

企業의 世界化

朴 容 兌¹⁾

1. 世界化의 意義와 背景

최근 기업 활동이 동시다발적으로 진행되고 또한 그 범위가 지역적으로 확산됨에 따라 世界化(globalization)라는用語가 빈번히 사용되고 있다. 그러나 그 사용 빈도에 비해 명확하면서도 보편적인 정의와 개념의 정립은 아직 이루어져 있지 않은 실정이다. 이러한 현상은 세계화라는 새로운 과정이 아직 진행중인 데다가 그 범위와 양상이 워낙 폭넓고 다양한 모습을 나타내고 있는데 起因한다고 할 수 있다.

세계화의 개념은 國際化(internationalization)라는 유사한 의미의 용어와 밀접한 관련이 있다. '87년 OECD 과학기술 각료회의 보고서에서는 개별 국가간의 상호 연관성 특히 경제적 상호 의존성이 높아지는 현상을 국제화로 정의하고 이러한 국제화의 현상으로 상품의 수출입 해외 직접 투자(foreign direct investment, 이하 FDI)를 중심한 자본의 유출입, 기술 및 기술인력의 국가간 이동, 국가간 정보 교환 등을 지적하였다.

그러나 국가 경제를 구성하는 여러 주체 가운데 企業의 경우는 국제화의 진전이 가장 현저한 부문이며 따라서 이자는 국제화보다 세계화의 개념으로 파악하는 것이 보다 정확하다. 즉, '90년대 이후의 기업의 세계화는 '80년대를 통한 국제화 과정의 연장선상에 있기는 하지만 기존의 국제화 단계를 넘어선 단계로서 本質적으로 새로운 특성과 관계를 반영하고 있다는 것이다. 또한 그 구체적 양상으로는 (1) 활동의 주체가 국제화 단계의 다국적 기업(MNEs)뿐만 아니라 많은 내국 기업들을 포괄하고, (2) 활동의 대상이 상품 판매와 자본 투자뿐 아니라 기술 획득과 관리를 포함하며, (3) 활동의 공간적 범위가 전통적인 國籍이나 國境의 개념으로는 파악하기 어려울 정도로 多國籍化·超國境化되고 있는 경향 등을 들 수 있다.

기업의 세계화는 크게 세 단계를 거치면서 진행되어 왔다고 할 수 있다. 우선 '70년대부터 본격화된 초기의 국제화는 선진 경제권간의 시장 분할로부터 시작되었다. 즉, 2차 대전 이후 거의 독점점 경쟁 우위를 지니고 있던 미국 기업들에 대한 유럽과 일본 기업들의 부상과정에서 시장 점유율의 다변화와 FDI의 증가가 현저히 나타나게 되었는데 이것이 국제화의 확산을 추동한 요인이 된 것이다. 두 번째 단계는 후발국들의 고업화가 급속히 이루어지면서 상품과 자본의 국제 이동을 위한 경쟁 구조와 산업 조직이 다양화되는 과정이다. 즉, 일부 선진국들의 다국적 기업들이 w제한되었던 국제 시장의 독점점 체제가 대등한 경쟁력을 갖춘 다양한 내국 기업들의 등장으로 격심한 경쟁 체제로 이행되면서 국제화가 가속화된 것이다.

'90년대 이후의 세번째 단계, 즉 세계화는 기술의 변화 및 발전 과정과 깊은 관련을 맺고 있다는 면에서 앞의 두 단계와는 근본적으로 구분된다. 우선 세계화의 직접적인 動機와 必要條件이 단순한 상품 시장의 확산에 있는 것이 아니라 기술획득의 원천을 다변화하는데 있다. 즉, 기술 개발, 생산 및 판매의 연계 구조를 지역적 특성과 이점을 최대한 활용할 수 있도록 분산화하고, 기술 변화 동향과 신기술의 내용에 대한 접근도를 높이며, 기술의 국제이전과 보완 기술의 교환을 촉진시키는 것이 세계화의 중요한 목적이 되는 것이다. 물론 이러한 현상의 이면에는 기술 개발의 비용과 위험이 개별 기업이 감당하기 어려울만큼 커지고 또한 기술 발전 속도의 가속화 및 내용의 복합화·융합화로 인해 개별 기업이 모든 기술을 자체 개발하기가 불가능해진 이유가 작용하고 있다. 또한 제품의 수명 주기(life cycle)가 크게 단축되는 경향을 보이게 됨에 따라 시장 수요에 신속히 대응하기 위해서는 공동 개발을 통한 신제품과 신기술의 개발 기간을 줄이는 전략이 중요하게 된 점도 세계화의 추동 요인이 되고 있다.

