

## 베트남의 섬유산업

### - WTO 가맹으로 세계시장에서 중요도 커져

베트남은 2007년 1월에 150번째로 WTO(World Trade Organization)에 가맹하였다. ‘도이모이(doi moi ; 刷新) 정책으로 시장경제를 도입한지 20년이며, 2002~2006년까지 5년간 경제성장률이 7% 이상으로 고도 경제성장을 계속하고 있다. 섬유산업에서는 일본시장 어패럴 제품의 봉제거점으로 확고한 지위를 구축하여, 소위 중국 리스크(risk)를 고려할 때 ‘중국 플러스 원’의 첫째 후보로서 반드시 베트남이 지적될 만한 존재로 성장하였다. 최근 1~2년은 대일제품에서 생산 아이템의 폭이 넓어지며, 구미(歐美)시장으로의 제품에 대한 봉제거점으로서 중요도가 한층 더 커지고 있다.

#### ◎ 일본시장 중요시하며 경제성장 계속

“적어도 이제부터 5~6년 동안은 현지의 경제성장이 계속될 것이다. 현재로서는 경제성장을 불안하게 만드는 좋지 않은 요인이 눈에 띄지 않는다”고, 호치민에 사무소를 갖고 있는 일본계 상사(商事)의 주재원들은 전반적인 베트남 경제의 앞날에 대하여 모두 같은 말을 하고 있다. 약 8,350만명의 인구와 안정된 사회체제, 부지런한 국민성 등, 주변의 아시아 여러 나라와 비교해 볼 때, 경제발전에 뛰어나게 좋은 조건을 갖추고 있다는 것이 바탕이 되어 있다.

섬유산업에서는 WTO에 가맹함으로써 쿼터 프리(quota free)가 되어, 베트남 섬유공단(公團)인 ‘비나텍스’의 부총재는 “미국으로의 수출이 순조롭게 추진

되고 있다”고 하며, 이제까지보다도 미국으로의 섬유수출이 늘어날 것으로 예측하고 있다. 실제로 베트남에서는 2006년 9월경부터 WTO 가맹을 내다본 미국 어패럴 바이어들이 이곳으로 찾아와서 일본으로 수출을 할 수 있는지를 기준으로 기술력을 측정하고, 봉제공장의 스페이스를 확보하고 돌아갔다.

그러나 베트남에서는 대미수출에만 기울지 않고, 침착하게 대응하고 있다. 비나텍스 부총재는 “염려되는 측면도 있다”고 하며, 급격히 수출이 증가할 경우 미국의 덤핑(dumping) 조사 등 무역마찰을 염려하고 있다. 베트남은 중국이 2005년에 쿼터 프리가 되자 바로 미국, EU와 섬유무역 마찰 상태가 되어, 결국 자주규제틀(自主規制 quota)을 만든 경위를 상세하게 연구해 왔다. 이미 중국의 전철을 밟지 않으려고 상업부, 공업부가 주도하여 미국으로의 수출에 관한 체제를 작년부터 만들고 있다.

일본시장에 대하여는 “일본에서 유통되면 세계에서 유통될 수 있다. 베트남의 봉제기업은 안정된 발주도 매력적으로 보고 있어, 일본시장을 소중하게 대하고 있다”고 평가하며, 중요시하는 자세를 잘 지키고 있다.

베트남 섬유산업의 과제로서 언제나 화제가 되는 원료와 소재의 현지조달에 대하여 비나텍스는 “원료, 텍스타일 및 부속자료를 베트남에서 공급할 수 있도록 노력하며, 납기단축, 염가의 제품 제공, 경쟁력 강화를 목표로 노력하고 있다”고 앞으로의 전망을 말하고 있다. 동시에 부총재는 인재의 육성을 앞으로 가장 중요한 과제로 들고 있다.

### ◎ 제3국으로의 제품 사업 더욱 깊게 뿌리 내려

베트남에 진출하고 있는 일본계 상사는 대일 제품 뿐만 아니라 EU나 미국을 중심으로 한 제3국으로의 제품 비즈니스에 주력하고 있다.

‘이도추(Itochu ; 伊藤忠) 상사(商事)’ 호치민사무소는 “해외 제품 비즈니스에 주력하고 있다. 장차는 대일과 제3국으로가 반반 정도의 비율로 사업하고 싶다”고 앞을 내다보고 있다. 2007년에는 홍콩을 거점으로 한 프로미넌트 어패럴(Prominent apparel : PAL)과 제휴하여 세계를 향한 슈트(suit) 생산을 계획하고 있다. 현재 스태프(staff)에 대한 인재육성을 강화하여, 공정이 많은 슈트 생산에서 중요하게 되는 어셈블리(assembly) 기능을 높일 것이다.

‘NI 데이진(Teijin ; 帝人) 상사’ 호치민 사무소도 2007년에는, 대일에서 제3국으로 주력제품 사업을 바꾸려 하고 있다. 호치민 하노이 사무소장은 “앞으로는 제3국으로의 제품 수출을 늘리지 않으면 베트남 사무소의 가치는 떨어질 것이다”고 말하며, 대일 이외의 제품비율을 40%까지 올리려 노력하고 있다. 또한 동사에서 전액 출자한 봉제공장 ‘패션 포스 No. 1 팩토리(Fashion Force No. 1 Factory)’는 2007년에는 큰 스포츠 브랜드 하나에만 의존하는 체질에서 벗어나려고 하고 있다.

마루베니(丸紅)는 섬유부분의 사업회사 ‘마루베니 섬유아태(丸紅 纖維亞太 : MTA)’의 호치민 주재 사무소가 제품 사업을 추진하고 있다. 마루베니는 2006년 10월에 현지 유력 셔츠 메이커 ‘벤텐’과의 협조를 강화하는데 관한 각서(覺書)를 맺고, 신사 드레스 셔츠(dress shirts) 봉제공장의 스페이스를 확보하고, 연산 250만매를 목표로 할 것을 합의하였다.

설립 10년째가 되는 대일 유니폼 생산의 기간(基幹)공장 ‘원더플 사이공 가먼트’에서 미국으로의 캐주얼·팬츠 생산이 궤도에 오르는 등 생산 아이템이 확대되어, ‘제3국으로의 수출이 대일보다도 더 양(量)이 많아질 것이다’라고 의욕을 보이고 있다.

스미킨(住金) 물산은 호치민과 하노이의 두 사무소에서 대일 제품 비즈니스

스를 추진하고 있다. 최근 1~2년 동안 종전의 작업복과 학생복 등으로부터 스웨터나 아동복, 일본옷 등 취급 아이템이 급속히 늘고 있다. 특히 동사가 전액 출자한 봉제공장 ‘SB 사이공 패션’은 부인 분야의 재킷이나 코트, 팬츠 (pants) 등 백화점의 맨 앞에 진열한 중고급 존(zone)의 제품 사업이 궤도에 오르고 있다. 높은 기술력과 품질을 배경으로 고부가가치 노선을 깔아 베트남 생산의 새로운 방향성을 밀고 갈 것이다.♣