

중국 발해만 지역의 직접투자와 초국경적 생산네트워크

최승철

南開大學 經濟研究所 城市與地域經濟研究室 訪問學者

1. 서론

세기의 시작을 맞이하면서 많은 사람은 과거와 현재의 차별성을 부각 시킴으로써 다가올 미래에 대한 희망을 꿈꾼다. 과거로부터 현재를 구분하기 위한 노력은 다양한 분야에 걸쳐 실로 경쟁적으로 전개되었다. 이러한 노력들 가운데, 소위 ‘글로벌’(global) 현상은 16세기 후반 이래 인류의 삶을 규정해온 ‘국가’(nation state)에 대해 근본적인 질문과 더불어 새로운 북극성으로 위세를 떨치고 있다.

경제활동과 관련한 국가간 교역은 기업의 직접투자와 글로벌네트워크로 전환하고 있으며, 이는 궁극적으로 전세계의 모든 지역을 하나의 생산체제로 발전시키고자 하는 자본의 논리를 명확하게 반영하고 있다. 실제로 한 조사에 따르면 80년대 전세계의 해외직접투자 규모는 같은 기간 세계 GNP의 4배를 초과한 것으로 보고되었다. 이외에도 약 26만여 해외자회사와 4만여 모기업의 내부거래는 전세계 교역규모의 3분의 2 이상을 차지¹⁾하는 등 기업의 해외직접투자는 오늘날 경제활동을 주도하는 중요

1) UNCTAD. 1996, *World Investment Report 1996; Investment, Trade and International*

한 메커니즘으로 작용하고 있다. 기업의 해외직접투자와 생산활동의 초국경적 확산은 국가간, 지역간 경제활동의 연계(linkages)를 심화시키는 직접적 원인으로 작용하고 있다. 동시에 기업의 직접투자는 특정지역에 대한 공간적 집중을 통해 새로운 형태의 공간적 분업체계를 형성·발전시키고 있다.

1960~1970년대 거대 독점기업과 선진자본주의 국가의 전유물로 인식되었던 기업의 해외투자활동에서 홍콩, 한국 등 동아시아 신흥공업국가의 진출이 세계경제환경의 변화와 더불어 두드러지게 나타났다. 이들 동아시아 신흥공업국가의 해외직접투자활동은 선진국의 투자형태와 다른 행위 유형과 공간적 특성을 바탕으로 하고 있다. 1997년 현재 각국의 직접투자 총액 중 홍콩의 94%, 한국의 43%, 대만의 38%, 싱가포르의 57%가 인접한 지역을 대상으로 하고 있으며, 이와 같은 공간적 집중은 독점적 대기업들 사이에서 볼 수 없는 독특한 유형의 생산적·공간적 분업체계를 형성하고 있다.

기업의 직접투자와 초국경적 생산네트워크에 대한 분석은 세계경제의 환경변화와 함께 새롭게 형성되고 있는 공간적 경제질서의 본질은 물론 지역적 특수성을 파악하는 중요한 계기를 제공하게 된다. 이러한 점에서 본 논문은 동아시아 신흥공업국의 자본이 집중된 동북아 지역, 특히 중국을 중심으로 전개되고 있는 기업의 직접투자활동을 분석함으로써 초국경적 생산활동의 구체적 유형과 공간적 특성을 밝히고자 한다. 이를 위해 본 연구가 선택한 공간적 범위는 1990년대 중반 이후 한국기업이 집중하고 있는 중국의 발해만(渤海灣)—텐진(天津) 지역을 대상으로 선정하였다. 그동안 한국자본의 대중국투자는 국내외적 경제환경의 변화와 더불어 여러 번의 전환점을 경험하였다. 1980년대 후반 의류봉제, 신발, 가발 등 노동집약적인 한계산업중심의 초기투자유형은 1990년대 들어서면서 전기전자, 기계업종의 진출과 더불어 새로운 전환을 맞이하게 되었다. 특히 공

정간 분업을 바탕으로 하는 전기전자업종의 해외투자활동은 한계산업의 투자활동과 다른 공간적 분업체계를 형성하는 계기로 작용하였다.

2. 전자산업의 발전과 생산기지로서 동아시아

1) 생산활동의 공간적 확산

오늘날 전자산업은 고도의 기술수준을 요구하는 반도체로부터 단순노동력을 활용하는 부품조립생산에 이르기까지 다양한 범주의 자본, 기술, 지식을 요구하는 일종의 ‘체계적 산업’(systematic industry)의 대표적인 유형으로 자리잡고 있으며, 동시에 성장주도산업으로서 그 경제적 위치를 확실히 하고 있다. 기술혁신과 교통 및 통신수단의 발전과 더불어 모듈화를 통한 부품의 표준화, 융합화는 생산활동의 공간을 재구조화하는 계기로 작용하였다. 연구개발 및 디자인 관련 기술집약적 생산활동의 공간적 집중과 자동화를 바탕으로 하는 자본집약적 생산공정의 공간적 확산은 기업의 입지선정의 범위를 확대하였다.

제2차세계대전 이후 군수산업을 중심으로 한 미국의 전자산업은 정부주도형의 축적체제를 형성한 반면, 일본에서는 내구소비재를 비롯한 가전 부문—민수(民需)—이 전자산업의 핵심으로 등장하였다. 일본의 전자산업은 미국의 기술과 독자적인 대량생산체제를 결합한 일종의 공정혁신(process innovation)²⁾을 바탕으로 미국을 위협하고 있었다. 전자산업의 예상치 못한 혁신적 결과는 자국시장과 기업의 보호를 목적으로 하는 국가의 활발한 정책적 개입을 가져왔다. 즉 다양한 형태의 진입장벽과 연구개발활동에 대한 국가의 적극적 개입, 새로운 시장의 개척과 유지를 위한 기업의 적극적인 해외직접투자활동은 오늘날 세계전자산업의 역동적인

2) 김화섭. 1995, 『東北아시아 산업발전단계 비교분석과 협력방안』, 서울: 산업연구원, pp.22~24.

활동을 설명하는 중요한 사회경제적 조건으로 작용하고 있다.

그러나 전자산업과 관련한 대부분의 진입장벽은 실제 커다란 성과를 이루지 못하고 있었다. 왜냐하면 빠른 기술변화와 전자산업의 다양한 속성은 새로운 진입가능성을 제공하면서 오히려 해외투자를 부추기고 있기 때문이다.³⁾ 전자산업에 있어서 진입장벽을 피하기 위한 기업의 노력은 제품의 다양화와 해외투자활동을 통한 “Made-in-Market,” “Speed-to-Market” 등과 같은 생산활동의 공간적 확산을 가져왔다. 이외에도 시장조건의 변화, 즉 다양한 소비형태와 제품수명주기의 단축은 대량생산방식의 내부적인 모순을 심화시키고 있다. 민감한 시장변화에 대해 기업은 초기투자(sunk cost)를 보호하면서 동시에 생산활동의 유연성을 확보하기 위한 다양한 형태의 기업간 네트워크(inter-firm network)를 형성하게 되었다. 즉 기업은 지역별로 전문화된 직접투자와 기업간 네트워크를 통해 생산활동의 유연성을 확보하는 전지구적인 생산분업체계를 형성하게 되었다.

2) 동아시아의 산업화와 전자산업

동아시아 지역에서 전자산업은 1960년대 말~1970년대 초반 미국과 일본기업의 신흥공업국가에 대한 직접투자와 1980년대 후반 신흥공업국가의 중국을 비롯한 개발도상국가에 대한 직접투자로 구분된다. 각각의 시기에 있어서 직접투자활동은 개별 지역의 생산활동을 전지구적인 분업체제로 끌어들이는 결과를 초래하였으며, 동시에 지역 내 산업구조를 변화시키는 계기로 작용하였다. 1960년대 말 미국계 전자업체의 해외투자 유형은 저숙련 노동이 요구되는 공정에 대해 임금이 낮은 지역으로 이전하여 가공, 조립한 후, 반제품 상태로 재수입하는 일종의 ‘공정간 공간적 분업체계’를 선택하였다. 반면 가전중심의 일본계 전자업체는 저가의 표

3) D. Ernst. 1997, “From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry,” *BRIE Working Paper 98*, University of California at Berkeley.