동시에 기업의 세계화가 가능하게 된 충분 조건으로도 정보 통신 기술의 눈부신 발전이 있었음을 지적할 수 있다. 즉, 기업의 다양한 활동을 공간적·시간적으로 연결시킬 수 있는 것이 기술적으로 가능하게 된 것이다. 따라서, 기술의 급속한 변화와 발전은 한편으로 세계화의 확산을 촉진시키는 必要條件으로 작용하고 다른 한편으로는 세계화를 가능하게 하는 充分條件의 역할을 해 왔다고 할 수 있다.

II. 世界化의 特性과 樣相

기업이 세계화하는 과정의 특성과 양상을 명확하게 설명하기는 어렵다. 우선 세계화라는 새로운 움직임이 아직 진행 중에 있고 또한 향후 궤적에 대해서도 정확한 예측을 하기 어렵기 때문이다. 그러나 기존의 국제화와 비교하여 다음의 몇 가지 점에서 그 차이를 파악할 수 있다.

1. 企業組織의 變化

국제화와 비교하여 세계화 현상을 구분하게 하는 가장 큰 특징은 기업 활동을 추진해 나가는 조직의 형태가 변하고 있다는 점에서 찾을 수 있다. 국제화의 경우 기업 조직의 활동 범위가 국내의 本部(headquarter)를 중심으로 해외의 支店들(branches)을 연결하는 「부채살(fanning out)」 모양을 지니고 있는데 반해 세계화는 특정한 중심점이 없이 세계적으로 분산되어 있는 다수의 據點(nodes)을 거미줄같이 연결하는 「網조직(networking)」의 모습을 갖추게 된다는 것이다. 또한 생산 및 판매 거점뿐 아니라 최근에는 기술 개발과 공동 연구를 위한 연구 개발 거점까지 활발히 설립되고 있다.

이러한 현상은 기존의 국제화가 내국 기업의 국적 개념을 분명히 하면서 단순히 활동범위를 국제적으로 넓혀가는 방식인데 반해 세계화 단계에서는 모든 거점들이 독립적인 기능과 목표를 가지고 완전한 해당 지역의 기업으로 현지화(localize)하는 추세를 반영한다고 할 수 있다.

2. 活動方式의 變化

국제화 단계의 가장 전형적인 활동 방식은 판매망의 확충이나 생산비의 절감을 위한 다국적 기업 중심의 흡수·합병(M&A)이나 다수지분(majority-equity) 참여 등의 직접적이고 경직적인 형태였다. 그러나 세계화 단계에서는 소수지분(minority-equity) 또는 비지분(non-equity) 참여를 통해 협력 당사자간의 자유로운 결합과 이탈을 보장하고 신속성을 발휘하거나 현지법인의 설립을 통해 완전한 경영상의 독립성을 확보할 수 있도록 바뀌고 있다.

3. 活動主體의 變化

국제화 단계에 있어 해외 활동을 주도한 것은 선진국들에 의한 개도국에 대한 FDI였다. 즉, 전통적인 비교우위론에 입각하여 수직 분업의 효과를 추구하는 일방적이고 종속적인 관계가 주류를 이루었던 것이다. 그러나 최근의 세계화는 미국, EC 및 일본의 이른바 Triad의 기업들이 그 중심을 이루기는 하지만 중진국들의 경쟁 기업들도 적극적으로 참여함으로써 본격적인 다변화 현상을 보이고 있다. 또한 협력 당사자간의 관계도 기업 규모의 차이에 의한 일방적 주종 관계보다 상호 보완적 자산의 교환을 위한 전략적 제휴 관계를 선호하고 있다.

4. 活動對象의 變化

세계화의 또 다른 특징적 양상은 국제거래 및 이동의 대상에 기존의 상품과 자본뿐 아니라 첨단 기술과 서비스 ?의 새로운 분야가 포함되고 있다는 점이다. 1차 및 2차 산업을 중심으로 원료, 부품, 완제품 등의 물류와 가공 조립에 필요한 설비의 이동에 국한되었던 교역 범위가

<기업 활동의 국제화 유형 분류>

시장 범위

	national	inter-region	world-wide
생산 범위	national	domestic	semi-international
	international	semi-international	multi-national
	world-wide	N/A	trans-national
			global

3차 산업의 서비스 분야까지 포함하게 되었다.

