

전자상거래지원센터 사업 활성화 방안에 대한 연구

A Strategic Reform Plan of Korean Electronic Commerce Resource Center

박경혜*

목 차

- I. 사업의 필요성과 목적
- II. ECRC 사업추진 개요
- III. 사업추진상의 문제점
- IV. 사업 차별화 전략 분석
- V. 결론

참고문헌

Key Words: e-비즈니스, 산업정보화, 정부지원사업, 전자상거래

Abstract

E-business including e-commerce boosts the competitiveness of corporations remarkably through the creation of new value added, positioning itself as the key to national competitive edge. Thus, advanced nations and international organizations such as WTO and OECD are structuring a positive support system for e-transformation. Korea also has been pushing for activating e-business at the government level since 2000. ECRC(Electronic Commerce Resource Centers) project is an efficient government initiative and inter-agency coordination in implementing e-Business policy for industry. This project has been sponsored by the MOCIE and operated through prime contracts with KIEC. ECRCs provide such services as educational training, technology transfer, consulting and information service related to e-Business for industry. They had given the digital opportunity demanded by industry from 1997 but in these days there are many other new e-business activating projects in Korea. This paper sought to study a strategic reform plan of ECRC.

* 충남대학교 경영학부 교수, kpark@cnu.ac.kr, (042)821-5578

I. 사업의 필요성과 목적

1. ECRC 사업의 배경

21세기는 정보기술과 인터넷을 기반으로 한 디지털경제시대로 급속히 전환하고 있으며 생산, 경영, 판매 등 기업활동 전반에 혁신적인 변화를 초래하고 있다. 선진국과 국제기구(WTO, OECD 등)에서는 e-비즈니스화를 위해 적극적인 지원체계를 구축하고 있으며, 우리나라도 발 빠른 대응을 해야 할 필요성이 있었다. 전자상거래의 경쟁력을 갖춘 기업에게는 기회가 주어지며 그렇지 못한 기업에게는 시장경제에 생존할 수 없는 위기가 도래할 것으로 예상되고 있으며 각 국가도 e-비즈니스화에 뒤질 경우 국가경쟁력의 격차가 더욱 커질 것으로 전망된다. 또한 급속하게 e-비즈니스화가 진전될수록 지역간·산업간 Digital Divide 격차가 e-비즈니스 활성화에 큰 걸림돌이 될 것이다. 이를 지원하기 위해 전국적 네트워크망의 필요성이 제기되었으며 e-비즈니스를 활성화하기 위해서는 기업체를 비롯하여 정부/공공부문 및 지역의 e-비즈니스가 동시에 활성화가 되어야 할 것으로 분석되었다.

‘전자상거래지원센터(Electronic Commerce Resource Center, ECRC)’ 사업은 전자상거래 및 e-비즈니스 관련 정부정책의 수행을 통해 인력양성, 컨설팅, 전자무역, 분쟁해결 등에 대해 신속한 확산과 정보제공을 지원하는 거점(Hub)에 대한 필요성에 대응하여 시작된 사업이다.

2. ECRC 사업의 목적

ECRC 사업 추진의 목적은 아래와 같이 요약된다.

- e-비즈니스 활성화 기반 구축의 확대
- 산업체의 e-비즈니스관련 인력양성, 컨설팅, 기술지원·정보제공 및 거래알선 등을 통한 정보인프라와 전자상거래 활성화 기반 구축 지원
- 정보통신기술의 발달과 글로벌 네트워크 인프라의 폭발적인 확산으로 지역 기업의 가치창출방식(e-Transformation) 변환을 위한 선도적 역할 수행
- 산업계의 e-비즈니스 심화단계로의 진입을 적극 지원하고 국가 생산성 고도화를 통해 국제경쟁력 제고, 지역간 Digital Divide 극복을 위한 전국적 e-비즈니스 지역거점기반 마련 및 네트워크망 구축
- 효율적, 체계적인 e-비즈니스 네트워크를 구축하여 e-비즈니스 환경이 열악한 지역의 e-비즈니스 확산 및 전국적으로 균등한 기회 제공
- 동시적인 e-비즈니스화 추진을 통한 지역 정보격차 해소 및 균등 발전
- 지역 특성에 맞는 e-비즈니스화 구축 및 지역경제 활성화 - 지방자치단체 및 지역 산학연과 연계하여 시너지 효과 창출
- 전국적인 산업의 e-비즈니스화에 필요한 기술정보, 효율적인 가이드라인 제공

II. ECRC 사업추진 개요

1. 추진 근거 및 설립취지

(1) 추진근거

ECRC사업의 추진은 「전자거래기본법」 제30조, 「동법 시행령」제15조, 「동법 시행규칙」제6조 내지 제8조에 근거하고 있다.

