

SW산업은

씨앗산업이다.



야인소프트/대표 정 철흠

나는 20년 이상 SW분야의 연구개발 및 사업을 추진해 오면서 우리나라의 SW산업이 더욱 발전하기 위해서는 어떤 일들이 더 필요하겠는가 하는 생각을 많이 해왔다. 현장에서 느끼고, 개선점을 찾아보고, 실행한 후 결과를 분석한 경험이 많았다는 말이다.

씨앗산업과 SW산업을 비교 분석하면서 개선점을 제시해보고자 한다.

그런데 하필이면 전혀 상관없이 보이는 씨앗사업인가 의아할 것이다. 그 이유는 나의 부친이 하신 사업이기에 적어도 30년 이상 옆에서 지켜볼 기회가 있었고, SW산업에 참여한 시간보다 오랫동안 관찰할 수 있었기 때문이다. 대개 벤치마킹을 할 때 서로 다른 업종을 하는 경우가 많다. 다른 업종의 회사의 활동을 분석하여 새로운 기회를 만들어 가기 위해서이다. 이러한 이유로 전혀 달라 보이는 두 산업을 비교 분석해봄으로써 SW산업 발전에 필요한 몇 가지 발전 방안을 나름대로 제시해보고자 한다.

우선 씨앗은 만드는 과정이나 채소로 재배되어 일반 가정의 식탁에 오르기까지 많은 과정을 거친다. 기획에서부터 개발, 대량생산, 배포, 소비 등 그 과정이 참으로 비슷한 면이 많다.

나의 부친은 오랜 기간 채소 씨앗사업, 이른바 육종 사업을 하셨다. 부친께서는 젊은 시절 원예시험장이라는 데서 육종분야의 권위자인 고 우장춘 박사의 제자로 일하시면서 '씨 없는 수박' 등을 만들고 여러 채소 씨앗을 생산. 전파하시는데 일에 참여하셨다.

말하자면 이론가와 실천가, 교관과 조교와의 관계라고나 할까. 부친의 호가 춘해(春海)이시고, 일구어 오신 농장 이름도 춘해농장인데, '춘'자는 우장춘 박사의 이름 중 가운데 '춘'자이고, '해'자는 바다처럼 넓고, 멀리 발전하라는 의미로 우 박사께서 지어주신 호라고 한다.

부친께서 보관하고 계신 여러 앨범 중에서 우박사의 사진을 첫 페이지에 모시고, 그때 함께 일하신 여러 친구들과의 모임도 정기적으로 하시는 등 유난히 우박사에 대한 존경과 함께 열심히, 의미있게 사는 것이 은혜에 대한 보답으로 생각하시고, 정말 열심히 살아오신 것 같다.

아울러 하시는 사업과 직접적인 관계가 없다 할지라도 주변의 여러 분들께 농업에 대한 여러 기술적 지원도 아끼지 않으셨던 것 같다. 즉, 사업자와 고객과의 관계를 이어

주는 씨앗 판매자와 농작자의 관계가 아니라 할지라도, 크게보면 자신의 사업 측면에서 고객이 되는 셈이니까 다른 여러 어려움들에 대해서도 기꺼이 도와드리면서 나름대로 브랜드 이미지를 발전시키신 것으로 생각된다.

심지어는 동네 어른 분들의 편지 번역까지 하시는 걸 본 적도 있고, 농사 관련된 일반적인 조언(요새 말로 하면 컨설팅에 해당하는 것으로 보임)도 아끼지 않으셨다.

아마 구한말 일본으로 망명하였다가 자객에 의해 운명을 달리한 한 혁명가의 아들로써, 조국의 발전에 이바지하려다 그 뜻을 채 펴보지도 못한 부친의 뜻을 잇기 위해 여러 반대를 무릅쓰고 기꺼이 환국하여, 자신이 할 수 있는 모든 일을 열정을 가지고 하셨던 고 우장춘 박사의 영향을 받은 탓도 있으리라 추측된다.