더욱 중요한 사실은 신제품과 신공정의 개발 또는 개선에 필요한 기술 자체와 그에 관련된 기술 인력이 핵심적인 교역 대상의 하나로 부상하고 있는 점이다. 이에 따라 기술 자산의 무분별한 거래와 이동을 제한하기 위하여 知的所有權 문제가 중요한 이슈로 부각되기 시작한 점도 지적할 수 있다.

국제화 내지 세계화를 지향하는 기업 활동의 다양한 양상을 Hagedoom과 Schakenraad는 생산 기지 및 판매 시장의 지역적 범위를 양축으로 하는 행렬(matrix)로 표시, 몇가지 형태로 분류하고 있다.

III. 世界化의 戰略과 手段

기업의 세계화를 위한 전략은 크게 해외 파트너와의 전략적 제휴, 국내 기업의 현지 진출 및 외국 기업의 국내 유치의 세 가지로 대별할 수 있다. 이러한 전략의 목적으로는 자본, 생산, 판매 및 서비스 표준화 등도 지적할 수 있지만 오늘날에는 「기술 개발 및 획득」이 가장 핵심적인 과제로 부각되고 있고, 그러한 목적에 따른 세계화 전략은 기술 자산의 상호 교환을 통한 전략적 동맹, 기업 연구소의 해외 진출 및 외국 연구소의 국내 유치로 나눌 수 있다.

1. 戰略的 同盟(Strategic Alliance)

(1) 전략적 동맹의 定義와 特性

세계화 경향을 반영하는 가장 대표적인 현상의 하나가 최근 선진국의 다국적 기업들을 중심으로 빠른 속도로 확산되고 있는 이른바 전략적 동맹의 형성이다. 전략적 동맹의 가장 기본적인 정의는, 상호 보완적인 기술 자산(omplementary technological asset)을 보유한 소수의 기업들이 협력 당사자간의 상호 이익을 추구하고 여타 기업들에 대한 排他的 경쟁력을 강화하는 「전략적」 필요성에 의해 하나의 聯合群을 형성하는 행위라고 할 수 있다. 즉 협력 당사자들이 보완적 기술 자산을 交換·共有함으로써 서로의 장단점을 활용하고 비동맹 기업들에 대해서는 공동으로 대응함으로써 배타적 장벽을 강화하여 기존의 시장 지배력과 기술의 우위를 계속 향유하려는 경향을 지칭하는 용어이다.

기업간의 협력은 물론 새로운 현상은 아니지만 최근에 나타나고 있는 기업간 기술 동맹은 기존의 협력 모델과는 달리 보다 「戰略的」인 특성을 지니고 있다는 사실이 주목을 끌게 한다. 즉, 전통적인 모델들이 동종 산업에 소속된

기업들간의 단순한 협력체의 형태를 띠었던 것에 비해 전략적 동맹은 「戰略産業」 분야를 중심으로, 서로의 「補充的 資産」을 필요로 하고있는 기업들만이 참여하는 동맹체의 성격을 지님으로써 대내적으로 경쟁을 위장한 협력을 대외적으로는 철저한 배척을 지향하고 있는 것이다. 이러한 현상은 근본적으로 국가적 차원의 지역주의와 보호주의의 물결이 기업 차원으로 확산되는 경향을 반영한다고 할 수 있다.

(2) 전략적 동맹의 目的과 形態

전략적 동맹의 구체적 형태는 동맹의 목적이나, 협력 대상의 범위와 특성에 따라 달라지게 된다. 또한 형태의 분류도 그 기준에 따라 달라질 수 있다. 일반적으로 많이 나타나고 있는 동맹의 형태를 略述하면 아래와 같다.

▶ Technology Exchange Agreement : 단순한 기술 교류 협약으로 비공식적이고 신속적인 형태

▶ Licensing : 專有性 기술(appropriative technology)의 이전이나 공여에 관한 협약으로 기술을 공여하는 자(Licensor)와 기술을 공여받는 자(Licensee) 사이에 이루어지는 형태

- Non-exclusive Licensing : 기술을 공여받는 자에 대해 특별한 獨占權을 인정하지 않는, 즉 기술을 공여하는 자가 해당 기술을 여타의 제3자에게도 공여할 수 있는 협약.

