한다.
3. 제조자설계생산(ODM)/디자인 포함 풀패키지 : 의류 생산에 디자인 역량을 추가하는 데 초점을 두는 사업 모형이다.
4. 자체상표생산(OBM) : 자체 상표 제품의 브랜드화와 판매에 초점을 두는 사업 모형이다.

[그림 2] 의류 글로벌 가치사슬 부가가치 단계의 스마일 곡선



자료 : 연구개발 디자인 구매 생산 유통 마케팅 서비스(Gary Gereffi(1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics* 48(1), pp.37~70).

개도국은 유리한 무역 협정, 저비용 노동력, 최종시장 근접성 등의 여러 이점 때문에 GVC의 최하위 부분으로 진입한다. 방글라데시와 스리랑카는 유럽 및 미국과 체결한 특혜 무역 협약으로 인해 초기 진입 및 성장이 촉진되는 등 큰 혜택을 입었으며, 그보다 더 최근에 레소토와 니카라과는 각각 "아프리카 성장 및 기회법(African Growth and Opportunity Act, AGOA)"과 CAFTA-DR TPL 협정으로 혜택을 누렸다.

GVC의 상위 부분으로의 고도화를 위해 더욱 중요한 요소들이 있다. 여기에는 국내 또는 지역 섬유산업의 존재, 해당 국가 내 대규모 섬유 및 의류 제조업체, 디자인과 브랜드화 단계로 고도화하려는 경우에는 필요한 인재 개발 및 국가 브랜드 수립을 위한 공공 및 민간 양 부문의 적극적인 산업 성장 노력이 포함된다.

■ 인력개발

의류산업의 전 세계적인 확충은 역사적으로 무역정책에 의해 촉진되어 온 반면, 2005년에 이르러서는 WTO에 의해 체결된 "섬유 및 의류에 관한 협정(ATC)"에 따라 이전에 의류산업을 규제했던 쿼터제의 상당 부분이 단계적으로 폐지되었다. 이러한 변화로 인해 국가경쟁력의 다른 주요 요소들인 노동비용, 생산성, 역량 등이 전면에 등장하였다. 중국, 인도, 방글라데시와 같은 저비용 국가들이 GVC의 하위 가치인 조립 부분에서 선두주자로 부상한 반면, 소규모 국가들은 경쟁력을 유지하기 위해서 고품질의 인적자본이 필요한 브랜딩, 디자인 등과 같은 상위 가치 부분으로 상향 이동할 수밖에 없었다. 결과적으로 인력 기술은 개도국이 의류 GVC에서 입지 유지 및 고도화를 위해 점점 더 중요한 요소가 되고 있다.

근로자의 과반수는 GVC의 생산 관련 부분(CMT 또는 OEM)에 집중되어 있으며, 전통적으로 교육수준이 낮은 청년층과 여성이 주를 이룬다. 전체 공장 근로자 중 생산기획자, 엔지니어, 기계기술자, 운영 지원 등과 같이 조립라인 직무에 관련되지 않은 자는 3~4%에 불과하다.[3] 그러

3) Nathan Associates Inc.(2006), "Cambodia Garment Industry Workforce Assessment: Identifying Skills Needs and Sources of Supply", Report prepared for the United States Agency for International Development.

나 GVC의 CMT 부분에서 요구되는 공식 기술 수준은 상대적으로 낮지만, 국가들이 상위 가치 단계로 고도화하고 물류, 금융, 디자인, 마케팅과 같은 새로운 기능을 지원하기 위해 고급 기술을 지닌 근로자가 필요하게 되면서 요구되는 기술 수준이 급속도로 높아지고 있다.

인력개발 대책이 생산성 증대 및 향상 잠재력이 크기는 하지만, 그러한 대책만으로는 경쟁력 개선에 있어 2차적인 역할밖에 하지 못한다. Duke CGGC의 보고서 "Skills for Upgrading"에 포함된 사례연구는 의류부문의 인력개발에 중요한 교훈을 제시한다.[4)]

첫째, GVC의 초기 단계에서는 공식적 훈련보다는 의류 노동력 내 기술격차를 해소하기 위해 관리자들이 실시하는 현장훈련에 큰 비중을 둔다. 현장훈련이 더 선호되는 이유는 비용이 덜 들기 때문이기도 하지만, 의류산업을 전문으로 하는 (공공 또는 민간) 직업훈련기관이 제한되어 있고 이러한 기관들이 제공하는 기술과 민간부문 수요 사이에 불균형이 존재하기 때문이기도 하다.

