

생산의 국제적 분업과 내향적 국제화에 대한 연구*

-FDI의 추이 분석을 통한 중소기업 GVC 편입을 중심으로-

김종일** · 이성아***

<목 차>

I. 서론	1. GVC의 확대와 FDI의 증가
II. GVC와 중소기업의 내향적 국제화	2. 한국의 최근 외국인직접투자 동향
1. 글로벌가치사슬(GVC : Global Value Chain) : 개념과 유형	IV. GVC 유형과 중소기업의 국제화
2. GVC편입과 경쟁력향상	V. 결론
III. FDI 추이를 중심으로 살펴본 내향적 국제화 추이	참고문헌
	Abstract

I. 서 론

세계화가 급진적으로 진행되면서, 기업의 생산 및 경영도 세계화되고 있으며, 국제화, 세계화에 성공한 기업이 시장에서 경쟁력을 가지게 되었다. 기업의 활동도 국경을 넘어 하청, 외주화, 생산 분업을 적극 활용하며 가치사슬(VC)을 형성하고 있다. 때문에 VC의 다국적화를 통한 생산비 절감과 공정, 제품 기능 등에서의 혁신과 전략적 목표를 공유하는 것으로서의 글로벌가치사슬(GVC)의 역할이 더 중요하게 부각되고 있다.

VC의 글로벌화는 기업 간 전략적 제휴를 통한 측면에서 참여기업의 경쟁력 확보를 위한 전방위 활동으로 나타나고 있다. 이에 GVC는 기업 간 장기적 거래관계를 수반하며, 지분투자, M&A, 자회사설립 등 다양한 형태의 FDI로 나타나고 있다. 이러한 추이는 FDI가 단순한 생산비 절감을 위한 저임금 국가로의

* 이 논문은 2008년도 동국대학교 연구년 지원에 의하여 이루어졌음.
** 동국대학교 경제학과 교수
*** 낙성대경제연구소 전임연구원

단순 생산기지의 이전뿐만 아니라 제품개발, 기술혁신, 마케팅 등 고기능 생산 활동이 다수의 지역, 국가로 다변화되는 것을 의미하며, 선진국 간에도 지역 간 생산 활동의 분업이 심화되고 있음을 나타내는 것이다. 때문에 최근 기업이나 국가의 경쟁력을 유지하는데 있어서 중요한 것은 세계시장에 참여의 여부 문제라기보다는 어떻게 GVC에 참여하여 지속적인 성장을 누릴 수 있는가의 문제이며, 이것이 FDI의 효과를 나타내는 것이라 할 수 있다.

이런 여건을 고려 할 때 자생적으로 국제화가 힘든 중소기업의 경우 GVC편입으로 인한 국제화가 매우 중요한 과제라 볼 수 있다. 90년대 이후 우리나라 중소기업의 해외로의 FDI가 빠르게 증가함에도 불구하고, 국내 중소기업에의 외국인의 FDI는 상대적으로 부진하기 때문에 GVC를 통한 국내 중소기업의 국제화 편입과 FDI유입을 제고하는 것이 필요하다. 중소기업이 GVC에 참여하는 것은 시장과 파트너십을 확대할 수 있는 측면에서 볼 때 성장의 기회로 작용한다. 뿐만 아니라 최근 들어 다국적기업은 생산기지뿐만 아니라 연구개발에 있어서도 해외 자회사의 역할을 확대시키고 있으며, 이러한 다국적 기업의 GVC에서의 국내 중소기업의 역할 확대가 중소기업의 국제화의 주요 경로가 되고 있기 때문에 중소기업의 GVC편입은 중소기업 자체뿐 아니라 산업구조가 대기업에 편중된 한국의 산업구조 측면에서도 매우 중요한 문제라 할 수 있다.

이에 본 연구는 FDI유입의 양태를 분석함으로써 우리나라 산업의 국제화 추이를 분석하고, 이를 통하여 국내 기업의 GVC편입의 중요성을 부각시키고자 하였다. 본 연구는 FDI를 GVC로의 편입이라는 측면에서 고찰함으로써 기존의 연구가 FDI를 기술이전이나 투자유입의 관점에서 접근하는 것과 차이를 있다.¹⁾ 즉 본 연구에서는 FDI 추이를 통해 본 현 여건 하에서의 중소기업의 GVC편입의 중요성과 GVC편입을 위한 방안 등을 살펴봄으로써 중소기업의 GVC편입으로 인한 경쟁력 제고 가능성을 조명하였다.

본 논문의 II장에서는 GVC의 개념과 유형을 통해 내향적 국제화의 의미를 고찰하여 보았으며, III장에서는 FDI를 통하여 내향적 국제화 추이를 살펴보았

1) 한국은행은 금융경제연구원이 FDI에 대해 연구한 논문들을 모아 2007년 발행한 “우리나라 FDI의 현황과 과제”에서는 사례연구와 실증분석을 통해서 외국기업이 국내에 직접 투자한 유입에 대한 분석을 하여 외국인직접투자에 대한 정책의 문제점, 개선방안, 외국인직접투자의 결정요인과 시사점, 서비스산업 선진화나 금융산업 발전을 위한 외국인직접투자의 전략적 방안 등을 제시하고 있다. 또한 KIEP의 “우리나라 외국인직접투자(FDI)의 문제점과 개선방안(2008)”에서도 우리나라 FDI의 양적 질적 부진함을 M&A형 FDI의 부정적 시각과 취약한 국내투자환경, 경제자유구역의 FDI관련 제도 문제 등의 요인에서 찾고, 이를 극복하기 위한 대응방안 등을 모색하고 있다. 이외에도 장윤중·황윤진(2001), 이병기(2002), 정종인·박장호(2007)등에서 FDI에 대한 현황 및 경제적 효과 개선방안 등의 연구가 논의되었다.

다. 그리고 IV장에서는 GVC 유형과 중소기업의 국제화를 통한 국제화의 전략적 방안을 소개하였으며, 마지막으로 V장 결론에서는 전장을 통하여 살펴본 국제화의 추이를 정리하고 GVC를 통한 중소기업의 국제화 편입 방안을 모색하였다.

II. GVC와 중소기업의 내향적 국제화

1. 글로벌가치사슬(GVC : Global Value Chain) : 개념과 유형

글로벌 가치사슬은 상품의 기획과 생산, 판매에 이르는 가치사슬의 전 과정이 글로벌 차원에서 이루어지는 활동을 말한다. 이는 경제활동의 글로벌화뿐만 아니라 가치사슬 단계별로 기업조직 및 기업 간 거래의 분화와 통합을 의미하는 것으로 글로벌 생산네트워크, 글로벌 상품사슬과 그 개념이 유사하다. 글로벌 생산네트워크(global production network)는 다국적 기업에 의한 단독 투자행위가 아닌 지리적으로 분산된 공급망과 지식, 소비자 베이스를 통합하는 것이며,²⁾ 글로벌 상품사슬(global commodity chain)은 국경을 넘어선 경제활동에서 조직과 기능의 분화 및 조정에 집중된 개념이다.³⁾

GVC는 생산에 집중된 후방산업(upstream)과 시장에 집중된 전방산업(downstream)의 두 가지 영역으로 구분할 수 있는데 후방산업(upstream)은 기업의 제품과 서비스 생산 활동에 집중하여 부가가치가 발생하는 부분이며, 전방산업(downstream)은 제품과 서비스를 최종 고객 및 사용자에게 전해질 수 있도록 하는 활동에 집중하여 부가가치가 발생하는 부분이다. GVC의 후방산업(upstream)과 전방산업(downstream)을 구분하는 지점을 중핵(focal point)이라고 하는데 중핵기업(focal firm)은 양자를 지배할 수 있는 영향력을 가지게 됨

2) Ernst(2001)는 단순히 다국적기업에 의한 저렴한 생산요소의 활용을 넘어 기술이 전파되고 제3 세계에서 학습되는 메커니즘에 초점을 두고 있는데, 그는 이러한 과정을 산업의 업그레이드(industrial upgrading)라고 표현하고 있다. 이 경우 개도국들은 다국적기업의 글로벌 생산네트워크에 편입되는 것이 결정적인 업그레이드의 기회가 되는 것이라고 설명한다.

3) Gereffi(1999)는 글로벌 상품사슬은 기업경영의 각 영역인 제품개발, 디자인, 생산, 마케팅 등의 활동이 국경을 넘어서 이루어지면서 초국적기업에 의해 전체 네트워크가 관리되는 양상이라는 것을 강조하며, 이러한 상품사슬은 생산자주도형(PDCC : producer-driven commodity chain)과 수요자주도형(BDCC : buyer-driven commodity chain)으로 크게 구분한다.

로 산업 내 중핵기업의 강점과 집중화된 정도는 GVC 구조에서 가장 중요한 것이다.

산업별로 중핵기업은 다른 영향력을 갖고 있는데 자동차 산업, 소프트웨어산업, 영화산업 등에서 그 실체가 분명히 정의되나, 의료과학기기, 관광산업 등에서는 상대적으로 덜 명확하다. 일례로 자동차 산업의 경우는 글로벌 생산의 최적화를 실현하여 규모의 경제를 가져오는 역할을 하는 기업이, 소프트웨어 산업의 경우 표준화된 시스템을 가진 기업이 가치사슬 활동의 가장 중요한 요소인 중핵기업으로 작용한다.

