經營學硏究 第23卷 第 2 號(1994年 2月)

특 별 기 고

국가와 기업의 국제경쟁력

International Competitiveness of Nations and Firms

鄭 求 鉉*

초 록

국가의 국제화와 기업의 국제화는 분명히 다르다. 국가는 고정되어 있는 것으로 국토 또는 국민은 자유롭게 이동하지 못하는데 반해 자본, 기술, 경영 등의 경쟁요소는 이동이 자유롭다. 이런 관점에서 국가의 국제화는 자국시장의 개방, 나아가서는 국가제도 및 관행을 국가적 수준에 맞추는 과정이다. 그리고 기업의 국제화란 경영자들이 범세계적인 안목을 가지고 경영전략을 전개해 나가는 것을 의미한다. 이를 위해서는 세계 시장에서 사업의 구성을 결정할 수 있는 안목이 요구된다.

국가경제 차원에서 지속적으로 국제경쟁력을 갖는다는 것은 결국 계속 높은 생산성을 유지할 수 있을 때 가능하다. 경쟁력이 논의되는 경제주체가 각각 국가, 산업, 기업인데 그 정의나 측정지표가 다르다. 국가, 산업, 기업의 국제경쟁력의 순서로 상위개념에서 하위개념으로 내려오는데 하위개념의 단순합이 상위개념이 되지 않는다. 특히 해외투자가 활발히 이루어지고 있는 경우에는 더욱 그렇다. 따라서 어떤 경제주체의 개념의 경쟁력을 의미하는지 분명히 할 필요가 있다. 이렇게 국가와 기업의 경쟁력의 괴리가 있는 상황에서는 경쟁력 요인을 입지특유요인과 소유특유요인으로 구분하는 것이 유용하다. 입지특유요인은 기업이 특정국가, 입지에 부가가치활동을 취함으로써 누릴 수 있는 우위요인이고, 소유특유요인은 기업의 내부적 투자, 전략에 따라서 형성되는 것이다. 지금까지 한국기업은 입지특유우위를 바탕으로 수출위주의 경쟁을 하였지만 경제가 개방됨에 따라 경쟁력을 갖기 위해서는 소유특유우위를 확보해야 할 것이다.

* 연세대학교 경영학과 교수

Ⅰ. 머리말

갑자기 국제화의 바람이 강하게 불기 시작하였다. 1993년에 일어난 몇가지 국제경제체제의 변화가 국내에 국제화의 바람을 일으켰다. 가장 중요한 것은 역시 우루과이 라운드의 타결이었다. 2차대전 이후 세계경제의 기조는 自由主義였고, GATT는 실물거래에서의 자유주의를 감시하는 장치였다. GATT의 여덟번째 다자간 무역협상이 성공적으로 타결됨에 따라서 세계경제는 일단은 자유주의의 기조를 유지할 수 있게 되었고, 한국으로서는 매우 "감정적인" 상품인 쌀의 개방과 엇물리면서 앞으로 수년간 강한 개방의 물결이 닥쳐올 것으로 예상된다.

이와 더불어 아시아태평양 경제협력체인 APEC의 개최는 대통령으로 하여금 경제의 국제화의 필요성에 대해서 새로운 인식을 하게 하면서 "국제화·개방화"를 국정지표로 내걸게까지 만들었다. 이외에도 1993년에 비준이 완료된 유럽동맹(European Union) 체제로 가기 위한 마스트리히트 조약, 그리고 북미자유무역지역(NAFTA)의 출범을 가능하게 한 美議會에서의 조약 비준 등이 합쳐지면서, 2000년대초에 형성될 새로운 국제경제질서의 모습이 서서히 나타나기 시작하였다.

우리가 흔히 지구화(globalization)라고 부르는 현상은 사실은 지난 1-2년 사이에 나타난 것은 아니다. 地球化를 "경제거래에 있어서 국경이 낮아져가는 과정"이라고 정의한다면, 지구화 현상이 본격적으로 나타난 것은 적어도 1980년대부터라고 생각된다. 도꾜라운드가 1979년에 완결되어 선진국간의 관세율이 5%선으로 낮아졌으며, EC 통합이 더욱 진전되었고, 油價의 하락으로 자원민족주의가 약화되면서 다국적기업의 활동이 대폭 강화된 것이 1980년대였다. 또한 개인용 컴퓨터가 일반화되면서, 휴대전화와 위성통신 등 통신분야에서의 기술혁신이 보편화되어 국가간의 물리적 및 심리적 국경이 낮아진 것도 1980년대에 주로 일어난 일이었다.

이처럼 지구화 현상은 이미 10년 이상 지속되어 왔으나 한국은 문을 닫아 왔기 때문에 크게 피부로 느끼지 못하였던 것이다. 그러나 1993년에 일어난 일련의 국경제시스템의 변화가 우리로 하여금 국제화와 개방화의 큰 물결을 실감하게 하고 있다. 그러면서 "국제화"라든가 "국제경쟁력" 등의 용어가 광범위하게 사용되기 시작하였다. 그러나 이러한 용어들은 그 개

념 자체가 제대로 정립이 안된 채 마구 사용되어서 오히려 혼란이 오고 있다고 생각된다.

