

전략적 기술제휴로 동반성장을

홍유수*

최근 한국경제가 경제대국 사이에서 샌드위치 신세가 되고 있다는 우려가 자주 제기되고 있다. 경제성장률이 저하되고 국제경쟁력을 상실해가는 한국경제의 현실을 직시하고 빨리 그 원인과 대안을 찾지 않으면 영원히 선진국 문턱에서 주저앉고 말 것이라는 경종도 이와 맥을 같이 하고 있다. 품질로는 일본에 밀리고 가격으로는 중국에 밀리는 중국내 한국 자동차의 현실은 이와 같은 우려에 대한 적나라한 예라 하겠다.

문제가 더욱 심각한 것은 한국을 추격하고 있는 나라들이 가격경쟁력만 앞서는 것이 아니라, 중국의 경우처럼 기술경쟁력에서도 한국을 바짝 따라오고 있기 때문이다.

일국의 국제경쟁력은, IMD나 WEF의 국가경쟁력보고서가 보여주는 바와 같이, 다수의 요인에 의해 결정된다. 기업에서 산업으로, 산업에서 국가로 그 차원을 높일수록 영향요인이 많아지고 기업차원으로 내려올수록 적어진다고

할 수 있는데, 제품수명주기가 빠르게 단축되고 있는 글로벌 경쟁시대에서는 기술경쟁력이 경쟁력의 핵심이 되고 있다.

중국이 문화대혁명으로 10년 동안 발목이 잡혀 있던 동안, 그리고 일본이 버블경기의 붕괴로 10년 동안 해매고 있던 동안 한국은 일부 IT 분야를 비롯하여 다수의 산업기술 영역에서 상당한 기술경쟁력을 확보할 수 있었다. 그런데 공교롭게도 이번엔 한국이 '잃어버린 10년'에 빠져 허우적거리고 있는 바람에 중국은 쫓아오고 일본은 일어서고 한국의 기술경쟁력은 답보 상태에 머물러 있는 형국이다. 한미 FTA가 이행된다면 어느 정도 돌파구를 마련하는 계기가 되겠지만, 현재의 추세를 크게 바꾸지는 못할 것이다. 즉, 한국이 일본과의 기술격차를 줄이는 속도보다 중국이 한국과의 기술격차를 줄이는 속도가 훨씬 빠를 것이다.

1978년 중국의 개혁·개방 선언부터 2008년 베이징올림픽까지의 30년을 필자는 '한중 산업

* 글로벌혁신경제연구소장(e-mail: yshong@kiep.go.kr)



경쟁 제1라운드' 시기로 규정하려고 한다. 그리고 2008년부터 오는 30년간을 그 제2라운드 시기로 보고자 한다. 한중 산업경쟁 제1라운드 시기는 한국이 중국보다 산업기술경쟁력 면에서 대체로 앞선 시기로 특징 지워진다. 그러나 제2라운드 시기는 그 격차가 없어지는 시기가 될 것이다. 여러 가지 요인이 이와 같은 전망을 뒷받침하고 있는데 그 중에서도 양국의 교육(특히, 대학)정책의 차이가 가장 큰 영향을 미치는 요인이 되고 있다. 한국이 평준화라는 교육이념을 두고 옥신각신하는 동안 중국은 이미 세계 100대 글로벌 대학 대열에 3개의 대학을 올려놓기에 이르렀다. 중국의 대부분의 우수한 대학원에서는 영강이 보편화되어 있고 이공계뿐만 아니라 인문사회계도 세 편의 논문이 학술지에 실리지 않으면 박사학위를 받을 수 없을 정도로 교육수준이 높다. 한마디로 평준화가 목표인 교육이 아니라 수월성이 목표인 교육을 추구하고 있다. 이대로 나가는 경우, 10년 후, 20년 후의 양국의 기술경쟁력, 기업·산업·국가 경쟁력 상황은 불을 보듯 뻔하다.

