

IT분야 패키지형 해외진출 방안

김선배

정보통신국제협력진흥원 원장

요약

우리 IT산업은 연평균 19%의 성장세를 유지하며 국가 경제에 중추적 역할을 수행해 오고 있다. 그러나 최근 세계경제의 침체 및 중국 경제의 고성장에 따른 부담 등으로 인한 IT산업의 위기감이 고조되면서 수출품목 및 대상국가의 다변화와 그에 따른 차별화된 수출전략이 요구되고 있다. 이러한 차별화된 수출전략을 위하여 전략품목 및 국가에 대하여 대기업과 중소기업간, 산업간, 연계사업간 등의 다양한 IT분야 패키지형 해외진출 방안을 제시해 보고자 한다. IT산업은 앞으로도 우리 경제의 큰 버팀목으로 자리잡고 발전해 나아갈 것이며, IT분야의 패키지형 해외진출 방안이 일조를 해 나아갈 것이다.

구도는 국내 IT산업의 위기 요인으로 작용하고 있다. 전 세계적으로도 IT 분야의 생산 및 고용 불균형이 심화될 것으로 예상되는 가운데 다음과 같은 최악의 시나리오를 가정해 볼 수 있을 것이다. 먼저 세계 경제가 전반적으로 위축되고, 반도체나 디스플레이 같은 전자 상품이 사양 산업으로 전락하며, 중국이 한국 IT산업을 추월하여 전 세계 IT 생산 및 수출을 장악하여 국내 IT산업의 수출 기반이 일시에 무너지는 상황이다. 이 같은 상황이 현실로 나타날지 모른다는 우려 속에서 이제는 국내 IT산업의 지속가능한 성장을 위한 전략이 필요하다는 판단이 들며, 바로 지금이 한국 IT산업의 경쟁력 강화를 위해 체질 개선에 나서야 할 때로 보인다.

II. 국내 IT산업의 문제점

I. 국내 IT산업의 현 주소

국내 IT산업은 지난 5년간('02~ '06년) 연평균 19%의 수출 성장세를 유지하였다. 2007년 8월 현재 IT수출 규모는 전년 대비 13.6% 증가한 111억 4000만 달러로 잠정 집계됐으며, 이는 종전 최고치인 '06년 11월의 108억 8000만 달러를 9개월 만에 재 갱신한 수치이다. 이처럼 국내 IT산업은 꾸준히 성장세에 있지만, 안팎으로 여러 위기 요소가 존재하고 있음은 주지의 사실이다. 안으로는 생산, 고용, 소득 창출원으로서의 한계를 드러내고 있고, 부품소재 분야의 높은 대외 의존도와 해외 수출시장의 편중현상, 제조업 위주의 수출

그렇다면 지금의 현 상황이 어떤 점에서 문제라는 것인가? 본 고에서는 수출과 관련하여 다음의 세 가지 측면을 지적하고자 한다.

1. 수출국가 편중 문제

우리나라의 IT 수출국가 비중은 중국, 홍콩, 미국, 일본, 대만, 싱가포르 등 상위 5대국가에 대한 수출액이 전체의 65%에 달하며 독일, 멕시코, 영국, 말레이시아, 브라질을 포함한 상위 10대 국가에 대한 수출액도 전체의 80%대에 달할 만큼 수출국가의 편중 현상이 심하다. 지역적 편중현상도 심각한데, 수출 대상국 상위 10대 국가 중 동아시아 지역 국가는 중

국(홍콩), 싱가포르, 대만, 말레이시아, 일본 5개국으로 전체 IT 수출의 44%를 차지하고 있다. 특히 중국에 대한 수출 의존도가 높는데, 최근 낮은 인건비 때문에 중국으로 건너간 생산 라인에서 핵심기술이 유출되거나, 중국으로 건너간 기술이 한국으로 되돌아와 한국을 위협하는 '기술 부메랑' 현상은 국내 IT산업의 발전에 심각한 저해요인이 될 것이며, 이 같은 상황은 장기적으로 이들 시장에 대한 낙관론을 펼 수만은 없도록 만들고 있다.