이 글의 목적은 국제화(또는 세계화, 지구화)와 국제경쟁력의 개념을 정리하고, 아울러 이들 개념에 바탕을 둔 새로운 개념적 틀을 제시함으로써 앞으로의 연구 및 정책수립에 도움이 되고자 하는 것이다. 특히 이 글에서는 국가와 기업의 국제화 및 국제경쟁력의 개념을 구분하여 설명함으로써, 이들 개념의 혼동에서 오는 의사소통상의 문제들을 해소하는데 기여하고자 한다.

Ⅱ. 국제화의 개념과 전략

우선 국가의 국제화와 기업의 국제화의 개념이 상당히 다르다는 점을 분명히 하여야 한다. 국가란 기본적으로 고정되어 있는 것이며, 기업은 움직이는 것이다. 한 나라의 地政學的 위치는 고정되어 있으며, 국토와 국민은 대체로 이동이 자유롭지 못하다. 반면에 기업이 가진 자원, 특히 자본, 기술, 경영 등의 경쟁요소들은 세계 어디든지 자유롭게 이동할 수 있다. 이런 관점에서 국가의 국제화란 기본적으로 자국의 시장을 개방하고, 나아가서 자국의 제도와 관행을 국제적인 수준에 맞추는 과정을 가리킨다. 나아가서는 그 나라 국민들이 세계의 여러나라 사람들과 잘 어울려 지낼 수 있는 의식구조의 변화를 포함한다.

국경이 낮아져가는 세계경제 속에서 한 나라의 국제화 능력은 그 나라가 세계속에서 제 몫을 제대로 차지할 수 있는가를 결정하는 중요한 요인이다. 세계속에서 민족국가의 비중은 국력이라고 할 수 있는데, 국력을 구성하는 요소로는 경제력, 군사력, 문화수준과 국제화능력의 네가지를 들 수 있다. 여기서 경제력은 다시 그 나라의 국토, 인구, 기술수준과 생산성 등에 의해서 결정된다. 지금의 세계시스템에서 국가의 기본능력은 경제력과 군사력이지만, 어떤 나라가 자기의 경제 및 군사력에 비례해서 세계무대에서 제 목소리를 낼 수 있느냐 하는 것은 문화수준과 국제화능력에 달려 있다. 그리고 이런 의미에서의 국제화능력이란 외교안보, 경제, 문화, 정보언론 등의 모든 분야에서 그 나라가 제 역할을 하고, 제 목소리를 내고, 제몫을 찾아먹을 수 있는 능력을 가리킨다.

이런 관점에서 한국은 국제사회에서 경제력이나 군사력에 상응하는 목소리를 내고 있지 못

하다고 생각된다. 여기에는 여러가지 제약조건이 있다. 우선 우리는 문화적으로 폐쇄적이다. 온 국민의 99.9%가 같은 말을 쓰는 단일민족이고, 다른 민족이나 문화와의 접촉이 매우 낮은 상태에 있다. 유럽은 물론이고 동남아 여러 나라와 비교하면 우리의 문화적 독특성과 폐쇄성을 금방 이해할 수 있다. 한국은 또한 지리적으로 고립되어 있다. 러시아 중국 일본에 둘러싸여 있지만, 최근까지만 해도 이 중 두 나라와는 전혀 왕래가 없었으며, 따라서 북쪽은 완전히 막혀 있었다. 거기다가 한국은 역사적으로도 폐쇄적이었다. 19세기 말까지 "은둔의 왕국"이었고, 외국과의 접촉은 강요에 의한 것이었기 때문에 외국에 대해서 강한 피해의식을 갖게 되었다. 게다가 1960년대 이후 관료주도의 경제개발과정에서 정부주도형 체제가 굳어지면서, 관료집단이 국가의 폐쇄성을 더 강화시켜 왔다.

그러나 한국이 지금만큼이라도 경제성장을 한 것은 그나마 수동적 국제화의 경험이 있다는 점에 기인한다. 일본의 식민통치는 한국인에게 근대화의 경험을 주입시키면서, 일본이라는 독특한 사회 및 경제체제에 대한 우리의 이해를 증진시켰다. 해방과 동란 이후의 미군의 진주는 세계 최강국이며 또 민주자본주의의 本營인 美國에 대한 한국민의 인식을 제고시켰다. 더 나아가서 이들 국가들에 진출한 많은 유학생들은 국가발전의 중요한 기반이 되었다. 아울러 1970년대 중반 이후의 적극적인 기업의 해외진출은 세계경제 속에서의 한국의 위상이 이만큼이라도 되는데 크게 기여하였다.