<표 1> 산업별 중핵기업의 특징

	자동차산업	의료·정밀기계 산업	소프트웨어 산업	관광산업	영화산업
중핵기업의 실재	- 있음	- 일부 높은 수준의 전문화된 시장에만 존재	- 있음	- 관광 운영자	- 대부분의 경우에 있음
중핵기업의 강점	- 규모의 경제 - 글로벌 생산의 최적화 - 공급자 및 판매자와의 협상역량	- 다양한 기술층 관리	- 복잡한 상품 구조 관리를 위한 역량 - (microsoft) - 복잡한 시스템 운영자 - (구글, 야후)	- 공급자의 사전 서비스와 연계할 수 있도록 연락 - 제품자 통제/보험	- 생산과 관련된 재무위험을 제한하기 위한 자금역량, 광고
중핵기업의 역할	- 강함 - 상품설계 및 구조와 주요 기술 통제 - 브랜드 관리, 협상 역량	- 다소 약함 - 복합기술 및 상품	- 다른 상품 개발을 위한 표준화 구성	- 보완재 주요 서비스의 통합자	- 강함 - 지적권 청산소, 생산, 권리의 생산과 마케팅

자료 : 이준호·김종일(2007)

글로벌가치사슬과 중소기업의 관계를 이해하기 위해서는 GVC의 지배구조를 이해하는 것이 매우 중요하다. 어떤 특정한 가치사슬에서 제품의 생산방법을 결정하기 위해서는 하나 혹은 그 이상의 기업에 의한 조율이나 조정(coordination)이 필요하기 때문이다.

특정 산업이나 시장의 경우 한 기업이 글로벌한 생산, 물류, 마케팅 시스템을 조율하는데 있어 매우 큰 영향력을 행사할 수 있는데 이렇게 GVC를 지배하는 기업의 역할이 GVC의 특징과 범위, 현지 중소기업의 GVC에의 편입여부 등을

결정하게 된다. 이에 중소기업들이 해당 산업이나 시장에 진입하는 방식과 GVC내에서의 활동을 가늠하기 위해서 GVC의 지배구조를 명확히 이해하는 것이 가장 먼저 선행되어야 한다.

Gereffi(1999)는 가치사슬의 지배구조와 관련하여 생산자주도(producer-driven) 사슬과 수요자주도(buyer-driven)사슬의 형태를 제시하였는데, 생산자주도형 상품사슬과 수요자주도형 상품사슬의 차이는 그것을 조직하는 기업과 생산되는 재화의 종류보다는 가치사슬의 지배구조와 그것이 현지생산의 능력형성에 미치는 영향이다. 생산자주도(producer-driven)사슬의 경우 제조단계의 부분공정을 공간적으로 재배치하여 수직적으로 통합하는데, 현지기업에 대해 기술이전을 한정적으로 제공한다. 이는 다국적 기업이나 생산자가 생산 네트워크의 핵심 조율자로서의 역할을 하는 형태로서 주로 자동차, 항공, 컴퓨터, 반도체 그리고 중공업 등이 이에 속하며, 이러한 사슬은 대체로 수직적인 지배구조를 형성한다. 수요자주도(buyer-driven)사슬은 구매자가 자신의 설계, 사양 및 브랜드에 부합하는 품질을 확보하기 위한 기술이전과 훈련을 통해 생산위탁기업의 능력을 형성하는 데 중점을 둔다. 이는 대형 소매업자나 구매업자들이 일반적으로 제3세계에 분산되어 있는 수출업자들의 생산 네트워크를 지배하는 구조로서 일반적으로 노동집약적 소비재 산업인 의류, 신발, 장난감, 수공업품 산업 등이 이에 속하며, 대체로 수평적인 네트워크를 형성한다.

Humphrey and Schmitz(2000)는 생산자와 구매자간에 형성된 조율이나 조정의 기능을 기준으로 GVC의 유형을 시장적 관계(arm's length market relation)와 비시장적 관계(non-market relationship)로 구분하였다. 시장적 관계는 생산자가 최종시장의 중개자인 전문 바이어를 통해 연계되는 경우로 현지 중소기업으로서는 기업가치사슬상의 판매부분에 해당하는 개념으로서, 사슬에서는 주로 최종 소매상, 최종 소비국의 전문 바이어 혹은 생산 네트워크를 통해 국제적으로 상품을 제공받는 다국적기업, 현지 소비자와 수출 대행업자, 현지 공급자로부터 상품이나 원자재를 조달 받는 대형 생산 회사 등이 GVC를 지배하게 된다. 비시장적 관계에서는 상호보완적인 네트워크를 형성하는 것으로, 자본에 의한 결합관계는 미약하지만 주통솔자(dominant governor)가 지배하는 준계층(quasi-hierarchical) 관계, 해외직접투자(FDI : Foreign Direct Investment) 등으로 연계된 계층관계로 구분된다.

네트워크 관계는 상호보완적인 기술을 가지고 서로가 대등한 영향력을 가진 생산자들 간에 발생하는 관계로, 개별 중소기업들이 클러스터 등을 형성하여 규모의 경제를 통해 효율성과 경쟁력을 제고 할 수 있는 기회를 마련한다. 준계층

관계는 바이어와 생산자간의 관계가 소유권을 통해 형성되어 있지는 않으나 장기간 지속되는 형태를 의미한다. 기업가치사슬의 생산부분과 관련된 개념으로서, 글로벌 생산네트 주도기업이 글로벌 가치사슬에 참여가 가능한 기업의 기준과 제품표준을 결정하고, 제품표준에 달성하기 위해 공급자(생산자)를 지원하며 생산자들의 성과까지 감수하는 역할을 하는 것이다. 계층관계는 FDI의 형식을 통해 생산자들이 세계시장에 진입하는 것으로 다국적 기업의 자회사 또는 지사로서 중소기업이 참여할 수 있는 단계를 말한다.

<표 2> 가치사슬의 지배 관계에 따른 GVC의 유형

유형	정의	결정요인
1. 시장적 관계 (Arms-length relationship)	서로 독립적인 개별 생산자와 소비자 관계로 경제학에서 얘기하는 완전경쟁이 이루어지는 유형	<ul style="list-style-type: none"> - 구매자와 공급자간에는 제품에 대한 정의에 대해 협력할 필요가 없음 - 제품이 표준화되거나 특정고객에 대한 참고사항 없이 공급자가 표준을 정의
2. 네트워크 관계 (Network relationship)	개별 생산자들이 서로 유사한 기술을 보유하고 있거나 보완적인 관계에 있을 경우	<ul style="list-style-type: none"> - 동등한 수준의 협력관계를 유지하며, 공급자와 구매자가 제품을 정의 - 대부분은 구매자와 공급자가 혁신자이자, 기술이나 시장의 선두주자에 가까움
3. 준계층적 관계 (Quasi-hierarchical relationship)	주도(지배) 기업이 국제 생산을 통솔하는 경우	<ul style="list-style-type: none"> - 구매자와 공급자간의 통제정도가 높으며, 구매자가 제품을 정의 - 구매자는 공급자의 수행실패로 인한 손실을 가질 수 있는바, 공급자의 능력에 대한 의구심을 가지게 됨. 공급자의 능력이 부족할 때 구매자는 특정 공급자에게 투자하거나 그들의 가치사슬에 공급자를 연계시킴
4. 계층관계 (Hierarchical relationship)	수직 통합형의 글로벌 가치사슬을 통해 다국적 기업(TNCs)이 제품을 생산하는 유형	<ul style="list-style-type: none"> - 구매자는 직접적인 소유권을 통해 제품의 정의, 관련 기술을 결정

자료 : Humphrey and Schmitz(2000), Kaplinsky and Readman(2001)를 기초로 재구성

2. GVC편입과 경쟁력향상

세계화로 인한 글로벌 경쟁이 치열해짐에 따라 일부 기업들은 글로벌 기업으로의 성장을 통해 경제적 부의 축적과 시장점유율 증가를 이루는 반면 일부 기업들은 시장에서 퇴출하게 된다. 이렇게 기업의 존폐를 결정하는 하는 것은 혁신(innovation)을 통한 경쟁우위(competitive advantage)를 지속할 수 있는 능력에 달려 있다. Kaplinsky and Morris(2001)는 글로벌 경쟁에서 살아남기 위해서는 단순한 혁신(innovation)이 아니라 경쟁기업보다 상대적으로 빠른 혁신이 필요함을 주장하였다. 동적인 경쟁우위를 위해 경쟁기업보다 상대적으로 빠른 혁신을 선도해가는 과정을 향상(upgrading)으로 정의하였다.

기업들은 틈새시장 진입, 신규 제품 및 서비스의 기능 향상과 같은 새로운 부가가치 창출을 위해 향상(upgrading)을 추구하며, 가치사슬의 관점에서 향상(upgrading)은 다음의 4가지 형태로 구분 가능⁴⁾하다.

<표 3> 업그레이딩의 4가지 형태

구분	내용
공정 (Process upgrading)	제품의 제조 시스템을 재정비하거나 보다 선진화된 기술을 도입함으로써 투입물을 산출물로 변환시키는 과정을 더욱 효율적으로 수행하는 것을 의미
제품 (Product upgrading)	가격의 관점에서 보다 높은 수익을 제공할 수 있는 세련된 제품으로 이전하는 것을 의미
기능 (Functional upgrading)	가치사슬상에서 저부가가치를 창출하는 기존의 기능을 폐기하고 디자인이나 마케팅과 같이 가치사슬상에서 보다 높은 부가가치를 창출하는 기능을 수행하기 위해 새로운 기술이나 기능을 획득하는 것을 의미
사슬 (Chain upgrading)	가치사슬상의 어느 특정한 기능을 수행하는 과정에서 습득한 경쟁요소를 새로운 분야에 적용하는 것을 의미

자료 : Kaplinsky and Morris(2001)를 기초로 재구성

이 중 ‘공정’과 ‘제품’의 향상(upgrading)에서는 기업 간 협력 등을 통한 규모의 경제가 중소기업들에게 있어 긍정적인 효과를 야기하나, ‘기능’과 ‘사슬’의 향상으로 들어설수록 경영기법과 지식의 교류가 더 중요한 의미를 지니기 때문에

4) Humphrey and Schmitz(2000).

