

소기업형 ASP의 성공적 확산 전략 "Back to the Basic"

2004. 11. 27

박상혁 (진주산업대학교 전자상거래학과)

강태경 (진주국제대학교 경영정보학과)

ASP Revolution (1)

• As-Is vs. To-Be

1단계

BUY IT

- 핵심: 소프트웨어 직접 구입/구축
- 정부: 중소기업 정보화 지원사업
- 시기: 1990년대 말 - 최근

2단계

ASP

- 핵심: 애플리케이션 서비스 제공
- 정부: 소기업네트워크지원사업
- 시기: 2001.09~2004.12

3단계

Web Service based ASP

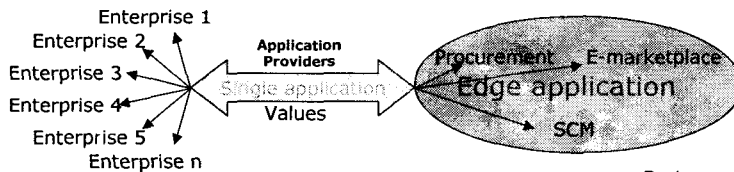
- 핵심: On Demand 서비스
- 정부: ?
- 시기: 2005.01~

- 대규모 사업자에 의한 고정된 ASP운영
- 고객 중심의 개별화된 서비스 불가능

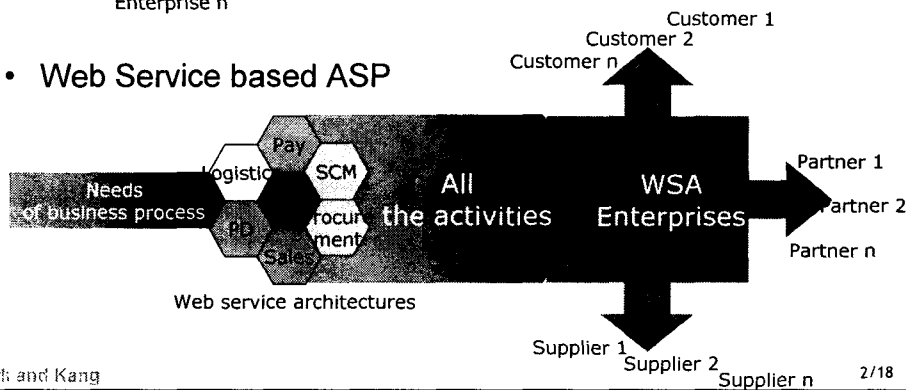
- 개개의 응용 서비스를 웹 서비스로 제공
- 다양하고 특화된 고객 주문형 ASP가능

ASP Revolution (2)

- 전통적 ASP



- Web Service based ASP



Park and Kang

Government Support for ASP(1)

- 소기업네트워크지원사업 개요

- 사업목적: 300만 소기업에게 ASP기반의 e-비즈니스 환경을 구현할 수 있도록 하여 비용 절감 및 생산성 제고 유도
- 사업기간: '01년 ~
- 지원형태
 - 소기업 방문 교육 시 교육비 지원(7시간 1회 기준 13만원 지원)
 - 사업자 컨소시엄의 비즈니스 모델 개발비 지원 50% 이내에서 보조
- 지원규모 (정보화 촉진기금, 단위: 억 원)

구분	'01	'02	'03	'04
ASP사용자교육	120	36	92	90
BM모델 개발	55	-	200	55
사업관리, 홍보	10	4	23	29
계	185	40	315	174

Park and Kang

3/18

Government Support for ASP(2)

• 소기업네트워크지원사업 실적

- 초기 투자비용 없이 비교적 저렴한 월정액 (2천원~10만원)만 지불하도록 하여 25만 5천여 개 소기업의 참여를 유도
 - BM서비스는 ASP방식으로 개발 및 보급하여 소기업정보화에 대한 기반을 마련

<소기업네트워크 지원 가입자수, 사용자수 추이>

구분	01년	02년	03년	04년7월
가입 기업수 (누적)	159,673	242,088	365,580	474,000
사용 기업수 (누적)	105,865	146,658	166,225	255,055

