

국내 중소기업의 인식을 기반으로 한 성공적인 ASP 구현에 관한 연구

(A Study of Successful Implementation of Application Service Providing Based on the Perception of Small and Medium Corporations in Korea)

황재훈* 박현지**
(Jaehoon Whang) (Hyun-Jee Park)

요약 본 논문에서는 국내 중소 제조업체의 Application Service Providing(ASP)에 대한 인식을 기반으로 ASP 접근방법을 평가하고 활성화 방안을 제시한다. 정보시스템의 구축 및 운영에 관련한 비용과 위험을 고려할 때, ASP는 긍정적인 대안이라고 판단하는데, 본 연구에서 조사한 25개 업체에 따르면 아직 ASP서비스에 대한 이해와 인식이 낮으며, 향후 도입의사도 매우 저조한 것으로 나타났다. 그 주요 원인으로서는 (1) ASP 서비스 효과에 대한 확신 결여, (2) 데이터 보안에 대한 우려, (3) 기존 인력의 처리 문제, 그리고 (4) 구축 및 서비스 안정 후의 가격 변동으로 파악되었다. 조사 분석된 내용을 기반으로 국내에서의 ASP 서비스 인식 증대와 성공적인 구현을 위한 핵심요인들에 대한 가이드라인을 제시한다.

Abstract This study evaluates the application service providing(ASP) approach based on the perceptions of Korea's small and medium corporations, especially in the manufacturing industry. As considering the costs and risks of system implementation and maintenance, ASP would be a favorable alternative. Based on the survey of 25 cases, we found that as long as the level of perception on ASP is concerned, 80 percent of firms responded no or a little idea about the ASP service. Moreover the acceptance possibility of ASP service in the near future was less than 10 percent, and the primary reasons were found as follows: (1) lack of confidence regarding on the effect, (2) apprehension of data security, (3) issue of handling the existing employees, and (4) possibility of fee structure change after the implementation and stabilization. The guidelines to increase the recognition and successful implementation of ASP service in Korea are proposed.

1. 서론

가속화되는 정보기술의 발달에 따라 지속적으로 출시되는 새로운 형태의 정보시스템 솔루션으로 인하여 경쟁력 강화를 위하여 시스템을 도입 구축하고자 하는 기업의 의사결정은 더욱 어려워지고 있다. 더욱이 솔루션 벤더와 각종 매체들이 거의 무차별 공격처럼 제공하는 새로운 정보기술 개념 및 솔루션 기대 효과들을 직·간접적으로 접하는

국내의 중소기업 입장에서는 마치 불용할 경우 사업을 접어야 할 것 같은 위기감을 느끼게 한다.

더욱이 90년대에 전사자원관리 (Enterprise Resource Planning: 이하 ERP) 시스템을 비롯한 통합 시스템 솔루션, 인터넷 환경 대응을 위한 웹 기반의 솔루션, 공급체인관리 솔루션, 고객관계관리 솔루션, 전사전략관리 솔루션 등 업무 프로세스 기반의 다양한 시스템 솔루션들은 기업 고객의 문전에서 다양한 가격표를 내걸고 채택을 기다리고 있는 모습이다.

그러나 정보시스템의 기능이 세련되어질수록 그

* 연세대학교 경영, 정보학부
** 한국원가원 책임컨설턴트

솔루션 가격은 올라가고 구축 비용 또한 늘어나게 마련이다. 이에 대한 현실적인 해결대안 중의 하나가 아웃소싱이다. 최근 국내 정보시스템 부문의 아웃소싱 시장은 90년대 말 이후 다시 주목을 받고 있다[1]. 국내 시장은 한국적인 특수 상황, 즉 그룹의 계열사들은 시스템통합(SI) 계열사에서 정보시스템 관리를 담당하기 때문에 이미 선점된 시장이므로, 결국 아웃소싱 서비스 시장 대상은 매출 1조 원 수준의 그룹사로 연간 정보기술 투자규모가 수백억원 ~ 1천억원 내외인 중견그룹 또는 기업들로 판단되는데, 이 아웃소싱 시장은 빠르게 성장할 것으로 전망하고 있다.