- Exclusive Licensing : 기술을 공여하는 자가 해당 기술을 공여받는 자에게 독점적으로 제공하는 협약

- Cross Licensing : 보완적 기술 자산을 보유한 협력 당사자들이 서로의 해당 기술(무음)을 상호 자유로이 사용할 수 있도록 보장하는 교차 사용 협약

▶ Second Sourcing : 1차 생산자(Primary Producer)와 2차 생산자(Secondary Producer) 사이에 이루어지는 형태로 1차 생산자가 2차 생산자에게 해당 기술 일체를 공여할 뿐만 아니라 2차 생산자가 자신의 고유 상표로 이를 복제 생산하는 것을 허용하는 협약

▶ Customer-Supplier Relations : Customer와 Supplier의 관계를 갖는 협력 당사자간에 이루어지는 형태로 Supplier는 일부 부품을 생산, 제공하고 Customer(User)는 기타 부품을 생산, 최종 조립하는 협약

▶ Equity Ownership or Direct Investment : 직접 투자에 의한 지분 확보

- M&A : 흡수 · 합병

- Majority : 과반수 지분의 확보

- Minority : 과반수 미만의 지분 확보

- Cross : 상호 지분 확보

▶ Joint Venture or Consortium : 공동 출자에 의한 기업이나 연구조직의 설립 협약

(3) 전략적 동맹의 國際現況

전략적 동맹은 '80년대 중반에 접어들면서 급속히 확산되기 시작하여 그 확산 속도가 연평균 30~50%에 달하고 있다. 이러한 현상은 '80년대 이래 대형 첨단 기술이 많이 등장하고 또한 기존 기술들의 복합화 · 융합화가 가속화되는 반면 시장 경쟁이 치열해지고 시장 수요가 다양화함으로써 기업의 수익성이 기술 개발 투자를 뒷받침하지 못하는데 기인한다고 할 수 있다.

'80년대를 대상으로 한 OECD 및 MERIT의 조사 결과를 분석하면 '80년대 중반 이후의 동맹 관계가 압도적 다수를 차지하면서 현저한 증가세를 보이고 있으며 또한 이러한 확산 추세는 앞으로도 더욱 가속화될 것으로 예상된다. 또한 국별로는 미국, 유럽 및 일본의 Triad를 중심으로 한 동맹 관계가 절대 다수를 차지하고 있고 분야별로는 정보 통신, 생명 공학 및 신소재 등 R&D 집약도가 높은 첨단 산업 분야가 주도해 온 것으로 나타나고 있다.

한편, 현재까지 이루어진 전략적 동맹의 목적을 살펴보면 자료에 따라 다소 차이는 있으나 기술 이전, 개발 및 공유가 차지하는 비중이 30%를 상회하고 있으며, 그 다음으로 생산 및 판매 협력 등의 순으로 나타나고 있어 최근까지

<'80년대 전략적 동맹의 지역별 분야별 현황>

단위 : 건

분야	시기	미국	EC	일본	미-EC	미-일	EC-일	기타	계
정보 통신	상반기	142	85	29	158	133	57	37	641
	하반기	323	217	35	256	132	57	68	1088
	소계	465	302	64	414	265	114	106	1729
생명 공학	상반기	125	47	11	58	45	5	27	318
	하반기	179	96	33	124	54	20	23	528
	소계	304	142	44	182	99	25	50	846
신소재	상반기	16	29	7	32	16	16	9	124
	하반기	54	44	71	52	40	23	22	306
	소계	70	73	78	84	56	38	31	430
기타	상반기	74	115	18	97	80	24	69	477
	하반기	111	173	24	161	83	50	108	710
	소계	185	288	42	258	163	74	177	1187
계	상반기	357	276	65	345	274	101	142	1560
	하반기	667	529	163	593	309	150	221	2632
	총계	1024	805	228	938	583	251	363	4192

자료: MERIT/CATI Data Base

<전략적 동맹의 목적별 현황>

자료 원	목적			
	기술 이전, 기술 개발	생산 협력	판매 협력	다목적
OECD(FOR)	34%	14%	23%	28%
OECD(LAREA/CEREM)	31%	31%	30%	-
Hergert & Morris	38%	23%	8%	31%
Takeuchi	29%	36%	36%	-

의 기업간 동맹은 기술의 이전 및 개발에 제일 큰 비중을 두고 있는 것으로 해석할 수 있다.