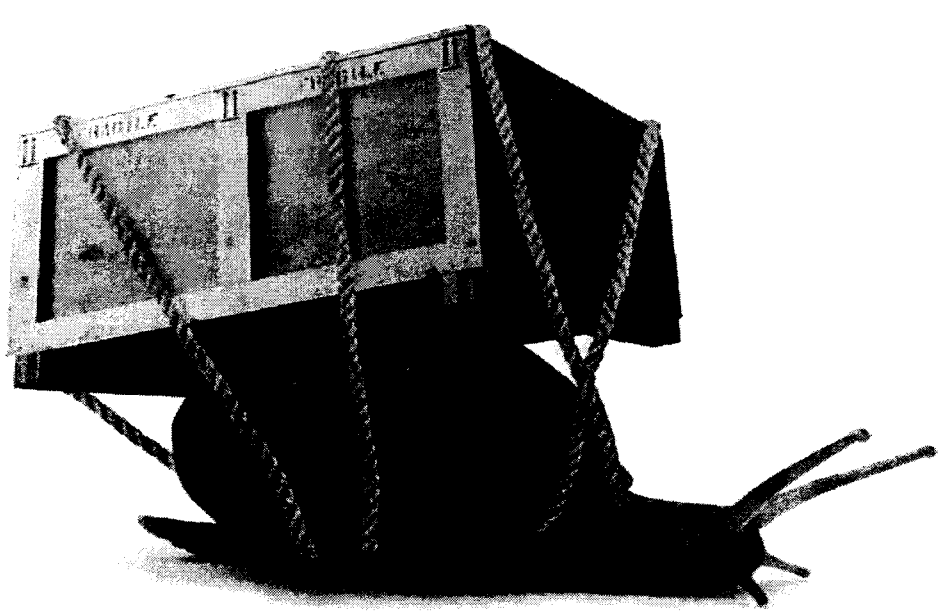
- 방문교육을 통해 정보화 교육의 기회를 제공함으로써 소기업의 정보화 마인드 제고
 - 2004년 4월말 정보화 교육을 지원 받은 소기업은 144,758개 업체로 전체 300만 소기업의 4.8%를 지원
- 카센터 등 39개 업종에 대한 소기업형 비즈니스 솔루션의 개발·보급을 통해 소기업 정보화 추진기반을 확충

Government Support for ASP(3)

• 소기업네트워크사업에 대한 평가 (기획예산처)

- 성과
 - 39개 업종에 대한 소기업형 비즈니스 솔루션을 개발함
 - 소기업네트워크 사업은 ASP방식으로 '04. 7월 25만 5천여 소기업 정보화를 지원하여 중소기업 정보화의 초석을 마련함
- 문제점
 - 소기업네트워크 사업은 제공되는 SW패키지가 확실적으로 제공되어 소기업의 다양한 요구를 충족시키는데 한계가 있음
 - 실수요자도 아닌 소기업에 대한 교육비 집행관리상의 문제점(감사원 지적사항, '03.6)들이 제기됨
- 향후 개선방안
 - 웹 서비스를 통해 수요자의 요구에 맞는 맞춤형 서비스를 제공
 - 소기업 정보화 사업의 고도화
 - 교육비 지원은 30만 소기업 정보화('04년말 달성 전망)달성이라는 성과를 기반으로 민간 자율 확산 유도차원에서 중단할 계획임

Crisis of ASP(1)



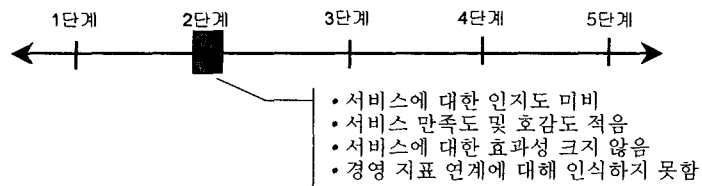
Park and Kang

6/18

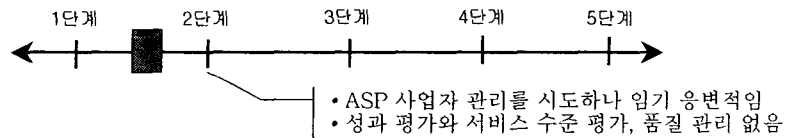
Crisis of ASP(2)

• 중소기업의 ASP 서비스 만족도

- ASP 서비스 활용도



- ASP 서비스 관리능력



(Source: 한국전산원, 중소기업 정보화 현황 및 ASP 서비스 만족도 조사, 2003. 12)