이러한 한계와 제한된 장점을 가진 한국은 이제 본격적인 국제화의 전략을 추구해야 한다. 새로운 전략의 핵심은 이제 우리가 "능동적 국제화"를 추진해야 된다는데 있다. 국내시장을 개방하고 국내의 여러 제도와 관행을 국제수준에 맞게 바꾸어야 한다. 무엇보다도 폐쇄적인 국민의 의식구조를 바꾸어서, 외국인과 더불어 잘 살 수 있는 국민이 되어야 한다. 이러한 국제화의 추진주체는 민간이 되어야 하며, 특히 기업의 역할이 매우 중요하다. 왜냐하면 국내의 여러 집단 중에서 국제화에 가장 앞서 있는 집단이 기업들이기 때문이다.

국경없는 세계경제에서 기업의 국제화란 경영자들이 범세계적 안목을 가지고 경영전략을 전개해 나가는 것을 의미한다. 구체적으로 기업의 국제화전략의 내용에는 적어도 네가지가 포함되어야 한다. 첫째는 기업의 경쟁적 우위를 어디서 찾을 것인가의 결정이다. 국경없는 세계경제에서는 기업의 경쟁력과 국가의 경쟁력은 구분된다. 입지에 바탕을 둔 원가우위는 기업의 지속적 경쟁우위가 안되며, 기업이 내부투자를 통해서 획득하는 기술과 브랜드력과 원가우위가 새로운 경쟁력의 바탕이 되어야 한다. 두번째는 기업이 수행하는 부가가치활동을

어디서 할 것인가를 결정해야 한다. 예를 들어서, 반도체산업에서는 원료조달, 가공, 조립, 마케팅 등의 일련의 부가가치활동이 각기 다른 나라에서 수행된다. 부가가치활동을 이처럼 분리해서 수행하는 것이 용이한 산업에서는 사업을 국제적으로 어떻게 구성해야하는가를 잘 판단하여야 한다.

세번째는 주요부가가치활동을 누가 할 것인가를 결정하여야 한다. 여기에는 기본적으로 세가지 선택이 있다. 하나는 직접 하는 방법이고, 두번째는 시장을 통해서 하는 방법이며, 세번째는 다른 기업과의 전략적 제휴를 하는 방법이다. 누구와 경쟁하고 누구와 협력하는가를 정하는 것은 현대기업경영의 근본적인 전략중의 하나이다. 일본의 캐논사는 이러한 경쟁 및 제휴전략을 가장 잘 하고 있는 회사로 꼽힌다. 네번째는 세계여러나라에서 제품이나 광고 등을 얼마나 표준화할 것인가, 또는 국가별로 다르게 할 것인가의 결정이다. 이 문제는 우리나라기업에게는 아직은 다소 생소하지만, 점차 중요한 문제로 대두될 것이다.

요약컨데 기업의 국제화를 단순히 해외로 나가는 것으로 보는 시각으로는 불충분하며, 세계시장이나 지역에서 사업의 구성을 어떻게 하는 것이 최선인가하는 안목이 요구된다. 우리나라 기업은 국제화에 있어서는 걸음마단계에 있다. 무엇보다도 국제화의 가장 중요한 지표인 해외투자나 해외생산의 비중에서 초기단계이고, 경영자의 의식은 아직 수출중심의 사고를 벗어나지 못하고 있다. 아울러 앞에서 지적하였듯이 한국이라는 나라의 역사나 지리적 조건, 한국인의 문화적 독특성이 한국기업의 국제화에 큰 장애요인으로 작용한다. 우리는 이 점을 깊히 명심해야 한다. 단순히 대만과 비교하여도 한국기업은 대단히 불리한데, 왜냐하면 대만기업에게는 중국문화권에 속해있는 본토와 동남아 화교경제권이 손쉬운 무대가 될 수 있는 반면에 한국기업에게는 대부분의 나라가 낯설은 외국이기 때문이다. 또한 대부분의 한국인은 성장과정에서 외국인이나 외국문화와 접하지 못하기 때문에 외국인과 더불어 사는 지혜가 부족하다. 한국기업들이 얼마 안되는 해외 공장을 가지고 있으면서도, 현지 근로자를 제대로 관리하지 못하고 국제언론에서 자주 비난을 받는 것이 좋은 증거이다. 해외투자성공의 기본은 "선량한 국제시민"이 되는 것인데, 이 점에서부터 우리기업들은 낙제점을 받고 있다.

우리기업이 국제화하는데 있어서 불리한 여러 제약조건은 대부분 단기간 내에 해결이 가능하지 않다. 지리적·문화적·역사적 폐쇄성이 그러하고, 기업특유우위의 부족 또한 그렇다. 따라서 이러한 제약조건을 감안한 현실적 접근방법이 요구된다. 첫째, 우리기업의 우위는 당분간은 대량생산을 통한 저원가에 있는 만큼, 이러한 우위를 이용한 국제화전략이 필요하다.