중소기업 입장에서 글로벌 경쟁에서 생존하기 위해서는 글로벌 가치사슬로의 편입을 통해 지속적인 향상(upgrading) 과정에 동참해야 하는 것이다. <표 4>는 아시아개발은행(ADB, 2006)이 신흥공업국가의 기업들이 가치사슬로 편입하는 유형을 제시한 것으로서 기업들의 글로벌가치사슬 진입을 하기 위한 유형으로 볼 수 있다.

<표 4> 신흥공업국 기업들의 GVC 참여유형

유형	내용
외국인 직접투자	<ul style="list-style-type: none"> - 일부 해외기업들은 현지 하청업체들을 훈련시킴으로써 필요로 하는 것에 대해 현지기업을 직접 지원함 - 대부분의 다국적기업들은 현지 자회사내 기술자 및 관리자를 훈련시켜 노동력의 경험과 역량을 제고시킴
합작투자	<ul style="list-style-type: none"> - 해외 기계, 부품, 원자재 및 외국인 관리 기술 등을 합작사로부터 획득하고, 대규모 생산, 저비용, 표준화된 상품 생산을 위한 역량을 단계적으로 향상
외국 및 현지 바이어	<ul style="list-style-type: none"> - 외국인 및 현지 구매자들은 신흥공업국 기업들이 글로벌가치사슬의 진입점이자 마케팅 및 기술지식의 필수적인 원천임 - 구매자들은 현지기업들을 다양한 형태의 기술과 상품 설계에 대한 정보를 제공, 회계 절차에 대한 질과 비용에 대한 조언을 실시
라이선싱	<ul style="list-style-type: none"> - 라이선싱 계약은 현지기업이 현지시장을 위한 제조품에 대한 권리를 위해 비용을 지불하고, 다국적 기업은 그에 대한 기술을 제공함
하청	<ul style="list-style-type: none"> - 다국적기업은 장기 하청 계약관계 하에 현지기업을 훈련 - 후발자는 훈련 및 기술지원을 받고 구매자에 의한 최종제에 대해 협력해야 함 - 하청은 일반적으로 저부가가치 제품 및 시스템에서 발생
비공식적 수단	<ul style="list-style-type: none"> - 단기 계약 하에 외국인 기술자를 고용, 상품을 복제하는 것을 포함
주문자상표 부착 생산	<ul style="list-style-type: none"> - 다국적 기업과 현지 공급자간의 협력협력이 발전된 하청의 형태로서, 생산과 관리에 대한 조언뿐만 아니라 관리자 및 기술자의 훈련, 자본재의 선택에 있어 외국인 파트너가 관여하는 형태임
제조사 디자인생산	<ul style="list-style-type: none"> - 1980년대 초반부터 진행되었는데, OEM으로 구입하는 전자제품을 디자인하고 특화하는 것으로 자사의 개별 브랜드에 대한 위험을 피하고, 보다 나은 부가가치 창출을 위해 선택
전략적 기술제휴	<ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 가치사슬 내에서 영향력이 큰 후발기업은 자신의 입지를 향상시키고자 외국인 기업과 공동으로 선진화된 신상품 및 공정을 개발
해외지분 인수	<ul style="list-style-type: none"> - 국제단계에 있어 리더가 그들 자신의 글로벌 가치사슬을 초기화하는 단계에 있어, 유통, 기술, 제품설비를 획득하기 위해 산업국가내 첨단기술 기업을 사들이는 형태

자료 : ADB(2006).

기업들이 지속적인 향상(upgrading)을 도모하고, 세계시장에서 경쟁력을 유지하기 위해서는 <표 4>와 같은 유형의 GVC편입이 매우 중요하다.

특히 중소기업이 세계시장에서 경쟁력을 갖추기 위해서는 해당 산업의 GVC의 지배구조를 파악하여 GVC편입 방법을 모색하는 것이 절실한데, 중소기업들이 GVC에 편입되는 과정을 통해 국내에서 국제화를 달성하고 이를 통하여 해당 중소기업의 향상(upgrading)을 도모함과 동시에 해당 산업의 중핵기업(focal firm)으로 점진적으로 발전함으로써 해당 산업의 국제화와 세계시장에서 경쟁력 향상을 가능하게 할 수 있기 때문이다.

다음 장에서는 GVC참여 유형 중 중요한 한가지인 FDI를 국내기업이 해외 생산네트워크에 참여하는 전략적 기회로 보고 그 추이 통해 현재 우리나라의 내향적 국제화 추이 정도를 살펴보았다.

Ⅲ. FDI 추이를 중심으로 살펴본 내향적 국제화 추이

1. GVC의 확대와 FDI의 증가

1980년대 이후 deregulation, liberalization, globalization이 진행되고, 이에 따라 국경을 넘은 하청, 외주화, 생산분업이 빠르게 진행됨에 따라 VC이 기업 외부(outsourcing)로, 나아가 국경을 넘어 가게 되고(offshoring), 과거 상품시장의 수급에 따른 연관성에서 생산 분업으로 확대됨에 따라 거래방식도 다양하게 분화되는 형태로 VC의 글로벌화가 빠르게 진행되고 있다. 이러한 GVC의 확대의 한 유형으로 나타나는 것이 FDI의 증가이다.

FDI는 기술 및 경영기법의 이전, 투자 및 고용의 유발을 수반하며 산업의 고도화를 위하여 유용한 역할을 한다. 또한 자본에 체화된 경영기법의 이전을 통해 생산성향상과 고용증대 및 경제성장에 기여하기도 한다. 특히 거대 다국적기업의 직접투자는 현지국에게 기술이전(산업구조 고도화), 낙후지역개발, 고용창출, 수출경쟁력 증가, 자금유입 등의 효과를 발생시킨다. 이에 기술 고도화와 해외시장 개척이 절실히 필요한 중소기업의 입장에서는 외국인직접투자는 중요한 기회로 작용하게 된다.

한국개발연구원(2003)의 연구에 따르면 우리나라는 다른 선진국과 비교하여 전기·전자의 수출비중이 매우 높은 편이나, 화학과 일반기계 산업의 비중은 낮

은 편이다. 이는 이 부문에서의 중핵기업의 역할이 미흡한 것이 하나의 원인이다. 즉 기계, 화학 등의 산업에 있어서 중핵기업이 없으므로 중소기업이 해외 다국적 기업에 편입됨으로서 중핵기업의 역할을 수행 할 수 있는 가능성을 가지고 있는 것이다. 이런 의미에서 한국의 FDI유입은 중요한 의미를 가진다고 볼 수 있다.

한국의 산업별 노동생산성을 선진국과 비교하더라도 전기·전자, 운송장비 등 대기업 주도 제조업에서는 급속도로 격차가 줄어드는 반면, 섬유, 종이인쇄 등 경공업의 경우에는 격차가 20여 년간 줄어들지 않고 공동화 현상이 빠르게 진행 중이며, 경공업 대비 중화학공업의 비중도 한국이 다른 선진국에 비하여 높은 편이다. 이는 한국의 산업구조가 전기전자, 운송장비 등 국내 대기업이 중핵기업으로 역할을 하는 일부 산업에 산업 활동이 편재되었음을 의미하는 것이다. 안정적인 성장을 위해서는 경공업 등 다양한 산업에서 중소기업의 활동이 활발해야 하며, 이것은 해외 다국적 기업과의 연계가 중요하다는 것을 시사한다. 즉 FDI는 국내기업이 해외 생산네트워크에 참여하는 기회가 되는 것이다. 때문에 취약한 산업에서 FDI 유입을 통하여 국내기업이 GVC에 편입하는 것이 해당 산업의 경쟁력 향상을 위하여 매우 중요한 과제라고 할 수 있다. 이러한 관점에서 본 장에서는 한국의 FDI 유입 동향과 추이를 통해 현재 한국의 내향적 국제화 정도 및 산업별 국제화 추이를 평가하였다.

2. 한국의 최근 외국인직접투자 동향

최근의 한국으로 유입되는 FDI 동향을 보면 <표 5>와 같이 외환위기 이후 지난 10년간 해외직접투자자와 외국인 직접투자 모두 빠르게 증가하였으나, 2005년에 들어 적자의 폭이 작아지고 2006년에 이르러서는 외국인직접투자 위축된 것을 알 수 있다. 또한 그 규모면에서도 다른 국가와 비교해 볼 때 우리나라 경제규모에 비해 낮은 수준이라고 할 수 있다. <표 6>을 보면 2005년 말 한국의 외국인직접투자 잔액은 632억 달러로서 90년의 51.9억 달러보다는 크게 신장하였으나 선진국, 홍콩, 중국, 싱가포르에 비해 아직도 적은 수준이며 명목GDP 비율로 보더라도 8.0%로 대만의 12.1% 보다는 낮은 수준을 보이고 있다.

