"돌파구 마련 쉽지 않다"

▶▶▶ 국내 경기의 침체로 인해 IT 진영도 직격탄을 맞고 있다. 기업들은 대규모 프로젝트를 연기하고 있으며 도입이 예정돼 있던 애플리케이션에 대한 검토 기간도 길어지고 있다. 이와 같은 상황으로 인해 관련 시장의 성장도 둔화세를 보이고 있다.

지난 9월 초 한국IDC는 올해 국내 기업용 소프트웨어 시장이 1천325억원 정도 될 것이라고 밝혔다. 지난해 관련 시장이 1천294억원이었다는 점을 감안하면 소폭 확대됐지만 성장률 측면에서는 5%에도 미치지 못하는 저조한 실적이다. 애플리케이션에 대한 투자 둔화세는 그 만큼 국내 설비 투자가 제자리를 맴돌고 있다는 것을 보여준다.

기업용 애플리케이션 시장 성장률 '둔화'

이런 둔화 속에서도 올해 기업용 애플리케이션 업계는 수출 주도 기업들의 지속적인 IT 투자와 협력 업체들과의 긴밀한 협업 체제 구축, BPM 솔루션의 두각, 소프트웨어 유지 보수요율 현실화, 정보통신부의 ASP(Application Service Provider) 사업 육성 등으로 요약해 볼 수 있다.

세계 경쟁력을 확보한 대기업들의 경우는 여전히 설비 투자에 공격적으로 나서고 있지만 그 이외의 그룹들에서 설비 투자에 상당히 조심스럽게 움직이고 있다. 전기, 전자, 기계, 철강, 자동차와 같은 업종이나 관련 협력사 등에서는 IT 부문에 대한 투자가 지속되고 있지만 그 외 내수 기업들은 정반대의 상황이다.

기업용 애플리케이션 시장에서 눈에 띄는 것은 바로 이런 수출 주도형 기업과 내수 위주의 기업간 편차가 두드러지고 있고, 점차 심화되고 있다는 점이다. 여기서 한가지 흥미로운 것은 수출 주도형 기업들은 자사 위주의 정보화에서 벗어나 협력사와의 긴밀한 협업 구축에 관심을 기울이고 있다는 것.

삼성그룹은 하청업체라는 용어 자체를 없애버리고 협력사라는 말을 전 계열사에서 사용하도록 하고 있고, 그에 맞는 시스템 구축에 눈을 돌리고 있다. 포스코의 경우 PI 프로젝트에서 성공한 이후 협력사와의 SCM(Supply Chain Management) 구축에 매진한 결과 최근 시장 분석 기관인 AMR리서처가 발표한 'ARM 리서치 서플라이 체인 톱 25'에서 국내 기업으로는 유일하게 우수 기업으로 선정됐고, 세계 철강기업에서도 유일하게 선정됐다.

ERP 구축 이후 관련 기업들이 SCM 분야에 매진해 협력사와의 긴밀한 협업과 공조를 통해 원가를 절감하고, 원자재에 대한 흐름 파악으로 시장 변화에 유연하게 대응하고 있다는 것을 보여주는 사례다.

또 한전의 경우도 협력사들이 ASP(Application Service Provider) 형태의 ERP 도입을 강권하고 있다. ERP를 도입하지 않는 기업과는 이제 거래도 하지 않겠다는 것으로 투명화가 또 하나의 기업 경쟁력이라는 점에서 각 부분 선발 업체들이 협력사의 정보화를 견인해 나가는 흐름이 지속되고 있다.

BPM 솔루션 두각

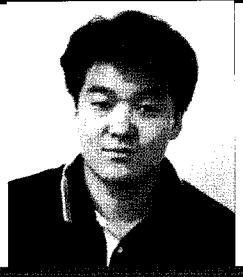
저성장의 기조 속에서도 올해 기업들이 가장 큰 관심을 가진 것은 BPM(Business Process Management) 솔루션이다. BPM 솔루션은 기존의 업무 프로세스를 재정립하고, 또 지속적인 모니터링을 통해서 프로세스 혁신을 단행한다는 측면에서 기업들의 주목을 받았다. BPM은 특정 산업군을 떠나 모든 업무에 적용될 수 있다.

기업들이 BPM에 주목하는 이유는 초기 IT 시스템 도입 이유에 가장 밀접해 있기 때문. 그동안 많은 IT 벤더나 솔루션 업체들은 기업들이 IT 시스템이나 애플리케이션을 도입하면 현업의 업무를 지원해 원활한 업무 지원이 가능하다고 밝혀왔다. 그러나 기업들은 도입 효과면에서 만족도가 상당히 떨어져온 것이 사실이다. 너무 많은 애플리케이션 도입으로 인한 통합의 어려움, 이기종 환경에서의 관리의 어려움과 비용 증가 등은 이제 현업의 지원이라는 애초의 문제보다는 도입한 IT 자원의 관리에 더 많은 예산이 투여되는 현상을 초래했다.