기술이나 마케팅이 강한 외국기업과의 전략적 제휴를 적극적으로 수용하는 것이 필요하다. 둘째, 여러나라에 광범위하게 진출하는 것보다는 제한된 나라에 깊히 개입하여 교두보를 만드는 전략이 요구된다. 특히 앞으로 성장전망이 가장 좋은 동북아 및 동남아지역에 우선적으로 진출하는 것이 유리할 것이다. 셋째, 대기업과 중소기업, 또는 대기업과 종합상사 등 국내기업들이 협력해서 해외에 진출하는 전략이 적극 검토되어야 한다. 특히 조립형 산업에서는 부품공급회사와 완제품 메이커가 같이 움직여야만 경쟁력을 가질 수 있다. 네째로, 대기업과 대학은 함께 국제경영인력양성에 힘써야 하며, 아울러 외국인을 국내조직에서 적극 활용할 수 있는 인사제도와 법적 장치를 마련해 가야 한다. 기업의 국제화는 우리기업이 당면한 중요한 과제임에 틀림없으나, 이것도 획일적인 방법으로 되는 것은 아니다. 개별기업은 각기 자기의 여건에 알맞는 창의적인 국제화전략을 도출해내야 한다.

Ⅲ. 국제경쟁력의 정의와 측정[1]

앞에서는 국제화의 개념을 국가와 기업의 관점으로 나누어서 살펴보았다. 글로벌해가는 세계경제에서 기업이나 국가에게 요구되는 것은 국제경쟁력을 강화하는 것이다. 최근에 와서 세계 각국이 국제경쟁력 강화를 위해서 많은 노력을 기울이고 있으며, 우리나라에서도 1993년부터 민간기업들이 주축이 되어서 국가의 국제경쟁력강화위원회를 만들어서 회의를 하고 있으며, 아울러 정부나 정당에서도 이 문제에 큰 관심을 보이고 있다. 그러나 국제경쟁력이라는 개념은 국제화라는 개념만큼이나 혼란과 혼동을 일으키고 있다. 우선 이 절에서는 국제경쟁력의 개념을 정리하고, 다음 절에서 국제경쟁력 모형을 제시하기로 한다.

"국제경쟁력"이라는 용어는 매우 널리 쓰이고는 있으나, 그 정의는 분명하지가 않다. 지금까지 국내에서는 이 말은 주로 수출경쟁력을 염두에 두고 쓰여졌다고 생각된다. 특히 수출의 증가율이 감소되거나 정체되고, 또한 그 결과 무역수지가 적자로 들어섬에 따라서 국제경쟁력이 약화되었다는 표현을 자주 쓰게 되었다. 그러나 "지속적 국제경쟁력"이라는 개념을 적

1) 이 절과 다음 절은 拙著, 「한국기업의 다각화 전략과 국제경쟁력」(한국경제연구원 연구총서, 1991), 제4장을 주로 참고하였음.

용하여 보면 무역수지흑자가 충분한 개념이 아님을 알 수 있다. 예를 들어서 자국화폐의 가치를 정책적으로 낮게 유지하여 수출경쟁력을 갖는 경우에는 그 효과는 일시적으로 나타나게 되나, 그러한 국제경쟁력은 오래 지속될 수 없다. 1990년대초에 국내에서 경쟁력이 약화되었다는 것은, 사실은 그 전의 수년간의 국제수지흑자가 三低(환율, 이자율, 油價)라는 일시적 가격구조하에 가능했던 것이지 국내의 지속적 국제경쟁력에 기인하지 않았음을 보여준다.

국가경제의 차원에서 지속적으로 국제경쟁력을 갖는다는 것은 결국은 그 나라가 계속해서 "높은 생산성"을 유지할 수 있을 때 가능하다. 생산성은 단순히 "산출량÷투입량"으로 정의할 수 있으나, 산출량을 제품의 품질과 기술수준을 포함하는 넓은 의미로 측정하게 되면 생산성의 결정요인에는 매우 다양한 변수가 포함되게 된다. 다시 말해서, 원가를 낮출 수 있는 공정기술이나 규모의 경제와 같은 변수뿐만이 아니라 높은 값을 받을 수 있게 하는 신제품기술, 마아케팅 능력 등 차별화변수까지도 생산성에 영향을 주게 된다. 그러나 넓은 의미의 "생산성"이란 개념은 너무 많은 변수가 작용하기 때문에 측정이 용이하지 않다. 특히 국가단위로 생산성을 측정하는 경우에는 그 개념자체가 매우 總量的이기 때문에 정책적으로 별로 도움이 되지 않으며, 또한 측정상의 문제 때문에 국가간에 직접적 비교가 쉽지가 않다. 따라서 생산성의 국제비교에서는 절대적 수준의 비교보다는 상대적 수준의 비교가 더 널리 쓰이고 있다.

한편 전통적인 무역이론은 국제경쟁력을 산업단위에서 보고 있다. 비교우위이론에서의 비교생산비는 특정산업의 입장에서의 국제경쟁력의 분석이다. 그러나 여러 나라의 생산비의 비교도 쉽지가 않기 때문에, 생산비차이의 결과 나타난 경쟁력은 소위 "顯示된 비교우위"(revealed comparative advantage 또는 RCA)의 개념으로 측정되었다. 이 개념을 다르게 설명하면 세계무역에서의 시장점유율이라고 할 수 있을 것이다. 시장점유율의 개념은 기업의 경쟁력의 측정수단으로 널리 사용되고 있다. 어떤 산업에서의 경쟁이 여러나라 시장에 걸쳐서 일어나는 경우에 기업의 경쟁력 또는 경쟁적 우위는 바로 국제경쟁력과 같은 것으로 볼 수 있을 것이다. 그런데 기업의 경쟁력은 높은 가격을 받을 수 있는 능력(차별화 능력)과 낮은 원가로 나타나게 되며, 이들 능력의 측정은 수익성과 시장점유율이라는 성과변수로 가능하다.