<표 1> 우리나라 5대 교역국과의 IT교역 및 비중 추이
(단위: 백만불, %)

구분	수출	1996년	1998년	2000년	2002년	2004년	2006년
		수입	950(4.1)	1,102(5.4)	3,009(7.2)	4,205(11.7)	9,178(18.4)
중국	수출	3,943(10.3)	3,988(11.1)	7,890(12.5)	12,872(22.5)	27,657(29.5)	40,237(35.5)
	수입	950(4.1)	1,102(5.4)	3,009(7.2)	4,205(11.7)	9,178(18.4)	15,898(27.0)
미국	수출	11,039(28.7)	9,514(26.4)	18,079(28.6)	12,533(21.9)	16,863(17.9)	12,489(11.0)
	수입	7,650(33.0)	7,430(36.7)	11,745(28.2)	7,203(20.1)	8,421(16.9)	8,671(14.7)
대만	수출	1,305(3.4)	2,302(6.4)	4,841(7.7)	4,180(7.3)	5,643(6.0)	6,930(6.1)
	수입	1,277(5.5)	1,066(5.3)	3,367(8.1)	3,329(9.2)	5,367(10.8)	6,761(11.4)
일본	수출	3,955(10.3)	2,959(8.2)	7,121(11.3)	5,098(8.9)	7,264(7.8)	9,353(8.3)
	수입	7,269(31.4)	5,360(26.4)	10,716(25.7)	9,835(27.3)	13,724(27.6)	12,240(20.7)
독일	수출	2,256(5.9)	1,672(4.6)	2,703(4.3)	2,080(3.6)	5,114(5.4)	5,143(4.5)
	수입	502(2.1)	323(1.6)	566(1.3)	557(1.5)	936(1.9)	1,208(2.0)

* 자료: 한국정보통신산업협회, "정보통신산업통계연보"
* 중국은 홍콩 포함

2. 수출 품목의 편중 현상

2006년 기준으로 이동통신단말기(부분품 포함), 반도체(아날로그 IC, 디지털 IC 등), 패널(부분품 포함) 등 상위 3대 수출 품목의 비중은 70%에 달하며, 5대 품목의 비율은 80% 이상을 차지하고 있다.

<표 2> IT 3대 품목의 IT수출 및 전체 수출에 대한 비중 추이
(억불, %)

	1995	2002	2003	2004	2005	2006
IT 3대 품목 (A)	230.3	293.6	384.8	558.2	682.5	799.8
· 반도체	220.9	166.6	195.9	270.1	320.0	373.7
· 무선통신기기	9.3	122.6	172.3	244.6	260.8	257.8
· 디스플레이패널	0.0	4.4	16.6	43.5	101.7	168.4
IT 수출 (B)	317.2	(72.6)	571.3	(51.4)	705.8	(54.5)
(A/B, %)	936.8	(59.6)	1,023.3	(66.7)	1,133.9	(70.5)
전체수출 (C)	1,250.6	(18.4)	1,624.7	(18.1)	1,938.2	(19.9)
(A/C, %)	2,538.4	(22.0)	2,844.2	(24.0)	3,259.8	(24.5)

* 자료: 한국정보통신산업협회, 정보통신부
* ()안은 IT 3대 품목의 IT수출 및 전체 수출에 대한 비중(%)

이러한 수출 품목의 집중화 현상은 수출의 지역별 편중과 더불어 우리 IT산업의 문제점으로 지적되고 있다. 이미 휴대폰의 경우 생산 및 수출 감소세가 지속되고 있으며, LCD의

경우 국내 기업이 세계시장 1, 2위를 차지하며 경쟁우위를 확보하고 있으나 과잉공급에 따른 영업실적이 악화되고 있으며, 일본과 대만기업들이 합병, 합작, 특허공유를 통해 경쟁력을 높이고 있는 상황이다. 수출품목의 다변화를 위해서 IT 서비스업과 부품산업의 발전이 필요하며, 특히 고용창출 및 부가가치 극대화가 가능한 디지털 콘텐츠 및 SW분야의 수출을 확대하기 위한 노력이 필요할 것이다.