(2) 설립취지

ECRC의 설립 취지는 '국내 산업계의 전자거래와 이비즈니스 촉진을 위하여 실무인력양성을 위한 교육훈련과 전자상거래 관련 컨설팅, 기술지원/정보제공 및 거래알선 등을 통하여 지역의 정보인프라와 전자상거래 활성화 기반을 구축' 하는 것이다.

(3) 연혁

ECRC 사업은 1996년 6월에 정부의 '전자상거래 촉진방안' 이 수립되어 1996년 12월에 ECRC에 관한 법적근거(공업 및 에너지기술 기반조성에 관한 법률 제정)를 마련하였다. 1997년 3월에 수도권 3개 기관(중소기업진흥공단, 한국생산성본부, 한국무역정보통신)을 지정하였고 1998년 8월에는 거점지역(광역시) 포함 7개 기관을 추가 지정하였다. 1999년 2월에 전자거래기본법이 제정되므로서 ECRC 근거법률이 변경되었고 2000년 2월에 전

자상거래 활성화 종합대책이 수립되어 ECRC 사업의 확대를 계획하고 8월에는 37개의 ECRC를 추가 지정하였다. 2000년 9월에는 주관기관을 전자거래진흥원으로 이관하였고 2002년 9월부터 ECRC 2단계 3개년도 사업을 추진하고 있다.

2. 사업기간 및 사업추진체계

(1) 사업기간

ECRC 1단계 사업은 1997년 9월부터 2002년 8월까지 60개월에 걸쳐 추진하였고 2단계로 2002년 9월부터 2004년 말까지 28개월 사업을 추진 중에 있다.

(2) 사업추진체계

ECRC 사업은 산업자원부를 총괄기관으로, 전담기관은 한국산업기술평가원, 주관기관 한국전자거래진흥원 및 전국 35개 지정기관 및 수백개의 협력기관으로 구성된 사업추진체계를 가지고 있다.

(3) 연차별 투자실적

1단계 5개년도간 중앙정부 144억원, 민간부문 311억원 등 총 506억원이 투자되었고 2단계 3개년도중 2개년도간 중앙정부 100억원, 민간부문 약 500억원이 투자되었다.

Ⅲ. 사업추진상의 문제점

ECRC 사업을 통해 전자상거래와 e-비즈니스 관련 교육사업, 컨설팅 및 기술지원, 정보제공, 거래알선 및 지역특화사업, 홍보 및 전시회, 세미나 개최 사업 등을 통해 다양한 성과를 거두고 있으나 7개년도 사업을 추진한 현시점에서 새로운 문제점이 아래와 같이 대두되고 있다.

첫째 문제점은 ECRC 사업의 구체적 기능과 목표가 모호하다는 점이다. 간판사업이 없는 '백화점식' 사업 수행으로 ECRC의 정체성(Identity)과 구체적인 임무(Mission)이 모호하여 ECRC 사업 담당자의 업무수행이 과중하고 업무수행의욕의 저하를 초래하고 있다. 적은 예산으로 e-비즈니스와 관련된 모든 지원사업을 수행함으로써 어느 하나의 사업도 내실 있게 추진하기 곤란하다는 지적도 있다.

둘째 문제점은 e-비즈니스 거점기관으로서 기능 수행에 한계가 있다는 점이다. ECRC는 산업체의 e-비즈니스 활성화와 촉진을 위하여 정부가 전자거래기본법에 의해 설립한 지역의 e-비즈니스 거점기관들이나 부여 받은 기능에 비해 예산규모가 협소하고 정부의 지역에 대한 e-비즈니스 지원창구의 분산으로 e-비즈니스 거점기관으로서 역할을 수행하는데 한계가 있다. 지난 수년간 3만개 중소기업 IT화 지원사업, B2B 업종별 e-비즈니스 기반사업, 디지털사업단지 조성사업 등 각종 e-비즈니스 관련 중앙정부의 확산사업에 대한 지원창구 혼재로 인하여 ECRC 사업과 중복문제, 예산낭비 문제, 비효율적인 사업관리(사후관리) 등 문제가 발생하였다.