지금까지 본 바와 같이 국제경쟁력이라는 용어는 널리 쓰이고는 있으나, 쓰는 사람에 따라서 매우 다양한 의미로 쓰이고 있음을 알 수 있다. 특히 국제경쟁력을 논의하는 經濟主體가 누구인가에 따라서 그 용어의 의미가 상당한 차이가 있음을 알 수 있다. 국제경쟁력에 관한

논의를 더 의미있게 하기 위해서는 경제주체별로 그 정의를 분명히 할 필요가 있다. 〈표 1〉에 나와 있는 바와 같이, 경제주체가 국가 또는 국민주체일 경우의 국제경쟁력은 "그 국민이 높은 소득수준을 유지할 수 있는 능력"으로 정의할 수 있다. 이것이 가능하기 위해서는 그 나라 국민이 높은 생산성을 올릴 수 있도록 해주는 인적자원, 기술수준, 자본 등이 필요함은 물론이다. 여기서 높은 임금과 생산성을 바탕으로 한 소득을 강조하는 이유는 産油國과 같이 단순히 천연자원의 판매를 통해서 높은 소득을 올리는 경우를 국제경쟁력이 있다고 보기는 어렵기 때문이다.

〈표 1〉 주체별 국제경쟁력의 정의와 측정수단

주 체	정 의	측정수단
국 가	"높은 임금과 생산성을 바탕으로 높은 소득수준을 유지할 수 있는 능력"	· 1인당 GNP · 생산성
산 업	"세계적으로 다른 나라산업에 비해서 높은 시장점유율을 유지 할 수 있는 능력"	· 시장점유율 · 무역점유율 / 직접투자점유율
기 업	"해당산업에서 세계적으로 낮은 원가 및 /또는 높은 기술력과 聲價를 유지할 수 있는 능력"	· 수익성 · 시장점유율 · 차별화능력

국가의 국가경쟁력은 간단히 "1인당 GNP"로 측정할 수 있다. 한 나라의 경제가 "지속적 경제성장"을 한다는 것은 지속적인 국제경쟁력이 있어야만 하며, 다시 지속적인 국제경쟁력은 높은 임금을 가능하게 하는 높은 생산성이 있음으로써 가능하다. 그리고 높은 생산성은 앞에서 언급한 바와 같이, 가격경쟁력과 비가격 경쟁력을 모두 요구하나, 높은 소득수준에서의 생산성은 특히 기술력과 차별화능력 등과 같이 "높은 가격을 받을 수 있는 능력"을 요구한다.

한 국가의 국제경쟁력은 여러 산업에서의 경쟁력이 모아진 결과로 볼 수 있기 때문에, 산업경쟁력은 매우 중요한 의미를 갖는다. 또한 한 국가가 모든 산업에서 다 국제경쟁력을 가질 수는 없기 때문에, 어떤 산업에서 경쟁력을 갖는가도 또한 중요한 문제이다. 특정국가가 특정산업에서 국제경쟁력을 갖는 것은 "다른 나라 산업에 비해서 높은 시장점유율을 유지할 수 있는 능력" 이라고 정의할 수 있다.

이 때의 시장점유율은 전세계 생산량 또는 판매량을 기준으로 측정할 수도 있으며, 이것이 용이하지 않을 때는 전세계 무역량 또는 직접투자액을 기준으로 측정할 수도 있을 것이다. 그러나 여기서 산업의 범위를 어디까지로 잡을 것인가의 문제가 나오게 된다. 예를 들어서 일본의 자동차산업에 일본의 자동차회사들이 해외에 세운 현지공장이 포함되는 경우에는 이들 회사들이 세계적으로 생산하고 판매한 액수 또는 대수의 점유율이 측정되어야 할 것이며, 포함되지 않을 경우는 일본의 국내 판매액과 수출액만이 포함되어야 할 것이다. 두 경우 중 어느 쪽이 반드시 옳다고 주장하기는 어려우며, 따라서 "산업의 국제경쟁력"이라는 개념자체가 측정상 상당히 모호한 면이 있으므로 우리의 주의를 요함을 보여준다.

