

SI 산업의 해외진출을 위한 국제 경쟁력 강화 방안에 대한 연구

김진철, 정형모

한전KDN(주) 기술연구센터

A Study on the plans to expand the SI industries of Korea in the global Competitive markets

Kim, Jin Cheol, Jung, Hyung Mo

Korea Electric Power Data Network Co., Ltd.

E-mail : kjc@kdn.com, jhmomo@kdn.com

요약

SI 산업은 단기간 동안 급성장을 거듭하여 국내 소프트웨어 산업의 가장 큰 시장을 형성하고 있으며, 지식과 기술집약적 고부가가치 기간산업이다. 세계무역기구(WTO) 체제로의 급속한 국제 경제변화로 고도의 기술력을 가진 해외 서비스가 국내시장에 들어오고 있고, 국내 SI업체들도 그동안 쌓은 기술을 바탕으로 해외진출을 추진하고 있는 상황이다. 본 논문에서는 국내 SI산업의 특징과 현황을 분석한 후 국제 경쟁력 강화 방안을 도출하고 국내 SI 산업의 적합한 해외진출 방안을 제시하고자 한다.

1. 서론

현재 세계 경제는 세계화와 동시에 개별 국가 시장에 대한 개방 압력이 공존하는 세계무역기구(WTO) 체제로의 급속한 변화의 시대를 맞이하고 있다. 이러한 변화는 국내 기업들이 해외진출을 통하여 해외 시장을 확대할 수 있는 기회가 되는 동시에 외국 선진기업과의 직접적인 경쟁에서 생존해야 하는 위험적인 요소를 수반한다.

정보기술의 발달과 더불어 세계화, 개방화 시대에 대처하기 위해 기업들은 효과적인 정보 시스템 구축과 활용을 통해 국제 경쟁력을 강화하는 방안을 추진하고 있다. 과거에는 선도적인 제품이나 서비스의 제공, 기업 내부의 효율화, 고객 관리의 차별화 등이 기업 경영의 중요한 목표였다. 현대의 정보화 시대에서는 이러한 경영 목표가 정보통신 인프라와 연결되어야만 경쟁력을 가질 수 있다. 기업과 정부를 포함한 전세계 모든 부문에서 기업간(B2B) 전자상거래, 전사적 자원관리(ERP), 공급망

관리(SCM), 고객관계관리(CRM) 등 경영 목표를 달성을 위한 최적의 시스템을 개발해 이를 효율적으로 통합할 것을 요구받고 있다. 그러나 정보기술의 급속한 변화와 발전하는 과정에서 기업이 독자적으로 필요한 정보기술을 개발, 관리하는데 전문성을 확보하기 어렵고, 과정상에서 비효율성을 수반하게 된다. 따라서 전문적인 지식과 기술을 보유한 시스템 통합(SI) 업체의 존재와 역할은 국내 기업의 경쟁력 유지 및 제고에 큰 영향을 끼친다.

현재 정부가 적극적으로 추진하고 있는 정보화 사회의 최종적인 실현은 SI 업체들에 의하여 구현되게 된다. 국가의 정보화 정책과 국가적인 차원에서 추진되고 있는 정보화 사업들에 따라 구현되는 유형화된 자산을 근간으로 하여 민간기업들은 각 기업에 적합한 시스템의 개발, 경쟁력을 제고할 수 있다. SI 업체는 국가 정보통신 경쟁력의 중추적인 역할을 담당하고 있다.

SI 사업은 국내 소프트웨어 산업의 가장 큰 시

장을 형성하고 있으며, 지식과 기술 집약적인 고부가가치 산업이다. 또한 첨단 정보기술이 복합적으로 결합된 첨단산업으로 관련 산업에 파급 효과가 큰 기간산업이고, 전세계적으로 10%이상의 고도성장으로 세계 정보화 및 정보기술 발전을 주도하는 산업이다.

