

〈韓國縫製工業의 現況과 展望〉

三星物産常務 趙 東 運

一般的으로 衣類를 素材에 따라 區分한다면 織物製衣類, 메리야쓰 衣類 및 革製毛皮衣類로 三大別 할수 있으며 또한 입을 용도에 따라 外衣用과 內衣用, light와 heavy garment, 정복과 간이복等으로 區分할수 있는바 여기서는 수출용 기성복으로서 직물제, 外衣用 heavy garment 중에서도 가장 높은기술을 要하는 신사복을 重點的으로 論하고자 한다.

1. 緒 言

· 직물류제 의류의 '77년도 수출목표액은 약 \$10億로서 이중 셔츠류가 금액면에서 35%를 약간 상회하여 가장 많고 다음이 자켓류로서 32%, 신사복은 약 10% 정도로서 바지류와 비슷하며 아직도 개발의 여지가 많다고 하겠다.

· 우리나라의 신사복류 수출은 美國, 日本을 中心으로 시작되었으며 현재는 美國市場이 中心이되고 있는바, 對子라파 본격적인 수출을 위해서는 東歐諸國과 같은 강한 경쟁국등 많은 문제점을 내포하고 있으나 尙後 우리의 기술尙上 및 제반 노력도에 따라 개척의 여지가 많다고 보겠다.

· 對美 純毛신사복 着當 FOB가격은 \$40~\$45로서 美國 store에서는 \$160~\$180의 小賣價로서 판매되고 있고 美國內의 中級品에 해당된다고 볼수 있겠다. 着當 FOB가격중 원단값을 제외한 소위 CMT가격은 약 \$20~\$25로서 다음에 논하는 우리의 경쟁국인 東歐, 南美에 比해서는 제품의 우수성은 있다고 하겠으나 약 \$5~\$8비싼 실정이며, 이같은 제품을 생산할수 있는 우리나라 수출업체는 쿼타등의 문제점도 있겠으나 많아야 10個以內에 불과하다.

· 去來方式은 신사복의 경우 우리의 현수준과 제반

여건면에서 store와의 直去來는 극히적이며 大部分 전문적인 지식을 가진 importer를 통해 공급하고 있다. 또한 우리는 buyer가 정해주는 원단, style, paper pattern등 모든 details (spec.)를 대부분 외국기술자의 기술지도하에 생산수출하고 있기 때문에 先進國 기성복 제조업체의 수준에는 훨씬 미치지 못하고 있다.

· 우리들의 경쟁국은 現在 東歐(Rumania, Poland, Yugo)와 南美(Columbia, Argentine, Brazil)로 二大別 할수있는바 특히 東歐는 정부의 정책적인 지원으로 인한 가격경쟁력의 우위, 수출상대국과의 거리및 去來조건 有利點으로 我國의 對歐州市場 수출에 커다란 장애가 되고있고 Rumania의 Bucharest工場규모는 종업원이 20,000명에 가깝고 이중 남성용의류제조분야의 종업원만 8,000명이나 된다고 하니 위의 유리점을 감안한다면 가히 국제 경쟁력의 우위를 짐작할수 있을것 같다.

또한 南美에도 美國, 캐나다 會社들과 合作工場을 비롯하여 우리보다 저렴한 CMT로 생산할수 있는 봉제工場들이 있어 우리의 對美수출에 강력한 경쟁국이 되고 있다.

이밖에도 일반봉제품을 포함한다면 東南亞의 H/K, 대만, Philippine, Malaysia, Singapore, Indonesia등도 만만치 않게 신사복류 수출의 경쟁자로 등장하고 있으며 특히 H/K은 일반봉제품 수출 경쟁면에서 우리를 훨씬 능가하고 있는바 工場數가 5500個, 종업원 18萬명, 의류수출액 약 90억불로서 世界 第一位의 의류수출국 위치를 계속 유지하고 있는 실정인바 우리나라는 봉제工場수가 약 2,200個라고하나 先進國의 규모로 본다면 약 600個에 불과하다.

