

중소기업의 GVC(Global Value Chain) 참여 확대 방안

| 외부 필진 보고서는 중소기업중앙회의 공식의견과 일치하지 않을 수 있습니다. |

이성봉 경영학과 교수 | 서울여자대학교

목차

1. 글로벌 경제와 GVC	02
2. 한국의 GVC 편입 현황	04
3. GVC관점에서 국제화 촉진 정책에 대한 평가	07
4. 중소기업의 GVC 참여확대 방안	09

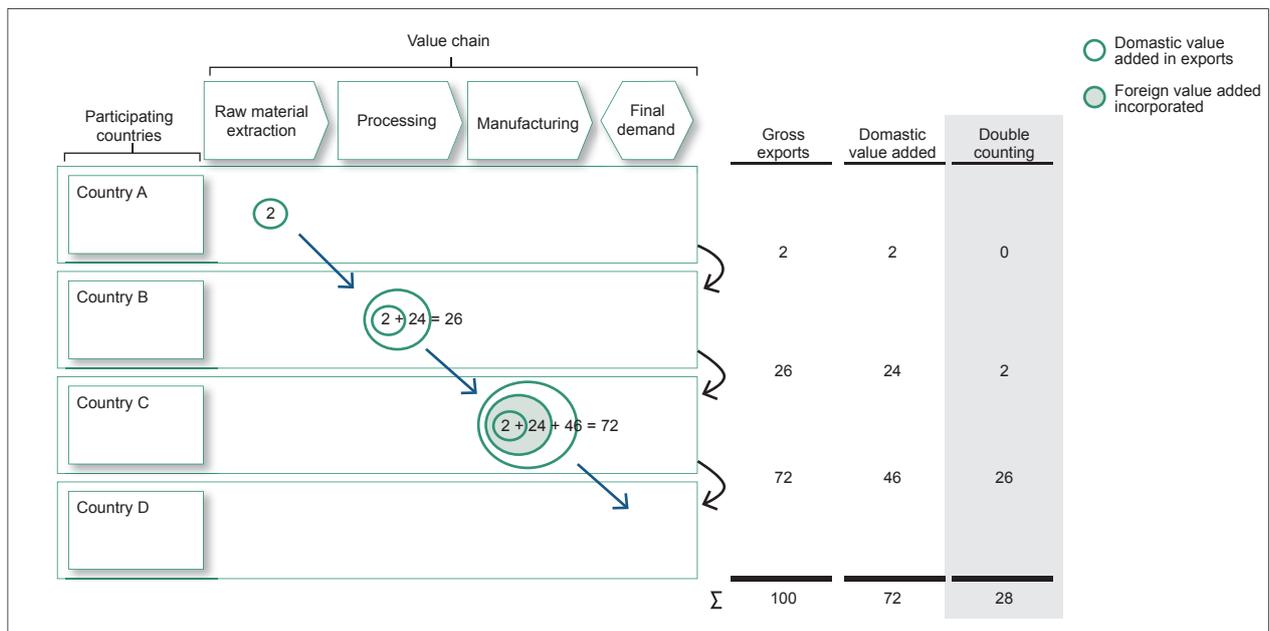


1. 글로벌 경제와 GVC

가. GVC의 개념

- 현재 전 세계 무역의 60% 이상이 가치사슬(Value Chain)상 최종소비 이전의 여러 단계에서 활용되는 중간재 형태의 상품 및 서비스에 대한 무역이 차지하고 있다(UNCTAD, 2013). 이처럼 생산과정, 즉 밸류체인이 세분화되고, 각각 쪼개진 활동들이 전 세계를 상대로 최적의 입지에서 분산되어 수행되고 이후 다시 연계되며 최종소비단계에 이르는 일련의 국경 없는 생산시스템을 글로벌 밸류 체인(Global Value Chain: GVC)이라고 부른다.