산업경쟁력을 좌우하는 주체가 기업임은 더 말할 나위가 없는 일이다. 기업의 분석단위는 소유와 경영의 지배권에 기반을 두기 때문에, 기업의 국제경쟁력의 개념에서는 전세계적인 생산. 판매액을 근거로 해야 할 것이다. 기업의 국제경쟁력은 "해당산업에서 낮은 원가 및/또는 기술력과 聲價(브랜드력)를 유지할 수 있는 능력"으로 정의할 수 있으며, 이는 성가면에서 수익성이나 시장점유율로서 측정된다. 여기서 원가우위도 지속적인 유지가 요구되기 때문에 단순한 입지적 우위(낮은 인건비 등)만으로는 어려우며, 낮은 원가를 가능하게 하는 공정기술, 규모의 경제, 경험효과 등의 뒷받침을 필요로 하게 된다.

기업의 국제경쟁력의 개념 및 측정이 특정 국가의 국경내로 국한되지 않기 때문에 기업의 국제경쟁력의 합이 국가의 국제경쟁력이 되지 않는다는 것을 알 수 있다. 다만, 특정기업을 특정국기업으로 분류하는 데 무리가 없을 정도로 소유 및 경영지배의 국적이 분명한 경우에는 그 나라 기업들의 경쟁력의 합이 대체로 그 국가의 경쟁력이 되겠으나, 국적이 분명하지 않은 경우에는 국가경쟁력과 기업경쟁력의 관계는 쉽게 상관관계를 찾기 어렵게 된다. 종합해서 보면, 국가, 산업, 기업의 국제경쟁력의 개념이 대체로 그 순서로 하위개념을 포함하고는 있으나, 상위의 경쟁력이 하위경쟁력의 단순합계가 아닌 경우는 얼마든지 상정해 볼 수 있다. 따라서 국제경쟁력을 논의하는 데 있어서는, 어떤 경제주체의 어떤 개념의 경쟁력을 의미하는지를 분명히 할 필요가 있다. 특히 해외투자가 많이 이루어진 경우에는 국가의 경쟁력과 기업의 경쟁력은 큰 괴리현상을 보이게 된다. 이 점에 대해서는 다음 절에서 더 자세히 논의하기로 한다.

Ⅳ. 국제경쟁력결정요인의 2元化

국가와 기업의 국제경쟁력이 괴리되는 상황이 발생하면 경쟁력 요인을 입지 특유의 요인과 산업특유의 요인으로 구분하는 것이 유용하다.[2] 입지특유우위는 기업이 특정국가나 입지에 부가가치활동을 위치함으로써 누릴 수 있는 요인들이며, 소유특유우위는 기업이 내부적 전략과 투자에 따라서 형성하는 요인들이다. 국제경쟁력을 좌우하는 여러 요인을 이같이 두 그룹으로 나누면 다음과 같다.

· 입지특유요인(location－specific factors)
  －비교생산비
  －要素賦存度
  －국내수요의 규모와 특징
  －정부의 정책과 지원(산업정책포함)
  －사회·문화적 요소 (교육포함)
  －거시경제적 변수(환율, 금리)
  －비교경영적 요인(노사관계, 소유구조, 인사관리관행)

· 소유특유요인(ownership－specific factors)
  －기술격차
  －규모의 경제
  －제품차별화(브랜드력)
  －소유특유원가우위(규모의 경제 이외의 요인)
  －경영능력
  －先占力

2) 입지특유요인 및 소유특유요인은 던닝이 직접투자이론을 설명하면서 사용한 용어이다. (Dunning, 1981)

입지요인중에서 비교경영적 요인을 어느 쪽에 포함시키는가는 다소 애매하나, 그러한 여러 경영제도와 관행이 그 국가경영시스템의 특색이라는 관점에서 여기에 포함하였다. 소유특유요인 중에서 원가우위는 경험곡선, 자동화투자, JIT방식 등과 같이 기업이 내부적인 투자를 통해서 형성하는 원가요인을 가리킨다.

국가경제의 관점에서는 이 두 요인들이 모두 중요하다. 입지특유요인이 유리하여야 국내 및 외국기업이 국내에서의 생산활동을 지속적으로 수행하게 되어서, 국내의 제조업이 번성하고 고용이 유지되며 나아가서 국민경제가 지속적으로 성장하게 된다. 또한 소유특유요인이 유리하여야 점차 세계화되어 가는 세계경제속에서 자국의 기업이 경쟁력을 갖게 된다. 만약 입지특유우위만 있고 소유특유우위가 없다면 다국적기업에 종속되는 경제가 될 것이고, 반대의 경우는 産業空洞化를 가져와서 국내경제운영상에 상당한 문제가 발생할 것이다.

입지차원과 소유차원의 이러한 관계는 [그림 1]처럼 표시할 수 있다. 가장 바람직한 경제는 두 우위를 다 갖추어서 국민경제는 지속적인 경제성장을 유지하고, 기업도 국제경쟁력을 갖는 그러한 경제이다. 日本과 西獨이 그러한 나라라고 생각된다. 이들 국가의 대표적인 기업은 세계시장에서 다른 다국적기업과 겨루어 손색없이 경쟁력을 유지하고 있으면서, 동시에 국내경제도 강한 제조업기반을 갖고 있다. 예를 들어서 GNP 중 제조업의 비중은 1988년 기준으로 서독이 32.3%, 일본이 29.8%, 영국이 22.6%이며, 미국이 20.4%이다. 일본과 서독이 국내임금은 매우 높은데도 불구하고 여전히 국내제조업이 계속해서 경쟁력을 갖고 있다는 것은 우리에게 시사하는 바가 매우 크다. 한편 두 형태의 경쟁차원에서 모두 약한 국가로는 요즈음 침체를 겪고 있는 중남미국가를 생각하면 금방 이해가 간다. 이들 국가는 국내생산의 입지우위도 없을 뿐만 아니라, 소유특유의 우위도 약하기 때문에 경제는 계속해서 침체의 길을 걸을 수 밖에 없다. 물론 여기서의 국가별 例示는 시기에 따라서 달라질 것이기 때문에 절대적으로 고정된 것으로 볼 수는 없을 것이다.

