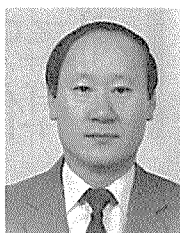


전문화, 국제화가 필요한 S/W산업

74년 일본 후지쯔에서 컴퓨터와 첫 인연을 맺은뒤 83년 쌍용 컴퓨터가 본격적으로 대외 소프트웨어 개발사업을 추진하면서 부터 이 분야에 몸담아왔다. 올해로 만 10년동안 우리나라 정보산업계의 일원으로 종사해 왔으므로 이 산업의 초창기부터 실무와 관리, 경영을 통해 현장의 이모저모를 보아왔다.

다른 산업분야에 비해 정보산업은 그 짧은 연륜에도 불구하고 급속한 기술 발전을 이루어 왔다는 것은 주지의 사실이다. 그러나 냉정히 생각해 보면 그 변화에 우리 고유의 기술과 제품이 얼마나 기여해왔는지는 의문이다. 완제품의 브랜드는 우리 것일지언정 그 알맹이는 사정이 다르다. 절찬리에 팔리고 있는 S/W 패키지들의 국적을 보면 바다 건너 온 것이 대부분이다. 워드프로세서 등 일부 품목만이 우리의 자존심을 지켜주고 있다.

소프트웨어산업은 경쟁력이 큰 분야라는 인식이 일반적이였다. 이는 자원이라곤 우수한 기술인력만이 필요한 지식집약형 산업이고 무공해산업자이자 고부가가치산업이라는 특성에서 출발한 것이다. 그러나 핵심인 우수한 기술인력이 부족한 상황에서는 이러한 특성을 살릴 수 없으므로 경쟁력이 우수한 분야라는 논리는 적합치 않다. 또한 소프트웨어의 가치가 그다지 높게 인식되지 않는 상황에서는 더욱 그렇다. 즉 소프트웨어는 하드웨어를 사면 무료로 제공되는 부속물이라는



金勇瑞

(주)쌍용컴퓨터 부사장

인식이 아직도 강하다. 또 수개월 혹은 수년간에 걸친 수주개발의 경우도 제안요구서를 받는 소프트웨어 회사의 입장에서 보면 요구사항(SPEC)이 불분명해 정확한 비용의 산출과 요구 시스템에 맞추기 어려워 결국 개발업체에게 부담만 가증된다. 또 현재의 MAN/MONTH 방식의 제안도 의문이다. 일반 공산품과 달리 개발자의 노하우가 중요한 소프트웨어 고유의 특성이 감안되지 않는 현행 방식으로는 부실한 정보시스템의 양산을 초래할 가능성이 크다. 제안서를 접수하여 비교, 평가하는 발주처의 소프트웨어 전문가들도 이러한 사정을 잘 알고 있음에도 오히려 개발 노하우가 경험, 부수경비들을 경시하는 인색한 자세가 업계의 어려움을 가중시키고 있다.

이러한 산업환경하에서 정보산업 발전은 쉽지 않으며 정부의 소프트웨어 산업정책이 그렇게 적극적이지도 않다. 기대할 거라곤 우리 업계의 자구 노력뿐이며 전문화를 적극 추진하고 시야를 좁은 국내 시장에서 해외로 돌려보자. 물론 어려운 과제이지만 지금부터 세계시장을 겨냥한 제품을 준비하기 시작하면 90년대 중반쯤에는 다수의 제품을 국제화 할 수 있을 것이다. 우물안은 활동범위가 좁고 햇빛이 잘 보이지도 않는다. 그만큼 가능성이 희박한 것이다.