그림 1 GVC의 이해



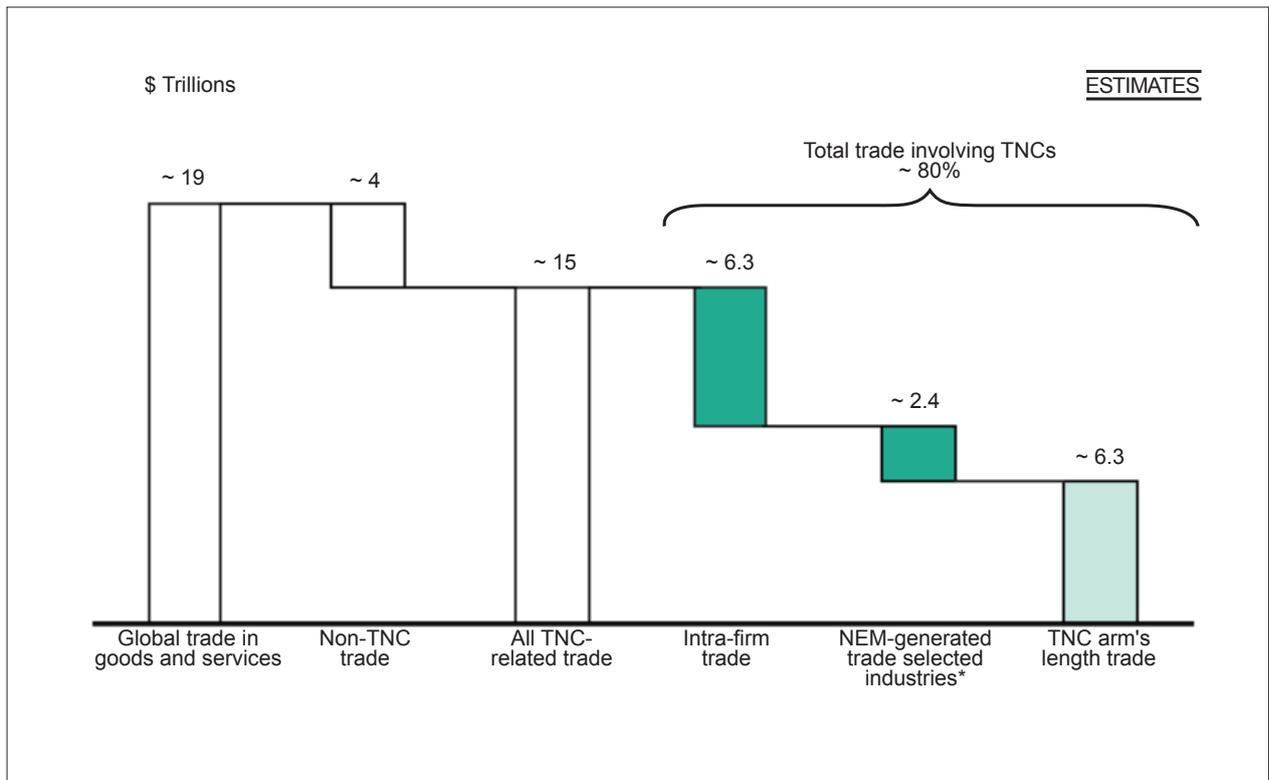
자료원: UNCTAD(2013), World Investment Report 2013: Global Value Chains.

- <그림 1>에서 보듯이 어떤 제품이 원자재 채굴부터 처리, 생산 및 최종 소비단계에 이르기까지 다양한 밸류체인이 연결되어 있으며, 여러 나라들이 이들 각각의 밸류체인에 참여하게 된다. A국에서 창출된 부가가치가 B국으로 수출을 통해서 이동하고, B국은 이 해외창출 부가가치(foreign value added)에 국내창출 부가가치(domestic value added)를 추가하여 C국에 수출하고, 다시 C국은 A국과 B국에서 창출된 해외 부가가치에 다시 국내 부가가치를 추가하여 그 다음 단계의 국가로 수출하는 일련의 글로벌밸류체인을 형성한다.

나. GVC의 조정자: 다국적기업

- GVC는 일반적으로 다국적기업에 의해서 조정된다고 할 수 있다. 다국적기업은 전 세계에 해외직접투자(foreign direct investment)를 통하여 확보한 해외 자회사 및 관계회사 네트워크를 활용한 효율적인 국제생산네트워크, 즉 글로벌밸류체인을 심화 발전시키고 있다. 다국적기업은 자신들의 GVC와 관련하여 전 세계 여러 거래상대방과 상품 및 서비스 무역거래를 실행하고 있다.

그림 2 전 세계 교역규모에서 다국적기업이 관여하는 무역거래의 규모



자료원: UNCTAD(2013), World Investment Report 2013: Global Value Chains.

- 다국적기업은 무역상대방에 대한 통제력 수준에 따라 달라지는 세 그룹과의 국제무역을 통해서 GVC를 조정하는 역할을 수행한다(UNCTAD, 2013).