이와 같은 미래를 전망할 때, 두 가지 이유에서 전략적 기술제휴에 역점을 두는 새로운 산업 기술전략이 강조된다. 첫째, 기술의 세분화·복합화로 인하여 한 기업이나 연구소가 중요한 모든 기술을 개발하거나 확보할 수 없기 때문에 다수의 기업이나 연구소가 신기술을 공동개발하거나 기존의 보유기술을 공유할 필요성이 증대한다. 둘째, 기술개발 및 기술확보에 소요되는 경비가 기하급수적으로 증대하기에 이 역시 한 주체가 모두 감당할 수 있는 능력을 넘게 된다. 따라서 서로 보완적인 자산이나 능력을 결합하여 시너지 효과를 제고시키는 전략이 필요

하게 된다.

전략적 기술제휴는 A와 B가 자신들이 보유하고 있는 보완적인 기술자산 혹은 능력을 결합하여 C에 대한 경쟁력을 제고시키는 전략을 말한다. 전략적 목적 하에 중장기적인 협력관계를 형성하는 것이기 때문에 '전략적' 기술제휴라고 일컫는다. 이 전략은 과거의 '승자독식(winner gets all)' 혹은 '승-無(all or nothing)' 전략과는 달리 서로에게 이익이 되는 '勝-勝(win-win)' 전략이다. 이와 같은 전략개념에 의거하여 앞으로 한중 산업경쟁, 한일 산업경쟁을 추진한다면, 한국은 샌드위치 현상을 극복할 수 있으며, 중국의 빠른 추격, 일본의 재기를 모두 위협에서 기회로 전환시킬 수 있다. 앞으로 한국이 취할 길은 사실 이 길밖에 없다.

전략적 기술제휴가 성립하려면 A와 B가 모두 상호보완적인 기술 관련 자산 및 능력(기술, 조직, 경영능력, 기업가정신 혹은 이들 모두)을 갖추고 있어야 한다. 그러기에 전략적 기술제휴는 기술수준이 높고 비슷한 선진국간에 가장 활발하게 전개되어 왔다. 한·중·일 3국간의 기술격차가 좁아져간다면, 3국간에 전략적 기술제휴가 더욱 용이해질 뿐만 아니라 그 필요성 또한 증대한다. 특히, 한중간의 기술격차가 한 일간의 기술격차보다 더 빨리 줄어들고 있는 추세를 감안하면 한중간에 전략적 기술제휴가 더 빨리 증대할 것으로 전망된다.

앞에서 언급한 일반적인 이유 외에도 한국이 중국에 대해서 전략적 기술제휴를 강화해야 하는 두 가지 특별한 이유가 있다. 첫째, 중국에 진출하는 중소기업들이 지금까지는 주로 저렴한 생산비에 근거한 수출가격경쟁력을 중국 진출의 목적으로 간주하였으나, 한중 산업경쟁 제



2라운드 시기에는 기술경쟁력에 근거한 중국시장 점유가 목적이 되어야 한다는 점이다. 둘째, 대기업은 말할 필요도 없고 중소기업도 공동기술개발, 기술공유 등을 통해 중국기업들과 동반 성장을 도모해야 한다. 그러지 않는 경우, 한국 기업들은 중국시장에서 차례차례 밀려나기 십상이다. 이미 언급한 바와 같이, 일방적인 경쟁 우위를 지속적으로 유지하는 것이 어려운 이유도 있지만, 그럴 수 있다 하더라도 '더불어' 살아가지 않는 외국기업들은 점점 더 중국에 발붙이기 어려워질 것이기 때문이다.

일반적으로 한국기업들은 더불어 살아가는 능력과 의지가 다소 부족한 것으로 알려지고 있다. 아직도 활발하지 못한 국내 산·학·연 기술협력 현황을 보면 이와 같은 비판적 시각에 수긍이 간다. 국내기업 및 관련주체 간에도 제휴가 어렵는데 외국기업과의 활발한 제휴를 바란다든 것은 무리가 아닐까. 이와 같은 지적은 기업에만 한정되는 것도 아니다. 대학과 연구소들도 대부분 협력과 제휴에 서투르거나 의지가 약한 것이 사실이다.