<표 5> 해외직접투자와 외국인직접투자(국제수지 기준) 추이

(억달러)

	1980	1990	1998	2000	2002	2004	2005	2006.1~9
해외직접투자(A)	0.3	10.5	47.4	50.0	26.2	46.6	43.1	49.7
외국인직접투자(B)	0.1	7.9	54.1	92.8	23.9	92.5	43.4	7.9
(A-B)	0.2	2.6	-6.7	-42.8	2.3	-45.9	-0.3	41.8

자료 : 한국은행 경제통계시스템(<http://ecos.bok.or.kr/>)

<표 6 > 국별 외국인직접투자 유입잔액과 對 명목GDP 비율 추이

(억달러, %)

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
전 세계	17,685.9 (8.4)	57,860.3 (18.4)	61,977.1 (19.9)	67,036.1 (20.7)	79,870.8 (22.1)	89,021.5 (21.7)	101,297.4 (22.7)
선진국	14,044.1 (8.2)	39,763.6 (16.3)	42,654.7 (17.6)	48,106.4 (19.1)	58,162.9 (20.6)	64,698.3 (20.5)	71,171.1 (21.4)
미국	3,949.1 (6.9)	12,568.7 (12.9)	13,439.9 (13.4)	13,400.1 (12.9)	13,780.0 (12.7)	14,738.6 (12.6)	16,257.5 (13.0)
영국	2,039.1 (20.6)	4,386.3 (30.5)	5,066.9 (35.4)	5,233.2 (33.4)	6,089.6 (33.9)	7,716.6 (36.3)	8,167.1 (37.1)
독일	1,112.3 (6.7)	2,716.1 (14.5)	2,721.5 (14.7)	2,977.9 (15.0)	3,865.1 (16.1)	3,479.6 (12.9)	5,027.9 (18.0)
일본	98.5 (0.3)	503.2 (1.1)	503.2 (1.2)	781.4 (2.0)	897.3 (2.1)	969.8 (2.1)	1,009.0 (2.2)
개도국	3,640.6 (9.5)	17,397.3 (26.5)	18,311.1 (28.4)	17,644.7 (27.0)	20,079.6 (28.3)	22,328.7 (26.4)	27,569.9 (27.0)
홍콩	450.7 (59.4)	4,554.7 (275.4)	4,193.5 (257.5)	3,362.8 (208.2)	3,813.4 (239.2)	4,568.3 (277.6)	5,329.6 (299.9)
중국	206.9 (5.4)	1,933.5 (17.9)	2,031.4 (17.5)	2,165.0 (17.1)	2,283.7 (16.2)	2,454.7 (14.9)	3,178.7 (14.3)
싱가포르	304.7 (82.6)	1,125.7 (123.1)	1,124.4 (143.1)	1,368.3 (157.3)	1,443.6 (160.2)	1,604.6 (150.2)	1,869.3 (158.6)
한국	51.9 (2.1)	371.9 (7.3)	408.8 (9.6)	438.6 (9.2)	476.4 (9.0)	553.3 (8.1)	632.0 (8.0)
태국	82.4 (9.7)	299.2 (24.4)	332.7 (28.9)	381.8 (30.1)	475.3 (33.3)	486.0 (29.7)	565.4 (33.5)
대만	97.4 (6.1)	175.8 (5.7)	380.3 (13.5)	280.6 (10.0)	371.3 (13.0)	390.3 (12.8)	419.3 (12.1)

주 : ()내는 FDI inward stock/GDP(%)

자료 : UNCTAD, World Investment Report 2006.

<표 7>과 <표 8>을 보면 제조업에서 FDI가 매출과 고용에 차지하는 비중도

여타 선진국에 비해 매우 낮으며, 총고정자본형성에서 외국인직접투자가 차지하는 비중을 보더라도 주요 선진국에 비해 낮은 수준이다. 대만을 제외한 태국 등의 동남아시아 국가에 비해서도 낮은 수준을 나타내고 있다.

<표 7> 외국인투자기업이 국내 제조업의 매출 및 고용에서 차지하는 비중 (%)

구 분	외국인투자기업의 점유율					
	한국	아일랜드	영국	프랑스	독일	일본
매 출	11.6	79.5	36.1	35.9	24.4	2.6
고 용	8.5	49.2	20.4	30.8	16.6	-
부가가치	11.1	86.7	26.8	35.8	-	-

자료 : 산업자원부, 'FDI 중장기 비전 및 전략' (OECD, 2004년 기준)에서 재인용

<표 8 > 총고정자본형성에 대한 외국인직접투자 유입액 비중 추이 (%)

	FDI flows/총고정자본형성		
	2003	2004	2005
세 계	7.3	7.7	9.4
선 진 국	6.4	6.3	8.0
영 국	5.8	16.2	45.0
프 랑 스	12.5	8.0	15.5
미 국	2.6	5.5	4.0
개 도 국	9.3	10.7	12.8
홍 콩	40.6	96.4	97.0
싱가포르	46.5	58.0	78.9
중 국	8.6	8.0	9.2
태 국	5.7	3.4	7.2
한 국	2.1	3.8	3.1
대 만	0.8	2.8	2.3

자료 : UNCTAD, World Investment Report 2006.

<표 9>의 업종별 외국인직접투자액 추이를 보면 업종별로는 금융보험업 등

에 대한 투자 확대 등으로 서비스산업의 비중이 높아졌고, 제조업 전체의 비중은 작아지고 있으나 지식기반제조업의 비중이 전통적인 제조업에 비해 높은 비중을 차지하고 있는데 이는 한국산업의 고도화에 따라 외국인의 한국 산업에 대하여 요구하는 수준도 높아지고 있기 때문으로 사료된다.

<표 9> 업종별 외국인직접투자액 추이

(신고기준, 백만달러, %)

	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	80-2006
농·축·수산·광업		0.5 (0.1)	1.6 (0.1)	3.6 (0.0)	16.1 (0.2)	0.6 (0.0)	1.8 (0.0)	410.9 (0.3)
제조업	100.7 (70.4)	518.3 (64.6)	1062.4 (54.5)	6877.0 (45.1)	2336.5 (25.7)	6216.9 (48.6)	4242.9 (37.8)	52706.4 (42.1)
식품	4.6 (3.2)	27.4 (3.4)	54.4 (2.8)	84.3 (0.6)	48.4 (0.5)	117.7 (0.9)	59.8 (0.5)	4135.9 (3.3)
섬유·직물·의류		19.1 (2.4)	19.7 (1.0)	96.4 (0.6)	56.5 (0.6)	6.6 (0.1)	223.4 (2.0)	939.9 (0.8)
제지·목재	0.2 (0.1)	1.6 (0.2)	91.7 (4.7)	75.5 (0.5)	51.7 (0.6)	20.3 (0.2)	10.0 (0.1)	2655.7 (2.1)
화학	41.4 (28.9)	108.6 (13.5)	194.7 (10.0)	778.4 (5.1)	141.0 (1.6)	1376.8 (10.8)	763.6 (6.8)	9497.4 (7.6)
비금속광물	2.4 (1.7)	98.7 (12.3)	21.5 (1.1)	386.2 (2.5)	65.5 (0.7)	116.0 (0.9)	159.5 (1.4)	2504.8 (2.0)
금속	4.8 (3.3)	14.5 (1.8)	87.7 (4.5)	302.5 (2.0)	507.1 (5.6)	105.2 (0.8)	247.2 (2.2)	2513.4 (2.0)
의약		34.2 (4.3)	98.9 (5.1)	93.0 (0.6)	45.2 (0.5)	167.5 (1.3)	55.9 (0.5)	1022.7 (0.8)
기계·장비	5.2 (3.6)	61.0 (7.6)	92.4 (4.7)	1588.9 (10.4)	219.7 (2.4)	357.5 (2.8)	361.1 (3.2)	4799.4 (3.8)
전기·전자	35.4 (24.7)	82.2 (10.2)	238.1 (12.2)	2575.4 (16.9)	517.2 (5.7)	2948.7 (23.1)	1799.2 (16.0)	17644.0 (14.1)
운송용기계	5.6 (3.9)	48.4 (6.0)	140.4 (7.2)	839.6 (5.5)	588.2 (6.5)	907.1 (7.1)	499.0 (4.4)	6093.1 (4.9)
기타제조	1.2 (0.8)	22.6 (2.8)	22.9 (1.2)	56.8 (0.4)	96.0 (1.1)	93.5 (0.7)	64.1 (0.6)	899.9 (0.7)
지식기반제조업	46.2 (32.3)	225.9 (28.1)	569.8 (29.3)	5096.9 (33.4)	1370.3 (15.1)	4380.8 (34.2)	2715.3 (24.2)	29559.3 (23.6)
서비스업	36.6 (25.6)	282.1 (35.1)	819.8 (42.1)	8120.5 (53.2)	5122.0 (56.3)	6141.0 (48.0)	6622.5 (59.0)	66225.7 (52.9)
도·소매(유통)	11.8 (8.3)	100.1 (12.5)	326.3 (16.8)	2031.0 (13.3)	587.3 (6.5)	1129.3 (8.8)	495.1 (4.4)	16467.7 (13.2)
음식·숙박	1.1 (0.8)	25.3 (3.2)	93.3 (4.8)	469.1 (3.1)	814.5 (9.0)	52.8 (0.4)	1114.1 (9.9)	6614.7 (5.3)
운수·창고(물류)	10.3 (7.2)	3.3 (0.4)	7.7 (0.4)	280.1 (1.8)	416.6 (4.6)	371.7 (2.9)	567.6 (5.1)	2641.7 (2.1)