특히 정보기술 아웃소싱의 새로운 형태인 Application Service Providing (이하 ASP) 서비스는 기업을 대상으로 어플리케이션의 호스팅 서비스를 고품질, 저비용으로 제공하는 토털 솔루션으로서 중소기업에게는 충분히 바람직한 대안임에도 불구하고 국내에서는 아직 ASP 비즈니스 성공 사례는 일부에 불과하다. 더욱이 ASP에 대한 필요성이나 요건에 대해서는 공급업체 또는 일부 연구 및 조사 기관에서 공급자 입장에서 논의가 집중되었으며, 사용자인 기업 관점의 목소리는 소외되었다고 본다[2].

따라서 본 연구에서는 국내 중소기업들을 대상으로 ASP 방식에 대한 이해 수준 및 수용 여부, ASP 방식에 대한 인식과 문제점, 그리고 실제 ASP 서비스의 현황 분석을 기반으로 ASP의 성공적인 구현과 활성화를 위한 가이드라인을 제시하고자 한다.

2. 기존 문헌 연구

2.1 아웃소싱 vs. ASP

우선 용어의 정의로 시작해보자. 아웃소싱(Outsourcing)이란 Out과 Sourcing의 합성어로 말 그대로 외부로부터 자원을 공급받는다는 의미이며, 정보시스템의 경우에는 고객회사의 정보시스템과 관련된 다양한 업무를 외부 전문회사가 위탁받아 운영관리하는 것을 의미한다[3].

국내의 정보시스템 아웃소싱 시장은 아직 초기 단계라고 판단된다. 향후 국내 아웃소싱 시장은 크게 두 형태로의 발전을 예측할 수 있는데, 첫째는 기존의 대형 SI업체들이 아웃소싱 전문 사업자가 되어 주도하는 대규모 계약이고, 둘째는 정보화 작업이 미비한 중소기업을 대상으로 한 아웃소싱 형

태이다[3]. 두 형태의 주요 차이점은 고객사의 정보 전략과 기획 부분에 대한 전문사업자, 즉 아웃소싱 서비스를 제공하는 공급자의 책임 정도에 있다. 국내 환경의 특수성에 비추어 볼 때 대그룹 계열의 SI업체는 해당 그룹 계열사의 정보시스템 관리 운영이 높은 우선순위를 두어야 하는 구조적인 문제로 인하여 계열사의 전속 협력업체 정도가 우선적인 서비스 잠재 대상이 될 것이며, 여타 중견 그룹이나 기업은 다국적 IT기업 등으로 치열한 경쟁이 예상된다.

Application Service Providing(ASP)은 시장의 형태와는 독립적으로 네트워크의 발달, 특히 인터넷 환경의 발전으로 대두된 새로운 정보기술의 아웃소싱 형태이다. 즉 네트워크를 통해 어플리케이션을 제공하고 고객은 사용료를 지불하면서 이를 빌려쓰는 정보기술 아웃소싱으로서, IDC의 정의에 따르면 중앙에서 관리되는 시설로부터 어플리케이션을 설치, 관리, 배포, 접근하여 사용할 수 있도록 계약된 서비스를 제공하는 것이다.

아웃소싱과 ASP, 두 개념은 기업 외부부를 통하여 정보시스템을 위탁 관리한다는 개념에서는 동일하나 다음의 관점에서 차이를 갖는다. 우선 쌍방관계의 관점에서 볼 때, 아웃소싱은 주로 개별 기업의 정보시스템을 위탁 운영하는 one-to-one관계를 갖는 반면, ASP는 중앙의 센터에서 여러 기업들을 대상으로 어플리케이션을 대역하고 관리하는 one-to-many의 관계를 갖는다.