한국의 전반적 기술수준이 향상되고 IT, BT 등 신기술 분야에서 두각을 나타냄에 따라 소니, 필립스, MS, IBM, 화이자 등 세계적 우수기업들이 한국의 대기업 및 연구소들과 전략적 기술제휴를 맺는 사례가 늘고 있다. 선진국 기업들이 한국과의 전략적 기술제휴를 적극적으로 추진하고 있는 것처럼 한국의 대중소기업들 역시 중국 및 여타 개도국들과의 전략적 기술제휴를 적극 추진할 필요가 있다. 이미 한국과 중국 및 여타 개도국 간에 기업 및 연구소 차원의 전략적 기술제휴가 지속적으로 증가해 오고는 있으나, 이를 국가적 차원에서 보다 전략적으로

추진할 필요가 있다고 본다. 또한 대 선진국의 경우도 미일에 치중한 기술협력선을 EU를 비롯, 유럽국가들로 다변화시킬 필요가 있다. EU가 제공하는 프로그램 중에는 EUREKA와 같이 한국의 중소기업들이 참여할 수 있는 프로그램과 기회가 적지 않다. 전방위적 FTA 시대를 맞이하여 전방위적 전략적 기술제휴를 병행·강화해야 할 때이다.

전략적 기술제휴에는 이득도 있지만 손실도 따른다. 반도체의 경우와 같이 한국기업들의 제휴는 주로 OEM에서부터 시작하여, 도입기술과 생산력의 결합, 국내외 시장과 외국자본 및 국내생산력의 결합을 목적으로 한 합작투자, 자체 기술개발력의 향상에 의한 세계적 기업들과의 전략적 제휴로 발전하는 과정을 밟아 왔다. 최근에는 선진국 기업들과 상당히 대등한 위치에서 제휴를 맺는 사례도 생기고 있으나 많은 한국기업은 외국기업에 대해 수동적인 제휴 관계에 놓여 있다. 그 근본적인 이유는 한국기업들이 전략적 기술제휴의 요체인 보완적 기술자산을 충분히 확보하지 못하고 있고 제휴관리의 경험도 일천하기 때문이다. 전략적 기술제휴의 가장 큰 동기와 목적은 외국기술과 시장의 활용이지만, 이를 활용하기 위해서는 상당한 자체기술을 보유하고 있지 않으면 안 된다. 전략적 기술제휴에 참여할 수 있는 최소한의 기술력 확보를 위해서도 기업들은 자체기술개발에 주력하여야 한다. 외국기업과의 전략적 제휴에 앞서 국내 기업간 전략적 제휴를 활성화함으로써 경쟁력을 강화하는 동시에 전략적 제휴 관리에 대한 능력과 경험을 축적하여야 한다.

외국기업과의 성공적인 전략적 기술제휴를 위해서는 협력선과 협력사업의 신중한 선택과



아울러 장기적·지속적인 관계의 유지·발전, 신뢰구축과 제휴관리능력의 축적이 요구된다. 무엇보다도 먼저 전략적 기술제휴를 경영전략의 핵심으로 인식하여 장기적인 관점에서 단계화하여 추진하되 최적 대안을 선정할 수 있는 능력을 갖추도록 하며, 제휴선 및 제휴수단을 다변화하도록 하여야 한다.

정부는 외국기업들과 국내기업들 간에 대등한 전략적 제휴가 추진될 수 있도록 국내기업들의 협상력을 제고시키는 동시에 지적재산권 보호의 강화, 공정거래법의 합리적 적용 등을 통해 외국기업과 한국기업에게 모두 유인을 제공하도록 하여야 한다. 아울러 정부부처 내에 기업의 제휴를 지원하고 동향파악 및 정보분석을

담당하는 기능을 보강하여야 한다. 전략적 기술제휴에 관한 국내기업들의 인식과 정보가 제한되어 있기 때문에 이 분야에 대한 연구와 홍보가 절실하며, 선진국 및 경쟁국의 전략적 기술제휴 동향에 대한 정보 수집·확산이 필수적이다.

한국의 기업과 연구소들에게 전략적 기술제휴는 이제부터 본격적으로 시작되는 분야라고 할 수 있다. 전략적 기술제휴를 통해 기술경쟁력과 국제경쟁력이 증대하고 기술경쟁력의 증대로 또다시 전략적 기술제휴가 증대함으로써 한국이 아시아 동반성장의 중요한 일익을 담당하게 되는 날을 그려본다.