또한 전략적 동맹의 방법이나 형태도 상호 협력의 목적에 따라 다른 양상을 보이고 있다. 즉, 기반 기술의 개발이 동맹의 목적인 경우 협력 대상은 주로 대학 혹은 연구 기관이며 협력방법도 연구 계약의 형태가 많은 편이다. 이에 비해 산업 기술의 개발이 목적인 경우, 공동연구나 Licensing등의 협력 방법이 중심이 되며 생산 및 시장 협력이 주목적인 경우에는 합작투자, Customer-Supplier Relation, Second Sourcing등의 방법을 주로 활용하고 있는 것으로 나타나고 있다. 또한 전통적으로 많이 사용되던 일방적인(one-directional) 기술 공여, 직접투자, 합작 투자 등이 '80년대 후반 이후부터 줄어들고 있는데 반해 공동 연구나 Cross Licensing 협약이 급증하고 있는바, 이는 최근의 전략적 동맹의 추세가 단기적이고 신속적인 기술 협력과 보완 자산의 교환을 선호하고 있음을 나타낸다고 할 수 있다.

(4) 국내 기업의 전략적 동맹

국내 기업들의 전략적 동맹은 아직 초보적인 단계에 머무르고 있다. OEM중심의 조립 생산 제휴, 합작 투자에 의한 생산 · 판매협력, 일방적인 기술 이전 등이 주종을 이루고 있으며 보완적 기술 자산의 상호 교환을 토대로 한 본격적인 의미의 동맹 관계는 형성되지 못하고 있는 것이다. 따라서 대부분의 국제 협력이나 제휴는 우리 기업의 경쟁우위에 바탕한 적극적이고 공세적인 형태보다는 Triad의 대기업들로부터 선진 기술을 이전받거나 그들의 기술 공여에 대응하는 수동적이고 방어적인 성격이 강하다고 할 수 있다.

또한 기술 제휴에 참여하고 있는 주체들은 나름대로의 기술력과 자본력을 갖추고 있는 대기업에 제한되어 있으며 기술 지향적인 중소 기업의 참여는 매우 미미한 실정이다. 제휴 대상

<전략적 동맹의 형태별 현황>

단위: 건

형태	Before 1972	1973~1976	1977~1980	1981~1984	1985~1988	계
Joint ventures	83(53.2%)	64(41.8%)	112(22.6%)	254(20.8%)	345(17.8%)	858(21.6%)
Joint R&D	14(9.0%)	22(14.4%)	255(43.1%)	255(20.9%)	653(33.7%)	1009(25.5%)
Technology exchange agreements	6(3.8%)	4(2.6%)	152(16.7%)	152(12.4%)	163(8.5%)	360(9.1%)
Direct investment	27(17.3%)	29(19.0%)	170(33.9%)	170(13.9%)	237(13.7%)	631(15.9%)
Customer-supplier relationships	5(3.2%)	19(12.4%)	133(9.5%)	133(10.9%)	265(13.7%)	469(11.8%)
One-directional technology flow	21(13.5%)	15(9.8%)	259(14.3%)	259(21.2%)	271(14.0%)	637(16.1%)
계	156 100% 3.9%	153 100% 3.9%	496 100% 12.5%	1223 100% 30.9%	1936 100% 48.8%	3965 100% 100%

자료 : MERIT-CATI

도 대부분 일본 또는 미국에 편중되어 있고 동남아의 개도국을 상대로 한 현지 진출의 경우는 대부분 생산 및 시장 개척 위주의 합작 투자가 중심을 이루고 있어 기술 제휴로서는 별다른 의미를 부여하기 어려운 수준이다.

그러나 최근 반도체를 비롯한 전자 산업 분야에서 상당한 기술 경쟁력과 시장 점유율을 토대로 본격적인 동맹 관계가 나타나고 있는 것은 고무적인 현상이라고 할 수 있다. 이들 경우에는 비록 선진국의 견제 목적과 우리 기업의 방어 목적이 그 직접적 동기가 되고 있기는 하지만 동맹의 형태가 Cross-Licensing 또는 공동 개발 등으로 나타나고 있어 한 단계 앞선 협력의 가능성을 보이고 있다. 또한 외국 기업들뿐만 아니라 국내의 경쟁 기업들간에도 이러한

제휴 관계가 활성화될 조짐을 보이고 있어 전략적 동맹의 범위와 수준은 크게 확산될 것으로 예측된다.