통신		0.1 (0.0)	1.9 (0.1)	191.0 (1.3)	68.5 (0.8)	43.8 (0.3)	49.8 (0.4)	2076.7 (1.7)
금융·보험	11.7 (8.2)	125.5 (15.6)	291.3 (15.0)	1918.6 (12.6)	1023.4 (11.3)	3220.7 (25.2)	3021.5 (26.9)	21412.3 (17.1)
부동산·임대			0.6 (0.0)	950.1 (6.2)	565.5 (6.2)	264.2 (2.1)	325.5 (2.9)	4441.0 (3.5)
비즈니스서비스업	0.8 (0.6)	25.7 (3.2)	88.9 (4.6)	778.7 (5.1)	272.5 (3.0)	477.7 (3.7)	716.8 (6.4)	4947.3 (4.0)
문화·오락		0.1 (0.0)	3.0 (0.2)	1238.5 (8.1)	1352.3 (14.9)	470.5 (3.7)	307.9 (2.7)	6862.7 (5.5)
공공·기타서비스	0.9 (0.6)	1.9 (0.2)	6.8 (0.3)	263.4 (1.7)	21.3 (0.2)	110.3 (0.9)	24.3 (0.2)	761.6 (0.6)
지식기반서비스업	12.5 (8.7)	151.4 (18.9)	385.1 (19.8)	4126.8 (27.1)	2716.7 (29.9)	4212.8 (32.9)	4096.0 (36.5)	35299.0 (28.2)
전기·가스·수도·건설	5.8 (4.0)	1.7 (0.2)	64.0 (3.3)	254.9 (1.7)	1617.9 (17.8)	433.4 (3.4)	365.9 (3.3)	5830.3 (4.7)
전체	143.1 (100.0)	802.6 (100.0)	1947.9 (100.0)	15256.0 (100.0)	9092.5 (100.0)	12792.0 (100.0)	11233.1 (100.0)	125173.4 (100.0)

자료 : 산업자원부 외국인투자통계 DB

제조업 전반에 걸쳐 전기·전자의 FDI 투자 비중이 높게 나타나고 있는데, 전기·전자는 다른 산업의 FDI 투자 유입이 늘면서, 그 비중이 1980년에 비해 작아지고 있으나 2002년을 제외하고는 타산업에 비해 높은 수준으로 2005년에는 전체 외국인직접투자에 22.7%를 보이고 있다. 지식기반 제조업의 투자 비중이 증가하나 선진국에서 활발한 의약, 기계산업 등에서의 FDI 유입은 계속 낮은 수준이다. 의약산업은 1980~2006년 누계기준 0.8% 불가하여 매우 저조한 수준이며, 기계산업 역시 2000년 10.4%를 제외하고는 전반적으로 낮은 수준이다. 이러한 산업별 외국인직접투자의 추이를 살펴보면 취약부문의 산업경쟁력 확보가 외국인직접투자 유치에 관건임을 알 수 있으며, 이것은 소재부품 산업이 취약한 한국경제의 특성을 반영하는 것을 알 수 있다.

총유입 액수로 FDI규모를 살펴보는 것은 전반적인 투자규모는 파악되나, 일부 대형투자에 의하여 총유입액은 큰 영향을 받으며, 한 건의 대규모 투자가 이루어진 것과 다수의 소규모 투자가 이루어졌을 각각의 경우가 국내중소기업에 주는 영향이 상이한 것을 고려하여 FDI형태로 유입된 기업의 등록 개수를 살펴 보았다. <표 10>의 FDI추이는 유입액이 아닌 FDI 형태로 유입된 기업의 등록 개수로 본 것이다. 기계장비 산업에서의 소규모 투자유입이 다수로 나타나고 있다. 1962~2006년까지 누계 기준을 보면 제조업 3,641개 서비스업 11,357개로 투자액수 비중으로 살펴본 것보다 서비스업이 많으며, 제조업에 투자 건수를 보아

도 역시 전기·전자 부분이 많고, 기계·장비, 운송기계, 화공산업 순으로 나타나고 있다. 서비스업 건수가 높은 수치를 보이는 것은 다수는 인접국가의 도·소매 유통 부분의 소규모 기업의 진출로 인한 결과에 기인한 것으로 볼 수 있다. 기계·장비산업에서 진출한 기업수가 운송기계 산업에서 진출한 기업수보다 많으나 그 액수가 작은 것을 볼 때, 기계·장비 산업에 비해 운송용기계 산업이 상대적으로 대규모 자본을 가진 기업이 진출하였음을 시사한다. 의약은 투자액 비중에서와 같이, 투자기업수도 저조한 수를 보이고 있다.

<표 10> 업종별 외국인직접투자기업 추이

(등록개수)

	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	80-06	62-06
농·축·수산·광업	1	0	0	6	1	2	7	54	58
제조업	11	90	118	338	219	264	151	3423	3641
식품		4	8	17	9	15	5	188	198
섬유·직물·의류		3	8	18	11	8	3	166	182
제지·목재	1		3	7	2	3	1	59	61
화공	4	15	22	40	26	20	14	453	492
의약		2	1	4	7	4	7	63	68
비금속광물		7	4	11	8	6	4	102	111
금속	1	6	13	16	12	21	9	226	252
기계·장비	1	20	22	53	35	37	20	585	606
전기·전자	3	18	20	116	64	106	51	995	1063
운송용기계	1	13	13	28	28	28	29	335	343
기타제조		2	4	28	17	16	8	251	265
서비스업	1	88	201	1943	904	1307	682	11332	11357
도·소매(유통)		62	135	1464	554	938	473	7906	7907
음식·숙박		2	5	52	49	62	21	464	473
운수·창고(물류)		4	6	30	32	41	25	360	363
통신				21	6	5	1	80	81
금융·보험		4	12	42	83	48	29	446	454
부동산·임대		1	1	22	18	25	16	187	189
비즈니스서비스업	1	13	36	272	129	157	95	1543	1544
문화·오락				16	9	10	13	128	128
공공·기타서비스		2	6	24	24	21	9	218	218
전기·가스·수도·건설	1	1	7	19	16	20	13	167	168
전체	14	179	326	2306	1140	1593	853	14976	15224

자료 : 산업자원부 외국인투자기업목록(2006).

<표 11>의 지역별 외국인직접투자액 및 구성비 추이를 보면 모국별 투자규모에서 1980년대 미주지역이 54.6%(특히 미국이 49.3%)로 가장 높고, 아주지역은 30.1%(일본 29.7%), 구주지역 11.4%를 보이고 있다. 그러나 미국의 비중은 2002년을 제외하고 점점 작아지고 있으며, 일본도 작아지는 추이를 보인다. 그런데 기타 아시아 지역과 구주지역의 비중은 높아져서 1980~2006년 누계기준을 보면 미주 35.9%, 구주 33.6%, 아주 29.6%로 구주 지역의 비중이 커지고 있다. 특히 구주지역에서는 독일, 영국, 네덜란드의 비중은 큰 것을 볼 수 있다. 미국은 80년 54.6% 이었으나, 2006년 17.3% 일본은 1980년 29.7%에서 06년 18.8%로 그 비중이 작아지는 것을 보이므로 과거에는 미국과 일본의 투자비중이 높으나 95년부터는 유럽에서의 투자비중이 크게 상승하고 있는 추이를 보이고 있다.

<표 11> 지역별 외국인직접투자액 및 구성비 추이

(신고기준, 백만달러, %)

연도	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	80-06
미주지역	78.2 (54.6)	335.7 (41.8)	665.6 (34.2)	6042.1 (39.6)	4850.1 (53.3)	5198.6 (40.6)	1938.1 (17.3)	44915.6 (35.9)
미국	70.6 (49.3)	317.8 (39.6)	642.8 (33.0)	2921.3 (19.1)	4490.7 (49.4)	4717.1 (36.9)	1701.0 (15.1)	36269.8 (29.0)
캐나다	-	7.8 (1.0)	1.7 (0.1)	519.9 (3.4)	260.9 (2.9)	224.3 (1.8)	83.0 (0.7)	3489.4 (2.8)
아주지역	43.0 (30.1)	257.0 (32.0)	797.6 (40.9)	4717.4 (30.9)	2269.5 (25.0)	4301.2 (33.6)	4003.8 (35.6)	37095.1 (29.6)
일본	42.5 (29.7)	235.5 (29.3)	424.7 (21.8)	2451.9 (16.1)	1403.5 (15.4)	2262.5 (17.7)	2108.0 (18.8)	18587.5 (14.8)
싱가포르	-	13.8 (1.7)	65.4 (3.4)	297.1 (1.9)	146.2 (1.6)	376.0 (2.9)	556.6 (5.0)	4043.3 (3.2)
홍콩	0.5 (0.4)	3.0 (0.4)	58.0 (3.0)	123.5 (0.8)	234.1 (2.6)	90.1 (0.7)	165.1 (1.5)	2855.6 (2.3)
말레이시아	-	-	217.5 (11.2)	1408.2 (9.2)	210.0 (2.3)	167.0 (1.3)	62.9 (0.6)	6935.5 (5.5)
중국	-	0.1 (0.0)	10.9 (0.6)	76.3 (0.5)	249.4 (2.7)	1164.8 (9.1)	39.6 (0.4)	1794.6 (1.4)
대만	-	4.0 (0.5)	9.5 (0.5)	250.9 (1.6)	8.7 (0.1)	17.1 (0.1)	13.1 (0.1)	760.8 (0.6)
호주	-	-	6.9 (0.4)	78.9 (0.5)	2.3 (0.0)	54.7 (0.4)	925.1 (8.2)	1565.5 (1.3)