둘째, 전반적으로 기술 인력이 부족하며, 특히 개도국에서는 산업 개선을 지원할 수 있는 자격을 갖춘 관리자 및 경영자가 부족한 경우가 많다. 일반적으로 해외 파견을 통해 이러한 기술격차를 메우거나, 기존 기술이 현지 노동시장에 존재하지 않는 경우, 가능하다면 해외의 기업 본사에서 특정 상류부문(upstream) 또는 하류부문(downstream) 활동을 수행하기도 한다.

셋째, 성숙한 공급자들로부터 의류산업 노동력의 전문화를 위한 방안이 등장하고 있다. 이러한 방안에는 린 생산방식 및 기업 행동규범 준수의 압박 증가에 대응하기 위한 관리자 훈련, 터키와 스리랑카의 사례에서 볼 수 있는 제품 및 공정 개선을 위한 국가자격제도 수립 등이 포함된다. 이와 같은 대책은 개선을 위한 종합적 인력 기준 수립에 앞선 중요한 전조라 할 것이다.

4) Gereffi, G., K. Fernandez-Stark and P. Psilos(2011), *Skills for Upgrading. Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries*, CGGC, Duke University and RCI International. Electronic. http://www.cggc.duke.edu/pdfs/Skills-for-Upgrading-Workforce-Development-and-GVC-in-Developing-Countries_FullBook.pdf

■ 제 도

의류 GVC에서 제조 중심 부분에서는 민간부문이 인력개발에 주도적 역할을 수행해 왔으며 대부분의 기업들은 진입단계 근로자에게 내부훈련을 제공한다. 공공부문과 공여기관들(donor agencies) 양측이 의류산업 부문에서 기술 및 직업훈련소 기능을 수행하고자 여러 차례 시도하였으나 대체로 큰 성공을 거두지 못했다.

의류 GVC에서 상위 단계로 고도화한 두 국가인 터키와 스리랑카의 경우, 인력개발 지원을 위한 공공-민간 협력과 함께 이해당사자 간에 상당한 협조가 이루어지고 있다. 이러한 연대에 참여한 민간기업, 업종별 연합회, 교육기관, 민간부문은 관련 기술의 품질 개선을 위해 노력한다.

의류 GVC에서 ODM 및 OBM 단계의 성공적인 인력개발을 위해 선진국의 노하우가 활용되어 왔으며, 이를 위해 성공적인 의류산업 국가의 대학과 제휴하여 현지 프로그램을 위한 커리큘럼 설계를 지원하거나 기업 내 인재개발 지원을 위해 외국인 컨설턴트를 채용하였다. 단순히 경험을 통한 학습에 의존하기보다는 선진국의 우수한 훈련기관들과의 협력을 강화함으로써 고도화를 위한 기업 차원의 학습을 가속화할 수 있다.

국제노동기구(ILO)는 세계 공급사슬의 근로기준을 개선할 수 있는 "Better Work" 프로그램의 수립을 위해 세계은행의 부속기관인 "국제금융공사(IFC)"와 협력관계에 있다. 현재 Better Work 프로그램은 캄보디아, 아이티, 요르단, 레소토, 베트남, 그리고 가장 최근에 니카라과에서 시행되고 있는데,[5] 현재까지 ILO-IFC 협력 사업은 주로 사회적 대화 촉진, 근로조건 개선에 초점을 두어 왔으며, Better Work 프로그램 참여 개도국들이 의류 GVC의 세계적 구매자들과 더 유리한 조건의 계약을 체결하거나 기타 장기적인 혜택을 받을 수 있도록 연계하는 역할은 아직 하지 못하고 있다.

