

## SI산업의 뉴 패러다임 정립 : 21C형 고부가 전략산업으로의 전환

- 한국 SI학회 창립총회(2002년 6월 25일) 기조강연 내용을 중심으로 -

오 해 진\*

### Establishing New Paradigm of Korean SI Industry : A Shift to 21C Highly Value-added Strategic Industry

Hae-Jin Oh\*

먼저 앞으로 SI산업 발전에 지대한 공헌을 하게 될 SI학회의 설립을 축하하는 이 자리에서 기조연설을 할 수 있는 영광을 주신 SI학회 김현수회장님, 국회 과학기술정보위원장 김형오의원님을 비롯한 정부, 단체, 학계, 업계 관계자 여러분께 감사의 말씀을 드립니다. 개인적으로나 LG CNS의 대표이사로서 이 자리를 매우 자랑스럽게 생각하는 바입니다. 또한, 바쁘신 가운데에서도 SI학회 설립을 축하하기 위해 이 자리에 참석해주신 모든 분께 감사의 말씀을 드립니다.

#### SI산업의 현황

불과 2~3년 전만 해도 각 SI업체들이 보도자료를 발송할 때 회사의 이름 앞에 '시스템 통합 전문업체'라는 말을 붙였고 언론에서도 관련 기사를 다룰 때마다 SI에 대한 개념 설명을 포함했습니다. 하

지만, 이제는 업계 및 일반인들에게도 SI의 개념이 익숙해졌습니다.

이는 외형적인 성장에서도 알 수 있는데 2001년 말을 기준으로 SI관련단체에 등록된 기업체가 1,200여 곳에 달하며 올해의 SI시장은 10조에 육박합니다. 1980년대 후반 국내에 처음으로 그 개념이 도입된 이후, SI시장은 눈부신 성장을 거듭해온 것입니다.

또, 컨설팅업체나 하드웨어, 소프트웨어 벤더들도 SI시장 진입을 선언하고 있으며 해외 SI업체들도 국내 시장 진출을 이미 시작했거나 준비하고 있습니다. 또한, 국내 SI업체들은 해외시장 개척을 위해 많은 노력을 하고 있습니다. 이는 SI시장의 매력도가 그만큼 증가했다는 것을 의미합니다.

시장 상황의 변화와 함께 IT에 대한 고객들의 생각에도 많은 변화가 있었습니다. IT는 더 이상 비즈니스의 보조수단이 아니라 핵심 역량으로 받아들

\* LG CNS 대표이사

여깁니다. 이에 따라 SI 기업의 서비스 제공 범위도 프로그램 개발과 시스템 통합에서 컨설팅, SI, SM, 아웃소싱까지 고객이 요구하는 모든 서비스를 제공하는 방향으로 변화하고 있습니다. 다시 말해 SI산업이 한단계 성숙함으로써 새로운 패러다임으로 전환해야 할 필요성이 요구되고 있습니다.

만약, 이에 적절히 대응할 준비를 하지 못한다면 과거의 많은 산업이 그랬듯이 한꺼번에 주저앉을 것입니다. 하지만, 우리가 이 위기를 성공적으로 극복한다면, 오늘의 주저처럼 SI산업이 새로운 패러다임을 정립하고 고부가가치 전략산업으로 자리매김하리라 확신합니다.

이제부터 우리가 이런 변화의 시기에 어떻게 대응해야 하는지 말씀 드리고자 합니다. 물론, 여기 계신 모든 분들이 익히 알고 계시는 내용이겠지만 오늘 이 자리를 빌어 다시 한번 확인하는 시간을 갖고자 합니다.

## 과제 1 : 컨설팅 능력 향상

가장 먼저 이야기하고 싶은 것은 컨설팅 능력을 향상시켜야 한다는 것입니다. 앞서서도 말씀 드렸듯이 IT가 비즈니스의 보조수단으로 여겨졌던 과거와는 달리 지금은 고객들이 IT를 기업의 전략적 수단으로 사용하고 있습니다. 또, 정보화의 확산은 기존 업무 프로세스는 물론 조직체계까지 변화시키고 있으며, 나아가 기업 및 산업의 형태마저 바꾸고 있습니다.

기업들은 어떻게 고객만족도를 제고하고 우수고객을 확보 할지, 어떻게 하면 보다 빠르게 신제품을 출시하고, 원가를 절감할지 등 수많은 문제를 안고 있는데 이에 대한 해결책으로 IT를 절실히 필요로 합니다. 따라서, SI 기업은 그들이 원하는 시스템을 만드는 것이 아니라 문제에 대한 분석부터 이를 처리할 시스템 구축, 그리고 운영까지 모두를 통합해서 제공하는 새로운 서비스를 제공해야 합니다.