구주지역	16.3 (11.4)	207.0 (25.8)	475.2 (24.4)	4470.0 (29.3)	1869.7 (20.6)	3213.0 (25.1)	5232.3 (46.6)	42112.9 (33.6)
독일	8.6 (6.0)	62.3 (7.8)	44.6 (2.3)	1627.0 (10.7)	283.7 (3.1)	487.0 (3.8)	483.9 (4.3)	7254.8 (5.8)
영국	2.3 (1.6)	44.8 (5.6)	86.7 (4.5)	86.5 (0.6)	115.4 (1.3)	642.0 (5.0)	705.3 (6.3)	6461.8 (5.2)
프랑스	-	22.4 (2.8)	35.2 (1.8)	607.5 (4.0)	110.8 (1.2)	180.0 (1.4)	1174.4 (10.5)	4697.9 (3.8)
벨기에	1.5 (1.0)	5.2 (0.7)	14.3 (0.7)	164.7 (1.1)	73.0 (0.8)	178.5 (1.4)	566.7 (5.0)	3116.8 (2.5)
네덜란드	1.8 (1.3)	36.3 (4.5)	170.1 (8.7)	1775.2 (11.6)	450.5 (5.0)	1309.1 (10.2)	800.1 (7.1)	13744.8 (11.0)
노르웨이	-	0.3 (0.0)	0.8 (0.0)	0.6 (0.0)	154.4 (1.7)	101.5 (0.8)	22.7 (0.2)	342.4 (0.3)
스웨덴	-	8.7 (1.1)	13.4 (0.7)	12.8 (0.1)	137.9 (1.5)	38.1 (0.3)	310.1 (2.8)	951.8 (0.8)
스위스	2.1 (1.5)	19.0 (2.4)	9.8 (0.5)	24.7 (0.2)	30.6 (0.3)	70.4 (0.5)	228.7 (2.0)	1313.0 (1.0)
중동지역	-	-	1.6 (0.1)	3.0 (0.0)	2.1 (0.0)	66.0 (0.5)	44.0 (0.4)	465.1 (0.4)
아프리카지역	-	-	0.1 (0.0)	5.8 (0.0)	100.6 (1.1)	11.9 (0.1)	12.9 (0.1)	319.3 (0.3)
기 타	-	-	-	-	-	1.4 (0.0)	2.0 (0.0)	15.1 (0.0)
전체 결과	143.1 (100)	802.6 (100)	1947.9 (100)	15256.0 (100)	9092.5 (100)	12792.0 (100)	11233.1 (100)	125173. 4 (100)

자료 : 산업자원부 외국인투자통계 DB

지역별·업종별 외국인직접투자액은 미국이 전체 외국인직접투자 1998~2004년 누계금액기준 중 30.2%를 투자하고 있으며, 업종별로는 금융·보험업(32.7%, 41.4억달러), 부동산·임대업(40.6%, 12.1억달러), 문화·오락업(53.4%, 33.0억달러) 등 서비스업(35.1%)에 집중되어 있는 것으로 나타난다. EU는 1998~2004년 누계금액기준 중 31.7%를 투자하고 있으며 그 중에서 독일(6.3%, 49.7억달러), 영국(3.4%, 26.8억달러), 네덜란드(12.1%, 95.7억달러) 등이 고르게 투자하고 있다. 특히 네덜란드는 식품(51.6%, 10.3억달러), 의약(22.2%, 1.0억달러), 전기·전자(27.2%, 34.1억달러) 등 제조업(18.3%, 62.7억달러)에 집중 투자하여 투자비중이 상승하였다. 일본은 1998~2004년 누계금액기준에서 12.2%를 제조업, 서비스

업에 고르게 투자하고 있으며 제조업 중에서는 비금속광물업(39.9%, 6.6억달러), 전기·전자업(18.4%, 23.1억달러)에, 서비스업 중에서는 음식·숙박업(32.4%, 8.7억달러)에 집중되어 있다.⁵⁾

이런 추이를 해외투자 등록 건수로 보면 <표 12>와 같다. 국가별 산업별 외국인직접투자기업 추이를 전체 해외투자 등록 건수로 보면 중국, 일본, 미국 순으로 등록건수가 많으나, 제조업만으로는 일본, 미국, 독일 순으로 많음을 알 수 있다. 중국이 가장 많은 3,370개를 기록하고 있으나 서비스업이 3,155개로 대부분 서비스업에 편중되어 있고, 이중 도·소매(유통)업의 개수가 2,837개로 서비스업 내에서도 도·소매(유통)업에 집중되어 있다. 일본은 제조업에서 1,548개로 가장 많으며, 화공(215개), 금속(129개), 기계장비(307개), 전기·전자(414개), 운송용기계(117개)의 산업에 주로 투자하고 있으며, 미국의 경우 제조업 811개, 서비스업 1,666개로 제조업에서는 일본과 같이 전기·전자(270개)가 가장 많으며, 다음으로 기계·장비(118개), 화공(102개)에 투자되고 있는 것을 알 수 있다.

<표 12> 국가별 산업별 외국인직접투자기업 추이(1962~2006)

(등록개수)

	중 국	일 본	미 국	파키 스탄	독 일	네덜 란드	홍콩	싱가 포르	영국	전 세계
농·축·수산·광업	17	19	5	1	1	1	0	2	1	58
제조업	176	1548	811	9	184	89	65	60	72	3641
식품	25	90	48		2	10	2	1	3	198
섬유·직물·의류	28	71	35	3		1	5	1	4	182
제지·목재	5	25	13		2	1	1	2	2	61
화공	21	215	102		22	26	8	9	13	492
의약	4	15	20		5	4	4		1	68
비금속광물	6	54	19		9	1	1	2	2	111
금속	9	129	45	1	11	5	2	6	2	252
기계·장비	11	307	118	2	44	13	3	8	15	606
전기·전자	33	414	270	1	36	18	27	25	18	1063
운송용기계	13	117	69	2	44	7	5	6	11	343
기타제조	21	111	72		9	3	7		1	265
서비스업	3155	1667	1666	999	217	212	234	220	176	11357
도·소매(유통)	2837	886	698	994	150	104	114	94	61	7907

5) 산업자원부 정종인·박장호(2007)에서 재인용

음식·숙박	179	104	58	4	6	4	5	1	4	473
운수·창고(물류)	48	70	37		10	16	34	30	8	363
통신		13	36			1	4	4	5	81
금융·보험	4	81	129		13	14	17	19	30	454
부동산·임대	8	35	61		6	6	4	9	6	189
비즈니스서비스업	39	375	547		25	57	46	59	57	1544
문화·오락	11	44	37		2	7	5	1	2	128
공공·기타서비스	29	59	63	1	5	3	5	3	3	218
전기·가스·수도·건설	22	58	36	0	6	3	1	5	5	168
전체	3370	3292	2518	1009	408	305	300	287	254	15224

자료 : 산업자원부 외국인투자기업목록(2006)

이상의 추이를 보면 미국과 일본에 편중되었던 FDI 유입의 모국이 다양해지고, 산업이 고도화되면서 유럽 기업의 기계 및 화공 산업의 국내 진출이 늘어나 독일 및 영국, 네덜란드 등의 기업들의 국내투자가 활발한 것을 알 수 있다.

이런 여건을 볼 때 국내 중소기업의 생산 고도화를 위하여 유럽 기업의 해외투자 유치는 매우 중요하며 성장성에 있어서도 잠재력이 있다고 볼 수 있다. 중소기업들이 유럽의 기계, 화공산업의 기업들의 GVC에 편입된다면 우리나라에 중핵기업이 없는 이들 산업에 중핵기업으로서 역할을 해 낼 수 있으며, 상대적으로 경쟁력이 부족한 화공, 기계 산업의 경쟁력을 확대함으로써 편중된 산업구조의 개선을 가져 올 수 있을 것이다.

IV. GVC 유형과 중소기업의 국제화

대기업 차원에서의 GVC는 국가 간 경계를 넘어 최적의 입지에 생산요소와 기능을 배치하여 다양한 자원을 활용하고, 적시에 필요한 자원을 투입하여 시간을 절약함으로써 보다 효율적인 국제화 활동을 실행할 수 있는 방안이 된다. 반면 대기업에 비해 능동적으로 무역에 참여 할 기회가 부족한 중소기업이나 영세기업은 글로벌화로 인해 발생하는 혜택의 분배를 담당하게 된다. 즉 GVC는 간접적인 차원에서 중소기업의 국제화를 실현하는 계기가 되는 것이다. 중소기업의 경우 GVC를 주도하는 대기업의 활동을 지원함으로써 간접적인 수준에서 국제화 활동에 참여하게 되고, 이는 개도국 내 중소기업이 독자적으로 수출하는

것보다 더욱 효과적인 국제화 전략인 것으로 나타난다(OECD, 2004).

GVC편입으로 인해 중소기업은 국제화 되는 과정을 거치게 되는데 우선 GVC로 인한 생산의 분업화는 중소기업에게 새로운 사업 실현의 계기를 제공할 수 있다. 글로벌 가치사슬을 통해 대기업의 하청주문량이 늘어남에 따라 중소기업의 신규산업에 대한 기회가 형성되고, 사업의 안정성에도 기여하기 하기 때문이다. 즉 하청업자로서 글로벌 가치사슬에 참여하는 것은 개별 중소기업이 생산할 때보다 낮은 비용으로 글로벌 시장에 접근하게 되는 것이다. 또한 GVC의 글로벌 생산 네트워크는 파트너 간 학습과정을 노출시켜서 인적, 기술 자원의 향상(upgrading)을 가능하게 하는데 중소기업은 글로벌 가치사슬을 지배하는 대기업이 채택하는 글로벌 표준, 선진기술, 시스템의 특정 요구사항, 미래의 생산 수요에 부합하는 전략적 파트너에 노출됨에 따라 자연스럽게 학습하게 된다. 이렇게 중소기업의 가치사슬로의 편입은 학습기회를 통한 기술 및 경영 방식의 혁신(innovation)이나 향상(upgrading)을 촉진시키고 궁극적으로 중소기업의 국제 경쟁력 제고 효과를 기대할 수 있다. 특히 개도국 중소기업의 경우는 FDI를 통한 전략적 자산, 기술, 부존자원의 확보, 국제시장에의 접근을 통해 경쟁력을 제고시킬 수 있는 기회를 갖게 될 수 있다.