[그림 1] **국제경쟁력의 2元化 : 입지특유우위와 소유특유우위**

		입지특유우위	
		弱	強
소 유 특유우위	強	"산업공동화"	"지속적 경제성장과 국제경쟁력"
	弱	"경제의 장기적 침체"	"경제의 종속 또는 해외의존적 성장"

이를 동태적으로 보면 경제성장과 연결시킬 수 있다. 저개발국의 경우는 兩優位가 모두 없기 때문에 아주 낮은 생산성과 소득수준에 머무르게 된다. 경제개발노력이 성공하여 어느 정도의 공업화를 이루게 된다는 것은, 우선은 입지특유우위의 강화를 의미한다. 입지특유우위만 있다면 외국의 자원을 부분적으로 도입하여 초기의 공업화를 이룰 수 있다. 입지특유우위 덕택에 경제성장을 하게 되면 임금이 상승되고, 따라서 새로운 高度의 입지특유우위(고급인력, 과학기술기반 등)가 필요해지며, 나아가서는 소유특유우위의 축적이 요구된다.

이러한 모형에 비추어 보면 한국의 선택은 분명해진다. 약화된 입지특유우위(과거의 싼 임금의 노동력과 폐쇄된 경제내에서의 정부의 지원)를 더 높은 수준으로 향상시켜야 하며, 나아가서는 소유특유우위를 강화시켜서 "지속적 경제성장과 국제경쟁력 강화"라는 두가지 목표를 동시에 달성하여야 하는 것이다. 또한 경제의 개방이라는 환경변수와 연결시키면 이러한 선택은 더욱 분명해진다. 과거에는 幼稚産業保護의 논리로 입지특유우위를 바탕으로 수출위주의 국제경쟁을 하였으나, 경제가 개방되면 이러한 식의 경쟁전략이 어려워진다. 외국기업이 대거 국내에 진출하면 정부가 국내기업만을 상대로 유리한 지원을 차별적으로 지원하기 어려워지며, 외국기업이 다른 입지요인들까지도 활용할 수 있기 때문에 입지특유우위는 기업에게는 더 이상 국제경쟁력의 원천이 되지 못한다. 따라서 빠른 시일내에 소유특유우위를 확보하지 못하면 그 기업은 생존하기 어렵게 될 것이다. 세계화의 추세가 더욱 진행되고 국경없는 세계경제가 현실로 대두된다면, 기업경쟁에 있어서는 입지특유우위는 평준화되고 소유특유우위만이 문제가 될 것이다.

지금까지 설명한 국제경쟁력의 2元化모형은 복잡다기한 국제경쟁력 결정요인을 단순화시켰으며, 나아가서 이를 동태적으로 적용했을 때 정책제시의 기본틀이 될 수 있다는 강점은 있으나 다음과 같은 점에서 보완이 요구된다. 첫째로 경쟁력결정요인에 따라서는 양쪽의 어느 차원에 포함시켜야 할지 애매한 것들이 있다. 앞에서 비교경영적요인은 이미 언급하였고, 그 외에도 특정국의 과학기술수준이나 교육의 질과 같은 요인은 입지적인 성격이 강하기는 하나 소유특유우위의 형성에도 영향을 미친다. 따라서 입지차원과 소유차원에 공통적으로 영향을 주는 변수 및 양 차원의 관계에 대해서 더 설명이 요구된다. 두번째로는 양차원이 앞의 2절에서 언급한 경쟁력의 주체와 어떻게 연결되는지의 설명이 부족하다. 대체로 국가의 경쟁력은 입지특유요인이 주도하게 되며, 기업의 경쟁력은 소유특유요인이 좌우하게 되나, 둘간의 상관관계와 상호작용에 대한 설명이 더 필요하다. 세번째로는 두 차원이 모두 여러 요인이 복합

된 성격이므로 이의 측정이 어렵다. 특히 각 차원에는 定量的인 요인과 定性的인 요인이 뒤섞여 있기 때문에 두 차원을 측정하기는 더욱 어렵다. 측정이 어려운 만큼 이 이론을 실증적으로 검증하기는 더욱 어렵다.