셋째 문제점은 사업추진체계의 부적절함이다. ECRC가 지역의 e-비즈니스 거점기관으로 자리매김하고 사업을 효과적으로 수행하기 위해서는 지자체의 참여와 협조가 매우 중요하나, 산업기술 기반사업 추진체계로는 지자체의 자발적인 참여를 이끌어 내기 곤란한 실정이다. 왜냐하면 산기반사업은 국가와 민간사업자간 협약체결에 의한 국가 주도 사업이어서 지자체의 경우 'Matching Fund' 방식에 의해 직접 사업참여는 없이 ECRC에 자금만 지원해주고 있다는 불만을 표시하고 있다.

넷째 문제점은 사업간 연계 및 ECRC간 공동협력력이 미흡하다는 점이다. 기업에 대한 컨설팅, 교육, 기술지도, 거래알선사업 등을 상호 연계하거나 집중함으로써 사업추진의 효과를 배가할 수 있으나, 실적 평가에 따른 예산배분을 감안하여 실적평가에 급급하여 단속적으로 사업이 이루어지는 면이 많다. 또한 매년 평가를 실시함에 따른 ECRC 참여기관 간 경쟁으로 인하여 실질적인 공동협력력이 미흡하다.

한편 동일 지역에 다수 ECRC가 지정되어 있어 사업추진에 따른 수요발굴의 어려움, 예산상 중복 지원으로 인한 예산낭비 및 지역안배 문제 등도 나타나고 있다. 예를 들어 경북 경산시에 경산상공회의소와 경북테크노파크 등 두 개의 기관이 ECRC로 지정되어 있고 광주광역시에는 전남대학교, 광주상공회의소, 광주전남테크노파크 등 세 개의 기관이 ECRC 사업을 수행하고 있다.

또 한가지 중요한 문제점은 2단계 3개년도 사업 이후의 진로가 불투명하다는 점이다. 1997년 사업개시 당시에는 전자거래/e-비즈니스 확산을 지원하는 유일한 정부추진 사업으로 출발하였으며 전자거래기본법 제정 시에도 설립근거를 명문화하

였으나 현재는 다수의 신규진입자(유사 기관 및 유사 사업)가 존재하고 있다. 또한 사업 대상 및 사업 영역에 있어 관련 기술·경제 환경과 정책 변화의 반영이 요구되고 있다.

IV. 사업 차별화 전략 분석

1. ECRC 사업의 SWOT 분석

ECRC 사업의 SWOT(Strength, Weakness, Opportunities and Threats) 분석 결과는 아래와 같이 나타났다.

(1) ECRC 사업의 강점과 약점

ECRC 사업의 강점(Strength)
<ul style="list-style-type: none"> - 전자거래기본법 상의 법적 근거 - 전자상거래, e-비즈니스 지원 정책사업의 축적된 경험(6개년도 시행) - 산업체 대상 전자상거래, e-비즈니스 지원 정책의 수요 및 공급 창구 - 참여정부의 국가균형발전 정책에 기여할 수 있는 전국네트워크
ECRC 사업의 약점(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> - 사업의 규모와 참여기관의 수에 비해 예산규모 협소 - 강력한 추진체계의 부재 및 잦은 변경 - 간판사업의 부재 및 ECRC 사업 표준화 실패 - 전자상거래, e-비즈니스 지원정책 창구 관련 부처간 이견

(2) ECRC 사업의 기회와 위협

ECRC 사업의 기회(Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> - 참여정부의 국가균형발전 정책 추진 - 지역의 자치역량 강화 및 지역혁신 네트워크 존중 - 산업체 대상 전자상거래, e-비즈니스 지원 정책의 수요 확대 - 지역산업 활성화를 위한 산학연관 협력 요구 증대
ECRC 사업의 위협(Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - 신규진입 유사사업, 유사조직 다수 - e-비즈니스 지원정책 단일창구로서의 산업체의 인지도 저하 - 산업기술기반조성사업으로서 계속여부 불투명

(3) SWOT 분석을 통한 전략 도출

ECRC사업의 SWOT 분석을 통해 강점과 약점, 기회와 위협의 두 축을 중심으로

- 강점을 기회에 활용하기 위한 전략
- 강점으로 위협을 극복하기 위한 전략
- 약점을 극복하고 기회를 활용하기 위한 전략
- 약점을 극복하고 위협을 극복하기 위한 전략에 대해

아래 표와 같이 도출하였다.