교통통신의 발전, 제품주기의 단축, 생산의 유연화에 따라 중소기업이 전략적 제휴나 조인트벤처를 통한 국제화 여지는 빠르게 확대되고 있으며 중소기업의 입장에서 국내시장의 협소, 해외시장의 확대, 새로운 기회의 포착을 위하여 국제화는 더욱 중요하다. 그러나 국제화를 위해서 기업의 전략적 계획이 필요한데 비해 다수의 중소기업은 선진국에서 국제화에 수동적으로 임하고 있는 실정이다. 이러한 중소기업의 국제화의 부진은 고객수요, 품질, 경영자원과 의지, 국제경험, 정보 규제와 정부지원 부족 등의 원인에서 기인한다고 볼 수 있다. 과거에는 가격과 비용측면과 함께 자금부족이 강조되었지만, 최근에는 자금부족보다는 기술혁신, 제품차별화, 고객니즈에 대한 관심 부족을 원인으로 꼽고 있다. 과거의 국제화전략은 수출시장 확대에 있었으나, 현재에는 고객과의 관계, 가치사슬의 국제적 확대가 중요해지고 있는 것이다. 따라서 지리적 문화적 관련성이 중요하며, 중소기업의 경우 계획된 전략, 기업의 규모와 성숙도가 중요하다고 할 수 있다. 과거에는 부존자원, 요소가격에 기반을 둔 국가나 지역의 비교우위모형, 기술, 숙련, 지식 인프라 등을 기업의 경쟁우위모형으로 보았으나, 생산의 글로벌화됨에 따라 산업의 GVC 하에서 기업의 역량에 따라 국제화와 기능고도화가 진전되는 역내 기업의 고부가가치 경제활동을 유인하는 GVC모형을 이해하는 것이 더 중요시 되고 있는 것이다.

중소기업의 경영전략 수립이나 중소기업 지원, 국제화 추진, 외국인투자유치 및 해외투자 효과 제고 등을 위해서는 각 산업이나 업종의 GVC의 유형과 작동과정, GVC에서의 선도기업의 역할, GVC 하에서의 기업고도화의 기회 등을 이해하는 것이 매우 중요한 것이다.

GVC 유형은 매우 다양하여 정형화된 기존의 모형은 없으나 Pavitt(1984)의 기술혁신 유형분류를 적용하여 GVC의 유형을 나누어 보면, 제조업 산업별 기술혁신의 특성에 따라 산업을 공급자주도형(supplier dominated), 전문공급자형(specialized suppliers), 규모집약형(scale-based), 과학기반형(science-based) 등으로 유형화하고 규모집약형은 대기업이, 과학기반형은 벤처, 대학, 대기업이, 전문공급자형은 중견중소기업이, 공급자주도형은 부품소재기업이 혁신의 원동력이 되고 있다고 보고 있다. 이를 GVC의 유형화에 적용하면 공급자주도형은 Gereffi(1999)의 수요자주도형에 해당하며, 전문공급자형, 규모집약형, 과학기반형은 생산자주도형에 해당하나, 대부분 산업은 모든 유형의 특성을 일정 부분 가지고 있다. 수요자 주도형 GVC의 경우에는 수요자가 요구하는 품질 대비 단가경쟁력을 맞출 수 있는 역량인데, 의류 등 해당 산업의 GVC 동향에 있어서 한국의 중소기업의 입지는 매우 좁은 편이나, 주도기업이 브랜드마케팅과 같이 디자인과 마케팅에 완전 특화하는 경우 자체적인 글로벌 생산체제를 구축하고 일괄생산서비스를 제공할 수도 있을 것이다. 규모집약형 GVC의 경우에는 글로벌 기업의 표준과 품질 요구에 대응할 수 있는 기업 내부 역량이 중요하며, 부품의 모듈화에 따른 부품설계 및 조립기술의 비용절감 기술보유가 매우 중요하게 작용하게 된다. 과학기반형 GVC의 경우 중소기업이 기술개발에 성공했다고 하더라도 품질에 대한 신뢰성과 홍보의 부족으로 시장을 개척하기가 쉽지 않을 수 있으며, 이러한 경우 GVC의 활용은 매우 중요한 문제이다. 전문공급자형 GVC의 경우 수입상으로서 해외 중소기업의 GVC에 편입하여 국내시장 확대와 함께 현지생산 유인을 확보하고 이를 통하여 연구개발, 설계 기능까지 유치함으로써 VC에서의 기능고도화도 가능하게 된다.

<표 13> 제조업 산업별 GVC 유형

	수요자주도형	생산자 주도형		과학기반형
		규모집약형	전문공급자형	
주요산업	전통산업	내구소비재 소재산업	산업기계 정밀기기	전자 정밀화학
주도기업	대규모 사용자	대규모 조립기업 글로벌 기업	설비·개발 역량 보유기업	연구개발역량 보 유 기업
경쟁기제	가격	가격	성능	가격 성능
경쟁력의 전유성	상표 마케팅 광고 심미적 디자인	공정비밀 노하우 기술획득 시차 특히 동태적 학습효과	설계노하우 사용자의 지식 특히	연구개발 노하우 특히 공정비밀 노하우 동태적 학습효과
기술레적	비용절감	비용절감 (제품설계)	제품설계	비용절감 제품설계
주요 고도화 과정	공정	공정	제품	제품 공정
주도기업의 규모	중소기업, 대기업	대기업	중소기업	중소기업, 대기업
기술다각화	수직적	수직적	집중적	수직적 집중적

출처 : Pavitt(1984)를 기초로 재구성

최근 교통, 통신의 발전과 함께 서비스업의 GVC도 빠르게 성장하고 있어 서비스업에서도 마찬가지로 수요자 주도형과 생산자 주도형으로 나눌 수 있다. 서비스업은 제조업에 비하여 수요자 주도형이 우세하였으나 지식기반서비스의 증가와 서비스의 유형화와 함께 생산자 주도형 및 전문공급자형의 비중이 증대되고 있다. 수요자 주도형은 수요자의 선호와 편리에 대한 대응능력이, 생산자 주도형은 새로운 서비스를 개발하고 생산하는 지식기반능력이 중요하게 인식되고 있다.

<표 14> 서비스업 산업별 GVC 유형

	수요자주도형	규모집약형	전문공급자형
주요산업	유통, 음식숙박, 여행	금융, 운수	오락, 컨설팅 소프트웨어
주도기업	수요자 네트워크 통제 기업	서비스 공급 능력 보유 기업	설비·개발 역량 보유기업

경쟁기제	가격	가격 품질	품질
경쟁력의 전유성	소비자 네트워크 관리 마케팅 광고	공급 네트워크 관리 인력관리	연구개발 특히 공정비밀 노하우 동태적 학습효과
기술케직	비용절감	비용절감 서비스설계	제품설계
주요 고도화 과정	서비스 품질과 규모	서비스의 규모	서비스의 품질
주도기업 규모	대기업	대기업, 중소기업	중소기업
다각화	수평적	수직적	집중적

이렇게 GVC의 유형을 구분해 보는 것은 GVC를 통제하는 주도 중핵기업의 경쟁우위의 원천을 이해하고 이를 통하여 이들 기업의 수요에 대처하는 방안을 이해하는 것이 중요하기 때문이다. 또한 일부 산업의 경우에는 중소기업이 주도기업이 되어 글로벌 플레이어가 될 수 있는 가능성이 잠재해 있기 때문이라 할 수 있다. 제조업이나 서비스업 모두 전문공급자형 산업은 중소기업이 글로벌 공급자가 될 수 있는 가능성이 있다. 한국의 부품소재 산업의 경우 중소기업이 주도기업이 될 수 있는 전문공급자형 산업의 취약 때문에 산업을 취약하게 만들기 때문에 이 업종의 GVC에 편입되는 것이 산업의 고도화를 위하여 매우 중요한 역할을 할 수 있다.

중소기업이 주도적인 역할을 할 수 있는 전문공급자형 산업에서는 특화된 영역에서 규모의 경제가 중요하고 국내시장이 협소하므로, 궁극적으로 기업의 활동영역은 수출중심이 되어야 한다. 제품과 품질 경쟁, 생산재 중심이므로 내부 혁신역량이 없는 중소기업이 다수를 차지하는 이러한 산업이 일단 육성되면 안정적인 성장이 가능하며 진입장벽이 높기 때문에, 중국 등 후발공업국의 추격에서 다른 산업보다 경쟁력 유지가 수월하게 되는 것이다. 특히 소재나 설비 산업은 생산과정에서 사용자에게 의한 다양한 수요가 소량으로 발생하고 많은 경우, 생산준비 과정에서 신속성이 요구되고 생산을 조합하는 기술(group technology)이 중요한데, 여러 중견중소기업과 각 기업의 소량주문을 감당하는 협력업체의 군집의 시스템적인 지역적 혁신이 요구되므로, 고임금 하에서도 국내에서 생산이 유지 가능하여 GVC 편입을 위한 중소기업의 역량을 제고시킬 수 있는 것이다.

