

# Over the Venture

## 부품 · 소재산업의 발전방향, 글로벌소싱

글 신용웅 | 한국부품소재투자기관협의회 회장

한·일간의 FTA 체결을 앞두고 기특이나 취약한 부품·소재산업 경쟁력에 대한 우려가 높아지던 차에 정부가 오는 2010년까지 핵심부품·소재 중견기업 300개를 육성한다는 부품소재산업 발전전략을 발표하였다. 이 전략은 5년 안에 우리나라를 핵심 부품·소재의 세계적 공급기지로 만든다는 계획이다. 사실, 우리경제의 경쟁력은 부품·소재산업에 달려 있다고 해도 과언이 아니다. 부품·소재산업은 생산과 고용, 부가가치의 40%를 상회하는 국가 기간산업이기 때문이다.

부품·소재분야의 절대강국인 일본의 경우, 지난 몇 년간 조립분야에서 주춤했음에도 불구하고, 전 세계를 대상으로 부품·소재를 팔아 2003년 미국을 제치고 세계 1위의 수출을 달성하였다. 덴소, 교세라 등 중대형 부품·소재업체를 제외하고도 세계시장 점유율 1위인 기업이 자그마치 1500여 개나 된다고 하니, 우리와 달리 완제품을 판 수익은 고스란히 자국으로 들어간다.

우리 부품·소재기업은 이제 일본처럼 세계시장을 무대로 치열한 경쟁을 벌여야 한다. 요즘 글로벌세업체들은 핵심부품·소재를 외부로부터 조달하는 추세이기 때문에 핵심 요소 경쟁력을 갖추고 있다면 글로벌소싱에 참여가 가능하고, 막대한 수익과 국부를 창출할 수 있다.

국내 부품·소재기업들이 글로벌소싱에 참여하려면 몇가지 전제가 필요하다. 우선 대기업의 수직계열화를 벗어나 독자적 핵심기술개발에 나서야 하고, 보유기술을 글로벌세업체의 필요에 맞추어 상용화해야 한다. 또 상용화된 기술을 지속적으로 보완, 개발해서 기술우위를 확보할 수 있어야 한다.

이를 위해 대기업과 중소·벤처기업은 상생관계를 구축해야 한다. 일본, 미국, 독일의 글로벌 부품·소재기업들은 모두 자국의 내수를 바탕으로 경쟁력을 확보하여 세계시장을 공략했다. 지난해 순익 100억 달러를 달성한 국내 글로벌기업도 우수한 기술력을 갖춘 부품·소재기업을 발굴하여 구매 및 직접투자 등 다방면으로 적극 도와야 일본과 같은 대·중소기업간 지속적인 동반성장이 가능하다.

또한 R&D금액을 꾸준히 늘리면서, 산업클러스터를 중심으로 한 산·학·연을 활용하고, 기술격차가 벌어진 분야는 과감한 선진기술의 도입을 통해 글로벌 세업체가 필요로 하는 핵심기술을 필빠르게 상용화하여야 한다.

미국 포춘지는 매년 세계 1000대 기업List를 내놓는다. 서글픈 일이지만 그중 우리기업은 손에 꼽을 정도이고, 이름도 생소한 무수한 부품·소재기업들이 링크되어 있다. 모두 각 분야 세계최고의 기술력을 갖춘 부품·소재기업들이다. 국내시장의 파이는 한정되어있다. 국내에서 경쟁하기보다는 글로벌소싱에 참여해야 하는 이유가 여기에 있다. 결국, 우리 부품·소재산업과 기업의 미래는 글로벌소싱의 참여에 있는 것이다.