준화된 부품에 대해 해외생산을 통해 조달하는 ‘품목별 공간적 분업체계’를 특징으로 하였다. 자국 내 산업구조조정을 위한 미국과 일본계 전자산업의 해외투자활동은 단순 조립공정을 중심으로 하는 보완적 생산기지의 확보와 더불어 동아시아 지역의 새로운 산업화의 가능성을 가속화하는 계기로 작용하였다. 즉 전자산업부문에서 해외투자활동은 기업의 독점적 우위나 지역적 우위에 근거한 전략적 행위일 뿐 아니라 초국경적 공간분업체계를 형성하는 중요한 메커니즘으로 작용하고 있음을 증명하는 것이다.⁴⁾

하청생산과 OEM을 바탕으로 미·일계 기업의 보완적 지위에서 출발한 동아시아 국가의 생산활동은 오늘날에 이르러 단순한 보완적 관계를 넘어서고 있다. 이제 동아시아는 세계전자산업에서 더 이상 주변적 위치에 머물러 있지 않으며, 전지구적으로 전개되고 있는 가치사슬(value chain)의 중요한 결절지(nodal point)로 작용하고 있다. 비록 한국을 비롯한 동아시아 국가의 전자산업이 미국과 일본계 기업간 경쟁의 산물⁵⁾이기는 하지만, 이 과정에서 학습효과를 통한 성장은 1990년대 세계전자시장에서 새로운 경쟁자로서 동아시아의 등장을 예고하고 있다. 예를 들면 동아시아의 대표적인 전자산업가운데 하나인 TV의 경우, 일본과 한국의 업체는 각각 전세계 공급량의 37%(5,026만 6천대), 16.4%(2,238만 5천대)를 공급하는 등 절반이상을 차지하고 있으며, 동아시아 전체적으로는 64.9%(8,836만 1

4) D. A. Smith. 1997, "Technology, Commodity Chains and Global Inequality: S. Korea in the 1990s," *Review International Political Economy*, vol.4, no.4, pp. 56~7.

5) 전자산업의 국제화, 특히 생산의 아시아화 현상에 관한 논의는 다음과 같은 두 가지 형태를 띠고 있다. 우선 임휘철(1993)에 따르면, 그는 미·일계 기업의 전 세계적인 독점력강화와 동아시아의 종속심화라는 관점에서 생산의 국제화를 설명하고 있다. 이러한 입장은 전형적인 세계체제론적 입장을 채택하고 있는 것이다. 한편 미국의 BRIE집단에 의한 일련의 성과물은 주로 기업의 초국경적 생산 네트워크의 형성과 통제메커니즘을 중심으로 설명하고 있다는 점에서 종속의 문제와 공간적 분업체계가 갖는 사회경제적 함의에 대한 설명이 부족하다. 좀 더 자세한 내용은 임휘철(1993)과 BRIE working paper를 참조할 것.

천대)에 달하고 있다.

전자산업에서 극소전자기술의 혁신적 성과는 제품의 경박단소화를 가져왔으며, 교통통신수단의 발달은 ‘연구개발—생산—조립—분배’에 이르는 일련의 “가치사슬”의 공간적 확산과 함께 새로운 국제분업구조를 가져왔다. 생산활동을 둘러싼 공간적 분업체계는 선진국과 후진국 간 수직적 위계구조로 단순화할 수 없을 만큼 복잡한 형태로 전개되었다. 단순조립과 저부가가치 부품생산을 중심으로 발전해온 동아시아의 전자산업은 오늘날에 이르러 대만의 컴퓨터 부품 및 주변기기, 싱가포르의 HDD, 한국의 비메모리 반도체와 가전부문에서 미국과 일본계 초국적 기업과 경쟁할 수 있을 정도로 발전하였다. 이와 같은 동아시아 국가의 성장은 앞서 제시한 생산활동을 둘러싼 초국적 분업관계의 확산의 결과라고 할 수 있다. 이러한 현상에 대해 게레피(Gereffi, 1994)와 휘틀리(Whitley, 1998)⁶⁾ 등은 ‘전지구적인 경제협력과 지구적 상품사슬’(global commodity chain)의 발전으로 설명하고 있다.

3) 한국전자산업의 해외투자

1960년대 초반 미국과 일본계 기업의 직접투자와 수입대체형 산업으로 출발한 한국의 전자산업은 수직계열화된 대량생산체제를 바탕으로 하는 수출주도형 산업으로 성장·발전해 왔다. 하지만 1980년대 후반 국내외적 생산환경의 변화는 저임금의 단순노동력을 활용한 노동집약형 생산체제의 위기를 심화시키는 계기로 작용하였다. 이러한 환경변화에 대한 기업의 반응은 생산설비의 자동화와 합리화를 통한 자본집약형 생산체제의 형성과 동시에 저임금 노동력을 활용하기 위한 주변개발도상국에 대한 투자활동으로 나타났다. 특히 해외직접투자의 선택은 주요수출시장에서

6) R. Whitley. 1998, “Internationalization and Varieties of Capitalism: the Limited Effects of Cross-National Coordination of Economic Activities on the Nature of Business Systems,” *Review International Political Economy*, vol.5, no.3, pp.10-12.

<표 1> 컬러TV의 업체별 지역별 생산현황(1996년 현재)

단위: 천 대

	아시아						북미	중남미	유럽	합계
	일본	중국	한국	태국	말련	기타				
일본계	6,481	3,435	0	5,065	9,500	6,305	11,200	1,800	6,480	50,266
유럽계	0	2,150	0	1,295	0	1,370	8,400	0	4,220	17,435
한국계	0	220	17,850	685		400	2,300	0	930	22,385
기타	0	15,205	1,150	1,655	2,400	13,195	3,840		8,640	46,085
합계	6,481	21,010	19,000	8,700	11,900	21,270	25,740	1,800	20,270	136,171

출처: Elsevier Advanced Technology(1998), *Yearbook of World Electronics Data* 재구성.

<표 2> 전자산업의 해외직접투자추이

단위: 건, 백만 달러

연도	총 투자		
	건수	금액	전년대비
~ 1989	134	958	
1990	71	313	
1991	69	200	-36.1
1992	83	199	-0.5
1993	107	347	74.3
1994	189	663	91.0
1995	180	679	2.4
1996	181	186	-72.6
1997	206	348	87.1
합계	1,220	3894	

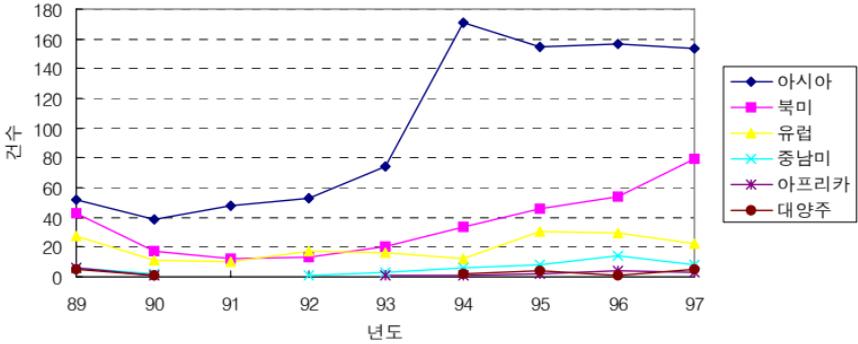
자료: 재경부(1998), 국제투자 및 기술도입 동향.

무역마찰을 회피하고 기술혁신을 담보하지 않은 채 노동비용을 절감할 수 있는 중요한 대안으로 간주되었다. 이러한 점에서 한국 전자산업의 해외투자활동은 디킨(P. Dicken)이 구분하고 있는 ‘시장지향적 생산’(market-oriented production)과 ‘비용지향적 생산’(supply or cost-oriented production)을 모두 포함하고 있다고 할 수 있다. 무역마찰과 보호무역주의의 경향이 국내기업의 해외투자의 현실적 조건이라고 한다면, 글로벌 소싱(global sourcing)과 같은 새로운 생산활동의 경향은 전자산업의 해외투자를 부추기는 본질적 요인으로 작용하였다.