이상에서 살펴본 산업별 GVC유형의 이해와 분석을 바탕으로 중소기업의 역

량이 제고 되어야 하며, 이러한 분석을 토대로 중소기업이 GVC 편입되기 위한 정책이 수립되어야 한다.

V. 결 론

본 연구에서는 국내 기업의 국제화의 한 방편으로서 글로벌가치사슬으로의 편입이라는 전략적 방안을 소개하였다. 또한 외국인 직접투자를 단순한 자금의 유입으로 볼 것이 아니라 국내기업이 해외 생산네트워크에 참여하는 전략적 기회로 개념화함으로써 국내 중소기업의 경쟁력 향상을 위한 중요한 기회로 부각시키고자 하였다. 이를 위하여 최근 외국인 직접투자의 추이와 유형을 분석하였는데, 전반적인 외국인 직접투자의 증가추이가 둔화됨에도 불구하고 미국과 일본에 편중되었던 FDI 유입의 모국이 다양해지고, 유럽 기업의 기계 및 화학 산업의 국내 진출이 늘어나는 현상을 관찰할 수 있었다. 이는 상대적으로 취약한 산업에서 국내 기업의 생산 고도화를 위하여 해외투자 유치에 앞으로 중요한 역할을 할 잠재력이 있음을 보여준다고 할 수 있다.

이런 여건을 고려 할 때 성장을 위해서는 경공업 및 취약산업 등 다양한 산업에서 중소기업의 활동이 활발해야 하며, 경쟁력을 확보하는 것이 필요하다. 중소기업의 경쟁력 확보를 위해서는 기업의 국제화가 필수 요건이며, 이는 다양한 해외 다국적 기업과의 연계가 중요함을 의미한다. 특히 지식기반 제조업과 소재부품 산업에 대한 투자비중이 증가하지 않고, 전기전자 등 일부 산업에 집중되고 선진국에서 활발한 의약, 기계산업 등에서의 FDI 유입은 계속 낮은 수준인 것을 감안할 때, 정책적 관심을 금전적 직접적 유인 측면보다는 국내 중소기업의 GVC 편입을 통한 시장적 유인제고 방안의 중점을 둘 필요가 있는 것이다.

중소기업이 GVC에 편입되고 VC에서의 고부가가치 생산 활동의 국내유치를 위해서는 각 업종별 GVC 작동의 특성과 편입 가능성이 있는 중소기업의 역량에 대한 유형별 분석이 선행되어야 하며, 이 양자의 연결고리를 원활하게 하는 측면에서 지원정책이 개발될 필요가 있다. 또한 외국인투자유치 정책의 수립도 동일한 차원에서 지원 정책의 개발이 요구된다. 산업별 GVC와 FDI 패턴에 대한 이해를 기반으로 해외기업의 국내기업과의 연계유인을 도모하기 위한 정책 수립이 필요하며, 중소기업의 입장에서도 다국적 기업의 GVC에 편입 될 수 있

는 역량을 갖추도록 노력해야 하는 것이 매우 중요하다.

본 연구에서는 국제화전략의 일환으로서 중소기업의 GVC편입을 통한 중소기업의 국제화방안을 제시하였다. 그러나 이것은 GVC 유형에 따른 중소기업의 편입방향을 제시하였을 뿐 중소기업 입장에서의 GVC 편입을 위한 구체적인 방법을 제시하지 못하는 한계점을 가지고 있다. GVC 유형의 이해와 분석을 바탕으로 중소기업만의 독특한 GVC 편입방법을 구체적으로 모색하는 것이 본 연구의 남겨진 과제라 하겠다.

참고문헌

1. 권순우(2003), 『외국인직접투자 부진의 원인과 처방』, 삼성경제연구소.
2. 남광희·윤성훈(2005), 『우리나라 FDI 정책의 문제점과 개선방안』, 한국은행 금융경제연구원.
3. 백중실·황진희(2003), 『동아시아 물류구조의 변화와 국제물류 네트워크의 구축방안』, 한국해양수산개발원.
4. 산업자원부(2006), 『FDI 중장기 비전 및 전략』.
5. 서동혁·이경숙·김종기(2004), 『한국전자산업의 글로벌화 영향분석과 대응 전략』, 산업연구원.
6. 윤윤규·이재호.(2004), 『지역산업육성과 지역혁신체제 구축에 관한 연구』, 한국개발연구원
7. 오호일·박창현(2005), 『세계 외국인직접투자(FDI) 동향과 전망』, 해외경제정보, 제2005-94호.
8. 이형오·오태현(2007), 『전자산업에서의 동아시아 생산네트워크』, 대외경제정책연구원.
9. 이병기(2002), 『외국인직접투자의 생산성 파급효과 분석』, 한국경제연구원.
10. 이성봉·윤미경·강준구(2005), 『외국인투자기업 경영성과분석을 통한 유치 전략 수립방안』, Invest Korea.
11. 이준호(2007), 『글로벌 가치사슬과 중소기업의 국제화』, 과학기술정책, 163호 pp.50-63, 과학기술정책연구원.
12. 이준호·김종일(2007), 『글로벌 가치사슬(Global Value Chain)과 중소기업의 국제화 과제』, 중소기업연구원.
13. 임성훈(2000), 『외국인투자 현황, 투자정책과 향후과제』, 민간정보교류실무협의회 발표자료.
14. 장석인·정만태·주대영 외(2007), 『한국주력산업의 글로벌경쟁분석과 정책 과제』, 산업연구원.
15. 조성재·장영석·오재현·박준식(2006), 『동북아 제조업의 분업구조와 고용 관계(Ⅱ)』, 노동연구원.
16. 장윤중·황윤진(2001), 『외국인직접투자의 국민경제적 효과 분석』, 산업연구원.
17. 정종인·박장호(2007), 『외국인직접투자의 현황 및 과제』, 한국은행.

18. 조병구(2006), 『외국자본에 대한 인식조사』, 한국개발연구원.
19. 조용수(2006), 『외국인투자의 일자리 창출효과 분석』, LG주간경제.
20. 조양현(2006), 『OECD 회원국 및 신흥경제권의 2005년도 외국인직접투자 유출입동향 분석』, 수은해외경제.
21. 차미숙(2004), 『외국인직접투자기업의 지역산업연계 실태분석』, 국토연구원.
22. 최광옥(2000), 『외국인 투자기업에 대한 경영성과 분석』, 한국은행.
23. 한국개발연구원(2003), 『한국의 경쟁력 종합연구』.
24. ADB(2003), “*Global Value Chain*”, Asian Development Outlook.
25. Dieter Ernst(1997), “Form Partial to Systemic Globalization : International Production Networks in the Electronics Industry”, BRIE.
26. Francisco Veloso, Rajiv Kumar(2002), “*The Automotive Supply Chain Global Trends and Asian Perspective*”, ADB.
27. Gary. Gereffi(1994), The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, in: G. Gereffi, M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, CT, pp.95~122.
28. Gary Gereffi(1999), “International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain”, *Journal of International Economics*, 48, pp.37~70.
29. Gary Gereffi, Olga Memedovic(2003), “*The Global Apparel Value Chain : What Prospects for Upgrading by Developing Countries?*”, UNIDO.
30. Humphrey, J. & Schmitz, H.(2000), “Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research”, IDS Working paper. No. 120, Institute of Development Studies. University of Sussex, Brighton.
31. Kaplinsky, R. & Jeff Readman(2001), “How Can SME Producers serve Global Markets and Sustain Income Growth?”, Institute of Development studies. sussex.
32. Kaplinsky, R. and Morris(2004), M., “*A Handbook for Value Chain Research*”.
33. OECD(2007), OECD Global Conference on “Enhancing the Role of Small & Medium-sized Enterprises(SMEs) in Global Value Chain”, 31 May - 1 June 2007, Tokyo, Japan.
34. Pavitt, K(1984), “Sectoral Pattern of Technical Change: Towards a

- Taxonomy and a Theory,” *Research Policy*, Vol. 13, pp.343~373.
35. Simon, Hermann(1997), *Hidden Champions: Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies*, Harvard Business School Press.
36. UNCTAD(2006), “*World Investment Report 2006*”.

Abstract

A Study on International Production Sharing and Inbound Globalization

- Focusing on the Participation of Small and Medium firms in the GVC based on the Current FDI Trend-

Kim, Jong-il* · Lee, Sung-ah**

This study introduced the inclusion of Global Value Chain (GVC) as a strategy for the globalization of domestic industries. In addition, this study intended to highlight direct foreign investment as an important opportunity for enhancing the competitiveness of the domestic small and medium firms. That is, globalization could be realized not only through simple capital inflow, but also through domestic industry's participation in the overseas production network. The analysis of the trend and pattern of direct foreign investment revealed that the FDI inflows heavily dependent on the USA and Japan have been diversified steadily over time. In spite of recent decline trend of overall FDI amount, inflows from European countries in machinery and chemical industries have been rising. These rising and diversifying trends in these industries are promising since FDI inflows have the potential of playing an important role in achieving productivity growth of domestic industries, particularly in the area of comparatively fragile industries such as machinery and chemicals. In the same logic, it is crucial for future growth of Korea that the small and medium firms find their competitive edges through strengthening production networks with foreign multi-national companies. Thus, it is suggested that the policy of globalization of small and medium firms should be based on the firm understanding of GVC and FDI pattern of industries.

Key Words : Global Value Chain (GVC), FDI, small and medium firms

* Professor, Department of Economics, Dongguk University

** Associate Researcher, Naksungdae Institute of Economic Research