3. 대기업 중심의 수출 구조

현재 중소기업과 대기업의 수출비중은 87:13 정도로 대기업 수출비중은 증가하고 있으나, 중소기업의 IT 수출비중은 점차적으로 하락 추세이다. 중소기업은 국내 내수시장의 확대와 경기 활성화, 그리고 고용창출의 선순환 구조를 구축하는데 중요한 역할을 하고 있으나 IT산업 전반적으로 봤을 때에는 중소기업의 입지는 줄어들고 있다. 중소기업의 해외 진출이 부진한 이유 중 가장 큰 문제는 바로 정보 부족이다. 기존 산업과는 달리 IT산업은 고도의 전문화된 분야로 급속한 기술혁신을 특징으로 하며 기술과 시장 트렌드가 수시로 변화하여 자금력이 영세한 중소기업의 경우 정보 수집이 쉽지 않다.

<표 3> 대기업/중소기업 수출 비중
(단위: %)

구분	2003년	2004년	2005년	2006년 11월
대기업	83.4	85.3	86.9	87.2
중소기업	16.5	14.6	13.0	12.8

* 자료: IITA, 2006.12

III IT분야의 패키지형 진출 전략의 필요성

그동안 우리나라의 IT 관련 정책연구나 사업들은 단일 품목 및 국가에 대한 지원 정책과 개별적인 마케팅 컨설팅이 주를 이루고 있었다. 그러다 보니 관련 부처별로 개별적으로 수출지원 요구조사 및 정보 수집에 나섬으로서 동일 시장에 대한 분석 및 전략 마련에 부처 간의 노력이 중복되고 있다. 이는 예산 집행 측면이나 과제 이행에서도 비효율성을 나타낼 수 있다. 따라서 해외진출을 지원하는 통합정보의 제공과 통합 컨설팅 기능이 요구되며, 수출(제품 및 서비스

스), 금융 지원, 외교활동 등을 광범위하게 포괄하는 패키지형 수출 지원제도가 필요하다고 판단된다. 본 고에서는 앞서 언급한 IT 수출의 3대 문제점과 위와같은 문제점을 해결하기 위한 방안으로 'IT분야 패키지형 해외진출 방안' 을 소개하고자 한다.

원래 패키지란 내용물을 보호하기 위한 차원에서 고안된 개념으로 서로 강점을 가진 제품 및 서비스를 결합하여 일괄적으로 제공하는 개념으로 확대되고 있다. 같은 맥락에서 'IT분야 패키지형 해외진출 방안' 도 국내 IT제품의 해외진출을 지원하는 해외 로드쇼 개최 및 교육 지원, 경제 원조, IT 컨설팅과 같은 정부 차원의 수출지원 활동과 동종 간 또는 이종 간 동반진출, 그리고 대기업과 중소기업의 동반진출 방안 등이 패키지 범주에 포함될 수 있으며, 수출시장 다변화를 위해 거점국가를 중심으로 주변 국가로 시장을 확대하는 이른바 '도미노 진출 전략' 도 여기에 포함될 수 있을 것이다. 다음에서는 패키지 진출 전략의 다양한 유형을 살펴보고자 한다.

1. 대기업-중소기업의 패키지 진출 전략

전자정부 31대 로드맵 과제 중 전자정부 해외진출지원 주관기관인 정통부는 2006년 전자정부 마스터플랜수립 지원 국가로 인도네시아와 카자흐스탄을 선정하 후 베트남 등 7개국의 정보화계획 사전타당성조사(F/S)를 지원, 2003년 이후 총 29건을 수행하였으며, IT서비스 해외 수주로 65백만 불을 달성하였다.