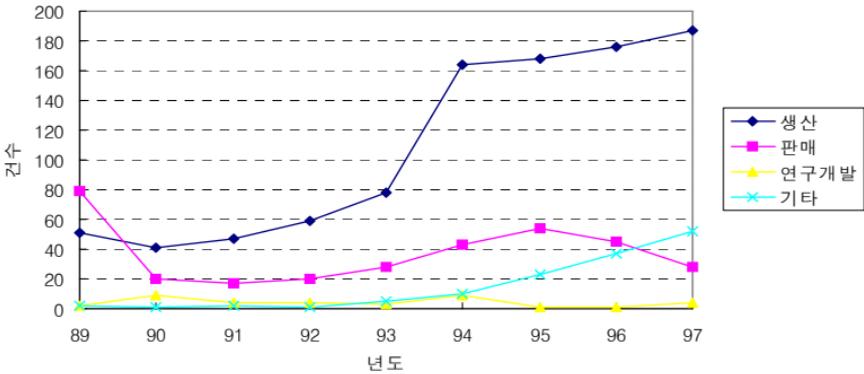
<표 2>와 <그림 1>에서 볼 수 있듯이 국내전자산업의 해외투자활동은 1992년 이후부터 본격화되었다. 이 시기 해외투자는 대기업 중심의 부

<그림 1> 지역별 해외투자 동향

지역별 해외투자동향(건수)



전자산업 법인별 투자동향(건수)



자료 : 재경부(1998), 국제투자 및 기술도입 동향.

품공급업체 진출이 함께 본격화되면서 투자건수와 규모 면에서 급격한 증가를 기록하였다. 1995년 현재 16개 국가에서 70여 개 생산공장을 운영하고 있는 대기업의 해외투자활동은 80년대 초반 시장방어를 위한 소극적 형태에서 벗어나 표준화된 생산품목을 중심으로 저임금 노동력과 현지시장을 동시에 활용하기 위한 투자를 지배적으로 전개하였다. 기업은 기존의 생산과정을 표준화, 세분화함으로써 제품단위별 해외투자를 전개하기 시작하였다. 이제 국내전자산업은 노동집약적인 생산공정과 표준화

된 제품에 대한 생산활동을 중국, 동남아시아 등 주변의 저임금 국가로 이전하면서 국내산업의 구조를 새롭게 형성하기 위한 노력을 구체화하고 있다.

3. 발해만 지역의 해외직접투자와 생산네트워크의 형성

오늘날 동북아지역에서 초국경적 지역경제권은 관련국가의 제도적 합의보다 개별기업의 투자활동을 통해 구체화되고 있다. 기업의 성장과정에서 형성한 다양한 사회경제적 조건과 비공식적인 관계는 기업의 행위양식을 결정하는 요인으로 작용한다. 제도화된(institutionalized) 기업의 합리적 선택은 생산활동에 관한 조직체계와 기업간 거래형태를 규정하고 있다는 점에서 기업의 공간적 분업체계의 특성을 파악하는 중요한 근거가 된다.

1) 기업의 생산활동과 해외직접투자

대부분의 국내 전자업체와 마찬가지로 본 연구의 사례기업(이하 A사) 역시 미국과 일본으로부터 기술도입과 정부의 정책지원에 힘입어 대량생산체제를 갖춘 대형기업으로 빠른 성장을 전개해왔다. 설립 당시 부족한 기술과 부품공급을 일본에 의존하는 단순조립을 통한 OEM생산의 한계를 벗어나지 못했다. 이 과정에서 A사는 ‘제품개발(일본)→ 조립생산(한국)→ 시장(미국)’으로 연결되는 국제적 생산체계하에서 생산기지의 역할을 담당해왔다. 이와 같은 국제적 분업체계하에서 기업은 저임금 노동력을 바탕으로 하는 수출주도형의 대량생산체제를 단기간 동안 형성할 수 있게 되었다. 생산의 국제화를 위해 일본기업을 전략적 파트너로 선정한 이후 기업설립 10년 만인 1978년 연 200만 대, 월 14만 대의 생산능력을 갖춘 세계적 규모의 TV생산업체로 성장하였다. 기업의 대량생산체제는 1984년

500만 대, 1986년 1,000만 대를 기록하는 등 더욱 심화되었다. 하지만 생산규모의 비약적인 성장에도 불구하고, 생산활동과 수출시장과 관련한 어떠한 변화도 발견되지 않고 있었다. 즉 활발한 수출활동에도 불구하고, 기업의 생산활동에 있어서 자가브랜드의 비중은 35%를 넘어서지 못했다. 근본적으로 생산기술을 전적으로 외국기업에 의존한 결과이다. 일종의 ‘모방전략’(a follow the leader strategy)⁷⁾에 기초한 생산활동은 기술개발 대신 구체적인 생산과정에서 발생하는 노동비용과 지가 등의 요소비용 절감을 이윤창출의 원천으로 삼고 있다. 이러한 점에서 기업의 생산역량의 증가는 물리적 집중과 통제를 바탕으로 하는 양적 팽창에 불과한 것이라고 할 수 있다.

기업의 성장과정에서 보여준 대량생산체제는 70년대 초반 수도권 지역에서 45만 평 규모의 종합전자단지⁸⁾로 구체화되었다. ‘소재, 부품에서 완제품까지’ 모든 생산활동의 공간적 집중을 통한 대량생산체제는 80년대 중반 이후 주요 수출시장인 미국과 유럽의 보호주의적 무역갈등과 시장 포화에 따라 심각한 위기에 직면하였다. 또한 동남아시아 지역에 진출한 마쓰시타,⁹⁾ 도시바, 소니, 산요 등 일본기업은 가격경쟁을 통해 기업의 주요 수출시장을 위협하고 있었다. 이외에도 노동력 감소, 노동운동의 증가, 지가 상승, 화폐가치 상승 등 국내적 조건은 더 이상 저임금을 바탕으로

7) Y. S. Kim. 1997, “Technological Capabilities and Samsung Electronics’ International Production Network in Asia,” *BRIE Working Paper 106*, University of California at Berkeley.

8) 대규모 전자공단을 설립하는 과정에서 기업의 의도는 다음과 같은 기업오너의 말을 통해 간접적으로 엿볼 수 있다. “전자산업은…… 기술상의 이점과 규모의 이점을 가지고 세계시장을 파고들어야만 성공한다. 지금은 이 땅이 크게 느껴질지 모르지만, 머지않아 더 많은 땅이 필요하게 될 것이다. 동경의 산요전기는 단지면적이 40만 평이다. 우리는 그들보다 한 평이라도 더 큰 단지를 지어야 하므로 수원단지의 규모는 45만 평으로 한다.”라고 말하면서 대량생산체제를 구축해왔다. 좀 더 자세한 내용은 『A전자 20년사』(A전자, 1989)를 참조할 것.

9) 예를 들어 동남아시아와 중국에 대한 마쓰시타의 해외투자 프로젝트는 1987년 5개, 1988년 4개, 1990년 3개, 1991년 4개, 1992년 2개, 1993년 8개였다(Itoh & Shibata, 1994).

<표 3> 사례기업의 해외직접투자활동과 규모

	1990년	1991년	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년
포르투갈	<----->								
미국	<----->								
멕시코	<----->								
태국	<----->								
헝가리	<----->								
터키	<----->								
영국	<----->								
중국	<----->								
인도네시아	<----->								
브라질	<----->								
스페인	<----->								
베트남	<----->								
인도	<----->								
우즈베크	<----->								

출처 : 주요 경제신문에서 재구성

하는 노동집약적 생산활동의 전환을 압박하고 있었다. 이와 같은 국내외적인 환경변화와 관련하여 기업은 해외직접투자를 통한 생산활동의 현지화를 추구하게 되었다.

