

## 한국 하청기업의 해외동반진출과 생산 네트워크 형성 및 변화: 베트남 하노이 권역 전자산업을 사례로

김성훈\*

### Formation and Change of Production Network based on Customer-following Overseas Expansion of Korean Subcontractors: Electronic Industries in Hanoi Red River Delta, Vietnam

Seonghun Kim\*

**요약:** 본 논문은 해외동반진출의 관점에서 한국 전자산업 하청기업의 해외진출과정을 유발한 요인과 생산네트워크의 변화에 대한 분석을 목적으로 한다. 한국 전자산업 하청기업의 해외동반진출을 살펴보기 위하여 심층인터뷰가 진행되었다. 한국 전자산업 하청기업의 경우 초국적기업의 공급자로 역할하며 최근 이들과 베트남 북부지역으로 동반진출이 나타나고 있다. 1990년대부터 시작한 한국 기업의 베트남 투자는 초기 섬유·의복 산업을 중심으로 베트남 남부지역에 투자가 집중되었으나, 2000년대 말 한국 전자산업 초국적기업의 베트남 진출 이후 전자산업의 베트남 북부 진출이 가속화되고 있다. 한국 전자산업의 해외동반진출은 물리적 근접성, 비대칭적 기업간 관계, 네트워크 착근성 세 가지 측면에서 나타나게 되었다. 해외동반진출과정을 겪으며, 베트남에는 기존 한국 전자산업 생산네트워크가 베트남 현지에 이식되어 부분적으로 수정되고 있음을 확인하였다. 이는 해외동반진출과정에서 기존 기업의 위계성과 거래관계 변화의 어려움에 영향을 받았기 때문이다. 한국 초국적기업은 하청기업과의 해외동반진출을 통해 현지의 안정적인 공급자를 구축하고자 하였고, 해외동반진출 하청기업에게 재무·작비재무적 지원을 제공하고 있다.

**주요어:** 동반진출, 초국적기업, 한국 하청기업, 전자산업, 베트남

**Abstract:** The aim of this study is to find out Korean electronic industries' production network in Hanoi Red River Delta, Vietnam and its change based on customer-following overseas expansion. In-depth interviews with Korean subcontractors were conducted to examine the characteristics of customer-following overseas expansion of Korean subcontractors. Korean subcontracting corporations in electronic industries have expanded into Vietnam as the suppliers to Korean transnational corporations. Since 1990s, Korean corporations have invested into Vietnam but since late 2000s its industrial and geographical concentration has been shifted from textile and clothing industries in Southern Vietnam to electronics in Northern Vietnam. The customer-following overseas expansion of the subcontractors has emerged in three aspects: physical proximity,

이 논문은 한국연구재단 BK21플러스 사업(4-Zero 지향 국토공간창조 사업단, 서울대학교 지리학과)의 지원을 받아 수행된 연구로, 저자의 석사학위논문의 일부를 수정·보완하여 작성한 것임.

\* 서울대학교 지리학과 박사과정(Ph. D. Student, Department of Geography, Seoul National University, senghun163@snu.ac.kr)

asymmetrical inter-firm relations and organizational embeddedness. During the process of customer-following overseas expansion, Korean electronic industry production network was transplanted into Vietnam and partially modified. This is because the company's hierarchy and difficulties in changing its trading relationship have affected the process of advancing into overseas markets. Korean transnational corporations seek to establish a stable suppliers through expansion accompanying with its subcontractors, and providing financial and non-financial support to its subcontractors.

**Key Words :** Customer-following overseas expansion, Transnational corporation, Subcontractor, Electronic industries, Vietnam

## 1. 서론

한국의 제조 기업들은 과거 해외 기업의 하청 생산에서 시작하여 지속적인 연구 및 기술개발을 통해 현재 글로벌 초국적기업으로 자리매김하였다. 1980년대 후반부터 국내 인건비 상승을 극복하고자 해외지사 및 해외공장 설립 등의 해외 투자가 진행되었고, 그 중심에는 중국이 있었다. 2000년대 중국 내 경제성장에 따른 물가상승 및 인건비 증가에 따라 한국 기업은 다시 한 번 생산비용이 상대적으로 저렴한 동남아시아로 생산 해외 투자 지역을 변화시켰으며, 그 투자는 베트남으로 대거 유입되었다. 한국기업의 베트남 투자 관심은 1986년 공산당 제 6차 대회에서 베트남은 개혁개방정책(Đổi mới) 노선을 채택한 이후 시작되었으며, 투자 건수 및 규모는 시간이 지남에 따라 빠르게 증가하였다. 한국은 2014년 이래로 투자 건수 및 총 투자 규모에서 베트남의 외국인 직접 투자의 제 1 투자자 지위를 유지하고 있으며, 2019년 말 기준 누적 21,269개의 프로젝트, 총 220억 897만 달러의 투자가 이루어졌다.

한국 기업의 베트남 투자 증대는 전자산업 생산 거점의 이전과 맞물려 있다. 삼성전자가 글로벌 스마트폰의 생산 거점을 2008년 베트남 박닌(Bắc Ninh)성으로 이전하며 2011년 타이응우옌(Thái Nguyên)성에 현지 법인을 설립하였고, LG전자 역시 2015년 기존 흥옌(Hưng Yên)성 공장을 하이퐁(Hải Phòng)성 공장으로 통합이전하여 스마트폰을 비롯하여 생활가전 및 TV 등을 생산하고 있다. 전자산업은 산업 내 기술 성격에 따라 생산

과정의 단계적 분절화가 쉽게 나타날 수 있기 때문에 하청생산에 유리하다는 점과 동시에 하청 관계에서 선도 기업은 물량의 신속적 조절, 하청기업은 안정적인 매출 확보라는 호혜적인 관계 속 상호 분업에 입각한 협력관계를 지니는 산업 특성이 존재한다(정종암, 2000). 이러한 산업 특성과 한국 기업 간 관계의 특성의 결과물로서 한국의 다른 대기업 그리고 연관기업들의 동반진출이 빠르게 진행되었다. 그러나 한국 기업의 해외 투자 및 생산 네트워크의 변화와 관련된 기존 실증 연구들은 그 분석의 대상을 한국 초국적기업의 내부 계열사의 수직적 관계 혹은 진출 이후 나타난 기업 경영 성과에 초점을 맞추고 있다. 한국 제조기업의 생산 네트워크에서 높은 수준의 하청관계를 갖고 있는 점을 고려할 때, 실제 한국 기업의 해외진출과 생산 네트워크의 구조를 분석함에 있어 그 분석 대상을 기존 초국적기업과 더불어 협력기업으로 확장할 필요가 있다.

이에 따라 본 연구는 베트남 내 한국 전자산업 기업의 생산네트워크를 확인함에 있어 초국적기업에서 이들의 하청기업까지 대상을 확장하고, 이를 통해 기존 연구의 간극을 메우고자 한다. 초국적기업 운영에 있어 투입물과 중간재, 그리고 완성재 생산과 유통과 관련된 일련의 과정은 하나의 블랙박스로서 묘사되며(Coe et al., 2013), 그 운영 방식에 대한 정보는 외부인이 접근하기란 쉽지 않다. 연구의 대상을 한국 전자산업 기업의 생산네트워크 내 다수의 하청기업으로 확장함으로써, 한국 기업 간 관계와 해외진출 과정의 관계를 조명할 수 있을 것이다. 이를 위해 본 연구는 다음과 같은 2가지 연구 질문을 설정하였다. 첫째, 한국 기업의 대 베트남 투자의 공간적 특성

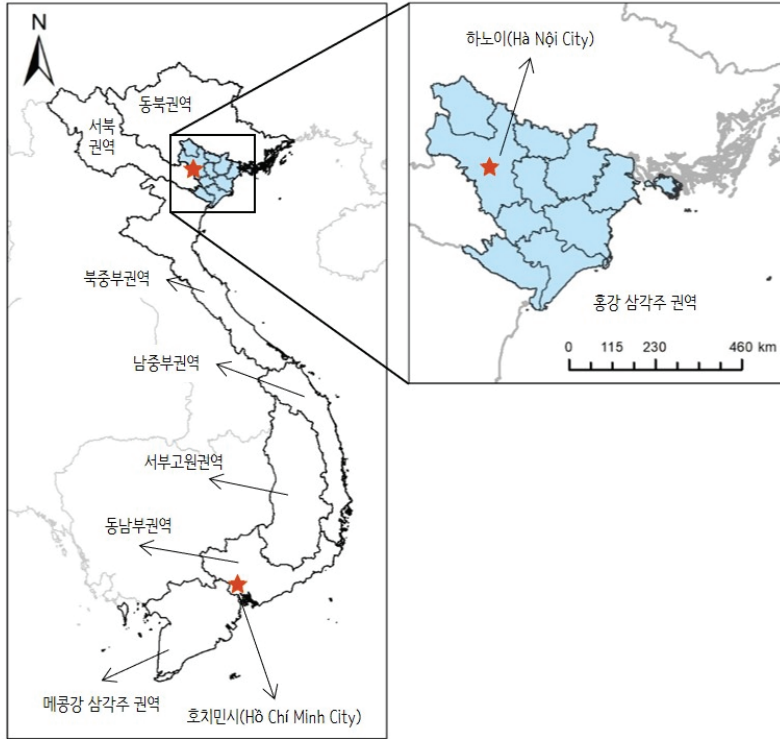


그림 1. 연구지역도

은 무엇인가? 특히 한국 전자 기업의 베트남 진출과정에서 나타난 초국적기업과 협력기업의 동반진출 측면의 현황과 분포를 확인해 볼 것이다. 둘째, 한국 전자산업 기업의 생산 네트워크가 베트남에 형성된 배경과 운영 방식의 차이는 무엇인가?

본 연구는 베트남 북부 홍강 삼각주(Red River Delta) 권역에 진출한 한국 전자산업 하청기업을 연구지역과 대상으로 선정하였다. 홍강 삼각주 권역은 한국 전자산업 기업의 베트남 투자 중심지로서, 162개의 전기전자 제조 기업이 입지해있다(대한무역투자진흥공사, 2018). 홍강 삼각주의 구체적인 행정구역은 하노이(Hà Nội)시를 중심으로 타이빈(Thái Bình)성, 남딘(Nam Định)성, 닌빈(Ninh Bình)성, 하남(Hà Nam)성, 빈푹(Vĩnh Phúc)성, 박닌성, 흥옌성, 하이즈엉(Hải Dương)성, 하이퐁성 일대를 의미한다(그림 1). 본 연구에서 다루는 전자 산업은 무선통신장비 분야로 한정한다.