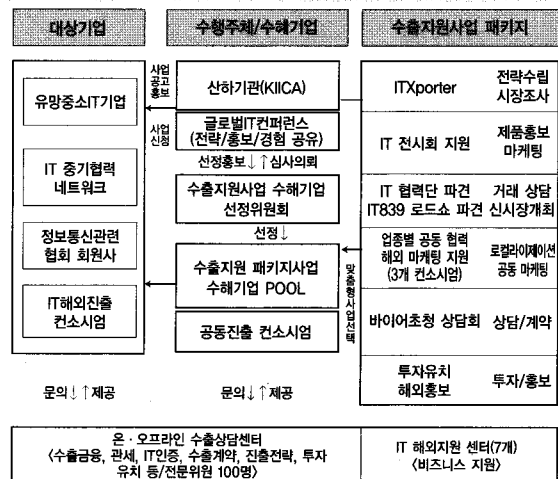
전자정부는 '선단형 SW 수출' 의 대표적 모델로 부상하고 있는데, '선단형 SW 수출' 이란 IT서비스와 패키지 SW를 별도로 분리하지 않고 하나의 결합된 서비스 모델로 나가는 것을 의미한다. 베트남과 파키스탄, 방글라데시 등 3개국의 중앙은행 금융전산화 사업을 모두 유치한 H정보기술의 경우 이지스 프로그램(Initiative for Global IT Solution Leadership, IGIS)을 통해 국내 우수 솔루션이 해외로 동반진출할 수 있는 기반을 마련하고 있다. 이지스 프로그램은 IT서비스 대기업과 전문 솔루션업체와의 협력을 통해 해외로 동반진출하는 프로그램으로 종합 IT서비스업체 주도로 시장개척과 마케팅을 수행하고 관련 중소 SW업체가 함께 프로젝트를 수행하는 이른바 '선단식 수출' 형 해외진출 모델의 하나이다. 지금까지 해외로 수출되는 전자정부에 국산

SW가 포함되지 않아 '무늬만 선단형 수출' 이라는 지적이 없지 않았으나 이 같은 해외 동반진출 전략을 통해 국내의 우수한 기술력을 지닌 중소기업이 해외에 진출하는 교두보를 확보할 수 있을 것으로 기대한다.

2. IT기업 해외수출 지원 패키지 서비스

정보통신국제협력진흥원(KIICA)은 IT분야의 국제협력과 해외진출지원을 위한 전문기관으로서 정보통신수출진흥센터(ICA)를 전신으로 하고 있으며, 2006년 10월 정보화촉진기본법 개정을 통해 2007년 IT수출 전담기관으로 출범하였다. 기존에는 행사중심의 국제협력을 추진해 왔으나, 현재는 국제협력을 위한 정책 및 제도의 조사연구, 글로벌 IT협력의제 발굴 등 국제협력 활동을 대폭 강화해 IT분야 국제협력 기관의 위상을 강화해 나가고 있으며, 특히 중소 IT업체들의 해외진출을 지원하는 다양한 사업들을 추진하고 있다. 국내 중소IT업체들이 해외진출 시 가장 큰 난관은 바로 정보의 부재로, 이를 해결하기 위해 IT수출정보데이터베이스를 통해 전 세계 65개국의 시장동향 및 트렌드, 정책 등을 서비스하고 있으며, 해외 IT컨설턴트를 통해 보다 정확하고 신뢰성 있는 현지 정보를 실시간으로 제공하고 있다.

