우리나라 2002년 전자상거래 통계 조사

〈산업자원부〉

우리나라 전자상거래 시장규모는 177조원으로 전년대비 48% 증가하여 전자상거래율은 12.7%에 이르게 되었다.

그러나, 이는 2001년 증가율 107%에는 못 미치는 수치로써, 전자상거래율이 높아짐에 따라 증가율은 완만해지고 있는 것으로 분석되고 있다.

(단위: 억원)

구 분	2000년	2001년	2002년(추정)
전자상거래 시장규모(증가율)	57조5,584	118조 9,800(107%)	176조 6,570(48%)
총거래액	1,270조원	1,308조원	1,386조원
전자상거래율	4.5%	9.1%	12.7%

* 전자상거래율 = 전자상거래 시장규모 / 총거래액
* 2002년 상반기 전자상거래 시장규모는 82조5,500억원(통계청 자료), 동 표본조사 결과에 따라 하반기 성장률을 14%로 추정

전자상거래 증가요인으로는 '신규시스템을 통한 거래액 증가' 보다 '기존시스템을 통한 거래액 증가'가 더 많은 것으로 분석되어, 앞으로 전자상거래의 확산을 위해서는 신규시스템의 구축을 통한 신규 전자거래 시장을 창출하는 것이 시급한 것으로 나타났다.

전자상거래액 증가요인	2001년	2002년
신규 시스템을 통한 증가	20.1%	13.6%
기존 시스템을 통한 증가	79.9%	86.4%

e-비즈니스 투자는 그간의 투자감소세에서 벗어나 2001년 1조1,040억원에서 2002년 1조3,458억원으로 2,418억원(21.9%) 대폭으로 증가하였다.

시스템 투자가 2001년 10.9% 감소에서 2002년 22.3% 증가로 반전되었고, 교육투자와 컨설팅도 10.9%, 26.5%로 꾸준히 증가하였다.

이는 e-비즈니스 필요성에 대한 CEO의 인식 증대, 전자상거래 표준화의 진척, 세제지원 등에

기인하였다.

(단위: 억원)

구 분	2000년	2001년(증가율)	2002년(증가율)
시스템 투자	10,188	9,080(△10.9%)	11,108(22.3%)
교육 투자	793	829(4.5%)	919(10.9%)
컨설팅	909	1,131(24.4%)	1,431(26.5%)
투자 총액	11,890	11,040(△7.1%)	13,458(21.9%)

금년 경제전체의 설비투자도 대폭 증가할 것으로 추정되고 있고, 특히 하반기 이후 미국 등 세계경기 회복기대, 수출증가 등으로 e-비즈니스 투자가 본격적으로 늘어날 전망이다.

* 산업자원부 200대기업 설비투자 전망('02.12.31)

구 분	2001년(실적)	2002년(추정)	2003년(계획)
설비투자액 (증가율)	278,502억원	281,548억원 (1.1%)	310,247억원 (10.2%)

e-비즈니스 시스템 보유 현황을 보면 아직도 대부분의 기업이 ERP정도를 주로 활용하고 있으며 여타 응용 시스템 구축은 미진한 상황이며,

기업내부시스템이 기업간 외부시스템보다 구축비율이 높다.

특히 ,중소기업의 경우 ERP와 전자입찰시스템을 제외하면 시스템 보유 비율이 1% 내외에 해당하여, 중소기업의 시스템 구축 지원을 위한 대책 마련이 시급하다.

(단위:%)

구분	기업 내부 시스템				기업간 외부 시스템			
	ERP	KMS	HRIS	EAI	전자입찰 시스템	CRM	SCM	B2BI
대기업	42.3	22.1	15.8	11.0	15.8	11.4	9.9	7.4
중소기업	19.7	1.1	1.1	0.9	9.2	2.4	1.1	1.4
전체	23.5	4.7	3.6	2.6	10.4	4.0	2.6	2.4

e-비즈니스 인력구조에서는 CIO가 있는 기업의 비율은 23.7%로서, 대기업의 경우 53.7% 중소기업의 경우 17.5%로 나타났다.