둘째, 제공되는 정보기술의 관점에서 볼 때, ASP는 어플리케이션 중심으로 국한되는 반면, 아웃소싱은 전사 어플리케이션 뿐만 아니라 하드웨어나 네트워크 등 광범위한 범주를 포함한다. 그리고 아웃소싱과는 달리 ASP의 경우 고객은 소프트웨어의 소유권을 갖지 않으며, 기술적으로는 고객의 접점을 ASP가 관장한다는 점이다.

2.2 기존 연구 요약

정보시스템 분야에서 아웃소싱 방식을 실질적인 현실 대안으로 고려하게 만들었던 사례는 1989년 Kodak이 자사의 정보시스템 부문을 IBM에 이관시키고, 10년간 서비스에 5억불의 규모로 획기적인 계약을 체결한 것에서 비롯되었다고 볼 수 있다[4],[5]. 이후 사례 및 모형에 대한 연구가 지속되었는데, 대표적으로 Loh와 Venkatraman[6]은 경제적 지표에 강조를 두어 정보기술 아웃소싱의 결정요소에 대한 모형으로 비즈니스 비용구조, 정보기술 인프라 비용구조, 그리고 정보기술 성과로 나

누어 제시한 바 있다.

국내에서는 아웃소싱 관리전략이나 성공사례를 중심으로 한 사례연구가 발표된 바 있으나[3],[7], 아직 이에 대한 연구는 미흡한 실정이다. 최근 국내 중소기업의 정보화 방안으로 ASP에 대한 관심과 연구가 증가되었는데, 이에 관한 연구도 주로 사례연구 방식으로 수행되었다[8],[9],[10]. 이는 ASP와 같은 새로운 기술이나 경영방식의 신속한 보급과 확산을 위해서는 모범사례를 개발 홍보하는 것이 매우 효과적일 수 있기 때문이며[11], ASP에 대한 사례연구도 이에 대한 보급과 확산을 위해서는 중요한 의미를 갖는다고 할 수 있다[10]. ASP서비스는 아니지만 중소기업에서 전사 ERP시스템 구축에서의 어려움으로 지적된 내용으로 (1) 현업의 참여(20%), (2) 전문가의 부족(18%), (3) 경영자의 무관심(15%), (4) 전산 불신(13%) 등의 순으로 조사된 바 있다[12]. 이러한 정보기술과 관련된 의사결정의 어려움 속에서 정보시스템 부문의 아웃소싱, 특히 ASP서비스의 도입은 매우 공감될 수 있는 효과적인 대안인 동시에 기존 정보시스템 개발기능 및 조직의 기존 인력의 처리 등으로 기인될 수 있는 조직 내 저항을 내포하는 전략적 의사결정 사안이라고 하겠다. 따라서 이에 대한 도입 기업 관점에서의 토의와 가이드라인의 제시가 필요한 시점이다.

3. 사례분석 및 토의

3.1 대상업체의 일반적 특성

국내의 중소기업을 대상으로 ASP에 대한 인식과 현황을 파악하기 위하여 2001년 8월부터 11월 까지 4개월간 서울 구로, 인천 남동, 경기도 시흥 및 안산 등 서울·경기지역의 공업단지에 소재하는 중소 제조 및 서비스업체 28개를 방문하여 전산실무책임자 또는 대표이사에게 직접 설명하고 설문지를 작성하여 회수하였다. 조사 대상업체가 수도권 지역으로 한정된 것은 상대적으로 통신 인프라가 잘 갖추어져 있어 ASP 서비스에 대한 신중한 고려를 기대하였고, 무엇보다도 ASP개념과 내용이 생소할 수 있어 면담을 통한 설명이 응답의 신뢰도를 높일 것으로 판단하였기 때문이다. 이미 인터넷 데이터센터를 통하여 ASP서비스를 받고 있는 2개사는 전자메일을 통하여 설문지를 회수하였고, 그 외에는 직접 방문하여 설명하고 설문지를 회수하였다. 설문대상 28개 회사 중 중소기업(종업원 300명 이하)으로 분류되지 않는 2개 업체와 영세기업(종업원 5인 이하)을 제외한 25개 업체를 본 연구의 분석 대상으로 분류하였으며, 조사 대상업체에 대한 업종별 분포, 매출액 및 종업원 규모별 분포는 <표 1>부터 <표 3>에서 보는 바와 같다.