현재 KIICA에서는 개별 수출지원사업의 연계 및 패키지화를 위해 수출지원 패키지화 프로그램을 개발 중이다. 즉 수출 지원대상 기업의 해외 진출을 포괄적으로 지원하기 위해 KIICA의 모든 사업과 역량을 결집하여 One-Stop으로 제공



(그림 1) KIICA의 수출지원 패키지화 워크 플로우

하는 것을 의미한다. 수출지원 패키지화 워크 플로우는 (그림 1)과 같다.

3. 거점국가를 통한 수출 확대 전략

최근 국내 IT 해외수출 유망 시장으로 떠오르는 지역으로 CIS와 남미지역을 꼽을 수 있는데, CIS(Commonwealth of Independent States, 독립국가연합)의 경우 대부분의 소비재 등을 전적으로 수입에 의존하고 있고, IT에 대한 투자 비중을 늘리고 있으며, 풍부한 천연자원을 확보하고 있어 매우 매력적인 시장으로 대두되고 있다. 특히 러시아와 카자흐스탄, 우크라이나는 경제 성장률과 소비재의 수입 의존도가 높고, 막대한 자원으로 소비 수준이 크게 올라가고 있는 반면, 통신 서비스 품질이 매우 열악하여 국내 IT기업의 수출 전략국가로 급부상하고 있다.

이중 카자흐스탄은 러시아 및 우크라이나 다음으로 IT 수출에 있어 가장 유망하다는 평가를 받고 있다. 최근 몇 년 동안 카자흐스탄의 IT 시장 성장률이 연평균 20%에 달하고 있고, 중앙아시아 5개국 중 카자흐스탄 시장이 전체의 73.9%의 비중을 차지하고 있으며, 앞으로 더욱 빠른 속도로 성장해 나갈 가능성이 높은 것으로 분석되고 있기 때문이다. 카자흐스탄의 IT 시장이 성장함에 따라 외국기업 진출도 확대되고 있는데, IBM이 지사를 개설한 데 이어 후지쯔 지멘스 컴퓨터도 알마티에 정식으로 지사를 개설한 바 있다. 국내 K사의 경우 러시아 연해주에서 NTC라는 현지 업체를 인수해 1위 업체로 성장시켰다. NTC는 연해주 이동통신 1위 업체로 올해 매출 1억달러 돌파가 예상되고 최소한 기업 가치가 5억달러를 넘는 것으로 평가받고 있다. 또한 WiBro의 3세대 이동통신 국제표준으로 채택된 것과 맞물려 우즈베키스탄에 진출했으며, 현재 카자흐스탄에도 진출을 타진하고 있다. 이처럼 CIS의 3대 시장인 러시아, 카자흐스탄, 우크라이나에 성공적으로 진출한 후 주변 국가로 연쇄적인 시장 진출을 꾀함으로써 해외시장 개척에 있어 상승 효과를 거둘 수 있을 것으로 기대한다.

4. 해외 자원개발을 위한 산업간 패키지 진출 전략

민간 건설 및 플랜트 기업을 중심으로 활발하게 이뤄지고 있는 패키지형 해외진출은 '패키지딜' 형태와 '유관 분야의 패키지형 진출'로 크게 나누어진다. 먼저 '패키지딜' 전략

은 개발업체가 진출 국가에 철도, 도로, 항만, 공장 등 산업 인프라를 건설해 제공하고 상대 정부가 현금 대신 자국이 보유한 천연 자원을 제공·교환하는 방식으로 개발 자금이 부족한 후진국은 비용부담 없이 인프라 건설이 가능하고, 건설 과정에서 자국 내 고용창출 및 기술이전 등 부수적인 경제효과를 확보할 수 있는 장점이 있다.

