

SW기업의 글로벌 경쟁 전략에 관한 고찰

하루가 다르게 변화하는 소프트웨어 기술 시장, 혁신과 변화가 없으면 미래도 없다. 그 치열한 경쟁의 현장에서 흔들림 없이 살아남기 위한 방법은 무엇일까. 글로벌 경쟁력을 갖춘 국제적인 소프트웨어기업이 되기 위해 우리 소프트웨어산업이 안고 있는 현안과 구체적 전략을 짚어본다.

극심해 지는 경쟁체제 속 SW기업의 현주소

IT산업이 역사상 최악의 침체기를 지나 다시 회복기에 접어들고 있다는 지표들이 속속들이 나타나고 있다. 기업 매출액이 전반적인 성장세를 보이고 있고, 나스닥 기술주의 가치는 지난 2년 동안 27.6% 상승하여(2004년 말) S&P 500지수가 17.4% 상승에 그친 것과 비교된다. 그러나 이러한 회복세보다 더 빠르고 강하게 나타나고 있는 것은 소프트웨어기업들이 직면하고 있는 극심한 경쟁체제 현상이다.

앞으로도 세계 소프트웨어산업은 역사상 가장 극심한 경쟁의 시대를 맞이하게 될 것으로 내다보인다. 산업의 특성상 변화와 혁신을 성장의 기저로 삼고 있어 경쟁체제에는 익숙하지만, 범람하는 신기술 속에서 고객들은 보다 비즈니스 중심의 기술을 선호하고 있다. 중국, 인도 등과 같은 국가의 기업들도 빠르게 자리를 잡아가고 있다. 선진국가의 기업들도 오랜 침체기 끝에 빠른 통합화 시대를 맞이하여 점차 거대화되고 있으며, 보다 효율적이고 강력해지고 있다.

한편 IT 강국임을 자부하는 우리나라에서 국제 경쟁력을 갖춘 소프트웨어기업은 사실 많지 않다. 관련 업체의 난립과 저가 경쟁으로 출혈을 감내하고 있으며, 어렵게 개발한 소프트웨어는 제값 받기가 어려운 것이 국내의 현실이다.

미국 소프트웨어기업들의 글로벌 경쟁 전략 이슈


그렇다면 미국은 어떨까. 현재 세계 소프트웨어산업을 주도하고 있는 미국의 소프트웨어기업들은 그동안 다양한 산업 트렌드와 사건

들을 지속적으로 주시하며 이들이 갖는 전략적 시사점을 도출하기 위해 노력해 왔다. 미국의 소프트웨어산업협회라 할 수 있는 SIIA(SW & Information Industry Association)에서 조사한 최근 자료에 따르면, 미국 소프트웨어기업의 임원들은 고객들의 IT예산 수준, 소프트웨어의 서비스화, 라이선싱 모델 변화 등을 미래 성장 전략 수립 시 고려하는 주요 이슈로 꼽고 있다. 이 사실은 국내 소프트웨어기업들의 전략방향 설정에 시사하는 바가 크다. 미국의 주요 소프트웨어기업들이 이를 중심으로 미래 성장 전략을 세우고 있다는 것은 이들 이슈들이 향후 소프트웨어산업의 미래를 결정한다고도 볼 수 있기 때문이다.

구체적으로 살펴보면, 먼저 기업 규모와 관계없이 3/4이상의 소프트웨어기업들이 **고객 서비스 및 질 향상**을 기업 경영에 가장 큰 이슈로 꼽았으며 **전문 핵심 인재**를 보유하는 것 또한 모든 소프트웨어기업들에게 주요 이슈로 손꼽히고 있다. 전체 기업의 88%는 주요 인재를 보유하는 것이 가장 중요한 이슈라고 꼽았으며, 매출액 5억달러 이상의 대기업은 100%로 응답해 대기업일수록 인재확보를 중요하게 생각하는 경향이 큰 것으로 나타났다.

기술혁신은 하이테크 산업의 경쟁체제에서 승리하기 위한 가장 중요한 이슈이다. 미국의 기술 산업 종사자들은 신기술의 도입과 채택이 경쟁을 부추기는 가장 중요한 요소라고 꼽았다. 이들 하이테크 기업들은 기술혁신을 증진시키기 위해서 제품 제공 범위의 확장, 제품 및 서비스의 새로운 변형형 제공방식 개발, R&D분야의 지속적인 투자 등을 주로 행하고 있다.

또한 미국의 하이테크 기업들은 급변하는 시장 환경에 적응하고 경



쟁에 이기기 위한 전략적 포지셔닝을 강화하고 있다. 규모가 작은 기업들은 파트너십 제호를 전략방향의 우선순위로 꼽고 있는 반면, 규모가 큰 IT관련 제조기업들은 구조조정과 조직혁신을 우선순위로 꼽는다.

토종 SW 산업을 육성하기 위한 전략

소프트웨어를 고부가가치 산업으로 육성하기 위해서는 시장과 정부의 역할이 중요하다. 내수기반이 턱없이 부족했던 철강과 자동차 산업을 여러 가지 정책적 배려와 국민적 합의로 발전시켰던 것처럼 소프트웨어산업에 대한 시장과 정부의 역할이 재조명되어야 할 것이다. 특히 M&A와 R&D같이 시장에서 자연스럽게 이루어지기 어려운 부분에 대해서는 정부가 정책적으로 개입해 이끌어낼 필요가 있다.

자본 집약적이며 고부가가치 산업인 소프트웨어는 고용창출 등 얻어내기 힘든 부분이 있는 것이 사실이다. 그러나 소프트웨어는 지금 포기하면 향후 콘텐츠 산업까지 포기해야 할지도 모르는 위험요소를 안고 있다. 미래 지향적인 산업 특성을 감안해 당장 시급한 부가가치나 고용창출에 기대를 걸기보다 향후 시장에 나올 소프트웨어산업 전망이나 기대치를 면밀히 조명해 당장의 성과보다는 중장기 플랜을 만드는 것이 중요하다.

또 여러 요소를 통합해 새로운 시장을 창출하기 위한 인티그레이션 능력과 선진기업들의 기술 종속관계를 막기 위한 원천기술 확보도 시급하다. 기업에서는 유지보수료 문제를 개선하기 위한 끈기 있는 노력이 필요하며 분리발주제 정착을 통해 토종 소프트웨

어에 수익을 줄 수 있도록 해야 한다. 뿐만 아니라 시장 활성화를 위해 향후 공공기관 등에서 사용하는 소프트웨어를 국산으로 채택하여 국산 제품의 수요기반을 넓히고 중소·벤처기업과 대기업 간의 역학관계를 조정해 중소·벤처기업에 돌아가는 몫을 확대하는 것도 우리 소프트웨어산업을 육성하는 대안이 될 것이다.

고학력 청년실업을 해결할 수 있는 대안 중 하나인 소프트웨어는 차세대 국가 기반 산업으로 손색이 없다. 때문에 나라의 미래를 위해서라도 글로벌 시장에서 경쟁할 수 있는 최고 수준의 토종 소프트웨어기업이 반드시 탄생되어야 한다. 향후 정부의 실질적인 지원책을 기대하며 학교와 기업도 지속적인 연구개발을 통해 최고수준의 제품을 만들어 우리만의 소프트웨어산업을 일궈내야 할 것이다.