국내의 SI산업은 87년도에 국내 도입된 이래 단기간 동안에 급성장을 거듭해온 이유로 많은 개선점이 지적되기도 했다. 또한 고도의 기술력을 가지 해외 서비스가 국내 시장에 들어오고 있고, 국내 SI 업체들도 국내에서 쌓은 기술을 바탕으로 해외로 진출을 추진하고 있는 상황이다. 이미 상당수 국내 SI 기업들이 해외진출을 선언하고 시장개척에 사력을 다하고 있다. 각 기업들은 저마다 해외 진출을 통하여 포화상태인 국내 SI시장의 한계를 극복하기 위해서 의욕적인 출발을 했지만 아직 수출 규모는 적은 수준에 그치고 있다.

본 논문은 다음과 같이 크게 세 가지 연구 목적을 가지고 SI산업의 국제 경쟁력 강화 방안을 수립하고자 한다.

첫째, 국내 SI 산업의 특징과 현황 분석을 통하여 강·약점을 도출하고자 한다.

둘째, 국내 SI 산업의 경쟁력 강화에 저해되는 주요 요소를 도출하고 이러한 저해 요소를 제거하거나 향상시키는 방안을 제시하고자 한다.

셋째, 해외 진출에 대한 다양한 진출형태를 분석하고, 해외 선진 SI업체의 진출 실태를 비교하여 국내 SI업체들에게 적합한 진출 방안을 수립하고자 한다.

2. 본론

2.1 SI산업의 특징과 현황

국내 SI 산업은 <표 1-1>과 같이 2002년(예상) 매출총액이 5조원을 상회하고 있다.[1] SI 산업 매출액 등을 전년대비 해볼 때 국내 SI사업 시장이 호전되었지만, 대기업군 내의 SI 업체 시장 잠식률이 전체 매출액의 50%이상인 것을 볼 때 중·소 SI 업체의 상황은 여전히 어려운 것으로 분석된다.

특히 2002년도 국내 SI 산업 매출액이 전년대비 20% 상회할 것으로 전망됨으로써 전체적으로 2001년에 비해 시장규모가 증가한 것으로 보여지고, 이는 작년 미뤄졌던 프로젝트가 비교적 올해 많이 발주된 것으로 추정된다. 1사당 평균 매출액은 2001년도 대

비 31.8% 증가한 360억으로 조사되었지만, 상위 10대 기업의 매출액의 점유율을 고려하면 실제적으로 일반 SI 업체의 평균 매출액은 이보다 낮을 것으로 추정된다.

<표 1-1> SI산업의 시장규모

(단위 : 사, 억원, %)

구분	1999년	2000년	2001년	2002년 (예상)
사업자수	137	148	162	157
매출액	62,825	38,263	44,623	57,006
매출액 증가율	12.8	-39.1	16.6	27.7
1사당 매출액	458	258	275	363
1사당 매출액 증가율	13.6	-43.6	6.5	31.8

<자료출처 : 한국SI연구조합 (2002)>

국내 SI 업체의 2002년도 평균 순이익 규모는 <표 1-2>와 같이 매년 감소하는 추세이다. 1사당 평균 순이익은 34억원으로 전체의 99%가 흑자를 보일 것으로 예상되지만, 총순이익은 전년대비 50%이상, 1사당 평균 순이익은 68.8%나 낮아질 것으로 예상된다. 2002년도 국내 SI업체의 순손실 부분은 전체 SI업체중 1%미만 업체가 적자를 보일 것으로 예상되는데, 이는 전년대비 22%에서 상당히 줄어든 것으로 전반적 SI업체가 순이익면에서는 증가하지 않았지만, 적자의 폭을 줄여 재무구조가 향상되고 있다는 것으로 추정된다.