이를 위해 SI는 IT 컨설팅과 함께 경영컨설팅 능

력도 확보해야 합니다. 문제는 뛰어난 컨설팅방법론과 전문 컨설턴트를 보유하기 위해서는 막대한 투자와 충분한 시간, 그리고 많은 노력이 필요하다는 것입니다. 또, 이런 노력에 대한 대가를 충분히 받지 못하는 것이 우리의 현실입니다.

여기에, 외람되지만 잠시 저희 회사의 예를 들겠습니다. LG CNS는 1991년부터 컨설팅분야 육성을 시작해 현재는 200명에 달하는 비즈니스 컨설턴트를 보유하고 있으며 과거의 합작회사였던 미국 EDS의 방법론과 15년의 SI사업 경험을 집약해 저희만의 독자적인 컨설팅 방법론도 가지고 있습니다.

200명의 컨설턴트들은 각 산업의 전문가들이며 높은 학력과 외국계 컨설팅회사 근무를 포함한 충분한 경험을 갖고 있습니다. 우리는 이들에게는 Entru Consulting Partners라는 독자적인 브랜드를 부여했으며 외국계 기업들 못지않은 급여를 지급하고 있습니다.

하지만 고객들에게 받는 이들의 대가는 소프트웨어 개발자의 대가와 동일합니다. 외국계 컨설팅 회사에는 작게는 수십억, 많게는 수백억의 돈을 아낌없이 지불했던 고객들이 국내 SI산업계에는 역차별하고 있는 것이 현실입니다.

더욱 안타까운 일은 ISP를 수주하면 본 사업 수주 확률이 높아진다는 이유로 SI업체간 수주 경쟁을 벌이면서 우리가 스스로의 가치를 더욱 떨어뜨리기도 합니다. 따라서, SI 기업은 컨설팅 역량 강화는 물론 적절한 대가를 받을 수 있도록 고객을 설득하고 덤핑을 배제하는 등의 노력이 무엇보다 중요한 일입니다.

고객의 잘못된 요구에 더 이상 끌려가는 SI는 살아 남지 못합니다. 고객 산업의 이해를 통해 고객의 요구를 개발하는 것은 물론 각종 IT 솔루션에 대한 장단점을 분석하고 최적의 IT를 구축함으로써 고객 비즈니스의 혁신을 이끌어내는 것이 우리 SI의 역할입니다. 궁극적으로는 SI기업 전 임직원이 비즈니스 컨설턴트가 되어야 합니다. IT 컨설팅은 물론, 경영컨설팅 능력을 보유하지 못하는 SI기업은 결국 단순 인력공급업체로 전락하고 말 것임

니다.

## 과제 2 : IT Outsourcing

우리의 두 번째 과제는 본격적인 IT 아웃소싱입니다. 국내 SI 기업들 대부분은 그룹의 계열사 산실을 통합하는 아웃소싱으로 시작되었습니다. 하지만, 10년이 훨씬 지난 지금도 진정한 IT 아웃소싱 사례는 손으로 꼽을 정도입니다.

이는 고객의 데이터가 아웃소싱 기업을 통해 외부로 유출될 수 있다는 불안과 구조조정에 대한 IT 담당 직원들의 불안감 때문입니다. 하지만, 보안 사고의 대부분은 SI 기업이 아닌 내부 임직원들에 의해 발생합니다. 또한, 아웃소싱이 구조조정이나 해고를 의미하는 것은 아닙니다.

오히려, IT 아웃소싱은 컨설팅, SI, SM 모두를 전문가에게 맡김으로써 고객은 자신의 핵심 비즈니스에 모든 역량을 집중할 수 있도록 해줍니다. 또, 시스템을 가장 잘 아는 전문가가 운영까지 맡음으로써 담당자들의 교육, 유지보수 등을 위한 비용을 크게 절감할 수 있습니다. 또한, IT 아웃소싱을 맡은 SI 기업이 안정된 수익을 통해 지속적인 투자활동을 함으로써 고객에게 제공하는 서비스의 질도 높아질 수 있기 때문입니다.

IT 아웃소싱의 활성화를 위해서는 고객과 SI 기업 간의 신뢰는 물론 둘 간의 계약 방식도 달라져야 합니다. 업무의 수준과는 상관없이 투입되는 인원을 기본으로 이루어지는 계약은 서비스의 수준 및 인력들의 품질 저하 등의 문제를 발생시킬 수 있습니다. 따라서, 단순히 투입된 인력 기반의 계약이 아니라 서비스의 범위와 그 품질수준 등을 자세히 명시하는 SLA 등을 통한 계약방식을 도입해야 합니다. 최근 대형 SI기업을 중심으로 고객별 상황에 맞는 SLA 표준을 설정하고 몇몇 고객들과 성공적으로 계약을 체결하는 등 긍정적인 사례들이 나오고 있는 상황입니다.