본 연구 목적을 달성하기 위하여, 우선 기존 문헌 연구와 통계자료 분석을 통해 베트남 진출 한국 기업의 투자 역사 및 현황, 그리고 초국적기업과 협력기업의 동반진출 현황을 살펴보았다. 구체적으로 한국수출입은행 해외투자통계, 대한무역투자진흥공사에서 발행하는 해외진출 한국기업 디렉토리 및 한국 및 베트남 통계청 자료, 산업연구원 보고서 등을 검토하였다. 그러나 베트남에 진출한 한국 전자산업 기업들의 경우, 대다수 한국 대기업과 일련의 하청업체로 구성된 다소 경직된 구조로 원료 조달 및 공급 사슬과 관련된 자세하게 공개된 정보가 없다는 한계점이 존재하였다. 이를 보완하기 위하여, 2018년 1월과 7월 두 차례에 걸쳐 베트남 현지에서 현직 교수, 협력 기업의 법인장, 초국적기업 한국인·베트남인 사원, 대한무역투자진흥공사 직원 등과의 21건의 심층인터뷰를 진행하였으며, 인터뷰 결과를 활용하여 사실 관계를 교차 검증하였다. 한국 협력 기업의 경우, 인터뷰 당시

모기업의 해외지사 혹은 현지 법인의 형태로 당시 베트남에서 기업 활동을 하고 있으며, 한국 전자산업 초국적기업의 1·2차 하청기업으로 공급자 역할을 담당한 기업을 의미한다.

## 2. 이론적 배경

### 1) 해외동반진출의 개념과 전자산업의 특성

해외동반진출(customer-following overseas expansion)은 긴밀한 기업 간 관계라는 맥락 속에서, 구매업체와 공급업체가 함께 해외로 진출하여 기업 활동을 운영하는 일련의 행위로 요약할 수 있지만, 학자에 따라 다소 상이하게 정의되고 있다. 우선 해외동반진출에 관한 논의는 1980년대 일본 완성차 기업들이 엔화 가치 상승과 관세 장벽의 대응 수단으로써, 북미 시장을 공략하고자 이들의 공급업체와 함께 미국에 진출한 것에서 시작한다(오중산, 2013). 특히 일본의 기업 집단 케이레츠(Keiretsus)의 해외직접투자과정을 묘사하기 위한 하나의 수단으로 등장하였으며, 이는 제조기업과 생산 체계를 구성하는 다른 기업들의 집합적 진출이라는 특징을 갖는다(곽주영 등, 2013). 해외동반진출은 모국에서의 생산 체계가 해외로 진출하는 하나의 전략으로써, 이는 조립기업, 부품·원자재·장비 공급업자, 연구개발부서, 유통 담당 기업 등 모국 내 생산 체계를 구성하고 있는 다양한 행위자가 핵심 기업의 해외투자지역에 사전 혹은 사후에 진출하는 행위로 정의된다(Hatani, 2009). 이에 비해 Martin et al.(1995)은 일본 완성차 기업과 공급업체의 동반진출을 공급사슬의 측면에서 바라보았으며, 진출 이전부터 거래가 존재하였다면 공급 사슬의 재생, 그렇지 않은 경우 확장으로 정의하였다. 앞선 Hatani(2009) 정의에 비해, 해외동반진출 자체보다는 공급사슬의 변화 측면을 유형화한 것이라 볼 수 있다. 이와 유사하게 오중산(2013)은 해외동반진출을 정의함에 있어 Hatani(2009)와 Martin et al.(1995)의 개념이 모두 포함된 광의의 의미

를 담고 있다. 예컨대, 기존 거래관계에서의 해외동반진출 요청이 없는 경우에도, 특정 기업과의 거래를 목적으로 하는 공급업체의 해외직접투자 등의 행위를 포함한다.

전자산업은 산업 내 기술 성격에 따라 생산 과정의 단계적 분절화가 쉽게 나타나기에 국제 하청에 적합하다. 스마트폰의 가치사슬을 일반적으로 연구 개발 및 디자인, 부품조달, 조립 및 생산, 유통, 마케팅 및 판매, 서비스 등으로 구분할 수 있다. 스마트폰의 경우 정보통신기술의 융합과 스마트화 등의 특성상 소프트웨어와 어플리케이션, 모바일 콘텐츠 부문이 가치사슬의 활동들과 연계되어 있다는 점에서 기존 전자산업의 가치사슬과는 차별되는 특징을 가진다. 부가가치 창출 측면에서 연구 개발 및 디자인, 판매 및 서비스 단계에서 고 부가가치가 창출되는 반면, 조립 및 생산 단계는 상대적으로 저부가가치의 활동이 집중되어 있다. 이에 따라 고부가가치 창출 부문은 핵심기술 및 표준을 확보한 기업이 전 세계 시장을 주도하고 있으며, 저부가가치 산업 활동 부문은 신흥국으로 이전되고 있다.

전자산업의 각 가치사슬의 단계별로 소싱 특징을 살펴보면 다음과 같다(The commercial section of the Canadian Embassy in the Republic of Korea, 2012). 제품 및 기술 개발 단계에서 개발 과정은 대부분 기업 내부에서 해결하고자 하며, 한국 외에 미국, 일본, 유럽, 인도 등에 연구개발을 조직하여 운영하고 있다. 부품 소싱의 경우 부품 계열사 및 삼성과 동반진출 한 비 계열 협력업체들이 대부분 한국 외 베트남, 중국과 같은 생산 거점이 공동 입지하여 안정적인 공급망을 유지하고 있다. 노동집약도가 높은 조립활동들의 경우, 인건비 절감을 통한 생산비용 축소를 목적으로 생산 거점이 현재 베트남, 중국, 인도, 인도네시아, 브라질 등에 구성되어 있다. 특히 중국 내 인건비 상승으로 인하여 2010년 중국에서 베트남으로 물량이 대거 이동하였다. 마케팅 및 판매의 경우, 세계 각 시장별로 해당 업무를 대행하는 기업이 구축되어 있으며, 주로 국가 별 통신 사업자와 협력한다. 마케팅 기업이 디자인이나 제품의 아이디어 피드백을 제공하기도 한다. 마지막으로 애프터서비스의 경우, 일반적으로 물류 기업에게 위탁하여 운영된다.

경제·인문사회연구회(2015)에서는 한국 전자산업 대기업(삼성전자)을 사례로 전자산업의 생산 네트워크 및 글로벌 가치 사슬의 구조를 분석하였다. 초국적기업의 본사가 입지한 한국에서 설계, 연구 및 개발, 시제품 생산 및 부품 조달선 결정과 같은 생산 전 단계의 활동이 이루어지고 있다. 대량생산이 가능한 베트남에서는 공급자들로부터 부품을 조달받아 완제품을 생산한 뒤, 글로벌 시장으로 판매하고 있으며 현지 시장에서 사후 서비스 활동이 이루어지고 있다. 즉, 해외현지법인은 저렴한 생산비용의 이점을 목적으로 한 대량 생산 목적의 법인으로, 생산 이후 제3국 수출을 목적 운영하고 있음을 파악할 수 있다. 스마트폰 생산에 필요한 부품의 모듈화가 심화됨에 따라 부품의 표준화가 용이해졌고, 이에 따라 신흥국의 주요 기업들이 가치 사슬의 중간 단계에 적극 참여할 수 있는 기회가 창출되기도 한다.

## 2) 해외동반진출의 요인

지리적 근접성(geographical proximity)은 구매기업과 공급자간의 해외동반진출을 만들어내는 다양한 요인 중 하나이다. 지리적 근접성은 진출 기업 간의 의사소통 비용의 절감 효과를 유발함과 동시에 동종 산업의 후속 투자를 유발하는 산업 집적의 긍정적 효과를 유발한다(Head et al., 1994). 특히 적기생산방식의 경우 지리적 근접성은 공급사슬의 유연성을 강화하며 생산의 방해요소를 사전에 차단함으로써 공급 구조의 시간적 단축을 만들어내기 때문에 하청관계를 촉진시키는 요인으로 작용한다(Holl et al., 2010). 전자산업과 같이 중간재를 활용하는 하청 생산 방식에서 지리적 근접성은 물류비용의 절감의 효과를 유발한다(Holl, 2008). 전자산업은 대표적인 모듈형 생산 방식의 산업으로서, 미리 개별적으로 생산된 부품을 종합하여 조립함으로써 완제품을 생산하여 판매할 수 있다. 이 때 공급자와 최종조립 기업간의 공동입지는 물류상의 제한요소를 극복할 수 있기 때문에 다시 한 번 지리적 근접성의 중요성이 나타난다(Frigant and Lung, 2002).

기업 간 거버넌스 내에서 구매기업과 공급자 사이에

거버넌스 구조는 권력의 차별성에 따라 다르게 나타날 수 있다. 이는 구매기업의 경우 대량 주문에 따른 구매자 권력을 형성할 수 있기 때문이다(Ponte and Sturgeon, 2014). 가치 사슬 내 조직된 기업 간 거버넌스는 그 구조에 따라, 시장연계(market linkage), 모듈연계(modular networks), 관계적 연계(relational linkage), 포획적 연계(captive linkage), 기업 내 연계(linkages within the same firm)로 유형화 할 수 있다(Gereffi et al., 2005). 시장연계가 거래 가격을 기반으로 거버넌스를 통제하는 것과 달리, 기업 내 연계는 완전한 수직적 통합을 이룬 즉 가장 강력한 기업 통제 방식이 적용된다. 기업 간 거버넌스 유형마다 통제력의 차이는 거버넌스 내 행위자 간 차별적인 권력관계에서 기인한다고 볼 수 있다. 실제 통제력을 지닌 기업은 기업 간 관계 속 지위를 바탕으로 다른 기업과의 상호작용을 통해 원하는 의사결정방향을 유도할 수 있다(Elg and Johansson, 1997). 특히 피라미드형 위계적 구조가 드러나는 하청관계에서 상부에 위치한 구매기업은 강력한 권력을 지니고 있으며, 하부의 공급기업은 수동적인 기업 행태가 나타난다(Sacchetti and Sugden, 2003). 일본 전자산업의 미국 진출 과정에서, 케이레츠의 핵심 기업은 입지 대안을 탐색하고 현지 정부와 협상 끝에 가장 수익성이 높을 입지를 결정하게 되었다. 이후 케이레츠를 구성하는 기업들은 핵심기업의 입지 이전 및 확장에 종속적으로 이전함이 나타났다(Pugel et al., 1996). 기업 간 관계에서 나타나는 권력의 비대칭성은 기업 간 의사결정까지 영향을 미칠 수 있으며, 기업 간 독립적 관계에도 불구하고 한 기업은 다른 기업에게 종속적인 의사결정이 행해질 수 있다.