이와 같은 활발한 해외직접투자활동은 기업의 생산활동과 관련하여 국내 본사와 해외 자회사간에 새로운 형태의 분업체계 형성을 부추기고 있었다. 그동안 세계시장에서 표준화된 성숙기술을 바탕으로 중저가 제품에 대한 대량생산체제를 구축해 온 기업의 특성은 해외투자활동을 통해 신속한 설비이전이 가능한 자본집약적인 장치산업으로 재편하면서 유연성을 갖춘 전지구적인 대량생산체제로 발전하게 되었다. 즉 기업은 <표 4>와 같은 해외투자 전략을 통해 세계경제의 지역화 경향에 대응하는 지역별 생산거점의 형성과 초국경적 생산네트워크를 발전시키고자 하였다. 특히 90년대 후반 해외직접투자의 규모가 일정수준에 도달하면서 기업은 ‘글로벌 생산체제(GPM)’를 통해 국내 본사와 지역본부, 현지생산법인을 연결하는 기능적 통합체계를 형성하였다. 이와 같은 기능적 통합의 궁극적인 형태는 표준화·자동화된 생산라인(production line)을 해외로 이전하는

<표 4> 한국전자산업의 해외투자 전략의 변화

시기	기본전략	비고
80년대 초반	·무역규제 대응 위한 역내생산 및 우회 공급을 목적으로 한 하청생산운영 ·후진국 위주의 부품수출사업확대	·반제품사업, 기본인프라구축
80년대 후반	·무역규제 지속대응 및 전략지역 현지진출 ·해외생산의 원가경쟁력 확보 ·현지공장 생산과 품질안정 주력	·현재생산원가 경쟁력 개선 ·신규공장 초기가동 안정
90년대 초반	·경제블록별 역내 생산기지 구축 및 단위 공장별 경제규모 구축	·잠재시장 진출(중국, 중동)
90년대 중반	·해외생산에서 해외사업으로 개념전환 (저부가가치 제품이전, 등가폐지) ·현지생산으로 현지시장 진출	·해외생산규모 확대 ·해외생산 손익개선
90년대 후반	·사업전략의 일원화 ·패러다임의 변화(스피드, 마케팅 중시) ·본사비용 환수(로열티 회수)	·해외법인 경영혁신 추진 ·시스템 및 Total process개선

출처: 한국전자공업진흥회 간부와 인터뷰 정리

과정에서 공간적인 제한을 받지 않은 채 대량생산체제를 단시간 내에 형성하는 것이다.

이러한 점에서 본 논문은 동아시아 신흥공업국의 자본이 집중된 동북아 지역, 특히 중국을 중심으로 전개되고 있는 기업의 직접투자활동을 분석함으로써 초국경적 생산활동의 구체적 유형과 공간적 특성을 밝히고자 한다.

2) 기업 내 네트워크의 형성과 발전

① 수직적 위계구조

설립초기 기술 및 자본축적이 빈약하고 국내시장이 발달하지 못한 상황에서 노동과정에 대한 효율적 통제는 기업의 가치실현을 위한 중요한 수단으로 작용하였다. 이 과정에서 고도의 수직적이며 획일화된 기업문화와 공간적으로 집중된 생산체계의 형성은 수직적 위계구조를 낳는 요인으로 작용하였다. 한편 국내 생산활동에서 형성된 고도의 수직적 위계구

조는 해외 투자과정에서 약간의 변화를 경험하게 된다. 현지시장 보호를 위한 미국 및 유럽지역의 진출은 한국본사의 생산계획에 의존한 채 적시 생산공급기능을 담당하고 있다는 점에서 기존의 국내 사업부체제의 공간적 확산에 불과한 것이었다. 하지만 90년대 들어서면서 개발도상국에 대한 투자가 확대되면서 기업은 해외생산법인의 부품조달과 완제품의 분배 체계를 둘러싼 지역별 본부제를 채택하는 등 생산활동을 둘러싼 기업의 조직체계에 중요한 변화를 시도하게 된다.

1998년 현재 A사는 8개 사업부에 본사기능을 이전함으로써 제품개발, 생산, 판매 등 일련의 기업활동을 전지구적 생산체제로 발전시키고 있다. 예를 들어 TV의 경우, 국내 본사를 비롯하여 북미, 유럽, 아시아, 일본, 중국 등 총 6개의 지역 본사와 10개의 해외 생산법인으로 구성된 유사독립적인 조직체계를 형성함으로써 ‘제품의 기획 및 조달공급→생산→판매’와 관련한 초국가적인 기업네트워크를 구축하고 있었다.

② 기업 내 거래의 전개

대량생산방식을 채택하고 있는 기업은 효과적인 노동통제 및 효율적인 부품공급체계를 통해 이윤 극대화를 추구하고자 한다. 해외직접투자과정에서 A사가 선택한 기본적인 조직체계는 국내 본사와 해외 자회사의 유기적 관계를 강조하는 것이다. 즉 해외 자회사의 기업활동은 본사에 의해서·간접적으로 통제되고 있다. 특히 부품조달체계를 둘러싼 본사의 역할은 해외 자회사를 통제하는 중요한 기제로서 작용하였다.

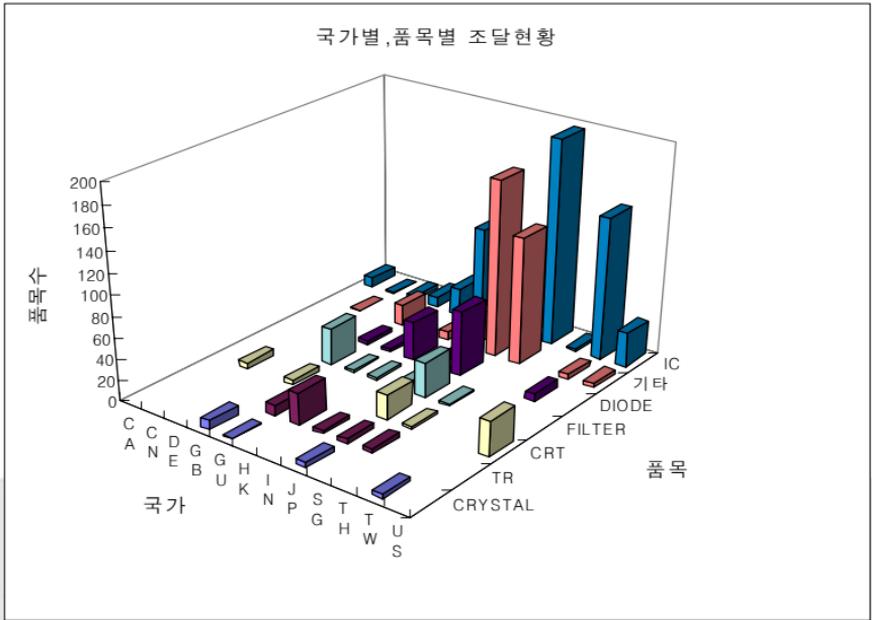
효과적인 재고관리와 원활한 부품조달체계의 형성은 가전업체의 해외 생산활동을 규정하는 중요한 요인으로 작용하고 있다. 많은 기업은 전세계에 분포되어 있는 해외 생산기지의 원활한 활동을 위해 ‘전지구적 조달체계’(global SCM: supply chain management)를 운영하고 있다. 이 과정에서 국내 본사와 해외 자회사 간 부품 및 제품의 공급관계는 부서간 직접거래와 국제조달사무소(이하 IPO)를 통한 간접거래로 구분할 수 있다. 부품공급을 둘러싼 본사와 해외 자회사의 관계는 현지승인의 범위와 밀접

한 연관을 맺고 있다. 앞서 설명하였듯이 해외생산의 본질적인 특성은 표준화된 생산공정과 제품을 통해 구체화된다. 특히 개별지역에서 전개되는 모든 생산활동은 본사에서 시험개발과정을 거친 대량생산체제를 채택하고 있다는 점에서 부품공급과 생산계획이 본사에 의해 배타적으로 결정되는 모습을 보인다. 부품공급과 관련한 본사의 태도는 현지화의 비중을 지속적으로 확대하는 것이다. 부품의 현지화와 관련하여 본사는 A, B, C, D등급으로 구분하여 A, B등급의 경우 본사승인을 요구하고 있다. 단 CRT 등 핵심부품의 경우 현지화 대상에서 제외하고 있다. Inductor-Axial, 잭, 리드콘덴서조립, 매칭트랜스, 일반 저항기, D-코일, 안테나, 스위치, C-세라믹 등 C급 부품의 경우, 점차적으로 현지법인의 자체승인 범위를 확대하고 있다. 한편 현지 생산법인은 배터리, 와이어, 기구물 등 일반 사양성 부품에 대해서만 자율적인 결정을 권장하고 있었다.