이런 상황에서 등장한 BPM 솔루션은 그동안 잊고 있었던 IT 시스템 도입 이유를 다시금 생각케 했다. BPM 프로젝트는 기존에 있었던 프로세스가 정말 제대로 된 것인지 점검하게 한다. 그리고 그렇게 파악된 프로세스별로 협력사들

기업용 애플리케이션 시장이 경기 침체와 맞물려 저성장률을 보이고 있다. 기업들은 기존에 출시된 제품들을 천천히 뜯어보면서 프로젝트를 진행하고 있다. 신기술 도입도 마찬가지다. 경기 침체는 IT 애플리케이션 도입의 애초 의미를 다시금 되돌아보게 한다. BPM이 주목을 받고 있는 이유도 여기에 있다. 경기 침체가 길어질수록 수출 주도 기업과 내수 기업간 정보화 투자 금액이나 속도가 점점 벌어지고 있다.

eWEEK 도안구 기자 〈eyeball@bnimedia.com〉



과 협업이 제대로 될 수 있도록 시스템을 만들고 조율한다. 또 포털 기능을 통해서 작업 진척을 한눈에 파악할 수 있다. 이런 프로세스는 의사 결정자부터 실무자까지 모두 확인할 수 있다.

실무팀의 보고가 없더라도 브라우저를 통해 접속하면 현재 진행 상황을 손쉽게 파악할 수 있고, 화면을 보면서 실무팀과 전화로 의견을 개진할 수도 있다. 단일 업무지만 데이터 통합도 이뤄졌고, EP(Enterprise Portal)도 구축됐다. 거대한 금액이 투자된 것도 아니었다.

이런 흐름은 내년에도 계속될 것으로 보인다. BPM 도입 산업군도 제조업, 금융업에서 공공 시장으로 확대되고 있는 추세며, 적용 업무도 인사 부분까지도 확대되면서 전 부문으로 확산될 것이라는 점이다.

삼성중공업 거제조선소 정보시스템 황규옥 그룹장은 "업무 PI의 도구로 BPM을 이용하는 것에 대해 방법론을 연구하고 있다. 기업 경쟁력을 높이는데 프로세스 관리의 중요성이 점차 증대되리라 예상하고 있다"고 지속적으로 BPM 분야에 관심을 기울일 것이라고 전했다.

삼성중공업 거제조선소의 BPM 사례는 삼성그룹 내 BPM 우수 사례로 뽑혀 각 계열사간 정보가 공유되고 있다는 점에서 남다른 의미가 있다. 물론 RTE(Real Time Enterprise) 환경 구현을 위한 BI(Business Intelligence) 솔루션들도 주목을 받고 있고, 관련 프로젝트들도 심심찮게 일어나곤 있지만 상당히 더딘 행보가 계속되고 있다.

SW 유지보수요율 현실화 '시선집중'

올해 가장 큰 관심을 집중시킨 분야는 무엇보다도 한국오라클의 유지보수요율 현실화 선언과 이후 등장한 관련 업체들의 전폭적인 지지라고 볼 수 있다. 이는 한국오라클이 분산 환경 아래의 DBMS 분야에서 확고한 경쟁력을 유지하고 있기 때문에 발생한 시장 지배력 남용이라는 지적에도 불구하고 국내외 소프트웨어 업체들의 지지를 받고 있다는 점에서 시사하는 바가 크다.

한국오라클은 유지보수요율의 22% 현실화를 주장하면서 고객들의 원성도 한 몸에 받았지만 그동안 이 문제가 공론화되지 못하고 소프트웨어 업계들의 푸념 수준에 머물러 있었다는 점에서는 큰 의미를 찾을 수 있다. 핸디소프트 김규동 사장도 국산 소프트웨어 업체들의 생존을 위해서는 유지보수요율 현실화가 선행돼야 한다고 동참하고 나섰다.

하지만 이런 유지보수요율 현실화 요구는 소프트웨어 업종에서 모종의 변화가 급격하게 전개되고 있다는 것을 반증한다. 그동안 소프트웨어 업체들은 유지보수료보다는 신규 고객에게 제공하는 라이선스 매출이 훨씬 컸다. 그러나 점차 이런 상황이 역전돼 현재는 대부분의 외산 소프트웨어 업체들은 신규 라이선스 매출보다 기존 고객들의 유지보수료가 더 큰 매출을 차지하고 있다.

이 때문에 소프트웨어 업체들은 안정적인 수익원을 확보해 지속적인 제품 연구 개발에 투자해야 될 필요성을

절감하면서 관련 분야에 대한 연구를 지속적으로 단행해 오고 있다. 특히 소프트웨어 제공의 형태가 점차 서비스 형태로 변모하면서 라이선스를 둘러싼 전반적인 변화가 일어나고 있는 상황이다.