기업 간 관계의 측면에서, 구매기업과 공급자 사이에는 네트워크 착근성(network embeddedness)이 존재한다. 개인이나 조직의 사회적 관계에서 나타나는 네트워크 착근성은 특정한 행동양식을 형성하고 행위자의 행동에 영향을 미치게 된다(이재천, 2014). 이 과정에서 공식적비공식적 네트워크가 형성되고 네트워크 내 관계적 측면과 구조적 측면을 구성하게 된다. 이는 더 나아가 행위자들 간의 신뢰 구축의 결과물로서 간주될 수 있다(이재천, 2014). 구매기업과 공급자, 즉 하청기업과의

관계에서 나타나는 일련의 네트워크 착근성은 두 행위자 간의 경제활동에 상호영향을 미칠 것이다.

기업의 해외투자 과정에서 협력적 신뢰관계의 현지 공급자를 구축하기 어렵다는 한계를 극복하고자 기존 거래 관계가 있거나 충분한 능력이 검증된 공급업체와의 동반진출을 통하여 현지 안정적인 공급망을 구축할 수 있다(Martin et al., 1995). 대기업과 동반진출한 중소기업의 경우, 동반 진출 이후 현지에서 기존 거래 관계를 갖고 있던 대기업과의 높은 의존성이 나타나며 매출의 대다수가 대기업과의 거래 관계에서 발생한다(곽주영 등, 2013). 한국 초국적기업 내부적으로 강력한 수직적 통합이 달성된 기업 내 계열사 간의 구조가 나타났으며 그 결과 초국적기업은 해외진출 과정에서 계열사와의 동반진출이 나타난다(Lee and He, 2009). 초국적기업은 국제적이고 수직적인 대량 생산 제조라인을 직접 보유하고, 부품 공급을 수직적 계열화로 유지함으로써 성공적인 기업 활동을 유지할 수 있었기 때문이다(김어진, 2013). 그러나 기존 해외동반진출과 관련된 실증연구들은 일본 기업의 미국과 중국으로 진출한 사례 혹은 한국 자동차 및 전자산업 기업의 해외직접투자가 주를 이룬다(최자영·이승철, 2016; Lee and He, 2009; 왕설매·정진섭·왕정상, 2012). 기업 간 관계 측면에서 한국 초국적 기업의 하청기업으로 분석적 범위를 확장하지 못하였다는 한계가 존재한다. 따라서 본 연구는 한국 전자산업 초국적기업의 하청기업으로 그 분석적 범위를 확장시키고, 중국과 유럽 및 북미지역에서 베트남으로 공간적 범위를 확장시키고자 한다.

### 3. 한국 기업의 베트남 투자의 공간적 특성과 동반진출 현황

#### 1) 한국 기업의 베트남 투자의 공간적 특성

한국과 베트남의 경제적 관계는 1992년 양국의 수교 정상화 이전부터 시작되었다. 1986년 베트남은 시장원

리를 도입하여 대외개방 및 개혁정책을 시행함으로써 기존의 중앙계획경제체제를 시장경제체제로 전환하며 경제발전의 시작점으로 활용하였다. 베트남은 해외 차관 도입뿐만 아니라 저렴하고 풍부한 노동력 이점을 가진 국가로 홍보하였고, 이에 한국 기업들이 베트남을 새로운 투자지역으로 관심 갖기 시작하였다. 1980년대 후반부터 한국 내 인건비 상승에 따라 생산비용이 증가하였고, 이에 따라 제조기업의 대체 투자지역의 탐색이 필요하게 되었다(김희준, 2009). 결국 한국 기업의 생산 비용 절감의 목적과 함께 베트남의 시장경제도입에 따른 외국인투자 유치노력이 결부되어 한국과 베트남의 경제적 관계가 구축되기 시작하였으며, 한국 기업의 베트남 투자는 1992년 양국의 국교 정상화 이후 한국 기업의 베트남 진출로 본격화되었다(지현철·이승철, 2007).

구양미(2017)는 한국수출입은행의 해외투자통계를 바탕으로 한국의 베트남 해외직접투자의 시기별·업종별 투자 특성을 도출하고, 베트남 통계청 자료를 바탕으로 섬유·의복, 전기전자 산업의 비중 및 입지계수를 산출하여 지역 베트남 내 산업지역의 변화 특성을 살펴보았다. 그 결과 2015년 기준 동남부와 홍강 삼각주 권역은 전체 기업의 73.4%, 종사자의 72.1%, 자본의 82.9%가 집중되어 있는 산업의 핵심 축으로 역할 하는 것이 나타났다.

본 연구에서는 대한무역투자진흥공사에서 격년으로 발행하는 “해외진출 한국기업 디렉토리” 자료를 바탕으로 한국 기업의 베트남 투자의 시기별, 업종별 공간적 특성의 변화를 검토하였다. 우선 시기적으로 베트남 진출 한국 기업은 1996년 212개에서 2018년 3,031개로 빠르게 증가하고 있다(표 1). 2018년 기준, 베트남 진출 연도를 제공한 2,326개 기업의 평균 진출기간은 10.7년으로, 전체 기업의 48.3%에 해당하는 1,124개 기업이 2000년대에 가장 많이 진출하였으며, 2010년대에는 이후 40.5%에 해당하는 1,029개 기업이 진출하였다. 한국 기업의 베트남 진출 초기 당시 동남부와 메콩강 삼각주를 포함하는 베트남 남부지역에 진출기업의 80.2%가 진출하였던 반면, 2000년대에 접어들며 두 권역으로의 진출은 2000년 73.6%와 2010년 52.2%로 감소하였다. 이에 비해 동일시기 홍강 삼각주 권역과 동북 권역이

표 1. 베트남 내 한국기업 진출 연도

	미상	1980년대	1990년대	2000년대	2010년대	소계
홍강 삼각주(%)	0.7	0.0	14.0	19.7	35.7	20.4
서북(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
동북(%)	0.1	0.0	4.1	4.7	9.0	5.1
메콩강 삼각주(%)	7.4	0.0	2.3	2.2	6.1	4.8
동남부(%)	86.4	100.0	77.9	71.4	46.1	66.6
북중부(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1
남중부(%)	5.1	0.0	0.6	2.0	2.0	2.6
서부고원(%)	0.3	0.0	1.2	0.1	0.8	0.4
소계(개)	705	1	172	1,124	1029	3,031

자료: 대한무역투자진흥공단, 2018

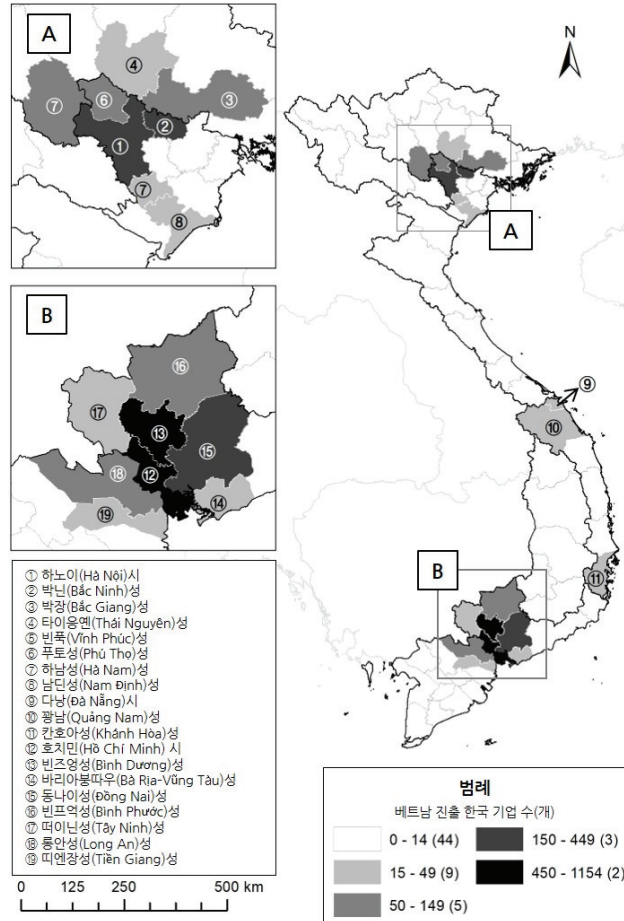


그림 2. 2018년 베트남 내 한국 기업 분포

자료: 대한무역투자진흥공단, 2018

포함된 베트남 북부지역으로의 진출은 전체 기업의 18.1%에서 각각 24.4%와 44.7%로 빠르게 증가하였다. 2018년 기준 베트남 진출 한국 기업의 분포를 살펴보면(그림 2), 전체 3,031개 기업 중 66.6%에 해당하는 2,020개 기업이 호치민시, 빈즈엉(Binh Duong)성, 동나이(Dong Nai)성을 중심으로 동남부권역에 집중하여 있다. 전체 기업의 20.3%에 해당하는 617개 기업은 하노이시와 박닌성을 중심으로 하는 홍강 삼각주 권역에 집중되어 있다. 시간이 흐름에 따라 동남부와 홍강 삼각주 권역 점점 더 한국 기업의 베트남 진출의 중심지로 나타나고 있음을 알 수 있다.

베트남에 진출한 한국 기업을 산업 부문별로 살펴보면 제조업이 가장 큰 비율을 차지하고 있다(그림 3). 전 시기 동안 제조업이 차지하는 비율은 65% 이상을 상회하고 있다. 2018년 기준 제조업은 3,031개 기업 중 총 58.6%인 1,775개가 진출하였으며, 이후 서비스업(11.5%), 도소매업(10.0%), 건설업(9.8%) 순으로 나타난다. 진출 초기 대기업의 건설 계열사 및 상사 기업의 진출이 높게

나타나고 있으며, 한국 제조기업의 본격적인 베트남 진출 과정에서 그 비율이 감소하고 있다.

베트남 진출 한국 기업의 절반 이상을 차지하고 있는 제조기업의 세부 업종을 살펴보자면(그림 3), 2018년 자료 기준 섬유·의복 제조 기업은 총 624개로, 이는 해당 시기 베트남 진출 한국 기업 전체의 40.1%를 차지한다. 섬유·의복 제조 기업에 뒤이어 전기·전자·정밀기기·부품(18.0%)업의 비중이 높고, 특히 최근 전기 전자 및 운송장비 산업 부문의 해외 진출이 빠르게 증가하고 있음을 확인할 수 있다. 이러한 움직임의 배경에는 2006년 이후 시행된 베트남 개혁개발정책 3기가 있다. 베트남 정부 역시 고부가가치 산업으로 산업구조를 변화시키고자 부품 및 소재 산업 분야에 대한 투자를 장려했기 때문이다(왕봉·박준호·강명구, 2015).