2. 기업 연구소의 해외 진출

(1)의의와 배경

기업간 협력보다 더 적극적인 기술획득 수단으로 나타나고 있는 새로운 현상은 연구개발 거점을 해외에 설립하는 방식이다. '80년대에만 해도 기업 연구소의 해외 진출은 공동 연구나 인력 및 정보의 교류의 차원에 머물러 있었다 그러나 '90년대에 접어들면서 기술 획득의 원천을 찾아 아예 현지화하는 단계까지 발전하고 있는 것이다. 미쓰비시 종합연구소는 해외연구소를 교류형과 거점형으로 분류하면서 현재까지는 교류형이 우세하였지만 점차 거점형 중심으로 이행할 것이라고 예측하고 있다. 특히 최근에는 소규모의 사무소 형태로 유지되었던 해외 거점을 독립적인 현지 법인화 하는 추세가 두드러지게 나타나고 있다. 다만 해외의 연구 거점은 대형 연구소보다는 시간과 비용이 적게 들면서 신속성을 높일 수 있는 소규모의 위성 연구소(Satellite Laboratory) 형태가 주류를 이룰 것으로 전망되고 있다. 또한 소형연구소의 경우는 같은 비용으로 다수의 해외 거점을 확보할 수 있으므로 전세계적인 연구조직망(network)을 형성하기 용이할 뿐만 아니라 각 거점의 특성과 수요에 맞는 기술과 인력을 중심으로 한 소수 정예주의를 지향할 수 있다는 이점도 지니고 있다. 즉, 전체적으로는 세계화(globalize)하면서 부분적으로는 현지화(localize)하는 전략이 구상된다는 전망이다.

기업의 연구개발 조직이 현지화하게 된 배경에는 시장의 세계화에 따라 현지의 문화와 수요에 적합한 기술과 제품의 개발이 경쟁력의 필수 요건으로 부각되고 그를 위해서는 현지에 대한 이해와 경험이 풍부한 고급 기술 인력의 확보가 무엇보다 중요해진 것을 가장 큰 이유로 들 수 있다. 또한 첨단 기술 정보의 조기 입수 및 활용을 위해서도 정보 수집원을 필요 기술의 소재지에 설치하는 것이 효과적이라는 전략적 판단도 들 수 있다.

그 밖에 간접적인 목적으로는 기술보호주의의 심화와 기술 블록화의 강화에 대응, 선진 기업과의 기술 협력 및 학계와의 접촉을 위한 창구, 현지 경쟁 상대와의 기술 마찰의 완충적 교두보, 국내 연구 인력의 국제화 및 기술 연수 채널 등의 역할도 기대할 수 있다.

(2) 현황

해외 연구소의 설립은 크게 해외 부설 연구소의 형태와 해외 현지 법인의 형태로 나누어 진다. 부설 연구소의 경우는 일단 해외 사무소로 설립한 다음 부설 연구소로 신고하는 절차를 밟게 되며 현지 법인은 처음부터 법인 형태로 설립하게 된다.

우리나라 기업 연구소의 해외 진출은 '80년대 중반부터 일부 대기업을 중심으로 시작되어 해외부설 연구소가 11개('93년 말 현재), 현지 법인이 32개('92년 말 현재) 설립된 것으로 나타나고 있다. 이러한 현황은 그 수에 있어서도 매우 적을 뿐 아니라 설립 주체도 대부분 대기업이며 진출 지역도 미국과 일본에 지나치게 편중되어 있어 아직 초보 단계에 머물고 있음을 보여 주고 있다.

3. 해외 연구소의 국내 유치

해외 연구소의 국내 유치는 기술 원천에의 직접적인 접근이 용이하고 공동 연구의 기회를 확보할 수 있으며 국내 연구 인력의 기술력을 제고시킬 수 있다는 측면에서 매우 바람직한 현상이라고 할 수 있다.

그러나 해외 기업들의 국내 진출은 지금까지 주로 시장 진출을 위한 마케팅 조직을 위주로 이루어지고 있을 뿐 기술 개발을 목적으로 한 경우는 거의 전무한 상태이다. 다만 일부 기업의 경우에 선진국의 첨단 기술 인력을 개별적으로 초빙하거나 기술 도입과 병행하여 외국 기술자로부터 기술 지도를 받는 것이 고작인 수준이다.

이러한 실정은 상대적으로 저렴한 고급 기술 인력을 활용할 수 있다는 장점에도 불구하고 기술적인 유인 요소가 거의 없으며 연구개발 활동을 지원하는 우호적인 환경과 제도의 부재에 기인한다고 할 수 있다.

