

27.

수출용 소프트웨어 국제화·현지화 시험과 컨설팅 서비스로 국산 소프트웨어 수출경쟁력 제고

“소프트웨어가 세상을 집어 삼키고 있다(Software is eating the World)”는 세계적인 벤처투자가 마크 앤드리슨의 말에서 실감하듯 세계 소프트웨어 시장은 유사 아래 어떠한 산업보다 역동적인 성장을 거듭하고 있다. 우리나라로 소프트웨어 기업들의 부단한 해외진출 노력과 정부의 지속적인 지원에 힘입어 국산 소프트웨어의 글로벌 시장 진출은 큰 폭으로 확대되고 있으며, 약 70%에 이르는 소프트웨어기업이 수출을 계획하고 있는 것으로 조사됐다. 하지만 우리 소프트웨어산업의 수출 실적은 아직 기대에 미치지 못하고 있는 실정이다. 2017년 기준 소프트웨어를 제외한 ICT 제품의 총생산 대비 수출 비중은 47%였으며, 여기서 소프트웨어가 차지하는 비중은 17%에 불과했다. 규격만 맞으면 세계 어디에서든 바로 사용할 수 있는 하드웨어 제품과는 달리, 소프트웨어 제품은 수출 대상국의 고유한 컴퓨팅 환경에 적합하도록 재개발하는 현지화²⁾(Localization) 작업을 거쳐야만 사용이 가능하기 때문에 소프트웨어 수출이 저조할 수밖에 없었다. 소프트웨어 현지화를 위해서는 개발단계부터 국제화³⁾(Internationalization)를 구현하여 수출대상국의 특성을 손쉽게 반영할 수 있는 구조로 개발해야 하나, 국내 소프트웨어기업들은 내수용 제품을 먼저 개발한 후 이를 수출 대상국에 맞춰 현지화함에 따라 많은 비용과 다양한 오류로 인한 제품 신뢰도 저하로 수출에 어려움을 겪는 경우가 빈번했다.

2) SW 현지화(L10N, Localization): SW제품과 사용자 문서를 특정 지역의 언어, 문화, 컴퓨팅 환경 등에 적합하게 개발하는 것

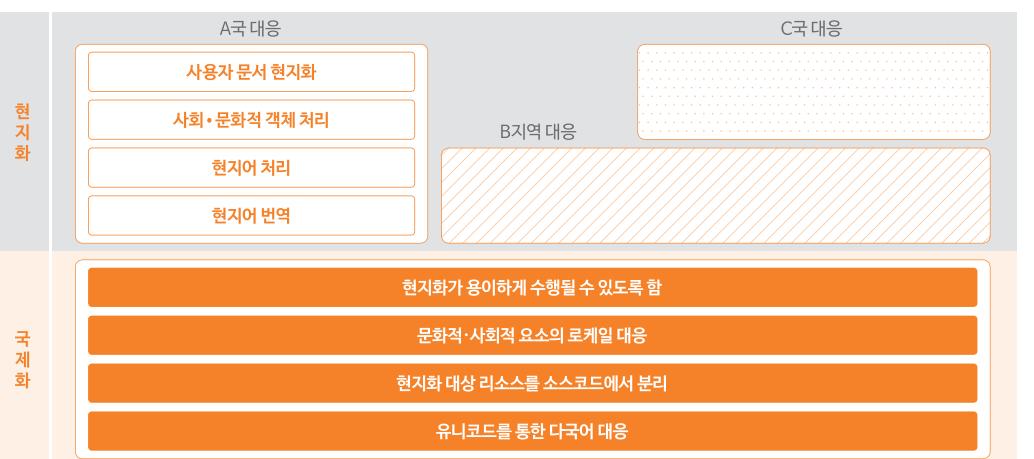
3) SW 국제화(I18N, Internationalization): SW제품이 특정 지역이나 언어에 종속되지 않게 설계 및 개발하는 것