해외직접투자과정에서 기업 내 거래관계의 변화를 주도하는 기제로서 IPO의 역할을 들 수 있다. 생산과정의 표준화를 통해 생산비용과 물류비용을 최소화하고자 하는 기업전략은 주요 지역에 대한 국제조달사무소의 설치로 나타났다. IPO는 본사와 해외생산법인 그리고 외부공급업체를 연결하는 중요한 메커니즘으로 작용하고 있다. IPO의 출현과 함께 기업의 부품공급은 공간적 확산에도 불구하고 단납기 유연체제를 유지할 수 있었다. 도쿄(東京)와 싱가포르, 대만, 홍콩 등에 있는 IPO와 본사 구매부서는 해외생산법인에 대한 부품공급의 70% 이상을 차지하는 등 전지구적 생산관리에 있어서 필수적인 요소로 작용하고 있다. 예를 들어 1997년 현재 해외생산법인에 대한 부품공급의 형태는 본사 77%, 현지공장 11%, 계열기업 12% 등으로 나타난다. 특히 본사는 직접구매와 IPO를 활용하여 해외부품업체와 관계를 맺고 있으며, IPO의 비중은 전체 외자구매 가운데 40%를 차지하고 있어 본사 구매활동의 핵심으로 등장하고 있다.

<그림 2>에서 나타난 IPO를 통한 외자조달품목은 주로 IC와 기타부품을 중심으로 이루어지고 있으며, 지역별로는 일본(367건), 싱가포르(325건), 홍콩(172건), 대만(152건) 등 동아시아 지역에 집중되어 있다. 이와

<그림 2> IPO의 부품조달현황



출처: A사 내부자료.

같은 IPO체제하에서 중국의 현지생산법인은 홍콩과 한국IPO를 통해 표준화된 부품을 공급받고 있다. 부품조달과 관련한 IPO의 역할이 의미하는 바는 부품공급 현지화를 지속적으로 추구하면서 동시에 본사의 통제력을 유지함으로써 조직체계를 집중화함은 물론 시장변화에 유연하게 적응할 수 있다는 점이다.

③ 기업 내 거래의 특성

공간적 집중화를 통한 대량생산체제는 표준화와 제품수명주기의 단축으로 인해 효율성에 한계를 보이기 시작하였다. 생산기술이 표준화·자동화되면서 공간적 제약조건이 약화되었으며, 이는 기업의 초국경적 생산활동에 대한 가능성을 높이는 요인으로 작용하였다. 이와 같은 기업 안팎의 변화와 더불어 A사는 AV부문을 중심으로 활발한 해외 직접투자활동을 통해 본사와 해외 자사회 간의 생산적 분업체계를 재구조화하기 시작하

였다.

해외직접투자가 확대되면서 국내의 본사와 공장은 제품개발, 고부가가치 TV와 컴퓨터생산, 부품공급 기능을 강화하는 한편 해외 자회사는 제품별 조립생산기능을 담당하는 초국경적 생산분업체계를 형성하였다. 예를 들어 해외직접투자가 본격화되기 직전인 1987년 당시 본사는 13개의 반제품 라인과 3개의 부품생산라인을 운영함으로써 연간 418만 대의 생산능력을 구축하였다. 그러나 해외직접투자를 통한 지속적인 생산설비의 이전은 1998년 현재 국내 본사공장은 반제품 라인 6개, 컴퓨터 모니터 2개 라인, 3개의 자동화라인으로 구성되었다. 특히 자동화 생산 라인은 주로 해외자회사에 공급하기 위한 부품생산을 중심으로 이용되었다. 이외에도 해외 직접투자과정에서 지속적인 생산라인의 이전과 더불어 국내본사 공장은 새로운 생산방식의 개발과 포트폴리오제작을 중심으로 운영하고 있다.

한편 A사의 대중국 투자 이후 생산활동의 공간적 분업체계는 생산의 유연성과 통제의 용이성에 따라 형성되었다. 그리고 국내생산에서 볼 수 있었던 복합생산체제에서 단일품목중심의 생산활동이 지배적으로 등장하였다. 이 과정에서 본사와 해외자회사간에 전개되는 기업 내 거래의 특징이 결정된다. A사의 초국경적 생산네트워크는 국내 본사의 전략적 정책 결정과 생산계획에 따라 현지공급을 목적으로 하고 있다. 즉 해외 자회사는 단순히 본사의 사업전략과 지역별 수주예측에 따라 생산규모를 할당 받는다. 이러한 점에서 해외자회사, 특히 중국과 같은 개발도상국에 진출한 현지생산법인은 국내본사의 수주실적과 지역별 분배정책에 의존한 채 독자적인 기업활동계획을 형성하지 못한다.

3) 기업간 네트워크의 형성과 발전

① 계열기업간 수직적 생산네트워크

현대 기업활동은 기술혁신에 따른 제품수명주기의 단축, 투자규모의 대

형화, 외부소싱의 활성화, 집단적인 시장보호의 압력(Ernest, D. 1994)이 거세지면서 기업간 또는 조직간 거래를 활발하게 전개하고 있다. 원부자재의 생산과 조립 등에서 수많은 생산공정으로 세분화되어 있는 자동차, 전자산업의 경우, 개별기업이 생산의 모든 과정을 해결한다는 것은 현실적으로 불가능한 일이다. 생산활동과정에서 형성되는 기업간 네트워크는 그 형태에 따라 공급네트워크(supplier network), 생산네트워크(production network), 소비네트워크(consumer network), 연합(standard coalition), 기술협력네트워크(technology network) 등 5가지로 구분되며¹⁰⁾, 그것의 구체적 전개과정은 거래에 참여하는 기업의 조직적 특성, 산업구조, 제도적 환경, 시장구조, 제품의 특성 등에 따라 상이한 모습으로 나타난다.

A사와 계열기업인 B사, C사의 생산적 협력관계의 경우, 제품설계, 포트폴리오 제작과 새시개발 및 조립, 검사공정은 A사가 담당하고, 계열기업인 B사와 C사는 핵심부품인 DY, FBT, 브라운관 등을 생산함으로써 유기적인 공간적 분업체계를 형성해왔다. A사와 계열기업은 설립초기부터 공간적 집중을 통해 투자비용의 절감, R&D시설의 공동이용, 공간집중에 따른 시너지 효과를 극대화함으로써 대량생산체제의 유지는 물론 빠른 시장변화에 유연하게 대응할 수 있는 토대를 형성해왔다. 이와 같은 계열기업간 관계의 핵심은 기업간 거래를 통해 구체화된다. 실제 계열기업간 거래의 비중은 1993년 62-3%이던 것이 1998년에는 67.1%로 증가하였다. 이들이 형성하고 있는 기업간 유기적 분업구조는 개별기업으로서의 형식적 독립성에도 불구하고 생산과정에서 단일기업 내 부서간 분업체계의 특성을 보여왔다. 즉 계열사간 거래과정에서 개별기업은 제품의 개발과 생산활동 전반에 걸쳐 밀접한 상호의존적 관계를 유지하고 있으며, 동시에 독립기업으로서 내수와 수출활동을 전개해왔다.

계열기업간 수직계열화된 생산체제와 공간적 집중현상은 해외투자과정

10) Ernest, D. 1997, "From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry," *BRIE Working Paper* 98, BRIE, University of California at Berkeley.

<표 5> 연도별 국내업체조달 현황

단위: %

	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년
계열사	62.9	61.8	62.7	63.9	62.3	67.1
하청협의회	23.8	24.4	24.0	22.9	22.2	19.5
기타	13.1	13.7	13.3	13.2	15.5	13.4

출처: A사(1999), 내부자료.

에서 복합단지의 형성으로 전환되었다. 다만 해외복합단지의 경우 국내와 달리 계열기업들간의 생산활동은 최종조립업체에 대한 공급네트워크의 형성뿐 아니라 현지판매와 수출이라는 이중적인 목적을 갖고 전개된다. 실제로 텐진(天津)지역에서는 최종조립업체인 A사보다 계열기업인 B사와 D사 등 부품공급업체의 생산활동이 더욱 활발하게 전개되고 있으며, 이들 업체들이 생산한 제품의 상당수는 현지기업은 물론 동아시아의 다국적 기업을 대상으로 수출되었다.