베트남 진출 한국 기업의 산업별권역별 분포를 살펴보면, 각 권역이 산업부문별로 특화되어 있는 것으로 파악된다(표 2). 하노이시가 위치한 홍강 삼각주 권역과 호치민시가 위치한 동남부에는 전 산업 부문이 모두 입지하

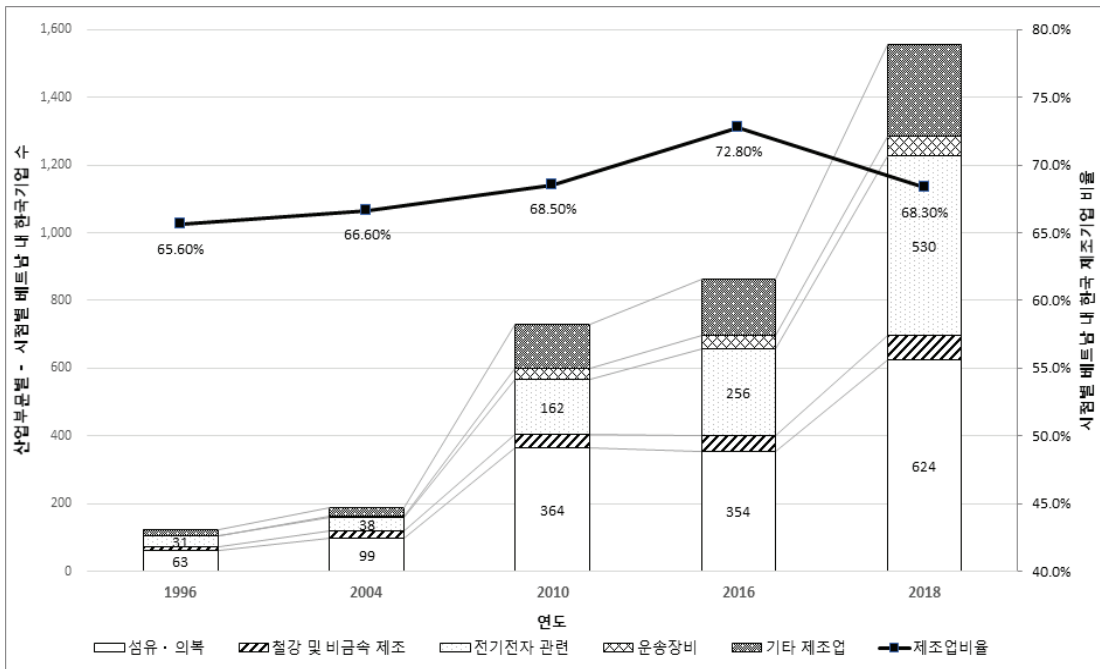


그림 3. 각 연도별 베트남 내 한국 제조기업 비율 및 제조업 세부 부문 별 구성 비율

자료: 대한무역투자진흥공단, 1996; 2004; 2010; 2016; 2018



표 2. 제조업 부문별·권역별 베트남 진출 한국기업 수

	북부(홍강 삼각주, 서북, 동북)		중부 소계	남부		
	북부 소계	홍강 삼각주	중부 소계	남부 소계	메콩강 삼각주	동남부
섬유·의복	20.5%	15.0%	53.8%	49.3%	64.5%	47.5%
철강 및 비금속 제조	3.8%	2.8%	2.6%	5.2%	1.9%	5.6%
전기전자 관련	56.4%	61.6%	23.1%	23.4%	12.1%	24.8%
운송장비	1.6%	2.0%	10.3%	4.6%	4.7%	4.6%
기타 제조업	17.7%	18.6%	10.3%	17.4%	16.8%	17.5%
총 기업 수	502	354	39	1015	107	908

자료: 대한무역투자진흥공단, 2018

는 것에 비해, 동북·메콩강 삼각주·남중부 권역에는 제조업만이 집중되어 있다. 제조업 세부 업종에 따른 각 지역의 특화 부문 또한 상이한데, 홍강 삼각주 및 동북 권역이 전기·전자·정밀기기·부품 제조업이 주를 이루는 반면 메콩강 삼각주 및 동남부는 섬유·의복 제조업이 주를 이루고 있다. 동북 권역은 두 제조업 부문이 공존하는데, 이는 2000년대 초반까지 푸토(Phú Thọ)성에 섬유·의복 제조 기업의 진출이 주를 이루다 2000년대 후반 타이응옌성을 중심으로 전기·전자·정밀기기·부품 제조 기업의 진출이 빠르게 증가하였기 때문이다.

## 2) 한국 초국적기업과 하청기업의 베트남 동반진출 현황

베트남 동반진출 한국 하청기업 현황을 구체적으로 파악하는 것은 자료상의 제한으로 인하여 쉽지 않다. 각 연구자는 상이한 자료와 기준을 바탕으로 베트남 내 한국 전자산업 초국적기업의 하청기업 수를 파악하였다. 2018년 대한무역투자진흥공사 하노이 무역관의 내부자료에 따르면, 현재 베트남 북부지역에 위치한 삼성전자의 주요 협력업체는 삼성전자 베트남 법인을 포함하여 총 66개사, LG전자의 경우 현지 법인을 포함하여 8개사가 존재한다. 해당 기업들은 페인트, 레진과 같은 원료, 케이블과 같은 중간재, 카메라 및 충전기 모듈 등 최종 완성재 생산에 필요한 주요 공급자들을 포함한다. 홍장표(2016)의 경우 두 삼성전자 베트남 생산법인(SEV; Samsung Electronics Vietnam, SEVT; Samsung Elec-

tronics Vietnam - Thai Nguyen)에 중간재를 납품하는 공급업체는 총 254개이고, 이 중 89개사가 베트남 현지에 공장을 두고 있는 동반진출 업체이며 그 중 71개사는 한국계 동반진출 업체임을 제시하였다.

삼성전자 지속가능경영보고서(2019)에 따르면, 삼성전자는 전 세계 74개국에 216개 생산거점, 판매거점, 디자인 센터, 연구소를 보유하고 있으며, 1차 협력업체 기준 2,389개사를 보유하고 있다. 삼성전자의 협력업체는 부분적으로 공개되었는데, 이는 협력업체의 전체 거래 중 80% 이상을 삼성전자와 거래하고 있는 기업들 중 정보 공개를 희망한 기업으로 국한되어있다. 공개된 195개 협력기업 중 한국 기업은 37.2%, 베트남, 중국, 미국 기업은 각 14.4%로, 전체 협력기업의 70.2%를 차지하고 있다(표 3).

표 3. 삼성전자의 국가별 협력업체 수

국가	기업 수(비중 %)
한국	53(27.2%)
베트남	28(14.4%)
중국	28(14.4%)
미국	28(14.4%)
일본	16(8.2%)
싱가포르	12(6.2%)
홍콩	8(4.1%)
대만	6(3.1%)
기타(11개국)	16(8.2%)
합계	195

자료: 삼성전자 지속가능경영보고서, 2019

대한무역투자진흥공사(2018)는 해외진출 한 총 3,031개의 한국기업 중 국내 대기업과 베트남에 동반 진출한 72개 기업에 대한 정보를 제공한다. 72개의 베트남 동반 진출기업은 평균적으로 진출한 지 9년이 되었다. 전체 72개 기업 중 79.2%에 해당하는 57개 기업이 제조업 분야였으며, 공간적으로는 동남부(28개)와 홍강 삼각주 권역(18개)에 집중해 있다(표 4, 그림 4). 동남부 권역에 위치한 제조기업 중, 전자산업과 관련된 기계장비, 화학·의약, 전기·전자·정밀기기·부품 제조 기업이 12개인 것에 비해, 홍강 삼각주는 18개 기업 중 16개가 해당한다. 홍강 삼각주 권역 내에서도 12개 기업은 삼성전자 베트남 법인이 위치한 박닌성에 집중되어 있다. 베트남 내 대기업과 동반 진출한 한국 기업의 산업 및 공간적 특성을 종합해보면, 2010년대에 접어들며 베트남의 전자산업 대기업이 입지한 북부지역으로 전자산업 하청기업들이 집적하고 있다.

그러나 베트남 동반진출 한국 하청기업의 수는 대한무역투자진흥공사(2018)이 제시한 72개보다 더 많을 것이라고 추정된다. 우선 모듈형 생산방식이라는 전자산업의 산업적 특성과 더불어 한국 전자산업 대기업들은 해외 경쟁업체들과 달리 대부분의 가치사슬의 활동을 기업 내부에서 해결하고 있으며, 자체 생산 공장을 보유하고 있다. 특히 대기업들은 수직계열구조를 지니며, 완제품 제조업체인 대기업과 중소기업 중심의 1,2차 부품협력으로 구성된 생산 네트워크가 나타난다. 공급사슬 측면에서, 각 기업의 계열사(삼성전기, LG디스플레이, 삼성디스플레이 등)는 모바일 반도체, 디스플레이와 같이 고부가가치를 가진 핵심 부품 생산을 내재화하였으며, 그 생산 비율 역시 상당히 높은 경향이 나타난다(산업연구원, 2017; 경제·인문사회연구원, 2015). 또한 중소기업은 모듈 및 일반 부품과 같이 저부가가치 부품을 생산하여 납품한다. 산업연구원(2017)의 갤럭시S6엣지의 원가구조 및 부품조달 분석에 따르면, 전체 원가의 42.2%가 중간재 부품으로 구성되어 있으며, 조립에는 7.5%를 차지한다. 중간재 부품을 보다 자세히 살펴보면, 한국계 기업의 국내 및 해외 공급 비율이 전체에 70% 비중을 차지하고 미국 15%, 일본 10% 순으로 나타난다. 그러나 한국계 기업의 해외 생

산의 구체적 지리적 정보에 대해서는 공개되지 않았다. 최종 스마트폰 생산에 필요한 부품은 크게 부품 원가의 30.0%를 차지하는 디스플레이, 42.3% 반도체, 24.3% 기타 모듈 부품 세 가지로 구성되어 있다. 모듈 부품에는 카메라(6.6%), 배터리(1.2%), 안테나(1.4%) 등이 포함되어 있으나, 앞선 디스플레이나 반도체와 달리 다소 저부가가치의 구성품목이다. 고부가가치의 디스플레이는 삼성그룹의 내부 계열사인 삼성디스플레이를 통해 공급되고 있으며, 반도체 부품은 미국 및 일본으로부터 공급되고 있다. 베트남으로 점점 더 많은 한국 중소기업, 특히 전자 산업 제조 기업의 투자가 증가하고 있으며, 그 비율이 2010년대 이후 30%를 상회하고 있다(한국수출입은행, 해외투자통계 상세조회).