고객들은 아웃소싱을 자연스럽게 받아들일 것이며 얼마 지나지 않아 SI, SM을 포함한 IT 아웃소

싱은 대부분의 계약방식이 될 것입니다. 세계적인 추세를 보아도 공공기관을 포함한 대부분의 고객들은 IT 아웃소싱을 바탕으로 SI기업과 계약하고 있습니다. 이를 사전에 대비하는 SI기업들만이 성공하리라는 것은 당연한 일입니다.

## 과제 3 : 전문 협력업체의 육성

세 번째 과제는 SI산업의 기반 강화를 위한 전문성을 가진 협력업체의 육성입니다. SI는 산업의 특성상 솔루션개발 전문업체, 패키지 전문업체, 하드웨어 공급업체, DBMS/미들웨어 등 특수한 분야의 업체 등 많은 협력업체와의 도움이 있어야만 비즈니스가 이루어집니다. 따라서, 이들이 제공하는 제품이나 서비스의 품질이 향상될 수 있도록 지원하는 일도 SI의 중요한 역할입니다.

아직까지는 외국업체들에 비해 국내 업체들의 역량이 부족하지만 실력이 뛰어난 업체들에게는 제휴 관계를 강화하거나 재정적인 혜택을 주는 등의 계속적인 지원이 있다면 빠른 성장이 가능하리라고 봅니다. 이미 몇 개의 분야에서는 세계적인 수준을 가진 업체들도 있습니다.

이런 측면에서, SI업체가 직접 패키지나 솔루션을 개발하는 것은 그다지 바람직하지않다고 생각합니다. 국내 전문 업체들에게 기회를 제공하지 못한다는 측면 뿐만 아니라 고객에게 최선의 솔루션이 아닌데도 자신이 개발했다는 이유로 강요할 우려가 있기 때문입니다.

앞에서도 밝혔듯이 SI가 개발해야 할 전문 영역은 컨설팅, SI, SM, 아웃소싱 등입니다. SI기업들도 자신의 핵심역량에 노력을 집중하고 나머지는 아웃소싱을 통해 협력업체의 역량을 키워야 합니다. 이는 SI산업 기반을 강화하는 것이며 결국에는 SI산업의 발전에 큰 도움이 될 것입니다.

## 과제 4 : SI 산업의 해외 진출

SI산업이 21세기 전략산업으로 전환하기 위한 네

번째 과제로는 해외진출이 될 것 같습니다. 2~3년 전부터 시작된 해외진출의 노력은 이미 성공적인 사례를 만들고 있습니다. 비록, 미국이나 유럽 등 IT선진국에 직접 진출하기에는 우리의 역량이 부족한 것이 사실이지만 중국, 일본, 동남아, 북유럽 등의 시장은 우리 기업들의 진출이 충분히 가능합니다.

다시 한번 저희 회사의 사례를 이야기하겠습니다. LG CNS는 필리핀과 중국 베이징에 현지 법인을 두고 있으며 중국 광저우, 텐진에 현지 업체와 합작법인을 설립했습니다. 또한, 사우디 아라비아, 중국의 다른 지역에 추가로 합작법인 설립을 앞두고 있습니다. 특히, 이미 설립된 합작법인은 물론 앞으로 설립될 합작법인까지 모두 LG CNS의 기술과 경험에 대한 로열티를 받을 예정입니다.

이는 국내 업체의 기술과 경험이 해외에서도 충분히 인정 받을 수 있다는 사실을 증명하는 사례가 될 것입니다. 제가 직접 해외에 나가서 경험한 결과도 마찬가지입니다. 우리보다 뛰어난 역량을 가진 세계적인 업체들은 우리의 타겟 시장에까지 1류 전문인력을 투입할 여력이 없습니다.

또, 세계적인 소프트웨어 개발 인력을 자랑하는 인도의 경우에는 미국 업체들의 하청에 의한 업무 경험밖에 없어 SI사업 전반을 수행하는 능력은 우리에게 뒤집니다. 일본의 기업들도 SI기술과 경험만은 우리보다 뛰어나다고 할 수 없습니다.

따라서, 우리가 충분히 준비하고 적극적으로 노력한다면 해외시장 진출은 당연히 성공할 수 있습니다. 이를 위해 가장 먼저 해야 할 일은 시장의 특성을 파악하는 일입니다. 그리고, 우리가 무엇을 수출하는 가를 분명히 해야 합니다.