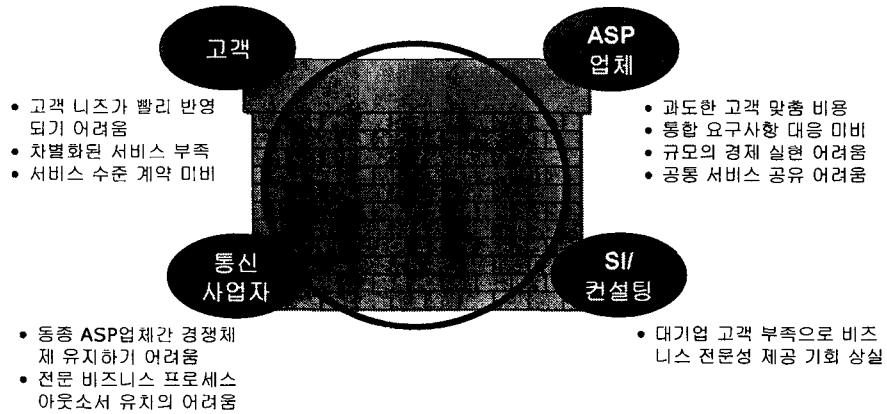
Park and Kang

7/18

Crisis of ASP(3)

• ASP의 위기

- 순수 ASP 사업자 줄어들
- ASP 사업자의 수익구조 불투명
- 고객에게 가치전달 실패



Park and Kim

8/18

Back to the Basic(1)

• Red Queen's Rule

- Alice: "우리나라에서는 이렇게 오랫동안 열심히 달리면 어딘가에 가 있어야 하는데요."
- Red Queen: "거기는 느린 나라구나. 여기서 있는 힘을 다해 달려야 제자리에 머물 수 있단다."

Lewis Carroll
Through the
Looking-Glass



• Back to the Basic

- "살아가는 동안 마주치는 수많은 문제에 대한 수많은 대안들 가운데 가장 안정적이고 정확한 대안은 간단한 진리에 근거를 둔 것이다."
(Charles Dickens)
- 어떻게 중소기업에 사랑 받는 ASP를 개발하고 전달할 것인가?

Where to go

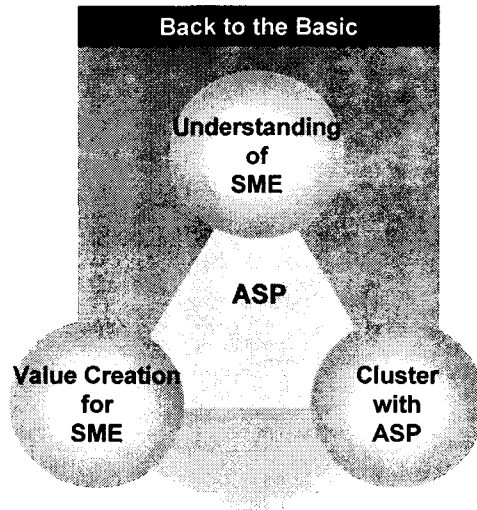
How to get there

Park and Kim

9/18

Back to the Basic(2)

- How to get there



Park and Kang

10/18

Understanding of SME

- 충족되지 않은 욕구의 발견
 - 중소기업에 대해 “연민의 정”을 가져라
 - 충족되지 않은 욕구는 중소기업을 불편하게 함
 - 현재 중소기업이 가지고 있는 불편사항은 한두가지가 아님
 - 이론에 근거하여 변화의 지속성을 판단하라
 - 허망된 유행과 지속적인 기회를 구분하기 위한 이론적 무장이 필요
 - ASP는 또 다른 유행인가 아니면 기회인가?
- 초기 수용층과 주류 수용층 사이의 캐즘(chasm) 인지
 - 초기 수용층은 혁신을 사랑한 계층임에 반해, 주류 수용층은 보수적이고 변화를 싫어함
 - ASP가 초기 수용층에 성공적으로 도입이 되었더라도, 주류 수용층에는 실패할 가능성이 있음