전자산업의 산업적 특성과 및 한국 전자산업 기업의 공급망 구조와 더불어 여전히 진행 중인 한국 중소기업의 베트남 투자 증대를 고려해 보았을 때, 베트남 내 한국 하청기업의 수는 공개된 자료보다 많을 것이다. 이들 대다수는 초국적기업의 하청기업으로서 부분적으로 동반 진출의 패턴이 나타난다. 한국 하청기업 동반진출과 완제품 생산에 필요한 글로벌 소싱 구조를 종합해보면, 베트남에 진출한 한국 하청기업은 현지에서 원청이 생산하는 완성재에 필요한 부품을 공급하는 역할을 담당한다. 그러나 베트남 진출 한국 하청기업은 주로 배터리, 안테나 등 저부가가치의 부문의 모듈 부품 생산을 담당한다.

#### 4. 한국 전자산업 초국적기업과 하청기업의 베트남 동반진출

##### 1) 해외동반진출을 유발한 세 가지 요인

###### (1) 첫 번째 요인: 물리적 근접성

한국 기업의 생산네트워크가 베트남 현지에서 구축되는 이유 중 하나로 구매자와의 물리적 근접성이 지목되기도 한다. 하청기업의 대규모 시장에 물리적으로 근접하게 입지함으로써 현지 시장 기회를 확보할 수 있다.

표 4. 산업부문별·권역별 대기업과의 동반진출 한국기업 수

		홍강 삼각주	동북권역	동남부	남중부	
제조업	전자산업	기계·장비	4	0	4	0
		화학·의약	2	0	2	0
		전기·전자·정밀기기·부품	10	1	6	2
		소계	16	1	12	2
	전자산업 이외 제조기업		2	0	24	0
	제조업 소계		18	1	36	2
제조업 외 산업 부문		10	0	17	0	
합계		28	1	41	2	

자료: 대한무역투자진흥공단, 2018

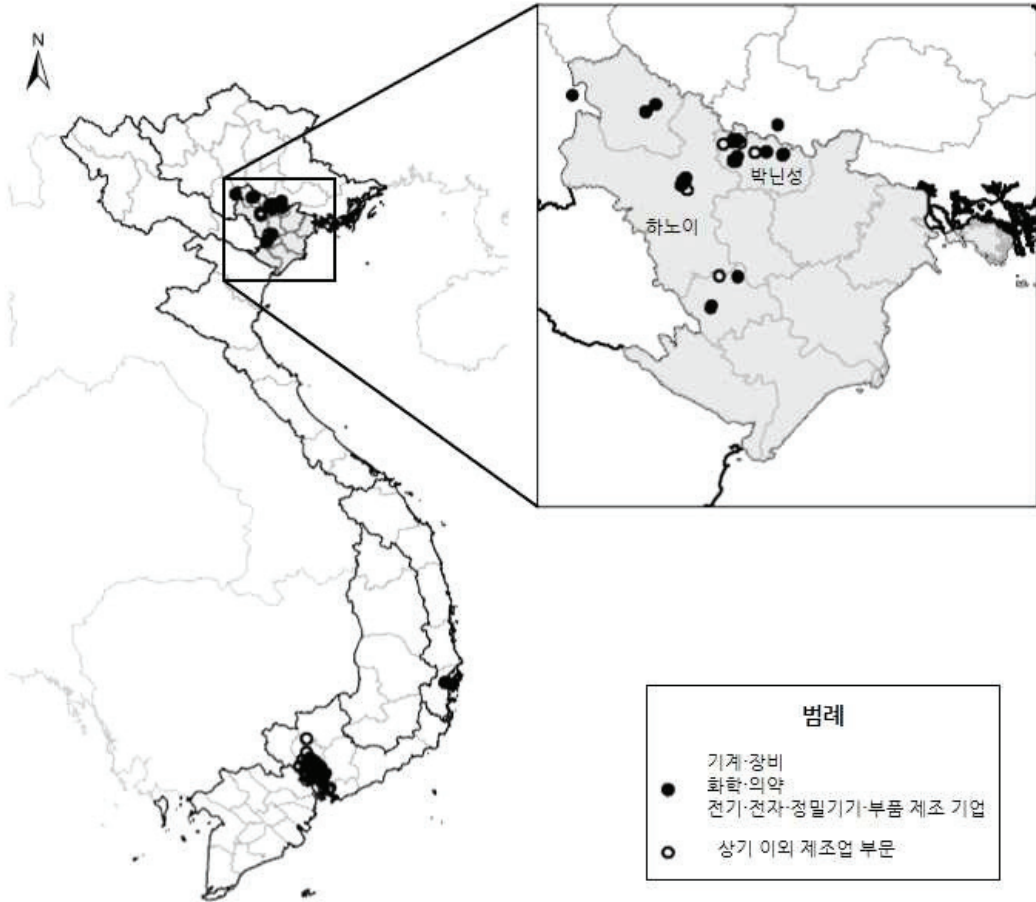


그림 4. 대기업과 베트남에 동반진출 한 한국 기업 분포

자료: 대한무역투자진흥공단, 2018

베트남은 한국 전자산업 하청기업에게 있어서 그들의 구매자인 초국적기업과 관련 기업들이 다수 입지해 있는 지역이며, 하나의 거대한 시장 기회를 추구할 수 있는 공간이다. 한국 하청기업들이 주된 거래처가 베트남 현지 내수시장보다는 베트남에 진출한 한국 초국적기업 및 중소기업이라는 점을 고려할 때, 이들에게 원청과 물리적으로 근접하다는 것은 이들의 해외투자의 일차적 배경으로 작용하였다. 앞서 살펴보았듯, 삼성전자 베트남 법인이 2008년 설립된 이후, 2015년 생산공장을 확충하였고, LG전자 역시 2015년 베트남 북부 지역에 산재된 가전공장을 통합함으로써 베트남 북부 지역은 글로벌 스마트폰 생산의 중심지로 자리매김하였다. 이는 선진국과 개발도상국 내 경쟁우위 강화 및 개발도상국의 저임금을 활용한 제 3국 수출량 증대 목적으로 중소기업의 초국적화가 해외직접투자의 형태로 나타나고 있다는 Fujita (1998)의 논의와 다르지 않다.

기업 간 거래 측면에서도 물리적 근접성은 중요하게 작용하며, 이는 하청기업의 해외동반진출을 유발하는 요인이다. 원청기업에 물리적으로 근접한 지역에 입지하여 물류비용 절감 및 원청기업의 신속적인 거래 물량 변화에 신속하게 대응할 수 있다. 한국 초국적기업이 물량 생산 계획을 수립하고 이를 하청기업과 공유하고 있으나, 생산 일정 간 물량의 변동량이 크게 나타나기도 한다(2차 하청 기업 한국인 직원 a와의 인터뷰). 하청기업 입장에서는 원청기업의 주문량에 대한 품질과 함께 납기 시간을 준수하는 것 역시 중요하게 평가된다. 즉, 원청기업의 생산 일정에 하청기업은 맞출 수밖에 없는 것이다. 이에 따라 하청기업은 원청기업과 물리적으로 근접하게 입지함으로써, 급작스런 물량 변동에 대응하여 생산 일정을 조율하고자 한다.

“생산 계획만 완벽하게 지켜진다면 때 맞춰 배송해서 납품하면 되니까, 베트남 외부에서도 충분히 생산할 수 있어요. 자꾸 생산 계획이 바뀌면서 베트남 외부에서 생산해서 베트남으로 운송하기엔 리스크가 너무 크죠. 납기를 맞추려면 원재료를 어느 정도 확보해두고 베트남에서 생산하며 대응하는 게 나은 것 같아요.”

## 2차 하청업체 기업 한국인 직원 a와의 인터뷰

베트남 현지 통관 절차의 복잡성은 원청기업과 하청기업이 물리적으로 근접하게 입지하도록 유발하는 또다른 요인이다. 피라미드 형태의 하청 구조 속에서, 상위의 하청기업은 하위 기업이 생산한 중간재를 바탕으로 부품을 생산하고 원청에게 납품한다. 그러나 하청기업이 생산하는데 필요한 원재료 및 중간재가 베트남 현지 기업을 통해 공급되기 보다는, 대다수 한국과 제 3국에서 수입되고 있다. 결국 원청기업의 발주량 변화는 피라미드 하청 구조 전체에 영향을 미치게 된다. 비록 전자 기업이 사용하는 중간재는 소형의 경량 부품이기에 항공운송을 통하여 쉽게 조달될 수 있지만, 베트남 현지 통관 절차의 복잡성은 하청기업이 원청기업의 급작스런 주문량 변화에 신속하게 대응하기 어렵게 만든다. 따라서 하청기업은 생산에 필요한 원료 및 중간재의 재고를 비축해둔 뒤, 원청기업과 동일 지역에 위치하여 원청 기업의 발주량 변화에 즉각 대응할 수 있다. 즉, 물리적 근접성은 원청기업과 하청기업의 해외동반진출이 이루어지는 하나의 요소라고 할 수 있다.

### (2) 두 번째 요인: 비대칭적 기업 간 관계

한국 전자산업의 초국적기업과 협력업체의 동반진출은 한국 초국적기업의 기업 거버넌스 구조 특성에서 찾아볼 수 있다. 한국 초국적기업이 협력 기업에 대한 상대적으로 강한 통제력 기반의 비대칭적 권력 관계가 나타나며(김어진, 2013), 2000년대 이들의 중국 진출과정과 유사한 과정이(Lee and He, 2009) 베트남에서 재현되고 있다. 한국 초국적기업의 동반진출은 기업 내부뿐만 아니라 기업 외부의 하청기업들과도 나타나고 있으며, 이는 안정적인 부품 공급망을 구축함으로써 완제품의 품질 및 가격경쟁력을 확보할 수 있기 때문이다(오중산, 2013). 이러한 현상은 전자산업 및 자동차산업에서 공통적으로 나타남과 동시에(오중산·이승규·김경태, 2008; Kim and Oh, 2011), 일본 초국적기업 역시 유사한 경향을 보인다(오중산, 2013; Pugel et al., 1996).

한국 초국적기업은 하청 기업들과의 동반진출을 통해

초국적기업의 베트남 진출 초기에 안정된 생산 네트워크를 구축하고자 한다. 베트남은 저렴하고 풍부한 인건비 및 조세혜택의 입지요소를 지녔지만, 제조업이 미성숙해 현지에 적합한 공급자가 부재하다는 약점이 있다. 한국 전자산업 초국적기업은 이러한 약점을 극복하고자 기존 하청기업과의 동반진출을 통하여 신규 투자 지역에서 예상되는 생산의 위험을 절감하고 현지의 미성숙된 산업수준을 보완하고 있다.