스트리밍 솔루션을 이용한 소프트웨어 배포 및 전송과 관련한 분쟁이 일어나고 있는 이유도 바로 여기에 있다. 이런 새로운 시대, 새로운 형태의 애플리케이션 제공에 대한 연구는 대부분 외산 업체들 위주로 진행되고 있어 국산 업체들의 대응도 시급한 과제다.

정통부, ASP 사업활성화 적극 나서

이런 흐름 속에서 정보통신부는 소상공인 위주의 정보화 지원책에서 한 걸음 더 나아가 중소 및 중견 기업들을 타깃으로 한 ASP 사업 육성을 천명한 상태다. 그동안 정부는 산업자원부와 중소기업청 중심으로 '중소 기업 IT 정보화 산업'을 진행해왔다. 하지만 이 진흥책은 시장 규모 3천억원을 300억원으로 격감시켰다는 관련 소프트웨어 업체들의 비난과 ERP 업체들의 실적 위주 수주로 인한 고객들의 불만, 정부 지원금을 둘러싼 분식 회계 사건 등으로 목표 달성에 실패했다.

이에 그동안 산자부와 중기청 주도의 중소기업 정보화를 지켜보던 정통부가 KT, 데이콤, 하나로텔레콤 등을 중심으로 ASP 사업 지원에 팔을 걷고 나섰다. 정통부는 ASP 사업 활성화를 위해 ASP로 솔루션을 도입하는 기업들에게 직접적인 자금 지원보다는 세제 혜택이라는 간접 지원을 펴고 있다. 최근에는 유럽연합(EU)에게 ASP 사업에 대한 사례도 발표하면서 국내외적으로 사업 알리기에 여념이 없다.

하지만 과연 ASP 사업을 통해서 수익을 얻고 있는 솔루션 업체의 수가 얼마나 될지는 미지수다. 현재 통신사가 제공하는 ASP 서비스에 참여하고 있는 솔루션 업체들 중 수익을 내고 있는 곳이 많지 않고, 통신사들의 서비스 수준도 더 강화돼야 하기 때문.

다사다난했던 올해도 애플리케이션 업계의 문제인 저가 출혈 경쟁은 해소될

기미가 안보인다. 정부도 정책적으로는 소프트웨어 산업을 육성한다고 하지만 획기적인 대책 마련에는 팔짱을 끼고 있다. 안철수 사장이 종종 '빌게이츠가 와도 소프트웨어로 300억원 하긴 힘들 것, 대통령은 SW 살리자고 하는데 정작 담당 공무원들은 비용 절감으로 SW 구입비를 대폭 삭감하고 있다'고 목소리를 높이고 있는 것도 바로 이런 현실 때문이다.

최근에는 애플리케이션 산업 활성화를 내세운 오픈 소스 소프트웨어 육성이 그 의도와는 달리 애플리케이션 산업을 고사시킬지 모른다는 염려의 눈길도 있다. 특히 공공 기관 담당자들은 오픈 소스 소프트웨어에 대한 가격은 검토하지 않고, 유닉스에서 리눅스로 하드웨어 가격만 낮출 수 있기 때문에 오픈 소스 소프트웨어를 사용한다는 입장이다. 현재는 OS와 DB 위주의 사용에서 향후 WAS, CMS, EP 등 오픈 소스 소프트웨어를 사용할 수도 있기 때문에 소프트웨어에 대한 대가 지불이라는 기본적인 생각이 흔들릴 우려가 있다.

기업용 애플리케이션 구조조정 '한창'

기업용 애플리케이션 분야는 현재 전세계적으로 구조조정중이다. 초기 시장에 뛰어들었던 특화 솔루션 업체들은 선발업체인 IBM, SAP, 오라클, HP, 썬 등의 품으로 속속 안기고 있다. 토털 서비스 제공이라는 측면에서 선발 하드웨어 업체나 소프트웨어 업체들의 인수합병은 올해도 계속됐고, 내년도 지속될 것으로 보인다.

단품 제공 위주에서 이제는 플랫폼 제공 업체로 변모하고 있다. 이는 이기종 애플리케이션 통합 문제에 고심해온 기업들의 불만을 해소하면서 향후 웹서비스로 대변되는 추세에 대응하기 위한 해법으로 보인다. 이런 추세는 올해 더욱 가속화될 것으로 보인다.

올해 BPM 솔루션이 주목받았다는 것은 이제 거창한 대규모 프로젝트보다는 현실적이고 단순하지만 도입 효과를 빠른 시일 안에 검증하길 바라는 고객들의 요구가 그만큼 커졌다는 것을 알 수 있다. 내년도 시장도 이런 분위기는 계속될 것으로 보인다.