<해외 부설 연구소 설립 현황>

부설 연구소명	설립 지역	연구원수	설립 연도
삼성전자종합(연) 일본분소	일본 동경	6	'87. 9
뉴저지분소	미국 뉴저지	5	'89. 10
대판분소	일본 오사카	5	'91. 1
유공 미주동부지역 R&D센터	미국 코네티컷	5	'90. 3
Young Chang R&D Center	미국 메사추세츠	15	'91. 1
기아(연) 디트로이트분소	미국 디트로이트	6	'91. 10
삼성전기 병송연구소	일본 병송	6	'91. 11
금호기술센터	미국 오하이오	8	'91. 11
삼성전자종합(연) 유럽분소	독일 스타인바하	10	'92. 4
Samsung Software Center	러시아 모스크바	8	'93. 6
동아건설 런던분소	영국 런던	29	'93. 12

<해외 연구 법인 설립 현황>

단위: 천 달러, 1992년 말 현재

소재지	사업 내용	투자 금액	진출 기업
미 국	HDTV 개발, 소프트웨어 개발, 유전 공학, 건축 설계, 기술 도입 등	19,338	금성사, 삼성전자 선경, 대우조선, 세일세당 등
일 본	소프트웨어 개발, 반도체 등	39,077	대우전자, 삼성전자 삼보컴퓨터 등
러시아	가스 터빈, 소프트웨어 개발 등	1,656	한라중공업 등
버뮤다	V/C 등	1,000	삼성전자
독 일	기술 개발	1,513	유공
합 계	-	62,634	-

자료: 한국은행

IV. 世界化의 問題點과 發展方案

기술 개발의 주체 가운데 민간 부문은 국제화가 가장 진전되어 있는 분야이다. 더구나 상품 및 서비스 시장이 이미 세계화되어 있는 현실에서 시장과 직결되어 있는 기업이 앞으로도 국제화를 견인할 것은 분명하다. 그런 관점에서 기업의 국제화는 산업 경쟁력의 유지라는 현실적 목표뿐만 아니라 다른 부문의, 예를 들어 정부 출연 연구소 및 대학, 국제화 과정에 유용한 경험과 전략을 제공할 수 있는 시금석적 의미도 지니고 있다.

그러나 기업간의 기술 협력과 민간 연구소의 해외 진출 및 국내 유치에는 아직도 많은 문제점과 애로 사항들이 존재하고 있다. 이러한 어려움들은 물론 우리 기업들의 기술력과 자본력의 부족으로 단기간에는 근본적인 해결이 불가능한 문제들도 있지만 의식의 전환과 제도의 개선만으로도 커다란 효과를 거둘 수 있는 문제들도 많은 것으로 분석된다.

1. 기업 국제화의 문제점

전술한 바와 같이 민간 기업간의 기술 제휴나 동맹은 보완적 기술 자산을 확보하고 있을 때만 가능하다. 이러한 점은 대부분의 전략적 동맹이 Triad의 대기업들을 중심으로 선별적·폐쇄적으로 이루어지고 있는 사실에서도 입증되고 있다. 그러나 우리 기업들의 경우 전체적인 기술력에서 뒤지고 있을 뿐만 아니라 국내 기업들이 보유하고 있는 기술 내용이 지극히 유사하기 때문에 교환 조건으로 내놓을 수 있는 보완적 기술 자산이 없다는 점이 근본적인 문제로 지적되고 있다. 또한 나름대로의 경쟁력을 갖추고 있는 국내 기업들의 경우에도 국제적 기술 동맹을 주도하고 있는 선진국 기업들의 입장에서는 협력의 대상보다는 견제의 대상으로 인식하고 있기 때문에 제휴에의 접근을 근본적으로 차단하거나 기술 종속화를 꾀하는 전략을 구사하고 있는 점도 큰 장애로 작용하고 있다.

국내 민간 연구소의 해외 진출과 관련하여서도 적잖은 문제점들을 안고 있다. 이러한 문제

<민간 연구소의 해외 진출의 문제점>

구분	문제점 및 예외 사항
내부적	<ul style="list-style-type: none"> • 설립 절차 및 운영 자금 확보의 어려움 <ul style="list-style-type: none"> - 절차의 복잡성 - 외환 제도상의 송금 규모 및 회수의 규제 - 정부 지원 공공 연구 자금 활용 불가능 • 현지 연구 인력의 자격 문제 <ul style="list-style-type: none"> - 복수 취업 비자 미발급 - 본국 기업 취업자로서 불인정 • 해외 연구소 개발 기술의 기술 이전상의 문제 <ul style="list-style-type: none"> - 기술 도입 신고 절차의 복잡성 - 시제품 국내 도입시 세제상 혜택 부족
외부적	<ul style="list-style-type: none"> • 문화 및 제도의 차이로 인한 경영 관리의 어려움 • 현지 고급 기술 인력의 장기 고용의 어려움 • 현지 고급 기술 인력의 기술 능력 전수의 어려움 <ul style="list-style-type: none"> - 의사 소통 문제 - 국내 인력과의 현격한 기술 격차 • 기술 개발의 과제 선정과 실용화의 어려움 <ul style="list-style-type: none"> - 기초 연구 위주의 연구 성향