(단위: %)

구 분	CIO 유무	
	있음	없음
대 기 업	53.7	46.3
중소기업	17.5	82.5
전 체		23.7 76.3

전체적으로 기업내 e-비즈니스 전담인력은 평균 3.4명이며, 대기업의 경우 16.5명이나 중소기업의 경우 0.8명에 그치고 있다.

(단위:%)

구 분		없음	있음				평균 전담 인력수 (명)	전체 종업원수 대비비중
				2인 이하	3-10 인 이하	11인 이상		
기업규모	대기업	42.6	57.4	11.4	23.9	22.1	16.5	0.7
	중소기업	77.5	22.5	16.3	5.6	0.6	0.8	1.3
전 체		71.6	28.4	15.4	8.7	4.3	3.4	0.8

지식기반경제의 부각과 아울러 새로운 학습 및 산업의 패러다임으로 대두되는 e러닝 현황을 보면,e러닝을 실시하는 기업은 전체 조사기업의 10.7%로서 대기업은 39.7%, 중소기업은 4.7%에 불과하여, 아직까지는 대기업 위주로 e러닝이 이루어지고 있는 것으로 나타났다.

* e러닝(e-Learning)이란?

인터넷등의 온라인 네트워크를 통해 이루어지는 교육으로, 시간과 장소에 구애받지 않고 학습량과 내용을 학습자가 자기 주도적으로 선택할 수 있는 학습방법.

e러닝을 실시하는 기업 중 e러닝의 대상은 일반사무직이 45.3%, 생산직이 15.0%로 나타나 특히 기술교육이 부진한 것으로 나타났다.

(단위: %)

구 분	일반사무	영업.관리	생산직	기타
대 기 업	42.1	35.3	17.6	5.0
중소기업	52.5	34.3	9.1	4.0
전 체	45.3	35.0	15.0	4.7

e러닝의 성과로 직무능력이 향상된다는 응답이 90%에 해당함으로서 e러닝이 생산성향상에 크게 기여한다고 볼 수 있다.

특히, 대기업의 경우 e러닝을 비용절감과 사기진작을 위해서도 사용하는 것으로 나타났다.

(단위: %, 중복응답)

구 분	직무능력 향상	교육훈련 비용절감	사기진작	고과의 공정성 확보	기타
대 기 업	87.0	61.1	36.1	22.2	0.9
중소기업	95.2	33.9	16.1	4.8	0.0
전 체	90.0	51.2	28.8	15.9	0.6

현재 e러닝을 시행하지 않는 기업 중에서 향후 시행계획이 있는 기업이 11.1%에 해당하며, 88.9%는 도입계획이 없거나 미정인 것으로 나타나 기업의 e러닝에 대한 인식이 낮은 것으로 판단된다.

따라서, e러닝 활성화를 위해서는 정부의 적극적인 지원이 요구된다고 볼 수 있다.

(단위: %)

구 분	6개월이내	1년이내	1년이후	미정
대 기 업	0.0	3.7	13.4	82.9
중소기업	0.7	1.9	7.7	89.7
전 체	0.6	2.1	8.4	88.9

업종별 e-비즈니스 시스템 보유 현황

(단위: %, 중복응답)

구 분	전자 입찰 시스템	ERP	SCM	CRM	KMS	EAI	B2BI	PLM	MES	HRIS
전 체	10.4	23.5	2.6	4.0	4.7	2.6	2.4	1.7	2.1	3.6
농임어업	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
광 업	0.0	37.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
제조업	6.7	22.8	2.4	2.6	2.4	1.4	1.9	2.1	2.8	2.7
전기,가스 및 수도사	50.0	25.0	12.5	12.5	37.5	25.0	12.5	0.0	0.0	12.5
건설업	38.4	25.6	0.8	1.6	3.2	1.6	0.8	0.8	1.6	3.2
도매 및 소매업	2.6	26.3	3.9	6.6	3.9	2.0	3.3	0.7	0.7	4.6
숙박 및 음식점업	0.0	12.5	0.0	6.3	0.0	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0
운수업	2.0	19.6	3.9	5.9	5.9	7.8	5.9	2.0	2.0	5.9
통신업	44.4	77.8	22.2	33.3	22.2	33.3	11.1	11.1	11.1	22.2
부동산 및 임대업	4.8	9.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
사업서비스업	17.3	33.3	4.0	12.0	16.0	9.3	5.3	1.3	1.3	4.0
사회/개인 서비스업	0.0	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
기타 서비스업	7.1	14.3	2.4	7.1	2.4	4.8	0.0	0.0	0.0	0.0
공기업	51.4	29.7	5.4	13.5	51.4	13.5	8.1	2.7	0.0	27.0