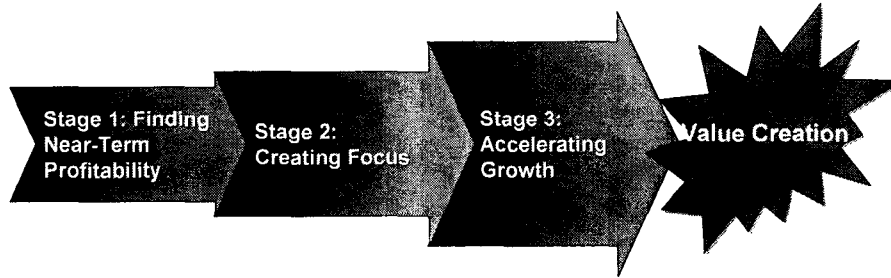
Park and Kang

11/18

Value Creation for SME(1)

- ASP 이행전략

- ASP는 철저히 고객의 가치창출에 초점 맞추어야 함



(Source: John Hagel III, Out of the Box, 2003)

Value Creation for SME(2)

- Premise of Successful ASP Diffusion

마인드

- ASP의 추진은 기술의 문제가 아니라 사업 및 전략에 관한 문제
- 궁극적 목표는 '완벽한 시스템'이 아닌 '기업가치 극대화'
- CEO의 사업비전과 전략이 기술, 시스템에 선행해야

단계적 접근 (유연성)

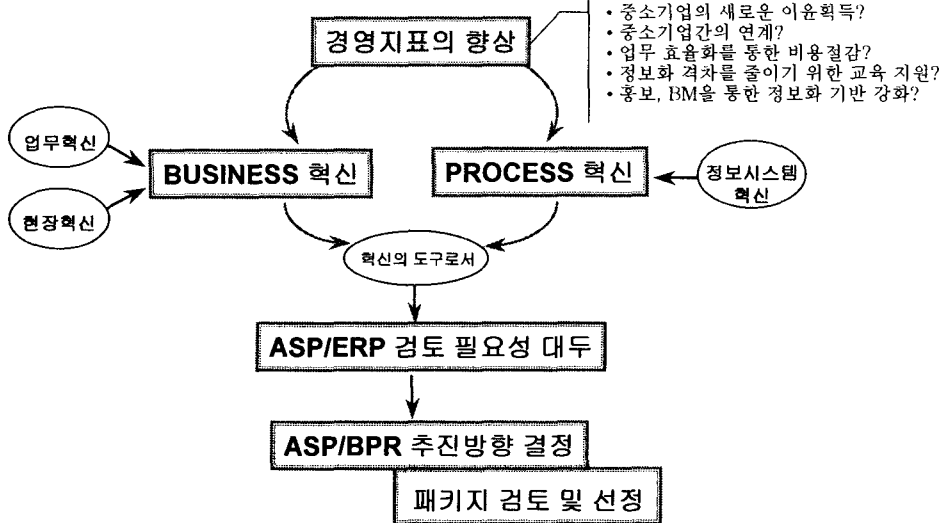
- 장기비전과 단기성과의 조화
- 사업전략에 맞추어 ASP 시스템 적용
- 단계적, 지속적 개선
- 단기성과 창출을 통한 자신감 및 동기부여
- 전체와 부분의 조화 (맹목적인 Grand plan 지양)

기업문화 및 관련 메커니즘 확립

- ASP를 뒷받침할 기업문화 개발, 확립
- 적절한 성과평가, 보상 시스템 등 확립

Value Creation for SME(3)

• ASP with BPR

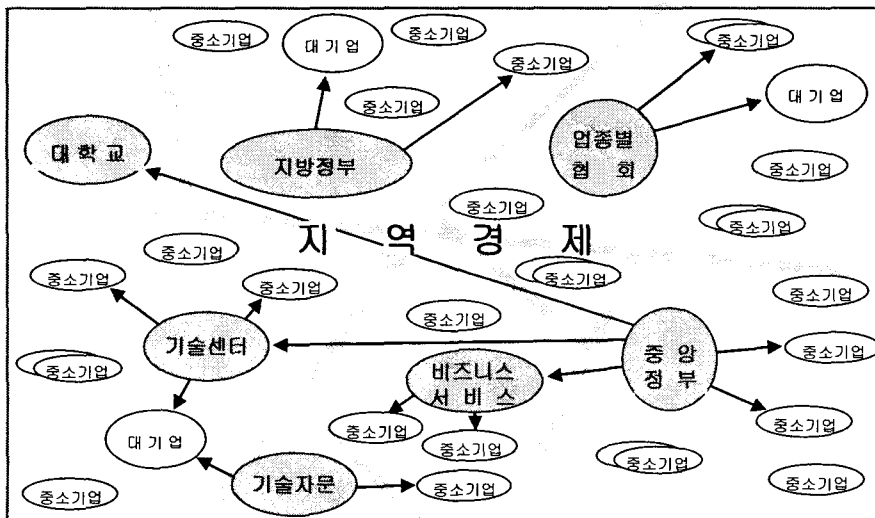


Park and Kang

14/18

Cluster with ASP(1)