부친은 원예시험장 시절 이후 독립하셔서 참외, 오이, 호박, 수박, 무우, 토마토 등 수 많은 채소류의 씨앗을 만들고 시험재배, 개량, 사업자 협력(일종의 대리점으로 생각됨), 대량 판매를 위한 상품화(씨앗을 받아, 말리고, 일일이 불량품을 걸러내고, 조그마한 기계를 이용하여 참치 통조림 같은 캔에 씨앗을 담고 뚜껑을 닫아 밀폐 포장, 상표 부착), 포장, 배송까지 하시면서 많은 사업적 성과를 이루어 오셨다. 나를 포함한 5남매가 먹고, 지내고, 공부까지 마치고도 지금까지 그런데로 집안의 틀이 유지되는 걸 보면 그렇게 추측된다는 말이다.

나는 어릴 때부터 부친의 사업을 늘상 보고 듣고 생활 속에서 느끼며 지내왔다. 가끔 가족들이 모일 때면 집안에 남아 있는 여러 흔적들을 보면서 주변 이야기까지 곁들이며 가족간의 우애를 더욱 돈독히 하곤 한다. 굉장히 키가 큰 무우(아마 '대평' 무우라는 제품명을 가진 무우)를 들고 계신 형님 사진, 신품종 시험재배 중인 배추 밭에 홍수가 나 물이 흥건한 가운데 서있는 누님 사진, 오이('춘해 청장 마디오이'라고 기억되는 되는데, 작고 길쭉한 선인장의 몸통 비슷한 모습을 가진 오이) 씨앗 생산 밭에서 일을 하는 친척 누님 사진, 일반 오이와 새로운 품종을 비교하기 위해서 두 제품을 나란히 놓고 찍은 사진, 신품종 개발 중에 일일이 찍어 놓은 슬라이드 필름, 장농 속 깊이 있는 '종자'가 든 봉지 등 무수히 많은 흔적들을 보면서 부친께서는 감회어린 눈으로 우리들을 보시곤 하셨다. 그 외에도 부친의 채소 씨앗사업 관련한 기억들이 많다.

씨앗사업에서 인프라와 기획일, 사업관련 된 일이 매우 중요했었던 것 같다. 개발 쪽에 있던 사람은 제품 개발이야 늘상 해왔던 일이니까 여전히 잘할 수 있다고 생각할 수 있겠지만, 개발 외적인 상황에 대처하는 것이 매우 어려울 수 있기 때문이다.

시험 재배를 위한 비닐 하우스, 대량생산을 위한 재배단지, 무수한 교육된 인력(벌들에 의해 잠종화되는 것을 막기 위해 비닐 하우스내에 가득한 수많은 꽃들을 일일이 인공수정시키고, 투명한 종이 봉지를 씌우는 데 있어서 추호

의 실수도 하지 않을 만큼 트레이닝 된 인력), 신제품 개발을 위해 잡종이 배제된 순수 종자 등이 인프라에 해당하는 것 같다.

이러한 인프라를 기반으로 신제품 개발을 위해서는 기획 과정을 반드시 거치게 된다. 특정 병에 강한 제품, 더위 또는 추위에 강한 제품, 가뭄에도 잘 견디는 제품, 같은 값이면 맛있고 영양이 풍부하면서 큰 제품, 출하 시기를 앞당길 수 있는 제품, 육질이 단단한 제품 등 무수한 기획 의도가 있을 수 있겠다.

이 과정에서 부친께서 하셨던 일을 돌이켜 보면 해외(주로 일본) 전문지를 보면서 신제품들에 대한 동향 분석, 여러 상황 변화에 따른 유사 제품의 현장 반응파악 등의 일을 하셨다.

이상한 글과 그림, 사진들로 뒤덮힌 두께 1~2센치미터 쯤되는 책들이 서고에 가득했었는데 아마 일본 쪽에서 정기적으로 배달되던 전문 잡지였던 것 같다. 내가 80년대 초 대학원을 다닐 때 IEEE등 전문지를 구독하여 한때 집에 가득 쌓였었는데 아마 부친의 영향을 받아 전문 잡지 구독을 통해 동향파악을 하려 했거나, 무심코 '연구개발'이라는 걸 하기 위해서는 이래야 하겠구나 하는 생각을 한 것 같다는 생각이 든다.

시장 조사를 마친 후 목표 제품이 정해지면 몇 년 동안

에 걸친 신품종 개발, 시험재배, 품종 개량, 지정 농가에서의 시험재배 등의 과정을 거치면서 드디어 최종 제품의 모습을 만들어 내게 된다.