- 첫째, 다국적기업의 글로벌 관계회사 네트워크를 통한 무역거래(intra-firm trade)
 - 둘째, 다국적기업과 지분출자관계는 없지만 긴밀한 계약관계(non-equity mode: NEM contract)가 형성되어 있는 파트너 기업들과 무역거래(NEM-generated trade)
 - 셋째, 독립적 제3자 기업들과 무역거래(arm's-length trade).
- 다국적기업이 이들 세 그룹과 실행한 무역거래의 규모가 전 세계 교역규모에서 차지하는 비중이 약 80%에 이르는 것으로 나타났다.
- UNCTAD(2013)의 추정에 따르면 2010년 기준으로 전 세계 교역규모는 19조 달러이며, 그 중 다국적기업이 관여한 무역규모가 약 15조 달러에 이르며, 다국적기업이 전혀 관여하지 않은 무역거래는 4조 달러에 불과한 것으로 나타났다.
 - 다국적기업이 관여된 무역거래를 세분해보면, 다국적기업 관계회사간 무역거래가 6.3조 달러로 전 세계 교역의 33%를 차지하고 있으며, 다국적기업과 지분관계 없는 파트너와 거래규모는 2.4조 달러이며, 독립적 제3자기업과의 무역거래는 6.3조 달러로 각각 전 세계 교역의 12.6% 및 33%를 차지하고 있다.

