

특화솔루션을 통한 제휴가 필요하다.

박 경 철

(대우정보시스템 이사)

“해당분야 업무에 전문지식이 있는가?”

올 7월 시스템통합연구조합이 SI 수요자들에게 SI사업자 선정기준을 물었을 때 가장 많이 답한 항목이다. 이것으로 미루어 보면 수요자들은 해당 분야에 전문성을 가진 SI 사업자를 찾고 있음을 알 수 있다. 그러나 국내 SI 사업자들에게는 전문화나 특화라는 말이 아직 낯설다. 이 분야가 아직 초기 시장이라는 것도 한 이유겠지만, 더 큰 이유는 국내 SI 매출의 7할을 차지하고 있는 30대 그룹 SI 사업자들이 분야의 전문성 여부를 가리지 않고 대형 프로젝트 수주 전에 나서고 있다는 데서도 찾을 수 있겠다. 대개 그룹내 정보시스템을 구축하기 위해 만들어진 대형 SI 사업자들이 방대해진 규모를 유지하기 위해서는 대형 공공 프로젝트 수주가 불가피하다. 그래서 지면을 요란하게 장식하는 대형 SI 공사의 입찰에는 항상 보는 얼굴들이 모였다 흩어지는 일을 반복하고 있다.

이렇게 되면 자기 업종에 맞는 SI 사업자를 구하기 힘든 수요자들은 차선의 선택으로 같은 조건이라면 안정적인 대형 SI 업체를 찾게 된다. 자본력과 지명도에서 상대적으로 뒤진 중소규모 SI 사업자들이 이런 환경에서 제 목소리를 내기란 불가능하다. 수년간 갖은 고생을 하면서 특정분야를 개척해 솔루션을 갖춰도 구매자를 찾을 수 없는 중소규모 SI 사업자가 갈 수 있는 길은 대형 SI 사업자와 불리한 하청 계약을 맺는 것이다. 부실한 시스템은 이런 환경에서 필연적이다. 문제는 해외 선진 SI 사업자가 걸어 온 전철을 조만간 대형 SI 사업자들도 밟아야 할지 모른다는 점이다.

현재 220여개로 늘어난 SI 사업자가 공생하고, 수요자에게 최선의 시스템을 구축해 주기 위해서는 전문영역 개척이 급선무일 것 같다. 특히 대형 SI 사업자들이 특화 기술을 갖춘 중소기업체와의 동등한 제휴에 적극 나서야 할 것으로 보인다. 기술력을 기반으로 한 제휴는 어느 쪽에도 불리하지 않다. 오히려 분야마다 특화 솔루션을 갖춘 건실한 중소기업체와 제휴한 대형 SI 업체라면 역할분담에 기초한 건실한 시스템 구축도 가능할 것이라고 본다.