• Close Cluster

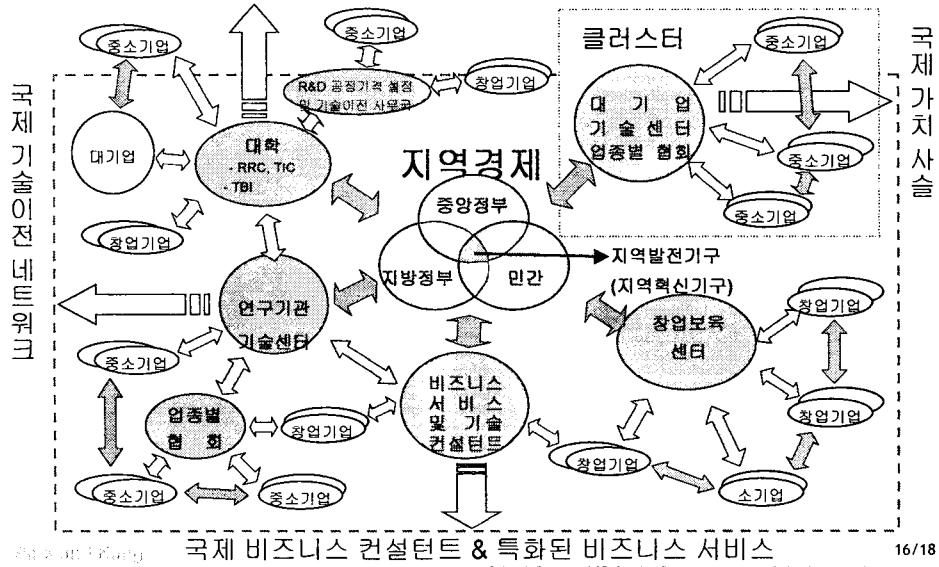


Park and Kang

15/18

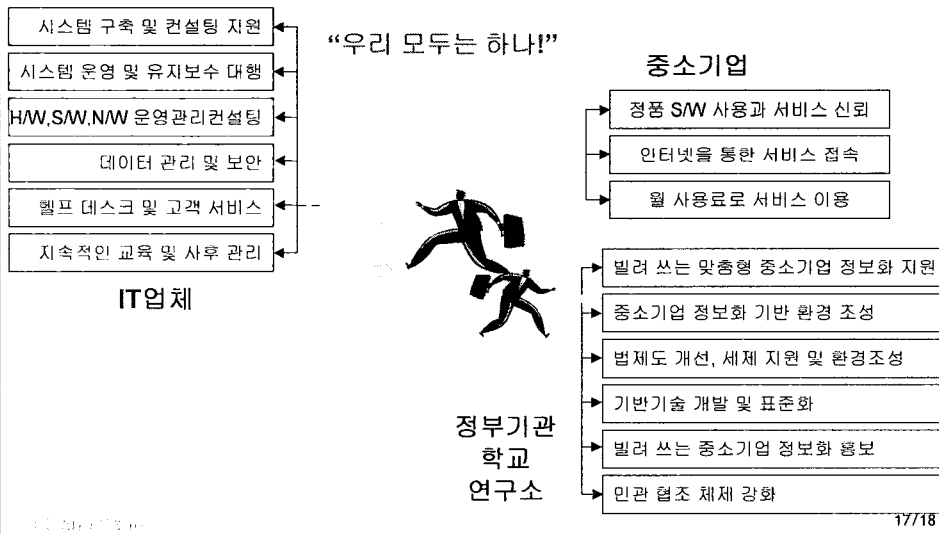
Cluster with ASP(2)

• Open Cluster with ASP



Cluster with ASP(3)

• 산학연이 연계된 ASP의 추진



Model of Networked Enterprise

The proposed model of a networked enterprise combines a company's position being part of several business networks with its needs organize along cross-company business processes