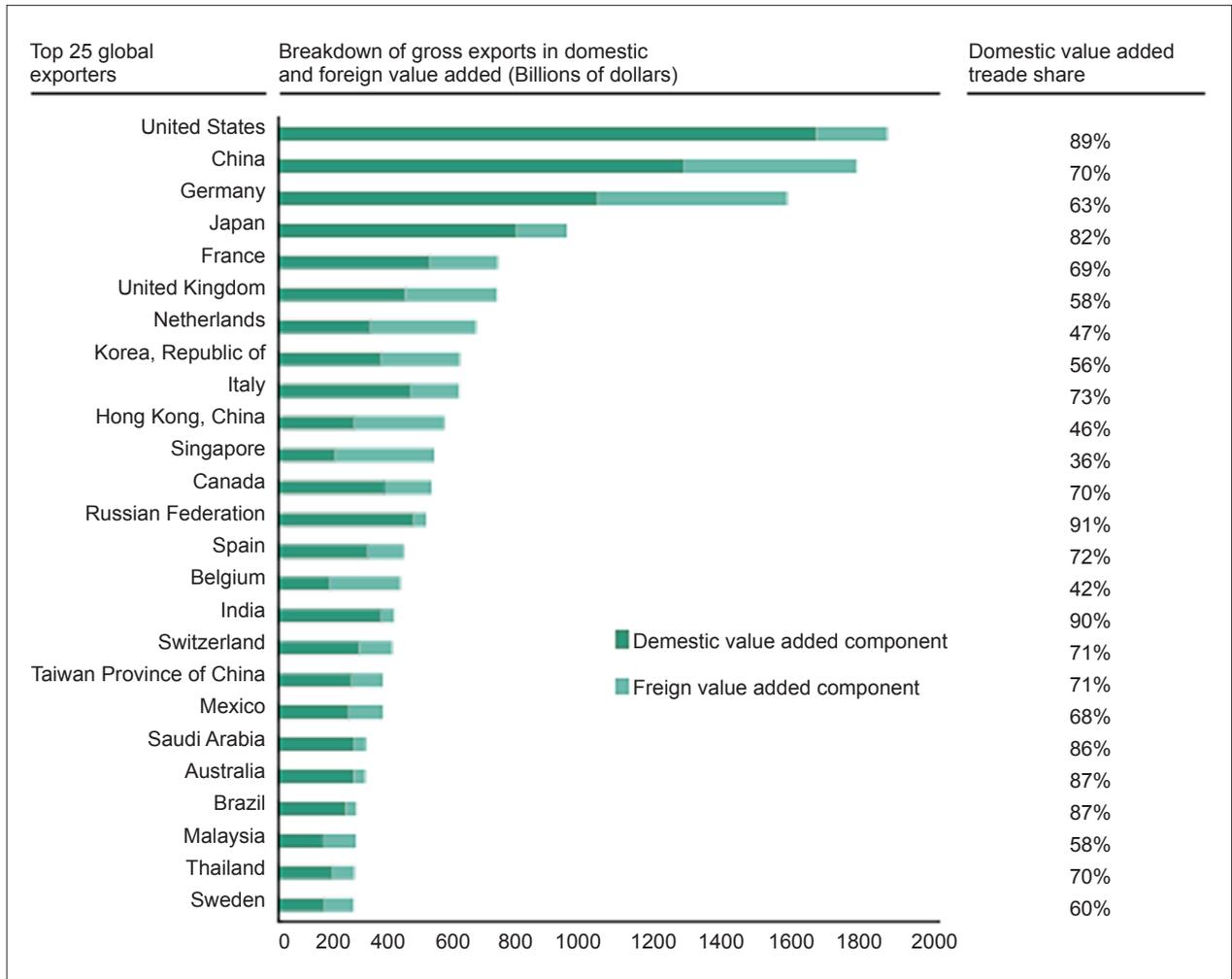
2. 한국의 GVC 편입 현황

- 우리나라의 GVC 편입 현황은 크게 두 가지 측면에서 살펴볼 수 있다.
- 첫째, 우리나라 총 수출금액에서 해외창출 부가가치와 국내창출 부가가치가 차지하는 비중을 살펴보는 것이다.
 - 둘째, 우리나라 총 수출금액에서 해외창출 부가가치 금액과 다른 나라의 수출창출활동에 공급되는 금액이 차지하는 비중을 살펴보는 것이다.
 - 전자는 우리 수출의 국내 및 해외 창출 부가가치의 구성비를 보여주는 것이며, 후자는 우리나라의 GVC 참여비율을 의미한다.

가. 한국 수출에서 해외창출 부가가치와 국내창출 부가가치의 구성

- 각국의 수출이 전 세계 GVC와 어떤 관계가 있는지를 추정할 가장 최근 시기인 2010년을 기준으로 우리나라 총 수출에서 해외창출 부가가치가 차지하는 비중은 44%, 국내창출 부가가치가 차지하는 비중은 56%로 추정되었다(UNCTAD, 2013).
- 전 세계 평균은 해외창출 부가가치 28%, 국내창출 부가가치 72%로 추정되었는데, 한국은 전 세계 평균에 비해서 국내창출 부가가치가 차지하는 비중이 크게 낮은 것으로 나타났다.