업(종업원 300명 이하)으로 분류되지 않는 2개 업체와 영세기업(종업원 5인 이하)을 제외한 25개 업체를 본 연구의 분석 대상으로 분류하였으며, 조사 대상업체에 대한 업종별 분포, 매출액 및 종업원 규모별 분포는 <표 1>부터 <표 3>에서 보는 바와 같다.

<표 1> 대상업체의 업종별 분포

업종	업체 수(%)
금속	9 개 (36%)
기계	6 개 (24%)
전기·전자	4 개 (13%)
유통	2 개 (8%)
출판·인쇄	1 개 (4%)
건축·토목	1 개 (4%)
기타	2 개 (8%)

<표 2> 매출액 규모별 분포

매출액 (2000년 기준)	업체 수 (%)
500억원 이상	2 개 (8%)
100억 ~ 500억원	5 개 (20%)
50억 ~ 100억원	4 개 (16%)
20억 ~ 50억원	10 개 (40%)
20억원 이하	4 개 (16%)

<표 3> 종업원 규모별 분포

종업원 수	업체 수 (%)
100인 ~ 299인	5 개 (20%)
51인 ~ 100인 이하	2 개 (8%)
21인 ~ 50인 이하	10 개 (40%)
20인 이하	8 개 (32%)

3.2 정보화에 대한 인식

조사된 대상업체의 일반적인 정보화 수준은 살펴보면 <표 4>에서 보는 바와 같다. 정보시스템 구축의 필요성에 대하여는 대부분의 기업(96%)이 인식하고 있으며, OA 툴을 제외한 어플리케이션 프로그램의 도입 여부도 많은 기업들(88%)이 운영하고 있는 것으로 응답하였는데, 이는 소기업이라 하더라도 회계관리용 간이 프로그램 수준의 어플리케이션을 구입하여 활용하고 있음을 보여주는 것이다.

홈페이지 보유 여부에 관하여는 많은 기업들(76%)이 중소기업청이 주관한 중소기업을 위한 무료 홈페이지 구축 사업 등 정부의 혜택을 받아 사사의 홈페이지를 구축 운영하고 있는 것으로 조사

<표 4> 대상업체의 일반 정보화 수준 평가

정보화 평가 항목	업체 수(%)
정보시스템 구축의 필요성 인식	24 개 (96%)
OA 틀 외의 어플리케이션 보유	22 개 (88%)
홈페이지 구축 운영	19 개 (76%)
네트워크(ADSL, 전용선 등) 활용	23 개 (92%)

되었다. 그러나 일부 업체를 제외하고는 홍보 목적으로 1회성 구축작업으로 개설만 해 놓은 상태이며, 보수 등 운영 실패는 매우 열악한 것으로 파악되었다. 또한 ADSL 또는 전용선 등 네트워크를 활용하고 있는 업체는 92퍼센트로 인터넷이나 전자메일의 활용을 위한 네트워크 활용이 보편화되었음을 알 수 있으나, 상대적으로 고가의 전용선 비용에 대해서는 부담을 크게 느끼고 있는 것으로 파악되었다.

또한 정보시스템 인력의 보유 현황을 살펴보면, 전담 시스템 인력을 보유하고 있는 경우는 ERP 시스템을 도입한 3개 업체(12%)였으며, 타 부서의 인력이 겸직하는 경우가 7개 업체(28%), 그리고 아예 담당인력이 없는 경우가 60퍼센트에 달하였다. 사실 겸직의 경우라 하더라도 약간의 컴퓨터 지식을 갖고 있는 직원이 목시적으로 비공식의 시스템 요원으로 활동하는 수준이므로, 국내 중소기업에는 전담 시스템 인력이 부재하다고 할 수 있다.