국내 SI업체들의 재무자료를 분석한 연구결과 자료에 따르면 국내 SI 업체들의 수익률이 미국 기업에 비교하여 현저하게 떨어지는 것이 나타나고 있는데, 특히 매출 위주의 사업을 하는 SI 업체들의 수익률이 많이 떨어지고 있다. 즉, 규모가 큰 업체들의 수익률이 모두 좋은 것은 아니며, 오히려

50명 미만의 사업자들의 수익률이 좋은 것으로 나타났다. 또한 부채비율이 낮은 업체들이 부채 비율이 높은 업체들보다 2배 정도로 수익률이 높으며, 지급 능력도 좋은 것으로 나타났다.[2]

<표 1-2> SI업체의 순이익 순손실액

(단위 : 사, 억원, %)

구분	1999년	2000년	2001년	2002년 (예상)	
순이익	사업자수	121	123	125	147
	총 순이익액	17,818	13,696	13,722	5,038
	1사당 순이익	147	111	109	34
	증가율	159	-24.4	-1.4	-68.8
순손실	사업자수	8	29	36	1
	총 순손실액	11,068	144	2,180	6
	1사당 순손실	1,383	5	60	6
	증가율	885.1	-99.6	1,111	-88.8

<자료출처 : 한국SI연구조합 (2002)>

SI업체는 SI 서비스의 기능을 수행하는 범위에 따라서 종합SI사업자와 전문SI사업자의 크게 두 가지 종류로 분류할 수 있다.[3] 종합SI사업자는 컨설팅에서부터 시스템설계, 개발, 운영, 유지·보수에 이르는 SI에 관련된 모든 기능을 수행할 수 있는 SI 업체를 말한다. 이에 반해서 전문SI업체는 SI 서비스 제공에 필요한 기능 중에서 일부만을 전문적으로 수행하는 SI 업체를 말한다. 전문SI업체들은 그 전문분야에 따라서 일반 경영컨설팅, 정보시스템 컨설팅, 소프트웨어 개발, 패키지 소프트웨어 판매, 하드웨어 판매, 하드웨어 제작 및 개발, 통신 네트워크개발, 시스템 운영업체 등으로 세분할 수 있다. 이 두 가지 분류와는 다르게 전문적 기술인력 보다는 단순 전산인력을 보유하고 있는 하청업체들도 SI 업체로서 두각을 나타내고 있다.

SI 하청업체란 대형 종합SI사업자의 프로젝트를 부문별로 하청받아 단순 개발 작업이나 코딩작업 등을 수행하는 소규모 업체라고 정의할 수 있다. 이들은 종합SI사업자에게 인력을 파견하거나 혹은 창업 단계의 기업들이 운전자금 마련을 위하여 하청 수주받기도 하며, 전반적으로 하청업체들의 성과는 시장기반이 활성화 여부에 따라 기복이 심한 편이다.

국내 SI업체의 자본금 규모별 현황은 <표 1-3>과 같고, 자본금 규모가 5억원 미만인 SI업체가 가장 많은 비중인 33.1%를 차지해 SI업체의 상당수가 영세한 규모임을 알 수 있다. 자본금 100억 이상의 중견 기업은 전체의 9.8%로 매년 감소세에 있음을 알 수 있다.

<표 1-3> 자본금 규모별 SI업체 현황

(단위 : 사, 억원, %)

구분	1999년	2000년	2001년	2002년 (예상)
5억원 미만	38 (25.3)	26 (18.6)	54 (28.4)	57 (33.1)
5억~10억원 미만	19 (12.7)	12 (8.6)	31 (16.3)	27 (15.7)
10억~50억원 미만	40 (26.7)	42 (30.0)	63 (33.2)	54 (31.4)
50억~100억원 미만	17 (11.3)	21 (15.0)	18 (9.5)	17 (9.9)
100억~1000억원 미만	24 (16.0)	27 (19.3)	17 (8.9)	14 (8.1)
1000억원 이상	12 (8.0)	12 (8.6)	7 (3.7)	3 (1.8)
합계	150	140	190	172

<자료출처 : 한국SI연구조합 (2002)>

이는 IMF이후 그룹내 SI 프로젝트 감소에 따른 종합SI사업자의 시장축소로 공공시장의 중요성이 날로 증가하는 상태에서 정부의 입찰선정 방식에 기업 매출 규모가 큰 요소로 자리잡고 있고, 최저

가 낙찰입찰 등의 경비절감에 따른 하청업체의 시장입지 약화, 전문SI사업자 시장에 종합SI사업자 진입에 따른 경쟁 격화 등의 이유로 SI대형 종합SI사업자 중심의 재편이 계속해서 이루어지고 있음을 시사한다.