2. 先進國과 한국봉제工業 對比

	韓 國	先 進 國
1. 歷史	<ul style="list-style-type: none"> · 約10年(紳士服 5年) · 수출을 爲主로 發達 · 신사기성복 國內착용률 약 15% 	<ul style="list-style-type: none"> · 50年~100年以上 · 內需販賣爲主로 始作 · 90%以上(日本은 60%정도)
2. 施設	<ul style="list-style-type: none"> · 本縫機爲主의 在來式 · 手縫(hand-made)比率이 높음 · 종업원수는 기계보유臺數의 約2倍 	<ul style="list-style-type: none"> · 特種의 比率이 높고 活用度가 큼 · m/c爲主의 高價品 生産이 可能 · 종업원수는 기계보유대수의 約1.2倍정도

<p>3. 生産 方式</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 單純受注生産 system • 工場別, line別 專門化 결여 • 工場別로 全部 一貫工程 system • 종업원에 incentive system 적용不可 	<ul style="list-style-type: none"> • 自體 style開發 • 品種別로 專門化 line(工場) system • 大 maker인 경우 二個以上工場 보유時 下記와 如한 方式을 채택하는 경우가 많음 <ul style="list-style-type: none"> 本工場→cutting, finishing, press, assort 他工場→sewing爲主 • incentive system 적용
<p>4. 기능공 양성方法(男子)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 各업체에서 적어 양성 他업체 종업원 scout • 기술자및 工場에 따라 작업方式 이 多少 相異한 경우가 많음 	<ul style="list-style-type: none"> • 봉제전문학교 • 技術의 이론이 體系化 定立化 되어있음
<p>5. 기술투자면</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 자본금 不充分(영세성) • 빈번한 종업원 이동으로 기술축적 不可 	<ul style="list-style-type: none"> • 봉제機器 自動化에 적극참여 • 기능공의 多年間 종사

3. 向後전망

1) 先進國의 문제점

• 계속적인 임금상승으로 채산성이 악화되고 있어 向後 계속 사양 산업화됨이 불가피 하겠으며 잇달은 노동자 파업 및 분규와 非人氣직종으로서 종업원의 확보에도 문제점이 있으며 특히 日本을 제외한 先進國의 경우 종업원의 반수정도가 Italy, Spain, Portugal 및 東歐人等의 外國人들로서 종업원 관리면에서도 많은 문제점을 내포하고 있다.

• 개발도상국과의 품질차이가 점차 축소됨에 따라 결국은 中低級品은 수입에 의존하고 自國內 판매 中心의 고급품만 생산하는 업체만 존속하게 될 것이므로 우리의 국제경쟁력 향상에 따라 향후 신장의 가능성은 있다고 하겠다.

2) 우리의 方向

• 低價品의 경쟁력은 弱화될 것이므로 中級品以上 高價品 輸出에 주력하여야 겠음. 但 向後에도 對美, 구라파 수출은 지리적으로 거리 및 생산 工期等의 不利

한 여건을 안고있으므로 例로서 着當 小賣價 \$300정도의 high fashion高價品 신사복 수출은 어려울 것이므로 中級品 정도의 大量 수출體制에 重點을 두고 一部 高價品을 並行함이 바람직 하다고 본다.

• 上記와 같은 目的을 달성하기 爲해서는 施設改替, 工程의 合理化와 생산성 向上이 수반된 品質의 高級化로 국제경쟁력을 向上시켜야 겠으며 또한 기능공의 次우개선으로 장기근속토록하여 기술의 축적이 이루어져야 겠으며 아울러 장기적 안목에서 봉제전문학교 설립이 絶실히 요구되고 있다 하겠다.

• 우리의 기술개발 및 체제정비강화로 신사복도 store와 直去來하는 비중을 높여 中間 margin을 배제하므로서 이익 提高를 도모해야 하겠다.

以上에서 논한 제반문제점을 감안할때 우리나라 봉제공업은 보다 적극적이고 장기적인 안목으로 育成되어야 겠으며, 이같은 문제점이 해결되지 못할때는 우리를 뒤쫓고 있는 경쟁국을 의식할때 80年度 以後부터 우리의 의류수출경쟁력은 현저히 弱화될 것으로 전망된다.