패키지 솔루션이나 하드웨어는 이미 세계적인 업체들이 장악하고 있는 만큼 그다지 매력적인 시장이 못됩니다. 1명을 1년 동안 외국에 파견하는데 2억원의 비용이 소요되는 인력을 수출하는 것도 그리 바람직하지 못할 것입니다.

따라서, SI기업은 SI자체를 수출해야 성공할 수 있습니다. 우리가 가진 것은 SI방법론과 기술, 그

리고 국내에서 개발하고 경험한 솔루션을 활용한 컨설팅과 SI사업 자체입니다. 따라서, 이를 그들에게 전수하고 이에 대한 대가를 받는 것이 이상적인 방법입니다. 이는 지식정보화사회에서 최고의 부가 가치를 얻는 수출이 될 것입니다.

## 과제 5 : 사업제도의 개선

마지막으로는 정부에 바라는 부분입니다. SI산업 발전을 위해 정부가 직접 나서서 적극적인 도움을 주시길 부탁드립니다. 국내 SI시장에서 가장 큰 부분을 차지하는 것은 공공 SI시장입니다.

하지만, 기업들이 가장 낮은 수익성을 보이는 곳도 역시 이 시장입니다. SI기업들의 지나친 경쟁때문이기도 하지만 이를 방지하고 품질 위주의 정보 시스템을 구축할 수 있도록 정부의 정책과 제도의 개선이 절실히 필요한 실정입니다.

예를 들면 정부가 주도하는 SI프로젝트의 상당 부분이 가격에 의해 사업자가 결정되고 심지어는 예산의 50%도 못 미치는 가격으로 계약이 되는 경우도 있습니다. 이를 통해 만들어지는 시스템은 결국 더 많은 추가 예산이 투입되거나 제대로 사용하지 못할 수도 있습니다.

국민의 세금을 아껴서 사용하는 것은 당연히 정부가 해야 할 일입니다. 하지만, 공공프로젝트의 실패는 예산의 낭비는 물론 국민의 불편을 가져오는 막대한 피해를 초래하게 되는 만큼 신중을 기해야 합니다.

정부는 작년 말 SI 산업을 10대 수출 전략상품으로 선정할 바 있습니다. SI기업들이 해외에서 성공하기 위해서는 국내의 기반이 튼튼해야 합니다. 공공프로젝트에서 정당한 대가가 지급되어야만 최고의 시스템을 구축할 수 있으며 이 시스템을 해외에 수출 할 수 있습니다.

다행히도 최근 정부가 SI사업자와의 계약제도 개선과 세제 지원 등을 SI 산업 발전을 위한 개선활동을 진행하고 있습니다. SI 산업 수출은 지식정보화산업의 특성상 자원의 투입이 적은 고부가가치

수출입니다. 정부의 적극적인 지원을 통해 SI가 성공적인 수출을 이뤄낸다면 이는 국가의 발전에 크게 기여하는 일이라고 확신합니다.

## 맺으며

SI 산업은 다른 산업에 비해 짧은 역사를 가지고 있지만 어떤 산업보다 빠르게 성장해 왔습니다. 하지만, 그 이면에는 여러 가지 부족한 부분들도 많은 것이 사실입니다. 특히, 지금까지 SI에 대한 연구활동은 산업의 성장속도에 비해 늦었던 것이 사실입니다. 따라서, 오늘 새롭게 출발하는 SI학회

의 역할은 무엇보다 중요하다고 생각하며 이에 대해 많은 노력을 기울여 주실 것을 부탁드립니다.

오늘 이 자리를 시작으로 SI기업과 정부, 그리고 오늘 탄생한 SI학회 등 모두가 힘을 합쳐 SI산업이 고부가 전략산업으로 발전하기를 진심으로 바라는 바입니다.

긴 시간 동안 경청해주신 여러분께 다시 한번 감사의 말씀을 드리고 SI산업 관계자 모든 분들의 건승을 기원하며 오늘의 기조연설을 마칩니다.

감사합니다.

## ◆ 저자 소개 ◆



오 해 진 (hjoh@lgcns.com)

서울대학교에서 상학과를 졸업하고 최고경영자과정을 수료하였으며 2001년 한국해양대학교에서 명예 경영학박사 학위를 수여받았다. 그리고 (주)LG-EDS 시스템 부사장을 거쳐 현재 (주)LG CNS 대표이사 사장으로 재직 중이다. 출간한 저서로는 '기업문화를 바꿔야 지식경영이 산다' (21세기 북스)가 있으며 한국 CIO포럼 회장, 한국 정보산업연합회 부회장, 한국경영정보학회 부회장, 전자상거래 표준화 통합포럼 서비스기술위원회 회장 등을 겸임하고 있다.