국내 SI산업은 92년~96년도까지는 40~50%의 고속성장을 지속했었다. 이처럼 국내 SI산업의 규모가 크게 확대되었던 크게 다음과 같은 두 가지를 들 수 있다.(한국전산원, 1997) 첫째, 국책, 공공시장의 확대, 환경관련 SI시장의 규모 확대, 초고속통신망 구축에 대한 수요 확대 등의 요인에 의해서 정보화 수요가 지속적으로 확대되었다. 둘째, 많은 기업과 공공기관에서 전략적 비전을 달성하기 위해서 조직구조, 기능, 구성원 및 기술을 통합하는 추세가 확산되었다.

1998년 이후 국내 SI 및 연관 산업의 구조는 IMF 체제이후의 전반적 기업 구조조정과 더불어 시장 메커니즘에 의한 경쟁 환경이 조성되는 기미를 보이고 있다. 대기업군 내의 SI 사업자를 중심으로 하였던 국내 SI 산업은 대기업간의 상호보충철폐에 따라 독자적 수익성을 확보하기 위한 기업 경영의 필요성을 유발하였으며 이는 결국 시스템 통합 사업자의 기술력과 핵심역량 중심의 경쟁체제 및 고객사와의 윈윈(win-win)전략에 근거한 필요 기술의 통합에 의한 고품질 서비스 제공이라는 시스템 통합 산업의 본연의 경쟁양식을 유도할 것으로 기대된다

기존의 국내 SI 산업의 시장은 전체시장의 약 50%가 내부시장 즉 대기업 그룹 계열사의 정보 서비스 시장으로 형성되어 있어서 내부시장 중심의 경쟁형태를 벗어나지 못하고 있으며 유일한 경쟁시장이라 볼 수 있는 공공시장의 경우에도 SI 사업자의 기술력과 역량에 근거한 시장의 경쟁요인보다는 정부의 산업 육성차원에서의 정책적 요인과 가격경쟁력을 위주로 한 경쟁요인이 우선하는 상황이었다고 할 수 있다. 이러한 환경에서는 기술력과 핵심역량을 바탕으로 한 품질경쟁에 대한 인센티브가 미약할 수밖에 없었으며 이는 국내 SI업체의 국제적 경쟁력을 제한하는 결과를 가져왔다.

2.2 SI산업의 국제 경쟁력 강화 방안

국내 SI 산업의 경쟁력은 아직은 선진국과 비교해 기술수준과 경쟁력이 상대적으로 낮은 것으로 파악되고 있으며 기술력보다는 정치력이나 사업자 규모 등이 우선적인 경쟁요소로 작용하고 있다는 고질적 문제점 외에도 국내 사업자간 기술력과 전문성면에서 큰 차이가 없는 점 등이 국내 SI 산업의 현실적 문제점으로 지적되고 있다. 선진 SI 사업자와 국내 주요 사업자의 사업 수익률이 30배 이상이 차이가 있는 것으로 연구조사 결과를 보아도 국내 SI 산업의 수준을 가늠해 볼 수 있을 것이다.[4]

기존 연구조사 결과에 따르면 SI 산업의 경쟁력 저해 요소로 수요를 초과하는 과다 공급, 저가입찰, 대형 SI 사업자들의 내부거래, SI 사업자들의 낮은 수익률, 취약한 기술인력 구조, 고객기업의 낮은 정보화 마인드, 저품질 프로젝트, SI 기술력 축적의 저해 등을 꼽고 있다.[2] 하지만, 이런 저해 요소들은 정책적인 측면에서 보다 많은 고려와 개선책이 나올 수 있는 요소들이다. 현재의 SI 업체들이 직면하고 있는 현안은 전문인력 확보, 품질 및 인증 체제 구축, 유통체제 구축 등으로 시장형성 기반에 대한 확보할 수 있는 측면을 강조하고 있다.[4]

SI 산업의 국제경쟁력 강화를 위한 방안으로 본 논문은 다음과 같은 몇 가지 방안을 제시하고자 한다.