한편 해외 자회사의 공간적 입지와 관련하여 중국, 특히 텐진지역의 사례는 매우 특이한 모습을 보여주고 있다. 유럽과 북미지역의 경우 특정 공간에 집중하는 모습을 취하고 있는 반면, 중국 특히 텐진의 경우, 공간적으로 집중된 복합단지를 형성하지 못하였다. 이러한 공간적 입지형태의 차이는 기본적으로 계열사간 현지진출의 시기가 서로 달랐을 뿐 아니라 투자배경을 서로 달리 하고 있기 때문이다.

1993년 이후 중국과 직접적인 교역관계를 유지해온 A사는 중국을 주요 권역으로 세분하고 각각의 권역안에 복합생산단지를 형성함으로써 실질적인 효과를 기대하였다. 이에 따라 A사는 텐진통신광파공사(天津通信廣播公司)를 비롯하여 계열기업들의 합작 또는 독자(獨資)기업의 형태로 텐진시 인근 50여Km 이내에 총 5개의 계열기업을 입주시켰다. 그 결과 계열기업간 관계는 국내와 비교할 때 상당히 악화된 모습을 보여주었다.

거래형태의 변화에 관한 징후는 최종 세트메이커의 구매조달과정을 통해 확인할 수 있다. 해외생산이 본격화되면서 세트메이커인 A사는 독자

사양에 따른 계열기업 중심의 폐쇄적 공급체계를 탈피하여 부품의 ‘표준화’, ‘공용화’, ‘단순화’ 등과 같은 개방형의 조달체계를 구축하였다. 부품 조달에 소요되는 시간(lead time)을 최소화하기 위한 해외거점별 부품공급의 현지화 전략은 그 동안 유지되어 온 계열사에 대한 일정비율의 구매관행의 변화를 의미하는 것이다. 실제 텐진(天津)에서 CRT공급은 삼성전관과 중화잉관(中華影管), LG(長沙) 등으로 세분되었으며, 튜너, FBT, DY 등 주요부품의 생산 역시 삼성전기와 필립스, 톰슨, 알프스 등 현지 진출한 초국적 기업으로 확대되었다. 이 과정에서 IPO와 같은 유사독립적인 조직의 역할이 중요하게 작용하게 된다. 즉 기존의 계열사간 거래관계가 그룹차원에서 주어진 것이라고 한다면 해외생산이 본격화된 현재의 계열사간 거래는 IPO를 통한 가격경쟁으로 전환한 것이다.¹¹⁾ 시장메커니즘에 기초한 부품공급체계는 조달현지화를 통한 Semi-JIT체계를 형성하는 계기로 작용하였다.

이상과 같은 해외복합단지의 형성과정에서 나타난 계열기업간 관계는 기존의 폐쇄적 공급관계에서 탈피하여 시장을 매개로 하는 분업관계로 구체화되었다. 즉 공간적 집중을 통한 복합단지의 형성에도 불구하고 계열기업간 수직적, 상호의존적 거래관계보다 좀더 수평적인 관계가 지배적으로 관철되고 있었다.

② 중소부품업체와 생산네트워크

전자산업의 공정별, 분야별 세분화가 발달하면서 대부분의 세트메이커는 반드시 다양한 형태의 부품공급업체와 유기적 관계를 요구하고 있다. 세트메이커로 불리는 최종 조립업체는 부품공급업체로부터 다양한 형태의 부품과 반제품을 안정적으로 공급받을 수 있을 때, 비로소 원활한 생

11) 텐진법인의 CRT조달은 대부분 삼성전관이 담당하고 있다. 그러나 품목별로 CRT의 구입가격이 큰 차이를 보이고 있으며 심지어 국내구입가격보다 홍콩 IPO를 통한 수입가격이 낮은 경우도 존재하고 있다. 따라서 TTSEC는 1996년 이후 29인치 CRT에 대해 한국삼성전관제품을 홍콩을 통해 우회수입하여 사용해 왔다.

산활동을 전개할 수 있다. 가전사업부문의 경우 현재 A사는 총 14만여 종에 달하는 부품을 내·외자형태를 통해 조달하고 있다. 내자조달의 경우 계열사, 협력업체 등과 같은 외부기업과 제도화된 거래관계를 중심으로 전개되고 있다.

부품공급과 외주가공을 담당해온 중소기업체와의 거래관계는 제도화된 형태를 취하고 있다. A사에 부품을 공급하는 중소기업체들이 1981년 ‘협성회’(協星會)를 설립함으로써 조립업체와 중소부품업체간 거래의 제도화가 이루어졌다. 설립 당시 39개 업체에 불과하던 협성회 조직은 세트메이커의 생산규모와 범위확장에 따라 1989년 246개 업체¹²⁾까지 성장하였으나, 최근 생산활동의 해외이전과 함께 그 규모가 154개로 줄어들었다. 대량생산체제를 유지하는 데 있어서 중요한 역할을 해온 중소기업과의 거래는 해외생산의 확산과 함께 양적, 질적인 변화를 경험하게 되었다. 우선 기업간 거래의 양적인 변화는 1989년을 기점으로 지속적인 감소추세를 보이고 있다. 또한 거래의 내용면에서 있어서도 AV관련 노동집약적인 저부가가치제품에서 반도체 및 정보통신의 기술집약적이고 고부가가치제품으로 전환하고 있다.

협성회 조직을 통한 장기적이고 안정적인 부품공급체계의 형성은 세트메이커의 대량생산체제를 유지하는 가운데, 시장변화에 대한 유연한 적응을 가능하게 하는 요인으로 작용하였다. 거래의 지속성과 관련한 협성회 소속기업은 장기적이며 안정적인 거래관계를 유지하고 있는 것으로 나타났다. 아래의 <표 6>에서 볼 수 있듯이 37개 업체 가운데 21개는 10년 이상의 장기적인 거래관계를 유지하고 있다. 또한 거래의 시점과 관련하여 기업의 설립과 동시에 협성회에 가입한 경우는 전체업체의 46%(17개 업체)로 절대다수를 차지하고 있다. 반면 기업의 설립 후 3년 이후에 가입한 경우는 21%(8개 업체)에 불과한 것으로 나타나고 있다. 이와 같은 수치가 의미하는 것은 상당수의 중소협력업체의 기업활동이 세트메이커

12) A전자. 1989, 『A전자 20년사』, p.883.

<표 6> 기업의 협성회 가입시기 및 시점(1998년 현재)

가입시기	업체수(업체)	가입시점	업체수(업체)
1981~1989년	21	설립과 동시	17
~1994년	7	설립 후 3년 미만	12
1995년 이후	10	설립 후 3년 이후	8

출처: 협성회 회원명부.

인 수급업체와 상호 밀접한 분업체계를 전제조건으로 이루어지고 있다는 점이다. 실제 이들 가운데 상당수는 과거 수급업체에 근무했던 임직원 또는 친인척 관계 등의 개인적 네트워크를 통해 거래관계를 형성·유지하고 있다.

이상과 같은 복잡하고 제도화된 형태의 기업간 거래관계는 최종조립업체의 해외진출과 함께 계열기업을 비롯한 기존의 중소협력업체와의 동반진출이라고 하는 새로운 현상을 초래하였다. 본래 동반진출이란 하나의 해외사업을 공동으로 수행하는 일종의 전략적 제휴의 한 가지 사례이다. 이러한 점에서 중소부품공급업체의 동반진출은 조립업체의 해외생산을 위한 공급뿐만 아니라 현지업체에 대한 공급가능성 등 경제적 조건이 충족되어야 함에도 불구하고, 세트메이커에 대한 절대적 의존관계에서 수동적인 형태로 전개되었다. 예를 들어 기업의 연간 총매출이 1억 원에도 못 미치는 소규모 업체(12개) 가운데 4개 기업이 중국과 멕시코에 해외공장을 운영하고 있는 실정이다. 1998년 현재 37개의 영상부문 협력업체 가운데 해외공장을 운영하고 있는 곳이 21개 업체로 그 가운데 12개 업체는 2곳 이상의 해외공장을 운영하고 있다. 협력업체의 진출지역은 중국이 20곳, 멕시코 7곳, 말레이시아 4곳, 인도네시아, 필리핀이 각각 2곳, 1곳에 이르고 있다. 또한 지역별 해외진출실태와 관련하여 서울과 인천, 부천지역의 경우 100% 해외진출을 하고 있는 반면, 국내 사업장과 인접한 수원 및 안산, 안양권의 업체는 상대적으로 낮은 해외진출을 보여주었다.

