

## 해외기술시장 협력네트워크 구축

우리나라는 세계 최대 기술이전·사업화 네트워크 EEN(Enterprise Europe Network) 가입을 통해 해외 기술수출입을 희망하는 기업들에게 유럽 및 미국 등 선진해외기술시장 진출을 위한 창구를 구축할 전망이다. 지식경제부는 기술의 이전 및 사업화 활성화를 위한 네트워크 확장을 목적으로 한국기술거래소를 통해 EEN 가입을 추진한다고 밝혔다.

그간, 우수기술을 보유한 기업의 해외진출을 위해 우수기술을 선별하여 기술수출 마케팅 활동을 지원하고 해외 기술수출설명회를 지원해 왔다. 그러나 네트워크 및 정보부족에 따른 선진기술시장으로의 진입장벽으로 인해, 선진국보다는 개발도상국을 대상으로 기술수출이 이루어지는 실정이다. '07년 정부지원에 의한 기술수출 성사는 총28건 중 중국·일본·동남아가 26건이다.

이에 따라 지식경제부는 지식기반시대의 도래에 따른 기술수출입 수요 증가 및 해외 선진기술시장 진입·선점을 위한 네트워크 확장을 목적으로 EEN 가입을 추진하게 되었다. 지난 12월 EEN 관계자가 한국을 방문해 EEN 가입을 위한 절차 및 세부사항을 협의했다.

주요 협의내용은 EEN 가입을 위한 컨소시엄 구

축방안, 가입서 작성계획, 비즈니스 협업, 기술지식 서비스, 중소기업 지원을 위한 프로그램 등 가입 및 가입 후 공동추진 프로그램에 대한 방향을 설정하는 것이다.

EEN에 협력국가로 가입하면 EEN 회원(40개국 600여 기술거래기관)과의 정보공유로 기술수출입 거래의 창구가 형성되고 EEN과 연계된 다른 기술 선진국(미국 등 9개국)과의 네트워크 확대로 선진 기술시장에 대한 네트워크를 구축하게 되며, 매년 유럽 전역에서 개최되는 B2B 기술거래, 비즈니스 협업행사 및 이벤트의 공동개최 및 참가 기회도 주어질 전망이다.

이번 방문을 통한 협의사항을 바탕으로 '09.1월부터 EEN 가입을 위한 국내 관계기관간 컨소시엄을 구축하고 EEN 가입을 추진할 계획이며, EEN 협력국가 가입에는 수개월이 소요되어 '09년 가을부터 EEN 네트워크를 이용할 수 있게 될 예정이다.

EEN이란 유럽연합(EU)을 중심으로 40개국 71개 컨소시엄이 참여하여 조직한 최대 규모의 글로벌 기술이전 네트워크로서 기존의 IRC (innovation relay centre)와 EIC(Euro

Information Center)를 통합하여 EEN으로 확대 개편하고 서비스 단일화한 것이다.

EEN 조직규모는 600개의 기술거래 및 비즈니스 협업기관, 100만개 이상의 선별된 고객기관, 4,000개 이상의 기술프로파일, 3,000개 이상의 비즈니스 프로파일, 1년에 100개 이상의 중개행사 개최(9,000명 이상 참석, 18,000번 이상의 b2b 미팅) 등이다.

네트워크를 이용해 기술이전 절차 지원, 비즈니스 협업, 기술거래, RTD(Research & Technology Development)를 위한 파트너십 리서치 등이 있다. 기술이전 절차란 마케팅 접촉 - 기술현황파악 - 파트너 발굴 - 제공지원 - 계약협상지원이다.

네트워크 형성은 EEN를 바탕으로 네트워크를 확장해 아시아, 미국 등과 연계한 세계적 통합네트워크 형성을 위해 협력하는 것이다. 유럽 외 국가들은 제 3국가로 가입시켜 네트워크를 확장 중이며, 현재 9개 비유럽국가가 가입했다. Armenia, Chile, China, Egypt, Lebanon, Russia, Switzerland, Syria, USA 등이다.

비유럽 국가의 EEN 가입의 미국 예는 EEN 가입을 위해 미국내 민간 컨설팅 업체 및 연구기관, 기업과의 컨소시엄을 구성하고 일련의 절차에 따라 계약했다.

US-EEN 컨소시엄을 보면, US 측으로 NineSigma(글로벌 혁신과 네트워크를 이용하여 기술을 찾고 있는 회사들에 대해서 오픈이노베이션 서비스를 제공하는 이노베이션 중개 회사), RTI

International(기술솔루션과 혁신 연구를 제공하고 있는 연구기관)

40개국 이상을 대상으로 프로젝트수행, The European-American Business Organization, Inc(비즈니스 개발과 국제 세금 서비스 관련 컨설팅 펌)과 EEN 측으로 Infrasoftware International S.A.(INTRACOM SA HOLDINGS의 자회사로 정보 통신 기술 회사. EU기관들의 IT 서비스 제공업체) 등이다. 'US-EU Match 사업'을 통해 온라인 상에서 유럽-미국 간의 계약절차에 따라 기술수출입 계약 체결한 것이다.

US-EU March 사업을 통한 계약절차를 살펴보면, 마케팅 접촉(Marketing contact)이란 기업방문, 기술자문실시이고, 기술현황파악(Identifying technology profile)이란 기술 Needs 및 기술제안이다. 파트너 발굴(Finding european partner)이란 네트워크, 중개행사 등이다. 제공지원(Offering support)이란 자금조달 및 지적권 관련 자문이다. 계약협상 지원(Assistance with contract negotiation)이란 협약단계의 협상지원이다.