첫째, 고부가가치 제품 및 서비스로의 구조 고도화이다. 노동집약적이고 저부가가치 형태로 운영되고 있는 SI 산업의 제품 및 서비스 구조를 보다 고부가가치형으로 전환시켜야 할 것이다. 수주 개발 중심의 현재의 제품 구조에서 패키지 소프트웨어의 비중을 계속 높여 나가야 할 것이다. 제품 구조뿐 아니라 개발단계에서 요구분석 및 설계와 같이 부가가치가 높은 고급 단계를 중심으로 발전해야 한다. 수주개발도 수요자가 작성한 설계 및 사양에 의한 코딩 및 디버깅과 같은 단순 용역에서, 전문성 제고를 통하여 부가가치를 창출해 나가야 할 것이다. 특히 수요자와 밀접한 관계를 가지고 있는 SI 산업의 경우에는 기획, 시스템 설계, 컨설팅 등 개발과정 중 전반부에 대한 경쟁력을 확보하여 부가가치를 제고시켜 나가야 할 것이다.

둘째, SI 기반 기술의 확보를 제고하여야 한다.

SI 산업은 다양한 수요를 충족시켜야 하기 때문에 업체의 특성에 맞는 특화된 전문기술의 확보에 주력해야 한다. 기술 발전 속도가 매우 빠른 분야인 만큼 해외 기술정보에 대한 접근도 용이하게 이루어져야 한다. 기반 기술을 확보하는 방법으로 핵심 기술 개발 인력의 확보와 지속적인 연구개발을 통한 기반 기술 확보와 SI 기업 고유의 경쟁우위 요소를 바탕으로 하는 전략적 제휴 등을 통해서 끊임없이 기반 기술의 확보를 도모해야 한다.

SI 산업의 인력 수급에 대한 분석 자료들에 따르면 그 동안의 SI산업의 양적이 성장으로 절대적인 인력공급의 부족보다는 분야별로 인력공급이 모자른 것으로 나타난다.[2, 5] SI 산업에 종사하는 기술인력을 기술경력, 숙련도, 자격사항 면에서 볼 때 중급이하의 기술자가 전체의 66.7%를 차지하고 있는 것으로 나타난다. 고급 이상의 기술 인력이 33%만을 차지하는 것으로 볼 때 고급 인력 양성의 필요성이 잘 드러난다고 할 수 있다. SI업체들의 고급 인력 획득 및 교육이 해외에 많이 의존하고 있는데 전문 기술을 요구하는 분야일수록 필요시 혹은 정기적 해외 교육의 효과성이 아주 높은 것으로 분석된다.[2] 중소 SI 업체인 경우 해외교육이 어려운 점으로 인하여 자체 교육에 많은 노력을 하여 왔고, 실질적으로 대형 SI 업체보다 많은 투자를 하고 있다는 것은 고무적인 현상이다. 대형 SI 업체일수록 자본력을 바탕으로 해외 전문 인력 유치나 기술적 제휴 등의 방법으로 외국의 기술을 바로 받아들여 사업 수행 능력을 향상시켜 왔다. 이는 단기적인 측면에서는 효과가 빠를 수 있지만 장기적인 측면에서는 대형 SI업체들이 적극적으로 교육 프로그램 개발 및 공동 연구 개발 등의 방법을 통한 체계적인 인력공급 체계를 구축함으로써 기반 기술 확보를 제고해야 한다.