가끔 어릴 적 추억을 떠올리자면 경운기 가득 수박을 집으로 싣고 와서는 10여 개씩의 수박을 큰 플라스틱 통(아마 지름이 1미터는 되었을 법함)에 담아 어른 두명(일을 하시는 몇분이 집에 함께 기거하셨던 기억이 있고, 여름 방학 때면 각 대학에서 실습오신 아저씨들도 있었음)이 들고는 이웃집으로 나른 후 "다 드시고 씨만 좀 받아 주세요"하는 말을 남기고 돌아온다. 이삼일 후 이렇게 수거된 씨앗들은 모아져 세척과정, 건조 과정을 거쳐서 상품화 과정을 밟게 된다.

수박일 경우는 그렇지만, 오이일 경우는 7~80센치미터 쯤 되는 누렁고 굵은 오이(지름이 10~15센치미터 정도)를 길게 반으로 쪼갠 다음, 손으로 가운데의 씨앗이 있는 부분을 쭈욱 꺾어내면 한줌 가득히 씨앗이 모이게 되고, 이들 역시 세척과정, 건조 과정 등을 거쳐 이후의 과정을 밟아 가게 된다. 씨앗이 제거된 나머지 '잔해'들은 거름받으로 보내진다.

토마토, 무우 등은 더욱 다른 과정을 거친다. 토마토는 오이 비슷한 과정을 거치지만, 무우는 '장다리'라고 하는 형태로 무우 몸통 위에 꽃과 씨앗이 달리는데 말린 다음 참깨 틀듯이 틀어낸다.

이후는 대량생산, 상품화, 홍보, 마케팅, 가격 산정, 유통 채널 확보 등 일련의 사업화 과정을 거치게 된다.

SW개발과 사업화를 추진해온 나로서는 지금까지 나의 부친이 해오셨던 씨앗사업과 너무나 흡사한 느낌을 받곤 한다. 물론 초기에는 전체적인 사업의 흐름과 각 과정의 특성에 대해 잘 몰랐기 때문에 많은 시행착오가 있었지만 지나보니 참으로 많은 생각들을 하게 한다.

SW사업에서도 씨앗 사업의 제 과정이 역시 준용된다. 우선 SW사업에서는 기획과정, 개발 과정, 테스트 과정, 출시 과정 등이 있고, 개발 조직 운영, 파트너 확보, 차기 제품 개발 준비 등 일단의 운영 노하우를 필요로 한다.

이에 따라 제품 팀(Product Team)에는 기획 및 시장조사 기능을 수행하는 Product Management, SW개발을 주도하는 Program Management, 개발 일을 맡는 Development, Testing, 배포를 전담하는 Logistics Management, 교육을 담당하는 Education 등 여러 기능을 하는 단위조직들이 유기적인 관계를 맺으면서 공동의 목표를 향해 전념한다. 어느 하나 모자람 없이 중요한 기능들이다.

예를 들면 시장 규모, 경쟁 정도 및 형태, 우리의 역량 및 투자 여력 등에 대한 분석이 기획 과정에서 철저히 검

증되어야 한다. 다른 기능은 잘 수행되었는데 홍보, 마케팅이 예상보다 잘 이루어지지 못한 경우는 노력 대비 수확이 적을 수 있고, 테스트가 완벽하지 못하면 고객으로부터 신뢰성 문제 제기를 받을 수 있어 브랜드 이미지에 손상을 줄 수 있다. 또한 씨앗 개발 과정에서 여러 개량종들이 발생되는데 각각의 Version관리아말로 인간의 힘으로는 어찌할 수 없을 정도로 많은 경우의 수가 발생하고 이들 각각의 특성, 개발 과정 등을 유지하는 일이 너무 힘든 일이었다고 한다. SW의 경우도 Version관리는 매우 중요한 일임에는 다할 나위가 없다. 그 외에 파트너 쉽, 개발생산성, 적절한 아웃소싱, 전반적인 비용 및 인력 관리 등 모든 역할이 중요한 것이다.

내부 시험과정은 알파테스트, 지정 파트너에 의한 베타테스트, 버그 수정 또는 개량과정 등 너무나 흡사한 면이 있어 놀랍다. 다만 씨앗의 경우 신제품 개발 및 대량생산을 위해서 적어도 3~4년은 걸리는 반면 SW의 경우는 비교적 사이클이 짧아 6개월 내지 1년, 좀 길면 2년 정도에 모든 과정을 마치게 된다. 심지어는 유통기간이나 방법도 많이 다른 것 같다. 이후 지속적인 업그레이드 여부는 사업적 성과나 전략에 따라 결정된다.