중소기업 정보화의 가장 중요한 극복사항에 대한 항목에서는 응답자가 대표자인 경우까지 포함되어 있음에도 불구하고 경영자의 인식 부족이 가장 많은 문제점으로 나타났으며, 다음으로 필요성 인식 부족, 전문인력 부족, 시스템 구현 기술 부족, 비용 부족의 순으로 나타났다(<표 5> 참조).

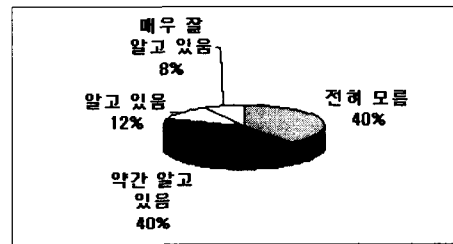
<표 5> 중소기업 정보화 문제점

정보화 문제점	응답율 (%)
경영자의 인식 부족	32 %
필요성 인식 부족	28 %
전문인력 부족	16 %
시스템 기술 부족	12 %
비용 부족	12 %

3.3 ASP 서비스에 대한 인식

ASP 서비스에 대한 이해 수준은 예상대로 낮은 수준을 나타내었다. 전혀 모르거나 약간 알고 있음의 수준이 80퍼센트로서 ASP 서비스의 장단점을 파악하여 대안으로 진지한 고민이나 의사결정을

내리기에는 어려운 실정이라고 판단된다(<그림 1> 참조). 따라서 향후 ASP 서비스의 활용 의도가 없음이 90퍼센트 이상 나타난 결과는 이러한 맥락에서 이해될 수 있다(<표 6> 참조).



<그림 1> ASP 서비스 이해 수준

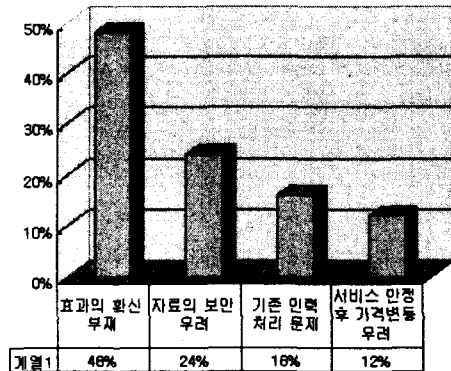
<표 6> 향후 ASP 서비스의 활용 여부

ASP 서비스 활용 여부	업체 수 (%)
예	2 개 (8%)
아니오	23 개 (92%)

다음으로 응답 대상자들에게 ASP서비스에 대해 설명하여 그 개념을 이해시킨 후, 도입 시 제기될 수 있는 예상 문제점을 조사하였다.

<그림 2>에서 보는 바와 같이 ASP서비스를 기피하는 가장 큰 이유는 커스터마이징 구축에 대한 회의적인 태도를 포함하여 기존 패키지 솔루션의 효과에 대한 신뢰성 부재에서 비롯되는 것으로 파악되었다. 즉 우리 회사만의 특수한 업무가 있는데 이에 대한 지원이 잘 될 것인가에 대하여 상당한 의문을 표시하는 경우가 대부분을 점유하였다. 이는 패키지 솔루션에 대한 전문적인 이해의 부족에서 일부 기인하는 것이며, 또한 기존 업무를 개선하여 표준화 업무방식으로의 변화를 시도하려는 의지가 거의 없음을 반증하는 것이라고 하겠다.

두 번째 이유는 외부 ASP업체에 기업 내부 데이터의 공개에 따른 프라이버시 보호 및 보안자료의 노출에 대한 우려인데, 이는 여타 연구에서 지적된 사항으로 기술적인 이슈의 해결뿐만 아니라



<그림 2> ASP 서비스 도입에 대한 우려 이유

인식의 전환도 필요한 부분이라고 할 수 있다. 다음으로 기존 인력의 처리 문제의 이유는 중소기업 특유의 인간관계 기반의 조직문화에 미치는 영향을 감안한 것으로 사료된다. 마지막으로 향후 ASP 서비스가 안정화된 이후에 공급업체의 가격 변동에 대한 우려는 서비스 공급사에 대한 신뢰성 문제로 파악된다.