두번째로는 플랜트, 도로, 유전 등 서로 다른 분야를 패키지화하여 해외 시장에 진출하는 전략인데, 최근 아프리카 및 아시아의 개도국을 중심으로 국가 인프라를 구축하기 위해 자원개발과 플랜트 건설을 함께 추진하는 경우 관련 분야의 기업들이 공동으로 진출하는 사례가 이에 속한다. 일례로 나이지리아의 경우 유전개발과 발전소 건설, 그리고 철도 건설을 함께 추진하고 있는데, 120억 달러에 달하는 대규모의 건설공사를 수주하고 그와 연계해서 국내 기업이 유전을 확보하는 딜을 진행하고 있고, 방글라데시에서는 유전 탐광개발과 발전소 건설을 함께 진행하고 있으며, 또한 마다카스카르에서는 현재 세계 4위의 암바토비 니켈 광산에 국내 기업들이 투자하고 전력을 공급하는 열병합 발전소를 수주하여 현재 건설이 진행 중에 있다.

이처럼 부가가치가 높은 패키지형 자원개발 및 해외 플랜트 개발 사업에 진출하고자 하는 기업들의 정보 공유와 정부 지원의 실효성을 높여 민간기업의 해외투자과 진출을 활성화하기 위해 정부와 광진공을 중심으로 '광물자원 투자포럼'을 출범하였다. 이를 통해 우리나라가 풍부한 경험과 기술력을 가지고 있는 발전소 등 플랜트 건설을 자원개발과 연계하는 패키지형 자원개발 진출전략이 보다 적극적으로 추진될 것으로 기대되고 있다.

IV. 패키지형 진출 방안 예시

패키지형 진출 방안은 3대 수출 품목의 편중 문제와 특정 국가에 치우친 집중화 문제를 해소하기 위한 목적으로 도출되었다. 즉 대기업을 중심으로 수출이 활성화된 3대 수출 품목은 기본으로 유지하면서, 차세대 성장동력의 수출을 견인하기 위한 전략을 도출하는 것이다. 이같은 전략 마련을 위해 우리 원은 지난 3개월 동안 관련 협회 및 대학과 연계하

여 'IT분야의 패키지형 진출 방안' 마련을 위한 프로젝트를 수행하였다.

먼저 수출 전략품목으로 국내에서 시장성과 기술력이 검증되었고, 해외에서도 기술 우위를 점할 수 있는 역량을 확보하였으며, 대기업과 중소기업이 동반진출할 수 있는 품목을 중심으로 선정한 결과 WiBro, 전자정부, DMB, 홈네트워크/u-Home, 텔레매틱스/LBS, IT서비스(SI), u-City, 디지털 콘텐츠의 8대 품목이 수출 전략품목으로 도출되었다. 그 다음으로 수출 전략품목별로 해외진출을 위한 필요충분조건을 도출하여 Conformance Architecture Index를 개발하였고, Index에 근거하여 전략국가를 도출하였다. 마지막으로 전략국가 중 가장 우선적으로 선점해야 할 국가를 선정하여 거점국가로 명명한 후 거점 국가에 진출할 전략 품목의 동반 진출 전략을 제시하였다. 연구에서 제시한 수출 전략 품목과 거점국가는 다음과 같다.

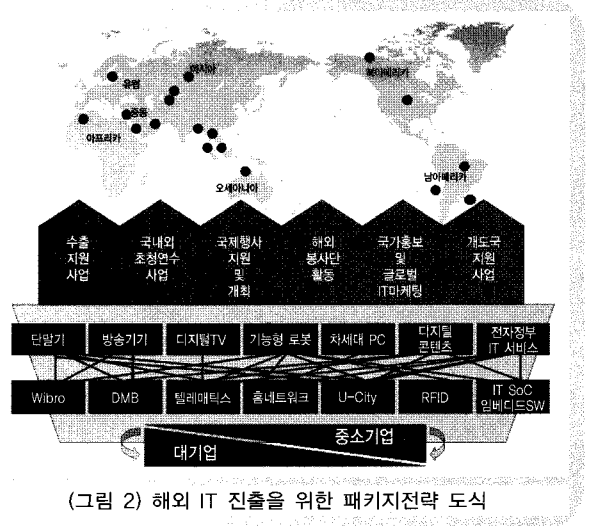
〈표 4〉 IT 수출 전략품목과 전략국가(거점국가)