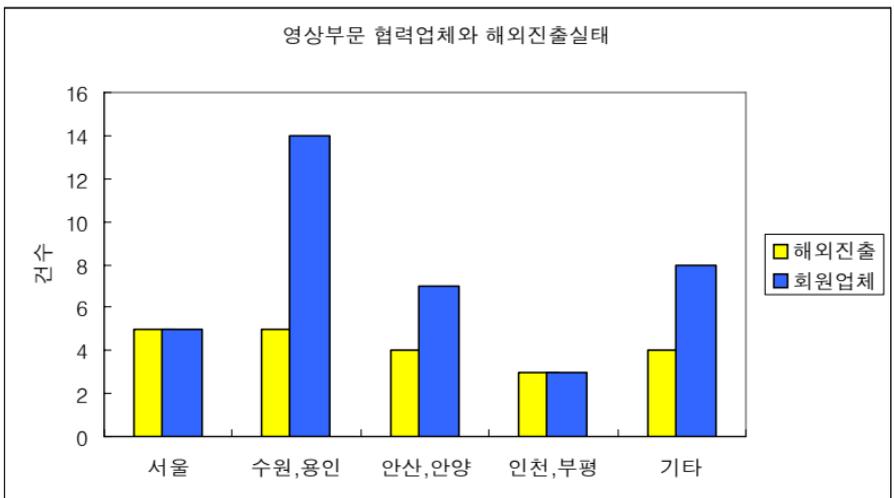
이와 같은 중소협력업체의 지역별 해외진출의 차이는 1995년을 전후하여 세트메이커의 국내생산활동과 관련하여 물류비용을 개선하기 위한 조

달체제의 개편과정에서 구체화되었다. 즉 세트메이커는 국내사업장은 물론 전세계 사업장의 단납기 체제구축을 통한 물류비용 절감과 JIT시스템의 도입과정에서 중소협력업체들에게 세트메이커 주변지역 또는 해외사업장으로 동반진출을 선택하게 하였다. 이 과정에서 경인지역의 업체들은 수원주변지역으로 이주하거나 해외동반진출을 선택함으로써 <그림 3, 4>와 같은 공간적 결과를 가져왔다.

그러나 중국에 동반진출한 20여 개 중소기업체는 애초 현지생산법인에 대한 원활한 부품공급이라고 하는 초기의 의도를 충실히 이행하지 못하였다. 왜냐하면 현지업체가 이미 보유하고 있던 약 340여 개의 부품공급업체에 대한 처리과정에서 부품공급을 둘러싼 갈등이 내재되어 있었기 때문이다. 이러한 상황에서 동반진출한 국내 중소협력업체의 부품공급은 계획대로 실행되지 못했다.

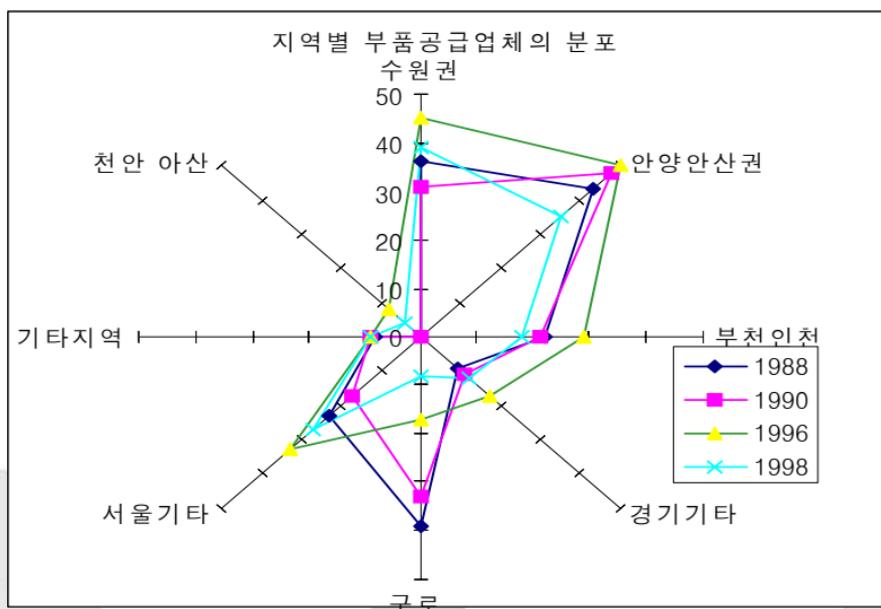
1998년 현재 텐진 자회사의 부품공급의 현지화 수준은 다른 해외생산법인에 비해 11.2%가 높은 88.2%에 이르고 있다. 이와 같은 높은 수준의

<그림 3> 중소협력업체와 해외진출실태

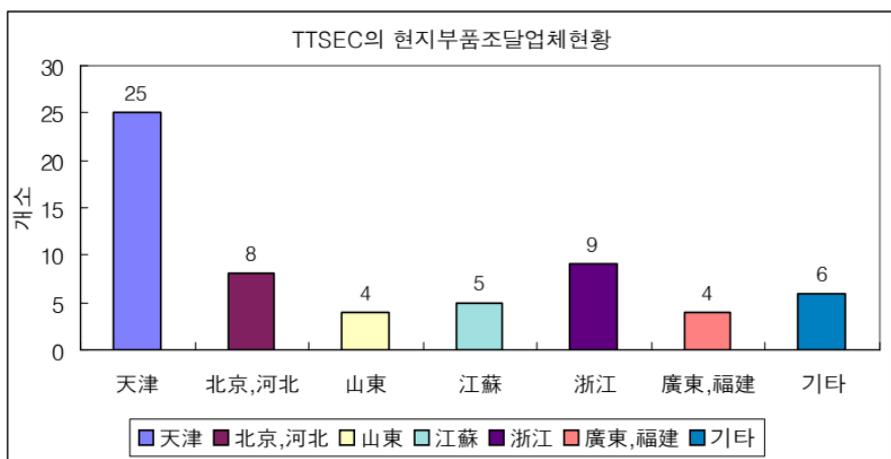


출처: 협력업체 회원명부.

<그림 4> 지역별 부품공급업체의 분포



<그림 5> 텐진 자회사의 현지부품조달업체 현황



<표 7> 텐진 자회사의 중국내 부품 공급업체 현황

단위: 개

구분		1994년	1995년	1996년	1997년	1998년
거래 업체	회로물	204	113	95	78	57
	기구물	136	76	64	52	37
	총계	340	189	159	130	94

출처: A사 현지법인.

현지화율은 이미 존재하고 있는 중국측 합작파트너의 공급네트워크에 가입하는 것이다. 그러나 최근 들어 중국측 공급네트워크의 규모를 지속적으로 축소하는 대신 홍콩 IPO와 동반진출한 국내 중소기업의 공급규모를 확대하고 있다.

이상에서 살펴보았듯이 중소부품업체를 대상으로 하는 기업간 거래의 경우, 계열사간 거래와 달리 시장메커니즘에 따른 가격경쟁이 중요하게 작용한다. 그러나 가격경쟁은 중소협력업체와 세트메이커의 거래형태를 설명하는 필요조건에 불과하다. 협성회의 전개과정에서 볼 수 있듯이 개인적 관계는 기업간 거래를 유지하는 중요요인으로 작용하고 있다. 비록 세트메이커의 구매조달체계가 가격요인에 의한 시장구매로 전환하고 있지만, 일부 협력업체를 중심으로 한 물량확보와 지속적인 기술 및 경영지원은 여전히 기업간 거래에 있어서 신뢰관계가 중요하게 관철되고 있음을 보여주는 대표적인 사례이다.