점들은 크게 내부적 문제와 외부적 문제로 나눌 수 있으며 이를 정리하면 아래 표와 같다. 특히 외부적 문제들은 우리 기업뿐만 아니라 해외 진출을 시도하는 외국의 모든 민간 기업들도 안고 있는 근본적인 요인으로 단기간에 해결이 어려운 반면 내부적인 문제들은 주로 제도적인 요인들로 개선과 보완을 통해 해결이 가능한데도 불구하고 현실적으로는 큰 걸림돌로 작용하고 있다.

2. 기업 국제화의 발전 방안

기업 국제화는 한편으로 시장이 개방화되고 다른 한편으로 기술이 보호화되는 오늘날의 국제 기술 경제 환경에서 국내 기업이 지속적으로 생존(going-concern)할 수 있는 유일한 대안이자 해결책이라고 할 수 있다. 개방화의 물결에 따라 쏟아져 들어오는 외국의 우수기업들과 국내 시장에서 경쟁하는 방어적 전략만으로는 살아남을 수 없는 것이 도

늘날의 현실인 것이다.

기업의 국제화를 위해서는 첫째, 최고 경영자 이하의 기업 집단 소속원 모두의 「의식 개혁과 자질 향상」이 기본 전제이다. 환경 변화의 흐름을 정확하게 파악하고 이에 대처할 수 있는 전략을 수립하고 또한 그 전략을 기업 활동으로 연결시킬 수 있는 능력을 갖추어야 하는 것이다.

둘째로는 필요 기술의 유형과 특성에 따라 선별적인 기술 획득 전략이 구사되어야 한다. 예를 들어 특정 기술에 대해 외국 연구소와 공동 개발을 추진할 것인지, 기술 이전을 조건으로 한 상품 구매를 통해 핵심 기술을 획득할 것인지, 자본 참여를 통해 포괄적인 협력 전략을 구사할 것인지 또는 현지 연구소의 설립을 통해 다목적적인 개발 활동을 추진할 것인지 등에 관해 기업의 특성, 필요 기술의 성격, 자사의 기술 수준 등을 면밀히 분석하여 가장 적합한 방식을 선택해야 한다.

셋째로는 전세계적인 기술획득망(network)의 구축이다. 경영상의 어려움을 겪고 있는 선진국의 소규모 첨단 기술 기업을 인수하거나 유수의 해외 Science Park에 연구소를 설립하여 기술 개발 활동뿐만 아니라 정보 수집 활동을 전개하고 궁극적으로는 생산 및 판매망과 연결시킬 수 있는 시스템을 구축하여야 한다. 그러나 국내의 개별 기업들이 광범위한 network를 단기간에 형성하는 것은 어려운 실정으므로 국내 기업들간에 유용한 정보를 교환·공유할 수 있는 공동 전략도 구사되어야 한다.

넷째로는 기술 자산의 관리 체계와 기능의 확립이다. 기업간의 국제 경쟁이 치열해지고 전략적 동맹이 활발해 질수록 보완적인 기술 자산의 확보가 경쟁력과 협상력의 관건이 된다. 그러나 우리 기업들의 경우 연구개발 성과의 권리화에 대한 인식이 매우 취약한 실정이다. 예를 들어 미국 특허 취득 건수를 비교하면 우리가 일본은 물론 대만의 절반 수준에도 못미치고 있는 현실이다. 따라서 연구개발 성과의 경영 자산화 노력과 함께 지적 재산권의 관리를 전담하는 부서나 기능의 설치가 요구된다.

마지막으로 정부는 민간 부문의 국제화가 원활히 추진될 수 있는 환경을 제공해 주어야 한다. 국제적인 기술 개발 활동에 관련된 각종 규제 제도를 과감히 개선하고 다양한 지원 제도를 마련하여 국내 기업의 해외 진출을 활성화시킬 수 있는 분위기를 마련해야 한다. 특히 외국 연구소의 국내 유치에 민간 기업들이 자체적으로 유도하기는 어려운 일임으로 정부는 내국인 조항 수준의 국내의 Science Park을 중심으로 투자 및 연구 환경을 제공하고 해외의 연구 인력에 대해서는 자유로운 근무 조건을 보장하는 노력이 요구된다.

주석 1) 산업혁신연구실 실장, 선임연구원