나는 SW산업이 더욱 활성화되기 위해서는 이러한 과정과 역할이 어느 하나 소홀히 되어서는 안 된다는 믿음을 가지고 있다. 비록 우리가 잘 모르는 씨앗사업이라는 생소한 분야에서조차 제품개발 및 사업화 과정이 철저하고도

계획적으로 이루어지고 있는데 SW산업에서는 강조는 하고 있지만 대부분 지켜지지 않고 있다.

남들보다 빠르고, 같은 값이면 우수한 기능, 여러 상황에 잘 적용할 수 있는 제품, 다양한 관련 분야로의 발전 가능성 등 더 큰 성공을 위한 초석을 미리 만들어 놓을 수만 있다면 더 큰 기회를 확보할 수 있을 것이라고 믿는다.

특히 Product Management와 Testing 전문가들을 더욱 양성하고, 이들이 개인적인 성장 경로를 유지할 수 있도록 인력 시장면에서도 강조가 되어야 할 부분이라 생각된다.

끝으로 SW산업 발전을 위해 몇 가지 제언을 하고자 한다.

첫째, Product Management전문가 양성을 국가적으로도 추진해볼 일이다. 만화산업에서도 우리의 제작기술은 뛰어난데, 기획/마케팅 등의 역량이 상대적으로 부족하여 세계적으로 성공하는 만화를 만들어 내지 못한다고 한다. SW 분야 또한 중요성이 덜하지 않을 것이다.

둘째, 국가적인 SW 인증제도를 확대할 필요가 있다고 본다. SW품질 인증 관련된 제도도 있고, 몇 개의 기관에서 인증제도를 시행은 하고 있지만 제품의 품질 자체보다는 표준 준수, 산업계 표준에 대한 추후 인정, Application에 대한 감리 수준이라고 본다. 테스트 전문가들을 더 많이 양성하고, 이들이 업계내에서 정당한 대우를 받을 수

있도록 오히려 국가에서 권고하는 일이 필요하다고 본다. 예를 들면 연구인력들에 대한 병역특례를 지정하는 것처럼 테스트 전문가들에 대해서도 유사한 혜택을 부여하고 국가가 관리할 필요가 있다고 본다. Testing Lab.의 역할을 수행하는 벤처기업은 만들거나 이러한 사업모델을 가진 기업에 대한 투자를 할 필요도 있을 것이다.

셋째, 개발 기술 및 세부 기술의 축적을 위해 보다 다양한 사업적 기회가 만들어지기를 기대한다.

벤처기업에 대한 자본 투입을 확대할 필요가 있다.

넷째, 전문가들을 만들어 내기에 많은 시간과 비용이 투입되는데 오랫동안 자기의 분야의 일에 몰두 할 수 있도록 여건을 만들어 가야 한다고 본다. 나는 지금도 개발자들과 제품기획도 하고, 개발도 일부는 맡기도 하지만 많은 주위 동료들이 다른 분야로 전환하는 것을 지켜보았다. 물론 모든 일이 의미가 있겠지만 10년, 20년, 30년 같은 일을 해 갈 수 있도록 격려하고, 제대로 대우하는 여건을 만들어 가자는 것이다. 실제로 미국의 경우만 보더라도, 50대 개발자가 수두룩하다. 대학 졸업 후 30여 년 같은 분야의 전문 개발자로 발전할 수 있는 여건이 조성되어 있다는 점이 미국을 SW산업의 선진국으로 만든게 아닌가 하는 생각이 든다.

다섯째, SW산업 종사자들도 평생의 업으로 생각하며 자부심과 책임감을 스스로 만들고 지켜가야 할 것이다. 전문

가로 성장하고 오랫동안을 그 분야에 남아 있을 각오를 하자는 말이다.

그 외에도 많은 일들이 산적해 있을 것이고, 이미 많은 분들이 고민하고 개선점을 찾아왔다는 점도 충분히 인정이 된다. 우리 모두 SW산업의 더 큰 발전을 위해 크든, 작든 많은 의견을 내고, 개선해가고자 하는 의지를 가질 필요가 있겠다는 생각에 짧지만 소견을 피력하였다.

끝까지 읽어 주셔서 감사드린다.