“현지에 대규모로 공장을 설립하고 운영하는 과정에서 생산의 안정화가 제일 중요해요. 이론적으로는 현지에서 제일 저렴한 비용으로 납품하는 기업들을 활용하는 것이 수익을 극대화할 수 있겠지만, 검증되지 않은 현지 기업과 거래하다 불량률이 너무 높아진다든가 생산을 못 맞추게 되면 그건 엄청난 더 큰 손실이에요. 그러다보니 예전부터 함께 성과 좋게 일해오던 기업들과 함께하면 저희 입장에서 편리하죠.”

한국 초국적기업 사원 b와의 인터뷰

“베트남에는 원청 기업이 요구하는 수준의 전문성과 원료 품질을 갖고 있는 현지 공급자가 없어요. 그러다 보니 자연스럽게 저희는 처음부터 원청 기업과 함께 베트남에 진출해서 원료를 공급함으로써 원청 기업은 품질을 유지할 수 있고, 저희 역시 안정된 거래관계를 확보할 수 있는 거죠.”

원재료 공급기업 법인장 c와의 인터뷰

한국 하청기업은 초국적기업과의 동반진출을 통해 기존 기업 간 관계를 보다 강화하고 우호적인 관계로 유지 및 발전시킬 수 있다. 초국적기업의 동반진출 권유가 하청기업마다 차별적으로 나타난다는 점을 고려해 보았을 때, 한국 하청기업은 초국적기업의 동반진출 요구를 수용함으로써 기존 관계를 발전시킬 것을 기대한다.

### (3) 세 번째 요인: 네트워크 착근성

초국적기업의 진출 초기와 달리, 2010년대 하청기업의 베트남 진출은 초국적기업의 직접적인 동반진출 권유

보다 기업 간 관계를 바탕으로 한 네트워크 착근성, 즉 조직적 근접성과 관련되어 있다. 실제 하청기업의 베트남 진출 과정에서 나타나는 초국적기업과의 거래 관계를 살펴본 결과, 인터뷰 기업 중 5개 기업은 베트남 진출 이전부터 한국 초국적기업과의 관계가 존재하였다. 이들은 초국적기업의 직접적 권유를 통해 진출하기보다, 베트남에 진출함으로써 스스로 시장기회를 추구하고 구매자와의 거래 관계를 강화하고자 하였다. 한국 하청기업은 기존 기업 간 관계를 바탕으로 초국적기업 베트남 진출 이후 급증하는 현지 시장 성장에서 우위를 누리고자 하였다.

그러나 베트남 진출 이후 한국 초국적기업과의 거래 관계가 형성되었다고 밝힌 2개의 기업 모두 기존의 거래 관계가 전혀 없던 것은 아니다. 기업 A의 경우 생활가전을 생산하는 원청기업의 타 계열사와의 거래 관계가 일차적으로 존재했고, 기업 A의 베트남 진출 이후 거래 관계의 다각화를 도모함에 따라 전자산업 초국적기업의 생산 네트워크에 참여할 수 있었다. 기업 B는 베트남 진출 이전 한국의 다른 전자산업 초국적기업과의 거래관계를 유지하였다. 기업 B의 베트남 진출 과정에서 현재 거래하고 있는 초국적기업과 거래관계를 갖고 있는 다른 기업의 도움을 받기도 하였다. 한국 중소기업들은 진출 이전 초국적기업과 직접적인 거래관계를 보유하고 있지 않았지만, 다른 기업과의 관계를 통해 간접적으로 착근되어 있는 것이 나타났다. 결국 기업 간 거래 관계라는 네트워크 착근성이 하청기업의 해외진출 과정에서 나타나는 것으로 해석된다.

한국 초국적기업과 하청기업간의 네트워크 착근성은 한국 초국적기업이 모든 하청기업을 대상으로 동반진출을 권유하지 않는 점에서도 찾아볼 수 있다. 한국의 초국적기업들은 월 1회 정도 하청기업들의 평균납기·불량률·재무상태 등 다차원적인 기업 평가를 실시하고 있으며, 하청기업과의 거래 관계를 모니터링 하고 있다. 주기적인 평가를 통해 초국적기업은 우수한 공급자를 유지 및 관리하고, 역량 있는 하청기업을 대상으로 선별적인 동반진출을 권유하게 된다. 이 과정을 거치며 다시 한번 동반진출을 통한 생산 및 품질의 안정성을 향상시킬

수 있다.

초국적기업이 하청기업과의 동반진출 이후 거래물량을 보장할 수 없기 때문에, 초국적기업은 하청기업에 대한 선별적인 동반진출 권유가 나타난다. 동반진출 이후 초국적기업은 하청기업에게 최소한의 이윤을 보장하며 이들의 도산을 방지하고자 하지만 모든 하청기업에게 금전적인 지원을 할 수는 없다. 따라서 하청기업에 대한 초국적기업의 동반진출 권유는 우호적이고 신뢰적인 기업 간 관계를 간접적으로 보여주고 있다.

“우리도 하청기업에게 이윤을 보장할 수 없으니까 함께 가자고 선뜻 말할 수 없어요. 그리고 그 동안 잘해온 기업들과 같이 가서 성과가 좋아지면, 우리랑 하청기업 관계가 더 좋아지기도 하니까요. 그래서 진출이 결정된 초기에는 정보를 모든 기업에게 제공하지 않고, 일부 기업에게만 제한적으로 나가게 됩니다.”

한국 초국적기업 사원 d와의 인터뷰

한국 초국적기업은 베트남 진출 초기 일부 하청기업에게 동반진출을 권유하였으나, 하청기업의 진출과정에 필요한 지원들을 직접제공하지 않았다. 선행연구에 따

르면 한국 초국적기업이 협력기업에게 진출비용 제공 등의 재무적 지원과 저렴한 부지 임대료 제공, 거래물량 보장 등의 부재무적 지원을 제공하는 것으로 알려져 있다(오중산, 2013). 그러나 베트남 진출 사례에서 한국 초국적기업은 공정거래위반에 대해 민감하게 반응하기 때문에 하청기업에 대한 직접적인 재무적 지원이 어려우며, 동반진출을 하지 않은 하청기업에게 대한 거래량의 감축과 같은 규제 방식을 활용하지 않는 것으로 보인다(초국적기업 사원 d와의 인터뷰).

## 2) 베트남 내 한국 전자산업 생산네트워크의 형성과 변화

한국 전자산업의 생산 네트워크는 1990년대 후반부터 전자산업 선도기업의 초국적화에 따라 해외로 확장되었다. 초국적기업 내 기능 조직에 따라 입지의 차별성이 나타났는데, 한국에는 본사와 연구개발부서가 입지한 반면, 해외에서 저렴한 인건비를 기반으로 한 생산거점이 입지하였다. 초국적기업의 한국 하청기업들은 국내·외 입지하여 생산 부품을 해외생산 거점에 부품을 공급하는 구조가 나타났다. 그림 5는 초국적기업의 베트남

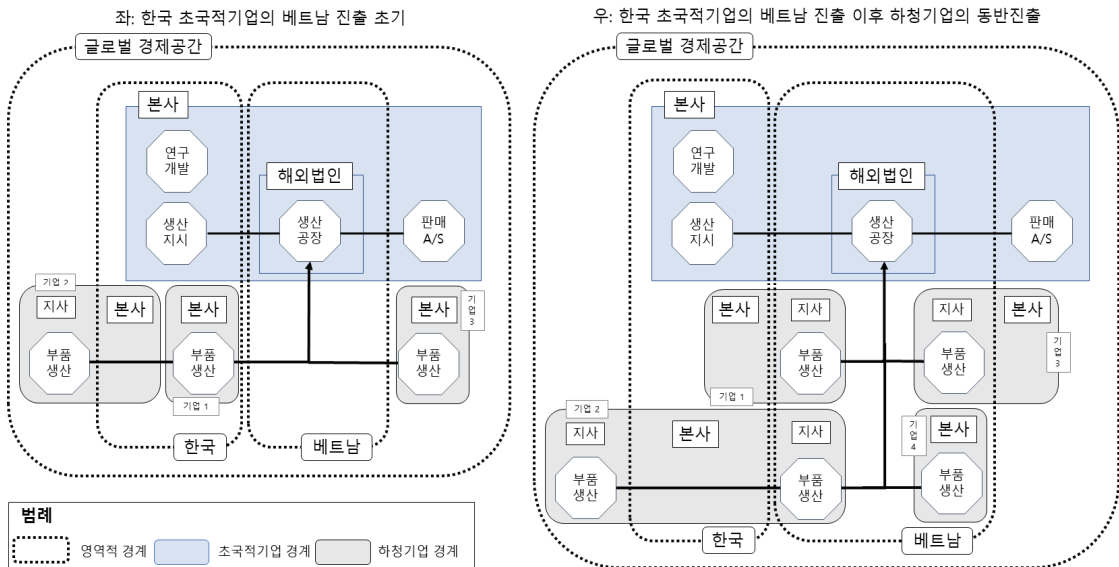


그림 5. 한국 초국적기업의 생산 네트워크 변화

진출 초기와 후기의 한국 하청기업 간의 공급 관계를 모식화한 것이다. 그림 5의 좌측은 한국 초국적기업의 베트남 진출 초기 당시를 나타낸 것으로, 하청기업은 다음과 같이 세 가지로 유형화 할 수 있다. 첫째, 초국적기업의 베트남 진출에도 불구하고 여전히 한국에 본사와 생산 공장을 모두 입지시킨 뒤, 부품을 베트남으로 수출하는 하청기업이다. 둘째, 기존 본사와 제 3국에 생산거점을 입지시킨 하청기업이 생산된 부품을 베트남으로 수출하는 경우이다. 셋째, 제 3국에 하청기업의 본사 및 생산거점이 모두 입지하였으며, 생산된 부품을 베트남으로 수출하는 경우이다.

그러나 2000년대 후반 하청기업의 해외동반진출은 기존 생산네트워크의 부분적 수정을 유발하였다. 첫째, 해외동반진출 과정에서 하청기업의 본사는 한국에 잔류한 뒤, 베트남에 현지 지사를 설립하고 부품 생산 공장을 이전하여 초국적기업에게 부품을 공급하는 경우이다. 둘째, 베트남 진출 초기 부품의 생산공장이 베트남 이외의 제 3국에 입지하였으나 이후 기존 현지 생산공장의 베트남 이전 혹은 생산 규모 및 설비를 확대하여 부품을 공급하는 경우이다. 셋째, 초기 제 3국에 위치한 하청기업의 본사는 현지에 잔류하고, 해외 지사 설립 후 부품생산을 베트남에서 생산하여 공급하는 경우이다. 세 가지 경우 모두 하청기업의 일련의 초국적화가 나타나는 것을 확인할 수 있다. 마지막으로, 베트남 현지에서 한국 하청기업이 새로이 형성되어 본사와 부품 생산공장이 모두 입지한 경우이다. 그림 5의 우측은 그 결과를 요약한 것이다.