4. 결론

본 논문에서는 정보시스템 아웃소싱의 새로운 형태로 부각되고 있는 ASP 서비스에 대한 국내 중소기업의 인식과 문제점을 조사 분석하였다. 본 연구는 ASP 서비스에 대한 충분한 지식을 갖추지 못한 응답자를 포함하여 ASP 도입의 문제점을 파악하였다는 점에서 한계점을 갖는다. 그러나 ASP 서비스의 공급업체의 관점이 아니라, 사용자이며 ASP 도입의 의사결정자인 중소기업의 관점에서 조사된 내용이라는 점에서 그 의의를 찾을 수 있다. 본 연구의 분석과 기존의 특정한 사례연구에서 도출된 내용을 바탕으로 향후 ASP 서비스 활성화를 위하여 다음의 핵심적인 성공요인을 제안한다.

첫째, 아직 국내 중소기업들은 ASP 서비스에 대한 인식이 낮은 상태이므로 무엇보다도 이에 대한 교육이 우선적으로 시행되어야 한다. 앞에서 언급한 바와 같이 국내의 ASP 서비스는 기간통신사업자와 솔루션 업체들의 높은 관심을 받고 있으나, 계속해서 출시되는 다양한 정보기술 중 필요한 솔루션이나 서비스의 수용은 의사결정자인 기업의 철저한 이해와 효과에 대한 확신에서 비롯되기 때문이다.

둘째, 데이터 보안 문제의 해소이다. ASP서버에 탑재된 어플리케이션을 통해 기준정보(마스터 데이터)와 거래처리(트랜잭션) 데이터가 발생되고 운영 되므로, 데이터 전송과정에서 유실 또는 해킹 등 비정상적인 처리가 이루어질 경우 ASP 서비스 자체에 대한 신뢰성에 큰 영향을 미치게 된다. 안중호 외의 연구[10]에서 언급된 바와 같이 돈을 은행에 맡기는 것을 불안해하여 자기 항아리에 보관하지는 않은 것처럼 현실적으로 ASP 서비스를 도입한 기업에서는 별로 우려하지는 않았던 것으로 예상되나, 여전히 이에 대한 인식의 전환도 매우 중요하다고 본다.

셋째, 기존인력의 처리라는 이슈가 도출되었는데, 이는 잠재적인 조직적 저항으로 해석할 수 있다. 이의 해결방안으로는 내부 시스템 인력을 현업 인력으로 교육하여 전환시키거나 아웃소싱하는 ASP 서비스 업체에 스카우트되는 형식으로 전환하는 방법 등을 고려할 수 있다.

넷째, 직접적인 이슈는 일단 ASP 공급업자와 계약하면 계속 이용할 수 밖에 없다는 록-인(lock-in) 위험에 대한 것인데, 이는 ASP 공급사에 대한 신뢰성 문제로 해석할 수 있다. 그러나 ASP 비즈니스 속성이 고객 주도형이므로 공급업체가 일방적으로 가격을 올리기는 어려우며[10], 일반적으로 서비스 협약(Service Level Agreement: SLA)으로 표현되는 고객사와 사업간의 서비스 범위 및 정도, 이에 대한 측정치 등을 문서화함으로써 위험을 줄일 수 있다[3]. 물론 중소기업에게 다양한 서비스 체계를 제공하여 서비스 선택의 폭을 넓혀줌으로써 시장을 활성화시킬 수 있을 것이다.