상호 신뢰에 기초하여 경쟁적 관계를 형성하고 있는 중소협력업체와 세트메이커의 기업간 거래는 해외보다 국내생산활동의 기본적인 경향으로 발전하고 있다. 해외생산활동과정에서 기업간 거래의 경우, 신뢰와 가격경쟁을 둘러싼 양극화 현상이 좀더 명확하게 전개되고 있다. 즉 계열사와 동반진출업체에 대한 거래가 전형적인 신뢰관계에 기초한다면, 현지업체들에 대한 거래는 시장메커니즘에 따른 가격경쟁이 기업간 거래를 주도하는 원칙으로 작용하고 있다. 이와 같은 양극화된 기업간 거래는 1980년대 초반 동남아시아에 진출한 일본계 전자업체에서 전형적으로 나타나고 있다. 당시 동남아시아에 진출한 대부분의 일본계업체들은 일본식 생

산체계의 변화에 대해 부정적인 입장을 취하고 있었다. 즉 일본계 업체의 생산활동은 일본에 있는 모기업과 밀접한 연관 속에서 전개되므로 현지 생산활동의 전후방연계효과를 기대할 수 없었다. 단순히 공장이전의 의미를 넘어서지 못하고 있던 80년대 초반 일본계 업체의 해외생산활동은 현지국가의 주요 제도적인 모습-노동, 자본 등-과 결합하지 못하였다.¹³⁾

4. 결론

기업의 해외직접투자에 대한 분석을 통해 초국경적 생산네트워크의 특성을 파악한 결과 국내생산 활동과정에서 형성된 대량생산체계가 여전히 유지되고 있는 것으로 판단되었다. 기업의 해외 생산활동은 국내본사를 정점으로 고도의 수직적으로 통합된 기업 내 네트워크에 의해 주도되었다. 즉 공간적 확산에도 불구하고 기업의 생산활동은 대량생산체제를 유지하고 있으며, 정보통신수단의 발달은 물리적 거리감과 무관하게 수직적인 위계구조를 형성할 수 있게 하였다. 따라서 이와 같은 수직적으로 통합된 조직체계하에서 해외자회사는 본사의 생산계획에 따라 보완적 기능을 담당하는 생산기지의 역할을 수행하게 된다.

한편 해외생산으로 인한 부품공급을 비롯한 기업간 거래형태는 상당한 변화를 경험하였다. 대부분의 해외생산이 표준화된 제품과 생산기술로 구성된다는 점에서 기업은 지속적으로 부품의 현지공급을 시도하였다. 이는 국내 생산과정에서 보여주었던 계열기업 및 협력업체들 사이의 장기적이며 제도화된 기업간 거래형태에 변화를 가져왔다. 주요핵심부품을 제외한 대부분의 부품공급을 위한 기업간 거래관계는 시장메커니즘에 의해 지배되고 있었다. 대부분의 부품이 표준화된 상황에서 특정기업을 대상으로

13) Ernst, D. 1997, "Partners for The China Circle? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms," *BRIE Working Paper 91*, BRIE, University of California at Berkeley.

하는 폐쇄적인 거래관계는 기업의 경제적 효율성을 저해하는 요인으로 작용하게 된다. 따라서 대부분의 범용부품의 경우, 기업은시장거래에 기초한 개방형의 기업간 네트워크를 발전시키고 있다. 이 과정에서 특징적인 점은 주요 초국적 기업과 상호부품공급, 기술의 공동활용 등 다양한 형태의 전략적 관계가 모색되고 있다는 점이다. 결과적으로 기업의 초국경적 생산네트워크의 형성에 따른 기업간 거래형태는 가격경쟁, JIT시스템과 같은 단납기 방식으로 전환함으로써 개방적인 모습으로 전환되었다.

해외직접투자를 통한 초국경적 생산네트워크는 기업의 생산적 분업관계를 재구조화하였다. 생산활동의 공간적 집중을 통해 성장해온 기업이 초국경적 탈집중화 전략을 추진할 수 있었던 점은 전자산업이 갖고 있는 기술적 속성에 기인한다. 기술혁신이 가속화되면서 생산활동의 전후반 공정이 더욱 분명하게 분리되었다. 이제 기업의 입지선정은 노동력의 규모와 상태에 의해 결정되는 것이 아니라 개별지역이 제시하고 있는 다양한 사회경제적 우대조건에 따라 초국경적으로 이동한다. 즉 기업은 지속적인 부품 모듈화를 통해 노동집약적 조립공정에서 자본집약적인 것으로 전환하였으며, 동시에 디스플레이, 제품설계 등 일부핵심기능의 공간적 집중화와 해외직접투자를 통한 조립생산공정의 탈집중화를 전개함으로써 초국경적인 생산분업체계를 형성하였다. 하지만 생산활동의 공간적 분리에도 불구하고, 기업은 독자적인 통제와 조정메커니즘을 통해 ‘수직적으로 통합된 초국적 생산’(transnational vertical integration of production)체제¹⁴⁾를 유지하고 있다.

이 사례기업의 경우 전략적 의사결정과 통제력이 본사에 집중됨으로써 해외 자회사는 조직운영에 관한 자율성과 책임성은 물론 투자지역에 대한 확산효과(spillover effects)가 상대적으로 취약한 것으로 드러났다. 이러한 점에서 볼 때 해외 자회사와 국내 본사를 매개로 하는 초국경적 생산네트워크는 공간적 분산에 따른 생산자원의 비효율적인 통제와 더 많은

14) Dicken, P. 1998, *Global Shift : Transforming the World Economy*, Third Edition, London: Paul Chapman Publishing, pp.217-8.

조정비용(coordination cost)을 지불하고 있는 것으로 판단된다.

참고문헌

- Amin, A. & J. Hausner. 1997, *Beyond Market and Hierarchy; interactive Governance and Social Complexity*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Benko, G. & M. Dunford(ed.). 1991, *Industrial Change and Regional Development*, London: Belhaven Press.
- Castells, M. 1996, *The Rise of the Network Society; The Information Age: Economy, Society and Culture*, Vol. 1, Oxford: Blackwell.
- Cho, M. R. "Transborder Networks and Geogovernance; a Comparison of the Great South China Region and the Bohai Rim Region," forthcoming, *Regional Studies*.
- Conti, S. 1993, "The Network Perspective in Industrial Geography: towards a Model," *Geografiska Annaler. Series B*, vol. 75, no.3.
- Cook, P. & K. Morgan. 1993, "the Network Paradigm; new departures in corporate and regional development," *Environmental & Planning D*, vol.11.
- Dicken, P. 1994, "The Roepke Lecture in Economic Geography: Global-Local Tensions; Firms and States in the Global Space-Economy," *Economic Geography*, vol.70, no.2.
- Ernst, D. 1997a, *Partners for the China Circle? The Asia Production Networks of Japanese Electronics Firms*, BRIE Working Paper 91, University of California at Berkeley.
- Fagan, R. & R. LeHeron. 1993, "Reinterpreting the Geography of Accumulation: the Shift and Local Restructuring," *Environmental and Planning D*, vol.12.
- Grabher, G(ed.). 1993, *The Embedded Firm: the Socio-Economics of Industrial Networks*, London, Routledge.
- Greff, G. & M. Korzeniewicz. 1994, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Greenwood Press.
- Hirst, P. & G. Thompson. 1994, "Globalization, Foreign Direct

Investment and International Economic Governance,” *Organization*, vol.1(2).

- Hollingworth, J. R. & R. Boyer(eds.). 1997, *Contemporary Capitalism; the embeddedness of Institutions*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Kim, W. B. 1993, “Industrial Restructuring and Regional adjustment in Asian NIE’s,” *Environmental and Planning A*, vol.25.
- Kim, Y.S. 1997, “Technological Capabilities and Samsung Electronics’ International Production Network in Asia,” *BRIE Working Paper* 106.
- Smith, D. A. 1997, “Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s,” *Review of International Political Economy*, vol.4, no.4.
- Yeung, H. W. C. 1994, “Critical reviews of Geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a network approach,” *Progress in Human Geography*, vol.18, no.4.