지역	전략 국가	거점 국가	거점국가의 수출 전략품목	
			1차	2차
아시아	말레이시아, 인도 인도네시아, 싱가포르	말레이시아	WiBro, 홈네트워크	텔레매틱스, 전자정부
서유럽	이탈리아, 영국, 프랑스	이탈리아	DMB	텔레매틱스, 디지털콘텐츠
동유럽	러시아, 카자흐스탄 우즈베키스탄	러시아	WiBro, 홈네트워크, 전자정부	u-City
중남미	브라질, 칠레, 아르헨티나	브라질	WiBro, 텔레매틱스	전자정부
아프리카	알제리	알제리	u-City, 홈네트워크	
중동	UAE, 터키, 사우디아라비아	UAE	u-City, 홈네트워크, 텔레매틱스	

V. 결 론

본 연구를 통해 수출 품목, 수출 지역, IT기업의 해외진출을 지원하는 정부 지원정책 및 사업, 그리고 대기업과 중소기업의 동반진출을 아우르는 광범위한 형태의 패키지형 해외진출 방안이 제시되었다. 패키지 전략을 도식화하면 다음과 같다.

지면의 한계 상 연구 결과에 관한 폭넓은 내용을 다루지 못했으나, 본 연구가 IT 수출 시장 및 수출 품목의 편중을 개선하고, 해외진출 지원정책의 효과성을 높이기 위한 노력의



(그림 2) 해외 IT 진출을 위한 패키지전략 도식

일환으로 이루어진 연구라는 점에서 의의가 있다고 생각한다. 아무쪼록 IT 수출관련 정부 정책 지원의 실효성을 극대화하여 국내 IT기업의 해외 진출 기회를 넓히고, 산업 및 기업 간 협력을 통해 해외시장에 전략적으로 진출함으로써 국내 IT산업의 수출 경쟁력 강화와 IT산업의 성장으로 이어지는 선순환의 단초가 되길 바란다. 마지막으로 이 같은 노력이 타 부처의 관심을 이끌어 내고, 동반진출의 필요성에 대한 공감대를 형성하여 패키지 진출 전략이 우리 부처만이 아닌, 범 부처의 참여로 더욱 활성화되길 기대한다.

약 력



김 선 배

1969년 보성고등학교 졸업
1973년 연세대학교 경영학과 졸업
1991년 美國 뉴욕대 경영대학원 졸업 (MBA)
2006년 건국대 컴퓨터정보통신공학 박사 학위 취득
1996년 포항공대 기술혁신최고경영자과정 수료 (PAMTIP)
1999년 KAIST 최고정보경영자과정 수료 (AIM)
2001년 서울공대 최고산업전략과정 수료 (AIP)
2002년 서울상대 최고경영자과정 수료 (AMP),
KAIST 최고텔레콤경영자과정 수료 (ATM)
2004년 고려대 최고위언론과정 수료

1975년 ~ 1977년 한국외환은행 외
1978년 ~ 1986년 현대건설 - 기획관리실, 바레인지점/알코바지점 등 국제금융경리, 현지법인관리 차장
1986년 ~ 1993년 현대증권 - 국제부장, 뉴욕사무소장
1993년 ~ 1995년 현대정보기술 관리본부 재정담당 이사대우
1996년 ~ 1998년 현대정보기술 기획실장 겸 금융사업본부장(이사, 상무)
1999년 ~ 2000년 현대정보기술 경영지원본부장(사무)
2000년 ~ 2001년 현대정보기술 COO (전무)
2001년 현대정보기술 전무 대표이사(CEO)
2002년 ~ 2004년 현대정보기술 사장 대표이사(CEO)
2005년 ~ 2007년 한국정보통신수출진흥센터 원장
2007년 ~ 현재 정보통신국제협력진흥원 원장