그림 3 전 세계 25대 수출국의 해외창출 및 국내창출 부가가치 구성

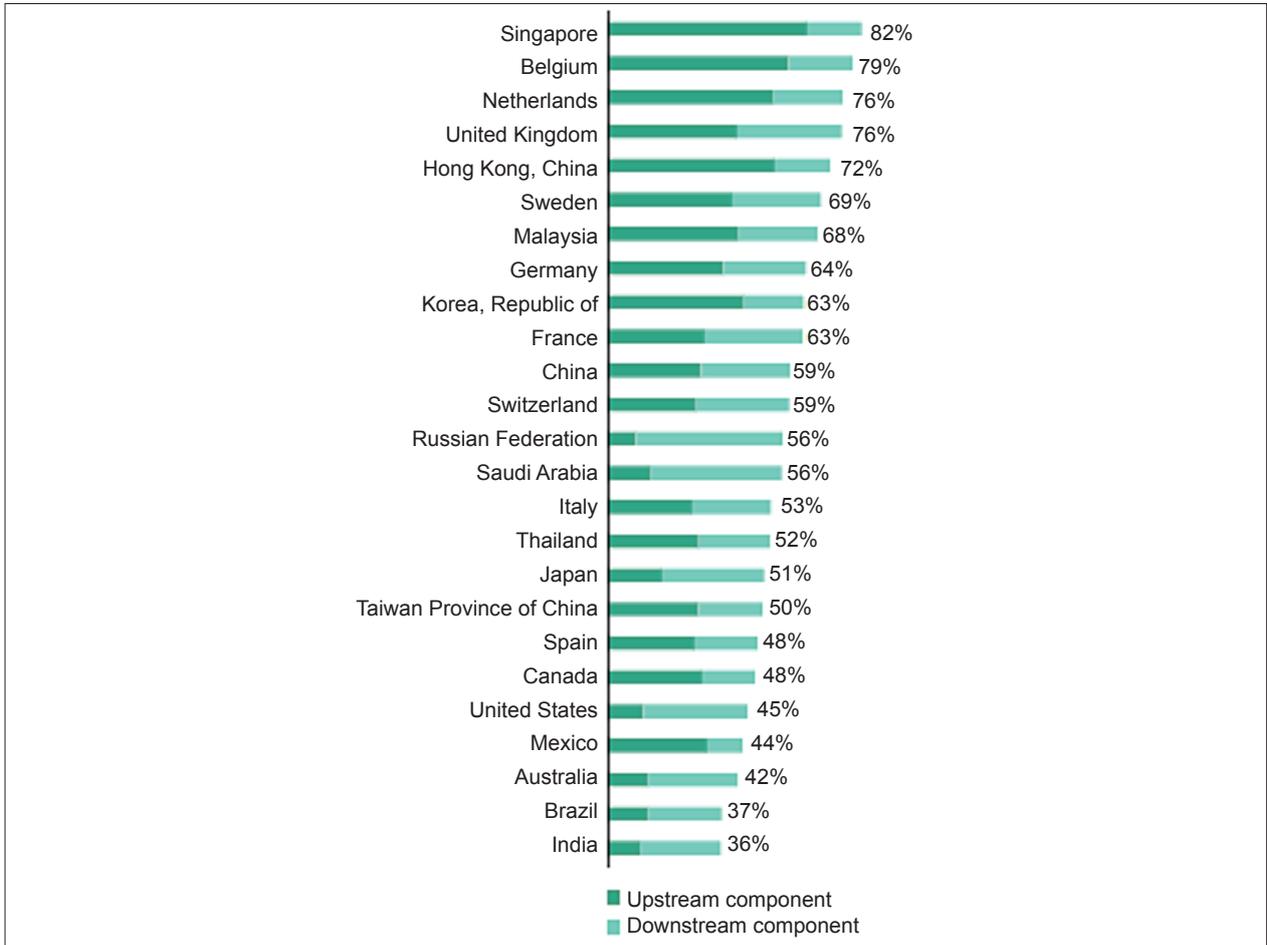


자료원: UNCTAD-Eora GVC Database. UNCTAD(2013) 재인용.

■ 이러한 현상은 전 세계 수출 상위 25개 국가를 대상으로 비교한 자료에서도 뚜렷하게 확인되고 있다.

- 2010년 당시 한국의 수출은 전 세계 8위를 차지했는데, 국내창출 부가가치가 56%로 비교대상 25개 국가 중 21위를 차지한 것으로 나타났다.
- 우리나라보다 수출에서 국내창출 부가가치가 차지하는 비중이 낮은 나라는 네덜란드(47%), 홍콩(46%), 벨기에(42%), 싱가포르(36%) 등으로 나타났다.
- 이들 네 나라가 제조업 기반이 우리나라보다 크지 않다는 점을 고려하면 사실 제조업 기반을 갖춘 수출국가만 대상으로 할 경우 한국은 가장 낮은 수준의 국내창출 부가가치 비중을 보이고 있다고 평가할 수 있다.
- 수출중소기업이 잘 발달되어 있는 대만의 경우 수출에서 국내창출 부가가치 비중이 71%로 우리보다 크게 높다는 점은 시사하는 바가 크다.

그림 4 전 세계 25대 수출국의 GVC 참여비율



자료원: UNCTAD-Eora GVC Database. UNCTAD(2013) 재인용.

나. 한국의 GVC 참여 비율

- 한 국가의 GVC 참여 비율(GVC participation rate)은 해당 국가 수출총액에서 여러 단계 무역 과정, 즉 GVC와 관련된 수출부분이 차지하는 비율을 말한다.
 - 여기서 한 국가의 GVC와 관련된 무역금액은 (1) 자국 수출금액에 포함된 해외에서 창출된 부가가치 금액(upstream component: 상류가치사슬측면)과 (2) 자국 수출금액 중 다른 나라들의 수출창출활동을 위해서 공급된 금액(downstream component: 하류가치사슬측면)으로 구성된다.
 - 한 국가의 GVC 참여비율은 어느 한 나라의 수출이 국제생산네트워크와 얼마나 긴밀하게 통합되어 있는 정도를 보여주는 지표라고 할 수 있다(UNCTAD, 2013).
 - 이 지표는 동시에 한 국가의 수출이 GVC에 의존하고 있는 정도도 의미한다. 따라서 한 국가의 수출규모가 크면서 동시에 GVC 참여비율이 높을 경우 해당 국가의 경제위기는 GVC에 큰 영향을 미치게 되며, 전 세계 생산에도 큰 영향을 미칠 수 있게 된다.