그림 5에서 살펴볼 수 있듯이, 한국 하청기업의 해외동반진출과정에서 기존 초국적기업과의 네트워크 착근성이 나타난다. 네트워크 착근성에 더불어 지리적 근접성 요인이 더해져, 기업 간 관계가 유지되고 있는 형태가 나타난다. 그러나 한국 하청기업과의 인터뷰 결과, 하청기업의 해외동반진출에도 불구하고 한국 전자산업 생산 네트워크의 위계성 측면에서 기존의 기업 간 관계의 변화는 잘 나타나지 않음을 확인하였다. 이 때 위계성이라 하면, 한국 하청기업의 공급 차수를 의미한다. 즉 기존의 피라미드 구조의 하청 관계 형태 속, 기업의 위계 및 거래관계의 변화가 나타나기 힘든 구조임이 나타났다.

한국의 초국적기업은 이들의 하청업체를 비교적 강력하게 관리하는 것으로 나타났다. 초국적기업의 본사에서 해외지사의 하청기업(1차 및 2차)의 리스트를 등록하고 이를 직접 관리하고 있다. 실제 한국 전자산업 초국적기업은 동일한 제품의 공급처를 3개 이상으로 유지하여 안정적인 공급망을 구축하였고, 공급자 간 차별적인 조달 비용 및 물량 변화를 통해 공급자와의 관계를 유지하고 있다. 2008년 초기 진출 과정에서 신뢰할 수 있는 현지업체 및 기존 한국 기업의 빠른 후속 이전이 부족하였기 때문에 당시 한국 초국적기업의 협력사로 등재되기는 비교적 용이했던 반면, 10여년 정도 흐른 지금 이 시점에서 현지에서 새로운 협력업체로 등록하여 신규 거래 관계를 맺는 것은 어렵다. 한국에 위치한 본사는 협력업체를 평가하고 구매 팀에서 새로운 협력사를 찾기 때문에, 현지 법인이 기존의 거래관계를 뒤엎고 새로운 하청관계를 형성하는 것에는 제한요소가 있다.

“사업 확장을 통해서 1차 협력업체로 등재되고 싶지만, 아무리 현지 생산 능력을 키운다고 하더라도 우리는 여전히 2차 협력업체일 수밖에 없어요. 이는 한국 본사에서 협력업체 리스트를 관리하고 통제하고 있기 때문이에요.”

2차 하청업체 법인장 e와의 인터뷰

베트남 진출 이후 한국 초국적기업과 하청관계를 맺고 있는 기업들 간의 공급 차수의 변화가 나타나지는 않았지만, 하청기업들은 진출 시기에 따라 나타나는 거래 물량의 차이는 체감한다고 응답하였다. 즉, 하청기업의 베트남 진출 과정에서 선도자가 추격자보다 얻는 이득이 크다는 것은 거래 물량 차이에서 나타나는 것으로 해석된다. 베트남에 진출 하청기업들은 초국적화를 통해 베트남 현지에서 기술 및 자본집약적인 연구개발활동을 추구하기보다는 생산비용 절감과 원청 기업과의 지리적 근접성을 증대시키려고 하였다. 적절한 공급자가 부족했던 원청의 진출 초기 당시 선도자로 진출한 한국 하청기업이 현지에서 안정적인 납기, 우수한 품질 및 가격경쟁력 확보 등을 달성하고 유지할 때 거래물량확보

의 이점을 누릴 수 있다(2차 하청업체 법인장 f와의 인터뷰). 진출 초기 기업들은 초국적화 과정에서 하청기업 간 수직적 위계관계의 변화를 보이지 않았지만, 기업의 거래 규모 측면에서 이점을 얻었다. 후속 진출한 기업들은 이미 베트남 내 현지 물량 확보가 어려웠으며, 이 과정에서 선도자와 추종자 간의 거래 물량 차이가 나타나게 된다.

“듣기로 한국에선 생산 물량 기준 30위에 들지 못하는 하청업체들이 베트남에서 10위권인 게 의아했어요. 대체 저 업체가 뭐가 고민했는데, 알고 보니 원청 기업과의 동시에 와서 물량을 다 받아갔다고 하더라구요. 이걸 줄 알았으면, 저희 기업도 베트남 진출을 할지 고민하기보다 그냥 일단 베트남에 들어올걸 그랬나봐요.”

2차 하청업체 법인장 f와의 인터뷰

베트남에 형성된 한국 전자산업 생산 네트워크의 위계성은 제품의 혁신이나 디자인의 변화 등 새로운 생산 방식이 도입되었을 때 부분적으로 붕괴하기도 한다. 2015년 한국 초국적기업의 대표 스마트폰 제품의 바디 프레임 생산 방식이 기존 플라스틱 사출 성형에서 메탈 바디로 전환되었다. 초국적기업의 제품 생산 방식의 변화에 기존 플라스틱 사출 성형 기업들은 경영 성과의 악화가 나타났으며, 이에 따라 메탈 바디 프레임을 생산할 수 있는 기업들의 상대적인 중요도가 현지에서 증대되었다. 초국적기업의 생산 방식 변화에 대응하기 위한 수단은 개별 하청기업마다 상이한데, 플라스틱 바디 프레임을 대규모 생산하여 납품하던 선두권 업체들은 메탈 바디를 생산할 수 있는 설비에 투자하여 생산 품목의 변화를 도모하는 반면, 시설 전향에 투자할 수 있는 자본력이 부족한 기업들의 경우 해당 사업을 축소하고 새로운 사업으로 전향하였다(전자신문, 2014년 11월 17일).

그러나 한국 초국적기업은 하청기업들과의 동반 진출을 통하여 현지의 안정적인 공급자를 구축하고자 하였기 때문에, 동반 진출한 한국 중소기업들의 생존을 보장하려는 지원 방식이 존재함을 확인할 수 있었다. 한국 초국적기업이 하청기업의 베트남 진출 과정에 있어 필요한

직접적인 재무적 지원을 확인할 수 없던 것과 달리, 동반 진출을 하게 된 한국 하청기업에게는 재무적·비재무적 지원하고 있다. 다음 표 5는 오중산(2013)의 선행연구와 현지 조사 결과를 바탕으로 연구자가 재정리한 것이다. 예를 들어 동반 진출 하청 기업의 부채 위기가 발생하였을 때, 한국의 초국적기업은 납품 단가를 조정하거나, 금형 개발비를 선 지급하거나, 혹은 대금 지불의 횟수를 조절하는 식의 재무적 지원을 하게 된다.

대표 스마트폰 제품의 바디 프레임 생산 방식의 변화는 초국적기업의 하청기업에 대한 지원의 대표적인 사례이다. 2015년 제품의 생산 방식 변화 이후, 기존 플라스틱 사출 기업이 메탈 바디를 생산할 수 있는 설비에 투자를 희망할 때, 생산 설비 전환 비용 일부를 간접적으로 지원하였다. 생산 설비를 원청이 구매하여 하청기업에게 임대해주고, 하청기업은 임대료 형태로 해당 장비의 구매 비용을 매달 상환하게 한 것이다. 이후 상황이 끝나게 되면, 한국 초국적기업은 하청업체에게 장비를 기증한 형태로 재산 처리를 마무리하기 때문에 공식적인 재무적 지원의 형태가 나타나지 않는다. 생산 방식이나 설비의 전환이 어려울 경우, 기존 기술을 바탕으로 한 새로운 거래 물량의 지원 등이 있었던 것으로 나타났다.

“우리도 초국적기업이랑 거래한 지가 벌써 20년이 다 돼 가는데, 한 순간에 생산 방식이 변화하였다고 우리를 내치면 안 돼요. 다른 기업들은 장비를 지원받아서 메탈사출로 전환했는데, 우리는 보급형 스마트폰 라인에 필요한 플라스틱 사출 물량을 담당하며 다른 백색가전의 물량을 보장받았어요.”

2차 하청업체 법인장 g와의 인터뷰

베트남 내 한국 전자산업 생산네트워크의 형성과 변화과정을 종합해보면 일본 전자산업 케이레츠가 미국에 진출하였던 것과 마찬가지로, 그 중심에는 한국 전자산업 초국적기업의 이전에 따른 하청 기업의 후속 진출이 나타났다. 하청기업은 초국적기업의 진출에 따라 한국 및 제 3국에 위치한 생산 거점을 베트남으로 이전시켰고, 현지에서 안정적인 공급자로 기능하였다. 이 과정에



표 5. 초국적기업의 하청기업에 대한 지원 방식

	지원 내용	구체적 지원 방식
비재무적 지원	공급업체 교육	주재원에게 어학 직무 현지문화 교육 현지 생산직 노동자에게 기술 교육 지원
	현지 공급업체 소개	현지에서 거래 할 수 있는 공급업체 소개
재무적 지원	자금지원	무이자 직접자금
		거래 담보 은행대출 간접지원
		최소마진 보장 및 대금지급 조건 및 횟수 개선
	기술개발 및 생산	금형개발비 등 기술 혁신 지원 생산장비 지원

자료: 오중산(2013)을 기반으로 현지조사 결과를 바탕으로 수정

서 기존의 피라미드 형태의 하청구조는 유지되었으나, 초기 진출 하청기업과 후속 진출 하청 기업 간 부분적으로 거래 물량의 차이가 존재하였다. 초국적기업은 동반 진출 하청기업에게 재무적·비재무적 지원하고 있으며, 이는 기존의 안정적인 거래 구조를 유지하기 위함으로 해석할 수 있다.

### 5. 요약 및 결론

본 연구는 점점 더 긴밀해져가는 한국과 베트남의 경제적 관계 속에서, 한국 전자산업 기업의 생산 네트워크가 해외에서 어떻게 구축되었으며 부분적으로 수정되었는지를 확인해보았다. 첫째, 한국 기업의 베트남 투자는 하노이시를 중심으로 하는 홍강 삼각주 권역과 호치민시를 중심으로 하는 동남권역에 집중해왔다. 2010년대를 기점으로 베트남 북부 홍강 삼각주 권역은 한국 전자산업 기업 투자의 지리적 집중이 나타났다. 특히 2010년대 한국 양대 전자산업의 대기업이 베트남 북부지역에 생산 거점을 이전함에 따라, 한국 전자산업 하청기업은 초국적기업과의 동반진출이 활발하게 이루어졌다.