강점	기 회	기 회
강점	<ul style="list-style-type: none"> - EC/e-Biz지원의 지역 거점화 - 사업의 특성화 및 전문화 - 산학연 협력체제 구축 	<ul style="list-style-type: none"> - EC/e-Biz 지원의 지역 거점화 - 역할 및 사업영역의 재정적 - 신규사업부문의 발굴
약점	<ul style="list-style-type: none"> - 사업추진체계의 재정비 - 역할 및 사업영역의 재정적 - 정책사업과 연계 협력 	<ul style="list-style-type: none"> - 사업추진체계의 재정비 - 사업의 특성화 및 전문화 - 신규사업부문의 발굴 - 정책사업과 연계 협력

2. 경쟁세력 모형에 따른 전략 분석

(1) 경쟁세력 모형

경쟁세력 모형(Five Force Model)은 Michael Porter 교수에 의해서 제시된 경쟁우위 전략 도출을 위한 대표적인 모형이다. 경쟁세력 모형에서는 산업이나 기업의 경쟁우위(competitive advantage)를 다음과 같은 5개 요인을 중심으로 도출할 수 있다.

- 경쟁자와의 경쟁
- 수요자의 협상 능력
- 공급자의 협상 능력
- 신규진입자의 위협
- 대체품의 위협

ECRC 사업에 경쟁세력 모형을 적용하여 사업의 '경쟁자', '수요자', '공급자', '신규진입자', 대체

품'을 정의하고 경쟁우위 전략과 서비스 차별화 전략을 도출하고자 다음과 같이 시도하였다.

ECRC의 경쟁자, 수요자, 공급자, 신규진입자, 대체품은 아래와 같이 분석된다.

- 경쟁자: EC/e-비즈니스 전문 민간업체, 대학, 연구소 및 유관기관
- 수요자: 산업체, 정부 및 공공기관 종사자, 일반인(예비창업자, 학생 등 산업예비인력, 전자상거래 사용자 등)
- 공급자: 정부, 참여기관(산학연 공공기관, 지방자치단체 등), 참여 전문가(강사, 컨설턴트, 시스템 전문가 등)
- 신규진입자: 유관 사업(중소기업 IT화, e-비즈니스 전문인력양성, 조합정보화지원, 밀집지역정보화기반구축, 중소기업 사이버쇼핑몰 지원, 업종별ASP 보급확산, 소기업네트워크, 각종 정보화 교육 및 인력개발 사업 등), 유사 조직(지역정보지원센터, 정보화혁신컨소시엄, 중소기업정보화지원단 등)
- 대체품: 정부 정책 변화, e-learning 지원센터

ECRC 사업에 경쟁세력 모형을 적용하면 ECRC 사업은 사업의 성격상 정부정책의 변화를 경쟁세력으로 간주할 수는 없으므로 대체품의 위협은 논의 대상이 아니나 신규진입자의 위협에 대한 대처 및 경쟁자와의 경쟁 능력, 공급자와의 협상능력, 사용자와의 협상능력을 높이는 것이 필요한 것으로 분석된다.

(2) 경쟁세력 요인별 대응 전략

경쟁세력 요인별 대응 전략(SWOT분석 도출 전략을 중심으로)은 아래와 같다.

- 수요자와의 협상 능력 향상
- ECRC의 역할 및 사업영역의 재정의
- 사업의 특성화 및 전문화

- 경쟁자 및 신규진입자와의 경쟁 능력 향상
- 사업추진체계의 재정비
- 신규사업부문의 발굴
- 정책사업과 연계협력

- 공급자와의 협상 능력 향상
- EC지원의 지역 거점화
- 산학연 협력체제 구축

(3) 대응전략별 실행방안

각각의 대응전략별로는 아래와 같은 실행방안들을 도출할 수 있다.