V. 맺는말

세계경제는 相互依存(interdependent)의 단계를 넘어서 이제 相互浸透(interpenetrating)의 단계에 와 있다. 여기서 상호침투의 가장 큰 상징은 직접투자이다. 세계 여러 지역의 다국적기업들이 서로 상대국가에 대규모로 진출함에 따라서 선진국들은 자국의 경제 중의 일부를 외국기업에게 내주는 상황에 처하게 되었다. 한 나라의 기업의 총매출 중에서 해외생산이 차지하는 비중으로 표현할 수 있는 이 상호침투의 정도는 나라에 따라서 다르겠으나 대체로 10-20%에 달하는 것으로 추정된다.

직접투자 및 다국적기업이 세계경제에서 차지하는 비중이 커질수록 국가와 기업의 괴리현상이 강하게 나타나게 된다. 이렇게 되면 라이히(Robert Reich)가 말했듯이, 우리나라 기업이라는 개념이 모호하게 된다.[3] 즉 국적이 중요한 것이 아니고 한 나라 안에서 얼마나 부가가치 활동이 많이 일어나고 있는가가 더욱 중요해진다. 외국기업이라도 우리나라에 와서 고용을 많이 하고 많은 부가가치 활동을 수행하는 기업이면 우리나라 기업이라고 할 수 있다는 주장이 나오게 된다. 한국기업은 아직은 해외생산의 비중이 낮고 다국적화가 덜 되어 있기 때문에, 한국에서는 국가와 기업의 괴리현상이 심각하게 나타나지 않고 있다. 그러나 국내시장개방의 속도가 빨라지고 국내의 생산비가 상대적으로 높아짐에 따라서 한국에서도 이러한 현상은 점차 나타나기 시작할 것이다.

이 글에서는 국가와 기업의 괴리현상에 주목하여 국가와 기업의 국제화와 국제경쟁력의 개념이 근본적으로 다르다는 주장을 하였다. 국가는 고정되어 있기 때문에 국가의 경쟁력은 결국 국내환경을 얼마나 기업의 사업활동에 유리하게 구성하고, 나아가서 우수한 인적자원을 가지고 있느냐에 의해서 결정된다. 국가가 경쟁력을 가지려면 정부를 효율화하고, 물리적 및

3) Robert Reich, "Who is Us?", *Harvard Business Review*, January /February, 1990, pp.53-64.

사업상의 사회간접자본을 여유있게 제공하며, 삶의 질을 높게 하고, 국민의 교육수준을 높여야 한다. 바로 이 점에서 한국정부나 관료들이 과거의 산업정책위주의 경제적 사고로부터 하루 빨리 탈피해야 할 필요를 찾을 수 있다.

반면에 기업의 국제경쟁력은 기업의 내부투자를 통하여 형성되는 무형의 노하우에 의해서 좌우되며, 이는 기업이 장기간의 투자를 통해서 형성할 수 있다. 한국기업들이 지구화의 압력을 많이 받으면서도 과감한 국제화전략을 채택하지 못하는 가장 중요한 원인은 이러한 소유특유우위의 약점에 기인한다. 그러나 소유특유우위는 쉽게 형성되지 않는다. 한국기업으로서는 다행히 한국 및 동북아의 경제성장 속도가 매우 빠르며, 아울러 앞으로 가장 빠른 성장이 예상되는 중국경제가 이웃에 위치하고 있다. 따라서 한국기업이 중국시장에서 적절한 시장점유율을 확보하고, 동북아 경제의 성장과 잠재력을 최대한 활용하여, 후발개도국의 추격이 뒤늦은 자본집약적 산업에서 어느 정도 경쟁력을 유지한다면, 앞에서 언급한 소유특유의 우위의 확보까지의 시간을 벌 수 있을 것으로 예상된다.

참 고 문 헌

1. 이장호, "독점적 우위가 기업의 해외투자성과에 미치는 영향", 「경영학연구」, 1992년 5월, pp.249-278.
2. 장윤종, "다국적기업의 경쟁력과 국가경쟁력의 상관관계에 관한 연구", 「국제경영연구」, 1993년 8월, pp.277-310.
3. 정구현, 「한국기업의 다각화전략과 국제경쟁력」, 한국경제연구원 연구총서, 1991.
4. 조동성(편저), 「국가경쟁력」, 서울 : 매일경제신문사, 1993.
5. Badaracco, Joseph, L., Jr., *The Knowledge Link, How Firms Compete through Strategic Alliances*, Boston : Harvard Business School Press, 1991.
6. Dertouzous, Michael L. et al., *Made in America : Regaining the Productive Edge*, The MIT Press, 1989.
7. Doz, Yves. *Strategic Management in Multinational Companies*, Pergamon Press, 1986.
8. Dunning, John H., *International Production and the Multinational Enterprise*, London : Allen & Unwin, 1981.
9. Johnson, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1982.
10. Mytelka, Lynn K.(ed.), *Strategic Partnerships and the World Economy, Cranbury* : Associated University Presses, 1991.
11. Porter, Michael E., *The Competitive Advantage of Nations, London* : MacMillan Press, 1990.
12. Reich, Robert, "Who is Us?", *Harvard Business Review*, January / February, 1990, pp.53-64.