- 2010년 수출총액을 기준으로 추정된 한국 수출의 GVC 참여비율은 63%로 비교대상 25개 국가 중에서 9위를 차지해 상대적으로 높은 비율을 보이고 있다. GVC 참여비율과 관련된 국가 간 비교에서 한 가지 중요하게 검토되어야 할 부분은 GVC 참여에서 상류가치사슬측면과 하류가치사슬측면의 구성비라고 하겠다.
 - 상류가치사슬측면은 해외에서 창출된 부가가치가 우리나라 수출에서 차지하는 비중과 같은 것으로 수출에 있어서 해외 원재료 및 반제품의 활용 비중을 의미한다
 - 하류가치사슬측면은 우리의 수출 중에서 다른 나라들의 수출을 위해서 활용되는 부분을 보여주고 있다는 점에서 우리의 소재 및 부품 수출의 비중을 반영한다.
- 우리나라는 GVC 상류가치사슬측면이 70%를 차지하고, GVC 하류가치사슬측면이 30%를 차지하고 있다.
 - 25개 비교대상국가들 중에서 우리나라보다 GVC 하류가치사슬측면이 낮은 나라는 벨기에(27%), 멕시코(27%), 홍콩(25%), 싱가포르(22%) 등 네 나라밖에 없는 것으로 나타났다.
 - 우리나라와 비교적 제조업 산업구조가 유사한 독일(42%), 중국(49%), 일본(65%) 등의 나라는 우리보다 상당히 높은 수준을 보이고 있으며, 중소기업이 수출의 상당부분을 담당하고 있는 대만도 이 비율이 42%에 이르고 있다는 점은 시사 하는 바가 크다고 하겠다.
 - 즉, 우리 기업의 수출이 상대적으로 소비의 최종단계에 집중되고 있으며, 소재나 부품과 같은 분야에서 크게 뒤져 있다는 점을 보여주고 있다.

3. GVC관점에서 국제화 촉진 정책에 대한 평가

가. 대기업 및 다국적기업의 대규모 국내투자유치 관련 정책평가

- 우리나라의 GVC 편입 현황에 대한 평가를 통해 유출할 수 있는 중요한 두 가지 시사점을 반영한 정책적 고려가 필요하다.
 - 첫째, 우리나라 수출에서 국내창출 부가가치의 비중이 주요 수출국에 비해서 크게 낮다는 점이다.
 - 둘째, 우리나라의 GVC 편입비율은 상당히 높은 편이지만, 그 구성에 있어서 해외창출 부가가치를 활용하는 부분은 크지만, 다른 나라 수출에 활용되는 부분, 즉 우리 기업들이 국내에서 창출한 소재 및 부품 분야에서 부가가치의 비중은 상대적으로 크게 낮다는 점이다.
 - 이 두 가지 시사점을 고려할 때, 향후 우리 기업의 수출에서 국내창출 부가가치를 증대시킬 수 있는 방안과 소재부품 분야 기업들의 수출을 확대할 수 있는 정책방안을 모색하는 것이 중요한 정책과제가 될 수 있다.