소프트웨어 수출의 핵심 지원기관으로 부상

2009년 TTA는 소프트웨어 수출기업의 소프트웨어 국제화 및 현지화 관련 애로사항을 해결하고, 글로벌 시장 진출을 지원하기 위해 정부 지원을 받아 ‘수출용 소프트웨어 국제화·현지화 시험 및 컨설팅 서비스’를 시작했다. 그러나 이러한 서비스가 실효성 있는 지원책으로 발전하기 위해서는 소프트웨어 국제화·현지화 개발 프로젝트 경험이 있고, 현지 언어를 원어민 수준으로 구사하며 현지 컴퓨팅 운영환경에 정통한 인력이 필요하다. 하지만 소프트웨어 국제화라는 용어 자체가 생소하던 당시 국내 상황에서 이러한 요건을 갖춘 인력을

구하는 것은 쉬운 일이 아니었다. 또한 글로벌 소프트웨어기업이 이미 20여 년 전부터 소프트웨어 국제화·현지화를 연구해왔던 데 반해, 국내에서는 유사한 연구조차 거의 이루어지지 않아 우리 실정에 맞는 콘텐츠를 확보하는 것부터 어려움을 겪을 수밖에 없었다. TTA는 2009년 7월부터 6개월간, 수출용 소프트웨어에 대한 국제화·현지화 지원 체계를 구축하기 위해 내부의 시험 분야 연구원과 외부 현지화 전문가로 구성된 전담반을 꾸렸다. 이를 기반으로 소프트웨어 현지화를 위한 국제자격증 취득, 업계 전문가 초빙 강연회를 꾸준히 개최하면서 국내 기업 실

● SW 국제화와 현지화



정에 맞는 국제화·현지화 콘텐츠 개발에 집중했다.

그 결과, 일본 수출용 소프트웨어를 위한 현지화 가이드라인을 개발하고 23건의 현지화 시험 및 컨설팅을 수행하는 성과를 달성할 수 있었다. 이와 함께 소프트웨어 국제화·현지화 시험 및 컨설팅 지침서 개발을 통해 향후 업무 추진을 위한 안정적인 체계 마련에도 성공했다. 이후 현지화 시험 대상 지역을 일본뿐만 아니라 중국(2014년), 미국(영어)(2016년)과 같이 단계적으로 확대해 갔다.

중소 소프트웨어기업을 위한 현지화 테스트베드도 일본을 시작으로 중국, 미국, 동남아 지역까지 확대 구축하였으며, 기업의 자체적인 소프트웨어 국제화·현지화 개발 역량 향상을 지원하기 위한 ‘소프트웨어 국제화 및 현지화 개발 가이드’, ‘소프트웨어 국제화 시험 가이드’를 시작으로, ‘미국(영어)/일본/중국/동남아/유럽 현지화 개발 가이드’ 등을 지속적으로 개발하여 보급했다.

그 결과 2017년 말 104개 기업의 259개 제품이 소프트웨어 국제화·현지화 서비스를 이용했으며, 누적 수출액은 1,750 억 원에 달하고 있다. TTA는 또한 NIPA, KOTRA, 한국SW 산업협회, 한국데이터진흥원 등 유관기관의 소프트웨어 수출 지원 사업과 연계하여 국내 소프트웨어기업의 해외 진출 시, 국산 소프트웨어의 글로벌 품질 경쟁력 향상에 기여하는 등 활발한 활동을 펼침으로써 소프트웨어 수출 지원사업의

핵심 기관으로서의 위상을 높여가고 있다.

국산 소프트웨어의 글로벌 시장 진출은 선택이 아닌 필수이며, 앞으로도 수많은 스타트업, 중소 소프트웨어기업의 해외 시장 진출을 위해 소프트웨어 국제화·현지화 서비스와 컨설팅을 이용하게 될 것으로 예상된다.

이에 대비해 TTA는 더욱 수준 높은 컨설팅 콘텐츠 개발, 현지화 테스트베드 확대 구축, 가이드라인의 지속적 업데이트 등을 통해 글로벌 품질 경쟁력을 갖춘 국산 소프트웨어가 글로벌 소프트웨어 시장에서 종횡무진 활약할 수 있도록 지속적으로 지원해 나갈 것이다.



● 수출용 SW 국제화·현지화 시험 및 컨설팅 설명회(2009. 9. 22)