셋째, 품질 및 인증 체제를 구축해야 한다. 특히 유통체제 선진화에 매우 중요한 컴포넌트는 표준화된 소프트웨어 모듈로서 품질의 중요성이 매우 높은 관계로 품질 평가 기준이 매우 중요한 것으로 나타나고 있다. 선진국의 경우 SI 업체를 선정함에 있어 가격 요소를 배제하고 가격에 대한 합의는 선정된 업체와의 협상을 통해서 결정함으로써 투입 인력 기준이 아닌 프로젝트 품질 중심의 평가 체제를 구축하고 있다. 품질 지향적 기술이

우수한 업체 선정을 위해 정보화 기술력 평가 모델(CMM)을 채택하고, 일정한 기술력을 인정받지 못한 업체는 제안자격조차 부여하지 않음으로써 부실정보화의 근원을 방지함과 동시에 건전한 SI 산업 육성의 토대를 마련할 수 있다.

2.3 SI산업의 해외진출 방안

해외 진출의 방법은 통제의 필요성에 따라 진출방식을 여러 단계로 나눌 수 있다. 해외진출 방식은 일반적으로 수출, 계약, 직접투자의 세 가지 유형이 존재한다. 단순 수출이나 계약에 의한 해외 진출보다는 직접 투자가 해외사업에 많은 투자가 요구되며, 그에 따라 해외사업의 통제는 커지나 그에 따른 위험성도 높아진다. 수출에 의한 해외진출은 일회성의 형태를 띠며, 단기적이고 위험의 정도가 낮은 단순한 해외진출 방식이다. 계약에 의한 진출방식은 외국의 현지기업과의 계약에 의해 해외사업을 운영하는 방식으로, 라이선스나 프랜차이즈가 대표적인 형태이다. 따라서 이 방식은 일회성적이 수출보다는 장기적인 관계이다. 그 반면에 해외 직접 투자는 가장 통제의 강도가 큰 형태일 뿐만 아니라, 많은 자금과 인력을 투입해야 하는 위험이 높은 진출방식이다. 해외 직접 투자는 기업이 특정 해외 시장에서 그 만큼 전략하고 있는 경우에 주로 사용된다.[2]

기업의 해외진출 형태에 결정을 끼치는 요인은 크게 기업의 내부 요인과 외부 환경 요인으로 구분된다.

기업내부의 측면에서 볼 때 기업이 갖고 있는 경영자원과 핵심역량, 즉 그 기업이 갖고 있는 기술, 브랜드, 그리고 진출대상국에 대한 국제화 경험이 진출 방식에 큰 영향을 끼친다. 예로 기술력이 강한 기업은 합작투자나 라이선스보다 100% 소유의 자회사를 선호하는 경향이 있다. 또한 진출 기업은 진출대상국의 투자환경을 고려할 필요가 있다. 외부환경 요소로는 해당 산업의 구조적인 특성과 진출하고자 하는 국가의 정치, 경제, 문화적인 환경이 있다.

따라서, 해외 진출을 하는데 있어서 기업은 자신의 경영자원과 핵심역량, 산업구조의 특성뿐만 아니라 기업의 국제화 경험과 해외시장에 대한 구체적인 지식이 필요하며, 이에 따라 앞에서 제시된

진출 방식을 결정하게 된다.

글로벌기업의 경쟁우위는 기업활동을 범세계적 배치와 그런 기업활동을 어떻게 조정할 것인가 이 두 가지 측면에서 바라볼 수 있는데, 이 두 측면에서 따라 고도의 글로벌 전략, 단순화 글로벌 전략, 국가별 전략, 수출위주의 마케팅 전략으로 나누어 볼 수 있다.[2]

수출위주의 마케팅 전략 : 지역적으로 집중화되어 있으나 전체적인 기업활동의 조정이 약한 수출위주의 마케팅 전략을 사용하는 것을 의미한다.

단순한 글로벌 전략 : 기업활동의 배치가 지역적으로 집중되어 있고 기업의 범세계적인 활동을 본사에서 강하게 통제하는 전략을 말한다. 이는 세계 주요 지역에 소수의 자회사를 설치해 두고 이러한 소수의 자회사를 본국의 본사가 조정, 통제하는 체제이다.