여타의 성공요인으로는 네트워크 기반의 확충, 관련 법 및 제도의 정비 등을 들 수 있다. 네트워크의 경우 국내 중소기업의 네트워크 활용도가 많이 향상된 것으로 나타났으나 ASP는 데이터센터, 네트워크 기반, 그리고 어플리케이션 호스팅 기술을 통해 공급업체와 고객사를 연결해주는 서비스이므로, 수많은 동시접속에도 원활한 서비스를 제공하는 안정성과 신뢰성 확보가 여전히 절대적인 요소임을 명심하여야 한다. 또한 중소기업들을 유도하기 위해서는 ASP 비즈니스 도입 시 저리 융자나 정보화 지원 자금의 제공, 고정 IP 할당, 해당 통신비 경감 등 다양한 정책적 지원을 제공하여 활성화함으로써 궁극적으로 중소기업의 경쟁력을 제고할 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

[1] 아웃소싱 시장 잡아라, 전자신문, 2002년 9월 13일, p. 12.

[2] 무엇을 아웃소싱할 것인가, IT Business, 제 94 호, 2002년 11월 1일, pp.52-58.

[3] 남기찬, "아웃소싱의 네 단계 관리 전략", Information Systems Review, 1권, 1호, pp. 115-136, 1999년 6월.

[4] Applegate, L. and Montealegre, R., Eastman Kodak Co.: Managing Information Systems through Strategic Alliances, Case in Corporate Information Systems Management: Text and Cases, by Cas, J.I. Jr., McFarlan, F.W., McKenney, J. L., and Alpplegate, L. M. IRWIN, Boston, 1992., pp. 515-537.

[5] Loh, L. and Venkatraman, N., "Diffusion of Information Technology Outsourcing: Influence Sources and the Kodak Effect", Information Systems Research, Vol. 3, 1992, pp. 334-358.

[6] Loh, L. and Venkatraman, N., "Determinants of Information Technology Outsourcing: A Cross-Sectional Analysis", Journal of Management Information Systems, Vol. 9, No. 1, Summer 1992, pp. 7-24.

[7] 남기찬, 정원준, "플루윈과 링크웨어의 정보 시스템 아웃소싱", Information Systems Review, 2권 1호, pp. 85-100, 2002년 6월.

[8] 김성훈, 이순철, "ASP의 효과적 도입 방안", 추계 경영정보학 학술대회, pp. 177-188, 2002.

[9] 남기찬, 함용석, 정석훈, "아웃소싱을 통한 (주)한국화장품의 ERP 안정화 사례", 추계 경영정보학 학술대회, pp. 64-74, 2002.

[10] 안중호, 권순동, 오상조, 서진영, "중소기업의 ASP 도입 과정 및 성과에 관한 연구: 인지컨트를스사의 사례", 추계 경영정보학 학술대회,

pp. 701-709, 2002.

[11] Hammer, M., "Reengineering Work: Dont Automate, Obliterate", Harvard Business Review, Jul/Aug 1990, pp. 104-112.

[12] 이동길, ERP 전략과 실천, 대청미디어, 1999.



황 재 훈 (Whang, Jae-Hoon)

1985년 연세대학교 경영학과 졸업 (경영학사)

1988년 미국 University of Nebraska-Lincoln 대학원 졸업(경영학 석사)

1992년 미국 University of Nebraska-Lincoln 대학원 졸업(경영학 박사, MIS전공)

1993년~97년 삼성 SDS책임

1997년 ~ 현재 연세대학교 경영, 정보학부 교수

(관심분야 : ERP시스템, 경영정보전략,

m - Commerce)



박 현 지 (Park, Hyun-Jee)

1987년 한양대학교 물리학과 졸업(이학사)

2002년 연세대학교 정경대학원 졸업(경영정보학석사)

2002년~현재 국민대학교 BIT전문대학원 박사과정 재학

1989년~98년 아시아나항공 운항시스템실

1999년~00년 대원과학대학 전자계산소

2000년~02년 에어소프트 SI사업부

2002년~현재 한국원가원 책임컨설턴트

(관심분야:DB설계 및 튜닝, 정보시스템 아웃소싱, 개발방법론)