5) Jennifer Bair and Gary Gereffi(2013), "Better Work in Central America: Assessing the opportunities for upgrading in Nicaragua's apparel sector," Capturing the Gains Working Paper 17. http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-17.pdf

■ 경제적 · 사회적 고도화 또는 하향화 기여 요인

사회적 고도화는 같은 공장에서 함께 일하는 근로자들이라 하더라도 일부에게는 실현되고 다른 이들에게는 그렇지 않을 수도 있다. 모로코 의류산업의 사례가 보여주듯이, 선두기업이 자사의 브랜드 이미지에 지대한 관심을 갖고 자사의 공급업체 공장에 대해 근로기준 준수를 요구하는 경우, 고기술 근로자는 의류 GVC의 CMT 부문 공장에 고용된 경우라 하더라도 특히 계량화가 가능할 정도의 사회적 고도화 기회를 가질 수 있다. 이와 동시에 비숙련 근로자들은 해당 공장이 비용 경쟁력을 유지하고 주문 내용의 막판 변경이 가능한 유연성 유지를 위해서 대부분 사회적 고도화 대상에서 배제된다. 공장의 생산이 상위의 부가가치 품목으로 이동하는 경우에도 비정규 근로자들에게 있어 사회적 고도화는 여전히 어려운 문제다. 공장이 새로 맡게 된 업무가 생산의 부가가치를 높여주고 정규 근로자의 사회적 고도화로 이어지기도 하며, 이에 따라 정규 근로자들은 더 많은 기술을 개발하고 새로운 역량을 갖추기 위한 훈련에 접근할 수 있다. 그러나 저비용, 짧은 리드타임(상품생산 시작부터 완성까지 걸리는 시간), 높은 유연성 등과 같은 구매자의 요건에 맞추기 위해 비정규 근로자가 필요하며, 이러한 고용상 지위는 그들의 사회적 고도화를 방해하는 요인이 된다.

'패스트 패션(fast fashion)' 구매자들이 주도하는 GVC에 속해 있는 모로코의 의류공장에 대한 사례연구에 의하면, 기능적 고도화는 정규 근로자와 비정규 근로자에게 동시에 각각 사회적 고도화와 하향화를 초래한다. 한편으로, 구매자에게 완제품을 공급하고 포장, 저장 및 물류를 감독하는 공장은 구매자가 요구하는 행동규범을 철저히 준수할 뿐 아니라 자사의 고기술 근로자들과 지속적 관계를 유지하기 위해 안정적 계약과 더 높은 수준의 사회적 보호를 제공한다. 다른 한편으로는, 구매자의 잦은 주문 내용 변경에 신속하게 대응하고 짧은 리드타임 내에 작업할 수 있도록 비정규 근로자를, 특히 생산 사슬의 최종 부문(포장, 선적 등)에 임시 계약직으로 고용하고 때로는 임금 및 처우상 차별을 가할 뿐 아니라 과도한 초과근무를 요구하기도 한다.[6]

6) Arianna Rossi(2011), *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: The Case of the Garment Industry in Morocco*, DPhil dissertation. Brighton, Institute of Development Studies, University

공급자는 GVC에서 지위를 유지하거나 높이기 위해서 (구매자의 기준을 충족하기 위한) 품질 극대화와 (구매자에 대해 경쟁력을 유지하기 위한) 비용/가격 최소화 사이에서 균형을 맞추어야 한다. 이는 노동 및 사회적 고도화 잠재력과 관련하여 중요한 의미를 지닌다. 상업적 압력에 대처하기 위한 공급자의 노동 대응전략은 경제적, 사회적 하향화를 의미하는 "로우 로드"와 경제적 · 사회적 고도화를 뜻하는 "하이 로드"에 이르기까지 다양하며, 이 둘이 결합되기도 한다.[7] 근로조건을 악화시킴으로써 '로우 로드' 접근법을 택하는 이들은 품질 하락을 감수하며, 임금과 기타 근로조건을 개선함으로써 '하이 로드' 접근법을 택하는 이들은 가격 경쟁력의 하락을 감수한다. 따라서 많은 생산자들은 기준과 비용 유연성 모두를 높여주는 고품질, 저비용 고용의 절충된 방식을 채택한다. 이러한 점은 어느 사업장에서든 정규 근로자와 비정규 근로자들이 함께 채용되고 있는 현실에 반영된다.