- 사업추진체계의 재정비
- 구조개혁 방안 도출
- 지자체 등 유관기관 협력 유도
- EC지원의 지역 거점화
- 지역 EC지원창구 일원화

- 수요와 공급 창구역할 강화
- 지역, 권역별 네트워크 구축

- ECRC의 역할 및 사업영역의 재정의
- 전자거래기본법상의 역할 확대
- 사업 대상 및 영역의 재정의

- 사업의 특성화 및 전문화
- 지정기관별, 지역별 특성화 사업 발굴
- 기존 사업부문의 전문화

- 신규사업부문의 발굴
- 신규사업 수요조사 실시
- 신규사업 발굴

- 정책사업과 연계협력
- 관련 정책사업들과 역할 재분담
- 관련 정책사업들과 공동협력
- 공동추진 신규사업 발굴
- 산학연 협력체제 구축
- 참여기관간 공동협력 강화
- 지역 혁신클러스터의 중요 역할 담당

V. 결 론

ECRC 사업의 비전은 아래와 같이 요약된다.

첫째, EC/e-비즈니스 확산 및 정착을 위한 전국 협력네트워크로서,

둘째, EC/e-비즈니스 확산 지원을 위한 수요와 공급의 창구역할을 담당하며,

셋째, 정보화 확산에 따른 산업간·지역간

Digital Divide 극복을 선도하고,

넷째, 지자체 및 지역 유관기관과의 공동협력으로 지역경제 활성화에 기여하며,

다섯째, 정부 정책의 시행에 참여하는 전문성 있는 산·학·연·관 지원체제를 구축하는 것이다.

ECRC의 임무는 참여정부의 지역균형발전시대

에 맞는 전자거래/e-비즈니스 지원 통로역할로서 ECRC의 지원대상은 산업체, 정부 및 공공기관 종사자, 일반인(예비창업자, 학생 등 산업예비인력, 전자상거래 사용자 등) 등이며 전자거래/e-비즈니스의 추진주체에 따른 분류상 사업대상은 B2B 뿐만 아니라 B2E, B2C, G2B, G2C, 국제 전자거래/e-비즈니스 등을 지원한다. ECRC의 사업영역은 전자거래/e-비즈니스와 관련한 교육훈련, 기술지도, 경영자문, 정보제공, 거래알선 및 기타 산업자원부장관이 정하는 전자거래/e-비즈니스 확산 지원사업이며 전자거래/e-비즈니스 및 산업정보화의 지역균형확산을 위하여 지역별 전자거래정책협의회 등이 위탁하는 사업도 담당할 수 있을 것이다.

ECRC 사업을 활성화하기 위하여 전략적으로 ECRC의 향후 진로를 모색하고 지역의 전자상거래를 활성화할 수 있는 사업 아이템과 산화연을 연

계한 사업 아이템을 발굴하기 위해서는 우선적으로 사업추진체계 재정비, EC/e-비즈니스 지원의 지역 거점화, 역할 및 사업영역의 재정의, 사업의 특성화 및 전문화, 신규사업부문 발굴, 정책사업과 연계협력, 산화연 협력체제 구축 등의 실행 과제들을 추진하여야 한다.

ECRC 사업의 활성화를 위해서는 사업 대상(고객) 및 사업 영역(서비스)에 대한 명확한 재설정과 관련 기술·경제 환경 진보의 반영이 요구되며 정부 정책의 변화에 따라 지속적인 변신을 꾀하여야 할 것이다.

향후 ECRC의 진로를 모색하는 과정에서 추진주체 및 추진체계의 재구성 및 구조개혁(restructuring), 사업 명칭 및 역할(임무)의 변경, 타 사업과의 통합 또는 사업종료 및 지정해제에 이르기까지 폭 넓은 검토가 요구된다고 하겠다.

참고문헌

1. ECRC, 『ECRC 1단계 5개 년도 사업결과보고서』, 한국전자거래진흥원, 2002.
2. ECRC, 『ECRC 사업추진에 따른 사업별 우수 지원 및 컨설팅 성공사례』, 한국전자거래진흥원, 2003.
3. 박경혜, 『전자상거래지원센터 사업 활성화방안 연구 보고서』, 충남대학교 경영경제연구소, 2003.
4. 산업자원부, 『2003 e-비즈니스 백서』, 산업자원부/한국전자거래진흥원, 2003.
5. 전자거래기본법, 2002.
6. 전자거래기본법시행령, 2002.