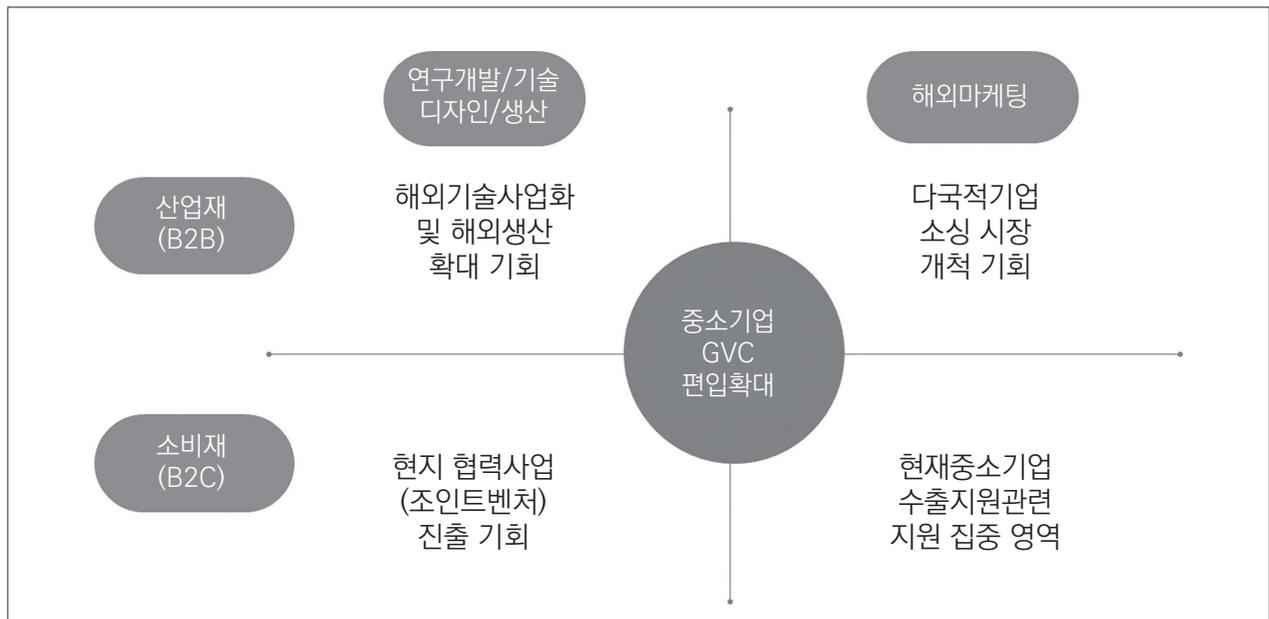
- 이와 관련해서 현재 우리나라의 GVC 편입활동은 이미 다국적기업으로 성장한 국내 대기업에 의해서 주도되고 있다는 점을 정책방향 설정에 고려할 필요가 있다.
 - 먼저 삼성전자, 현대자동차 등 굴지의 국내 대기업들은 이미 국내와 해외에 걸쳐 자신들의 GVC 시스템을 구축하고 있으며, 여기에 국내 다른 대기업 또는 중소기업이 GVC의 일부분을 담당하며 참여하고 있다.
 - 또한 국내에 외국인직접투자 형태로 진출한 다국적기업의 한국 생산 법인들 또한 한국 기업들의 GVC 편입에 일익을 담당하고 있다.
 - 한국계 다국적기업, 즉 한국 대기업과 글로벌 다국적기업들이 한국 기업들, 특히 중소기업들의 GVC 편입에 가장 중요한 역할을 한다는 점에서 가장 우선적인 정책과제는 한국 대기업 및 다국적기업들이 한국에 적극적으로 투자할 수 있는 여건을 조성해주는 것이라고 하겠다.
 - 한국 대기업 및 다국적기업들이 한국 내 대규모 투자를 실행해야 한국 수출의 GVC에서 국내창출 부가가치의 비중이 증대할 수 있으며, 동시에 부품소재기업들의 국제경쟁력도 증대하게 되어 이들의 수출도 증가할 수 있게 된다.
- 이와 관련해서 최근 정부 일각에서 외국인투자에 대한 투자인센티브를 축소하려는 논의가 있어서 적지 않은 우려를 제기하지 않을 수 없다.
 - 현재 외국인투자 조세감면제도가 EU의 조세관련 비협조적 국가(non-cooperative tax jurisdictions) 지정의 빌미를 제공했다는 점에서 외국인투자 조세감면 인센티브를 폐지하려는 논의가 있는데, 이는 한국 기업의 GVC 편입확대에 부정적이라는 점에서 신중한 접근이 필요하다
 - 오히려 한국 기업들의 GVC 구조를 고도화하고 확대해야 한다는 관점에서 한국 대기업 및 다국적기업의 한국 내 대규모 투자에 대해서는 투자지역 등 유사한 조건의 투자라면 기존 외국인투자에 제공하는 수준의 조세감면을 국내 기업의 투자에 대해서도 적용하는 방식으로 한국의 GVC를 선도할 투자를 적극 확대 유치할 필요가 있다.

나. 중소기업의 수출지원정책 관련 정책평가

- 우리 정부는 중소기업의 수출을 적극 촉진하기 위하여 다양한 지원제도를 운영하고 있다.
 - 우리 중소기업을 수출기업으로 육성하기 위하여 중소벤처기업부 중소기업수출지원센터, 중소기업진흥공단, KOTRA 등 수출지원기관의 다수의 지원사업이 있다.
 - 그런데 이들 지원정책들은 GVC 편입확대를 종합적으로 고려하고 있다기 보다는 주로 소비재를 생산하는 중소기업이 밸류체인의 최종단계라고 할 수 있는 해외마케팅 분야에서 애로를 해결해주는 분야에 집중되어 있다는 점에서 GVC 편입확대에는 제한적인 역할만을 수행한다고 볼 수 있다.