경제적 · 사회적 고도화의 궤도를 분석하는 데 있어, 경제적 고도화가 항상 장기적 지속가능성을 위한 최적의 전략은 아니라는 점을 이해해야 한다. 통합 또는 '풀패키지' 생산 활동(주문자상표부착생산(OEM)이라고도 함)에서 제조자설계생산(ODM) 및 자체상표생산(OBM)으로 상향 이동하는 경로는 동아시아의 특정 의류업체들과 같이 GVC의 일부 기업들에게는 매우 이로웠다.[8] 그러나 GVC의 상위 부문에서는 리스크도 훨씬 크고 경쟁도 더 치열하기 때문에 이러한 방식이 모든 경우에 적용 가능한 것은 아니다.

중동부 유럽의 의류산업은 고도화 및 하향화 궤도가 어떻게 서로 긴밀하게 얽혀 있는지를 보여주는 좋은 예다. 1980년대 초반, 일부 중동부 유럽 국가들은 서유럽의 비소련지역 시장에서 주로 독일의 구매자와 계약업체와 '역외가공무역(Outward-Processing Trade: OPT)'을 하기 시작했다. 전통적으로 확고한 산업기반을 갖춘 국가들이라는 점을 감안하면, 의류 수출에 비중을 두는 것은 경제적 하향화로 간주될 수 있다. 의류부문 내에서, 슬로바키아와 같이 상대적

of Sussex; Arianna Rossi(Forthcoming), "Does Economic Upgrading Lead to Social Upgrading in Global Production Networks? Evidence from Morocco," *World Development*.

7) William Milberg and Deborah Winkler(2011), "Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement," *International Labour Review* 150(3~4), pp.341~365.

8) Gereffi(1999), op cit.

으로 더 발전된 국가들은 OPT에서 풀패키지 수출 생산(OEM)으로, 그리고 결국에는 ODM과 OBM으로 더 빠르게 이동할 수 있었던 반면에, 불가리아와 같이 경제발전이 더딘 국가들은 기본적인 OPT 도급 다음 단계로 이동하기가 훨씬 더 힘들었다. 그러나 중동부 유럽 국가들의 경우, 차별이 더 심한 서유럽의 '패스트 패션' 시장보다는 국내 소매시장에 대해 ODM과 OBM 상향이동 전략을 개발하는 게 더 용이하기도 했다.[9]

■ 결 론

지난 5년간 의류 GVC는 많은 새로운 난제에 부딪혔다. 쿼터제 및 보호조치의 폐지가 경제위기(2008~09년)와 맞물리면서 상대적으로 적은 수의 대규모 의류 수출국 간에 통합이 이루어진 반면, 다수의 소규모 수출국들은 GVC에서 퇴출되었다. 지난 몇 년간 쿼터의 단계적 폐지 이후 이러한 경향은 더욱 강화되었다. 중국, 방글라데시, 베트남, 인도네시아의 북미 및 EU내 시장 점유율은 증가하고 있지만, 이는 주로 미국에 공급하는 멕시코, 중미 및 카리브해 지역과 같이 '니어소싱' 수출국들의 점유율 감소를 대가로 한다.

이 글에서는 산업과 부문 전반에 걸쳐 존재할 수 있는 다양한 정도의 기업 및 근로자 통합을 고려함으로써, 의류 GVC에서 경제적 · 사회적 고도화로 이어지는 요소들을 서술하고 이를 사례로 설명하고자 하였다. 경제적 · 사회적 고도화과 하향화의 관계를 더욱 체계적으로 분석하고자 시도한 이 글을 기반으로 향후 기업과 근로자 모두를 권리가 있는 사회적 인자뿐 아니라 생산적 주체로 다루는 더욱 종합적인 연구가 이루어지기를 희망한다. KLI

9) John Pickles, Adrian Smith, Milan Bucek, Poli Roukova, and Robert Begg(2006), "Upgrading, Changing Competitive Pressures, and Diverse Practices in the East and Central European Apparel Industry", *Environment and Planning A* 38(12), pp.2305~2324; Evgeni Evgeniev and Gary Gereffi(2008), "Textile and Apparel Firms in Turkey and Bulgaria: Exports, Local Upgrading and Dependency", *Economic Studies* 17(3), pp.148~179.