둘째, 베트남에 구축된 한국 전자산업의 생산 네트워크 분석의 범위를 23차 하청기업으로 확장한 결과, 한국 전자산업 초국적기업은 기존 국내 하청기업의 동반 진출을 유도하였으며, 그 원인으로 지리적 근접성, 비대칭적

기업 간 권력관계, 네트워크 착근성이 나타난다. 특히 한국 초국적기업과 하청기업과의 동반진출은 초국적기업의 입장에서는 현지 안정적인 공급자 확보, 하청기업 입장에서 거래물량 확보 및 기업 간 관계 강화의 이점이 발생하였다. 두 집단 모두 해외동반진출을 통하여 운송비 및 거래비용의 감소의 이점을 공유하고 있었다. 한국 전자산업 초국적기업과 중소기업 간의 동반진출은 호혜성이 나타나게 되었으나, 베트남 진출과정에서 기존 초국적기업 중심의 생산 네트워크가 베트남 현지에서 재현되는 결과를 만들었다.

셋째, 한국 하청기업의 해외동반진출 과정에서 생산 네트워크의 형성 및 재조정이 나타났다. 구체적으로 국내·외부에 입지한 기존의 생산네트워크가 베트남으로 이식되어 수정되는 양태가 나타났다. 생산네트워크의 구조 재편에도 불구하고, 원청-하청 간 위계적 구조는 크게 달라지지 않았음을 확인했다. 한국 초국적기업은 하청기업의 해외동반진출 과정에 필요한 재무적·비재무적 지원을 제공하였으며, 제품 생산 방식이 변화하는 경우 간접적인 지원을 제공했다.

본 연구 결과를 종합해보면, 결국 한국 전자산업 글로벌 생산 네트워크의 구조재편은 한국 기업의 생산 네트워크가 새로이 형성되기도, 기 구축된 생산 네트워크가 베트남이라는 새로운 경제 공간으로 이식되고 부분적으로 수정되는 것을 확인하였다. 초국적기업의 생산 거점 변화에 대해 한국 하청기업 역시 대응하고자 한다. 예를 들어 초국적기업의 신규 투자 지역 및 생산량 변화

를 파악하여, 초국적기업의 이전 혹은 생산량 증가가 예상되는 생산거점에 미리 법인을 설립하여 초기 현지 공급자 역할을 기대하고 있다. 즉, 한국 전자산업 협력업체들은 원청기업은 대기업과의 구조적, 위계적 관계를 유지한 채 그들의 우산 하에 생산 및 기업활동의 안정화를 도모하고 있음을 파악할 수 있다. 이는 한국 대기업 중심의 산업구조와 이들의 강한 통제력이라는 기업 간 관계의 구조적 특성이 반영된 것이라고 간주된다.

본 연구는 기업 내부 자료를 구득하기 어렵다는 한계 속에서, 기존 통계자료와 현지 기업과의 인터뷰 결과를 교차검증하여 한국 전자산업의 생산네트워크 분석하였다. 본 연구의 의의는 한국 전자산업 생산 네트워크 분석에 있어 최근 급부상하고 있는 베트남으로 공간적 영역을 확대하였다는 점과 더불어 분석 대상을 초국적기업의 하청기업으로 확대하였다는 점이다. 기존의 연구가 초국적기업의 내부 조직과 해외투자를 중심으로 살펴본다면, 본 연구는 기 구축된 기업 간 관계가 하청기업의 해외진출 과정에 미치는 영향력을 고찰하였다. 학술적으로 한국 전자산업 중소기업의 베트남 진출을 해외동반 진출이라는 관점을 통하여 분석하였다. 본 연구를 통해 살펴본 전자산업 네트워크의 구조를 바탕으로 해외동반 진출 한국 전자산업 하청기업들에 대한 정책적 지원 방향이 모색될 것이다. 기업 간 거래 데이터 및 국제 교역 데이터를 활용한 후속연구를 통하여 한국 전자산업 기업들의 해외동반진출이 지역 경제에 미치는 영향력을 분석할 수 있을 것이라고 기대한다.

## 참고문헌

- 경제·인문사회연구회, 2015, 동남아시아 지역의 산업 가치사슬 이동과 한국의 대응.
- 곽주영·노수연·장련, 2013, "Pre-clusterization and competitiveness; An exploratory study of Korean small and middle-sized enterprises in China," 국제통상연구 18(1), pp.107-144.
- 구양미, 2017, "한국 기업의 베트남 투자와 베트남의 산업 구조 및 지역 변화," 대한지리학회지 52(4), pp.435-455.
- 김경태·오중산, 2013, "The Subsidiary Development of Automotive Part Suppliers in China: From the Capabilities Evolutionary Perspective," 국제경영리뷰 17(2), pp.1-29.
- 김어진, 2013, "삼성전자를 통해서 본 클러스터 이론과 글로벌생산네트워크 이론의 한계," 사회과학연구 31, pp.59-96.
- 대한무역투자진흥공사, 1996, 해외진출 한국기업 디렉토리.
- 대한무역투자진흥공사, 2004, 해외진출 한국기업 디렉토리.
- 대한무역투자진흥공사, 2010, 해외진출 한국기업 디렉토리.
- 대한무역투자진흥공사, 2016, 해외진출 한국기업 디렉토리.
- 대한무역투자진흥공사, 2018, 해외진출 한국기업 디렉토리.
- 산업연구원, 2017, 주요 대기업 대표 제품의 GVC 구조 분석.
- 삼성전자, 2019, 지속가능경영보고서.
- 오중산, 2013, "동반진출 공급업체 선정 프로세스와 공급업체 지원 및 동 반진출 유형에 대한 탐색적 연구," 국제경영리뷰 17(4), pp.103-126.
- 왕봉·박준호·강명구, 2015, "베트남에 진출하는 한국 기업의 입지결정 요인 변화에 관한 연구," 한국지역개발학회지 27(4), pp.105-126.
- 왕설매·정진섭·왕정상, 2012, "한국기업의 對중국 및 베트남 해외직접 투자 특징에 관한 비교연구," 기업경영연구 19(2), pp.99-125.
- 이승철, 2007, "전환경제하의 해외직접투자기업의 가치사슬과 네트워크: 대베트남 한국 섬유·의류산업 해외 직접투자 사례 연구," 한국경제지리학회지 10(2), pp.93-115.
- 이재천, 2014, 지방은행의 지역 착근성 연구: 대구은행을 사례로, 경희대학교 석사학위논문.
- 이정운, 2015, "한국 제조업 대중국 FDI의 공간적 패턴 변화(1988-2013)," 한국지역지리학회지 21(1), pp.114-136.
- 전자신문, 2014년 11월 14일, "스마트폰 메탈 케이스 확산, 위기의 플라스틱 사출 업계...활로 찾기 골머리" <https://m.etnews.com/news/article.html?id=2014111401881>
- 정중암, 2000, "하청관계에서 대기업과 중소기업 간 협력적 관계정립에 관한 연구 - 전자산업에서 대기업-중소기업간 하청관계를 중심으로," 연세경영연구 37(2), pp.173-204.
- 지현철·이승철, 2007, "생산자본의 국제화 전략 및 입지결

- 정요인: 한국 대 베트남 섬유·의류 해외직접투자 사례 연구,” *지리학연구* 41(4), pp.469-483.
- 최자영·이승철, 2016, “대중국 한국 자동차 부품기업의 공간 전략과 입지 특성: 동풍열달기아 오나성차 기업의 부품 협력기업을 중심으로,” *대한지리학회지* 51(2), pp.235-253.
- 한국수출입은행, 해외투자상세조회, <http://keri.koreaexim.go.kr/site/main/index007>
- 홍장표, 2016, “한국 전제산업과 자동차산업 대기업의 글로벌 생산네트워크 비교연구,” *동향과 전망* 96, pp.9-47.
- Coe, N. M., Kelly, P. F. and Yeung, H. W., 2019, *Economic geography: a contemporary introduction*, Wiley-Blackwell.
- Elg, U. and Johansson, U., 1997, “Decision making in inter-firm networks as a political process,” *Organization Studies* 18(3), pp.361-384.
- Frigant, V. and Lung, Y., 2002, “Geographical proximity and supplying relationships in modular production,” *International Journal of Urban and Regional Research* 26(4), pp.742-775.
- Fujita, M., 2012, *The transnational activities of small and medium-sized enterprises*, Springer Science & Business Media.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T., 2005, “The governance of global value chains,” *Review of International Political Economy* 12(1), pp.78-104.
- Hatani, F., 2009, “The logic of spillover interception: The impact of global supply chains in China,” *Journal of World Business* 44(2), pp.158-166.
- Head, K., Ries, J. and Swenson, D., 1994, *Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States*, National Bureau of Economic Research.
- Holl, A., 2008, “Production subcontracting and location,” *Regional Science and Urban Economics* 38(3), pp.299-309.
- Holl, A., Pardo, R. and Rama, R., 2010, “Just-in-time manufacturing systems, subcontracting and geographic proximity,” *Regional Studies* 44(5), pp.519-533.
- Kim, K. T. and Oh, J., 2013, “The subsidiary development of automotive part suppliers in china: From the capabilities evolutionary perspective,” *International Business Review* 17(2), pp.1-29.
- Lee, K. and He, X., 2009, “The capability of the Samsung group in-102-project execution and vertical integration: Created in Korea, replicated in China,” *Asian Business & Management* 8(3), pp.277-299.
- Martin, X., Mitchell, W. and Swaminathan, A., 1995, “Re-creating and extending Japanese automobile buyer-supplier links in North America,” *Strategic Management Journal* 16(8), pp.589-619.
- Pugel, T. A., Kragas, E. S. and Kimura, Y., 1996, “Further evidence on Japanese direct investment in US manufacturing,” *The Review of Economics and Statistics*, pp.208-213.
- Sacchetti, S. and Sugden, R., 2003, “The governance of networks and economic power: the nature and impact of subcontracting relationships,” *Journal of Economic Surveys* 17(5), pp.669-692.
- The commercial section of the Canadian Embassy in the Republic of Korea, 2012, *Global Value Chain Analysis on Samsung Electronics*.
- 교신: 김성훈, 서울특별시 관악구 관악로 1, 16동 M204호, 서울대학교 사회과학대학 지리학과, 전화: 02-880-6444, 이메일: senghun163@snu.ac.kr
- Correspondence: Seonghun Kim, Department of Geography, College of Social Sciences, Seoul National University, 1 Gwanak-ro, Gwanak-gu, Seoul, 08826, Korea, Tel: 82-2-880-6444, E-mail: senghun163@snu.ac.kr

최초투고일 2020년 05월 21일  
수정일 2020년 06월 15일  
최종접수일 2020년 06월 26일