국가별 전략 : 이 전략을 추구하는 기업들은 대체적으로 각국에 자회사를 설치해 두고 자회사의 운영은 자회사에게 일임하고, 본사와 자회사간의 긴밀한 협조관계가 없는 형태이다.

고도의 글로벌 전략 : 이 전략을 추구하는 기업들은 세계 여러 지역에 직접투자를 통하여 자회사를 설립한 후 강력한 통제으로써 이들을 하나의 기업으로 묶는 방법을 취하고 있다.

이와 같은 4가지 형태의 국제전략의 유형중 기업이 어떠한 형태의 글로벌 전략을 추구하는가 하는 것은 기업이 속한 산업의 특성과 기업이 가지고 있는 능력 등에 따라 좌우된다. 또한 4형태의 전략중 어느 유형의 전략이 다른 유형보다 반드시 우수한 것은 할 수 있는 것은 아니지만, 여러 산업에서 나타나고 있는 공통적인 현상은 많은 산업이 글로벌화됨에 따라 기업들도 점차로 국가별 전략에서 글로벌 경쟁 전략으로 바뀌어 간다는 사실이다.

해외진출의 실행 방안은 각 SI업체의 처한 내부 요인과 외부 환경 요인을 고려하여 단계적으로 발전시켜야 한다. 국내 SI 업체들의 해외진출시 가장 큰 걸림돌이 되는 것은 경쟁우위와 인지도가 아직 낮다는 것이다. 대기업군의 SI 업체와 중소 전문 SI업체가 협력하여 대기업군의 계열사의 해외진출 직접 투자시 SI 업체의 동반 진출을 함으로써 기업 인지도 확립하고 지역 거점을 확보하도록 해야

한다.[6]

전문화된 중소 전문 SI업체들은 특정분야의 자체 소프트웨어 개발을 주로 하고 있으므로, 이들 기업들은 특화된 상품의 수출함으로써 국제화 경험을 쌓은 후 본격적인 해외진출을 해야 한다.

글로벌 전략의 마케팅은 아직은 다수의 국내 SI 업체들에게는 어려운 단계이고, 세계적인 초국적 기업과 경쟁력을 가지기 위한 국내외 기업들과의 전략적 제휴나 지분참여를 기반으로 하여 지역별 정보를 수집하고 기술력 확보를 하는 국가별 전략을 모색하는 것이 바람직하다.

3. 결론

본 논문은 국내 SI 산업의 국제 경쟁력 강화 방안을 제시하고, 해외진출 모형을 분석하여 국내 SI 업체들에게 적합한 해외진출 추진 전략을 도출하였다. 국제 경쟁력 강화하기 위해서 고부가가치 제품 및 서비스로의 구조 고도화, SI 기반 기술 확보, 품질 및 인증 체제를 구축 등의 방안을 제시하였다. 수출, 계약, 직접투자 등의 해외진출 방식과 진출방식 결정 요인 및 해외 마케팅 전략 등을 제시하고 국내 대기업군 SI업체와 중소 전문업체에 적합한 해외진출 전략을 도출하였다.

[참고문헌]

- [1] 2002년도 한국SI기업 현황 및 실태분석 자료 : 한국SI연구조합, 2002
- [2] SI산업의 국제경쟁력 제고 및 해외진출 방안에 관한 연구 : 남기찬, 정보통신부, 1998
- [3] 시스템통합산업의 개념 (SI사업자의 구분/산업 범위) : SI연구조합, <http://www.sirak.or.kr>
- [4] SI산업의 국제적 동향 분석 및 국내 SI 산업의 발전 방안 연구 : 이석준, 정보통신부, 2000
- [5] 2002년도 한국SI기업 현황 및 실태분석 자료 : 한국SI연구조합, 2002
- [6] SI 해외진출 전략 : 김광호, 디지털타임스, 2002