■ ERP(Enterprise Resources Planning)
(전사적자원관리, 기업자원관리) 기업내 통합 정보시스템을 구축하는 것을 말한다. ERP는 인사·재무·생산 등 기업의 전 부문에 걸쳐 독립적으로 운영되던 인사정보시스템·재무정보시스템·생산관리시스템 등을 하나로 통합, 기업내의 인적·물적 자원의 활용도를 극대화 하고자 하는 경영 혁신기법이다.

■ SCM(Supply Chain Management)공급사슬관리, '공급사슬'을 시장상황에 맞도록 최적화해 경영 효율성을 높이는 활동으로 흔히 공급망 관리로 통한다.

불확실성이 큰 시장환경에 기민하게 대응하기 위해 등장한 새로운 경영기법이다.

▣ CRM(Customer Relationship Management)

(고객관계관리) 기업이 고객과의 관계를 효율적으로 관리해 나가기 위해 필요한 방법이나 기구 등을 지칭. CRM은 제품판매보다는 고객과의 관계에 중점을 두기 때문에 고객의 성향이나 취향을 파악하여 고객이 원하는 제품을 만들고, 시장점유율보다 고객점유율에 비중을 두기 때문에 기존고객이나 잠재고객을 대상으로 1:1 마케팅을 하며, 고객획득 보다는 고객유지에 중점을 둔다.

▣ KMS(Knowledge Management System)

(지식관리시스템) 조직내의 인적자원들이 축적하고 있는 개별적인 지식을 체계화하여 공유함으로써 기업경쟁력을 향상시키기 위한 기업정보시스템으로, 인적 자원이 소유하고 있는 비정형 데이터인 지적자산을 기업 내에 축적 활용할 수 있도록 하자는 것이다

▣ EAI(Enterprise Application Integration)

(전사적 애플리케이션 통합) 기업이 여러 응용프로그램과 비즈니스 프로세스의 근간을 이루는 트랜잭션 네트워크를 관리할 수 있도록 해주는 것. EAI는 애플리케이션을 통합한다는 측면에서 모든 업체가 동일하지만 실제로는 EAI 솔루션을 제공하는 업체들의 접근 방법에 따라 다소 차이가 있다.

EAI 솔루션 벤더들의 전략에 따라 접근 방식은 달라도 핵심 요소와 컴포넌트는 같다.

▣ B2BI(Business to Business Integration)

B2B 통합, B2B통합이란 기업 내 서로 다른 응용 프로그램들을 통합하는 전사적(全社的) 애플리케이션통합(EAI; Enterprise Application Integration) 시스템을 기업간(B2B)으로 확장한 것이다.

▣ PLM(Product Life-Cycle Management)

제품의 개발, 기획부터 시제품, 생산, 소멸까지의 제품 생명주기와 그것을 조율하고 조합하는 업무 프로세스를 포함하는 제품 개발 관리를 의미한다.

▣ MES(Manufacturing Execution System)

제품 주문을 받은 후부터 제품의 완성까지 생산의 최적화를 위한 정보를 제공한다. MES는 생산 현장에서 발생하고 있는 최신의 정보를 현장 실무자나 관리자에게 보고하며, 신속한 응답을 통해 생산 조건을 변화시키고, 가치없는 요소를 감소시켜 줌으로써 생산 공정과 기능을 개선하도록 유도한다.

▣ HRIS(Human Resource Information System)

인력채용에서부터 교육 및 양성, 고과와 평정,급여와 보상, 이동 및 보직 등 인사와 관련된 모든 문제들을 시스템상에서 자동처리함으로써, 적재적소에 인력을 운용하여 조직을 간결하게 하고 강력한 경쟁력을 갖는 생산적인 조직으로 운영될 수 있도록 한다.