- 우리 중소기업의 GVC 편입확대를 촉진하기 위해서는 산업재라고 할 수 있는 소재부품 중소기업의 육성과 함께 이들의 해외마케팅 뿐만 아니라 연구개발, 디자인, 생산 등의 밸류체인에서 해외기업과 협력사업을 전개하여 GVC에 편입할 수 있도록 하는 지원방안이 함께 마련될 필요가 있다.
- 또한 소비재를 생산하는 중소기업들의 경우에도 해외마케팅 지원뿐만 아니라 현지기업과의 협력 생산 등을 통해서 낮은 비용으로 큰 규모의 시장을 확보할 수 있는 지원방안도 검토되어야 한다.

그림 5 중소기업 GVC 편입확대 정책프레임



자료원 : 임부영·이성봉(2017)의 내용을 일부 수정하여 작성.

4. 중소기업의 GVC 참여확대 방안

- 중소기업 GVC 편입확대를 위한 정책프레임 관점에서 중소기업의 GVC 참여확대방안이 모색될 수 있다. 주로 소재부품 중소기업들의 해외시장 개척확대 및 해외수요기업과의 협력사업의 확대가 고려될 수 있으며, 최종소비재 중소기업 국제협력사업의 확대가 그 핵심 내용이 될 수 있다(임부영·이성봉, 2017).

가. 부품소재 중소기업의 해외 개방형 B2B 글로벌소싱 참여 확대

- 해외 다국적기업들의 소재부품의 글로벌소싱(global sourcing)은 크게 두 가지 경로를 통해서 이루어지는데, 하나는 자신들이 구축한 폐쇄형 소싱 시스템이며, 다른 하나는 알리바바와 같은 개방형 온라인 B2B 거래시스템이다. 전자의 폐쇄형 온라인 소싱시스템의 경우 이미 부품공급자로 선정된 다음 구매거래의 효율성을 증대하는 차원에서 이루어지는 반면, 개방형 온라인 B2B 시스템의 경우 새로운 공급기업의 탐색 및 발굴 차원에서 활용도가 높다.

- 따라서 우리 소재부품 중소기업들이 기존의 국내 및 해외 거래선에 안주하지 않고 새로운 수요처 발굴에 해외 개방형 B2B 거래사이트를 적극 활용할 필요가 있다. 현재 중소기업진흥공단에서 알리바바내 중소중견기업 특화클러스터 참여 및 마케팅 지원활동을 지원하고 있어 이를 적극 활용할 필요도 있다.

나. 글로벌 다국적기업의 온라인 B2B 거래시스템 접근 및 거래참여

- 글로벌 다국적기업들은 효율적인 글로벌 소싱활동을 위해서 자체 온라인 글로벌소싱 시스템을 운영하고 있다. 이 자체 시스템은 기본적으로 납품업체로 선정된 공급기업들이 참여하는 방식이지만, 제한적으로나마 신규로 부품을 공급할 수 있는 기회를 입찰형태로 부여하고 있는 경우가 많다.

- 따라서 잠재적 수요기업이라고 판단되는 경우 이들의 글로벌소싱시스템을 적극적으로 탐색하고 정보를 수집하고, 입찰자격 등을 확인하고 적극적으로 부품공급 가능성을 타진하는 노력을 전개할 필요가 있다.

다. 소재부품 중소기업의 해외 수요기업 소싱기회 확보 및 협력사업 탐색 강화

- 소재부품 중소기업들은 해외 수요기업의 다양한 소싱 정보를 체계적으로 확보할 필요가 있으며, 해외기업의 소싱관련 요건 및 절차 등에 대한 정보의 수집이 중요하다.

- 특히, 해외기업 소싱기회의 확보를 위해서는 무엇보다 제품의 기술력 및 품질 경쟁력이 중요하다는 점에서 이를 위한 R&D투자의 확대 및 기술개발 노력이 필요하다.

라. 국내 대기업 GVC 편입을 촉진하는 상생협력사업에 적극 참여

- 중소기업들은 대기업들이 이미 구축해 놓은 GVC를 적극 활용하는 방안을 모색할 필요가 있다. 대기업과의 글로벌 상생협력 프로그램에 적극 참여할 필요가 있다. 공동 제품 기획 및 연구개발, 수출제품에 대한 부품의 납품 확대 및 수출상품의 위탁생산 확대 등을 적극 추진할 필요가 있다.

참고문헌

UNCTAD(2013), World Investment Report 2013: Global Value Chains.

엄부영·이성봉(2017), 중소·중견기업 수출확대를 위한 GVC 편입전략 연구, 중소기업연구원.